

知財のビジネスでの活用策と 知財人材の拡大策

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

「製造業の活性化」、「国内製造業の空洞化」、「模倣品に対する課題」など知財に関連する、昨今のキーワードの中、雇用を創出するビジネスの振興が求められている。IT技術の革命的な進展・普及などから、商品・製品・技術のライフサイクルの短命化という時代が到来している。そこで、自主技術のみに頼るより、他者との連携を強化して素早いビジネス展開を可能にする手段として、「特許流通・技術移転」が「経営の道具」として有効であるとの認識が高まりをみせている。問題点も種々包含される中で、公的なサービスとしての特許流通支援事業の立場から、これらの手法を駆使して成果を上げつつある事例を紹介したい。

2. 特許流通支援事業ならびに知財を活用するビジネス展開について

2-1 特許流通支援事業

本事業については、本誌前号¹⁾に事業の全体像と効果が報告されている。また、本事業に関連して知財活用の観点からの論文²⁾や資料³⁾がある。参照されたい。ここでは、特許流通アドバイザーの視点から概説する。

2-2 主役は誰か？

特許流通・技術移転を簡潔に表現したスキームを

図1に示す。特許流通事業において、ライセンサー側の技術・特許等のデータベースが整備され、かつ、情報開示の手段としてセミナー、イベントが数多く開催されている。ビジネスを企画し、展開していくためには、上記の情報開示は極めて有効でこの活動も重要である。しかし、ビジネスを企画し事業として展開する事業者が活用できて、はじめて効果を発揮するものである。この事業者が主役である。この主役のビジネスプランの作成・検討の中で、プラン実行の選択肢のひとつとして、「特許流通・技術移転」が「経営の道具」となる。

ビジネスプランを構成する「人」「もの」「金」「時間」の総合的な調整を図る点で、主役の力量が最大のポイントである。大企業、大学、大手の研究機関等は、極めて重要なパートナーであるが、支援する母体であり、脇役である。勿論、ビジネス展開は、総合的なものであり、主役一人で、完遂できるものではなく、各種の連携が重要であることは、論を俟たない。

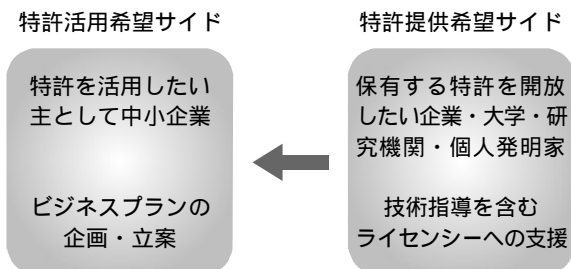


図1 特許流通のスキーム

3. 知財活用の背景と知財環境の劇的な変化

製品・技術のライフサイクルの短命化の到来という背景の中で、他者技術・特許の活用の観点にたてば、その知財環境の多くの変化の中で、重要な2点を以下に示す。

3-1 国の知財推進計画の策定

内閣官房知的財産戦略本部は、知財推進計画2004, 2005, 2006を策定し、国として、知財の活用の観点も含めて効果的な提言を行っている⁴⁾⁵⁾⁶⁾。5-2-2項で、これに関連する事例を紹介する。

3-2 地方自治体の知財戦略の策定

国に続き、地方自治体、主として都道府県レベルで、その知財戦略の策定が検討され、2006年3月時点で、22都道府県で策定済み、15県で策定予定となっている⁷⁾。ビジネス展開において、「金」も重要な要素で、それぞれの地方で、知財活用の点からの助成（例；千葉県の知財活用での資金調達制度融資）が開始されている。中小企業でのビジネスプランの立案、検討で、これらの助成が、知財活用の観点から重要である。都道府県によって、そのインフラに違いがあることから、今後その助成を中小企業が享受することに、都道府県によって差が出てくることが予想される。

4. 特許流通・技術移転の活用のポイント

独自開発ではなく、他者との連携で、ビジネス展開を検討することは、自社内でクローズする範囲を越えて、他者との関係を効果的に実現する方策が必要であることにほかならない。すなわち、「相手」がいることで、その相手との関係を良好に保つ工夫がある。

特許に代表される知的財産権は、財産権のひとつであるが、土地などの固定資産等と比較して、融資の担保能力という点でも、財産権として定量評価し

にくいという一面をもっている。また、特許というソフトな内容で表現される財産権であるため、類似技術との係争、ビジネスで特許を活用していく上で、不安定な要素を包含した脆弱性がある。

これらの脆弱性を、より機能的に展開していくためには、「相手」との関係において、雰囲気や口約束で進めるのではなく、文書で合意した内容を確認しあう事が要諦である。時、場所が変わってくるとビジネス上の環境の変化等により、当初、合意した内容と「ずれ」を生じてくることは、ある意味で、本質的にやむをえない。これを比較的摩擦なく処理して友好的な関係で相手との共同歩調を確保するため、契約という形で文書で合意した内容を確認する事が必要である⁸⁾。

中小・ベンチャー企業においては、ややもすると、ワンマン指導者が、相手との関係も含めて、微妙な人間関係や集団間のなれあいでの計画や運営がなされ、それが禍根の一因となる事がある。限定された少数の意志決定者で、事業判断ができる事は、迅速さでその利点があるが、逆に、よく検討されずに独断で事態を進行していくケースも散見される。これらを、予防し、防止する上でも、「文書」で「契約」の意義を有能な事業者理解を求めたい。複雑、多機能化された事業体系の中で、社会が動いているという一面からも、このことは極めて重要であり、一種の保険証書としての機能を再確認したい。特許流通アドバイザーとして、「ライセンス契約」を通じて、中小企業の経営者に「契約」という考え方を紹介できたことは、本事業の大きな成果であると考ええる。

5. 知財活用の事例

5-1 全国での事例

2006年3月末で、特許流通事業での成約件数が7485件と報告されている¹⁾。これらの件数には、実施権の許諾契約に加えて、その検討の途中段階で締結されることがある秘密保持契約等の契約も件数として計上されている。特許の実施権許諾レベルの案

件のうち、案件内容の情報公開された流通事例が、(独)工業所有権情報・研修館で、発行している成功事例集、⁹⁾¹⁰⁾¹¹⁾にまとめられている。この流通事例を、5つの技術分野(IT、電気、電子、バイオ、食品、医療、機械、加工、土建、化学、材料、生活、文化)別に分類した。また、ライセンサーは、当然、中小企業であることが大半であるが、ライセンサーについて、大企業、中小企業、TLO、個人に分類した。事例数は、多くないが中小企業から大企業に特許流通された事例も整理されている。これらのリストは、紙面の関係で、別紙¹¹⁾にゆずる。それらの事例の中から、筆者が直接、関わった事例の中で、興味深いポイントのある事例について、以下に紹介する。

5-2 興味深い流通事例

5-2-1 各種の技術の特許流通で商品化に活用

ライセンサーである(株)マイクロテック・ニチオン(千葉県)は、バイオ・医療を中心とする分野で検査・分析機器を製造・販売する会社である。同社は、以下に示す流通事例を核に各種の新商品展開を実施している。

(1) 遺伝子検出技術

ライセンサー；(株)東芝(東京都)
利用特許；特許第2573443号他「遺伝子検出法」

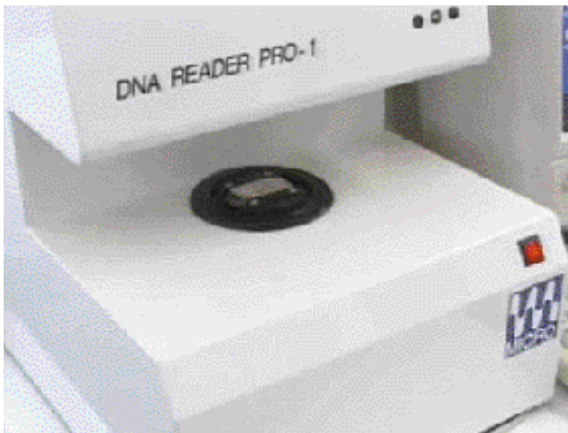


写真1¹³⁾ DNAチップリーダー

経緯；当時(1999年)(株)東芝は、遺伝子分野から撤退するに伴い、同技術の移転展開を模索していた。ライセンサーでは、関連の技術の試作・検討を実施していた段階で、この特許群に注目した最初の企業であった。ノウハウ開示・技術指導を伴う別途契約も締結した流通支援事業の初期の頃の事例である。

(2) 生体切り取り技術

ライセンサー；(株)生体科学研究所(千葉県)
利用特許；出願番号PCT/JPOI/03239 他「生体組織薄切スライス片の作製技術」
経緯；ライセンサーは、動物実験による検査を主業務とする会社であるが、将来の生体の活用方法について上記特許を保有していた。学会活動を通じて知り合った両社は、商品化の得意なライセン

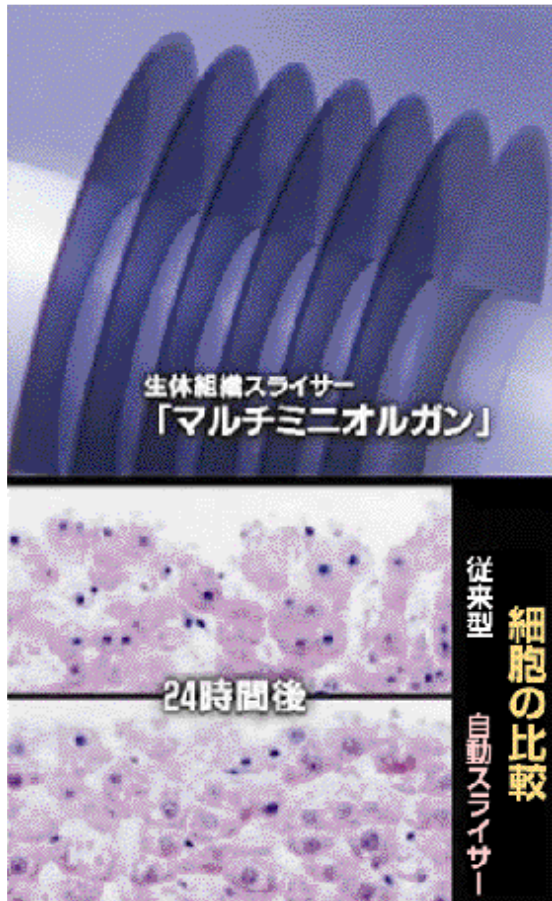


写真2¹³⁾ スライサーと細胞の比較

シーと認識され、許諾契約が締結された。

技術概要；損傷電流を防ぐセラミック刃を丸形にして力を分散し、回転して強度を高め、細胞を傷つけずに切り、その片を組織としての機能が低下しない工夫を加え、動物実験なしで、肝機能検査等が実施できる。

(3) 生体分子吸着層の測定方法と装置

ライセンサー；(独)産業技術総合研究所
利用特許；特開2003 - 42926他「生体分子吸着層の測定方法」

経緯；学会活動を通じて、ライセンサーとライセンサーの研究者が知り合った。ライセンサーが単独で実施していた商品開発課題克服の研究が、ライセンサーとの共同研究に進展し、更に、ライセンサーが装置の商品化に乗り出すことになり、許諾契約が締結された。

技術概要；生体分子を含む水溶液に試料板を浸漬させ、板に吸着した生体分子層を光分析で測定し、その後、板の一部を気相中に露出し、水溶液の落下速度を測定することで、層の特性を解析する。



写真3¹³⁾ バイオリフレクトメーター

(4) 総括

以上の流通事例で、ライセンサーである特許保有者は、その特許を活用して製品化することに困難な立場（研究が主業務 製品化するインフラを保有しない等）にあり、その技術が市場に登場しないケースも考えられた。ライセンサーの持つ力量が、当

該特許をビジネスに結びつける大きな役割を果たした。これは、同社の精力的な活動の賜であり、これが、生きる技術の発掘に成功した主因である。すなわち、精力的に、営業、学会、技術活動を実践しているライセンサーの姿勢が、比較的短時間に、各種の新商品の上市を可能とした。さらに、ライセンサー単独では、達成できない高度な技術レベルを特許流通という道具を駆使して獲得するスタイルは、特許流通を活用する「雛形」となった。また、同社は、国、県が実施している知財戦略事業の支援も受けて、ビジネスプランの検討に磨きがかかったことも、好ましい結果をもたらした一因である。さらに(3)の商品のデザインは、千葉県産業支援技術研究所の支援を受け、まさに、産学官活動の手本となる事例である。

5-2-2 公共調達での知財活用

3-1項で述べた、日本での知財環境の劇的な変化のひとつが、内閣官房が取り纏めている知財推進計画の策定である。特許流通事業でのその活用の顕著な事例を以下に示す。

知財推進計画2005⁹⁾のページ83に「官公需契約において、中小・ベンチャー企業の知財を活用した製品を用いることがその目的達成上合理的と考えられる場合は、当該製品の優先的な調達が積極的に進められるよう運用の改善を行う。また、地方公共団体に対しても同様の措置を講ずるよう促す。(内閣府、総務省、法務省、外務省、財務省、文部科学省、厚生労働省、農林水産省、経済産業省、国土交通省、環境省)」と記載されている。

(1) 国土交通省の事例

案件名称；橋梁診断技術

ライセンサー；(株)ピーエムシー(千葉県)

ライセンサー関連；夷隅町(千葉県)

利用特許；特許第2787121号他「構造物診断用信号調整装置」

経緯；ライセンサーは、総合的な橋梁診断技術を保有し、これまでに全国十数社ならびに第三セク

ターである「いすみ鉄道」に技術移転したビジネスを展開していた。「いすみ鉄道」での成果を踏まえて、その構成市町村である夷隅町が保有する公共建造物の維持管理にライセンサーの特許群の活用を計画した。上記の公共調達の例示として、夷隅町と連携し、また、千葉県が独自に実施しているソーイング事業を利用して、夷隅町内の企業が、ライセンサーの特許を活用して維持管理を実施した。

特徴；構造物の維持管理業務は、それぞれ、地方に分散して存在し、中央から一元的に管理、実施することは効率的でない。一方、地方において、維持管理に必要な技術や人を確保し、管理していくことは容易でない。この事例では、特許で保証された技術を、技術指導を含めた体勢で、地場の企業者を支援し効率的に維持管理できる利点を有している。



写真4¹⁴⁾ 疲労検知センサー

(2) 農林水産省の事例

案件名称；野菜いかだ

ライセンサー；NPO法人水環境再生協会(千葉県)

ライセンサー関連；諫早湾干拓事務所(長崎県)

利用特許；特許第3691051号 他「植物栽培用筏」

経緯；海水や湖沼の水質改善に検討された「野菜いかだ」の方法が、諫早湾水域の水質改善に活用することが企画された。上記、内閣官房との関連で、地場の長崎県企業が、干拓事務所と連携して

ライセンサーから技術指導を受けつつ、水質改善を実施した。

特徴；汚水の浄化という環境分野、汚水中のりんや窒素により成長した野菜の食物、飼料への活用というリサイクル分野、また地域に根ざしたNPOを母体とするという時代の感覚にマッチした案件である。

全国に汚染された水質問題を抱える地域は多い。地方に分散されている同種問題を解決する手段としての活用が期待される。

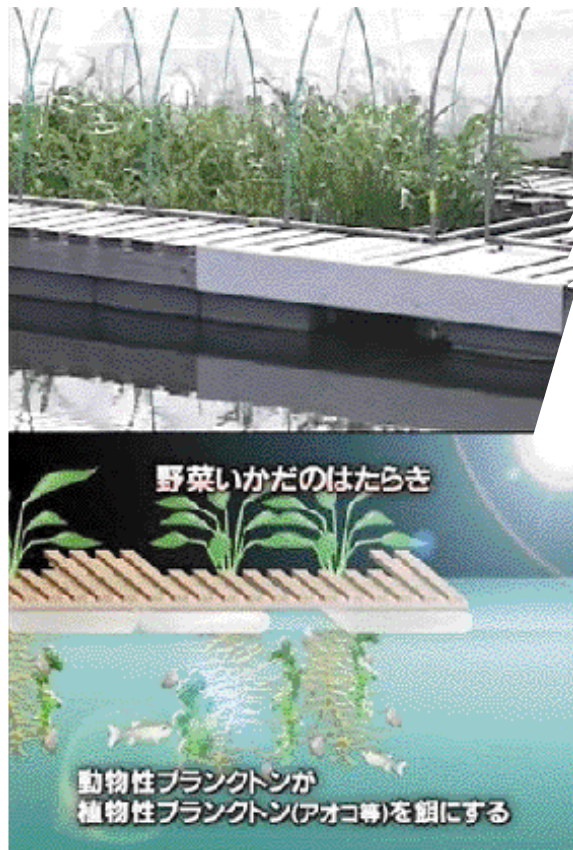


写真5¹⁵⁾ 野菜いかだと野菜の働き

5-2-3 光触媒技術のビジネス展開

日本が誇る光触媒技術のビジネス展開は、技術関係が先行していて、競合関係その他の総合的な問題の解決が難問であるように見える。ここでは、ライ

センサーである(株)サン・メディック(千葉県)での流通案件を活用したビジネス展開を紹介する。

(1) 東陶フロンティアリサーチの特許活用
ライセンサー；(株)東陶フロンティアリサーチ(神奈川県)
利用特許；特許第2756474号 他「光触媒親水方法」

(2) 千葉大学法人特許の活用
ライセンサー；(独)千葉大学法人(千葉県)
利用特許；特開2006-257311号「酸化チタン触媒コーティング技術」
技術概要；微細で高い活性を有する酸化チタン光触媒ナノ粒子の表面を糖アルコール分子と複合化することで粒子が水性溶媒中で安定に分散できる。

(3) 特徴
ライセンサーは、光触媒の活用を模索する多数の企業群の1社である。この事業分野では、東陶がその利用関係においてガリバー的な存在であり、東陶との連携を抜きにして事業展開を検討することは、ある意味で、無意味に等しい。この連携において、包括的な許諾を得たことは、その事業展開において基本的な条件(必要条件のひとつ)をクリアしたことを意味する。

同社は、千葉大学法人が保有する光触媒溶液特許について、特許実施許諾を受け、また、千葉大学に設置が予定されているインキュベーション施設への入居を検討している。

同社は、さらに高度な同技術での展開(たとえば、病原菌への対処を含む医療分野での千葉大学医学研究院との共同研究)¹⁶⁾を模索している。

日本が誇る光触媒技術のビジネス展開のむずかしさとトライすることの意義を同社とともに実感している。多数の選択肢の中から、大手企業や大学との積極的な連携や承認、理解を受けつつ、ビジネスにおいて確固たる位置を占めることが期待される。このビジネス展開の道具として、特許流通・技術移転は、この企業にとって、優れた「経営の道具」である。

5-2-4 話題の分野への展開「再生医療」

案件名称；セラミック被覆医療用器具
ライセンサー；JFEスチール(株)(千葉県)
ライセンサー；(株)ニチオン(千葉県)
利用特許；特開2003-305047号 他「セラミック被覆医療用器具」

技術概要；ステンレスを中心とする現状の医療用器具は、金属特有の生体との誘導電流を含むなじみの悪さを持っている。金属材料に生体に好ましいセラミックを被覆することでその解決を図った。セラミック特有の靱性への不安を払拭するとともに極めて微細な器具へも対応できることに特色がある。

経緯；(株)ニチオンは医療用器具の製造・販売を主とする会社である。将来の再生医療に関連する事業検討を行っていたところ、ライセンサーが保有するセラミック被覆医療用器具の特許群の存在を知り、許諾契約が締結された。

特徴；医療用器具の分野は、病院、大学医学部、厚生労働省等との連携・折衝活動が重要な課題をはらむ、ある種、特殊な分野である。技術的な成果がビジネスに結びつくためには、前記の活動を



写真6¹⁷⁾セラミックコーティングメスと効果の比較

積極的に、効果的に行うことが必須である。ライセンサーの経験と総合的な問題解決能力を生かして、本特許群を活用して、これからの再生医療分野の有力な担い手となることが期待される。ひいては、必ずしも、この業界に精通していないが、優れた知財を創造したライセンサーの保有する特許群が医療の分野で、ライセンサーを通じて大きく貢献できれば、特許流通・技術移転という経営の道具が効果的に機能した事例となるものと思われる。

5 - 2 - 5 個人特許の展開

案件名称；移動体通信用アンテナ技術¹⁸⁾
 ライセンサー；伊藤公一（千葉大学教授、千葉県）
 ライセンサー；ハリマ産業（株）（千葉県）
 利用特許；特願2003 - 014301「移動体通信用アンテナ」
 特徴；内容は本誌2004年1月16日号、ページ105を参照されたい。

ライセンサーが、伊藤教授の持つ特許の実施権を確保していることは、ライセンサーの新ビジネス展開を進展させる上で、知財活用の観点から、競合相手との競争において有利な立場を占めることができる。これは、特許という脆弱ではあるが、展開力が期待できる特許権の持つ特性のひとつであろう。ライセンサーである個人にとって、ビジネスを進めていくインフラを有していないのが、常であり、信頼

関係に結ばれた有能な中小企業事業者との連携は、いろいろな意味で好ましい形であると理解できる。

将来的なビジネス展開を検討する際、ややもするとそのリスクの大きさのみが強調されて、将来的な期待を込めた布石を打てない事が多い。この案件が、実りある成果を上げることが期待したい。

5 - 2 - 6 知財活用による中小企業の体質改善

案件名称；プレス機補修技術²⁰⁾
 ライセンサー；マツダ（株）（広島県）
 ライセンサー；しのはらプレスサービス（株）（千葉県）
 利用特許；特許第3118202号「スプライン部摩耗の補修方法」
 特徴；内容は本誌2001年8月6日号、ページ28を参照されたい。

知財活用の観点から、ライセンサーが思いつかない着想の特許をライセンサーからの特許流通で導入し、ビジネス的にも成果を上げていることは本事業の有効性をわかりやすく説明できる事例として好ましい。さらに、本案件の有効性は、ライセンサーである企業において、社長が情報開示²¹⁾しているように、知財の持つ意味が、社内ですっかりと把握され、従業員の志気にも好影響をもたらすと同時に、同社において知財を創造する活動に発展している点が特筆される。このような事例が蓄積されることにより、実質的な知財関連人材が増大することを期待したい。

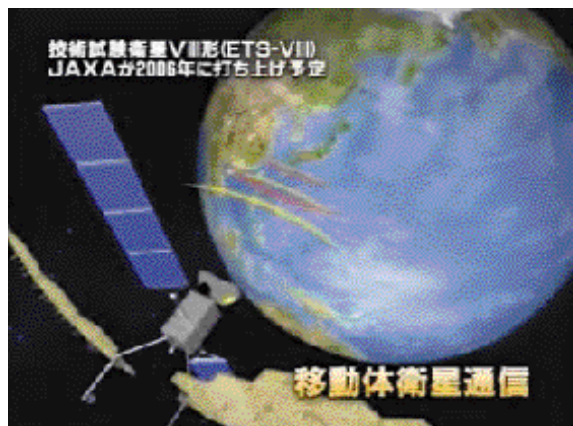


写真7¹⁹⁾ 移動体通信システム

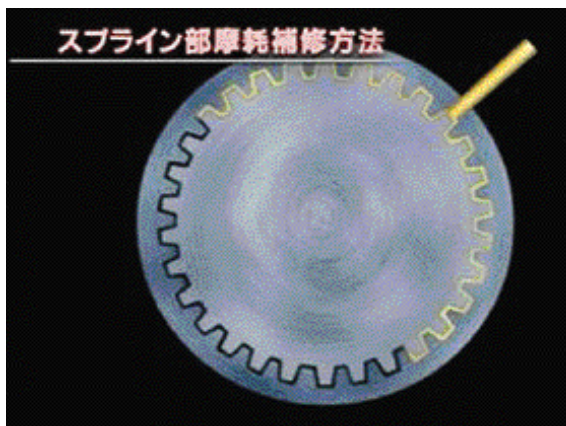


写真8²²⁾ プレス補修方法

5-2-7 大企業の優れた特許の全国展開例

(1) 遺伝子特許

ライセンサー；(株)東芝

ライセンサー1；マイクロテック・ニチオン(株)
(千葉県)

ライセンサー2；(株)ティーユーエム(千葉県)

ライセンサー3；(株)ミレニアムゲートテクノ
ロジー(大阪府)

利用特許；前出

特徴；それぞれ、ライセンサーに応じて、その特許流通の意味は、異なるが、ビジネスを展開していく上で、同特許の許諾を受けておくことが得策であるとの判断から実施された。技術分野の広い特許の場合は、いろいろなビジネス展開のもとで、同一特許の活用が実施される。

(2) 抗菌性に優れたメッキ処理技術²³⁾

ライセンサー；(株)神戸製鋼所(兵庫県)

ライセンサー1；(株)高秋化学(新潟県)

ライセンサー2；(株)佐和鍍金工業(兵庫県)

ライセンサー3；(株)緒方工業(熊本県)

ライセンサー4；(株)新西工業(福岡県)ほか

利用特許；特開2002-344997号 他「抗菌性に優れたメッキ処理技術」

特徴；技術に優れ、且つ、時代の要請に合ったケースでは、各地でその技術の活用が展開される。本件もそのひとつである。メッキに関連する業態



写真9²⁴⁾ 抗菌メッキのメカニズム

は、それぞれの地域で、その需要を満たすことが効果的であり、ライセンサーの特許を活用して各地域で抗菌性のメッキが実施されている。このようなケースでは、ライセンサー側のきめの細かい支援のあることが、ポイントである。

5-2-8 特許流通での複合移転事例¹⁸⁾

案件名称；橋梁診断技術

内容；本誌2004年1月16日号ページ102を参照されたい。

特徴；(株)ピーエムシー(千葉県)は、技術導入するという観点、ビジネスを展開するための技術開放という観点で、特許流通を極めて効果的に活用している企業のひとつである。同企業の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仕組みは、大学や公的研究機関等が持つ特許の自社への移転だけでなく自社特許の移転先の発掘や移転手続きを進める上で非常に役立った。零細なベンチャーでは、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。」

6. おわりに

ビジネスを効果的に、企画し、実施していく上で、自主開発のみから脱皮して「特許流通・技術移転」を道具として、他者の技術を活用するという選択肢を有効に実証した事例を示した。

これらの5-2-1から5-2-8に示した流通事例を「雛形事例」として、各業種、技術分野で、活発な知財関連活動が、惹起されることを期待したい。知財活動を活性化させ、ひいてはビジネスが活性化し、成果を上げていい思いをした企業が増え、また、その周りの企業にそれらが波及することが眼目である。

本号に寄稿させて頂くことと関連して、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。

本稿で、述べたごとく、ビジネス展開で、知財の果たす役割は、年々、その重要性を増している。それは、ビジネスを効果的に実施する体勢のなかで、特許が独占性あるいは競争的優位性ならびに、公的な立場からの情報開示性をもっていることによる。

国、地方自治体の知財政策の進展、また、知財人材の育成など特許庁を取り巻く環境の変化は著しい。

そのような環境の中で、本事業は、単なる実施許諾の斡旋だけでなく、中小企業とその経営者を知財に目覚めさせるという役割を担ってきたと考えられる。繰り返しになるが「特許流通」は「経営の道具」なのである。本事業は「経営の道具」として「特許」をどのように活用するかを具体的に支援する事業である。

そのような観点に立って審査・審判に具体的に関係している案件が、ビジネスの場で、総合的にどういう位置を占めるかという観点も視野に入れて頂けることを希望したい。

本稿での中小企業の活動と関連して、審査官・審判官の方々の中小企業に対する目線についてのコメントを以下に示す。大企業というインフラが、知財という観点からも、ビジネスを支えている観点からも重要であり、また、そこではしっかりとした知財内容が組み立てられていることは理解できる。さて、知財という視点に立てば、知財を創造する原点は、大企業といえども従業員である個人・個人のアイデアであり発想である。

本稿において、知財を有効に活用する中小企業の事例を紹介したが、審査官・審判官の方々は、中小企業の持つビジネスを創造していく力、発想する力を大きな目線でとらえて、「いい審査・審判で技術を生かす」という意識を持って頂きたい。官の立場で、公平な審査・審判を行っていく上で、特許がビジネスの場でどう活用されているかという視点を持つために、日々、日常の社会現象を観察し、特許と社会の関係を見抜く力を、自身で育てていくことが肝要であると思う。

中小企業というカテゴリーは、必ずしも、審査官・審判官にとって好ましい存在ではないかもしれ

ない。たしかに、総合的な力量を発揮できない中小企業のケースも散見される。しかし、特許制度の下では、中小企業も個人も大企業と平等であり、かつ、次代を開くエネルギーを持っているのも彼らであり、知財を有効に活用するような事例を作り上げたり、熱意を持って、仕事を実施しているのも彼らである。できるだけ彼らとの直接的な接点を持ち、彼らの情熱に共感を感じて頂きたい。知財にまだまだ疎い中小企業もある。しかし、技術開発型の中小企業が、知財的に素人とみるのは間違いである。ひとくくりにできない幅の広さを中小企業は持っている。技術を発想し、育てるのは発明者や事業者だが、特許という法的な保護を与えるのは、審査官・審判官である。その特許権は、彼らを元気づけ、勇気付ける。特許の大切さを数多くの中小企業の実業者は肌で、気づき始めた。これまで以上に、審査官・審判官の方々は、ビジネスの目線で良い技術を見抜き、特許を付与するするセンスが求められていると思う。

特許審査迅速化計画などの報道を耳にして、審査官・審判官が置かれている状況の厳しさを思うとき、また中小企業の現場で、開発・事業化に向けて懸命に努力している優秀な実業者に思いをさせ、両者が波長を合わせていくことが、「知財立国」を標榜する国の目標に向かう着実なひとつの一步であると信ずる。

特許流通アドバイザーとして主として、中小・ベンチャー企業の方々との接点での私が彼らから受けた印象を素直に表現したつもりであるが、必ずしも真意が伝わらないのではないかと恐れもあるが、ご寛恕頂きたい。

なお、この稿を作成するに当たり、特許庁西村直史審判官、芦原康裕審判官、泉卓也審査官、(独)工業所有権情報・研修館流通部関係者から、有益な助言を頂きました、ここに謝意を表します。

また、知恵の輪ニッポンをはじめ、本特許流通事業の展開に多面的な協力を頂いている各位に、心からの謝意を表します。

文献

- 1) 特許流通・技術移転の効果；特技懇、野村伸雄、2006/11/1，No.243,p1-9
- 2) 特許流通・技術移転と知的財産活用；特許研究、西村直史、2005/3,No.39,p42-53
- 3) 特許流通ハンドブック；2006/11/15、中央経済社発行
- 4) 知的財産戦略本部；知財推進計画2004
- 5) 同；同 2005
- 6) 同；同 2006
- 7) 知的財産戦略推進事務局・地域情報ホームページ；<http://www/ipr.go.jp/chiiki.html>
- 8) (社) 発明協会；産業財産権標準テキスト流通編、2004/2,p87
- 9) 情報・研修館；特許流通成功事例集2003
- 10) 同；同 2004
- 11) 同；同 2005
- 12) 特許流通ハンドブック；2006/11/15、中央経済社発行、12 - 5章 事例の分類と整理、p623-633
- 13) 知恵の輪ニッポン 2005年第1回
バイオ機器 マイクロテック・ニチオン
- 14) 同 2005年第8回
橋梁診断 ビーエムシー
- 15) 同 2006年第6回
野菜いかだ NPO水再生協会
- 16) 同 2006年第12回
光触媒 サン・メディック
- 17) 同 2006年第2回
セラミック被覆医療材料 ニチオン
- 18) 知財の活用によるビジネスの活性化；特技懇、稲谷稔宏、2004/1/16,No.231,p99-106
- 19) 知恵の輪ニッポン 2005年第13回
移動体通信アンテナ 伊藤公一ーハリマ産業
- 20) 技術移転の成功例；特技懇、稲谷稔宏、2001/8/6,No.218,p25-32
- 21) 特許が企業にもたらした効果；特許庁、とっきよ、篠原敬治、平成17年1・2月号、NO366,p38
- 22) 知恵の輪ニッポン 2005年第6回
プレス機補修技術 しのはらプレスサービス

- 23) (独) 工業所有権情報・研修館；特許ニューズレター、成功事例レポート、2004/2/15
- 24) 知恵の輪ニッポン 2005年第12回
抗菌メッキ 神鋼

追記；

知恵の輪ニッポンは、以下のホームページアドレスで、それぞれ視聴できる。

<http://www.co-ip.jp/>

Profile

稲谷 稔宏 (いなたに としひろ)

- 昭和43年3月 京都大学大学院工学修士
- 昭和43年4月 川崎製鉄（現JFEスチール）入社
技術研究所配属
- 昭和53年4月 通産省（現経産省）「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)日本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

