

# 特許流通と 知的財産取引ビジネス

特許審査第四部情報処理 情報セキュリティ室長 鳥居 稔

## はじめに

現在、我が国では、我が国産業の国際競争力を強化し、持続的な経済成長を実現するために、イノベーションの促進が重要になっており、その実現に貢献するための知的財産システムを構築するための様々な取組が行われています。

企業の経営環境においては、国際競争の激化・新商品寿命の短期化に伴って技術開発のスピードアップや、顧客ニーズに対応した新製品を迅速に創出することが不可欠となり、自社に無い技術は外部に広く求めて積極的に技術導入・ライセンスインすることの必要性が高まってきています。また、知的財産権の活用による企業収益の最大化要求からは、技術ニーズを持つ他社を探し出して自社技術の提供・ライセンス供与を行うことが重要となってきています。

加えて、昨年夏以降、金融危機を背景に、世界規模で企業の事業環境が激変しており、このような状況下においてこそ、我が国企業、特に開発資金・人材リソースに制約の多い中小企業は、グローバルな競争環境を視野に入れて、知的財産を活用した外部技術の導入や、特許化技術の他社への技術供与、即ち、『特許流通』による事業革新に取り組むことが期待されます。そして、このようなオープン・イノベーションに即し

た企業戦略を支える知財基盤を整備することは、我が国の重要課題となっているのです。

## 1. 知的財産を活用した事業展開支援:特許流通促進事業

中小企業や大学等が、特許権等の産業財産権を活用する際に利用することができる特許庁の支援策の一つに、独立行政法人工業所有権情報・研修館 (INPIT) が実施している『特許流通促進事業<sup>1)</sup>』があります。

本事業は、我が国における『特許流通』を促進し、知的財産を活用した企業の事業化を支援することを目的として1997年に開始されました。これまでに本誌で事業全体像と効果が紹介されています<sup>2)</sup>。

## 2. 特許流通アドバイザーの支援活動と成果

事業の中心となるのは、特許流通・技術移転に関する専門家である特許流通アドバイザーが、中小企業や大学等に対して特許流通に関する支援を行うものです。特許流通アドバイザーには、大手企業等において、技術開発・技術営業やライセンス交渉などの技術移転に関する経験をもった者がなります。INPITから地方自治体・TLO等に派遣されて、県の知的所有権センター

1) 特許流通促進事業ホームページ <http://www.ryutu.inpit.go.jp/>

2) 稲谷稔宏、「知財のビジネスでの活用策と知財人材の拡大策」、特技懇no.244 (2007.1.30)

野村伸雄、「特許流通・技術移転の効果」、特技懇no.243 (2006.11.9)

稲谷稔宏、「知財の活用によるビジネスの活性化」、特技懇no.231 (2004.1.16)

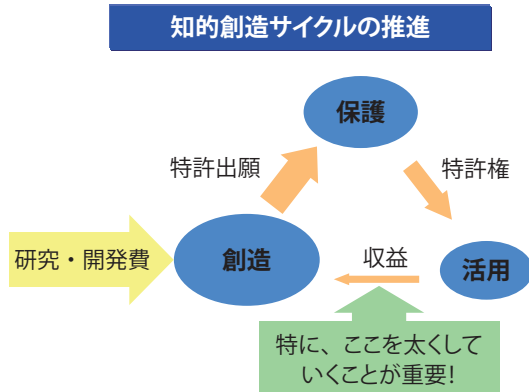
やTLOを拠点に、日々数多くの企業、大学、工業技術センター等の研究機関を訪問して支援活動を行っています。支援活動は無料で行っています。

支援活動の内容は、主に、知的財産を活用した事業展開に関する相談から始まり、他社に提供可能な特許技術シーズの発掘／他社からの特許技術導入ニーズの把握、両者のマッチングのアドバイス、特許譲渡・特許ライセンス等の契約成約の支援、成約後の事業化に関するアドバイスです。これらの支援活動は、たった

一度のアドバイスで完結することは極めて少なく、訪問先企業における試験・技術開発の進展や特許庁への手続、更には特許ライセンス契約成約後の事業展開に応じて、何度も企業を訪問して段階に応じた支援を行います。

初めて訪問する企業で、中小企業の場合は多いことなのですが、経営者に“特許”の知識がない場合には、「特許流通」の前に“特許”を説明することから始めることになります。特許流通アドバイザーは、地域の中

### 特許流通促進事業の背景と三本柱



特許は使ってこそ意味のあるもの。  
しかし、我が国における特許の活用は低調。  
特許の活用を促進していくことが  
産業活性化のために極めて重要。

#### 人材活用による特許流通の促進

- 特許流通アドバイザーの派遣
- 技術移転に関わる人材の育成支援

#### 開放特許情報の提供・活用の促進

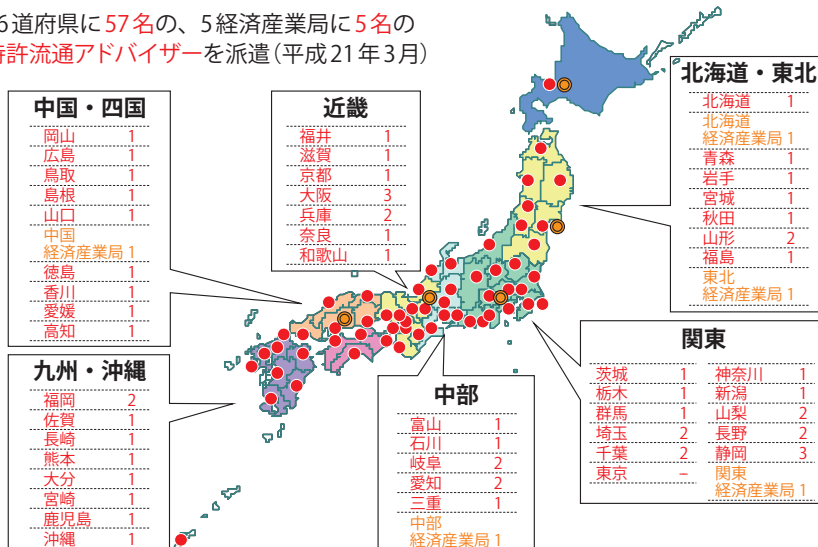
- 特許情報活用支援アドバイザーの派遣
- 特許流通データベースの整備

#### 知的財産取引業者の育成支援

- 知的財産権取引業者データベースの提供
- 特許ビジネス市の開催
- 国際特許流通セミナーの開催
- 特許流通講座(基礎編・実務編)の開催
- 特許流通シンポジウムの開催

### 平成20年度 特許流通アドバイザー派遣状況(地域)

46道府県に57名の、5経済産業局に5名の  
特許流通アドバイザーを派遣(平成21年3月)



小企業や研究機関に、知財マインドや特許の有用な活用方法などを普及啓蒙するという重要な役割も担っています。

特許流通アドバイザーは全国に106名展開しており(2009年3月時点)、全国的な人的ネットワークが構築されています。シーズとニーズのマッチングは全国レベルで複数の特許流通アドバイザーの間で多数行われています。

### 成約件数、累計10,000件突破!

これまでに、企業間、大学から中小企業等への特許流通が数多く成功しています。特許流通アドバイザーの支援により成約した特許譲渡・特許ライセンス等の契約締結数(成約件数)は、2008年度1,452件です。この成果は、24,737件の企業訪問から生み出されました。一人当たりで見ると、特許流通アドバイザーは1年間に233件の企業訪問をして、13.7件の契約締結を

### 平成20年度 特許流通アドバイザー派遣状況(TLO)

**TLO37機関に44名の  
特許流通アドバイザーを  
派遣(平成21年3月)**

(参考) 承認TLO: 48機関  
認定TLO: 4機関

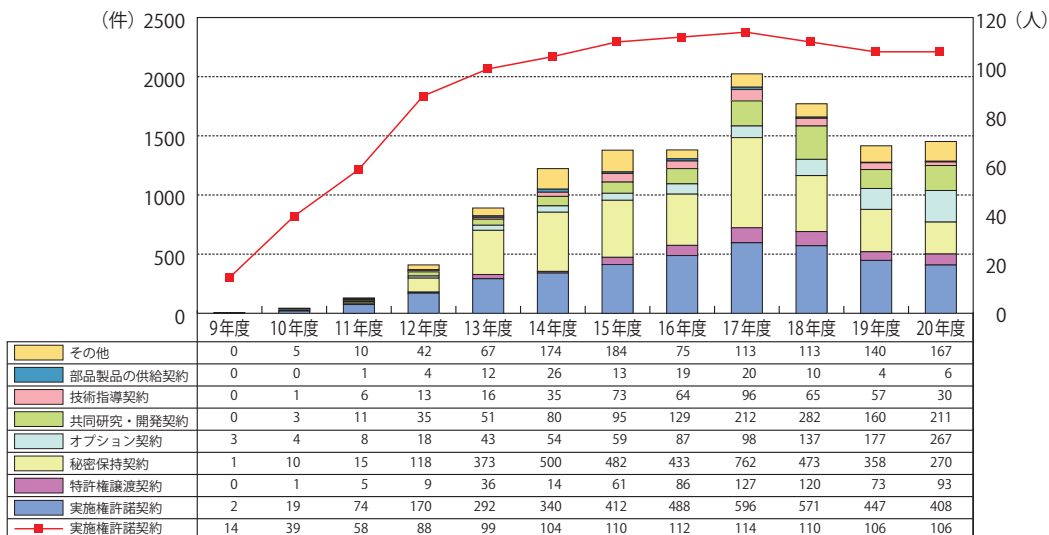
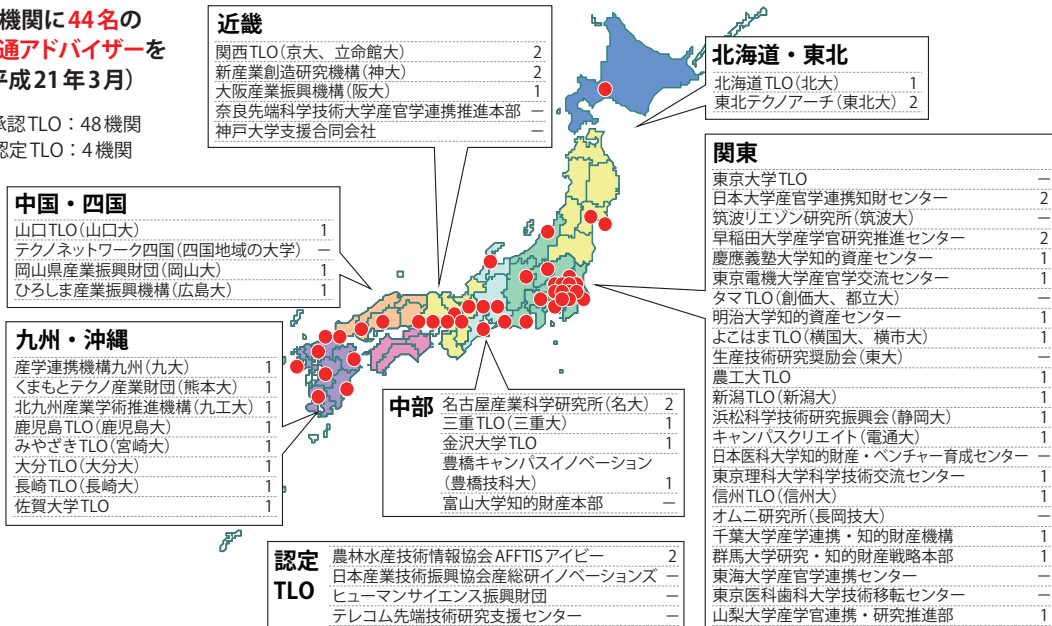


図1 特許流通アドバイザー成約件数の推移  
(資料:情報・研修館(INPIT)作成)

支援しています(図1)。事業開始からの累計は1万件を突破して12,124件となりました。

### 経済的インパクト3,000億円超!

また、これらの特許流通から事業化に成功した事例も多くあります。本事業からは約3,003億円の経済的インパクトが生み出されました(2008年12月末時点の成約11,770件についての調査結果)。経済的インパクトは、ライセンサー及びライセンシーに成約案件についてヒアリング調査をして算出したもので、具体的には、導入した特許技術に基づき製造した製品の売上高、製造のための開発・投資費用、ライセンス収入、本案件のために新規雇用した人件費の合計額です。

例年、上位10位までの地方自治体別の経済的インパクトを公表しています(図2)。東京都の経済的インパクト970億円は、他の道府県と比して圧倒的に大きくなっています。大企業本社及び大学TLOが東京都に集中している状況を反映しています。

### 3. 都道府県別の実績と先進的な取組

我が国全地域において特許流通の促進を図ることは、地域の新たな中小企業の発展の契機となるため、各都道府県の産業振興や中小企業支援の一方策として重要な役割を果たしています。

現在、全国9ブロックの地域知的財産戦略本部が中核となって、各地域の特性に応じて策定した地域知的財産戦略推進計画が着実に実行されています。また、各地方公共団体が地域知的財産戦略本部と連携して独自の知的財産推進計画を策定(平成21年3月時点で38都道府県3政令指定都市が知的財産に関する推進等を策定)し、地域における知的財産活用を推進しています。

本事業は、これら各地域の知的財産推進計画中に位置付けられており、各地方公共団体の予算規模や人員構成等により様々な体制・スキームで実施され、その成果も様々な状況にあります。

#### 〔知財ポテンシャルと成約件数〕

地域別に特許流通の状況をみるとどうでしょうか。我が国の特許出願件数は大企業によるものが大部分を占め、また大企業の本社所在地が大都市圏に集中していますので、都道府県毎に知財ポテンシャルは大きく異なります。都道府県の取組状況や成果を単純に比較しないように、『地域における特許流通の取組状況に関する調査研究』報告書(2009年3月)<sup>3)</sup>では、成約件数と経済インパクトを比較しました。

まず、各都道府県別の特許出願件数(2008年出願件数)は、東京都、大阪府、愛知県、神奈川県、京都府の上位5都道府県で全国の85%を占めています(特許行

図2 上位10都道府県の経済的インパクト

順位	1997-2005		1997-2006		1997-2007		1997-2008	
	都道府県名	インパクト金額	都道府県名	インパクト金額	都道府県名	インパクト金額	都道府県名	インパクト金額
1位	東京都	785億円	東京都	868億円	東京都	913億円	東京都	970億円
2位	群馬県	138億円	群馬県	183億円	群馬県	193億円	群馬県	199億円
3位	北海道	129億円	北海道	131億円	北海道	134億円	大阪府	155億円
4位	大阪府	99億円	大阪府	113億円	大阪府	131億円	福岡県	136億円
5位	静岡県	78億円	静岡県	98億円	静岡県	112億円	北海道	135億円
6位	新潟県	63億円	福岡県	75億円	福岡県	99億円	静岡県	121億円
7位	兵庫県	48億円	新潟県	65億円	新潟県	66億円	京都府	82億円
8位	山口県	43億円	埼玉県	59億円	埼玉県	64億円	兵庫県	69億円
9位	埼玉県	43億円	兵庫県	54億円	兵庫県	63億円	埼玉県	69億円
10位	愛知県	41億円	山口県	49億円	山口県	55億円	新潟県	66億円

3) INPIT平成20年度特許流通調査事業として、アビームコンサルティング株式会社が実施したとめた報告書。

政年次報告書2009年版)。

本事業の支援対象は中堅・中小企業、大学・研究機関が中心ということを考慮して、特許出願件数から大企業の特許出願件数(上位企業200社の特許出願件数)を差し引いた2003～2006年の累計出願件数を算出すると、東京都(累計107,156、対全国比18.7%)、神奈川県(93,962、16.4%)、大阪府(88,283、15.4%)、愛知県(63,900、11.1%)となります。上位4都府県の特許出願件数が全体の61.6%を占めています。その他の道府県の特許出願件数の対全国比は0.1%～4.6%であり、地域における特許流通の成果はこのような知的財産ポテンシャルにより大きな影響を受けています。

この都道府県別の特許出願件数と、特許流通アドバ

イザーの支援により締結された成約件数の直近5年間(2003.10-2008.9)累計値と並べると図3です。成約件数では、栃木県や岐阜県などの大都市圏近県に加えて、山形県や秋田県などの地方部での成約件数が多くなっています。

〔事業所数と経済的インパクト〕

成約件数をライセンサー／ライセンシー候補となる都道府県別の企業数(製造業及び情報通信業で従業員5名以上の事業所数)と比較したのが図4です。この対事業所数成約件数比率では、佐賀県、徳島県、秋田県、山口県、山形県が上位となっています。都道府県別の経済的インパクトの値と重ねてあります。

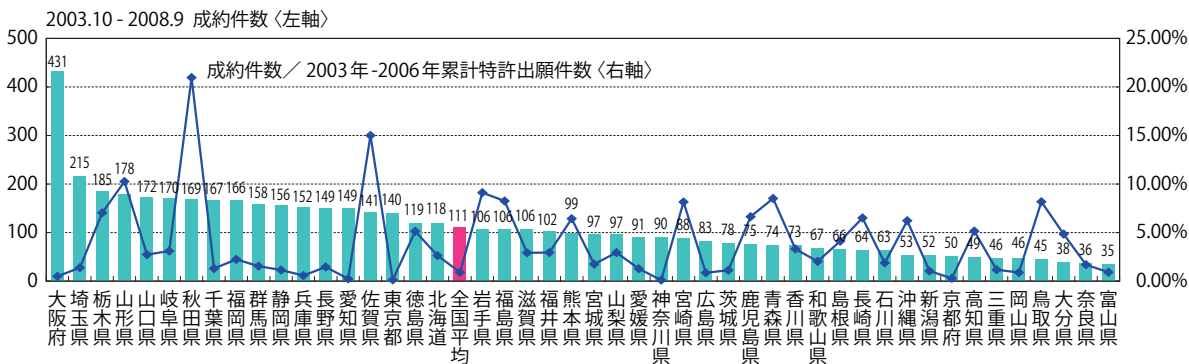


図3

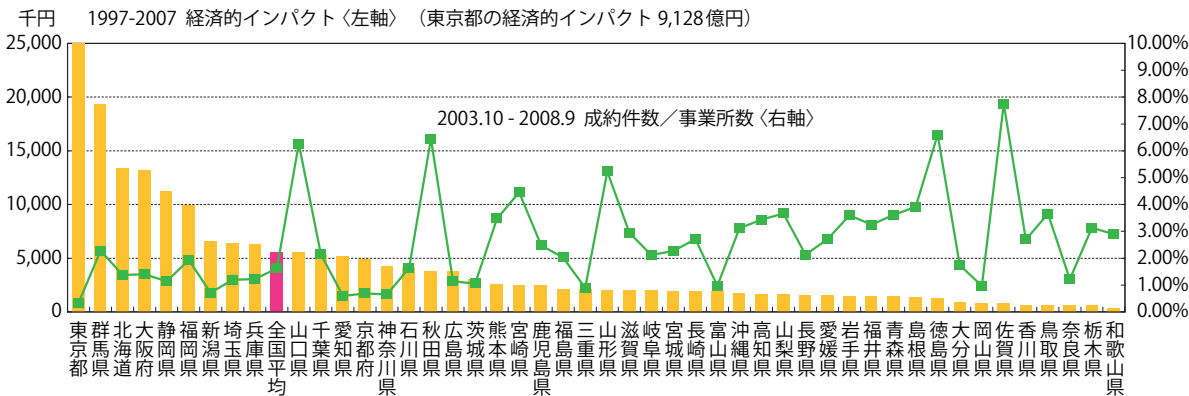


図4

### 〔地域における先進的な取組〕

地方公共団体における実施体制・スキームで先進的な取組事例を紹介します。

#### ○岩手県・栃木県：中小企業支援ワンストップ

岩手県では、岩手県知的所有権センター、岩手県工業技術センター、いわて産業振興センターが同一建物内に設置されており、栃木県では、栃木産業プラザ内に栃木県産業技術センター、栃木県知的所有権センター、とちぎ産業交流センター及び栃木県産業振興センターが設置されている。両県とも、知的財産・技術・経営に係る支援組織が同一建物内に集積され、知的所有権センターを窓口として、中小企業等の利用者へのワンストップサービスを可能としている。

#### ○埼玉県：知的財産総合サービス

埼玉県では、知的財産に関する相談に対応する諸組織を、知的財産総合支援センター埼玉の1カ所に集約させて知的財産に関する利用者へのワンストップサービスを可能としている。同センターには、県が独自に採用した知的財産アドバイザーも相談サービス等を提供している。

#### ○大阪府：公的団体との強い連携

大阪府では、大阪府立特許情報センター内に、INPIT大阪閲覧室、発明協会大阪支部、近畿経済産業局特許室、関西特許情報センター振興会、日本弁理士会近畿支部が設置されており、知的財産に特化した公的団体との強い連携を構築している。大阪府が保有する開放特許情報の管理・提供も行っている。

## 4. 特許流通事業化の成功類型

本事業は、シーズ・ニーズのマッチングとライセンス契約締結を支援することに留まらず、特許流通から事業化を成功させることを目的としています。特許流通によって事業化に成功した要因はどのようなものがあるのか、『特許流通事業化事例からみる特許流通促

進事業の在り方に関する調査研究』報告書（2009年3月）<sup>4)</sup>では、特許流通アドバイザーの支援により成約した平成16年度以降の事例6,592件の中で、特許権譲渡契約及び実施許諾契約にまで至った事例2,381件について、特許流通アドバイザーへの追加調査及び企業経営者へのヒアリング調査を行いました。

### 事業化に成功した事例は28%

経済的インパクト調査の投資額や売上高データを用いて、2,381事例を事業化に至った事例と事業化に至らなかった事例に類型化できます。以下の類型A～Eとなります。

類型Aは事業継続中の事例677件（全体の28%）。この類型の内訳は、A1売上高が投資額を超えないもの454件、A2売上高が投資額を超えないもの223件。A2については、今後時間が経過するにつれて売上高が成長する可能性が高いと予想できる案件も多いです。

類型Bは事業準備中の事例1,057件。この類型の内訳は、B1製品販売中（売上げがまだない）もの222件、B2製品開発中のもの510件、B3開発検討中のもの325件。

特許権譲渡契約及び実施許諾契約は、ライセンサーがライセンサーの特許技術を活用する意思が明確になった結果のものと考えられますから、類型Aと類型Bの事例は全体の73%という高い割合を占めます。

なお、類型Cの事業中止事例は、何らかの理由で事業が中断した事例ですが、一時期は売上高が計上されている事例もあります。その他とした事例は、ライセンサー或いはライセンサーの都合により回答が得られない等の理由により、他の類型に分別できなかった事例です。

2004.4-2008.9 成約案件数6,592.
特許権譲渡・実施許諾契約数2,381
A 事業化事例 ……………677 (28.4%)
B 事業準備事例 …………… 1057 (44.4%)
C 事業中止事例 ……………103 (4.3%)
D 不事業化事例 ……………474 (20.0%)
E その他…………… 70 (3.0%)

4) INPIT平成20年度特許流通調査事業として、社団法人発明協会が実施したとめた報告書。

A事業化事例とB事業準備事例における企業規模・類型、技術分野の状況をみると図5、図6となります<sup>5)</sup>。事業開始当初は、特許流通アドバイザーの支援活動は、大企業の未利用特許を中小企業へ移転することを意図していましたが、中小企業や研究機関の特許シーズ提供意識の向上と、中小企業経営者の技術導入意欲の高まりを受けて、中小企業から中小企業への特許流通、TLO・研究機関から大企業・中小企業への特許流通が非常に多くなっています。

一般に大学・TLOの技術は、基礎技術等の研究の上流(川上)に位置しており、製品開発や事業化の下流(川下)に至るまでに時間がかかる技術が多いと言

われています。TLOのB事業準備事例は、B1:446件、B2:221件、B3:172件の計839件で、TLOのA事業化事例158件の5.3倍となります。大企業や中小企業のA事例とB事例と比較すると、事業準備段階の割合が高いことをみても、事業化までに時間がかかっている傾向が分かります。

### 事業化に成功する要因は

事業化に至るまでに効果がある要因として、以下の事項が挙げられます。

- ①川上から川下までの一貫した支援
- ②日常的企業訪問等によるニーズ・シーズの把握

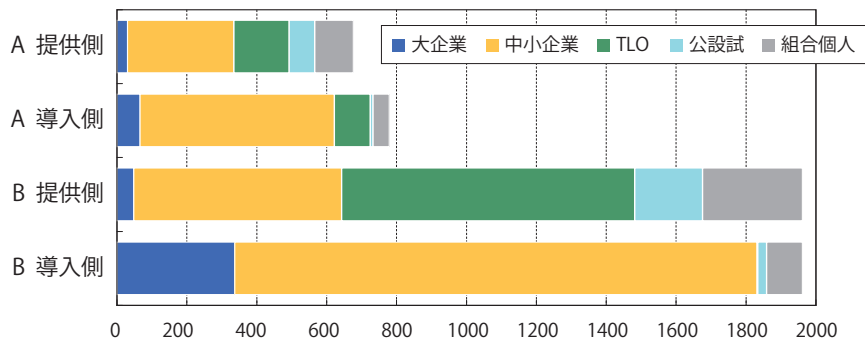


図5 A事業化案件とB事業準備案件における企業規模・類型

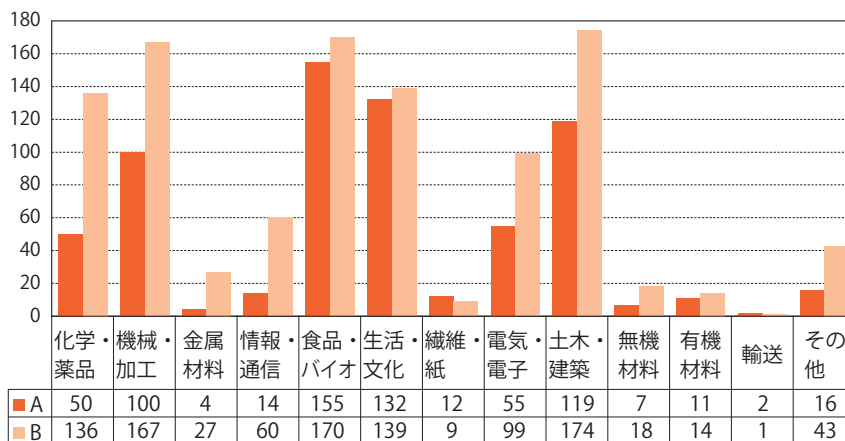


図6 A事業化案件とB事業準備案件の技術分野

5) 複数のライセンシーとの間でライセンス契約が成約した案件が多いため、提供側(ライセンサー)企業数と導入側(ライセンシー)企業数の合計値は、上記のA、B事例数と一致しません。

- ③特許流通アドバイザー間のネットワークを活用した支援
- ④企業経営者に対する日常的関わりの中での知財コンサルティング
- ⑤技術シーズの完成度
- ⑥技術シーズとライセンサーの属性との適合性
- ⑦中小企業支援施策など他の施策とのつながり

### シーズ先行かニーズ先行か、相性は

上記要因の①～④に挙げられているように、特許流通アドバイザーの支援内容が事業化までの大きな要因となっています。その中心的業務である、ライセンサーとライセンサーのマッチング支援についてマッチング類型をみると図7となります。

既存の取引関係やライセンス交渉中の関係が無いライセンサーとライセンサーの間を、特許流通アドバイザーがマッチング支援した割合が、A事業化事例で約

60%、B事業準備事例で70%になります。

また、A事業化事例の中では、最左の「導入側にシーズ紹介(ニーズ先行)」、つまり「導入側(ライセンサー)のニーズに対して、特許流通アドバイザーが提供側(ライセンサー)のシーズを探して紹介」の類型がB事業準備事例より大きな割合を示しています。「導入側がシーズ指定(ニーズ先行)」の類型も含めて考えると、ニーズ先行型が事業化に至る可能性が高いということが示されています。

上記要因⑥について、マッチング支援の際のシーズと導入企業の相性を分析すると図8になります。導入側企業の既存プロセスで製造が可能なシーズ、導入側企業の業種範囲内で転用可能なシーズである場合は事業化に至る事例が多いことが示されています。また、⑤技術シーズの完成度が高く、⑦中小企業支援施策などの他の施策とのつながりが高い、という事例が事業化に至ることが多くなります。

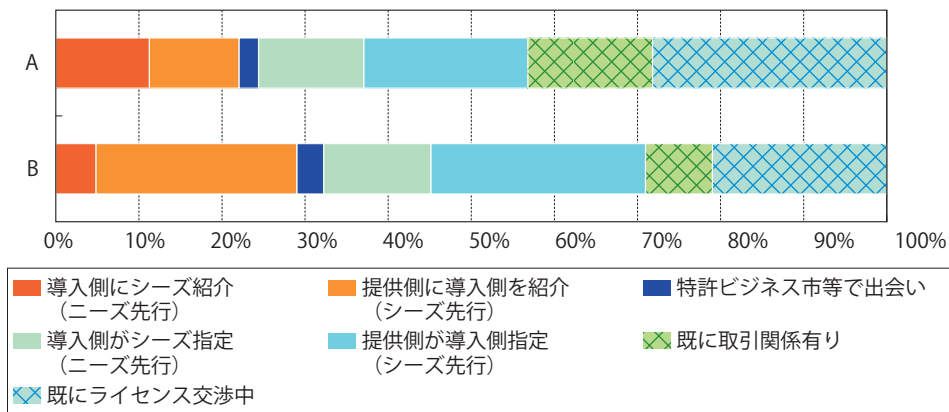


図7 A事業化事例とB事業準備事例におけるマッチング類型

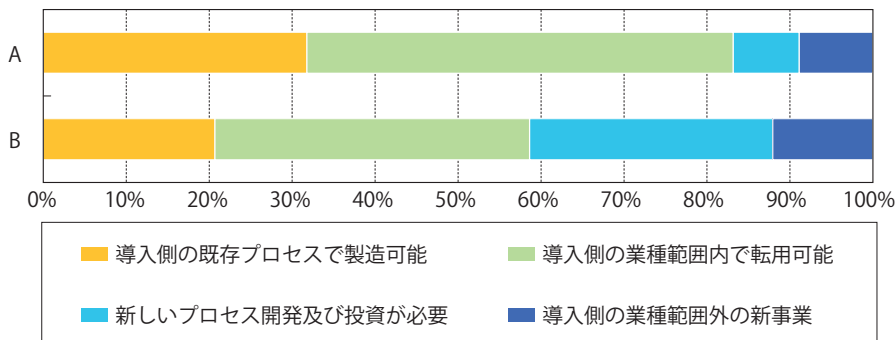


図8 A事業化事例とB事業準備事例における技術シーズと導入企業の相性分析

## 特許流通事業化成功モデル

技術シーズの完成度とライセンシーの事業化能力、これらの状況に対応して効果的な支援を行うことが事業化への成功モデルとなります。事業化モデルを3つ紹介します。

### ○ベストマッチング型：

完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケース。最適のライセンシーを効果的に探すことが極めて重要です。このためには、日常的な企業訪問でニーズ・シーズを数多く把握すること、地方公共団体が蓄積している企業情報を有効に活用すること、特許流通アドバイザーや他の専門人材との人的ネットワークが重要です。新規投資が必要な場合には、公設試験研究機関の支援や地方公共団体の資金補助との連携を生かすことも重要です。

### ○成熟シーズ主導型：

完成度の高い技術シーズをライセンシーの新規事業に展開するケース。川上まで川下まで一貫した支援を行うことが極めて重要であると同時に、技術支援、資金支援について自治体の支援機関との連携、研究機関、大学等との産学官連携といった総合的な支援が重要です。

### ○シーズ自力育成型：

大学等の基本技術をライセンシーの新規事業につなげるケース。未完成の部分が多く、直ぐに製品化が難しい上に、技術が単発的で製品化のための周辺技術が含まれていないケースが多くなります。このケースでは、企業との共同研究、産学連携を実施して発明の完成度を高めることが重要であり、製品化の目処をつけた後でライセンシーに展開し、特許流通アドバイザーの全国ネットワークを活用することが有効です。

## 5. 特許流通事業化の成功事例

### 「天然木自在シート」のカバン業界参入を支援

特許流通ニュースレター No.15<sup>6)</sup> に紹介されている

この事例は、「天然素材でカバンをつくる」という社長の素人発想を、産学連携によって技術開発・製品開発に成功、特許も獲得し、特許流通から事業化に至った事例です。現在は、さまざまな商品を揃え全国展開しています。

本事例は、特許ビジネス市や数多くの産業マッチングイベントにおいて発表されており、インテリアメーカーや家電メーカーを含めて多くの関係者の問い合わせがあります。

### 中小企業として初の国際ライセンス契約を支援

特許流通ニュースレター No.20 に紹介されているこの事例は、社長が独自に技術調査を進めた結果、英国TWI社の摩擦融合FSWの基本特許を知り、国際的な特許流通から事業化に成功した事例である。TWI社のFSW基本特許は日本の大企業十数社へ既にライセンスしていましたが、中小企業に初めて国際ライセンスされました。更に、産学官連携により関連技術の開発・実用化を進めています。

本事例は、国際特許流通セミナー2008(2008.1.28)の特別セッション「特許流通促進事業の10年と今後」でも紹介されましたが、同セミナーのオープニングフォーラムにおいて、同技術のライセンス受けている大企業が「オープンイノベーション時代の知的財産戦略」と題して、鉄道車両について独占実施(No license)戦略をとる、と講演したのが印象的でした。

## 6. 知的財産取引ビジネス

本事業は、「知的財産権取引事業の育成支援」を3本柱の一つとして実施しています。

特許流通・技術移転の促進には、欧米の技術移転先進国に見られるように、民間の仲介事業者の存在が不可欠です。我が国においては、こうした知的財産取引ビジネスがまだまだ質・量とともに不足しています。

INPIT知的財産取引業者データベース<sup>7)</sup>には101社

6) 「特許流通ニューズレター」は、特許流通に関係したイベントや最新のニュース、技術移転を成功させた企業のインタビュー等を掲載している。<http://www.ryutu.inpit.go.jp/newsletter/>

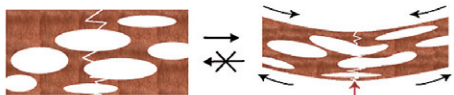
特許流通アドバイザーの支援により、大阪府の中小企業から福岡県の中小企業への特許ライセンスが実現。

天然木自在シート

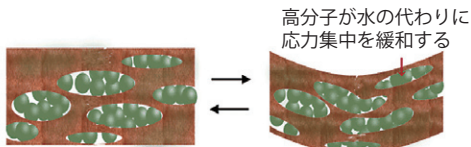
【特許番号】特許第3536048号

天然の薄い板材の空隙部に高分子化合物(樹脂)を充填し、補強材として和紙や不織布等を貼り合わせることで、折れにくく天然木の風合いを損なわない天然木自在シートを実現。

名刺入、ブックカバーのほか、バッグ、照明器具の表装材などに適用が可能。

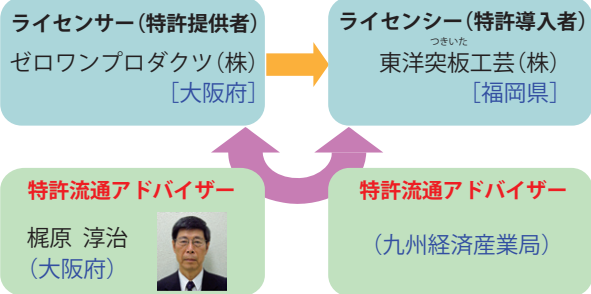


乾燥木……導管・繊維に水分を含まない



テナージュ……導管・繊維に高分子を含む

アイデアを基に龍谷大学との共同研究により特許取得後、大阪の特許流通アドバイザーの支援により、INPIT主催の特許ビジネス市においてシーズを発表、九州経済産業局の特許流通アドバイザーが福岡県の企業ニーズを紹介し、両者のマッチングに成功した。



株式会社 千田精密工業

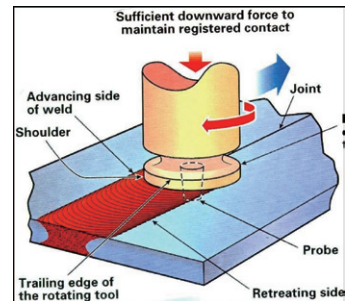
創業 1979年5月1日  
 設立 1983年12月1日  
 資本金 8000万円  
 本社 岩手県奥州市前沢区

半導体、液晶製造装置部品の製作  
 自動車関連部品の製作  
 各種産業機器の製作  
 金型の製作、保守

国際特許流通セミナー 2008

特別セッション「特許流通促進事業の10年と今後」資料より

- 2005年12月、国内の中小企業としては初めて、英国TWI社のFSW(摩擦攪拌接合：材料を摩擦熱で溶かし攪拌することで接合する全く新しい接合技術)の国際ライセンスを取得
- 岩手県知的所有権センターの千葉特許流通アドバイザーが国際ライセンス契約を支援。
- 今後の展開：航空機産業への参入
- 新しい技術への挑戦・活用で、若い社員が将来への展望を見出し、活力のある企業になり、それが評価され、2006年には経済産業省の「元気なモノ作り中小企業300社」に選定。



(2009年6月。2008年3月時点89社)が情報掲載しています。「知的財産権取引業の育成支援に関する調査研究報告書(2008年3月)」<sup>8)</sup>で整理しているように、多くの事業者は、知的財産取引サービスと知的財産関連サービスを合わせて提供しており、知的財産取引サービスのみを行っている事業者は非常に少ない状況です。知的財産取引サービスと併せて提供しているサービスをみると、知的財産戦略支援(69%)、知的財産の棚卸/評価(41%)の割合が高く、知的財産取引が知的財産戦略や知的財産の棚卸/評価と関連性が高いことが分かります。なお、その他のサービスでは、特許化支援(62%)及び人材育成/派遣支援(28%)の割合も高くなっています。

なお、財務情報を開示している事業者の売上対人件費比率をみると、その比率は40%以上であり、人件費の割合が高いことが分かります。これは、知的財産取引サービスの報酬形態は一般的に成功報酬型であり、“成約しない限り利益にならないビジネス”という特徴がありますので、知的財産取引サービスだけでは、固定費(人件費)を賄うことができないため、安定的に収益を確保できるその他のサービスを提供し、固定費を賄っているものと推察されます。

### マッチング・契約交渉までの道のり

知的財産取引ビジネスの中心はライセンス交渉・契約支援ですが、その前段階に、特許流通の成功に向けて多くのプロセスが必要です。

技術導入を考える企業側においては、まずは、知的財産戦略策定や知的財産の棚卸/評価が必要ですし、策定した戦略と評価に基づいてより良い知的財産ポートフォリオ構築に向けて、知的財産権取引に向けた作業となります。具体的には、候補となる特許シーズやライセンサー候補企業・大学等の探索・評価、及びデュー・デリジェンス(Due Diligence: 特許技術の価値評価、各権利の評価、侵害リスク評価等)です。

技術提供を考える企業・大学側においては、研究開

発で創出された技術シーズの技術性/特許性/市場性の調査が必要ですし、事業化ニーズをもつライセンサー企業の探索、ポテンシャル・ライセンサーの選定・接触及び特定が必要です。

特に、特許技術シーズと事業化ニーズの探索、及び両者のマッチング作業は、特許流通・技術移転において最も労力と時間を費やす作業となっています。しかし、探索・マッチングのサービスを提供する事業者は多くはありません。その理由として、成功報酬型である限り、探索・マッチング業務自体の利益化が非常に困難であることが考えられます。また、シーズもニーズも企業秘密ですので、事業者からアクセスしても企業から情報を得ることはほぼ不可能となります。顧客となる企業からの信頼を得ることが最も重要ということになります。

### ポテンシャル・ライセンサーを探索する

このため、知的財産取引ビジネスの探索・マッチングサービスは次のようなスタイルとなっています。多くの企業にコンタクトするショットガンスタイルでは難しいようです。

- ライフルショット型：発明者の指示や関係者情報を基にして候補企業を選択して絞り、焦点を絞るスタイル。
- 料金チャージ型：ライセンス交渉・契約支援サービスは成功報酬型料金とするが、探索・マッチングサービス分はチャージ型料金体系とするスタイル。
- 自社内ネットワーク活用型：探索・マッチングは自社内の組織的・人的ネットワークを活用する。例えば、銀行・金融系事業者の支店営業マンの情報を活用。

探索とマッチングは、今日では、各種企業情報データベースやITネットワークの高度化、数社が構築提供する知財評価システムの有用性・利便性の向上により省力化・効率化が期待されています。しかし、

7) INPITが特許流通促進事業の一環として、運営・提供する事業者情報サービス。知的財産権取引の仲介サービスを受けたい利用者と取引を仲介する事業者の「出会いの場」を提供することを目的。

8) INPIT平成19年度特許流通調査事業として、アビームコンサルティング株式会社が実施したとめた報告書。

依然として、人間の信頼関係及び技術移転専門人材間の人的ネットワークが不可欠であることは揺るぎがありません。

このような知的財産取引ビジネスについて、「国際特許流通セミナー」、「特許流通講座」などの講演や「特許流通ニュースメール」の掲載記事では、次のような事業者のビジネスが紹介されています。<sup>9)</sup>

#### □IPトレーディング・ジャパン株式会社

2002年設立。知的財産戦略立案サービスを中心としつつ、大企業から受託して、知的財産権活用可能性の検討業務、売却仲介業務、買取仲介業務を行っている。2008年からは、日中相互の技術移転による技術開発支援ビジネス等に取り組んでおり、中国上海市・北京市の技術移転関係の政府機関や大学等と提携している。

#### □Japan IP Network株式会社

2005年設立され、ライセンスを中心とした技術移転及び特許活用に関するサービス、特許売却と購入、ロイヤルティ監査、技術動向調査などを専門としている。長年に亘る知的財産取引を通して形成した英国や韓国を始めとした国内外の知的財産専門家とのネットワークを活用して、ライセンス支援サービスを提供している。

#### □東京三菱UFJ信託銀行

他行と比べ早い時期より知的財産権に係る信託ビジネスに取り組んでおり、信託銀行の役割として、①特許権管理業務、②実施権契約の管理、③侵害等の対応、④ライセンスマッチング活動、等を行っている。

#### □株式会社リクルート

1998年頃より、技術移転に係る産学双方のニーズを踏まえ、大学と産業界の技術の橋渡しを目的としてフィージビリティスタディを開始し、2000年よりテクノロジーマネジメント開発室として事業化。技術の

ヒアリングから知的財産のサポート、マーケティング活動、さらに事業化に向けたサポートまでを包括してサービス提供している。

#### □みずほ総合研究所

中堅・中小企業や大学、海外企業等を対象に、特許や技術などの調査・仲介を企業コンサルティングサービスの一つとして知財／技術移転（導入）支援サービスを2009年より提供している。同サービスの強みは、金融系独自のネットワークと大手総研ならではの人材、そして信用力である。

#### あらたな知的財産取引ビジネスの広がり

米国を中心に、新たな知的財産取引ビジネスが出現しています。<sup>9)10)</sup>

#### □シズベルジャパン株式会社 SISVEL JAPAN K.K.

イタリアで創業し、米国、香港、ドイツにも拠点を有する特許管理会社。家電技術における知的財産権運用、家電技術に関する知的財産権保護・活用の分野の大手としてグローバルに活動を展開。事業の主力は、特許管理をメーカーから受託し、製品の製造に必要な複数企業の関連特許をセットにして一括供与し、その使用料を一括徴収する「パテント・プール」の運営・管理である。必要な特許を厳選してまとめることで、ライセンサー企業は各ライセンサーとの個別交渉を行う必要がなくなる。

#### □オーシャン・トモ Ocean Tomo LLC

2003年設立。知的財産権の経済的評価、技術的評価、知財オークションを含む売買支援、知的財産権侵害裁判における専門家サービス、知財をベースとする投資活動の支援・実施を提供している。子会社のOcean Tomo Auctions, LLCは、米国を中心に世界中の特許・技術を売買する公開特許オークションを実施し、この数年、日本企業や政府系研究機関が利用するまでに。2009年6月金融商品を扱う英国の大手金融機関ICAP

9) INPIT 平成19年度特許流通調査事業「知的財産権取引業の育成支援に関する調査研究」

10) 特許庁 イノベーションと知財政策に関する研究会報告書（平成20年8月）

に買収され、新たに設立されるICAP Ocean Tomo社として知財流通仲介事業を継続する。

#### □インテレクチュアル・ベンチャーズ Intellectual Ventures, LLC

2000年、発明の創出と技術への投資を目的として設立。発明の創造のための研究活動と、多額の投資資金により外部の技術・特許の購入を主要業務とする。日本、韓国、中国、インドなどアジアに拠点を設立。一定の技術分野において研究開発の方向性からその成果の事業化に至るまでのシナリオを描き、研究開発に投資する代わりにその研究成果である知的財産を取得して、特許ポートフォリオを戦略的に構築する事業を展開。<sup>11)</sup>

#### □RPX Corporation

2008年設立。パテントトロールやNPEs (Non Practicing Entities: 非事業実施機関) 等が起こす知的財産訴訟等への対策を検討する企業に対し、知財訴訟等の種になりそうな有力特許をNPEsより先に買収していくことで問題化を未然に防ぐ集約的特許防衛サービスを提供。米国有力企業や日本企業も数社加入。

### 弁理士と知的財産取引ビジネス

特許出願等に関する特許庁への手続代理業務を含め、知的財産戦略コンサルティング業務や知的財産の棚卸し/評価業務と合わせて一体的なサービスを提供している特許事務所が存在します<sup>12)</sup>。また、知的財産取引サービスを中心とする特許事務所も存在します<sup>13)</sup>。

弁理士は、権利化後の市場性やライセンス契約を見通して、権利化段階での高付加価値のサービス提供をすること、即ち、知的財産取引サービスを出願前段階

から総合的に提供することが期待されます。

#### □工藤一郎国際特許事務所

知的財産価値評価システム (YKS手法、PQ手法) を開発・提供しており、同サービスと一体的な枠組みの中で知的財産取引サービスを提供。知的財産権取引が成立した際には、顧客企業に対して、ベンチャーキャピタルの紹介等の情報提供も行っている。

### 目利きと権利化アドバイス

大企業の未利用特許を特許流通させて中小企業の事業化を支援する目的でスタートした特許流通促進事業ですが、今日の現場では、「権利化された特許を流通させる」という視点よりも、例えば「市場性がある技術を目利きして、特許流通を想定した特許権を獲得し、それを流通させ事業化する」というように、市場や流通を意識した権利化への視点が大切になってきています。本事業が全国に派遣している特許流通アドバイザーと特許情報活用支援アドバイザー<sup>14)</sup>もそのような権利化段階のアドバイスが重要になってきています。

具体的には、例えば、方法クレームだけではなく装置クレームを含めた請求項にする、といったようなレベルもありますし、発明者 (開発者) のアイデアや技術内容を全て明細書に記載して特許で守るのではなく、事業継続や他社排除のために必要最小限の技術事項を特許で守るようにする、ということがあります。

### おわりに

グローバルな競争環境の変化が激しい今日、技術革新・事業変化のスピードと規模が飛躍的に拡大していることは言うまでもありません。その様な状況の下で、

11) 特許庁 イノベーションと知財政策に関する研究会報告書 (平成20年8月)

12) INPIT知的財産取引業者データベースには、はやぶさ国際特許事務所、栗原国際特許事務所、RYUKA国際特許事務所、工藤一郎国際特許事務所、榮一国際弁理士事務所、渡辺内外特許事務所、小林国際特許商標事務所の7事務所が登録されている。2009年6月現在。

13) 例えば、龍神国際特許事務所。

14) 特許情報活用支援アドバイザーは、特許情報活用の専門家であり、出張相談・説明会での講演活動を実施すると共に、中小・ベンチャー企業等が特許情報を効果的に活用して技術開発や特許取得・管理業務を実施できるようにアドバイスを行っています。平成20年度は全国の地方自治体に54名派遣。

我が国の企業、特に中小企業は、グローバルな競争環境下において、外部技術を積極的に活用し、事業革新に取り組むことが必要です。特許流通促進事業は、特許庁の知的財産活用施策に基づいて、大学、中小企業等の知的財産活用・事業化を総合的に支援する事業と発展することが期待されます。

本稿で意見等の部分は筆者個人のものであります。最後に本稿の作成にあたりまして、独立行政法人工業所有権情報・研修館をはじめとする多くの皆様に資料提供やご指導をいただきましたことを感謝致します。

## profile

鳥居 稔 (とりいみのる)

1988年 特許庁入庁 (情報処理)  
 1993年 通商産業省大臣官房総務課企画室  
 1996年 通商産業省通商政策局通商協定管理課  
 2007年 独立行政法人工業所有権情報・研修館流通部長  
 2009年2月より現職

Registration FREE

**International Patent Licensing Seminar 2010**

January 25 - 26, 2010 Tokyo, Japan (Hotel Nikko Tokyo)

**特許流通**

★Plenary Speeches.  
 ★Opening Forum and various Panel Discussions, presented by professionals active in the technology transfer around the world and in Japan.  
 ★Reception is 5:00 - 6:30 p.m., January 25, 2010.

**Host Organization:**  
 National Center for Industrial Property Information and Training (INPIT)  
<http://www.ryutu.inpit.go.jp/en/>



特許流通成約10,000件記念誌  
 特許流通促進事業10年の歴史