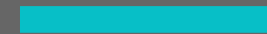


# 中小企業向け 知財戦略サポートサービス



Dev-7 06 Yuki Inoue



# 中小企業の知財戦略をサポートし、日本を強くする

---

一般的に中小企業は大企業と比べ「知財戦略」が弱い  
知的財産を活用し、中小企業の事業を成功に導くことで日本を活性化させる

# 一般的な中小企業における課題

---

- 特許出願ノウハウが少ない

類似特許の調査や出願に当たる申請作業、そもそもの知財戦略のノウハウ蓄積が大企業と比較すると少ない。

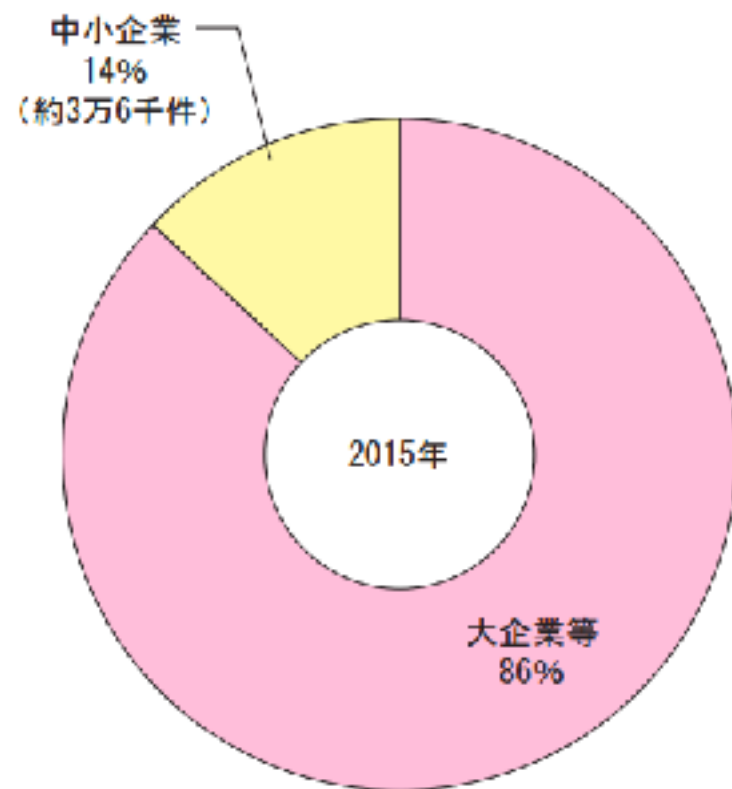
- 管理する人的リソースが足りない

専門の人員や組織を有せず、総務部等で対応することが多く人的リソースが足りない。  
資金力が無いことや経営者側が知的財産への意欲が少ないことが挙げられる。

- 取得した特許の活用が不得手

何が発明となりうるか、また発明の活用のためには競合特許の研究等に時間を割く必要があるが、そのためのノウハウが少ない。

# 中小企業の特許出願件数



国内における特許出願割合(2015)

中小企業の特許出願割合は増加傾向であるものの、依然として大企業と比較すると圧倒的に少ない。

知財管理業務の効率化で経費削減することによって、中小企業の収益向上を目指す

# 特許出願までの流れ(事前準備)

## ▶ 事前準備

発明の帰属の確認  
発明が秘密状態であることの確認  
先行技術調査  
(発明者、出願人、権利要求範囲などを決定)

早期審査請求の検討  
印紙代の減免可能性の検討  
外国出願の検討  
国内優先出願の検討

特許出願しない

特許権取得不可

特許出願する

・国内優先権主張出願  
・外国出願  
(出願日から1年以内)

方式審査

出願公開 (出願日から1年6ヶ月経過後)

する 出願審査請求する? (出願日から3年以内) しない

出願審査請求書の提出

特許権取得不可

実体審査開始

なし

拒絶理由あり?

あり

拒絶理由通知

する 対応する? (分割出願の検討) しない (放置)

意見書/補正書提出

解消した

拒絶理由解消?

通常特許出願は弁理士に相談しながら進めるが、この交渉にあたるノウハウが少ないのも中小企業の課題。事前準備をサポートすることで、特許出願までの敷居と弁理士相談の費用を抑えることができる。

# 特許出願までの流れ(事前準備以降)

## ▶ 事前準備

発明の帰属の確認  
発明が秘密状態であることの確認  
先行技術調査  
(発明者、出願人、権利要求範囲などを決定)

早期審査請求の検討  
印紙代の減免可能性の検討  
外国出願の検討  
国内優先出願の検討

特許出願しない

特許権取得不可

特許出願する

・国内優先権主張出願  
・外国出願  
(出願日から1年以内)

方式審査

出願公開 (出願日から1年6ヶ月経過後)

する 出願審査請求する? (出願日から3年以内) しない

出願審査請求書の提出

特許権取得不可

実体審査開始

なし

拒絶理由あり?

あり

拒絶理由通知

する 対応する? (分割出願の検討) しない (放置)

意見書/補正書提出

解消した

拒絶理由解消?

出願準備以降も弁理士のメイン業務。  
弁理士側もサポートできる体制が求められる。



# サービスイメージ

## 弁理士と中小企業を繋ぐ「弁理士トーク」システム

### <搭載機能>

#### [新規特許出願機能]

- ・ 先行技術調査
- ・ 先行特許との違いを受けて、どのような特許構成にするか
- ・ 請求項の構成作成
- ・ 明細書の修正（明細書の一次案は企業側が作成）

#### [アラート機能]

- ・ チェックしている分野の新規特許や自分たちが保有している特許と類似特許が出願された場合のアラート

#### [弁理士との連携機能]

- ・ 弁理士との個別業務依頼システム
  - ： チャット機能（AIが自動で判断できるものは自動で返すが、わからないものは弁理士に投げる）





# ビジネスモデル

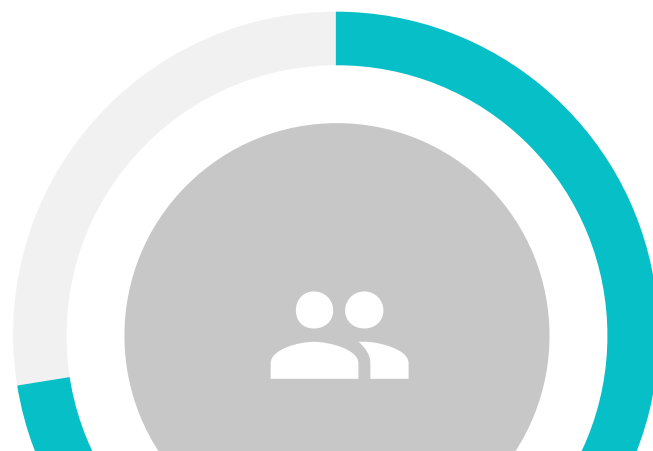
---

中小企業と弁理士をつなぐB2B月額モデルを想定.



# 市場規模

---



調査中

# 競合サービス比較

---

調査中

# その先のイメージ

---

知財管理業務の効率化で経費削減し、  
技術/経営戦略立案で売り上げを向上させる  
ことで、中小企業の収益向上を目指す