

支援テーマ

新事業「紫蘇オイル」の製造工程改善における知財戦略とブランディング

企業概要

所在地	熊本県合志市野々島2495-1
代表	代表取締役社長 吉川 幸人
ウェブサイト	https://shiso.net/
従業員数	1名
資本金	2,600万円
設立	1999年
事業内容	・ 紫蘇を主とした農産品の加工・販売・輸出 ・ 紫蘇オイルや紫蘇ペーストなどを研究開発



紫蘇の機能的成分を活かした紫蘇オイルのラインナップ(案)

優先課題

課題1 抽出技術の改善

量産化に向けて抽出技術を改善しなければ、利益構造の組み立てができ難い

課題2 BtoCの販路拡大に向けたブランディング

ニーズはあり、量産化できれば売れる可能性が高いと想定されるものの、特にBtoCの場合には、デザインを通じたブランディングの重要性が高いことから、今後の販路拡大のためにも対応する必要がある

課題3 ノウハウ管理と特許出願のバランス

ノウハウ管理からスタートし、特許とのバランスを戦略的に構築していくことが必要である

伴走支援内容

第1回 全体方針の確認

- ・ 支援の全体方針の意識合わせ：課題の深堀と共有、支援方針の合意

第2回 抽出技術及びノウハウ管理へのアドバイス

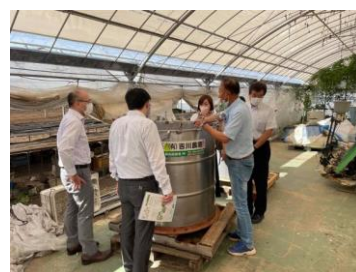
- ・ 現場を確認したうえで、抽出率改善について協議
- ・ ノウハウの確認と特許出願の要否についてのアドバイス

第3回 ブランディングやデザインへのアドバイス

- ・ ブランディング、デザイン、デザイン経営に関するレクチャー
- ・ 既存のパンフレット等をベースにしながら、ブランディング、デザイン、デザイン経営等に関して、質疑応答の形でアドバイス

第4回 まとめ

- ・ BtoC のターゲットを具体的に仮説で想定し、ビジネスモデルを検討しつつ、ブランディングの観点から戦略的な議論をするべく、デザインコンセプトなどについての意見出しをしてブラッシュアップ



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- ・「事業再構築補助金」の採択により、抽出率改善に大きな前進
- ・デザイン・ブランディング支援により、販売先の具体的議論に入った
- ・知財に関しては、ノウハウが重要とされつつも、他社動向等の事業上のリスクから、INPITの「特許情報分析支援事業」に応募・採択

支援先企業の声



青紫蘇農場株式会社
代表取締役社長
吉川 幸人 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・今回の支援事業で、2つもの支援が受けられたのは、弊社にとって大変ありがたく、長年の地域資源認定事業での成果の延長がやっと実現し、松山先生のアドバイスもあり商品化に向け大きく前進できました。
- ・多くの取引先からの要望に応えられ、弊社の新たな商品部門のゴールが見えてきました。
- ・また、デザインについても、単品のデザインでなくトータルデザインにすべきと、自社でも思っていました。根幹からやるべきとの指摘はありがたかったです。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・INPITの「特許情報分析支援事業」を進めている途中ですが他社の特許等を紐解き、抵触せず、活用させて頂き天然香料としての強みを活かし、さらに自社のSDGsにもつながる事業に発展する大きな部門ができました。
- ・杉本先生に再度会社を見て頂き、企業理念から見直し、理念に沿った統一性のあるデザインにとアドバイスもあり企業理念、経営理念を事業継承する息子と相談して作成することができ、それをもとにデザインしたいと思います。今回の支援事業が実りのある結果になり大変感謝しています。

支援チーム



支援チームリーダー
知的財産総合事務所
NEXPAT 所長・弁理士
羽立 幸司 氏

支援チームリーダーより

技術シーズの強みを確立しつつ、デザイン経営等（ユーザ・ニーズ視点）からのブランディングへの取り組みも本格化していく中で、知財がリスク面だけでなくビジネスモデル等における繋ぎ役になった面もあり、よい支援ができたと思います。



支援チーム専門家
福岡工業大学 工学部
環境生命化学科 教授
松山 清 氏



支援チーム専門家
九州大学大学院
芸術工学研究院
デザインストラテジー部門 准教授
杉本 美貴 氏

製造工程改善に関する助言を担当

ブランディングに関する助言を担当

オブザーバー

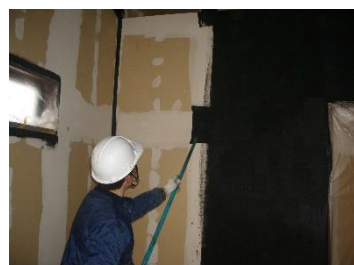
INPIT熊本県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

室内環境改善用木炭塗料「ヘルスプロテクト」及び免疫力活性化室内環境改善システム「スミキャスシステム」の用途開発と技術ブランド化支援

企業概要

所在地	長崎県大村市大川田町435-3
代表	代表取締役 林田 雅博
ウェブサイト	https://www.artech-c.co.jp/
従業員数	7名
資本金	300万円
設立	2015年
事業内容	室内環境改善用木炭塗料『ヘルスプロテクト』、免疫力活性化室内環境改善システム『スミキャスシステム』など、木炭を活用した健康建築用資材・システムの製造・販売



室内壁面に塗布している木炭塗料『ヘルスプロテクト』

優先課題

課題1 今後の建築業界での市場拡大に向けたさらなる認知向上

室内環境改善用木炭塗料『ヘルスプロテクト』及び免疫力活性化室内環境改善システム『スミキャスシステム』のさらなる認知向上（BtoB、BtoC）のためのブランディング活動（技術ブランド化）が必要である

課題2 住宅着工件数に依存しない、成長著しいペットマーケットへの用途展開

ペットマーケットへの用途展開のためのプロダクト開発（何を作るか：BtoC）が必要である

伴走支援内容

第1回 キックオフ、プロダクト開発の総論

- ・大手製造業のBtoC商品化プロセス事例紹介
- ・アーテックで想定しているペットマーケットへの用途展開プロダクトの討議

第2回 ブランディング活動（技術ブランド化）の総論

- ・技術ブランディングの進め方の説明
- ・技術ブランディング検討シートの作成

第3回 ブランディング活動（技術ブランド化）の各論

- ・作成済みブランディング検討シートの協議
- ・ペット関連事業における当社立ち位置の確認

第4回 プロダクト開発の各論（当社技術の適用）

- ・「アーテックポリマー」×「XXX」という観点で試作や製品化イメージを検討
- ・コーポレートブランドや技術・製品・サービスに関するブランド化のための知財面での整備、『アーテックポリマー』製造に係るノウハウ管理などの整理



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- ・ブランディングと具体的な製品の観点の検討
- ・新製品開発・販売戦略の理解
- ・国内だけではなく海外展開に向けた製品開発の検討

支援先企業の声



アーテック株式会社
代表取締役
林田 雅博 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・長年、当社が携わってきた建築業界における経験と特許技術を先生方に聞いていただき導き出したのがペット業界でした。この建築業界と少しだけ違う異業種マーケットについて、ブランディングの津山先生に深掘していただき、それをもとに堀越先生にはデザインの大切さを教えていただきました。そうしてできたブランディングについて藤掛先生に知財戦略をかけていただき、何よりプロフェッショナルの3人の先生方に伴走いただいたのは何物にも代えがたい経験でした。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・まずはブランディングの為の知財関係を整えます。
- ・事業計画を立て、アクションを起こし、検証作業を行いながら、知財戦略を擁立し活動を行います。
- ・関連異業種として選択したペット業界に対し、計画的にヒアリングや試作品を作り進めていきます。

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
藤掛 宗則 氏

支援チームリーダーより

産学共同研究などを通じて効果のエビデンスを得るとのお考えのもと、『アーテックポリマー』の素晴らしさを理解し、技術ブランディングを通じて目に見えない「技術」の見える化が進んだものと思います。また、用途開発検討を通じて顧客であるペットグッズメーカーに対し原材料を提供するビジネスモデル整理も進みました。国内・海外でのアーテック株式会社様のさらなるご活躍を楽しみにしております。



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

ブランディングに関する助言を
担当



支援チーム専門家

有限会社シーダブリュエス
代表 インダストリアルデザイナー・
堀越 敏晴 氏

プロダクトデザインに関する
助言を担当

オブザーバー

INPIT長崎県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

特許技術「スクリーンコード」読取りシステム「SC Voice」の
提供価値分析と営業戦略構築

企業概要

所在地	福岡県北九州市若松区ひびきの1-8 北九州学研都市 事業化支援センター 305号
代表	代表取締役 岸上 郁子
ウェブサイト	https://www.apollo-japan.ne.jp
従業員数	3名
資本金	47,295,000円
設立	2005年
事業内容	- 目に見えないコードを印刷物に埋め込む自社特許技術「スクリーンコード」の開発 - 語学教材付帯CD音源をスマホに一括ダウンロードするアプリ「Sc Voice」の開発



語学教材のCDを
不要にするアプリ

優先課題

課題1 出版業界における提供価値の見える化

語学教材もアプリ化比率が高まり、紙を組み合わせる頻度は少なくなっている。紙＋デジタルの組み合わせによる効果（≒提供価値）の独自性が発掘できるかが鍵になる。

課題2 営業戦略の構築

ライセンス契約や代理店契約など、コストを抑えたビジネスモデルに向けて営業戦略を模索する必要がある。

伴走支援内容

第1回 顧客への提供価値①、他社特許との差別化

- 紙＋デジタルによる定量的な効果、ビジネスモデル、金額感の確認・検討
- 他社特許との差別化の確認

第2回 顧客への提供価値②、販路開拓①

- 現物を確認しながら、商品説明、出版社のニーズとのマッチングの検討
- 販路開拓に向けた、出版社向けの営業資料、初期導入ポイントの検討

第3回 営業資料見直し、販路開拓②

- 編集者側の視点に立った営業資料の見直し
- 販路開拓先リストの検討

第4回 販路開拓③

- 販路開拓先への商談方法・内容の確認（資金調達、事業シナジーの検討等）



対面支援の様子

伴走支援の成果

- 顧客への提供価値の明確化
- 出版社にアプローチし、商談機会を得た

支援先企業の声



株式会社アポロジャパン
代表取締役
岸上 郁子 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 紙のもつ特質、学びでの場では、紙と動画、紙と音声の組み合わせのほうが教育現場では受け入れられやすいのではないかとということを再認識しました。
- 具体的に面談させていただいた大手出版社の方からも弊社のアプリに強い関心を示して下さったので、直接面談しての営業にすぐに取り掛かれるように営業先のリストアップを最優先すべきと気づきました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- 語学教材のCDを不要にするアプリとして開発をしたので、今後はCDをつけるよりもコストカットになるということ、ユーザーフレンドリーというメリットをわかりやすく伝えるよう資料などを作り込み営業に力を入れます。
- 契約はすべて基本的に特許を含めたコード発行、システム使用料などを含むトータルソリューションとして提供します。本を何種類にするのかにより、年間20万からでコード数ある程度制限し、本の種類が増えて顧客の負担になる場合は年間契約などでお得感がでる設定にしたいと考えています。

支援チーム



支援チームリーダー
有限責任監査法人トーマツ
マネジャー
近藤 真吾 氏

支援チームリーダーより

- 紙＋デジタルによる定量的な効果は導き出せなかったが、「覚える」ことを支援する英語教材（商品）の提供価値とビジネスモデルを明確化し、実際の商談が実現できたことは大きな成果と考えます。



支援チーム専門家
株式会社角川アスキー総合研究所
ASCII STARTUP
鈴木 亮久 氏

出版業界に関する助言を
担当

オブザーバー

INPIT福岡県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

心疾患診断アシスト機能付遠隔医療対応聴診器「超聴診器」の海外展開と知財戦略

企業概要

所在地	鹿児島県鹿児島市東千石町2-13 302号
代表	代表取締役CEO 小川 晋平
ウェブサイト	https://ami.inc/
従業員数	25名
資本金	1,000万円
設立	2015年
事業内容	心疾患診断アシスト機能付遠隔医療対応聴診器「超聴診器」を開発



※超聴診器は開発中であり、未承認医療機器です。

優先課題

課題1 ビジネスモデルの検討とスケールアップ（米国）

特に米国での事業展開におけるビジネスモデルと必要なパートナーがイメージできていない

課題2 競合他社との差別化

競合他社・競合製品との差別化要素（強み）、どのような価値に繋がるかが明確化できていない

課題3 知財戦略

大学・医療機関との権利帰属、利益分配、他社の権利侵害、意匠関連等が十分に検討できていない

伴走支援内容

第1回 ビジネスモデル（米国）の検討

- ・日本・米国を含めた事業スケジュールの確認
- ・ビジネスモデル（米国）の検討

第2回 競合他社との差別化要素（強み）の検討

- ・米国でのビジネスモデルの再検討
- ・競合他社との差別化要素（強み）の検討
- ・知財（特許）の共同出願の是非の検討
- ・契約・データの取り扱いに関する検討

第3回 知財戦略①

- ・米国ビジネスモデルの精緻化
- ・超聴診器の価値の言語化
- ・強みを活かした米国ビジネスモデルを前提とした知財検討

第4回 知財戦略②

- ・製品デザインに関する検討（Looks likeプロト、Feels likeプロト、Works likeプロト等のタイプを分けた検証等）
- ・知財に関する深掘り検討（ノウハウ、データ管理も含む）



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- ・ 上市に向けた製品設計（デザイン含む）の検討
- ・ 海外競合企業との比較検討
- ・ 米国をターゲットとした遠隔医療ビジネスの課題検討
- ・ 知財課題（特許、商標、意匠、ノウハウ、データ）の検討

支援先企業の声



AMI株式会社
代表取締役CEO
小川 晋平 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 米国の医療を取り巻く背景や医療ニーズを具体例を挙げてもらいながらレクチャーして頂いた。本支援では米国進出に向け、知財戦略だけでなく、課題解決型のビジネスモデルを再考する機会となりました。
- ・ 社内メンバーについて、どうしても目先の課題が優先され近視眼的になりがちですが、本支援ではグローバルな視点で話して頂いたこともあり、今後の目指すべき世界観を再認識す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）

- ・ まずは国内での薬事承認を目指します。その後、市場を獲得しながら、その実績をふまえて海外展開していく予定です。当社の知財戦略としては、ハード・解析ソフト・診断アルゴリズムと領域を限定せず幅広く特許取得し、海外展開をふまえ、コア技術となる特許の周辺特許を積極的に出願していくつもりです。また、海外進出に向けて競合他社を把握すること、そしてその技術レベルや知財戦略をリサーチすることでビジネスプランをブラッシュアップしていきたいです。

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

- ・ 今回の支援以前から、知財に関して意識高く経営をされていたと思います。
- ・ 日本展開に適したモデルでの戦略だけでなく、並行して米国展開に適したモデルでの戦略を検討いただいたことで、今後の海外展開に向けた課題も見えてきたと思います。
- ・ 素晴らしい技術ですから、その特徴をビジネスに活かし強みに変えて、グローバルな事業展開が実現されることを期待しています。



支援チーム専門家
スタンフォード大学
主任研究員
池野 文昭 氏

医療機器の海外展開に関
する助言を担当

オブザーバー

INPIT鹿児島県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

特殊洗浄技術「カビとり隊」のフランチャイズ展開に向けたブランド価値向上と強みの見える化・共有の仕組み構築

企業概要

所在地	宮崎県宮崎市生目2473
代表	代表取締役 山本 貞輝
ウェブサイト	https://kabitoritai.com/
従業員数	24名
資本金	2,500万円
設立	2005年
事業内容	- 宮崎を中心に建設事業を展開 - 新規事業として特殊洗浄事業「カビとり隊」をFC展開



オリジナル除菌分解洗浄剤
「ジョキント」

優先課題

課題1 「一次顧客への提供価値」と「一次顧客から二次顧客への提供価値」の見える化

二次顧客が享受するメリットが見える化するだけでなく、一次顧客にとってのメリットが見える化しなければ、FC展開による事業拡大は困難と考えられる。「一次顧客への提供価値」と「一次顧客から二次顧客への提供価値」の見える化が課題である。

課題2 「自社の強み」が見える化と共有化の仕組み構築

提供価値の見える化のために、「自社の強み」が見える化することが課題である。また、見える化した強みを共有して組織の力で更に強化したり、新たな強みを創出する土壌を構築することも課題である。

伴走支援内容

第1回 各課題の深堀ヒアリング及び助言

- ・ジョキントの配合等のノウハウ管理の確認
- ・FC制度の課題の深堀
- ・現有の改善提案制度の確認

第2回 FC展開スキーム・アイデア提案制度の課題と留意点

- ・加盟店の要件整理
- ・顧客へのメリットの言語化、強みの言語化に向けた検討カテゴリの特定
- ・改善提案シートの確認
- ・ノウハウの確認

第3回 強み・メリットの言語化

- ・一次顧客(FC加盟店)に向けた支援企業の強みの言語化
- ・二次顧客(官公庁、商業施設)にとってのメリットの言語化

第4回 FC展開スキームの改善

- ・FC加盟店に対しての「ロゴ使用ガイドライン」の作成
- ・FC加盟店の管理・監督を適切に実施するための体制図の作成



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- FC加盟店の要件整理
- 強み・顧客のメリットの言語化
- 改善提案シートの見直し
- 営業秘密・ノウハウの管理
- その他：FC展開体制構築、ブランド化

支援先企業の声



株式会社九建
特殊洗浄事業部 SV
寺原 憲一郎 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- 社員間で「強み」「メリット」を出し合い、キャッチフレーズを検討し、あと少しで完成します。たくさんの言語化されたものから3つくらいに絞り込み、それを繋げてキャッチフレーズにすることが難しかったですが、FC募集へのキャッチフレーズも同様に実施し、完成しました。
- 強みとメリットが明確化（言語化）されたことにより、営業に活かすことができセールストークがレベルアップしました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- FC加盟店において弊社の技術・ノウハウを流出する恐れがあり、それを防ぐ契約条項が作成できました。現在、FC契約書にリバースエンジニアリングに関する条項を追記し、修正を完了しました。
- 「カビとり隊」で使用するロゴの統一を実施しました。以前まで様々なロゴを使用していましたが、1つに統一しました。

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

支援チームリーダーより

ブランディングによるフランチャイズ事業の拡大を目指して、「価値」「強み」の見える化（具体化）をキーワードに支援しました。

社員の皆さんで「価値」「強み」の言語化に取り組んでいただくとともに、「価値」「強み」の源である営業秘密を管理することの重要性や難しさを学んでいただきました。

伴走支援で得られた気づきや経験を今後の事業活動に活用していただき、「カビとり隊」事業が拡大することを期待しています。



支援チーム専門家

毛利中小企業診断士事務所
代表
毛利 裕之 氏

フランチャイズ（FC）展開に
関する助言を担当

オブザーバー

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

産業機械部門における事業・知財戦略ブラッシュアップ

企業概要

所在地	長崎県長崎市小浦町20番地
代表	代表取締役 高橋 伸也
ウェブサイト	http://www.kubo-ind.co.jp/
従業員数	161名
資本金	47,500,000円
設立	1948年
事業内容	・ 大型の鋼構造物を設計から製作まで一貫して実施 ・ 橋梁工事等に必要の溶接鉄骨材の矯正装置の製造販売 ・ 米海軍艦船修理事業や大型金属製品精密機械加工事業にも進出



溶接形鋼ひずみ矯正装置

優先課題

課題 権利消滅した既存技術も含め、自社の強み領域の見える化と共有

- ・ 独自技術の特許は権利が消滅しており、ハード追加等による新規出願や権利化等の知財戦略を検討する必要がある。
- ・ 知財戦略の検討に当たり、自社技術のニーズと競争力を分析し、下請けからの脱却を見据えた事業展開の戦略を構築する必要がある。

伴走支援内容

第1回 事業戦略確認

- ・ ニーズ分析：顧客ニーズとの合致の確認、競合との比較優位の検討
- ・ 目指す知財戦略のイメージ共有：出願権利化と営業秘密管理の線引きの協議

第2回 事業戦略ブラッシュアップ

- ・ 販路開拓方針の確認
- ・ ノウハウを活用したビジネスと新規特許出願の検討

第3回 知財戦略ブラッシュアップ

- ・ データを活用したビジネスにおける承諾取得に関する確認
- ・ データ取得・ノウハウ獲得を念頭に置いたビジネスモデル検討（レンタルとリース）
- ・ 国内外におけるコーポレートカラーを取り入れた商標権取得の検討

第4回 事業・知財戦略ブラッシュアップ

- ・ 海外展開：ベトナムにおける事業戦略の確認
- ・ 海外におけるブランドイメージ構築に向けた商標登録・商標戦略の検討
- ・ 技術開発要素を含むロードマップの検討



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- ・ベトナムを第一優先とした海外進出（事業戦略）の検討
- ・事業戦略を支えるブランド戦略（知財戦略）を明確化

支援先企業の声



久保工業株式会社
琴海工場 産業機械部 部長
北浦 栄次 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・各種機械装置の自動化を目指し、特許および商標登録取得を見据えながら、新しい装置の開発・販売を目指します。
- ・産業機械部専用のホームページの立ち上げを行います。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ベトナムを中心に、支店の設立や機械装置の製作、近隣諸国への販売を目指します。

支援チーム



支援チームリーダー

有限責任監査法人トーマツ
マネジャー
近藤 真吾 氏

支援チームリーダーより

- ・知財総合窓口等の支援機関の協力を得ながら、矯正装置が属する産業機械部門のみならず、全社的な事業戦略と知財戦略の構築を支援できたことは大きな成果です。



支援チーム専門家

エイト弁理士事務所
所長 弁理士
松本 秀治 氏

知財戦略に関する助言を
担当

オブザーバー

INPIT長崎県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

独自の漏水調査技術に関する事業・知財戦略ブラッシュアップと
営業秘密管理体制構築

企業概要

所在地	宮城県延岡市昭和町3丁目2016番地
代表	代表取締役 松本 幸三
ウェブサイト	http://suikentec.com/
従業員数	11名
資本金	1,000万円
設立	1985年
事業内容	官庁関係の水道管漏水調査、個人宅の漏水調査



漏水調査の様子

優先課題

課題 独自技術である漏水調査技術の競争力強化と営業秘密管理

- ・ 営業秘密の情報漏洩を防止するための社内管理体制の構築が必要である。
- ・ 特許出願内容を精査して今後の整合性を計り、検討すべき問題点がある。
- ・ 業務内容ごとに作業マニュアル等を作成して、コスト、作業時間、調査効果の比較表や差別化した独自工法による競争力アップと情報管理体制の強化。

伴走支援内容

第1回 事業戦略確認

- ・ 事業戦略の共有
- ・ 漏水調査のニーズ分析：顧客ニーズを探り、特許内容の構成要素の確認
- ・ 目指す知財戦略のイメージ共有：出願権利内容の分析と情報漏洩を防止するための、営業秘密管理の線引きと構成要件の協議

第2回 事業戦略ブラッシュアップ①

- ・ 知財を活かすための独自技術の知財戦略と競争力分析
- ・ 協同事業を行う為に必要な特許の使用範囲、ノウハウ管理に関する協議

第3回 事業戦略ブラッシュアップ②、営業秘密管理体制

- ・ 特許認証を受けた治具の現物を確認した上で、特許内容を精査して知財戦略の可能性を探るための協議
- ・ ノウハウとして抽出すべき作業の手順や判断基準に関する助言
- ・ 営業秘密管理の方法に関する助言（文章化、リスト化・ラベリング、アクセス管理など）
- ・ 営業秘密管理システムに関する方向性と社内体制の協議

第4回 事業戦略と知財戦略の整合性検討

- ・ 経営デザインシートに基づき、事業・知財戦略の確認
- ・ ノウハウを成文化した作業マニュアルの取り扱い・著作権に関する助言



対面支援の様子

伴走支援の成果

- ・事業戦略のブラッシュアップ
- ・ノウハウを含めた知財戦略のブラッシュアップ
- ・事業戦略と知財戦略の整合性の検討

支援先企業の声



水研テック株式会社
代表取締役
松本 幸三 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・知的財産権を守るには、知的財産の侵害を防止する事も重要だと思いますが、最も重要なことはその前に知的財産権の内容の精査と整合性を図る事と、権利を守るには一貫した情報漏洩防止対策強化が必要と言う事を学びました。
- ・本社と支社とで共有する情報管理方法も去ることながら、従来からの情報管理方式を見直して専門家の力を借りて漏洩防止対策を強化することに加え、社員教育の重要性や社内環境の整備改善に気が付きました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・今後は、専門家の手を借りて営業秘密の管理体制の強化対策を行います。
- ・今後の方向性として、「地元の力を、地域のために、地域貢献できる」ための、水道民営化時代に即応した地域貢献可能な事業戦略を立案します。
- ・今後の知財戦略として、先に取得した特許技術の整合性の検討を行い、模倣対策を考慮した特許申請と知財戦略に向けた技術開発を行います。

支援チーム



支援チームリーダー
有限責任監査法人トーマツ
マネジャー
近藤 真吾 氏

支援チームリーダーより

- ・知財総合支援窓口や金融機関の協力を得ながら、事業戦略実施に必要な、管理すべき営業秘密（ノウハウ）の具現化と管理体制の構築を支援できたことは大きな成果です。



支援チーム専門家
エイト弁理士事務所
所長 弁理士
松本 秀治 氏

知財戦略に関する助言を
担当

オブザーバー

延岡信用金庫、INPIT宮崎県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

海外ビジネス・知財戦略の構築と
特許情報を活用した商品付加価値化の体制作り

企業概要

所在地	宮崎県宮崎市川原町6番21号
代表	代表取締役 廣澤 直也
ウェブサイト	https://sunao-seiyaku.com/
従業員数	22名
資本金	100万円
設立	2011年
事業内容	- オリジナルのサプリメントや化粧品の受託製造 - 宮崎・九州産の素材を使った美容・健康に嬉しい加工食品のインターネット通販



bebeco まるごと離乳食シリーズ

優先課題

課題1 海外展開についてのビジネス全般の知識・知見を得ること

国内マーケットの縮小を考えると、中長期目線で輸出から始め、海外展開への準備をしていく必要がある

課題2 組織的にさらにアイデア出しの仕組みを作ること

アイデア出しのための仕組みのベースはあり、現状の社会の流れに沿った新たな視点で仕組み作りを模索しようとしている

伴走支援内容

第1回 全体方針の確認

- 支援の全体方針の意識合わせ：課題の深堀と共有、支援方針の合意

第2回 中国でビジネス展開する際の注意点

- 海外展開（中国を想定）を想定している商品について、日本国内での状況や実績、ターゲット、パッケージのことなどを説明頂いた上で、中国でのターゲットや売り方についての考え方などを専門家からアドバイス

第3回 特許情報を活かしたアイデア出し

- 既存の商品企画の仕組みや事例を確認しつつ、今後の機能性食品等も踏まえ、特許情報をアイデア出しに活用する方向で、既存の仕組みにどのように入れ込むかなどを検討

第4回 まとめ

- 知財を組織にうまく取り入れた成功事例の紹介
- 越境EC・中国輸出の成功例や失敗例の紹介（食品・サプリ・化粧品）
- 中国における知財関係の事例紹介



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- ・海外（特に中国）でのビジネス展開、商標・特許の重要性、知財の紛争リスクの理解
 - ・特許情報を活用したアイデア出しの理解と既存の仕組みとの融合の検討
- ⇒INPIT重点支援案件に採択

支援先企業の声



株式会社SUNAO製薬
代表取締役
廣澤 直也 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・海外展開に関して多くの学びと気づきがありました。現地の商習慣や費用感、価格設定、法的リスク等、海外展開する上で多くの知っておくべき情報を得ることができました。
- ・商標以外の知財に縁遠かったため、特許取得（特許技術開発）のためのヒントが得られるのではないかと思います。知財情報を創造に活かすことに興味を持ちました。結果、現在ある知財情報を活用して新たなアイデアを生み出す方法を知ることができました。また、商品企画メンバーの知財に対する意識が高まりました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ビジネスモデルを描けてきているので、ぜひ海外展開にチャレンジしたいと考えています。一方で、低リスクで展開できる国内市場もまだまだ魅力的でやれることがたくさんあることを再確認できたので、積極的に国内シェアも伸ばしていこうと思います。
- ・INPIT重点支援にも採択頂きましたので、全社員で知財活用やデザイン経営を学び、社内の共通言語を醸成していくことで組織力を高めていきたいと考えています。

支援チーム



支援チームリーダー
知的財産総合事務所
NEXPAT 所長・弁理士
羽立 幸司 氏

支援チームリーダーより

海外も含めたビジネスモデル等の事業戦略だけでなく、企画力という強みをさらに活かす具体的な組織作りへ向かって、タイミングがよい支援になったと思います。今後、デザイン経営についての1つ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
匠新（ジャンシン）
CEO
田中 年一 氏
中国展開に関する
助言を担当



支援チーム専門家
IP FORWARD
模倣対策部／ビ
ジネスサポート部部長
陸 洋森 氏
中国知財に関する
助言を担当



支援チーム専門家
株式会社lojus
海外プロデューサー
唐 晨杰 氏
中国輸出に関する
助言を担当

オブザーバー

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

海外展開を見据えた新事業「硬性内視鏡洗浄カバー」の販売戦略と知財戦略

企業概要

所在地	大分県大分市青崎一丁目3番42号
代表	代表取締役 竹崎 博
ウェブサイト	https://www.trytec-japan.com/
従業員数	27名
資本金	1,000万円
設立	2005年
事業内容	・製鉄所向けの特殊工具、土木工具の製造販売 ・新事業として医工連携で「硬性内視鏡洗浄カバー」を開発



「硬性内視鏡洗浄カバー」
製品イメージ

優先課題

課題1 参入戦略、販売戦略、販路開拓

医療機器の事業は異業種参入となるため、参入方法含めてビジネスの進め方が分からず不安を感じている

課題2 医療機器の薬事対応

海外展開も見据えて、薬事承認等のビジネスに必要な手続きがわからない

課題3 知財戦略

今後の知財取得の必要性、関係者との利益分配、他社の権利侵害調査が検討できていない

伴走支援内容

第1回 ビジネスモデル（日本）の検討

- ・上市スケジュールの現状確認とアドバイス
- ・競合製品との比較検討（トライテックの強み、差別化）
- ・仕入、開発、製造に関する現状確認とアドバイス
- ・ビジネスモデルの検討（価格設定、キャピタル・イクイップメントモデル等）

第2回 マーケティング戦略、製品の差別化要素の確認

- ・マーケティング戦略
- ・想定販売単価と製造関連の課題
- ・コネクタ部分の非臨床試験の可否検討

第3回 薬事承認の手続とロードマップの検討

- ・アダプター及びフィルターに関する薬事面の検討
- ・上市スケジュールに関する検討と留意点

第4回 知財戦略（守り：リスク管理）

- ・特許調査に関するアドバイス
- ・無償サンプル提供の対応に関するアドバイス
- ・今後の開発課題と対策に関する検討



対面支援の様子



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- ・ 上市に向けた製品設計の検討
- ・ 技術・知財的課題、薬事対応の課題の検討
- ・ 製造・マーケティングに関する課題の検討
- ・ ロボット手術等を見据えた将来製品戦略の検討

支援先企業の声



株式会社トライテック
代表取締役
竹崎 博 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・ 医療機器を製造販売するための会社としての心構え（理念、ビジョン等）を考え直すきっかけを頂きました。
- ・ 今までのモノづくりと全く違う事を改めて実感。使う人（医師）の先に人の命があることを常に考えたものづくりをやらなければならないと思いました。
- ・ 支援がなければここまでは絶対に辿り着けなかったとつくづく思います。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・ 今後ますます知財が資本以上に重要視されると感じているため、『アイデアを生み出す』会社づくりを試行錯誤しながら築き上げていきます。
- ・ すでにオペレーション型からプロジェクト型に移行しています。今後は社内の人材だけではなく、外部の人材も多く活用してプロジェクトを回していく会社づくりを目指していきます。

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

- ・ 従前から知財に力を入れた素晴らしい経営をされていらっしゃいました。
- ・ 新規事業（異業種参入）において知財は必須の要件です。提供価値とビジネスモデルの検討に知財戦略を組み込んでいくことで、競争力と参入障壁の構築が実現できます。
- ・ 今後もさらに知財経営を推進いただき、大きく成長されることを期待しています。



支援チーム専門家
スタンフォード大学
主任研究員
池野 文昭 氏

医療機器の海外展開に関する助言を担当



支援チーム専門家
プレパートナー株式会社
代表取締役
桜井 公美 氏

医療機器の上市・国内販売に関する助言を担当

オブザーバー

INPIT大分県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局

支援テーマ

エア注入式器具から派生した新商品開発に向けた知財活動支援

企業概要

所在地	宮崎県宮崎市清武町今泉甲4625-1
代表	代表取締役社長 山元 洋幸
ウェブサイト	https://onestep-miyazaki.com/
従業員数	26名
資本金	1,000万円
設立	2002年
事業内容	・エア遊具等のイベント遊具レンタル ・エア遊具の技術を応用して、コロナ感染者を隔離するための「エア式簡易陰圧室」を産学連携で開発



約1500㎡の日本最大級の巨大エア遊具。コースは全長250m。

優先課題

課題1 自社に開発部隊を有しない弱点をカバーしつつ新商品を開発する体制の構築

自社に開発部隊を有しない弱点をカバーするために、(a)新商品に必要な知財のライセンス、(b)商品に応じた共同開発パートナー（企業・大学・等）の探索、(c)共同開発で生じた知財の管理・活用に取り組む体制の構築、当面は社内の知財人材育成が課題である。

課題2 社内に知財人材がいない状況下での企業・大学等との協働による新商品の開発

社内に知財人材がいない状況下で、いかにして上記(a)(b)(c)を実行しつつ早期に新商品開発するかが課題であり、新商品開発に必要な他者（企業・大学等）との協働を速やかに開始することが課題である。

伴走支援内容

第1回 現状の詳細確認

- ・新商品についての現時点での構想を中心に詳細をヒヤリング
- ・新商品開発に向けた知財活動支援の支援内容について再検討

第2回 特許調査と社内提案・成功共有制度への助言

- ・特許調査の概要・手順の紹介
- ・エア注入式器具関連の特許調査の演習
- ・現有の社内提案・成功共有制度についてのヒヤリングと助言

第3回 他者との協働による新商品開発への助言

- ・共同開発の事例紹介
- ・支援企業で実施した特許調査結果のレビューと、具体的な新商品アイデアに関する意見交換

第4回 新商品開発フローに沿った検討

- ・支援企業自らが特許検索した結果を支援チームと共有し意見交換
- ・支援企業が発見した特許権（開発を予定している新商品に類似）を題材に権利侵害について助言



オンライン支援の様子

伴走支援の成果

- ・特許検索を通して新商品アイデアを得た
- ・共同開発パートナー探索について、大学との連携手法や留意点等を理解
- ・社長だけでなく社員も一緒に知財活動を経験し、「私の強み」から「我々の強み」への変革の契機になった

支援先企業の声



株式会社ワン・ステップ
代表取締役社長
山元 洋幸 氏

■ 今回の支援を通して得た気づき・学び・社内の変化

- ・知財に関して今までは自社を守るためのものという認識でしたが、知財を味方にするための具体的なアプローチ方法などを教えてもらいました。また、大学などの研究機関に依頼をしていくときには、自社でどのようにニーズを顕在化し、相談をすべきかについても事例をもとにしながらお聞きできたことは大変有意義でした。
- ・特許・商標・実用新案などをどのように調べるか？の手法を社内で習得することが出来たため、現在は新商品を開発する際の1つのフローとして、社内で簡易チェックをすることができるようになりました。

■ 今後の展望・方向性（知財経営を中心に）

- ・支援の後半では実際に弊社が検討している新商品を取り上げ、関連特許がないかなど実地でレクチャーを受けました。他社特許を侵害していないかの検討は、他社の「製品」ではなく「特許公報」と自社の「製品」を比較する必要があると理解できたことは大きな収穫でした。また、課題をどのように解決をするか？の大切さを特許に触れることで理解でき、これまで経営者がほぼ一人で行ってきた新商品開発や改善提案などについても、全社で取り組むことの必要性を理解できました。現在は毎月のアイデア検討会の実施を通じて、新商品・改善提案共に毎月20案以上が出るようになり、個人の強みを組織の強みに移行するきっかけができました。

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

支援チームリーダーより

「公開特許情報を活用した新商品開発」と「他者との協業による開発力の補完」をテーマに支援しました。新商品の検討過程で「他社特許の侵害回避検討」も経験してもらうことができました。支援を通じて経験されたことが今後の事業に役立つことを期待しています。

社員の方々も参加した伴走支援でしたので、今後の組織的な知財活動に繋がる契機になったと感じます。知財総合支援窓口等の支援を受けながら、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。



支援チーム専門家
株式会社TLO京都
広域事業部門長
橋本 和彦 氏

TLO実務に関する助言を担当

オブザーバー

INPIT宮崎県知財総合支援窓口、経済産業省 九州経済産業局