

(1) 中小企業の2つのカテゴリーと求められる支援

カテゴリー	性質	求められる支援
知財活用挑戦型	保有する知的財産を意識して権利化等を行い、それを活用して自社製品を主体的に開発・生産して、海外展開も含めた挑戦的な活動を行っている	高度な知財戦略の実践支援
知財活用途上型	権利化できるような知的財産を有しておらず、知的財産に対する意識も薄く、生産する製品や販路・取引先も固定的で、多くは下請け的立場にある	知的財産に対する意識啓発（「気づき」の機会創出）

(知的財産推進計画 2015 を参考に作成)

【参考】 企業規模によって異なる知財活動の効果

(%)

知財権保有の効果／従業員数(人)	～30	31～100	101～
模倣から守ることができた	48.5	59.1	71.0
他社との競争で優位に	66.7	75.8	80.6
新たな販路を開拓できた	64.6	57.6	55.9
サプライヤー等との交渉が有利に	54.5	37.9	34.4
広報活動でアピールできる	53.5	45.5	41.9
他社との業務提携が実現された	33.3	22.7	18.3

(2011年度 近畿経済産業局実施のアンケート調査結果から作成)

- 規模が大きくなるほど、排他権としての効果（模倣・競合対策）の重要性が増す
（∵競合の多い市場への参入により厳しい競争環境に置かれることが多い）
- 規模の小さい企業ほど、その他の多様な効果の比率が高い
（∵規模が小さい自社のPRや仲間作りの必要性が高くなる）

(2) 支援対象に応じた「知財人材」の分類

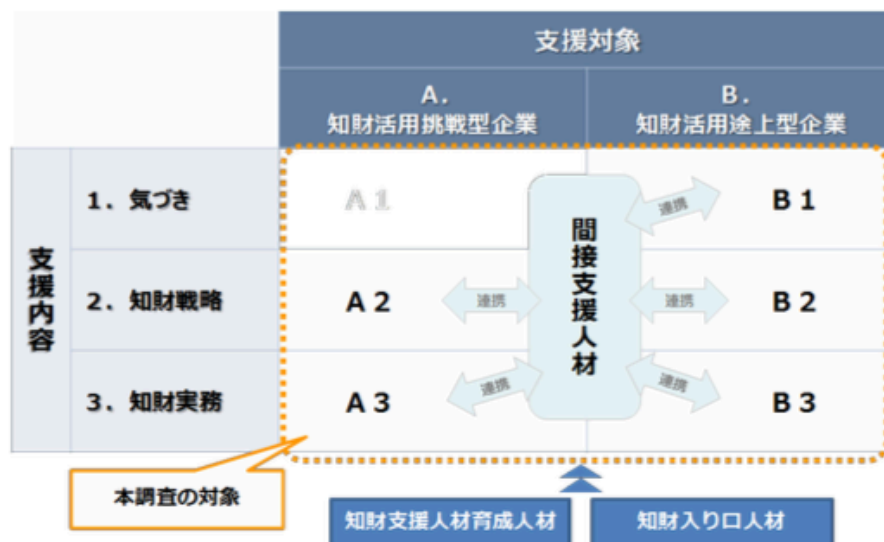


図 1 知財支援人材分類マトリクス

人材種別	人材の概要
A1	—
A2	経営戦略に応じた、高度な知財戦略の骨格を策定、実践体制など知財活動基盤の整備を支援する人材
A3	国内・海外出願実務、国内・海外企業とのボーダレスな係争に関する実務、国内・海外企業とのライセンス契約等の高度な契約書類作成実務等の主として高度な実務面の支援を提供する人材
B1	知財の重要性を気づかせ、知財活動へのきっかけを与える人材
B2	経営者とともに経営戦略に沿った知財に対する取組の基本方針を考える人材
B3	出願実務、係争に関する実務、知財に関する契約等の書類作成実務等の実務面の支援を提供する人材
間接支援	金融機関等の中小企業支援関連機関や知財支援機関等に属し、中小企業の知財に関するニーズを把握しニーズを満たすために適切な直接支援人材を紹介する人材

表 1 人材種別ごとの定義

(2015 年度 「地域・中小企業の知財支援人材に関する調査」 報告書から抜粋)