



県内中小製造業における
**知的財産権
活用実態調査
報告書**

平成15年12月

財団法人しずおか産業創造機構

県内中小製造業における知的財産権に関する実態調査の実施について

1. 調査の目的

日本の国際競争力の低下が懸念される中、経済活性化の起爆剤として、特許権や実用新案権などの知的財産権の活用に注目が集まっている。これは、長い低迷から脱した米国におけるプロパテント（特許保護）政策に範をならったものであり、政府は、平成14年7月、内閣総理大臣が主催する「知的財産戦略会議」において、「知的財産戦略大綱」を策定、「知的財産立国」を国家目標として政策に取り組むことを表明している。

また、学術機関に目を向けてみると、多くの大学が、TLO（技術移転機関）を設立し、学内における研究成果を特許化して民間企業に移転、事業化に結び付けようという動きに力を入れ始めている。

そして、昨年度（平成14年度）に当機構が実施した「県内中小製造業における新事業創出等実態調査」から、県内中小製造業においても、“技術開発に力を入れ、業績が好調な企業は特許制度を有効に活用している”実態が明らかになった。

そこで、本年度は中小製造業の知的財産権に対する意識や利用状況をアンケート調査により把握し、当機構の事業展開の基礎資料として支援施策の参考にすると同時に、好調企業における知的財産権の利用実態を紹介し、中小企業の新事業創出のための指針となるよう本報告書を作成するものである。

◆本調査が対象とする知的財産権について

本調査では知的財産権のうち、とくに製造業との関連が深い産業財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）を対象に調査を実施しています。

表. 本調査が対象とする知的財産権の概要

| 名称 | どのような権利か？ | 権利の対象となるもの | 権利期間 | 根拠法令 |
|-------|-------------------|----------------------------------|---------------|-------|
| 特許権 | 発明に関する権利 | 自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度なもの | 20年 | 特許法 |
| 実用新案権 | 小さな発明・アイデアに関する権利 | 「考案」のうち、物品の形状・構造または組合わせに関するもの | 6年 | 実用新案法 |
| 意匠権 | デザインを守るための権利 | 物品の形状、模様もしくは色彩またはこれらの結合にかかる美的創作物 | 15年 | 意匠法 |
| 商標権 | 商品名やサービスマークに関する権利 | 商品またはサービス業務につけられた文字・図形・色彩などの表示 | 10年 (更新可能) | 商標法 |

2. 調査方法

- ① アンケート調査
- ② 事例調査

3. 調査対象

静岡県に所在する中堅及び中小製造業を無作為に抽出

4. 調査時期

- ① アンケート調査：平成15年9月
- ② 事例調査：平成15年11～12月

5. 調査方法

- ① アンケート調査：郵送によるアンケート方式
- ② 事例調査：各社（事業所）への訪問によるヒアリング方式

6. 調査内容

調査目的に従い、次の観点から中小製造業経営者の知的財産権に対する意識と制度の利用状況について収集した。（アンケート調査票巻末）

- (1) 中小製造業の経営状況について
- (2) 知的財産権制度への意識・戦略および活用状況
- (3) 知的財産権制度を利用した市場開拓
- (4) 支援策について

7. 調査データの集計・分析

調査データは、設問ごとの単純集計のほか、売上増減別、収益増減別などのクロス集計により、実態と傾向をより具体的に把握するための整理分析を行った。

8. 調査票の配布・回収

- ・ 調査票配布数 1,588社
- ・ 調査票回収数 509社（回収率32.0%）

9. アンケート調査の回答企業の属性

●業種別 (社) (%)

| | | |
|-------------|----|------|
| 食料品・飲料 | 70 | 13.6 |
| 繊維品 | 12 | 2.4 |
| 家具・木材・木製品 | 30 | 5.9 |
| パルプ・紙・加工品 | 30 | 5.9 |
| 出版・印刷 | 24 | 4.7 |
| 化学・石油製品 | 9 | 1.8 |
| プラスチック・ゴム製品 | 39 | 7.7 |
| 窯業・土石製品 | 10 | 2.0 |
| 鉄鋼・非鉄金属 | 12 | 2.4 |
| 金属製品 | 52 | 10.2 |
| 一般機械器具 | 48 | 9.4 |
| 電気機械器具 | 46 | 9.0 |
| 輸送用機械器具 | 70 | 13.8 |
| 精密機械器具 | 15 | 2.9 |
| その他 | 42 | 8.3 |

●経営者の年齢 (社) (%)

| | | |
|--------|-----|------|
| 20歳代 | 1 | 0.2 |
| 30歳代 | 14 | 2.8 |
| 40歳代 | 82 | 16.1 |
| 50歳代 | 190 | 37.3 |
| 60歳代 | 174 | 34.2 |
| 70歳代以上 | 44 | 8.6 |
| 不明 | 4 | 0.8 |

●創業時期別 (社) (%)

| | | |
|----------|-----|------|
| 昭和19年以前 | 74 | 14.5 |
| 昭和20～39年 | 193 | 37.9 |
| 昭和40～63年 | 212 | 41.7 |
| 平成元年以降 | 21 | 4.1 |
| 不明 | 9 | 1.8 |

●資本金別 (社) (%)

| | | |
|-----------------|-----|------|
| 1,000万円未満 | 36 | 7.1 |
| 1,000～3,000万円未満 | 272 | 53.3 |
| 3,000～5,000万円未満 | 95 | 18.7 |
| 5,000万円～1億円未満 | 70 | 13.8 |
| 1億円～3億円未満 | 29 | 5.7 |
| 3億円以上 | 5 | 1.0 |
| 不明 | 2 | 0.4 |

●従業員数別 (社) (%)

| | | |
|----------|-----|------|
| 20人以下 | 12 | 2.4 |
| 21～50人 | 212 | 41.6 |
| 51～100人 | 194 | 38.1 |
| 101～200人 | 71 | 13.9 |
| 201～300人 | 14 | 2.8 |
| 301人以上 | 4 | 0.8 |
| 不明 | 2 | 0.4 |

●常用従業員の平均年齢別 (社) (%)

| | | |
|--------|-----|------|
| 20歳代 | 4 | 0.8 |
| 30歳代 | 220 | 43.2 |
| 40歳代 | 246 | 48.3 |
| 50歳代以上 | 32 | 6.3 |
| 不明 | 7 | 1.4 |

●生産形態 (社) (%)

| | | |
|---------------|-----|------|
| 自社製品の製造・販売が中心 | 152 | 29.9 |
| 自社製品と受注加工品の両方 | 91 | 17.9 |
| 大半が受注加工品 | 264 | 51.8 |
| 不明 | 2 | 0.4 |

目 次

| | |
|---|----|
| I 全体要約 | 1 |
| II アンケート調査結果 | 7 |
| 1 静岡県の中小製造業の経営・取引状況..... | 9 |
| 1-1 改善の兆しがうかがえる企業業績..... | 9 |
| 1-2 多様化する取引先からの要請..... | 10 |
| 1-3 取引先からの要請に対する対応策..... | 11 |
| 2 知的財産権の活用状況について..... | 13 |
| 2-1 自社に対する自社の意識..... | 13 |
| 2-2 自社業界における知的財産権に対する意識..... | 14 |
| 2-3 知的財産権の出願経験..... | 15 |
| 2-4 知的財産権の保有状況..... | 16 |
| 2-5 特許権・実用新案権の実施化率..... | 18 |
| 2-6 特許権・実用新案権の技術分野..... | 19 |
| 2-7 知的財産権を出願・保有する目的..... | 20 |
| 2-8 知的財産権の効果..... | 21 |
| 2-9 知的財産権の効果を得るために経営上必要なこと、 知的財産権のデメリット..... | 22 |
| 2-10 知的財産権と産学官連携①..... | 23 |
| 2-11 知的財産権と産学官連携②..... | 24 |
| 2-12 知的財産権を出願しない理由..... | 25 |
| 3 知的財産権の管理体制..... | 26 |
| 3-1 知的財産権の管理体制..... | 26 |
| 3-2 職務発明の規定..... | 27 |
| 3-3 知的財産権の維持費用..... | 28 |
| 3-4 知的財産権の模倣・盗用の被害①..... | 29 |
| 3-5 知的財産権の模倣・盗用の被害②..... | 30 |
| 4 知的財産権のその他の利用状況..... | 31 |
| 4-1 外部からの技術導入①..... | 31 |
| 4-2 外部からの技術導入②..... | 32 |
| 4-3 知的財産権の海外出願①..... | 33 |
| 4-4 知的財産権の海外出願②..... | 34 |

| | | |
|----------|----------------------------|----------------------|
| 5 | 今後の知的財産権の活用方針 | 35 |
| 5-1 | 今後の知的財産権の利用方針 | 35 |
| 5-2 | 知的財産権を利用するための経営課題 | 37 |
| 6 | 行政の支援策について | 38 |
| 6-1 | 知的財産権に関する公的支援サービスの利用状況 | 38 |
| 6-2 | 知的財産権を利用するために期待する公的支援 | 39 |
| 6-3 | 行政に期待する支援策 | 40 |
| 6-4 | 活用したいアドバイザー | 41 |
| | | |
| Ⅲ | ヒアリング調査 | 43 |
| <hr/> | | |
| | (民間企業) | |
| A社 | 独自技術を守るために知的財産権を利用 | <一般機械器具> 46 |
| B社 | 知的財産権戦略を重視した製品開発 | <一般機械器具> 47 |
| C社 | 専門の知的財産権担当者が管理を行なう | <電気機械器具> 49 |
| D社 | 外部特許技術を導入し、事業の拡大に成功 | <プラスチック・ゴム製品> 50 |
| E社 | 特許技術をライセンス供与し、全国ネットワークを構築 | <一般機械器具> 51 |
| F社 | 大手素材メーカーとの共同出願により、成果を上げる | <輸送用機械器具> 52 |
| G社 | 自社ブランドを構築するために商標権を活用 | <繊維品> 53 |
| H社 | 最新の光触媒技術を特許出願 | <その他製造> 54 |
| | | |
| | (支援機関) | |
| | 「静岡TLOやらまいか」 | 大学から企業への技術移転を仲介する 55 |
| | 「静岡県知的所有権センター」 | 特許流通事業を推進する 57 |
| | | |
| Ⅳ | まとめ | 59 |
| <hr/> | | |
| 1 | 知的財産権は、中小企業にこそ活用がふさわしい経営資源 | 61 |
| 2 | 好調企業にみる知的財産権活用戦略 | 62 |
| 3 | 具体的な活用方法 | 63 |
| 4 | 知的財産権の活用に向けて求められる施策 | 65 |
| | | |
| Ⅴ | 参考資料 | 67 |
| <hr/> | | |
| | アンケート単純集計データ | 69 |
| | アンケート調査票 | 79 |

I

全体要約

I 全体要約

アンケート結果

静岡県の中小製造業の経営・取引状況

- 前期と比較した今期の業績をみると、売上高や経常利益のプラスを見込む企業の割合が増える一方で、マイナスを見込む企業の割合は低下しており、株価の上昇など景気回復への期待が高まる中、県内企業の業績にも改善の兆しがうかがえる。
- こうした明るい材料がある一方で、県内企業は、取引先からの各種要請は、今後、一段と多様化し強まるとみており、経営環境の先行きに対して楽観視していない。

知的財産権の活用状況について

- 自社の経営における知的財産権の重要性を聞いたところ、「重要である」と回答した企業が全体の2割強、「やや重要」が3割、「あまり重要でない」が3割、「重要でない」が1割となった。知的財産権を重視する企業ほど、好調な企業の割合が高く、「重要である」とした企業の4割以上で、経常利益が増加している。
- 知的財産権を出願した経験のある企業は全体の過半数に達し、そのうち8割以上が現在も何らかの知的財産権を保有している。知的財産権の種類別にみると特許権を保有している企業が最も多く、保有件数では1～2件とする企業が多い。
- 知的財産権を出願する目的は、「他社の類似技術に対抗」という防衛的な回答のほか、「自社ブランドの確立」や「自社の独占的市場の形成」など販路開拓に関する回答、「企業の信用度の向上」など、間接的な効果を期待する回答が目立った。
- 知的財産権の効果を得るために、6割以上の企業が「自社の技術力」の強化が必要だと考えている。また、知的財産権を利用する上でのデメリットは「費用がかかる」ことであり、約8割の企業が「出願にかかる費用水準は高い」と感じている。
- 知的財産権を出願した経験のない企業に聞いた出願しない理由は、「知的財産権を利用するような製品や技術はないから」が5割と、技術力不足を挙げる企業が最も多かった。また、「経営上の支障を感じないから」という回答も、同じく5割に達した。

知的財産権の管理体制

- 知的財産権に対する管理体制は、「専門の知的財産権担当部門」がある企業は1.9%にとどまり、「弁理士等の外部に委託している」企業や「製造や開発部門が兼任している」企業が多かった。
- 職務発明を管理する社内規定のある企業は全体の1割程度であるが、「今後、社内規定の整備を検討したい」という企業は6割に達し、職務発明の取扱いに対する関心が県内中小

製造業においても高まっていることが明らかになった。

- 知的財産権を侵害を受けた経験がある企業は、知的財産権を出願した企業の約4分の1であり、侵害の相手企業は国内の同業の中小企業が最も多い。侵害への対処法は、「弁理士に相談して対処」の回答が最も多く、「民事訴訟にて対処」と回答した企業は1割程度だが、なかには数億円にものぼる賠償金を手にした企業もある。

知的財産権のその他の利用状況

- 技術力の向上などのために、6割の企業が、外部からの技術導入の必要性を感じているが、導入実績のある企業は1割にも満たない。また、外部技術を導入するための課題は、「技術的価値の評価」、「情報入手が困難」、「社内の人材不足」が上位を占めた。
- 知的財産権は、各国独立に与えられるため、知的財産権を出願する場合、自社の事業に関わりのあるすべての国への出願を検討しなくてはならない。しかし、海外出願の経験がある企業は、海外で事業を展開する企業でも約2割にとどまり、国内での出願状況と比較して利用は少ない。
- 今後の海外出願予定を聞いたところ、海外展開する企業では、「出願する予定」と「検討中」の回答が合わせて4分の1に達した。また、「場合によっては検討する」の回答も半数以上に達することから、海外出願も、海外で事業を展開する企業を中心に今後、徐々に浸透していくと考えられる。

今後の知的財産権の利用方針

- 今後の知的財産権の利用方針については、「内容によって利用する」の回答割合が高く、県内中小製造業は知的財産権の利用について、費用面や効果面をみながら慎重な姿勢であることがうかがえる。
- しかし、企業の業績別にみると、経常利益が増加した企業ほど知的財産権を「積極的に利用する」という回答の割合が高くなっており、増益企業ほど、自社の優位性を高めるために知的財産権を活用する意識が高いことが読み取れる。

その他の支援策について

- 知的財産権に関する公的支援サービスの利用状況は、全体として、「詳細を知らない」、「利用しない」との回答が多く、利用促進のためにはサービス内容の一層のPRが求められる。
- また、知的財産権を利用するために期待する公的支援は、“知的財産権の出願経験がある企業”は実務的な支援を求める要望が強く、“知的財産権の出願経験がない企業”では情報提供を求める意見が多かった。このことから、対象企業の経験に見合った支援策を、わかりやすく誘導していく必要性が高いと考えられる。
- 経営全般に関して行政に期待する支援策は、「金融面の支援」、「人材育成等に関する支援」、「販路開拓支援」と、幅広い要望が上位を占めた。

まとめ

知的財産権を活用する必要性が高まる

- アジア諸国の台頭など経済のグローバル化が進む中で、中小企業が競争力を維持していくためには、独自の技術・製品開発を通じて新しい付加価値を創造していく重要性が増している。そして、新たに開発した製品や技術を守って独自の市場を開拓するために、知的財産権を戦略的に活用していくことの必要性が高まっている。

好調企業にみる知的財産権活用戦略

- 知的財産権を活用し成果を上げている企業は、インターネットなどを通じた継続的な知的財産権情報の収集に務め、技術動向や他社の開発状況を把握し、研究開発のヒントとしている。
- 経営資源の“選択と集中”を、知的財産権戦略にも活かしており、事業のコアとなる技術・製品については、周辺技術も含めて集中的に複数の権利を出願することにより、独自市場を形成している。
- 会社全体の知的財産権意識を高め、知的財産権の観点から社内の“技術”や“ノウハウ”、“製品”を見直している。また、報奨制度や職務発明に関する規定を設け、従業員のモチベーションを高めている。
- 外部技術の導入や、逆に自社技術の外部へのライセンス供与などを通じて、事業拡大に結び付けている企業も多い。

具体的な方策

- 知的財産権を効果的に利用していくための、具体的な方策としては、
 - ① 知的財産権情報の有効活用
 - ② 重点分野への知的財産権の集中出願
 - ③ 会社全体における知的財産権意識を高めること
 - ④ 知的財産権を核とした外部組織との上手な連携がポイントとなる。

行政に求められる施策

- 知的財産権に関する公的支援サービスは、全体的に認知度が低く、利用促進のためには、サービス内容の一層のPR強化が不可欠である。また、知的財産権の出願経験の有無により企業が求める支援策は異なるため、企業ごとの経験に見合った施策をわかりやすく提供していくことが求められる。

Ⅱ

アンケート調査結果

1

静岡県の中小製造業の経営・取引の現況

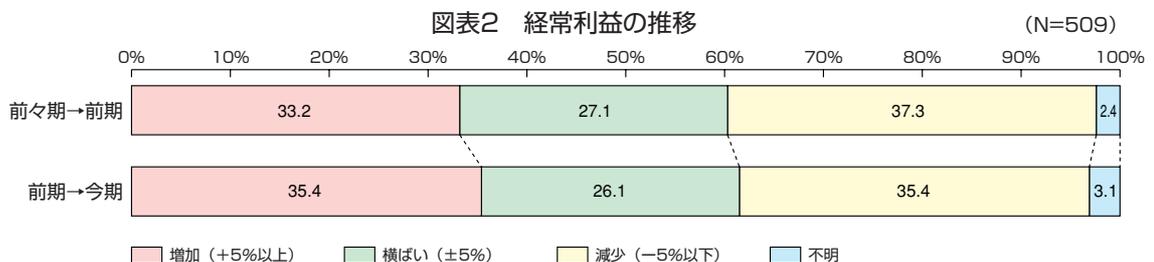
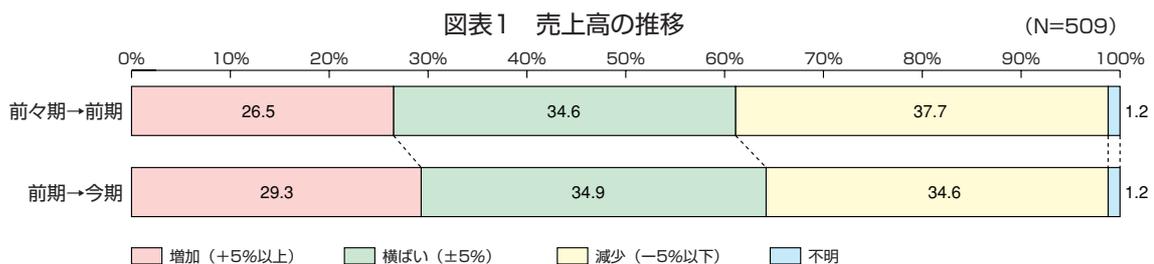
1-1 改善の兆しがかがえる企業業績

●景気回復への期待が高まる中、県内企業の業績に改善の兆し

前期と比較した今期の中小企業の業績をみると、売上高や経常利益の増加を見込む企業の割合が増える一方で、減少を見込む企業の割合は低下しており、株価の上昇や景況感の改善など景気回復への期待が高まる中、県内企業の業績にも改善の兆しがかがえる。

●売上高の推移について“前々期→前期”と“前期→今期”を比較すると、売上高が増加（+5%以上）した企業の割合が上昇する一方で（26.5%→29.3%）、減少（-5%以下）した企業の割合は低下しており（37.7%→34.6%）、売上高は回復傾向がかがえる（図表1）。

●経常利益の推移についても、利益が増加（+5%以上）した企業の割合が上昇する一方で（33.2%→35.4%）、減少（-5%以下）の割合は若干低下しており（37.3%→35.4%）、株価の持ち直しなど景気回復への期待が高まる中、県内企業の収益力も改善の動きがみられる（図表2）。



1-2 多様化する取引先からの要請

●取引先からの要請は、一段と強まる

「低価格化」、「高品質・高度化」、「短納期化」などの要請は当然となっている。今後は、「製品開発への参画」、「環境への対応」、「情報化」といった要請が強まるとみられ、取引先からの要請は一段と強まり、多様化が進むと予想される。

とくに、「製品開発への参画」は増加幅が大きく、中小企業には、独自の知恵を發揮していくことが期待されている。

- ここ3年間で取引先から強まった要請は、順に「低価格化（92.7%）」、「高品質・高精度化（72.9%）」、「短納期化（69.0%）」となっている（図表3）。
- 今後、強まると予想される要請をみると、「低価格化」以外の全ての項目でポイントが増加しており、取引先からの要請はさらに多様化し、県内企業は幅広い対応が要求されると予想される。とくに、「製品開発への参画」（+10.4ポイント）の増加が大きく、中小企業には、価格競争だけでなく独自の知恵を發揮することが期待されている。

図表3 取引先からの要請の変化

（単位：％、複数回答、N=509）

| | 低価格化 | 高品質・高精度化 | 短納期化 | 環境への対応 | 小ロット化 | 多品種化 | 情報化 | 新製品開発 | 製品開発への参画 | 充実 アフターサービス | 海外進出 |
|--------------------|------|----------|------|----------|-------|------|----------|-------|-----------|----------------|------|
| ここ3年間で強まった | 92.7 | 74.3 | 69.0 | 60.1 | 57.0 | 49.5 | 41.7 | 29.9 | 28.5 | 25.0 | 9.0 |
| | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ | ↓ |
| 今後、強まる | 84.5 | 80.2 | 69.3 | 68.9 | 57.2 | 53.3 | 49.3 | 36.7 | 38.9 | 32.6 | 15.1 |
| ポイント差 (今後-ここ3年) | -8.2 | 5.9 | 0.3 | ② 8.8 | 0.2 | 3.8 | ③ 7.6 | 6.8 | ① 10.4 | 7.6 | 6.1 |

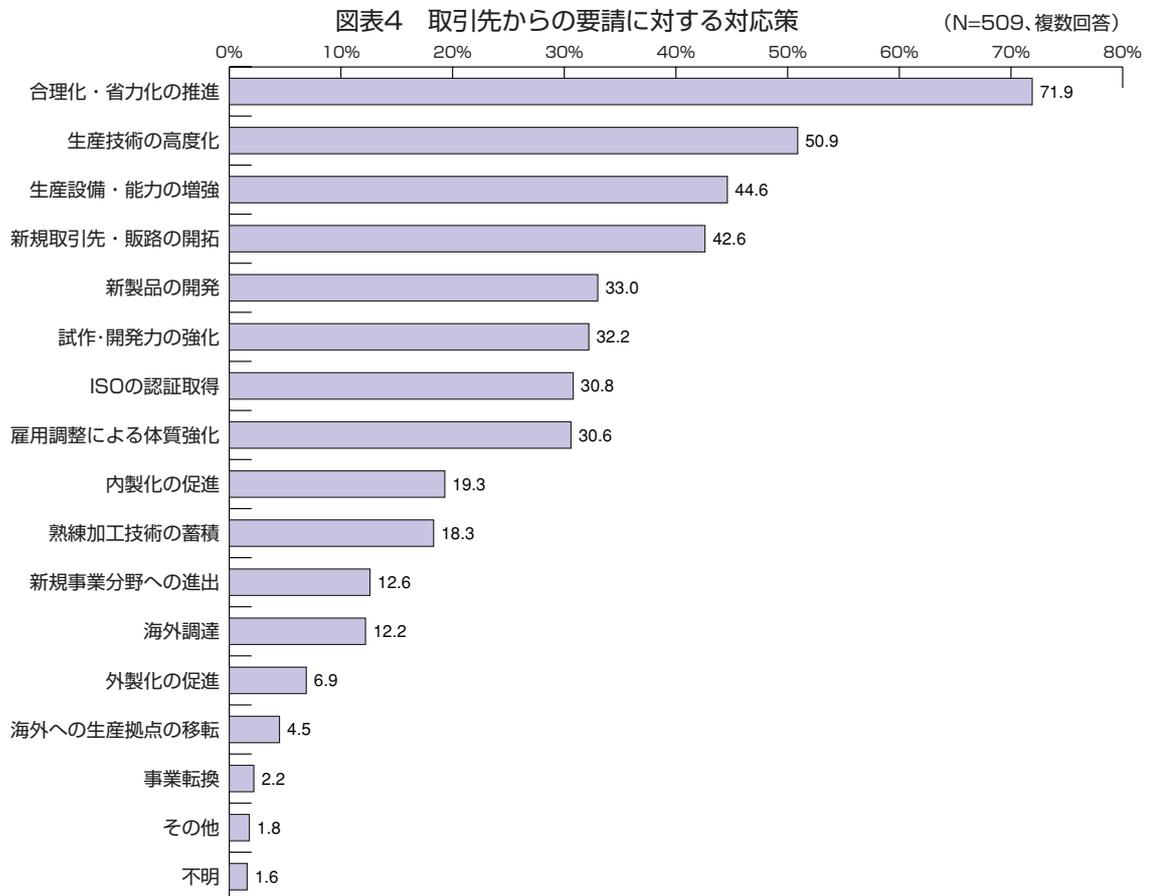
※網掛けは、ポイント差が+5ポイント以上の項目

1-3 取引先からの要請に対する対応策

●新たな付加価値の創出が業績アップのカギ

取引先からの要請に対する対応策としては、「合理化・省力化の推進」、「生産技術の高度化」、「生産設備・能力の増強」が上位を占めている。しかし、企業の業績別に対応策をみると、増益企業では「新製品の開発」、「試作・開発力の強化」の回答が多く、こうした研究開発を通じた新たな付加価値の創出が、業績向上のカギとなっていると考えられる。

- 取引先からの要請に対する対応策としては、「合理化・省力化の推進（71.9%）」が、最も多く、以下、「生産技術の高度化（50.9%）」、「生産設備・能力の増強（44.6%）」が続いた（図表4）。



- 増益企業（前期と比較した今期の経常利益が+5%以上増加した企業）の回答率が、減益企業(前期と比較した今期の経常利益が-5%以下減少した企業)の回答率を10ポイント以上上回った対応策は、「新製品の開発」（18.9ポイント）、「試作・開発力の強化」（10.0ポイント）であった。このことから、増益企業では新たな付加価値を備えた製品の開発が、業績向上の要因になっていると考えられる（図表5）。
- 一方、減益企業の回答率が増益企業を上回った対応策は、「雇用調整による体質強化」、「合理化・省力化の推進」、「事業転換」などであった。

図表5 経常利益の推移別（前期→今期）にみた取引先からの要請に対する対応策

（単位：％、複数回答）

| 対 応 策 | 全企業 | 経常利益の推移（前期→今期） | | |
|-------------|------|------------------|------------------|--------------|
| | | ※増益企業 （+5%以上） | ※減益企業 （-5%以下） | 差 （増益－減益） |
| 合理化・省力化の推進 | 71.9 | 72.2 | 74.4 | -2.2 |
| 生産技術の高度化 | 50.9 | 48.3 | 47.2 | 1.1 |
| 生産設備・能力の増強 | 44.6 | 47.2 | 41.7 | 5.6 |
| 新規取引先・販路の開拓 | 42.6 | 44.4 | 39.4 | 5.0 |
| 新製品の開発 | 33.0 | 41.1 | 22.2 | 18.9 |
| 試作・開発力の強化 | 32.2 | 36.1 | 26.1 | 10.0 |
| ISOの認証取得 | 30.8 | 30.6 | 29.4 | 1.1 |
| 雇用調整による体質強化 | 30.6 | 30.0 | 37.2 | -7.2 |
| 内製化の促進 | 19.3 | 24.4 | 18.9 | 5.6 |
| 熟練加工技術の蓄積 | 18.3 | 19.4 | 16.7 | 2.8 |
| 新規事業分野への進出 | 12.6 | 15.0 | 8.9 | 6.1 |
| 海外調達 | 12.2 | 15.6 | 11.1 | 4.4 |
| 外製化の促進 | 6.9 | 8.3 | 7.8 | 0.6 |
| 海外への生産拠点の移転 | 4.5 | 6.1 | 3.9 | 2.2 |
| 事業転換 | 2.2 | 1.1 | 2.8 | -1.7 |
| その他 | 1.8 | 2.8 | 1.7 | 1.1 |

※経常利益の増加企業・減少企業のうち、左記項目に対応した企業の割合。以下、図表は同じ。

2

知的財産権の活用状況について

2-1 知的財産権に対する自社の意識

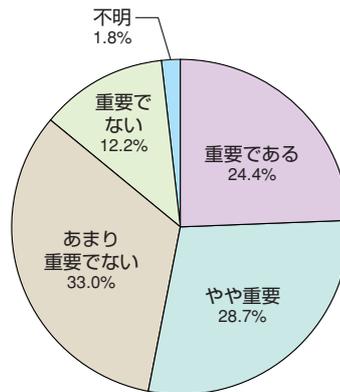
●知的財産権に対する意識で業績に格差

国際的な大競争時代を迎える中、企業の技術や製品の価値を守り競争力を維持するために、知的財産権を活用していく必要性が高まっている。

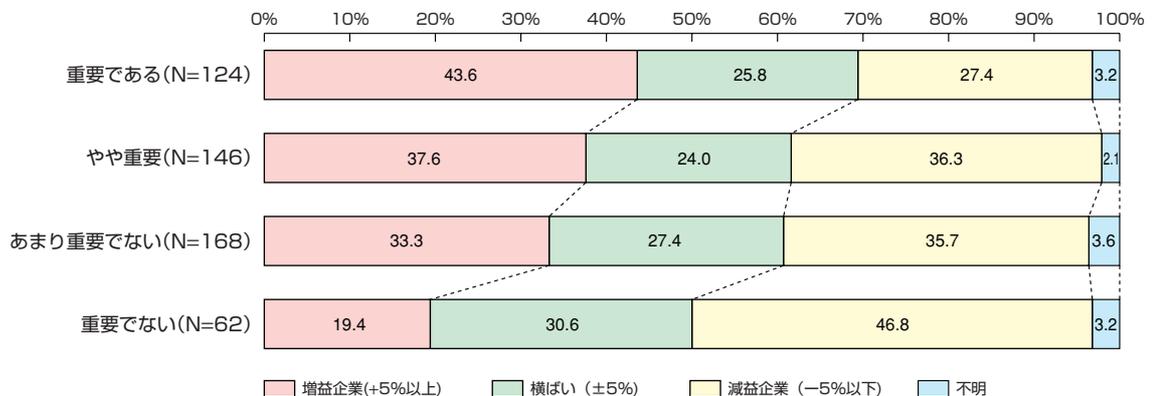
自社の経営上、知的財産権の利用は重要かどうか聞いたところ、知的財産権を重視する企業ほど増益企業の割合が高く、「知的財産権は経営上、重要である」と回答した企業の40%以上で、経常利益が増加している。

- 自社の経営上、知的財産権の利用は重要かどうか聞いたところ、約4分の1の企業が「重要である (24.4%)」と回答し、「やや重要 (28.7%)」、「あまり重要でない (33.0%)」、「重要でない (12.2%)」となった (図表6)。
- 知的財産権の重要度別にみた経常利益の推移では、知的財産権を重要視する企業ほど増益企業 (+5%以上) の割合が高い。一方、「重要でない」と回答した企業では、減益企業 (-5%以下) が約半数を占めており、格差は鮮明となっている (図表7)。

図表6 自社にとっての知的財産権の重要度 (N=509)



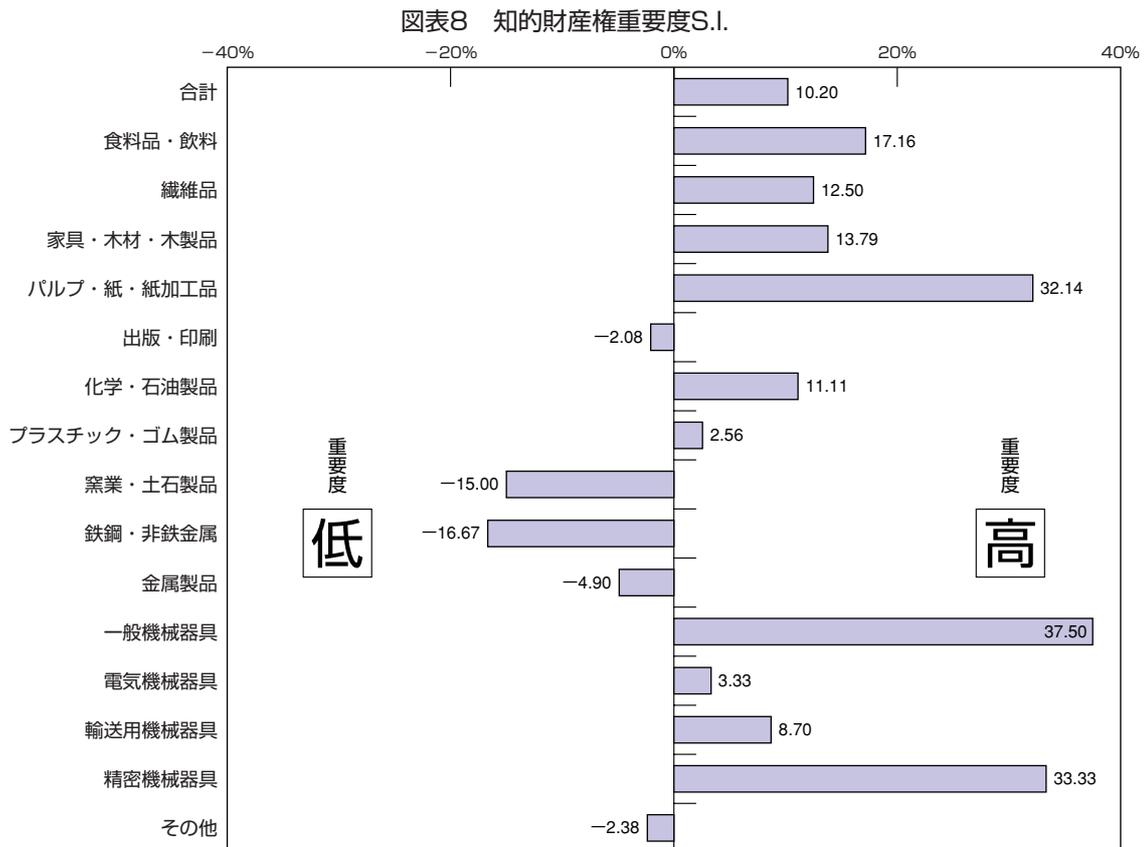
図表7 知的財産権の重要度別にみた経常利益 (前期→今期) の推移



2-2 自社業界における知的財産権に対する意識

- 知的財産権の重要度が高い業種は「一般機械器具」、「精密機械器具」、「パルプ・紙・紙加工品」

知的財産権の重要度を指数化した※「知的財産権S.I. (Survey Index)」を算出したところ、知的財産権の重要度が高い業種は、「一般機械器具」、「精密機械器具」、「パルプ・紙・加工品」など、おもに最終製品の製造を行う業種となった。一方、知的財産権の重要度が低い業種は、「窯業・土石製品」、「鉄鋼・非鉄金属」などである（図表8）。



※「知財重要度S.I. (Survey Index)」は、知的財産権の重要度に対して選択形式で質問し（問8）、各項目の回答数を以下の公式により回答企業数で割り、100を乗じた値である。

$$\frac{「重要である」 \times 1 + 「やや重要」 \times 0.5 + 「あまり重要でない」 \times (-0.5) + 「重要でない」 \times (-1)}{\text{本設問回答企業数}}$$

したがって、全員が「重要である」と回答すれば+100となり、全員が「重要でない」と回答すれば-100となる。

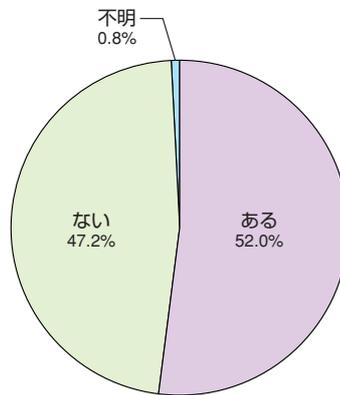
2-3 知的財産権の出願経験

●全体の半数を超える企業が知的財産権の出願経験がある

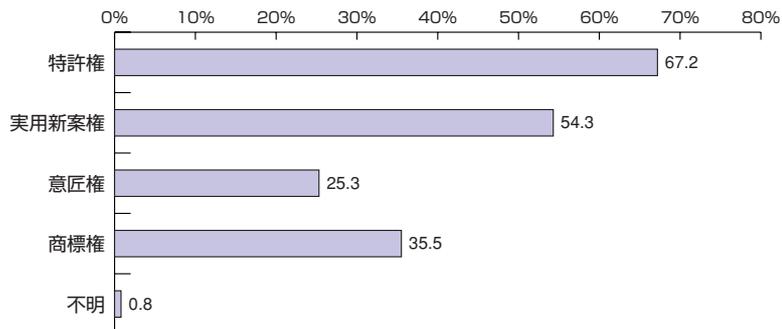
県内中小製造業の知的財産権の出願状況を見ると、過半数の企業が出願しており、比較的多くの企業が知的財産権制度を利用している。

- 知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）を出願した経験のある企業は、52.0%と、全体の過半数に達した（図表9）。
- 出願した知的財産権の種類では、「特許権（67.2%）」が最も多く、以下、「実用新案権（54.3%）」、「商標権（35.5%）」、「意匠権（25.3%）」となっている（図表10）。

図表9 知的財産権の出願経験 (N=509)



図表10 出願したことのある知的財産権 (N=265、複数回答)



2-4 知的財産権の保有状況

●知的財産権を出願した経験のある企業の約8割が、現在も知的財産権を保有

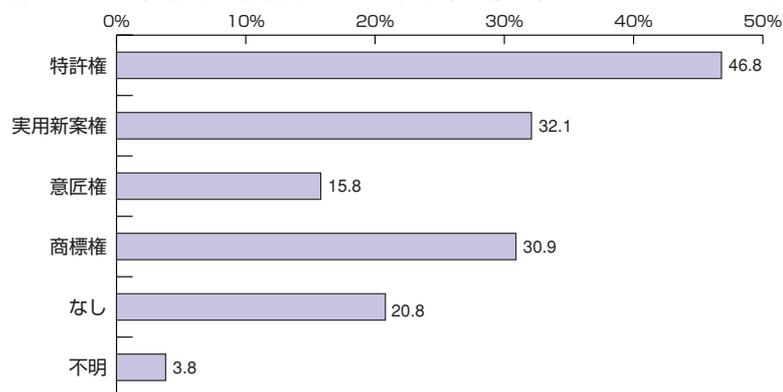
知的財産権は、出願後に権利化し、毎年の維持年金を支払わなければ保有し続けることができない。また、有効期間も定められている。

知的財産権を出願した経験のある企業に、現在の権利の保有状況をたずねたところ、約8割の企業が、現在も有効に知的財産権を保有していると回答した。

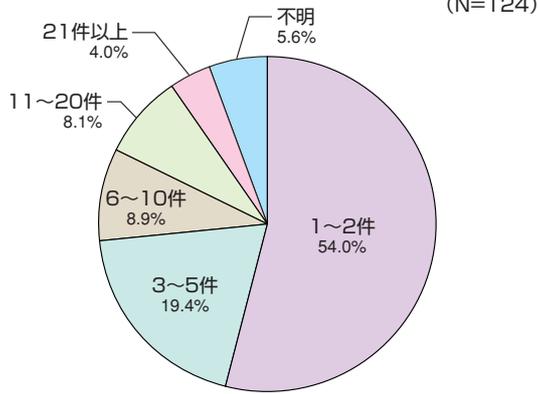
- 知的財産権を出願した経験のある企業265社に、現在の保有状況をたずねたところ、約8割（79.2%）の企業が、現在も有効に知的財産権を保有していると回答した。一方、現在は保有していない企業の割合は約2割（20.8%）となった。
- 保有している知的財産権の種類は、順に「特許権（46.8%）」、「実用新案権（32.1%）」、「商標権（30.9%）」、「意匠権（15.8%）」となった（図表11）。
- 保有件数については、「1～2件」と回答した企業の割合が、各知的財産権とも半数前後を占める結果となった。（次頁、図表12①～④）
- 知的財産権の種類ごとの平均保有件数と、最大保有件数は以下の通り。

| 権利の種類 | 平均保有件数 | 最大保有件数 |
|-------|--------|--------|
| 特許権 | 5.1件 | 70件 |
| 実用新案権 | 4.4件 | 29件 |
| 意匠権 | 3.4件 | 30件 |
| 商標権 | 9.1件 | 90件 |

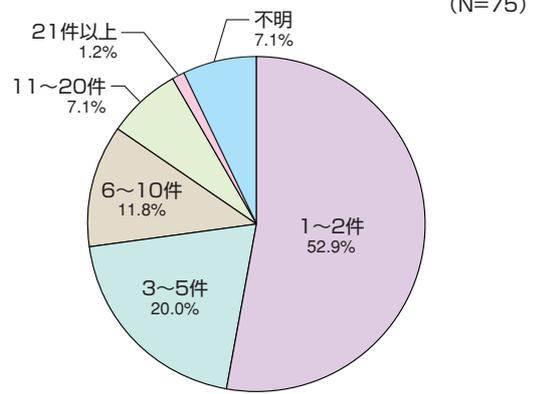
図表11 現在有効に保有している知的財産権の種類（N=265、複数回答）



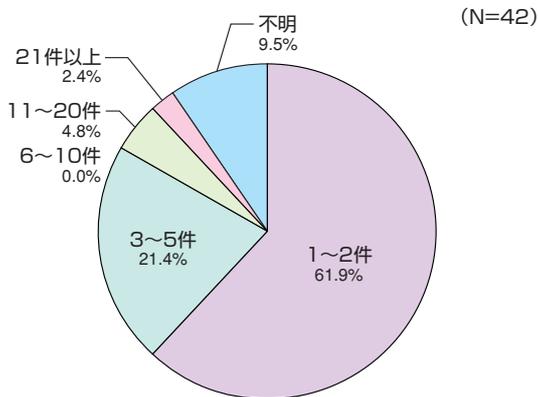
図表12① 保有している知的財産権の件数(特許権)



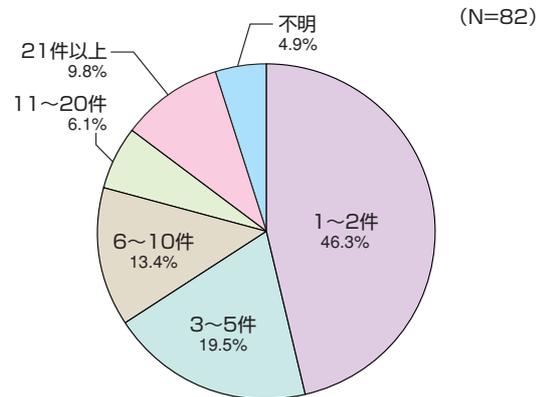
図表12② 保有している知的財産権の件数(実用新案権)



図表12③ 保有している知的財産権の件数(意匠権)



図表12④ 保有している知的財産権の件数(商標権)

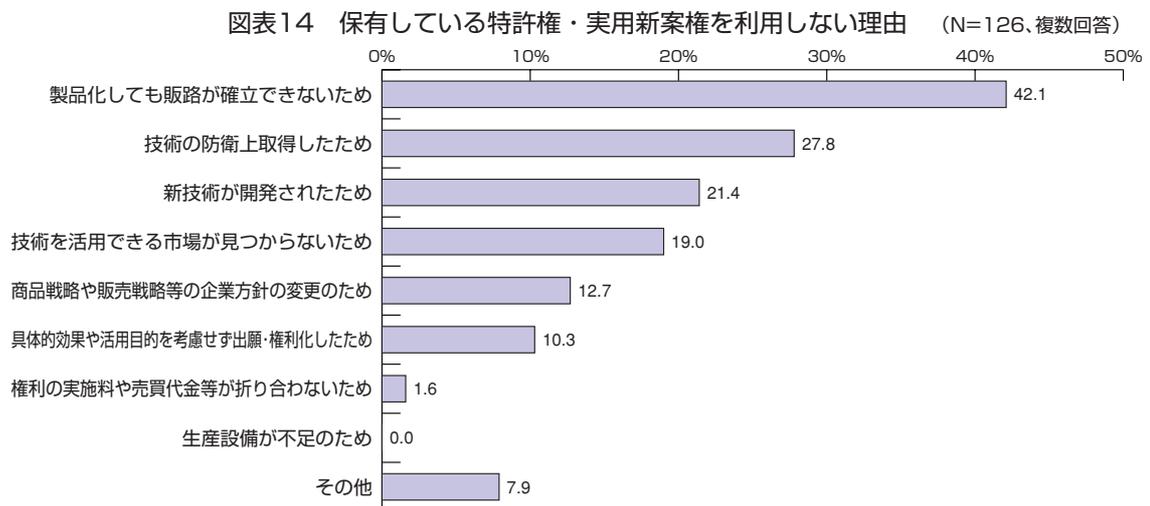
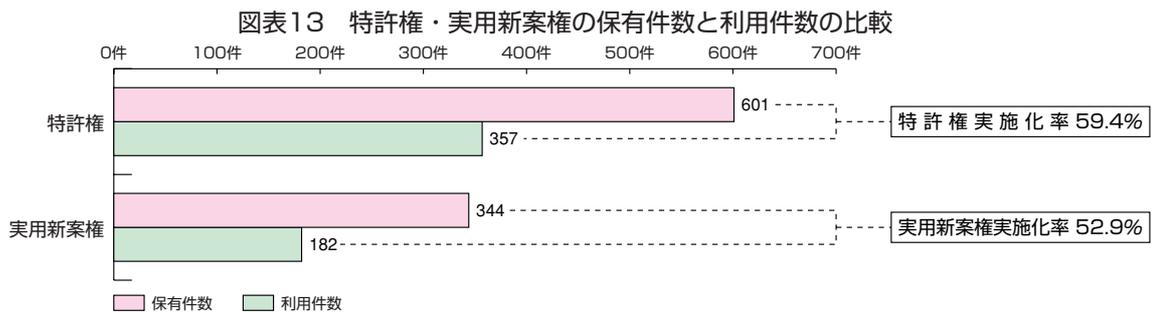


2-5 特許権・実用新案権の実施化率

●特許権の実施化率は59.4%、実用新案権の実施化率は52.9%

県内中小製造業が保有している特許権および実用新案権のうち、現在利用中のものは全体の5～6割程度である。

- 特許権を保有している企業124社に、現在利用中の特許権の件数を聞いたところ、全体の保有件数601件中357件が利用中であり、特許権の実施化率（利用件数を保有件数で割った率）は59.4%となった（図表13）。
- 同様に、実用新案権を保有している85社に、現在利用中の実用新案権の件数を聞いたところ、全体の保有件数344件中182件が利用中であり、実用新案権の実施化率は52.9%となった。
- 保有している特許権・実用新案権を利用しない理由は、「製品化しても販路が確立できないため（42.1%）」、「技術の防衛上取得したため（27.8%）」、「新技術が開発されたため（21.4%）」の順となった（図表14）。

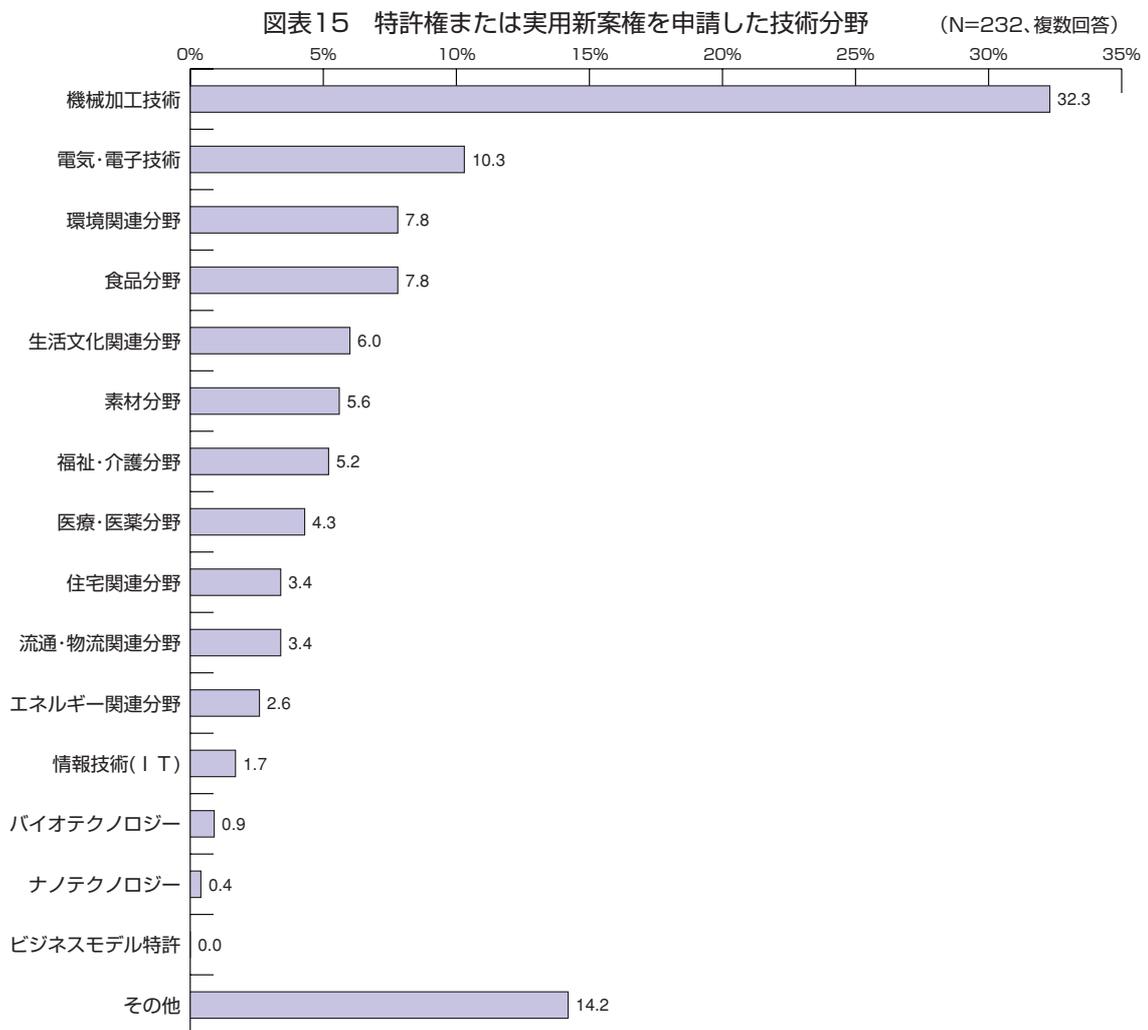


2-6 特許権・実用新案権の技術分野

●機械加工技術や電気・電子技術関連の特許・実用新案が多い

県内中小製造業が、特許権・実用新案権を出願した分野は「機械加工技術」が最も多い。

- 特許権や実用新案権を出願・保有している232社に、出願した技術分野について聞いたところ、順に、「機械加工技術（32.3%）」、「電気・電子技術（10.3%）」、「環境関連分野（7.8%）」、「食品分野（7.8%）」となった（図表15）。
- 「その他」の回答では、化学技術関連や農業関連、スポーツ関連などの出願が目立った。

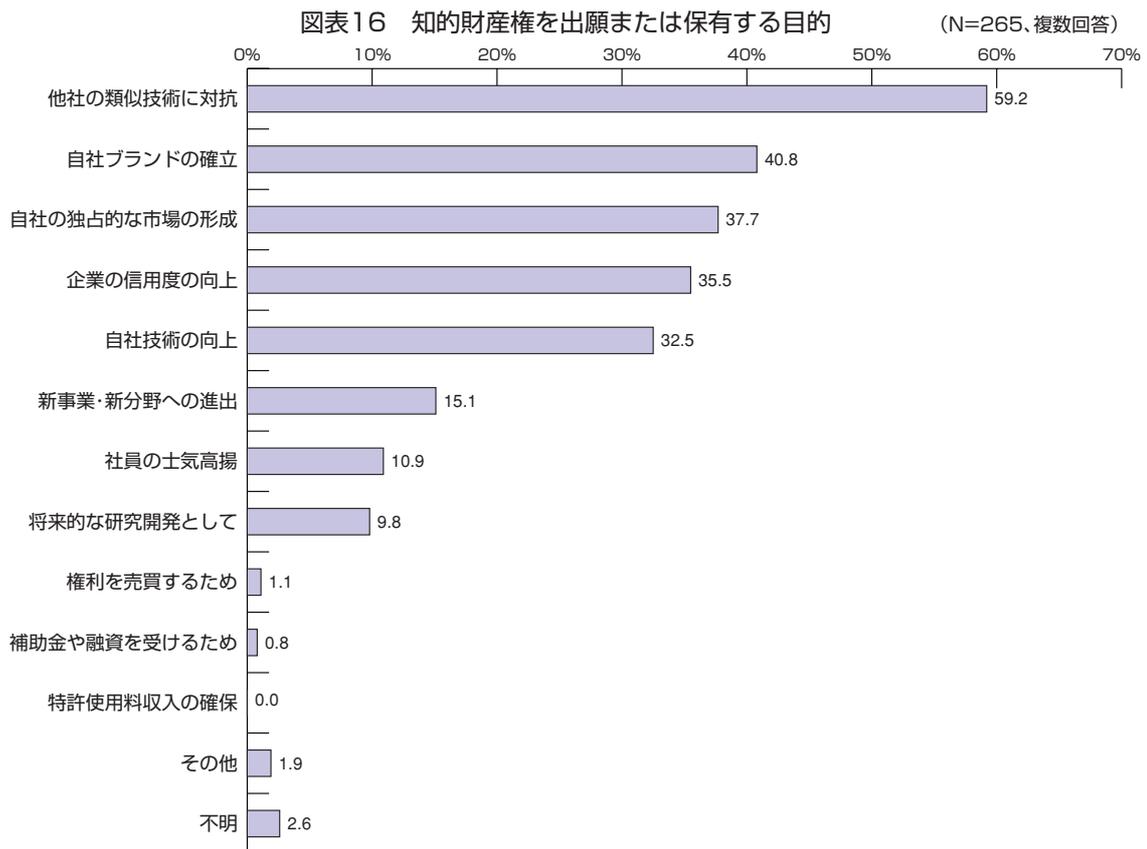


2-7 知的財産権を出願・保有する目的

●知的財産権を利用する目的は、「防衛」・「販路開拓」・「信用度の向上」

知的財産権制度は、多額の費用と時間、労力をかけて開発した技術やアイデアを保護するために設立された制度である。一方、知的財産権を出願した経験のある企業に、出願・保有する目的を聞いたところ、「他社の類似技術に対抗」という防衛的な回答のほか、「自社ブランドの確立」や「自社の独占的市場の形成」など販路開拓に関する回答や、「企業の信用度の向上」や「自社技術の向上」など、間接的な効果を期待する回答も目立った。

- 知的財産権を出願した経験のある企業265社に、知的財産権を出願または保有する目的を尋ねたところ、「他社の類似技術に対抗（59.2%）」といった防衛に関する回答が最も多く、次いで、「自社ブランドの確立（40.8%）」、「自社の独占的市場の形成（37.7%）」など販路開拓に関する回答が続いた（図表16）。
- また、「企業の信用度の向上（35.5%）」や「自社技術の向上（32.5%）」など、知的財産権の取得が直接業績に結び付かなくても、間接的な効果を期待する回答も、それぞれ約3分の1に達した。

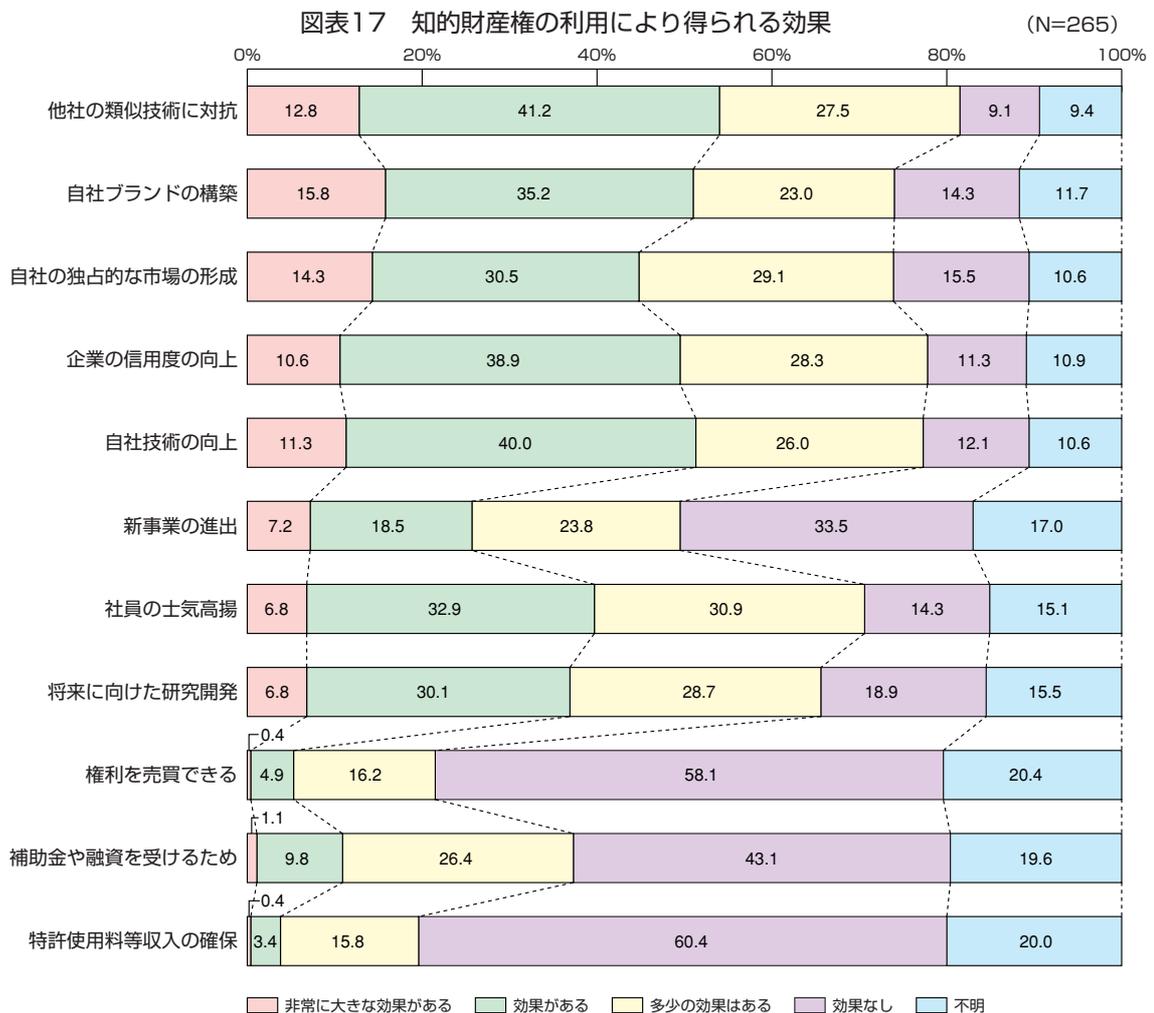


2-8 知的財産権の効果

●期待する効果以外の効果も認められる

知的財産権の効果としては、「他社の類似技術に対抗」や「自社ブランドの構築」、「自社技術の向上」など、知的財産権の取得目的として期待された効果のほかに、「社員の士気高揚」や「将来に向けた研究開発」などの効果も多く指摘されている。

- 知的財産権の利用により得られる効果は、「他社の類似技術に対抗（54.0%、『非常に大きな効果がある』と『効果がある』の合計）」が最も多く、以下、「自社技術の向上（同51.3%）」、「自社ブランドの構築（同51.0%）」、「企業の信用度の向上（同49.5%）」と続いた（図表17）。
- また、「2-7知的財産権を出願・保有する目的」では回答率が低かった、「社員の士気高揚」や「将来に向けた研究開発」について、それぞれ約4割の企業が効果があると回答している。



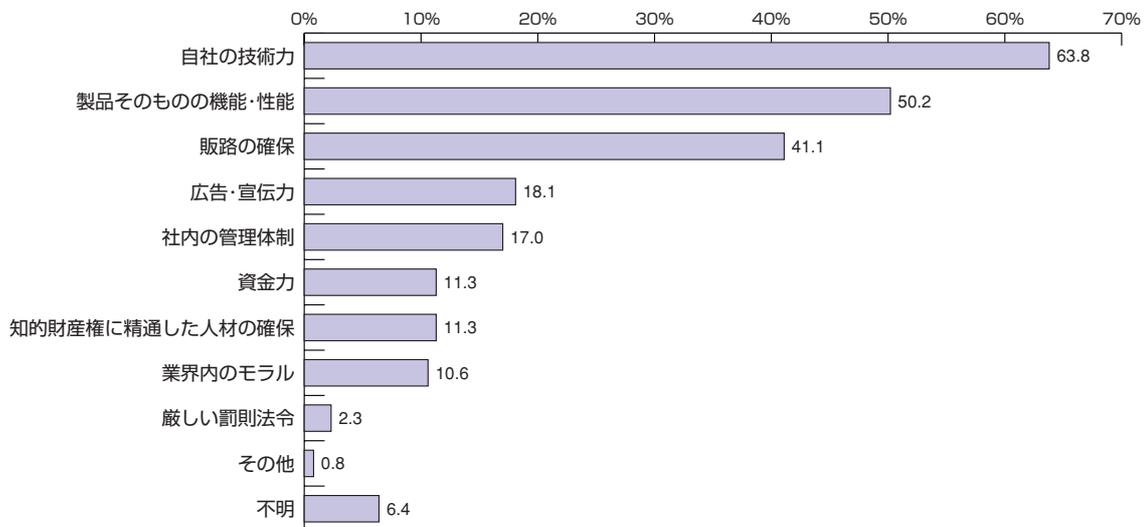
2-9 知的財産権の効果を得るために経営上必要なこと、知的財産権のデメリット

●自社の技術力や製品そのものの機能や性能が問われる

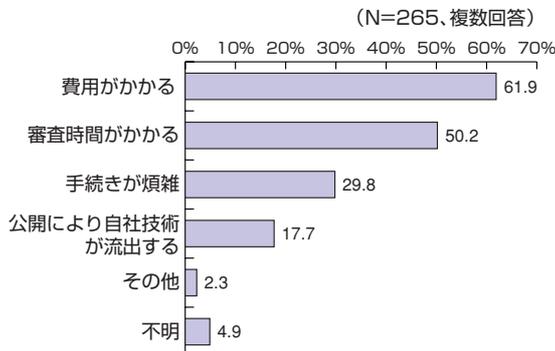
知的財産権の効果を得るためには、6割以上の企業が、「自社の技術力」の強化が必要であると考えている。また、知的財産権制度を利用する上での最も大きなデメリットは「費用がかかる」ことであり、約8割の企業が、出願にかかる費用水準が高いと感じている。

- 知的財産権を出願した経験のある企業265社に、知的財産権の効果を得るために経営上必要なことは何か聞いたところ、順に「自社の技術力（63.8%）」、「製品そのものの機能・性能（50.2%）」、「販路の確保（41.1%）」となった（図表18）。
- また、知的財産権を利用する上でのデメリットとしては、「費用がかかる」（61.9%）という回答が最も多く、約8割の企業が知的財産権の出願にかかる費用水準は高いと感じている（77.3%、「非常に高い14.7%」と「高い62.6%」の合計）（図表19、20）。

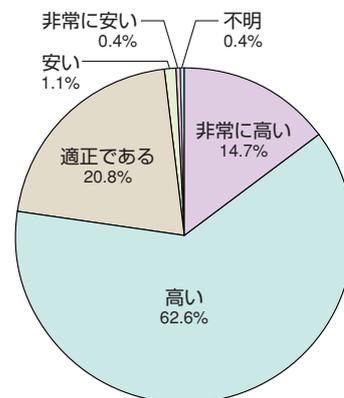
図表18 知的財産権の効果を得るために経営上必要なこと (N=265、複数回答)



図表19 知的財産権のデメリット (N=265、複数回答)



図表20 知的財産権の出願費用の水準



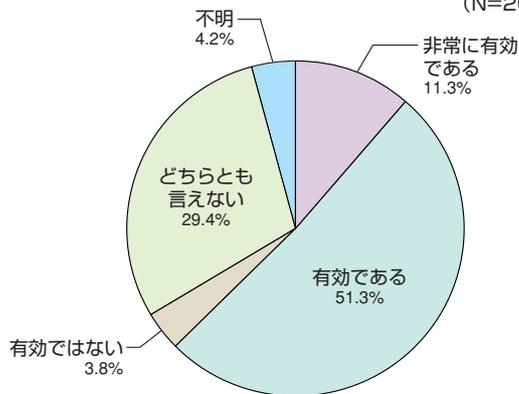
2-10 知的財産権と産学官連携①

●約6割の企業が産学官の連携は有効と回答

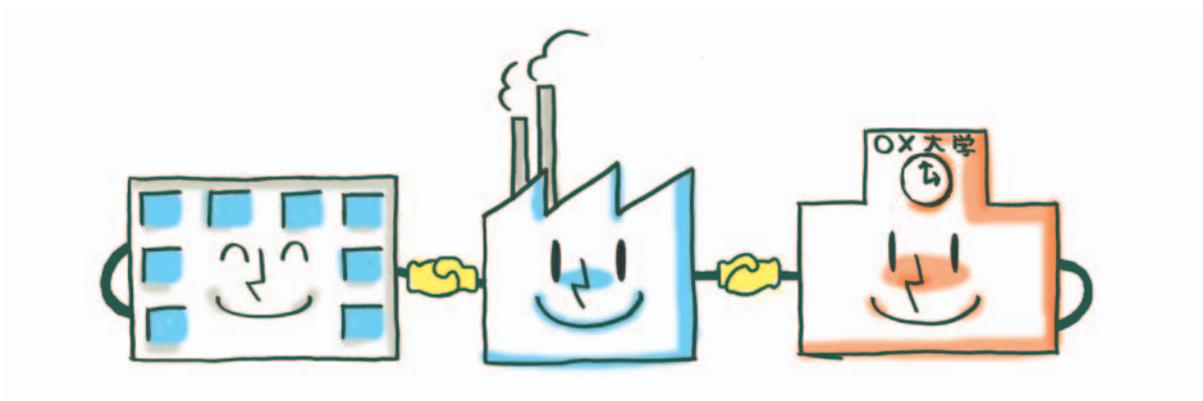
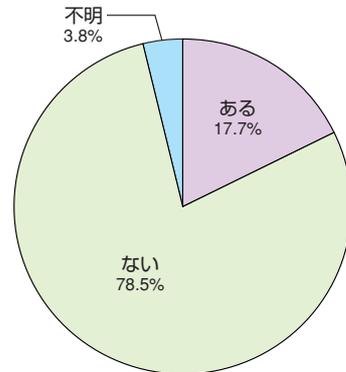
知的財産権を出願した経験のある企業の約6割が、知的財産権の対象となるような技術・製品を開発する上で、産学官連携が有効だと考えており、研究開発の高度化・スピード化を図るために、産学官の連携を重視する気運が高まっていることを裏付けた。しかし、実際に産学官の連携を行った企業は2割弱にとどまる。

- 知的財産権を出願した経験のある企業265社に、知的財産権の対象となるような技術・製品を開発するために産学官の連携が有効と思うか聞いたところ、「非常に有効である（11.3%）」、「有効である（51.3%）」となり、約6割の企業が有効だと回答した（図表21）。
- 一方、産学官連携を行った経験があるか聞いたところ、「ある（17.7%）」と回答した企業は2割弱にとどまり、「ない（78.5%）」が約8割を占めた（図表22）。

図表21 産学官連携は有効と思うか (N=265)



図表22 知的財産権の対象となる技術・製品を開発するために産学官連携を行ったか (N=265)



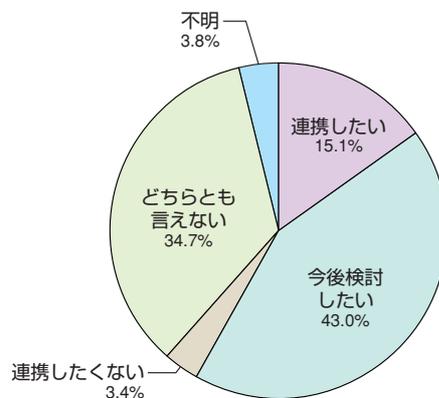
2-11 知的財産権と産学官連携②

●社内の人材不足や相談窓口がわかりにくいことが産学官連携の課題

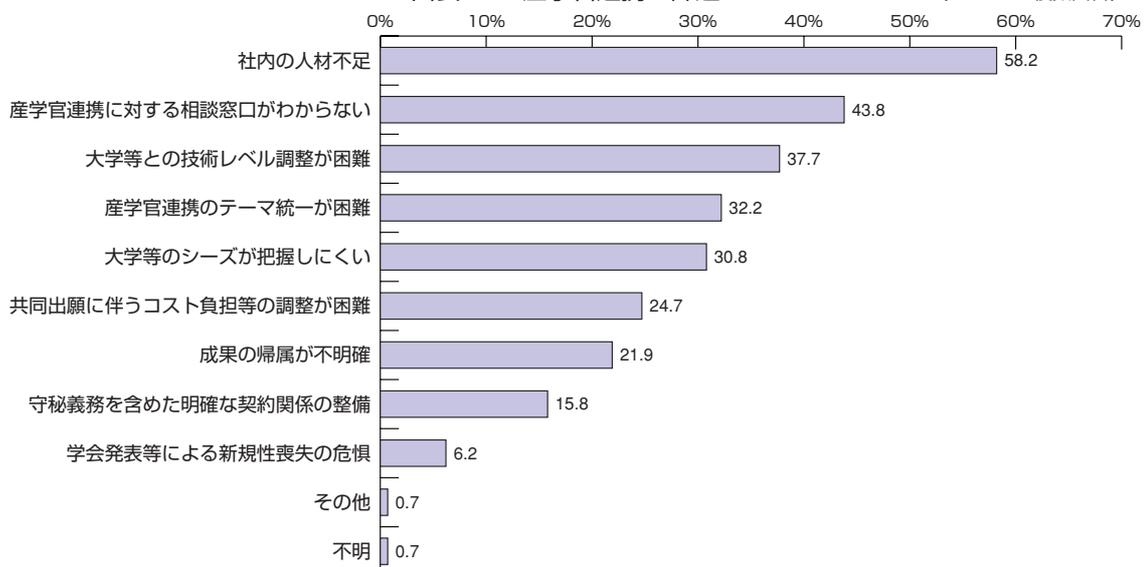
約6割の企業が、今後、産学官の連携を行う意向を持っている。一方、産学官連携を行うためには、「社内の人材不足」、「産学官連携に対する相談窓口がわからない」、「大学等との技術レベルの調整が困難」などが、ネックとなっている。

- 知的財産権を出願した経験のある企業265社に、今後の産学官連携の意向を聞いたところ、約6割の企業に連携の意向があることが明らかになった（「連携したい（15.1%）」と「今後検討したい（43.0%）」の合計）（図表23）。
- また、産学官の連携を進める上で課題となることは、「社内の人材不足（58.2%）」が1位となり、次いで「産学官連携に対する窓口がわからない（43.8%）」、「大学との技術レベル調整が困難（37.7%）」、「産学官連携のテーマ統一が困難（32.2%）」となっている（図表24）。

図表23 産学官連携を行いたいか (N=265)



図表24 産学官連携の課題 (N=146、複数回答)

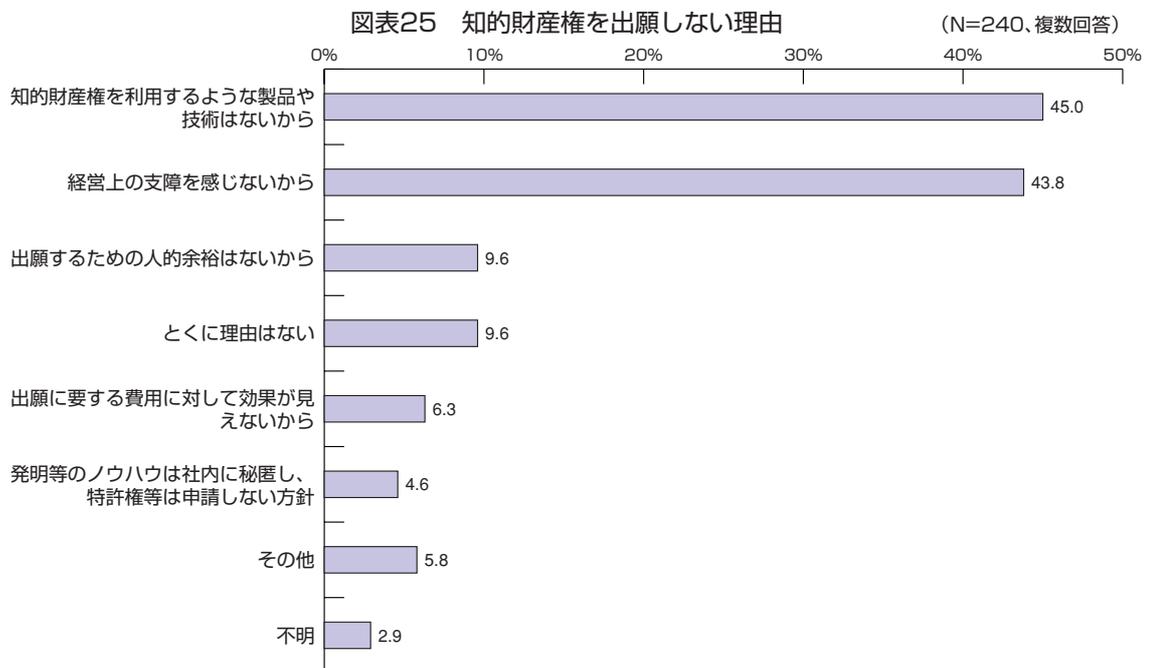


2-12 知的財産権を出願しない理由

●自社の技術力に自信を持ってない企業が約半数

知的財産権を出願した経験のない企業に聞いた知的財産権を出願しない理由は、「知的財産権を利用するような製品や技術はないから」が約半数と、自社の技術力不足を挙げる企業が最も多かった。また、「経営上の支障を感じないから」という回答も、同じく約半数を占めた。

- 知的財産権を出願した経験のない企業240社に、知的財産権を出願しない理由を聞いたところ、「知的財産権を利用するような製品や技術はないから（45.0%）」と「経営上の支障を感じないから（43.8%）」の回答が最も多く、以下、「出願するための人的余裕はないから（9.6%）」、「とくに理由はない（9.6%）」となった（図表25）。
- 「発明等のノウハウは社内に秘匿し、特許権等は申請しない方針」と、技術や製品に自信を持ちながらも、知的財産権の公開制度を嫌って、出願しない企業は4.6%であった。



3

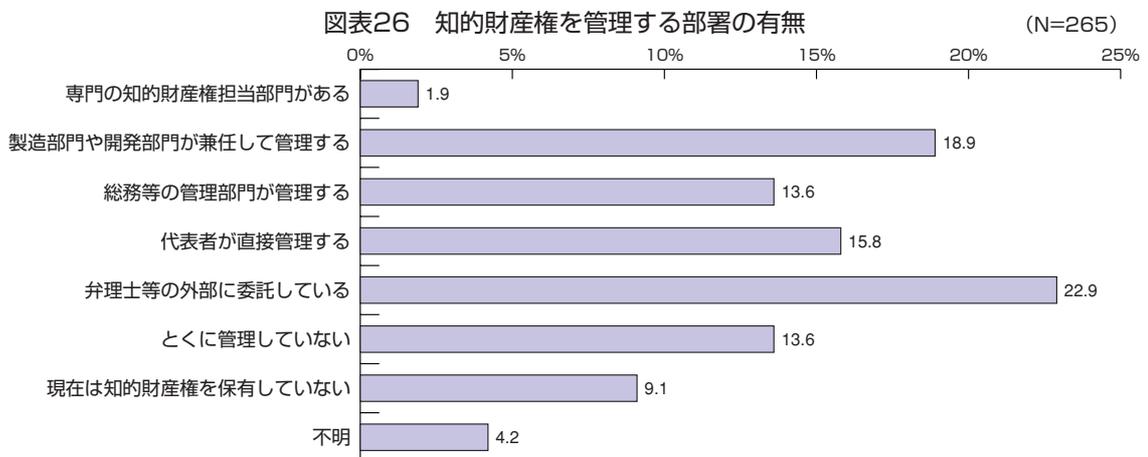
知的財産権の管理体制

3-1 知的財産権の管理体制

● 県内中小製造業でも関心が高まる、職務発明に対する取扱い

知的財産権の出願や管理には、法律や技術、申請方法などに関する専門知識が要求されるため、管理業務を、弁理士など外部に委託する企業が多い。専門の知的財産権担当部門がある企業は1.9%にとどまった。

- 知的財産権を出願した経験のある企業265社における知的財産権の管理状況は、「弁理士等の外部に委託している（22.9%）」が最も多く、以下、「製造部門や開発部門が兼任して管理する（18.9%）」、「代表者が直接管理する（15.8%）」となった。「専門の知的財産権担当部門」のある企業は1.9%にとどまった（図表26）。



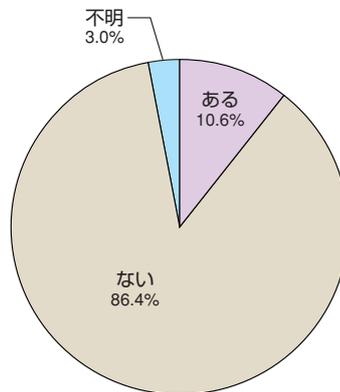
3-2 職務発明の規定

● 県内中小製造業でも関心が高まる、職務発明に対する取扱い

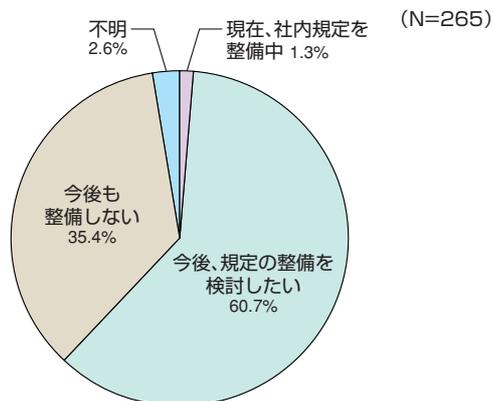
職務発明を管理する社内規定のある企業は1割程度であるが、今後、社内規定の整備を検討したいという企業は6割に達し、職務発明の取扱いに対する関心が県内製造業においても高まっていることが明らかになった。

- 職務発明（従業員が業務の中で発明した特許）を管理する規定がある企業は10.6%と全体の1割程度であるが、「今後、規定の整備を検討したい（60.7%）」と回答した企業の割合は約6割に達し、最近マスコミなどでも訴訟事件が取上げられることが目立つ職務発明の取扱いに対して、県内企業の関心が高まっていることをうかがわせる結果となった（図表27、28）。

図表27 職務発明を管理する社内規定の有無 (N=265)



図表28 職務発明を管理するための社内規定の整備予定 (N=265)

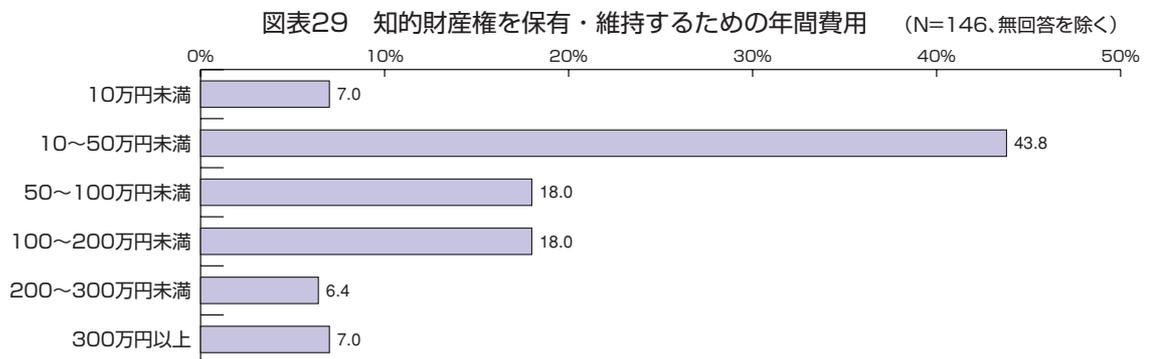


3-3 知的財産権の維持費用

●年間維持費用の平均は97万円

知的財産権を維持するための年間維持費用の平均は、約97万円で、最も金額の大きい企業は年間3,000万円であった。

- 知的財産権を保有・維持するための年間維持費用を聞いたところ、順に「10～50万円未満（43.8%）」、「50～100万円未満（18.0%）」、「100～200万円（18.0%）」となった（図表29）。
- 年間維持費用の平均は約97万円で、最も金額の大きい企業では年間3,000万円（業種：金属製品、従業員数51～100人）という回答もあった。



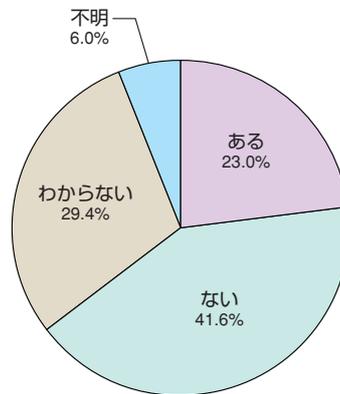
3-4 知的財産権の模倣・盗用の被害①

●知的財産権を侵害された経験がある企業は、約4分の1

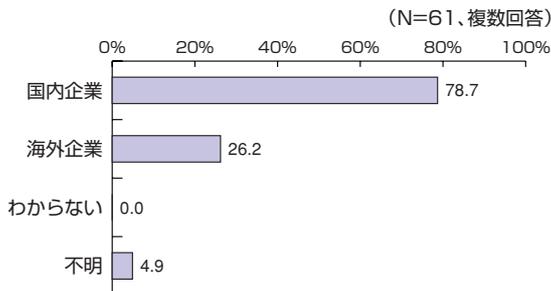
自社の知的財産権を侵害された経験がある企業は全体の約4分の1であり、侵害の相手企業としては、「国内」の「自社と取引関係のない」「同業種」の「中小企業」が最も多い。

- 知的財産権を出願した経験のある企業265社に、自社の知的財産権を模倣された経験があるか聞いたところ、23.0%の企業が「ある」と回答した（図表30）。
- 知的財産権を模倣・盗用された経験のある企業61社に、模倣した相手企業の属性を聞いたところ、約7割が中小企業であり、自社と取引関係がない同業者に模倣されるケースが多い。また、国内企業による被害が全体の4分の3を占めた（図表31①～④）。

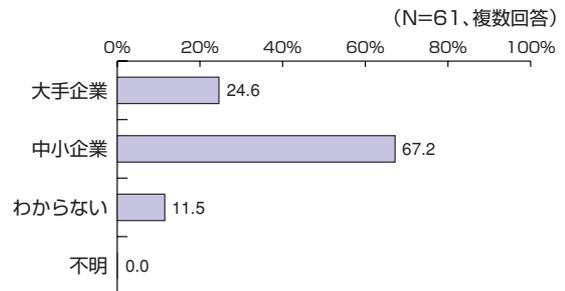
図表30 知的財産権を模倣された経験 (N=265)



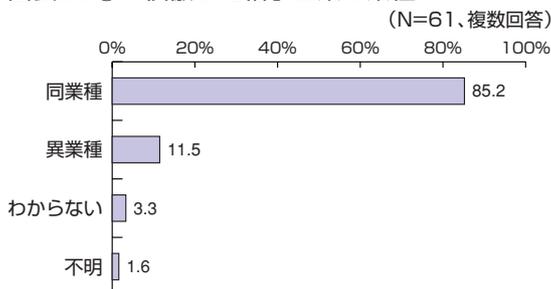
図表31① 模倣した相手企業の所在地 (N=61、複数回答)



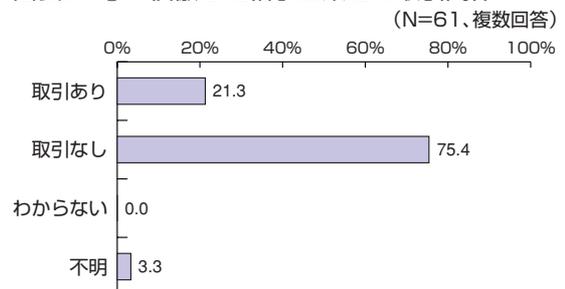
図表31② 模倣した相手企業の規模 (N=61、複数回答)



図表31③ 模倣した相手企業の業種 (N=61、複数回答)



図表31④ 模倣した相手企業との取引関係 (N=61、複数回答)



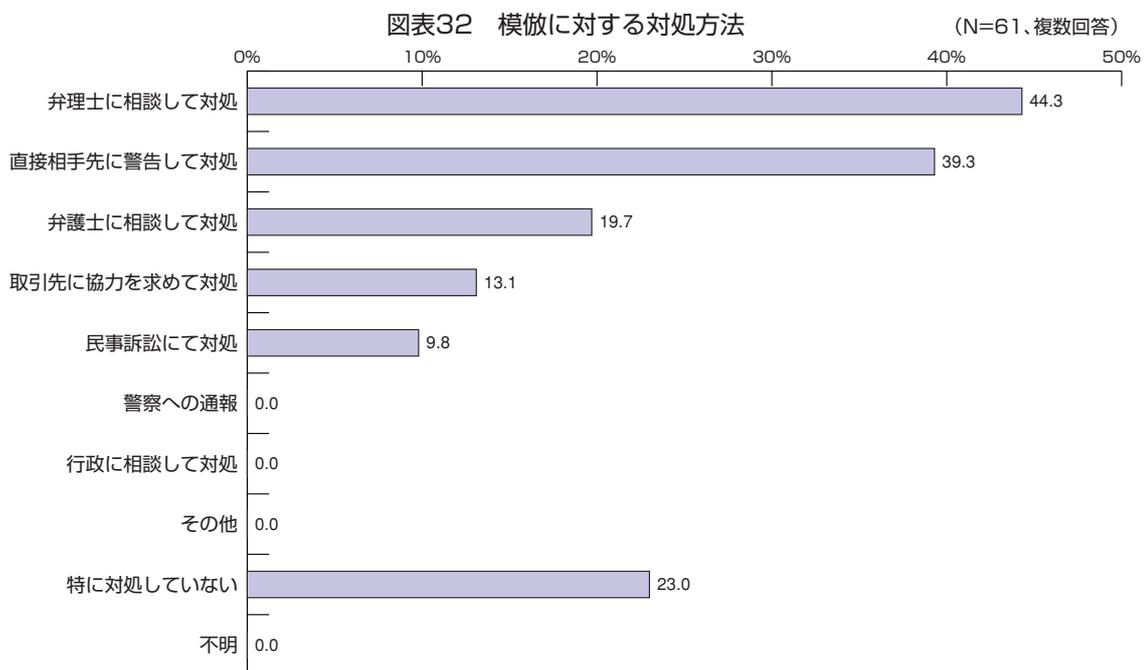
3-5 知的財産権の模倣・盗用の被害②

● 「弁理士に相談」「直接相手先に警告」が4割を占める

侵害に対する対処法は、「弁理士に相談して対処」と「直接相手先に警告して対処」の回答が最も多い。民事訴訟にて対処した企業は、1割程度だが、なかには数億円にものぼる賠償金を手にした企業もある。

- 知的財産権を模倣・盗用された経験のある企業61社に、その際の対処方法を聞いたところ、「弁理士に相談して対処（44.3%）」と「直接相手先に警告して対処（39.3%）」がともに約4割を占め最も多く、以下、「弁護士に相談して対処（19.7%）」、「取引先に協力を求めて対処（13.1%）」と続いた。また、「特に対処していない（23.0%）」という回答も約4分の1を占めた（図表32）。

- 「民事訴訟にて対処した企業」は、1割程度だが、なかには数億円にのぼる損害賠償金を勝ち取った企業（一般機械器具、101～200人）もある。



4

知的財産権のその他の利用状況

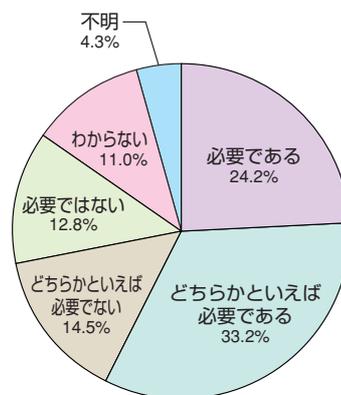
4-1 外部からの技術導入①

●必要性を感じるも、実績は少ない

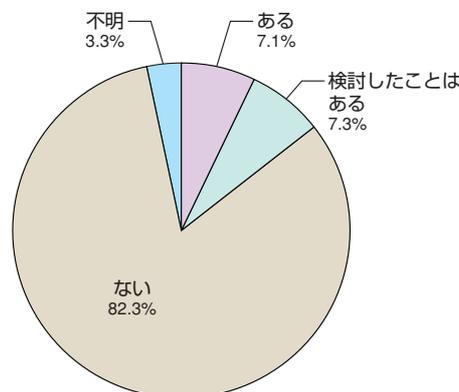
技術力の向上などのために、約6割の企業が外部からの技術導入の必要性を感じているが、導入実績のある企業は1割にも満たない。

- 自社の技術力向上や新製品開発のために、外部から技術導入を行う必要性を感じるかの設問では、「必要である（24.2%）」と「どちらかといえば必要である（33.2%）」を合計して約6割の企業が、外部からの技術導入の必要性を感じていることが明らかになった（図表33）。
- しかし、実際に外部から特許権や実用新案権などの技術を導入した経験のある企業は、7.1%と、全体の1割に満たなかった（図表34）。

図表33 外部からの技術導入の必要性（N=509）



図表34 外部からの技術導入経験の有無（N=509）



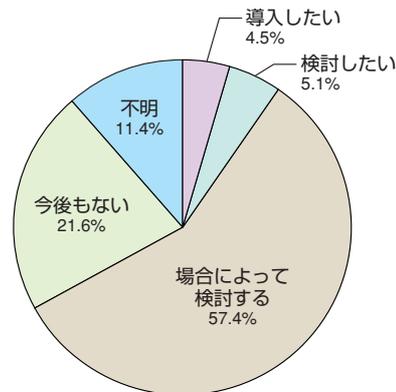
4-2 外部からの技術導入②

● 「技術的価値の評価」や「情報入手が困難」が外部技術導入の課題

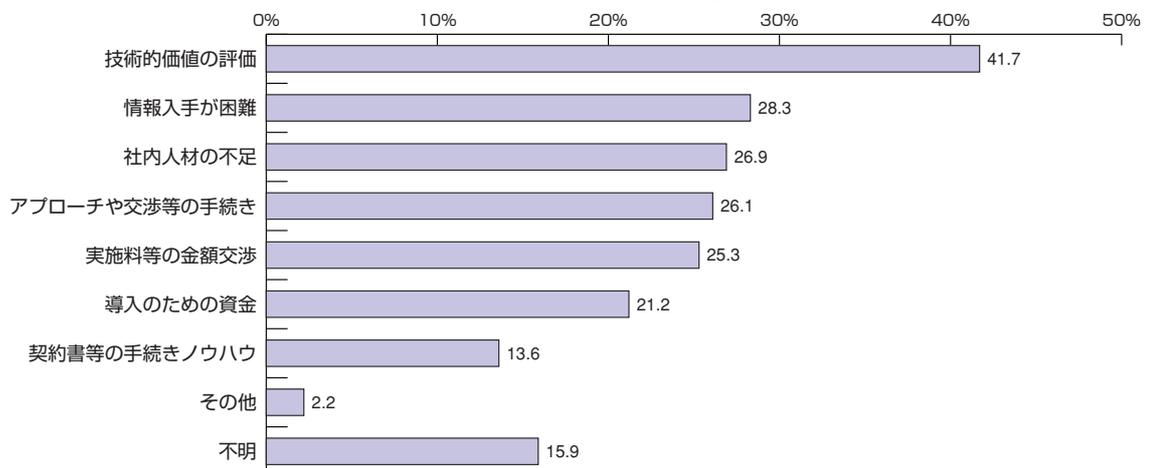
約7割の企業が、今後の外部技術の導入の意向を示しているが、「技術的価値の評価」や「情報入手が困難」など、主に情報面に関する課題が、外部技術を導入する際の障壁となっている。

- 今後、外部から特許権または実用新案権の技術を導入したいか聞いたところ、「導入したい (4.5%)」と「検討したい (5.1%)」、「場合によって検討する (57.4%)」を合わせて約7割の企業が、外部技術導入の意向を示した。このことから、県内中小製造業において、自前主義からの意識変化が進み、外部技術の導入に対する抵抗感が薄らいでいる様子がうかがえる (図表35)。
- 外部から技術を導入する上での課題は、「技術的価値の評価 (41.7%)」や「情報入手が困難 (28.3%)」など、情報面に関する課題が上位を占め、以下、「社内の人材不足 (26.9%)」、「アプローチや交渉等の手続き (26.1%)」が続いた (図表36)。

図表35 今後の外部からの技術導入希望 (N=509)



図表36 外部から技術を導入する場合の課題 (N=509、複数回答)



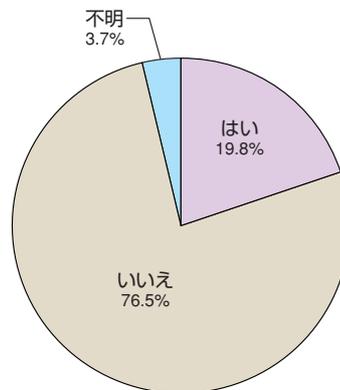
4-3 知的財産権の海外出願①

●海外出願の経験は、海外展開企業でも約2割

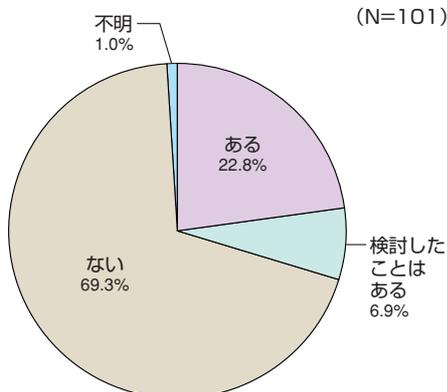
知的財産権は、各国独自に制定され、保護も各国内に限定されるのが一般的である。したがって、知的財産権を出願する場合、自社の事業に関わりのあるすべての国への出願を検討しなくてはならない。しかし、海外で知的財産権を出願した経験のある企業は、海外で事業展開する企業でも約2割となり、国内での出願状況と比較して利用は少ない。

- 海外で製品の開発や生産、販売などの事業展開をしているか聞いたところ、展開していると回答した企業は全体の約2割であった（「はい（19.8%）」）（図表37）。
- 海外での知的財産権の出願経験のある企業は、海外で事業展開をしている企業で約2割（「ある（22.8%）」）、海外での事業展開をしていない企業で5.1%となり（「ある（5.1%）」）、国内での出願状況と比較すると利用は活発ではない（図表38①、②）。これは、海外出願は国内出願よりも費用が掛かることなどが、理由として考えられる。

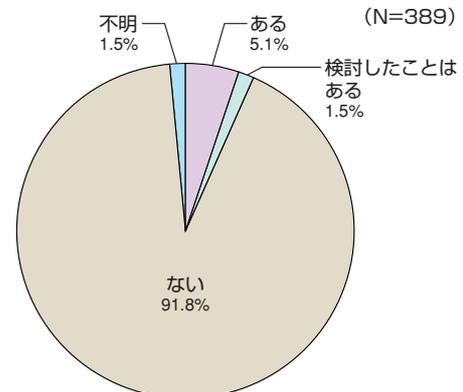
図表37 海外で製品の開発・生産・販売などの事業展開の有無 (N=509)



図表38① 海外での知的財産権の出願経験の有無 (海外における事業展開をしている企業) (N=101)



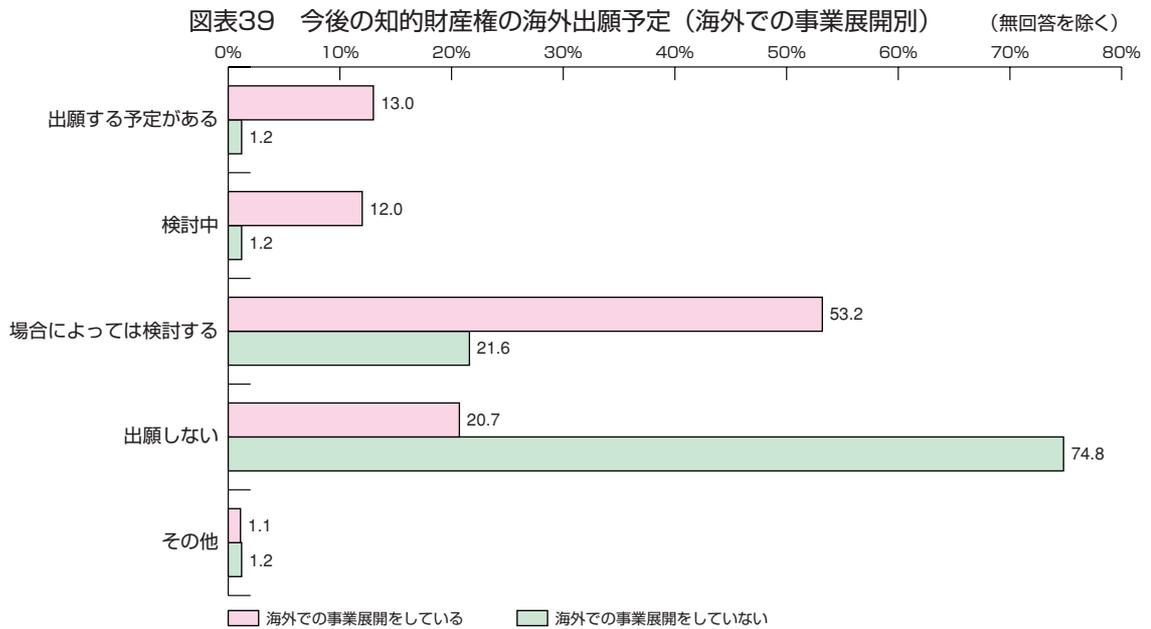
図表38② 海外での知的財産権の出願経験の有無 (海外における事業展開をしていない企業) (N=389)



4-4 知的財産権の海外出願②

●徐々に浸透する海外出願

今後の海外での知的財産権の出願予定を聞いたところ、海外展開する企業では、「出願する予定（13.0%）」および「検討中（12.0%）」の回答が合わせて全体の4分の1に達した。「場合によっては検討する（53.2%）」の回答も半数以上に達することから、海外における知的財産権の出願も、海外で事業を展開する企業を中心に今後、徐々に浸透していくと考えられる（図表39）。は国内出願よりも費用が掛かることなどが、理由として考えられる。

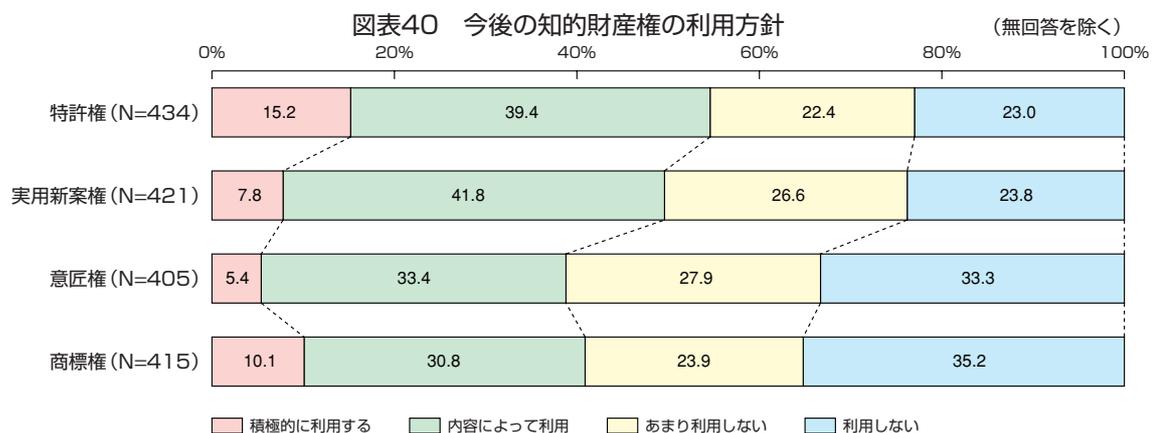


5-1 今後の知的財産権の利用方針

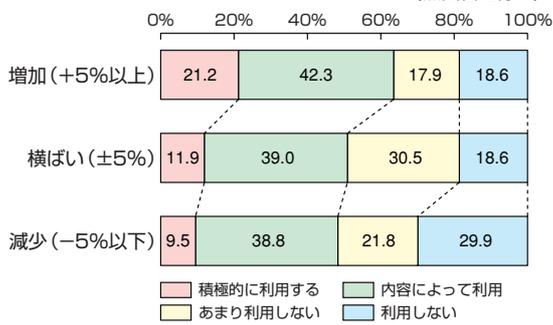
●増益企業ほど知的財産権の利用に積極的

今後の知的財産権の利用方針については、「内容によって利用する」という回答の割合が高い。しかし、経常利益の推移別にみると、増益企業ほど知的財産権を「積極的に利用する」という回答割合が高くなっている。

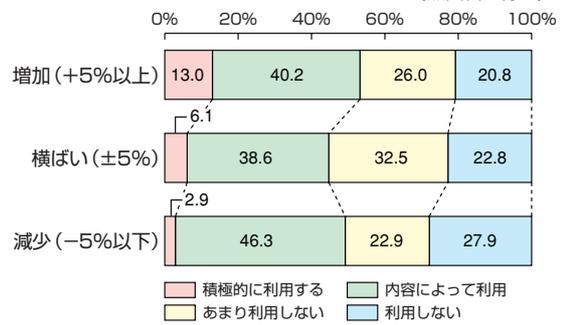
- 今後の知的財産権の利用方針について、「積極的に利用する」と回答した企業の割合はそれぞれ、「特許権」で15.2%、「実用新案権」で7.8%、「意匠権」で5.4%、「商標権」で10.1%になった（図表40）。
- 全体として、「内容によって利用する」の回答割合が高く、県内中小製造業は知的財産権の利用について、費用面や効果面をみながら慎重な姿勢であることがうかがえる。これは、知的財産権は取得に多額の費用がかかるが、取得した権利が必ずしも利益に結び付くとは限らないためと思われる。
- しかし、経常利益（前期→今期）の推移別に利用方針をみると、『増益企業』では「積極的に利用する」の回答割合が、すべての権利において『横ばい企業』と『減益企業』を上回っており、このことから、増益企業ほど、自社の優位性を高めるために知的財産権を活用する意識が高いことが読み取れる（次頁、図表41①～④）。



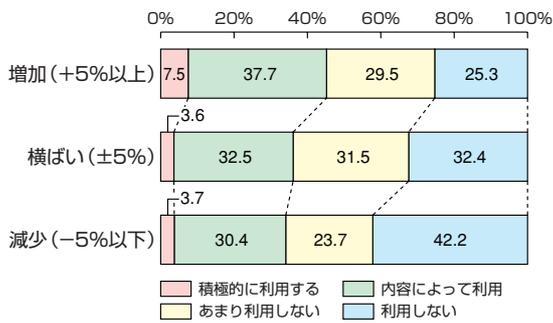
図表4-1① 経常利益(前期→今期)の推移別にみた
今後の知的財産権の利用方針(特許権)
(無回答を除く)



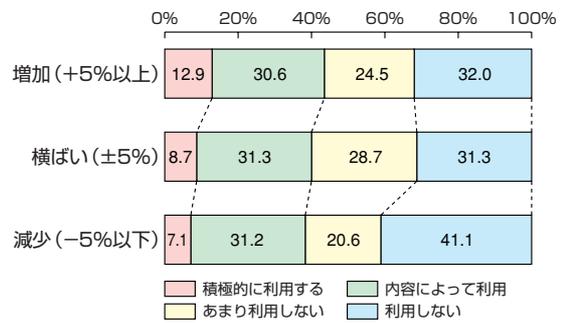
図表4-1② 経常利益(前期→今期)の推移別にみた
今後の知的財産権の利用方針(実用新案権)
(無回答を除く)



図表4-1③ 経常利益(前期→今期)の推移別にみた
今後の知的財産権の利用方針(意匠権)
(無回答を除く)



図表4-1④ 経常利益(前期→今期)の推移別にみた
今後の知的財産権の利用方針(商標権)
(無回答を除く)

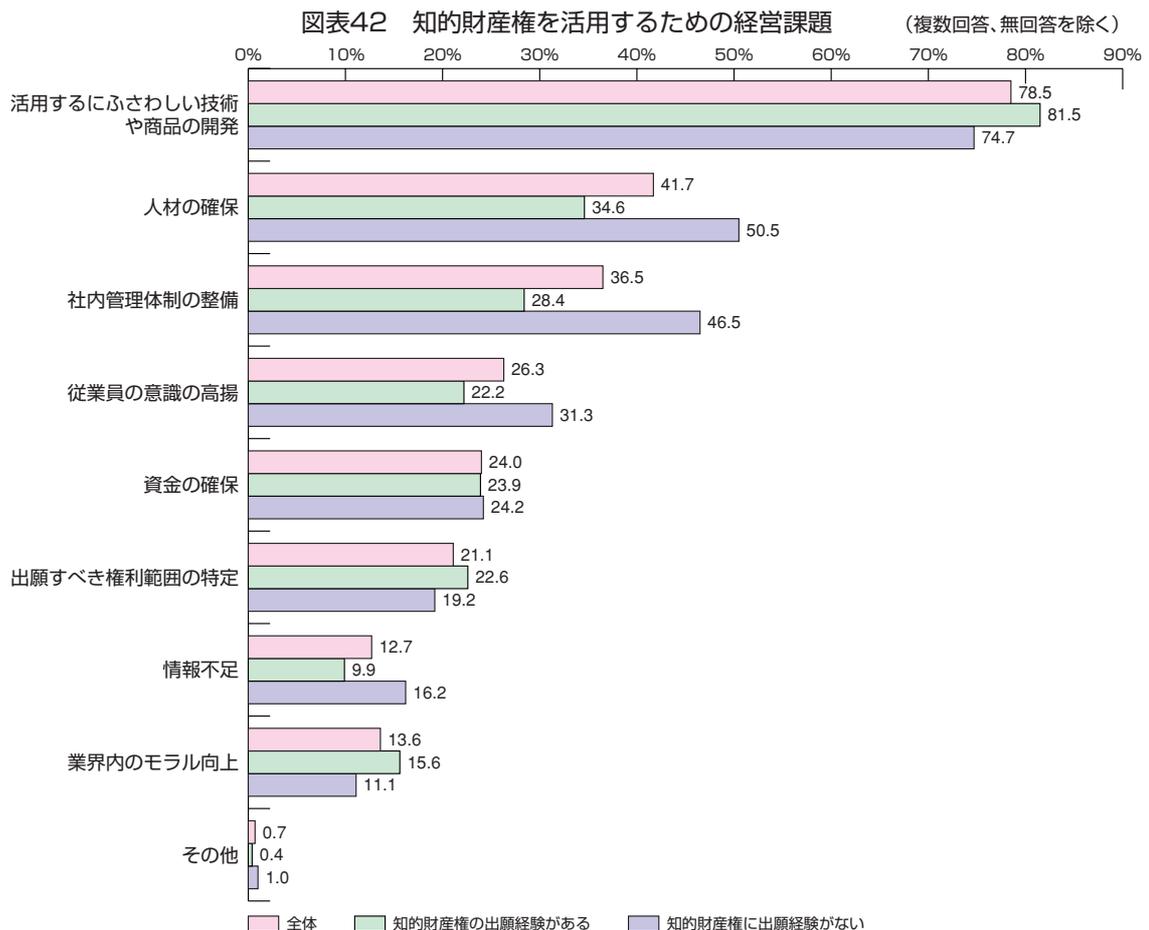


5-2 知的財産権を活用するための経営課題

●開発力の強化が優先課題

知的財産権を活用していくためには、「活用するにふさわしい技術や商品の開発」が当然であるが、知的財産権の出願経験のある企業ほど、これを重視する傾向が強い。一方、出願経験のない企業では、「人材の確保」や「社内管理体制の整備」など、組織面の課題をあげる企業の割合が高い。

- 知的財産権を活用するための経営課題は、順に「活用するにふさわしい技術や商品の開発（78.5%）」、「人材の確保（41.7%）」、「社内管理体制の整備（36.5%）」、「従業員の意識の高揚（26.3%）」となった（図表42）。
- 知的財産権の出願経験別にみると、出願経験のある企業では、「活用するにふさわしい技術や商品の開発（81.5%）」が、出願経験のない企業を6.8ポイント上回った。
- また、出願経験のない企業では、「人材の確保（50.5%）」や「社内管理体制の整備（46.5%）」、「従業員の意識の高揚（31.3%）」などの回答が、出願経験のある企業を5ポイント以上上回っている。



6

行政の支援について

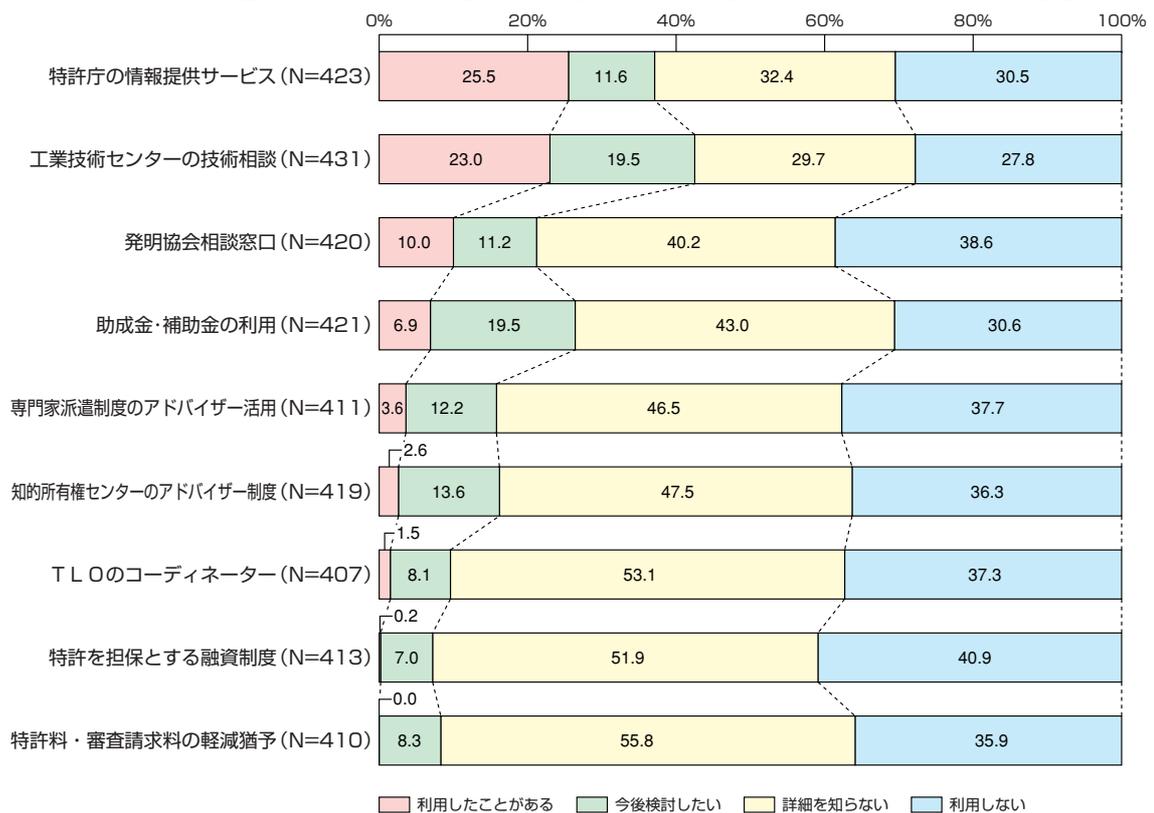
6-1 知的財産権に関する公的支援サービスの利用状況

●各サービスについての一層のPRが不可欠

知的財産権に関する公的支援サービスの利用状況では、「特許庁の情報提供サービス」と「工業技術センターの技術相談」の利用が比較的多かったものの、全体としては、「詳細を知らない」、「利用しない」との回答が多く、サービス内容の一層のPRが求められる。

- 知的財産権に関する公的支援サービスの利用状況では、「特許庁の情報提供サービス（利用したことがある：25.5%）」と「工業技術センターの技術相談（同23.0%）」の利用が比較的多かった（図表43）。
- しかし、全体として「詳細を知らない」、「利用しない」との回答が多く、県内中小製造業者の利用率を上げていくには、各サービスの内容について、一層のPRを図っていくことが必要とみられる。

図表43 知的財産権に関する公的支援サービスの利用状況（無回答を除く）



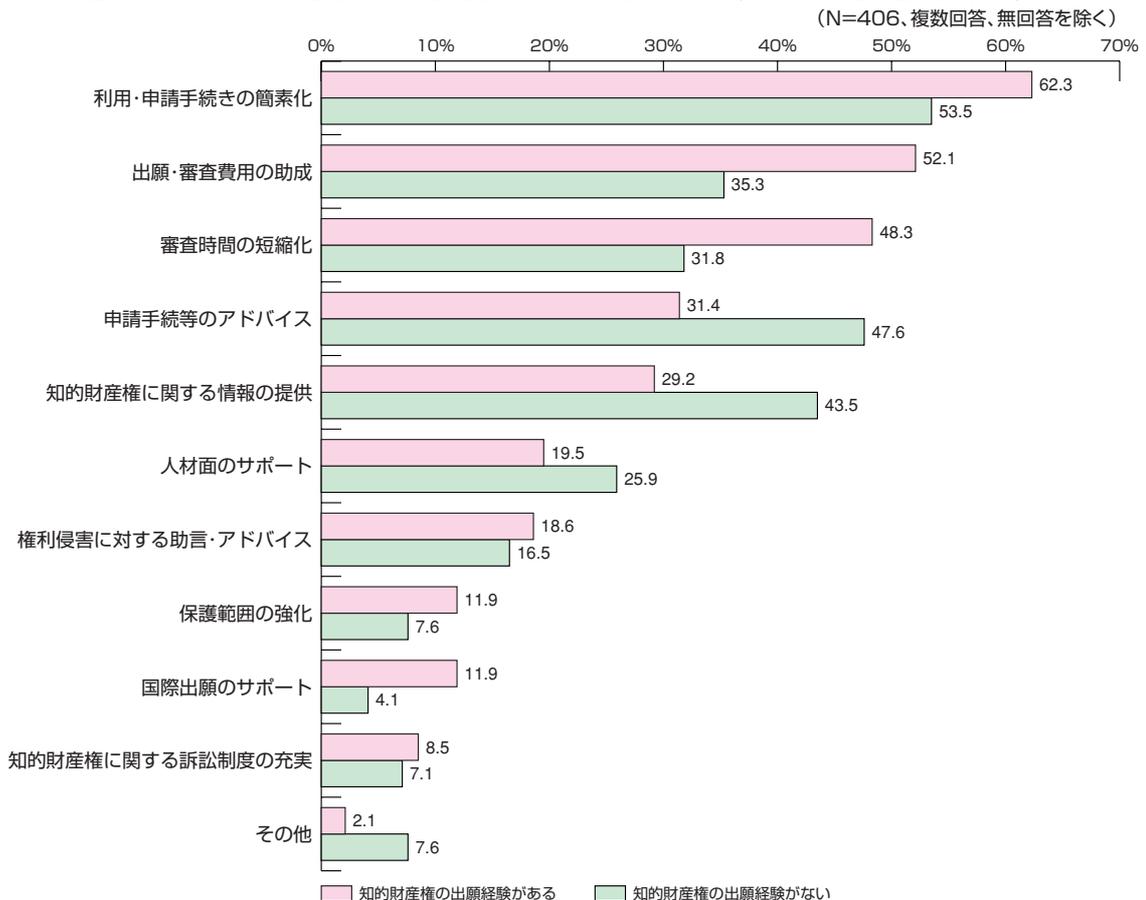
6-2 知的財産権を利用するために期待する公的支援

●出願経験の有無で求める支援策は大きく異なる

知的財産権を利用するために期待する公的支援では、“知的財産権の出願経験のある企業”は実務的な支援を求める意見が強く、“知的財産権の出願経験のない企業”では情報提供を求める意見が多かった。このことから、対象企業の経験に見合った支援策を、わかりやすく誘導していく必要性が高いと考えられる。

- 知的財産権を利用するために期待する公的支援を聞いたところ、「利用・申請手続きの簡素化」の回答が最も多かった（図表44）。
- また、知的財産権の出願経験別に特徴的な回答をみると、“知的財産権を出願した経験がある企業”では、「出願・申請費用の助成（52.1%）」、「審査時間の短縮（48.3%）」などが上位を占め、実務的な支援を求める回答が多かった。
- 一方、“知的財産権を出願した経験のない企業”では、「申請手続き等のアドバイス（47.6%）」、「知的財産権に関する情報の提供（43.5%）」と続き、制度の利用方法や具体的な活用方法などの情報提供を求める回答の割合が高かった。

図表44 知的財産権を利用するために期待する公的支援（知的財産権の出願経験別）

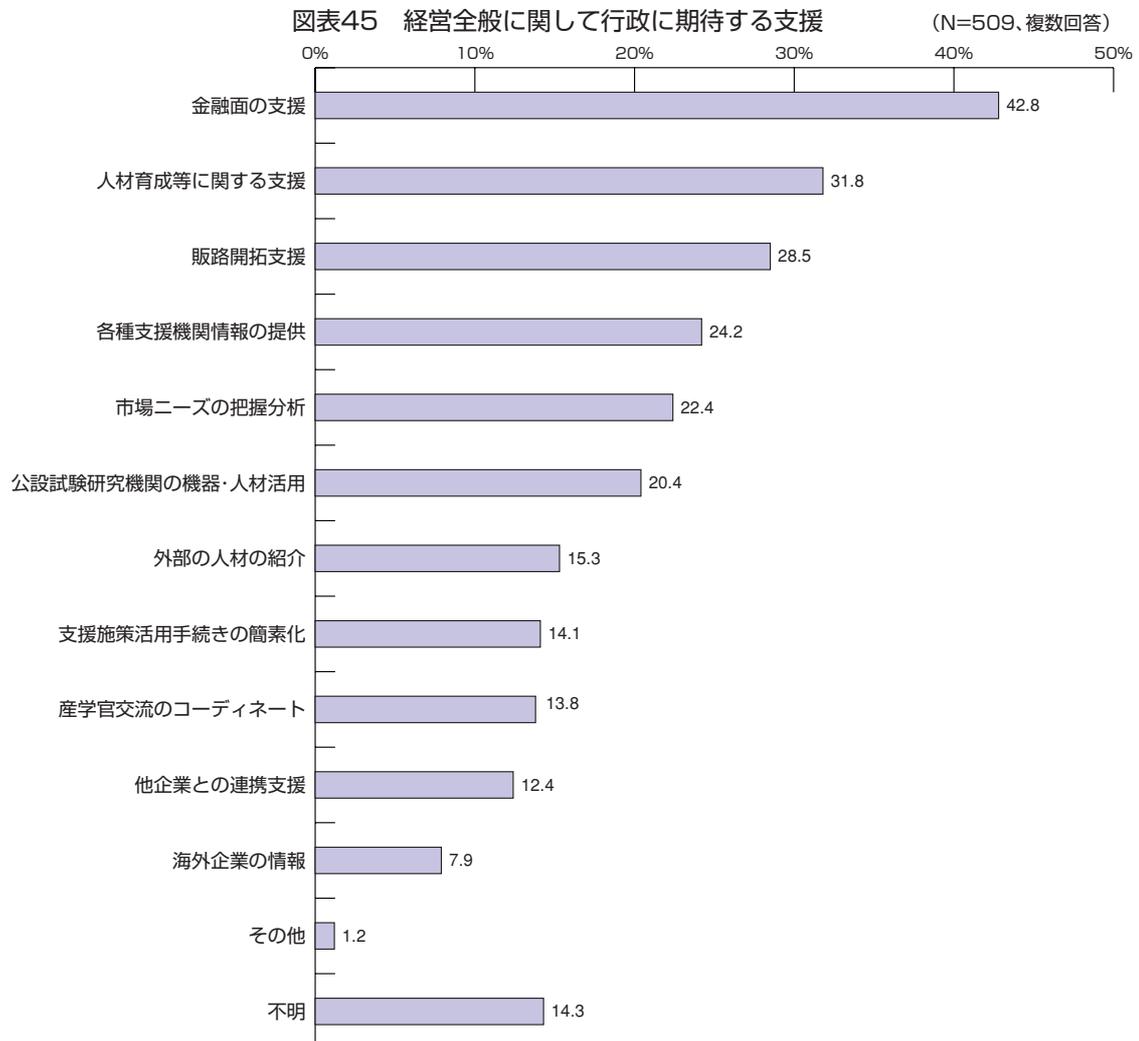


6-3 行政に期待する支援策

● “ヒト・モノ・カネ・情報” に対する幅広い支援を期待する

知的財産権を取得した技術や製品などの“モノ”を、ビジネスへと発展させていくためには、さらに“ヒト”、“カネ”、“情報”などの要素が重要となる。このため、行政に期待する支援策は、「金融面の支援」、「人材育成等に関する支援」、「販路開拓支援」、「各種支援機関情報の提供」など幅広いメニューが求められている。

- 経営全般に関して、行政に期待する支援策については、「金融面の支援（42.8%）」が約4割を占め、以下、「人材育成等に関する支援（31.8%）」、「販路開拓支援（28.5%）」、「各種支援機関の情報提供（24.2%）」が続いた（図表45）。

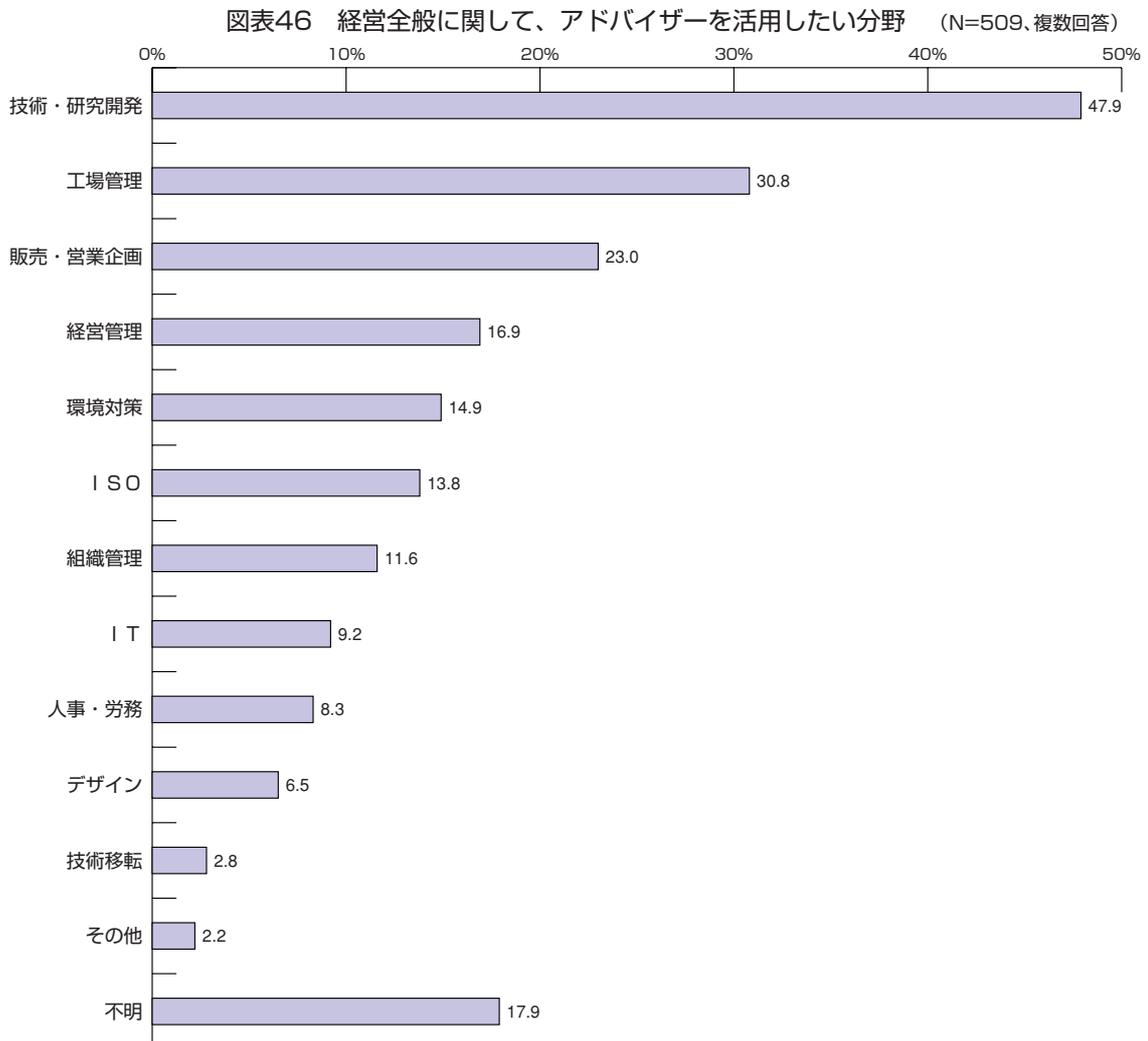


6-4 活用したいアドバイザー

●活用したいアドバイザーは「技術・研究開発」

経営全般に関してアドバイザーを活用したい分野としては、「技術・研究開発」の回答が最も多く、「5-2 知的財産権活用するための経営課題」の設問で、約8割の企業が「活用するにふさわしい技術や商品の開発」と“開発力の強化”を挙げたことを反映する形となった。

- 経営全般に関してアドバイザーを活用したい分野は、「技術・研究開発（47.9%）」が約5割を占め、続いて「工場管理（30.8%）」、「販売・営業企画（23.0%）」、「経営管理（16.9%）」となった（図表46）。



Ⅲ

ヒアリング調査

ヒアリング調査

アンケート調査を踏まえて、独自の知的財産権戦略で成果を上げている県内中小製造業に対してヒアリング調査を実施した。また、中小企業における知的財産権の活用を支援する県内機関に対して、ヒアリングを行い、具体的な業務内容や成果についてまとめた。

ヒアリング先の内訳

●民間企業

| | | |
|----|-------------------------------|---------------|
| A社 | 独自技術を守るために知的財産権を利用 | <一般機械器具> |
| B社 | 知的財産権戦略を重視した製品開発 | <一般機械器具> |
| C社 | 専門の知的財産権担当者が管理を行なう | <電気機械器具> |
| D社 | 外部特許技術を導入し、事業の拡大に成功 | <プラスチック・ゴム製品> |
| E社 | 特許技術をライセンス供与し、 全国ネットワークを構築 | <一般機械器具> |
| F社 | 大手素材メーカーとの共同出願により、 成果を上げる | <輸送用機械器具> |
| G社 | 自社ブランドを構築するために商標権を活用 | <繊維品> |
| H社 | 最新の光触媒技術を特許出願 | <その他製造> |

●支援機関

| | |
|----------------|-------------------|
| 「静岡TLOやらまいか」 | 大学から企業への技術移転を仲介する |
| 「静岡県知的所有権センター」 | 特許流通事業を推進する |

A社 独自技術を守るために知的財産権を利用

| | | | |
|-----|--------|------|-----------------------|
| 所在地 | 三島市 | 従業員数 | 101人~200人 |
| 業種 | 一般機械器具 | 取扱品目 | 小型建設機械、梱包包装機、車輛検査機械 他 |

事業の概要 小型建設機械分野で独自の地位を誇る

当社は小型建設機械を主力に、車両検査機械や梱包包装機械など幅広い分野の産業機械の製造販売を手掛ける。建設機械事業では、とくに自社ブランドを冠した油圧式ブレーカーなどの小型建設機械で高いシェアを誇る。また、自社製品の開発以外にも、他社からの要請に応じた新製品の開発や、大手建機メーカーへのOEM供給などに熱心である。

知的財産権の利用と目的……“開発型企业”として特許技術を多数開発

「新たな創造に挑戦する」という創業精神にのっとり、他社と差別化した高付加価値の製品を生み出す“開発型企业”を目指してきた。そして、他者に先駆けて開発した独自技術を守るために、積極的に特許権や実用新案権を取得している。現在、保有している特許権と実用新案権の数は合計30件以上に達する。

当社は、新たな研究開発に着手するにあたり、特許公報などを通じた先行技術調査を念入りに行っている。他社と重複した研究開発を行ってしまうリスクを避けるだけでなく、最近の技術動向の把握や技術開発のヒントを得ることができるという。

出願にあたっての明確な基準はないが、月1回程度開催される開発会議にて「新規性あり」と判断した技術については、全て必ず出願しているという。これは、たとえ特許技術が直接の販売に結び付かなくとも、防衛の効果も大きいためである。

知的財産権の成果……知的財産権を活用して競合他社の市場参入を防ぐ

多くの建設機械を開発してきた当社であるが、とくに小型エンジン付き携帯用さく岩機（エンジンブレーカー）を国内で初めて開発したメーカーとして業界内で有名である。最近では、油圧式ハンドブレーカー（以下、油圧ブレーカー）を開発し、販売に力を入れている。この油圧ブレーカーは、従来のブレーカーと比べ、軽量化と小型化を図られ、扱いやすさが格段に向上しており、さらに、低騒音や低振動を実現しているため、夜間工事などへの幅広い使い方が可能な製品である。

当社では、この油圧ブレーカーに関する周辺特許を保有することにより、類似商品の市場参入を防止して、国内でトップのシェアを確保している。

今後の展望……「特許が出願できないような製品は作らない」

当社の建設機械は、一般住宅に関連した販売先が多いため、公共事業には左右されない。さらに建造物を壊す作業はこれからも減少することはないと予測されるので、騒音・振動など周辺への影響を考慮した機械の開発を積極的に進めていく予定。また、建設機械以外の開発も進行中であり、今後の主要製品の1つに育て上げていきたい。これらに対しては、いずれも「特許が出願できないような製品は作らない」という方針で取り組んでいる。

昨年4月に、特許権の概要についての社内セミナーを開催した。作業上のちょっとした改善でも特許に結び付く可能性を見逃さず、開発だけで終わらせないようにするために、知的財産権に対する従業員の意識を高めようとしている。また、現在の社内の表彰制度とは別に、発明など開発についての報奨制度を新しく設けることを検討している。

B社 知的財産権戦略を重視した製品開発

| | | | |
|-----|--------|------|-----------------------|
| 所在地 | 湖西市 | 従業員数 | 101人~200人 |
| 業種 | 一般機械器具 | 取扱品目 | 電子機器部品、水産加工機器、事務用機器など |

事業の概要 幅広い産業分野で活躍する開発提案型企业

当社は、半導体検査装置の周辺機器を主体に、水産機械や農業機械、プレス板金・精密切削等の金属部品加工まで幅広い産業分野に展開する、開発提案型の一般機械器具メーカーである。とくに自社製品としては、海苔異物除去機や海苔切断洗浄機など、海苔用の水産加工機械分野で画期的な製品を次々に開発して、業界屈指のシェアを誇っている。

知的財産権の利用と目的……知的財産権戦略を重視した研究開発に取り組む

「自社製品の分野では、特許権や実用新案権を取得しないと事業が成り立たない」というほど、当社は知的財産権を重視しており、自社製品を手掛け始めた昭和38年頃から積極的に特許権や実用新案権を取得している。これは、コピー品の流通を防止して市場を守り、価格競争に陥ることを防ぐことが主な理由である。

製品開発にあたっては、顧客から聴取したニーズなどを元に開発テーマが提案されると、「評価会」と呼ぶ開発会議の場で、「技術の新規性や進歩性」「生産方法」「当社にふさわしいテーマか」などの観点から徹底的に議論・検討する。開発の基本構想がまとまると、この段階で製品の核となる技術について特許権を出願する。そして、試作機などを開発する過程で、新たに関連技術が開発されると、随時、特許や実用新案権を出願していく。この結果、1つの新製品の開発にあたり、5~7件の特許権および実用新案権が発生することになる。このため、知的財産権の関連費用だけで数百万円に上るケースもあるが、実際の製品の販売状況などをみて、権利を整理していくことで、全体の費用を抑制するように努力している。こうしたコストがかかることを社内全体で認識しているため、製品開発の入り口である“評価会”での議論も、より真剣で活発なものになっており、研究開発の実効性も高まるという。

また、特許情報の収集にも力を入れており、特許公報のうち自社技術に関連する範囲を毎月取得して社内で見直ししている。これにより、「他社の研究開発状況」、「自社業界に関する特許の申請動向」、「開発のヒント」、「自社製品に対する侵害」などが把握できる。技術部署だけでなく営業にも見直し、社内全体で情報の共有化を図っており、さらに最近では、インターネットによる情報収集も日常的に行なっている。

知的財産権の成果……海苔用水産加工機械で業界屈指のシェア

当社は、海苔異物除去機や海苔切断洗浄機など、海苔養殖加工用の水産機器をシリーズ化して展開している。たとえば、海苔異物除去機は、わずか0.1mmという回転プレートのすき間に海苔を通過させることで、異物をほぼ100%除去した高品質の海苔を作る製品である。気温の変化に伴う金属部品の熱膨張などを加味して、こうした製品を精密に組み立てる当社の技術力に、他社が追随することは通常でも難しいが、さらに関連特許を抑えることで、海苔の水産加工機械分野で業界トップクラスのシェアを誇っているのである。

また、他の自社製品では、温室メロン用の畝耕作機で、静岡県内のメロン農家において独占的なシェアを確保しているという。

これらの製品のコピー品が他社から出回ったことがあるが、こうした場合、警告を発すると

ともに、場合によっては訴訟も行なって、コピー品の排除に努力している。過去には、数億円という損害賠償金を勝ち取った経験もある。

また、特許や実用新案権の出願の際には、必ず開発した従業員本人の名前を発明者として申請するようにしており、従業員のやる気を引き出している。

■今後の展望……「すべての開発テーマで特許取得を目指す」

今後についても、「すべての開発テーマで、特許が取得できるような技術の確立したい」と知的財産権の活用を重視し、独創的な新製品開発を強化していく方針である。また、一方で、費用対効果の面も考慮し、効果の出ない権利はどんどん整理していく。

行政に対しての要望としては、知的財産権に関する訴訟を扱う裁判機能を静岡県内にも設けてほしいと考えている。知的財産権に関する訴訟の裁判機能は東京に集約されているため、訴訟のためには東京まで出向かねばならず、不便を感じている。

C社 専門の知的財産権担当者が管理を行なう

| | | | |
|-----|--------|------|------------------|
| 所在地 | 浜松市 | 従業員数 | 51～100人 |
| 業種 | 電気機械器具 | 取扱品目 | 産業用機械制御システムの総合開発 |

事業の概要 最先端のハード技術とソフト技術を併せ持つシステム開発メーカー

当社は、半導体や自動車、家電、化学、食品、農業、アミューズメントなど幅広い産業分野において、無人化・省力化装置やFAシステム、計測装置、各種制御装置などの設計・開発・製造を手掛ける、機械制御システムの総合開発メーカーである。高度なハードウェア設計技術と各種ソフトウェアの設計技術を併せ持つことが、当社の特徴であり、これらをミックスすることで、独創性溢れる最先端システムを企画・創造している。また、自社の生産設備を持たず、企画開発に特化したファブレス型の企業である。

■ 知的財産権の利用と目的……専門の知的財産権担当者が出願・請求・管理を行なう

エレクトロニクス技術を核とし、ハードとソフトの両者を併せて総合的に開発できる高度な技術力が、当社の強みであるが、こうした自社技術に対する侵害を防衛していくために、意欲的に特許権を出願しており、年間5～6件の特許権を出願している。

自社内に、専門の知的財産権担当者を配置し、弁理士などの外部に委託することなく、知的財産権に関するほとんどの業務を社内で行なう。企画開発した成果品の中から特許出願をする技術を社長が決定し、知的財産権担当者が明細書などの必要書類を作成し、直接出願手続を行なっている。このほか、維持年金の支払いや審査請求手続、インターネットを通じた特許情報の収集など、通常の管理業務は、全て知的財産権担当者が行なっている。

また、従業員が業務の中で発明した特許を管理する職務発明制度を設けており、特許技術が生み出した業績に見合った報奨を与えることとしている。このほか、知的財産権に関する基本知識を身に付けさせるために、弁理士などを講師に招いた勉強会などを開催している。

■ 知的財産権の成果……知的財産権に係るコストを大幅に削減

専門担当者を配置する効果としては、知的財産権に関する時間と経費の負担を大幅に削減できることが最も大きい。

当社の製品は、各取引先の要望に合わせた特注品的なものが多いため模倣されにくい。このため、自社商品の侵害などにあつた経験はなく、普段は知的財産権を取得の効果を感じることは少ない。しかし、6、7年前から展開する自社商品については、特許権により独占的な市場を作ることを目指している。また、先行技術の調査や開発のヒントを得るために、インターネット上で公開されている特許情報などの利用価値は高い。

■ 今後の展望……知的財産権情報を効率よく検索可能にする支援を求める

自社技術を守る目的だけでなく、万が一、他社の技術を侵害した場合に経営上、重大な懸念を生じる可能性があるため、今後も知的財産権の活用を意識して事業展開を行なっていく。また、今までに取得した特許権を有効に利用していくことも課題である。

行政に対する要望としては、膨大な知的財産権に関する情報の中から、自社が必要とする情報を確実に検索できる支援を求める。

D社 外部特許技術を導入し、事業の拡大に成功

| | | | |
|-----|-------------|------|----------------------|
| 所在地 | 湖西市 | 従業員数 | 51～100人 |
| 業種 | プラスチック・ゴム製品 | 取扱品目 | 自動車用部品・用品、楽器ケース、住設部品 |

事業の概要 プラスチックブロー成形に特化した事業を展開

当社は、Wブローやスーパーブローなど、特殊な*ブロー成形技術を扱うプラスチック製品の専門メーカーである。楽器ケースから自動車向けのバンパーやスポイラー、住宅設備部品など、さまざまな分野のニーズに応える製品を最先端のプラスチック成形技術により開発している。

※ブロー成形…熱可塑性樹脂をチューブ状に押し出して2つに割られた金型に挟み、この後にチューブの中に圧縮空気を送り込み、これを押し広げて形を作る技術。

知的財産権の利用と目的……高付加価値の製品作りを目指して外部特許を導入

中小企業を中心にプラスチックの成形加工業者は数多く、また成形方法は射出成形が主流であるが、当社は、より高付加価値で競争力のある製品の製造を目指して、ブロー成形技術によるプラスチック加工に特化した事業展開を行なっている。そして、当社の技術力を高めるべく、特殊なブロー成形の特許技術を外部から積極的に購入（実施許諾契約）してきた。

これらは、ハイテクブロー成形と呼ばれる技術であり、仕入先であるプラスチック材料メーカーや機械メーカーが開発した技術のうち、有効利用できるかと判断したものを購入。理論だけであった外部技術について、自社の保有技術を駆使することで、量産技術の確立や用途開発を新たに行ない、事業化に結び付けている。

知的財産権の成果……外部特許技術により、事業領域が拡大

当社が、初めて購入した特許技術であるWブローは、袋状に押し出したプラスチックの空間に空気を入れた状態で一体成形する加工技術である。軽くて頑丈、概観も美しく仕上げることができるというWブロー技術を用いてピアノケースを開発。楽器メーカーに「子供でも持ち運びが容易」と売り込み、月産数万個というヒット商品となった。

最近では5年前に、スーパーブローという特許技術を購入した。これは、ブロー成形で作ったプラスチックの中空部分に発泡樹脂を注入し、剛性や断熱性、防音性などに優れた部品を成形する技術である。特許技術の購入後、約2年間に渡ってさまざまな用途開発を行なった結果、ユニットバスの天井部材などに採用されて順調に出荷量を伸ばしている。

このように当社は、外部技術と自社技術をうまく組み合わせることにより、独自の事業領域を切り拓いている。

今後の展望……ブロー成形の関連技術に関して意欲的に導入を検討する

当社にはさまざまな成形技術の提案が持ち込まれるものの、多くの特許技術のうち、ものになる技術はごくわずかである。しかし、今後についても、ハイテクブロー関連の技術で自社技術の高度化に貢献するものについては、積極的に導入を行なっていく方針。また、持ち込まれる技術情報やビジネス情報をいかに選別し、有用なものだけを集めていくかが今後の課題である。

E社 特許技術をライセンス供与し、全国ネットワークを構築

| | | | |
|-----|--------|------|---------------|
| 所在地 | 浜松市 | 従業員数 | 1人～5人 |
| 業種 | 一般機械器具 | 取扱品目 | 酸素補給装置、酸素補充装置 |

事業の概要 水質改善に貢献する酸素補充装置の研究開発に特化したファブレス企業

当社は、“無気泡酸素溶解”という技術により、水に高濃度の酸素を溶かす酸素補充装置（水質改善装置）の研究・企画・開発を行なう専門メーカーである。もともとは鯉の養殖業者であったが、養殖用生け簀の水質を改善するために、独自の酸素補充装置を自社開発した。開発した技術の特許化し、他社にライセンス供与することで用途を広げ、大きな飛躍を果たそうとしている。

知的財産権の利用と目的……独自の“無気泡酸素溶解装置”で特許取得

当社の開発した無気泡酸素溶解装置とは、酸素ガスを充填した気圧室に雨粒状にした水を通過させて、高濃度の酸素を水に溶かす（高濃度溶存酸素）ものである。従来のエアレーション装置のように、空気を水中に送り込んで酸素を溶かすのではなく、水を空気中に送り込んで酸素を溶かすという逆転の発想により生まれた製品であり、エアレーション装置の数倍の濃度の酸素を効率よく溶かすことができる、画期的な装置である。

高濃度溶存酸素の作用により、バクテリアなど微生物の働きが活発化して水中の有機物の分解が進むため、水産養殖の場合では、魚のフンやエサの残さなどの分解が進んで水質が浄化され、成育環境を良好にする効果がある。また、水族館の水槽や河川、湖沼の水質改善、ダムや貯水池などの污泥分解などに高い効果が発揮されている。さらに、植物の栽培に用いた場合には、根からの酸素吸収が増えるため、高い成長促進効果があるという。

養魚場のほか、トマトや葉ネギなどの水耕栽培プラント、河川や湖沼の水質浄化プラントなど全国数百カ所の施設に導入されている。

知的財産権の成果……ライセンス供与により、全国ネットワークを構築

自社の生け簀で使用していた技術であったため、養魚場など、水産関係での利用が多かったが、特許取得したことをきっかけに事業領域が拡大し、水産分野以外の農業分野や土木分野などからの引合いが増加している。

具体的には、全国を東・中・西の3つのブロックに分け、それぞれに拠点となるパートナー企業を募集し、このパートナー企業に対して特許技術の実施許諾を行なっている。パートナー企業は、各ブロック内での製造・販売・宣伝・保守管理を一括して請負い、これにより自社だけでは実現困難な全国販売ネットワークを確立している。当社は、装置の企画・研究・開発に特化しており、契約時の契約一時金と、売上高に応じた数%のロイヤリティ収入およびコンサルティング収入（企画設計・技術指導）が、主な収入となっている。

パートナー企業を探すにあたっては、知的所有権センターが主催する特許技術・製品の展示会“特許流通フェア（平成15年11月、会場：東京ビッグサイト、出展料：無料）”に参加したことが、パートナー契約に結び付いたという。

今後の展望……研究開発に特化し、シンクタンクの役割を担う

現在、東日本地区の拠点となるパートナー企業を募集している（西日本と中日本は決定済）。一連の事業のなかで当社は、研究開発に特化したシンクタンクの役割を担っていく。

F社 大手素材メーカーとの共同出願により、成果を上げる

| | | | |
|-----|---------|------|----------------------|
| 所在地 | 三島市 | 従業員数 | 21人~50人 |
| 業種 | 輸送用機器器具 | 取扱品目 | 自動車部品、重電機用部品、エレベータ部品 |

事業の概要 高度な曲げ加工技術に高い評価を得る

当社は、アルミ押出材の曲げ加工やロールフォーミング、ステンレス絞り加工などの金属加工を得意とする輸送用機器部品メーカー。製造に必要な金型や自動機、専用機なども自社で設計・製作していることから、量産品のほかに試作に関する特注品の受注も多く、技術力に対して業界内で高い評価を得ている。工業技術センターや大学など、官学と連携した研究開発にも熱心で、マグネシウムなどの新素材を活用した最先端の曲げ加工に関する共同開発を行なっている。

知的財産権の利用と目的……独自技術を大手素材メーカーと共同出願

自動車メーカーの下請加工が主力の当社では、特許など知的財産権をほとんど利用していなかった。しかし、数年前、当社の工場を見学した大手素材メーカーの担当者が、当社独自のアルミ押し曲げ加工技術に着目した。これは、カーテンレール用の溝などを加工した、複雑な形状のアルミ部品を、カーテンレールの溝の形などを壊すことなく、曲げ加工する技術である。通常より短時間で、金属のねじれやたわみもなく正確に曲げることができることから、特許技術になり得ると、素材メーカーの担当者が特許出願するように提案。その後、素材メーカーとの共同出願で特許出願することになった。

そして、自社の素材の付加価値を高めて販売したい大手素材メーカーが、当社の技術とセットでの営業を行なっていった

知的財産権の成果……特許技術に関連した相談・受注が増加

共同出願をきっかけに、大手素材メーカーによる販売面のサポートを得たことから、従来取引のなかった業種など他方面からの生産技術の相談と受注が増える結果となった。特許技術に関係する製品加工の受注が増え、とくに、試作の仕事を多く受けているという。自動車業界では、軽量化のための部品のアルミ化や、工程数削減のために溶接ではなく曲げ加工による部品加工の需要が伸びており、追い風になっている。

今後の展望……福祉関連製品を開発し、世の中に貢献したい

特許の取得に関しては維持費もかかるため、自社の収益に直結するものだけ取得する方針である。

行政への要望は、侵害などの対応について、とくに海外からの侵害については自社だけで対応できるとは思えないため、国レベルでのサポートをしてほしい。また、福祉関連の製品を開発し、特許取得できればよいと考えているが、福祉関連の業界はわからないためこうした業界と自社を結び付けるコーディネータ的な役割を行政に期待したい。

G社 自社ブランドを構築するために、国内外で商標権を活用

| | | | |
|-----|-----|------|------------|
| 所在地 | 浜松市 | 従業員数 | 21人~50人 |
| 業種 | 繊維品 | 取扱品目 | モータースポーツ用品 |

事業の概要 ライダー用レーシングスーツの国内トップメーカー

当社は、オートバイライダーの身を守る、レーシングスーツの国内トップシェア企業。もともとは革製品の製造販売業として浜松市に創業したが、大手二輪車メーカーの依頼を受け、レーシングスーツの製造に進出。現在では、直営店舗とFC店舗と合わせて、全国に35の専門直売店を展開している。国内のレーシングスーツのパイオニアとして、多くの海外一流ライダーと契約を結び、これらのプロライダーと同じ品質の製品を販売して人気を集めている。

■ 知的財産権の利用と目的……商標権を利用しながら、自社ブランドを確立する

国内レーシングスーツメーカーのパイオニアとして、抜群の知名度を誇る当社は、この高い知名度を補完し、自社ブランドを確立するために、日本のみならず欧米諸国やアジア諸国など計13カ国で、多くの商標権を出願している。当社が直接海外に販売店を置くのは、アメリカのみであるが、生産拠点となる中国やタイなどのアジア諸国での偽造を防ぐことと、モータースポーツの本場であり大型バイク市場が堅調なEU諸国で模倣品が出回ることを防ぐことが、多くの国に商標権を出願している理由である。

■ 知的財産権の成果……抜群のブランド知名度と海外ライセンス収入の確保

当社は、自社ブランド価値を守ることを重視している。品質面での差別化は当然だが、販売面でも国内の販売では、販路を自社の専門店に限定し、万全のアフターフォロー体制を敷くことで、値崩れなどブランド価値が低下することを防いでいる。また、高級品や量産品の違いにより、ロゴ（商標）を使い分け、顧客の心をくすぐる仕掛けを施している。

また、海外展開では、EU諸国の海外メーカーより、「当社の商標を利用したい」と、ライセンス契約の申し出があり、実施許諾契約を結んでいる。EUメーカーが企画・開発・生産した商品を当社がチェックした上で、当社ブランドを与えて販売する計画であり、ライセンス収入を確保しており、当社の投資負担がほぼゼロで、EU諸国へ進出することが可能になっている。さらに、欧州人の好みなどを踏まえた製品をEUメーカーが提案するため、当社が直接開発するより、EUのマーケットに受入れられやすい製品が製造できるという。

■ 今後の展望……アウトドア衣料品など新分野への進出を目指す

レーシングスーツの製造技術を生かした、アウトドア用の衣料品（革ジーンズなど）の販売を開始している。レーシングスーツとは異なる新しい商標を登録し、自社の専門店や通信販売など販路を絞り、消費者に対して丁寧に商品説明を行う販売手法により、新たなブランドとして育てていく方針である。

■ 最新的光触媒技術の特許出願

| | | | |
|-----|-----|------|---------|
| 所在地 | 静岡市 | 従業員数 | 10人~20人 |
| 業種 | その他 | 取扱品目 | 光触媒製品 |

■ 事業の概要 “光触媒” 技術を武器に飛躍を目指すベンチャー企業

当社は、店舗設備工事を手掛けていた企業が、“光触媒”に関する新事業を行なうために平成12年に創業した企業である。特許出願した革新的な光触媒を武器に飛躍を目指す、ベンチャー企業である。

■ 知的財産権の利用と目的……室内環境の改善作用が注目を集める光触媒

光触媒とは、太陽や蛍光灯などの光エネルギー(紫外線)を利用して、触媒の表面に接した有機物を分解・酸化する作用があるもので、シックハウス症候群や花粉症、アトピー性皮膚炎の原因となる有害物質(ホルムアルデヒドやキシレン、トルエンなどの有機物質やスギ花粉、ダニの死骸やフン)を容易に無害化できる物質である。このため、悪臭除去や防汚、抗菌などの効果があり、住宅、建設、医療分野において、環境改善の有力な方法として注目を集めている。

当社は、白金と二酸化チタンを調合することで、独自の光触媒の開発に成功した。さらに、透明度を保ちながら窓ガラス面に触媒を塗布する独自技術を開発し、窓ガラスに塗布するだけで、室内環境を改善する画期的な光触媒製品を製造・販売している。

当社の製造する光触媒製品は表面の吹付けコーティングを行わず、触媒が剥き出しとなっている点が競合他社との大きな違いであり、これにより、触媒が直接室内の有害物質に触れて作用するため、高い効果を得ることができるという。

■ 知的財産権の成果……光触媒に関する3つの特許を出願する

光触媒に関する事業に取り組む企業は年々増え、数万社が参入しているといわれており、競争の激化が予想されるが、こうした中、当社は自社技術を守るために、特許権を出願しており、現在までの出願特許は3件を数える。

また、販路開拓にあたっては、知的所有権センターが主催する、特許技術・製品の展示会“特許流通フェア(平成15年11月、会場：東京ビッグサイト、出展料：無料)”に参加するなどしている。

今後は、テレビショッピングなどの通信販売やホームセンターなどを通じた販路拡大に取り組む予定であり、すでにテレビショッピング大手と月間1万個の販売契約を締結している。

■ 今後の展望……グリーンシート市場への上場を予定

知名度を上げるために、グリーンシート市場(未公開株市場)に店頭上場する予定である。また、平成15年7月からの建築基準法のホルムアルデヒド基準値をクリアできるため、国土交通省に認定商品の許可申請を行なっていく方針。また、販売代理店も随時募集をしている。

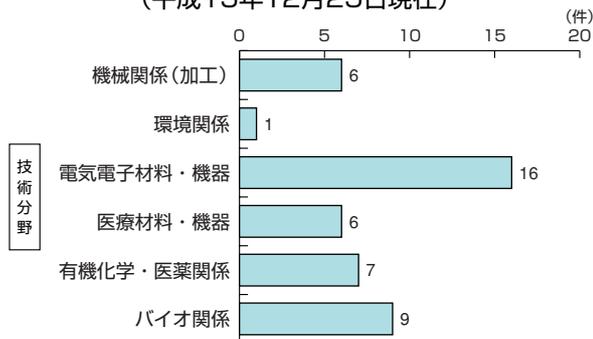
静岡TLOやらまいか:大学から企業への技術移転を仲介する

■静岡TLOやらまいかの概要

TLOとは、Technology Licensing Organization（技術移転機関）の略称である。大学など学術機関における研究成果を特許化し、それを民間企業にライセンスする法人であり、“産”と“学”との仲介役を果たす。技術移転により、企業の新産業創出や商品開発、技術向上を促進するとともに、事業収入の一部を大学や研究者にも分配することで、学術機関における研究開発の活性化も図っている。

静岡県内では、平成14年1月に、「静岡TLOやらまいか」(STLO)が設立され、静岡県内の大学等の研究成果と県内企業とのマッチングを促進すべく活動している。

静岡TLOやらまいかの特許所有出願件数
(平成15年12月25日現在)



- ・ 設 立：平成14年1月
- ・ 会 員：当機関は会員制であり、会員向けに各種サービスを提供している
会 費 第1種会員（対象：民間企業） 1口10万円／年
会員数 民間企業66社 研究者会員約170名（静岡大学や浜松医科大学、静岡県立大、静岡理工科大、静岡産業大などの教員、研究者）
- ・ 支援機関：静岡県、浜松市、静岡市、静岡大学地域共同研究センター、(財)しずおか産業創造機構など

■会員へのサービス内容

1. 発明情報の発掘、技術評価、特許出願

STLOでは、研究者会員へのヒアリングや大学からの申し出などを元に研究成果を集め、特許化にふさわしい発明情報を発掘する。発掘した発明情報は、専門家の技術評価委員により、新規性や市場性の評価が行なわれ、特許出願の可否が決定される。

2. 民間企業への特許技術のライセンス供与

出願した特許の情報を、出願後1カ月以内に第1種会員向けに優先開示し、事業化を希望する企業を探す。技術を利用したい企業に対しては、特許明細書の開示や発明者による技術説明を実施するほか、ライセンス契約手続きのサポートを行なう。

3. その他（情報提供、相談業務、産学連携のコーディネートなど）

企業と大学研究者との共同研究の斡旋、企業からの技術相談に対する研究者の紹介産学交流セミナーの開催などを手掛けており、中小企業にとっての身近な技術相談窓口の役割も担っている。

■主な成果……設立後1年10カ月で122件の発明情報を発掘

1. 発明情報の発掘、技術評価、特許出願

平成14年2月～平成15年12月までに発掘した発明件数は122件である。平成15年12月現在、STLOが所有・出願している特許件数は45件で、出願準備中のものは17件とである。また海外出願を7件行なっている。

2. 民間企業への特許技術のライセンス供与（契約済み4件、交渉中7件）

I. ライセンス契約済み4件

- ①静岡大学工学部：「生体活動解析プログラム」…他県企業Aと実施許諾契約
- ②静岡大学工学部：「水分測定法」共同出願……会員企業Cと実施許諾契約
- ③静岡大学工学部：「振動測定法」(JST出願) …浜松市企業Eと実施許諾契約
- ④静岡大学工学部：「半導体薄膜形成法」共同出願…会員企業Fと実施許諾契約

II. 交渉中7件

- ①浜松医科大学：「看視モニター」…浜松市内会員企業Bと交渉を開始
- ②静岡大学工学部：「新メッキ法」……浜松市内の会員企業Dと交渉予定
- ③静岡大学工学部：「超伝導体素子」…線材メーカーへ紹介中
- ④静岡大学工学部：「造影剤」……東京の製薬メーカーへ紹介中
- ⑤静岡大学工学部：「超臨海反応」……問い合わせのあった4社と連絡を取っている
- ⑥静岡大学工学部：「超親水性化」……県内企業から問い合わせあり
- ⑦浜松医科大学：「人工内耳」……外資系企業から問い合わせあり

3. 産学連携のコーディネート

- ①機械関係の基礎技術の高度化…会員企業（複数）と静大教官による共同研究を仲介
- ②STLO紹介のニーズ…沼津高専教官と中小企業が共同研究中
- ③県西部の企業の技術相談…バイオ先端技術の開発テーマに関連する他県企業紹介
- ④県東部の企業の開発相談…浜松医科大学教官を紹介し、共同研究を開始
- ⑤県内西部企業と浜松医科大学との連携について（生物化学）
- ⑥県西部企業の技術開発協力依頼…センサー技術について静大工学部が対応予定
- ⑦県西部企業との共同研究…栽培技術について静岡大学農学部が対応

4. その他

- ①大学発ベンチャー企業へ経営支援
 - ・4社へ経営・法務・財務等の専門家を派遣
- ②経済産業省マッチング・ファンドへ応募
 - ・H14年度補正予算：4件（静岡大学3件、浜松医科大学1件）応募⇒3件採択
 - ・H15年度予算（静岡大学3件、浜松医科大学1件）応募⇒3件（R/D2件、F/S1件）採択
- ③マーケティングフェアへの出展
 - ・特許流通フェア中部2003（名古屋、H15.10）
 - ・しずおかビジネスフェア（静岡、H15.10）
 - ・メカトロテクジャパン2003（名古屋、H15.10）
 - ・大学発産学官連携フォーラム（浜松、H15.10）
 - ・2003特許流通フェアin東京（東京、H15.11）
 - ・産学交流展2003（東京、H15.12）
- ④セミナーの開催
 - ・STLO産学交流セミナー（浜松、H15.10）
 - ・STLO産学交流セミナー（静岡、H15.10）
- ⑤STLOと静岡大学などとの連携
 - ・知的財産本部（静岡大学）
 - ・浜松地域知的クラスター（知的クラスターの出現4件をJSTに外国出願申請中）

静岡県知的所有権センター：特許流通事業を推進する

知的所有権センターの概要

知的所有権センターは、特許技術の流通や企業間の技術移転の促進を図るほか、特許流通データベースによる特許情報の提供や公報の閲覧サービスなど、特許に係るさまざまなサービスを提供するために、特許庁により各都道府県に設置された機関である。

国内には約100万件の特許があり、このうち3分の2にあたる66万件が未利用特許といわれ、さらに、その半数の34万件が他企業への供与を希望する“開放特許”であるとされる。このように国内には膨大な数の利用されていない特許技術があるが、こうした特許の利用が活発化すれば、既存産業の底上げや新産業の創出などにつながり、地域経済の振興に大きく貢献するものとして期待されている。

●静岡県知的所有権センターの概要

- ・ 設 立：平成8年9月
- ・ 主な事業：特許流通支援事業、公報の閲覧、特許情報の提供、特許流通フェアの開催、特許出願相談など（基本的に費用は無料）
- ・ スタッフ：特許流通アドバイザー2名、特許検索指導アドバイザー1名、特許出願アドバイザー1名

■技術移転事業の概要……特許を売りたい・買いたい情報の仲介

技術移転仲介業務を推進するのは、特許制度に精通した技術移転のエキスパートである“特許流通アドバイザー”である。特許流通アドバイザーは、企業からマッチングの依頼を受けると、無料で、技術の導入先としてふさわしい企業を探す。具体的な契約は、企業同士の話し合いとなるが、一般的な例では、契約締結時に一定の一時金を支払い、以降、事業化に成功した場合は、売上収入の2～3%を支払っていく。

■主な成果……全国トップクラスの移転実績を誇る静岡県

静岡県は異業種交流が盛んなこともあり、特許技術の移転が比較的多く、全国でもトップクラスの移転実績がある。業種別にみると、食品、建設、土木、環境など、技術移転がそのまま最終製品の製造に結び付きやすい業界での活用が多い。

以下は最近の技術移転事例。

- ・ 電気分野…プラスチック機器メーカーA社（吉田町）と制御システム開発メーカーB社（静岡市）が、それぞれ無線通信による遠隔操作制御に関する特許技術を導入（実施許諾契約）し、遠隔操作で動くホームロボットやワゴンロボットを開発した。
- ・ 土木分野…土木工事会社C社（三島市）が、アスファルト表層面のタール成分を除去することでアスファルト路面に、模様や絵を書くことのできる特許技術を導入。公園や歩道などの路面に装飾を施す新事業に進出した。
- ・ 紙加工分野…梱包メーカーD社（静岡市）が、段ボール製の保冷箱を製造する特許技術を、北海道の企業から導入。環境面にやさしいことをPRし、従来の発泡スチロール製の保冷箱からの転換を目指して販路開拓を行なっている。

IV

まとめ

～中小製造業における知的財産権の活用に向けて～

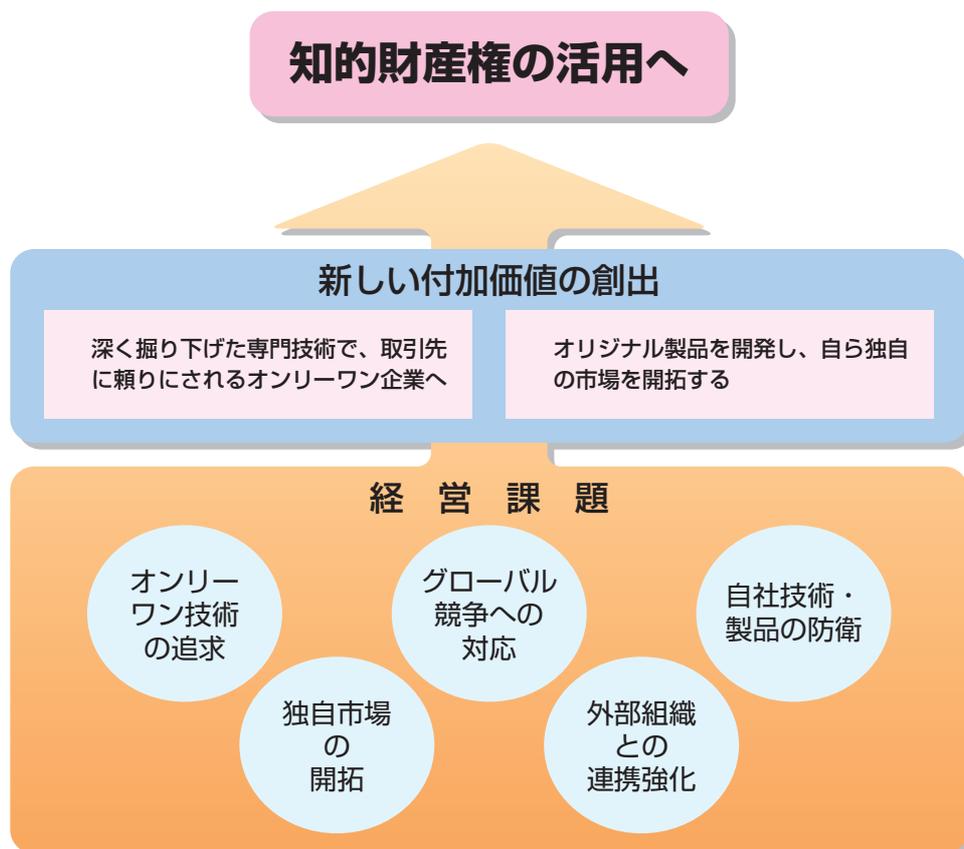
1. 知的財産権は、中小企業にこそ活用がふさわしい経営資源

今回の調査では、売上高や経常利益が増加する企業の割合が増えるなど、不況に苦しむ県内中小製造業にも、明るさの兆しがうかがえる結果となった。しかし、こうした明るい材料がある一方で、県内企業は、取引先からの各種要請はさらに強まるとみており、経営環境の先行きに対して楽観はしていない。

こうした中、経常利益が増加した好調企業がとくに取り組んできた対応策をみると、「新製品の開発」や「試作・開発力の強化」など、独創性を発揮してより高付加価値の製品や技術を生み出していくことが目立つ。すなわち、加工組立型の産業を中心に発展してきたわが国の“モノづくり”であるが、低廉な労働コストと生産技術の向上を背景にしたアジア諸国からの追い上げを受ける中、従来の経営モデルから転換して新しい価値を創出していくことが、これからも求められるのである。

そして、資本金面や人材面など経営上の制約が多い中小企業にとって、長い研究開発期間と多額のコストを掛けて生み出した“付加価値＝知恵”という固有の経営資源を守っていくために、知的財産権を利用していく必要性は高まっていくと考えられる。いわば、“知恵”を武器に、大手企業や海外企業と互角に渡り合い、競争に勝ち抜こうという中小企業にこそ、知的財産権戦略を意識した経営が求められるのではないだろうか。

アンケート調査において、知的財産権を重視する企業ほど、経常利益が増加した企業の割合が高かったことも、こうした方向性を裏付けるものと考えられる。



2. 好調企業にみる知的財産権活用戦略

とはいえ、知的財産権を出願した経験のない企業が全体の半数近くを占めていることから、知的財産権について、敷居を高く感じている企業が多いことも実状であろう。

そこで参考として、ヒアリング調査やアンケート結果から、好調企業における知的財産権活用のポイントを、特許権を例にまとめると以下ようになる。

①インターネットや特許公報などを通じた、特許情報の収集

特許庁がインターネット上で公開する無料ホームページ（特許庁 特許電子図書館 <http://www.ipdl.jpo.go.jp/homepg.ipdl>）や特許公報などを通じて、継続的に技術情報の収集を行い、技術動向や他社の開発状況を把握するほか、特許紛争の未然防止、さらに研究開発のヒントとして役立てている。

②顧客ニーズに重点を置きながら、独自のシーズを開発

研究開発においては、シーズ先行ではなく、顧客のニーズに応じて開発した技術シーズの中から特許技術にふさわしいものだけ抽出し、出願している企業が多い。

③コア技術に加えて、周辺技術の特許も抑える

経営資源の“選択と集中”を実践しており、コアとなる製品・技術については周辺技術を含めて複数の特許を集中して出願することにより特許権の効果を高め、自社が高いシェアを占める独占市場を形成している。

④全社を挙げて知的財産権意識を高める

知的財産権に関する講習会などを開催し、従業員教育に務めている。また報奨制度や社内表彰制度、職務発明に関する規定を設け、従業員のモチベーションを高めている企業が多い。

⑤外部との連携を上手に活用

特許の出願や管理業務について、弁理士などに委託している企業が多い。また、販路開拓にあたって、特許を他社に実施許諾するなどして提携し、販路を拡大する企業や、技術力強化のために、外部の特許技術を導入して自社技術と組み合わせることにより、技術力の底上げに成功している企業も存在する。

3. 具体的な活用方法

以上の点を踏まえて、知的財産権戦略のあり方を考えると次のようなものが考えられる。

①情報活用戦略 ～知的財産権情報の有効活用～

インターネットによる情報開示が進み、無料かつ手軽に、多くの知的財産権情報が入手できるようになっている。こうした情報を経営に活かすことが、知的財産権活用戦略の第一歩となる。

たとえば、特許公報には、図面や特許技術の細かい説明が掲載されている一方で、特許で守られる範囲は非常に狭い。また、特許の請求項以外にも多くの有益な技術的な記述が掲載されている。そのため、そこからアイデアを得て、独自にアレンジすることにより、元の特許に抵触することなく、新技術や新製品開発を行なうことが可能となる。

研究開発にあたっては、顧客のニーズ情報を綿密に収集して、これに沿って開発に取り組むことが、販路開拓のリスクを軽減させる。そして、開発した成果を知的財産権として権利化することにより、自社が業界標準（デファクトスタンダード）を握り、取引先にとって欠かすことのできないオンリーワン企業となりうる可能性があるのである。

②“選択と集中”戦略 ～重点分野への知的財産権の集中出願～

知的財産権の取得に関してはコストがかかるため、たとえば、特許権については審査請求まで行なうもの、出願のみにとどめるもの、出願しないものと、権利化の効果を見据えながら、メリハリをつけることが大切となる。

一方、自社の核となるコア技術に関しては、周辺特許を含め集中して出願を行なっていくかなくては、独自の市場を確立して優位性を保つことは難しい。

中小企業では、人材や資金など、限られた経営資源を得意分野に集中して自社の優位性を確保する“選択と集中”戦略が重要であるが、知的財産権についてもこうした経営資源と同列にとらえて、“選択と集中”戦略を実践していくことが望ましいと考えられる。

また、知的財産権の利用状況を定期的に見直して、使用していない権利については放棄してスリム化を図り、コストを抑制していくことも忘れてはならない。

③全社戦略 ～会社全体の知的財産権意識を高める～

知的財産権を活用するためには、経営者だけでなく従業員も含めて、全社的に意識を高める必要性が大きい。なぜなら、各企業に固有の“知恵”という経営資源は、“経験”や“ノウハウ”といった形で会社全体に散らばっているからである。

講習会やセミナーなどを通じた従業員教育により、社内に散らばる技術やノウハウを知的財産権の観点から見直し、新たな経営資源として活用できないか検討してみる価値は高いであろう。たとえば、事例のG社のように、自社内で普通に行なわれていた加工技術であっても、他社からみれば非常に高度なものであり、これにより、受注量が増える可能性は、あら

ゆる企業で考えられる。

また、従業員のモチベーションを高めるには報奨制度の導入なども検討すべきである。

④外部活用戦略 ～知的財産権を核とした、外部組織との上手な連携～

外部組織との連携には、研究開発の時間やコストを削減し、一方で事業領域を拡大する効果などが期待されており、今回のアンケートでも、外部と連携する必要性を感じる企業が多かった。

こうした中、外部からの特許技術の導入に成功している企業をみると、外部技術をそのままの形で利用するのではなく、自社技術と組み合わせるなどして独自の形に消化している点が特徴として挙げられる。たとえば、量産などの生産技術の確立や自社業界に合った新しい用途開発、独自の販路開拓などを行っており、これらのために1～2年程度の期間を費やすケースがある。このことから、外部技術の導入にあたっては、短期的な成果に注目するのはもちろんのこと、場合によっては自社内での研究開発と同様に中長期的に視野を広げて、粘り強く導入メリットの有無を検討することも必要であるといえよう。

一方、知的財産権には、自社の技術や製品を権利化して外部（他社）にライセンス供与し、他社の販売網や製造拠点を利用して事業を拡大しライセンス収入を得るという、新しいビジネスを構築できる可能性がある。この際には技術導入時とは逆に、自社の技術・製品が他社にどのようなメリットをもたらすのかを、他社の実状を踏まえて、わかりやすく提示する必要性が高いであろう。

4. 知的財産権の活用に向けて求められる施策

以上、中小製造業における知的財産権の活用戦略の方向性を考察してきたが、本編の最後あたり、県内中小製造業の知的財産権活用の支援に向けて、公的機関に求められる役割について考察したい。

1. 支援施策について、一層のPR強化が不可欠

知的財産権に関する公的支援サービスは、「特許庁の情報提供サービス」や「工業技術センターの技術相談」、「知的所有権センターのアドバイザー制度」、「特許料・審査請求料の軽減猶予」など、さまざまな施策が行なわれている。ところが、こうした施策に対する認知度は低く、県内中小製造業には必ずしも十分知られているとは言えない状況にある。

したがって、これらの公的機関が有する機能や提供する施策の内容を、より積極的にわかりやすくPRしていく必要性が高い。そして、今回のアンケート結果から明らかになったように、“知的財産権の出願経験がある企業”では実務的な支援を求め、一方、“知的財産権の出願経験がない企業”では情報提供の支援を求めるなど、企業ごとに求める支援が異なることも踏まえて、経験に見合ったタイムリーな情報を提供していくことが重要であると考えられる。

また、知的財産権を出願する費用水準が“高い”と感じている企業が約8割に達したのに対して、最も有効な施策と思われる「特許料・審査請求料の軽減猶予」を利用した企業がゼロであったことは憂慮すべきではないだろうか。現在、知的財産権制度に関しては、特許権の審査時間の迅速化や料金の見直し、実用新案権の保護期間延長などの改革が特許庁を中心に進められているが、地域の中小企業の利用実態に即した実効性のある施策が併せて提供されることで、知的財産立国に向けた動きが活発化していくことが期待される。

2. 求められる多面的な支援策

県内中小製造業が、経営全般に関して行政に期待する支援策は、昨年度調査に引き続き、「金融面の支援」、「人材育成等に関する支援」、「販路開拓支援」が上位を占めた。研究開発が経営上最も重要な要素であり、その成果である知的財産権には経済活性化の起爆剤として大きな期待がかけられているが、ビジネスを大きく開花させるためには、資金面や人材面、販売面などに関する多面的な支援が必要なことに変わりはない。

公的機関には、こうした中小企業のウィークポイントを補い、知的財産権の取得が業績アップに直接結び付くような幅広い施策を提供し、“ものづくり県・静岡”のブランド価値を高めていく役割がこれからも期待される。こうした中、たとえば、特許権などを取得した技術や製品については、技術の進歩性や新規性が一定以上公的に担保されていることを踏まえて、より多面的な支援を受けやすくする環境を整備していくことも検討に値しよう。



参考資料

■アンケート単純集計データ

業種

| | (社) | (%) |
|-----------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 食 料 品 ・ 飲 料 | 70 | 13.6 |
| 織 維 品 | 12 | 2.4 |
| 家 具 ・ 木 材 ・ 木 製 品 | 30 | 5.9 |
| パ ル プ ・ 紙 ・ 加 工 品 | 30 | 5.9 |
| 出 版 ・ 印 刷 | 24 | 4.7 |
| 化 学 ・ 石 油 製 品 | 9 | 1.8 |
| プ ラ ス チ ッ ク ・ ゴ ム 製 品 | 39 | 7.7 |
| 窯 業 ・ 土 石 製 品 | 10 | 2.0 |
| 鉄 鋼 ・ 非 鉄 金 属 | 12 | 2.4 |
| 金 属 製 品 | 52 | 10.2 |
| 一 般 機 械 器 具 | 48 | 9.4 |
| 電 気 機 械 器 具 | 46 | 9.0 |
| 輸 送 用 機 械 器 具 | 70 | 13.8 |
| 精 密 機 械 器 具 | 15 | 2.9 |
| そ の 他 | 42 | 8.3 |
| 不 明 | 0 | 0.0 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

創業時期

| | (社) | (%) |
|-----------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 昭 和 1 9 年 以 前 | 74 | 14.5 |
| 昭 和 2 0 ~ 3 9 年 | 193 | 37.9 |
| 昭 和 4 0 ~ 6 3 年 | 212 | 41.7 |
| 平 成 元 年 以 降 | 21 | 4.1 |
| 不 明 | 9 | 1.8 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

経営者の年齢

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 2 0 歳 代 | 1 | 0.2 |
| 3 0 歳 代 | 14 | 2.8 |
| 4 0 歳 代 | 82 | 16.1 |
| 5 0 歳 代 | 190 | 37.3 |
| 6 0 歳 代 | 174 | 34.2 |
| 7 0 歳 代 以 上 | 44 | 8.6 |
| 不 明 | 4 | 0.8 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問2① 売上高の推移 (前々期→前期)

| | (社) | (%) |
|-----------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 増 加 (+ 2 0 % 超) | 17 | 3.3 |
| やや増加 (+5~20%) | 118 | 23.2 |
| 横 ば い (± 5 %) | 176 | 34.6 |
| やや減少 (-5~20%) | 148 | 29.1 |
| 減 少 (- 2 0 % 超) | 44 | 8.6 |
| 不 明 | 6 | 1.2 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

資本金

| | (社) | (%) |
|-------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 1, 0 0 0 万 円 未 満 | 36 | 7.1 |
| 1,000万円~3,000万円未満 | 272 | 53.3 |
| 3,000万円~5,000万円未満 | 95 | 18.7 |
| 5,000万円~1億円未満 | 70 | 13.8 |
| 1 億 円 ~ 3 億 円 未 満 | 29 | 5.7 |
| 3 億 円 以 上 | 5 | 1.0 |
| 不 明 | 2 | 0.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

常用従業員

| | (社) | (%) |
|-----------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 2 0 人 以 下 | 12 | 2.4 |
| 2 1 ~ 5 0 人 | 212 | 41.6 |
| 5 1 ~ 1 0 0 人 | 194 | 38.1 |
| 1 0 1 ~ 2 0 0 人 | 71 | 13.9 |
| 2 0 1 ~ 3 0 0 人 | 14 | 2.8 |
| 3 0 1 人 以 上 | 4 | 0.8 |
| 不 明 | 2 | 0.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

常用従業員の平均年齢

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 2 0 歳 代 | 4 | 0.8 |
| 3 0 歳 代 | 220 | 43.2 |
| 4 0 歳 代 | 246 | 48.3 |
| 5 0 歳 代 以 上 | 32 | 6.3 |
| 不 明 | 7 | 1.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問1 生産形態

| | (社) | (%) |
|---------------------------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 自 社 製 品 の 製 造 ・ 販 売 が 中 心 | 152 | 29.9 |
| 自 社 製 品 の 製 造 ・ 販 売 と 受 注 加 工 品 の 両 方 | 91 | 17.9 |
| 大 半 が 受 注 加 工 品 | 264 | 51.8 |
| 不 明 | 2 | 0.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問2② 売上高の推移 (前期→今期)

| | (社) | (%) |
|-----------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 増 加 (+ 2 0 % 超) | 23 | 4.5 |
| やや増加 (+5~20%) | 126 | 24.8 |
| 横 ば い (± 5 %) | 178 | 34.9 |
| やや減少 (-5~20%) | 155 | 30.5 |
| 減 少 (- 2 0 % 超) | 21 | 4.1 |
| 不 明 | 6 | 1.2 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問3① 経常利益の推移（前々期→前期）

| | (社) | (%) |
|---------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 増 加 (+20%超) | 69 | 13.6 |
| やや増加 (+5~20%) | 100 | 19.6 |
| 横 ば い (± 5 %) | 138 | 27.1 |
| やや減少 (-5~20%) | 106 | 20.8 |
| 減 少 (-20%超) | 84 | 16.5 |
| 不 明 | 12 | 2.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問3② 経常利益の推移（前期→今期）

| | (社) | (%) |
|---------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 増 加 (+20%超) | 50 | 9.8 |
| やや増加 (+5~20%) | 130 | 25.5 |
| 横 ば い (± 5 %) | 133 | 26.2 |
| やや減少 (-5~20%) | 126 | 24.8 |
| 減 少 (-20%超) | 54 | 10.6 |
| 不 明 | 16 | 3.1 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4① 低価格化要請（ここ3年間）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま っ た | 472 | 92.7 |
| 変 化 な し | 31 | 6.1 |
| 弱 ま っ た | 2 | 0.4 |
| 不 明 | 4 | 0.8 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4① 低価格化要請（今後）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま る | 430 | 84.5 |
| 変 化 な し | 54 | 10.6 |
| 弱 ま る | 10 | 2.0 |
| 不 明 | 15 | 2.9 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4② 高品質・高度化要請（ここ3年間）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま っ た | 378 | 74.3 |
| 変 化 な し | 110 | 21.6 |
| 弱 ま っ た | 4 | 0.8 |
| 不 明 | 17 | 3.3 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4② 高品質・高度化要請（今後）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま る | 408 | 80.2 |
| 変 化 な し | 78 | 15.3 |
| 弱 ま る | 1 | 0.2 |
| 不 明 | 22 | 4.3 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4③ 短納期化要請（ここ3年間）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま っ た | 351 | 69.0 |
| 変 化 な し | 138 | 27.1 |
| 弱 ま っ た | 0 | 0.0 |
| 不 明 | 20 | 3.9 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4③ 短納期化要請（今後）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま る | 353 | 69.3 |
| 変 化 な し | 127 | 25.0 |
| 弱 ま る | 0 | 0.0 |
| 不 明 | 29 | 5.7 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4④ 多品種化要請（ここ3年間）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま っ た | 252 | 49.5 |
| 変 化 な し | 217 | 42.6 |
| 弱 ま っ た | 5 | 1.0 |
| 不 明 | 35 | 6.9 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4④ 多品種化要請（今後）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま る | 271 | 53.3 |
| 変 化 な し | 192 | 37.7 |
| 弱 ま る | 3 | 0.6 |
| 不 明 | 43 | 8.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4⑤ 小ロット化要請（ここ3年間）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま っ た | 290 | 57.0 |
| 変 化 な し | 184 | 36.1 |
| 弱 ま っ た | 0 | 0.0 |
| 不 明 | 35 | 6.9 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4⑤ 小ロット化要請（今後）

| | (社) | (%) |
|---------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 強 ま る | 291 | 57.2 |
| 変 化 な し | 175 | 34.4 |
| 弱 ま る | 0 | 0.0 |
| 不 明 | 43 | 8.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問4⑥ アフターサービス充実要請 (ここ3年間)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | っ | 127 | 25.0 |
| 変 | 化 | な | 326 | 64.0 |
| 弱 | ま | っ | 4 | 0.8 |
| 不 | | 明 | 52 | 10.2 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑦ 環境への対応要請 (ここ3年間)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | っ | 306 | 60.1 |
| 変 | 化 | な | 165 | 32.4 |
| 弱 | ま | っ | 1 | 0.2 |
| 不 | | 明 | 37 | 7.3 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑧ 情報化要請 (ここ3年間)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | っ | 212 | 41.7 |
| 変 | 化 | な | 251 | 49.3 |
| 弱 | ま | っ | 2 | 0.4 |
| 不 | | 明 | 44 | 8.6 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑨ 製品開発への参画要請 (ここ3年間)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | っ | 145 | 28.5 |
| 変 | 化 | な | 317 | 62.2 |
| 弱 | ま | っ | 5 | 1.0 |
| 不 | | 明 | 42 | 8.3 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑩ 新製品開発要請 (ここ3年間)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | っ | 152 | 29.9 |
| 変 | 化 | な | 307 | 60.3 |
| 弱 | ま | っ | 6 | 1.2 |
| 不 | | 明 | 44 | 8.6 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑪ 海外進出要請 (ここ3年間)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | っ | 46 | 9.0 |
| 変 | 化 | な | 387 | 76.1 |
| 弱 | ま | っ | 20 | 3.9 |
| 不 | | 明 | 56 | 11.0 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑥ アフターサービス充実要請 (今後)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | る | 166 | 32.6 |
| 変 | 化 | な | 282 | 55.4 |
| 弱 | ま | る | 3 | 0.6 |
| 不 | | 明 | 58 | 11.4 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑦ 環境への対応要請 (今後)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | る | 351 | 68.9 |
| 変 | 化 | な | 118 | 23.2 |
| 弱 | ま | る | 0 | 0.0 |
| 不 | | 明 | 40 | 7.9 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑧ 情報化要請 (今後)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | る | 251 | 49.3 |
| 変 | 化 | な | 205 | 40.3 |
| 弱 | ま | る | 1 | 0.2 |
| 不 | | 明 | 52 | 10.2 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑨ 製品開発への参画要請 (今後)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | る | 198 | 38.9 |
| 変 | 化 | な | 260 | 51.1 |
| 弱 | ま | る | 4 | 0.8 |
| 不 | | 明 | 47 | 9.2 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑩ 新製品開発要請 (今後)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | る | 187 | 36.7 |
| 変 | 化 | な | 268 | 52.7 |
| 弱 | ま | る | 4 | 0.8 |
| 不 | | 明 | 50 | 9.8 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問4⑪ 海外進出要請 (今後)

| | | | (社) | (%) |
|---|---|---|-----|-------|
| 全 | | 体 | 509 | 100.0 |
| 強 | ま | る | 77 | 15.1 |
| 変 | 化 | な | 361 | 70.9 |
| 弱 | ま | る | 8 | 1.6 |
| 不 | | 明 | 63 | 12.4 |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問5 取引先からの要請に対する対応策

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 生産技術の高度化 | 259 | 50.9 |
| 合理化・省力化の推進 | 366 | 71.9 |
| 熟練加工技術の蓄積 | 93 | 18.3 |
| 試作・開発力の強化 | 164 | 32.2 |
| 生産設備・能力の増強 | 227 | 44.6 |
| 新製品の開発 | 168 | 33.0 |
| 新規取引先・販路の開拓 | 217 | 42.6 |
| 新規事業分野への進出 | 64 | 12.6 |
| 雇用調整による体質強化 | 156 | 30.6 |
| 海外調達 | 62 | 12.2 |
| 海外への生産拠点の移転 | 23 | 4.5 |
| 事業転換 | 11 | 2.2 |
| ISOの認証取得 | 157 | 30.8 |
| 内製化の促進 | 98 | 19.3 |
| 外製化の促進 | 35 | 6.9 |
| その他 | 9 | 1.8 |
| 不明 | 8 | 1.6 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問6 自社の保有技術

| | (社) | (%) |
|------------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 他社と差別化できる特殊技術や製品開発力を保有 | 153 | 30.1 |
| 高度な熟練技術を保有 | 85 | 16.7 |
| 技術のレベルは一般的 | 219 | 43.0 |
| 特に技術は持っていない | 30 | 5.9 |
| 不明 | 22 | 4.3 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問7 主な製造分野

| | (社) | (%) |
|-------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 完成品 | 252 | 49.5 |
| 中間的製品 | 87 | 17.1 |
| 部品 | 120 | 23.6 |
| 素材 | 21 | 4.1 |
| その他 | 15 | 2.9 |
| 不明 | 14 | 2.8 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問8① 知的財産権利用の重要度

| | (社) | (%) |
|----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 重要である | 124 | 24.4 |
| やや重要 | 146 | 28.7 |
| あまり重要でない | 168 | 32.9 |
| 重要でない | 62 | 12.2 |
| 不明 | 9 | 1.8 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問8② 知的財産権の利用状況

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 積極的に利用 | 53 | 10.4 |
| 時々利用 | 100 | 19.6 |
| ほとんど利用しない | 224 | 44.1 |
| 利用しない | 114 | 22.4 |
| 不明 | 18 | 3.5 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問9 知的財産権に対する自社業界の意識

| | (社) | (%) |
|--------------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 知的財産権を重視する企業が多い | 35 | 6.9 |
| どちらかといえば知的財産権を重視する企業が多い | 72 | 14.1 |
| 知的財産権を重視する企業と重視しない企業が半々 | 108 | 21.2 |
| どちらかといえば知的財産権を重視する企業は少ない | 144 | 28.3 |
| 知的財産権を重視する企業は少ない | 85 | 16.7 |
| わからない | 55 | 10.8 |
| 不明 | 10 | 2.0 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問10 知的財産権の出願経験

| | (社) | (%) |
|-------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| あ る | 265 | 52.0 |
| な い | 240 | 47.2 |
| 不明 | 4 | 0.8 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問11② 知的財産権出願のための費用水準

| | (社) | (%) |
|-------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に高い | 39 | 7.7 |
| 高い | 166 | 32.6 |
| 適正である | 55 | 10.8 |
| 安い | 3 | 0.6 |
| 非常に安い | 1 | 0.2 |
| 不明 | 1 | 0.2 |
| 非 該 当 | 244 | 47.9 |

問11① 出願した知的財産権の種類

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 特 許 権 | 178 | 35.0 |
| 実 用 新 案 権 | 144 | 28.3 |
| 意 匠 権 | 67 | 13.2 |
| 商 標 権 | 94 | 18.5 |
| 不明 | 2 | 0.4 |
| 非 該 当 | 244 | 47.9 |

問12① 有効保有している知的財産権の有無

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 特 許 権 | 124 | 24.4 |
| 実 用 新 案 権 | 85 | 16.7 |
| 意 匠 権 | 42 | 8.3 |
| 商 標 権 | 82 | 16.1 |
| なし | 55 | 10.8 |
| 不明 | 10 | 2.0 |
| 非 該 当 | 244 | 47.9 |

問13 知的財産権出願・保有の目的

| | (社) | (%) |
|--------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 自社の独占的な市場の形成 | 100 | 19.6 |
| 他社の類似技術に対抗 | 157 | 30.8 |
| 特許使用料収入の確保 | 0 | 0.0 |
| 権利を売買するため | 3 | 0.6 |
| 企業の信用度の向上 | 94 | 18.5 |
| 自社技術の向上 | 86 | 16.9 |
| 社員のモラル高揚 | 29 | 5.7 |
| 新事業・新分野への進出 | 40 | 7.9 |
| 自社ブランドの確立 | 108 | 21.2 |
| 補助金や融資を受けるため | 2 | 0.4 |
| 将来的な研究開発として | 26 | 5.1 |
| その他 | 5 | 1.0 |
| 不明 | 7 | 1.4 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問14③ 特許使用料等収入の確保

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 1 | 0.2 |
| 効果がある | 9 | 1.8 |
| 多少の効果はある | 42 | 8.3 |
| 効果なし | 160 | 31.4 |
| 不明 | 53 | 10.4 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問14⑤ 企業の信用度の向上

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 28 | 5.5 |
| 効果がある | 103 | 20.2 |
| 多少の効果はある | 75 | 14.7 |
| 効果なし | 30 | 5.9 |
| 不明 | 29 | 5.7 |
| 非該当 | 244 | 48.0 |

問14⑦ 社員の士気高揚

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 18 | 3.5 |
| 効果がある | 87 | 17.1 |
| 多少の効果はある | 82 | 16.1 |
| 効果なし | 38 | 7.5 |
| 不明 | 40 | 7.9 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問14⑨ 自社ブランドの構築

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 42 | 8.3 |
| 効果がある | 93 | 18.3 |
| 多少の効果はある | 61 | 12.0 |
| 効果なし | 38 | 7.5 |
| 不明 | 31 | 6.1 |
| 非該当 | 244 | 47.8 |

問14① 自社の独占的な市場の形成

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 38 | 7.5 |
| 効果がある | 81 | 15.9 |
| 多少の効果はある | 77 | 15.1 |
| 効果なし | 41 | 8.1 |
| 不明 | 28 | 5.5 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問14② 他社の類似技術に対抗

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 34 | 6.7 |
| 効果がある | 109 | 21.4 |
| 多少の効果はある | 73 | 14.3 |
| 効果なし | 24 | 4.7 |
| 不明 | 25 | 4.9 |
| 非該当 | 244 | 48.0 |

問14④ 権利を売買できる

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 1 | 0.2 |
| 効果がある | 13 | 2.6 |
| 多少の効果はある | 43 | 8.4 |
| 効果なし | 154 | 30.3 |
| 不明 | 54 | 10.6 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問14⑥ 自社技術の向上

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 30 | 5.9 |
| 効果がある | 106 | 20.8 |
| 多少の効果はある | 69 | 13.6 |
| 効果なし | 32 | 6.3 |
| 不明 | 28 | 5.5 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問14⑧ 新事業の進出

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 19 | 3.7 |
| 効果がある | 49 | 9.6 |
| 多少の効果はある | 63 | 12.4 |
| 効果なし | 89 | 17.5 |
| 不明 | 45 | 8.8 |
| 非該当 | 244 | 48.0 |

問14⑩ 補助金や融資を受けるため

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 3 | 0.6 |
| 効果がある | 26 | 5.1 |
| 多少の効果はある | 70 | 13.8 |
| 効果なし | 114 | 22.4 |
| 不明 | 52 | 10.2 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問14① 将来に向けた研究開発

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非常に大きな効果がある | 18 | 3.5 |
| 効果がある | 80 | 15.7 |
| 多少の効果はある | 76 | 14.9 |
| 効果なし | 50 | 9.8 |
| 不明 | 41 | 8.1 |
| 非該当 | 244 | 48.0 |

問16 知的財産権活用上のデメリット

| | (社) | (%) |
|----------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 費用がかかる | 164 | 32.2 |
| 審査時間がかかる | 133 | 26.1 |
| 公開により自社技術が流出する | 47 | 9.2 |
| 手続きが煩雑 | 79 | 15.5 |
| その他 | 6 | 1.2 |
| 不明 | 13 | 2.6 |
| 非該当 | 244 | 47.9 |

問17① 知的財産権に関する産学官連携の有無

| | (社) | (%) |
|-------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| あ る | 47 | 9.2 |
| な い | 208 | 40.9 |
| 不 明 | 10 | 2.0 |
| 非 該 当 | 244 | 47.9 |

問17③ 産学官連携の意向

| | (社) | (%) |
|-------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 連 携 し た い | 40 | 7.9 |
| 今 後 検 討 し た い | 114 | 22.4 |
| 連 携 し た く な い | 9 | 1.8 |
| ど ち ら と も 言 え な い | 92 | 18.1 |
| 不 明 | 10 | 2.0 |
| 非 該 当 | 244 | 47.8 |

問17⑤ 産学官連携のための具体的課題

| | (社) | (%) |
|---------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 産学官連携に対する相談窓口がわからない | 64 | 12.6 |
| 大学等のシーズが把握しにくい | 45 | 8.8 |
| 産学官連携のテーマ統一が困難 | 47 | 9.2 |
| 大学等との技術レベル調整が困難 | 55 | 10.8 |
| 共同出願に伴うコスト負担等の調整が困難 | 36 | 7.1 |
| 成果の帰属が不明確 | 32 | 6.3 |
| 学会発表等による新規性喪失の危惧 | 9 | 1.8 |
| 守秘義務を含めた明確な契約関係の整備 | 23 | 4.5 |
| 社 内 の 人 材 不 足 | 85 | 16.7 |
| そ の 他 | 1 | 0.2 |
| 不 明 | 1 | 0.2 |
| 非 該 当 | 363 | 71.3 |

問19 利用中の特許権・実用新案権

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 特 許 権 | 103 | 20.2 |
| 実 用 新 案 権 | 63 | 12.4 |
| 利用中のものはない | 58 | 11.4 |
| 不 明 | 42 | 8.3 |
| 非 該 当 | 277 | 54.4 |

問15 知的財産権の効果を得るために経営上重要なこと

| | (社) | (%) |
|-----------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 社 内 の 管 理 体 制 | 45 | 8.8 |
| 自 社 の 技 術 力 | 169 | 33.2 |
| 製品そのものの機能・性能 | 133 | 26.1 |
| 販 路 の 確 保 | 109 | 21.4 |
| 資 金 力 | 30 | 5.9 |
| 広 告 ・ 宣 伝 力 | 48 | 9.4 |
| 知的財産権に精通した人材の確保 | 30 | 5.9 |
| 業 界 内 の モ ラ ル | 28 | 5.5 |
| 厳 しい 罰 則 法 令 | 6 | 1.2 |
| そ の 他 | 2 | 0.4 |
| 不 明 | 17 | 3.3 |
| 非 該 当 | 244 | 47.9 |

問17② 産学官連携の有効性

| | (社) | (%) |
|-------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 非 常 に 有 効 で あ る | 30 | 5.9 |
| 有 効 で あ る | 136 | 26.7 |
| 有 効 で は な い | 10 | 2.0 |
| ど ち ら と も 言 え な い | 78 | 15.3 |
| 不 明 | 11 | 2.2 |
| 非 該 当 | 244 | 47.9 |

問17④ 産学官連携のための課題の有無

| | (社) | (%) |
|-------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| あ る | 146 | 28.7 |
| な い | 90 | 17.7 |
| 不 明 | 29 | 5.7 |
| 非 該 当 | 244 | 47.9 |

問18 特許権・実用新案権の技術分野

| | (社) | (%) |
|-------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 電 気 ・ 電 子 技 術 | 24 | 4.7 |
| 機 械 加 工 技 術 | 75 | 14.7 |
| 情 報 技 術 (I T) | 4 | 0.8 |
| バ イ オ テ ク ノ ロ ジ ー | 2 | 0.4 |
| 医 療 ・ 医 薬 分 野 | 10 | 2.0 |
| 福 祉 ・ 介 護 分 野 | 12 | 2.4 |
| ナ ノ テ ク ノ ロ ジ ー | 1 | 0.2 |
| 環 境 関 連 分 野 | 18 | 3.5 |
| エ ネ ル ギ ー 関 連 分 野 | 6 | 1.2 |
| 住 宅 関 連 分 野 | 8 | 1.6 |
| 流 通 ・ 物 流 関 連 分 野 | 8 | 1.6 |
| 生 活 文 化 関 連 分 野 | 14 | 2.8 |
| 素 材 分 野 | 13 | 2.6 |
| 食 品 分 野 | 18 | 3.5 |
| ビ ジ ネ ス モ デ ル 特 許 | 0 | 0.0 |
| そ の 他 | 33 | 6.5 |
| 不 明 | 42 | 8.3 |
| 非 該 当 | 277 | 54.4 |

問20 特許権・実用新案権を利用しない理由

| | (社) | (%) |
|---------------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 技術の防衛上取得したため | 35 | 6.9 |
| 製品化しても販路が確立できないため | 53 | 10.4 |
| 商品戦略や販売戦略等の企業方針の変更のため | 16 | 3.1 |
| 新技術が開発されたため | 27 | 5.3 |
| 技術を活用できる市場が見つからないため | 24 | 4.7 |
| 生産設備が不足のため | 0 | 0.0 |
| 権利の実施料や売買代金等が折り合わないため | 2 | 0.4 |
| 具体的効果や活用目的を考慮せず出願・権利化したため | 13 | 2.6 |
| その他の | 10 | 2.0 |
| 不明 | 104 | 20.4 |
| 非該当 | 279 | 54.8 |

問22 海外での事業展開の有無

| | (社) | (%) |
|-----|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| はい | 101 | 19.8 |
| いいえ | 389 | 76.5 |
| 不明 | 19 | 3.7 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問23② 海外での知的財産権出願予定

| | (社) | (%) |
|-------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 出願する予定がある | 16 | 3.1 |
| 検討中 | 15 | 2.9 |
| 場合によっては検討する | 121 | 23.8 |
| 出願しない | 267 | 52.5 |
| その他の | 5 | 1.0 |
| 不明 | 85 | 16.7 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問25① 外部技術の導入経験の有無

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| ある | 36 | 7.1 |
| 検討したことはある | 37 | 7.3 |
| ない | 419 | 82.3 |
| 不明 | 17 | 3.3 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問26 外部技術導入のための課題

| | (社) | (%) |
|---------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 情報入手が困難 | 144 | 28.3 |
| アプローチや交渉等の手続き | 133 | 26.1 |
| 技術的価値の評価 | 212 | 41.7 |
| 実施料等の金額交渉 | 129 | 25.3 |
| 契約書等の手続きノウハウ | 69 | 13.6 |
| 社内人材の不足 | 137 | 26.9 |
| 導入のための資金 | 108 | 21.2 |
| その他の | 11 | 2.2 |
| 不明 | 81 | 15.9 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問21 知的財産権を出願しない理由

| | (社) | (%) |
|-----------------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 経営上の支障を感じないから | 105 | 20.6 |
| 発明等のノウハウは社内に留置し特許権等は申請しない方針 | 11 | 2.2 |
| 知的財産権を利用するような製品や技術はないから | 108 | 21.2 |
| 出願に要する費用に対して効果が見えないから | 15 | 2.9 |
| 出願するための人的余裕はないから | 23 | 4.5 |
| とくに理由はない | 23 | 4.5 |
| その他の | 14 | 2.8 |
| 不明 | 7 | 1.4 |
| 非該当 | 269 | 52.8 |

問23① 海外での知的財産権出願の有無

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| ある | 43 | 8.4 |
| 検討したことはある | 14 | 2.8 |
| ない | 432 | 84.9 |
| 不明 | 20 | 3.9 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問24 外部技術導入の必要性

| | (社) | (%) |
|---------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 必要である | 123 | 24.2 |
| どちらかといえば必要である | 169 | 33.2 |
| どちらかといえば必要でない | 74 | 14.5 |
| 必要ではない | 65 | 12.8 |
| わからない | 56 | 11.0 |
| 不明 | 22 | 4.3 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問25② 外部技術の導入意向

| | (社) | (%) |
|------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 導入したい | 23 | 4.5 |
| 検討したい | 26 | 5.1 |
| 場合によって検討する | 292 | 57.4 |
| 今後もない | 110 | 21.6 |
| 不明 | 58 | 11.4 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問27 知的財産権を管理する部署

| | (社) | (%) |
|--------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 専門的知的財産権担当部門がある | 5 | 1.0 |
| 製造部門や開発部門が兼任して管理する | 57 | 11.2 |
| 総務等の管理部門が管理する | 50 | 9.8 |
| 代表者が直接管理する | 48 | 9.4 |
| 弁理士等の外部に委託している | 63 | 12.4 |
| とくに管理していない | 68 | 13.4 |
| 保有していない | 194 | 38.1 |
| 不明 | 24 | 4.7 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問28① 特許を管理する社内規定の有無

| | | (社) | (%) | |
|---|---|-----|-------|-----|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| あ | る | 39 | 7.7 | |
| な | い | 451 | 88.6 | |
| 不 | 明 | 19 | 3.7 | |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問28③ 社内規定の整備予定の有無

| | | (社) | (%) | |
|----------------|---|-----|-------|-----|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| 現在、社内規定を整備中 | | 4 | 0.8 | |
| 今後、規定の整備を検討したい | | 216 | 42.4 | |
| 今後、整備しない | | 219 | 43.0 | |
| 不 | 明 | 31 | 6.1 | |
| 非 | 該 | 当 | 39 | 7.7 |

問30② 模倣・盗用された権利の種類

| | | (社) | (%) | |
|-------|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| 特許権 | | 29 | 5.7 | |
| 実用新案権 | | 29 | 5.7 | |
| 意匠権 | | 10 | 2.0 | |
| 商標権 | | 17 | 3.3 | |
| 不 | 明 | 1 | 0.2 | |
| 非 | 該 | 当 | 444 | 87.2 |

問30③-2 海外企業の所在地

| | | (社) | (%) | |
|-----|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| アジア | | 10 | 2.0 | |
| 北米 | | 0 | 0.0 | |
| 欧州 | | 1 | 0.2 | |
| その他 | | 0 | 0.0 | |
| 不 | 明 | 5 | 1.0 | |
| 非 | 該 | 当 | 493 | 96.8 |

問30③-4 相手先の業種

| | | (社) | (%) | |
|-------|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| 同業種 | | 54 | 10.6 | |
| 異業種 | | 8 | 1.6 | |
| わからない | | 3 | 0.6 | |
| 不 | 明 | 1 | 0.2 | |
| 非 | 該 | 当 | 444 | 87.2 |

問30③-6 模倣・盗用に対する対処

| | | (社) | (%) | |
|--------------|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| 弁理士に相談して対処 | | 27 | 5.3 | |
| 弁護士に相談して対処 | | 13 | 2.6 | |
| 直接相手先に警告して対処 | | 26 | 5.1 | |
| 取引先に協力を求めて対処 | | 8 | 1.6 | |
| 警察への通報 | | 0 | 0.0 | |
| 行政に相談して対処 | | 0 | 0.0 | |
| 民事訴訟にて対処 | | 6 | 1.2 | |
| 特に対処していない | | 15 | 2.9 | |
| その他 | | 0 | 0.0 | |
| 不 | 明 | 0 | 0.0 | |
| 非 | 該 | 当 | 444 | 87.2 |

問28② 社内規定における懸念の有無 (今後)

| | | (社) | (%) | |
|---|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| あ | る | 8 | 1.6 | |
| な | い | 31 | 6.1 | |
| 不 | 明 | 0 | 0.0 | |
| 非 | 該 | 当 | 470 | 92.3 |

問30① 知的財産権を模倣・盗用された経験

| | | (社) | (%) | |
|-------|---|-----|-------|-----|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| あ | る | 65 | 12.8 | |
| な | い | 266 | 52.3 | |
| わからない | | 107 | 21.0 | |
| 不 | 明 | 71 | 13.9 | |
| 非 | 該 | 当 | 0 | 0.0 |

問30③-1 相手先の所在地

| | | (社) | (%) | |
|-------|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| 国内企業 | | 52 | 10.2 | |
| 海外企業 | | 16 | 3.1 | |
| わからない | | 0 | 0.0 | |
| 不 | 明 | 3 | 0.6 | |
| 非 | 該 | 当 | 444 | 87.2 |

問30③-3 相手先の規模

| | | (社) | (%) | |
|-------|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| 大手企業 | | 15 | 2.9 | |
| 中小企業 | | 45 | 8.8 | |
| わからない | | 7 | 1.4 | |
| 不 | 明 | 0 | 0.0 | |
| 非 | 該 | 当 | 444 | 87.2 |

問30③-5 貴社との取引関係

| | | (社) | (%) | |
|-------|---|-----|-------|------|
| 全 | 体 | 509 | 100.0 | |
| 取引あり | | 13 | 2.6 | |
| 取引なし | | 50 | 9.8 | |
| わからない | | 0 | 0.0 | |
| 不 | 明 | 2 | 0.4 | |
| 非 | 該 | 当 | 444 | 87.2 |

問31① 特許権の利用方針

| | (社) | (%) |
|----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 積極的に利用する | 66 | 13.0 |
| 内容によって利用 | 171 | 33.6 |
| あまり利用しない | 97 | 19.1 |
| 利用しない | 100 | 19.6 |
| 不明 | 75 | 14.7 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問31③ 意匠権の利用方針

| | (社) | (%) |
|----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 積極的に利用する | 22 | 4.3 |
| 内容によって利用 | 135 | 26.6 |
| あまり利用しない | 113 | 22.2 |
| 利用しない | 135 | 26.5 |
| 不明 | 104 | 20.4 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問32 今後の特許権・実用新案権の利用方法

| | (社) | (%) |
|----------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 自社内で利用する | 393 | 77.2 |
| 他社に供与し使用料収入を確保 | 91 | 17.9 |
| 権利は売買する | 23 | 4.5 |
| その他 | 6 | 1.2 |
| 不明 | 80 | 15.7 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問34① 特許庁の情報提供サービスの利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 108 | 21.2 |
| 今後検討したい | 49 | 9.6 |
| 詳細を知らない | 137 | 27.0 |
| 利用しない | 129 | 25.3 |
| 不明 | 86 | 16.9 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問34③ 知的所有権センターのアドバイザー制度の利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 11 | 2.2 |
| 今後検討したい | 57 | 11.2 |
| 詳細を知らない | 199 | 39.0 |
| 利用しない | 152 | 29.9 |
| 不明 | 90 | 17.7 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問31② 実用新案権の利用方針

| | (社) | (%) |
|----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 積極的に利用する | 33 | 6.5 |
| 内容によって利用 | 176 | 34.6 |
| あまり利用しない | 112 | 22.0 |
| 利用しない | 100 | 19.6 |
| 不明 | 88 | 17.3 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問31④ 商標権の利用方針

| | (社) | (%) |
|----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 積極的に利用する | 42 | 8.3 |
| 内容によって利用 | 128 | 25.1 |
| あまり利用しない | 99 | 19.4 |
| 利用しない | 146 | 28.7 |
| 不明 | 94 | 18.5 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問33 今後の知的財産権利用のための課題

| | (社) | (%) |
|--------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 活用するにふさわしい技術や商品の開発 | 346 | 68.0 |
| 社内管理体制の整備 | 161 | 31.6 |
| 出願すべき権利範囲の特定 | 93 | 18.3 |
| 人材の確保 | 184 | 36.1 |
| 従業員の意識の高揚 | 116 | 22.8 |
| 資金の確保 | 106 | 20.8 |
| 情報不足 | 56 | 11.0 |
| 業界内のモラル向上 | 60 | 11.8 |
| その他 | 3 | 0.6 |
| 不明 | 68 | 13.4 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問34② 発明協会の相談窓口の利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 42 | 8.3 |
| 今後検討したい | 47 | 9.2 |
| 詳細を知らない | 169 | 33.2 |
| 利用しない | 162 | 31.8 |
| 不明 | 89 | 17.5 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問34④ 工業技術センターの技術相談の利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 99 | 19.4 |
| 今後検討したい | 84 | 16.5 |
| 詳細を知らない | 128 | 25.2 |
| 利用しない | 120 | 23.6 |
| 不明 | 78 | 15.3 |
| 非該当 | 0 | 0.0 |

問34⑤ TLOのコーディネーターの利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 6 | 1.2 |
| 今後検討したい | 33 | 6.5 |
| 詳細を知らない | 216 | 42.4 |
| 利 用 し な い | 152 | 29.9 |
| 不 明 | 102 | 20.0 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問34⑦ 特許料・審査請求料の軽減猶予の利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 0 | 0.0 |
| 今後検討したい | 34 | 6.7 |
| 詳細を知らない | 229 | 45.0 |
| 利 用 し な い | 147 | 28.9 |
| 不 明 | 99 | 19.4 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問34⑨ 助成金・補助金の利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 29 | 5.7 |
| 今後検討したい | 82 | 16.1 |
| 詳細を知らない | 181 | 35.6 |
| 利 用 し な い | 129 | 25.3 |
| 不 明 | 88 | 17.3 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問36 経営全般に関して行政に期待する支援

| | (社) | (%) |
|------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 市場ニーズの把握分析 | 114 | 22.4 |
| 金融面の支援 | 218 | 42.8 |
| 販路開拓支援 | 145 | 28.5 |
| 人材育成等に関する支援 | 162 | 31.8 |
| 外部の人材の紹介 | 78 | 15.3 |
| 産学官交流のコーディネート | 70 | 13.8 |
| 他企業との連携支援 | 63 | 12.4 |
| 海外企業の情報 | 40 | 7.9 |
| 各種支援機関情報の提供 | 123 | 24.2 |
| 公設試験研究機関の機器・人材活用 | 104 | 20.4 |
| 支援施策活用手続きの簡素化 | 72 | 14.1 |
| そ の 他 | 6 | 1.2 |
| 不 明 | 73 | 14.3 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問34⑥ 特許を担保とする融資制度の利用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 1 | 0.2 |
| 今後検討したい | 29 | 5.7 |
| 詳細を知らない | 214 | 42.0 |
| 利 用 し な い | 169 | 33.2 |
| 不 明 | 96 | 18.9 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問34⑧ 専門家派遣制度のアドバイザー活用

| | (社) | (%) |
|-----------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用したことがある | 15 | 2.9 |
| 今後検討したい | 50 | 9.8 |
| 詳細を知らない | 191 | 37.5 |
| 利 用 し な い | 155 | 30.5 |
| 不 明 | 98 | 19.3 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問35 知的財産権を活用するために期待する公的支援

| | (社) | (%) |
|------------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 利用・申請手続きの簡素化 | 238 | 46.8 |
| 申請手続等のアドバイス | 155 | 30.5 |
| 出願・審査費用の助成 | 183 | 36.0 |
| 審査時間の短縮化 | 168 | 33.0 |
| 保護範囲の強化 | 41 | 8.1 |
| 知的財産権に関する訴訟制度の充実 | 32 | 6.3 |
| 知的財産権に関する情報の提供 | 143 | 28.1 |
| 人材面のサポート | 90 | 17.7 |
| 国際出願のサポート | 35 | 6.9 |
| 権利侵害に対する助言・アドバイス | 72 | 14.1 |
| そ の 他 | 18 | 3.5 |
| 不 明 | 103 | 20.2 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

問37 経営全般に関して活用したいアドバイザー

| | (社) | (%) |
|---------------|-----|-------|
| 全 体 | 509 | 100.0 |
| 経 営 管 理 | 86 | 16.9 |
| 技 術 ・ 研 究 開 発 | 244 | 47.9 |
| 工 場 管 理 | 157 | 30.8 |
| I S O | 70 | 13.8 |
| 環 境 対 策 | 76 | 14.9 |
| I T | 47 | 9.2 |
| デ ザ イ ン | 33 | 6.5 |
| 販 売 ・ 営 業 企 画 | 117 | 23.0 |
| 組 織 管 理 | 59 | 11.6 |
| 人 事 ・ 労 務 | 42 | 8.3 |
| 技 術 移 転 | 14 | 2.8 |
| そ の 他 | 11 | 2.2 |
| 不 明 | 91 | 17.9 |
| 非 該 当 | 0 | 0.0 |

宛名シール添付欄

「県内中小製造業における 知的財産権活用実態調査」

当産業機構は、国・県の中小企業等支援施策として専門家による助言、人材育成のための研修・セミナー開催、研究開発費助成、受発注取引あっせん、設備資金貸付等の支援事業を実施している県の機関です。

この調査は中小企業支援施策を有効に運営するとともに、国・県に対して今後の新規施策の要望資料等に資するため、県内の中小企業者の知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）に係る考え方、利用実態、課題・問題点を調査させていただくものです。

つきましては、業務ご多忙のところ誠に恐縮に存じますが調査にご協力をお願い申し上げます。

財団法人しずおか産業創造機構（静岡県中小企業支援センター）

★調査票の中で回答しにくい設問がありましたら、ご回答いただける範囲内でお答え下さい。

★ご多忙のところ恐縮に存じますが、平成15年9月26日（金）までにご回答をお願いします。

★ご回答企業には、報告書を作成し提供させていただきます。

★当調査に関するご質問等につきましては、下記までお願いします。

財団法人しずおか産業創造機構 企業支援チーム 担当 鈴木 TEL.054-273-4434 FAX.054-251-3024

◎貴社の概要等について、ご記入ください。

| | | | | |
|------------|--|--|--|------------|
| 会社名 | | | | TEL. () - |
| 住所 | | | | |
| 記入者名 | | | 所属部課名 | |
| 業種 | 1. 食料品・飲料 2. 繊維品 3. 家具・木材・木製品 4. パルプ・紙・加工品 5. 出版・印刷 6. 化学・石油製品 7. プラスチック・ゴム製品 8. 窯業・土石製品 9. 鉄鋼・非鉄金属 10. 金属製品 11. 一般機械器具 12. 電気機械器具 13. 輸送用機械器具 14. 精密機械器具 15. その他（具体的に) | | | |
| 資本金 | 1. 1,000万円未満 3. 3,000万円～5,000万円未満 5. 1億円～3億円未満 | | 2. 1,000万円～3,000万円未満 4. 5,000万円～1億円未満 6. 3億円以上 | |
| 常用従業員 | 1. 20人以下 2. 21人～50人 3. 51～100人 4. 101～200人 5. 201～300人 6. 301人以上 | | | |
| 創業時期 | 1. 昭和19年以前 2. 昭和20～39年 3. 昭和40～63年 4. 平成元年以降 | | | |
| 経営者の年齢 | 1. 20歳代 2. 30歳代 3. 40歳代 4. 50歳代 5. 60歳代 6. 70歳代以上 | | | |
| 常用従業員の平均年齢 | 1. 20歳代 2. 30歳代 3. 40歳代 4. 50歳代以上 | | | |

問6. 貴社では、自社の技術についてどのようにお考えですか。1つ選び○をつけて下さい。

1. 他社と差別化できる高度なノウハウをもった特殊技術や製品開発力を保有している
2. 高度な熟練技術（匠的技術も含む）を保有している
3. 技術のレベルは一般的である
4. 特に技術は持っていない

問7. 自社の主な製造分野について、1つ選び○をつけて下さい。

1. 完成品
2. 中間的製品
3. 部品
4. 素材
5. その他（ ）

◎知的財産権に対する意識・保有・利用状況について、ご回答をお願いします。

問8. 自社の経営活動の中で、知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）を利用することは重要ですか。また、利用の状況はいかがですか。

①自社の経営上、知的財産権の利用は重要ですか。（○は1つ）

1. 重要である
2. やや重要
3. あまり重要でない
4. 重要でない

②貴社における現在の知的財産権の利用状況はいかがですか。（○は1つ）

1. 積極的に利用
2. 時々利用
3. ほとんど利用しない
4. 利用しない

問9. 自社業界における知的財産権に対する意識についてお伺いします。（○は1つ）

1. 知的財産権を重視する企業が多い
2. どちらかといえば、知的財産権を重視する企業が多い
3. 知的財産権を重視する企業と重視しない企業が半々
4. どちらかといえば、知的財産権を重視する企業は少ない
5. 知的財産権を重視する企業は少ない
6. わからない

問10. 貴社では知的財産権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）を出願した経験がありますか。（○は1つ）

1. ある → 「問11」へ
2. なし → 「問21」以降をご回答下さい

問11. ①出願した知的財産権の種類は何ですか。（あてはまるもの全てに○）

1. 特許権
2. 実用新案権
3. 意匠権
4. 商標権

②貴社では、知的財産権の出願に必要な費用をどう思いますか。（○は1つ）

1. 非常に高い
2. 高い
3. 適正である
4. 安い
5. 非常に安い

問12. 出願後、権利化して現在も有効に保有している知的財産権はありますか。

（あてはまるものそれぞれに○印と保有件数を記入して下さい）

1. 特許権（ ）件
2. 実用新案権（ ）件
3. 意匠権（ ）件
4. 商標権（ ）件
5. なし

問13. 知的財産権を出願または保有する目的は何ですか。（○はいくつでも）

1. 自社の独占的な市場の形成
2. 他社の類似技術に対抗
3. 特許使用料収入の確保
4. 権利を売買するため
5. 企業の信用度の向上
6. 自社技術の向上
7. 社員のモラル高揚
8. 新事業・新分野への進出
9. 自社ブランドの確立
10. 補助金や融資を受けるため
11. 将来的な研究開発として
12. その他（ ）

問14. ①知的財産権を利用することにより、貴社が受けられる効果はどのようなものですか。それぞれあてはまるものに○をつけて下さい。

| | 非常に大きな効果がある | 効果がある | 多少の効果はある | 効果なし |
|--------------|-------------|-------|----------|------|
| 自社の独占的な市場の形成 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 他社の類似技術に対抗 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 特許使用料等収入の確保 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 権利を売買できる | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 企業の信用度の向上 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 自社技術の向上 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 社員の士気高揚 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 新事業の進出 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 自社ブランドの構築 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 補助金や融資を受けるため | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 将来に向けた研究開発 | 1 | 2 | 3 | 4 |

②知的所有権制度を利用して得られた効果のうち、最も効果が大きかったことはどのようなことですか。具体的な内容をお教え下さい。(自由回答)

問15. 知的財産権の効果をより多く受けるために、経営上重要であると思われることをご回答下さい。(○はいくつでも)

- | | | |
|--------------------|-------------|-----------------|
| 1. 社内の管理体制 | 2. 自社の技術力 | 3. 製品そのものの機能・性能 |
| 4. 販路の確保 | 5. 資金力 | 6. 広告・宣伝力 |
| 7. 知的財産権に精通した人材の確保 | 8. 業界内のモラル | |
| 9. 厳しい罰則法令 | 10. その他 () | |

問16. 知的財産権を活用する上でのデメリットは何ですか。(主なもの2つ以内に○)

- | | |
|------------------------|-------------|
| 1. 費用がかかる | 2. 審査時間がかかる |
| 3. 公開することにより自社の技術が流出する | 4. 手続きが煩雑 |
| 5. その他 () | |

問17. 知的財産権の出願等における大学・公設試験研究機関等との産学官連携についてお伺いします。(それぞれ○は1つ)

①知的財産権の対象となるような技術・製品を開発する際に、産学官連携を行ったことがありますか。

- | | |
|-------|-------|
| 1. ある | 2. ない |
|-------|-------|

②知的財産権の対象となるような技術・製品を開発する上で、産学官の連携をすることは有効であると思いますか。

- | | | | |
|-------------|----------|-----------|--------------|
| 1. 非常に有効である | 2. 有効である | 3. 有効ではない | 4. どちらとも言えない |
|-------------|----------|-----------|--------------|

③今後、知的財産権の対象となるような技術・製品を開発する際に、産学官連携を行いたいと思いませんか。

1. 連携したい 2. 今後検討したい 3. 連携したくない 4. どちらとも言えない

④大学・公設試験研究機関等との産学官連携により、知的財産権の対象となるような技術・製品を開発しようとする場合、貴社にとって課題となる要因がありますか。

1. あ る 2. な い → 問18へ

◆その場合の具体的な課題は何ですか。(○はいくつでも)

1. 産学官連携に対する相談窓口がわからない
2. 大学等のシーズが把握しにくい
3. 産学官連携のテーマ統一が困難
4. 大学等との技術レベル調整が困難
5. 共同出願に伴うコスト負担等の調整が困難
6. 成果の帰属が不明確
7. 学会発表等による新規性喪失の危惧
8. 守秘義務を含めた明確な契約関係の整備
9. 社内の人材不足
10. その他 ()

問18. 特許権または実用新案権を、出願または保有されている方にお聞きします。

◆出願または保有している特許権または実用新案権の技術分野をご回答下さい。(○はいくつでも)

- | | | |
|--------------|---------------|---------------|
| 1. 電気・電子技術 | 2. 機械加工技術 | 3. 情報技術 (IT) |
| 4. バイオテクノロジー | 5. 医療・医薬分野 | 6. 福祉・介護分野 |
| 7. ナノテクノロジー | 8. 環境関連分野 | 9. エネルギー関連分野 |
| 10. 住宅関連分野 | 11. 流通・物流関連分野 | 12. 生活文化関連分野 |
| 13. 素材分野 | 14. 食品分野 | 15. ビジネスモデル特許 |
| 16. その他 () | | |

問19. 特許権または実用新案権を、出願または保有されている方にお聞きします。

◆保有している特許権または実用新案権のうち、現在、利用中のものは何件ありますか (自社製品への適用や他社への利用許諾を含む)。(あてはまるものそれぞれに○と件数を記入)

1. 特許権 () 件 2. 実用新案権 () 件 3. 利用中のものはない

問20. 特許権または実用新案権を、出願または保有されている方にお聞きします。

◆現在利用していない特許権または実用新案権がある場合、利用しない理由をご回答下さい。(主なものの2つに○)

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------|
| 1. 技術の防衛上取得したため | 2. 製品化しても販路が確立できないため |
| 3. 商品戦略や販売戦略などの企業方針の変更のため | 4. 新技術が開発されたため (技術の陳腐化) |
| 5. 技術を活用できる市場が見つからないため | 6. 生産設備が不足のため |
| 7. 権利の実施料や売買代金などが折り合わないため | |
| 8. 具体的な効果や活用目的を考慮しないで出願または権利化したため | |
| 9. その他 () | |

問21. 問10で「知的財産権を出願した経験がない」と回答した方にお聞きします。知的財産権を出願しない理由は何ですか。(主なものを2つ以内に○)

1. 知的財産権を利用しなくても経営上の支障を感じないことから
2. 発明などのノウハウは社内に秘匿し、特許権などは申請しない方針だから
3. 知的財産権を利用するような製品や技術はないから
4. 出願に要する費用に対して効果が見えないから
5. 出願するための人的余裕はないから
6. とくに理由はない
7. その他 ()

◎知的財産権のその他の利用状況

問22. 貴社は、海外で製品の開発・生産・販売等の事業展開をしていますか。(○は1つ)

1. はい
2. いいえ

問23. 貴社では、今まで海外において特許権などの知的財産権を出願した経験がありますか。また今後の予定についてはいかがですか。

①いままでに海外で知的財産権を出願した経験がある (○は1つ)

1. ある
2. 検討したことはある
3. ない

◆ある場合、具体的な出願理由等についてお聞かせ下さい。(自由回答)

②今後、海外での知的財産権の出願予定はありますか (○は1つ)。

1. 出願する予定がある
2. 検討中
3. 場合によっては検討する
4. 出願しない
5. その他 ()

問24. 貴社では、自社の技術力向上や新製品開発等のために、外部から技術導入を行う必要性を感じていますか。(1つ選び○をつけて下さい)

1. 必要である
2. どちらかといえば必要である
3. どちらかといえば必要でない
4. 必要ではない
5. わからない

問25. 貴社では、今までに他社(他人)が所有する特許権または実用新案権の技術を導入した経験がありますか。また、今後についてはいかがですか。

①いままでに外部から特許権または実用新案権の技術を導入した経験がある (○は1つ)

1. ある
2. 検討したことはある
3. ない

◆ある場合、具体的な導入の経緯をお聞かせ下さい。(自由回答)

②今後、外部から特許権または実用新案権の技術を導入したいと思いますか。(○は1つ)

1. 導入したい 2. 検討したい 3. 場合によって検討する 4. 今後もない

問26. 貴社にとって、外部から特許権などの技術を導入する場合に、課題となることは何ですか。

(○は3つ以内)

1. 情報入手が困難 2. アプローチや交渉等の手続き 3. 技術的価値の評価
4. 実施料などの金額交渉 5. 契約書等の手続きノウハウ 6. 社内人材の不足
7. 導入のための資金 8. その他 ()

◎知的財産権の管理について

問27. 貴社における特許権や実用新案権などの知的財産権を管理する部署についてお伺いします。(○は1つ)

1. 専門の知的財産権担当部門がある
2. 製造部門や開発部門が兼任して管理する
3. 総務等の管理部門が管理する
4. 代表者が直接管理する
5. 弁理士等の外部に委託している
6. とくに管理していない
7. 保有していない

問28. 貴社では、従業員が業務の中で発明した特許（職務発明）について管理する社内規定がありますか。

(○は1つ)

1. ある → ①へ 2. ない → ②へ

①「ある」と回答された方にお聞きします。

現在の社内規定において懸念されている事項はありますか

1. ある 2. ない

◆ある場合、具体的な内容をお聞かせ下さい。(自由回答)

②「ない」と回答された方にお聞きします。

今後、職務発明等の管理のために社内規定を整備する予定はありますか。(○は1つ)

1. 現在、社内規定を整備中 2. 今後、規定の整備を検討したい 3. 今後も整備しない

問29. 知的財産権を保有・維持するために、年間にかかる費用総額は概ねどのくらいですか。(万円単位)
(現在、知的財産権を保有されていない方は空欄)

年間 _____ 万円

問30. 貴社では、自社保有の知的財産権を他社（他人）に模倣・盗用されたりした経験がありますか。

(○は1つ)

1. ある 2. ない 3. わからない

↓ 問31へ

◆「1. ある」と回答した方にお聞きします。

①模倣・盗用された知的財産権の種類は何ですか。(該当する項目に全て○)

1. 特許権 2. 実用新案権 3. 意匠権 4. 商標権

②自社保有の知的財産権を、模倣・盗用した相手先についてお伺いします。

1. 貴社として一番影響のあった相手先はどのような企業ですか。(該当する項目にそれぞれ○)

| | |
|----------|---|
| 相手先の所在地 | 1. 国内企業 2. 海外企業 (i アジア ii 北米 iii 欧州 iv その他) → 国名 () 3. わからない |
| 相手先の規模 | 1. 大手企業 2. 中小企業 3. わからない |
| 相手先の業種 | 1. 同業種 2. 異業種 3. わからない |
| 貴社との取引関係 | 1. 取引あり 2. 取引なし 3. わからない |

2. その際、模倣・盗用した相手先に対してどのように対処されましたか。(○はいくつでも)

1. 弁理士に相談して対処 2. 弁護士に相談して対処
3. 自社で直接相手先に警告して対処 4. 取引先に協力を求めて対処 5. 警察への通報
6. 知的所有権センター等の行政に相談して対処 7. 民事訴訟にて対処
8. 特に対処していない 9. その他 ()

◎今後の知的財産権の活用方針

問31. 今後の知的財産権の利用方針についてどのようにお考えですか。あてはまるものにそれぞれ○をつけて下さい。

| | 積極的に利用する | 内容によって利用 | あまり利用しない | 利用しない |
|-------|----------|----------|----------|-------|
| 特許権 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 実用新案権 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 意匠権 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 商標権 | 1 | 2 | 3 | 4 |

問32. 今後、貴社において、特許権または実用新案権を取得された場合には、具体的にどのように利用されますか。(○はいくつでも)

1. 自社内で利用する 2. 他社に供与し使用料収入を確保
3. 権利は売買する 4. その他 ()

問33. 今後、貴社が知的財産権を利用していく場合には、どのようなことが課題になると思いますか。(○はいくつでも)

1. 知的財産権を活用するにふさわしい技術や商品の開発
2. 社内管理体制の整備 3. 出願すべき権利範囲の特定
4. 人材の確保 5. 従業員の意識の高揚
6. 資金の確保 7. 情報不足
8. 業界内のモラル向上 9. その他 ()

◎行政の支援について

問34. 知的財産権に関する公的支援サービスの利用状況についてお聞きします。貴社では下記にあげたサービスを利用されたことがありますか。それぞれあてはまるものに○をつけて下さい。

| | 利用したことがある | 今後検討したい | 詳細を知らない | 利用しない |
|--------------------------|-----------|---------|---------|-------|
| 特許庁の情報提供サービス(HPや電子図書館など) | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 発明協会相談窓口 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 知的所有権センターのアドバイザー制度 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 工業技術センターの技術相談 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| TLOのコーディネーター | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 特許を担保とする融資制度(日本政策投資銀行など) | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 特許料・審査請求料の軽減猶予(特許法) | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 専門家派遣制度のアドバイザー活用 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 助成金・補助金の利用 | 1 | 2 | 3 | 4 |

問35. 貴社では、知的財産権を利用するために、どのような公的支援を期待されますか。(○はいくつでも)

1. 利用・申請手続の簡素化
2. 申請手続等のアドバイス
3. 出願・審査費用の助成
4. 審査時間の短縮化
5. 保護範囲の強化(保護期間の延長など)
6. 知的財産権に関する訴訟制度の充実
7. 知的財産権に関する情報の提供
8. 人材面のサポート(弁理士の派遣など)
9. 国際出願のサポート
10. 権利侵害に対する助言・アドバイス
11. その他()

◎その他、経営全般に関する支援施策について伺います。

問36. 貴社では、経営全般に関して、どのような支援を行政に期待されますか。(○はいくつでも)

1. マーケティングなど市場ニーズの把握分析
2. 資金調達など金融面の支援
3. 販路開拓支援
4. 人材育成等に関する支援
5. 外部の人材の紹介
6. 産学官交流のコーディネート
7. 他企業との連携支援
8. 海外企業の情報
9. 各種支援機関情報の提供
10. 公設試験研究機関の機器・人材活用
11. 支援施策活用手続きの簡素化
12. その他()

問37. どのようなアドバイザーがいれば活用したいと思えますか。(○はいくつでも)

1. 経営管理
2. 技術・研究開発
3. 工場管理
4. ISO
5. 環境対策
6. IT
7. デザイン
8. 販売・営業企画
9. 組織管理
10. 人事・労務
11. 技術移転
12. その他

☆上記について具体的なご意見があればご自由にお書き下さい。

★調査にご協力いただきありがとうございました。

県内中小製造業における知的財産権活用実態調査報告書

◆発行 〒420-0853 静岡市追手町44-1
財団法人しずおか産業創造機構（静岡県中小企業支援センター）
経営支援グループ 情報人材チーム
TEL 054-273-4434 FAX 054-251-3024
（集計・分析：財団法人静岡経済研究所）