

中小企業の戦略的知的財産活用に関する調査 報告書

平成28年2月



はじめに

2015年10月、「TPP（環太平洋パートナーシップ協定）」が大筋合意され、世界最大規模の自由貿易圏が実現する見通しになりました。

TPPは、今までのグローバル化とは比較にならないほどの規模とスピードでビジネスを拡大させることが想定され、我が国の中小企業にとっても、膨大なビジネスチャンスが生み出される可能性を秘めています。一方で、それは国内外の企業との競争激化も意味しています。中小企業は自らの強みをしっかりと捉えて、それを知的財産として保護、活用することが、今後ますます求められています。

中小企業に知的財産活動を普及・啓発するため、東京商工会議所では平成24年に「中小企業の知的財産に関する調査」を実施し、それを踏まえて、知的財産政策に関する意見表明や知的財産活用の事例紹介、各種セミナーの開催等を実施してまいりました。こうした活動を通じて中小企業の知的財産への関心は広がってきたものの、その活用についてはまだ不十分な状況にあると東京商工会議所では捉えています。

そこで、前回の平成24年の調査では、中小企業の知的財産に関する実態と課題を把握することを目的といたしましたが、今回は、中小企業の知的財産の「活用」に重点を置き、その実態と課題を明らかにするため、調査を行いました。調査にあたりましては、平成27年7月に「中小企業の戦略的知的財産活用に関する調査研究会」を設置いたしました。

その結果、多くの中小企業では、自社の“強み”を意識しながら経営を行う一方で、その強みを知的財産権（特許権・実用新案権・意匠権・商標権）に権利化、あるいは営業秘密として秘匿化して、戦略的に経営に「活用」する取り組みは不十分であることが判明いたしました。

また、知的財産経営にとって重要な職務発明の帰属の検討や営業秘密の管理状況に関しても、中小企業の実態、課題が浮き彫りになったと思います。

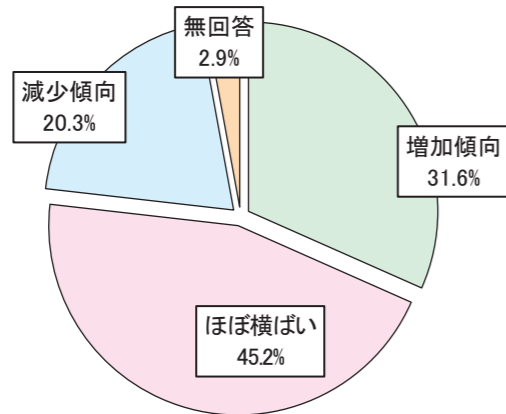
今後は、本調査の結果を踏まえ、東京都内中小企業に対し知的財産活動をさらに普及・啓発をしていくとともに、国や東京都などに対して、中小企業の実態に即した知的財産政策の推進に向けて、政策提言、要望活動を積極的に行ってまいります。

知的財産活動を通じ、中小企業の成長をさらに強力に後押ししてまいります。

東京商工会議所 中小企業の戦略的知的財産活用に関する調査研究会
座長 荒井 寿光

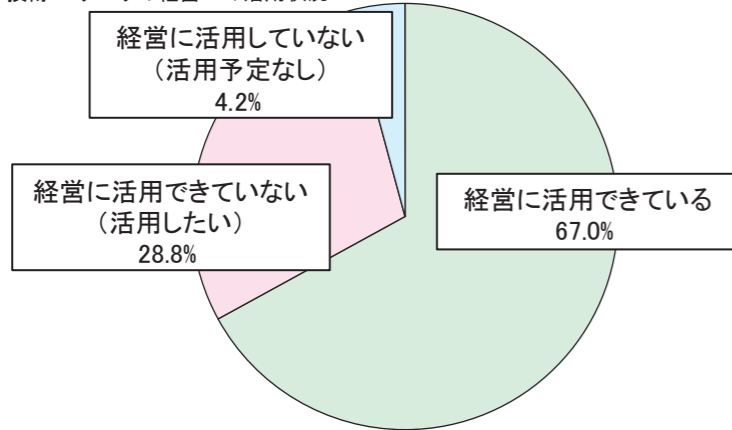
1. 技術やノウハウの経営への活用状況から見た中小企業の実態について（調査結果）

① 過去3年間の売上傾向



② 技術やノウハウを「経営に活用できている」かどうか

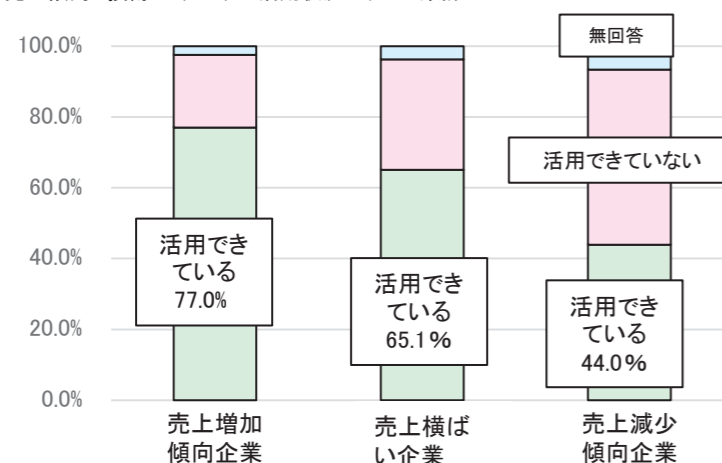
技術・ノウハウの経営への活用状況



③ ①売上傾向と②技術やノウハウの経営への活用状況との関係を見ると・・・

売上が増加傾向にある企業ほど、技術やノウハウを「経営に活用できている」企業割合が高い

売上傾向と技術・ノウハウの活用状況のクロス集計



④ 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「活用できていない企業」の差

各調査項目において、技術やノウハウを「経営に活用できている」企業と「経営に活用できていない(活用したい)」企業を比べ、差異がみられる項目に注目すると、それぞれの特徴が浮き彫りになった。

※各設問の選択項目は、回答に差異がみられるものを取り上げている。

自社の強み	選択項目	活用できている	活用できていない(活用したい)
	技術力	77.9%	58.6%
	提案力	40.3%	27.7%
	短納期	24.0%	31.3%

その強みを保つために	選択項目	活用できている	活用できていない(活用したい)
	ノウハウや情報の社内での共有	45.9%	45.4%
	市場調査/ニーズ把握に基づく技術開発	40.3%	32.1%
	特許・実用新案権で権利化	37.6%	13.3%
技術やノウハウの秘密管理	27.4%	21.7%	

経営に活かした効果	選択項目	活用できている	活用できていない(活用したい)
	取引先に技術力をPR	57.8%	47.0%
	社員の創意工夫の活性化	44.8%	36.5%
	「売れる」製品の実現	44.5%	32.5%
信頼できる会社として広く自社をPR	35.2%	35.3%	

特許権取得方針	選択項目	活用できている	活用できていない(活用したい)
	原則として取得する	39.0%	22.5%
	最低限の取得に留める	30.5%	36.1%
	取得しない	14.3%	10.4%
わからない	12.1%	24.5%	

<調査の概要>

【調査対象】東京都内の中小・小規模製造業者：4,632社
 【回収率】901件(19.5%)
 【調査時期】平成27年7月1日～17日
 【調査方法】郵送による調査票の送付、郵送による回答

⑤ 技術やノウハウを「経営に活用できていない」企業が期待する支援策

(1) 回答が多い項目の上位2つ

- ・ 出願、審査請求、早期審査等で、一括して簡素な書類で申請できるようにしてほしい
- ・ 特許権の出願等で、更に費用減免してほしい

(2) 「経営に活用できている」企業と対比した特徴

- ・ 専門家によるコンサルティング費用への助成
- ・ 契約についての専門家への相談費用の助成
- ・ 大企業では事業化されないプランの事業化支援

2. 支援策の方向性

(技術やノウハウを「経営に活用できていない企業」を「経営に活用できている企業」に変えるために)

- ・ 中小企業が自らの強みを的確に認識し、市場やニーズに合致した「提案力」を高めていくための支援の実施
- ・ 中小企業が権利化と秘匿化の方法やそれらのメリットとデメリットを適切に理解するための支援の実施
- ・ 中小企業が技術やノウハウを経営に活用した際に得られる様々な効果を丁寧に説明
- ・ 中小企業が外部人材を効果的に活用し、事業戦略の策定ならびにビジネスモデルの再構築を促進するための支援の実施

調査結果のポイントと 支援策の方向性

1. 調査結果・考察のまとめ
2. 調査結果から読み取れる中小企業の支援策の方向性について

1. 調査結果・考察のまとめ

○売上増加傾向の企業のうち、技術やノウハウを「経営に活用できている」企業の割合は77.0%。

一方、売上減少傾向の企業のうち、技術やノウハウを「経営に活用できている」企業の割合は44.0%。

この結果から、技術やノウハウを「経営に活用できていない（活用したい）企業（28.8%）」を、「経営に活用できている」ようにすることが必要。

○技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できていない（活用したい）企業」を比較すると、「経営に活用できている企業」は「提案力」を強みとしている割合が高く、「経営に活用できていない（活用したい）企業」は、「短納期」「低価格」を強みとして挙げる割合が高い。

○技術やノウハウを「経営に活用できている企業」は、強みを保つための方法で「権利化」の回答割合が高い。

○「技術やノウハウを経営に生かした場合の効果」は、「取引先に技術力をPR」が最も多かった。次いで、「社員の創意工夫の活性化」となった。技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できていない（活用したい）企業」を比較すると、「経営に活用できている企業」は、「売れる製品の実現」に活かしている回答割合が高く、「経営に活用できていない（活用したい）企業」は、「信頼できる会社として広く自社をPR」することに活かしている回答割合が高い。

○技術やノウハウを「経営に活用できていない（活用したい）企業」が技術やノウハウを活かすうえで望む支援策の特徴は、「専門家によるコンサルティング費用への助成」「契約についての専門家相談費用の助成」「大企業では事業化されない小さなプランの事業化支援」という回答割合が高い。

2. 調査結果から読み取れる中小企業の支援策の方向性について

- 企業は市場やニーズの調査分析にもとづいて開発した商品売り込むため、しっかりと「提案力」を有していることが必要だが、調査では「提案力」を強みと考えている中小企業は1/3程度に止まった。中小企業が自らの強みを的確に認識し、市場やニーズに合致した「提案力」を高めていけるよう、支援機関や関係省庁は注力していく必要がある。
- 特許取得方針を「最低限の取得に留める」理由として、「技術やノウハウが公開されてしまう」が上位に挙げられ、権利化を適切に理解しているとは言い難い。支援機関や関係省庁は、中小企業に対して権利化と秘匿化を単に提唱するのではなく、権利化と秘匿化の方法やそれらのメリット・デメリットを適切に理解されるように説明していく必要がある。
- 技術やノウハウを活用すると、取引先へのPRにとどまらず、「売れる」製品を実現することなど、様々な効果が得られる。支援機関や関係省庁は、技術やノウハウを活用した際に発揮する様々な効果を中小企業に説明していく必要がある。
- 経営資源の限られている中小企業は、技術やノウハウを経営に活かすために、専門的知識が豊富な弁理士や専門コンサルタント（中小企業診断士など）を効果的に活用することが望ましい。支援機関や関係省庁は、これらの外部人材の活用による事業戦略の策定ならびにビジネスモデルの再構築を後押ししていく必要がある。
- 職務発明規定の作成については、従業員とのトラブルの発生や規定の仕方などを心配する声がある一方、「経営者自身が研究開発を行う等、人的な繋がりや様々な工夫があり、混乱はしない」などの声もあがっており、企業の状況や理解は多様であることがわかった。支援機関や関係省庁は、幅広い中小企業の実態を念頭に、新たな職務発明の法令について、セミナー等を通じてわかりやすく説明していく必要がある。
- 営業秘密の流出は企業の死活問題につながりかねないことから、支援機関や関係省庁は、中小企業に対して、営業秘密の漏洩リスクと保護の重要性や管理方法などについて、丁寧に説明していく必要がある。
- 中小企業における営業秘密の流出は、「退職者」「取引先」「従業員」を通じたものが多いことから、支援機関や関係省庁は、中小企業に対して、従業員の入社時、退職時あるいは取引開始時での秘密保持契約等について、どのようなことに留意しておかなくてはいけないか、説明していく必要がある。

目次

I. 調査概要	1
1. 調査目的	2
2. 調査方法	2
(1) 調査対象	
(2) 調査期間	
(3) 調査方法	
(4) 有効回収数	
3. 回答企業の属性	3
II. 調査結果	9
1. 自社の強みに関する基本的な認識について	10
2. 技術やノウハウなどの経営への活用、保護について	16
(1) 知的財産の活用ならびに自己評価	16
(2) 知的財産の範囲の認識	16
(3) 特許、商標、意匠などの取得方針	21
3. 中小企業が望む支援策について	27
4. 職務発明について	32
5. 営業秘密について	36
III. 回答企業からの主なコメント	42
参考	
「中小企業の強みを守り、経営に生かす」アンケート調査票（兼 回答票）	46
中小企業の戦略的知的財産活用に関する調査研究会 委員名簿	52

図表索引

図 I-3-1	回答企業の属性	資本金	4
図 I-3-2	回答企業の属性	従業員数（正社員）	4
図 I-3-3	回答企業の属性	製造業における取扱製品	5
図 I-3-4	回答企業の属性	過去3年の売り上げ傾向	5
図 I-3-5	回答企業の属性	販売先	6
図 I-3-6	回答企業の属性	取引先	6
図 I-3-7	回答企業の属性	特許・実用新案出願状況	7
図 I-3-8	回答企業の属性	意匠出願状況	7
図 I-3-9	回答企業の属性	商標出願状況	7
図 I-3-10	回答企業の属性	知的財産権出願状況	8
図 II-1-1	貴社の強み		11
図 II-1-2	貴社の強みを保つための工夫		13
図 II-2-1	技術やノウハウを活かした場合の効果		17
図 II-2-2	技術やノウハウの経営への活用状況		18
図 II-2-3	「知的財産」の認識の範囲		20
図 II-2-4	特許の取得方針		22
図 II-2-5	特許取得方針の理由		23
図 II-2-6	特許権以外の知的財産権の取得方針		25
図 II-2-7	特許権以外の知的財産権の取得方針の理由		26
図 II-3-1	中小企業が望む支援策		30
図 II-4-1	職務発明の帰属方針		33
図 II-4-2	職務発明規定の作成状況		34
図 II-5-1	営業秘密の管理状況		37
図 II-5-2	営業秘密の流出有無		38
図 II-5-3	営業秘密の流出内容		39
図 II-5-4	営業秘密の流出原因		40
図 II-5-5	営業秘密マニュアルなどの希望支援		41

I . 調査概要

1. 調査目的

2. 調査方法

- (1) 調査対象
- (2) 調査期間
- (3) 調査方法
- (4) 有効回収数

3. 回答企業の属性

1. 調査目的

- 企業の競争力強化のためには、自社の強み等の知的財産（知財）を効果的に経営に活用することが求められるが、中小企業においては活用が未だ不十分な状況にあると考えられる。そこで、アンケート調査を行い、最近の中小企業における知財活用の実態・課題を把握する。（なお、前回の調査は平成24年度に実施）
- 調査結果を踏まえて、知財の経営への活用方法など、中小企業の知財経営に参考になる情報を提供するガイドブックを作成し、中小企業の戦略的知財活動を支援する。

2. 調査方法

(1) 調査対象

東京都内に事業所のある中小および小規模の製造業者 4,632社

(2) 調査期間

平成27年7月1日～7月17日

(3) 調査方法

郵送による調査票の送付、郵送による回答

(4) 有効回収数

901件（回収率19.5%）

3. 回答企業の属性

- 回答企業の事業規模は、資本金「1千万円超～5千万円」（54.7%）が最も多く、次いで「1千万円以下」（20.4%）。資本金5千万円以下で、回答数全体の約75%を占める。（参照P.4）
- 従業員数（正社員）は、「21～100人」（54.4%）が最も多く、次いで「1～20人」（28.1%）となっており、従業員数100人以下で回答全体の80%以上を占める。（参照P.4）
- 製造業における取扱製品は、組立加工型製品（一般機械器具、電気機器、輸送機器、精密機器等）が33.5%、生活関連型製品（食品、飼料、繊維・繊維製品、家具・装備品、出版・印刷関連等）が25.7%、基礎素材型製品（木材製品、紙パルプ・加工品、化学品、石油製品、窯業、鉄鋼・金属等）が、21.8%、その他が15.6%である。（参照P.5）
- 過去3年の売り上げ傾向は、増加傾向が31.6%、ほぼ横ばいが45.2%、減少傾向が20.3%である。（参照P.5）
- 販売先は、「事業者向け製品」（64.5%）、「消費者向け製品」（10.9%）、「事業者向け・消費者向けの両方」（22.2%）である。（参照P.6）
- 取引先は、「国内のみ」が57.2%、「海外との取引あり」が40.0%である。（参照P.6）
- 特許・実用新案権出願状況では、「国内特許のみ」は39.5%、「国内／海外両方」は16.4%、「出願なし」は、44.1%である。（参照P.7）
- 意匠出願状況では、「国内意匠のみ」は21.0%、「海外意匠のみ」は0.1%、「国内／海外両方」は4.3%、「出願なし」は74.6%である。（参照P.7）
- 商標出願状況では、「国内商標のみ」は30.6%、「海外商標のみ」は1.3%、「国内／海外両方」は12.7%、「出願なし」は55.4%である。（参照P.7）

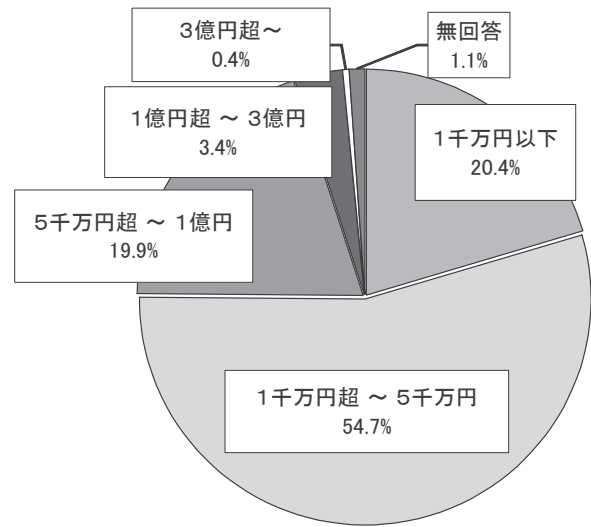
<考察>

- 特許、実用新案、意匠、商標などの知的財産権を出願したことがある企業は67.9%と、平成24年の調査（71.6%）に比べ、やや減少した。中小企業の知的財産権の出願は進んでいるとは言い難い。（参照P.8）

<資本金>

	回答数	%
1千万円以下	184	20.4%
1千万円超 ~ 5千万円	493	54.7%
5千万円超 ~ 1億円	179	19.9%
1億円超 ~ 3億円	31	3.4%
3億円超	4	0.4%
無回答	9	1.1%
合計	901	100.0%

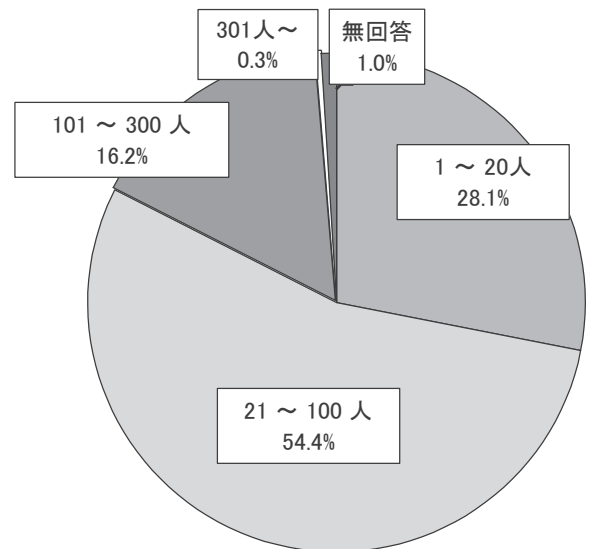
【図 I - 3 - 1】



<従業員数（正社員）>

	回答数	%
1 ~ 20人	253	28.1%
21 ~ 100人	490	54.4%
101 ~ 300人	146	16.2%
301人~	3	0.3%
無回答	9	1.0%
合計	901	100.0%

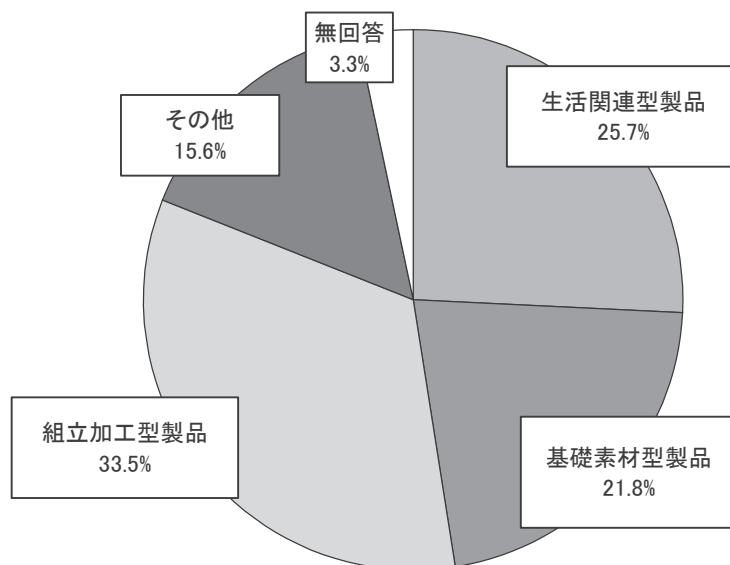
【図 I - 3 - 2】



<製造業における取扱製品>

	回答数	%
生活関連型製品 (食品、飼料、繊維・繊維製品、家具・装備品、出版・印刷関連 等)	232	25.7%
基礎素材型製品 (木材製品、紙パルプ・加工品、化学品、石油製品、窯業、鉄鋼・金属 等)	196	21.8%
組立加工型製品 (一般機械器具、電気機器、輸送機器、精密機器 等)	302	33.5%
その他	141	15.6%
無回答	30	3.3%
合 計	901	100.0%

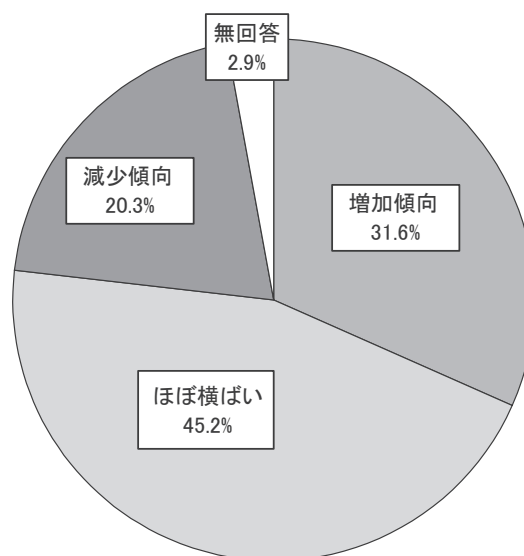
【図 I - 3 - 3】



<過去3年の売り上げ傾向>

	回答数	%
増加傾向	285	31.6%
ほぼ横ばい	407	45.2%
減少傾向	183	20.3%
無回答	26	2.9%
合 計	901	100.0%

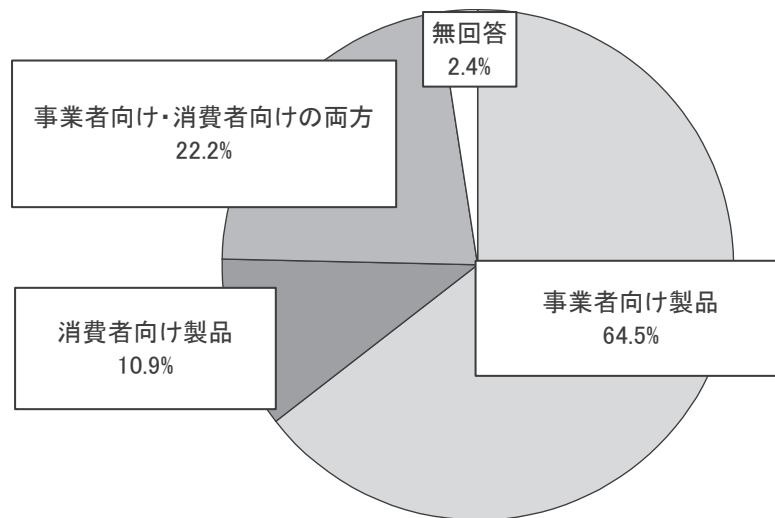
【図 I - 3 - 4】



<販売先>

	回答数	%
事業者向け製品	581	64.5%
消費者向け製品	98	10.9%
事業者向け・消費者向けの両方	200	22.2%
無回答	22	2.4%
合 計	901	100.0%

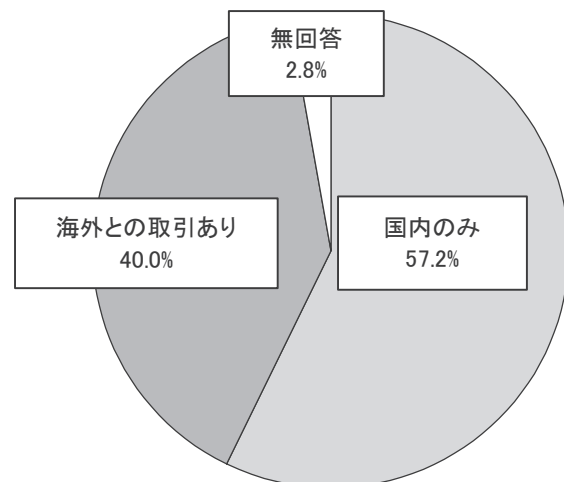
【図 I - 3 - 5】



<取引先>

	回答数	%
国内のみ	515	57.2%
海外との取引あり	360	40.0%
無回答	26	2.8%
合 計	901	100.0%

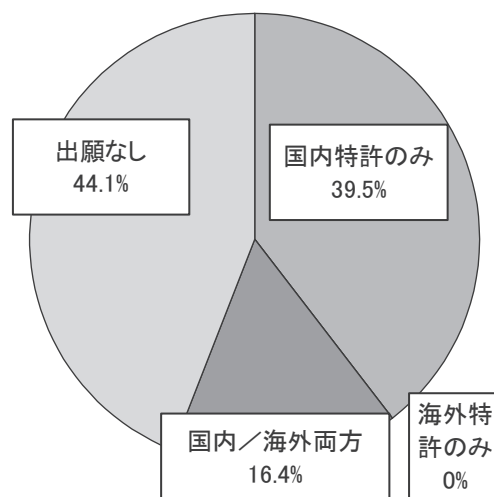
【図 I - 3 - 6】



<特許・実用新案出願状況>

	回答数	%
国内特許のみ	356	39.5%
海外特許のみ	0	0%
国内／海外両方	148	16.4%
出願なし	397	44.1%
合計	901	100.0%

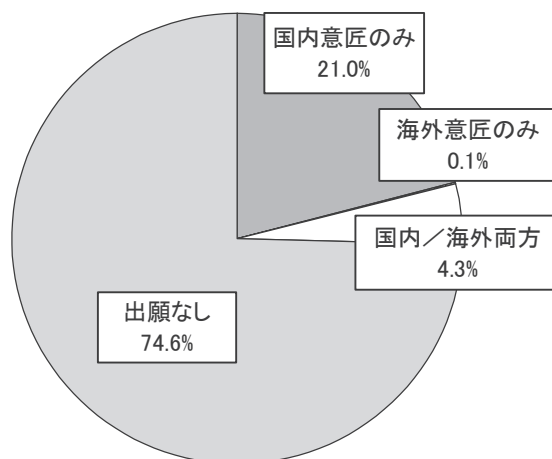
【図 I - 3 - 7】



<意匠出願状況>

	回答数	%
国内意匠のみ	189	21.0%
海外意匠のみ	1	0.1%
国内／海外両方	39	4.3%
出願なし	672	74.6%
合計	901	100.0%

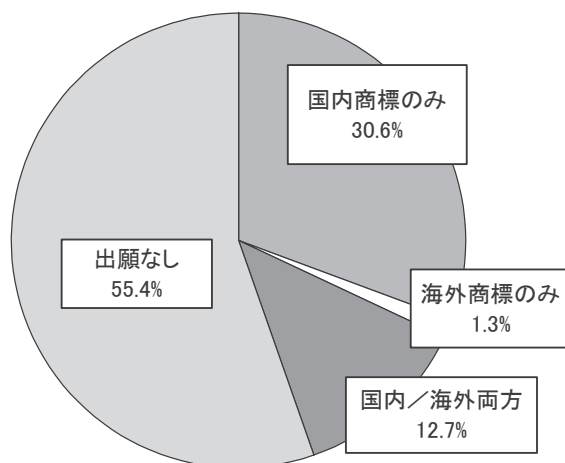
【図 I - 3 - 8】



<商標出願状況>

	回答数	%
国内商標のみ	276	30.6%
海外商標のみ	12	1.3%
国内／海外両方	114	12.7%
出願なし	499	55.4%
合計	901	100.0%

【図 I - 3 - 9】

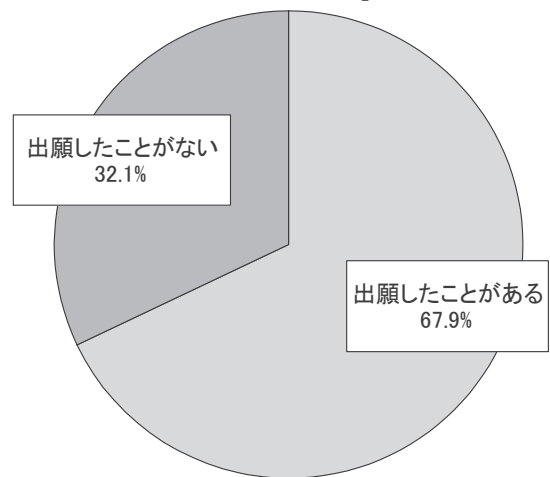


<知的財産権出願状況>

知的財産権（特許・実用新案・意匠・商標）の出願をしたことがありますか？

	回答数	%
出願したことがある	612	67.9%
出願したことがない	289	32.1%
合 計	901	100.0%

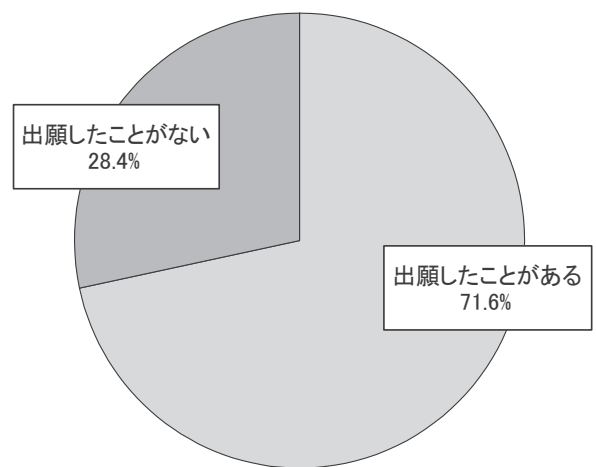
【図 I - 3 - 1 0】



(参考：平成24年中小企業の知的財産に関する調査から抜粋)

知的財産権（特許・実用新案・意匠・商標）の出願をしたことがありますか？

	回答数	%
出願したことがある	465	71.6%
出願したことがない	184	28.4%
合 計	649	100.0%



Ⅱ． 調査結果

1. 自社の強みに関する基本的な認識について
2. 技術やノウハウなどの経営への活用、保護について
 - (1) 知的財産の活用ならびに自己評価
 - (2) 知的財産の範囲の認識
 - (3) 特許、商標、意匠などの取得方針
3. 中小企業が望む支援策について
4. 職務発明について
5. 営業秘密について

1. 自社の強みに関する基本的な認識について

<調査結果>

- ▶ 「自社の強み」に関する設問1では、「技術力」が最も多かった。次いで「提案力」となっており、中小企業は「技術力」と「提案力」を強みと認識していることが明確となった。(参照P.11)
- ▶ 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できていない(活用したい)企業」とを比較すると、「経営に活用できている企業」は、「提案力」を強みとしている割合が高く、「活用できていない(活用したい)企業」は、「短納期」「低価格」を強みとしている割合が高い。(参照P.12)
- ▶ 「自社の強みを保つための方法」に関する設問2では、「ノウハウや情報の社内での共有」が最も多かった。次いで「市場調査/ニーズ把握に基づく技術開発」「特許・実用新案権で権利化」となった。(参照P.13)
- ▶ 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」は、強みを保つための方法で「特許・実用新案権で権利化」の回答割合が高い。(参照P.14)

<考察>

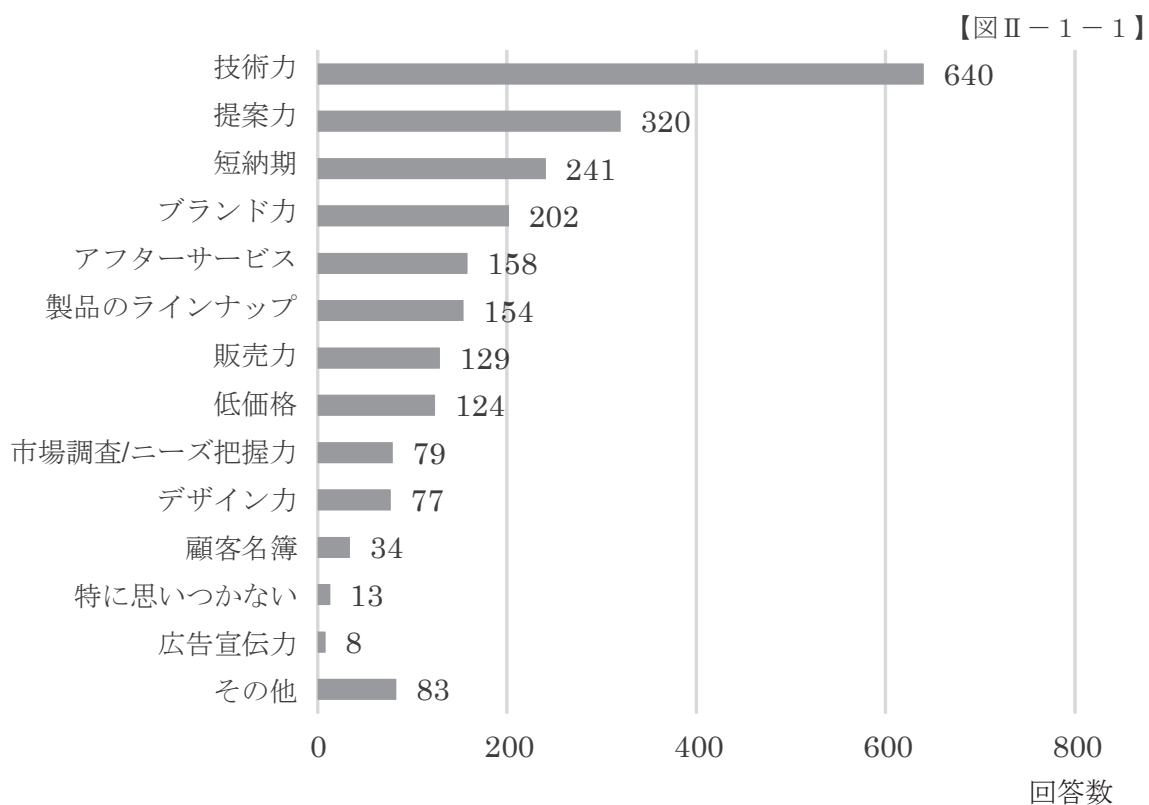
- ▶ 中小企業は、自社の“強み”として「技術力」(71.0%)を意識しているものの、その強みを保つために「特許・実用新案権で権利化」や「技術やノウハウの秘密管理」をしている割合はそれぞれ30%に満たない。中小企業においては、権利化すべき“技術”と秘匿化すべき“技術”を、それぞれ適切に管理し活用していると言える企業は一部にとどまっていると考えられる。(参照P.13)
- ▶ 「自社の強みを保つための方法」として、「ノウハウや情報の社内での共有」が最も多かったのに対し、「技術やノウハウの秘密管理」への回答数は、その約1/2にとどまり、残りの中小企業においては、技術やノウハウの情報の共有はしているが、漏洩防止策など適切に管理ができていないことが懸念される。(参照P.13)
- ▶ 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」は、強みを保つために「権利化」を視野に入れながら「技術やノウハウを秘密管理」していることが考えられる。一方で、「経営に活用できていない(活用したい)企業」は、権利化までの視野が広がっておらず、「社内での共有」に止まっていることが考えられる。また、「経営に活用できていない(活用したい)企業」では、強みを保つために実行していることが「特になし」という回答が7番目に上がっており、強みを意識した経営に踏み出せていない面も伺える。(参照P.14)

設問1. 貴社の強み（なぜ顧客は買ってくれるか、なぜ貴社は利益を上げられるか）は何だと思いますか？ 【3つまで】

- ①技術力 ②顧客名簿 ③デザイン力 ④ブランド力 ⑤市場調査/ニーズ把握力 ⑥販売力 ⑦広告宣伝力 ⑧提案力 ⑨短納期 ⑩低価格 ⑪製品のラインナップ ⑫特に思いつかない ⑬その他

	回答数	%
技術力	640	71.0%
提案力	320	35.5%
短納期	241	26.7%
ブランド力	202	22.4%
アフターサービス	158	17.5%
製品のラインナップ	154	17.1%
販売力	129	14.3%
低価格	124	13.8%
市場調査/ニーズ把握力	79	8.8%
デザイン力	77	8.5%
顧客名簿	34	3.8%
特に思いつかない	13	1.4%
広告宣伝力	8	0.9%
その他	83	9.2%

(注)%は回答企業総数 901 社に対する比率



(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない(活用したい)企業」の「強み」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない (活用したい)	
	件数	割合	件数	割合
技術力	452	77.9%	146	58.6%
提案力	234	40.3%	69	27.7%
短納期	139	24.0%	78	31.3%
ブランド力	132	22.8%	52	20.9%
製品のラインアップ	103	17.8%	41	16.5%
アフターサービス	98	16.9%	44	17.7%
販売力	86	14.8%	35	14.1%
低価格	69	11.9%	43	17.3%
デザイン力	59	10.2%	14	5.6%
市場調査/ニーズ把握力	59	10.2%	16	6.4%
その他	51	8.8%	29	11.6%
顧客名簿	19	3.3%	13	5.2%
広告宣伝力	3	0.5%	4	1.6%
特に思いつかない	3	0.5%	4	1.6%
回答企業数	580	—	249	—

(注)%は各回答企業数に対する比率

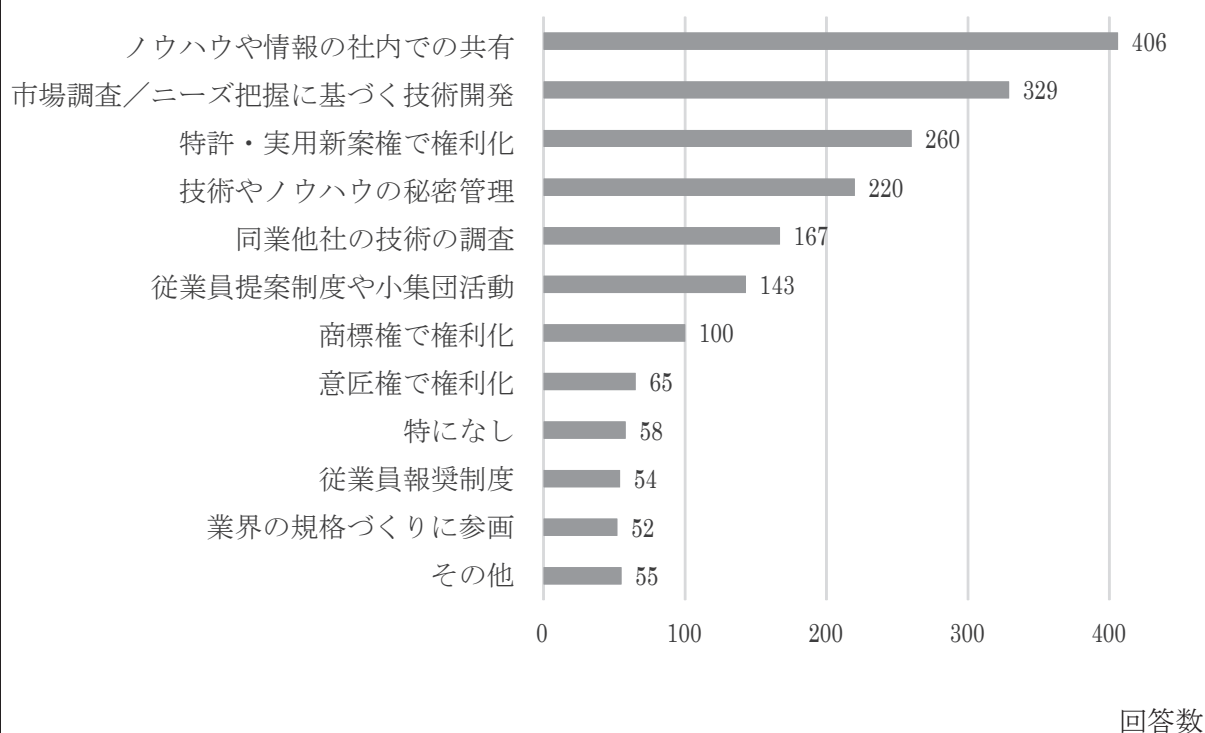
設問2. 貴社はその強みを保つため、何をしていますか？【3つまで】

- ①特許・実用新案権で権利化 ②意匠権で権利化 ③商標権で権利化 ④技術やノウハウの秘密管理 ⑤同業他社の技術の調査 ⑥市場調査／ニーズ把握に基づく技術開発 ⑦ノウハウや情報の社内での共有 ⑧従業員提案制度や小集団活動 ⑨従業員報奨制度 ⑩業界の規格づくりに参画 ⑪特になし ⑫その他

	回答数	%
ノウハウや情報の社内での共有	406	45.1%
市場調査／ニーズ把握に基づく技術開発	329	36.5%
特許・実用新案権で権利化	260	28.9%
技術やノウハウの秘密管理	220	24.4%
同業他社の技術の調査	167	18.5%
従業員提案制度や小集団活動	143	15.9%
商標権で権利化	100	11.1%
意匠権で権利化	65	7.2%
特になし	58	6.4%
従業員報奨制度	54	6.0%
業界の規格づくりに参画	52	5.8%
その他	55	6.1%

(注)%は回答企業総数 901 社に対する比率

【図Ⅱ-1-2】



(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない(活用したい)企業」の「強みを保つためにしていること」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない (活用したい)	
	件数	割合	件数	割合
ノウハウや情報の社内での共有	266	45.9%	113	45.4%
市場調査/ニーズ把握に基づく技術開発	234	40.3%	80	32.1%
特許・実用新案権で権利化	218	37.6%	33	13.3%
技術やノウハウの秘密管理	159	27.4%	54	21.7%
同業他社の技術の調査	101	17.4%	51	20.5%
従業員提案制度や小集団活動	93	16.0%	37	14.9%
商標権で権利化	76	13.1%	20	8.0%
意匠権で権利化	51	8.8%	13	5.2%
その他	41	7.1%	8	3.2%
業界の規格作りに参画	35	6.0%	15	6.0%
従業員報奨制度	33	5.7%	14	5.6%
特になし	13	2.2%	25	10.0%
回答企業数	580	—	249	—

(注)%は各回答企業数に対する比率

設問3. 設問2について、実施する上で工夫をしていることや、気をつけていることがあれば、お教えてください。(記述回答)

(主な回答)

【社内での体制・工夫】

<コミュニケーション>

・ミーティングの工夫

課内ミーティング、関係部署合同ミーティング、各部署横断的なプロジェクトチーム、次世代対応品の検討会(アイデア会議)、営業部+技術部で顧客の必要としている要求の開発・試作

・従業員向けメルマガの発信(週一回、大事なことを連絡)

<人材育成・採用>

・社内での定期的な勉強会、開発スタッフへの知財教育指導

・幅広い報奨制度(社員の提案を重視し、特許等の出願に繋がらないものも対象)

・専門性の高い技術者の採用

<マーケティング 他>

・マーケティングの工夫

直販によるマーケティング、海外展示会での調査、日常的なマーケティングの実施

・デザイン段階から顧客に提案

・他社製品を研究し、可能なものは当社製品に応用

・特許、商標権等は出来る限り早く申請

【他社・公設試・大学との連携】

・他社との協力関係の構築、自社のノウハウ提供による取引先、ユーザーとの共同開発、積極的なOEM生産の受託

・高専、大学、研究機関との共同研究

・ステークホルダーとのコミュニケーション重視

【専門家の活用】

・外部コンサル・専門支援機関の活用、ブランディングの外部委託、デザイナーを交えた定期的な開発会議の開催

2. 技術やノウハウなどの経営への活用、保護について

<調査結果>

(1) 知的財産の活用ならびに自己評価

- 「技術やノウハウを経営に活かした場合の効果」に関する設問4では、「取引先に技術力をPR」が最も多かった。次いで、「社員の創意工夫の活性化」となった。(参照P.17)
- 「技術やノウハウを経営に活かした場合の効果」を「経営に活用できている企業」と「経営に活用できていない(活用したい)企業」とを比較すると、「経営に活用できている企業」は、「売れる製品の実現」に活かしているという回答割合が高く、「経営に活用できていない(活用したい)企業」は、「信頼できる会社として広く自社をPR」に活かしているという回答割合が高い。(参照P.18)
- 「技術やノウハウの経営への活用における自己評価」に関する設問5では、「経営に活用できている」は67.0%、「経営に活用できていない(活用したい)」が28.8%となった。(参照P.18)
- 売上が増加傾向にある企業は、技術やノウハウを「経営に活用できている」という回答企業割合は77.0%。売上が減少傾向にある企業は、技術やノウハウを「経営に活用できている」という回答企業割合は44.0%だった。(参照P.19)

(2) 知的財産の範囲の認識

- 「知的財産の範囲の認識」に関する設問6では、「特許権・商標権などの『権利』」は35.7%、「『権利』+ノウハウ等の営業秘密」は35.2%、「社内における知恵全般」は29.1%だった。(参照P.20)

<考察>

- 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」は、「技術やノウハウを経営に活かした場合の効果」で、「『売れる』製品の実現」とする回答割合が高いことから、売上や収益等への貢献ができていると推察される。(参照P.18)
- 売上の増加傾向にある企業は、技術やノウハウを「経営に活用できている」という回答割合が高い(77.0%)ことから、技術やノウハウを経営に活用することが、売上につながることを推察される。(参照P.19)

設問4. 技術やノウハウをうまく経営に活かすと、次のような効果が考えられます。

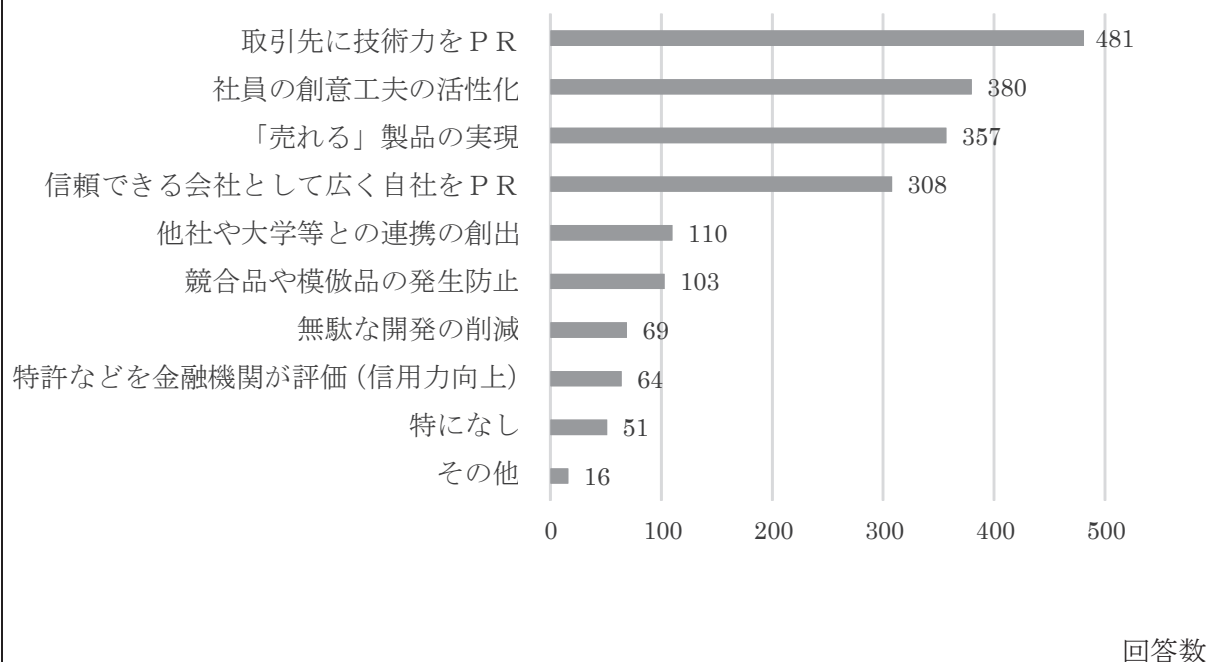
貴社は技術やノウハウをどのように活かしていますか？ 【3つまで】

- ①社員の創意工夫の活性化 ②競合品や模倣品の発生抑制 ③「売れる」製品の実現
 ④無駄な開発の削減 ⑤特許などを金融機関が評価（信用力向上） ⑥取引先に技術力をPR
 ⑦信頼できる会社として広く自社をPR ⑧他社や大学等との連携の創出
 ⑨特になし ⑩その他

	回答数	%
取引先に技術力をPR	481	53.4%
社員の創意工夫の活性化	380	42.2%
「売れる」製品の実現	357	39.6%
信頼できる会社として広く自社をPR	308	34.2%
他社や大学等との連携の創出	110	12.2%
競合品や模倣品の発生防止	103	11.4%
無駄な開発の削減	69	7.7%
特許などを金融機関が評価（信用力向上）	64	7.1%
特になし	51	5.7%
その他	16	1.8%

(注)%は回答企業総数 901 社に対する比率

【図Ⅱ-2-1】



(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない(活用したい)企業」の「技術やノウハウの活かした際の効果」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない (活用したい)	
	回答数	割合	回答数	割合
取引先に技術力をPR	335	57.8%	117	47.0%
社員の創意工夫の活性化	260	44.8%	91	36.5%
「売れる」製品の実現	258	44.5%	81	32.5%
信頼できる会社として広く自社をPR	204	35.2%	88	35.3%
競合品や模倣品の発生防止	81	14.0%	17	6.8%
他社や大学等との連携の創出	80	13.8%	26	10.4%
特許などを金融機関が評価(信用力向上)	56	9.7%	8	3.2%
無駄な開発費の削減	47	8.1%	19	7.6%
その他	13	2.2%	1	0.4%
特になし	8	1.4%	25	10.0%
無回答	1	0.2%	3	1.2%
回答企業数	580	—	249	—

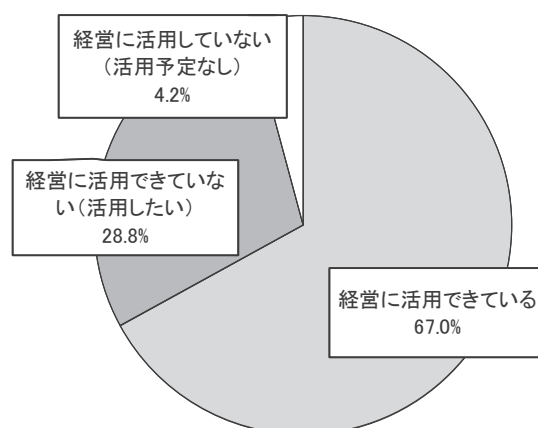
(注)%は各回答企業数に対する比率

設問5. 技術やノウハウの経営への活用について、貴社は自社をどのように自己評価しますか?【択一】

①経営に活用できている ②経営に活用できていない(活用したい) ③経営に活用していない(活用予定なし)

	回答数	%
経営に活用できている	580	67.0%
経営に活用できていない(活用したい)	249	28.8%
経営に活用していない(活用予定なし)	37	4.2%
無回答	35	—
合計	901	100%

(注)%は回答企業総数 901 社に対する比率



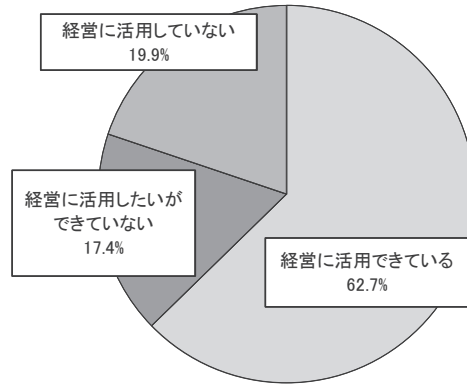
【図Ⅱ-2-2】

(参考：平成24年中小企業の知的財産に関する調査から抜粋)

<知的財産（知的財産権およびノウハウ等）の経営への活用状況>

特許や商標、特許化しない技術、ノウハウ等の経営への活用について、該当する項目を選択してください。【択一】

	回答数	%
経営に活用できている	392	62.7%
経営に活用したいができていない	109	17.4%
経営に活用していない	124	19.9%
未記入	24	—
合計	649	100.0%



(参考)「過去3年間の売上傾向」と技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない(活用したい)企業」のクロス集計回答割合

選択項目	増加傾向		ほぼ横ばい		減少傾向	
	回答数	%	回答数	%	回答数	%
経営に活用できている	217	77.0%	263	65.1%	80	44.0%
経営に活用できていない (活用したい)	53	18.8%	109	27.0%	77	42.3%
経営に活用できていない (活用予定なし)	5	1.8%	17	4.2%	13	7.1%
無回答	7	2.4%	15	3.7%	12	6.6%
合計	282	100.0%	404	100.0%	182	100.0%

※無回答企業があるため、企業合計しても901社にはならない。

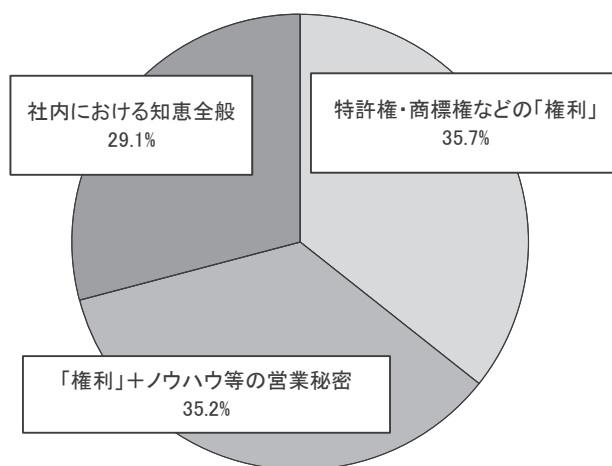
設問6. 貴社では「知的財産」と言った時、どの範囲を指していますか（どの範囲のイメージがありますか）？ 【択一】

- ①特許権・商標権などの「権利」 ②「権利」＋ノウハウ等の営業秘密 ③社内における知恵全般

	回答数	%
特許権・商標権などの「権利」	315	35.7%
「権利」＋ノウハウ等の営業秘密	311	35.2%
社内における知恵全般	257	29.1%
無回答	18	—
合計	901	100%

(注)%は回答企業総数 901 社に対する比率

【図Ⅱ－2－3】



(3)特許、商標、意匠などの取得方針

<調査結果>

- ▶ 「貴社の技術やノウハウを保護、活用するための『特許権』の取得方針」に関する設問7では、「原則として取得する」は34.5%、「最低限の取得に留める」は32.5%だった。(参照P.22)
- ▶ 特許権を「最低限の取得に留める」「取得しない」と回答した企業の理由は、「特許権を出願・登録・維持する費用が高い」が最も多く、次に「特許権を取得すると、技術やノウハウが公開されてしまう」が多かった。(参照P.23)
- ▶ 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」の特許取得方針は、「原則として取得する」が39.0%と最も高い。一方で「経営に活用できていない(活用したい)企業」の特許取得方針は、「最低限の取得に留める」が36.1%と最も高い。また、取得方針で「わからない」の回答割合は、「経営に活用できている企業」は12.1%に対し、「経営に活用できていない(活用したい)企業」は、24.5%であった。(参照P.23)
- ▶ 『商標権』や『意匠権』など、特許権以外の知的財産権の取得方針」に関する設問8では、「原則として取得する」は33.1%、「最低限の取得に留める」は29.0%だった。(参照P.25)
- ▶ 商標権や意匠権等を「最低限の取得に留める」「取得しない」と回答した企業の理由は、「商標権等を取得しても、活用する場面が無い」が最も多く、次に「商標権等を出願・登録・維持する費用が高い」が多かった。(参照P.25)
- ▶ 技術やノウハウを「経営に活用できていない(活用したい)企業」が、特許、商標、意匠などの知的財産権を「最低限の取得に留める」「取得しない」理由として、「自社の技術やノウハウの活用に役立つとは思えない」、特許などの知的財産権を「適切に管理できる人材がない」の回答割合が高い。(参照P.24、26)

<考察>

- ▶ 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」は、特許取得方針として、「原則として取得する」が39.0%と最も多かったことから、技術やノウハウを経営に活用する際には、権利化とその権利を活用することの意味を理解し、積極的に取り組むことが重要であると考えられる。(参照P.23)
- ▶ 特許などの知的財産権を「最低限の取得に留める」「取得しない」と回答した中小企業においては、権利化のメリットに比べて、コストが高いと感じていると推

察される。また、特許は、技術・ノウハウの公開による模倣リスクが高いと考え、権利化を躊躇していることが推察される。(参照P.23、25)

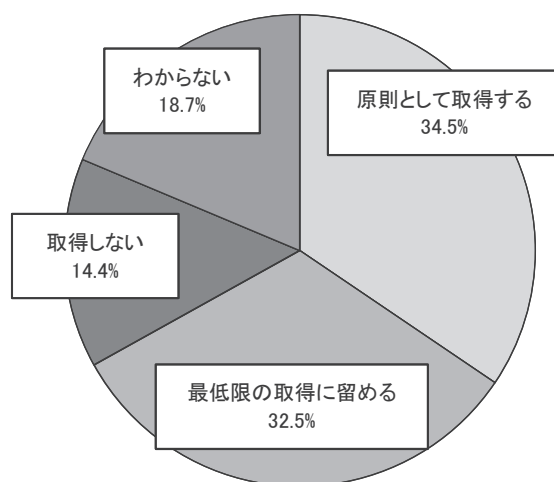
- 商標権や意匠権等を「最低限の取得に留める」「取得しない」理由として、「取得しても活用する場面がない」が最も多いことを踏まえると、製造部門のみならず営業・販売部門などでも活用方法への理解が十分ではないことが考えられる。(参照P.25)
- 技術やノウハウを「経営に活用できていない(活用したい)企業」は、特許などの知的財産権の取得を「最低限の取得に留める」「取得しない」理由として、「自社の技術やノウハウの活用に役立つとは思えない」「知的財産権を適切に管理できる人材がない」の回答割合が高いことから、知的財産権の活用方法の紹介や社外人材の支援により権利取得を促進することができると考えられる。(参照P.24、26)

設問7. 貴社の技術やノウハウを保護、活用するために「特許権」を取得することについてどのようにお考えですか。【択一】

①原則として取得する ②最低限の取得に留める ③取得しない ④わからない

	回答数	%
原則として取得する	295	34.5%
最低限の取得に留める	278	32.5%
取得しない	123	14.4%
わからない	160	18.7%
無回答	45	—
合計	901	100%

(注)%は回答企業総数 901 社に対する比率

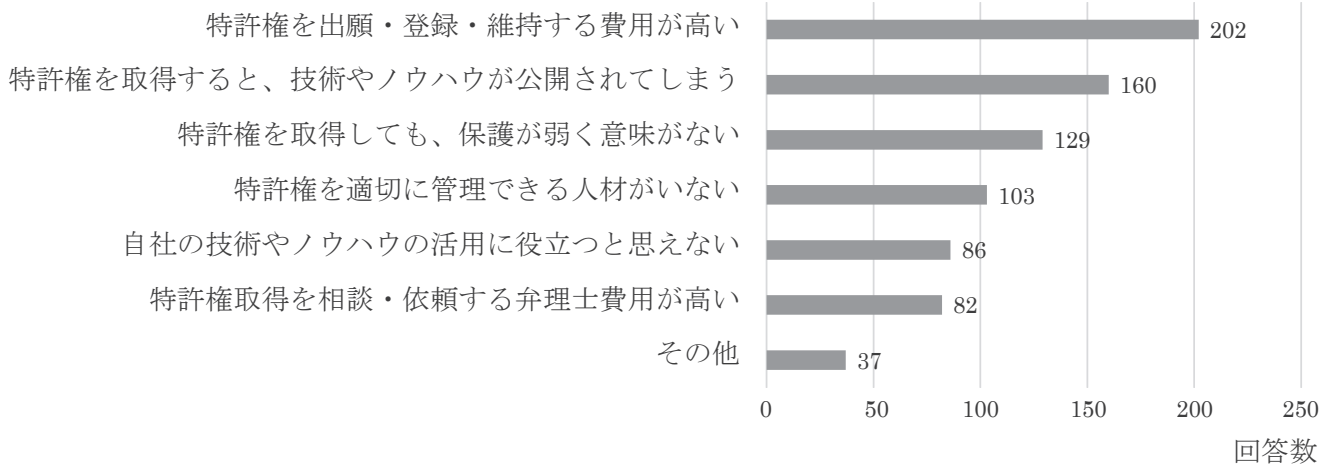


【図Ⅱ-2-4】

「②最低限の取得に留める」「③取得しない」を回答した企業の理由（複数回答）

	回答数
特許権を出願・登録・維持する費用が高い	202
特許権を取得すると、技術やノウハウが公開されてしまう	160
特許権を取得しても、保護が弱く意味がない	129
特許権を適切に管理できる人材がない	103
自社の技術やノウハウの活用に役立つと思えない	86
特許権取得を相談・依頼する弁理士費用が高い	82
その他	37

【図Ⅱ-2-5】



(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない（活用したい）企業」の「特許などの取得方針」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない (活用したい)	
	数	割合	数	割合
原則として取得する	226	39.0%	56	22.5%
最低限の取得に留める	177	30.5%	90	36.1%
取得しない	83	14.3%	26	10.4%
わからない	70	12.1%	61	24.5%
無回答	24	4.1%	16	6.4%
回答企業数	580	100.0%	249	100.0%

(注)%は各回答企業数に対する比率

(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない(活用したい)企業」の「特許権を『②最低限の取得に留める』『③取得しない』理由」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない(活用したい)	
	件数	割合	件数	割合
特許権を取得すると、技術やノウハウが公開されてしまう	129	22.2%	63	25.3%
特許権を出願・登録・維持する費用が高い	108	18.6%	44	17.7%
特許権取得を相談・依頼する弁理士費用が高い	80	13.8%	39	15.7%
特許権を取得しても、保護が弱く意味がない	54	9.3%	25	10.0%
自社の技術やノウハウの活用に役立つと思えない	49	8.4%	50	20.1%
特許権を適切に管理できる人材がない	43	7.4%	37	14.9%
その他	23	4.0%	10	4.0%
無回答	300	51.7%	119	47.8%
回答企業数	580	—	249	—

(注)%は各回答企業数に対する比率

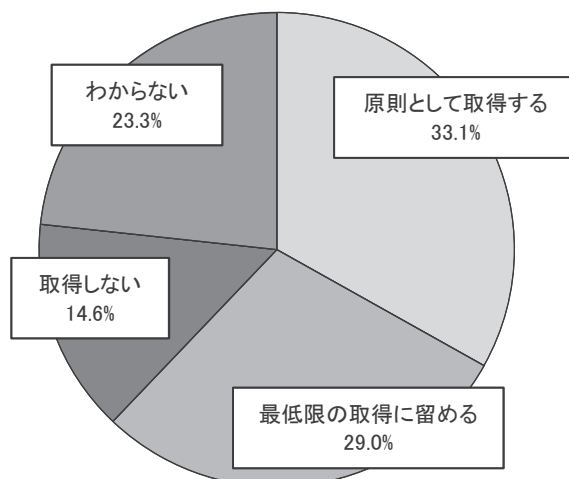
設問 8. 「商標権」や「意匠権」など、特許権以外の知的財産権を取得することについてどのようにお考えですか。【択一】

①原則として取得する ②最低限の取得に留める ③取得しない ④わからない

	回答数	%
原則として取得する	286	33.1%
最低限の取得に留める	250	29.0%
取得しない	126	14.6%
わからない	201	23.3%
無回答	38	—
合計	901	100%

(注)%は回答企業総数 901 社に対する比率

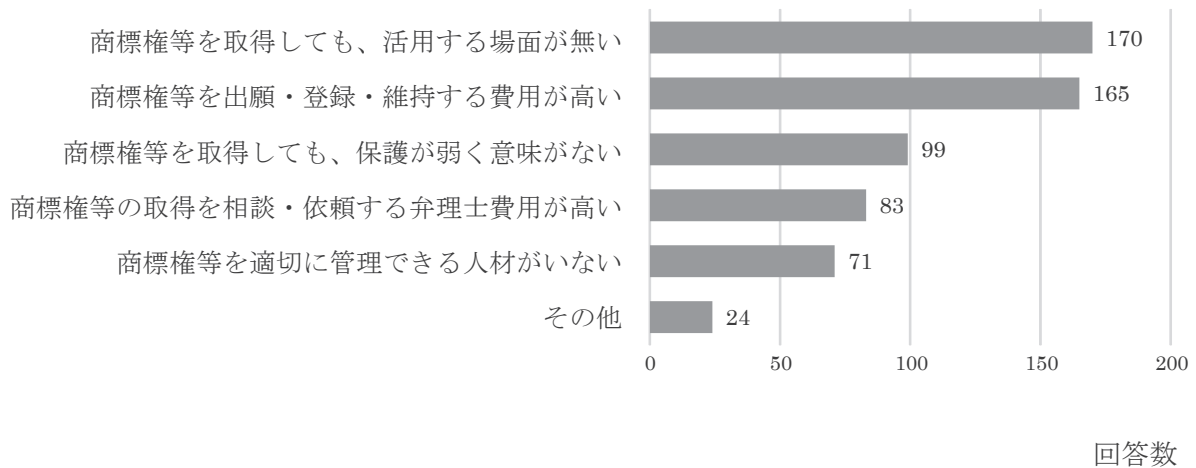
【図Ⅱ－2－6】



「②最低限の取得に留める」「③取得しない」を回答した企業の理由（複数回答）

	回答数
商標権等を取得しても、活用する場面が無い	170
商標権等を出願・登録・維持する費用が高い	165
商標権等を取得しても、保護が弱く意味がない	99
商標権等の取得を相談・依頼する弁理士費用が高い	83
商標権等を適切に管理できる人材がない	71
その他	24

【図Ⅱ-2-7】



(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない(活用したい)企業」の「商標権や意匠権などの取得方針」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない (活用したい)	
	数	割合	数	割合
原則として取得する	213	36.7%	64	25.7%
最低限の取得に留める	160	27.6%	74	29.7%
わからない	82	14.1%	26	10.4%
取得しない	100	17.2%	72	28.9%
無回答	22	3.8%	9	3.6%
回答企業数	580	100.0%	249	100.0%

(注)%は各回答企業数に対する比率

(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できてない(活用したい)企業」の「商標権や意匠権などの『②最低限の取得に留める』『③取得しない』理由」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない (活用したい)	
	数	割合	数	割合
商標権等を取得しても、活用する場面がない	108	18.6%	49	19.7%
商標権等を出願・登録・維持する費用が高い	104	17.9%	49	19.7%
商標権等を取得しても、保護が弱く意味がない	67	11.6%	25	10.0%
商標権等の取得を相談・依頼する弁理士費用が高い	49	8.4%	30	12.0%
商標権等を適切に管理できる人材がない	32	5.5%	31	12.4%
その他	13	2.2%	8	3.2%
無回答	326	56.2%	139	55.8%
回答企業数	580	—	249	—

(注)%は各回答企業数に対する比率

3. 中小企業が望む支援策について

<調査結果>

- 「貴社が今後、技術やノウハウを経営に活かすうえで望む支援策」に関する設問9では、「出願、審査請求、早期審査、減免申請等において、一括して簡素な書類で申請できるようにしてほしい」が最も多く、次に「特許権の出願・登録等について、更に費用減免してほしい」だった。(参照P.29)
- 技術やノウハウなどを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できていない(活用したい)企業」とを対比した場合、上位4つは同じ回答順位になるが、5つ目以降の回答に差がみられる。5つ目の回答は、「経営に活用できている企業」は、「模倣品の徹底取締り」に対し、「経営に活用できていない(活用したい)企業」では、「専門家によるコンサルティング費用への助成」となった。(参照P.31)

<考察>

- 中小企業からは、「出願、審査請求など一括での簡素な申請」(383社)を望む声が多く、出願経験社数(612社)の62.6%を占める。手続きの煩雑さや審査結果が出るまでの時間が大きな課題と見られる。次いで、「特許権などの知的財産権の出願、登録などの更なる費用減免」や「弁理士費用など知的財産権取得に関わる費用の助成拡充」といったコスト面の支援希望が上位を占めたことから、費用の負担感が権利取得への行動を妨げていると考えられる。(参照P.29)
- 技術やノウハウなどを「経営に活用できている企業」は、「模倣品・海賊版の徹底的な取り締まり」の支援を求める割合が高い。一方、「経営に活用できていない(活用したい)企業」は、「専門家によるコンサルティング費用の助成」「契約についての専門家への相談費用の助成」「大企業では事業化されない小さなプランの事業化支援」といった、広範な事項について外部の力に期待する傾向がみられる。(参照P.31)

設問9 貴社が今後、技術やノウハウを経営に活かすうえで、どのような支援を望みますか？

【5つまで】

<技術やノウハウの権利化の支援について>

- ①特許権の出願・登録等について、更に費用減免してほしい（赤字企業、設立後年数、従業員数などの要件を撤廃する）
- ②実用新案、意匠、商標権の出願・登録等について費用減免をしてほしい
- ③弁理士費用など知的財産権取得に関わる費用について助成制度を拡充してほしい
- ④出願、審査請求、早期審査、減免申請等において、一括して簡素な書類で申請できるようにしてほしい

<技術やノウハウの経営への活用支援について>

- ⑤技術やノウハウの戦略的活用のための専門家によるコンサルティング費用に助成をしてほしい
- ⑥大企業では事業化されないような規模の小さなプランを事業化したい（大企業から技術やノウハウも譲り受ける）
- ⑦自社の技術やノウハウ、知的財産権を評価してもらった上で融資を受けたい
- ⑧知的財産や技術・ノウハウに関する学習を支援してほしい（知的財産管理技能検定の取得支援など）

<技術や権利の保護に関する取り組み支援について>

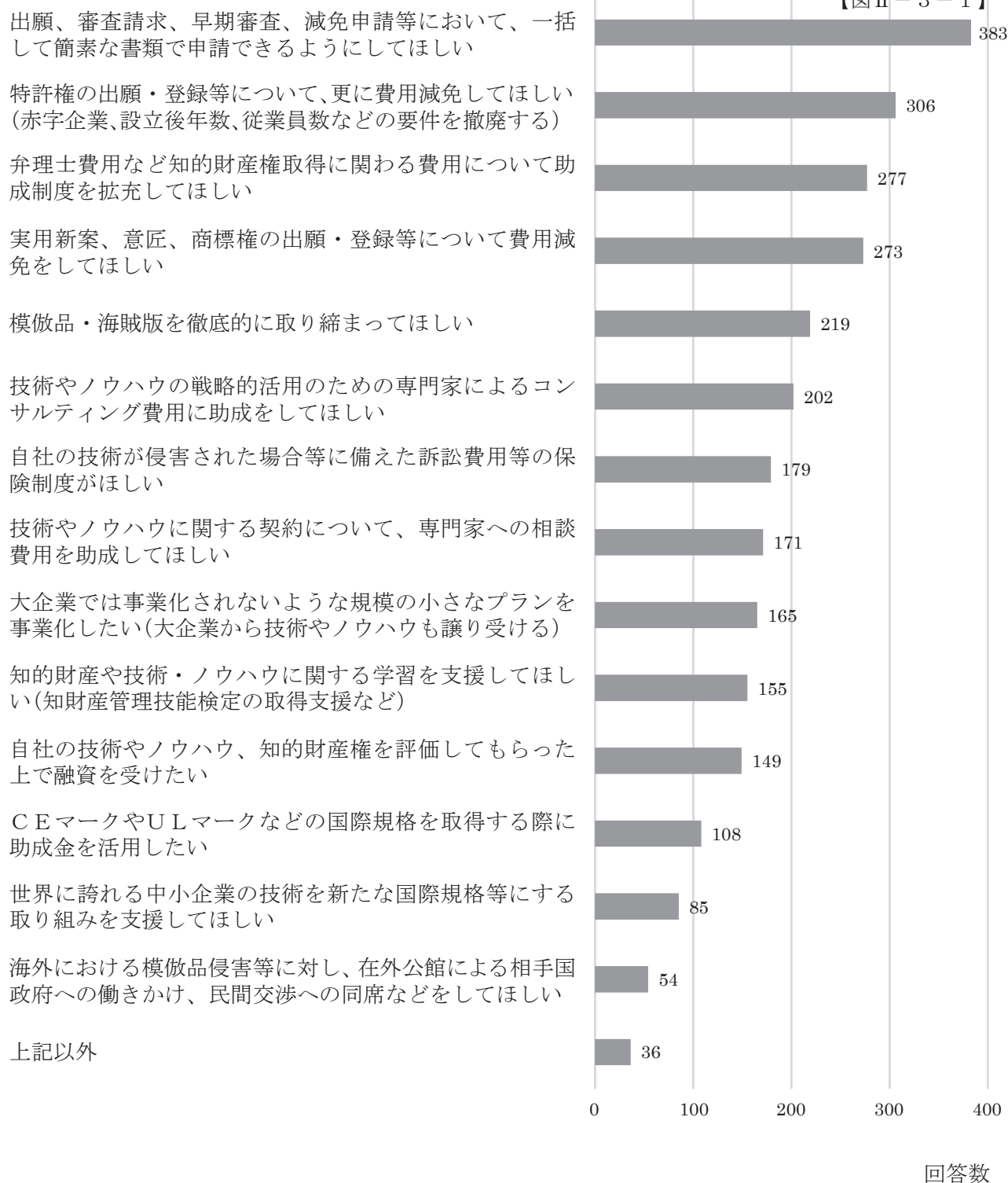
- ⑨模倣品・海賊版を徹底的に取り締まってほしい
- ⑩海外における模倣品侵害等に対し、在外公館による相手国政府への働きかけ、民間交渉への同席などをしてほしい
- ⑪自社の技術が侵害された場合等に備えた訴訟費用等の保険制度がほしい
- ⑫技術やノウハウに関する契約について、専門家への相談費用を助成してほしい

<その他>

- ⑬CEマークやULマークなどの国際規格を取得する際に助成金を活用したい
- ⑭世界に誇れる中小企業の技術を新たな国際規格等にする取り組みを支援してほしい
- ⑮上記以外

	回答数
出願、審査請求、早期審査、減免申請等において、一括して簡素な書類で申請できるようにしてほしい	383
特許権の出願・登録等について、更に費用減免してほしい（赤字企業、設立後年数、従業員数などの要件を撤廃する）	306
弁理士費用など知的財産権取得に関わる費用について助成制度を拡充してほしい	277
実用新案、意匠、商標権の出願・登録等について費用減免をしてほしい	273
模倣品・海賊版を徹底的に取り締まってほしい	219
技術やノウハウの戦略的活用のための専門家によるコンサルティング費用に助成をしてほしい	202
自社の技術が侵害された場合等に備えた訴訟費用等の保険制度がほしい	179
技術やノウハウに関する契約について、専門家への相談費用を助成してほしい	171
大企業では事業化されないような規模の小さなプランを事業化したい（大企業から技術やノウハウも譲り受ける）	165
知的財産や技術・ノウハウに関する学習を支援してほしい（知的財産管理技能検定の取得支援など）	155
自社の技術やノウハウ、知的財産権を評価してもらった上で融資を受けたい	149
CE マークやUL マークなどの国際規格を取得する際に助成金を活用したい	108
世界に誇れる中小企業の技術を新たな国際規格等にする取り組みを支援してほしい	85
海外における模倣品侵害等に対し、在外公館による相手国政府への働きかけ、民間交渉への同席などをしてほしい	54
上記以外	36

【図Ⅱ-3-1】



(参考) 技術やノウハウを「経営に活用できている企業」と「経営に活用できていない(活用したい)企業」の「技術やノウハウを経営に活かすうえで望む支援策」とのクロス集計回答割合

選択項目	活用できている		活用できていない (活用したい)	
	件数	割合	件数	割合
一括での簡素な申請	251	43.3%	104	41.8%
更なる費用減免(特許権)	211	36.4%	74	29.7%
弁理士費用等への助成拡充	193	33.3%	71	28.5%
更なる費用減免(実用新案・意匠・商標)	190	32.8%	65	26.1%
模倣品の徹底取り締まり	146	25.2%	58	23.3%
専門家によるコンサルティング費用への助成	125	21.6%	62	24.9%
被侵害時の訴訟費用への保険	121	20.9%	50	20.1%
契約についての専門家相談費用の助成	103	17.8%	60	24.1%
大企業では事業化されない小さなプランの事業化支援	97	16.7%	60	24.1%
知財評価による融資	94	16.2%	45	18.1%
学習支援	94	16.2%	53	21.3%
国際規格取得での助成	83	14.3%	19	7.6%
国際規格化への支援	51	8.8%	30	12.0%
無回答	44	7.6%	17	6.8%
海外模倣品侵害への在外公館による支援	39	6.7%	11	4.4%
その他	23	4.0%	5	2.0%
回答企業数	580	—	249	—

(注)%は各回答企業数に対する比率

4. 職務発明について

<調査結果>

- 「仕事での社員の発明は、『従業員のもの』とするか、『会社のもの』とするか」に関する設問10では、「会社のものとする」が55.9%、「従業員のものとする」は2.2%だった。「検討中である」は17.0%、「わからない」は24.9%だった。(参照P.33)
- 「会社のものとする」と回答した企業に、「金銭などの利益を従業員に与えることを定めた規定を既に作成しているか」を問う設問では、「作成している」は24.2%。一方、「作成していない」は、69.9%だった。(参照P.33)
- 「会社のものとする」の理由は、「会社が費用を負担しているから」「研究部門は会社の設備や材料を使用して開発研究しているため」「技術流出を防ぐため」という声が多かった。(参照P.35)
- 規定の作成に関する懸念事項として、「従業員とのトラブル」、「規定の作り方がわからない」、「金銭などの相当の利益の設定方法がわからない」等の声が多かった。(参照P.35)

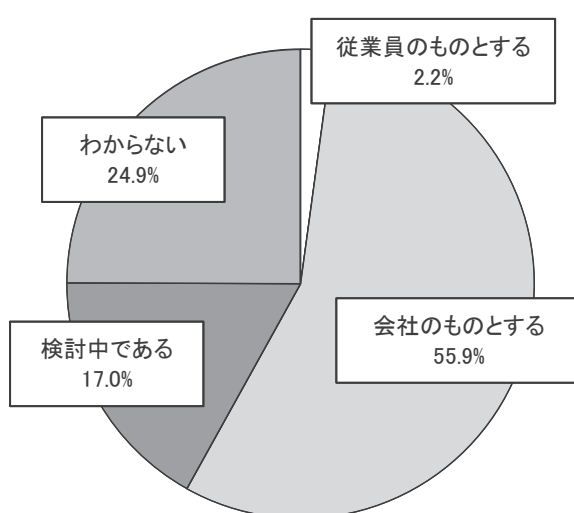
<考察>

- 職務発明の帰属を「会社のものとする」に55.9%回答しているものの、金銭などの利益を従業員に与えることを規定している企業はその内の24.2%に止まった。規定の作成については、従業員とのトラブルの懸念や規定の仕方がわからないという声が多い。一方で、「中小企業は経営者自身が現場に入り込んで研究開発を行う等、人的な繋がりや様々な工夫によって活力の向上を図っており、混乱はしない。職務発明の帰属を一律に法人帰属とならないよう配慮してほしい」といった声も散見される。これを踏まえ、支援機関や関係省庁は新たな職務発明の法令について正確かつ丁寧に情報を提供していくことが必要である。(参照P.33)

設問10. 仕事での社員の発明は、「従業員のもの」とするか、「会社のもの」とするか、各社の方針によって選択が可能です。(現在、法的な整理が進行中です)。貴社では以下のどちらを選択しますか?【択一】

①従業員のものとする ②会社のものとする ③検討中である ④意味がわからない

	回答数	%
従業員のものとする	19	2.2%
会社のものとする	491	55.9%
検討中である	149	17.0%
わからない	219	24.9%
合計	901	100%



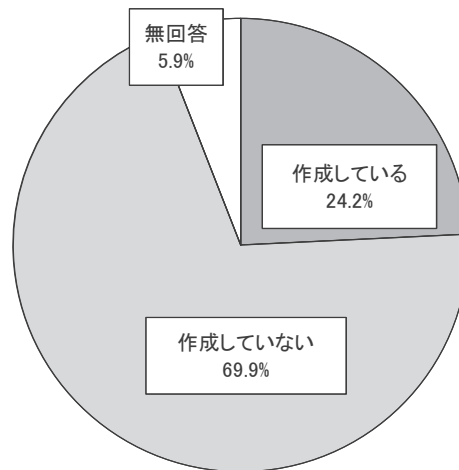
【図Ⅱ-4-1】

「②会社のものとする」と回答した方に対して、会社のものとする場合、金銭などの利益を従業員に与えることを予め規定にする必要がありますが、規定は既に作成していますか?

①作成している ②作成していない

	回答数	%
作成している	119	24.2%
作成していない	343	69.9%
無回答	29	5.9%
合計	491	100%

【図Ⅱ－４－２】



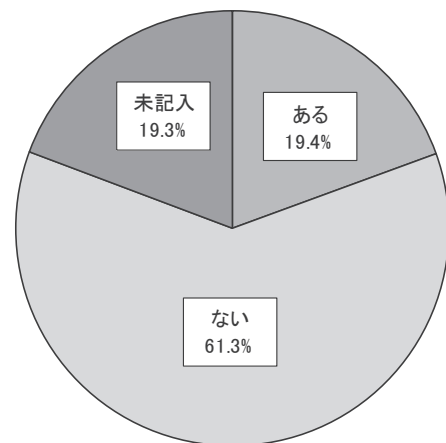
(参考：平成24年中小企業の知的財産に関する調査から抜粋)

<「職務発明」に関する社内規定の有無>

「職務発明[※]」に関する社内規定を設けていますか。

※従業員が会社の職務で行った発明は会社に帰属する旨の規定、職務発明をした従業員に対する対価の規定

	回答数	%
ある	126	19.4%
ない	398	61.3%
未記入	125	19.3%
合計	649	100.0%



設問10-2. 設問10で、①と回答とした方についての質問です。理由は何ですか？

(主な理由)【「①従業員のものとする」理由】

- ・技術者の研究開発意欲を向上させるため
- ・従業員の事業化に関する問題意識を高めるため

設問10-2. 設問10で、②と回答とした方についての質問です。理由は何ですか？

(主な理由)【「②会社のものとする」理由】

- ・費用を会社が負担しているから
- ・研究部門は会社の設備や材料を使用して開発・研究しているため
- ・職務での発明のため。その従業員の発明で会社が潤い、他の従業員に利益が還元され、その従業員に精神的・経済的に満足が得られれば、会社全体の労働意欲が向上すると考える。
- ・発明は仕事としての成果であり、報奨金よりも給与アップで応える。
- ・技術流出を防ぐため（ノウハウの継承）
- ・開発だけではお金にならず、製品化することが大事なため

設問10-3. 設問10に関連して、心配なことはありますか？

(主な回答)

【懸念事項】

- ・規定の作り方、金銭等の利益の設定方法
- ・会社帰属にした場合における対価算定基準の客観性ならびに公平性の確保（第三者機関が審査する仕組みがあれば知りたい）
- ・従業員とのトラブルの発生の可能性
- ・開発部門、開発者の「やる気」への影響
- ・標準的な規定として示されるものが大企業目線で作成されると困る
- ・発明者の選定・範囲、発明に対する対価の妥当性・評価
- ・社員が退職したり転職した後の対応
- ・コストがかかる上に開発者への依存度が高くなる恐れ
- ・同業他社の対応動向

【懸念なし】

- ・メインの特許発明者は社長であり、従業員は社長の発明を補足する共同出願者の位置づけのため
- ・開発には経営者が関与しているため

5. 営業秘密について

<調査結果>

- 営業秘密を「適切に管理している」は18.9%であり、「管理しているが自信はない」は55.7%。「管理していない・わからない」は25.4%だった。
(参照P.37)

- 営業秘密を「盗まれた・流失したことがある」は17.2%で、盗まれた・流出した内容は「技術情報」が最も多く、次に「顧客名簿」だった。また、流出原因は「退職者の故意」が最も多く、次に「取引先」だった。
(参照P.38、39)

<考察>

- 営業秘密について、「管理しているが自信はない」企業は、営業秘密を認識しつつも、不正競争防止法による法的保護を受けるために必要な管理方法が分からないことが想定される。(参照P.37)

- 「管理していない・わからない」は、営業秘密への意識や理解が乏しいことが考えられる。中小企業においては、営業秘密の流出が企業の死活問題につながりかねないことから、支援機関や関係省庁は、中小企業に対して、営業秘密の漏洩リスクと保護の重要性や管理方法などについて、丁寧に説明していく必要がある。
(参照P.37)

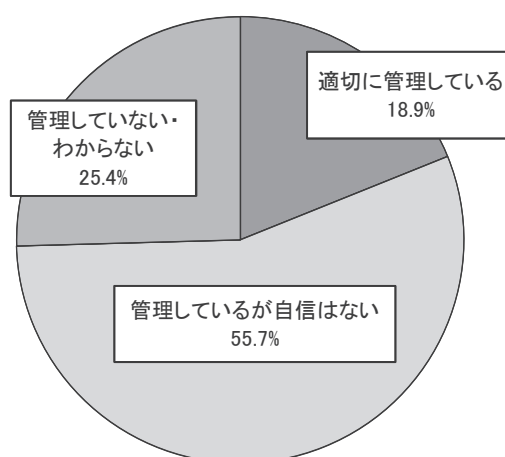
- 営業秘密の流出原因は、「退職者の故意」が最も多く、次いで「取引先」「従業員の故意」となることから、支援機関や関係省庁は、中小企業に対して、従業員の入社時、退職時あるいは取引開始時での秘密保持契約等について、対応の必要性を丁寧に説明することが必要である。(参照P.39)

設問 1 1. 営業秘密（特許にしていない秘密の技術、ノウハウ、顧客名簿など）についての質問です。他社が営業秘密を不正に取得したり、従業員が流出させた場合には、法律の罰則の対象となりますが、その前提として企業が適切に管理していることが必要です。貴社では「営業秘密」を適切に管理していますか？【択一】

①適切に管理している ②管理しているが自信はない ③管理していない・営業秘密の意味がわからない

	回答数	%
適切に管理している	162	18.9%
管理しているが自信はない	477	55.7%
管理していない・わからない	218	25.4%
無回答	44	—
合計	901	100%

【図Ⅱ－5－1】

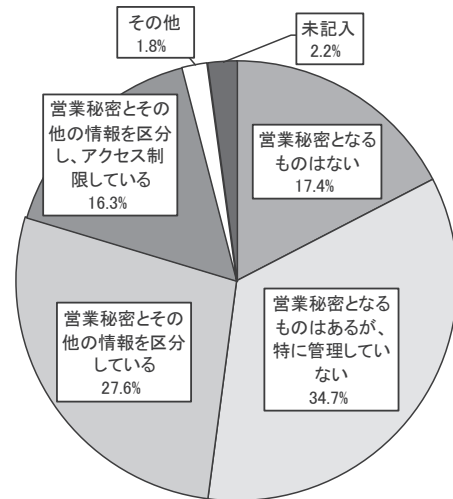


(参考：平成24年中小企業の知的財産に関する調査から抜粋)

＜営業秘密の管理の状況＞

特許等で権利化していない技術情報（製造方法、製造における温度設定や、材料の配合比率、加工機械のセッティング等の経験によって蓄積されたノウハウ等）や営業情報（取引先情報、原価等）等の経営上、重要な情報を営業秘密として管理していますか。該当する項目を選択してください。【択一】

	回答数	%
営業秘密となるものはない	113	17.4%
営業秘密となるものはあるが、特に管理していない	225	34.7%
営業秘密とその他の情報を区分している	179	27.6%
営業秘密とその他の情報を区分し、アクセス制限している	106	16.3%
その他	12	1.8%
未記入	14	2.2%
合 計	649	100.0%

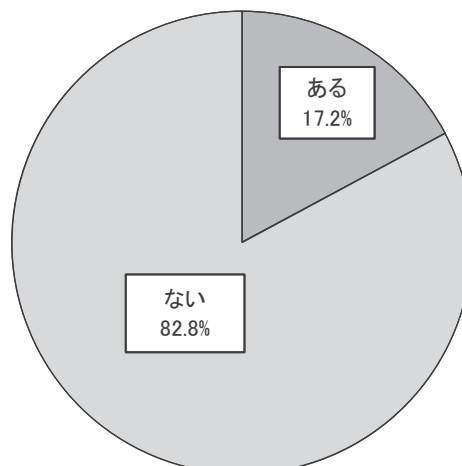


設問 1 1-2. 「営業秘密」が貴社から盗まれたり、流失したことはありますか？

①ある ②ない

	回答数	%
ある	149	17.2%
ない	718	82.8%
無回答	34	—
合計	901	100%

【図 II-5-2】



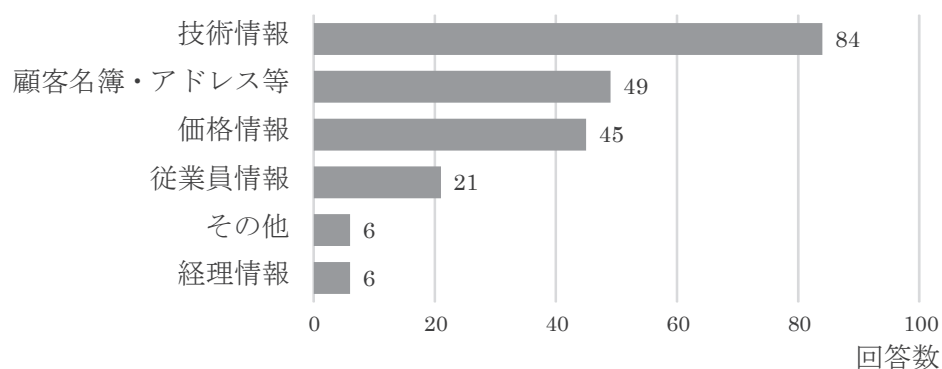
「①ある」と回答した企業の方に対して2つの設問

何が流失しましたか？（複数回答）

(a)顧客名簿・アドレス等 (b)価格情報 (c)技術情報 (d)経理情報 (e)従業員情報 (f)その他

	回答数
技術情報	84
顧客名簿・アドレス等	49
価格情報	45
従業員情報	21
その他	6
経理情報	6

【図Ⅱ-5-3】

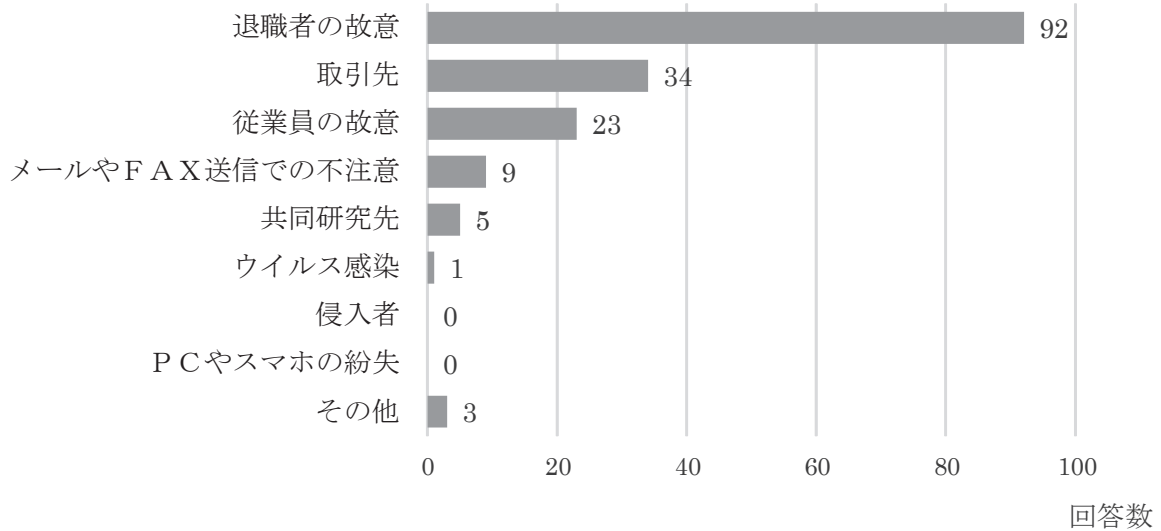


どこから盗難・流失したと思いますか？

(a)従業員の故意 (b)退職者の故意 (c)取引先 (d)共同研究先 (e)侵入者 (f)ウイルス感染
(g)メールやFAX送信での不注意 (h)PCやスマホの紛失 (i)その他

	回答数
退職者の故意	92
取引先	34
従業員の故意	23
メールやFAX送信での不注意	9
共同研究先	5
ウイルス感染	1
侵入者	0
PCやスマホの紛失	0
その他	3

【図Ⅱ-5-4】

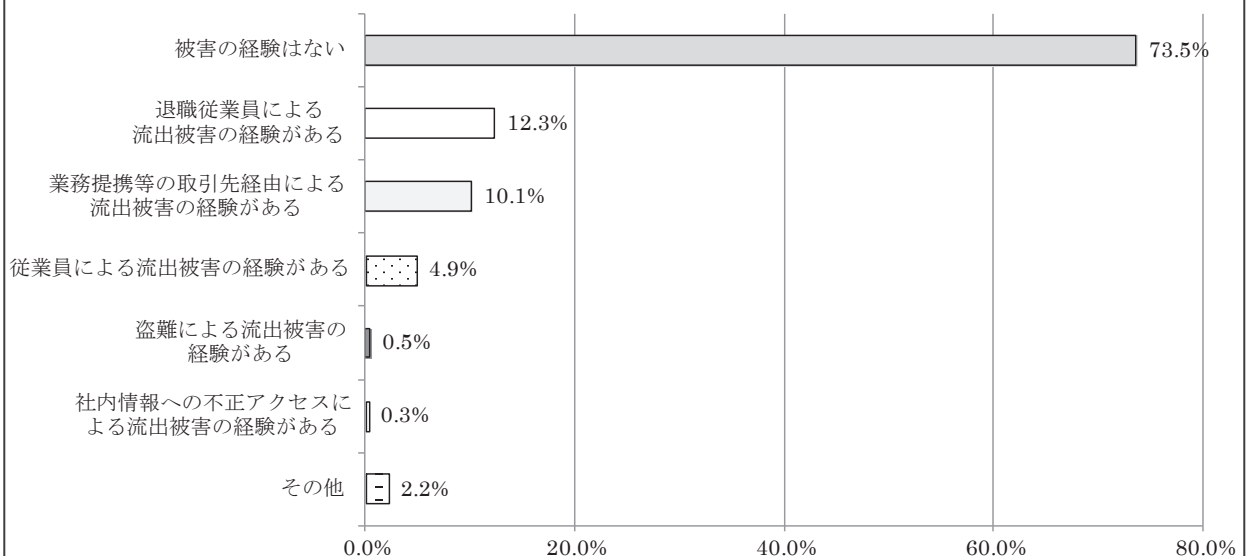


(参考：平成24年中小企業の知的財産に関する調査から抜粋)

<技術・営業情報の流出被害の状況>

自社の技術や営業情報等の流出被害について、該当する項目を選択ください。【複数選択】

	回答数	%
被害の経験はない	466	73.5%
退職従業員による流出被害の経験がある	78	12.3%
業務提携等の取引先経由による流出被害の経験がある	64	10.1%
従業員による流出被害の経験がある	31	4.9%
盗難による流出被害の経験がある	3	0.5%
社内情報への不正アクセスによる流出被害の経験がある	2	0.3%
その他	14	2.2%
	634	

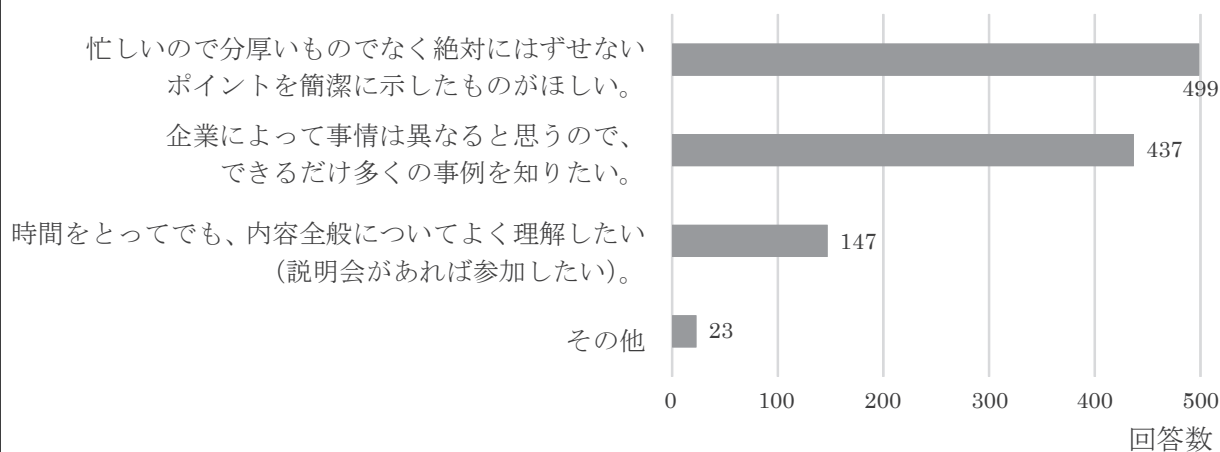


設問1 1-3. 今後、国が「マニュアル」等を作成し、企業にとって必要な取り組みを具体的に示す予定です。どのような情報を希望しますか。【複数回答可】

- ①企業によって事情は異なると思うので、できるだけ多くの事例を知りたい。
- ②忙しいので分厚いものでなく絶対にはずせないポイントを簡潔に示したものがほしい。
- ③時間をとってでも、内容全般についてよく理解したい（説明会があれば参加したい）。
- ④その他

	回答数
忙しいので分厚いものでなく絶対にはずせないポイントを簡潔に示したものがほしい。	499
企業によって事情は異なると思うので、できるだけ多くの事例を知りたい。	437
時間をとってでも、内容全般についてよく理解したい（説明会があれば参加したい）。	147
その他	23

【図Ⅱ-5-5】



Ⅲ. 回答企業からの 主なコメント

【行政への期待】

＜費用・助成関係（弁理士・コンサル含む）＞

- 特許出願費用、更新費用、維持費用が高いので、減免の制度を拡充してほしい
- 外国出願の助成適用範囲を広げてほしい
- 維持費用が年々高額になっているため、外国特許の維持費用の助成制度があるとよい
- 助成金は条件が厳しく使いづらいため、使いやすくしてほしい
- 先行調査を弁理士にお願いしているが、弁理士費用が高いので助成してほしい

＜手続き面＞

- 手続きや管理が煩雑
- 申請、出願から権利化の結果が出る迄の時間がかかりすぎる
- 小規模企業は、知的財産権の取得のための手続きが面倒と感じ、優れた技術を持っていても権利化しない。小規模企業が出願をためらわないよう支援してほしい

＜知財金融＞

- 金融機関が知財を資産評価した知財融資をしてほしい

＜保護・紛争処理＞

- 行政が先頭に立ち、特許侵害をしている外国の企業と政府に圧力をかけてほしい
- 知財に対する攻撃や侵害、トローリング等のトラブルに遭遇した場合の相談や支援の体制を強化してほしい
- 中小企業の保護の拡充をしてほしい。大企業と異なり特許に関するノウハウ、防衛策がなく、訴えられた場合の対処に不安がある
- 職務発明については、一律に法人帰属とならないようにしてほしい。中小企業では、代表者自らが開発に取り組んだり、個人の意欲を高めるために発明者に帰属させることもある
- 知財侵害の被害実例や被害状況を知りたい（日本および中国での被害）
- 権利として信頼するに値するよう、特許審査を適切にしてほしい
- 模倣品を販売している業者を通報しても殆ど取り締まってもらえないので、しっかりと取り締まってほしい

＜国際規格への対応＞

- CEやUL等の審査費用が高い。国際規格と日本のJISやISO等の共通化をして欲しい
- 国家戦略としてISOやその他の規格に対し、決定権を持てるよう国としての活動が必要
- 海外で特許化しても、放棄することをISO規格の条件にされてしまうことがある

＜その他＞

- 知財をうまく活用している企業への表彰制度を創設するなどの知財権取得の促進策が必要

【商工会議所への期待】

- 会社内外の秘密保持、従業員のモチベーションの上げ方、知財に関する実践（管理、活用）等のセミナーを開催してほしい
- セミナーや広報等により、知財に関する情報をもっと伝えて欲しい
- 中小企業は、知財に対しての感度、知識が少ないため、それに応じた適切な知財の活用を教えてくれる機会を設けてほしい。特に知財戦略が出来る企業のメリット、出来ない企業のデメリットなど具体的にわかりやすく教えてほしい
- 知財に関する支援内容を知る機会を増やしてほしい
- 各支援機関の事業内容をもっとPRしてほしい [※事業所、研究所は東京以外にあり、声が届かない印象がある]
- 特許庁の見学／勉強会や、判り易い知的財産の獲得／運用方策などのセミナーを開催してほしい
- 特許などに関する有料データベースを東京商工会議所に設置し、利用させてほしい
- 中小企業に対し知財の有効性を伝えきれていないのではないか
- 中小企業と零細企業とを分けてきめ細かく調査すべき
- 今後、中小企業もASEANとの取引が増加することが予想されるため、進出事例集と経験談をまとめた小冊子を作成してほしい

【相談体制】

- 特許申請に際し、特許化の成否を見通せるような相談窓口が必要
- 自社の技術の特許化の可能性を判断できる窓口の拡充。既存の窓口は、担当する弁理士の知識がかたよっている気がする
- 当社に出向いてくれると相談しやすい
- 裁判になる前に相談できたり、話し合いを呼び掛けてくれる等の紛争処理を助けてくれる機関がほしい
- 自社で申請することが出来るように指導してくれるとよい。十分な費用援助もほしい
- 都の公社がワンストップで対応しているので活用したい

【技術盗用等】

- 取引上の力関係が優位にある企業に対しては泣き寝入りせざるをえない。中国のみならず、日本企業が知財を侵害することもある
- 不良を出していないにもかかわらず、取引先が言いがかりをつけ、ラインや技術を盗み、中国などで全く同じラインを作ったという話をよく聞く。そのような悪質な企業を公表、指導してほしい
- 下請企業の技術やノウハウを流用する事例があるので、クローズ化して、自社ノウハウの流出を防衛している
- ライセンス契約を締結しても、相手企業は防衛のために締結したに過ぎず、一向に商品化してくれないことがある
- 防衛的な特許が多く（特に大企業が出願）、業界の発展を阻害している

【知財の重要性】

- 知財について大変興味がある。知財権を武器に、他社との差別化ができれば良い
- 知財は適切に管理すべき資産であり、今後、体力のある企業に成長していくためには、知財の情報共有を実施／継承していく必要がある
- 自分の権利を防御するだけでなく、他社の権利を侵害しないよう努力が必要
- 知財を戦略的に活用できているかは疑問。また、知財を持つ意義も疑問。しかし、知財（特許など）は、自己満足となる
- 知財は会社の宝であるので、申請など金額が高くても、特許などで自社を守るための工夫をしたい
- 時間と費用が多くかかる上、即効性はないが、知財は安心して仕事を続けるためには必要。後になってから、効果があったことに気付かされることが多い
- 日本企業は知財を育てる、守るという意識が希薄。せっかく新製品ができて、単に価格で比較されたあげく、勝手に中国に発注するなどして権利が侵害されてしまう

【その他】

- 知財の範囲がよくわからない
- 何が知財権になるのか判断出来ない
- コンピュータウイルス等について日常の対処法、定期的な情報提供をしてほしい
- 研究機関との共同特許を多数取得しているが、実施契約料を毎年請求され、仕方がなく支払っている
- 自己都合で退社した社員が同業他社に協力したことが原因で、得意先から著しい誤解を受け、受注機会を逃した
- 社員や退職者による企業秘密の持ち出し対策について検討を進めている。特に顧客契約情報や社員のマイナンバー等の個人情報の保護を図りたいので情報を提供してもらいたい
- 信頼して依頼した弁理士(自治体の紹介)に不当な成功報酬を請求され、問題になった

参考

- 「中小企業の強みを守り、経営に生かす」アンケート調査票・回答用紙
- 中小企業の戦略的知財経営に関する調査研究会 委員名簿

中小企業の戦略的知財経営に関する調査
「中小企業の強みを守り、経営に生かす」アンケート
調査票・回答用紙

「中小企業の強みを守り、経営に生かす」アンケート調査票（兼 回答票）

該当する項目に「○」または記入をしてください。

1. 貴社の強みについて

設問1. 貴社の強み(なぜ顧客は買ってくれるか、なぜ貴社は利益を上げられるか)は何だと思えますか？【3つまで】

- ①技術力 ②顧客名簿 ③デザイン力 ④ブランド力 ⑤市場調査/ニーズ把握力 ⑥販売力 ⑦広告宣伝力
⑧提案力 ⑨短納期 ⑩低価格 ⑪製品のラインナップ ⑫アフターサービス ⑬特に思いつかない
⑭その他（)

設問2. 貴社はその強みを保つため、何をしていますか？【3つまで】

- ①特許・実用新案権で権利化 ②意匠権で権利化 ③商標権で権利化 ④技術やノウハウの秘密管理
⑤同業他社の技術の調査 ⑥市場調査/ニーズ把握に基づく技術開発 ⑦ノウハウや情報の社内での共有
⑧従業員提案制度や小集団活動 ⑨従業員報奨制度 ⑩業界の規格づくりに参画 ⑪特になし
⑫その他（)

設問3. 設問2について、実施する上で工夫をしていることや、気をつけていることがあればお教えてください。

【例】大学等との共同研究、社内で知財勉強会を定期的開催、ユーザーとの共同開発、直販によるマーケティング etc.

（)

2. 技術やノウハウ等の保護、経営への活用について

設問4. 技術やノウハウをうまく経営に生かすと、次のような効果が考えられます。貴社は技術やノウハウをどのように生かしていますか？【3つまで】

- ①社員の創意工夫の活性化 ②競合品や模倣品の発生防止 ③「売れる」製品の実現 ④無駄な開発の削減
⑤特許などを金融機関が評価（信用力向上） ⑥取引先に技術力をPR ⑦信頼できる会社として広く自社をPR
⑧他社や大学等との連携の創出 ⑨特になし
⑩その他（)

設問5. 技術やノウハウの経営への活用について、貴社は自社をどのように自己評価しますか？【択一】

- ①経営に活用できている ②経営に活用できていない(活用したい) ③経営に活用していない(活用予定なし)

設問6. 貴社では「知的財産」と言った時、どの範囲を指していますか(どの範囲のイメージがありますか)？【択一】

- ①特許権・商標権などの「権利」 ②「権利」+ノウハウ等の営業秘密 ③社内における知恵全般

設問7. 貴社の技術やノウハウを保護、活用するために「特許権」を取得することについてどのようにお考えですか。【択一】

- ①原則として取得する ②最低限の取得に留める ③取得しない ④わからない

↓
そのようにお考えの理由をお教えてください。【複数回答可】

- (a) 特許権を取得すると、技術やノウハウが公開されてしまう (b) 特許権を出願・登録・維持する費用が高い
(c) 特許権取得を相談・依頼する弁理士費用が高い (d) 特許権を取得しても、保護が弱く意味がない
(e) 自社の技術やノウハウの活用に関与しない (f) 特許権を適切に管理できる人材がない
(g) その他（)

設問8. 「商標権」や「意匠権」など、特許権以外の知的財産権を取得することについてどのようにお考えですか。【択一】

- ①原則として取得する ②最低限の取得に留める ③取得しない ④わからない

↓
そのようにお考えの理由をお教えてください。（複数回答可）

- (a) 商標権等を出願・登録・維持する費用が高い (b) 商標権等の取得を相談・依頼する弁理士費用が高い
(c) 商標権等を取得しても、保護が弱く意味がない (d) 商標権等を取得しても、活用する場面无い
(e) 商標権等を適切に管理できる人材がいない
(f) その他 ()

設問9 貴社が今後、技術やノウハウを経営に活かすうえで、どのような支援を望みますか？【5つまで】

<技術やノウハウの権利化の支援について>

- ① 特許権の出願・登録等について、更に費用減免してほしい（赤字企業、設立後年数、従業員数などの要件を撤廃する）
② 実用新案、意匠、商標権の出願・登録等について費用減免をしてほしい
③ 弁理士費用など知的財産権取得に関わる費用について助成制度を拡充してほしい
④ 出願、審査請求、早期審査、減免申請等において、一括して簡素な書類で申請できるようにしてほしい



<技術やノウハウの経営への活用支援について>

- ⑤ 技術やノウハウの戦略的活用のための専門家によるコンサルティング費用に助成をしてほしい
⑥ 大企業では事業化されないような規模の小さなプランを事業化したい（大企業から技術やノウハウも譲り受ける）
⑦ 自社の技術やノウハウ、知的財産権を評価してもらった上で融資を受けたい
⑧ 知的財産や技術・ノウハウに関する学習を支援してほしい（知的財産管理技能検定の取得支援など）

<技術や権利の保護に関する取り組み支援について>

- ⑨ 模倣品・海賊版を徹底的に取り締まってほしい
⑩ 海外における模倣品侵害等に対し、在外公館による相手国政府への働きかけ、民間交渉への同席などをしてほしい
⑪ 自社の技術が侵害された場合等に備えた訴訟費用等の保険制度がほしい
⑫ 技術やノウハウに関する契約について、専門家への相談費用を助成してほしい

<その他>

- ⑬  マークや  マークなどの国際規格を取得する際に助成金を活用したい
⑭ 世界に誇れる中小企業の技術を新たな国際規格等にする取り組みを支援してほしい
⑮ 上記以外

[]

3. 職務発明、営業秘密について

設問10. 従業員の職務での発明に関する特許権は、「従業員のもの」とするか、「会社のもの」とするか、各社の方針によって選択が可能です。(現在、法的な整理が進行中です)。貴社では以下のどちらを選択しますか?【択一】

①従業員のものとする

②会社のものとする

※金銭などの利益を従業員に与えることを、予め規定にする必要がありますが、規定は既に作成していますか?

(a)作成している (b)作成していない

③検討中である

④わからない

設問10-2. 設問10で、①・②と回答とした方についての質問です。理由は何ですか?

[例] 技術者の研究開発意欲を向上させるため、技術者採用の際の売りにするため、技術流出を防ぐため、営業がお客様のニーズを汲取り研究部門が発明したため、会社の設備や材料などを使用したため etc.

(

)

設問10-3. 設問10に関連して、心配なことはありますか?

[例]規定の作り方、金銭等の利益の設定方法、従業員とのトラブル etc.

(

)

設問11. 営業秘密(特許にしていない秘密の技術、ノウハウ、顧客名簿など)についての質問です。

他社が営業秘密を不正に取得したり、従業員が流出させた場合には、法律の罰則の対象となりますが、その前提として企業が適切に管理していることが必要です。貴社では「営業秘密」を適切に管理していますか?【択一】

①適切に管理している ②管理しているが自信はない ③管理していない・わからない

設問11-2. 「営業秘密」が貴社から盗まれたり、流失したことはありますか?

①ある ②ない

▶ どのような営業秘密が流失しましたか?【複数回答可】

(a)顧客名簿・アドレス等 (b)価格情報 (c)技術情報 (d)経理情報 (e)従業員情報
(f)その他 (

)

▶ どこから盗難・流失したと思いますか?

(a)従業員の故意 (b)退職者の故意 (c)取引先 (d)共同研究先 (e)侵入者 (f)ウイルス感染
(g)メールやFAX送信での不注意 (h)PCやスマホの紛失
(i)その他 (

)

設問11-3. 今後、国が「マニュアル」等を作成し、企業にとって必要な取り組みを具体的に示す予定です。どのような情報を希望しますか。【複数回答可】

①企業によって事情は異なると思うので、できるだけ多くの事例を知りたい。

②忙しいので、分厚いものでなく絶対にはずせないポイントを簡潔に示したものがほしい。

③時間をとってでも、内容全般についてよく理解したい(説明会があれば参加したい)。

④その他 (

)

4. その他

設問12. 知的財産に関し、行政や商工会議所に対するご意見や、日常の経営の中でお感じになっていることなどがございましたら何でもお教えてください。

設問13. 貴社についてお教えてください

業種 (主なもの)	①生活関連型製品（食品、飼料、繊維・繊維製品、家具・装備品、出版・印刷関連 等） ②基礎素材型製品（木材製品、紙パルプ・加工品、化学品、石油製品、窯業、鉄鋼・金属 等） ③組立加工型製品（一般機械器具、電気機器、輸送機器、精密機器 等） ④その他
主な製品	①事業者向け製品 ②消費者向け製品 ③事業者向け・消費者向けの両方
販売先	①国内のみ ②海外との取引あり
従業員数	① 1～20人 ② 21～100人 ③ 101～300人 ④ 301人～ ※パート、アルバイト、臨時従業員は除く
資本金	① 1千万円以下 ② 1千万円超～5千万円 ③ 5千万円超～1億円 ④ 1億円超～3億円 ⑤ 3億円超～
過去3年の 売上傾向	①増加傾向 ②ほぼ横ばい ③減少傾向

特許※、実用新案、意匠、商標権を出願したことがあるものの欄に○をつけてください。

※出願したが審査請求をしなかったという場合は「○」

	a.特許 実用新案	b.意匠 (形状・デザイン等)	c.商標 (製品名・ロゴ等)	例
i) 国内で				○
ii) 海外で				

下欄にも是非ご記入ください(任意)。

後日小冊子をお送り申し上げます。(東商では知財に関する小冊子を作成する予定です)

御社名			
住所	〒		
回答者お名前		回答者お役職	
電話番号	— —		
メールアドレス	@		
追加で調査やヒアリングをお願いした場合、ご協力いただけますか？			
①協力しても良い ②協力は難しい			

ご協力下さいまして誠にありがとうございました。

中小企業の戦略的知的財産活用に関する調査研究会

委員名簿

(順不同・敬称略)

座長	荒井 寿光	東京中小企業投資育成株式会社	相談役
委員	梶原 徳二	梶原工業株式会社	会長
	森 洋二	株式会社ワールドケミカル	会長
	伊藤 夏香	アイエヌ知財特許事務所	代表・弁理士
	上原 洋一	上原ネームプレート工業株式会社	社長
	櫻井 武志	東京ブラインド工業株式会社	社長
	白山 良一	株式会社シラヤマ	社長
	杉光 一成	金沢工業大学大学院	教授
	萩野 源次郎	大和合金株式会社	社長
	土生 哲也	土生特許事務所	代表・弁理士
	波多江 重人	東京都知的財産総合センター	所長
	吉川 裕	志幸技研工業株式会社	社長

「中小企業の戦略的知的財産活用に関する調査」
(報告書)
(東京都 地域持続化支援事業費 (活性化事業費))

発行 平成28年2月
発行所 東京商工会議所 産業政策第一部
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-5-1 丸の内二丁目ビル
電話 03-3283-7630
URL <http://www.tokyo-cci.or.jp>
発行人 西尾 昇治

印刷・製本 株式会社マクビーカタガイ

※無断転載・複製を禁ずる