

2025年5月2日

株式会社あいち銀行

「知的財産活用ガイドブック」を発刊しました！

株式会社あいち銀行（代表取締役頭取 鈴木 武裕）は、「知的財産活用ガイドブック」を発刊しましたので下記のとおりお知らせいたします。

当行は、中部経済産業局が実施する「令和6年度中小企業等知的財産活動支援事業補助金（中小企業知的財産支援事業）」に採択され、中小企業等における開放特許等の活用およびブランディングへつなげる取組みを展開してまいりました。

このたび、中小企業の皆さまの企業価値向上に向けた取組みの参考としていただくことを目的に、本事業での取組内容や知的財産の活用方法等をまとめた「知的財産活用ガイドブック」を作成いたしました。

当行は、今後も知的財産の活用支援を通じて、地域産業のさらなる活性化を図ってまいります。

記

1. 発刊日：2025年5月1日（木）
2. 発刊部数：2,000部
3. 主な内容：「知財コラム」
 - ・ 知的財産って何？ 自社の強みを経営に生かす
 - ・ 商標権取得の必要性和身近にある商標の例「知財活用のひとつの形 ～知財ビジネスマッチング～」
「活用できる知財のご紹介」
「知財活用支援」
「マッチング・ブランディング支援の流れ」
「個別支援事例紹介」 など

CHIZAI column

知的財産って何？ 自社の強みを経営に生かす

知的財産権とは？

まずは、知的財産権といわねはじめに思い浮かべる、特許権・実用新案権・意匠権・商標権といった「産業財産権」を見てみましょう。これらは出願し登録されると、公開される代わりに一定の期間、独占排他的権利が付与されます。下記の洗濯機の例からもわかる通り、一つの物に対して、多様な権利が関わっています。

実用新案権

物品の構造、形状に強い効果を発揮する考案を保護

特許権

物、方法、装置方法の発明を保護

り、適当な権利を選択して、自社の技術やブランド等を守りましょう。

特許権の例

特許第 2894946 号
権利者：株式会社ロッテ
【請求項1】 穀粉100重量部、糖類5～30重量部、油脂10～30重量部および穀粉20～50重量部を主成分とする生地を焼成して得られる外径が15mm以下で、かつ内径が外径の40%以上である中空筒状の焼成生地を有するプレッシャー。

※引用：特許情報プラットフォーム J-Pat

産・無形資産とは何か、これをきちんと認識し、適切に開示することが、知的財産・無形資産を経営に生かす一歩となります。自社の強みは社内の多様な部門での対話により掘り起こしを行い、第三者視点での評価により開示内容を磨き上げることが必要です。「知財・無形資産の開示項目・観点集(試行版)」においては、自社の強みの概要に加え、強みとなる無形資産がもたらす独自性や他社での非再現性を開示観点としてあげています。また経営デザインシートを活用して、現状と将来像、その差分を整理することも有効です。

知的財産・無形資産は自社の強みである

そうはいっても大企業の話。知的財産は自社には関係ないと思って

自社の強みとなる知財・無形資産
知財・無形資産は経営戦略の知的財産

知財活用のひとつの形 ～知財ビジネスマッチング～

知財ビジネスマッチングとは、大企業・中小企業や大学等の取得した「知財(知的財産)」に着目して、地域を越えたビジネス機会拡大や新規事業創造のため、協業・共同開発などの相手先候補を紹介したり商談会を開催したりするサービスを言います。

知財ビジネスマッチングで新商品開発！



**大企業・大学の
知的財産**



**新しい商品の
誕生**



**中小・ベンチャー企業の
技術**

新しい商品
開発したい

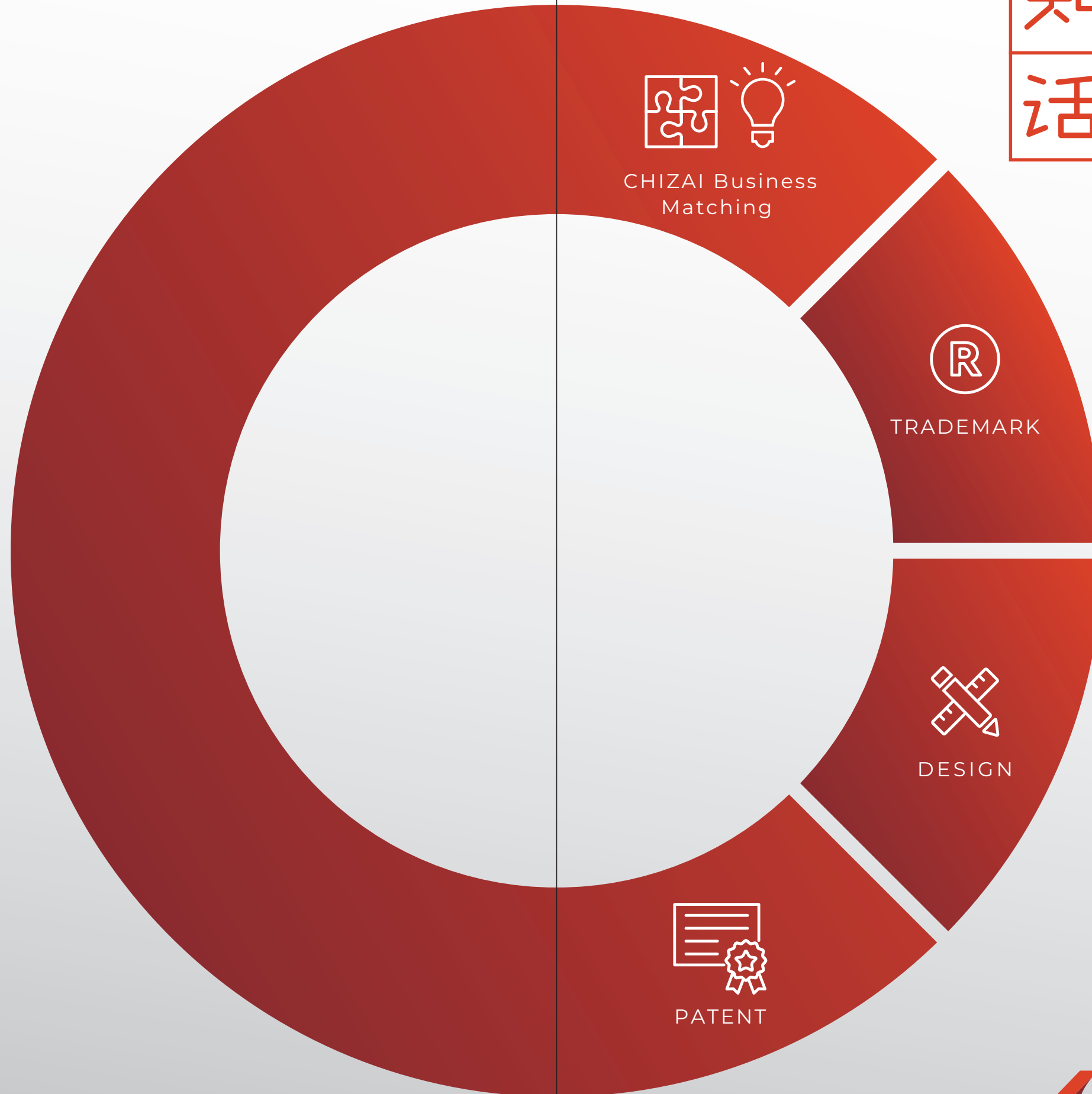
自社ブランド
作りたい

(「知的財産活用ガイドブック」より抜粋)

4. 入手方法：あいち銀行各営業店

以 上

知	的	財	産
活	用	ガイドブック	



発行／  あいち銀行
Aichi FG

監修／  **PATRADE**

令和6年度 中部経済産業局
「中小企業等知的財産活動支援事業費補助金(中小企業知的財産支援事業)」により作成

 あいち銀行
Aichi FG

MESSAGE



「あいち銀行」は、すべてのお客さまのお役に立てる金融サービスの提供に努めることで「愛知県No.1の地域金融グループ」を目指しております。

一例といたしまして、中部経済産業局が実施する「中小企業等知的財産活動支援事業費補助金(中小企業知的財産支援事業)」の採択を受け、「『共創・協働・あいちざい活用』による地域企業活性化プロジェクト」と題し、愛知県内を中心にセミナー・ワークショップなどの知的財産の周知活動を通じ、中小企業等の皆さまに対し開放特許等の活用およびブランディングへつなげる取り組みを展開いたしました。今後も、知的財産の活用支援を通じて、地域産業のさらなる活性化を図ってまいります。

あいち銀行の存在意義であるパーパス「金融サービスを通じて、地域社会の繁栄に貢献します」の実現に向け、この地域でいちばんに相談でき、いちばん頼りになるパートナーとして、いままでにない新たな価値を生み出してまいります。

株式会社あいち銀行

CONTENTS

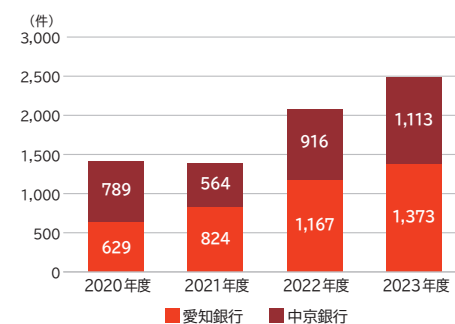
- 1 | MESSAGE ごあいさつ
- 2 | CONTENTS 目次
- 3-4 | 地域社会繁栄への貢献 **地域社会の課題解決支援**
- 5-6 | CHIZAI column **知財コラム**
- 7 | **知財活用のひとつの形**
～知財ビジネスマッチング～
- 8 | **活用できる知財のご紹介**
- 9 | **知財活用支援**
- 10 | **マッチング・ブランディング支援の流れ**
- 11-12 | **個別支援事例紹介**
- 13 | **日進市連携協定について**
- 14 | **知的財産活用普及のための取り組みのご紹介**

地域社会繁栄への貢献 地域社会の課題解決支援

ビジネスマッチングを活用した経営課題の解決支援

当社グループでは、お客さまの経営課題を解決するため、国内外にわたる幅広いネットワークを活用し、提携先とのビジネスマッチングの推進を積極的に取り組んでいます。主に、販路拡大、事業多角化、ESG・SDGs、建築・不動産活用、人材確保、福利厚生、合理化・効率化、デジタル・DX化、コスト削減など、幅広く取り扱っています。本部提携先にとどまらず、特色のある商材やサービスをもつお客さまとの僚店間提携先など、875社（2024年3月末現在）と提携し、お客さまへ紹介しています。

有料ビジネスマッチングの成約件数推移



中小企業の事業承継サポート

高齢化社会が進む中、事業承継に悩む中小企業は年々増加しています。また、事業承継に関する課題は企業毎に異なることから、お客さまの課題に合わせた対策が必要です。当社グループでは、銀行内の専門スタッフと外部の専門家が連携し、お客さまの課題に沿った自社株対策や事業承継スキームのアドバイスをを行っています。親族内承継・従業員への親族外承継・M&Aなど、さまざまな事業承継ニーズにワンストップで対応しています。

事業承継税制『特例承継計画』提出サポート

当社グループでは、2018年度の税制改正において、中小企業のオーナーが自社株式を後継者へ贈与または相続する際に生じる納税を猶予する制度としてスタートした「事業承継税制の特例」を利用するための要件である、『特例承継計画』の作成および提出のサポートを行っています。

『特例承継計画』サポート件数

全国の「特例承継計画」申請件数（2018年4月から2023年3月累計）は**14,540件**（※）となっていますが、その中で当社グループは、**625件**（2024年3月末時点）のサポートを行っています。

（※）経済産業省「令和6年度（2024年度）経済産業関係 税制改正について」資料より

各種セミナー・個別相談会

事業承継に関する各種セミナーや個別相談会を開催し、お客さまに情報提供を行っています。2023年度は、3つの地域で個別相談会を開催した他、「事業承継税制の特例」をテーマにしたセミナーや、医療業界の事業承継に特化したWebセミナーを開催しました。

【2023年度開催のセミナー・個別相談会】

開催内容	参加人数	開催内容	参加人数
事業承継 個別相談会(名古屋)	4名	事業承継セミナー (テーマ:事業承継税制の特例)	32名
事業承継 個別相談会(豊橋)	8名	医療承継Webセミナー	3名
事業承継 個別相談会(四日市)	4名		
		合計	51名

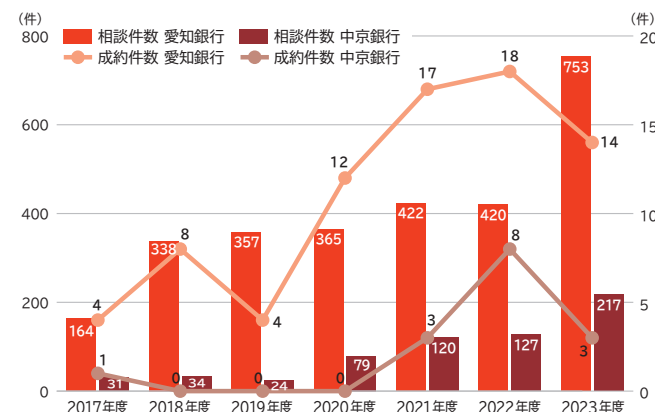
M&Aサポート

事業承継の選択肢の一つとしてM&Aのニーズが高まっており、当社グループでは、これまで培ってきた中部地区での取引地盤を活かしたM&Aサポートを行っています。

また、業務エリアの拡大や事業の多角化など、戦略的に事業の成長を検討されているお客さまのM&Aによる事業拡大ニーズにも対応しています。

2023年度は当社グループ合計で970件のM&Aに関する相談を受け付け、17件の成約となりました。

M&Aに関する相談件数と成約件数



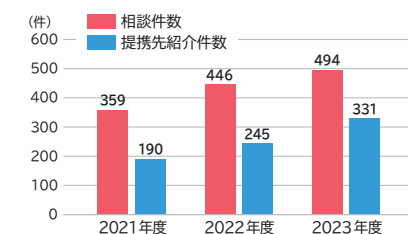
資産承継にお悩みのお客さまへのコンサルティング支援

当社グループでは、お客さまの財産の状況を把握する「財産診断」を起点に、資産承継に関するお悩みに対して、提携している外部専門家と連携しながら、融資、金融商品、コンサルティングの提供を通じて解決策を提案しています。

オーダーメイドの資産承継提案

提携先の税理士を通じてお客さまの財産目録を作成し、相続税額をシミュレーションします。その結果をもとに、「誰に・何を・どれだけ残すのか」を生前に決められたいお客さまには「財産分割対策」、相続税の現金一括納付が難しいお客さまには「納税資金対策」など、お客さまのニーズに沿ったオーダーメイドの提案を行っています。

資産承継相談・提携先紹介件数(両子銀行合算)



相続・遺言などの個別相談

東海地区を主な拠点としている税理士法人や行政書士法人など、中堅・中小企業の経営を総合的にサポートする専門家集団と連携するとともに、相続や遺言などに悩みを抱えるお客さまの個別相談会を定期的に開催しています。

信託機能の拡充

遺言や贈与に関心を持つお客さまが増えていることから、このようなお客さまの相続・贈与ニーズにお応えるため、2023年10月より、「遺言代用信託」「暦年贈与型信託」の取扱いを開始し、2023年度は129件の成約となりました。

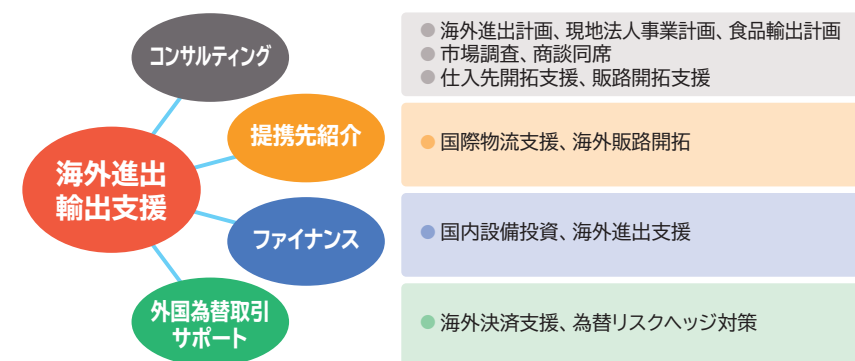
【2023年度 個別相談会開催実績】

開催回数	6回
延べ相談者数	21名

お客さまの海外ビジネス展開をトータルサポート

当社グループでは、国内外の専門機関【海外ビジネスサポートメニュー】

関などと連携し海外セミナーの開催や、海外進出、海外仕入・販路開拓、貿易取引など、お客さまのニーズに応じたサポートを行っています。海外進出や貿易の取組みフェーズに応じた各種課題に対するソリューションメニューを充実させ、地域のお客さまの企業価値向上や地域経済の発展に貢献していきます。

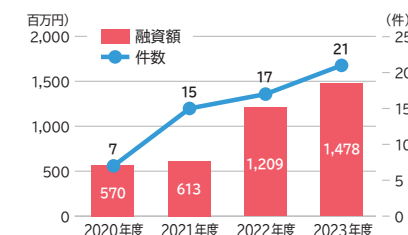


海外現地法人向けファイナンス

当社グループでは世界7ヵ国8行と業務提携し、お客さまのニーズに沿ったオーダーメイドの融資商品を提案しています。

特に昨今、タイやインドネシアなどの現地法人では、為替リスクの面から親会社に頼らず現地法人独自で資金調達を行う傾向にあります。当社グループではそのようなお客さまに対して、現地通貨建てで直接融資する「クロスボーダーローン」を提案しています。

海外融資実績推移



海外コンサルティング業務～食品輸出コンサルティングの取組み～

2023年1月に民間金融機関として初めて農林水産省東海農政局と「連携に関する協定書」を締結しています。

東海農政局と連携した食品輸出セミナーや個別相談会の共同開催のほか、当社グループでは輸出計画のアドバイスや取引候補先との商談同席など、お客さまの食品輸出を計画段階から一貫してサポートしています。

食品輸出コンサルティングでは、契約いただいたお客さまからの依頼に応じて、輸出事業のアドバイス・市場調査、輸出事業計画書の策定支援、各種専門機関・政府機関の紹介・連携、取引候補先の紹介・商談への同席など、幅広くサポートしています。

あいちフィナンシャルグループ統合報告書2024より抜粋

知的財産って何？ 自社の強みを経営に生かす

知的財産権とは？

まずは、知的財産権といわれてはじめて思い浮かべる、特許権・実用新案権・意匠権・商標権といった「産業財産権」を見てみましょう。これらは出願し登録されると、公開される代わりに一定の期間、独占排他的権利が付与されます。下記の洗濯機の例からもわかる通り、一つの物に対して、多様な権利が関わっています。



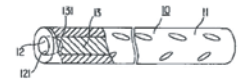
※2024 年度知的財産権制度入門テキストを参考に作成

たとえば、お餅のアイスや最中のアイス、チョコの入ったプレッツェル・・・といえは思い浮かぶお菓子があると思いますが、これらも製造方法や名称などで特許権や商標権が取得されています。

また、産業財産権以外にも、著作権や営業秘密などが知的財産権として、それぞれ法律により保護されています。守りたい対象の特徴によ

り、適当な権利を選択して、自社の技術やブランド等を守りましょう。

特許権の例



特許第 2894946 号

権利者：株式会社ロッテ

【請求項1】 穀粉100重量部、糖類5～30重量部、油脂10～30重量部および澱粉20～50重量部を主成分とする生地を焼成して得られる外径が15mm以下で、かつ内径が外径の40%以上である中空筒状の焼成生地を有してなるプレッツェル。

※引用)特許情報プラットフォーム J-PlatPat

知的財産・無形資産は自社の強みである

そうはいっても大企業の話。知的財産は自社には関係ないと思っていませんか？知的財産権として保護されるものでなくても、技術、人材、データ、ノウハウや顧客ネットワークなどの目に見えない資産は企業の競争力の源泉となるものです。こういったものも知的財産・無形資産であり、他社と差別化できる「自社の強み」であるといえます。

「自社の強み」を見える化し、金融機関や取引先の担当者等に対し、適切に開示することができれば、取引の拡大や新規開拓、資金面の支援など事業の成長につながります。また、激化する価格競争において、他社と差別化が図れる、付加価値ともなり得ます。

では、自社の強みとなる知的財

産・無形資産とは何か。これをきちんと認識し、適切に開示することが、知的財産・無形資産を経営に生かす一歩となります。自社の強みは社内の多様な部門での対話により掘り起こしを行い、第三者視点での評価により開示内容を磨き上げることが必要です。「知財・無形資産の開示項目・観点集(試行版)」においては、自社の強みの概要に加え、強みとなる無形資産がもたらす独自性や他社での非再現性を開示観点としてあげています。また経営デザインシートを活用して、現状と将来像、その差分を整理することも有効です。

自社の強みとなる知財・無形資産

特許商標意匠著作権等の知的財産権	
技術	ブランド
デザイン	コンテンツ
ソフトウェア	データ
ノウハウ	顧客ネットワーク
信頼・レピュテーション	
バリューチェーン	
サプライチェーン	
人材 など	



持続的な成長・価値の提供

※知財・無形資産ガバナンスガイドライン ver.2.0 を参考に作成

参考文献

- ・2024 年度知的財産権制度入門テキスト
- ・知財・無形資産ガバナンスガイドライン ver.2.0
- ・特許庁 知財・無形資産の開示項目・観点集(試行版)
- ・知財経営への招待～知財・無形資産の投資・活用ガイドブック～

商標権取得の必要性和 身近にある商標の例

商標権取得の必要性和身近な例

「知的財産は自社にも関係があるかも・・・」そう思い始めた皆さまに商標権についてご紹介します。

商標権を取得することは、商品や会社のブランドを守り、模倣品を排除し、ブランドの信用力を高める効果があります。「あのロゴの商品なら」、「あの会社なら」、そういった動機で商品やサービスを選ぶこと・・・ありますよね？それはそのロゴや会社名に信用が蓄積されている証であり、守るためには商標登録が必要です。

商標登録はマーク(文字・図形など)と商品・サービスの組み合わせで決まっており、それぞれが同一又は類似の範囲にある、紛らわしい商標の使用については、他人の使用を排除することが可能です。商標法の保護対象となる標章(マーク)には、文字や図形の他にも、立体的形状や音、色彩などがあり、これらの標章を付する位置が特定される商標(位置商標)も含まれています。ここでは身近で意外な商標をご紹介します。

音商標の例



商標登録：第 5842092 号

権利者：ライオン株式会社

立体商標の例



商標登録：第 4170866 号

権利者：ケンタッキーフライドチキン
インターナショナルホールディングス
リミテッド ライアビリティ カンパニー

色彩のみからなる商標の例



商標登録：第 5930334 号

権利者：株式会社トンボ鉛筆

ECモール出品に 欠かせない商標

コロナ禍を経て、インターネットでの商品の販売は、様々な分野で広く用いられる手段となっています。なかでも EC モールへの出品は手軽に始められる一方、模倣品や粗悪品も出回りやすく、商品への信頼度を高める必要があります。

大手 EC モールである「Amazon」では、「Amazon ブランド登録」という制度を設け、出品する際の商標登録を促しています。「Amazon ブランド登録」をした出品者は、一定要件のもと、模倣品の出品の停止や相乗り業者の排除などのメリットを享受することができます。このように EC モールへの出品を考える際にも、商標登録は重要なものとなります。

自分で考えたネーミングやロゴなどでも、他人に先に出願され登録されてしまうと、使用できなくなってしまうばかりか、登録された事実を知らずに使用していた場合でも他人の権利を侵害しているとして訴えられる可能性もあります。商標法の保護対象となる標章(マーク)の形態は、前途のように様々にあり、また、「Amazon ブランド登録」など EC モールの出品の際にも商標登録は重要なものとなっていますので、迷う前に一度、弁理士に相談してみてもいいかもしれません。

参考文献

- ・事例から学ぶ 商標活用ガイド 2024 年版
- ・Amazon Brand Registry「Amazon でブランドを立ち上げましょう」
- ・Amazon ブランド登録とは「Amazon ブランド登録でブランドを保護し、知名度をアップさせましょう。」

知財活用のひとつの形

～知財ビジネスマッチング～

知財ビジネスマッチングとは、大企業・中小企業や大学等の取得した「知財（知的財産）」に着目して、地域を越えたビジネス機会拡大や新規事業創造のため、協業・共同開発などの相手先候補を紹介したり商談会を開催したりするサービスを言います。

知財ビジネスマッチングで新商品開発！



Before

- ✓ 競合しない新商品を作りたい
- ✓ 社内リソースだけでは足りない
- ✓ 開発にかかる費用・時間を抑えたい
- ✓ 事業推進を加速したい

After

- ✓ 新規ビジネスや商品・サービスを創出できた
- ✓ 新たな技術や知見を獲得できた
- ✓ 開発費用・時間を抑えることができた
- ✓ 外部企業と協業して新たな事業展開ができた

活用できる知財 シーズ（開放特許）とは？

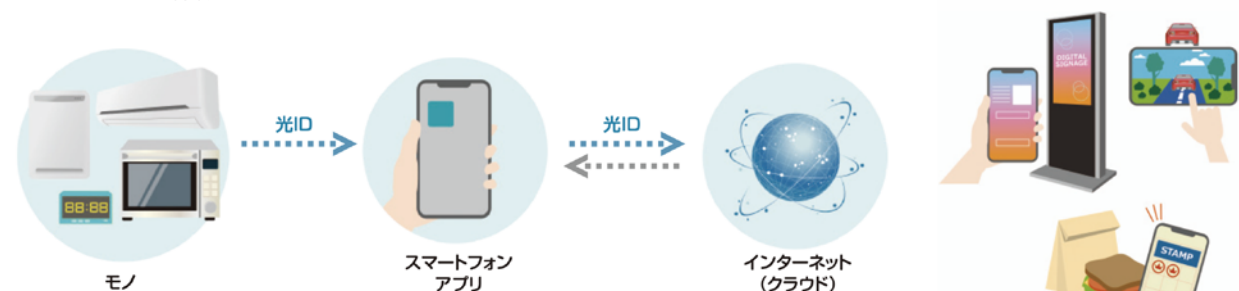
大企業・中小企業や大学等が保有している知的財産（知財）のうち、他社にライセンス契約等で開放可能な知財（特許等）のこと。新商品開発や既存の課題の解決に活かすことができます。また、大企業や大学の持つシーズを活用することにより、ライセンス元の信用力やブランド力を活かしたマーケティングも可能です。

活用できる知財のご紹介

パナソニック IP マネジメント 株式会社

光ID技術

LED光源から光ID信号を発信し、スマートフォンのアプリを介して広告やクーポン・交通情報などさまざまな情報を表示する技術。表示物のデザインを損なわない形でID情報を追加することができ、また拡張現実（AR）表示が可能であるなどの特徴がある。



活用例

広告・情報発信、クーポン・スタンプ配信

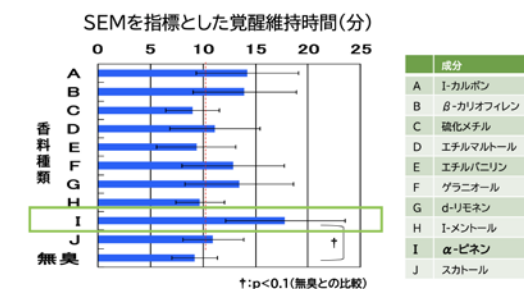
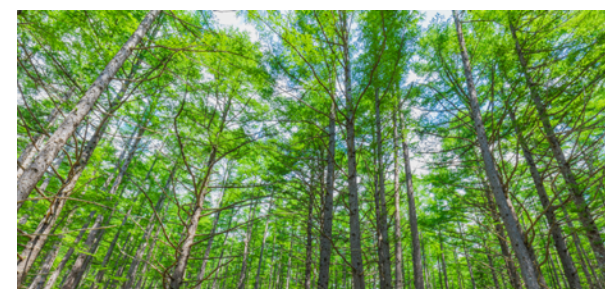


SEEDS 01

トヨタ自動車 株式会社

α-ピネンによる眠気対策技術

大同大学らと共同開発した技術。α-ピネンの臭気強度、濃度、放出時間を最適にコントロールすることで眠気抑制効果を発揮。α-ピネンは、マツ、ヒノキ、スギなどの針葉樹やミョウガ等に含まれる成分で、香料等の原料として広く利用されている。香りを発するピンバッジの追加機能として、アロマオイルへの導入実績あり。



活用例

アロマオイル、スプレー、インク、芳香剤等



SEEDS 02

知財活用支援

専門家（弁理士・知財コーディネーターなど）を派遣し、「**自社の強み**」を経営に生かすための支援を行います。

知財ビジネスマッチング支援

他社のシーズ（開放特許）を活用して、新製品開発や既存製品の付加価値の向上を支援します。

支援例 1	支援例 2
課題 受注生産ばかりでオリジナル商品がない / 今までとは違うターゲット層に向けた新商品を作りたい 支援 知財コーディネーターがシーズ（開放特許）をピックアップ・ご提案、シーズ企業とマッチング面談 その後 自社の技術を活かし、他社の特許を活用したオリジナル商品を開発	課題 既存製品・技術の課題を解決したい 付加価値をつけたい 支援 知財コーディネーターが課題をヒアリングし、シーズ（開放特許）をご提案、シーズ企業とマッチング面談 その後 NDA（秘密保持契約）締結、共同開発へ

知財ブランディング支援

既存製品のリブランディング、知的財産権取得等に関するご提案により、ブランド力強化や新規事業立ち上げを支援します。

支援例 1	支援例 2
課題 のれん分けした際に自社マークが適切に活用される体制を整えたい 支援 弁理士が整えるべき体制についてアドバイスするとともに、商標調査等を実施 その後 アドバイス、調査結果をもとに、商標登録出願	課題 今ある技術で新商品を開発したい 支援 知財コーディネーターが興味のある分野についてヒアリングするとともに、今ある技術・製品を棚卸 その後 新しい分野への参入を視野に、開発を開始

マッチング・ブランディング支援の流れ



個別支援事例紹介

CASE
01

株式会社 秋田製麺所 様

個別支援フロー

セミナー参加

個別支援申込み

個別ヒアリング
海外への輸出を始めたため、
日持ちを良くする技術が知りたい

開放特許を紹介

シーズ企業と面談

シーズ企業からの提案により実験を開始。
結果がよければシーズ企業に検査を
依頼予定

個別支援に至るまでの経緯

以前、愛知県の知財ビジネスマッチングセミナーに参加し、アークレイ株式会社のクリプトベータとマッチング。「骨げんきしめん」を開発・販売している。そのため、開放特許への関心も強く、セミナーに参加いただき、個別支援へお申込みいただいた。

個別支援にて取り組んだ内容

きしめんの海外への輸出も行っているが日持ちに課題がある。そのため、日持ちを良くする技術に関する開放特許をご提案。シーズ企業と面談を行い、シーズ企業からの助めで一度社内実験を行うこととなった。加えて、商標登録に関する相談もいただいた。

参加した感想・今後の展望(企業コメント)

今回、知財マッチングを通して当社の長年の課題であった「添加物を使わずに日持ち向上させる」方法として企業様をご紹介いただきとても嬉しいです。今後は、ご紹介いただいた企業様と実用化に向けた実験を通して商品に活用できたらと思います。

あいち銀行担当者からのコメント

当社長年の課題を知財マッチングにより、問題解決のお手伝いできたと思うととても嬉しく感じます。今後も知財活用を意識し、取引先企業のブランドイメージ向上に繋げられたらと思います。

CASE
01

CASE
03

株式会社 テクノオリンパス様

個別支援フロー

特許を活用し新事業を展開

個別支援申込み

個別ヒアリング
競合他社・競合製品の参考情報が欲しい

公開データを活用して情報を提供

情報をもとに今後の展開について検討

個別支援に至るまでの経緯

工場設備の機械・電気設計の既存技術を生かして、新規事業として産業用機械の自社開発に力を入れている。自動化・省力化ニーズを追い風に、営業部署がないにもかかわらず問い合わせが急増。その理由は、新技術を裏付ける特許の取得であった。特許により「信用」と「ブランド価値」を高め、営業に役立てている。

個別支援にて取り組んだ内容

関心の高い知財を切り口に同社の強みを把握し、課題整理を行い、知財の公開データを活用して、競合製品の調査、競合他社の動向を取りまとめ情報提供した。

参加した感想・今後の展望(企業コメント)

特許を保有する企業として外部環境の情報提供から様々な知財をつなげていく試みの個別支援は参考になりました。知財を背景に社会のニーズにお応えしていく企業として情報や価値の幅を広げて社会貢献に生かしていきたいです。

あいち銀行担当者からのコメント

新技術の特許により信用とブランド価値をより高め、関心の高い知財の公開データを活用して、今後の事業に役立てていただきたいと思います。

CASE
03

CASE
02

新郊パイプ工業 株式会社 様

個別支援フロー

セミナー参加

個別支援申込み

個別ヒアリング
自社製品の販路を開拓したい

候補となる企業を選定し紹介

N社との面談

N社その他企業への製品導入と
実証実験を目指す

個別支援に至るまでの経緯

大学との共同研究で、溶接レス配管継手「MK ジョイント」を開発。従来品と異なり溶接が不要であるため、工数削減や環境負荷の低減といったメリットがあるものの、(主要製品である)フォークリフト向け配管への採用には至っていなかった。セミナーへの参加を通じて「MK ジョイント」の販路開拓を目標に、個別支援へ申し込む。

個別支援にて取り組んだ内容

ヒアリングを通じて、フォークリフト以外にも流用可能であることが分かり、建設機械、農業機械、産業機械への活用を提案。その中で、建設機械を取り扱うN社との面談が実現した。まずは製品の導入と、実機での実証実験を目指す。

参加した感想・今後の展望(企業コメント)

「油圧配管溶接接続工法による油漏れをなくす」ため、「溶接なしのねじ接続新工法」を考案し、特許取得に至った。既存客先だけでなく各方面で「配管接続での漏れ防止」に貢献できるよう、極少量多品種の品目に展開していきたい。

あいち銀行担当者からのコメント

セミナー誘致から実際の個別相談まで進めることができ、また、微力ながら新郊パイプ工業株式会社の力になれたことを嬉しく思います。今後も案件として確立できるよう連携を図っていききたいと思っています。

CASE
02

CASE
04

株式会社 アミソー様

個別支援フロー

セミナーへの参加

個別支援申込み

個別ヒアリング
日進市との地域貢献に関心
新商品開発にツールとして
開放特許活用に関心

日進市のプロジェクトを紹介
候補となる企業を選定し提案

開放特許を参考にして
新商品の開発を目指し、
地域貢献に取組む

個別支援に至るまでの経緯

本業の自動車工場向け特殊金網製品の受注は、ばらつきがあるため閑散期を活用して数年前から自社製品の開発に取り組んでいる。コーヒー用金網フィルターや焙煎機の製品化を検討していることをヒアリングし、知財活用セミナー参加、個別支援へ申し込む。

個別支援にて取り組んだ内容

日進市が推進している「コーヒーの街にっしんプロジェクト」情報を提供した。また、新規開発に役立てていただくツールとして、コーヒー機器に関する大手企業等の開放特許を提案した。引き続き、日進市との連携協定を通じて、製品開発と地域活性化を支援していく。

参加した感想・今後の展望(企業コメント)

「コーヒーの街にっしんプロジェクト」の情報提供を受け、コーヒー豆焙煎機の製作において、特殊金網製造の技術力が生かせる内容だと思った。安価で焙煎の違いや変化を自在に調整できる機会の創造をしたいと思う。

あいち銀行担当者からのコメント

「コーヒーの街にっしんプロジェクト」や新規開発にお役立てていただくツールとして、開放特許を活用し製品開発と地域活性化を助力させていただければ幸いです。

CASE
04

日進市連携協定について

「特許等の紹介による市内企業の新製品開発促進に関する連携協定」について

あいち銀行（締結時は愛知銀行ならびに中京銀行）は、日進市、パナソニック IP マネジメント株式会社、PATRADE 株式会社と「特許等の紹介による市内企業の新製品開発促進に関する連携協定」を 2024 年 8 月 30 日に締結いたしました。

各社が持つ資源や特徴を生かしながら、開放特許等の紹介による新製品開発促進に向けた連携・協力を推進し、日進市内の小規模企業・中小企業等の振興を図るとともに、社会課題解決や地域活性化に貢献することを目的としています。

現在、日進市内企業への個別支援を実施しており、今回の連携協定締結先であるパナソニック IP マネジメント株式会社をはじめとした、さまざまな企業の特許等を紹介し、新製品開発や新事業の創出を目指して、活動を進めております。

主な活動内容

- セミナーの企画・開催
- 特許等の紹介による新製品開発促進のための個別支援



知的財産活用普及のための取り組みのご紹介

● 行員向け研修

2024 年 8 月 27 日



● 知財活用推進セミナー

(ゲスト：トヨタ自動車、パナソニック)

2024 年 9 月 26 日 ※資料：①、②

● メッセナゴヤ2024 ブース出展

2024 年 10 月 30 日～11 月 1 日 ※資料：③

● 知財個別企業支援



持続可能な知財創造を目指す事業者のみならずへ

自社の強みを生かす

知財活用推進セミナー

参加無料

知財活用を積極的に推進する企業が増え、知財マッチング事例を紹介します。自社の強みを発見し、課題解決や新事業創出のきっかけをつかみましょう！

登壇企業 トヨタ自動車／パナソニック

日時 2024 年 9 月 26 日 14:00～17:00

場所 愛知銀行名古屋駅前ビル 3 階 多目的ホール
名古屋市中村区名駅四丁目 22 番 20 号

定員 20 社 受付開始 13:30～

対象 新規事業開発やイノベーション創出に興味のある経営者・新規事業開発担当者など

内容
「知的財産の基本を学ぼう」 弁理士法人コスモス国際特許商標事務所 弁理士
「知財ビジネスマッチング」のススメ PATRADE株式会社 社長・弁理士 高澤 正 氏
トヨタ自動車「トヨタ自動車の知財活用の取り組み」
トヨタ自動車株式会社 知的財産部 車両技術知財室 製造技術/材料/ロボグループ グループ長 坂本 匡章 氏
パナソニック「知財起点のオープンイノベーション®」
パナソニックホールディングス株式会社 知的財産本部R&D知財戦略部
オープンイノベーション担当主幹 弁理士 中小企業診断士 関 章 氏
「座談会」 セミナー後には担当者を選んで座談会を行います。
東海エリアを支えるモノづくり企業のみならず、ぜひご参加ください。

主催 愛知銀行・中京銀行 企画 PATRADE

中部経済産業局 令和6年度「中小企業等知的財産活動支援事業補助金（中小企業等知的財産支援事業）」
「共創・協創・あいちさいご活用」による地域企業活性化プロジェクト

※資料①



※資料②



※資料③