



経済産業省
九州経済産業局

令和5年度
チーム伴走型知財経営モデル支援・広報事業
支援事例集

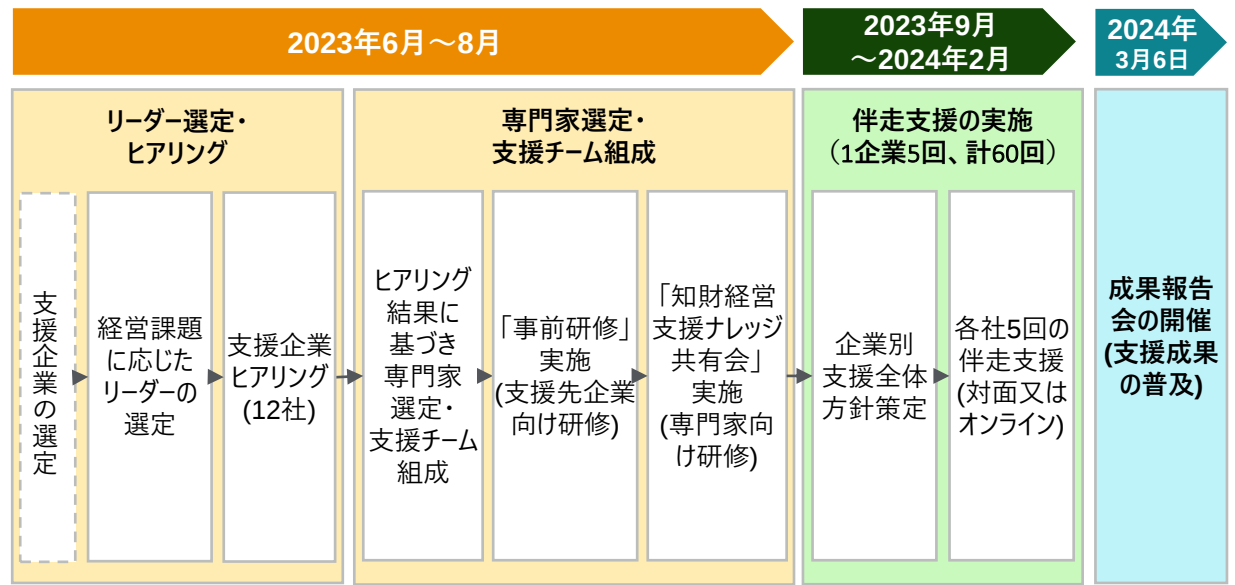
2024年3月

目次

支援先企業名	支援キーワード	頁番号
株式会社アグリツリー	知財戦略 特許情報活用	2
株式会社天野商店	ブランディング 新商品開発	4
HMS株式会社	侵害予防 知財戦略	6
株式会社九州電化	事業戦略 ブランディング 技術棚卸	8
株式会社興電舎	提供価値の見える化 特許戦略	10
株式会社シキシマ	知財戦略 社内体制整備	12
トイメディカル株式会社	知財戦略 ブランディング	14
株式会社新原産業	ビジネスモデル ブランディング 知財戦略	16
株式会社フィールドワーカーズ	事業戦略 知財戦略	18
株式会社ふく成	マーケティング・ブランディング戦略 営業秘密管理	20
森山工業株式会社	知財戦略 営業秘密管理	22
株式会社ライトライト	知財戦略 参入障壁構築	24

チーム伴走型知財経営モデル支援の概要

本事業では、地域の中堅・中小・スタートアップ企業12社を対象として、経営課題に応じた専門家2～3名で構成される支援チームを派遣し、伴走型支援を実施しました。



～ソーラーシェアリングにおける独自技術の開発戦略と権利化検討～

- 支援を通じて自社で特許情報を分析・活用可能に -

経営課題

提供サービスの幅広さだけでなく独自性（知財）という強みを確保する事により競争力を維持したい

伴走支援の成果

成果① 知財戦略

- ・ 知財（特許および営業秘密）に関する理解が深まり、知財経営として組織運営・経営に活かして自走できる基礎が醸成された

成果② 特許情報活用

- ・ J-PlatPat等の活用方法を知見習得し、実務的な部分でもスキルを身に付けていただけた

成果③ 知財戦略

- ・ 具体的に開発の方向性や特許出願に向けての方向性について内容の整理ができた

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 自社技術の保護

自社事業に関する技術が保護されていない

課題2 自社技術・ノウハウの権利化

今後開発予定の技術・ノウハウにおいて、どの部分で知財化できるかが不鮮明

課題3 知財の社内体制、関連ノウハウの管理体制

社内に知財関連（特許調査等）を担当できる人材がない

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・ 先行技術・関連技術調査の目的と考え方、調査手法をインプット・実践

課題2 に対する支援

- ・ 事業リスク、要素技術、差別化要素、開発テーマのヒント、特許取得可能性の検討

課題3 に対する支援

- ・ J-PlatPat等による特許調査をハンズオンでレクチャー
営業秘密の管理方法のインプット

成果に繋がったポイント

- ・ 支援先企業の積極的な意欲と関与
- ・ 魚を与えるのではなく、魚の釣り方を教える形式
- ・ レクチャーだけでなく、自らのスキル獲得や気づきに繋がるようなディスカッションをメインとした支援
- ・ 伴走支援と並行して実施したINPIT福岡県知財総合支援窓口でのJ-PlatPat操作レクチャー

支援先企業の声



株式会社アグリツリー
事業開発
織田 和徳 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 今回の支援の中では、現在開発中の新技術を権利化する際の「的を絞った」先行技術調査と、今後の新たな技術開発のための情報収集を目的とした「より幅広い」先行技術・関連技術調査を実施しました。
- ・ 調査に際しては、目的に応じて方法や深さを定め、のめり込みすぎないことが重要であることを学びました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ 将来的な技術進展にも対応できるかなども考慮した上で、開発技術の権利化の検討を進めていきたいです。
- ・ 先行技術調査は、他社の動向把握や新たな商品開発にも有効だと実感したので今後も数か月に一度など定期的に行っていききたいです。

伴走支援の詳細内容

第1回 支援全体方針の検討（設備の現地視察）

- ・ 独自技術の保護を目的として、太陽光パネルに関して独自に工夫・開発されている点を棚卸し、知財化のポイントと方向性を整理する

第2回 技術開発の方向性検討

- ・ 技術開発補助事業における技術開発状況の確認
- ・ 権利化を視野に入れた技術開発における考慮ポイントの整理

第3回 関連特許技術等を参考にした保有技術の権利化の検討

- ・ 権利化を検討する技術内容の深掘り
- ・ 類似特許等の確認および検索方法のインプット

第4回 先行技術調査および営業秘密管理

- ・ 権利化できる保有技術の検討
- ・ 営業秘密の管理方法

第5回 権利化可能性のある技術の特定

- ・ 支援先企業で実施した先行事例調査内容の確認
- ・ 特許出願に向けての権利化候補となる技術の整理



現地視察の様子



支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

株式会社シクロ・ハイジア
代表取締役CEO
小林 誠 氏

■支援チームリーダーより

貴社事業は「持続可能な食とエネルギーを創り続けていく」ことを目的とした社会的価値が大変高い事業であり、これから益々発展・成長されるものと思います。事業の競争力とそれを維持していく上で、知財は有益な経営資源です。将来的な技術発展も見据えながら、現場のニーズに対応できる開発を進めていただけるものと思います。今後も、応援しております！



【支援チーム専門家】

アグリ創研株式会社
代表取締役社長
／浅野国際特許事務所
浅野 卓 氏



【支援チーム専門家】

弁理士法人レクシード・テック
パートナー弁理士
角淵 由英 氏

【参加支援機関】

INPIT福岡県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社アグリツリー
所在地	福岡県那珂川市中原2丁目120番地 博多南駅前ビル3階
代表	代表取締役 西 光司
ウェブサイト	https://www.agritree.jp/
従業員数	7名
資本金	1,490万50円
設立	2018年
事業内容	建設業・コンサルティング業（主要商品・サービス等：太陽光発電パネル設置による農作物生産と太陽光発電を同時に行う仕組みの導入・設計・部材調達・建設・維持管理）



～産学連携による新たな乳酸発酵飲料商品開発への挑戦～

経営課題

主力商品の安定感が低く、自社ブランドの力が乏しい

伴走支援の成果

成果①

新商品開発

- ・乳酸発酵飲料新商品開発に向けて、市場リサーチ、ペルソナの開発

成果②

ブランディング

- ・乳酸発酵飲料新商品の知財・商標の取り方、気をつけるべき点のシェア

成果③

新商品開発

- ・新商品開発に必要な多くの取組に対して、製品自体、特に味の開発に注力できる状態に

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 自社のブランドの発見・知財整理

新規の乳酸発酵飲料開発におけるブランド、知財、販売戦略の立案

課題2 toC新商品開発/必要に応じた商標 & 特許獲得

保有知財の確認と今後の活用・投資判断

課題3 新商品マーケティング

自社保有のECなどの販路強化

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・乳酸発酵飲料のビジネスモデルを確認の上、ブランド、デザイン、商標獲得をサポート

課題2 に対する支援

- ・販路などを分析し、有力な販路の特定と認知拡大に向けた戦略立案サポート

課題3 に対する支援

- ・自社ECの分析とマーケティングなどの検討

成果に繋がったポイント

- ・新商品開発という挑戦に対して支援先企業にmessengerチャットを通して宿題に能動的に対応いただき、次の支援までの間に密なコミュニケーションが取れた点
- ・現地視察で工場、ショップ、各種製品の状況などを詳しくご紹介いただけた点
- ・支援チームがそれぞれの専門に合わせて能動的にサポートを行った点

支援先企業の声



株式会社天野商店
代表取締役
天野 茂晃 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ペルソナの設定＝ターゲットの設定が一番難しかったです。商標について、今までは全て決まってから手続きに入るということになんの疑いもありませんでしたが、商標の取得についても様々な事前テクニックがあることを知ることができました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・大学の先生と密な連携で初回試作を最優先し、その後、身近なターゲット層へのサンプル配布とヒアリング協力で改善を図りたいです。プロトタイプは当初2024年9月を目標に進めていきたいです。

伴走支援の詳細内容

第1回 支援全体方針の確認

- 工場、店舗の見学と新製品の詳しいヒアリングを通して、当支援の方針決定と次回のアクション確定

第2回 ビジネスモデル、商品企画のヒアリングと議論

- 競合調査の振り返りと議論 & 支援チームの調査と共有
- 調査からわかったことの議論の深化

第3回 開発予定製品のペルソナ、特徴などを議論

- 製品を販売するペルソナ（顧客層）確認・議論
- 商品特性確認・議論
- 経営計画確認・議論

第4回 商品企画、ペルソナの精度向、販路企画

- 商品企画、ペルソナv.2の確認
- 簡易調査のシェア（スープ市場の考え方）
- 販路のイメージの確認（代理店売上割合など）

第5回 これまでの進捗の振り返り

- これまでの振り返りとできたとここれからやるところの整理
- ベンチマークの提供
- 今後について



現地視察の様子



支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】
合同会社Design and Management
CEO / ブランドデザイナー
石坂 昌也 氏

■支援チームリーダーより

ものづくり企業による新商品開発において、得意なところに集中できるように、多くの宿題などを通して、マーケティングや基本的な事業の作り方を極力簡易にアドバイス/伴走させていただきました。プロトタイプの完成の予定もたち、商品の完成、広がりをお大変楽しみにしております。ぜひ引き続きブランドづくりを続けてくださいませ。



【支援チーム専門家】
ニューワールド株式会社
代表取締役社長
井手 康博 氏



【支援チーム専門家】
沖縄国際特許商標事務所
弁理士
大久保 秀人 氏

【参加支援機関】

INPIT福岡県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社天野商店
所在地	福岡県朝倉市甘木1343-9
代表	代表取締役 天野 茂晃
ウェブサイト	https://amanoshouten.co.jp/
従業員数	30名
資本金	30百万円
設立	1955年
事業内容	食品製造業 (主要商品・サービス等：健康調味料のODM製造卸、自社銘柄鶏“古処鶏”の加工卸)



～特許情報分析の体制構築を進め、知財戦略を自走させる会社へ～

経営課題

新規事業であるSaaSモデルのサービス開発とその売上拡大

伴走支援の成果

成果①

侵害予防

知財戦略

- ・特許調査に関する知識、体系的な手続きの知識の習得ができた

成果②

侵害予防

知財戦略

- ・J-PlatPatの活用方法を知見習得

成果③

侵害予防

知財戦略

- ・特許調査の実施が可能なメンバーを設置し、現状自社内で必要な対策を整理できた

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 特許調査に関する中途半端な理解

社内に専門家がおらず、知財に関する法律や各種手続きに関する専門知識が不足

課題2 基本的な特許調査を講じることができない

知財の観点で日常業務を効率的に遂行するための環境が整備されていない

課題3 脆弱な知財戦略

競争力確保のための戦略や、他社の特許権を侵害しないような回避策が講じられていない

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・知財に関する法律や一連の手続き（特に侵害予防調査）に関する助言

課題2 に対する支援

- ・J-PlatPatによる特許調査をハンズオンでレクチャー

課題3 に対する支援

- ・自社技術に関する構成要素を確認し、講じるべき対策を助言
- ・基本的な特許調査の実施スキルを持つメンバーを育成

成果に繋がったポイント

- ・特許調査に関する法律や各種手続きを社内コアメンバーが専門家から直接講義を受けることで、講じるべき対策を事業の経営的な観点で機動的に協議・整理することで危機感を持ったアクションにつながった。
- ・特許調査を実施する中心的なメンバーを設置することで、技術に関する知的財産の観点での情報集約などを効率的に実施でき、特許調査の知識の集約と、今後の事業拡大計画と連動させた知財戦略を構築する体制が進んだ。

支援先企業の声



HMS株式会社
代表取締役社長
HU ZHENCHENG 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・侵害予防調査の意義は非常に大きいことを改めて感じました。弊社の今後の事業展開上侵害予防調査は必要不可欠なため、必要な社内・社外体制の構築を行ってまいります。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・弊社としてはオフェンスというよりはディフェンスのために特許ポートフォリオの強化が必要であると感じました。競合他社の動向に注視しながら、十分なディフェンスを構築できるようにしていきたいです。

伴走支援の詳細内容

第1回 初回訪問、今後の具体的な支援内容の検討

- 商品棚の欠品自動検出技術を題材とした侵害予防調査、及びその時々で知財まわりのトピックでHMS社として確認したいことに対する説明

第2回 検索式、特許分類の必要性、J-PlatPatの使用法の講義

- 予備検索、分類・キーワードの整理
- 注力技術の技術分野、課題から特許分類を探索
- J-PlatPatの基本操作をハンズオンで実施

第3回 J-PlatPatを使用した特許、特許分類等の確認方法の整理

- J-PlatPatの使用頻度を高め、調査や予備検索等を自己実施できるようにするためのレクチャー

第4回 J-PlatPatを使用した特許、特許分類等の確認方法の整理

- 特許情報の読み方について
- 検索式の作成方法について

第5回 J-PlatPatを使用した特許、特許分類等の確認方法の整理

- 検索でヒットした集合の中から懸案となる特許、今後の出願の参考となる特許の抽出・検討



支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

法律事務所amaneku
代表弁護士 / 弁理士
山本 飛翔 氏



【支援チーム専門家】

弁理士法人レクシード・テック
パートナー弁理士
角淵 由英 氏

■支援チームリーダーより

成長フェーズが相当程度進んだ企業さんだったため、オフENS面よりもディフェンス面が相対的に重要ということもあり、侵害予防調査を中心に進めました。角淵先生のご丁寧なレクチャーとこれに応じてご丁寧に取り組まれたHMSさんの努力があり、基本的な考え方・進め方はご理解いただけたかと存じます。これからは、社内に対応する事案と外部に依頼すべき事案の線引きを引きつつ、自社内で対応する際の精度を上げていただければと期待しています。

【参加支援機関】

INPIT福岡県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	HMS株式会社
所在地	福岡県福岡市博多区博多駅前2丁目12-12 第5グリーンビル4F
代表	代表取締役社長 HU ZHENCHENG
ウェブサイト	https://www.hms-global.com/
従業員数	30名
資本金	100百万円
設立	2018年
事業内容	機械器具卸売業・情報サービス業 (主要商品・サービス等： AIカメラの開発・販売、自社ソフトウェアの開発、ソフトウェアの受託開発)



～九州電化のめっき技術が秘めたさらなる可能性の特定とブランディング～

経営課題

売上のほとんどが、既存の特定品目や顧客に依存しており、新規顧客の開拓が進んでいない

伴走支援の成果

成果①

事業戦略

- ・「九州電化＝このめっき」というイメージの明確化とそれを裏付ける固有技術（強み）の特定

成果②

ブランディング

- ・伴走支援を通じた社内意思疎通の促進
- ・ブランディング用のキーワード・キャッチフレーズアイデア

成果③

技術棚卸

- ・特定技術の知財化検討と情報発信活用方法の整理

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 自社事業の整理

ビジネスモデルの整理、「九州電化＝このめっき」といえるようなカラーコンテンツの特定

課題2 強みの再確認

強みの見える化と認識定着（技術ブランディング・インターナルブランディング）

課題3 知財による手当

ブランディングをサポートする知財手当

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・ビジネスモデルキャンバスとバリューチェーンを用いた「九州電化らしさ」や強みの洗い出し

課題2 に対する支援

- ・ブランドアイデンティティの核となるキーワードの洗い出し

課題3 に対する支援

- ・独自技術や強みに関して知財化の可能性や知財活用との親和性を検討

成果に繋がったポイント

- ・支援先企業が真摯にToDoに向き合っていたこと
- ・「めっき」という広範な分野でビジネスをしている中で、将来に向けて注視すべき分野の特定・優先順位付けや当該分野で当社が活かせる強みの整理・特定、さらには知財化や情報発信など俯瞰と収斂を各支援回を通じて行ったこと

支援先企業の声



株式会社九州電化
専務取締役
山田 亮 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・今まで、会社の強みを考える時間が取れていませんでしたが、それも社員と一緒に考える事が出来た事でその強みをどのように活かしていくかという戦略まで一緒に考える事ができた事が一番良かったです。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・業界によって、表面処理に求められる機能が異なるため、機能面の評価を外部機関と今まで以上に積極的に連携して整理し、その機能面を売りにした文言で営業強化をしていきたいです。

伴走支援の詳細内容

第1回 支援全体方針の検討（現地視察）

- ・ビジネスモデルとブランディングの検討、それを実現するための知財戦略策定に向けた現状把握と課題の整理を実施

第2回 ビジネスモデルとブランディングに関する取組状況の確認

- ・「差別化」「魅美化」「独自化」の観点から当社の装飾めっき、機能めっき技術を捉えたビジネスモデル整理・検討を実施
- ・技術ブランド及びインターナルブランディングの観点でのブランディングを検討

第3回 「九州電化らしさ」の整理・検討①

- ・第2回支援でのアドバイスを踏まえて作成したバリューチェーンやビジネスモデルキャンパスについてディスカッションベースでブラッシュアップし、当社の強みの見える化、整理を図った

第4回 「九州電化らしさ」の整理・検討②

- ・ビジネスモデルの再整理と洗い出した強みを如何に技術ブランディング、インターナルブランディングにつなげていくかを解説

第5回 事業方針の検討

- ・洗い出したキーワードをベースにキャッチフレーズをブラッシュアップ
- ・競合他社と比較してどこが強みになるのかという観点でバリューチェーンをブラッシュアップし、九州電化として進むべき方向性の整理・検討を実施



支援の様子



現地視察の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

明和綜合特許デザイン事務所
代表 / 弁理士
藤掛 宗則 氏

■支援チームリーダーより

事業で培われた「めっき技術」の更なる活用展開に向け、今後注視すべき分野の特定・優先順位付け、当該分野で当社が活かせる独自の強みの明確化、さらには知財化や情報発信の必要性についてのご理解が深まったものと思います。併せて、顧客目線での当社の魅力の確認やブランド構築などの議論を通じた社内での認識共有の深化もあり、今後は、魅力の発信と強みの保護及び強化を進められ、オンリーワン企業へと成長されることを期待しております。



【支援チーム専門家】

一般社団法人共創デザイン総合研究所
代表理事 / 中小企業診断士
湯上 正信 氏



【支援チーム専門家】

株式会社中小企業営業支援
代表取締役 / 中小企業診断士
津山 淳二 氏

【参加支援機関】

INPIT 福岡県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社九州電化
所在地	福岡県福岡市東区社領3-4-8
代表	代表取締役社長 吉村 浩司
ウェブサイト	https://www.k-denka.co.jp/
従業員数	96名
資本金	10百万円
設立	1983年
事業内容	金属製品製造 業（主要商品・サービス等：めっき）



九州・福岡からめっきの輝きを届けます

株式会社九州電化

～新規事業における知財を絡めた効果的なマーケティング戦略の立案～

経営課題

新事業のマーケティング戦略構築と知財面の整理

伴走支援の成果

成果① 提供価値の見える化

- ・新事業の提供価値を言語化し、今後のマーケティング戦略の基盤を構築

成果② 特許戦略

- ・新事業の機能的側面を検討することで、ビジネスモデル特許の方向性を決定

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 新事業の訴求力やニーズ把握の不足

新事業におけるペルソナやニーズ、解決できる課題の解像度が低く、効果的なマーケティング戦略が実行できていない

課題2 技術特許の整理不足

新事業の技術特許が整理されておらず、知財戦略上の優位性が明確化されていない

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・新事業が誰のどんな課題に何を提供できるかを整理するためのノウハウを提供し、検討の進め方を助言

課題2 に対する支援

- ・想定ターゲットが持つ課題やソリューションを深掘りし、特許出願に向けた検討を支援

成果に繋がったポイント

- ・提供価値の言語化面：支援チームリーダーが提示した枠組みに対して、支援先企業サイドで深く議論し、普段あまり社内での取組がない、提供価値の言語化に対して真摯に取り組むことができた点。
- ・技術特許面：支援チーム専門家（弁理士）が中心となって、発明となる分野の掘り起こしと、支援先企業の方で議論のために必要な論点の確認と、ToDoを正確に実施することで、技術面における解像度が高まった点。

支援先企業の声



株式会社興電舎
技術部システム開発課
係長
金田 晃征 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・参加メンバーがプロダクトリサーチやマーケティングについてほとんど知識が無く、初めは戸惑いもありましたが、回を重ねるごとに理解もが深まり、最終的にはチーム一丸となって課題に取り組むことが出来ました。製品開発部門に足りなかったデザイン思考について学ぶことができ、今後の製品開発にとっても良い影響がありました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・今後の新規ソフトウェア開発においても知財化できないことがないか検討するプロセスを設け、他社ソフトウェアとの差別化を図りながらビジネスとして成長させていきたいです。

伴走支援の詳細内容

第1回 全体方針の確認

- ・ 支援方針の説明及び合意
- ・ 対象システムのデモ確認

第2回 提供価値の定義 & 技術特許の探索

- ・ 新事業の深堀り
- ・ 企業ヒアリング結果を踏まえたバリュープロポジションキャンパスの作成
- ・ 特許の定義、取得可能性を踏まえた新ソリューションの検討

第3回 提供価値の定義 & 技術特許の精査

- ・ マーケティング戦略における提供価値の重要性の説明
- ・ 技術特許の対象となるソリューションの検討結果の深堀り

第4回 提供価値の言語化 & 技術特許の方向性決定

- ・ LPフォーマットの検討結果を踏まえた提供価値の検討
- ・ 顧客ニーズの調査結果を踏まえた技術特許の方向性に関する協議

第5回 まとめ

- ・ ペルソナ及び言語化した提供価値を体系的に整理し、セールスポイントを検討
- ・ 技術特許の出願分野を決定し、新ソリューションのビジネスモデルをブラッシュアップ
- ・ 今後の社内検討軸及び取組ステップについて助言



対面支援の様子



オンライン支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

CX Value Lab株式会社
代表取締役
廣瀬 隆彦 氏

■ 支援チームリーダーより

今回はマーケティングの打ち手の軸となる「誰のどのようなペインに対してどのような価値を提供するのか」という言語化をして頂きました。初めて取り組む内容でしたが、予想を遥かに上回るアウトプットになりました。技術面での特許も含めて、新事業「K-fis」のソリューションで業界の課題解決を果たしていくことを期待しています！



【支援チーム専門家】

明倫国際法律事務所
弁護士 / 弁理士
原 慎一郎 氏

【参加支援機関】

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、宮崎県企業振興課、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社興電舎
所在地	宮崎県延岡市浜町2-2-2番地1
代表	代表取締役 甲斐 稔康
ウェブサイト	https://www.kodensya.co.jp/
従業員数	381名
資本金	21百万円
設立	1949年
事業内容	建設業（主要商品・サービス等：電気・計装メンテナンス、電気工事、配電盤、システム・ソフトウェア開発、電気設備機器販売）



～自社開発の海水冷却装置を中核とした 長崎県発ブランド魚プロジェクトの立ち上げ～

経営課題

海水冷却装置の製品化にあたり、開発力や装置を用いたビジネスの構想が十分でない

伴走支援の成果

成果①

社内体制整備

- ・海水冷却装置の新規事業におけるMVVの策定
- ・製品化にあたっての提携先の選定

成果②

知財戦略

- ・先行技術調査を踏まえた特許出願方針

成果③

知財戦略

- ・新規事業を後押しするネーミング検討、ブランディング、商標登録出願

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 共同研究開発方針の策定

開発力を補うための共同研究、共同開発方針の策定

課題2 将来のビジネス構想の検討

共同研究先、共同開発先に魅力に感じてもらえるビジネスの構想検討

課題3 知財保護

開発装置を保護し、ビジネスを円滑に行うための発明発掘、出願

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・先行技術調査等を踏まえた提携先を検討

課題2 に対する支援

- ・当社が目指す目標や世界感をヒアリングし、整理

課題3 に対する支援

- ・開発装置に関する特許出願の可能性を検討
- ・新規事業の構想を踏まえた商標獲得のサポート

成果に繋がったポイント

知財専門家と魚ビジネスの専門家による支援チームが当社の経営課題を深く掘り下げることにより、当初の支援の方向性である共同開発先の選定のみならず、開発中の海水冷却装置でどのようなビジネスビジョンを打ち立てるかを議論することにより、事業の方向性を明確化できた。

支援先企業の声



株式会社シキシマ
代表取締役社長
林田 隆 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・提携先を決定する前に整理・検討すべきことがあることに気づくことが出来ました。
- ・メーカーの考えだけではなく、漁業者・仲買い・エンドユーザーの要望に応えることが出来る機械設計などをしっかり検討していきたいです。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・本支援で定めた方向性をベースとした海水冷却装置の製品化
- ・製品化に伴った特許出願

伴走支援の詳細内容

第1回 支援全体方針の確認（現場視察）

- ・現場視察による支援対象製品の確認
- ・想定しているビジネスモデルの確認と必要なアクションの洗い出し

第2回 海水冷却装置事業の検討

- ・MVVの策定
- ・共同開発先の整理と提携先の検討

第3回 外部機関との連携進捗の確認

- ・外部機関との連携の進捗を確認
- ・外部機関との連携に際した特許出願のタイミングや留意点に関してアドバイスを実施

第4回 ブランディング用のネーミング検討、先行技術調査を踏まえた装置仕様の検討

- ・将来を見据えたブランディング準備として、商標権の出願を検討
- ・先行技術調査の結果を共有し、クリアランスの観点でディスカッションを実施

第5回 ビジネス実現にあたってのスケジュール、積み残し課題の確認

- ・直近の目標、連携体制、積み残し課題について確認



支援の様子



現地視察の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

日本橋知的財産総合事務所
代表弁理士
加島 広基 氏

■支援チームリーダーより

陸上・漁業・水産加工のお客様が抱えている課題やニーズを把握しているというシキシマ様の強みのもと、今回の支援を通じて海水冷却装置の製品化や将来のビジネスモデルの構築に向けて大きく前進したと思います。今後、中小企業の知財活用についてのモデルケースとなるような成果を期待しています。



【支援チーム専門家】

kakeruIP弁理士法人
代表弁理士
下井 功介 氏



【支援チーム専門家】

株式会社さかなプロダクション
代表取締役
長崎 一生 氏

【参加支援機関】

INPIT長崎県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社シキシマ
所在地	長崎県長崎市布巻町448番地 1
代表	代表取締役社長 林田 隆
ウェブサイト	http://www.sikisima.info/
従業員数	9名
資本金	20百万円
設立	1986年
事業内容	機械製造業 (主要商品・サービス等 荷役装置、自動省力化ライン、船舶・水産機械装置など)

株式会社シキシマはお客様のニーズを形にする会社です。



株式会社 シキシマ

Shikishima Corporation

～新素材の認知に向けた知財・ブランド面における推進体制整備が進行～

経営課題

経営資源の不足と自社ブランドの欠如

伴走支援の成果

成果①

知財戦略

- ・塩分吸収抑制の認証マークの名称策定、デザイン化、商標獲得へ向けた体制整備と手続きが進行

成果②

ブランディング

- ・同マークやその他の商品をアピールするための土台である自己発信の開始と継続・改善

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 ブランディング戦略の欠如

自社および発明（塩分吸収抑制製品）の普及、ブランド戦略が未整備な点

課題2 脆弱な知財戦略

ビジネスモデルをカバーする権利、他社の参入を排除できる知財の取得

課題3 未成熟な知財戦略の推進体制

知財交渉、普及において自走ができる人材の育成

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・塩分吸収抑制の認知、ブランドの早期獲得のための戦略立案
- ・塩分吸収抑制の認証ロゴマークの作成補助

課題2 に対する支援

- ・各種アクションの促進と監修、改善案の提案

課題3 に対する支援

- ・自社で自己発信できる知識や体制構築の補助

成果に繋がったポイント

- ・早期に本事業の推進チームを組めた点。
- ・当該推進チームに自社公式SNSでの発信コンテンツ制作と実際の運用までを実施する役割を付帯させることで、チームリーダーによるブランディングやPRに関するナレッジを効率的、かつ迅速に取り入れ、定期的にPDCAを回すことができた。

支援先企業の声



トイメディカル株式会社
代表取締役社長
竹下 英徳 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・PRについては、的確なアドバイスで即時的な効果を狙うのではなく、しっかりとPDCAが回せる状態になり、社内の意識もかなり変わったように思います。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・マイクロインフルエンサーとしての自己発信機能と、それを支えるブランディングマークをしっかりと活用し、世界中に当社の技術と価値を発信していきたいと思っています。

伴走支援の詳細内容

第1回 初回訪問、今後の具体的な支援内容の検討

- 商品や技術の認知度向上のためのブランディングの推進

第2回 自己発信方法、新技術関連製品に係るロゴデザイン案協議

- デジタルによる自己発信とその活用例
- 効果的広報とメディアとの関わり方
- 認証マーク及びネーミングの検討において押さえておくべき事項

第3回 認証マークの名称・デザインに関する協議

- セルフブランディングの重要性（効果的な自己発信法について助言）
- 認証マークのネーミング候補に関する助言及び議論

第4回 認証マークの知財権利化に向けた協議、自己発信のポイント

- 自己発信の現状確認及び助言
- 競合プロジェクトのブランディングに関する分析及び助言
- 認証マークのデザインの考え方及び権利化に向けた準備

第5回 認証マーク、ブランディングに関するラップアップ

- 今後のブランディングについて
- 既存認証マーク案デザインに関する助言
- 自己発信の自走化に向けて助言



支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

合同会社Design and Management
CEO / ブランドデザイナー
石坂 昌也 氏



【支援チーム専門家】

SK弁理士法人
代表社員 / 弁理士
奥野 彰彦 氏

■支援チームリーダーより

知れば誰もが欲しくなるような塩分吸収抑制製品だからこそ、認知を効率的に広げ、一般の方に届くようなブランドづくりの基礎学をお届けすることを心がけました。技術系企業であるトイメディカルの皆様に、特許だけではなく、商標・PRにも早い段階で興味を持っていただけたことで、製品の戦略、ロゴ、命名、デザイン、自己発信へとつながることができました。ものづくり企業が正しく評価される世界へ向けた、継続的なブランド設立への取組を期待しております。

【参加支援機関】

INPIT熊本県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	トイメディカル株式会社
所在地	熊本県上益城郡御船町豊秋750-1
代表	代表取締役社長 竹下 英徳
ウェブサイト	http://www.toymedical.jp/
従業員数	15名
資本金	100百万円
設立	2013年
事業内容	製造業 (主要商品・サービス等：健康食品（サプリメント）)



～キラーコンテンツになり得る自社技術・製品の特定と これを中核に据えたビジネスモデル・ブランディングの検討～

経営課題

受託開発・製造が中心なので、独自開発した自社システム・事業をつくり、新たな収益の柱の構築および社員のモチベーション向上にも繋げたい

伴走支援の成果

成果①

ビジネスモデル

- ・自社の強みの言語化とそれによる社内認識が強化された

成果②

ブランディング

- ・キラーコンテンツを特定し、サービス名候補の設定まで行った

成果③

知財戦略

- ・傘ブランドのもと、コンサルティングサービスブランドや商品ブランドの位置付けを整理した

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 ビジネスモデルの整理

現行ビジネスのバリューチェーンや収益構造を見える化し、社内関係者でより解像度高く共有する

課題2 自社のキラーコンテンツの特定

顧客価値の観点から注力すべき、キラーコンテンツとなり得る当社技術・製品を特定する

課題3 自社ブランドの確立

保有技術・権利を踏まえたブランディングの方向性を検討する

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・競合他社との相対的な優位性の整理（言語化）、顧客の具体化・ペルソナの設定を行った

課題2 に対する支援

- ・独自の価値提供の言語化を行い、保有する技術や特許に繋がる新たなビジネスの検討を行った

課題3 に対する支援

- ・製品ブランド・サービスブランドを整理し、社内外への浸透フェーズに向けて社内の認識整理を進めた

成果に繋がったポイント

各支援回でのToDoを社内でも真摯に取り組んで頂けたことが5回支援でここまで整理が進み、社内認識共有の強化、また、これからの活動方針の頭出しまで進めることができた。

支援先企業の声



株式会社新原産業
常務取締役
新原 成道 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・餌箱・デジタル製品等現在の取組を顧客目線で追及する中でワードとして飼料要求率改善に向けた商品群と顧客に寄り添った伴走型のコンサルティングビジネスが当社のキラーコンテンツ・ブランディングとして明確になりました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・キラーコンテンツ・ブランドの定義・文章化 社内周知、マニュアル化（リフォームPDCAモデル等）、商品開発、収益化、プラットフォーム化、以上の様なことを段階的に進めてコンサルティングビジネスのブランドを確立し、畜産業が儲かる業種になるよう、サービス・認知度の向上を目指します。

伴走支援の詳細内容

第1回 支援全体方針の確認

- ・工場視察（給餌装置、空調装置・システム等製品）
- ・ビジネスモデル整理の頭出し

第2回 自社の強みの見える化

- ・支援先企業作成の特許関連資料の確認
- ・マーケット資料、VC（バリューチェーン）・BMC（ビジネスモデルキャンバス）シートに基づいた意見交換

第3回 自社におけるキラーコンテンツの特定

- ・ブラッシュアップ後のVC／BMCを用いて支援先企業の『価値提案』を整理
- ・ブランド化の観点から何を、誰に向けてブランディングするかの方針決定に向けたディスカッション

第4回 自社ブランドの確立

- ・保有特許や商標など知財手当状況を踏まえた知財戦略の方針検討
- ・競合他社との相対的な優位性整理／顧客の具体化・ペルソナ設定

第5回 キラーコンテンツの特定と自社ブランドの浸透

- ・目指すコンサルテーションビジネスとして考慮すべきポイント・内容の整理
- ・社内外へのブランド発信・定着に向けた取組の整理・検討



現地視察の様子



支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

明和総合特許デザイン事務所
代表 / 弁理士
藤掛 宗則 氏

■支援チームリーダーより

『進化するアグリサポーター』として、畜産中核企業・オーナーに対するコンサルテーションを通じて、個々の畜舎環境に適した飼料要求率の改善、生産成績向上のため提案と、独自開発品を含む必要な機器やシステムの導入、その運用からメンテナンス対応までワンストップで提供する、という独自の価値提案のモデル化が進みました。このビジネスモデルが今後事業の大きな柱に成長するよう応援しています。



【支援チーム専門家】

一般社団法人共創デザイン総合研究所
代表理事 / 中小企業診断士
湯上 正信 氏



【支援チーム専門家】

株式会社中小企業営業支援
代表取締役 / 中小企業診断士
津山 淳二 氏

【参加支援機関】

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、宮崎県企業振興課、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社新原産業
所在地	宮崎県北諸県郡三股町蓼池4450
代表	代表取締役 新原 弘二
ウェブサイト	http://www.niihara.co.jp/
従業員数	48名
資本金	45百万円
設立	1986年
事業内容	畜産資材製造販売施工業（主要商品・サービス等：畜産用換気扇、給餌器、畜舎空調リフォーム、新築）



株式会社

農畜産設備資材・空調システムメーカー

新原産業

Niihara Sangyo



給餌器

～長崎大発ベンチャーが衛生害虫分野のフロンティアを切り拓く～

経営課題

ECサイトの開設・運営と海外含めた製品販売

伴走支援の成果

成果①

知財戦略

- ・ 知財に関する基礎知識の習得

成果②

事業戦略

- ・ ECサイト開設に向けた実務的アクションを明確化し、開設準備に着手
- ・ ECサイト・ユーザーとのトラブルの未然防止と発生時の対応について法務面からの対策を実施

成果③

知財戦略

- ・ 商標登録出願を完了
- ・ 特許権・実用新案権を自社の単独保有とするための権利処理手続の完了

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 他社知財権への対応

他社知財権の侵害予防に関する取組み

課題2 ECサイトの開設と運営

ECサイトの運用開始に向けたアクションの整理

課題3 自社知財権の取得

発明提案手法の習得

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・ 知財権の侵害予防に関する助言提供（知財権侵害に関する基礎知識（商標権も含む）、侵害予防調査を外注する際のポイント、等）

課題2 に対する支援

- ・ 実務的留意点に関する助言提供
- ・ 法的留意点に関する助言提供

課題3 に対する支援

- ・ 発明提案書のサンプル提供と提案書記入にあたって事前に整理すべきポイントに関する助言提供

成果に繋がったポイント

ECサイトでの製品販売に向けた課題や疑問点を支援企業自身が整理・把握しており、各専門家から提供すべき情報やディスカッションすべき内容が明確であったため、支援先企業が知りたいポイントと各専門家から提供すべき助言とのミスマッチが起これにくかったことが成果に繋がった。

支援先企業の声



株式会社フィールドワークス
代表取締役
星 友矩 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 知財に関して経営課題を漠然と持っていたのですが、支援を通じて、課題を具体的に言語化できました。これにより取り組む課題の優先順位が見えてきたと感じています。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ 今回の支援では様々な実務的なレクチャーを目白押しで頂きました。消化しきれていない箇所がまだまだありますが、弊社ホームページを、越境EC対応のオンラインショップのプラットフォームへの転換する等、今後の経営に活かそうと計画しています。

伴走支援の詳細内容

第1回 支援全体方針の確認

- ・現場視察と意見交換を通して、優先課題 1 ～ 3 への対応策を効果的に実施するための一次情報を収集

第2回 ECサイトの開設と運営、自社知財権の取得

- ・サイト構築・決済手段の助言、出店先やサイト構築技術の比較検討結果紹介
- ・ECサイト利用規約の雛形をベースに留意すべきポイントについて意見交換
- ・保有している各知財の現況を可視化し、必要な権利処理の実施状況を確認

第3回 ECサイトの開設と運営、自社知財権の取得

- ・「決済手段」「UI/UX」について助言
- ・消費者契約法や景品表示法の観点からの留意点について助言
- ・特許を受ける権利の譲渡契約等について雛形を提示して説明

第4回 他社知財権への対応

- ・知財権侵害に関する基礎知識
- ・侵害予防調査を外注する際のポイント

第5回 ECサイトの開設と運営、本支援のまとめ

- ・前回の振り返り
- ・ECサイトの開設と運営に関する「実務的観点」からの助言
- ・支援全体のまとめ



現地視察の様子



支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】
UniBridge 知財事務所
代表 / 弁理士 / RTP
坪内 寛 氏

■支援チームリーダーより

ECサイトの運営を軌道に乗せることを当面の課題と設定し、実務面・法務面・知財面からの支援をおこないました。ECサイトの運営開始に向けて最低限準備すべきことの全体像と具体的に実行すべきことを理解していただけたと感じます。

支援中に数多くの助言を提供しましたが、やるべきことに優先順位をつけながら着実に取り組んでいただきたいと思います。



【支援チーム専門家】
合同会社ケンサル
代表社員
上野 健一郎 氏



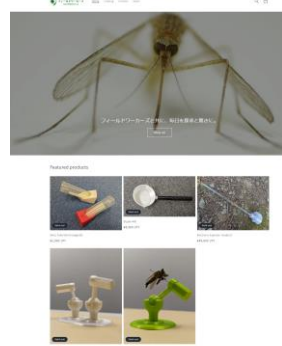
【支援チーム専門家】
弁護士法人如水法律事務所
代表 / 弁護士
橋本 道成 氏

【参加支援機関】

INPIT長崎県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局、十八親和銀行

企業概要

会社名	株式会社フィールドワーカーズ
所在地	長崎県長崎市出島町 1 番 4 3 号
代表	代表取締役 星 友矩
ウェブサイト	https://fieldworkers.co.jp/
従業員数	6名
資本金	990千円
設立	2022年
事業内容	製造販売業 (主要商品・サービス等：衛生害虫に関する研究の機材販売)



～仲間作り・事業拡大に向けたブランディングと独自技術の知財管理による優位性の確立～

経営課題

事業拡大に向けた独自技術の保護・活用

伴走支援の成果

成果① 営業秘密管理

- ・ 営業秘密の言語化と管理方法を具体化し、社内で制度化していくための方針を決定

成果② マーケティング・ブランディング戦略

- ・ 仲間とともにオープンにしていくべき領域と、競争力の為にクローズにしておくべき領域をすみわけ・整理
- ・ メディアの活用方法を整理

成果③ マーケティング・ブランディング戦略

- ・ 特許取得の可能性がある技術について検討

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 ビジネス戦略に合わせた知財戦略の検討不足
養殖・冷凍技術の権利化・営業秘密としての保護・活用の検討ができていない

課題2 ブランド力・訴求力の不足

他社商品との差別化に必要な訴求力が十分ではない

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・ 独自技術の知財整理支援
営業秘密の棚卸と整理を実施し、管理方法と共有範囲を助言

課題2 に対する支援

- ・ マーケティング・ブランディング支援
会社と製品それぞれの方針を検討するためのノウハウの提供と共に、メディアの有効な活用方法について助言

成果に繋がったポイント

- ・ 支援企業の積極的な取組意欲のもと、深い検討ができたこと
- ・ 事業内容・特性に合わせて、知財視点でのアドバイスを提供できたこと
- ・ 事業・技術を守る点と、ブランディングで攻める点と、仲間づくりという3点を関連付けて支援できたこと

支援先企業の声



株式会社ふく成
取締役
平尾 有希 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

私たちが当たり前だと思っていたことが実は貴重な競争優位性であることに気づき、自信を持って事業を進められるようになりました。加えて社内全体で情報管理の意識を高める必要があることを学びました。また、今後のメディアへの訴求ポイントを整理できました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

今後はFreshブランドの活用を通じて、Freshのビジョンや価値観に共感する仲間とともにFreshブランドを育てていくと共に、ジャパंकオリティと独自の鮮度保持技術を武器に世界市場に挑戦していきたいです。その際に知財を活用することで、水産市場における競争力を強化して持続的な成長を実現していきます。

伴走支援の詳細内容

第1回 全体方針の確認

- ・営業秘密および他社との差別化要素について詳細ヒアリング
- ・ブランディングの考え方について説明

第2回 営業秘密の管理方法の方針検討 & ブランディングの方針検討

- ・営業秘密の棚卸しを踏まえた保護や活用方法の検討
- ・ブランド戦略の構築方法について説明し、戦略方針を検討

第3回 特許取得の可能性検討 & ブランディング・広報の方針検討

- ・特許取得の可能性のあるポイントや技術を精査
- ・広報実績に基づく訴求ポイントの検討

第4回 営業秘密の管理方法の詳細検討 & ブランディング・広報の詳細検討

- ・細分化した営業秘密に沿って管理方法を検討
- ・メディアの活用方法を踏まえた、BtoBおよびBtoC向け訴求ポイントの検討

第5回 まとめ

- ・営業秘密の管理方法を体系的に整理し、セールスポイントの検討方針を助言
- ・BtoB、BtoCのメディア訴求ポイントを整理し、訴求時のポイントを助言
- ・今後の社内検討軸及び取組ステップについて助言



支援の様子



現地視察の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

株式会社シクロ・ハイジア
代表取締役CEO
小林 誠 氏

■支援チームリーダーより

本件支援を通じて、これまでの事業活動の中で培われてきた独自の取組の特徴・強みがだいぶ明らかになったように思います。
また、私自身、Fireashのビジョンや価値観に共感しましたし、さらに仲間とともに、地域と水産業界を盛り上げていくために、さらなるブランディング活動や特許の取得は大きな効果をもたらすものと思います。
天草・御所浦の海から、Fireashブランドを通じて、ジャパンクオリティの美味しい冷凍鮮魚が、世界中で食べることができるようになることを期待しています。
今後も、応援しております！



【支援チーム専門家】

アグリ創研株式会社
代表取締役社長
／浅野国際特許事務所
浅野 卓 氏

【参加支援機関】

INPIT熊本県知財総合支援窓口、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社ふく成
所在地	熊本県熊本市西区田崎町380-9
代表	代表取締役 平尾 優
ウェブサイト	https://fukunari.jp/
従業員数	14名
資本金	3百万円
設立	2016年
事業内容	水産加工卸 業（主要商品・サービス等:水産養殖事業、水産卸売事業、EC事業、SEAFOODTECH事業）



～ノウハウ含む自社技術の適切な管理に向けた社内体制の強化～

経営課題

知財に対する認識不足から、自社の技術アイデアを適切に保護・管理出来ていない

伴走支援の成果

成果①

知財戦略

- ・知財に関する気づきの提供

成果②

知財戦略

営業秘密管理

- ・日常業務での工夫がノウハウや発明の源泉であること、ISO9001の仕組みを利用しながらノウハウの創出や管理ができることを理解頂いた

成果③

営業秘密管理

- ・契約締結の際、契約条件の事前確認と交渉が必要であることを理解頂いた

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 知財の基本

- ・知財に関する基礎的知識の不足

課題2 ノウハウの管理と共有

- ・ノウハウの管理と共有に関する社内ルール整備の必要性

課題3 知財活動の環境作り

- ・新たな知財の創出に向けた社内環境作り

伴走支援の概要

課題1 に対する支援

- ・知財に関する基礎的事項をレクチャー

課題2 に対する支援

- ・現有の仕組み（改善提案制度、取得準備中のISO9001、等）を知財の創出と管理の仕組みに発展させる方法について助言提供

課題3 に対する支援

- ・締結済の契約書から知財関連のリスクを抽出して助言提供

成果に繋がったポイント

- ・支援先企業の取組（①現に運用している改善提案制度、②認定取得準備中のISO9001）に当て嵌めつつ特許やノウハウの説明を繰り返し実施したことで、抽象的となりがちな知財に関する説明に具体性をもたせることができたこと。
- ・過去に支援先企業が締結した契約書を題材として契約上のリスクを解説したことで、リスクを自分ごととして実感してもらえたこと。

支援先企業の声



森山工業株式会社
常務取締役
日吉 智典 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・知財は法律に詳しい専門家が取扱うものと理解をしていたため、自分たちには関係ないと考えていたのですが、ノウハウなども知財であるということが分かり比較的身近にあるものだということに気づきました。また契約も自社の知財を守っていくうえで大事だということに気づきました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・今後としては、まず今年度中のISOの取得に注力しまして、取得後は毎月行っております安全会議にてISOで作成した品質マニュアルをもとに作業の細分化を行い、時間はかかると思いますが、以前より行っている改善活動を絡めてノウハウの可視化を進めていきます。

伴走支援の詳細内容

第1回 優先課題の確認

- ・ 支援全体方針の概要共有
- ・ 現場視察

第2回 優先課題1, 2について

- ・ 知財の全体像を理解していただくことを目的にレクチャーを実施
- ・ ノウハウの可視化と管理・活用の基盤となるISO9001:2015の説明

第3回 優先課題1, 2について

- ・ ノウハウの管理と共有において、プロセスアプローチの概要について説明
- ・ 知財のうち、ノウハウと特許についてのレクチャーを実施

第4回 優先課題2, 3について

- ・ 品質マネジメントシステムの全体像と構築すべき事項を説明
- ・ 改善提案をベースにした知識の共有について説明、協議

第5回 まとめ

- ・ 契約リスクに関するレクチャー
- ・ ノウハウに関する意見交換
- ・ 支援まとめ



現地支援の様子



オンライン支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

UniBridge 知財事務所
代表 / 弁理士 / RTPP
坪内 寛 氏



【支援チーム専門家】

技術士
(原子力・放射線部門、総合技術監理部門)
藤森 幸一 氏

■支援チームリーダーより

知財に関する基礎知識を提供しつつ、知財を社内で活用する仕組み作りを中心に伴走支援しました。知財の創出と管理に関する活動はISO9001の運用と親和性があることを繰り返しお伝えし、理解していただくよう努めました。ISO9001取得後の日常的な制度運用の中で、知財を可視化して管理・共有する活動に定着することを期待しています。今回の伴走支援は、知財が身近な存在であると感じていただく契機となったと感じます。支援終了後も知財総合支援窓口や専門家の支援を適宜受けながら、組織としての知財活動に引き続き取り組んでいただきたいと思います。

【参加支援機関】

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、宮崎県企業振興課、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	森山工業株式会社
所在地	宮崎県延岡市大武町39番地101
代表	代表取締役 森山 和真
ウェブサイト	http://mkk-jp.jp
従業員数	40名
資本金	10百万円
設立	1945年
事業内容	特殊金属溶接加工（主要製品・サービス等:チタンやニッケルなど特殊金属の塔【タワー】・槽【タンク】・配管【ヘッダー管含む】等の製造）



～スタートアップに寄り添ったスピーディな支援で特許出願等を達成 知財戦略による競合優位性の確保に向けて～

経営課題

オープンネームの事業承継を模倣する事業者が現れ始め、競合他社に対する優位性を確保する必要性に迫られている

伴走支援の成果

成果①

知財戦略

- 自社の事業戦略・開発戦略に照らして、いかなるタイミングで、いかなる観点から知財の問題に取り組むべきかを、支援企業において考えられるようになった

成果②

参入障壁構築

- 支援期間中に外部専門家の支援により特許・商標登録出願

優先課題（知的財産の観点から）

課題1 参入障壁構築について

- 知的財産を活用し、後発サービスに対して勝負できる、もしくは参入障壁になるような方法を探している

課題2 知財戦略について

- オペレーションノウハウやWEB上での管理画面、承継までのガイドを含めた知的財産の保護を進めたい

伴走支援の概要

課題1に対する支援

- 知財の活用方法を理解し、活用できる体制を作る
- 自社の強みの棚卸しと、各要素についての知財面からの検討

課題2に対する支援

- 上記プロセスで特許化すべきとしたポイントについての特許化及び特許化後の活用方法の検討

成果に繋がったポイント

事業と知財の関係を解説した上で、知財を事業に活かす方法を具体的に紹介することで、知財への取組のメリットや、取り組み方を具体的にイメージできた。

支援先企業の声



株式会社ライトライト
代表取締役
齋藤 隆太 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 新しいサービスの開発や機能の開発をするときに、技術的な特異点がなくとも、サービス全体の設計に差別化できるポイントがあれば特許申請も検討できることを理解できました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- 開発を担うメンバーだけでなく、ビジネスや総務・法務を担うメンバー全体で知財の重要性を確認できたため、新サービスや機能開発時だけでなく、普段から知財として競争力を構築できるポイントがないか、常に議論したいです。

伴走支援の詳細内容

第1回 知財を事業に活かすとは

- ・スタートアップの知財戦略についてのレクチャー
- ・特許出願に関するディスカッション

第2回 特許出願の目的の明確化

- ・ライトライトの強み・弱みを踏まえた特許出願の目的の明確化と対象とするポイントの洗い出し

第3回 特許出願のポイント

- ・取引先（主として自治体）や顧客に対して、いかなるポイントをアピールポイントとするのか議論
- ・洗い出された強み/ポイントについて、知財に限らない観点から、活かし方や留意点について議論し、出願に親和性の高い点については、知財出願の可能性及び内容を検討

第4回 職務発明について

- ・職務発明制度を構築するさいの留意点についてのレクチャー
- ・外部知財人材の活用法についてのレクチャー

第5回 まとめ

- ・特許出願のリスク判定、意匠出願の活用方法、代理人の選び方
- ・支援まとめ



現地支援の様子



オンライン支援の様子

支援チーム



【支援チームリーダー】

法律事務所amaneku
代表弁護士 / 弁理士
山本 飛翔 氏

■支援チームリーダーより

革新的なサービスほど模倣されやすく、ライトライトさんも同様のお悩みを持たれていました。そこで、ライトライトさんの強み・弱みを、知財に限らず棚卸した上で、事業上やるべきことを整理した上で、知財面から議論しました。このプロセスを経て、ライトライトさん社内でも同様の検討ができる素地が出来上がり、実際に出願にも取り組まれています。今後も知財を事業成長のツールの1つとして活用されることを期待しています。



【支援チーム専門家】

弁理士法人IPX
代表弁理士CEO
押谷 昌宗 氏

【参加支援機関】

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、宮崎県企業振興課、経済産業省九州経済産業局

企業概要

会社名	株式会社ライトライト
所在地	宮崎県宮崎市橘通東3丁目3-15 若草金城堂ビル2F
代表	代表取締役 齋藤 隆太
ウェブサイト	https://light-right.jp/
従業員数	10名
資本金	50百万円
設立	2020年
事業内容	情報サービス (主要製品・サービス等:オープンネーム事業承継に特化したサービス)



令和5年度チーム伴走型知財経営モデル支援・広報事業 事例集

2024年3月発行

九州経済産業局 地域経済部 産業技術革新課 知的財産室