

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果（結果）

【事業名】 B事業 「知的財産活用ビジネス支援事業」

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

〈課題〉

東海地域は、製造品出荷額等に占めるシェア19.9%と全国トップを占め、我が国随一のものづくり圏である。その東海地域の産業を支える中小ものづくり企業を取り巻く事業環境が、情報処理技術を核とした第4次産業革命、自動車の電動化・自動運転化等により大きく変わりつつあり、「新技術・リソース活用による商品力向上や新製品等の提供」を必要とする中小企業が多くでてきている。また、国内で登録されている特許のうち、約8割以上を大企業が保有しているが、うち約半数が自社内で実施されていない未利用特許である。こうした大企業の特許と当地域の中小企業の高い技術力とをマッチング（知財活用ビジネスマッチング）させることで、中小企業等の新事業創出の可能性を高めることが期待できるとともに、大企業の保有する知的財産を有効活用することができると考える。

〈方向性〉

中部経済産業局、愛知県、名古屋市と連携し、大企業等の開放特許を活用して、地域の中小企業の新事業創出を促す知財活用ビジネスマッチングを行う。オープン型の開放特許マッチング交流会、知財マッチングに関するハンドブックの作成、地域の金融機関・中小企業支援機関向けの勉強会等に連携して取り組むこととし、その一環として、当機構が、中小企業地域資源活用等促進事業助成金を活用して、開放特許ワークショップの開催、開放特許に関連するホームページ（以下HP）の整備を行い、知財活用ビジネスマッチングの促進を図る。

〈目標〉

- ① 開放特許ワークショップを実施し、開放特許に関するマッチング交流会や個別相談会に誘導する。具体的には、ワークショップを実施し、中小企業に開放特許を活用するメリットなどについて理解を深めていただくとともに、自社技術と大企業等の開放特許の掛け合わせにより新事業創出・新製品開発が可能かを専門家を交えてグループワークで検討し、今後の新事業創出につなげる。また、開放特許ワークショップの参加者に、中部経済産業局が実施するマッチング交流会や当機構が実施する個別相談会への参加を促し、さらなる新事業展開を期待する。
- ② 知財マッチングに関わるHPの整備を行う。具体的には、大企業等の開放特許の紹介やこれまでのマッチング支援事業の成功事例を掲載すること等により、知財マッチングの意義を広く周知する。
- ③ 上記①②の効果を検証し、愛知県や当機構が今後実施する事業へ反映する。具体的には、愛知県が令和3年度中に策定する「新あいち科学技術・知的財産アクションプラン2021-2025（仮称）」に開放特許ワークショップ（セミナー）を計画として盛り込むとともに、開放特許ワークショップ及び開放特許HPの事業を令和3年度以降も当機構で継続的に実施・運営することを目標とする。

〈事業実施計画〉

① 当初計画

(1) 予算 1,999,902 円

(2) 実施内容

①ワークショップの開催 年2回

②知財マッチングHPの作成

③知財マッチングの普及・啓発（県内中小企業などへの個別訪問）

(3) 実施期間

令和2年4月1日～令和3年2月28日

実施項目	令和2年度（令和2年～令和3年）											
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
① 開放特許ワークショップの開催（新規）				○						○		
② HPの作成（新規）		着手				完成						
③ 知財マッチングの広報、啓発												

② 変更計画

新型コロナウイルス蔓延により、当機構及び県内の中小企業の事業活動に制限が発生したため、事業計画を変更する。具体的には、知財マッチングの普及・啓発のための県内中小企業などへの個別訪問を取りやめるとともに、対面のワークショップへの参加を控える企業向けにオンラインセミナーの開催を行う。また、緊急事態宣言等の影響で事業着手が遅れたため、ワークショップの開催時期及びホームページの企画・制作時期の変更を行う。

（１）予算 1,999,902 円

（２）実施内容

①ワークショップの開催 年２回

②オンラインセミナーの開催 年１回

③知財マッチングHPの作成

（３）実施期間

令和2年4月1日～令和3年3月20日

実施項目	令和2年度（令和2年～令和3年）											
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
① 開放特許ワークショップの開催（新規）									○ ○			
② オンラインセミナーの開催（新規）											○	
③ HPの作成（新規）							着手				完成	

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

〈実施事業の内容・実績〉

（１）経費 1,907,280 円

（２）実施内容

①ワークショップの開催 ２回

中小企業に開放特許を活用するメリットなどについて理解を深めていただくとともに、自社技術と大企業等の開放特許の掛け合わせにより新事業創出・新製品開発が

可能かを、専門家を交えてグループワークし検討を行うもので、今後の新事業創出につながるものとして実施した。

〔概要〕

ー第1回ー

日時：令和2年12月4日（金）13：30～16：00

会場：ウインクあいち（愛知県産業労働センター）

名古屋市中村区名駅四丁目4番38号

参加費：無料

i) テーマ1：13:30～15:20

「デザイン思考による製品開発」

講師：高橋 学

（マナブデザイン株式会社 代表取締役 プロデューサー デザイナー、国立大学法人 秋田大学 大学院 非常勤 講師）

ii) テーマ2：15:30～15:50

「開放特許を活用した製品開発の事例」

説明：公益財団法人あいち産業振興機構

ー第2回ー

日時：令和2年12月11日（金）13：30～16：00

会場：ウインクあいち（愛知県産業労働センター）

名古屋市中村区名駅四丁目4番38号

参加費：無料

i) テーマ1：13:30～15:20

「新事業チャレンジと知財活用」

講師：飯山 隆幸

（ビジネスサポート研究所 代表、情報企画センター協同組合 専務理事、川崎市産業振興財団 知的財産 コーディネータ・新事業コーディネータ、かわさき新産業創造センター インキュベーションマネージャー）

ii) テーマ2：15:30～15:50

「国・愛知県の開放特許等の中小企業支援策」

説明：中部経済産業局、愛知県

<参加者>

12月4日／36名

12月11日／28名

<制作物>

A4チラシ

②オンラインセミナーの開催 1回

様々な案件でアイデアを求められるクリエイターのアイデア創出方法に触れることにより、参加者が新規事業・新製品を考える際に使える新しい視点や気づきを獲得してもらうとともに、その講義内の事例で開放特許を活用したビジネスアイデアを紹介することにより、開放特許活用への意識づけを行い、活用の検討を促すものとして実施した。

〔概要〕

「オンラインセミナー」

※当初は下記（参考）に記載した内容で開催予定であったが、講師の加藤 寛之氏が前日に入院し欠席となったため、加藤氏のセミナーは後日（令和3年2月26日）、動画配信とし、セミナーのスケジュールを変更して実施した。

日時：令和3年2月17日（水）13：30～14：50

会場：オンライン（Zoom開催）

参加費：無料

（※テーマ1：後日動画配信へ変更 下記＊参照）

ii）テーマ2：13:30～14:40 ※時間を繰上げ、20分延長して実施
「デザインプロセス&クリエイターとのコラボレーション」
講師：高橋 学

iii）テーマ3：14:40～14:50 ※時間を繰上げ、実施
「あいち知財活用マッチング ホームページのご紹介」
説明：公益財団法人あいち産業振興機構

<参加者>

32名

「動画配信」（＊）

日時：令和3年2月26日から配信

会場：動画配信（You Tube使用）

i）テーマ1：「クリエイターによるアイデア創出」
講師：加藤 寛之
（株式会社クリーク・アンド・リバー社 事業企画室 イノベーションプロデューサー）

<配信申込者>

39名

（参考）当初予定

日時：令和3年2月17日（水）13：30～15：30

会場：オンライン（Zoom開催）のみ

参加費：無料

i）テーマ1：13:30～14:20
「クリエイターによるアイデア創出」
講師：加藤 寛之
ii）テーマ2：14:30～15:20
「デザインプロセス&クリエイターとのコラボレーション」
講師：高橋 学
iii）テーマ3：15:20～15:30
「あいち知財活用マッチング ホームページのご紹介」
説明：公益財団法人あいち産業振興機構

③知財活用ビジネスマッチングHPの作成

大企業の開放特許を活用した中小企業の新事業展開を促進するため、開放特許の概要、

知財ビジネスマッチングの概要を説明した知的財産活用ビジネス支援事業のHPを新たに構築した。また、知財マッチングの成功事例、シーズ企業の紹介等を掲載したページを当機構HPに作成し構築したHPとリンクを張り、知財マッチングに関する最新情報の提供を行う事ができるようにした。

「知財活用ビジネスマッチングHP」

内容：知財活用ビジネスマッチングの解説、開放特許の解説、相談窓口紹介、シーズ紹介・事例紹介ページへのリンク

公開日：令和3年3月17日（水）

URL：https://www.aibsc.jp/tect_challenge/

「関連ページ」

＜開放特許（シーズ）紹介ページ＞

内容：各企業様の開放特許の紹介（当初掲載数 5社 53特許）

公開日：令和3年2月16日（火）

＜知財ビジネスマッチング事例紹介ページ＞

内容：知財活用ビジネスマッチング事例紹介（当初掲載数 2事例）

公開日：令和3年2月19日（金）

（3）実施期間及び実施スケジュール

令和2年4月1日～令和3年3月20日

実施項目	令和2年度（令和2年～令和3年）											
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
① 開放特許ワークショップの開催（新規）									12/7 12/11			
② オンラインセミナーの開催（新規）											2/17 2/26	
③ HPの作成（新規）							着手					完成

〈実施した結果、明らかになった課題〉

（1）開放特許ワークショップ（及びオンラインセミナー）

- ・ 開放特許そのものや大企業の開放特許を活用して新事業や新製品開発を実施する手法（知財活用ビジネスマッチング）の認知度を高めるため、今回、新事業及び新製品開発をテーマに広く受講者を集め、ワークショップの中で開放特許や知財活用ビジネスマッチングを紹介することとした。結果、ワークショップ等を通し、開放特許及び知財活用ビジネスマッチングについて、受講者からの理解を得ることはできた。しかし、知財活用ビジネスマッチングには、中小企業が自社の新製品開発に適した大企業等の開放特許（シーズ）を見つける必要があるが、すぐに見つかるとは限らないため、継続的に情報提供をしていく仕組みが必要である。
- ・ 知財活用ビジネスマッチングを成立させるためには、開放特許（シーズ）に合う新事業へ進出を検討する中小企業が必要である。新事業及び新製品開発をテーマに受講者を募り、アンケートを実施した結果、知財活用ビジネスマッチングの認知度が低いことが分かったため、今後も定期的にワークショップ等を実施して、知財活用ビジネスマッチングの活用を検討する中小企業を増やしていく必要がある。

(2) 知財活用ビジネスマッチングHP

- ・今回作成した知財活用ビジネスマッチングのHPを有効に活用するためには、積極的にHPを紹介し知名度を上げる必要がある。今後（すでに実施中であるが）、当機構や連携機関が実施するワークショップやセミナーで紹介を行う、特許活用コーディネーターを通し企業に個別に紹介する、連携機関へHPへのリンクを働きかける等を継続的に実施し、知名度を上げる。
- ・知財活用ビジネスマッチングを成立させるためには、中小企業の新事業に合う大企業の開放特許（シーズ）が必要であり、関連ページの開放特許（シーズ）紹介ページのシーズの数を増やす必要がある。関連ページの内容を充実されることは、知財活用ビジネスマッチングのHPの知名度を上げることにもつながると考える。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

(1) 開放特許ワークショップ（及びオンラインセミナー）

① ワークショップ（セミナー）参加者数

第1回参加者	36名	（目標数20名	達成率180%）
第2回参加者	28名	（目標数20名	達成率140%）
第3回参加者	32名	（目標数30名	達成率106%）

② ワークショップ（セミナー）満足度 ※大変参考になった、概ね参考になった計

第1回参加者	90.6%	32名中29名	（目標80%）
第2回参加者	77.2%	22名中17名	（目標80%）
第3回参加者	82.4%	17名中14名	（目標80%）

③ 中部経済産業局主催「知財ビジネスマッチング交流会」への誘導

ワークショップ参加者からの参加 9社 （目標数5社 達成率180%）

④ 具体的なマッチング相談（令和3年3月20日時点）

5件（目標数3件 達成率166.6%）

(2) 知財活用ビジネスマッチングHP

①開放特許（シーズ）掲載社数（令和3年3月17日時点）

5社（当初目標社数5社 達成率100%）

※現在、2社追加で掲載許諾済み。2社検討中。

②知財活用ビジネスマッチング事例数

2事例（当初目標3事例 達成率66.6%）

※現在、1事例掲載許諾済み。早期に目標達成予定。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

下記の対応を行い、引き続き、開放特許及び知財活用ビジネスマッチングの啓蒙、普及に努める。

- ・開放特許ワークショップに関しては、令和3年度は当機構の別事業（愛知県予算）で1回実施予定。（継続的に年1回程度実施する予定。）
- ・ワークショップ出席者及び知財マッチング交流会参加者について、当機構の特許活用コーディネーター及び特許活用リサーチャーがフォローアップを実施。具体的なマッチングに結び付ける。（目標数3件）
- ・知財活用ビジネスマッチングHPの開放特許（シーズ）紹介企業を、令和3年度中に10社、3年以内に30社へ増加させ、魅力的な情報が掲載されたHPとする。

注1）上記項目について詳細に記載してください。

注2）成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3）成果物（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真等があれば提出してください

い。