

(独)工業所有権情報・研修館委託 IPランドスケープ支援事業 基本情報

IPランドスケープ支援事業 事務局 殿
下記の通り利用申請を致します。

記載年月日

設問内容 (見本)

※回答の記載における注意

- ・黄色い回答欄は選択式です。プルダウンより回答を選択ください。
- ・青い回答欄は記述式です。回答欄 (セル) のサイズに収まる程度の分量を目安にご回答ください。
(サイズを超える回答も記載することは可能です。)
- ・所定の場合 (「その他」の場合など) に回答が必要/不要等の指示がある場合を除き、全設問にご回答ください。

申請者 (企業・団体等) ・担当者に関する情報

1-1.	申請者 (企業・組織名)	
1-2.	法人番号	
1-3.	申請者種別 「単独の大企業が1/2以上出資」または「複数の大企業が2/3以上出資」していますか (企業のみ要回答)	申請者種別 中堅・中小企業 スタートアップ企業 中堅・中小企業者で構成されるグループ 個人事業主 地方公共団体 公設試験研究機関 都道府県等中小企業支援センター 商工会議所や商工会等 事業協同組合 大学、高等専門学校、高等学校等の教育機関
1-4.	所在地 ※支援について都道府県の知財総合支援窓口からご連絡をする場合がございます。支援対象の事業を行う部門の所在地を回答ください (例: 本社は東京だが静岡支社の事業の支援を受けたい場合は静岡の住所)	郵便番号 都道府県 市区町村 以降の住所
1-5.	業種 (創業前の場合は実施予定の事業の業種) L 「その他」の場合概要を記載	業種 農林水産業 建設業 製造業 情報通信業 運輸・倉庫業 卸・小売業 技術サービス業 宿泊・飲食業 生活関連・娯楽業 教育・学習支援業 医療・福祉 その他
1-6.	資本金 (ない場合は回答不要)	
1-7.	従業員 (構成員) 数	
1-8.	業歴 (創業前の場合は回答不要)	
1-9.	WebサイトURL (ある場合のみ記載)	
1-10.	担当者氏名	
1-11.	担当者所属部門・役職	
1-12.	担当者電話番号	
1-13.	担当者メールアドレス ※事務局より提供するオンラインシステム「IPL支援ポータル」に登録するメールアドレスとなります。当該アドレスはログインIDとして使用する他、IPL支援ポータルにメッセージやファイルの投稿があった際の通知メールも当該アドレスに届きます。 ※セキュリティの観点から、複数アドレスの登録は原則できません。	本事業を知ったきっかけ INPITの本事業ウェブサイト 本事業パンフレット 本事業に関連するセミナー
1-14.	この事業を知ったきっかけ (主なもの1つ) L 「その他」の場合概要を記載	
1-15.	知財担当部門・担当者の設置状況	知財総合支援窓口 経済産業省知的財産室 事務局による情報発信 中小企業支援センター その他
1-16.	INPIT、経済産業局、その他公的機関から、研究開発等に関する補助金等 (例: INPITの外国出願補助金 (※) など) に採択された実績、特許庁・INPITが提供する伴走支援 (知財経営支援モデル地域創出事業、iAca、iNat、IPASなど) に採択された (支援を受けた) 実績、その他の受賞や認定を受けた実績等について、その名称 (補助金名、事業名等)、採択された年度と公募回、相手 (機関名) 等をご記載ください。 (ある場合のみ記載) ※以下を参照のこと: https://www.inpit.go.jp/shien/gaikoku/index.html	

INPIT知財総合支援窓口の支援有無に関する情報		
2.	INPIT知財総合支援窓口の支援を受けて本申請を作成された場合は、支援を受けたINPIT知財総合支援窓口の都道府県をご選択ください。 その上で自由回答欄にて、担当者の氏名をご記入ください。 ※本欄に担当者名を記載する際は、必ず担当者の同意を得てからご記載ください	
海外展開の可能性 本分析対象事業について、将来的な海外展開の意向についてお聞かせください。		
3.	将来、海外で事業を展開する可能性	ある／ない／不明の3択より選択
	L「ある」（検討している／関心がある）	想定している海外展開先・地域等

(独)工業所有権情報・研修館委託 IPランドスケープ支援事業 設問 (現時点で事業を行われている申請者様用)

IPランドスケープ支援事業 事務局 殿

下記の通り利用申請を致します。

設問・記入例

※回答の記載における注意

- ・黄色い回答欄は選択式です。プルダウンより回答を選択ください。
- ・青い回答欄は記述式です。回答欄（セル）のサイズに収まる程度の分量を目安にご回答ください。
(サイズを超える回答も記載することは可能です。)

※全設問に共通の回答のポイント

- ・客観的かつ簡潔な記載を心がけてください。情報量の多さよりも、ポイントをおさえた分析ができていることがプラスの評価につながります。
- ・わからない点は無理に記載せず、わからないということをご回答下さい。わからない点を把握できていることがむしろプラスの評価につながります。
- ・特定の顧客名等の記載は不要です。

設問1.対象事業の現在・将来に関する設問

<p>1-1. 分析対象とする事業の「将来」について</p> <p>①誰にどのような価値（喜び、幸せ）を提供したいのか</p> <p>②その価値をどのような製品・サービスを通して提供したいのか</p> <p>③その製品・サービスをどういったビジネスモデルでユーザーに提供したいのか</p> <p>④その事業で稼ぐために、すなわち他社との違いや競争力を生み出して顧客に選ばれるために、特に重要と考える経営資源は何かについてご説明ください。</p> <p>④の経営資源は、有形／無形を問いません。貴社の製品やサービスが顧客に選ばれ、稼ぎを生み出す源泉となっている資源を、技術・ノウハウ・ブランド力等の知的資産も含め幅広くご検討ください。</p>	<p>①繊細な素材・用途、高付加価値製品を取り扱う事業者向けに、穏和な条件で、作業工数・費用負担・処理時間をかけることなく表面汚れの除去を可能とする洗浄剤を提供したい。</p> <p>②素材・用途、製品に応じてカスタマイズ設計された洗浄剤（有機/無機ハイブリット型高分子）により提供可能と考えている。</p> <p>③上記高分子型洗浄剤の最大の特徴である、対象に応じた適度な洗浄力で無機・有機物の除去を一度に行えるという特性が喜ばれマッチする企業に対し、BtoBという形で、提供していきたい。（例えば、衣服類、自動車塗装、精密機器などの高級嗜好品、あるいはニッチ市場を想定している）</p> <p>④弊社は表面保護剤をオーダーメイドで開発しており、求められる表面保護特性を発揮可能な構造を高分子鎖中に組み込み、その部分構造の割合が精密に制御された成分を提供することに長けている。これには重合開始剤と反応原料成分の構造の組み合わせが大変重要であり、弊社にはそのノウハウ蓄積が豊富にある。</p> <p>例えば、特開2018-XXXXXX号公報、特開2017-XXXXXX号公報、特開2015-XXXXXX号公報等。</p>
---	--

1-2.	<p>分析対象とする事業の「現在」について</p> <p>①誰にどのような価値（喜び、幸せ）を提供しているのか</p> <p>②その価値をどのような製品・サービスを通して提供しているのか</p> <p>③その製品・サービスをどういったビジネスモデルでユーザーに提供しているのか</p> <p>④その事業で使っている経営資源のうち、特に稼ぎにつながっているとと思われるものは何か</p> <p>④の経営資源は1-1.と同様、技術・ノウハウ・ブランド力等の知的資産も含め幅広くご検討ください。</p>	<p>①弊社は、商業用トラック・農業用トラクター・運搬用鉄道車両等の車両機器向けに表面保護剤を販売しており、耐候性・防汚性をはじめ、金属粉、錆等の無機付着物や土埃り・油分等の有機物に対し優れた表面保護性能を発揮することから、幅広いお客様との取引実績がある。</p> <p>②使用環境や下地素材に応じてオーダーメイドで調製した有機・無機ハイブリット高分子型表面保護剤を製造・納品している。</p> <p>③創業開始来50年間でお取引してきた方からの定期的なフィードバック・ご要望を踏まえた改良品を納品している。</p> <p>④弊社が有する豊富な重合開始剤の種類である。 (必要であれば、2024年度までの事業計画や表面保護剤事業・ラインナップについて補足資料をご参照。)</p>
1-3.	<p>分析対象とする事業の「将来」へ向けた社内の検討状況について</p> <p>ここまででご回答いただいた「将来」「現在」を対比して、「将来」を実現するために、現時点で貴社にてどのような課題があると感じているかご回答ください。</p> <p>その上で、記載いただいた課題を解消するために、社内で具体的に検討や対応を進めている場合は、その検討や対応の内容についてもご回答ください。</p>	<p>①新規事業創出について</p> <p>・社内検討では、既存メーカーは汎用的な洗浄剤を供給し、購入者側で所望の洗浄効果が得られるものを複数組合せて利用するケースが見えてきており、洗浄機能をアレンジ可能な有機/無機ハイブリット型高分子の活用先として、洗浄後に特定成分の混入を望まない分野/特定成分以外の洗浄除去が必要な分野や、材料表面への低襲撃性が必要な分野（肌表面やシルク生地等）が有望な市場であるとみており、その代表例として、衣服類、自動車塗装、精密機器など的高级嗜好品市場への参入可能性の検証材料の入手が課題である。またこれら以外のニッチ市場（例えば、洗浄と同時に抗菌性も付与したいなど）への参入可能か検討したい。</p> <p>②競争優位性について</p> <p>・現状、漠然とした候補市場があるのみで、各市場でのニーズ・課題や、既存メーカーとの差別化はカスタマイズ能のみで出せるのか、何を強みにしてどのような戦略で販売するか等、参入すべき市場の絞り込みができておらず、情報収集にも着手できていない。</p>

設問2. 本事業による支援のイメージに関する質問																													
<p>2-1. 設問1の回答を振り返り、貴社が将来に向かうために、本事業の報告書からどのような示唆を得たいですか？</p> <p>言い換えれば、何を把握することが、貴社が将来に向かうための課題と考えますか？</p> <p>まず選択肢より最も近いものを1つご回答ください。</p> <p>(※なお、複数の項目にわたって把握したい示唆がある場合は、上位2つまで優先順位がわかる形でご回答ください。)</p> <p>その後、自由記載欄にて「優先順位1」「優先順位2」のそれぞれの項目の内容に対する詳細をご説明ください。</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">選択肢</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>①自社の技術を活かせる新たな市場はどこか</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>②製品ラインナップ拡大に向けどのような開発方針が良いか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>③好適な技術開発パートナーはだれか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>④好適な製品開発パートナーはだれか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>⑤好適な生産・販売に向けたパートナーはだれか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>⑥有望な新規領域はどこか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>⑦参入予定の新規市場で想定される競合企業はどこか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>⑧有望な特許活用先はどこか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>⑨連携相手候補と連携した際にどのようなシナジーが想定されるか</td> </tr> <tr> <td></td> <td>⑩その他</td> </tr> <tr> <th colspan="2">自由記載</th> </tr> <tr> <td colspan="2">①に関し、高級嗜好品領域や人手による作業工数・時間をかけた処理を行うようなニッチ市場の中で、無機物成分・有機物成分を同時に洗浄することが求められる市場を把握したい。特に、1-3.で記載した候補市場における、洗浄剤化合物の動向、競合企業・シェア率を把握したい。</td> </tr> <tr> <td colspan="2">③に関し、①で探索された市場に参入するにあたって、当該市場における洗浄に関しどのような問題・課題があり、解決にはどのような製品を販売すべきか、他社と比較した時の差別化（例えば、洗浄剤としての機能）をどの点に設けるのがよいか把握したい。特に、高分子中の部分構造を変えることで特定成分に絞った洗浄除去が可能となる強みを活かした製品の開発方針を把握したい。</td> </tr> </tbody> </table>	選択肢		1	①自社の技術を活かせる新たな市場はどこか	2	②製品ラインナップ拡大に向けどのような開発方針が良いか		③好適な技術開発パートナーはだれか		④好適な製品開発パートナーはだれか		⑤好適な生産・販売に向けたパートナーはだれか		⑥有望な新規領域はどこか		⑦参入予定の新規市場で想定される競合企業はどこか		⑧有望な特許活用先はどこか		⑨連携相手候補と連携した際にどのようなシナジーが想定されるか		⑩その他	自由記載		①に関し、高級嗜好品領域や人手による作業工数・時間をかけた処理を行うようなニッチ市場の中で、無機物成分・有機物成分を同時に洗浄することが求められる市場を把握したい。特に、1-3.で記載した候補市場における、洗浄剤化合物の動向、競合企業・シェア率を把握したい。		③に関し、①で探索された市場に参入するにあたって、当該市場における洗浄に関しどのような問題・課題があり、解決にはどのような製品を販売すべきか、他社と比較した時の差別化（例えば、洗浄剤としての機能）をどの点に設けるのがよいか把握したい。特に、高分子中の部分構造を変えることで特定成分に絞った洗浄除去が可能となる強みを活かした製品の開発方針を把握したい。	
選択肢																													
1	①自社の技術を活かせる新たな市場はどこか																												
2	②製品ラインナップ拡大に向けどのような開発方針が良いか																												
	③好適な技術開発パートナーはだれか																												
	④好適な製品開発パートナーはだれか																												
	⑤好適な生産・販売に向けたパートナーはだれか																												
	⑥有望な新規領域はどこか																												
	⑦参入予定の新規市場で想定される競合企業はどこか																												
	⑧有望な特許活用先はどこか																												
	⑨連携相手候補と連携した際にどのようなシナジーが想定されるか																												
	⑩その他																												
自由記載																													
①に関し、高級嗜好品領域や人手による作業工数・時間をかけた処理を行うようなニッチ市場の中で、無機物成分・有機物成分を同時に洗浄することが求められる市場を把握したい。特に、1-3.で記載した候補市場における、洗浄剤化合物の動向、競合企業・シェア率を把握したい。																													
③に関し、①で探索された市場に参入するにあたって、当該市場における洗浄に関しどのような問題・課題があり、解決にはどのような製品を販売すべきか、他社と比較した時の差別化（例えば、洗浄剤としての機能）をどの点に設けるのがよいか把握したい。特に、高分子中の部分構造を変えることで特定成分に絞った洗浄除去が可能となる強みを活かした製品の開発方針を把握したい。																													
<p>2-2. どのような知財情報と市場情報の分析を組み合わせれば、2-1.で回答いただいた目的は達成されると考えていますか？知財情報と市場情報の両面からご回答ください。</p> <p>※イメージが難しい方は、本事業のHPにて紹介している事業説明資料や、IPランドスケープマニュアルを参考にしてください。</p> <p>※ご自身である程度の情報や考えをお持ちの場合、それらも交えてご回答ください（例：現状連携の候補として、A、B、C社が挙がっており、これら3社について●と▼を分析することで・・・等）。</p> <p>※ご回答いただきました内容の分析を実施することをお約束するものではありません。採択時に調査観点や実施する調査項目の絞り込みをお願いする場合や、ヒアリングを通じて専門家・事務局より適切な分析内容をご提案させていただく場合があることをあらかじめご承知おきください。</p>	<p>【知財情報の分析】から、（ハイブリッド型高分子に限らず、）洗浄剤用の化合物（高分子・低分子）がどのような分野で用いられているかを把握し、無機物成分・有機物成分を同時に洗浄することが求められる分野を把握したい。同時に、洗浄剤分野では、一般的にどのような課題があり、充分には解決できていないものは何か、他社はどのような知財戦略の取り組みをしているのかを把握し、有機・無機ハイブリット高分子化合物の特徴を活かせる市場と課題を把握したい。その際、洗浄後に特定成分の混入を望まない分野/特定成分以外の洗浄除去が必要な分野や、材料表面への低襲撃性が必要な分野（肌表面やシルク生地等）における課題・ニーズを優先的に把握し、洗浄機能のアレンジ有効な物性（pH、不純物成分、付与機能等）を把握したい。</p> <p>【市場情報の分析】から、有機・無機ハイブリット高分子化合物の特徴を活かせる市場規模や競合シェア率に加え、市場トレンドや直近での顧客ニーズにマッチした製品情報の入手が必要と考えている。したがって、直近のBtoC市場動向についても把握したい。また、PB品が多数あるため、そのPBはどこのメーカーが作っているかも知ることができれば、ライバルがより明確になる。</p> <p>これらを組み合わせ、参入できる市場と、競合他社と差別化可能な市場トレンドや顧客ニーズにマッチするような製品開発の方向性をご提案いただきたい。</p>																												

設問3. 支援後の活用ビジョン

<p>3. 支援終了後、本事業で提供させていただいた報告書や報告会での議論等に基づき、「いつ」「どのような体制で」「どのようなアクションを取る」ことで設問1にて回答いただいた将来像を実現していく想定なのか具体的に記載してください。</p> <p>また、ご回答いただいた内容を実現可能とする体制があることについてもご説明ください。</p> <p>※「いつ」については、直近／短期／中期（例えば支援終了後1か月、6か月、1年など）のそれぞれについてご回答ください。</p>	<p>現在、20XX年度以降の長期事業計画策定中であり、洗浄剤等の新規参入候補事業に関し、製品開発体制・営業体制・製品展開先の策定の3点を検討中である。</p> <p>本支援事業の報告書を通じて、参入市場候補先や要望の高い機能を付加した製品候補が特定できれば、速やかに調査分析結果を事業計画に反映し、翌年度下期からの試作・販売体制の構築に向け、調整を開始する予定である。また、金融機関に対して新商品開発の融資を受けるべく事業計画を説明する際の資料の一部としても使用したい。</p> <p>なお、研究者は確保できているものの、表面保護剤と洗浄剤とは、取り扱う高分子化合物が変わること以外に、添加する成分や評価項目が似て非なる要件も多く、現状ではノウハウに乏しい。そこで、製品製造にあたって、高分子化合物の合成以外の部分については当面外部委託をする想定である。商品開発を行いながらノウハウを獲得し、機械投資・増員も含めスケールアップする方向で検討している。</p> <p>また、営業体制について、顧客先でのニーズヒアリングに特化した少数精鋭で活動をしているが、洗浄剤の新事業においては効率的な活動ができるかが不明確な状況であり、社内での営業担当向けの技術習得研修を企画している。</p> <p>さらに、製品展開先として、中国市場も視野に入れており、別事業で構築したの販売先のチャネルやローカル情報を新製品でもそのまま流用可能と見ている。</p>
--	--