

MOT-IP

もっと・アイピー

www.mot-ip.com

一般社団法人 技術知財経営支援センター

Support Center for Management of Technology and Intellectual Properties

知恵を生かして稼ぐ 仕組みづくりのお手伝い

2017年11月15日

一般社団法人 技術知財経営支援センター

ブースNo. 環-35

MOT-IP

- **本日の内容**

- **一般社団法人 技術知財経営支援センター(MOT-IP)の紹介**
- **「知恵を生かして稼ぐ」には・・・**
- **MOT-IPが仕組みづくりをお手伝いします**

MOT-IP

一般社団法人 技術知財経営支援センター は

「もっと アイピー」と呼んでください

Management **O**f **T**echnology

技術経営

Intellectual **P**roperties

知的財産

国家資格を持った会員で構成

◇技術士

(化学、応用理学、建設、電気電子、情報、機械、航空宇宙)

◇弁理士

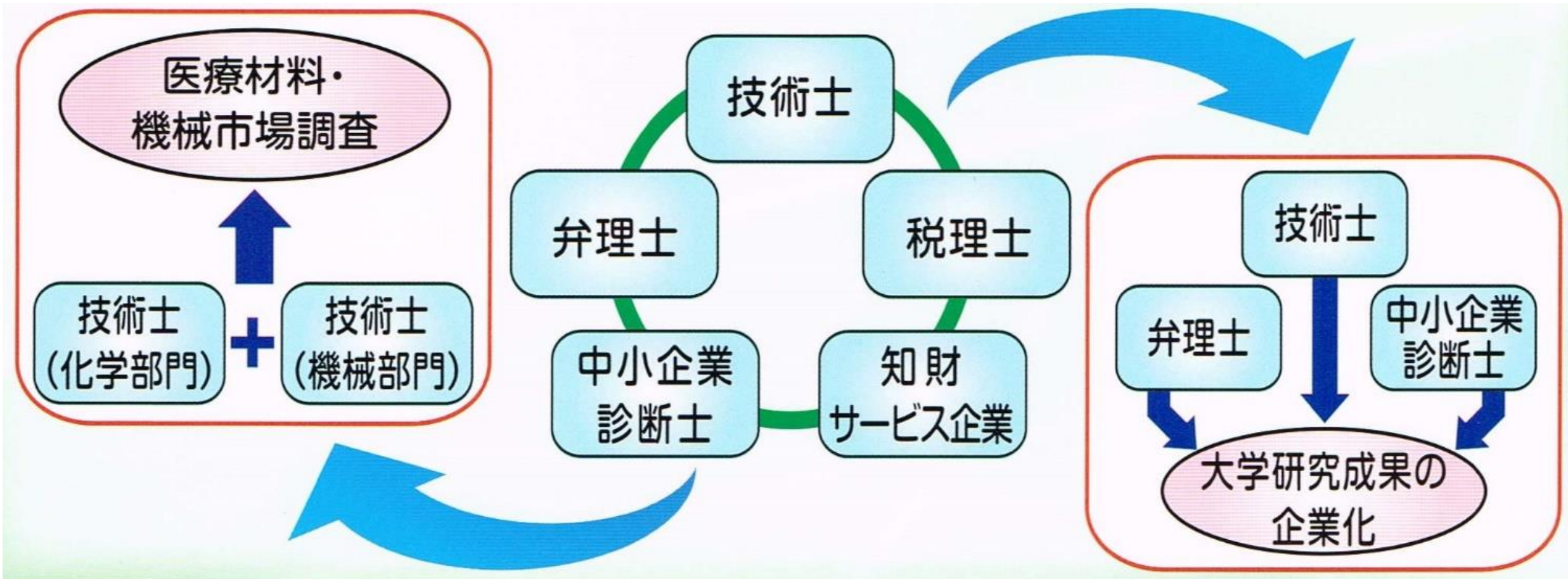
◇中小企業診断士

◇計量士

◇税理士

◇博士

MOT-IP は総合力を生かして対応します



知恵を生かして稼ぐ 仕組みづくりのお手伝い

「知恵を生かして稼ぐ」には・・・
→ 新事業はどうだろうか？

中小企業の新事業展開の成果 を中小企業白書 2017の データ(経常利益率)から見ます

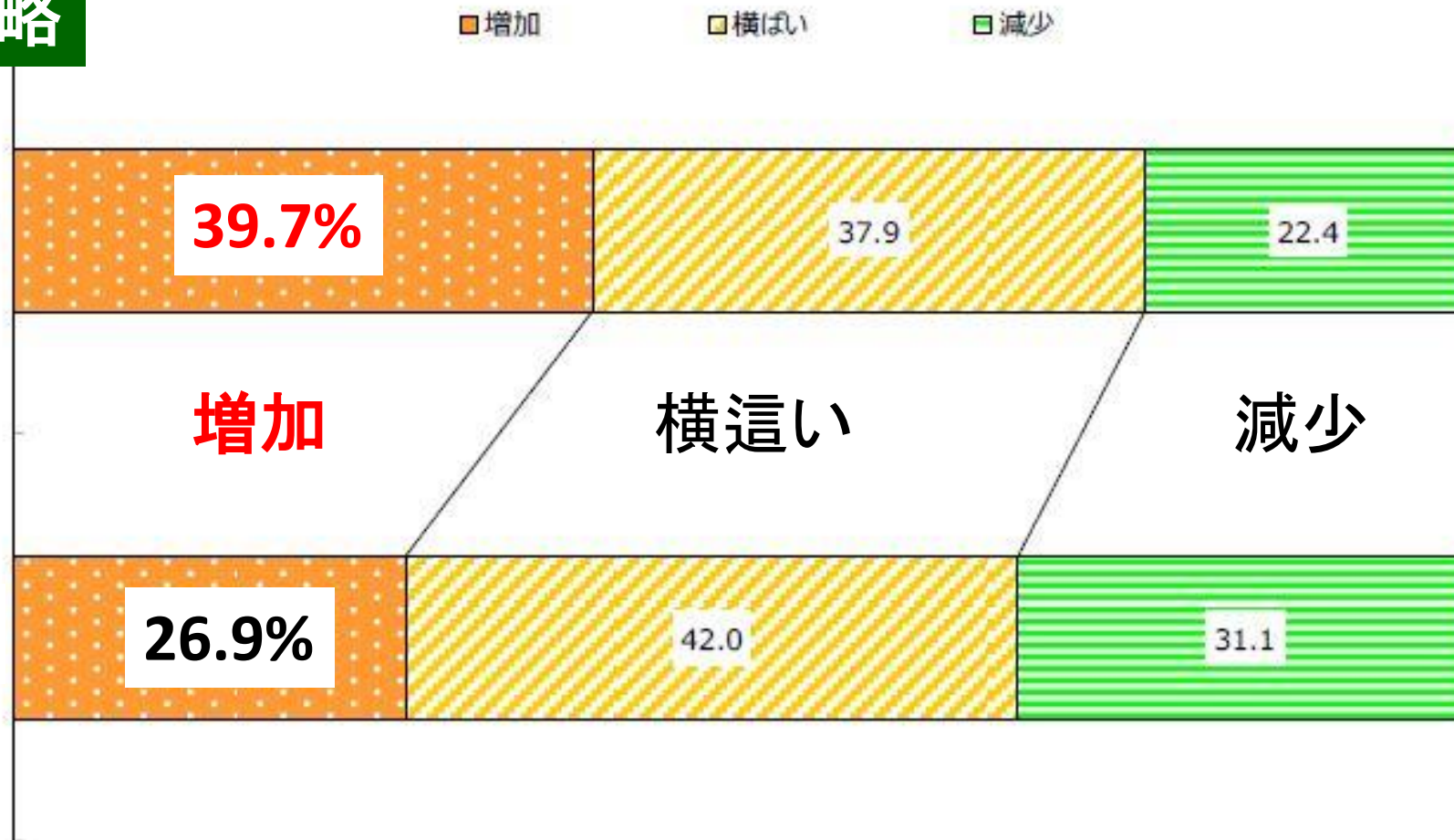
中小企業の新事業展開の成果

経常利益率

新市場開拓戦略

実施
638社

未実施
2,203社



中小企業白書 2017 P383 第2部第3章第1節

100%

資料: 中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」(2016年11月、(株)野村総合研究所)

中小企業の新事業展開の成果

経常利益率

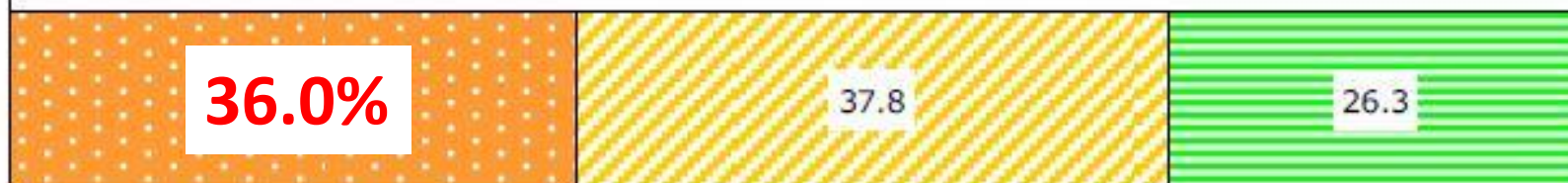
新商品開発戦略

■増加

■横ばい

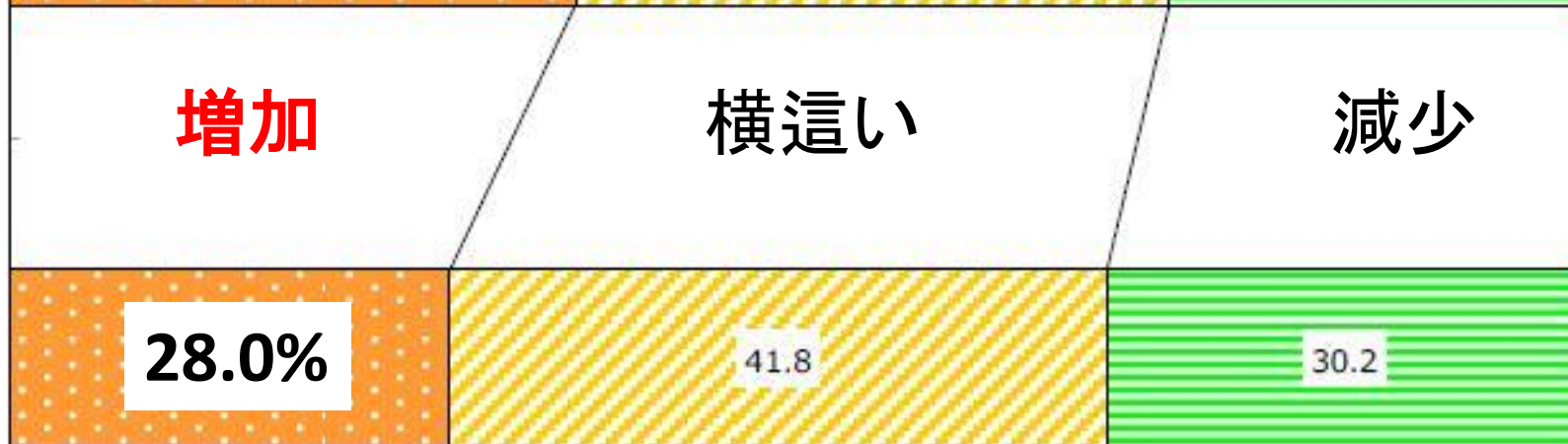
■減少

実施
670社



未実施

2,142社



100%

中小企業白書 2017 P383 第2部第3章第1節

資料: 中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」(2016年11月、(株)野村総合研究所)

中小企業の新事業展開の成果

経常利益率

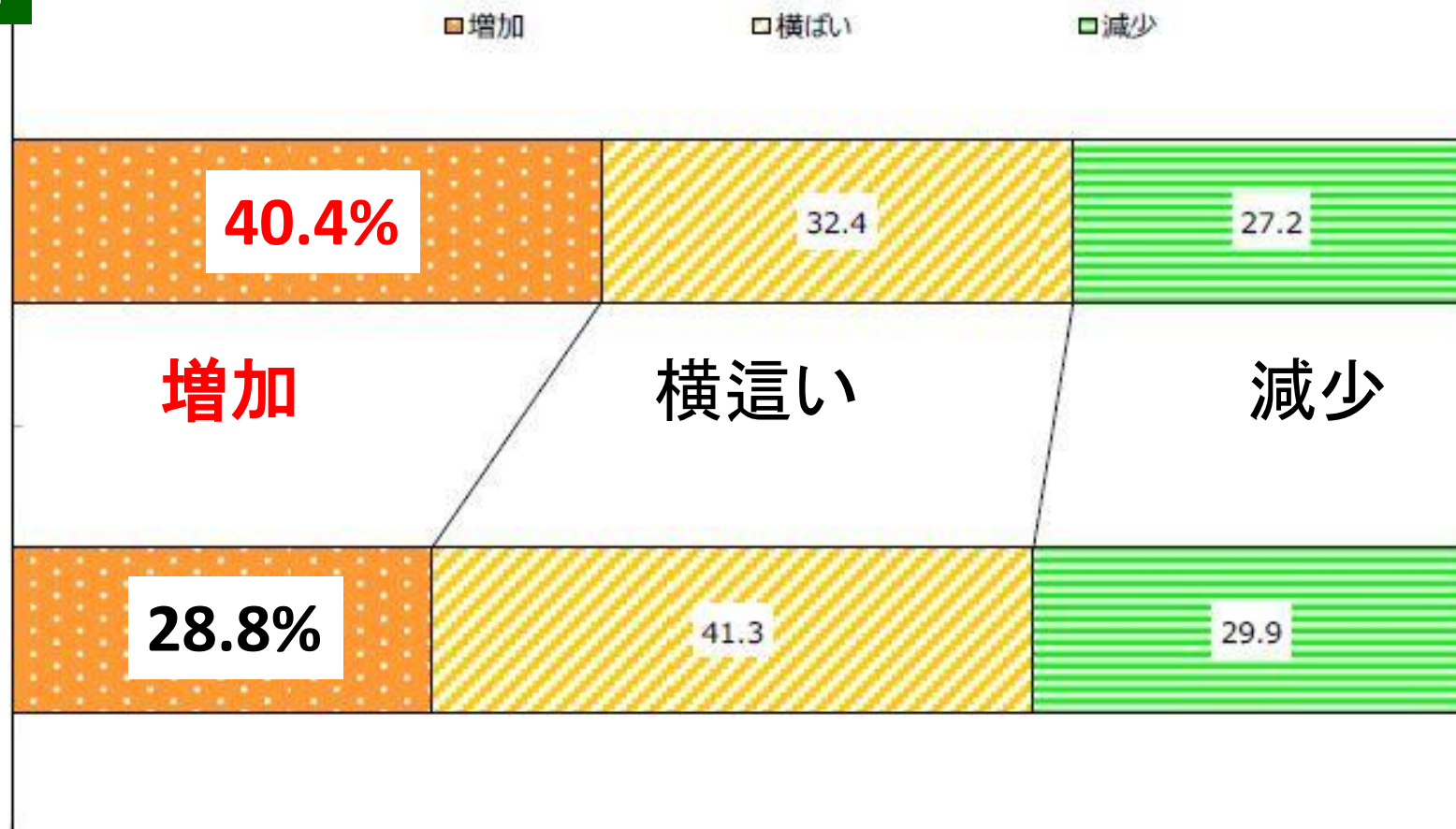
事業転換戦略

実施

136社

未実施

2,626社



中小企業白書 2017 P383 第2部第3章第1節

資料: 中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」(2016年11月、(株)野村総合研究所)

新事業展開を実施していない企業の課題

- 1.必要な技術・ノウハウを持つ人材が不足している
43.8%
- 2.販路開拓が難しい
31.2%、
- 3.新事業展開に必要なコストの負担が大きい
30.7%

「2017年 中小企業白書 第2部第3章第2節1. 新事業展開への取組の実態」より

新事業は課題も多い
さあ、どうしよう……

→ **MOT-IP** が仕組みづくり
をお手伝いします

MOT-IPが新事業のリスクを最小化

技術支援: MOT

リスク	対策
新技術・新製品開発の成否	経験豊富な技術コンサルタントがアドバイス 技術先進企業・大学との協業をアドバイス
開発・設備投資資金の調達	補助金・助成金の活用をアドバイス 金融機関との連携をアドバイス
新分野進出の成否	販路開拓をサポート ブランド戦略をサポート

知的財産: IP

リスク	対策
競合他社の模倣	特許などの知財権利化をサポート
他人の権利を侵害する	特許などの先行技術調査・侵害調査

MOT-IPの支援内容

- 新技術開発・新分野への進出を目指している企業様
 - 販路開拓、ビジネスマッチング、ものづくり、生産方法、生産管理、品質保証、についてアドバイス
- 知財機能の不足を感じている企業様
 - 知財戦略策定と実行、知財インフラの整備、特許調査と評価、人材育成、についてアドバイス
- 金融機関様
 - 技術評価、ビジネスマッチング、知財担保融資、についてアドバイス

MOT-IPのお手伝いの一例(販路開拓)

いい新技術を開発した、でも売り先が分からない。

- まずは、技術を保護するために特許を出願しましょう。
 - MOT-IPの弁理士がお手伝いします。
- 次に、売り込み先を探しましょう。
 - MOT-IPの技術士が類似技術を出願している企業を特許調査で調べます。
- さらに、技術の事業価値を調べましょう。
 - MOT-IPの技術士が大学などの専門家からヒアリングします。
- さあ、売り込みましょう。
 - 販売先、ライセンス先を洗い出して、販路づくりをお手伝いします。

MOT-IPのお手伝いの一例(知財教育)

- **技術者が特許をなかなか出してくれない。**
 - 出願に不慣れな技術者は、特許の重要性を意識していかないばかりではなく、何が発明かを理解できていないことがしばしばあります。知的財産についての教育をしながら、発明の拾いだしを行い、発明についての意識を高めていきます。

MOT-IPのお手伝いの一例(知財戦略)

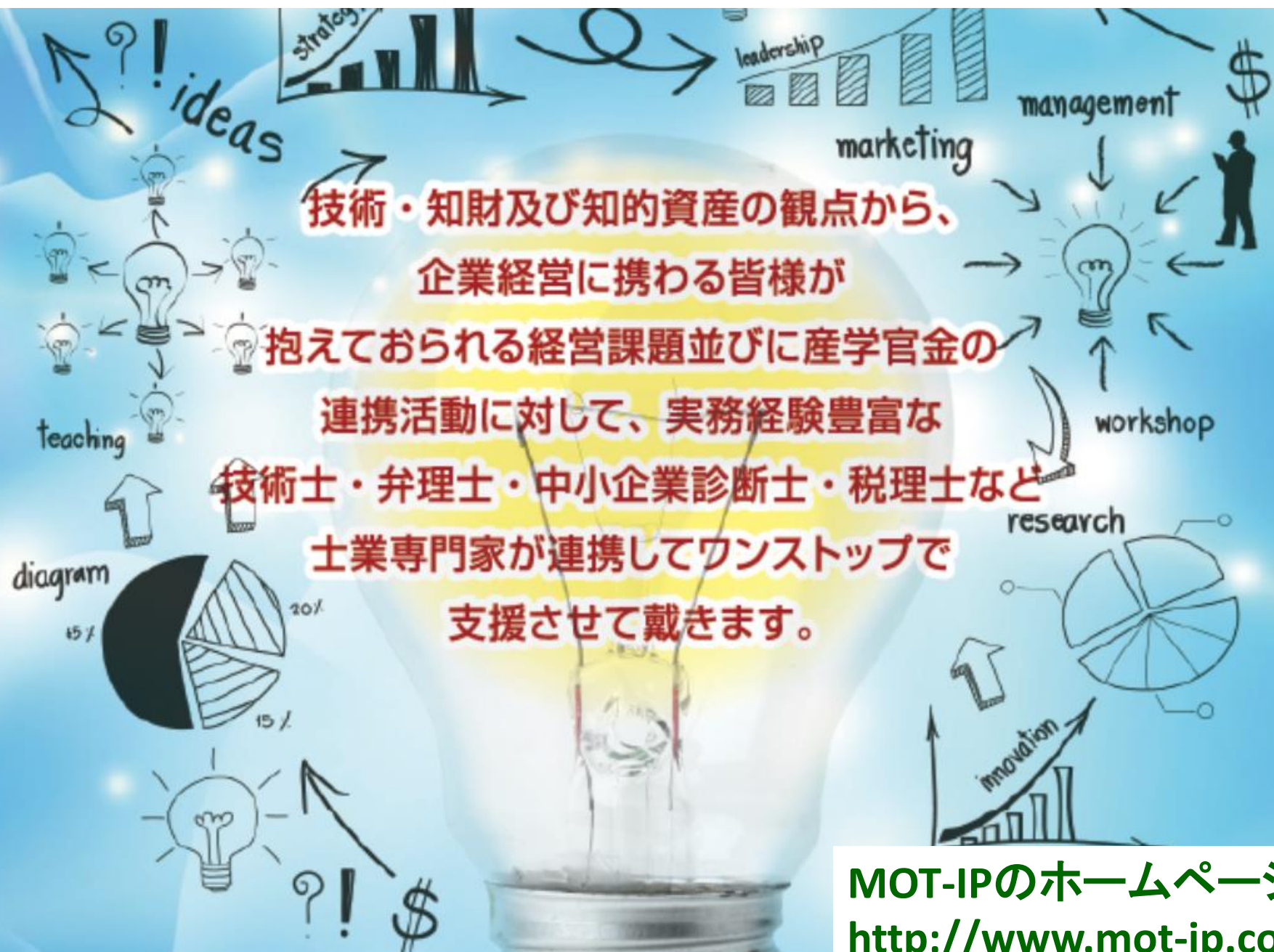
- 事業や製品に対してどのような知的財産の活動をしていけばよいのだろうか。
 - 企業にとって特許や商標などを有効に活用していくことが必要です。また、技術についてはノウハウとして営業秘密として管理していく選択肢もあります。自社、競合、マーケットそれぞれの状況に合わせて、最適な知的財産管理をご提案します。

MOT-IPのお手伝いの一例(特許活用)

- 競合が自社の技術を真似しているようだが、特許でけん制できないだろうか。
 - 特許は独占的に技術を使用することができる証明書ですが、司法手続きにおいては考慮すべきリスクがあります。競合技術の類否判定、解決手段(技術のライセンス等の平和的手段、又は競合への警告や司法手続き)の選択などのご相談に応じます。

知恵を生かして
リスクを最小化、
稼ぐ仕組みをつくる

→ **MOT-IP** がお手伝いします



**技術・知財及び知的資産の観点から、
企業経営に携わる皆様が
抱えておられる経営課題並びに産学官金の
連携活動に対して、実務経験豊富な
技術士・弁理士・中小企業診断士・税理士など
士業専門家が連携してワンストップで
支援させて戴きます。**

MOT-IPのホームページ
<http://www.mot-ip.com/home/>

MOT-IP

環-35ブースにて、
無料相談（30分）を承ります。
皆さまをお待ちしております。