

知財経営支援ネットワークと特許情報の活用

—神戸モデル・石川モデルにおける特許情報を活用した企業支援事例—

IP Business Management Support Network and Utilization of Patent Information

特許庁 審査第二部搬送 主任上席審査官
(前：特許庁 総務部普及支援課 企画調査官)

沼生 泰伸

平成 18 年特許庁入庁。審査官・審判官として審査及び審判の事務に従事。また、審判企画室、世界知的所有権機関派遣等を経て、令和 7 年 7 月より総務部普及支援課企画調査官に着任し、地域・中小企業支援を担当。令和 8 年 7 月より現職。

1 はじめに

中小企業・スタートアップの「稼ぐ力」を高めるうえで、知的財産は権利取得の対象にとどまらず、経営戦略・事業戦略の中核を構成する経営資源の一つである。特許庁、中小企業庁、独立行政法人 工業所有権情報・研修館(INPIT)、日本弁理士会及び日本商工会議所の 5 者は、「知財経営支援ネットワーク」を構築し、それを基盤に、中小企業等や支援機関の知財経営リテラシーの向上と、中小企業等が抱える経営相談等に対して知財の観点からも効率的に支援を行えるよう、支援体制を強化してきた。そして、令和 8 年 2 月にはその更なる強化に向けたアクションプランを策定した。このアクションプランにおいては、知財情報分析を活用したビジネスマッチングや、強みの可視化による新市場開拓、新事業創出等の成果を全国へ展開する方針が示されている。

本稿では、知財経営支援ネットワークを活用して実施されている「知財経営支援モデル地域創出事業」のうち、神戸市及び石川県において実施されている事業を紹介しながら、中小企業等の支援における特許情報の活用例について紹介する。

2 「知財経営支援ネットワーク」とアクションプラン

近年、企業価値の源泉は、有形資産から技術、データ、ブランド、ノウハウ等の無形資産へと大きく移行している。特に中小企業・スタートアップにおいては、知財は「守り」のための制度利用にとどまらず、市場の選択、提携先の

探索、差別化の論拠の提示、資金調達の説得材料といった「攻め」の経営資源として位置付け直される必要がある。

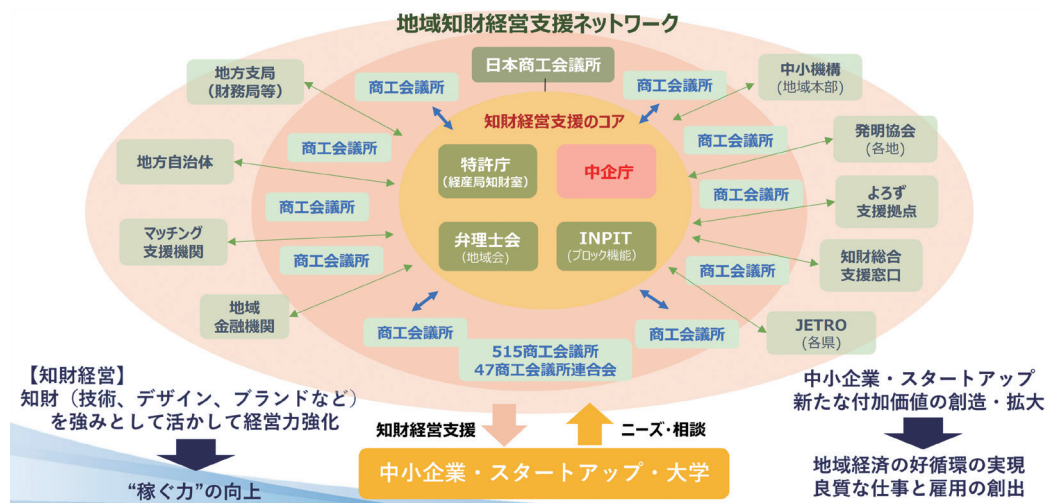
しかしながら、中小企業等の支援の現場では、依然として「知財支援＝出願・権利化支援」という理解が根強く、経営戦略や事業戦略と知財活用が十分に接続されていない場面も少なくない。

これに対して、令和 5 年 3 月に特許庁、INPIT 及び日本弁理士会が日本商工会議所と連携して「知財経営支援ネットワーク」を構築し、その後令和 6 年 12 月に中小企業庁が加わる形で当該ネットワークを拡充した。このネットワークを通じて、中小企業等への知財経営支援を強化・充実化し、地域の「稼ぐ力」の向上に取り組んできた¹。特に、特許庁等は、地域の支援機関が知財の観点をより自然に経営支援において組み込めるよう、地域での知財経営支援ネットワークの構築を支援し、その強化を進めている。

そして、令和 8 年 2 月には、知財経営支援ネットワークを構成する 5 者が共同で「知財経営支援ネットワークの更なる強化に向けたアクションプラン」²を策定した。同プランでは、地域ブロック毎の知財経営支援体制の構築、

1 「知財経営支援ネットワーク構築への共同宣言」
<https://www.meti.go.jp/press/2022/03/20230324001/20230324001-2.pdf>
「知財経営支援ネットワークの拡充に向けた共同宣言」
<https://www.meti.go.jp/press/2024/12/20241204001/20241204001-1.pdf>

2 「知財経営支援ネットワークの更なる強化に向けたアクションプラン」(令和 8 年 2 月 25 日) <https://www.jpo.go.jp/news/ugoki/202602/document/2026022501/chizai-keiei-shien-network.pdf>

図1 地域知財経営支援ネットワークのイメージ³

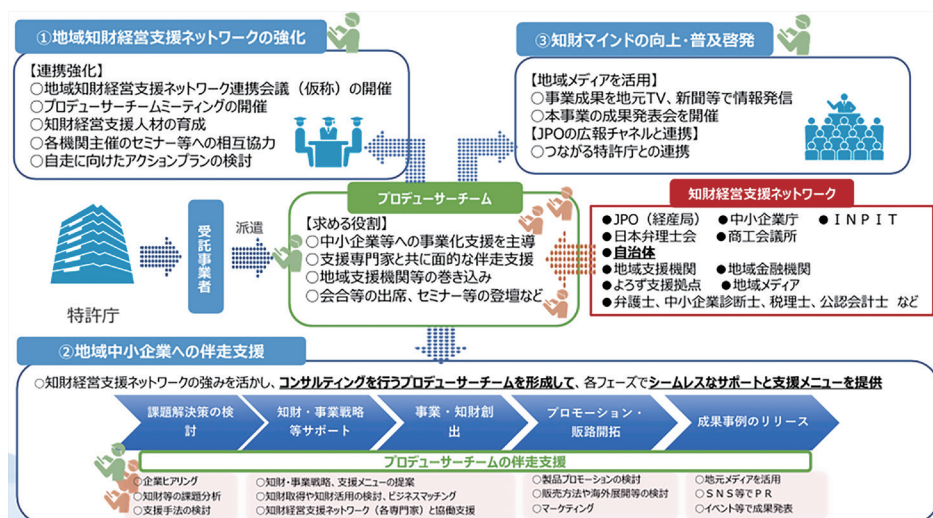
全国一律で高品質な知財経営支援サービスの提供、産学官連携による事業化支援、人材育成、知財侵害抑止、よろず支援拠点と INPIT 知財総合支援窓口等との連携強化などの取組を継続、拡充していくこと、さらに、「知財経営支援モデル地域創出事業」により得られた成果を全国へ拡大していくために、ツールやノウハウを「地域知財経営支援ネットワーク」へ提供していく方針が示されている。

3 知財経営支援モデル地域創出事業

「知財経営支援モデル地域創出事業」⁴は、知財を活用した地域の企業成長や地域活性化に意欲的な自治体（地

域）を「知財重点支援エリア」として指定し、当該地域に事業プロデューサーを派遣することで、中小企業等への一気通貫の伴走支援を実施しながら、地域知財経営支援ネットワークの強化を行う事業である。本事業の終了後には、地域の支援機関が連携して知財経営支援を自律的に行うことができる「モデル地域」を創出することを目指している。

令和6年度には青森県、石川県、神戸市の3地域で、令和7年度には愛知県、山口県、熊本市の3地域で開始され、令和8年度も事業を継続中である。本稿では、特許情報を活用している事例として、神戸市及び石川県における事業の事例を紹介したい。

図2 「知財経営支援モデル地域創出事業」のイメージ⁵

3 知財経営支援ネットワーク構築への共同宣言の概要 <https://www.meti.go.jp/press/2024/12/20241204001/20241204001-2.pdf>

4 「知財経営支援モデル地域創出事業」 https://www.jpo.go.jp/support/chusho/boshu_model.html

5 令和7年度「知財経営支援モデル地域創出事業」募集説明資料 https://www.jpo.go.jp/support/chusho/document/boshu_model_area/siryo.pdf

4 神戸モデル：特許情報を活用したマッチング支援

4.1 神戸モデルの概要

神戸市における「知財経営支援モデル地域創出事業」（神戸モデル）⁶は、神戸市における支援ネットワークの強化と地域企業のイノベーション創出を通じて、持続的な知財活用の促進を目指す「知財経営支援のモデル」を構築することを目的とするものであり、スタートアップへの伴走支援を行いながら、地域における連携機関が構成する支援ネットワークの連携強化を図るとともに、スタートアップへの伴走支援を行うことができる人材の育成も行っている。これらにより、神戸市発スタートアップの課題に直面した地域支援機関担当者がスタートアップに知財戦略の必要性の気づきを与えつつ迅速に適切な支援機関に接続（知財ブリッジ）できるようになり、確立された伴走支援スキームを継続して実施することができる知財エコシステムの形成を目指している。

4.2 神戸モデルにおける伴走支援の基本構造

神戸モデルの伴走支援は、スタートアップが連携候補探索から提案に至る過程で直面する二つの典型的な課題に対応するよう設計されている。第一は、「情報不足」や「出会う機会の少なさ」により、偶発的なマッチングに依存しがちであったこと、第二は、連携候補先へのプレゼンテーションが技術説明中心となってしまう、「相手企業の課題解決に資する提案」まで昇華できていなかったことである。このため、伴走支援プロセスを、STEP1「連携候補の探索フェーズ」とSTEP2「連携候補への提案フェーズ」の二段階で構成し、スタートアップが有する技術に関連する特許情報を抽出・分析することで、連携可能性の高い連携候補を絞り込んだ「ターゲットレポート」を作成し、自社と連携先の双方の資源を組み合わせ、未来のユーザーの求める価値を提供する「価値創造メカニズム」を組み込んだ「連携提案書」を作成する支援を行っている。

4.3 伴走支援における特許情報の活用

4.3.1 STEP1「連携候補探索フェーズ」

STEP1の「連携候補探索フェーズ」では、従前、「情報不足」や「出会う機会の少なさ」によって偶発的な出会いに頼ってしまっていたところを、支援対象企業ごとに、事業プロデューサー（PD）を中心に、弁理士及び知財ブリッジ人材⁷候補で構成される支援チームを編成し、弁理士が特許情報分析（検索式設計、技術動向把握等）を担い、知財ブリッジ人材候補が事業視点での解釈・仮説構築を担うことで、特許情報と事業情報を統合した連携候補探索を実施している。

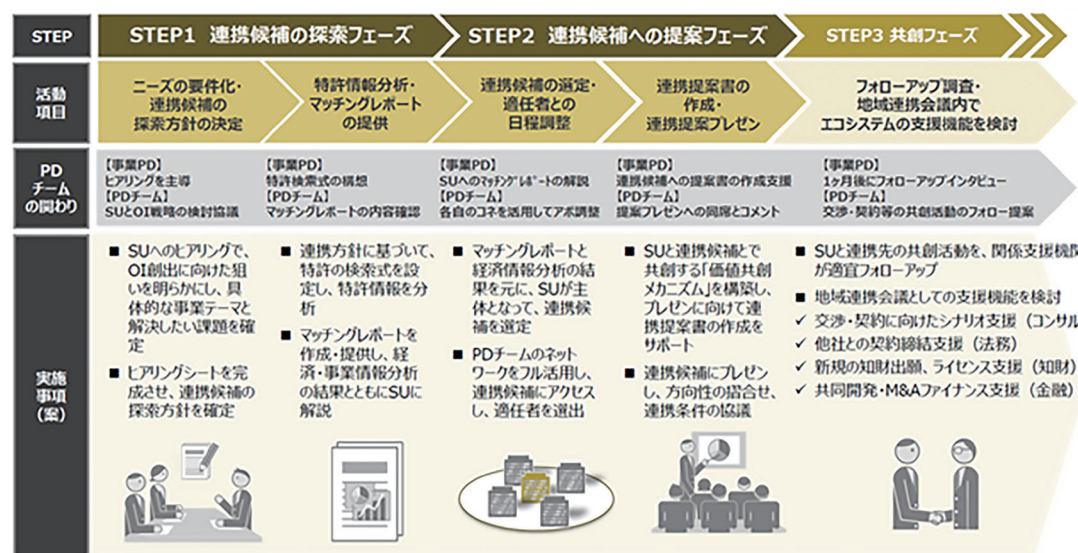
特許情報分析を行う際に重要となるのは、特許情報を単なる権利保護の資料ではなく、「どのような技術課題を解決しているのか」、「どの業界・用途において利用されているのか」及び「どの企業群が関心を持ちうるのか」を読み解く情報資源として用いることである。検索式は、どの企業のどの課題に自社技術がどう刺さるかを仮説化するための式として設計される。そのために、まずは支援対象企業へのヒアリングを通じて、当該企業の強みであるコア技術及び当該技術が解決している課題を明らかにする。そして、これらの情報を基に作成した検索式により、企業をリストアップし、その中から、出願件数や出願時期にも着目しながら、各企業が特に力を入れている技術領域を把握しつつ、支援対象企業の技術シーズが各企業の技術領域とどの程度関連があるか及び各企業が出願している特許の技術的な方向性に支援対象企業の技術シーズがどのように貢献できるかを考慮し、連携候補を絞り込んだ「ターゲットレポート」を作成する。

4.3.2 STEP2「連携候補への提案フェーズ」

STEP2の「連携候補への提案フェーズ」では、STEP1で作成したターゲットレポートにおける連携候補企業の中から選んだ企業に対して、「連携提案書」を作成する。連携提案書の作成において重要となるのは、単なる技術紹介ではなく、「相手企業の課題解決にどう貢献するか」を起点とした価値創造ストーリーに基づく

6 「令和6年度神戸市モデル事業 事業報告書」
https://www.jpo.go.jp/support/chusho/document/boshu_model/r6_report_03_kobe.pdf
「令和7年度神戸市モデル事業 事業報告書」
https://www.jpo.go.jp/support/chusho/document/boshu_model/r7_report_03_kobe.pdf

7 「知財ブリッジ人材」とは、専門家ではなく「つなぎ役」として、特許情報や技術情報の意義を理解し、技術や特許を自ら深掘りすることではなく、「これは専門家に相談すべきだ」と気づき、必要ときに適切な専門家へ接続できるような、「専門家ではないが、適切に知財支援へ接続できる人材像」のことである。

図3 神戸モデルにおける伴走支援の概要⁸

提案を行うことである。

まず、STEP1 で作成したターゲットレポート及び（特許情報だけでない）経済・事業情報分析を基に、支援対象企業が主体となって連携候補を選定する。当該候補に対して、経済・事業情報分析を基に、相手企業の事情やニーズに即して自社の技術の強み、類似技術との差異及び応用可能な方向性を再構成し、単なる技術説明ではなく、自社と連携候補とで共創する「価値共創メカニズム」を事業提案として伝えるための「連携提案書」を作成する。

4.4 特許情報活用の効果

特許情報（特許公報）には、その発明が解決しようとする課題も示されており、単に特許の権利範囲を示したり、技術内容を説明したりするだけの文書ではなく、その企業が進もうとしている方向性をも示唆しているものだといえる。この情報を活用することにより、従来は偶発的な出会いに頼っていたところを成功率の高い先に狙いを定めてアプローチすることが可能となるとともに、一方的な技術シーズの紹介にとどまらない連携先との共創のための提案が可能となっている。

4.5 伴走支援事例

株式会社 Holoway の事例⁹では、半導体関係は技術の情報をあまり出さないマーケットでありながら、公開情報である特許情報を活用することにより、同社の光学測定技

術と親和性が高い光学測定に対応する半導体プロセス開発に取り組んでいる会社をリストアップ（ターゲットレポートを作成）し、その中から選択された大手企業に対して、同社がいかに貢献できるか連携提案書を用いて示した結果、共同開発契約に至った。そしてその貢献も手伝って、総額 5.2 億円のシリーズ A 調達を成功させた¹⁰。

5 石川モデル：特許情報を用いた用途探索・市場探索支援

5.1 石川モデルの概要

石川県における「知財経営支援モデル地域創出事業」（石川モデル）¹¹は、製造業を中心とする地域産業構造を踏まえ、ニッチトップ企業の成長加速とスタートアップの成長・拡大を主要ターゲットとして設定し、ニッチトップ企業やスタートアップに対して伴走支援を行いな

9 令和7年度第1回成果報告会 <https://www.youtube.com/watch?v=J7ycx0CG9wQ>

10 PR TIMES「新たな光学測定技術で世界に挑む株式会社 Holoway、総額 5.2 億円のシリーズ A 調達を実施」
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000005.000140458.html>

11 「令和6年度石川県モデル事業 事業報告書」
https://www.jpo.go.jp/support/chusho/document/boshu_model/r6_report_02_ishikawa.pdf
「令和7年度石川県モデル事業 事業報告書」
https://www.jpo.go.jp/support/chusho/document/boshu_model/r7_report_02_ishikawa.pdf
「令和7年度支援事例集」
https://www.pref.ishikawa.lg.jp/syoko/chizai/documents/r7chizai_model_shienjireisyu.pdf

8 「令和7年度神戸市モデル事業 事業報告書」より

がら、地域知財経営支援ネットワークの強化を図っている。ネットワークの強化については、知財のアンテナを張りながら企業支援に当たり、適時適切に他機関と連携できる、知財支援リレー人材を育成するプログラムも実施しているところであるが、本稿では、特許情報を活用した伴走支援の内容について紹介する。

5.2 石川モデルにおける伴走支援の基本構造

石川モデルでは、事業プロデューサー（PD）が全支援対象企業の伴走支援を統括し、PD 補佐が各企業の伴走支援チームをリードし、各支援機関が伴走支援の計画・方針に沿った必要な調査・分析・資料作成・助言を担当している。また、各チームには、石川県産業創出支援機構（ISICO）が参画し、支援企業の継続的なフォローアップを行い「チーム連携窓口」として PD 補佐をサポートする体制となっている。

5.3 伴走支援における特許情報の活用

令和 7 年度の石川モデルでの伴走支援における特許情報活用の具体的な支援事例として、フジタ技研株式会社及び株式会社小松プロセスの例を紹介する。

フジタ技研株式会社の事例¹²では、自社開発のコーティング技術をガソリン車以外の新分野へ展開する必要性がある中で、支援チームが特許情報を分析し、競合他社がどの分野に関心を持っているかを把握したうえで、当社の技術や知見を活用して参入可能な分野を具体的に洗い出した。

株式会社小松プロセスの事例¹³では、再帰反射技術を用いた反射事業の更なる事業拡大に向けた新市場・新ニーズ開拓のため、特許情報分析を実施し、経営デザインシート作成やマーケティング戦略の具体化と組み合わせながら、競合他社の技術との比較や、ターゲットとなり得る市場領域の提案といった支援を行った。

これらの支援事例からもわかるように、特許情報は、マッチング支援の他に、用途探索や市場探索の支援にも有用に活用できるものである。

6 おわりに

以上、特許庁等が構成する知財経営支援ネットワーク、当該ネットワークのアクションプラン、知財経営支援モデル地域創出事業における特許情報の活用例について紹介した。活用例で示したように、特許情報は、単なる権利書や技術文献としての役割があるだけでなく、例えば、マッチング、用途探索及び市場探索にも活用することができる有用なものである。経営における知財情報の活用については、日本成長戦略に関連しても注目されているところであり¹⁴、中小企業やスタートアップが特許情報（知財情報）を経営に活かすことにより、稼ぐ力の向上につながることを期待したい。

12 「伴走支援事例（フジタ技研株式会社）」https://www.pref.ishikawa.lg.jp/syoko/chizai/documents/chizaisien_jirei_fujitagiken.pdf

13 「伴走支援事例（株式会社小松プロセス）」https://www.pref.ishikawa.lg.jp/syoko/chizai/documents/chizaisien_jirei_komatsuprocess.pdf

14 「自由民主党 日本成長戦略本部 提言」https://storage2.jimin.jp/pdf/news/policy/213459_1.pdf

