



# 知財の活用によるビジネスの活性化 —特許流通アドバイザーの視点から—

(社)発明協会 特許流通アドバイザー (千葉県知的所有権センター勤務)  
稲谷 稔宏

1. はじめに
2. 特許流通支援事業の概要
3. 特許流通アドバイザーの支援業務
4. 特許流通アドバイザーの支援による知財の活用成約事例
  - 4-1 (株) BMCの事例
  - 4-2 ハリマ産業 (株) の事例
5. おわりに (審査官、審判官の方々へのコメント)

## 1. はじめに

特許流通促進施策の総括を受けて、特許流通アドバイザーの視点から、これまでの特許流通促進事業の進み方ならびに現状について概説する。これらの活動の流通成約事例の中から「雛形的なモデル」として、①(株) BMC、②ハリマ産業 (株) の事例を紹介しながら、ビジネスを主体的に実施している企業のこの施策のとらえ方あるいは知財ビジネスへの関わり方について私見をまじえながら言及する。

## 2. 特許流通支援事業の概要

日本では、現在、登録されている特許権の約1/3しか実施されていない。また、その過半は、他者の使用・活用を認めている。このような特許は「開放特許」と呼ばれている。また、大学や公的研究機関が研究開発した研究成果や特許は、民間企業で利用されることが期待されている。このような開放特許がそれを必要とする企業へ円滑に流通・移転するシステムを整備することが肝要である。これらは、本来、民間で実施される性格のものであるが、この分野の活動がまだ不十分なので、その活性化を公的なサービスが補完することが検討された。特許庁では、平成9年度から「特許流通促進施策」を展開し、平成13年度から「独立行政法人 工業所有権総合情報館 (以下「情報館」と称す)

が特許流通支援事業 (以下「本事業」) を継承している。  
(<http://www.ncipi.go.jp/>) 図1にその概要を示す。

具体的な「事業」は、以下の3つの柱からなっている。

### 2-1 開放特許情報の提供

開放特許情報をデータベース化してインターネットで提供 (特許流通データベース) したり、開放特許にビジネスアイデア等の付加情報を付け加えて利用し易くしたり (開放特許活用例集)、企業が新規事業創出時の技術導入・技術移転を図る上で指標となる国内特許の動向を分析して情報を提供 (特許流通支援チャート) している。

#### (1) 特許流通データベース

- ①第三者への開放 (ライセンスや譲渡) 用意のある特許技術の広報
- ②導入を希望する特許技術の探索
- ③無料でアクセス可能なオープンシステム
- ④データベースへの開放特許情報の登録及び導入希望技術の登録のいずれも無料
- ⑤登録件数：約52,000件

#### (2) 開放特許活用例集

- ①事業化ポテンシャルの高い案件に製品化のアイデア等を付加した活用例集
- ②「情報館」ホームページ及び冊子で公開

#### (3) 特許流通支援チャート

- ①過去10年間の特許情報を集合体ととらえ、技術テーマ毎に多面的な分析
- ②中小企業の参入が期待できる技術開発テーマを選定
- ③「情報館」ホームページで公開

表1にそれらで作成されている技術分野を示す。

## 特許流通促進施策について

特許庁等は、特許のシーズ（特許化された技術）とニーズ（必要性）の出会いとなる特許の流通を促進するため、以下の事業を実施しています。

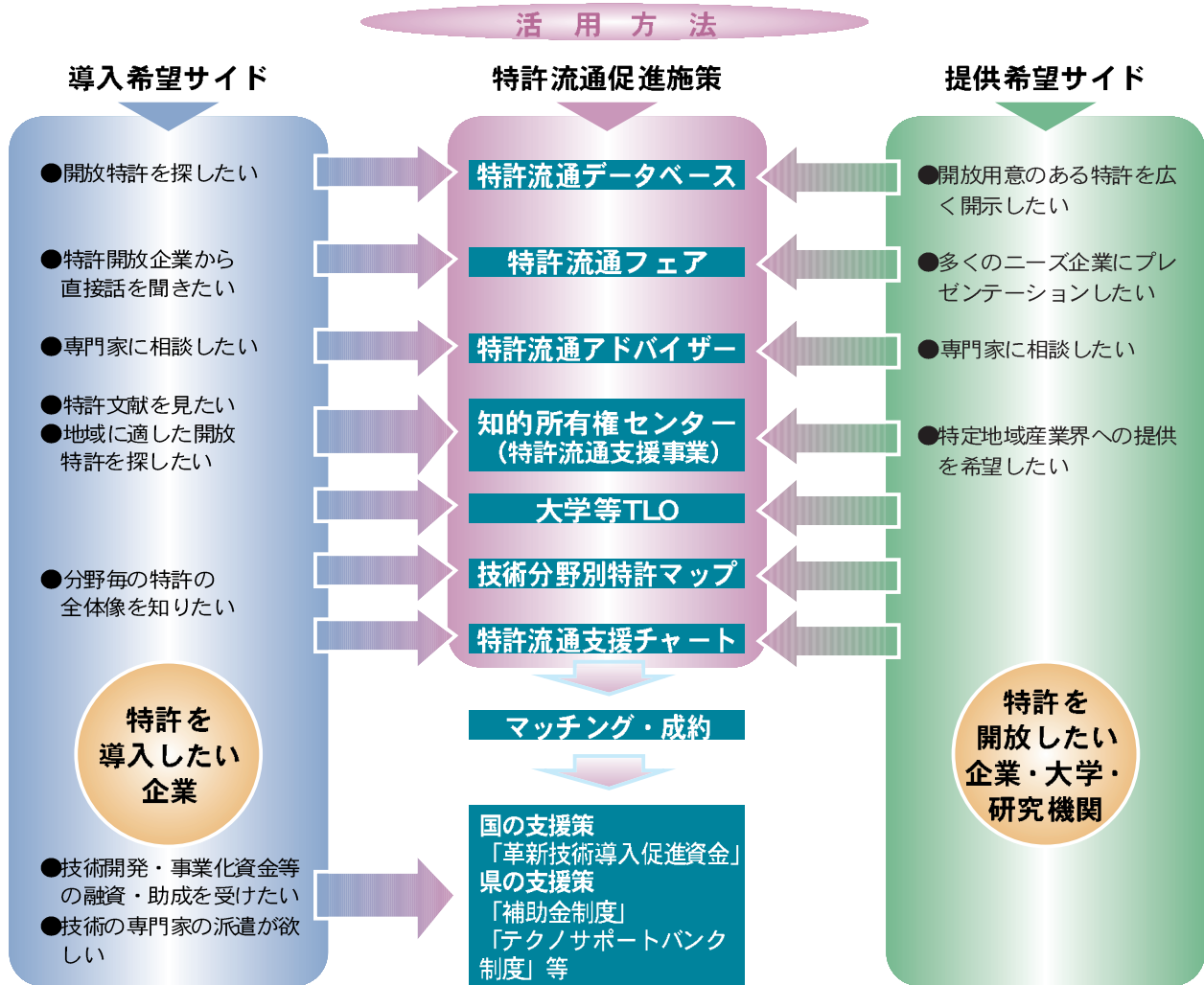


図1

### 2-2 特許流通の促進

技術導入をしたい企業のニーズと技術供与の可能性のある企業・大学等の技術シーズのマッチングを実施する。両者及び仲介事業者等が直接交流できる技術展示会（特許流通フェア）を開催、また両者間を仲介したり、技術移転の相談に乗るアドバイザー（特許流通アドバイザー）が、各都道府県、大学TLO（Technology Licencing Organization）に派遣されている。さらに特許流通を良く知ってもらうための説明会（特許流通促進セミナー）が開催されている。

特許流通アドバイザーが関与した成約件数は、平成9年10月以来平成15年10月で3500件を越えている。ライセンサーは、「大企業」、「中小・ベンチャー企業」、

「TLO」、「大学人」、「個人」などがあり、ライセンサーは、「中小・ベンチャー企業」が過半を占める。産業を活性化させるビジネスを主体的に実施するライセンサーが主役であり、昨今の製品のライフサイクルの短さを考慮するとき、自前主義を脱却して、他者の技術を利用する「特許流通・技術移転」を経営の道具として活用することは、意義深いことである。

#### (1) 特許流通フェア

①特許提供又は導入を希望する企業、大学、研究機関、仲介事業者、技術コンサル等が直接交流する「出会いの場」を提供（出展、参加無料）全国9ブロック単位で年1回開催。

表1

膨大な特許文献へのアクセスと評価が困難な企業を支援するため、技術開発や特許導入の参考となる特許マップや特許流通支援チャートを技術分野別に作成している。

「技術分野別特許マップ」一覧

- ◆都市環境整備技術
  - コンクリート添加剤
  - 建築用壁材
  - コンクリート製品
  - 耐震・免震・制震構造、装置
  - 防犯・防災システム
- ◆環境技術
  - 焼却炉技術
  - 微生物利用技術
  - 機能性プラスチック
  - 固体産業廃棄物処理
  - 廃水処理技術
  - 植物・動物性廃棄物の再利用
  - 環境測定技術
  - ダイオキシン対策技術
  - 代替フロン・フロン無害化技術
  - 自動車のリサイクル技術
  - 電気製品のリサイクル技術
- ◆医療・福祉技術
  - 免疫工学・バイオ医薬品
  - 福祉用具
  - 医療用診断器具
  - 治療用・手術用機器
  - ハリアフリー技術
- ◆エネルギー技術
  - 二次電池
  - 太陽熱利用技術
  - 太陽電池
- ◆情報・通信技術
  - 赤外線センサと応用
  - 画像認識技術
  - ICカード
  - 印刷配線板
  - 携帯電話機とその利用
  - 液晶駆動技術
  - CAD・CAM
  - LAN
  - 光ディスク
  - デジタル画像圧縮技術
  - 光通信回路部品
  - CPU技術
  - プログラマブル表示器
  - 電子商取引・金融ビジネス
  - 有機EL素子
  - 自動販売・無人店舗
  - 電磁波遮蔽技術
  - 移動体通信システム
  - 人工知能
  - コンピュータ・アニメーション
- ◆流通・物流技術
  - 紙製容器
  - 無人搬送車・ハンドトラック
- ◆基礎技術
  - プログラム制御技術
  - 半導体レーザー
  - 超電導技術
  - 産業用洗浄技術
  - エンジニアリングセラミックス
  - 塗料用樹脂組成物
  - 形状記憶合金とその応用
  - 接着
  - 積層体の構造
  - 光触媒とその応用
  - 形状選別
  - 潤滑技術
  - 民生用洗浄
  - 乾燥技術
  - フェライトセラミック
- ◆製品技術
  - 一般ブレーキの構造
  - 直流モータ
  - 電氣的駆動弁
  - 産業用ロボット
  - 自転車技術
  - 取機機
  - 抗菌性化合物とその応用
  - 農業
- ◆製造技術
  - アーク溶接技術
  - 金属加工による製品の製造
  - 射出成形用金型
  - レーザ加工
  - 木材加工技術
  - 研削技術
  - 電気めっき技術
  - プラスチック押出成形
  - 鋳造型技術
  - 金属熱処理
  - 機能性繊維加工
  - 物理的蒸着
  - 染色加工技術
  - 食品保存技術
  - プレス加工
  - 引抜・押出による金属成形
  - 切断方式
  - フィルム包装技術
  - CDV
- ◆バイオ技術
  - 酵素利用技術
  - 遺伝子工学
  - ゲノム工学・コンビナトリアルケミストリー
  - 細胞利用技術
  - 品種改良技術
  - 発酵食品・醸造食品

「特許流通支援チャート」一覧

- ◆電気
  - 非接触型ICカード
  - 圧力センサ
  - 個人照合
  - ビルドアップ多層プリント配線板
  - 携帯電話表示技術
  - アクティブマトリクス液晶駆動技術
  - プログラム制御技術
  - 半導体レーザーの活性層
  - 無線LAN
  - CRM・知的財産管理システム
  - 高速シリアルバス技術
- ◆電子透かし技術
  - フレッドバンドルータ技術
  - モバイル機器の節電技術
  - プラズマディスプレイ(PDP)の駆動技術
  - 高効率太陽電池
- ◆機械
  - 車いす
  - 金属射出成形技術
  - 微細レーザー加工
  - ヒートパイプ
  - ハイブリッド電気自動車の制御技術
  - 自律歩行技術
  - MEMS (マイクロ・エレクトロ・メカニクス) 技術
  - 光トポロジカル技術
  - 生体親和性セラミック材料
  - プラスチック光ファイバ
  - 固体高分子形燃料電池
  - 超臨界流体
- ◆化学
  - プラスチックリサイクル
  - バイオセンサ
  - セラミックスの接合
  - 有機EL素子
  - 生分解性ポリエステル
  - 有機導電性ポリマー
  - リチウムポリマー電池
  - ナノ構造炭素材料
  - バイオチップと遺伝子増幅技術
- ◆一般
  - カーテンウォール
  - 気体膜分離装置
  - 半導体洗浄と環境適応技術
  - 焼却炉排ガス処理技術
  - ほんた付け鉛フリー技術
  - 吸着による水処理技術
  - 機能性食品
  - 7μmのマイクロ技術
  - 超音波探傷技術

(2) 特許流通アドバイザー

- ①知的所有権とその流通に関する専門家（特許流通アドバイザー）を全国の知的所有権センター及び大学TLOに派遣、全国で108名。
- ②知的所有権センターでは、地域で活用可能な特許の調査及び当該特許の提供支援、大学・研究機関が保有する特許と地域企業との橋渡し等を実施。

2-3 知的財産権取引事業者の育成

特許流通は、技術移転を受ける民間企業や技術提供をする民間企業等が利益を得るものであり、民間の仲介事業者（知的財産権取引事業者）の手で実施されるのが本来の姿である。しかしながら、このような特許流通・技術移転を経営の道具として活用する企業群の存在が十分でなく、また民間の仲介事業者が質量ともに不足しているとの認識から取引事業者の育成が急務とされている。そこで、このための研修や、海外の優れた技術移転事業者との交流を通じてその能力を高める事業が実施されている。さらに、取引事業自体の社会的認知度を高めるため、知的財産権取引事業者の情報をインターネットにより提供している。

(1) 知的財産権取引業者情報公開

- ①知的財産権取引業者の事業内容を収集したデータベースをインターネットで公開。登録事業者数：57社
- (2) 知的財産権取引事業者育成支援
  - ①海外取引実務者とわが国取引実務者とが共同で技術移転業務を実施。
  - ②著名海外取引業者とわが国取引関係者との情報交換、議論の場（セミナー等）の提供。
  - ③将来の取引業者を育成するため、「基礎研修」、「実務研修」、「実務者養成研修」の開催。

3. 特許流通アドバイザーの支援業務

前項の概要に関連し、次項で紹介する知財の活用成約事例に直接関係する、特許流通アドバイザーの支援業務の概要を示す。

(1) 広報活動

主として中小・ベンチャー企業に対し、「本事業」の活用について以下の手法で広報活動を実施している。

- ①マスコミの活用：制度や後述する成約事例等を新聞、雑誌、テレビ等で広報。

- ②県内有望企業（異業種交流会等参加企業、県開発助成金受領企業等）へのセミナー、講演会での広報。
- ③国、県等が中心となって開催するフェア、メッセ、プラザ等での広報。
- ④県内公的情報誌への定期的広報記事の掲載。
- ⑤同上情報誌の送付先企業・大学等へのアンケートの実施。
- ⑥県、関連団体、大学等の有識者からの口コミによる有望企業への広報。

## (2) 具体的なマッチング活動の実施

上記の広報活動を通じて、具体的な特許流通・技術移転の案件事例のきっかけが入手できる。この「きっかけ」からマッチングに当たっての問題点の解決に、当事者企業等を含めて、前項で述べた各種の機関の支援を要請することができるのが、「本事業」の特徴であり、利点である。技術検討等の問題点にとどまらず、技術開発等に要する経費や技術指導を受けるための経費等について、国、県等が保有している助成制度を組み合わせることで実施できるよう働きかけるケースもある。

特許流通アドバイザーの活動の観点から整理すると、おおむね以下のパターンがある。

- ①シーズ技術の保有者が移転について相談に来られるケース。
- ②ニーズ企業として知的所有権センターが目指した企業群について、関連事業分野・技術分野の検討、相手先候補企業探索、特許流通・技術移転に関する諸問題（試作試験の必要性、補助金・助成制度の活用等）解決のための支援、成約に至るマッチング活動を実施するケース。
- ③導入側企業から具体的な提供相手先候補企業が示され、特許流通・技術移転の問題点等の相談が寄せられ、成約に至るマッチング活動を実施するケース。
- ④シーズ技術（開発者の支援を含む）側から、関心を示す導入候補企業群の探索、特許流通・技術移転に関する諸問題を解決する支援、成約に至るマッチング活動を実施するケース。

以上のケースについて、それぞれの案件で、最も重要なポイントから検討し、その部分について解決できない場合は、違った形に転進するか、「ご縁がなかった」ということで支援を断念する。

これまでの経験ではきわめて日本的であるが、ニーズ側企業とシーズ側企業間の相互の信頼関係が、ポイント

だと認識させられたことがある。

## 4. 特許流通アドバイザーの支援による知財の活用成約事例

前項のマッチング活動の成果である成約事例について、以下の2社の例を紹介する。中小・ベンチャー企業が自社の蓄積経営資産を核として、新雇用に結びつく新事業・新商品を創出する手法のひとつである特許流通・技術移転を経営の道具として活用した事例である。

- ①自社技術の特許化するとともに、自社が保有しない特許・技術を他者から導入し、それらの特許・技術群を他者に移転することによって成果を上げている（株）BMCの例。
- ②自社の本業から新展開を企画し、関連技術分野について地道な検討を実施した上で、大企業・大学の特許・技術を活用して成果を上げているハリマ産業(株)の例。

### 4-1 (株) BMC (Bridge Maintenance Consultant) の事例

#### 企業紹介

名称：(株) BMC

住所：千葉市美浜区中瀬2-6

代表者：代表取締役 阿部 允（電話：043-297-0207）

資本金：17,000千円

従業員：10人

事業内容：橋梁診断技術を活用するメンテナンス

(株) BMCは、国鉄・JR総研で当時50年といわれていた橋の寿命を100年に長寿命化することに成功した技術者(阿部允社長)が中心となって1993年に独立・起業したスピンオフ型ベンチャー企業である。戦後長く続いた建設ラッシュの時代はピークを過ぎ、今後、ニーズが高まるのは、公共構造物の補修・メンテナンス事業であるとの認識に立ち、構造物（主として鉄道・道路橋梁）の延命化というテーマのもと、先進的な取り組みを実施している。

事業展開に際して、図2に示す技術導入・技術供与の手法を活用している。すなわち、鉄道総研に在籍していた時代に培った技術を(株) BMC設立時に導入した自社のコア技術に加えて、工業技術院（現、産総研）や東

京大工学部で開発された特許技術を戦略的に導入した。これらは、センサーからのデータ処理の方法と、目視検査実橋測定からの寿命の予測方法という「決め手」になる2つの要素技術であり、現在の業務の中心となっている橋梁診断技術の主要部分を構成している。すなわち、異状変異検出センサー、支点反力センサー、疲労損傷センサーなどと上記の要素技術を組み合わせた自社独自の橋梁診断技術を開発している。

ところで、道路に設置される橋梁は、国道、地方道などを保有する国・都道府県・市町村がそれぞれ管理している。従って、補修・メンテナンスのビジネスチャンスは、全国各地に分散された形で発生する。各地域における個別のニーズに対して、一元的な集中管理で応じることは不可能であり、また可能であったとしても効率が極端に悪くなる。そこで、(株)BMCはそれぞれの地域ごとに拠点企業(図2中の(株)帝国設計事務所、(株)中央復建コンサルタンツなど)をセットアップし、上述の総合的な橋梁診断技術をライセンス供与することにした。すなわち、工業技術院や東大工学部(ライセンサー)から(株)BMC(ライセンシー)への技術移転そして(株)BMC(ライセンサー)から拠点企業(ライセンシー)への技術移転と、二重の技術移転が行われたことになる。

同社では、具体的な受注案件の実施母体である拠点企

業に対し、その手足となってメンテナンス業務を実行する技能員等の教育を支援するなど、トータル的なサポート体制を用意している。拠点企業はいずれも官庁や民間からの受注活動を進めており、(株)帝国設計事務所が北海道から橋梁診断の仕事を請け負ったのを筆頭に次々受注実績を積み上げている。これらは、同社のシステムの有効性ととも、ブランド力のある工業技術院や大学の技術を導入して総合的な体系を作り上げたことが、具体的なビジネスを遂行していく上で、大きな力となっているものと思われる。

さらに、技術の特許という形でビジネスに生かす方法として、その技術を占有するのではなく、公開型として、明確な権利である特許の実施権の供与ならびに技術指導などを組み合わせて、幅広く使っていくことで、ライセンサー・ライセンシー双方の収益性を確保するソリューション型ビジネスの構築という点で特許の活用法としての先進性が感じられる。(株)BMCは、上記の活動が評価されて、平成15年度産業財産権制度活用優良企業表彰・経済産業大臣表彰を受賞している。

今後、構造物のメンテナンス事業は、規制緩和や地方公共団体の経営体質の弱体化などを背景にそのあゆみはゆっくりとはあるが、大きな展望が開かれている。同社では、建設・設計以外の分野で活躍する企業群との連

携をも視野に入れつつ、また国の施策に目を配りながらさらに新しい事業モデルを模索している。

手前味噌ながら、この事例に関連する、阿部社長の「言」を紹介する。特許流通アドバイザーによる特許流通のしくみは、大学や公的研究機関などが持つ特許の自社への移転だけでなく自社技術の移転先の発掘や移転手続きを進める上でも非常に役立った。零細なベンチャー企業では、ビジネスを進めていく上で技術を広める有効な手段を持っていなかったため、この特許流通の仕組みは、極めて有効である。

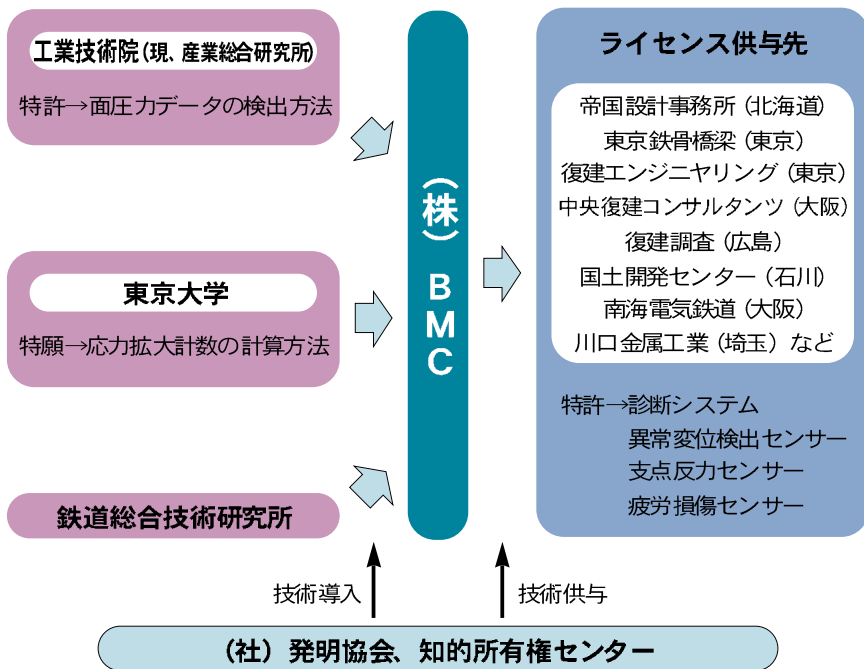


図2

活用支援、研究支援、教育・普及



## 4-2 ハリマ産業（株）の事例

### 企業紹介

名 称：ハリマ産業（株）

住 所：松戸市松戸新田129-1

代表者：代表取締役 大久保 敏行（電話：047-368-2511）

資本金：17,000千円

従業員：40人

事業内容：ドア、ふすま等の建具、内装品等製造

ハリマ産業（株）は、従来、ふすま等の製造を主力とする会社であったが、近年、次代のビジネスの柱として福祉・医療施設向けの木製の防火ドアや、照明の収納装置、車椅子用テーブルなどの新しい分野の展開を図っている。医療施設等では、磁気共鳴画像装置（MRI）など電磁波を発生する医療機器が普及し、外部への影響を防止するため電磁波の遮蔽（シールド）の必要性が生じている。また、それらに加え、患者や医療従事者自身に対して、携帯電話等の外部からの電磁波の影響を防ぐ技術の需要が高まりをみせている。医療施設向けの木製・防火ドア等を開発してきた同社では、ドアや壁等に電磁シールド技術を付加する方法について模索し始めた。

上記の技術検討課題は、これまでの同社の蓄積技術資産と異なる分野であり、基本的な技術的諸問題を解決し、更に競争力のある技術・製品に繋がるレベルアップされた技術力を獲得するためには、この分野に精通した技術的専門家に指導を受ける必要があると考えられた。人脈をたよって、地元の千葉大学工学部の伊藤公一教授との付き合いが開始された。千葉大学や千葉県の東葛テクノプラザに設置されている電波暗室を利用した実験や自社の置けるモデルを利用した実験を通じてその分野における技術力が確保できるようになった。

ハリマ産業（株）のドアは、木製でありながら防火構造を有するハンガードア（つり構造の引き戸）で、通常の鉄製ドアに比較して外装が優しいだけでなく、回転部や段差がなく動作が軽いため、患者や車椅子等の進行の障害になりにくい特徴がある。このドアに付随する壁や床との接合部分のシールド性能やクッション材のシールド性能の確保などについては、既に先進的な検討がなされているとの情報から調査したところ、計測器メーカーとして定評のある（株）トキメックが関連する特許技術

を保有していることが判明した。筆者ともども、両社間の協議が実施され、（株）トキメックからハリマ産業（株）への特許の実施権の供与の契約が締結された。

新しいドアは中心部が断熱効果の高いガラス繊維等で構成され、表面の板とガラス繊維の間に薄い銅版を挟み込んでいる。床やドア枠には電気を通すクッション材が付けてあり、ドアを閉めると電気が銅板からクッション材を通して床などに放出される。（図3）

この技術移転により、高度な電磁シールド特性が付加したドアが完成し、医療施設等における建具として、まず国立病院等向けに商品化された。今後、電磁シールドに関連する規制が法制化されるとともに関係商品分野への波及を含め、爆発的なヒット商品になるものと期待される。

以上の経緯が、この成約事例の概要である。自社の持つ優れた商品（木製防火ハンガードア）に次代の要請である技術的に高度な電磁シールド特性を付加する企画力、長期間に及ぶ技術的な諸問題を精力的に検討する実行力、製品の商品化に向けての努力など総合的な経営力を持つ経営者の力量の賜物であると思われる。

それとともに、この検討で必須の要件であった、他者（株）トキメック）のもつ先進的な特許技術にたどり着くことができたのは、「本事業」がもつ有効な特許情報へのアクセスの容易性、優位性がその背景となっていることは見逃せない。このような特許流通・技術移転は、一昔前であれば、不可能であったと考えられる。逆に、それだからこそ、このような前向きで積極的な技術移転

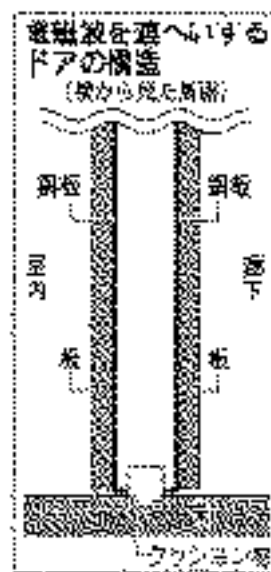


図3

が企画、実行されることで製造業の活性化が図られることが期待される。

前述の伊藤公一教授から電磁シールドに関連する指導を受けていたわけであるが、同教授は、また、アンテナ開発の日本におけるトップグループの研究者であり、以下に示す開発されたアンテナの製品化について、信頼関係が醸成されていたハリマ産業（株）の大久保社長との協議が開始された。ビジネスを構成する条件のひとつに、同業者との競争関係を優位に勝ち抜けるかという問題がある。伊藤教授の保有する技術が特許の形で権利化され、その権利を優先的に活用するもくろみを意図しながら、伊藤教授とハリマ産業（株）の実施権供与の契約が締結された。

高速インターネットの普及など情報化の急速な進展を背景に、自動車などの「移動体」においても高度なデータ通信を行いたいとするニーズが高まり、移動体通信の技術開発のための新たな試験衛星（2004年：宇宙開発事業団—ETS-VIII、2005年：総務省・文部科学省—超高速インターネット衛星WINDS、さらに、総務省—準天頂衛星）の打ち上げが計画されている。

自動車などの移動体の衛星通信アンテナは、小型・軽量で、かつ広範囲の角度で高い受信感度を得ることが必須要件であるが、従来のものは複雑な追尾機能を備える

型式や追尾機能を持たない低感度アンテナであった。今回のアンテナは、平面上に数個のアンテナ素子を貼り付けた形態で（図4）、電子回路的に受信方向を切り替え、機械的な追尾装置なしで高い感度を得ることができる、小型・軽量の簡易追尾型アンテナである。

この技術移転によりハリマ産業（株）では、まったくの新分野への事業展開が優位な競争条件のもとで見込めることとなった。この事例は千葉県企業支援制度を利用して、大学における研究成果を製品化に結びつけるケースとして、産学官連携の一例となることが期待される。

また、この事例は、最近の大学発研究成果のビジネス化、社会還元のひとつの方向を暗示している。きわめて専門性が高く、高度な研究成果は、大学等生まれる。この成果を「ビジネスの場」で生かすためには、高度で競争力のある技術は、必要条件であってそれだけでは十分条件は満たされていない。「ビジネスの場」で成果を得るためには、総合的な経営力をもつ経営者に率いられ、迅速な経営判断を持つ組織的な活動母体が必要である。大学等での研究成果と迅速な経営判断の出来る中小・ベンチャー企業がマッチングするケースがそれに当たる。このことは、学問的、専門的に高度な研究成果が、「ビジネスの場」で生かせるかどうかの選択の目を迅速な経

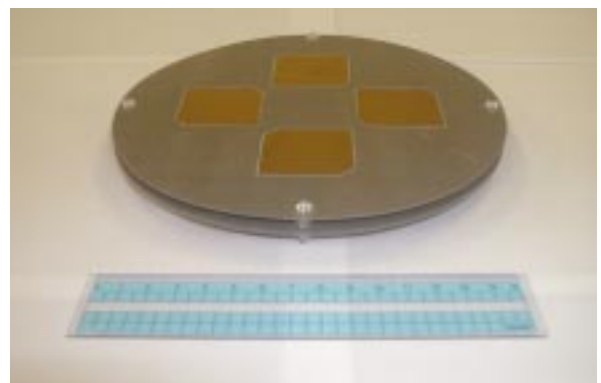
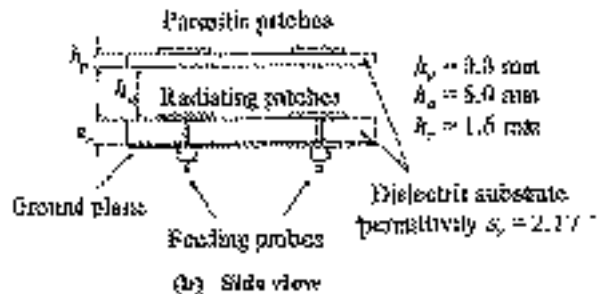
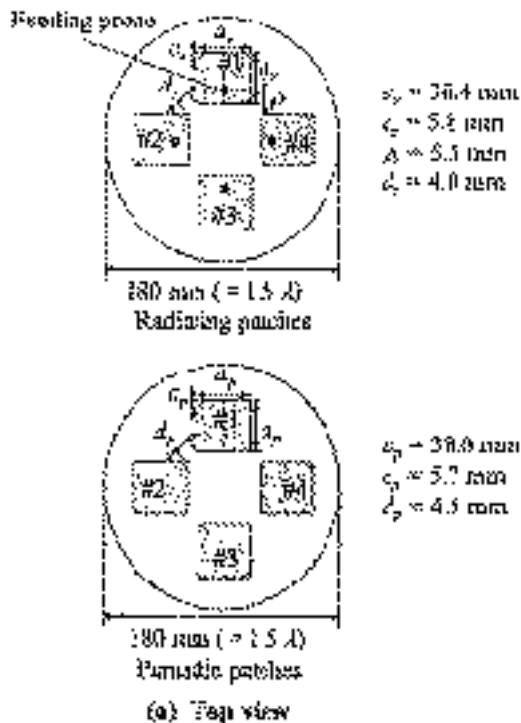


図4

営判断のできる有能な経営者にゆだねることが、現時点でのひとつの方策であるように考えられる。

ひるがえって、「本事業」の活動の成果が、ひとつの評価を受けられるとすれば、このような主体的にビジネスを実施できる中小・ベンチャー企業経営者が不得意である大学や大企業との接点を「本事業」が受け持ち、両者間のアクセスを、より早く、効果的に実施している点にあると考えられる。

## 5. おわりに

以上、専門性の高い中小・ベンチャー企業が「特許流通・技術移転」を経営の道具として駆使し、高い成果をあげている事例を紹介した。これらが軌道にのれば研究開発に弾みがつく上、付加価値の高い新技術・新製品が生まれ易くなる。優れた研究成果・特許を保有する大企業・大学等の技術資産の活用を図る上で、その「使い手」と期待される優れた中小・ベンチャー企業の参入ならびに意識改革が強く求められる。

「特許流通・技術移転」は道具であって、目的ではない。ビジネスがあって、技術移転がある。新製品・新技術に関連する好適なビジネスプランが作成され、その時、他者からの技術の導入が有効であれば、「特許流通・技術移転」が道具として活用されることは言うを俟たない。

特に、ライセンスの好適なビジネスプラン作成の難しさが、「本事業」を進めていく上で、大きな「影」を落としている。ビジネスプランを作成していく上で、市場検討、技術検討、マーケティング検討など複雑多岐に亘る検討が必要であり、中小・ベンチャー企業の経営実態において、「金」の問題が大きくクローズアップされてくる。

雇用の拡大に繋がる新分野・新事業創出は、新技術・新製品の開拓という、常にリスクをはらむ側面を持っており、倒れないで持続的に事業経営を維持していく総合的な経営力が求められる。これらを補完する有効な手立てを模索（知財担保、信託化など）しつつ、この分野に進出、参入する中小・ベンチャー企業が増えていくことが最大のポイントである。

すなわち、「本事業」が公的なサービスとして活動している原点は、経営の道具として「特許流通・技術移転」を活用する母集団としての中小・ベンチャー企業の活発化が狙いである。これらの活動が活発に行われるようになれば、「特許流通・技術移転」の部分は、アウトソー

シングする形でそれらを担う知財取引業者のビジネスも活発化することが期待される。

日本社会のフレキシブルな対応性は、これらの活動にとって好条件である。特許流通アドバイザーの仕事を通じて感じることは、このような積み重ねが、日本製造業再生の一助となるのでは、との期待感である。

本特集号に寄稿させて頂ける事と関連して、蛇足ながら主として審査・審判に携わっておられる方々に以下のコメントを差し上げたい。

ビジネスを優位に進めていく際、競争力を積極的に確保していく上で、独占性、情報開示性など多面的な側面を持つ特許をはじめとする知的財産権の持つ重要性はいうをまたない。総合的なビジネス活用の視点に配慮頂いた上で、その新規性・進歩性等に目を向けて頂ける事を期待したい。

また、知的財産権の活用法のひとつとして、前述した事業が実施されていることに理解を深めて頂くとともに、特許庁における特許関連業務は、審査・審判と違う世界も重要な役割を担っていることをお願いしたい。

なお、この稿を作成するにあたり、独立行政法人 工業所有権総合情報館 情報流通部西村直史部長代理から、有益なコメントを頂き、ここに謝意を表します。

## Profile

稲谷 稔宏 (いなたに としひろ)

昭和43年3月 京都大学大学院工業化学修士  
昭和43年4月 川崎製鉄(株)入社  
技術研究所配属  
昭和53年4月 通産省「原子力製鉄」  
プロジェクト勤務  
昭和62年4月 通産省「溶融還元」  
プロジェクト勤務  
平成6年4月 (株)リサイクルマネジメント勤務  
平成9年9月 (財)日本テクノマート  
(現社)発明協会  
特許流通アドバイザー

