

知財金融に関する勉強会

日時：2024年1月26日(金) 15:30~17:30
 会場：三菱UFJリサーチ&コンサルティング
 株式会社 ミーティングルーム

「知財金融」は、企業の持つ知的財産(知財)に着目・評価して、金融機関が融資や本業支援を行うことです。知財金融の取り組みが始まって約10年が経過し、様々な「芽」が各地で見られるようになってきました。本勉強会では、知財金融の到達点と今後の更なる深化に向けて、様々な角度から意見を交換しました。

知財金融の現状と将来に向けて

肥塚直人氏

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
 持続可能社会部長 兼 知的財産コンサルティング室長

シンクタンクとしての立場から、中小企業庁や特許庁の取り組み、特許庁や地域金融機関から見た知財金融、今後の戦略などが説明されました。

中小企業政策と

中小企業知財関連施策の

現状

中小企業庁を中心に行われる中小企業政策は、以前は「中小企業の保護」が目的でしたが、現在は成長支援に重点が置かれています。補助金受給の際、「成長」が論点となったり、地域未来牽引企業や「100億円企業をもっと創出しよう」といった議論が行われて

ポイント

- ・ 中企庁や特許庁の中小企業政策と課題
- ・ 「知財金融」における地域金融機関との連携の重要性
- ・ 知財・無形資産の活用

います。こうした経緯から「選択と集中」による個別支援が重視されるようになりました。特許庁の施策「伴走型の支援」も注目を集めています。

経営技術に関連する個別機能や特定の場面に對する支援が増え、短期的な効果は見えやすいのですが、「対処療法的」になりがちなのが課題です。また、中長期的な競争力向上のための経営資源の獲得への意識や取り組みが十分ではない場合もあり、特許庁の施策と連携すべきだと考えます。

特許庁では、国の成長戦略と連動して中小企業の支援を進めました。知財の重要性に對する認識向上や知財の活用、知財経営の導入・定着、組織力の向上などがテーマとなっています。近



年、職員を派遣し、コンサルティングやアドバイスをを行う特許庁のハンズオン支援やINPIの加速的支援も行われています。ただし、知財の導入・定着は中長期的な取り組みでリーチできる企業は限られており、ポテンシャルのある企業を見逃しているという問題があります。

参加者：(会場)5名 (オンライン)2名

- | | |
|------|---|
| 長田敏彦 | INPIT 長野県知財総合支援窓口 事業責任者 |
| 幸田 務 | 正林国際特許商標事務所 知財・経営支援部長
(元尼崎信用金庫ソリューション推進部長) |
| 肥塚直人 | 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
持続可能社会部長 兼 知的財産コンサルティング室長 |
| 強瀬理一 | 株式会社きらぼしコンサルティング 取締役会長 |
| 鮫島正洋 | 弁護士法人内田・鮫島法律事務所 パートナー弁護士・
弁理士 |
| 比嘉 満 | INPIT 沖縄県知財総合支援窓口 事業責任者
おきなわフィナンシャルグループ 取締役監査等委員 |
| 家森信善 | 神戸大学経済経営研究所 教授 |
| 渡部博光 | 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社
フェロー(知的財産) 政策研究事業本部東京本部長 |



特許庁側から見た 知財金融

特許庁は長年、知財金融に取り組んできました。その目的は2つあります。1つは、金融機関を中小企業や地域支援の担い手として位置づけ、その金融機関と連携を図ること。もう1つは、特許庁がハンズオンのな支援にシフトする中、金融機関が注力している本業支援と連携することです。特許庁は国家全体の戦略に基づいて動いており、中小企業支援の裾野を広げることが狙いです。

知財金融は、特許庁が提唱する「知財支援普及」の一環で、中小企業のステージに応じた施策を段階的に展開しています。企業の多くが知財に無関心な状態で、特許庁やINPIITは直接アプローチできないため、金融機関を巻き込んでアプローチを行います。そして、金融機関と連携しながら知財活用や経営の実践、先進的取り組みに向けて段階を進めていくことが、知財金融の目指すべき姿です。

地域金融機関から見た 知財金融

金融機関は自らの目利き力を発揮し、企業の事業性を評価し、ファイナンスやコンサルティング支援を提供します。結果として、企業が成長すれば、資金需要やサービス利用の機会が増え

ます。金融機関はこのサイクルを意識しなければなりません。

金融機関のバランスシートにおいて「預金債権」は大きなアセットであり、取引先の借入金と繋がっています。取引先を支援することによって、取引先がよい経営資源を獲得し、利益につながるサイクルが回れば、金融機関にとってもアセットの質が高まることとなります。

金融機関は以前、条件に合う先に貸し付けることが主でしたが、現在は「取引先の成長と共に自身も成長する」という考え方にシフトしています。そのため、金融機関の資産としての人的資源や関係資産の重要性が高まり、これが経営戦略において重要になってきます。金融機関自身のマネジメントとして、取引先の成長を促進し、企業価値を高めていけるような人的資源や関係資産などの経営資源を獲得・育成することは、自身も成長するために重要です。この経営資源には、無形資産や知的資産、さらには組織能力も含まれています。

知財金融定着の トピックス

最近の取り組みは、大きく2つに分けられます。1つは「INPIITとの連携」で、各県の知財総合支援窓口と地元金融機関が連携協定を結んで行う支援が全国に広まっています。金融

機関からの要望で窓口のメンバーが研修会や勉強会などで知財に関する話を担当しています。また、金融機関と知財総合支援窓口が共催する合同セミナーや相談会の開催も増えています。

もう1つ、金融機関の「独自の動き」です。「知財マッチング」という流れも生まれました。いくつかの金融機関が独自のサービスとしてこれを開始しています。例えば、知財を経営サポートの一環として提供する金融機関が増えています。同時に、「ヒアリング力強化」を目指し、金融機関がヒアリングのために、特許庁が作成した知財金融のテキスト類を活用する取り組みも見られます。

今後に向けて

今後の課題は、「地域掘り起こし」

と「支援の在り方のアップデート」です。第3次地域知財活性化行動計画では、ヒト・モノ・カネに続く第4の経営資源である「知財・無形資産」の重要性が高まる中、企業がこれを獲得するための支援が大事だとしています。また、「関係機関とのネットワーク強化」「支援策の連携」も重要なテーマとされています。

移行戦略としての

知財・無形資産投資戦略

最後に、「知財・無形資産の投資・活用促進」について触れます。上場企業では、知的資産の取り組みや持続可能な経営のためのイノベーションを示すことが可能ですが、これをスタートアップや中小企業との建設的な対話にも応用できないかという問題が、推進計画の中で議論されています。

また、ガイドラインでは「移行戦略」として、あるいはAs・Is To・Beのギャップを埋めるために、経営資源の活用方法が重要視されています。これは、知財金融における重要なキーワードの一つです。



知的資産

取り組みの軌跡と

今後の方向性

— 強瀬理一氏

株式会社きらぼしコンサルティング 取締役会長

東京きらぼしフィナンシャルグループを例に金融機関の構造が説明された後、これまでの取り組みや課題が紹介されました。

事業性理解のための対話

金融機関としての企業支援は、最初はスムーズに進みませんでした。銀行員は企業の事業性を理解せず、資金繰りや財務、取引状況にしか目を向けておらず、経営者の視点が欠けていたからです。

銀行員が企業の事業性を理解するためには、経営者との対話が不可欠です。そこで、「取引先の知的資産の把握」を優先しました。知的資産には人材や技術、組織力等も含まれます。取引先には、知的資産を人的資産、構造資産、関係資産の3つに分けて説明しました。対話のサポートのために「知的資産経営報告書」「統合報告書」「経営デザインシート」を活用しました。



ポイント

- ・取引先の視点を持ち、対話することが不可欠
- ・対話のためにツールを活用
- ・銀行員、社員への啓蒙・教育が重要

取引先へのアプローチ

取引先へは、将来を考えさせるために若手行員を派遣し、経営者に会社の背景や目的を尋ねるよう指示しました。長い付き合いの相手にとって、再度話を聞かれることに疑問が生じる可能性もあるため、「学びたいので話を聞かせてください」と伝え、その内容を上司に報告させました。

次に、「事業価値を高める経営レポート」を使って企業評価を進めました。

事業性評価や審査においても当行は知的資産に着目してきました。「経営デザインシート」は現在コンサルティング部門で効果的に活用されています。

取引先と共に事業を検討していくには、産業構造の変化に対応してビジネスモデルを変え、それに基づいてどんな成果を出すかを考える必要があります。経済的価値だけでなく、社会的価値も考慮する必要があり、その実現には知的財産が重要です。



啓発活動や教育が コンサルティングへ展開

実は、企業自体が自社の強みを理解していないケースがあり、啓発活動が必要でした。そのため、社員と銀行員両方に対して知的資産の教育とコンサルティングを実施しました。初期の「知的資産経営導入プロジェクト」では、専門家と銀行員が取引先を訪問しました。これは、後に経営サポートのコンサルティングに発展しました。

「知的資産経営講座」には、報告書の作成などの内容が含まれ、時間がかかります。最初は東京都立産業技術研究センターと共同で行いましたが、現在は専門家や特許事務所の協力を得て、戦略コンサルティングに焦点を移しました。「きらぼしレポート」は、事業理解のための通信教育で、管理職を介さずに、若手と本部が連携しています。これに取り組んだ行員たちが管理職に昇進し、優れた人材となっています。今後は、自社内で知的財産評価コンサルティングを展開すべく教育とコン

サルティングメニューを整備し、知的財産管理技能士の資格取得を促進し、知的財産アナリストや弁理士の育成も検討しています。

知的資産で企業価値を向上させる

私たちは企業の成長や価値向上の促進のために知的資産を可視化し、実質的な資産に転換する活動を行っています。それは融資やビジネスマッチング、新事業、M&Aなどで、経営レポートや経営デザインシートを活用して将来のビジョンを明確にします。企業との対話を重視し、変化に対応するための取り組みをサポートします。銀行はこれらの活動を通して、結果として手数料を得ることが重要です。

独自の支援メニューも提供しています。知的財産権取得に関するサービスは専門家を紹介します。特許出願状況の分析や技術動向の調査には「DataPat」を活用しています。

これまで述べた内容を実現するには、知的財産管理技能士や知的財産アナリスト、場合によっては弁理士が必要ですが、銀行の役割は主に「気づきを与えること」にあります。したがって、こうした取り組みは銀行の責任範囲に含まれており、今後の金融機関の方向性の一例ではありますが、将来的には実現可能だと思えます。

知財窓口と 金融機関との 連携が定着

— 長田敏彦氏

INPI-T 長野県知財総合支援窓口
事業責任者

地域金融機関との連携件数が全国1位のINPI-T長野県知財総合支援窓口。その要因や取り組みについて説明されました。

ポイント

- ・長野県は金融機関との連携が全国1位
- ・要因は金融機関との包括連携協定と信頼関係
- ・金融機関職員のスキルアップが必要

長野県の窓口は県内に2か所あり、どちらも工業技術総合センター内に位置しています。特に長野市の窓口は、県の政策で同じフロアに中小企業支援機関が集まっており、互いに協力して充実した支援を提供できることが強みになっています。

全国の窓口で連携件数が多いのは、よろず支援窓口や商工会議所などですが、長野では金融機関が一番多く、令和4年度の連携件数は全国1位になりました。その要因は包括連携協

定です。現在、8つの金融機関と協定を結んでおり、最初に締結した長野県信用組合(けんしんBANK)は、知財に対する取り組みが特に優れています。次に締結した長野信用金庫は、県の信用金庫協会の事務局を担当していて、他の信用金庫にも広がりました。包括連携協定を結ぶことができた要因には、金融機関からの顧客紹介を受けるために、長年にわたって築いてきた信頼関係が大きな役割を果たしています。

金融機関には、知財知識を持つ人材が不足しています。知財が金融機関の優先事項ではないため、担当者が重要視しても幹部にまで届かないこともあります。そのため、役員への協定締結働き掛けや職員が企業の知財課題に気づく「目利き力」は重要で、知財研修を通じてこれを向上させています。研修は、2・3か月集中的に行うこともあります。また、私どもの支援担当者が支援時に同席することにより、現場で学び「目利き力」向上していただいています。

支援をする中で動きがあった時には、必ず支店長や営業担当へ連絡することも重要です。それにより、金融機関が一生懸命になってくれます。支援は金融機関が中心となって行っていきますので、私たちはその一部である知財面の支援をするにすぎません。やはり主役は金融機関だという意識を常に持つていなければなりません。

沖縄の知財に 関する金融連携 について

— 比嘉満氏

INPI-T 沖縄県知財総合支援窓口
事業責任者
おきなわフィナンシャルグループ
取締役監査等委員

地域金融機関の社外取締役の立場でもある比嘉氏から、沖縄県の現状と連携への取り組み、所感などが発表されました。

ポイント

- ・沖縄県は連携件数が少ない
- ・金融機関へのアピールは続けている
- ・金融機関に関心を持ってもらう工夫が必要

他県に比べて沖縄の金融連携は、まだまだ始まったばかりということとことです。これまで、地元金融機関を回って沖縄県知財総合支援窓口のPRを行ってきましたが、連携件数はあまり増えてはいません。また、中小企業支援機関の連携会議が年2回開催されていますが、21年度以前の金融機関からの参加は、沖縄県銀行協会と沖縄金融公庫のみでした。

それを踏まえて2022年度以降、金融機関の本店を訪問して窓口

との連携を依頼。さらに、金融機関の支店を訪問する許可をいただき、年間十数件回って、PRをしてきました。支店長によってさまざまな反応がありましたが「無料でやっている」ことで、関心を示してくださる方もいました。2023年4月には沖縄銀行と知財に関する包括連携協定を締結しました。1つでも形になってくれたので、他の金融機関の刺激になるのではないかと期待しております。また、本協定に基づき、営業店での知財相談会、商談会などを開催。沖縄銀行の役員向けにはセミナーを開催。タイトルは「無形資産時代における中小企業経営と地域機関の役割」です。このような活動により、窓口の金融連携件数は、やや上向きになっています。

銀行は地域に密着することで、地域社会の価値向上を図り、地域貢献を果たしていくことがミッションです。銀行は地域に密着することで、企業価値の向上を図るという意味でも重要であり、地域社会の価値向上につながるということは、金融機関の役員の方も理解を示しています。

ただ、知財を以て、事業可能性評価を実施するところまでは行っていませんので、いろいろな取り組みが必要だと思っています。今後は、セミナーやワークショップなどを通じて、知財が事業性評価に繋がることを広く認知させたいと考えています。

時代が変化し、知財金融が進んでいる

— 鮫島正洋氏

弁護士法人内田・鮫島法律事務所 パートナー弁護士・弁理士

2004年に特許庁の中小企業知財戦略支援事業の委員長に任命され、20周年を迎えました。その間、中小企業の知財戦略の啓発に取り組んできました。以前は中小企業の経営者から「知財にはコストがかかるし、即効性がない」という声がよくありました。

2007年頃には、知財を活用することで金融機関からの融資が得られる仕組みを横浜市とともに検討して参りました。狭い地域での取り組みであり、金融機関も少ないことから、難易度の高いプロジェクトでした。結果はともかくとして、知財金融の取り組みは重要だと感じました。

その後、10年ほど経ってから、特許庁が知財金融プロジェクトを進め、約3年間委員を務めました。このプロジェクトが、どう評価されたのかは分かりませんでした。金融の領域に関しては金融庁が管轄しており、特許庁は、かなり慎重で控えめな姿勢を取っていました。ただ、多くの金融機関や知財総合支援窓口が連携し、さまざまな事例が出てきています。このような成果は、おそらく知財金融プロジェクトがなければ実現しなかったでしょう。そ

地域金融機関へのフォロワーが進んでいる

— 家森信善氏

神戸大学経済経営研究所 教授

2007年頃は、金融機関は経営が厳しい時代で、リスク管理が重要でした。しかし、その後の12年間で状況が大きく変化し、リレーシヨシップバンキングのアプローチも変化しました。この事業もその時期に始まったので、金融行政としては追い風の時期だったと感じています。

地域金融機関は経営環境が厳しく、預貸利ざやが縮小しています。そのため、付加価値を提供する必要が生じ、知財を活用しようという考えが浮上しました。しかし、組織的に対応できる力を持つ機関はまだ少なく、多くは短期的な視点での対応が主流です。金融機関自体が知財の専門知識を持つことが難しいため、専門家を上手に組み入れる仕組みを整える必要があります。また、零細企業は費用の問題があり、国の援助を受ける体制をとらないと現実的ではありません。そのため、この2年ぐらい知財金融委員会では、INPIとの連携を強化する方策を検討してきています。

2022年12月に、中小企業庁の金融小委員会が出した「収益力改善支援に関する実務指針」があります。これ



は、専門家や認定支援機関が支援する際のガイドブックで、税理士や金融機関などと適切な連携を図ることが強調されています。さらに、DXや知的財産に関する課題が多様化する中で、適切な連携先を見つけるために知的財産の観点も考慮するよう提案されています。また、課題解決策の検討では「知的財産等の無形資産も考慮の上、検討することが有用である」という内容も加えました。具体的には、認定支援機関が補助金を受け取り、計画書を作成する際には、このマニュアルに基づいて作成しなければなりません。逆に専門家はこのマニュアルに従って作業を行うため、金融機関と協力して計画書を作成する際に、この実務指針の一部

を活用して組み込むことが可能です。
もう一つ、「業種別支援書の着眼点」というものがあります。これは、金融機関の若手職員向けの企業支援のためのマニュアルです。金融庁が熱心に

メガバンクでも知財に注目し始めている

—幸田務氏

正林国際特許商標事務所 知財・経営支援部長
(元尼崎信用金庫ソリューション推進部長)

最近、金融機関との連携が進んでいるという話がありました。地域金融機関だけではなく、メガバンクも知財に注力し始めており、私たちの事務所も連携が増えていきます。金融機関のよる取引先への支援と言つと、以前は、顧客を紹介するなどの手法が主でしたが、他の金融機関も同様のアプローチをしているので、相手の関心を引くことができず、相手の関心を引くことができませんでした。そこで、相手のニーズに合った提案をしたいと考え、メガバンクも知財の方向からの支

取り組み、全国の金融機関職員向けに講習会を開催しており、この中にも、知財を経営資源として調査することを含めることになりました。

援をしようということになり、すでに私たちが2年ほど一緒に取り組んでいます。具体的には、取引先が持つ特許などを分析し、適切な提案を行うという方法です。多くの案件が来ており、メガバンクが知財に力を入れていることが感じられます。地域金融機関だけではない、ということが今後の参考になるかと思っています。



質疑 応答



Q (幸田氏) 経営デザインシートと知的資産報告書の使い分けはどうしているのでしょうか？

A (強瀬氏) 経営デザインシートは将来を示すもので、ビジョンや経営方針を明確化できます。知的資産報告書には将来を記入する欄はありますが、価値創造ストーリーまで行くのは難しいと思います。そのため、企業支援にはデザインシートの方が適しています。また、デザインシートは「知財」欄があることも利点です。

Q (家森氏) 地方では専門家が不足しており支援が難しいと言われますが、いかがでしょうか？

A (長田氏) INPIT 知財総合支援窓口の支援担当者は調整役として機能しますが、専門家の深い支援は必要です。

窓口の強みは全国に登録された約1000名の専門家を無料で何度でも利用できる点です。専門家は適宜同行し、支援を行っています。

A (比嘉氏) 沖縄も窓口の仕組みは共通しています。まだ、金融関係で専門家を活用した事例がありませんが、これから取り組んでいきます。

Q (肥塚氏) 金融機関の方、全員に専門的な知識までは求められていないと思いますが？

A (強瀬氏) 銀行が経営者にアプローチするとき、切り口として知財は有効です。経営者が知財部門に不満を感じているケースが多々あり、金融機関が知財戦略を支援するという提案は受け入れられるのです。銀行員に専門知識がなくても対話が可能です。