

「どこで・何を・誰と」を見極める  
IPランドスケープ

# 令和8・9年度 IPランドスケープ支援事業 事業説明資料



独立行政法人 工業所有権情報・研修館 (INPIT)  
知財活用支援センター 知財戦略部 (スタートアップ支援担当)

知を以て財を為す～ ビジネスに生かす知財支援はINPIT～

**本事業は、**

**経営や事業の課題に対する経営者の意思決定やアクションを**

**市場や事業、知財等の情報の分析を通じて、ご支援する事業です。**

いま、企業の強みは「見える強み」から「見えない強み（知財等）」へ変化しています。

そのため、企業の経営戦略や事業戦略を検討する際に、自社の「強み」やライバル企業の状況、市場や技術開発の動向などをふまえた戦略を策定するためには、知的財産の情報も加味することが欠かせません。

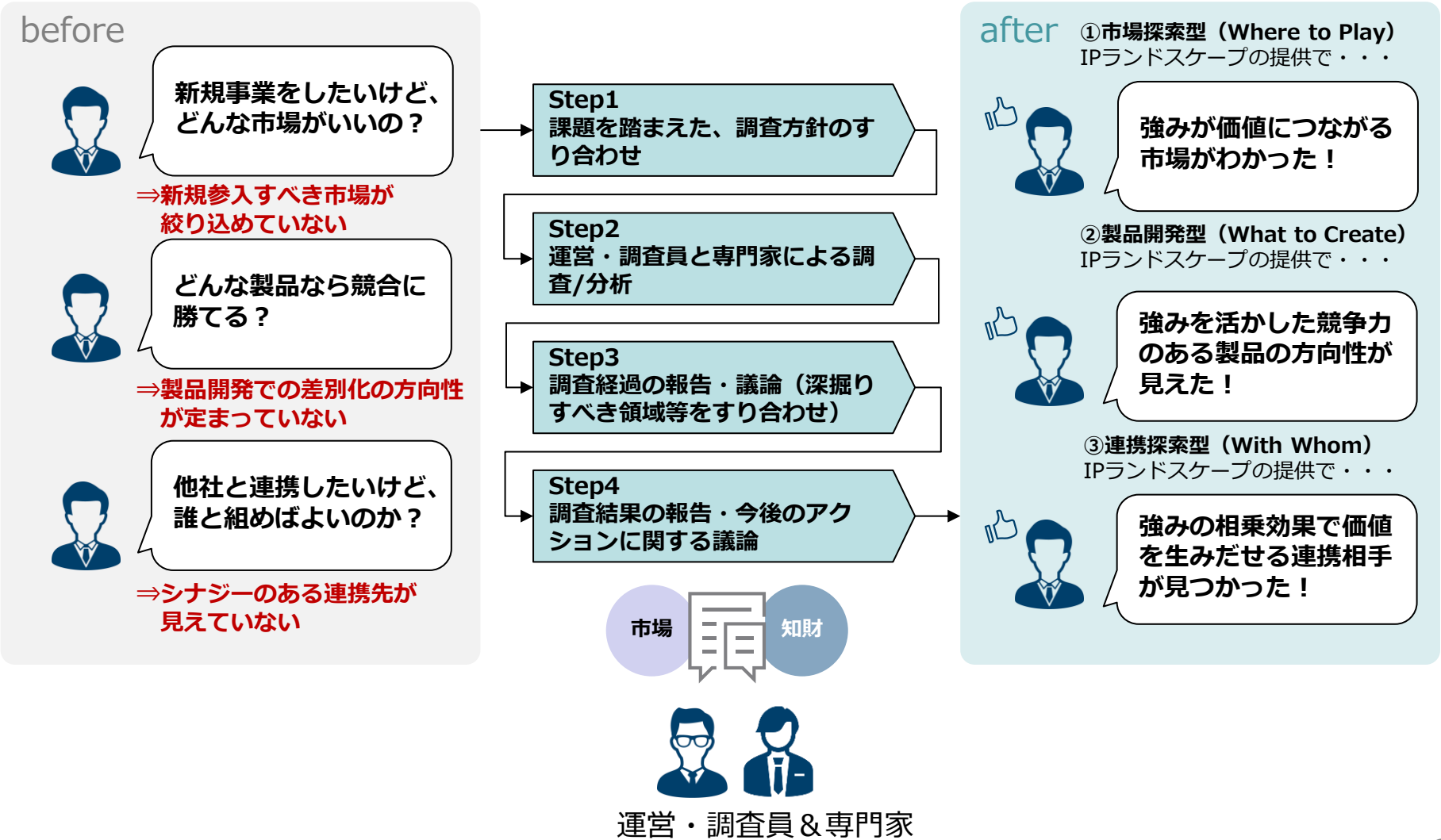
本事業では、「市場」や「事業」の情報に「知財」の情報を合わせた分析を行い、企業の抱える経営や事業の課題に対して、強みを活かした意思決定やアクションをご支援いたします。

※「IPランドスケープ」は登録商標です。

# 本事業の概要と価値

本事業では、市場や事業の情報に加え、企業等の強みである「知財」の情報を組合せ、**強みを踏まえた経営層の意思決定やアクションをご支援**します。

## 本事業での支援内容



# 本事業での「IPランドスケープ」の考え方

本事業では、以下のように「誰」が「何をする」ために「何を使う」かを重視しており、この考え方に即して支援の設計や採否の審査を行っています。

## 本事業における「IPランドスケープ」では

|        |             |            |
|--------|-------------|------------|
| (誰が)   | 経営層が        |            |
| (何をする) | 意思決定やアクションに |            |
| (何を使う) | 知財の情報を活用する  | 事を重視しています。 |

したがって、本事業では・・・

### (支援の対象について)

- **知財の侵害予防調査**や出願方針の検討等、一般的に知財部門や知財担当者が管轄するような事項を目的の分析は支援対象外です。
- 知財の情報を使わない分析（例：財務調査/ニーズ調査のみ）は支援対象外です。

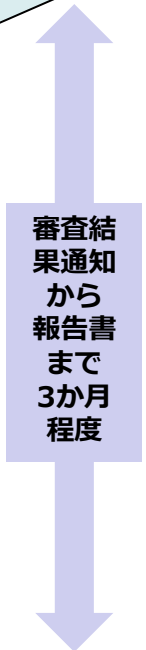
### (採否の審査について)

- IPL支援事業を活用して、どのような意思決定やアクションに繋げることを意図しているのかという点を重視しています。

# 利用申請～ご支援の流れ

| ステップ              | 概要  | 利用者様に実施頂く事項  |
|-------------------|---|--|
| 1. 利用申請<br>～審査・採択 | <ul style="list-style-type: none"> <li>利用申請フォームを入力・送信</li> <li>事務局にて採択／不採択を審査<br/>(結果は公募メ切的約3週間後に通知予定)</li> </ul> | <b>利用申請フォームの入力・送信</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>知財総合支援窓口で利用申請フォームの入力についてアドバイスを受けることが可能です。</li> </ul>                                |
| 2. ヒアリング          | <ul style="list-style-type: none"> <li>運営・調査員と専門家がヒアリングとともに、IPLのアウトプットイメージを説明し、ニーズと成果物をすり合わせます。</li> </ul>        | <b>ヒアリングでの議論</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>原則対面でヒアリングを行います。(オンラインをご希望の場合には、ご相談ください)</li> <li><b>担当者・経営層の両名の参加が必須です</b></li> </ul>   |
| 3. 報告書作成          | <ul style="list-style-type: none"> <li>ヒアリングですり合わせた内容をもとに、運営・調査員と専門家が報告書の作成を進めます。</li> </ul>                      | <b>適宜情報の提供等</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>効果的な分析のため、情報提供の要請があった際には可能な範囲でご協力ください。</li> </ul>   |
| 4. 中間報告           | <ul style="list-style-type: none"> <li>運営・調査員と専門家による調査経過の報告・議論を通して、深掘りする領域を絞り込む(一例です)</li> </ul>                  | <b>中間報告会での議論</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>原則オンラインで中間報告会を行います。(対面打合せが必要な場合には、ご相談ください)</li> <li><b>担当者・経営層の両名の参加が必須です</b></li> </ul> |
| 5. 報告書最終化         | <ul style="list-style-type: none"> <li>中間報告会での議論結果を踏まえ、報告書を最終化</li> </ul>   | <b>適宜情報の提供等</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>効果的な分析のため、運営・調査員や専門家より情報提供の要請があった際には可能な範囲でご協力ください。</li> </ul>                             |
| 6. 報告会            | <ul style="list-style-type: none"> <li>運営・調査員と専門家による最終結果の報告・議論を通して、課題解決への次のアクションを特定(一例です)</li> </ul>              | <b>報告会での議論</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>原則オンラインで報告会を行います。(対面打合せが必要な場合には、ご相談ください)</li> <li><b>担当者・経営層の両名の参加が必須です</b></li> </ul>     |
| 7. フォロ<br>アップ調査   | <ul style="list-style-type: none"> <li>本支援がどう活用され、どのようなアクションにつながったかを調査</li> </ul>                                 | <b>フォローアップ調査への対応</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>アンケート及びオンラインのヒアリングにて、フォローアップ調査を実施いたします。</li> </ul>                                   |

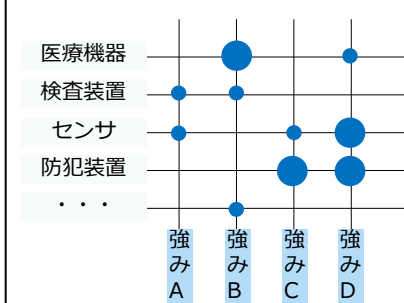
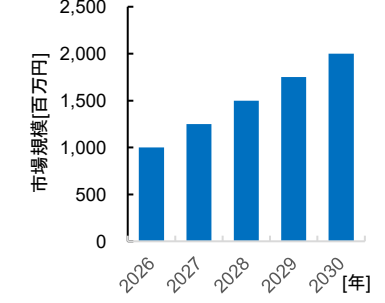
**【過年度からの変更】**  
ヒアリングを原則対面とし、利用者様とのコミュニケーションをより円滑にすることで、コア技術・ニーズ把握等の精度を向上。



本事業の支援内容の一例として、**自社の強みを起点に参入すべき市場を特定する「市場探索型IPL」**をご紹介します。特許情報をもとに技術の用途展開可能性を可視化し、市場情報と組み合わせることで、有望な参入領域を具体的に導き出します。

## 【市場へのアプローチを設計するためのアウトプット】

|         |  |   |   |
|---------|--|---|---|
| 実施事項の概要 | 1. 技術の用途展開可能性の特定   | 2. 市場性の評価 (規模・成長性・トレンド)   | 3. 有望市場の特定と示唆   |
|         | <p>自社技術に類似する特許を分析し、どの用途で活用されているかを把握。技術の転用可能性がある領域を抽出します。</p> | <p>候補市場について、市場規模・成長性・競争環境・トレンドを整理し、参入余地と将来性を評価します。<br/>※市場規模のデータを収集するのが困難な分野では、市場見通しに関連する他の情報を収集するなど、分野に応じて実施可能な分析は異なります。</p> | <p>分析結果を統合し、技術の強みが最も発揮される市場を特定し、参入優先順位と具体的な方向性を提示します。</p> |

| アウトプットイメージ | <h3>●●技術に関する特許の用途</h3>  | <h3>●●市場の規模・規模予測</h3>  | <h3>●●市場のトレンド</h3> <p>●●市場では近年▲▲へのニーズがたかまっており、これに対応して◆◆性の高い製品が多く表れている。</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th colspan="2">●●市場の最近のトピックス</th> </tr> <tr> <th>時期</th> <th>内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>20XX.X.X</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>20XX.X.X</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>20XX.X.X</td> <td>.....</td> </tr> </tbody> </table> | ●●市場の最近のトピックス |  | 時期 | 内容 | 20XX.X.X | ..... | 20XX.X.X | ..... | 20XX.X.X | ..... | <h3>結論</h3> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th></th> <th>●●分野</th> <th>△△分野</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>分析結果</td> <td>.....</td> <td>.....</td> </tr> <tr> <td>結論</td> <td colspan="2">.....</td> </tr> </tbody> </table> |  | ●●分野 | △△分野 | 分析結果 | ..... | ..... | 結論 | ..... |  |
|------------|---|--|--|---------------|--|----|----|----------|-------|----------|-------|----------|-------|--|--|------|------|------|-------|-------|----|-------|--|
|            | ●●市場の最近のトピックス   |  |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |
|            | 時期  | 内容   |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |
| 20XX.X.X   | .....   |  |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |
| 20XX.X.X   | .....   |  |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |
| 20XX.X.X   | .....   |  |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |
|            | ●●分野  | △△分野   |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |
| 分析結果       | .....   | .....  |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |
| 結論         | .....   |  |  |               |  |    |    |          |       |          |       |          |       |  |  |      |      |      |       |       |    |       |  |

### このような課題に対応します：

- 自社技術を活かして新市場に展開したいが、対象領域が広く、優先順位を決められない
- 技術の強みが「どの市場で評価されるか」が分からず、事業化の方向性が定まらない

**技術の可能性を「市場機会」に変えましょう！**

次に、**参入する業界は決まっているものの、競争優位を築くための製品開発の方向性に課題を抱える企業向けの「製品開発型IPL」**の例をご紹介します。特許情報を用いた技術競争分析と市場トレンドの把握により、自社が勝てるポジションと具体的な差別化の方向性を導き出します。

## 【開発戦略を設計するためのアウトプット】

実施事項の概要

### 1. 競争構造の把握(主要プレイヤー・ポジション)

主要プレイヤーの市場シェア・特許動向を分析し、業界の競争構造とポジショニングを把握します。

### 2. 技術競争の構造分析(課題×解決手段)

特許情報から各社がどの課題に対してどのような解決手段を持つのかを整理し、技術競争の軸と自社の強み・弱みを明確化します。

### 3. 市場トレンドの把握(ニーズ・変化)

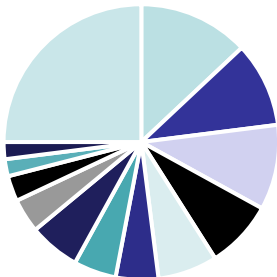
市場ニーズや業界トレンドを整理し、今後求められる価値・方向性を把握します。

### 4. 差別化戦略と開発の方向性の提示

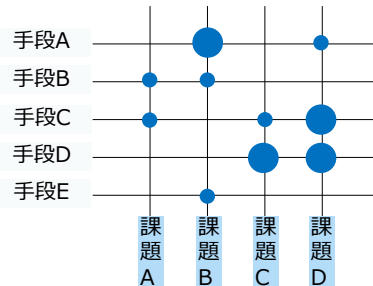
分析結果を統合し、自社が競争優位を築くための差別化戦略と開発方向を提示します。

アウトプットイメージ

#### ●●業界の主要プレイヤー



#### ●●技術に関するA社の保有特許概要



#### ●●市場のトレンド

●●市場では近年▲▲へのニーズがたかまっており、これに対応して◆◆性の高い製品が多く表れている。

#### ●●市場の最近のトピックス

| 時期       | 内容    |
|----------|-------|
| 20XX.X.X | ..... |
| 20XX.X.X | ..... |
| 20XX.X.X | ..... |

#### 結論

|      | 貴社強み  | トレンド  |
|------|-------|-------|
| 分析結果 | ..... | ..... |
| 結論   | ..... |       |

### このような課題に対応します：

- 参入業界は決まっているが、大手企業との競争の中でどの領域で勝つべきかが不明確
- 技術要素はあるものの、競争優位につながる差別化軸と開発の方向性が整理できていない

競争環境の分析から「勝てる開発戦略」を立てましょう！

最後に、**自社に不足する技術・リソースを補完するパートナーを探索する「連携探索型IPL」**の例をご紹介します。特許情報と事業情報をもとに連携条件を明確化し、シナジーの高い企業候補と具体的な連携の方向性を提示します。

## 【連携先選定の意思決定に使えるアウトプット】

実施事項の概要

### 1. 連携要件の定義 (技術・事業・戦略)

ヒアリングを通じて、自社の不足要素を整理し、連携に求める条件（技術・事業領域・役割）を明確化します。

### 2. 候補企業の抽出 (特許×事業情報)

設定した条件に基づき、特許情報および事業情報をもとに、条件に合致する企業候補を抽出します。

### 3. 連携連携領域の市場性評価

連携対象となる市場・事業領域のトレンドを整理し、連携による成長可能性・市場性を評価します。

### 4. 有望パートナーの特定と連携方針の提示

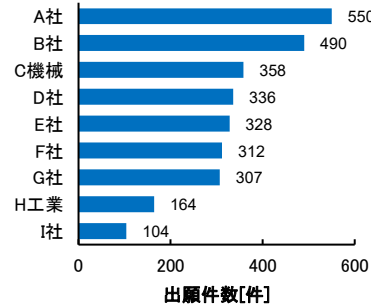
分析結果を統合し、シナジーの高い企業と具体的な連携の方向性を提示します。

アウトプットイメージ

### 連携相手探索の条件の整理

| 連携相手の条件 |            |     |
|---------|------------|-----|
| #       | 条件         | 重要度 |
| 1       | ●を★する技術を保有 | 必須  |
| 2       | 企業規模●程度    | 中   |
| 3       | △の抑制技術を保有  | 低   |
| 4       | ◆地域に開発拠点   | 中   |

### ●●技術の出願件数



### ●●市場のトレンド

●●市場では近年▲▲へのニーズがたかまっており、これに対応して◆◆性の高い製品が多く表れている。

### ●●市場の最近のトピックス

| 時期       | 内容    |
|----------|-------|
| 20XX.X.X | ..... |
| 20XX.X.X | ..... |
| 20XX.X.X | ..... |

### 結論

連携相手としては、●●が最も好適と考えられる。

| 企業 | 条件1                | 条件2                | 条件3                |
|----|--------------------|--------------------|--------------------|
| A社 | 評価:◎<br>コメント:..... | 評価:◎<br>コメント:..... | 評価:◎<br>コメント:..... |
| C社 | 評価:●<br>コメント:..... | 評価:◎<br>コメント:..... | 評価:●<br>コメント:..... |
| D社 | 評価:●<br>コメント:..... | 評価:×<br>コメント:..... | 評価:△<br>コメント:..... |

## このような課題に対応します：

- 自社にコア技術はあるが、製品化・事業化に必要なリソースが不足している
- 連携の必要性は認識しているものの、どの企業と組むべきか判断できない

有望パートナーは、“戦略的に”見つけましょう！

# 応募の要件（対象者の要件）

以下の1～7のいずれかに該当する方からの応募を受け付けます。

1. 中堅・中小企業※1、個人事業者、中堅・中小企業者で構成されるグループ※2
2. 地方公共団体
3. 公設試験研究機関
4. 都道府県等中小企業支援センター
5. 商工会議所や商工会等
6. 事業協同組合
7. 大学、高等専門学校、高等学校等の教育機関 等

## ※1：中堅・中小企業について

- 本事業での中堅企業・中小企業の定義は以下の通りとします。
  - ✓ 中堅企業：常時使用する従業員の数が2,000人以下の会社等（中小企業者を除く）
  - ✓ 中小企業：下表の資本金の額（出資の総額）、又は、従業員の数のどちらか一方の要件を充たすこと

| 業種                 | 資本金の額又は出資の総額 | 常時使用する従業員の数 |
|--------------------|--------------|-------------|
| 製造業、建設業、運輸業、その他の業種 | 3億円以下        | 300人以下      |
| 卸売業                | 1億円以下        | 100人以下      |
| サービス業              | 5千万円以下       | 100人以下      |
| 小売業                | 5千万円以下       | 50人以下       |

- 単独の大企業が1/2以上出資、複数の大企業が2/3以上出資の中堅・中小企業は対象外となります。
- 特許情報の分析や知財情報の提供を業として実施している企業は対象外となります。

## ※2：中堅・中小企業で構成されるグループについて

- 典型的には、事業協同組合、企業組合、協業組合等を想定しております。また、連合会であっても、連合会の構成員が中堅・中小企業者で構成されるグループであると判断できれば支援対象となります。
- 構成員のうち中堅・中小企業者が3分の2以上を占め、中堅・中小企業者の利益となる事業を営む者が対象となります

**その他詳細な要件については、事業ページ内の公募要領にてご説明しております。**  
**こちら応募前に必ずご一読下さい。**

令和8・9年度の2年間で8回程度の公募を実施予定です。

| 回 | 公募期間                       | 審査結果の通知<br>(予定) | 採択件数<br>(目安) |
|---|----------------------------|-----------------|--------------|
| 1 | 令和8年5月11日(月)～5月29日(金) 17時  | 6月下旬を予定         | 合計200件<br>程度 |
| 2 | 令和8年8月3日(月)～8月21日(金) 17時   | 9月下旬を予定         |              |
| 3 | 令和8年10月5日(月)～10月23日(金) 17時 | 11月下旬を予定        |              |
| 4 | 令和8年11月16日(月)～12月4日(金) 17時 | 12月下旬を予定        |              |
| 5 | 令和9年2月1日(月)～2月19日(金) 17時   | 3月下旬を予定         |              |
| 6 | 令和9年4月5日(月)～4月23日(金) 17時   | 5月下旬を予定         |              |
| 7 | 令和9年7月5日(月)～7月23日(金) 17時   | 8月下旬を予定         |              |
| 8 | 令和9年8月30日(月)～9月17日(金) 17時  | 10月下旬を予定        |              |

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| 本事業の成果物は<br>何ですか？               | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 運営・調査員と専門家が分析の結果を取りまとめた報告書をご提供いたします。</li><li>・ また、報告書の提供後に報告会を実施いたします。</li></ul>   |
| 利用料金はかかりますか？                    | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 利用者が費用を負担することはありません。<br/>（本事業での専門家への報酬は（独）工業所有権情報・研修館が全額支援いたします）</li></ul>   |
| フォローアップ調査とは何ですか？                | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 支援後に、当事業の支援に対する効果測定のためのフォローアップ調査（アンケート及びヒアリング）にご協力いただく必要がございます。</li><li>・ 結果は、今後の事業運営に反映させていただく予定です。</li></ul>                                 |
| 支援結果は公表されますか？                   | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 支援の結果（報告書）は公表されませんが、企業名・大学名等を（独）工業所有権情報・研修館のHPにて公表する場合がございます。</li><li>・ また、事例集への事例掲載をお願いさせて頂く場合がございます。その場合、掲載内容については事前にご相談させていただきます。</li></ul> |
| 経営層の参加は必要ですか？                   | <ul style="list-style-type: none"><li>・ ヒアリング・中間報告会・最終報告会には、経営層の参加が必須でございます。事前に社内で合意をとったうえでのお申し込みをお願いいたします。</li><li>・ 大学や研究機関の場合は、産学連携部門のリーダーや副リーダー層の方の参加を想定しております</li></ul>           |
| 本事業に専門家として関与したいのですが、どうすればよいですか？ | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 最終ページに記載のお問い合わせ先までご相談下さい。</li></ul>  |

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| 本事業に一度採択されましたが、再度応募することは可能ですか？       | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 過年度(令和4-7年度)のIPランドスケープ支援事業に採択された企業様であっても、過年度事業と重複しない調査内容となる場合であれば、本年度事業に再度応募いただけます。</li><li>・ なお、令和8・9年度のIPランドスケープ支援事業に一度採択された企業様の再度の申請については、お受けできません。ただし、大学、研究機関等に関しては、研究テーマ・シーズの多さを考慮し、過去採択されたテーマと異なるテーマであれば申請を受け付けます。</li></ul> |
| 審査の結果不採択となった場合、次回の公募に再び申し込むことは可能ですか？ | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 可能です。利用申請フォームの記載について何かお悩みの際には、知財総合支援窓口による利用申請フォーム入力支援もご活用下さい。</li></ul>  |
| 採択・不採択の選考内容を知ることが出来ますか？              | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 「採択」・「不採択」の結果はご報告いたしますが、採択基準に基づく選考内容の公表はしておりません。</li><li>・ また、選考結果に対するご意見・ご質問、異議申立等についてはお受けできません。</li></ul>  |
| スタートアップも本事業を利用できますか？                 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 中堅・中小企業に包含されるスタートアップの方も本事業をご利用いただけます。</li></ul>  |
| 大学等、現時点で事業を行っていない場合どのように申請すればよいですか？  | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 現時点で事業を実施されていない申請者様は、「大学・公設試等研究機関の申請者様用」の利用申請フォームをご利用ください。</li></ul>   |

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| <p>P6～8の①②③の型以外の分析も可能ですか？</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• もちろん可能です。本事業では、             <ul style="list-style-type: none"> <li>①市場探索型IPL（Where to Play）</li> <li>②製品開発型IPL（What to Create）</li> <li>③連携探索型IPL（With Whom）</li> </ul>             を標準の型とさせていただき、ヒアリングでは各型の支援成果物のひな形を持参させていただきます。           </li> <li>• その中から選んでいただければ、ニーズに合った調査・分析が実施できると思いますが、それ以外の目的がある場合は、分析内容をすり合わせさせていただきます。ただし、以下の調査には<b>対応ができません</b>。             <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 他社特許の回避を目的とする調査（いわゆるFTO（Freedom To Operate）調査、抵触調査、特許侵害予防調査（パテントクリアランス調査））</li> <li>✓ 特許の出願方針の検討を目的とする調査</li> <li>✓ 他社の特許を無効にすることを目的とする調査</li> <li>✓ 知財情報を使用しない調査（例：財務調査/ニーズ調査のみ等）</li> </ul> </li> </ul> |
| <p>分析を行う専門家は指定できますか？</p>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 利用申請フォームの記載内容を踏まえて、運営・調査員が適任と思われる専門家を選定いたします。利用者が専門家を指定することはできません。</li> </ul>   |
| <p>「ヒアリング」とは実際に何を行うのですか？</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 利用申請フォームの内容に応じた調査分析の設計や報告書内容のすり合わせのため、運営・調査員と専門家がヒアリングを行います。</li> <li>• ヒアリングは、原則対面とします。（オンラインをご希望の場合は、ご相談ください）</li> </ul>  |
| <p>分析対象となる情報は何か？</p>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• 本事業では、原則として市場や事業、知財等に関する一般に公開されている情報が分析の対象となります。</li> </ul>   |

# 本事業にご関心をお持ちいただき、 ありがとうございました。

是非お申し込みをご検討いただければ幸いです。  
ご不明点やご質問がある場合は、ご遠慮なく以下の連絡先までご連絡ください。

## (お問合せ先)

IPランドスケープ支援事業 事務局

電話：050-5810-8738

E-mail: [ipl2026-2027@tech-consiglie.com](mailto:ipl2026-2027@tech-consiglie.com)

## (INPIT担当)

知財活用支援センター 知財戦略部 スタートアップ支援担当

電話（代表）03-3581-1101 内線3841

E-mail : [ip-sr06@inpit.go.jp](mailto:ip-sr06@inpit.go.jp)