

中小企業の知財戦略支援についての いくつかの私見

弁護士法人内田・鮫島法律事務所代表 鮫島 正洋

抄録

地域中小企業に向けた知的財産戦略支援は、知財推進計画2015において、重点施策のトップに挙げられるなど、注目される分野となった。この分野の施策に、10年以上、民間サイドで携わってきた筆者が、これまでの経緯をふまえ、中小企業施策に関する所感を述べる。特に重点を置くのが、大企業の保有技術について中小企業が事業化する「川崎モデル」、知財を用いて中小企業と金融機関とのリレーション改善を図る「知財金融」のツールとしての「知財ビジネス評価書」、そして、中小企業が事業をリスクなく、円滑に進める上で重要であることを筆者が提唱する「技術法務」（知財と法務をシームレスにリンクして提供されるサービス）である。最後に、大企業と中小企業が連携し、all-Japanで我が国の競争力を強化するためのシナリオについて述べる。

2004年に地域中小企業知的財産戦略啓発委員会の委員長を拝命して以来、11年の間、中小企業の知財支援が当職のライフワークとなっている。我が国は知財立国宣言をして中小企業に対する知財の普及啓蒙に力を入れたものの、経済的な状況が整わず、中小企業の現場はリーマンショックや円高で疲弊し続けた数年それを経て、ようやく、アベノミクスが功を奏し始めた。今、中小企業の知財戦略という種を植えた畑には日が差し始め、その種が一斉に芽吹きを迎えようとしている。先日公表された知財推進計画2015でも、中小企業の知財支援は重点施策のトップに取り上げられた。

この機に、中小企業の知財支援と共に歩んだ10年を振り返り、現状についての論評、今後なすべきことを論じるとともに、当職が代表を務める内田・鮫島法律事務所（以下、「弊所」）で政府施策を補完すべく行っている種々の業務のご紹介を行いたいと思う。なお、本論文に記載された事柄は当職の個人的な見解・意見であり、様々な知財支援事業の座長、委員長としての発言ではないことを念のために付け加える。

一 中小企業を論じる前提

「中小企業」は法律用語でもある。例えば、中小企業基本法第2条においては、製造業等の場合、資本金の額が3億円以下、又は従業員数が300人以下の会社が「中小企業」と定義されている。しかし、知財支援の現場における「中小企業」は上記定義に必ずしもあてはまらない。ある技術を持ち、数人で立ち上げたスタートアップベンチャー、創立100年を迎えようとしており従業員数百名で売上も数十億円の企業も「中小企業」として知財支援の対象となる。また、独自の技術を知財化してニッチ市場ではありながらグローバルシェアで過半を保有している中小企業もあれば、創業以来ものづくりを続けてきたが特許出願は未経験という中小企業もある。

中小企業の知財支援はこれら多様な企業群をその対象としているのであるが、中小企業を一定の類型に分類した上で政策を実行しないと効率がよくないし、マニュアル等の成果物の執筆もしにくくなる。そのような目的意識のもと、中小企業を類型化すると、以下ようになる¹⁾。

1) 知財推進計画2015にも同旨、以下のように類型化されている。

「第一は、自らが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「知財活用挑戦型」の中小企業である。第二は、権利化できるような知的財産（特に、技術）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、多くは下請けの立場にある「知財活用途上型」の中小企業（そうした企業のうち支援対象となるべきなのは、現状を脱却して次の一步を踏み出したいという問題意識を持っている企業）である。」

タイプA) 独自の技術とそれに基づいた独自の製品、マーケットシェアを有するいわゆる「ニッチトップ型」の企業

タイプB) 独自の技術を有するものの、それに基づいた独自製品を有しない企業であって、今後、独自の製品開発を目指す「下請け脱却型」の企業

上記の他に、平均的な技術力を保有し、コモディティ化した受託生産・加工を業として行っている中小企業も存在するが、この類型の中小企業は本稿で論じる対象からは外すことにする。

二 タイプAの中小企業(ニッチトップ型企业)に対する知財支援のあり方

このタイプの中小ニッチ企業の経営者の多くは、自社技術で参入可能なニッチマーケットをいち早く見つけ、そのマーケットに向けた製品開発を行い、開発成果の一部を知財化することによって参入障壁を形成し、日本国内外で高いシェアを有していることが多い。そういう意味では、すでに支援対象ではない程度の企業も存在するが、その予備軍、つまり、技術力、営業力からしてそのようなレベルに達するだけのポテンシャルを持ちながら、知財戦略が未整備なために未達である企業は多く存在する。

このような企業群に対して最も有効な知財支援は、知財コンサルタントの派遣事業である。我が国でも2007年から数年間にわたり、全国の経済産業局を中心として、地元の企業に対して地元の人材が知財コンサルティングを経験させる人材育成事業を執り行った。この事業は全国75社の中小企業を対象に、200名弱の人材が知財コンサルティングを経験するという成果を収め、これまでの知財施策の中でも成功した例であったと思われるが、諸般の事情により3年間で幕を閉じた。ただ、この事業において、「知財コンサルティング」のあり方、つまり、知財コンサルティングとは単に特許出願を増やす、社内で知財を処理するためのマニュアルと作成するという知財業務フローの改善にとどまらず、経営課題を解決する

ために行う、いわば経営コンサルティングの一種であるという意識が定着したことは大きな成果であったと思われる。このとき育成された200名弱の人材は、それぞれの地域において後続する知財施策で委員を務めたり、各種プロジェクトを運営するなど、中小企業の知財施策を推進するコア人材となった。

これらの施策に後続する形で、2009年に事業を開始した知財総合支援窓口²⁾は全国各地域の知財相談の入り口としてほぼ定着したが、相談が単発的であり、一つの企業の戦略に踏み込んだコンサルティング的な支援ができないという課題があった。この課題を解決すべく、昨年度から「集中支援」と称し、一つの企業に数回、知財総合支援窓口から人材を派遣し、対象企業により深く入り込んで、知財に関する経験支援を行うという体制を構築した。これにより、多くの中小企業で2007年度の知財コンサルティング事業を発展させる形の支援が行われるものと期待されている。このようなコンサルティング支援に対するニーズは高いことから、政府以外の関係各所、例えば、日本弁理士会においても、知財コンサルティングができる人材を育成し、これを各地域の中小企業に派遣するなどの動きを取り始めている(日本弁理士会キャラバン隊)³⁾。

弊所の顧客の8割は中小企業であり、うち9割以上が何らかの技術(ITを含む)を保有する企業である。そして、その多くが、ニッチトップ型の中小企業であり、知財コンサルティングに関する施策が乏しかった現状に鑑み、弊社でも知財コンサルティングをメニューとしたサービスを提供してきた。その実績例を以下に掲記する。

(ケース1)

A社はナノ粒子の製造技術を保有する年商数億円の中企業であり、これまでも独自技術についていくつかの特許出願をしてきた。しかし、現在の特許出願のクオリティで参入障壁が築けているのかどうかは不明であり、専門家の目で特許出願のクオリティを評価していただきたい。

→A社の代表的な特許についてレビュー、改善す

2) <http://chizai-portal.jp/about/>

3) <http://www.jpaa.or.jp/?cat=123>

べき点を摘示するとともに、今後の特許出願のクオリティコントロール体制を整備。

(ケース2)

B社は光ディスク研磨装置において世界のトップシェアを有する中小企業であるが、最近、欧米を中心に模倣品が出回り始めた。いくつかの模倣品は、それまで同社とつきあいのあった代理店が関与しているものと思われ、知財面、契約面から、そのような模倣行為を撲滅するための方策を考えて欲しい。

→B社の保有する特許権、契約を精査した上で、模倣品対応策を提案。

三 タイプBの中小企業(下請け脱却型企业)に対する知財支援のあり方

このタイプの中小企業は、一定程度の技術をもっているのだが、長年にわたる下請け業態により、自社技術レベルを客観的に評価する姿勢や、その技術に関するマーケティングマインド及びそれに付随する販売力に欠くことが多い。後者のマーケティングや販売力の問題は、どちらかという知財支援に属しない事柄であり、別途の支援導入を検討する余地があろう。

このタイプの企業支援として注目を集めているのが、川崎市で先進的に実施され、成功を収めているビジネスマッチング事業であり、俗に「川崎モデル」とも呼ばれている。

「川崎モデル」の骨子は、大企業の休眠技術を中小企業に移転し、中小企業がこれを事業化することである。大企業が保有している技術は、事業方針に合わない、企業規模に見合った市場規模が存在しないなどの理由で休眠状態に陥ることが多く、技術的な完成度が低いというわけでは決してない。他方、中小企業に技術を導入する場合、市場規模の問題は生じないことが多く、著名な大企業とタイアップしているという体裁を採ることで中小企業の信用力の向上にもつながるメリットがあるといわれる。

このタイプのビジネスのマッチング事業の問題点は参加する大企業がなかなか増えないことである⁴⁾。大企業にとってみれば、技術移転の手間に見合ったロイヤリティを得られるものではないという経済的事情によるものであろう。しかし、「川崎モデル」を推進した富士通が平成25年度に知財功労賞を受賞したことから、企業のCSRやブランドイメージの向上につながるのではないかとされている⁵⁾。さらに、定年退職後の技術者の海外流出抑制策につながるなどの指摘もある。つまり、中小企業に移転された技術を開発した技術者は、国外からのヘッドハンティングに応じるよりも、自らが開発した愛着のある技術を事業化しようとしている中小企業に技術顧問という立場で関与することを選ぶというのである。転職の自由が憲法で保障される中、転職職による技術流出を法的に抑制することは極めて難しい中で、一つの有力な技術流出防止策となることは間違いない。

弊所にも下請け脱却型中小企業の顧客は多く存在する。法律事務所である弊所にとって、マッチングやマーケティングをサービスとして行うことは難しいが、付随する形で、知財マネジメント体制の整備などを行うことが多い。

(ケース3)

C社は年商20億円程度の中小企業であり、半導体ウエハの研磨装置を業として開発製造している。従前は顧客の発注仕様に基づいて装置を製造しており、それに際し、開発を伴うこともあったが、顧客の要望に応えるための開発だったので特に特許出願等をしてはいたわけではなかった。しかし、今般、独自開発をしていた技術テーマのメドがついたので、これを同社の製品の目玉となる機能として製品実装するとともに、模倣を防止するために知財管理体制を整備したい。

→C社の知財管理体制一式を整備、同社の担当者をOJTによって教育。

4) 現時点で技術移転に成功しているのは、富士通、東芝、NHK、日産その他数社にとどまると言われている。

5) 知財推進計画2015にも、この点について、「中小企業との知財ビジネスマッチングに積極的に取り組む大企業を後押しするため、知財功労賞等の表彰制度を活用するとともに、各地で行われている知財連携の好事例を共有する機会や手段を活用し、これらの取組を広く周知する。」「知財ビジネスマッチングを始めとする中小企業と大企業との知財連携に関する取組の拡大に向けて、業界団体の協力の下、業界ごとの取組を促す。」などの方策が盛り込まれた。

四 知財による資金調達の必要性 (知財金融)

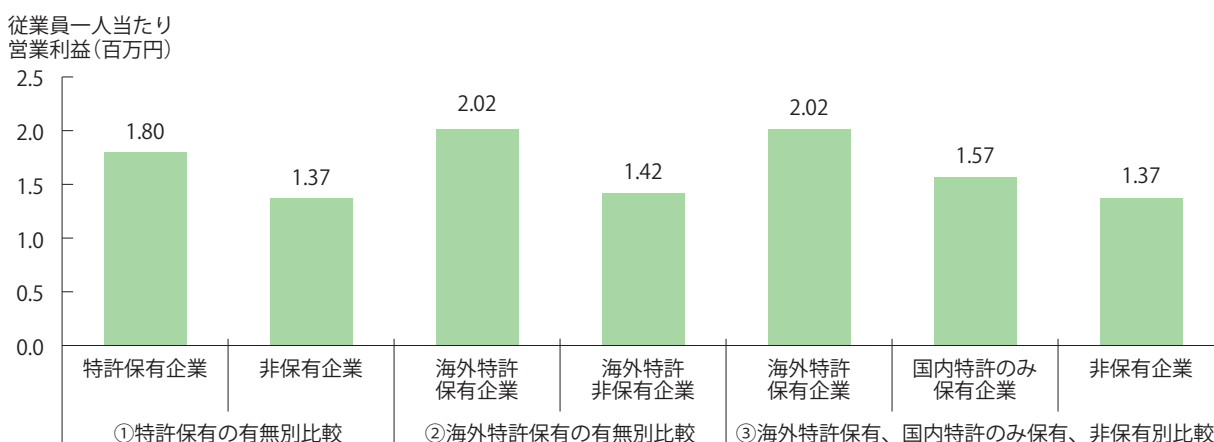
中小企業に対する知財支援に長年携わってきて思うことは、知財活動の成果はコスト削減、生産効率向上のように目の見える形で経営者にアピールするものではないため、知財活動を行うことのモチベーションを中小企業の経営者に対して説くことの難しさであった。そのために、知財活動を定着させたことの効果として、例えば、従業員（特に研究開発者）のモラルが向上した、取引先や銀行とのリレーションが改善したなどの事例を集め、政府事業の成果物として報告をしてきた⁶⁾。また、2009年度の中小企業白書では、知財活動と企業の利益指標との相関が示されており、それによると、特許を保有している中小企業（製造業のみ集計）は保有していない中小企業よりも従業員一人あたりの利益率が高いというデータも公表されている（下図）⁷⁾。しかし、これらはいくまでも知財活動による抽象的な成果にすぎず、中小企業の経営者をして、知財活動に対して投資をしていただくモチベーションとしては決して強くはないというのが実感であった。

そのような状況に風穴を開けるポテンシャルを有しているのが、昨年度から開始された知財金融に関するプロジェクトである。知財金融とは、技術を競争力とする中小企業が、技術及びこれにかかる特許

等を保有していることを金融機関にアピールすることによって、金融機関とのリレーション改善につながる取り組みである。その延長線として、当然に資金調達も射程に入れているから、知財活動＝金融機関とのリレーション改善＝資金調達という、知財活動の泣き所であった具体的な成果をもたらす可能性がある。

昨年度、当職は知財総合支援窓口にかかる全体委員会の委員長として、金融機関がその顧客にかかる「知財ビジネス評価書」を作成する支援に携わった。本年度は、知財金融に特化した委員会の委員を拝命している。

知財金融プロジェクトの詳細は別稿にゆずるとして、ここでは、このプロジェクトの本旨および重要な構成要素となる「知財ビジネス評価書」のあり方について私見を述べたいと思う。本プロジェクトの本質は、知財を用いて、中小企業にとって重要な経営課題である金融機関とのリレーションの維持、確保を行うことである。そうだとすると、金融機関の最大の関心事である「融資返済の確実性」に関し、中小企業が保有している知財がいかなる作用を有するのかという点を追究することが本プロジェクトの本旨であり、これを金融機関に伝えるツールが「知財ビジネス評価書」である。この視点からすると、「知財ビジネス評価書」は、特許技術の優位性の



資料：特許庁「平成19年知的財産活動調査」再編加工(2008年)

- (注) 1. 特許保有企業とは、国内、海外いずれかの特許を保有している企業をいう。
 2. 非保有企業とは、特許を保有していない企業をいう。
 3. 海外特許保有企業とは、海外にて特許を保有している企業をいう。
 4. 海外特許非保有企業とは、特許自体保有していない企業及び国内にて特許保有しているものの海外特許は保有していない企業をいう。
 5. 中小企業、製造業のみ集計。

6) ココがポイント！ 知財戦略コンサルティング-中小企業経営に役立つ10の視点」

7) 中小企業白書2009第2章 http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h21/h21_1/Hakusyo_chap2_web.pdf

比較、特許の有効性や必須性のみを論じるものであってはならず、ましてや、特許権の譲渡価値（担保価値）とは本来的には無関係である。なぜならば、特許権の譲渡価値（担保価値）は、当該企業が返済不能に陥り、特許権を売却して換価することを前提とするものであるのに対し、知財金融プロジェクトは、企業がオンゴーイング、つまり、ビジネスが継続し、キャッシュフローが生じ続けている状態において、確実に返済を行うことを前提とするからである。

このように考えると、あるべき「知財ビジネス評価書」のイメージが見えてくる。知財ビジネス評価書における金融機関の最大の関心事が「融資返済の確実性」にあるとすると、企業が今後、継続的かつ安定的に売上を上げ、キャッシュフローが回っていくという根拠が示されていることが重要である。そうだとすると、①売上の源泉としてのマーケット規模とその推移予測、②対象企業が当該マーケットにおけるプレイヤーであり続けること、③②を前提として、そのシェアが著しく低下するおそれのないこと、が記載事項に含まれるべきである。

そのためには、

- A) 当該知財にかかるマーケット規模（事業規模）とその推移予測（上記①）
- B) 必須特許を保有しているがために対象企業が当該マーケットに参入可能であること（上記②）
- C) 技術優位性、価格優位性などの何らかの付加価値が存在するためにマーケットにおいて主要なプレイヤーとなれる可能性（上記③）
- D) 量産設備、販売ネットワーク、ブランド、安定顧客の存在など、Cの可能性を具現化する企業力（上記③）

が知財ビジネス評価書の要素である。

「知財ビジネス評価書」とは、知財それ自体の評価書ではなく、「知財ビジネス」の評価書でもない。あくまでも（知財を勘案した）「ビジネス評価書」であることを忘れてはならないのである。

このように考えると、知財ビジネス評価書に知財

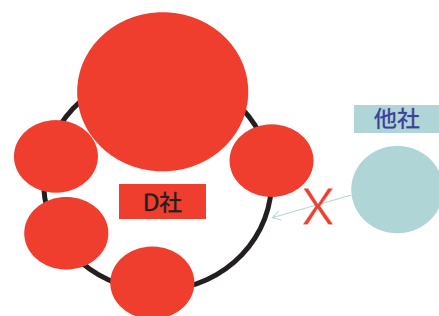
的な要素の比重は決して高くはない。上記Aはマーケティングの領域に属する事項であるし、CはSWOT分析等に代表される経営工学的要素、Dも同様に経営工学に属する要素のように感じる。わずかにBのみが知財的な要素部分であるが、この部分が存在するために、既存のビジネス評価書とは一線を画すのである。

参考までに、ある企業の例をデフォルメして知財ビジネス評価書に仕立て上げてみる。

（ケース4）

D社は農器具メーカーである。D社の事業構造はいくつかの製品ラインごとになっており、それぞれの事業における国内市場は年間3～5億円程度であり、複数事業によって年間15億円程度の売上規模を維持している。それぞれの事業においてD社のシェアはほぼ100%であり、独占事業ゆえに価格決定力があるので限界利益も平均して20-25%程度と、同業種に比べて著しく高い。（上記A,C部分）

D社が独占事業を維持している理由は、その特許戦略にある。同社の代表的な製品であるXに関する同社の基本特許は本年満了を迎えるが、改良必須特許を順次取得していることに鑑みると、他社が必須特許を取得する可能性は少ないから、「必須特許なくして市場参入なし」という必須特許ポートフォリオ理論⁸⁾によれば、他社参入は難しいと言わざるを得ない。（下図）。（上記B部分）



そうだとすると、今後とも各事業においてD社のシェア独占は持続可能であると考えられるから、D社の売上げが現在の水準から著しく低下する可能性は小さい。

8) 必須特許ポートフォリオ理論 「知財に関する理論の適用限界と技術のコモディティ化環境における事業戦略・知財戦略」(鮫島・溝田) 知財管理2012 No.4

なお、現在、知財ビジネス評価書は専ら金融機関とのリレーション改善のために用いられているが、本質的には当該企業のキャッシュフロー安定性を示すものであるとすると、より広い用途が存在すると考える。将来的には同様の評価手法が、ベンチャーキャピタルによる投資、M&Aの際における特許デューディリジェンス及び買収対象企業のバリュエーション（値付け）等の場面において適用されるようになるものと思われる。

五 技術法務のススメ

企業にとって重要なことは特許を取得することや、そのためのマネジメントを整備することではなく、技術を事業化して売上、利益を上げることである。そして、売上・利益を上げるためのビジネス上の権利と義務（相手に対して何を主張できて、何を行わなければならないのか）は全て契約書で規定されるのであるから、知財支援のみでは不十分であり、もう一方の側面として技術契約に関する支援が必要なはずである。しかしながら、これまでの中小企業知財支援では技術契約に関する支援は不足していた。

この部分については、知財総合支援窓口事業において専門家派遣制度が創設され、弁護士による対応が可能となった。また、海外展開の場合は、海外知財プロデューサなどの支援施策も有効である。

技術契約・交渉を含めたいわゆる技術法務は、法律事務所である弊所のホームポジションでもある。これまで1000社を超える中小企業のビジネスについて、契約書をレビューし、単なる契約文言の修正にとどまるのではなく、当該契約を締結した場合に生じるビジネスリスクやビジネスの発展可能性について経営者と論じ合ってきた。

(ケース5)

E社は燃料電池のセパレータを大手自動車メーカーX社と共同開発しようとしている。当社としては、共同開発成功の暁には、①他の大手自動車メーカーY社にもセパレータを販売したいと思っている。ま

た、②量産の規模によっては、技術ライセンスをして当該Y社に製造をまかせようとも思っている。この点、X社にどう切り出そうかと悩んでいたところ、X社から送られてきた共同開発契約には、この点についてダメとも、やっていいとも記載されていなかったので安心した。この契約に調印してしまっていたいか。

契約書に何も書いていないのだから、①②ともに自由ではないかと考えるのは大間違いである。なぜならば、契約に記載なき事項＝法令を斟酌、というのが民法の大原則であり、X社と共同開発をすることは、その開発成果につきX社と共同特許出願がなされるであろうという前提をとると、このケースを判断する際に考慮すべき法令は特許法第73条（共有にかかる特許権の取り扱い）となる。そして、同条では、E/X社の共有特許についてE社がY社に製造ライセンスを与える場合、X社の同意を要すると規定されているが（同3項）、X-Yが競合関係であることに鑑みるとX社がY社に製造ライセンスを与えることに同意すると考えることは楽観的に過ぎる（②は難しい）。

特許法第73条によれば、E/X社の共有特許についてE社が単独実施して、セパレータを製造販売することは自由であると規定されているから（同2項）、一見すると①は問題がないように見える。しかし、共同開発契約には成果技術に対する守秘義務が規定されているのが通常であり、E社の製造したセパレータをY社に販売することによって、Y社がE/X社の共同開発の成果技術が漏洩してしまうような場合は守秘義務違反となる。そうだとすると、たとえ契約書に明記がなかったとしても、①②ともにE社の思惑どおりに行くかどうかは難しい、というのが正しい結論となる⁹⁾。

このような考察を直ちに行うことは、それなりのスキルと経験を要する。中小企業に法律を熟知する者がいない場合、往々にして間違った判断と結論に至ることが多い。そして、その結果、事業ターゲットとして想定していた①②ともに契約によって阻まれることになってしまうのだから、事業計画として

9) もっとも、共同開発において共同特許出願が生じなければ必ずしもこの結論どおりではない。しかし、そもそも一件の共同特許出願も生じないような共同開発は成功と言えるのだろうか。

は頓挫を余儀なくすることになる。

このようなことがないようにアドバイスするのが中小企業に対する法務サービスとなる。この場合、契約書の修正について大企業と交渉することになるが、その際にも、中小企業の保有する知財権の強さは交渉力に大きく影響する。つまり、技術系中小企業の法務においては、知財と法務の知識を縦横無尽に駆使できることが必要であり、それが弊所が提唱する技術法務である¹⁰⁾。

知財のミスは往々にして次に出願する改良特許でカバーすることは可能であるが、契約のミスは取り返しのつかないことになることが多い。なぜならば、知財権の場合、必須特許ポートフォリオ理論上は、基本特許を取得することまでは必ずしも要求されず、必須特許を取得すれば十分だからである。そのためにはマーケティング的な視点を入れた技術開発、その成果の知財化というサイクルを確実に実施していけば十分に可能である。他方、一旦締結された契約については、法人間で締結されたものである以上、いくら中小企業側に一方的に不利な条項でも有効であるのが大前提であり、再交渉によって相手方が中小企業側に有利になるように譲歩することは期待できないからである。

つまり、技術法務に関する支援は中小企業の命運を分ける、重要なサービスである。そして、その支援は中小企業の経営戦略、事業戦略を理解した上でなされるべきであるが、相談担当弁護士が入れ替わ

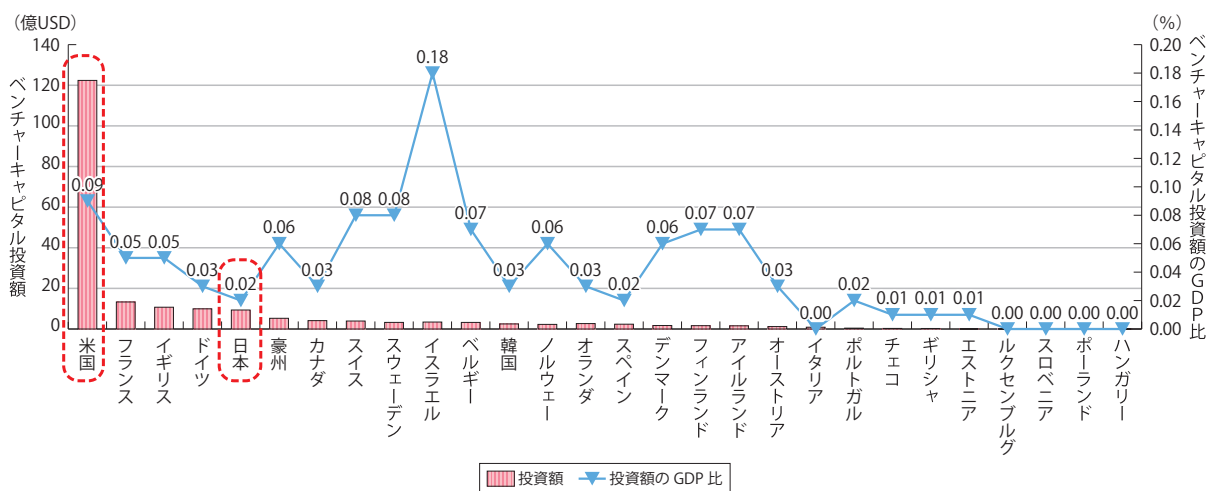
る知財総合支援窓口の体制は、この点で課題を残しているのかもしれない。

六 今こそAll-Japanを実現しよう—逆川崎モデルの普及に向けて

川崎モデルにおける技術の流れは大企業→中小企業であったが、中小企業→大企業という逆方向に技術が流れるプロジェクトが存在してもいいのではないだろうか。なぜならば、このような技術の流れを前提にした場合、大企業と中小企業は見事な補完関係を構成するからである。

大企業の喫緊の課題はイノベティブな技術ネタが欠如していることである。他方、中小企業、特に、ベンチャー企業は常にイノベティブな技術で勝負している。そこに、中小企業→大企業という技術の流れを是とする可能性の第一歩が存在する。イノベティブな技術を有するベンチャー企業であったとしても、それを事業化する際の課題は多い。ベンチャー企業には、ブランドも、製品を全世界で販売するネットワークも、全世界の需要をカバーするだけの量産設備もないからである。そうだとすると、大企業の弱み（イノベーション）をベンチャー企業が補い、ベンチャー企業の弱み（事業化力）を大企業が補うという補完関係が成立するはずである。

この補完関係を国家競争力に変換しているのが米国である。米国ではリスクの高いイノベティブな



資料：世界各国のベンチャーキャピタル投資額（平成25年度総務省情報通信白書第1部第2節）

10) 「技術法務のススメ」(弁護士法人内田・鯨島法律事務所) 2014年・日本加除出版

技術開発をベンチャー企業が担当し、事業化可能性が相当程度高まった時点で行われるバイアウト（buy-out）といわれる大企業によるベンチャー買収が、ベンチャー企業の出口（エグジット）であることはごく普通である。そのようなエグジットが確立しているから、ベンチャーキャピタルがベンチャー企業に投資する合理性が生まれ、その規模は日本の数十倍に及ぶとされている¹¹⁾。

このような形で大企業と中小企業が手を組み、All-Japanで我が国の競争力を回復していこう。それが、当職が2004年に中小企業知財戦略支援の各委員会の座長を拝命して以来、訴え続けてきたことであったが、長らくは時期が伴わなかった。今、ようやくこのモデルにも陽が差し始めようとしている。先般公表された知財推進計画2015、地味な記事で見落としがちであるが、中小企業→大企業という川崎モデルとは逆の技術の流れを前提とした施策が記述されているのである。

地域ブロックごとに特定された戦略産業について、大企業のニーズと中小企業の持つ技術シーズとを公設試験研究機関等のネットワークを通じてマッチングし、事業化を支援する橋渡し・事業化支援人財を戦略分野ごとに配置する。

profile

鮫島 正洋 (さめじま まさひろ)

東京工業大学卒業、(株)フジクラ、日本アイ・ビー・エムを経て1999年弁護士登録、2004年から現職
2012年知財功労賞受賞、直木賞小説「下町ロケット」に登場する弁護士のモデル、
近著「技術法務のススメ」(日本加除出版、2014年)

11) 平成25年度総務省情報通信白書第1部 第2節 <http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h25/html/nc112140.html>