



経済産業省
九州経済産業局

令和6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

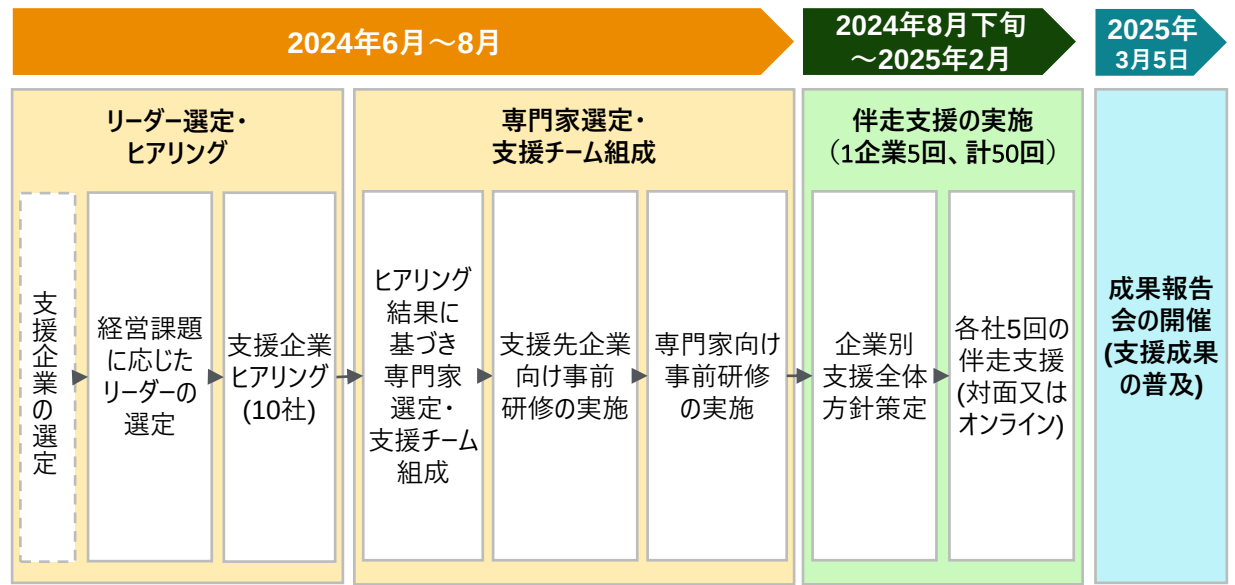
2025年3月

目次

支援先企業名	支援キーワード			頁番号
環境電子株式会社	海外展開	ブランディング		2
チャリチャリ株式会社	特許戦略	強み・魅力の特定・ 整理と知財化		4
株式会社システック井上	事業戦略	社内体制整備		6
株式会社千鶏カステラ本舗	B2C2Cモデルの 商品開発	ブランディング		8
長崎進和工機	新商品開発	社内体制整備		10
株式会社平山組	強み・魅力の特定・ 整理と知財化	ビジネスモデルの 整理	ブランディング	12
株式会社山本興業	ブランディング	販売戦略		14
有限会社カジオ企画	マネタイズ	ブランディング		16
マイクロース株式会社	協業環境の整備	特許戦略		18
iCUREX株式会社	差別化戦略	特許戦略	産学連携	20

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10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。



～ベトナム市場に挑む生物監視システムのブランディングと知財・契約戦略～

1. 経営課題

ベトナム市場への参入に際して、競合先は無いものの新しい模倣品登場の懸念がある。また、現地でのビジネス展開を見据えてヒメダカの現地繁殖の体制構築が喫緊の課題である。また、ビジネス上の問題および法律や契約面での課題を解決する必要があった。

2. 伴走支援の成果

1 海外展開、ブランディング

ベトナムで商標登録が完了し、特許審査ハイウェイ（PPH）を活用した浄化装置関連技術の特許出願が進行するなど知財保護体制の強化が図れた。

2 海外展開、ブランディング

ベトナムの大学との共同研究準備が進展する等、自社ブランドの優位性とオリジナル性を示す機会を得て、ベトナムでのプレゼンス向上に繋がる。

3 海外展開、ブランディング

ベトナムでの模倣品対策や契約締結リスクの低減が図れた。

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 ベトナム市場への進出に伴う模倣品対策

ベトナム市場への進出に伴う模倣品対策及び、営業秘密管理の保護

2 ヒメダカの現地繁殖の確立

ヒメダカの繁殖が安定して行えるよう、知財マネジメントを踏まえた現地パートナーの選定と育成環境の確立

3 ブランディングとオリジナル性の確立

ベトナム市場における認知度向上と、他社との差別化に向けたブランディングによるオリジナル性の表現

4. 伴走支援の概要

課題 1 に対する支援

ビジネス面、法務面に関し、マーケティング、営業秘密の定義、契約手法を専門的にアドバイス

課題 2 に対する支援

展示会出展前後のフォローアップを通じて商談をサポート

課題 3 に対する支援

「BIOASSAY」の信頼獲得のため、規制や基準を活用したブランド確立のためのストーリーの構築を支援

5. 成果に繋がったポイント

- ・ 知財専門家や国際契約のアドバイザーの連携した支援体制により、ベトナムでの知財保護強化による模倣品対策や契約締結リスクの低減が図れたことや、ベトナムの大学との共同研究準備も進展し、現地でのプレゼンス向上に繋がる
- ・ ベトナムでの展示会後の対象企業を絞り込んだアプローチの後押しやフォローアップが実を結び、実証試験の導入が決まるなどビジネスの見通しが立った

6. 支援先企業の声



環境電子株式会社
海外営業
山本 圭 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 今まではライセンス契約のみの海外事業展開を行っており、知財活用はリスク管理が中心だったが、伴走支援を通じて知財を経営資源として最大限に活用する視点が強化されました。
- ・ ベトナム市場進出においては、ライセンス契約とは違い知財とブランディングの両面の戦略が重要であり、一方だけでは市場進出の成功は難しいことを改めて認識しました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ ベトナム市場では、商標・特許の確保、ローカライズ戦略、ライセンス展開、偽造品対策など、知財を積極的に活用することでブランド価値を高め、知財リスクを管理しながら、デジタル戦略と組み合わせることでスピーディな事業展開と市場開拓を行う予定です。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 ヒアリング内容の確認と優先課題の確認

- ベトナム市場への進出に伴う模倣品対策、ヒメダカの繁殖、ブランディングとオリジナル性の確立

第2回 ベトナム展示会に向けた準備および模倣品対策

- ベトナム展示会に向けたチラシ、パンフレット、PR動画の確認
- 模倣品対策に関する展示会でのリスク管理方法

第3回 展示会出展内容の共有と次の展開に向けた方針検討

- メダカ育成および実証試験の進展
- 知財保護・契約戦略の検討とベトナム商習慣におけるリスク管理について

第4回 秘密保持契約（NDA）の検討

- 秘密保持契約のドラフト検討とフィードバック
- ベトナムでの特許・知財保護に関する現状についての確認

第5回 ベトナム市場展開に向けた契約・ブランディング戦略の最終確認

- 秘密保持契約（NDA）の最終確認
- ベトナム市場でのブランディングと知財保護方針の確認



支援の様子



支援の様子

8. 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



支援チーム専門家

IP FORWARD法律特許事務所
東南アジア事務所代表
弁護士・弁理士
鷹野 亨 氏

■ 支援チームリーダーより

環境電子株式会社の皆様とは、ベトナム市場進出に向けた知財・契約戦略の構築を共に進めてきました。商標登録や特許出願、秘密保持契約（NDA）整備、共同研究契約の準備など、多くの成果が得られました。特に、知財を活かしたブランド戦略を強化し、「BIOASSAY」の価値を守りながら展開する姿勢は、今後の成長に不可欠です。知財を軸にした戦略的な事業展開を進め、東南アジア市場でのさらなる飛躍を期待しています。



支援チーム専門家

株式会社Raycean
代表取締役
安部 浩一朗 氏

オブザーバー INPIT 福岡県知財総合支援窓口、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	環境電子株式会社
所在地	福岡県福岡市早良区田隈2-17-1
代表	代表取締役会長 山本 隆洋
ウェブサイト	https://www.kankyo-densi.com/
従業員数	10名
資本金	20百万円
設立	2004年
事業内容	電気・電子機械器具製造 (主要製品：小型魚類による水質の24時間連続無人監視装置「バイオアッセイ」)

BIOASSAY
Kankyo Denshi



～事業を有利に導く知財業務の定着～

1. 経営課題

市場の拡大に伴い、競合他社も事業展開を加速している状況で、業界や他社の特許情報の把握し、街という有限のリアルな空間の上で事業を進める上で、自社の差別化ポイントを強化していくことが重要であると考えている。

2. 伴走支援の成果

1

特許戦略

・新アイデアのサービスで特許取得を志すことで、他社よりも事業性優位になる可能性を認識した。

2

強み・魅力の特定・整理と知財化

・新たなシェアサイクルのサービスに関するアイデアと、自社のシェアサイクルビジネスに必要な技術を認識できた。
・強みの抽出、及びポジションを明確に認識することで、自社の業界における世界観を認識できた。

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1

特許クリアランス調査

競合他社等の特許情報を調べ、権利範囲について理解

2

競合他社の特許と事業の強みの認識理解

競合他社の特許出願傾向と事業の強みを理解
特許調査のやり方をレクチャー（J-Plat・Pat）

3

自社優位性の認識と優位性に基づいたアクション

優位性の認識と、優位性に基づいた特許出願検討と戦略の構築

4. 伴走支援の概要

課題 1 に対する支援

自社の事業が特許を侵害していないことを確認

課題 2 に対する支援

競合他社の強みや戦略を特許情報を参考に理解

課題 3 に対する支援

自社優位性の認識と権利化、事業活用。優位性に基づいたブランディングの認識。

5. 成果に繋がったポイント

- ・ 支援者が宿題を期限を守って、主体的にしっかり行ってくれたこと
- ・ charichariは、今回の参加者にとっても身近なサービスなので、ほぼ全ての参加者が支援中に自らの意見を発言してくれた

6. 支援先企業の声



チャリチャリ株式会社
Business
Development
中嶋 れい 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 何かサービス・プロダクトができてから知財のことを考えるのでは遅く、アイデア段階から知財を意識しておくことが重要だと学びました。
- ・ 自社でできる特許調査やアイデアの壁打ちなど、支援終了後も継続できるやり方・工夫を教えていただけたのは非常に有意義でした。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ まずは今回の学びを、支援に参加したメンバーだけでなく、社内全体へ浸透・定着させていくことが目標です。
- ・ 自社の強みや世界観を再認識できたので、今後はその優位性を意識した権利化の検討や、広報・PRにも活かしていきたいと思います。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 特許クリアランス調査

- ・複数の競合他社の特許クリアランスがされているか

第2回 特許クリアランスと特許調査方法

- ・競合他社でクリアランスが必要な特許の詳細分析
- ・当社が今後特許調査を行うための特許分類の解説

第3回 特許調査を理解し、今後自分達だけで行えるようにする

- ・支援企業自身で自社の特許分類を決定し、支援チームが提供するシートに沿って記入し、興味のある特許を紹介する。
- ・外国特許調査についての説明
- ・自社特許出願に向けての記入シートの説明

第4回 自社の強みの抽出と特許出願の検討

- ・過去や現在で特許出願すべき技術・ビジネス
- ・自社の強み及び世界観、今後の事業展開

第5回 発明アイデアシートの発表と支援の総

- ・発明アイデアシートと宿題シートに基づいて支援企業が説明することで、技術的・事業的強みと世界観を認識する
- ・自社の強み及び世界観、今後の事業展開についての説明



支援の様子



支援の様子

8. 支援チーム



支援チームリーダー

弁理士法人ソシデア知的財産事務所
代表弁理士
小木 智彦 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・博士（理学）
角渕 由英 氏

■ 支援チームリーダーより

著名なスタートアップであるcharichariさんに、特許クリアランスによる事業の安定性と、企業価値を向上する知財経営の魅力をお伝えできればと取り組みました。特許調査は、特許分類、生成AIを活用した調査方法など、角渕先生の丁寧な説明と、charichariさんの積極的な取り組みで、ご自身でも今後できるようになったと思います。また、専門家が一方的に知識を伝えるのではなく、charichariさんが発散する時間を長く設けたので、ご自身で強みや世界観を改めて認識していただき知財は何かを認識頂いたと思います。これから、ユーザに優しいcharichariが日本中で普及することを願ってやみません。

オブザーバー INPIT 福岡県知財総合支援窓口、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	チャリチャリ株式会社
所在地	福岡市中央区長浜1丁目1-34 KBC会館2階
代表	代表取締役 家本 賢太郎
ウェブサイト	https://charichari.co.jp/
従業員数	42名
資本金	7,520万円
設立	2019年
事業内容	サービス業（主要商品・サービス等：シェアサイクルサービス運営）



～ “ずっと先まで、とどくもの” 知的資産経営のグランドデザイン策定 ～

1. 経営課題

これまで、計測・制御・情報の各技術分野に特化した事業展開を行ってきたが、今後は、既存事業の拡大に加え、これらの技術を組み合わせることで新たな製品やソリューションの開発を行い、更なる事業の成長を目指したい。

2. 伴走支援の成果

1 事業戦略

自社の知的資産活用に向けたグランドデザイン策定による経営戦略の具体化

2 社内体制整備

自社の知的資産に対する社内での再認識と理解

3 社内体制整備

自社の知的資産を共有・活用していくためのプラットフォーム構築への着手

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 知財戦略のグランドデザイン策定

各事業部が培ってきたスキル、経験、ノウハウをどのように融合し、将来の事業に活用していくのかという全体像が不明瞭であった

2 知財データベースの仕組み化

上記の知的資産について、社員がそれを積極的に活用するための仕組みが構築できていなかった

3 知財リテラシーの向上

自社の知的資産を事業に活用していく上でのリテラシーが十分ではなかった

4. 伴走支援の概要

課題 1 に対する支援

社内の知的資産の定義および分類と、それを経営に活かしていくためのグランドデザインの策定

課題 2 に対する支援

守秘義務やアクセス権限などの適切な情報管理を前提に、経営課題の解決を目的とした知的資産データベースの構想について助言

課題 3 に対する支援

グランドデザインに基づき、知的資産をどのように活用して価値創出に繋げるかについて、必要な知識、マインドセット、および習慣化に向けた助言を提供

5. 成果に繋がったポイント

- ・ 経営層の積極的な参画
- ・ 企業としての「ありたい姿」および、社内の現状・課題・知的資産活用イメージの明確化
- ・ 「やってみよう」の合言葉で挑戦するという組織文化
- ・ 伴走支援チームからの多角的な視点からアドバイス

6. 支援先企業の声



株式会社システック井上
取締役 執行役員
村井 浩一 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 当初は技術資産の共有を目的としていましたが、グランドデザイン策定を通して、関係資産や構造資産など、日頃意識的に捉えていない資産についても、弊社の知的資産であることを気付かせて頂きました。この点については社員にとっても、「なるほどね!!」と理解してもらえたのではないかと考えています。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ 今後、知的資産を共有・活用するためのプラットフォームを構築しますが、新しい価値を生み出すことに加え、日常的な業務の中でも活用できる仕組みを目指していきたいと考えています。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 支援方針のすり合わせ

- ・ 伴走支援の方向性・全体像についての説明
- ・ 経営デザインシートに基づくヒアリング

第2回 知的資産に関する確認

- ・ 知的資産の定義や分類に関するディスカッション
- ・ 自社における技術資産・人的資産・構造資産の整理

第3回 グランドデザインのイメージに係るすり合わせ

- ・ グランドデザインについての説明、レイアウト案のブラッシュアップ
- ・ グランドデザインの活用に関する説明

第4回 グランドデザインの内容確定

- ・ グランドデザイン大枠の確定
- ・ 各年のアクションプランの整理

第5回 総括

- ・ 社内浸透に関するディスカッション
- ・ 全5回支援の総まとめ



支援の様子



支援の様子

8. 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



支援チーム専門家

kakeruIP弁理士法人
代表弁理士
下井 功介 氏

オブザーバー INPIT 長崎県知財総合支援窓口、九州経済産業局

■ 支援チームリーダーより

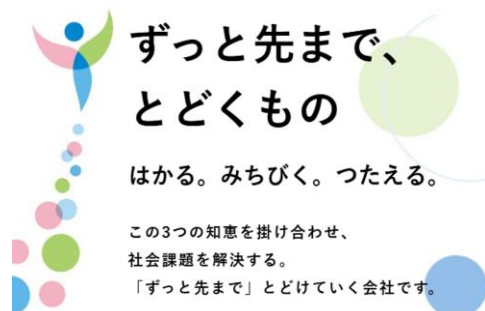
経営層並びに社内を巻き込みつつ、目的の整理・課題の提起など、当該プロジェクトに関してのシステック井上様の熱量及びご活動、また下井先生の適切なアドバイスによって、私の想像を遙かに上回る、とても素晴らしい知的資産経営グランドデザインを完成していただくことができました。

今回のグランドデザイン及び今後の取り組みは暗黙知を経営課題として挙げる、多くの企業にとっての素晴らしい参考例になると思います。

今後の知的資産データベースの作成及びAIとの連携、知財に関する研修を通じた事業成長、並びに社会課題解決に関する成果を楽しみにしております。

9. 支援先企業概要

会社名	株式会社システック井上
所在地	長崎県長崎市稲佐町3番3号
代表	代表取締役社長 井上 達
ウェブサイト	https://www.sys-inoue.co.jp/
従業員数	188名
資本金	20百万円
設立	1959年
事業内容	卸売業、情報産業（主要商品・サービス等：製造業向け品質管理パッケージSPCViewer、製造業向けスマート工場ソリューションS-Smart、医療情報システムのインテグレーションサービス、各種電子計測・制御システムのインテグレーションサービス等）



～ユーザーインの発想で自社製品の新たな需要を創造し知財で守る～

1. 経営課題

カステラ製造・小売部門の更なる業績拡大に繋げる上で、自社製品のスポーツカステラ®が持つ機能性に着目した販促を検討しているが、独自の切り口でのブランディング・認知拡大を模索していた。

2. 伴走支援の成果

1 B2C2Cモデルの商品開発

「応援する人を応援する」をコンセプトに、B2C2Cモデルに適応するスポーツカステラ®とはどうあるべきかの整理を通じて、ユーザーインの発想で自社製品の新たな需要を創造し、知財で守ることの理解が深まった。

2 ブランディング

スポーツカステラ®の1斤タイプの上市に向けたコンセプト整理と表現の具現化（パッケージ、包装紙、チラシやキャッチコピーなど）

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 想定顧客の明確化

自社のカステラ、スポーツカステラ®における作り手のこだわりと買い手の期待がマッチするようなペルソナの明確化

2 自社商品のポジショニングの理解

上記ペルソナによるカステラの購入・利用シーンを想定した場合に、3C／5Fによる環境分析を踏まえて、最適な商品が当社のカステラになっているかの確認、理解促進

4. 伴走支援の概要

課題1に対する支援

最終消費者（例：スポーツ部員）と購入者（部OB）によるB2C2Cモデルであることを踏まえた、それぞれにおける顧客価値の整理と、利用シーンを想定した商品・パッケージデザインなどの改良検討

課題2に対する支援

カステラの購入・利用シーンにおいて、ペルソナがそのアクションを取る決め手など、重要なファクタを洗い出し、スポーツカステラが最適解であることを確認・整理し、共感を得るための情報発信・ブランディングを実施

5. 成果に繋がったポイント

- ・ 参加メンバー全員が主体的に各回の宿題を真摯に対応していただけたこと
- ・ 当社のスポーツカステラ®で「応援する人を応援する」ことを念頭に、参加メンバー個々の目線で深掘り整理を行ったこと
- ・ ユーザーインの発想でペルソナ／ニーズの整理と、当社リソースとの掛け算で商品企画のブラッシュアップができたこと

6. 支援先企業の声



株式会社千鶏カステラ本舗
代表取締役社長
山下 直喜 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 当初自分が考えていた、スポーツカステラの方向性（差入れ）について再認識しその実現に向け歩み出すことが出来ました。
- ・ スポーツカステラの商標の不正使用を発見していただき対応をはじめました。知財の価値を十分理解することが出来ました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ スポーツカステラのデザインを新しく起こしていただきお客様に支持していただける商品に仕上げていきます。
- ・ 何事に付けても鋭いアンテナを張り知財に結びつける事の出来るよう感性を磨いていきます。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 支援方針のすり合わせ

- ・現状・課題の確認、当社商品に関する確認
- ・将来のありたい姿の確認、それを意識した支援方針の共有

第2回 ターゲット設定を見据えた考え方の整理①

- ・ターゲット別のニーズの明確化
- ・競合他社とのポジショニング戦略

第3回 ターゲット設定を見据えた考え方の整理②

- ・商品の訴求ポイントの明確化
- ・商品における改善点の明確化 知財観点での整理

第4回 スポーツカステラ®のストーリー検討

- ・上市に向けたコンセプト整理と表現の具体化の検討（パッケージ、キャッチコピーなど）
- ・商品企画のブラッシュアップ

第5回 アウトプットの方向性の整理

- ・商品コンセプトが伝わるデザイン要素の整理
- ・全体総括



支援の様子



支援の様子

8. 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・知財経営コンサルタント
藤掛 宗則 氏



支援チーム専門家

メンズキッチンスタイル
代表
福本 陽子 氏



支援チーム専門家

お釜の上
デザインプランナー
大野 真依 氏

■ 支援チームリーダーより

「応援する人を応援する」をコンセプトに、B2C2Cモデルに適應するスポーツカステラ®とはどうあるべきかの整理を通じて、ユーザーインの発想で自社製品の新たな需要を創造しその成果を知財で守ることの大切さを感じ取っていただけたと思います。今後は、デザイン経営の思考を取り入れて魅力ある製品開発や情報発信などを継され、当該分野における自社ポジションをより強固なものとし事業成長されていかれることを期待しております。

オブザーバー INPIT 長崎県知財総合支援窓口、雲仙市商工会、たちばな信用金庫、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	株式会社千鶏カステラ本舗
所在地	長崎県雲仙市千々石町丙160
代表	代表取締役社長 山下 直喜 氏
ウェブサイト	https://www.chidiwa.com/
従業員数	26名
資本金	10百万円
設立	1968年
事業内容	菓子製造・小売 業（主要商品・サービス等：カステラの製造販売）



～新製品開発におけるソフトウェア面のサポート および知財を活用した差別化戦略の構築～

1. 経営課題

ハーベスタ仕様による高性能な林業用機械の自社開発を目指すが、搭載する画像認識システムにおける技術的専門性やマーケットに対する分析・理解が不足していた。

2. 伴走支援の成果

1 新商品開発

ハーベスタ装置のソフトウェア要求定義書の完成と、開発フェーズの具体化に向けた基盤構築

2 新商品開発

他社製品との比較分析を通じた、自社製品の差別化ポイントの明確化

3 社内体制整備

林業用機械の事業化と戦略策定

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 国内における市場規模予測

高性能林業機械の国内市場の将来規模に対し、具体的な予測が不足

2 競合他社の特許保有状況

ハーベスタ装置市場では、競合他社がすでに多数の特許を保有しており、技術的な競争が激化

3 ソフトウェア技術の専門性

当社はハードウェア開発には強みを持つが、ソフトウェア面での技術や人材が不足

4. 伴走支援の概要

課題 1 に対する支援

ビジネス専門家により高性能林業機械の国内における将来の市場規模の統計情報入手、予測を実施

課題 2 に対する支援

ハーベスタ装置に関して特許調査を行い、他社の技術（ハード面、ソフト面）を分析

課題 3 に対する支援

林業におけるソフトを開発している会社（パートナー企業候補）を探索

5. 成果に繋がったポイント

- 各回の伴走支援での議論の積み重ねによって、ソフトウェアの機能要件を精緻化できたこと
- 九州地域特有の市場ニーズを、ユーザーヒアリングによって具体化し、製品設計への繁栄を目指すことができたこと
- 国内外のハーベスタ市場での協業製品を、事業面／知財面の両面で分析できたこと

6. 支援先企業の声



長崎進和工機
工場長
竹下 将臣 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 素晴らしい支援者の皆様方の貴重なご意見に知財と向き合う意識は間違いなく変化したと思っております。
- 知財の蓄積がいかに大事かということが今回の支援で再確認でき、今は社員一人一人のどんな小さな疑問や気付きもしっかりとくみ取るべきものはくみ取り、製品開発に反映していくことが社員の意識を変え、それが知財戦略、知財経営において大きなアドバンテージになっていくと思っております。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- 高性能林業機械を製造していく企業、そしてこれからも林業業界に携わっていただけるように自社製品にしっかり向き合い知財、知識、情報を管理し、企業基盤の土台を盤石にしていきたい。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 支援方針のすり合わせ

- ・ハーベスタ装置開発の現状／検討状況の確認
- ・支援方針の共有

第2回 ハーベスタ装置のソフト面／知財面の情報整理①

- ・ハーベスタ装置の開発進捗の共有と、ソフト面の技術課題の確認
- ・競合他社の特許情報の分析

第3回 ハーベスタ装置のソフト面／知財面の情報整理②

- ・ソフトウェアの要求定義の確認①
- ・競合他社の特許情報の分析に基づく、知財面の優位性の整理

第4回 自社製品の強みの明確化

- ・ソフトウェアの要求定義の確認②
- ・競合製品との差別化ポイントの整理と、自社製品のポジショニング分析

第5回 総括

- ・ソフトウェアの要求定義の最終確認
- ・ハーベスタ装置の事業化に向けたロードマップ検討



支援の様子



支援の様子

8. 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

長崎進和工機様との伴走支援を通じて、ソフトウェアの要求定義の確立や市場ニーズの分析、知財戦略の強化を進めることができました。特に、ハーベスター事業の差別化ポイントを明確にし、知財を活用した競争力の確保に向けた議論を深められたことは大きな成果です。今後は、これまでの成果を活かし、事業化と知財戦略の実践を進めていただきたいと期待しています。支援チーム一同、引き続き応援しています。



支援チーム専門家

株式会社ラムダシステム
代表取締役
利光 宏一 氏



支援チーム専門家

さくら国際特許法律事務所
パートナー弁理士／
コスモリンク弁理士法人
代表弁理士
森岡 智昭 氏

オブザーバー INPIT 長崎県知財総合支援窓口、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	長崎進和工機
所在地	長崎県諫早市飯盛町中山 501-2
代表	代表 竹下 憲一 氏
ウェブサイト	https://nagasaki-shinwakouki.com/
従業員数	7名
資本金	0円
設立	1978年
事業内容	製造販売業（主要商品・サービス等林業機械製作、改造、販売）



～事業のウイングを広げる。知的資産／知的財産の棚卸しを通じた新規事業開発～

1. 経営課題

地域の総合建設業である当社でしか提案できない一気通貫型の民間住宅販売を伸ばしたい一方、競合との差別化に課題があり、当社の強みを明確にする必要があった。

2. 伴走支援の成果

1 強み・魅力の特定・整理と知財化 ビジネスモデルの整理

当社固有のリソース・知的資産などに基づき、「起業家志向の女性」という属性を持つペルソナに対し、店舗つき住宅をリノベーションで提案するという新事業イメージの具体化が進んだ。

2 ブランディング

上記ペルソナをコアのターゲットとして、独自ブランド化に向けた当社の提供価値の明確化・具体化を行った。

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 当社の強みやリソースの整理

当社の強みや独自リソースの整理や、他社との差別化が可能かどうかの見極めが必要だった

2 当社らしさの具体化

当社ならではの技術・デザインを明確にし、「これは平山組にしか頼めない」という印象醸成に向けた情報整理が必要だった

3 ブランディングに向けた要素整理

民間住宅販売におけるメインのターゲット顧客像の明確化が必要で、いかに顧客獲得・受注に繋げるか具体化が必要だった

4. 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を用いて当社の強み・魅力の整理と、顧客への価値提供に寄与する当社リソースの特定

課題 2 に対する支援

当社のこだわりや、顧客から選ばれている理由などによる、当社の特徴的リソースの特定と、その知財化の検討

課題 3 に対する支援

ターゲットとする顧客（ペルソナ）の整理と、当該ペルソナに対する提供価値の明確化

5. 成果に繋がったポイント

- 各回の宿題を真摯に対応していただけたこと。
- 宿題への取組結果をベースにしながら「民間住宅販売の更なるシェア拡大」を念頭に、参画者の個々の目線で深掘り整理を行うことができたこと。
- 上記の結果、ユーザイン（悩み解決）の思考でペルソナ整理やニーズ整理の結果と当社固有のリソースとの掛け算で当社が取り組む新しい事業領域の探索ができたこと。

6. 支援先企業の声



株式会社平山組
常務取締役
中村 友久 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 自社の歴史を活かした強みと機会の整理ができ、弊社にしかできないブランドが何なのかの発見が出来ました。
- 社内では「顧客に寄り添う支援」の重要性を再認識し、部門間の連携が強化され情報共有が進み、より具体的で実現可能な提案が増えてきています。また、補助金申請サポートや不動産業者との連携による提案など、新たな取り組みが始まりました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- 「顧客に寄り添う支援」という強みを更に活かし、地域におけるネットワークを活用した新たな展開を目指します。リノベーションや地域密着型の事業における独自性を保護するために、特許や商標など知財戦略を積極的に活用していき他社とのコラボやライセンス提供を通じて、更なる収益化の機会を創出します。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 「民間住宅を利益の軸へ」のための論点整理

- ・ 支援方針のすり合わせ
- ・ 当社の強み・魅力の整理と、顧客視点から「民間住宅販売の更なるシェア拡大」に寄与する当社リソースの特定

第2回 「民間住宅販売の更なるシェア拡大」に向けた取組方針

- ・ 当社としてポテンシャルの高い「リノベーション」に焦点を当てて議論
- ・ 第1回目の協議内容をもとに、ビジネスモデルの素案をビジネスモデルキャンパスにて確認

第3回 コンセプト構築に向けた検討

- ・ ターゲット顧客の絞り込みに向けて、想定顧客層の属性分類を整理
- ・ ビジネスモデルキャンパスにおいて、顧客ニーズと提供価値の整合性を確認

第4回 コンセプト構築に向けた深掘り

- ・ コアのターゲット顧客（ペルソナ）の明確化
- ・ ペルソナに対する提供価値の整理、具体化と

第5回 ペルソナに対して訴求するブランドイメージの検討

- ・ 顧客ニーズ（不安、不満、不便）の整理、具体化
- ・ ペルソナに対する提供価値をもとに、メッセージ性・ブランドイメージの検討



支援の様子



平山組オフィス視察

8. 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・知財経営コンサル
タント
藤掛 宗則 氏

■ 支援チームリーダーより

「民間住宅を利益の軸へ」のための、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などを通じて、当社固有のリソース／知的資産等が活用され、かつ、顧客のありたい姿を実現する「店舗付き住宅をリノベーションで提案する」新事業の方向性がクリアになったと思います。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

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



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

オブザーバー INPIT 長崎県知財総合支援窓口、大村商工会議所、九州びぜん信用金庫、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	株式会社平山組
所在地	長崎県大村市東三城町 8 番地 4
代表	代表取締役社長 中村 人久 氏
ウェブサイト	https://hiryamagumi.com/
従業員数	37名
資本金	30百万円
設立	1929年
事業内容	総合建設業（主要商品・サービス等：建築、土木、舗装、不動産、設計）



～「記憶力茶」における知財を活用したブランド戦略の検討支援

1. 経営課題

自社オリジナル製品「記憶力茶」の販路・周知・売上拡大

2. 伴走支援の成果

1 ブランディング

キャッチフレーズやHP・フライヤーデザイン、知財の考え方等、幅広い観点から社会課題の解決をベースとするブランディングについての方向性を確認

2 販路チャネルの検討

「商品は一方向的に提供するのではなく、生活者が必要とするものとして、親しまれ愛され続けていくこと」が重要であることを認識し、商品価値についての議論を通じて、販路チャネルを検討した

3 メディア活用の検討

「記憶力茶」サイト誘導に向けた応報メディアの展開について方向性を確認

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 「記憶力茶」のブランディング

「記憶力」の衰えが気になりはじめている60歳前後の勤め人をターゲットとし、応援ブランドとしてのポジションを確立

2 「記憶力茶」のチャネル戦略

現状のEC展開をベースにしながら、ターゲットが当該ブランドと出会うチャネル展開を開発する

3 メディア発信・活用

ターゲットのインサイトやニーズを把握しながら、ブランドとしてメッセージ発信を行う上で適切なメディア選定をフォロー

4. 伴走支援の概要

課題1 に対する支援

ブランドメッセージを明確化するとともに、各種デザインに対する助言・フォローを実施

課題2 に対する支援

HPや関西放送局での収録助言、SNSでのファンサイトの位置付けなどをレクチャーし、チャネル戦略について助言

課題3 に対する支援

PRメディア展開フレーム（PESOモデル）の共有やPaid Mediaの具体的な提案について助言

5. 成果に繋がったポイント

- ・ 知財支援に閉じず、どのようにすればより良いビジネスが展開できるのかの視点で支援をした点
- ・ 昨今重要となるパーパス主導のマーケティングの考え方を盛り込み、生活者ターゲット（社会）における価値を極める考え方を導入した点

6. 支援先企業の声



株式会社山本興業
記憶力茶開発部 代表
山本 久美 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 建設業からの新規事業でしたので、ノウハウもなく、再検討項目が多く沢山のアドバイスをいただき気づかされ、学びがとても多く弊社の貴重な体験となりました。社内でのミーティングも多くなり、会社の今までにない結束力を感じました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ 今後はこの貴重な支援で生まれたキャッチコピー等の商標登録やターゲットと出会うチャネル展開を開発し、何より生活者に必要とされ親しまれ愛される商品を目指していきたいと思っています。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 知財戦略とマーケティング（ブランディング）戦略

- ・「知財経営」についての基本的内容の共有と確認
- ・社会課題の解決と記憶力茶のマーケティング戦略

第2回 「記憶力茶」の提供価値を可視化するタグライン案の検討

- ・タグライン（キャッチコピー）の検討ポイントや言葉の工夫についてレクチャー
- ・知財に関する諸事項確認（デザイン著作権等）

第3回 タグライン（キャッチコピー）の方針決定

- ・タグライン63案の整理分類と絞り込み
- ・商標出願事前準備について

第4回 関西テレビ「真夜中市場+」放送内容等について

- ・関西テレビ「真夜中市場+」放送内容について(番組内容の確認と方針協議)
- ・販路チャネル進捗状況の共有 / 販売サイト更新について

第5回 「記憶力茶」ブランディングにおけるPRメディア展開（PESOモデル）フレームの提示

- ・キャッチフレーズ「頑張るシニアの脳活応援」についての確認
- ・「記憶力茶」サイト誘導に向けた応報メディアの展開について



支援の様子

8. 支援チーム



支援チームリーダー

株式会社九州博報堂
九州しあわせ共創ラボ 所長
BXプランニング局 エグゼクティブ・プランニング・ディレクター
副田 治 氏



支援チーム専門家

弁理士法人山内特許事務所
弁理士
山内 章子 氏

■支援チームリーダーより

「記憶力茶」。とても素晴らしい商品の支援をさせていただくことができ感謝いたします。

“記憶力の低下（というよりも低下マインド）”は、生活者一人ひとりの課題であると同時に、社会全体の課題です。「記憶力茶」のバリューはそういう世の中をよく変化させることだと感じています。

今回の支援では、山本興業さまとしっかりと対話させていただき、方向性だけでなく、具体的な展開についても、きめ細かく検討させていただきました。毎回感じる山本興業さまの積極的な取り組み姿勢に、支援チーム一同、心を動かされました。今後も知財を活用し、強い意志をもって、社会に行動変容を起こしていただければと思います。今後の持続的な成長を楽しみにしております。

オブザーバー INPIT 長崎県知財総合支援窓口、たちばな信用金庫、長崎北部商工会、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	株式会社山本興業
所在地	長崎県長崎市さくらの里1丁目24-3
代表	代表取締役 山本 謙一郎
ウェブサイト	https://www.kensetumap.com/company/645522/
従業員数	5名
資本金	200万円
設立	7年
事業内容	建設業（主要商品・サービス等：鋼構造物建設業許可）



～制約を乗り越えろ！販路拡大大作戦！～

1. 経営課題

主力サービス「花咲くプラネット」の販路開拓、開発等に関するリソース不足、及び商標や著作権、特許権に関する対策を講じられていなかった。

2. 伴走支援の成果

1 マネタイズ

主力とすべき顧客とそれらのターゲットを想定した具体的なプロモーションに関する企画を実施。各施策のパフォーマンスやリソースを加味し、既存のマネタイズ手法を継続しつつ単価を2倍以上とするという会社としての目標が設定できた。

2 ブランディング

サービスの優位性やビジョン等を整理し、事業展開に関する計画策定とターゲット層を明確化。これにより、サービス内容に合致した権利化に関する議論を可能にし、助言を受けながら実際に商標出願を進めることができた。

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 主力サービスの名称やロゴ等の権利化が未済

花咲くプラネットそのものの権利・ブランド保護が実施されていない状況

2 各種著作権の保護が未済

花咲くプラネット内で使用するキャラクターデザイン、アプリケーションのコード等に対する保護が実施されていない状況

3 他社との協働に伴う脆弱なライセンス管理

自治体や企業と協働で企画・イベントを行っていく際に、具体的に何をすればいいか把握できていない

4. 伴走支援の概要

課題 1 に対する支援

現状付き合いのある弁理士へ具体的に申請を支持するための実務について助言

課題 2 に対する支援

既存のターゲットと会社のビジョンから名称とロゴの方向性を定め、具体的な申請実務について助言

課題 3 に対する支援

自治体と事業会社向けの協働メリットを整理し、各団体向けのセールスシートを作成

5. 成果に繋がったポイント

- 各回の宿題に対するアクションが迅速で、各回の協議を円滑に実施できた
- 本支援とは本支援とは別に、これまで自社が取り組んできたプロモーションの成果も着実に上がっており、様々な仮設検証が立てやすかった
- 限られたリソースをターゲットとすべき顧客層の特定や商流の整理といった支援チームで助言した重要な要素に割いていただき、PDCAを高速で回せた

6. 支援先企業の声



有限会社カジオ企画
代表取締役
プランナー/ライター
櫻井 真実 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・事業であるデジタル教育コンテンツの正当な価値を見出すことができ、教育に貢献し事業を発信する企業の価値を上げるための「商品」として自信をもって扱えるようになりました。
- ・支援前は自分に出来る事を過小評価していたが、私の出来る事を拾い上げ、価値あるものにしていただいた。価値の創出の経験は、今後の新規事業にも活かしていける大きな気づきになりました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・文化面の知財、IP創出企業として、生み出していく商品とともに、人材（クリエイター）を「文化人として価値を成長させる」目標ができました。今後はクリエイターが搾取消費されるばかりでなく、立場を守り、知財を持てるよう協力していきたいです。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 プロダクトの再定義、マーケティングの方向性に関する協議

- ・ 支援方針のすり合わせ
- ・ 商流および、権利関係の整理

第2回 特許と商標申請のプランニング、セールスの方向性整理

- ・ 具体的な販路の整理
- ・ プロモーションツールの作成に関する助言

第3回 セールス体制の構築に関する企画・助言

- ・ プッシュ営業の推進にあたり、アプローチ先を選定
- ・ toB、toG向けの導入メリット整理とプロモーション戦略の検討

第4回 セールス状況を踏まえたコミュニケーション戦略に関する企画

- ・ 上記進捗を踏まえ、各種SNSを中心としたデジタルプロモーションの企画
- ・ ChatGPT等のAI導入に関する助言を通じた社内リソース創出、業務効率化の促進

第5回 今後の方向性の整理

- ・ 本プログラムで整備した各種導線のパフォーマンス整理
- ・ マネタイズポイントの整理



有限会社カジオ企画

花咲くプロジェクト紹介動画のワンシーン



オンラインでの支援の様子

8. 支援チーム



支援チームリーダー

弁理士法人IPX
代表弁理士CEO
押谷 昌宗 氏



支援チーム専門家

松本特許事務所
代表弁理士
松本文彦 氏

■ 支援チームリーダーより

制約を情熱へと昇華させ、ビジネスドライバーとして位置づけることができたことを嬉しく思います。情報発信体制を確立した直後から高頻度に情報更新できていることが素晴らしい、今後の継続を楽しみにしております。

プロダクトの魅力や訴求ポイントの整理ができれば、次はユーザー体験を総合的に向上させ、“魂を込めた値付け”をしていきましょう。後はそれを正しい場所に正しい価格で配置してだけです！

オブザーバー INPIT 熊本県知財総合支援窓口、大熊本証券、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	有限会社カジオ企画
所在地	熊本市中央区横紺屋町14パレス河原町303
代表	取締役 櫻井 真実
ウェブサイト	https://kajioikaku.com/
従業員数	1名
資本金	5百万円
設立	1988年
事業内容	企画業（主要商品・サービス等：デジタルコンテンツ・IPビジネス）



～協業と知財にまつわる勘所～

1. 経営課題

主要事業である金属表面処理に加え、新規事業として、当社の電解技術を適用した新技術の確立、新適用先の検討をしたいと考える一方、パートナー企業との共同開発における当社の開発寄与率を適正に評価される必要があった。

2. 伴走支援の成果

1 協業環境の整備

協業におけるリスクを適切に回避するための契約上の対策整理と、契約雛形（取引基本契約、共同開発契約、特許共同出願契約）を整備

2 協業環境の整備 特許戦略

ノウハウ秘匿化や共同発明者の特定など、知財に関する予備知識を習得

3 協業環境の整備 特許戦略

助言提供したNDAの締結完了

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 単独の研究開発成果の適切な保護

パートナー企業との共同開発において、当社単独の開発成果が適正に評価されない事例があり、今後も同様なリスクが顕在化する懸念があった

2 協業初期段階における取組の改善

パートナー企業との協業初期段階において、当社のアイデア流出を防止しつつ次のステップ（受託開発契約の締結、単独特許出願など）に進めるための体制整備の必要があった

4. 伴走支援の概要

課題1に対する支援

パートナー企業との契約内容を確認し、留意すべきポイントを助言。当社単独の研究開発成果を適切に保護するために、契約締結前に講じるべきアクションを整理

課題2に対する支援

参考になる契約雛形（NDA、ノウハウライセンス、受託開発・共同開発、特許共同出願契約など）を提供し、既存の契約雛形についてリスク回避のための助言を提供。知財の予備知識に関するレクチャー実施

5. 成果に繋がったポイント

- ・当社の日常業務に沿って伴走支援（①当社が過去に締結した契約書に対してリスク抽出と助言提供、②協業で必要となる契約雛形のサンプルを当社が読み込んで検討し、検討結果に基づいて支援チームと質疑応答）をおこなった
- ・契約と知財をより身近なものと感じてもらいつつ双方向的に意見交換できたため、実践的な支援となり成果に繋がった

6. 支援先企業の声



マイクロエース株式会社
研究開発本部長
永井 達夫 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

契約における当社の不安事項をどのような文面で契約書に加えるのか教えていただきました。また、想定される各種契約書の当社版雛形を作成できました。相手からの雛形で契約する場合においても、その契約書に書かれている文面の意味する内容も理解できましたので、対応できると思います。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

技術の異なるそれぞれ独立した基本特許が複数件登録となっています。他社からの似た特許出願対策として、それぞれの技術毎に特許網を構築すべきと考えています。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 現状課題の深掘、支援の全体方針の整理

- ・パートナー企業との契約背景や過去の経緯について把握
- ・過去に締結した契約内容における、リスクになりうる条項抽出とリスク回避のためのポイント整理

第2回 共同開発における個別の契約書のレビュー①

- ・共同開発におけるNDA契約書や共同開発契約書における条項の抜け・漏れなどを抽出して助言提供

第3回 共同開発における個別の契約書のレビュー②

- ・共同開発契約書において、第2回でカバーしきれなかったポイントについて追加で助言提供
- ・知財に関する予備知識のレクチャー（発明完成から特許出願までの流れ、技術の戦略的な知財管理、特許出願／ノウハウ秘匿の評価基準など）

第4回 契約書の雛形に関する助言提供①

- ・特許共同出願契約書の雛形に関する助言提供
- ・知財に関する予備知識のレクチャー（職務発明規定、平成27年度特許法改正について）

第5回 契約書の雛形に関する助言提供②

- ・取引基本契約書の雛形に関する助言提供
- ・支援全体の総括



支援の様子



支援の様子

8. 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・RTTP
坪内 寛 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

■ 支援チームリーダーより

今回の伴走支援では、支援先企業自身の「自分ごと（支援先企業が事前検討して生じた契約上の疑問点や過去に経験した協業における課題）」について意見交換と助言提供を繰り返しました。

支援先企業の日常業務において契約と知財が身近な存在であると感じていただきつつ、協業の成果の取扱いと契約書によるリスク回避の方法について知っ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。

オブザーバー INPIT 宮崎県知財総合支援窓口、宮崎県産業振興機構、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	マイクロース株式会社
所在地	宮崎県宮崎市花ヶ島町京出1411-1
代表	代表取締役 柳 義一 氏
ウェブサイト	http://micro-ace.co.jp/
従業員数	92名
資本金	50百万円
設立	1952年
事業内容	金属製品製造業（主要商品・サービス等：自動車部品、半導体製造装置部品、電子部品、航空機部品へのめっき及びアルマイト処理）



～大学連携と知財情報を通じたスタートアップの成長戦略～

1. 経営課題

知的財産戦略や資本政策に関しては、外部の専門家に積極的にアプローチし関与してもらい、着実に推進していきたい。当社の課題として、類似製品の特許や業界動向についての把握が不十分であることが挙げられ、知財戦略に基づく研究を進めていきたい。

2. 伴走支援の成果

1 差別化戦略

特許のクリアランス（侵害調査）の実施方法を理解・体得し、今後も各テーマに応じて自身で簡易的な調査をできるようになった。

2 特許戦略

「参入障壁」構築の観点から、今後のおさえるべき知財の方向性について、叩き台となる議論ができた。

3 産学連携

大学とのライセンス契約の方向性について、重要となるポイントの整理と、交渉の方向性、落としどころなどの道筋をつけることができた。

3. 優先課題（知的財産の観点から）

1 侵害予防・対策

パテントマップによる調査・分析

2 ライセンス契約のあり方

大学とのライセンス契約の進め方

3 知的財産権の取得方針

自社単独での知財権を有しておらず、方針の検討が必要

4. 伴走支援の概要

課題 1 に対する支援

他社知財の権利侵害がないよう事前にリスクヘッジする（そのための自社で実施・理解しておくべき特許クリアランス調査方法のレクチャー）

課題 2 に対する支援

大学とのライセンス契約の内容で事業推進に支障きたさないよう事前にリスクヘッジする

課題 3 に対する支援

事業競争力向上に向けて、自社単独で取得すべき知財（特許・意匠・商標）の検討

5. 成果に繋がったポイント

- 大学との交渉について、リアルタイムで支援できたこと（支援の都度、交渉状況や相手方の印象等を確認しながらアドバイスを提供することができた）
- 出願・権利化の面を先に検討するのではなく、一定の調査を実施した上で、戦略を検討することができたこと（クリアランスという意味だけでなく、調査から得られた情報を事業や開発の方向性の検討に生かす形でディスカッションできた）
- 武井様と吉永様が積極的に議論に参加してくれて、自ら考え課題を提起し意見を仰ってくださったこと

6. 支援先企業の声



iCUREX株式会社
代表取締役
武井 孝行 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 所属大学が保有する特許（発明者は武井）の弊社への譲渡の条件や専用実施権を取得するための標準的なロイヤリティーパーセンテージ等について情報を頂き、所属大学とのライセンス契約交渉をスムーズに行うことができるようになりました。
- 特許のクリアランスの実施方法を体得でき、当社の特長を活かした新規の特許取得の可能性について幅が広がりました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- 体得した特許のクリアランスの実施方法を生かして、自社単独で特許を取得し、複数製品の上市により経営の安定化を図ります。

7. 伴走支援の詳細内容

第1回 大学とのライセンス交渉に向けたインプットおよびディスカッションに向けた方向性の検討

- ・「オープンイノベーション促進のためのモデル契約書」を参考に、本件における重要なポイントを解説
- ・大学との交渉に向けた方向性の検討と確認

第2回 大学との交渉内容を踏まえた進め方の検討、特許のクリアランス（侵害調査）の進め方について

- ・大学とのライセンス交渉状況／侵害予防調査の手法

第3回 特許のクリアランス（侵害調査）の進め方について

- ・特許分類の確認、具体的な検索方法のレクチャー生成AIを活用した特許調査

第4回 特許調査内容（鼻洗浄器）の確認および今後の特許戦略の検討

- ・第3回の調査手法を用いた類似技術や権利の共有・確認
- ・今後取得すべき特許の方向性の検討 など

第5回 ・今後の特許戦略

- ・「創傷被覆」に関する類似技術や権利の共有・確認
- ・今後取得すべき知財の方向性の検討



支援の様子



支援の様子

8. 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



支援チーム専門家
弁理士法人レクシード・テック
パートナー弁理士・博士（理学）
角淵 由英 氏

■ 支援チームリーダーより

毎回、武井様と吉永様（経営者のお二人）が積極的に支援に関与していただき、経営課題の解決に向けた壁打ちと議論をすることができました。大学側とのライセンス交渉は、普段からの良好な関係があったからこそ、お互いにとってメリットのある落としどころを探しつつ、スムーズに交渉を進めることができたと思います。今後も大学側との連携を図りつつ、貴社ビジネスの競争力向上のために戦略的な知財活動を、ひいては知財経営を続けていただければと思います。貴社の益々の成長とご発展を祈念しております！

オブザーバー INPIT 鹿児島県知財総合支援窓口、九州経済産業局

9. 支援先企業概要

会社名	iCUREX株式会社
所在地	鹿児島県鹿児島市名山町9-15
代表	代表取締役 武井 孝行 氏
ウェブサイト	なし
従業員数	2名
資本金	N/A
設立	2023年
事業内容	医療用品製造業（主要商品・サービス等：キトサンゲル微粒子による創傷被覆材）



キトサンゲル微粒子創傷被覆材



会社ロゴ