

平成17年度
独立行政法人工業所有権情報・研修館
委託事業（特許流通促進事業）

特許流通促進事業の成約に関する調査・分析 報告書

（特許流通アドバイザーの成約 約6,000件の分析）

平成18年3月
社団法人 発明協会
特許流通促進事業センター

はじめに

特許流通促進事業は、大企業・大学等有する未利用特許を中小・ベンチャー企業に移転させることを目的として、平成9年度より特許庁の事業として開始されました。平成13年度からは、独立行政法人工業所有権情報・研修館の事業として、特許流通の普及及び関係者への啓発を図る様々な取り組みが実施されています。

この事業の中心となっているのは、全国の都道府県やTLO等への特許流通アドバイザーの派遣です。特許流通アドバイザーの支援によるライセンス契約等の成約件数は、事業開始から平成17年度末までの累計で7,485件に達しました。また、これらの成約から事業化に成功した事例も数多く出てきており、特許流通促進事業による社会への経済効果の総額（経済的インパクト）は2,045億円と試算されます（平成17年12月末時点）。

本調査では、より効果的な特許流通及びその支援の在り方の検討課題を抽出するため、成約件数や経済的インパクトとして現れてきている特許流通促進事業による成果の内容について、分析を行いました。

具体的には、特許流通アドバイザーの支援によるライセンス契約等の成約案件（約6,000件）の契約主体者（特許提供者であるライセンサー及び特許の導入者であるライセンスシー）を対象に、成約後の案件の状況、特許流通アドバイザーの支援により生じた影響、当該事業に対する意見等のアンケート調査を実施しました。

本報告書は、上記調査結果をとりまとめ、成約の現場に立ち合ってきた特許流通アドバイザー経験者の考察も含めて分析したものです。本調査が今後の特許流通の在り方を考える上での基礎材料として役立つことを期待します。

平成18年3月

独立行政法人工業所有権情報・研修館

特許流通促進事業の成約に関する調査・分析報告書
(特許流通アドバイザーの成約 約 6,000 件の分析)

〔目次〕

本調査・分析の概要	1
第 1 部 特許流通促進事業の成果	7
1-1. 特許流通アドバイザーの派遣人数	8
1-2. 成約件数の推移	10
1-3. 経済的インパクトの推移	11
1-4. 成約企業の特許出願傾向	12
1-5. 成約特許の存続期間	15
第 2 部 成約内容の分析 (6,000 件の成約の傾向)	17
2-1. 技術分野の傾向 (成約特許の国際特許分類 (IPC))	18
2-2. 成約企業の企業規模	21
2-3. 成約企業の業種	25
2-4. ライセンサー・ライセンシーの所在地別の分布	31
2-5. 成約の内容 (契約種類など)	34
2-6. 成約時点での特許の状況	37
2-7. 成約後における事業化の状況と、事業化に向けた課題	42
第 3 部 成約 6,000 件 からみた特許流通アドバイザーの活動傾向	47
3-1. 契約の「前進」パターンの分析	48
3-2. 同一特許での複数回の成約	53
3-3. 同一企業に対する複数回の成約	58
第 4 部 特許流通アドバイザー活動 フォローアップ調査 (結果詳細)	61
4-1. 成約案件のその後の状況と、実用化に向けた課題	64
4-2. 特許流通アドバイザーの支援活動	76
4-3. 支援事業のあり方	92
4-4. 知的財産の戦略的活用に向けた企業の変革	97

本調査・分析の概要

■ 調査の対象

事業開始当初（平成9年度）から平成17年8月初旬までの成約（5,955件）のうち、データに一部漏れがあった成約等を除いた5,710件の成約を対象としている。

■ 利用したデータ

成約に関する特許流通アドバイザーの報告（個別案件報告書）が基になるが、これに加え、以下の情報を追加して分析を行っている。

《 企業情報データ 》

（株）帝国データバンク社の企業データ。

取得件数 3,904社：大学、TLO、個人は含まれない。企業の正式名称、所在地などが不備の場合はデータを取得していない。

《 特許経過情報 》

（株）パトリス社より、成約特許の経過情報を取得。

取得件数 3,053件：各成約につき代表となる特許1件（筆頭特許^{※注}）のみを対象。特許流通アドバイザーより出願番号の報告があった場合でも、当該出願が未公開である場合は、経過情報を取得できていない。

※注：複数の特許をもとに一つの成約が締結されている場合、本調査では特許流通アドバイザーの報告で最初に挙げられている特許を分析対象とした（これを特に、「筆頭特許」ということとした）

《 成約企業アンケート 》

成約に関与した全ての企業（個人を含む）に対し、アンケート（郵送形式）を実施。

全送付企業数 4,049社：TLO、公的研究機関を除く。

宛先不明・倒産、海外企業など一部の企業を除外。

《 成約企業の特許出願情報 》

（株）パトリス社より、成約企業の特許出願状況の推移データを取得。

以下の分析結果では、以上の各データを用いている（場合によっては組み合わせている）ため、それぞれ母数が異なることに注意されたい。

■ 成約企業アンケートについて（概要）

《 本文、表、グラフ、自由記述に関する留意点 》

- ・ 集計結果は、相対度数で表示している。小数点第二位を四捨五入し、小数点第一位までを百分率（％）で表示した。
- ・ 図表の下に、集計対象を記載した。各回答項目につき、「集計対象のうちの何％が回答（選択）した」と読み取っていただきたい。
- ・ 選択肢から複数選んで回答できる設問は、図表のタイトルの横に（複数回答）と記載した。また、複数回答可能であるため、構成比の和が100％以上になることがある。
- ・ 本文やグラフ中の設問・選択肢は、調査票の言葉を短縮しているものがある。

《 調査目的 》

独立行政法人工業所有権情報・研修館で行っている特許流通促進事業（特許流通アドバイザー派遣事業）において、特許流通アドバイザーの支援による特許のライセンス契約等の成約案件^{※1}は、事業開始の平成9年4月から平成17年8月初旬までの累計で約6,000件にのぼっている。

今回のアンケート調査は、特許流通アドバイザーが支援した者のうち特に成約に至った当事者（ライセンサー：特許の提供者、およびライセンシー：特許の導入者）^{※2}を対象に、成約後の案件の状況、および特許流通アドバイザーの支援に対する意見・感想を聞くことにより、本事業の成果を確認し、今後の検討課題を抽出することを目的とする。

※1 成約の種類として、秘密保持契約、オプション契約、共同研究・開発、部品・製品の提供契約、ノウハウ提供契約、技術指導契約、不実施補償契約、特許権実施許諾契約、特許権譲渡契約、その他の契約、がある。

※2 ライセンサーおよびライセンシーの属性として、大企業、中小企業、大学、公設試、TLO、個人等があるが、本アンケートは原則として企業及び個人を対象としたため、以降、ライセンサーまたはライセンシーの属性の区別が必要な場合を除き、アンケートの対象及び対象数を便宜上「企業」または「社」と表記する。

《 調査項目 》

調査は、成約内容を特定して成約毎にその後の経過等を調査した「成約案件調査」と、支援対象となった企業毎に特許流通アドバイザー活動に対する感想・意見及び各企業の知財管理の状況などを調査した「一般調査」の二つからなる。

各調査の項目構成は、以下の通りである。

(1) 成約案件調査

- ・ 成約案件の現在の状況
- ・ 成約後の課題（支援ニーズ）
- ・ 成約後の経過

成約案件 1 件につき 1 枚の調査票（以下「成約案件調査票」という）を作成し、個々の調査票の冒頭に成約日・対象特許・特許権者・特許導入者・成約内容を記載して成約案件を特定した上で調査した。

(2) 一般調査

- 特許流通アドバイザーの支援活動
 - ・ 特許流通アドバイザーの支援を受けることになった「きっかけ」
 - ・ 特許流通アドバイザーへの依頼・相談内容と、その結果
 - ・ 特許流通アドバイザーが行った支援内容
 - ・ 特許流通アドバイザーの活動に対する満足度
 - ・ 特許流通アドバイザーに期待すること
 - ・ 特許流通アドバイザーの訪問希望頻度
 - ・ 特許流通促進事業などの利用経験
- 支援事業のあり方
 - ・ 特許流通アドバイザーの支援について
 - ・ 特許の活用を自社で行う場合の課題
 - ・ 民間サービス（知的財産取引業）の利用
 - ・ 自治体が行う公的な支援事業について
- 知的財産の戦略的活用に向けた変革
 - ・ 研究関係従業者数、知的財産担当者数
 - ・ 知的財産関連活動費
 - ・ 保有特許権数および活用状況
 - ・ 知的財産取扱い部署の有無
 - ・ 社内における知的財産に対する意識の変化

上記をまとめて、ひとつの調査票（以下「一般調査票」という）を作成し、支援対象となった企業毎に 1 通送付した。

《 調査対象 》

(1) 成約案件調査の対象

成約案件調査は、個々の成約案件を調査する。特許流通アドバイザー派遣事業開始の平成9年4月から、平成17年7月末までに、5,717案件について契約が成立している。全ての成約案件について、特許の提供者であるライセンサー、および特許の導入者であるライセンシーを成約案件調査の対象とした。

ただし、事前スクリーニングにより次の場合は調査対象から除外した。

- ・ TLOや自治体（通常はライセンサー）
- ・ 住所などが十分に特定できない企業
- ・ 当該企業が倒産している等、特許流通アドバイザーへの事前確認により調査対象から外すことが望ましいとされた企業

最終的な調査対象数は、ライセンサー企業2,449件、ライセンシー企業3,779件となり、合計で6,228件であった。

※ ひとつの企業が複数社へライセンスしている場合、あるいは、ひとつの企業が複数社からライセンスを受けている場合がある。このように、関与した成約案件が複数ある企業へは成約案件調査票を個別に送付するのではなくまとめて、一般調査票1通とともに送付した。

(2) 一般調査の対象

一般調査は、特許流通アドバイザーの成約支援先企業を調査対象とし、一般調査票を調査対象企業1社につき1通送付して行った。

一般調査の対象企業数は、4,049社であった。

※ ひとつの企業で自社特許を提供し（ライセンサーとなり）、かつ他社特許を導入している（ライセンシーとなっている）企業が存在するが、一般調査票は一通しか送付していない。この結果、今回のような調査手法では、一般調査についてはライセンサー／ライセンシーを区別した集計が不可能である。

《 調査方法 》

成約の当事者となったライセンサーおよびライセンシーに対して、成約案件調査票（1件もしくは複数件）および一般調査票（1件）を合わせて郵送し、記入・返送をお願いする形で行った。平成18年1月16日に調査票を発送し、1月26日を期限として回収された。したがって、回答（例えば、成約案件の現状など）は、この期間内（回答記入時点）の情報となっている。

《 調査票回収率および集計・分析対象件数 》

4,049社宛てに調査票を送付し1,396社から回答を得た（調査票回収率は、34.5%）。

各調査票について、「質問への回答および自由記載欄へのコメントが全く無い調査票」、「質問への回答が全く無く、自由記述欄にコメントはあるが、その内容より集計から除外すべきと思われる調査票」を除外した結果は次のとおりであり、これらの件数が集計および分析対象となる。

成約案件調査票 : 2,091 件

(ライセンサーの回答 : 970 件、ライセンシーの回答 : 1,121 件)

一般調査票 : 1,230 件

(注) 例えば、表 4-2-1（特許流通アドバイザーの支援を受けることになった「きっかけ」）では、集計対象は「一般調査票回答の1,230社から無回答（29社）を除く1,201社」として無回答の調査票を除いて集計し3項目択一式の選択肢の選択割合を算出している。しかしながら（表には記載していないが）選択された数の合計は1,201を超えている。この質問では択一式を予定していたが、1社で複数の選択肢を選択しているケースがあることが原因である（1社で複数の成約や担当者がある場合が想定できる）。

第 1 部

特許流通促進事業の成果

1-1. 特許流通アドバイザーの派遣人数

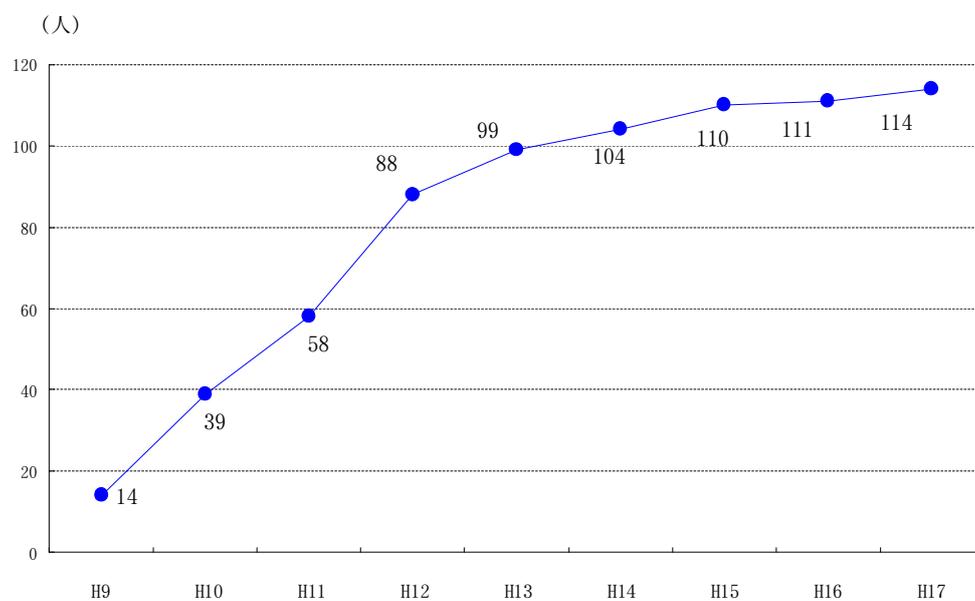


表 1-1-1：特許流通アドバイザーの派遣人数（地域＋TLO）

※ 表中の数値は各年度末（3月1日）での派遣人数。

※ （独）工業所有権情報・研修館による公開データを元に作成。

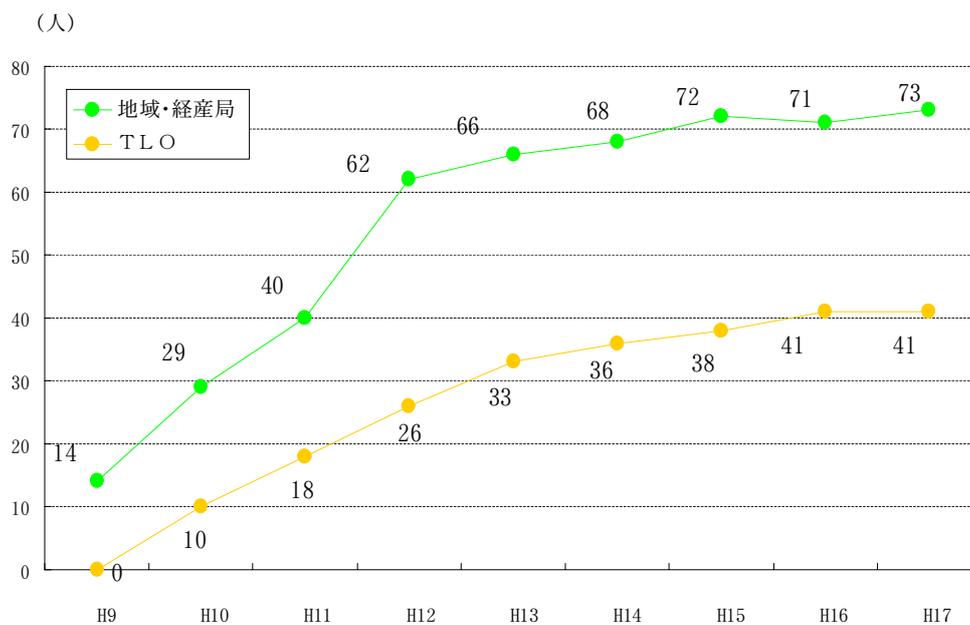


表 1-1-2：特許流通アドバイザーの派遣人数（地域、TLO）

	平成9年度	平成10年度	平成11年度	平成12年度	平成13年度	平成14年度	平成15年度	平成16年度	平成17年度
地域 経済産業局	2 / 9	2 / 9	9 / 9	9 / 9	9 / 9	9 / 9	9 / 9	9 / 9	8 / 9
都道府県	11 / 47	24 / 47	33 / 47	44 / 47	46 / 47	46 / 47	47 / 47	47 / 47	47 / 47
TLO	0 / 15	7 / 21	11 / 26	15 / 32	23 / 36	26 / 40	31 / 43	33 / 44	33 / 45

表 1-1-3：派遣先機関の数

※ 表中の数値は各年度末（3月1日）での派遣人数。

平成9年の事業開始当時は、「特許流通」という言葉さえ世間一般には殆ど認知されていない状況であったが、特許流通促進事業は、その事業開始以降、その考え方を全国に普及・浸透させてきた。その結果、地方自治体の理解も徐々に深まり、各都道府県の特許流通促進事業に対する主体的な取り組みが拡大していった。

平成13年頃には、全国のほぼ全ての都道府県に特許流通アドバイザーが派遣されるに至り、全国的活動が軌道に乗り始めた。地域に密着したアドバイザー活動と並んで、特許流通アドバイザーの「全国ネットワーク」は、特許流通アドバイザー制度の核と考えられる。

その後、複数の特許流通アドバイザーの派遣を要請するに至る地方自治体も増加し、現在、一県当たりの地域・特許流通アドバイザー数は、約1.5人となっている。複数名が派遣されている県の特許流通アドバイザー経験者（以下、「AD経験者」という）からは、「2人になって、活動しやすくなった」という感想が得られた。地理的にも広く、また種々の業種の企業が存在する「県」という単位では、複数名の特許流通アドバイザーが業種別（技術分野別）に担当したり、得意な地域を分担したりと、お互いの特性を補い合うことで活動の効率を一層向上させてきたことがわかる。

1-2. 成約件数の推移

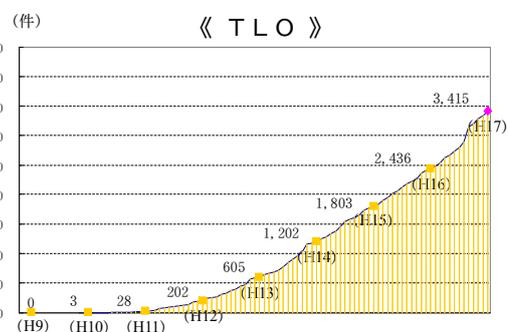
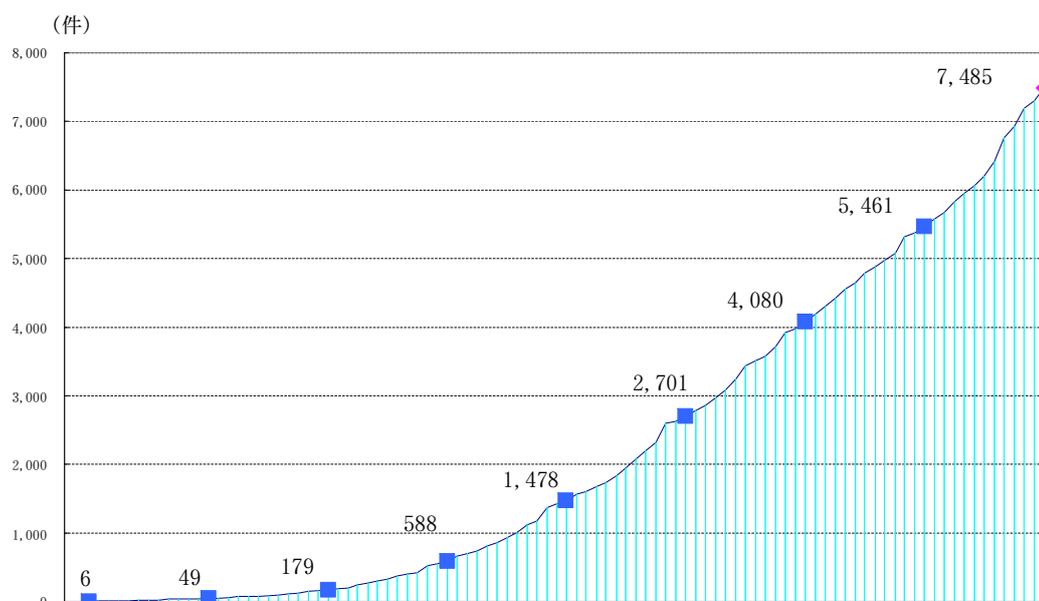


表 1-2-1：特許流通アドバイザーによる成約の累計件数

※ 表中の数値は各年度末における累計成約件数。

※ (独)工業所有権情報・研修館による公開データを元に作成。

成約件数増加の要因は、特許流通アドバイザー人数の増加と、各アドバイザーの活動効率の高まりによる相乗効果と考えられる。後者の「活動効率」を高めた要因として、AD経験者は次の点を指摘する。

- (1) 特許流通促進事業、特許流通アドバイザー、そして特許流通という考え方の認知度が高まったこと
- (2) 企業訪問活動の積重ねの成果として、アドバイザーと企業との間に信頼感が醸成されたこと
- (3) 特許流通アドバイザーの全国ネットワークが構築されたこと
- (4) 特許流通アドバイザーをサポートする体制が整備されてきたこと

1-3. 経済的インパクトの推移

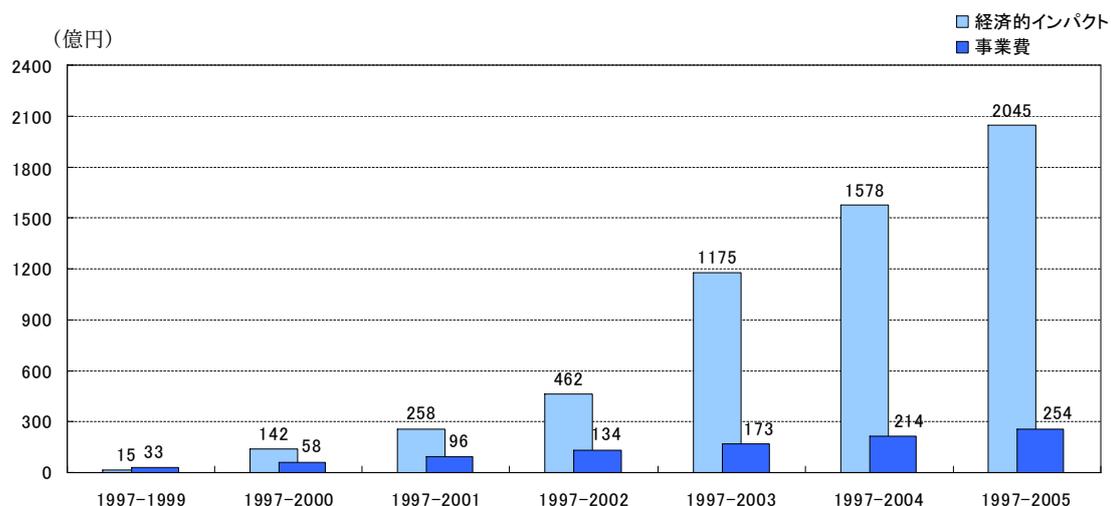


表 1-3-1：経済的インパクトの累計と、事業費の累計

- ※ 経済的インパクトは下記項目①～④の合計値
- ① 支払ったライセンス料
 - ② 評価・研究開発から製品販売（または現在）までにかかった費用
 - ③ 本案件のために新規に雇用するのに要した費用
 - ④ 当該技術を利用したことによる売上高概算

経済的インパクトは、主に、成約後の事業化によって生じる。このため、事業化に向けた企業支援策との「連携」を、特許流通アドバイザーによるフォローアップ活動として推進していくことが重要である。

一方、各成約の経済効果は大小様々であり、地域の小企業が関わった成約には経済効果としては比較的小さいものもある。これについてAD経験者は、「小企業にとってはたとえ1,000万円でもその『インパクト』は大きい」と指摘する。1-4.では、特許流通アドバイザーの成約が中小企業に与えた影響を別の視点から評価する。

1-4. 成約企業の特許出願傾向

成約企業には特許流通アドバイザーの支援後に、特許出願に取り組み始めた企業があり、特許流通アドバイザーの普及活動により、社内における知的財産制度の活用が高まったと考えられる。このように、特許流通促進事業は、中小企業における知的財産の戦略的活用を推進し、知財デバイドの解消を担っている。

〔成約企業アンケートの結果〕

成約企業に対し、特許流通アドバイザーの支援を受ける前後で、社内での知的財産に対する意識が変化したか否かをアンケート調査した。有効回答企業数 1,230 社のうち、**216 社 (17.6%)** が「特許出願件数が増加した。特許出願に向けた取組みを開始した」と回答している。

〔具体例〕

宮崎県での支援企業 A 社 の出願件数

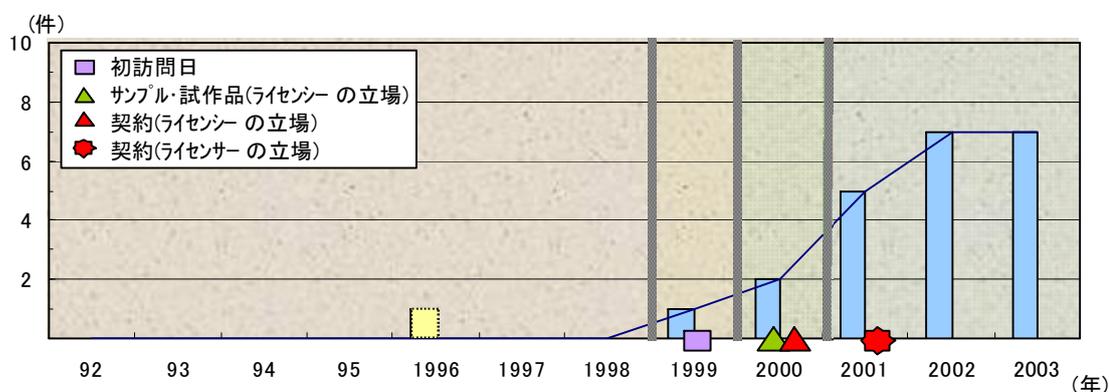


表 1-4-1：成約企業の特許出願数（その 1）

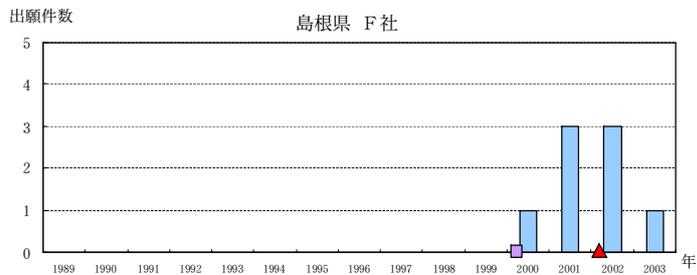
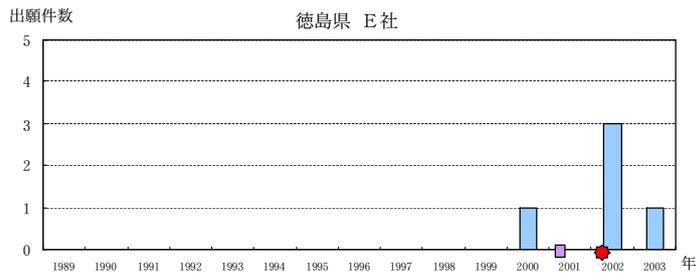
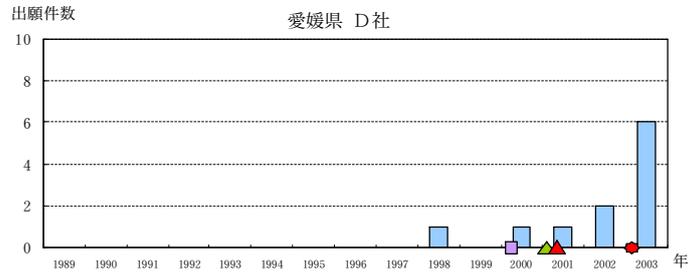
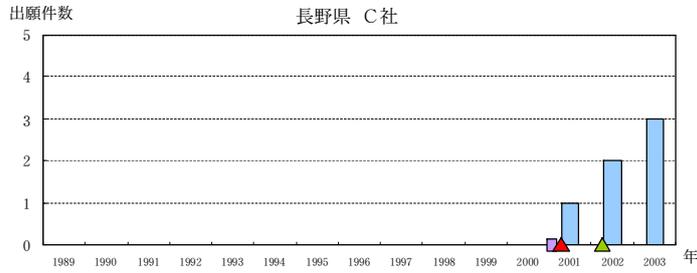
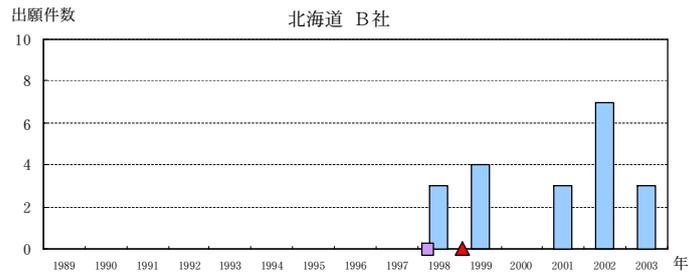
※ 宮崎県全体の特許出願件数：246 件（2003 年）

※ 1996 年の特許出願（1 件）は、他の大手企業が筆頭出願人となっているもの。

A 社では、1999 年に特許流通アドバイザーが訪問した頃から、特許出願件数（実用を含む）が増加している。

この例では、特許流通アドバイザーの支援をきっかけとして、① 自ら特許出願をし、② 他社の特許を活用して事業展開し（ライセンサーの立場）、その後、③ 自らの知的財産を他社にライセンスする（ライセンサーの立場）、という経緯を辿り、知的創造サイクルが始動したことになる。

「特許出願件数が増加した」と回答した他の企業の例を表 1-4-2 に示す。



- 初訪問日
- ▲ サンプル・試作品 (ライセンシーの立場)
- ▲ 契約 (ライセンシーの立場)
- 契約 (ライセンサーの立場)

表 1-4-2：成約企業の特許出願数（その 2）

「特許流通アドバイザーの訪問活動により、多くの中小企業はまず、知的財産に対する基本的理解を深め、自社技術のレビューを開始し、“結果として”技術導入や技術提供につながっていく」というAD経験者の指摘があった。特許流通アドバイザーとの接触がきっかけで知的財産への関心が高まり、知的財産に関する能力の向上があった中小企業は、特許流通の成約には至らなかった企業も含めると上記の数字を遙かに超えるものと思われる。TLOの特許流通アドバイザーの活動についても同様であり、TLOのAD経験者によれば「ライセンシーの中小企業は仮に特許出願には結びつかなくても特許についての意識が高まっていた」と評価している。そして、特許流通アドバイザーは知財啓発活動に十分留意し続けるべきであること、「特許流通活動の第一歩は、企業における知的財産の価値、重要性に関する説明である」というコメントがあった。

《 成約企業における特許管理・特許情報活用等の推進 》

アンケート結果では、特許流通アドバイザーの支援後に「技術開発に特許情報を活用するようになった」とした企業が約1/4に上る。また、社内に知的財産担当者を設置した企業、知的財産活動費を増やした企業、知的財産を取り扱う部署を設置した（または、その予定がある）企業が、それぞれ約1割程度に上る（第4部 4-4の各項目を参照）。

このように、特許流通アドバイザーの支援活動は、地域・中小企業の知財デバイドの解消に向けて、特許出願を奨励するにとどまらず、特許情報や知的財産権を技術開発や経営改善に如何に「活用」するかという観点から、中小企業の知的財産管理をバランス良く推進していると考えられる。

1-5. 成約特許の存続期間

成約対象となった特許は、特許を維持する年数が長くなる（「現存率」が高くなる）。大きな負担をかけ審査手続を経て登録になった特許でも、活用されなければ（所謂「未利用特許」）、特許料などの負担を解消するため権利放棄される結果にもなるが、有効に活用されれば維持期間は長くなり、登録に要した社会的負担に見合う成果が得られ、また、特許庁に特許料収入をもたらすという効果もある。

《 現存率 》

特許行政年次報告書（2005年版〈統計・資料編〉）の第59頁に示されている特許の「現存率」と、特許流通アドバイザーの成約案件の「現存率」^{※1}を比較した。

※1 成約案件の「現存率」は、

- ① 成約案件（母数5,710件）について、その筆頭特許（第1頁の ※注）が特許登録となっているケースは、成約数で1,941件であり、筆頭特許の数で1,056件である。
- ② 特許の存続状況は、平成17年10月末時点での状況を調査。
- ③ 例えば、平13年11月～平14年10月に登録された特許は、平成17年10月末時点で登録後4年目にあたるため、この期間に登録された筆頭特許の件数（登録数 a）と、そのうち調査時点で存続している件数（存続数 b）を調べ、4年目の「現存率」を a/b により算出した。

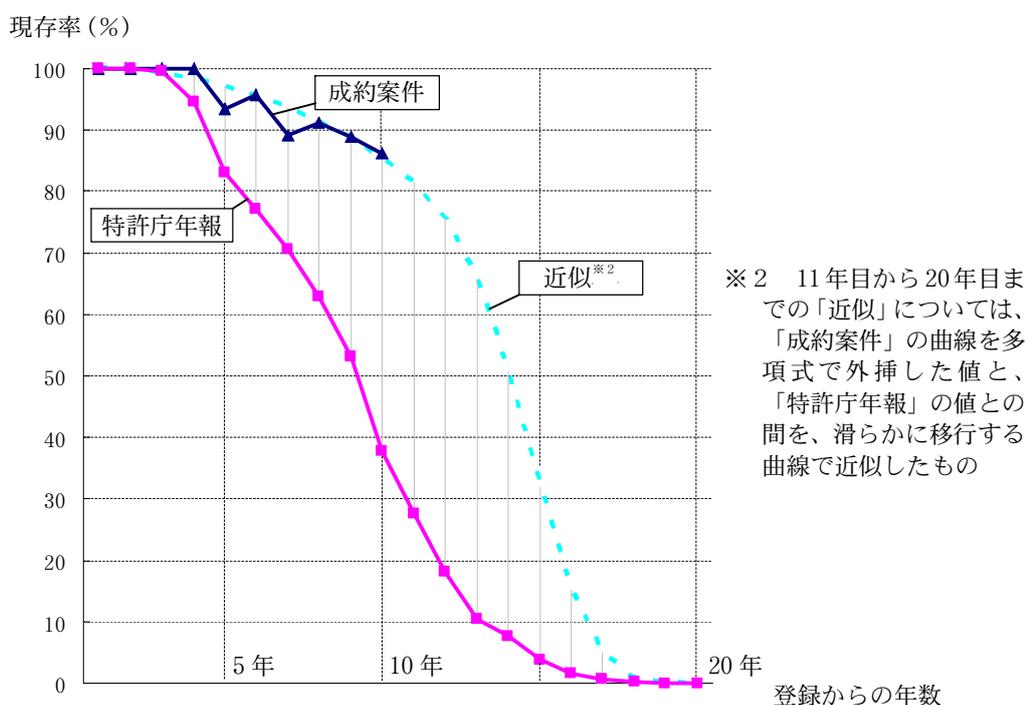


表 1-5-1：成約案件の現存率

特許の登録までに（審査手続きなどで）負担がかかっているにもかかわらず、特許権者は「活用」されていない特許について、存続させるための特許料の負担ができず、特許権を放棄することになる。

特許流通アドバイザーの活動により当該特許が成約すれば、一時金、ライセンス料などの収益が期待できるため、当然のことながら特許を存続させることにつながる。

《 特許料のシミュレート 》

それぞれの現存率を用いて、支払われる特許料をシミュレートした。

説明： 1,000 件の登録特許があったと仮定して、4 年目の現存率が 94.6%であれば、946 件の特許が 4 年目の特許料を支払い、10 年目の現存率が 37.8%であれば、378 件の特許が 10 年目の特許料を支払うことになる。

特許庁年報の現存率と、成約案件の現存率を基に特許料を計算することにより、双方の場合において特許庁に支払われる金額をシミュレートした。下記の表では 1 件あたりの金額を示してある。

※ 特許料は、平成 16 年 3 月 31 日までに審査請求をした昭和 63 年 1 月 1 日以後の出願で、平均請求項数として 9.4 を想定して算出した。

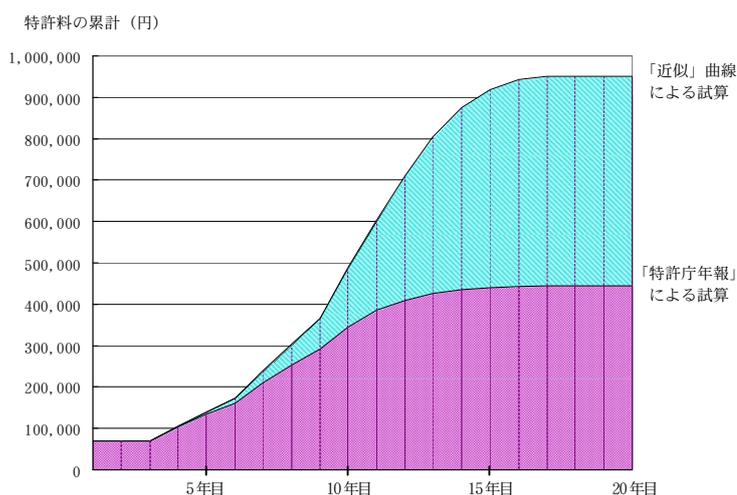


表 1-5-2：支払われる特許料の累積（現存率別に 1 件あたりの試算）

10 年目までに支払われる特許料の累計値に 1 件当たり 約 141 千円 の差があった。さらに、成約案件について 11 年目から 20 年目までの現存率を近似し（表 1-5-1 中の「近似」のグラフ）、20 年目までに支払われる特許料の累計を仮に算出したところ約 505 千円の差となった。

第2部

成約内容の分析（6,000件の成約の傾向）

2-1. 技術分野の傾向（成約特許の国際特許分類（IPC））

各成約の筆頭特許について特許庁で付与された国際特許分類を調べることにより[※]
¹、成約の技術分野の傾向を調査した結果を表 2-1-1 に示す。

※ 1 全成約の筆頭特許を成約間で重複排除し、そのうち IPC が特定できた件数は 3,052 件であった
 （IPC が特定できないケースとしては、公開前の特許出願であって公開データがない場合などが含まれる）。

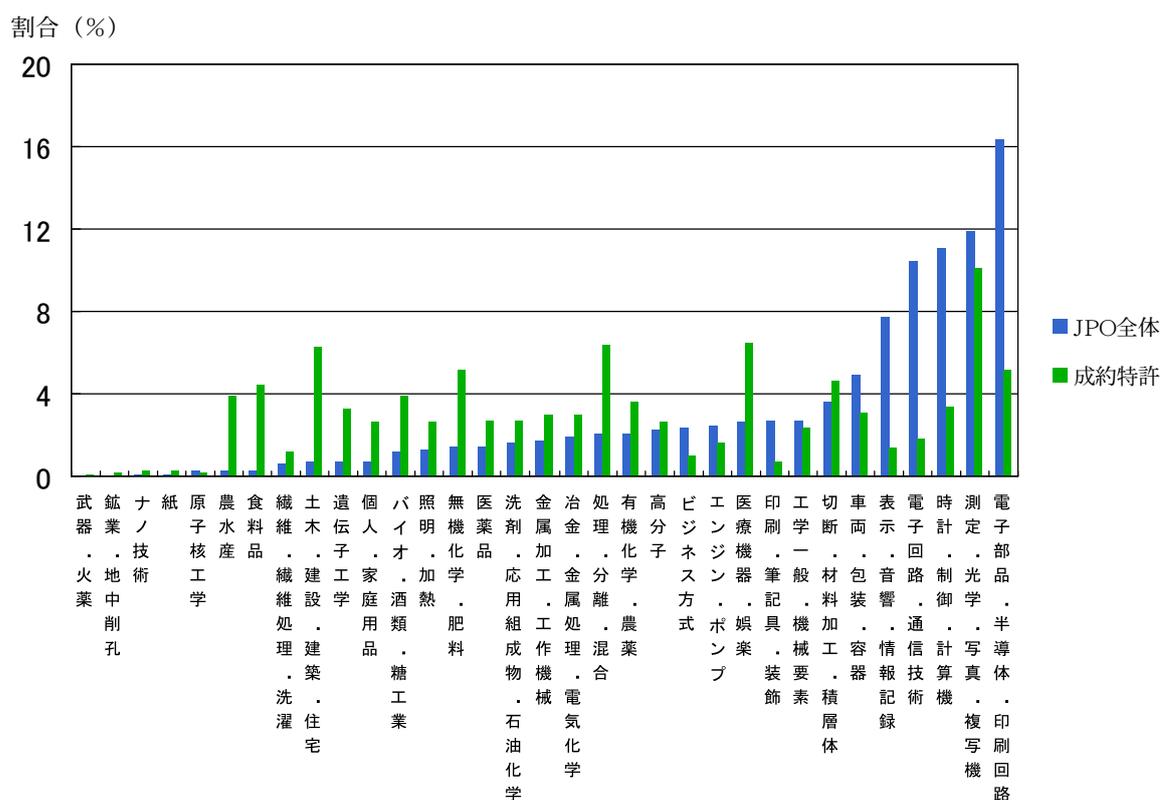


表 2-1-1：成約特許の技術分野の分布

本分析では、各成約特許の IPC を WIPO Technical Units に基づく技術単位で分類するとともに、上のグラフ（表 2-1-1）では、同技術単位で分類された日本国特許庁への特許出願の傾向（特許行政年次報告書（2005 年版〈本編〉）第 60 頁）と対比してある。

《 筆頭特許の件数と成約件数の対比（分野別） 》

表 2-1-2 に示すように、例えば「土木・・・」の技術分野では、同じ筆頭特許で複数回の成約を行っていることから、成約の件数がより多くなっている。

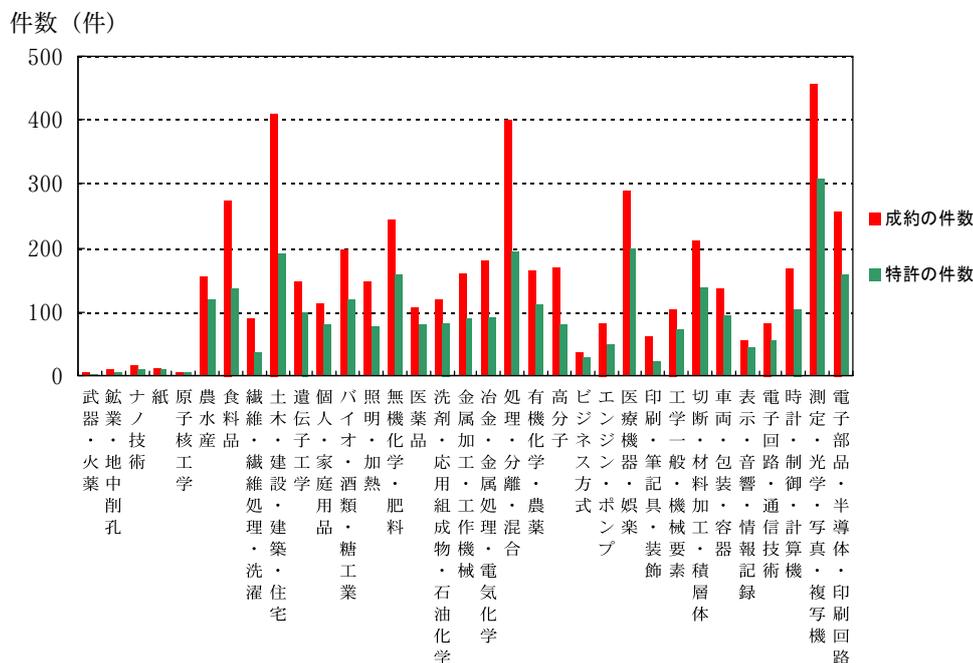


表 2-1-2：特許件数と成約件数との関係（技術分野別）

《 国際特許出願の傾向（分野別） 》

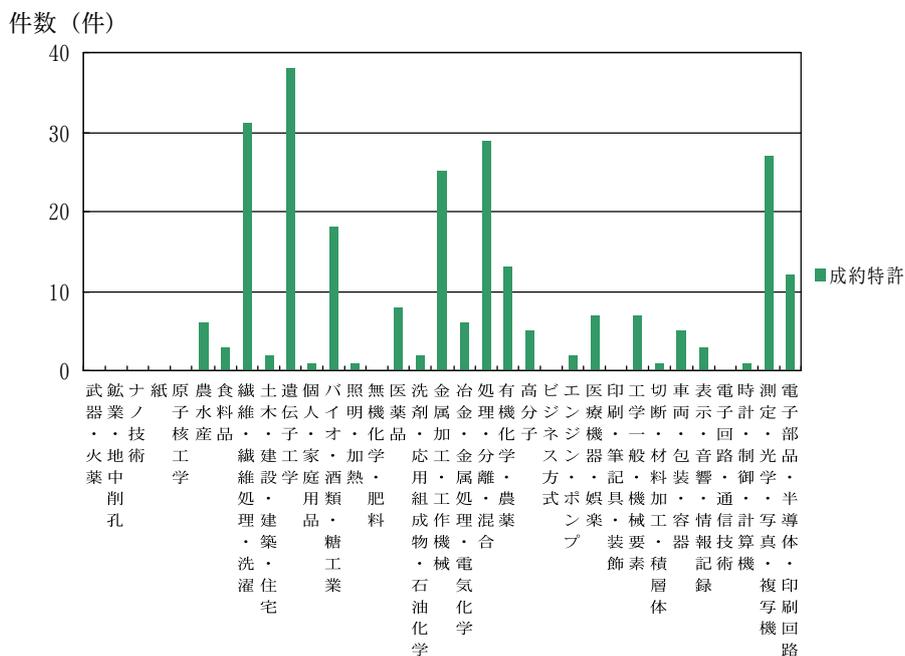


表 2-1-3：国際特許出願の技術分野の分布

《 地域案件と、TLO案件の対比 》

筆頭特許の国際特許分類を地域案件とTLO案件とに分けて分類し、それぞれの成約の技術分野の傾向を調査した結果を表2-1-4に示す。

地域案件では「個人・家庭用品」、「土木・建設・建築・住宅」、「食料品」、「農水産」、「車両・包装・容器」の分野が相対的に多い。

TLO案件では、「遺伝子工学」、「測定・光学・写真・複写機」の分野が多い。

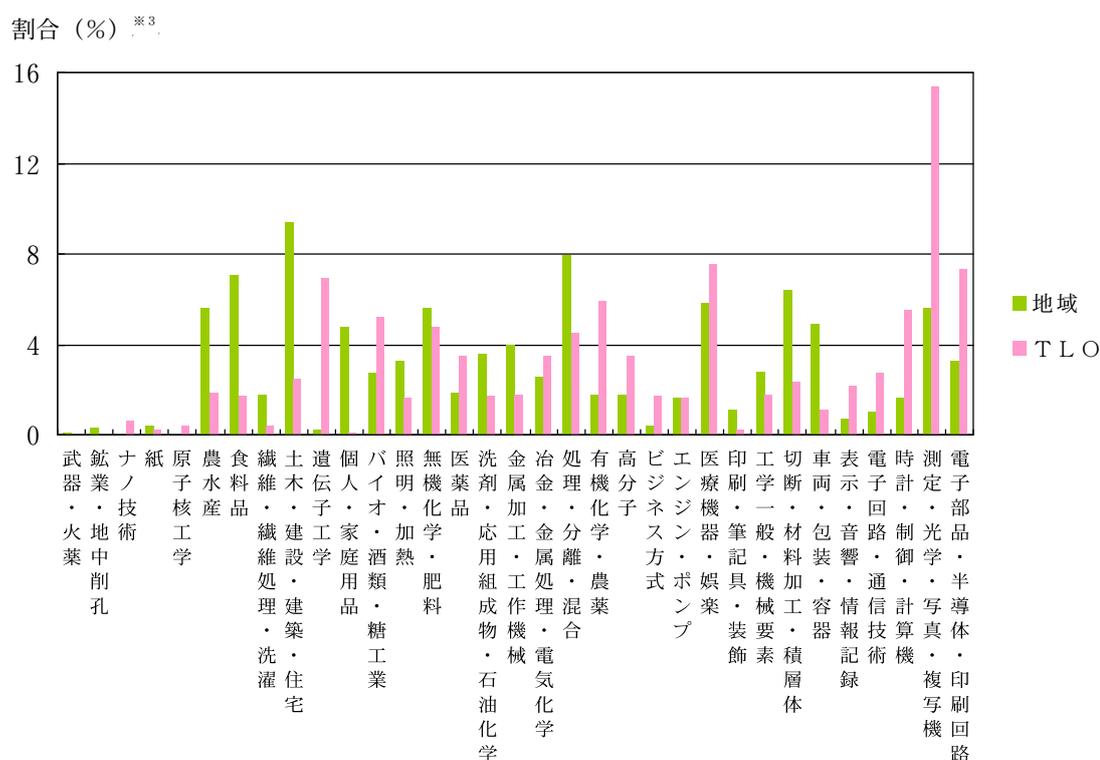


表 2-1-4：成約特許の技術分野の分布（地域・TLO対比）

※3 地域案件 (3,121 件) については対象特許件数 (IPC が特定できた) 2,931 件、TLO案件 (2,589 件) については対象特許件数 (IPC が特定できた) 2,136 件をそれぞれの母数として、各技術分野に分類された特許案件数の割合を示した。

技術の進歩が早く陳腐化の恐れがあるなど事業性が予測しにくい技術分野は、特許流通アドバイザーでも評価が困難で扱いにくい、とするAD経験者の意見があった。特に地域の特許流通アドバイザーは、技術分野の全般に亘り対応せざるを得ない。技術的専門性に関して対応が必要な場合には、他地域で活躍する専門家（特許流通アドバイザー）を活用することが求められる。

2-2. 成約企業の企業規模

《 地域案件 》

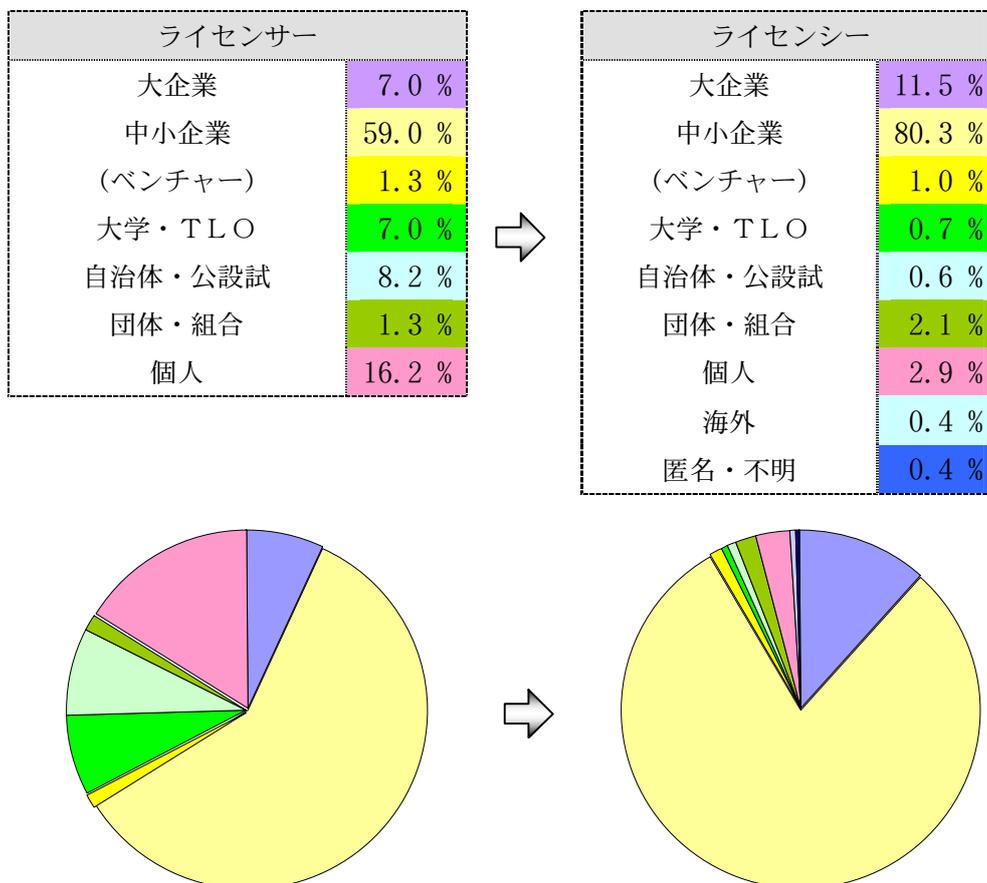


表 2-2-1：成約企業の企業規模（地域案件）

※1 全成約数 5,710 件のうち、地域案件 3,121 件の成約のライセンサー、及びライセンシーの企業規模を分析。

※2 企業の詳細情報（帝国データバンク社データ）が得られた企業については、企業の業種・資本金・従業員データにより分類し、その他については、特許流通アドバイザーの判断によった。

中小企業や公設試の特許については、

- (1) ビジネススケールは小さいが製品に関するものが多く、導入企業にとって事業上の効果が大きいこと
- (2) 当該特許 1 件だけで技術移転が成立するものが多いこと
- (3) 開発したライセンサー企業が実施或いはそれに近い状態である場合が多く、ノウハウや指導を受け易いこと

等の理由から成約に結びつきやすいと、AD経験者は指摘している。個人案件については、ライセンスに対する特許権者の熱意と努力により成約に結びついていくことが多いとされた（中小企業における代表者名での特許登録であるケースが多いことも事実）。

中小企業から大企業へのライセンスについては、製造業における多くの技術を中小企業が保有していることに対応していること、このようなケースでは中小企業の特許技術を公的機関や大学でブラッシュアップする方策も有効であることが指摘された。

「大企業」・「中小企業」・「ベンチャー」の定義について

「中小企業」とは、建設業・製造業・運輸業・その他の業種においては、資本金3億円以下または従業員300人以下、卸売業においては、資本金1億円以下または従業員100人以下、小売業においては、資本金5,000万円以下または従業員50人以下、サービス業においては、資本金5,000万円以下または従業員100人以下の企業をいう。

「ベンチャー企業」とは、中小企業のうち、創立5年未満若しくは研究費比率（一年間における研究費の合計額の売上高に対する割合）が3%を超える企業をいう。

なお、上記の分類では、創立5年未満の中小企業を、「ベンチャー」としてカウントした（本調査では研究費を調査していないため）。

《 TLO案件 》

大学・TLO →

ライセンシー	
大企業	40.6 %
中小企業	45.1 %
(ベンチャー)	3.1 %
大学・TLO	0.4 %
自治体・公設試	0.4 %
団体・組合	0.7 %
個人	0.7 %
海外	0.5 %
匿名・不明	8.5 %

※3 全成約数 5,710 件のうち、TLO案件 2,589 件の成約のライセンシーの企業規模を分析。

※4 企業の詳細情報（帝国データバンク社データ）が得られた企業については、企業の業種・資本金・従業員データにより分類し、その他については、特許流通アドバイザーの判断によった。

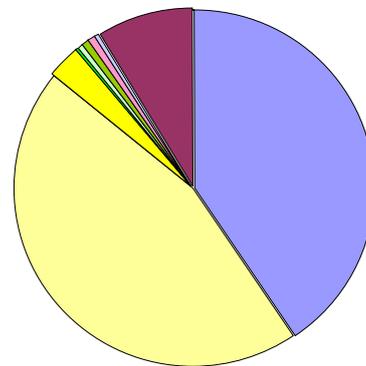


表 2-2-2：成約企業の企業規模（TLO案件）

《 地域案件のライセンサーとライセンシーの組合せ 》

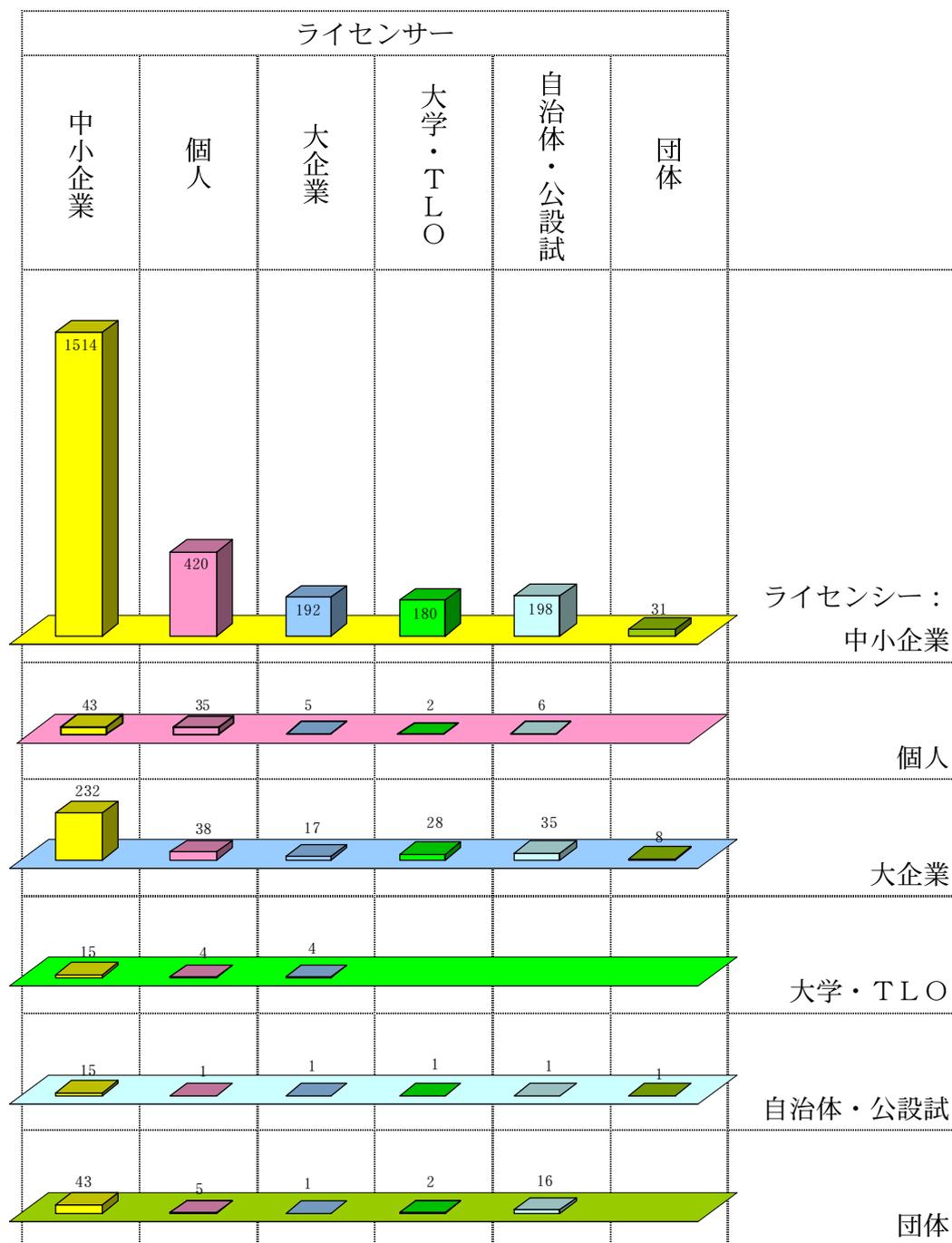


表 2-2-3：ライセンサーとライセンシーの企業規模の組合せ（地域案件）

2-3. 成約企業の業種

業種データの得られた全 3,001 社について、業種の分布をライセンサー企業、ライセンシー企業別に示す（地域案件のみ）。

業種の大分類は「製造業」、「サービス業」、「卸売・小売、飲食店」、「建設業」などがあるが、特に企業数が多く、中分類に展開することが有益な「製造業」、「サービス業」については、中分類まで展開して分布を示した。

※ 「その他」には、「運輸」、「金融・保険業」、「電気・ガス等」を含めた。

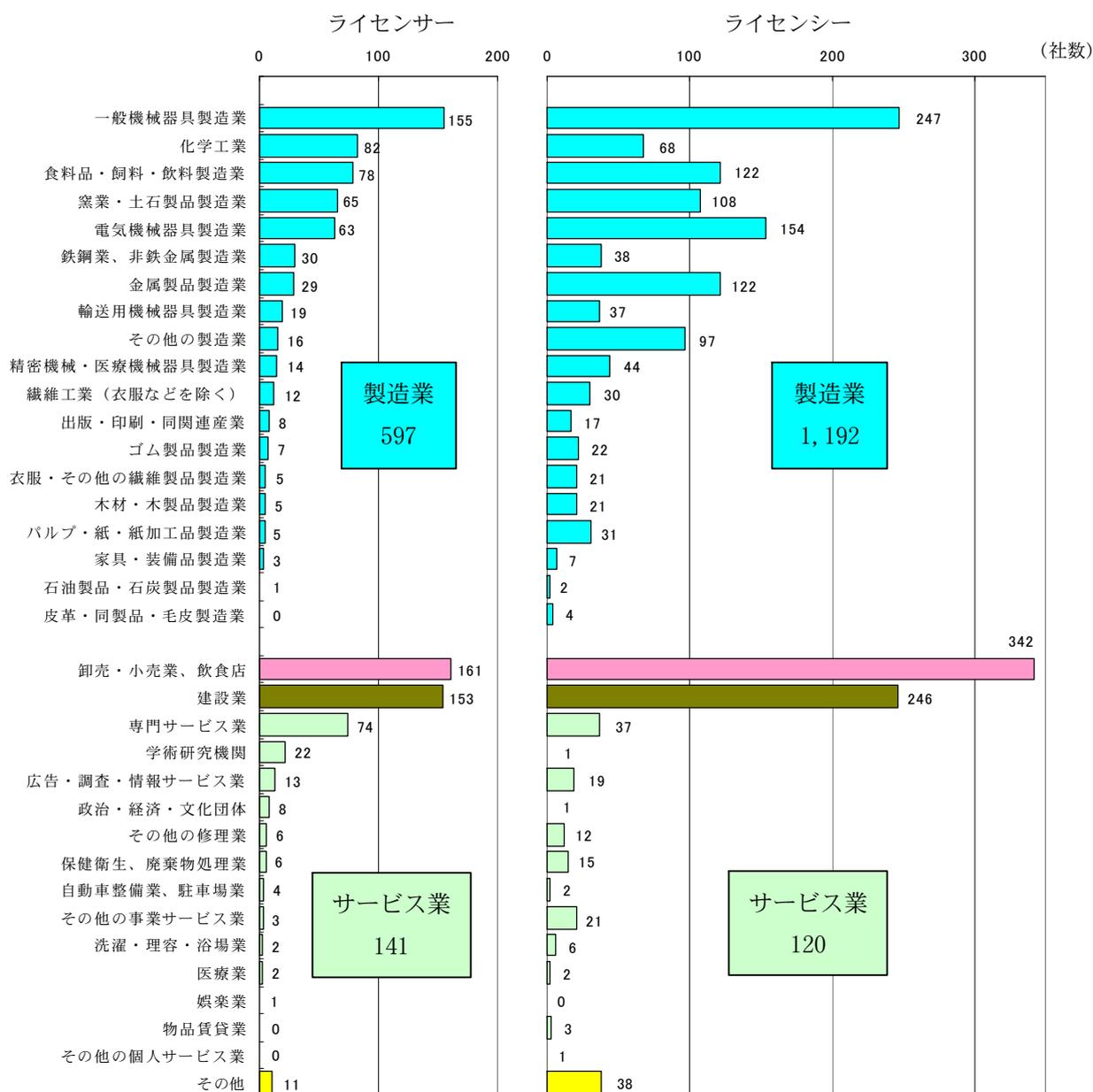


表 2-3-1：成約企業の業種（地域案件）

《 業種間の成約の分布 》

業種	ライセンシー														
	1.	1-1	1-2	1-3	1-4	1-5	1-6	1-7	1-8	1-9	1-10	1-11	1-12	1-13	1-14
1. 製造業	265	28	4	3	6	2	5	2	20	1	1	35	7	28	49
1-1 食料品・飼料・飲料製造業	34	24			1				4						3
1-2 繊維工業（衣服、その他の繊維製品を除く）	4						2		1						
1-3 衣服・その他の繊維製品製造業	4		1												
1-4 木材・木製品製造業	1												1		
1-5 家具・装備品製造業	3				1				1						1
1-6 パルプ・紙・紙加工品製造業	2							1			1				
1-7 出版・印刷・同関連産業	5							1	1			1		1	
1-8 化学工業	36	2	2	2		1	2		4		1	4	2	3	4
1-9 石油製品・石炭製品製造業	1								1						
1-10 ゴム製品製造業	3														3
1-11 窯業・土石製品製造業	32				3							24		1	1
1-12 鉄鋼業、非鉄金属製造業	18											3	3	7	4
1-13 金属製品製造業	13		1						1					5	4
1-14 一般機械器具製造業	58	2							3			2	1	3	20
1-15 電気機械器具製造業	31			1					2					4	6
1-16 輸送用機械器具製造業	9									1				2	2
1-17 精密機械・医療機械器具製造業	6					1			1					1	1
1-18 その他の製造業	5				1		1		1					1	
1-19 皮革・同製品・毛皮製造業															
2. サービス業	57	1	2	1				2	2	1	5	2	1	3	13
2-1 洗濯・理容・浴場業	1														
2-2 娯楽業	1							1							
2-3 自動車整備業、駐車場業															
2-4 その他の修理業	3													1	
2-5 広告・調査・情報サービス業	6										3				
2-6 その他の事業サービス業	2													1	
2-7 専門サービス業	24		2	1				1			1	2	1	1	8
2-8 医療業															
2-9 保健衛生、廃棄物処理業															
2-10 学術研究機関	12									1	1				1
2-11 政治・経済・文化団体	8	1							2						4
2-12 物品賃貸業															
3. 卸売・小売業、飲食店	54	3	1		3		8		2		2	1	1	3	10
4. 建設業	35	1				4	1		1		2	7	1	8	7
5. その他	7						1				1	1			1
合計	418	33	7	4	9	6	15	4	25	2	11	46	10	42	80

大分類レベル で同業種：341 件（50.6 %）

中分類項目レベル^{*}で同業種：162 件（24.0 %）

※ 製造業、サービス業を中項目展開した場合。

ライセンサー																			合計		
1-15	1-16	1-17	1-18	1-19	2.	2-1	2-2	2-3	2-4	2-5	2-6	2-7	2-8	2-9	2-10	2-11	2-12	3.	4.	5.	
30	10	14	19	1	23	1			3	2	2	7	1	4	1		2	66	26	3	383
2					1				1									3			38
		1																2			6
1	1		1																		4
																		1	1		3
																		1			3
			1															2			7
1	2		6		5							2		2			1	9	4	1	55
					1								1					2			1
2		1			1							1						11	3	1	48
		1																3			21
2					1					1								2	4		20
12	6	1	7	1	6	1		1	1	1	2							17	6	1	88
8	1	7	2		5			1	1		2						1	7	4		47
2			2															1	1		11
		2			2									1	1			2			10
		1			1									1				3	3		12
16	4	3	1		12					2	1	8		1				15	14	3	101
1																					1
																		3			3
	2																				3
1		1	1															2			8
		1																			2
6	1				8				1	1	6							7	11	3	53
					1									1				1			2
7	1	1			3				1		2							2	2		19
1																				1	9
4	3	2	8	3	6				2		2	1					1	26	10	4	100
1			2		1									1				6	38	1	81
3					2				1		1										9
54	17	19	30	4	44	1			5	5	5	17	1	6	1		3	113	88	11	674

表 2-3-2 : 業種間での成約の分布

《 同業種の場合の企業規模の分析 》

ライセンサー企業とライセンシー企業が同業種（製造業、サービス業については中分類まで同じ）である場合について、両企業の企業規模を調べた。

両者が中小企業である場合には、資本金の差は1億円以下に分類されることになるが、この領域ではライセンシーの企業規模が相対的に大きいケースが多いことが伺える。企業規模の小さな企業が、自らの特許シーズを生産体制が整った企業規模のライセンシーに特許を移転して、実用化・製品化を行ったケースであると予想できる。

（資本金の差）

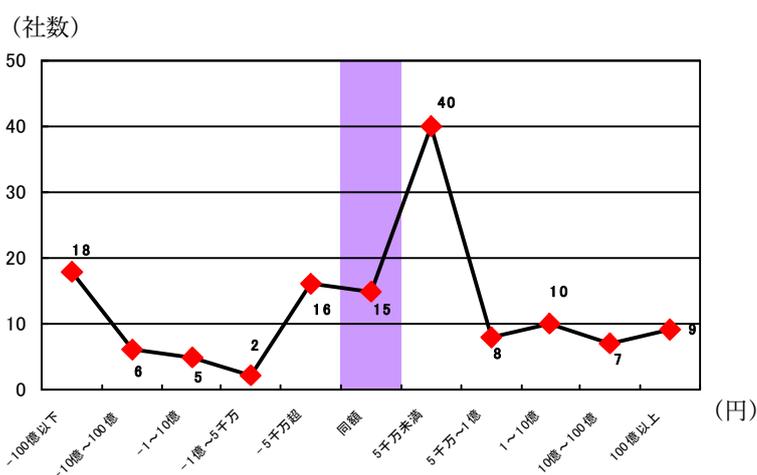


表 2-3-3：同業種の場合の資本金の差

(各成約についてライセンシーの資本金からライセンサーの資本金を引いた金額)

※ 分析対象件数：136 件

（従業員数の差）

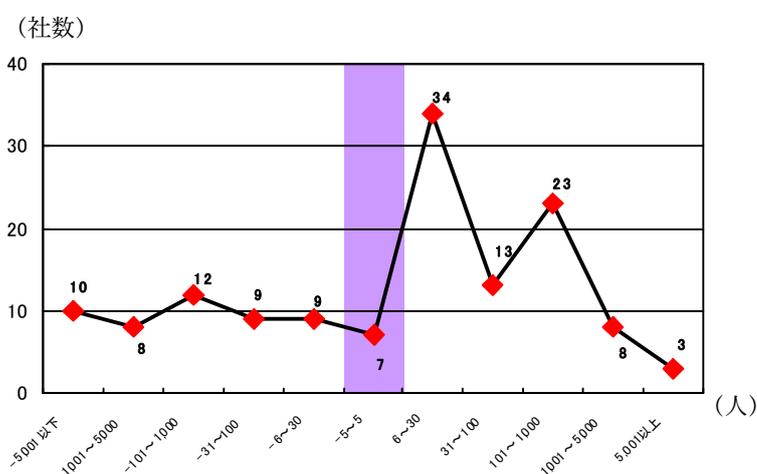


表 2-3-4：同業種の場合の従業員数の差

(各成約についてライセンシーの従業員からライセンサーの従業員を引いた人数)

※ 分析対象件数：136 件

《 特許シーズの技術分野別、導入企業の業種分析 》

ライセンシーの業種→ ↓ 特許シーズの技術分野	地域案件					T L O 案件					T L O 合計		
	製造業	サービス業	卸売・飲食店	建設業	その他	地域合計	製造業	サービス業	卸売・飲食店	建設業			その他
武器・火薬	3			1		4						0	4
鉱業・地中削孔	4		1	2		7						0	7
ナノ技術						0	10	2				12	12
紙	1					1	2					2	3
原子核工学						0	2					2	2
農水産	45	3	12	10	1	71	12	2	4	6		24	95
食料品	88	2	27	2	3	122	11		10		1	22	144
繊維・繊維処理・洗濯	32	4	9	1		46	12		3		1	16	62
土木・建設・建築・住宅	92	6	38	95	3	234	14	5		25		44	278
遺伝子工学						0	43	9	4			56	56
個人・家庭用品	33	3	21	4		61						0	61
バイオ・酒類・糖工業	38	2	10	1	1	52	37	4	10	2	2	55	107
照明・加熱	39	8	24	13	1	85	12	1		2	1	16	101
無機化学・肥料	56	11	9	20	3	99	44	2	5	6	1	58	157
医薬品	15	1	5			21	28	2	7		2	39	60
洗剤・応用組成物・石油化学	32	6	13	8	1	60	17		3	1		21	81
金属加工・工作機械	78	3	4	5		90	23	2	5			30	120
冶金・金属処理・電気化学	54	2	7	1	1	65	37	3	4	1	1	46	111
処理・分離・混合	110	7	33	24	3	177	51	3	6	7	3	70	247
有機化学・農業	20	2	4	1	1	28	37	2	18		2	59	87
高分子	21	5	8	13	3	50	52	1	6		1	60	110
ビジネス方式	3				1	4	1	9	2		1	13	17
エンジン・ポンプ	20	3	3	4	1	31	16	2	2	1		21	52
医療機器・娯楽	50	6	17	5	1	79	61	11	19			91	170
印刷・筆記具・装飾	15	1	6	2		24	3					3	27
工学一般・機械要素	40	2	2	5		49	28	1	3	2	2	36	85
切断・材料加工・積層体	67	2	21	5	2	97	33	5	3			41	138
車両・包装・容器	47	4	11		3	65	12	2	1	1		16	81
表示・音響・情報記録	2	1				3	14	12	2			28	31
電子回路・通信技術	9	5	7	5	1	27	15	11	4		1	31	58
時計・制御・計算機	14	5	2		2	23	37	40	1	1	8	87	110
測定・光学・写真・複写機	46	17	14	5	2	84	128	28	25	5	4	190	274
電子部品・半導体・印刷回路	48	5	7	7	2	69	87	9	7	4	1	108	177

表 2-3-5：特許シーズの技術分野別、導入企業の業種分析
(表中の数字は、成約件数 (件))

《 成約に関与した企業の設立からの年数 》

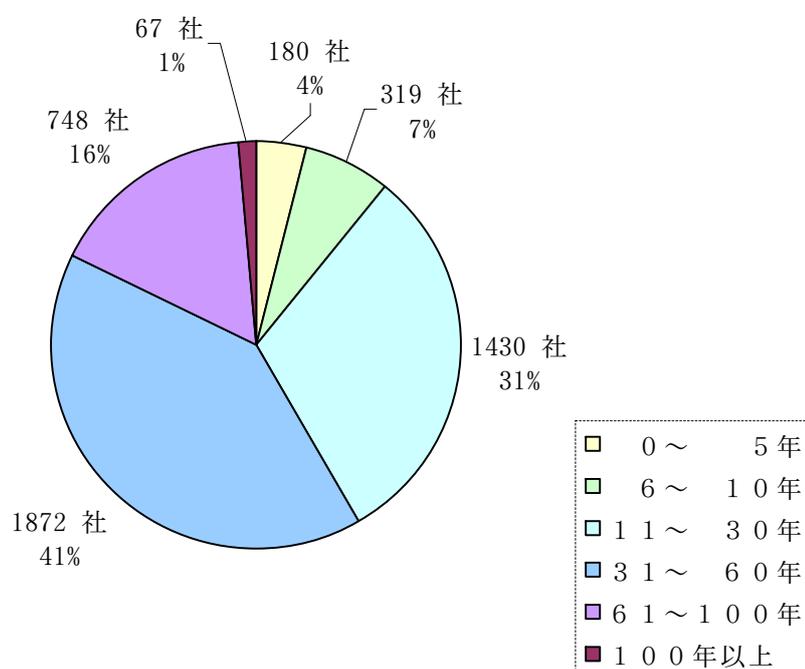


表 2-3-6：成約に関与した企業の設立からの年数

地域の特許流通アドバイザーの支援活動は、業種に関係なく行われる場合が多いが、都道府県の方針により重点産業・業種がおかれていることもある。AD経験者の意見では、成約に結びつきやすい業種として、次のような特徴が挙げられた。

- ① 設備投資などの投資規模が比較的少なくても事業化できる業種
- ② 技術導入時の価値の明確性と実施後の確認がしやすい業種

また、土木・建設業などのように事業の地域性が高い場合には、複数の地域への多数の成約に結びつき易いともされた。

同業種の場合に、ライセンシーの企業規模が僅かに大きい場合にピークを示すのは「案件に対する事業価値の認識と交渉のやりやすさに起因しているのではないか」とAD経験者は指摘する。

2-4. ライセンサー・ライセンシーの所在地別の分布

各成約のライセンサー、及びライセンシーの所在地を表2-4-1に示す。

若干ではあるが、北海道・東北、九州・沖縄においてライセンサーが多く、関東、近畿でライセンシーが多い傾向となっている。

また、表2-4-2に示すように、同地域内での成約（ライセンサー、ライセンシーが同じ地域）が多いが、関東以外の地域については、関東地域との間での成約件数がかなり多くなっており、「関東地域との間での成約の支援」は今後も重要である。

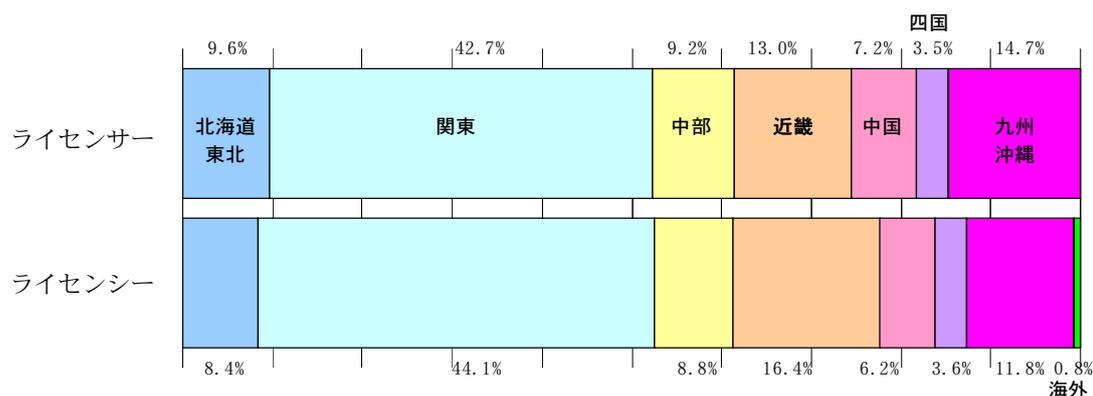


表2-4-1：ライセンサー及びライセンシーの所在地の分布

		ライセンシー							
		北海道・東北	関東	中部	近畿	中国	四国	九州・沖縄	海外
ライセンサー	北海道・東北	270	163	22	52	12	8	23	1
	関東	110	1778	114	233	59	37	79	26
	中部	18	124	272	76	7	9	15	3
	近畿	18	170	41	452	16	18	21	8
	中国	20	65	24	36	223	11	32	2
	四国	16	31	8	21	9	105	6	2
	九州・沖縄	28	186	20	64	29	15	496	4
	海外	0	0	1	0	0	0	1	0

表2-4-2：ライセンサーとライセンシーの所在地の関係 (数値は件数)

《 地域外との成約割合 》

表 2-4-3 に関東と四国地域の例を挙げたように、例えば、地域内の特許シーズについて、同じ地域内に特許導入者がある場合と、地域外に特許を提供している場合との割合は、地域間に差がある。

四国地域では、特許シーズを地域外に提供している割合（47.0%）、及び地域外から特許シーズを導入している割合（48.3%）がともに高い。関東では、これらの割合はともに低いものの、絶対数が大きい（表 2-4-3 に示したように）件数でいえば、地域外との成約は断然多い。

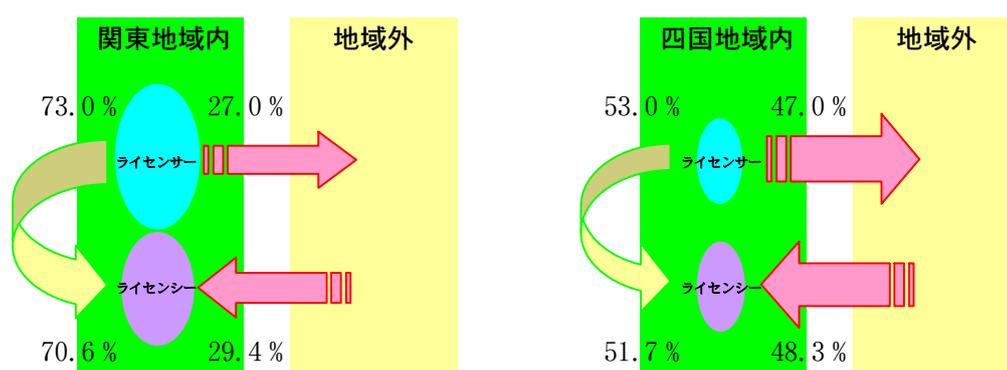


表 2-4-3：他地域との成約の割合

その他の地域も含め、特許シーズを地域外に提供している割合、及び地域外から特許シーズを導入している割合を整理すると、次のとおり。

	特許シーズを地域外に提供している割合	地域外から特許シーズを導入している割合
北海道・東北	51.0 %	43.8 %
関東	27.0 %	29.4 %
中部	48.1 %	45.8 %
近畿	39.2 %	51.6 %
中国	46.0 %	37.2 %
四国	47.0 %	48.3 %
九州・沖縄	41.1 %	26.3 %

表 2-4-4：他地域との成約の割合

首都圏地域については、中小企業の「企業数が多い」ことのほか、その業種が「全業種に分布」していることが特徴と、AD経験者は指摘する。そうした観点から、「地域の産業マップを考慮した活動が今後必要になってくる」との指摘もあった。一方、地方の中小企業の場合には、その商圏が県内若しくは地域内であることが多く、他地域の同業者への特許ライセンスが生じ得る。これは地域外の企業へ、営業実績のある技術としてライセンスしても自身の経営とバッティングしないからである。

地方のAD経験者は、アドバイザー間のネットワークの重要性を強調し「積極的に県外に目を向けること」を推奨していた。

2-5. 成約の内容（契約種類など）

《 契約種類 》

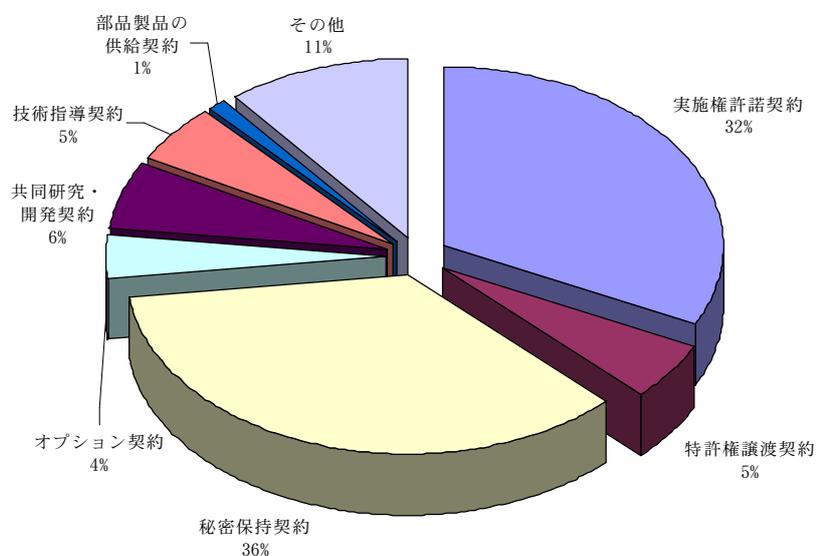


表 2-5-1：契約の種類

※（独）工業所有権情報・研修館による公開データ（H9年度～H17年度（H18年3月末））を元に作成。

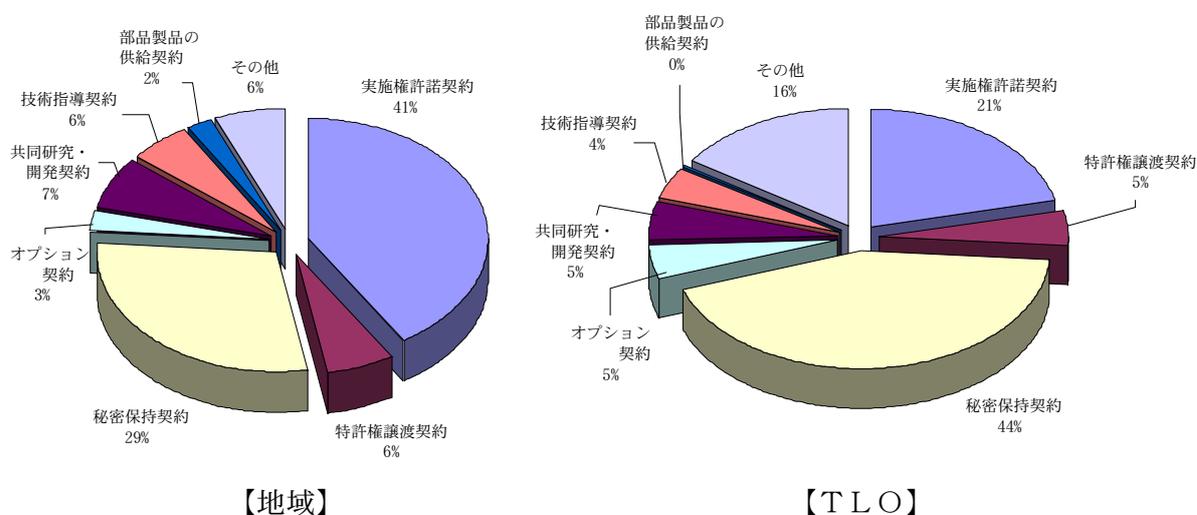


表 2-5-2：契約の種類（地域・TLO対比）

《 一時金、ロイヤリティ、両者併用の各割合 》

特許流通アドバイザーが成約の報告書(個別案件報告書)に記入した内容をもとに、一時金またはロイヤリティについて具体的な記載があった2,204件を分析すると以下のとおりになる。

- | | |
|--------------|------|
| (1) 一時金のみ | 31 % |
| (2) ロイヤリティのみ | 37 % |
| (3) 両者併用 | 32 % |

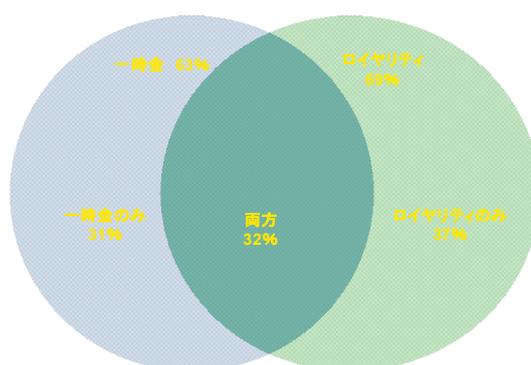


表 2-5-3 : 対価支払い方式

《 販売制限条項 (地域限定など) 》

特許流通アドバイザーが成約の報告書(個別案件報告書)に記入した内容をもとに、当該成約に販売制限が課されているかどうかを分析したところ、およそ10%に販売制限ありという報告がされていた。

販売制限ありの件数(586件)を母数として、その内容を割合で見ると以下のとおりになる。

- | | |
|------------|-------------|
| (1) 地域限定 | 283 件 (48%) |
| (2) 製品範囲限定 | 62 件 (11%) |
| (3) 材料購入 | 34 件 (6%) |

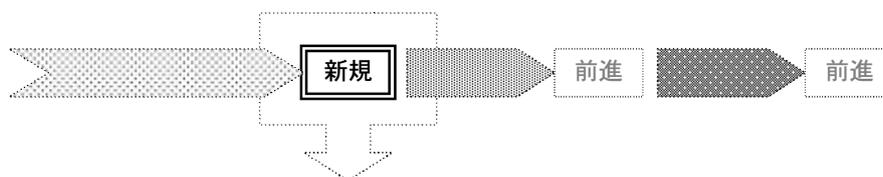
AD経験者によれば、秘密保持契約については、地域案件とTLO案件とでは趣旨に大きな違いがあるとされた。すなわち、地域案件の場合には、技術移転の経験の少ない中小企業にとって相手企業のノウハウも含めた技術内容を知るため、あるいは自社技術の防衛意識から行われるものと考えられ、一方でTLO案件の場合には、特許出願直後で未公開であることが原因ではないかとされた。

また、秘密保持契約から順番に前進していくことが理想ではあるが、中小／中小間の案件の場合、直ちに実施権許諾交渉に進むケースも実態としては多い。その理由として、秘密保持契約に慣れないライセンサーやライセンシーでは、秘密保持契約の検討をする間にサンプル供給などで満足し実質的に実施権許諾交渉に移ってしまうこと、あるいは、軽度の契約は結びたがらない傾向があること、をAD経験者は挙げた。「秘密保持契約でとどまっている案件を無理に前に進めることは避け、企業訪問によるフォローをしながらも、しばらく保留して機が熟すのを待つべきである」とのコメントがあった。

また、AD経験者によれば、一般にライセンシー側は一時金のみか、またはランニングロイヤリティのみを希望する傾向が強く、ライセンサー側は両方の併用を希望する傾向が強いという。販売制限条項については、ライセンシーとしては、販売制限条項を付してでも当該条件内で導入技術をできるだけ独占したいと希望することが要因である、とのコメントがあった。

2-6. 成約時点での特許の状況

A) 「新規」案件として成約した時点での対象特許の状況



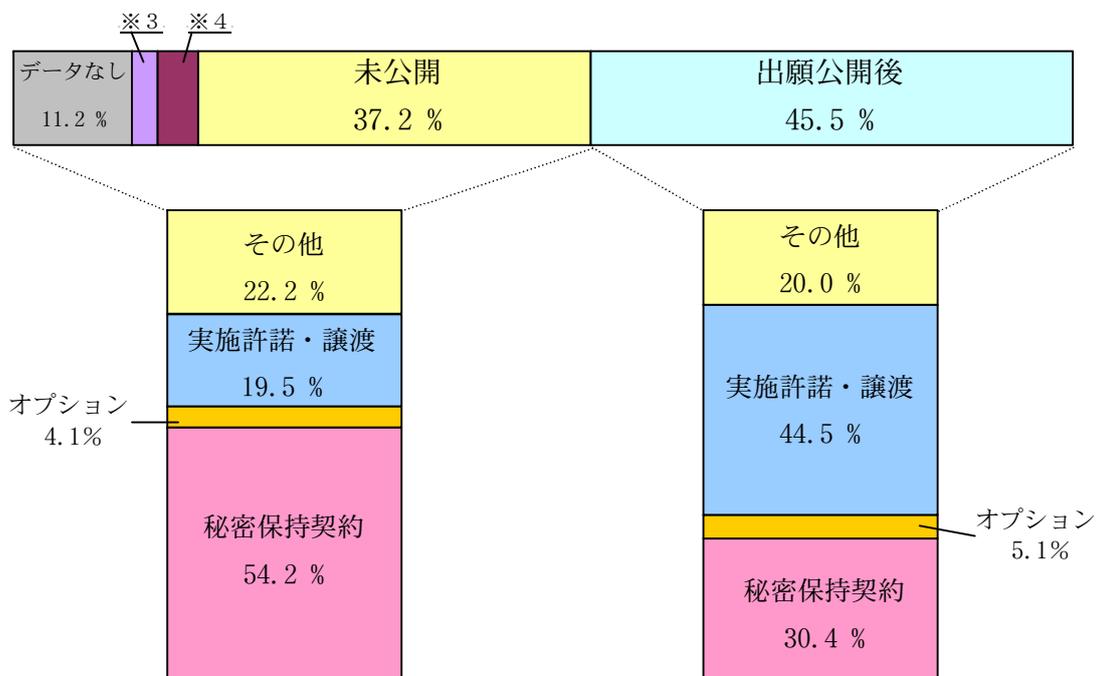
対象案件：5,710 件

《 審査請求、登録との関係 》

データなし 11.2 %	審査請求前 50.4 %	審査請求後 13.8 %	特許登録後 24.5 %
-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

表 2-6-1：「新規」成約時点での登録状況

《 出願公開との関係 》



※2 「データなし」は、平成17年10月の時点でもパトリスにデータがない案件（同時点でも未公開の場合などが考えられる）。

※3 成約した時点では未出願（基準日前） : 2.3%

※4 成約した時点では未出願（ただし、基準日後） : 3.8%

表 2-6-2：「新規」成約時点での出願公開状況と契約種類

責任を負えない特許流通アドバイザーの立場としては、登録前の技術を扱うのは不安である（先行技術が存在して特許が成立しない事態が考えられる）。

ライセンシーに知的財産に関する十分な知識と能力がある場合はともかく、特許流通アドバイザーが支援する中小企業は、アドバイザーだけが頼りであるケースが極めて多い。アドバイザーとしては、導入特許の特許性について責任を負えないことを説明すべきである（免責）。

AD経験者は、他社特許に抵触していなければ意を尽くし当事者間の協議でその後の対応が可能であることも多いとして、「ライセンサー／ライセンシーの双方にリスクを意識して頂いておくこととともに、双方の信頼関係を得ておくことが大切」であること、また、先行技術が存在して特許が成立しないことも問題であるが、登録された先行特許に抵触することの問題がより大きい、と指摘する。一方、ライセンシーは、権利を行使できる技術さらには製品や商品の「時期的価値」を判断するため、特許が登録されていて権利として強いかどうかよりも、製品や商品としてビジネス性があるか否かを、成約にあたっては重視しているのではないかとの意見があった。

また、AD経験者によれば、秘密保持契約でスタートした案件は長期にわたって検討段階が継続するもの、中断するものも多いため、即審査請求には及ばないケースが多いという。実施契約段階になって初めて審査請求するなどの事例も見受けられるようであるが、審査請求の強制はできないまでも、「交渉に入ったら、できるだけ早く審査請求するように勧めている。そうしないと、実施許諾契約に進みにくい。」というAD経験者の意見もあった。

《 権利期間の残存年数 》

成約時に登録されていた案件（1,398件）について、成約時点での特許権の残存日数を調べたところ、平均で4,490日（約12年4ヶ月）であった。

《 審査請求、登録との関係 》（地域とTLOの対比）

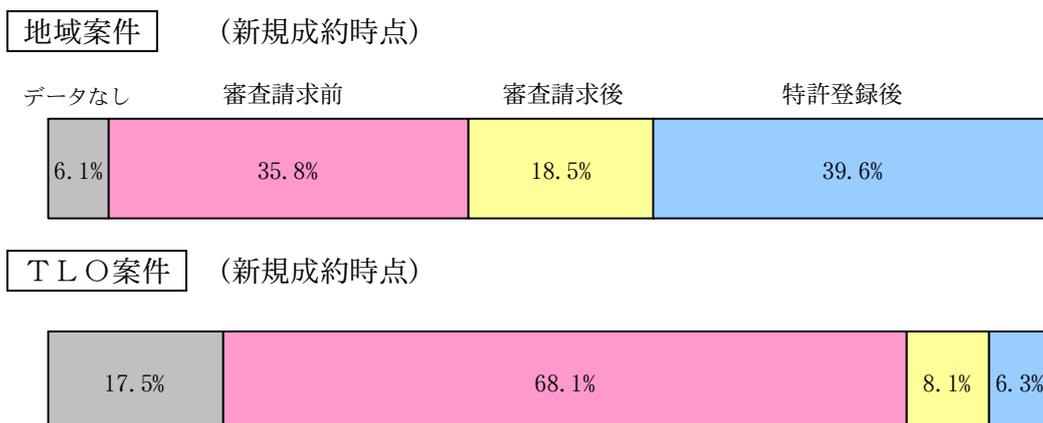
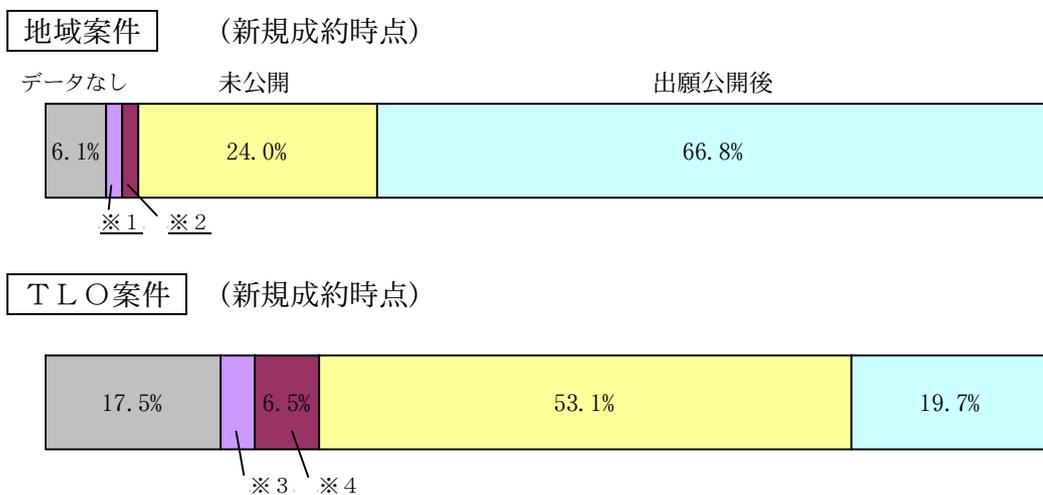


表 2-6-3：「新規」成約時点での登録状況（地域／TLO対比）

《 出願公開との関係 》（地域・TLOの対比）

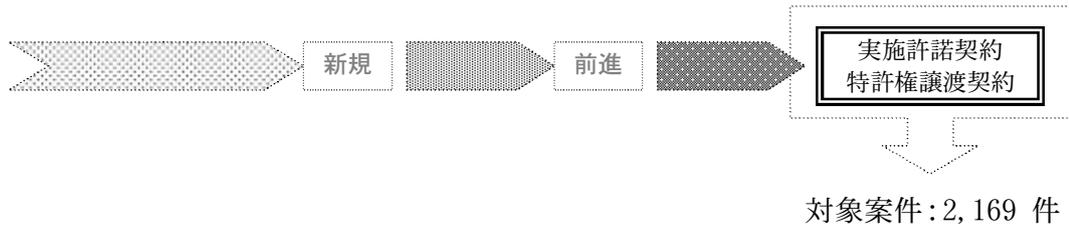


- ※1 成約した時点では未出願（基準日前） : 1.6%
- ※2 成約した時点では未出願（ただし、基準日後） : 1.5%
- ※3 成約した時点では未出願（基準日前） : 3.3%
- ※4 成約した時点では未出願（ただし、基準日後） : 6.5%

	未出願／未公開		公開後	
	地域	TLO	地域	TLO
秘密保持契約	46.4 %	58.1 %	30.0 %	31.8 %
オプション契約	3.0 %	4.7 %	4.6 %	7.5 %
実施許諾／譲渡	29.0 %	14.7 %	45.5 %	40.6 %
その他	21.6 %	22.5 %	19.9 %	20.2 %

表 2-6-4：「新規」成約時点での出願公開状況（地域／TLO対比）

B) 実施許諾・譲渡契約を成約した時点での対象特許の状況

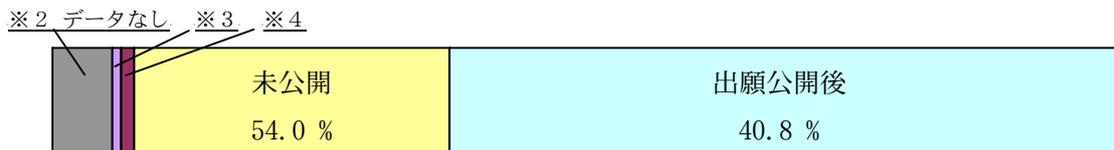


《 審査請求、登録との関係 》



表 2-6-5：本契約成約時点での登録状況

《 出願公開との関係 》

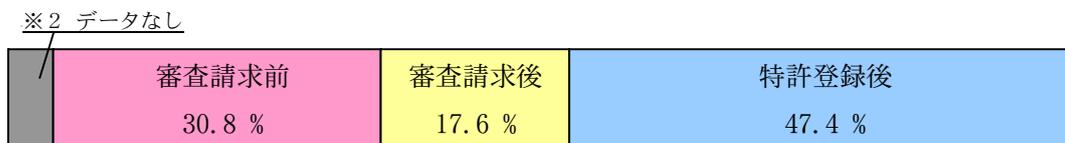


- ※2 「データなし」は、平成17年10月の時点でもパトリスにデータがない案件（同時点でも未公開の場合などが考えられる）。 : 5.5%
- ※3 成約した時点では未出願（基準日前） : 0.9%
- ※4 成約した時点では未出願（ただし、基準日後） : 1.2%

表 2-6-6：本契約成約時点での出願公開状況

《 審査請求、登録との関係 》（地域・TLOの対比）

地域案件 （本契約成約時点）



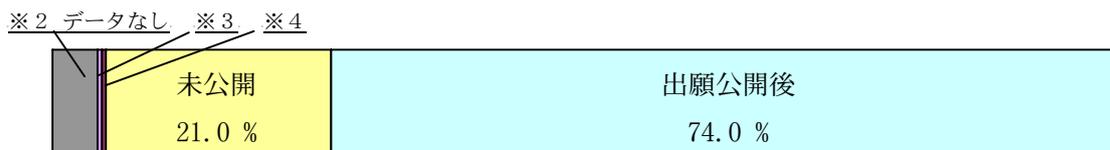
TLO案件 （本契約成約時点）



表 2-6-7：本契約成約時点での登録状況（地域／TLO対比）

《 出願公開との関係 》（地域・TLOの対比）

地域案件 （本契約成約時点）



TLO案件 （本契約成約時点）

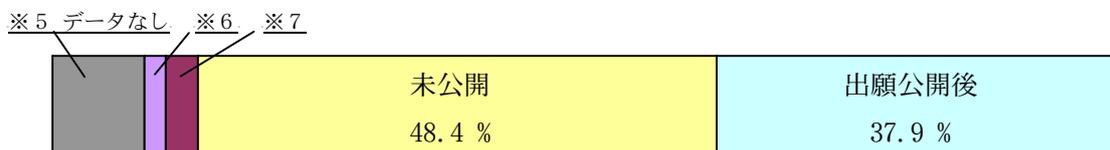


表 2-6-8：本契約成約時点での出願公開状況（地域／TLO対比）

※2	データなし	: 4.1%
※3	成約した時点では未出願（基準日前）	: 0.4%
※4	成約した時点では未出願（ただし、基準日後）	: 0.4%
※5	データなし	: 8.6%
※6	成約した時点では未出願（基準日前）	: 1.9%
※7	成約した時点では未出願（ただし、基準日後）	: 3.1%

2-7. 成約後における事業化の状況と、事業化に向けた課題

以下では、ライセンサー及びライセンシーへのアンケート結果をもとに、契約が成立した案件について成約後にどのような経過をたどり、現在はどのような状態になっているかを示し、また、特許ライセンスの成約の後、製品を開発・実用化し、事業化・販売に至るまでに生じる課題は何かを示す。

特許ライセンスの後、実用化・事業化に向けてどのような取り組みが必要であるのか、今後の指針となることを期待する。

《 事業化の状況（全体） 》

成約案件は、現在、成約当時から進展しているか、状況に変化なしか、もしくは成約案件そのものが消滅していることが考えられる。

成約案件の現在の状況に関するライセンシーの回答を以下に示す。（表 2-7-1）

最も理想的な状況が「製品販売中」であり、逆に残念な状況が「事業化断念・ライセンス契約解消・特許の放棄」である。

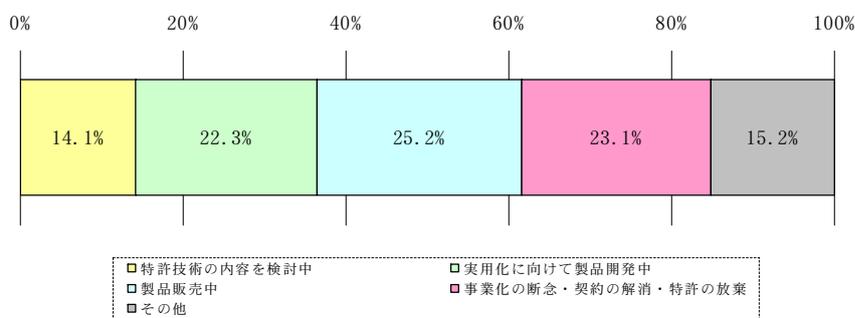


表 2-7-1：成約案件の現在の状況
(集計対象 ライセンシー：1,162 件)

回答(ライセンシー)では、「製品販売中」(25.2%)が最も高く、「製品開発中」(22.3%)、「特許技術の内容を検討中」(14.1%)とあわせて、肯定的な回答が 65.5%であった。

一方、「事業化断念・ライセンス契約解消・特許の放棄」に回答したライセンシーが 23.1%ある。

ところで、ここで分析した回答(1,162件)には、「秘密保持契約」などで留まっている成約案件に対するライセンシーの回答も含まれており、検討中・開発中や、断念といった回答結果に結びついていると考えられる。そこで、実施許諾契約と特許権譲渡契約に至った成約案件に限って分析すると以下のとおりになる。

《 本契約に至った案件の事業化の状況 》

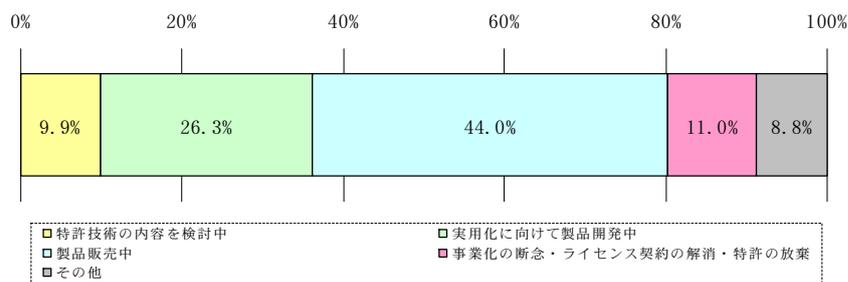


表 2-7-2：成約案件の現在の状況
(集計対象 本契約のライセンシー：536 件)

本契約（実施許諾契約と特許権譲渡契約）に至っている成約案件に対するライセンシーの回答に絞って、現在の状況を示したのが上記である（表 2-7-2）。

「製品販売中」、「製品開発中」、「特許技術の内容を検討中」を合わせて 8 割を超えており、成約案件の順調な進展経過が見受けられる一方、「事業化断念・ライセンス契約解消・特許の放棄」の回答が、なお約 1 割（絶対数で 59 件）ある。成約後に課題となる事項については、次項でアンケートの結果を示す。

本契約の締結は、ライセンサー／ライセンシーにとって企業トップの決断に基づいている。したがって、必然的に事業化に結びつくケースが多くなるはずだが、それにしても、上記の調査結果はよい結果である（「通常、商売はそれほど順調には進まない」というのが、AD 経験者の感想であった）。

実施率を上げるためには、第 1 には良いシーズを提供することであるが、AD 経験者からは、その他に次のような点が勧められた。

- ・ ライセンサーからノウハウを含め必要な情報を提供させるようにすること
- ・ 補助金の紹介など資金面の支援をすること
- ・ 販売面で行き詰まった場合には自治体の支援機関や商工会議所の担当箇所を紹介すること
- ・ 少額でも契約一時金を支払うこと（事業化に向けて投資する契機となる）

一方、独占的ライセンス契約は、同業他社に実施させないための防衛的手段として利用されることもあり得る。このため特許流通アドバイザーは、ライセンシーの契約の真意を掴んでおくとともに、実施を促すため、最低実施料を設定したり、若しくは契約期間や実施しないときの見直し条項、解約条項などを置いたりすることも考慮すべきとされた。

《 成約後の課題（支援ニーズ） 》

成約案件について、成約の後に苦労した課題（支援を求めたいと感じた事項）の有無について質問した。「苦労した課題（支援ニーズ）」を6項目例示し、該等する項目を複数回答可で選択してもらった。

- (1) 販売、製品 PR、販路開拓
- (2) 製品化に向けた応用開発（技術開発）やノウハウの移転
- (3) 製造・生産体制の構築
- (4) 事業化のための資金調達
- (5) 相手方の契約履行の確認
- (6) 特許侵害など紛争への対応

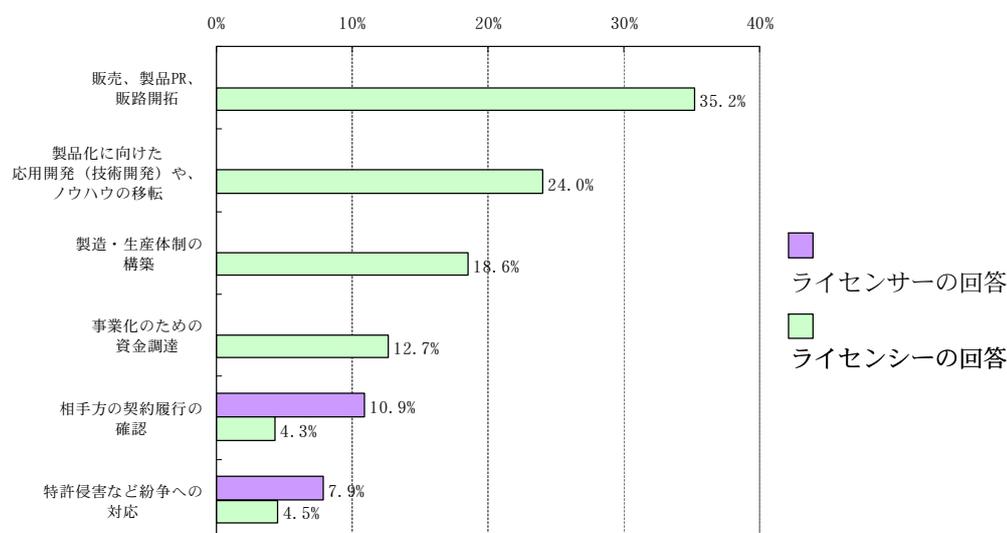


表 2-7-3：成約後の課題（支援ニーズ）

表 2-7-3 は、本契約（実施許諾、特許譲渡）に至った成約案件に関する回答（ライセンサー496 件、ライセンシー512 件）をもとにした結果である。

(1)から(4)の項目は、ライセンシーにとっての課題であり主にライセンシーを対象とした選択項目であるため、ライセンシーからの回答のみを示してある。

ライセンシーにとっては、特許導入後も製品を開発し、販売網を構築するなど現実の売上に至るまでに様々な課題が存在しているが、特に「販売、製品PR、販路開拓」(35.2%)、続いて「製品化に向けた応用開発や、ノウハウの移転」(24.0%)が課題であったとする回答が高い結果になっており、それぞれ、約1/3、約1/4のライセンシーが成約後に抱える課題であることがわかる。その他の課題とともに、特許流通アドバイザーが直接支援できる課題ではなく、他の支援専門家などとの連携について十分な知識を持つておくことが必要と考えられる。

(5) 相手方の契約履行の確認、(6) 特許侵害など紛争への対応については、特にライセンサーが直面する課題であると考えられる。ライセンサーの回答によれば、「相手方の契約履行の確認」について課題とした企業が10.9%あることは注目に値する。1割以上のライセンサーが、ライセンシーからのロイヤリティ支払い（およびそれに付随した事項、または一時金支払い等）になんらかのトラブルを感じているものと考えうる。ロイヤリティ支払い、一時金支払いは、技術移転を成功する上でもっとも重要な要因であり、この点を課題と感じている企業が少なからず存在するということは、成約後においても支援の必要性が高いことを示唆している。

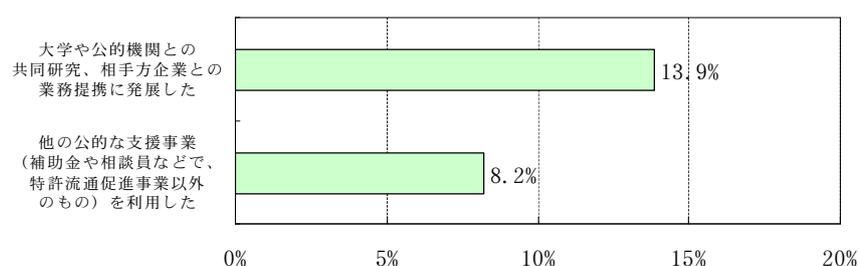


表 2-7-4：成約後の経過（その1）

表 2-7-4 は、同じく本契約に至った成約案件に関する回答（ライセンシー512 件）をもとに、成約後に「大学や公的機関との共同研究、相手方企業との業務提携に発展した」か、あるいは、「他の公的な支援事業（補助金や相談員などで、特許流通促進事業以外のもの）を利用した」か、について質問した結果である。

先の表 2-7-3 で、「製品化に向けた応用開発や、ノウハウの移転」が課題とした回答（123 件）のうち、「大学や公的機関との共同研究、相手方企業との業務提携に発展した」にも回答したものは26.8%（33 件）であった。

《 成約後の経過 》

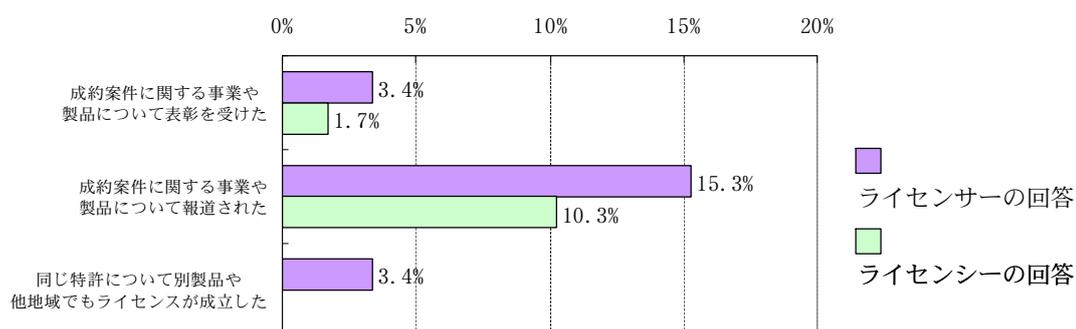


表 2-7-5 : 成約後の経過 (その 2)

成約案件について、成約後の経過としてさらに、当該成約の表彰や報道の実態、及び水平展開の実態について質問した結果が表 2-7-5 である。

「成約案件に関する事業や製品について報道された」とする回答が多く、ライセンサーで 15.3% (418 件)、ライセンシーで 10.3% (115 件) に上っている。

第3部

成約6,000件 からみた特許流通アドバイザーの活動傾向

3-1. 契約の「前進」パターンの分析

《 実施許諾・権利譲渡 に至った案件の前進過程 》

特許流通アドバイザーの支援を受けて、実施許諾・権利譲渡（本契約^{※1}）に至った案件（2,169 件）に着目したとき、これらの案件が経てきた前進プロセスを以下に示す。

※1： 実施許諾契約 と 特許権譲渡契約 をあわせて「本契約」という。

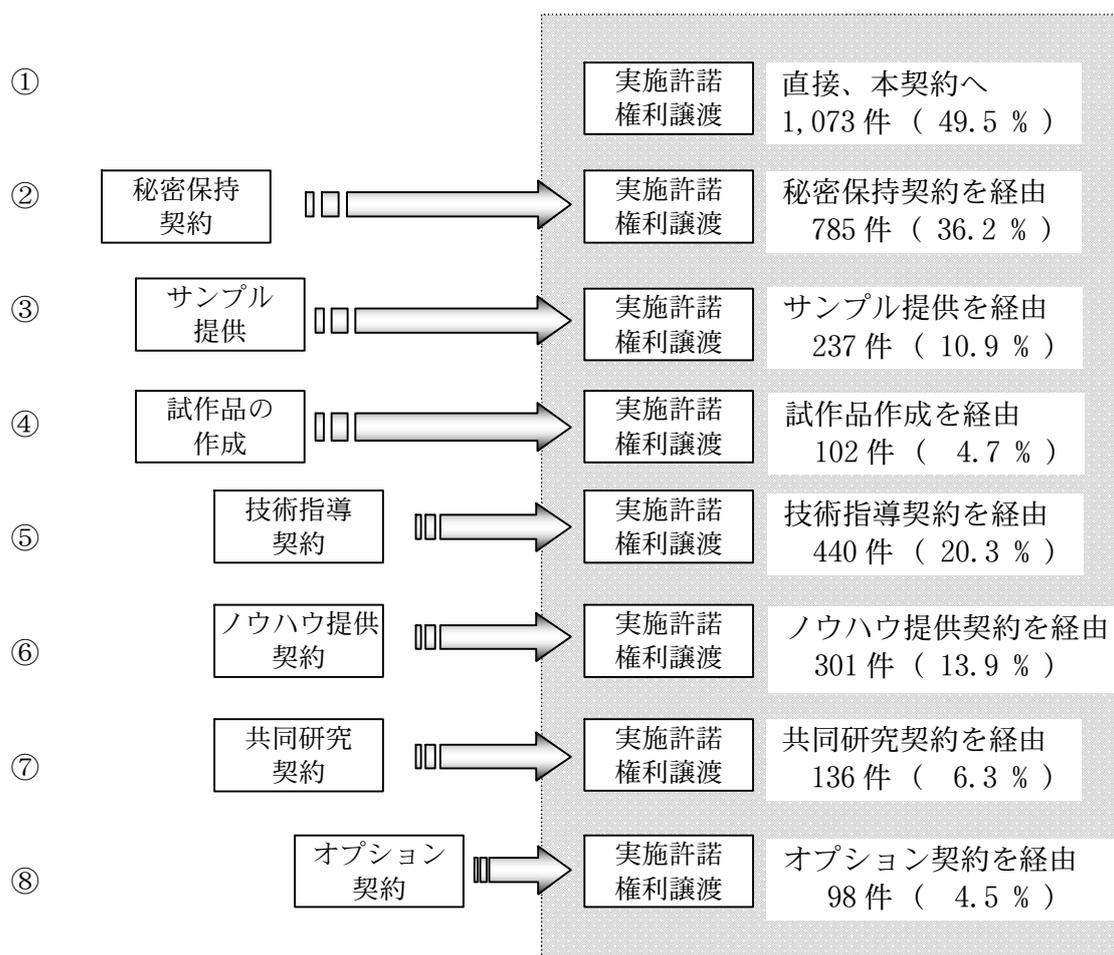


表 3-1-1：本契約へ至る過程^{※2}

※2： 途中に他の前進を経由する場合を含む。例えば、秘密保持契約 → 試作品作成 → 実施許諾契約 となった案件は、②、④ の双方に含まれる。

《 秘密保持契約のその後の経過 》

秘密保持契約を締結した案件（3,570 件）に着目したとき、これらの案件が本契約に移行した割合と、本契約に移行するまでの期間を調べた。

秘密保持契約と本契約の報告日の間の期間が1年以内の案件が95%であり、1年を超えるものは数%であった。



本契約への移行期間^{※4}： 平均 2.6 ヶ月（77.5 日）
（同日のケースを除く）： 平均 6.1 ヶ月（182.2 日）

表 3-1-2：秘密保持契約の本契約への前進率と期間

- ※3：本契約への「前進率」は、秘密保持契約の件数 a と、秘密保持契約を経由して本契約に至った件数 b をもとに、 b/a で算出。未だ本契約となっていない案件でも、今後、本契約に前進する可能性があり、最終的な前進率は上記の数値以上になると考えられる。
- ※4：「移行期間」は、秘密保持契約の日と本契約の日の間の期間から算出。ただし、いずれの日も特許流通アドバイザーが報告した日付に基づいている。「同日」と報告されているケースが多数あるため、このようなケースを除いた案件について移行期間を別途算出した。

各年度の秘密保持契約件数を、その後、他の契約へ「前進」したか否か（「移行案件」と「滞留案件」）の別で示すと次のとおり。

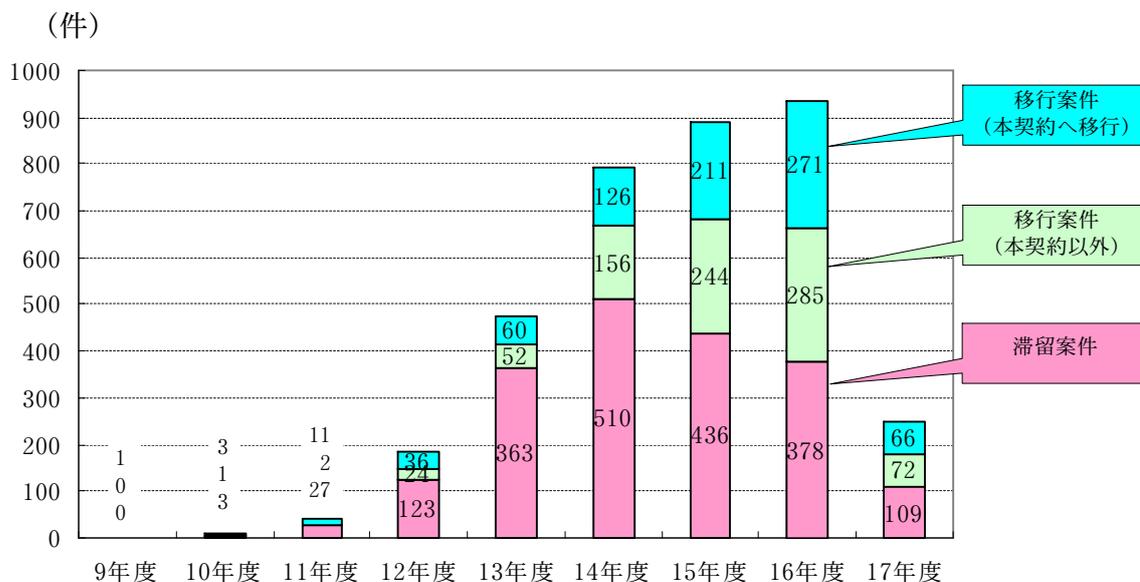


表 3-1-3：各年度の秘密保持契約件数（数字は件数）

未公開の特許案件の内容を開示する際には、知的財産を適切に保護するため、秘密保持契約を締結することが勧められる。このため、特許流通アドバイザーの活動の拡大に伴い、秘密保持契約の成約件数も拡大したが、本契約に前進する割合が少ない傾向にあった（平 13 年度～平 14 年度）。

このような傾向が見られたため、特許流通アドバイザーに秘密保持契約後のフォローアップを奨励した。その結果、上記グラフのとおり前進率は向上している。

地域案件と、TLO案件とに分けると次のとおり。

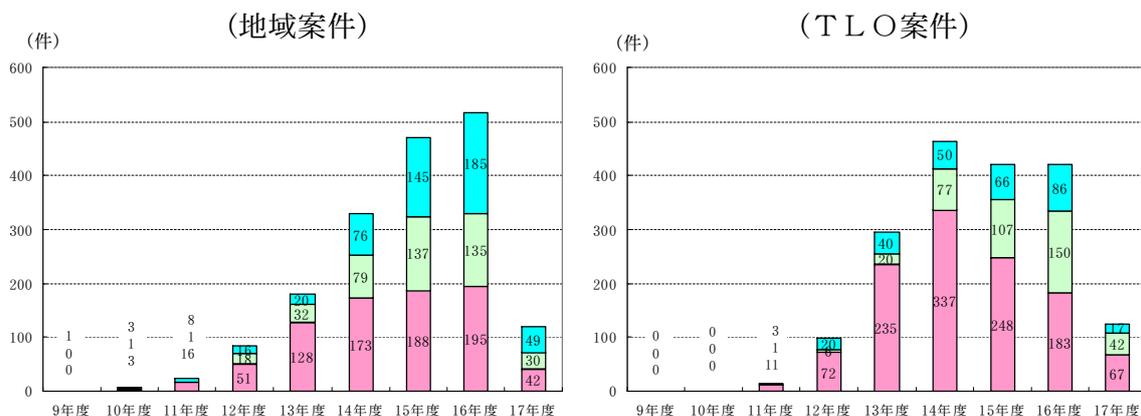


表 3-1-4：各年度の秘密保持契約件数（地域・TLO対比）

《 サンプル提供、試作品、オプション契約のその後の経過 》

サンプル提供を行った案件（804 件）に着目したとき、これらの案件が本契約に移行した割合と、本契約に移行するまでの期間を調べた。（表 3-1-5）

試作品の作成を認めた案件（301 件）に着目したとき、これらの案件が本契約に移行した割合と、本契約に移行するまでの期間を調べた。（表 3-1-6）

オプション契約を行った案件（460 件）に着目したとき、これらの案件が本契約に移行した割合と、本契約に移行するまでの期間を調べた。（表 3-1-7）

※ 何れの場合も、同日の報告は除外して移行期間を算出した。



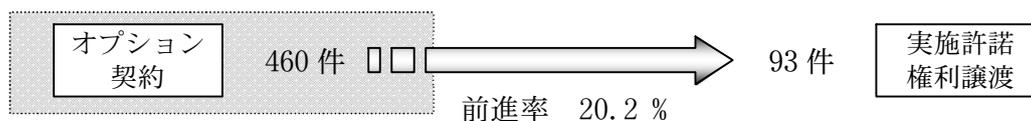
本契約への移行期間 : 平均 4.9 ヶ月 (146.4 日)

表 3-1-5 : サンプル提供を行った場合の本契約への前進率と期間



本契約への移行期間 : 平均 3.6 ヶ月 (107.8 日)

表 3-1-6 : 試作品の作成を行った場合の本契約への前進率と期間



本契約への移行期間 : 平均 9.1 ヶ月 (272.4 日)

表 3-1-7 : オプション契約を行った場合の本契約への前進率と期間

《 地域案件とTLO案件との対比 》

				平均 期間	前進率	本契約件数	
秘密保持契約 締結件数	地域	1,732	⇒	5.3月	29.0%	⇒	496件
	TLO	1,838		7.3月	15.7%		289件
サンプル契約 締結件数	地域	661	⇒	4.9月	31.3%	⇒	207件
	TLO	143		5.1月	21.0%		30件
試作品契約 締結件数	地域	232	⇒	3.8月	34.5%	⇒	80件
	TLO	69		2.4月	31.9%		22件
オプション契約 締結件数	地域	218	⇒	8.9月	27.5%	⇒	60件
	TLO	242		9.5月	13.6%		33件

表 3-1-8：本契約への前進率と期間（地域とTLOの対比）

※ 何れの場合も、同日の報告は除外して移行期間を算出した。

AD経験者によれば、最近、ライセンサー側が秘密保持契約（場合によってはサンプル、試作契約）を前提に情報提供やマッチングに応じる傾向が増えてきたとのことである。情報の垂れ流しが防止されるという直接の効果はもちろんであるが、秘密保持契約から本契約までの間に当事者間で技術内容の開示が十分に行われライセンサーが十分に内容検討を行うこととなるため、ライセンサーが検討不十分のまま本契約して、後に実施できないで終わる事態が避けられるという効果も期待でき、妥当な傾向である。

一方、前進については、アドバイザーが強引に進めると問題が発生する可能性があることもAD経験者は指摘している。各段階での適切な契約を推奨するとともに、「成り行きを見守る」適度なフォローアップに心がけることが重要とされた。

3-2. 同一特許での複数回の成約

約 6,000 件の成約のうちには、“同一のライセンサー”の“同一特許”を、複数の“異なるライセンシー”に成約しているケースがある。

同一特許が何件の成約に関与しているのか（関与回数）について、秘密保持契約等も含めた全成約数約 6,000 件を対象^{*}に、その分布を以下に示す。

※ 報告データの一部に不備がある案件もあるため合計は 5,710 件とらない。

関与回数	1	2	3	4	5	6	7	8	9
特許件数	2,571	523	195	78	45	19	20	48	3
関与回数	10	11	12	13	14	15	16	17	18
特許件数	5	5	2	9	2	3	0	4	0
関与回数	19	20	21	22	23	24	25	26	30
特許件数	0	2	0	3	3	1	0	1	1

表 3-2-1：同一特許での成約回数

実施許諾契約だけを対象（全成約件数：1,944 件）に、その分布を以下に示す。

関与回数	1	2	3	4	5	6	7	8	9
特許件数	1,117	129	34	15	8	9	6	1	2
関与回数	10	11	12	13	14	15	16	17	18
特許件数	3	4	3	3	3	1	0	1	0
関与回数	19	20	21	22	23	24	25	26	30
特許件数	0	0	0	1	0	0	0	0	0

表 3-2-2：同一特許での実施許諾の回数

関与回数が複数ある事案は、「水平展開」あるいは「全国展開」を行っている事案であり、優良特許シーズに対しては、こうした展開が推進されるべきと考える。ただし、当該特許そして特許権者は、公的支援を通じてライセンス契約の経験を経ていることから、その後の水平展開活動については民間の知的財産権取引業者に委ねやすい案件であることも確かである。

《 新規特許シーズ V.S. 同一特許シーズによる成約の傾向 》

未利用特許の活用を推進するためにも、新規特許シーズを開拓し成約に結び付けていくことは重要である。一方、全国展開が可能な特許シーズなど、優良な特許シーズは水平展開して各地域の産業に結び付けていくことも意義あることである。特許流通アドバイザーの成約が、新規の特許シーズによるものであるのか、それとも、同一の特許シーズを水平展開しているものであるのかを年度別に調べたところ、次のようになった。

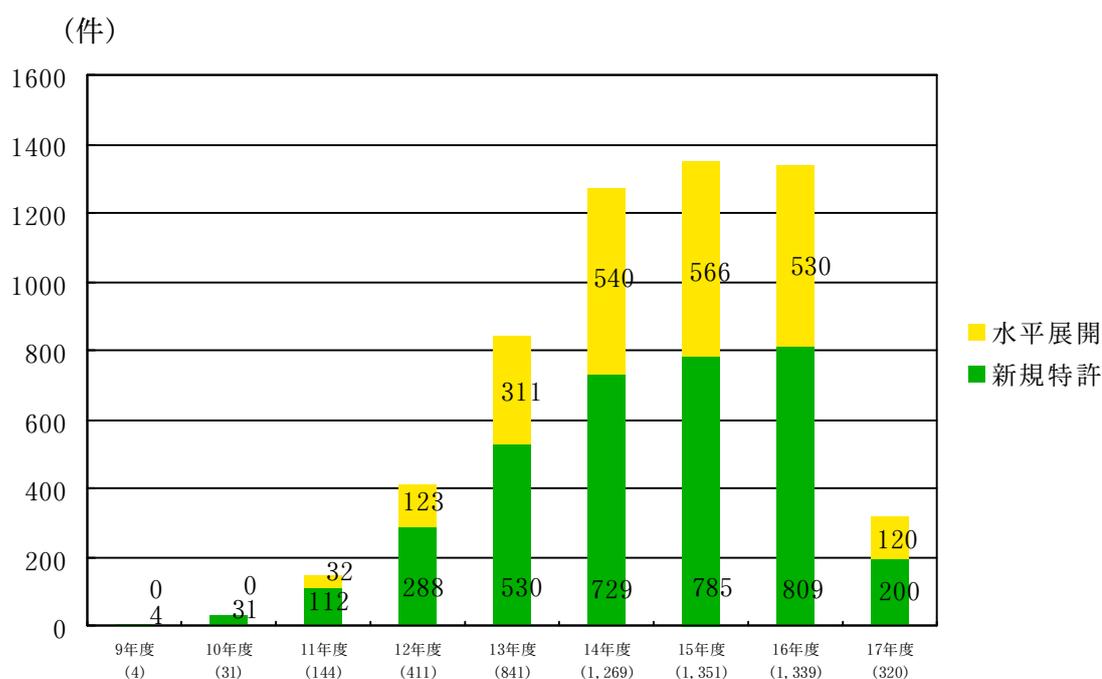


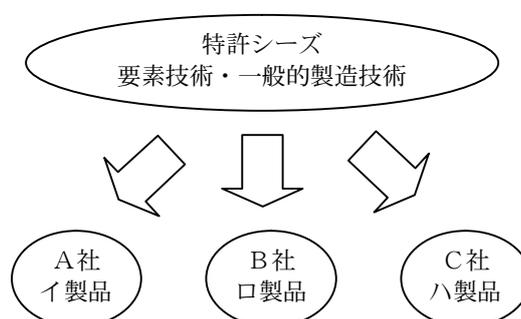
表 3-2-3：新規特許シーズによる成約割合（年度別）

《 多数回の成約に結び付いた特許シーズのケーススタディ 》

同一特許が多数の成約に関与している事案を、その特徴別に分類して示す。

(1) 要素技術の多種類製品への応用展開

多種類の製品に応用可能な要素技術、製造技術に関する特許については、対象とする製品ごとにライセンスの途がある。例えば、下記事例1の事案は、対象の特許技術を、大企業を含む多数の企業をライセンシーとして実施許諾契約などの成約に至っている。特許技術の内容も様々であるが、例えば、事例2のような成膜技術の例が目立つ。こうしたケースでは、どのような製品に応用可能であるか（特許技術が効果を奏する製品は何か）を見出す必要があり、マッチング活動が重要となる。



事例1：「プラスチック製網体及びその製造方法」

特許 2138411 号（ライセンサー：大三金型製作所）

事例2：「銀鏡薄膜の形成方法及び塗膜の形成方法」

特開 2004-149909 号（ライセンサー：(有)ジェーエーコーティング）

(2) 大学の技術を多くの企業で活用・実用化

大学の特許シーズは、基礎的技術であるということ、及び、公共性の高い大学の研究成果を広く多くの企業で社会活用されるべきという要請から、非独占的な実施許諾契約とするなどの戦略が講じられている。

事例3：「ブレース及びブレース取付け方法」

特許 3541186 号（ライセンサー：関西TLOほか）

・建築物の耐震補強技術。大林組、鹿島建設、大成建設など12社

(3) ライセンシーが地域密着型（地域依存性の高い）企業である場合の全国展開

土木・建築関連技術の場合には、ライセンシーとなる企業が特定の地域でのみ事業を行っている場合が多く、1社へのライセンスだけでは、特許技術の活用は特定地域に限定されることとなる。このような状況にある場合には、地域を限定したライセンス条件としておき、地域を区切って複数のライセンシー企業に特許技術を活用してもらうことが必要となる。

一地域で成約・事業化の実績があれば、他地域でも同様なビジネスが成り立つので、他地域で同業者を開拓することにより、全国展開に発展させる手法となる。

事例 4：「軽量型枠材」

特開平 11-081533 号（ライセンサー：東横テクノプラン(株)）

事例 5：「防護柵」

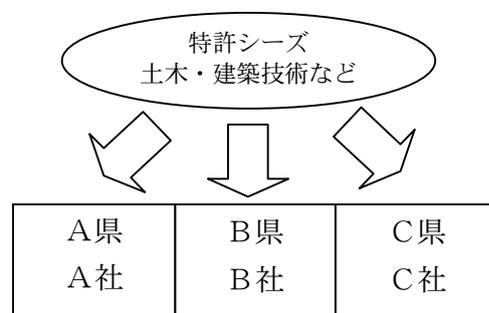
特許 2974949 号（ライセンサー：和光コンクリート工業株式会社）

事例 6：「道路路肩の工事方法と構造」

特許 3207128 号（ライセンサー：産機工業）

(4) ライセンシー企業の事業規模が小さい場合に、複数のライセンシーに成約

特許技術の性格からライセンシー企業として小さな事業規模の企業が対象となる場合がある。他地域で同種の事業を行っている事業者を発掘し、水平展開することで、特許をさらに有効に活用している事案と考えられる。



事例 7：「象嵌装飾体の製造方法」

特許 2668191 号（ライセンサー：岩手県）

事例 8：「米を原料とする麺及びその製造方法」

特許 3668379 号（ライセンサー：藤井製麺）

《 他県との成約割合 》

同一の特許で複数回の成約を行っている場合、回数を経るに従い、他県との間で成約を行う傾向が高くなる。

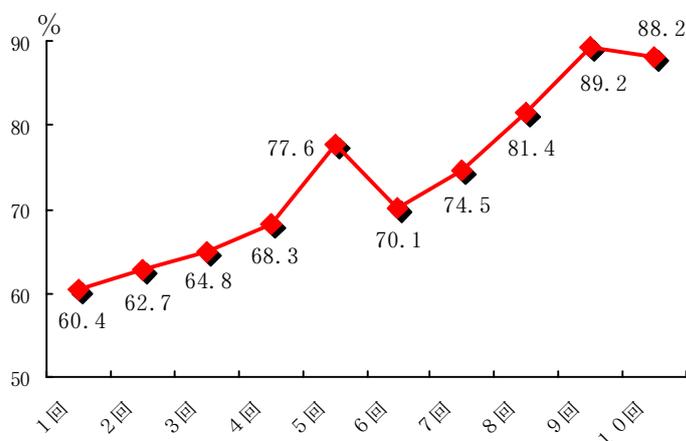


表 3-2-4：同一特許での成約について他県との成約割合

地域を越えて複数ライセンスが成立していることは、特許流通アドバイザーのネットワークが機能していることを示している。

特許流通アドバイザーは常に複数企業との契約を考慮すべきである。複数ライセンスに向いている案件の条件として指摘されたのは以下のような点。

- ① 技術が優れ使い易い(全国レベルの水平展開がなされる技術的ポテンシャル)
- ② ライセンス条件が厳しくない
- ③ 社会的ニーズが高い
- ④ ライセンシーが小規模企業で商圏の小さな案件である
- ⑤ サンプルやノウハウの提供ができる案件である
- ⑥ 特許実施対象物が広い範囲の輸送に不向きな物である

3-3. 同一企業に対する複数回の成約

《 同一ライセンサーが異なる特許を成約しているケース 》

同一のライセンサー（TLO以外）が、複数の特許について、それぞれ独立した複数の成約を行っているケースがある。

技術的内容が異なる様々な特許技術を多く提供しているのは、三菱重工業、日立製作所といった大企業であった（ともに、成約件数は10件を超える）。大企業では、様々な技術分野の研究成果が生み出されているが、一部の研究成果は事業規模が小さいこと等が理由となって活用できていない状況があると聞く。このように、大企業の優良特許技術が地域の中小企業で事業化されている事例は、特許流通促進事業が元来目指していた成果であり、こうした取組みに理解を示す企業が今後も増えていくことを期待する。

中小企業でも、異なる8件の特許を成約している例があったが、技術的には類似した技術(表面処理)に関する複数の特許であった。

《 同一のライセンサーが異なる特許を導入しているケース 》

TLO → 大企業、すなわち、特定の大企業(ライセンサー)が、大学の異なる複数の特許技術を導入しているケースが、化学・医薬の分野で見られた。

また、中小企業がライセンサーとなって複数の特許技術の導入を行っているケースでは、生体関連の検査機器・測定機器を扱う企業が同検査機器に関連する様々な特許技術を導入しているケースや、福祉団体が種々の食品加工技術のライセンス(全7件)を受けているケースがあった。

《 新規企業との成約の傾向 》

成約に関与した企業（ライセンサーまたはライセンシー）が、特許流通アドバイザーが支援した成約に初めて関与した企業（新規企業）であったのか、既に成約に関与した経験のある企業であったのかを調べた（表 3-3-1）。

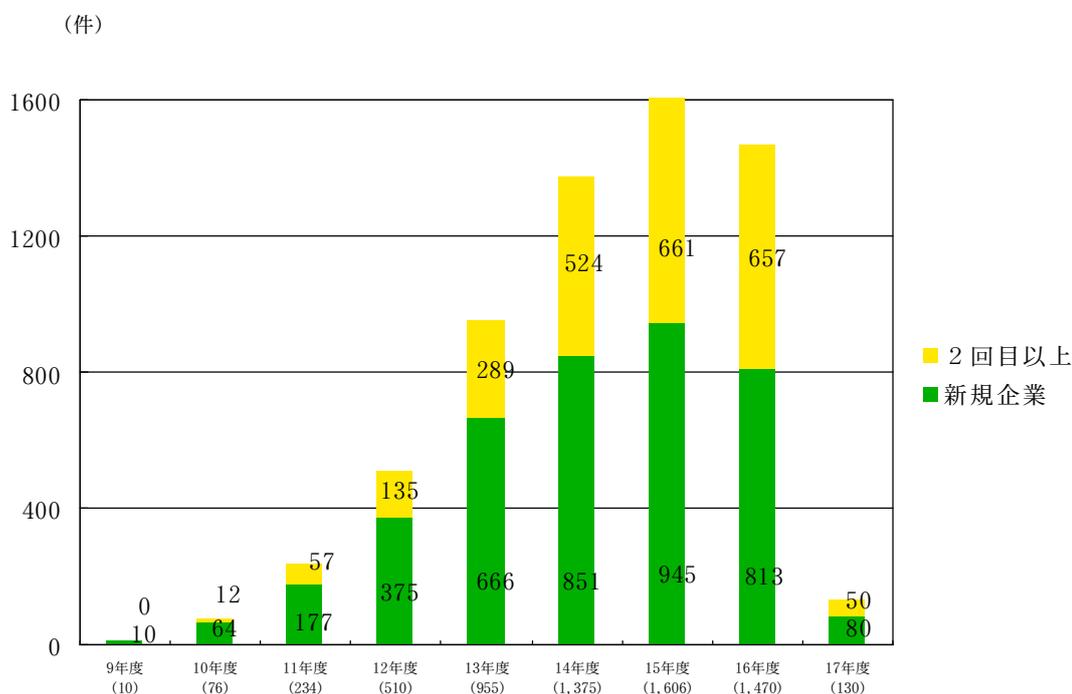


表 3-3-1：新規企業との成約割合（年度別）

表 3-3-1 のとおり、「2回目以上」の企業が事業開始当初より増加しているが、先に挙げたようなケース（優良特許技術を他地域へ水平展開するケースなど）があることからすれば、自然な結果である。

一方で、「特許流通」を広く普及していくという特許流通促進事業の役割に鑑みれば、新規企業に対する成約支援に重点を置いて活動することも必要と考えられる。AD 経験者は、「優れた特許シーズを導入して成功した企業は、技術開発のアウトソーシングの目利きが出来るようになる」とコメントしている。

第4部

特許流通アドバイザー活動 フォローアップ調査

(結果詳細)

フォローアップ調査結果 概要

(1) 成約案件のその後の状況と、実用化に向けた課題

・成約案件の現在の状況

特許権実施許諾契約の成約では、45.9%が「製品販売中」であり、「事業化断念・契約解消・特許放棄」は、11.3%である（ライセンシーの回答）。

・成約後の課題（支援ニーズ）

ライセンシー側では1 / 4程度が成約後に「技術開発やノウハウの移転」や「販売・製品PR, 販路開拓」が課題となり、また、ライセンサー側では「相手方の契約履行の確認」が課題となりやすい。

・成約後の経過

ライセンシーの13.8%は「大学や公的機関との共同研究、相手企業との業務提携に発展した」と回答。

(2) 特許流通アドバイザーの支援活動

・特許流通アドバイザーへの依頼・相談内容と、その結果

企業の半数以上（53.9%）が「契約関係の相談」をし、その結果、68.3%が「契約に結び」ついている。

「技術開発上の課題や、新技術導入の相談」をした企業で、「研究開発に結びついた」のは50.0%である。

・特許流通アドバイザーが行った支援内容

約半数 50.3%の企業が「契約に関するアドバイス」を受けている。しかし、契約内容（ライセンス条件）に対する満足度は相対的に低く、「総合的な満足度」に結びつき難い模様である。

・特許流通アドバイザーの活動に関する満足度

「対応・態度・マナー」「信頼度・信用度」「知財関連の知識」等の、人的資質・専門的知識に対しては、相対的に高い評価を受けている。「契約内容（ライセンス条件等）」や「契約のアフターケア」、「事業化支援」については、相対的に評価が低い。

- ・特許流通アドバイザーに期待すること

「ライセンス契約に関する知識、経験」が最も期待されている。公的支援の情報や、事業化までの一貫した支援に対する期待は相対的に低い。

(3) 支援事業のあり方

- ・特許の活用を自社で行う場合の課題

企業の1/3以上で、「特許ライセンス契約の経験・ノウハウ」、「相手企業との交渉実務」、「導入する特許技術、提供先企業の調査」が課題となる。

- ・民間サービス（知的財産取引業）の利用について

今後は民間サービスを利用したい（利用を検討したい）とした企業が、45.6%にのぼり、特許流通アドバイザーの支援活動が、民間サービスの利用促進に寄与していることがわかった。

「依頼者の利益のために活動する」「有償であるため必要な要求がしやすい」「スピード、対応の良さ」などが民間サービスのメリット・優位性とされた。

- ・自治体が行う公的な支援事業について

「特許の実用化に関する技術的支援」「資金調達の支援」「販売・販路拡大の支援」等が、自治体などに求める公的支援事業としてニーズが高い。

(4) 知的財産の戦略的活用に向けた変革

- ・保有特許件数とその活用状況

中小企業（保有特許件数の少ない企業）ほど、自社で利用している特許の割合が高く、他社へライセンス可能な件数の割合も高い模様。

- ・社内における知的財産に対する意識の変化

特許流通アドバイザーの支援後には、「技術開発に特許情報を活用するようになった」（25.4%）、「特許出願件数が増加した。特許に向けた取組みを開始した」（17.8%）知的財産担当者が増えた企業（7.8%）、知的財産活動費が増えた企業（10.6%）等、企業における意識の変化が見られる。

調査結果

4-1. 成約案件のその後の状況と、実用化に向けた課題

本節では、成約案件別のアンケート調査票についての回答結果をもとに、契約が成立した案件について成約後にどのような経過をたどり、現在はどのような状態になっているかを探った。また、特許ライセンスの成約の後、製品を開発・実用化し、販売に至るまでに生じる課題は何かを把握することを目的とした。

おおよその傾向については先に第2部「成約内容の分析（6,000件の成約の傾向）」（2-7）において示してあるが、ここではアンケート結果のさらに詳細を示す。

特許ライセンスの後、実用化に向けてどのような取り組みが必要であるのか、今後の指針となることを期待する。

(ア) アンケート回答の特性

アンケートに回答したライセンサー企業とその成約の種類を分析すると、特許権実施許諾契約の場合が47.8%で最も大きく、次に秘密保持契約が25.6%であった（それ以外の内容での契約はいずれも10%以下）。ライセンシー企業も同様の傾向を示しており、特許権実施許諾契約（39.8%）の場合が最も大きく、次いで秘密保持契約（28.5%）であり、他の内容ではいずれも10%以下である。

送付した6,228件の成約案件調査票は、特許権実施許諾契約に関するものが38.5%、秘密保持契約に関するものが31.1%であった。秘密保持契約については、住所等が特定できる情報がない場合など、アンケートの送付数自体が特許流通アドバイザーの成約実績の割合からみて少なくなっている。また、特許権実施許諾契約の方がアンケートに対する回収率が高い。

成約の種類	ライセンサー 成約案件…①	ライセンシー 成約案件…②	送付した 成約案件 調査票数	回収数 (①+②)	回収率
秘密保持契約	248	319	1,939	567	29.2%
	25.6%	28.5%	31.1%		
オプション契約	54	69	366	123	33.6%
	5.6%	6.2%	5.9%		
共同研究・開発	63	74	454	137	30.2%
	6.5%	6.6%	7.3%		
部品・製品の提供契約	34	16	164	50	30.5%
	3.5%	1.4%	2.6%		
ノウハウ提供契約	17	30	135	47	34.8%
	1.8%	2.7%	2.2%		
技術指導契約	9	22	128	31	24.2%
	0.9%	2.0%	2.1%		
不実施補償契約	6	50	124	56	45.2%
	0.6%	4.5%	2.0%		
特許権実施許諾契約	464	446	2,399	910	37.9%
	47.8%	39.8%	38.5%		
特許権譲渡契約	32	66	331	98	29.6%
	3.3%	5.9%	5.3%		
その他	43	29	188	72	38.3%
	4.4%	2.6%	3.0%		
合計	970	1,121	6,228	2,091	33.6%

表 4-1-1：アンケートに回答した企業の成約種類

(上段：件数 下段：合計に対する件数の割合 回収率：送付数に対する回収数の割合)

集計対象 ライセンサー成約案件：970件、ライセンシー成約案件：1,121件

(イ) 成約案件の現在の状況

成約案件の現在の状況を以下に示す（表 4-1-2）。

最も理想的な状況が「製品販売中」であり、逆に残念な状況が「事業化断念・ライセンス契約解消・特許の放棄」である。

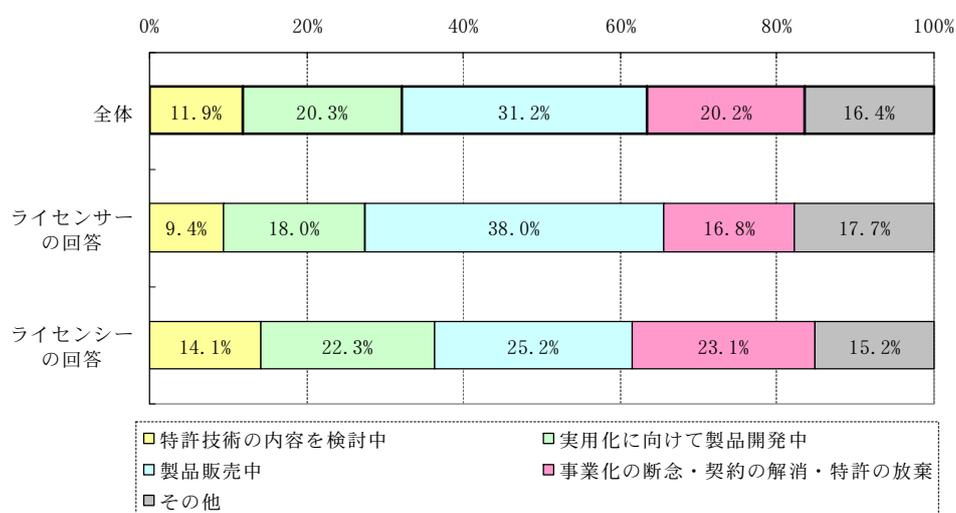


表 4-1-2：成約案件の現在の状況

集計対象 ライセンサー成約案件：970 件、ライセンシー成約案件：1,121 件

ライセンサーの回答では、「製品販売中」（38.0%）が最も高い割合で、「製品開発中」（18.0%）、「特許技術の内容を検討中」（9.4%）を合わせた、肯定的な回答が 65.5% となった。一方、「事業化断念・ライセンス契約解消・特許の放棄」という否定的な回答が 16.8% となっている。

ライセンシー成約案件でも同様に「製品販売中」（25.2%）が最も高く、「製品開発中」が 22.3% で肯定的な回答の合計は 61.6% となり、逆に「事業化断念・ライセンス契約解消・特許の放棄」の回答が 23.1% となっている。

ライセンサー成約案件とライセンシー成約案件を比較すると、ライセンサーの回答では「製品販売中」の割合が比較的高く、「特許技術の内容を検討中」あるいは「事業化断念・ライセンス契約解消・特許の放棄」の割合が比較的低くなっている。本質問項目は、ライセンシー側が把握している内容と考えられるため、ライセンサーはライセンシーから得ている情報をもとに回答しているか、「うまくいっている」案件の場合にライセンサーが積極的に回答する傾向があるのかもしれない。あるいは、ライセンサーは、特許を提供すれば基本的には終了であるのに対し、ライセン

シー側は、特許導入後、製品化に結びつけ、販売に至らなければ利益が発生しないので、ライセンサーよりもライセンシーの方が、成約後の進展状況についてシビアな捉え方をする傾向があるのかもしれない。

《 自由記入欄 》

自由記述欄に記載された内容から、特に「事業化の断念、ライセンス契約の解消、特許の放棄」あるいは事業化に向けた進展がない理由について分析すると、特に以下の4つのケースが注目される。

- ① 期待した技術的効果が得られなかったケース
(特許ライセンス後の試作・検討で判明する場合、ライセンシー側の認識が違っていた場合など)
- ② 事業化への負担がライセンシーの企業規模に見合わなかったケース
(開発費用、設備投資、開発期間等の負担が大きすぎる場合、ライセンシー企業の技術レベルとの差が大きすぎる場合)
- ③ 開発コストに見合った製品の差別化(製品価格への転嫁)ができないケース
- ④ 製品への需要がない(ないことが後に判明した)ケース

《 成約内容別の事業化の状況 》

次に、成約当時の内容別に、現在の状況がどのようになっているかを調べるため、クロス集計を行った(表4-1-3、表4-1-4)。

まず、ライセンシーの回答では、成約時の内容が特許権実施許諾契約の場合に「製品販売中」が45.9%と最大となっており、「製品開発中」「特許技術の内容を検討中」と合わせた肯定的な回答で約8割を占める。特許権譲渡契約の場合にはサンプル数が少ないものの(n=66)、肯定的な回答が85.3%となり、「事業化の断念・ライセンス契約の解消・特許の放棄」は8.8%と最も少なくなっている。

一方、成約内容が秘密保持契約の場合(したがって、特許流通アドバイザーの支援としては本契約に前進していない場合)、「事業化の断念・ライセンス契約の解消・特許の放棄」が43.3%となっており、秘密保持契約の4割強が結実していないことを表している。

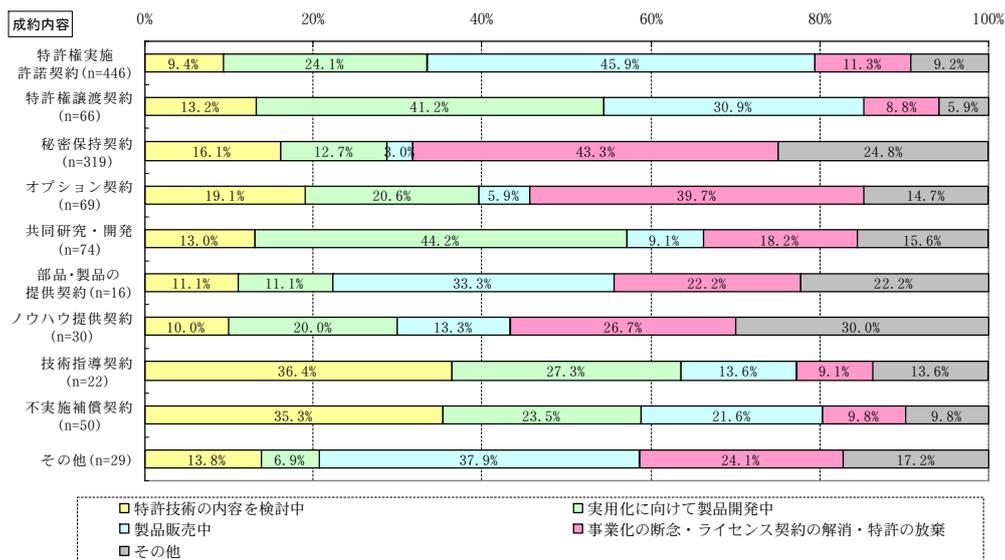


表 4-1-3：成約案件の現在の状況
(ライセンシーの回答を成約内容別に集計。カッコ内はサンプル数)

続いて、ライセンサーの回答では、成約時の内容が特許権実施許諾契約の場合は、「製品販売中」が過半数を占めており（56.8%）、ライセンス収入が発生していることが考えられる。秘密保持契約の場合、肯定的な回答の割合合計が 42.1%であり、比較的少なくなっている。

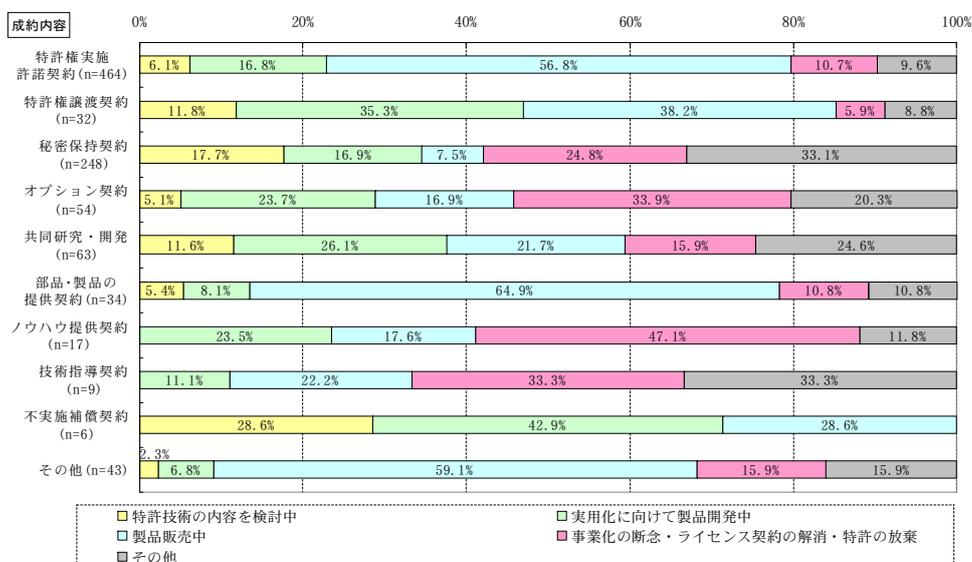


表 4-1-4：成約案件の現在の状況
(ライセンサーの回答を成約内容別に集計。カッコ内はサンプル数)

成約時の内容が「部品・製品の提供」の契約では、部品・製品の提供そのものが製品の販売に直結しているものであり、現時点でも「製品販売中」であるとする割合がライセンサーの回答で64.9%と極めて高くなっている。

一方、オプション契約は、特許流通アドバイザーの活動としては、本契約の一步手前といった評価がされているものの、アンケート結果では1／3程度が「断念」という回答であり、「製品販売中」という回答が相対的に少ない結果となっている。第3部（3－1）で、オプション契約から本契約への前進率が20.2%と比較的少ないことを示したが、傾向としては一致している。

(ウ) 成約後の課題（支援ニーズ）

成約の後、秘密保持契約であれば特許権の実施許諾や譲渡（本契約）に向けて特許技術の内容や実用化の可能性を検討し、本契約後も事業化や製品の販売、ロイヤリティの受取り等に至るまでには、さまざまな課題・困難があると考えられる。そこで、成約案件について、成約の後に苦労した課題（支援を求めたいと感じた事項）の有無について質問した。以下の6項目の「苦労した課題（支援ニーズ）」について、該等する項目を複数回答可で選択してもらった（表 4-1-5）。

- (1) 製品化に向けた応用開発（技術開発）やノウハウの移転
- (2) 販売、製品 PR、販路開拓
- (3) 製造・生産体制の構築
- (4) 事業化のための資金調達
- (5) 相手方の契約履行の確認
- (6) 特許侵害など紛争への対応

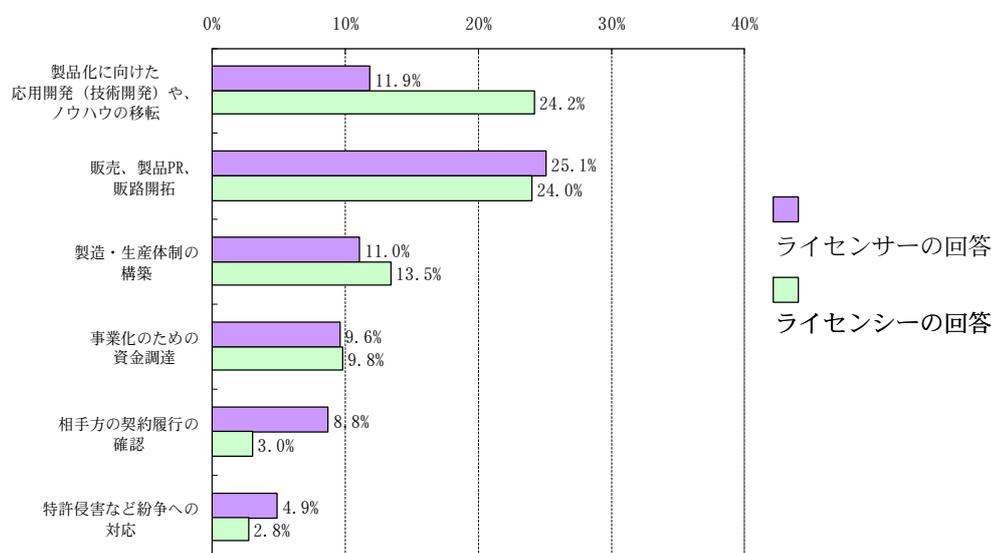


表 4-1-5：成約後の課題（複数回答）

集計対象 ライセンサー成約案件：970 件、ライセンシー成約案件：1,121 件
 （本契約のみを対象とした表 2-7-3 と異なり、全成約案件を対象に集計したもの）

項目 (1) から (4) までは、主にライセンシーを対象とした選択項目である。ライセンサーにも同じ質問を行っているが、ライセンサーの回答はライセンシーの苦労・課題を耳にしたなど間接的な回答であることが考えられる。したがって、(1) ～ (4) に対するライセンサーの回答の割合は、参考程度に留めておくべきである。

ライセンシーの回答では、「製品化に向けた応用開発やノウハウの移転」が 24.2%と最も高く、ほぼ同じ割合で「販売、製品PR、販路開拓」(24.0%)が高くなっている。ライセンシーにとっては、特許導入後も、製品を開発し、販売網を構築し、現実の売上に至るまでに、様々な課題が存在している。

「(ライセンス)契約の完了は事業化支援のスタートである」とAD経験者は指摘する。事業化の成功に結びつくためには、ライセンシー企業を適宜訪問して見守り続けること、そして、他の支援機関との融合的支援を推進するなど、成約後のフォローアップが重要であるとのことである。

特許流通アドバイザーが事業化に向けた障害を緩和することが可能であれば最大限支援した方がよいが、しかしながらライセンシーが無理と判断した場合は無理押しをしない方がよい、とも指摘された。事業化のリスクは大きいので、無理をするとその被害は極めて大きいことになる。

ライセンサーの回答では、「販売、製品PR、販路開拓」(25.1%)が、ライセンシーと同様に高い比率を示している。また、「製品化に向けた応用開発やノウハウの移転」(11.9%)がライセンシーの認識と大きくかけ離れている。技術移転の仲介役となる特許流通アドバイザーに対応が求められると考えられる。

さらに、「相手方の契約履行の確認」について課題と感じた企業が、ライセンシーの回答に比較して高く 8.8%あることも注目になる。1割弱のライセンサーが、ライセンシーからのロイヤリティ支払い(およびそれに付随した事項、または一時金支払い等)になんらかの苦勞を感じているものと考えられる。ロイヤリティ支払い、一時金支払いは、技術移転を成功する上でもっとも重要な要因であり、この点を課題と感じている企業が少なからず存在するという事は、成約後の経過も十分に踏まえてライセンス契約の支援を行うことが必要であると考えられる。

次に、成約内容別に成約後の課題・支援ニーズを見るために、クロス集計を行った(表 4-1-6 および表 4-1-7)。

ライセンサーの回答とライセンシーの回答を比較してみる。本設問は複数回答なので、各選択肢への回答比率の合計(グラフの棒の長さ)に着目すると、ライセンシーの回答が多くの項目においてより高い値を示している。ライセンサーよりも、課題・支援ニーズがより多く存在する傾向が見られる。これに対し、秘密保持契約とノウハウ提供契約では、ライセンサー側に成約後の課題・支援ニーズがより多く存在している。

ライセンサーの回答では、特許権実施許諾契約と秘密保持契約における「相手方の契約履行の確認」の割合が、ライセンシーと比較してかなり高く、目立っている。ライセンシーの回答では、特許権実施許諾契約と特許権譲渡契約において回答比率の合計が大きくなっている。特許権実施許諾契約と特許権譲渡契約の後には、製品化、販売に向けたライセンシーの支援ニーズを的確に把握し、関連支援機関・専門家に橋渡ししていくことが求められる。

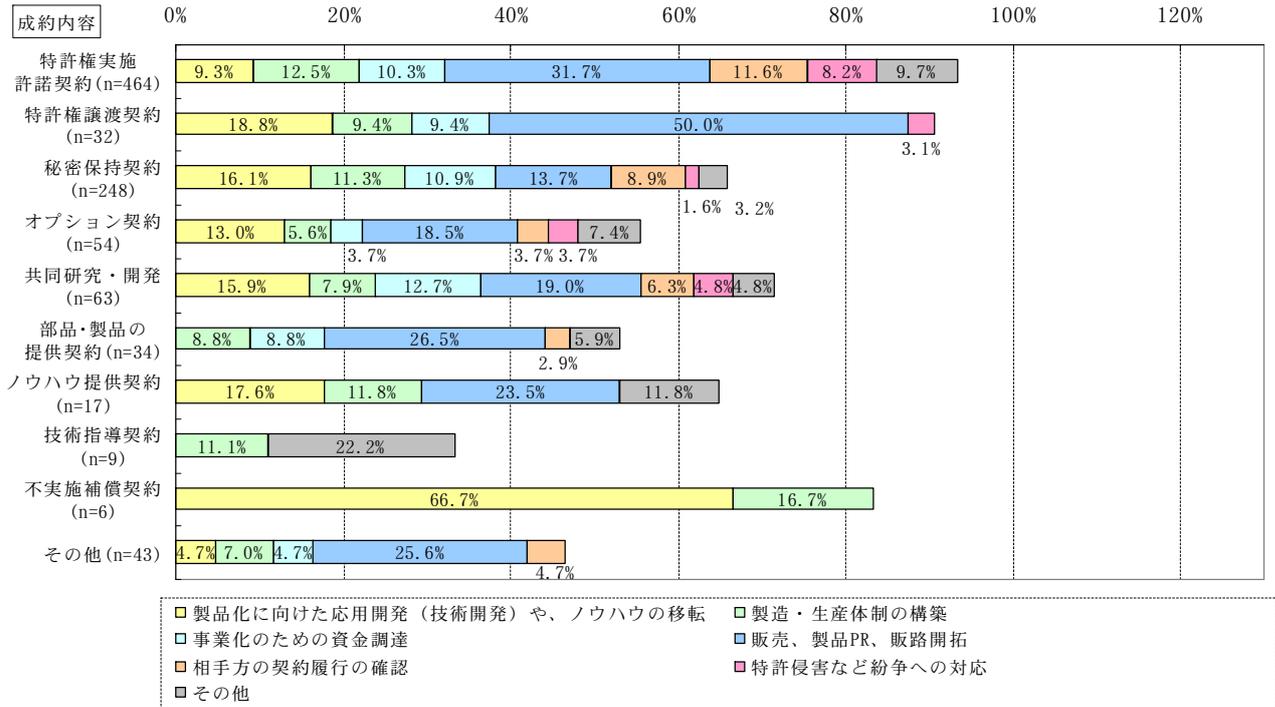


表 4-1-6：成約後の課題（複数回答）

（ライセンサーの回答を成約内容別に集計。カッコ内はサンプル数）

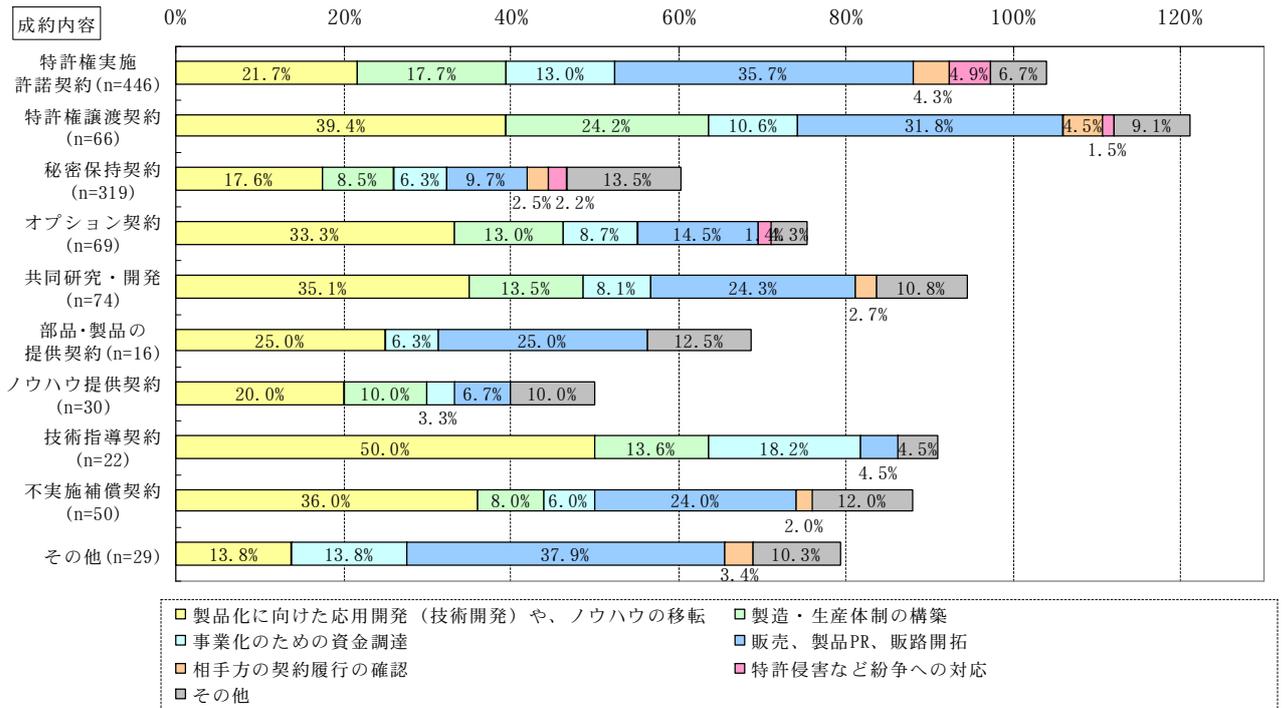


表 4-1-7：成約後の課題（複数回答）

（ライセンサーの回答を成約内容別に集計。カッコ内はサンプル数）

(エ) 成約後の経過

保有特許について、ライセンス成約後、相手企業との共同研究に発展したり、技術移転が新聞等で報道されたりすることがある。また、同じ特許を他の企業へライセンスするケースもある。そこで、成約案件について、成約後の経過について質問した（表 4-1-8）。具体例を 5 項目作成し、複数回答可で選択してもらう設問形式とした。

- (1) 成約案件に関する事業や製品について報道された
- (2) 大学や公的機関との共同研究、相手方企業との業務提携に発展した
- (3) 他の公的な支援事業（補助金や相談員などで特許流通促進事業以外のもの）を利用した
- (4) 成約案件に関する事業や製品について表彰を受けた
- (5) 同じ特許について別製品や他地域でもライセンスが成立した

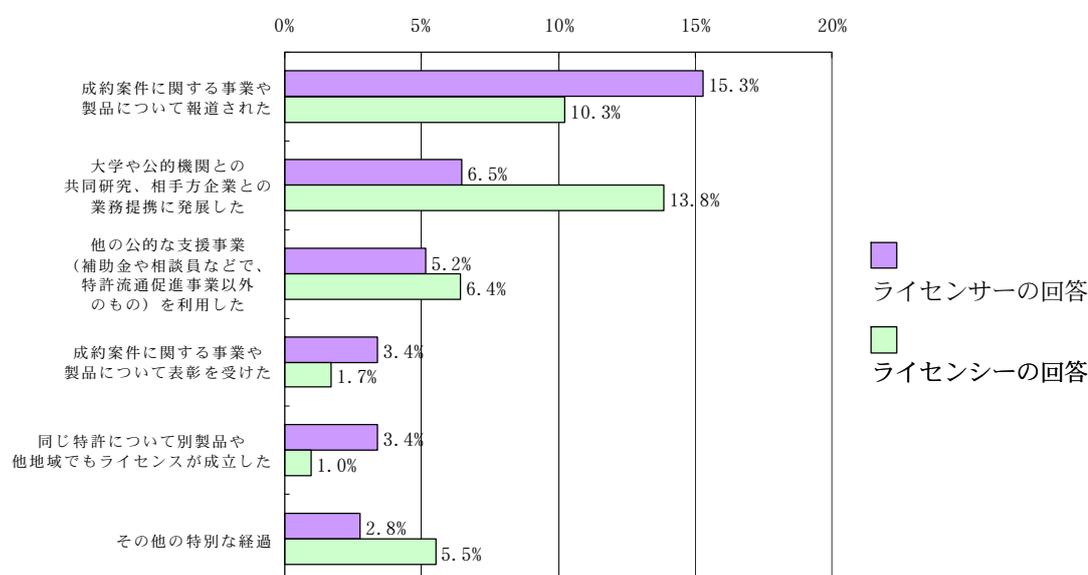


表 4-1-8：成約後の経過（複数回答）

集計対象 ライセンサー成約案件：970 件、ライセンシー成約案件：1,121 件

ライセンサーの回答では、「成約案件に関する事業や製品について報道された」（15.3%）ケースが特に多い。

（注）同一特許につき複数企業へライセンスしている場合（同一特許について複数の成約案件調査票がある場合）、例えばその特許が「報道された」場合は、回答のあった調査票の枚数分「報道された」とカウントされていることが考えられる。

ライセンシーの回答では、「大学や公的機関との共同研究、相手企業との業務提携に発展した」(13.8%) ケースが最も多い。(ウ) で見たように、ライセンサーが抱える課題として「製品化に向けた応用開発(技術開発)やノウハウの移転」の割合が高かったことに対応していると考えられる。その他、「成約案件に関する事業や製品について報道された」(10.3%)、「他の公的な支援事業を利用した」(6.4%) という結果であった。

4-2. 特許流通アドバイザーの支援活動

本節では、特許流通アドバイザーが実際にどのような支援を行い、それによりどのような結果に結びついているのかを捉える。また、支援を受けた企業が特許流通アドバイザーのサービスをいかに感じているか（満足度や期待度）、その実態を明らかにし、今後の支援活動へどのように反映すべきかを検討する。

(ア) 特許流通アドバイザーの支援を受けることになった「きっかけ」

まず、特許流通アドバイザーの支援を受けることになった「きっかけ」を聞いた（表4-2-1）。

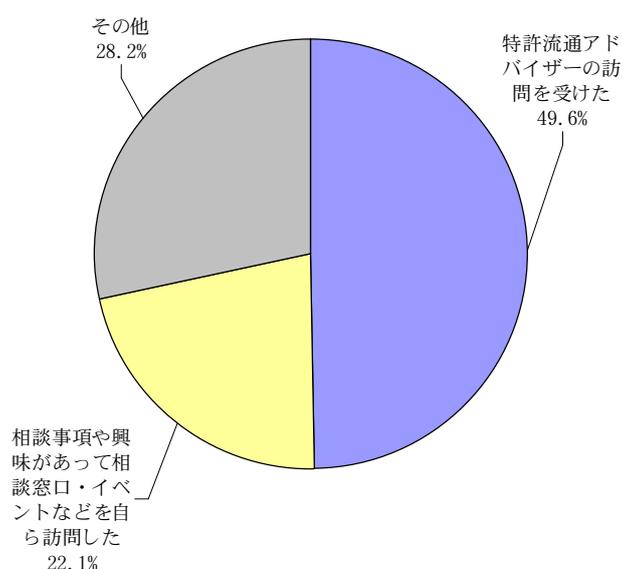


表 4-2-1：特許流通アドバイザーの支援を受けることになった「きっかけ」

集計対象 一般調査票回答の1,230社から無回答を除いた1,201社

「特許流通アドバイザーの訪問を受けて」支援を受けることになった企業が49.6%と約半数を占めている。今後の支援活動においても、積極的な企業訪問を行い、特許流通アドバイザー派遣事業の周知につとめることが必須であると言える。

また、「自ら窓口・イベントなどを訪問した」企業が22.1%であった。これらの企業は、技術移転に関するなんらかの課題または関心があり、その解決を図るべく積極的に行動した企業であると考えられる。

「その他」が28.2%と多くあるが、その内容としては、企業支援専門家（弁理士、取引銀行、顧問税理士などの企業コンサルタント）からの紹介、あるいは、自治体の中小企業支援機関や商工会議所などからの紹介が多くあり、こうした専門家や支援機関との連携を推進することが求められる。

(イ) 特許流通アドバイザーへの依頼・相談内容と、その結果

特許流通アドバイザーへ相談した内容、依頼した内容について質問した。具体的な依頼内容を9項目挙げて、当てはまる項目を複数回答可で選択してもらった（表4-2-2）。

- (1) 契約関係（契約内容や契約手続）の相談をした
- (2) 特許の流通・仲介（技術移転）を依頼・相談した
- (3) 技術開発上の課題や、新技術導入の意向があることを相談した
- (4) 特許情報の取得・検索方法に関する相談をした
- (5) 特許出願など、特許取得手続に関する相談をした
- (6) 新製品の販売（販路開拓など）に関する相談をした
- (7) 事業化計画（ビジネスプラン）に関する相談をした
- (8) 特許侵害など特許紛争に関する相談をした
- (9) 資金調達に関する相談をした

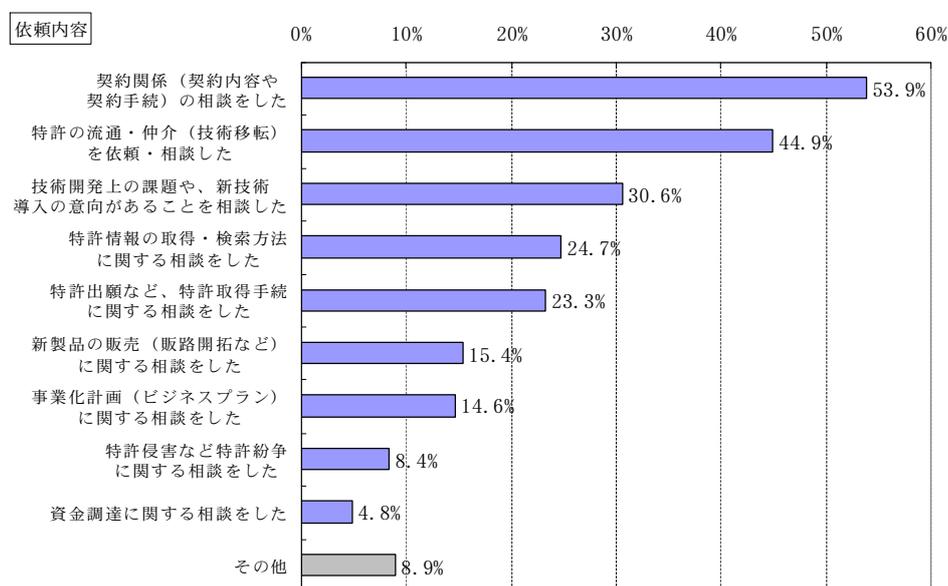


表 4-2-2：特許流通アドバイザーへの依頼・相談内容（複数回答）

集計対象 一般調査票回答の1,230社

半数以上の企業が、「契約関係（契約内容や契約手続）の相談」（53.9%）をしていた。特許ライセンスの仲介という特許流通アドバイザーの本来的業務に関わることであり、成約にあたって多くの企業が依頼・相談をする以上、特許流通アドバイザーの素養としても、また特許流通促進事業センターのサポート業務としても確かなものが求められる。

さらに、特許流通アドバイザー本来の業務内容として、「特許の流通・仲介（技術移転）を依頼」（44.9%）、「技術開発上の課題や、新技術導入の意向があることを相談した」（30.6%）、「特許出願など、特許取得手続きに関する相談をした」（23.3%）が続いた。

また、「特許情報の取得・検索方法」（24.7%）の割合が高く、その他に「新製品の販売（販路開拓など）」（15.4%）、「事業化計画（ビジネスプラン）」（14.6%）、「特許侵害など特許紛争」（8.4%）、「資金調達」（4.8%）に関する相談が1割前後あった。特許情報活用支援アドバイザーなど他の専門家との連携等、成約後の事業化に向けた課題についても解決のための方策を心得ておくべきである。

《 特許流通アドバイザーからの回答により、結びついた結果 》

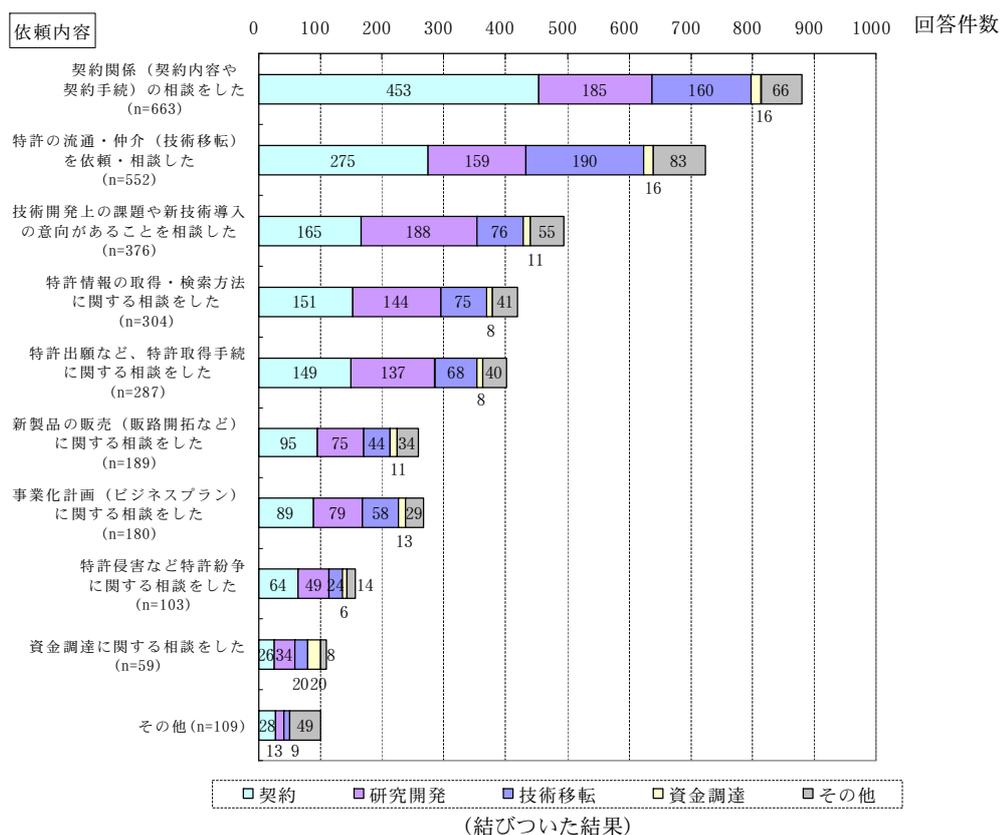
さて、特許流通アドバイザーに依頼・相談をした結果、(1)契約、(2)研究開発、(3)技術移転、(4)資金調達、あるいはその他に結びついたか否かを確認した。回答全体としては、契約（44.3%）、研究開発（25.9%）、技術移転（19.2%）、資金調達（1.8%）という結果に結びついたとしている。

そこで、表4-2-2で分析した、特許流通アドバイザーに依頼・相談した内容が、結果に結びついているかを調べるために、クロス集計を行った（次頁：表4-2-3）。表4-2-3上段のグラフの数字は回答の絶対数であり、同下段の表では、依頼した内容毎に結びついた結果の割合も示してある。

例えば、「契約関係の相談をした」とする663件のケースでは、そのうちの68.3%にあたる453件が「契約に結びついた」と回答している。この結果は、おおよそ満足のいくものではなかろうか。

同様に、「特許の流通・仲介（技術移転）」を依頼・相談した場合には、「契約」（49.8%）、及び「技術移転」（34.4%）に結びついており、また、「技術開発上の課題や、新技術導入の意向」を相談した場合には、「研究開発」（50.0%）、及び「技術移転」（20.2%）に結びついている。

また、「資金調達に関する相談をした」場合に、「資金調達」に結びついたとする回答も約1／3程度（33.9%）あり、特許流通アドバイザーが連携・橋渡し等により、こういった川下支援も担っていることがわかる。



依頼・相談内容（複数回答）：回答数		結びついた結果（回答件数と、依頼・相談件数に対する割合）			
		契約	研究開発	技術移転	資金調達
契約関係（契約内容や契約手続）の相談をした	663	453 (68.3%)	185 (27.9%)	160 (24.1%)	16 (2.4%)
特許の流通・仲介（技術移転）を依頼・相談した	552	275 (49.8%)	159 (28.8%)	190 (34.4%)	16 (2.9%)
技術開発上の課題や新技術導入の意向があることを相談した	376	165 (43.9%)	188 (50.0%)	76 (20.2%)	11 (2.9%)
特許情報の取得・検索方法に関する相談をした	304	151 (49.7%)	144 (47.4%)	75 (24.7%)	8 (2.6%)
特許出願など、特許取得手続に関する相談をした	287	149 (51.9%)	137 (47.7%)	68 (23.7%)	8 (2.8%)
新製品の販売（販路開拓など）に関する相談をした	189	95 (50.3%)	75 (39.7%)	44 (23.3%)	11 (5.8%)
事業化計画（ビジネスプラン）に関する相談をした	180	89 (49.4%)	79 (43.9%)	58 (32.2%)	13 (7.2%)
特許侵害など特許紛争に関する相談をした	103	64 (62.1%)	49 (47.6%)	24 (23.3%)	6 (5.8%)
資金調達に関する相談をした	59	26 (44.1%)	34 (57.6%)	20 (33.9%)	20 (33.9%)

表 4-2-3：依頼・相談内容と、結びついた結果（複数回答）

(ウ) 特許流通アドバイザーが行った支援内容

特許流通アドバイザーから受けた支援内容について質問をした。支援の具体的な内容を20項目挙げ、複数回答可で選択してもらった(表4-2-4)。

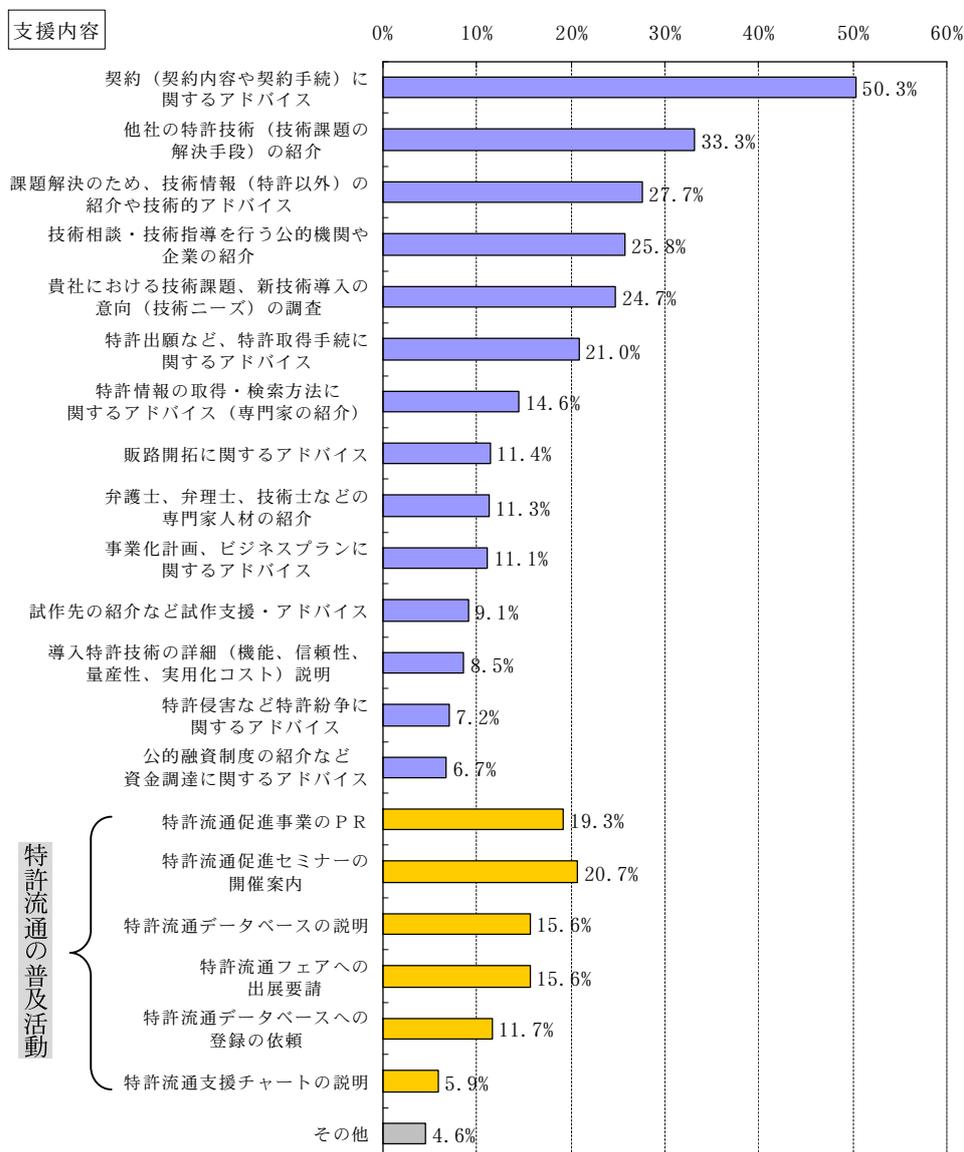


表4-2-4：特許流通アドバイザーが行った支援内容(複数回答)

集計対象 一般調査票回答の1,230社

先の検討で「契約関係の相談」が多いことがわかったが、これに対応して特許流通アドバイザーの支援も「契約に関するアドバイス」(50.3%)が多くなっている。また、特許流通(技術移転)の中心となる「他社の特許技術の紹介」(33.3%)、「課

題解決のため、技術情報の紹介や技術的アドバイス」(27.7%)、「技術課題・新技術導入の意向の調査」(24.7%)が並んでいる。成約後の課題の分析で、「応用開発やノウハウの移転」が課題として挙げられたが、「技術相談・技術指導を行う公的機関や企業の紹介」(25.8%)などは、こうした課題に対応したものと考えられる。一方、「導入特許技術の詳細（機能、信頼性、量産性、実用化コスト）説明」を受けた認識が少ない(8.5%)点が気になる。

それに対し、「公的融資制度の紹介など、資金調達に関するアドバイス」(6.7%)、「特許侵害など特許紛争に関するアドバイス」(7.2%)など「川下」(成約後)の支援は、割合が低い結果になっている。成約後の課題の分析で「販売、製品PR、販路開拓」が課題として挙げられたが、「販路開拓に関するアドバイス」についても(11.4%)程度の結果になっている。

次ページ(表4-2-5)では、以上のような支援を受けたと回答した企業が、後掲の「特許流通アドバイザーの支援活動に対する総合的な満足度」(表4-2-7)において、5段階評価のどの評価をしているかを分析した。

注：表4-2-5において「契約（契約内容や契約手続）に関するアドバイス」の欄の「満足」という評価は、契約に関するアドバイスに満足したということではないので、注意されたい。

「総合的な満足度」での「満足」という評価と相関が高いものとして次の点が挙げられる。

- 公的融資制度の紹介など資金調達に関するアドバイス
- 特許侵害など特許紛争に関するアドバイス
- 弁護士、弁理士、技術士などの専門家人材の紹介
- 試作先の紹介など試作支援・アドバイス

一方、相関が比較的に低かったものとして次の点が挙げられる。

- 他社の特許技術（技術課題の解決手段）の紹介
- 契約（契約内容や契約手続）に関するアドバイス
- 貴社における技術課題、新技術導入の意向（技術ニーズ）の調査

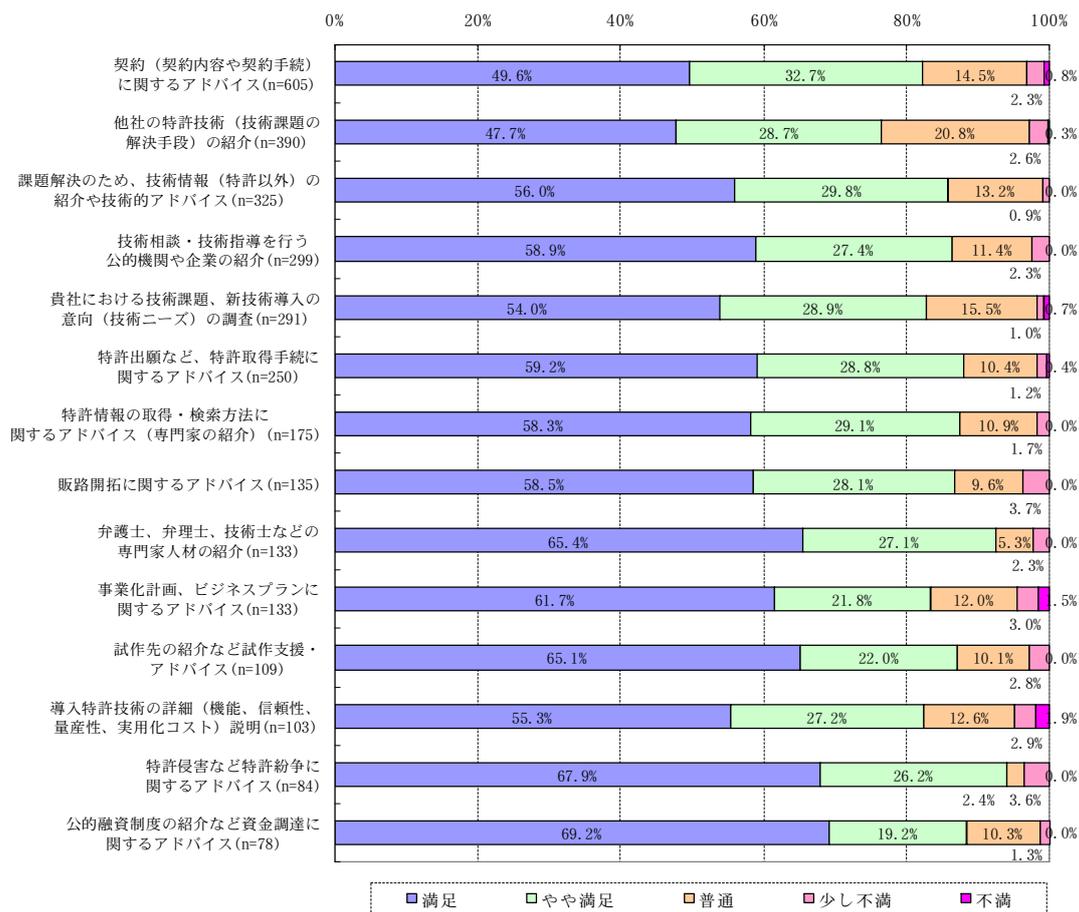


表 4-2-5：特許流通アドバイザーの支援内容と「総合的な満足度」との関係
 (カッコ内は無回答を除いた後のサンプル数)

「満足」と相関の高い項目は、特許流通アドバイザーの業務からみれば「川下」あるいは周辺的な支援項目である。したがって、これらの項目の支援実績は少ないものの、顧客満足度の向上のためには、今後、他の支援機関・支援専門家との連携を強め企業ニーズに応じていくことが求められる。

一方、「満足」と相関が相対的に低い結果となった項目は、特許流通アドバイザーの中心的業務であり、企業からの依頼も多く（表 4-2-2）支援活動の中心である（表 4-2-4）。換言すれば、特許流通アドバイザーはこれらの支援項目の「専門家」であり、質の高い支援に対して「期待」値が相当高いということではなかろうか。

上記 14 項目の何れにもチェックしていない回答者（何れの支援も受けていない）が 138 社あり、総合的な満足度の回答をみると（無回答を除く 71 社を対象）、「満足」15.5%、「やや満足」21.1%、「普通」40.8%、「少し不満」11.3%、「不満」11.3%となっており、「満足」が極めて少なく、「不満」が目立って多い結果となる。

(エ) 特許流通アドバイザーの活動に対する満足度

特許流通アドバイザーの支援の「質」を向上させるためには、支援を受けた企業の率直な意見を聞き、支援活動にフィードバックすることがきわめて重要である。そのために、特許流通アドバイザーの活動に対する満足度を、14 の項目について、5段階評価で質問をした（表 4-2-6）。

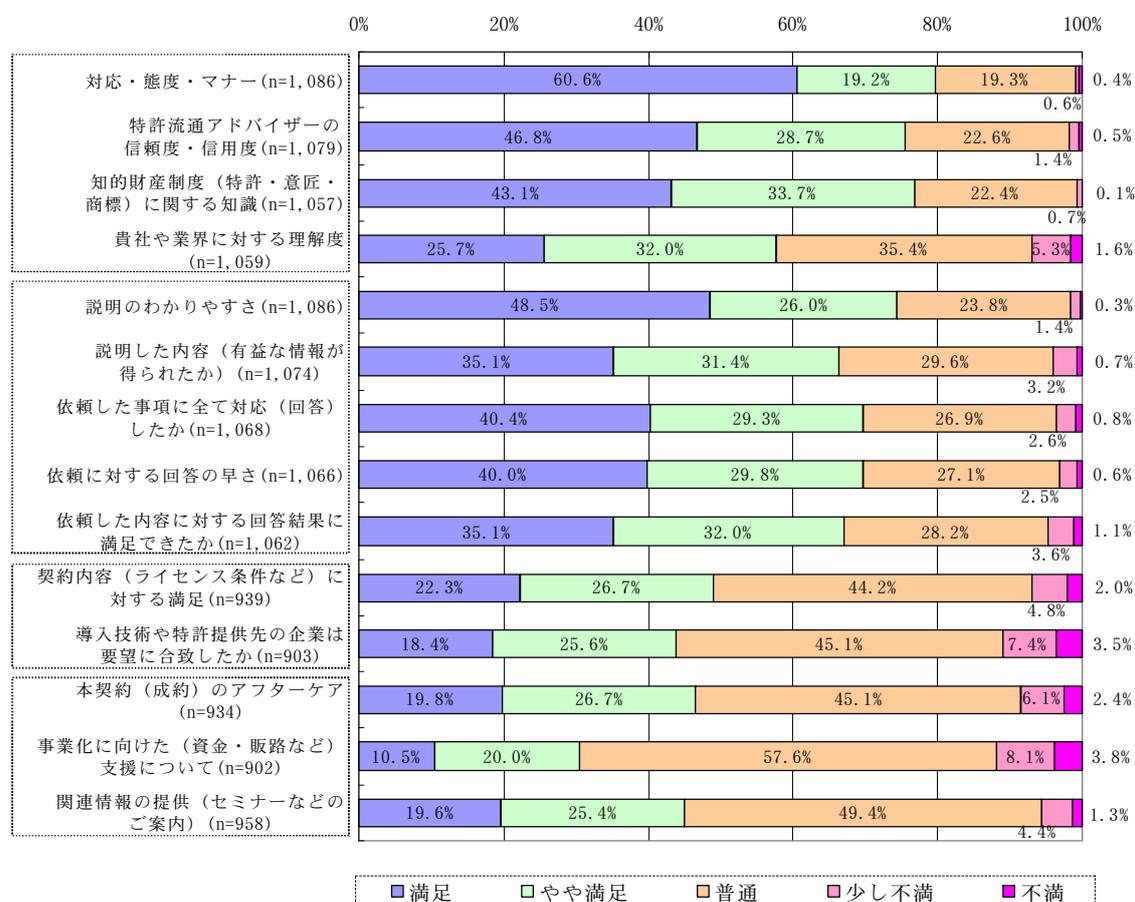


表 4-2-6：特許流通アドバイザーの活動に対する満足度

集計対象 各項目につき、一般調査票回答の 1,230 社から無回答を除いた回答社数

質問対象となった 14 項目は、表 4-2-6 のように 4 カテゴリーに分類してある。

- [A] 特許流通アドバイザーが持っている資質的な要素：(1) 対応・態度・マナー、(2) 特許流通アドバイザーの信頼度・信用度、(3) 知的財産制度（特許・意匠・商標）に関する知識、(4) 貴社や業界に対する理解度
- [B] アドバイザーの日常活動的な要素：(5) 説明のわかりやすさ、(6) 説明した内容（有益な情報が得られたか）、(7) 依頼した事項に全て対応（回答）

したか、(8) 依頼に対する回答の早さ、(9) 依頼した内容に対する回答結果に満足できたか

- [C] 成約の結果 に関連する要素：(10) 契約内容（ライセンス条件など）に対する満足、(11) 導入技術や特許提供先の企業は要望に合致したか
- [D] 成約後の川下支援など に関連する要素：(12) 本契約（成約）のアフターケア、(13) 事業化に向けた（資金・販路など）支援、(14) 関連情報の提供（セミナーなどのご案内）

まず、[A] 特許流通アドバイザーが持っている人的資質・専門的知識に対する評価については、相対的に良い評価をいただいている。特に、「(1) 対応・態度・マナー」については高い評価を得ている。一方、「(4) 貴社や業界に対する理解度」については全般的にみても厳しい評価となっており、こうした点で特許流通アドバイザーの信頼感を低下させないようにしたい。

次に、[B] アドバイザーの日常活動的な要素については、特許流通アドバイザーの「説明」についても、また、「依頼した事項に対する回答」についても、およそ差はなく良い評価をいただいている。

[C] 成約の結果に関連する評価は、[A]・[B] に対する評価に比較して低くなっていることがわかる。「(11) 導入技術や特許提供先の企業は要望に合致したか」においては、特許流通の中心的な問題であるにもかかわらず、「満足」という回答が2割を切って「少し不満」と「不満」の回答を合わせた割合が1割を超えるに至っている。

[D] 成約後の川下支援など に関連する評価については、さらに評価が低下する。特に、「(13) 事業化に向けた（資金・販路など）支援」については、「少し不満」と「不満」の回答を合わせた割合が12%程度となる。事業化支援は特許流通アドバイザーの直接的な業務範囲でないため「満足」という回答は得にくいと考えられるが、特許流通促進事業に対する評価を下げないよう“橋渡し”連携などで解決していくことが望ましいと考える。

《 総合評価 》

上記のような質問の後に、特許流通アドバイザーの支援活動に対する総合的な満足度について、同様に5段階評価の質問をした（表4-2-7）。

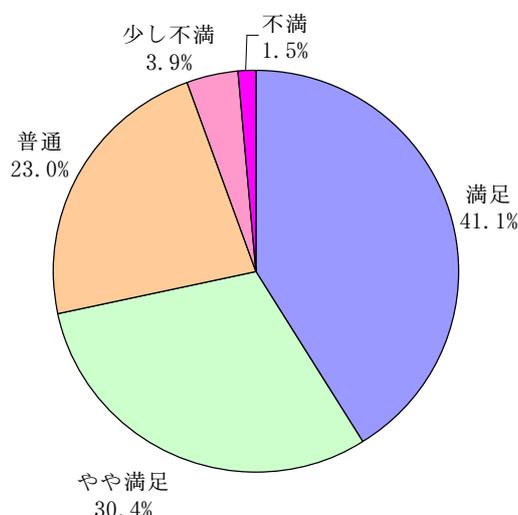


表4-2-7：特許流通アドバイザーの支援活動の総合的な満足度
集計対象 一般調査票回答の1,230社から無回答を除いた1,121社

上記14項目のうち、どの項目が総合的な評価に大きな影響を与えているかについては、アンケート結果に対する専門的な分析手法に依るべきであるが、例えば41.1%の「満足」という評価が14項目を平均的に考慮した結果であるとすれば、その評価を下げているのは、[C]成約の結果に関連する評価、及び[D]成約後の川下支援などに関連する評価であると予想される。

なお、良い評価が約3分の2、普通が2割であり、おおむね満足を得ているとも評価できるが、他に選択できる公的支援が無く評価にあたって比較できる対象がないこと、さらに、無料であることから、このような数値自体が絶対的な意味を持つわけではない。むしろ、「不満」という評価を頂いた個別の案件について問題点を探るなど十分にフォローアップをはかることが重要と考える。

(オ) 特許流通アドバイザーに期待すること

特許流通アドバイザーのような特許活用（技術移転）の公的な支援人材に期待することを、12の項目について、5段階評価で質問した。（表4-2-8）

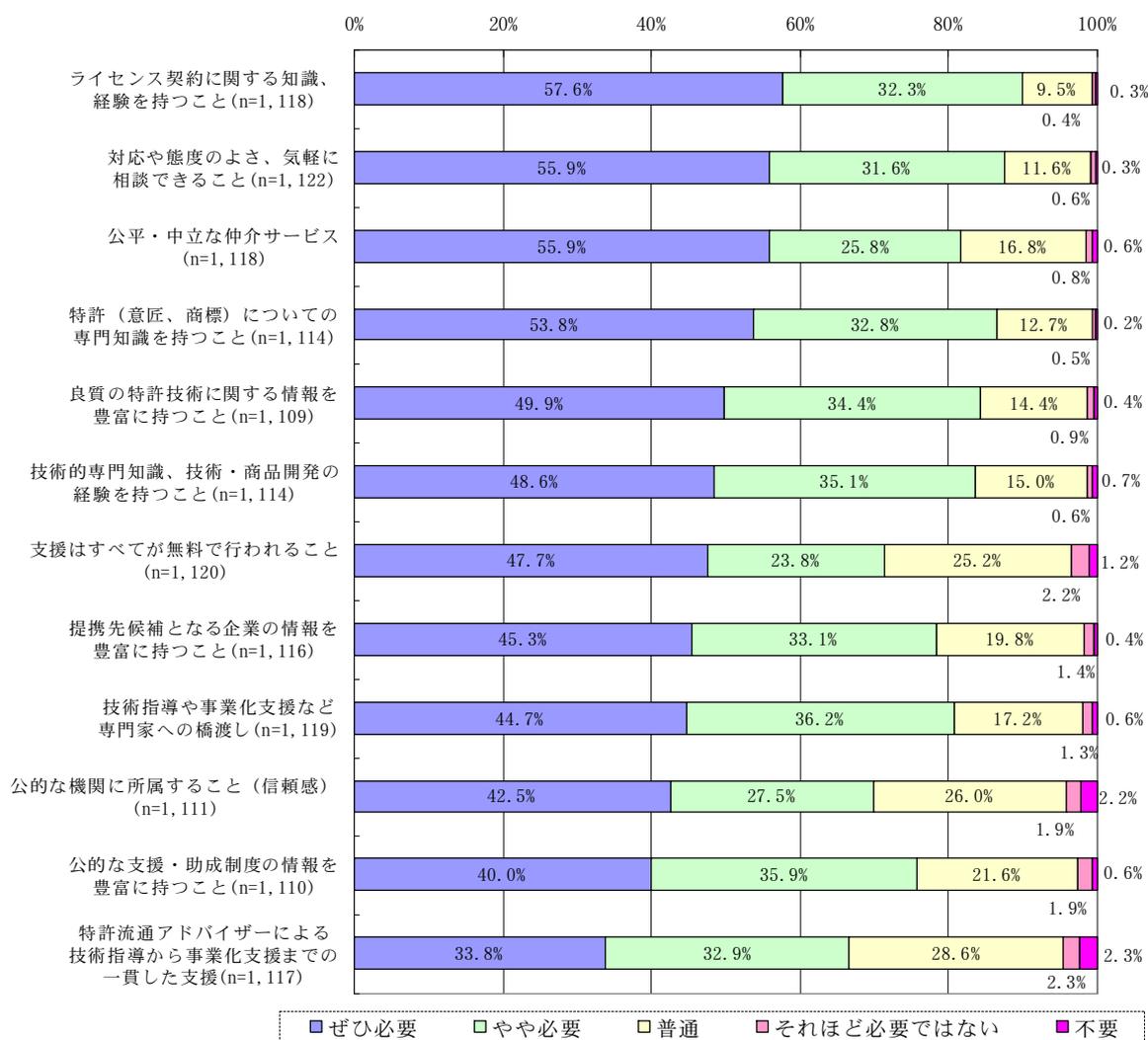


表4-2-8：特許流通アドバイザーに期待すること

集計対象 各項目につき、一般調査票回答の1,230社から無回答を除いた回答数

ほとんどの項目で、「ぜひ必要」の割合と「やや必要」の割合を合わせて7～9割となっており、特許流通アドバイザーへの高い期待が表れている。

その中でも、「ぜひ必要」の割合が5割以上の項目をみると、「ライセンス契約に関する知識、経験を持つこと」(57.6%)、「対応や態度のよさ、気軽に相談できること」(55.9%)、「公平・中立な仲介サービス」(55.9%)、「特許（意匠・商標）について

の専門知識を持つこと」(53.8%)となっている。

「ライセンス契約に関する知識、経験」については、表4-2-2で「契約関係の相談」をしている企業が多いことから、多数の企業が必要性を強く感じており、またアドバイザーに対する期待も大きいものと推測される。

さて、「対応や態度のよさ、気軽に相談できること」、「公平・中立なサービス」が、特許流通アドバイザーに期待することの上位にあがっているが、先に(エ)特許流通アドバイザーの活動(14の項目)に対する満足度でみたように(表4-2-6)、特許流通アドバイザーの「対応・態度・マナー」、「信頼度・信用度」は満足度の上位にあがっている。一般的に、高い期待をもって臨んだ結果、十分な満足が得られた場合に高い「顧客満足」が得られ、次の依頼に結びつくとされている。

“期待”(表4-2-8)の「特許(意匠・商標)についての専門知識を持つこと」と、“満足度”(表4-2-6)の「知的財産制度(特許・意匠・商標)に関する知識」も同様な関係にある。

「ぜひ必要」の割合がもっとも低かった項目が、「特許流通アドバイザーによる技術支援から事業化支援までの一貫した支援」(33.8%)である。「特許流通アドバイザーから、あらゆる支援を受けたい」というよりも、「自社のニーズに即した、的確な支援を受けたい」との期待のほうが、優先していると考えられる。

なお、「それほど必要ではない」「不要」の割合がどの項目でも著しく低い。これは、選択項目がすべて「あって好ましい」ものであり、不要であるという回答が出にくいからであろう。

設問の12項目以外に、特許流通アドバイザーに望むこと、改善してほしいこととして、自由記入欄で具体的に指摘された事項には以下のようなものがあつた(類似した複数の回答について、まとめた結果)。

- ① 当事者間の利害を調整し、まとめる能力
- ② 特許製品の販路、価格決定などに関する知識
- ③ 当事者が納得のいく支援活動(アドバイザーの成果(件数)優先でなく)
- ④ より多くの方々に特許流通アドバイザー活動を知ってもらふべき

(カ) 特許流通アドバイザーの訪問希望頻度

特許流通アドバイザーの訪問希望の頻度を、5肢選択形式で質問した（表4-2-9）。

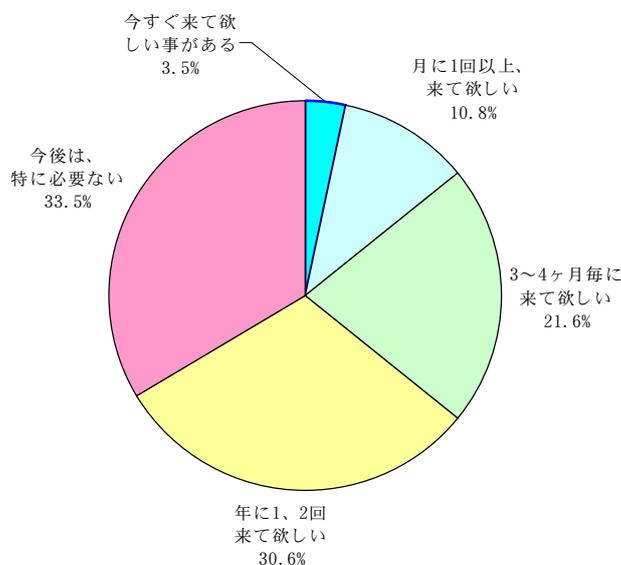


表4-2-9：特許流通アドバイザーの訪問希望

集計対象 一般調査票回答の1,230社から無回答を除いた1,120社

「今すぐ来てほしい事がある」と回答した企業が3.5%ある。これは訪問希望の頻度というより、現在ニーズがあるということであろう。加えて、「月に1回以上」が1割強、「3～4ヶ月毎」が2割強、「年に1、2回」が3割と、ちょうど2/3の企業が特許流通アドバイザーの再訪を希望している。

これに対し、「今後は特に必要ない」と回答した企業が1/3に上る。

「特に必要ない」と答えた企業の意識が「そう頻繁に支援ニーズが発生するわけではないのでニーズが発生した段階で連絡をする」というスタンスであるのか、あるいは、特許流通アドバイザーから受けた支援に、あまり良い感想をもっていないのかは定かでない。

アンケートでは訪問頻度を問うたが、AD経験者のコメントでは、支援企業の数が増えても対応できるようにするためには、支援企業が必要性を感じたときに、気軽に電話やeメールで連絡してくるよう信頼関係を築いておくことがポイントとされた（eメールは、外出の多いADにとって大切な意思疎通手段であり、記録が残ることも有用とのこと）。

次に、特許流通アドバイザーの支援に対する満足度が、訪問希望の頻度に影響を与えているかを調べるために、クロス集計を行った（表4-2-10）。

下の表 4-2-10 に示すように、総合的な満足度で「満足」～「普通」と回答している中でも「今後は、特に必要ない」と回答している企業数は多く、「少し不満」、「不満」の回答の中にも再訪問の希望を持っている企業がある。訪問希望の結果は、特許流通アドバイザーの活動の良し悪しだけでなく、企業側の事情が影響していると考えられ、企業ニーズを把握して支援をすることが肝要であると考えられる。

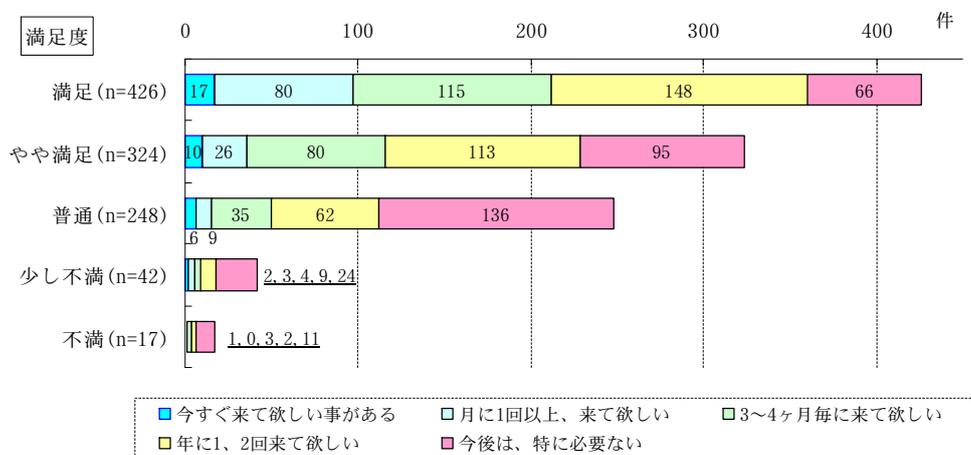


表 4-2-10：総合的な満足度と訪問希望の回答の内訳（回答数）
（カッコ内は無回答を除いた後のサンプル数）

(キ) 各種事業の利用経験

特許流通アドバイザー派遣事業以外の各種事業について、その利用経験を質問した（表 4-2-11）。

特許流通フェアに参加した企業が 34.3%と最も多く、次いで特許流通に関する講演会への参加（30.9%）、特許流通データベースの利用（28.5%）、特許流通促進セミナーへの参加（22.2%）と続く。こうした事業の普及も特許流通アドバイザーの業務であり、1/3～1/4という高い割合で利用される結果となっている。

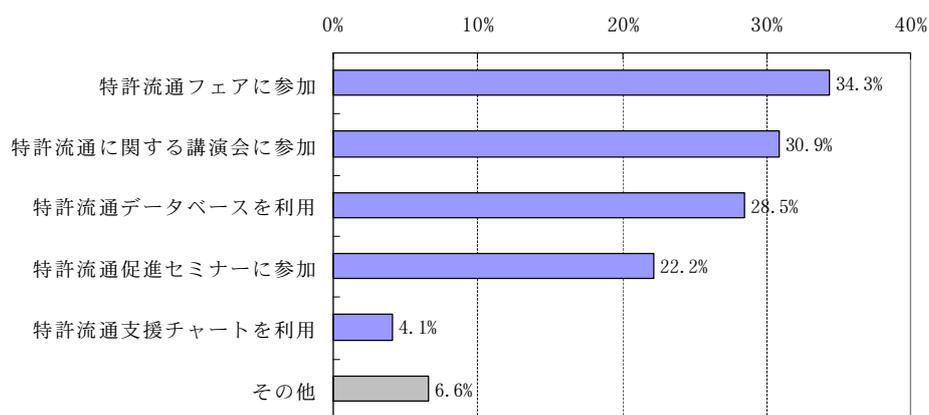


表 4-2-11：特許流通促進事業などの利用経験について（複数回答）

集計対象 一般調査票回答の 1,230 社

次に、特許流通アドバイザーの支援に対する総合的な満足度と、特許流通促進事業の利用経験との関係を調べるために、クロス集計を行った（表4-2-12）。

全体的に見て、満足度が高い企業ほど、特許流通フェアや特許流通促進セミナー等の特許流通に関連した事業に参加している傾向が見受けられる。

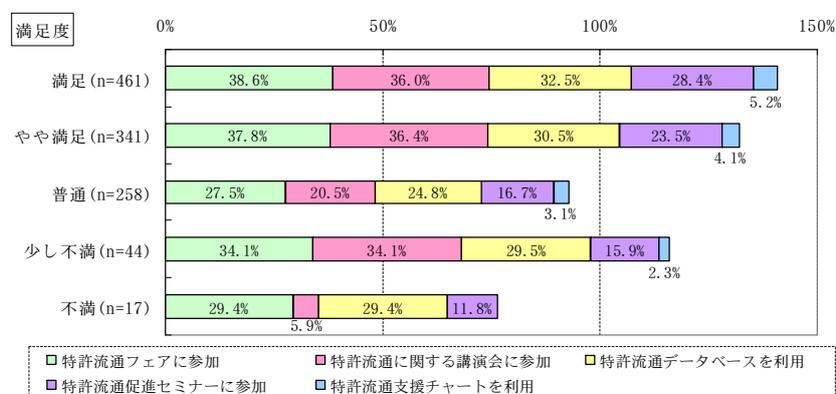


表4-2-12：総合的な満足度と各種事業の利用経験との関係（複数回答）
（カッコ内はサンプル数）

一般的な考え方であるが、例えば、顧客がA社の製品を試した結果「満足」と感じたとする。その顧客は次にはA社に「期待」をして別な製品を購入することになる。そこで「期待どおりの満足」が得られれば顧客のなかでA社に対する確固とした評価「ブランドの形成」がされ、「リピーター」につながっていく——という考え方がある。



地域の中小企業における特許の戦略的活用が自立的に行われるようにするためにも、(1) 特許流通アドバイザーの「質」の高い支援活動を通じて特許活用という手法に対する「理解」を得ること（普及啓発）、(2) 新たに自ら特許活用を試みようとする初期の利用者が期待した成果を得るための基盤整備（身近に利用できる全国的なデータベースやネットワークなど間接的な支援）、が必要ではなかろうか。

4-3. 支援事業のあり方

本節では、民間知財業者の活用についての意識、自治体からの公的支援についての意見を聞き、特許流通アドバイザーの支援活動のあり方の参考とする。

(ア) 特許の活用を自社で行う場合の課題

特許の活用（特許供与、特許導入、ライセンス）を自社で行うと仮定した場合に、課題となる点を質問した（表 4-3-1）。具体的な課題を 8 項目列举し、複数回答可で選択してもらった。

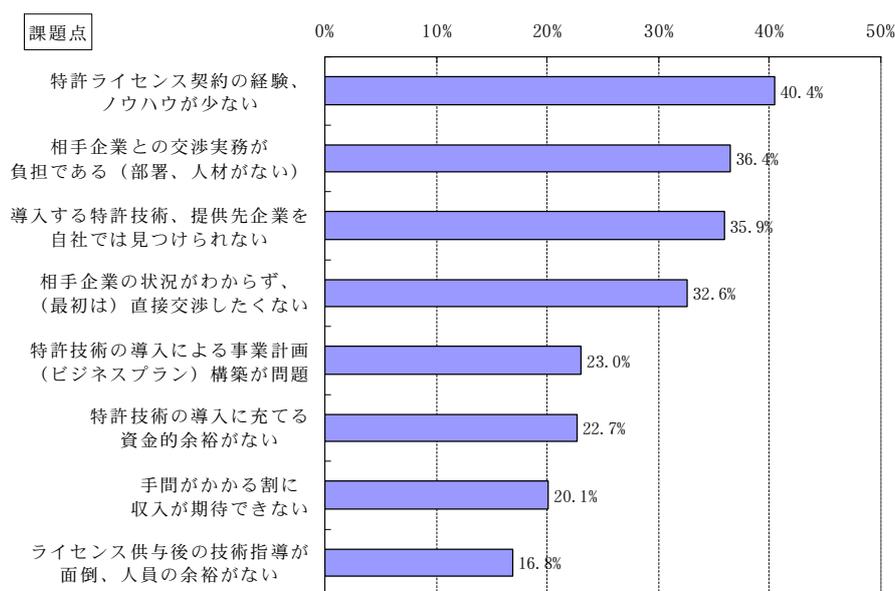


表 4-3-1：特許の活用を自社で行う場合の課題（複数回答）

集計対象 一般調査票回答の 1,230 社

回答しているのは成約した企業であり、特許流通アドバイザーによる普及活動の成果として各企業とも特許活用の有用性は理解していることを前提とすると、今後は自社で自立的に特許活用を始めて欲しい企業である。

そうした企業で課題となるのが、「特許ライセンス契約の経験、ノウハウ」(40.4%)、「相手企業との交渉実務」(36.4%)、「導入する特許技術、提供先企業の調査」(35.9%) などという結果である。

特許活用の有用性を理解した企業が、自社で知的創造サイクルを始動させる際に(特許活用の場面で) 越えなければならない壁がこれらの点であるとすれば、何らかの対策を講じることが必要とも考えられる。これらの点は、まさに特許流通アドバイ

ザーの専門ではあるが、企業の自立に向けて100%の直接的支援が適切かどうかは検討の余地がある。自由記入欄に特記された内容には、「特許供与を行う場合、供与可能特許をPRする機会、PR場所が少ない」とした例があり、これについては特許流通データベース、あるいは特許ビジネス市などの間接的支援とのバランスをもった推進が望まれる。また、特許の成立が予測困難であること、特許の価値評価などの課題も指摘された。

(イ) 民間サービス（知的財産取引業）の利用について

次に、今後も特許の活用（特許供与、特許導入、ライセンス）を行う場合に（特許流通アドバイザーの支援を受けないと仮定して）、特許流通アドバイザーから受けた支援と同様のサービスを受けるために、民間サービス（知的財産取引業者）を利用するかどうかを質問した（表 4-3-2）。

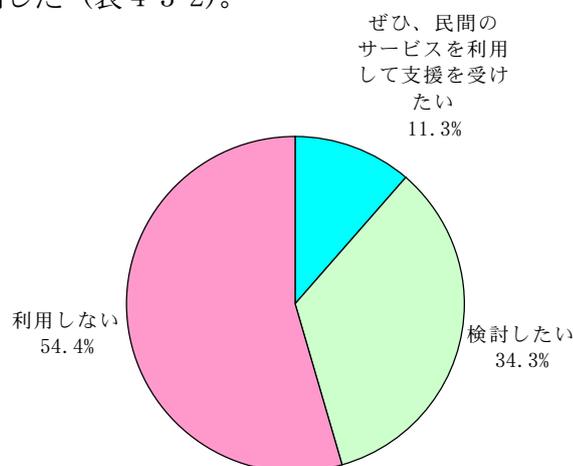


表 4-3-2：民間サービス（知的財産取引業）の利用希望

集計対象 一般調査票回答の 1,230 社から無回答を除いた 1,115 社

回答した企業は、特許流通アドバイザーから無料の公的支援を受けた企業であるが、その結果として今後は「民間のサービスを利用して支援を受けたい」、あるいは「検討したい」と回答するに至った企業が併せて 45.6%と、半数近くに上っている。特許流通アドバイザーの活動は、民間サービスの利用促進を担う普及事業として十分に機能していることが、見てとれる。

《 民間サービス（知的財産取引業）利用時に検討したい点 》

前問で、民間サービス（知的財産取引業者）の利用を「検討したい」「利用しない」と回答した企業に、その理由・問題点をたずねた（理由・問題点を 4 点例示し選択。表 4-3-3）。

最も多かった回答が「費用」の問題であり、5 割を超える企業が回答している。しかし、続いて回答が多かったのが「信頼できる民間業者がない」（38.4%）であり、また自由記入欄の回答にも「民間サービス会社自体を知らない」、「金額が不明で相談しづらい」といった指摘があったことにも表れているように、情報が少ないことが、費用がかかりすぎるという“印象”を与えているに過ぎないのではないかと考

えられる。民間サービスの存在やその料金についての情報を広く提供していくことが、今後も引き続き期待されることである。

「自社の技術や課題を部外者（民間業者）に知られたくない」（29.5%）、あるいは「信頼できる民間業者がない」という回答の裏側には、特許流通アドバイザーへの信頼が感じられる。

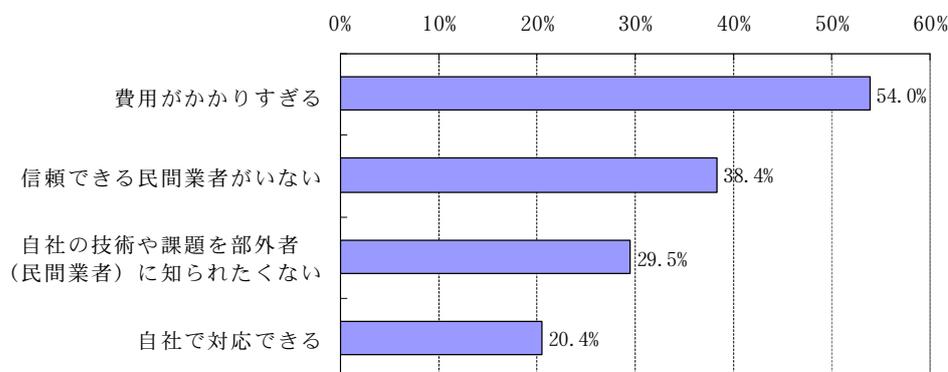


表 4-3-3：民間サービス（知的財産取引業）利用時に検討したい事項（複数回答）

集計対象 一般調査票回答の1,230社のうち、民間サービス（知的財産取引業者）の「利用を検討したい」もしくは「利用しない」とした回答した993社

その他、民間サービスの利用に関して自由記入欄に記入された内容としては、「仲介の公平・中立性」に関する指摘が複数あった。

《 民間サービス（知的財産取引業）利用のメリット・優位性 》

一方、民間の知的財産取引業者を利用する場合のメリット・優位性について、自由記述方式による回答を大きく分類すると、次のようになる。

- ① 有償・成果主義により最大の成果を追求してくれるという期待
- ② 公平・中立ではなく、依頼者の利益のために活動する
- ③ 有償であるため必要な要求がしやすい
- ④ 支援範囲に制限がなく、必要なサービスを全て提供してくれる
- ⑤ より高度な専門性への期待
- ⑥ スピード、対応の良さへの期待

(ウ) 自治体が行う公的な支援事業について

特許流通アドバイザーは、全国の各都道府県に派遣されており、各都道府県が独自に行っている各種の企業向け支援事業と連携しながら支援活動を行っている。そこで、特許流通アドバイザーによる特許支援活動（特許ライセンス支援など）を有効に機能させるために、自治体（都道府県など）から提供される公的な支援事業として何が必要かを質問した。8項目の具体的な支援を挙げ、最大4項目までの複数回答可で選択してもらった（表4-3-4）。

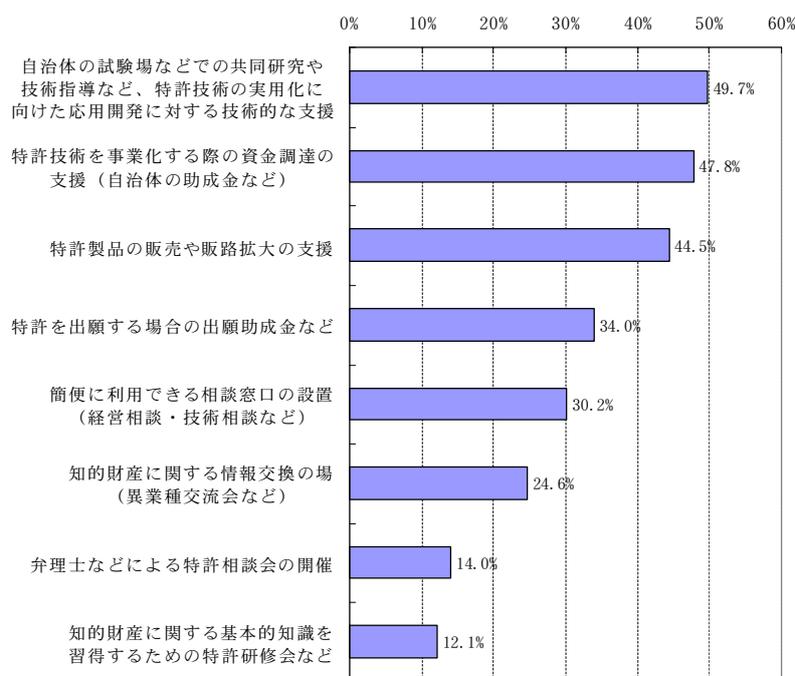


表 4-3-4：自治体に求める公的支援事業（複数回答）

集計対象 一般調査票回答の1,230社

「自治体の試験場などでの共同研究や技術指導など、特許技術の実用化に向けた応用開発に対する技術的な支援」(49.7%)、「特許技術を事業化する際の資金調達の支援（自治体の助成金など）」(47.8%)、「特許製品の販売や販路拡大の支援」(44.5%)の割合が高く、これらが他に優先するニーズという結果である。

技術開発支援や事業化助成は、各自治体で内容に差こそあれ整備されているところである。知的財産権を活用する場合にこれらの支援が優先して受けられる制度（岐阜県などに例がある）や、特許流通アドバイザーが自治体と緊密な連携を図り適切な支援が行われることが望まれる。

4-4. 知的財産の戦略的活用に向けた企業の変革

本節では、特許流通アドバイザーの支援を受けた企業において、支援後に知的財産に関する担当者や活動費、特許ライセンス件数が増加したかどうかを見ていく。また、社内における知的財産に対する意識の変化を探ることにより、特許流通アドバイザー支援事業が具体的にどのような効果を及ぼしているかを検証する。

(ア) 知的財産に関する担当者・予算の増加

《 研究関係従業員数、知的財産担当者数 》

研究関係の従業員数、および知的財産担当者数を確認した（表 4-4-1）。

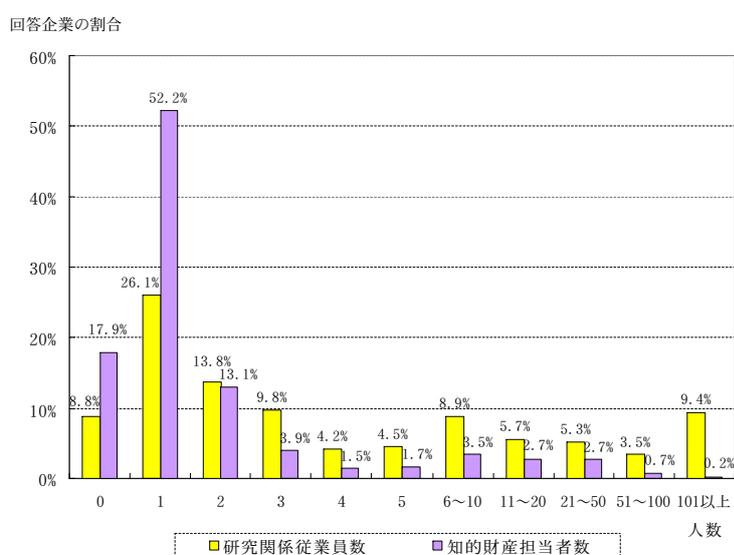


表 4-4-1：研究関係従業員数、知的財産担当者数

集計対象 研究関係従業員数：一般調査票回答 1,230 社から無回答を除いた 985 社
 知的財産担当者数：一般調査票回答 1,230 社から無回答を除いた 941 社

研究関係従業員数については、1名と回答した会社が26.1%と最も多く、1名から3名の企業が約半数（49.7%）である（同10名以下で76.1%、対象企業の4分の3を占める）。研究関係従業員がいない企業も8.8%ある。

知的財産担当者数については、1名と回答した会社が半数以上の52.2%であり、知的財産担当者は居ないか居ても1、2名という企業で83.2%に達する。

《 特許流通アドバイザー支援後の知的財産担当者の増加について 》

特許流通アドバイザーの支援後に、知的財産担当者が「増えた」と回答した企業が 1,230 社中、96 社 (7.8%) あった。

0 人から 1 人に増えた企業が、最も多く 21 社あった。知的財産担当者が全くいない状態 (0 人) から、1 人以上の担当者が配置されるに至ったということは、その企業に知財マインドが醸成された結果であり、特許流通アドバイザー支援がきっかけとなっていれば、知財デバイドの解消に向け大きなインパクトを与えたことになる。

《 特許流通アドバイザー支援後の知的財産関連活動費の増加について 》

特許アドバイザー支援後に、知的財産活動費が「増えた」と回答した企業が 1,230 社中、130 社 (10.6%) あった。

(イ) 保有特許件数とその活用状況

各社に保有特許件数とその活用状況を聞いた。

- (1) 保有特許件数
- (2) 自社内で利用している特許件数
- (3) 他社にライセンスした特許件数
- (4) 他社にライセンス可能な特許件数

(1)～(4)について、具体的に件数を回答してもらった。

(1)及び(2)について、特許件数ごとの回答企業数をプロットすると次のとおり（表4-4-2）。

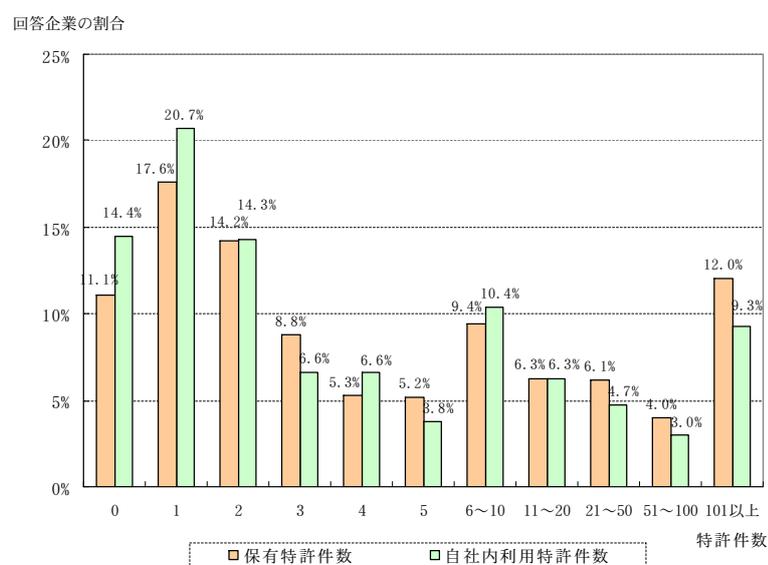


表 4-4-2：保有特許件数および自社内利用特許件数

集計対象 保有特許件数 : 一般調査票回答の1,230社から無回答を除いた830社

自社内利用特許件数 : 一般調査票回答の1,230社から無回答を除いた637社

保有特許件数については、1件と回答した会社が17.6%と最も多く、0件から5件までを合わせると、対象の約6割（62.2%）を占めた。

自社内で利用している特許件数については、活用していない（0件）と回答した企業が14.4%、1件活用していると回答した企業が20.7%、同2件が14.3%であった。各社が、保有特許のうちどの程度を自社内で利用しているかについては、上の表では判りにくいですが、次ページの表4-4-3のように保有特許件数の少ない企業（おそらく中小企業）では、自社で利用している特許の割合が高く、また他社へライセンス可能な件数の割合も高いことがわかる。

			保有特許件数の各社合計 … (A)	自社利用件数の各社合計 … (B)	他社にライセンスした件数の各社合計 … (C)	他社にライセンス可能な件数の各社合計 … (D)	(B/A)	(C/A)	(D/A)
保有特許件数	0～10件の企業	594社	1,644件	907件	268件	481件	55.2%	16.3%	29.3%
	11～100件の企業	136社	4,879件	2,078件	223件	728件	42.6%	4.6%	14.9%
	101件以上の企業	100社	203,553件	41,986件	3,538件	27,743件	20.6%	1.7%	13.6%
合計		830社	210,076件	44,971件	4,029件	28,952件	21.4%	1.9%	13.8%

表 4-4-3：保有特許件数とその活用について

集計対象 設問「保有特許件数」の問いに回答のあった 830 社

注：保有件数 (A) を 33,000 件、10,000 件、10,000 件と回答した 3 社が (B) の件数を回答していない。

この 3 社を除いて仮に算出すると、(B/A) は 30% 弱の値となる。

《 特許流通アドバイザー支援後の、特許ライセンス件数の増加について 》

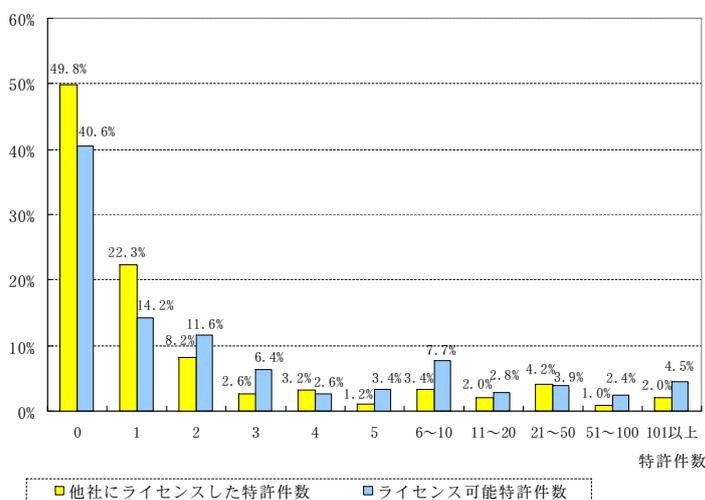


表 4-4-4：他社へのライセンス件数とライセンス可能件数

集計対象 他社にライセンスした特許件数：一般調査票回答の 1,230 社から無回答を除いた 498 社

ライセンス可能な特許件数：一般調査票回答の 1,230 社から無回答を除いた 466 社

他社にライセンスした特許件数は、0 件と回答した会社が約半数の 49.8%、ついで 1 件 (22.3%)、2 件 (8.2%) であった。他社にライセンス可能な特許件数は、0 件と回答した会社が 40.6%、ついで 1 件 (14.2%)、2 件 (11.6%) であった。

特許流通アドバイザー支援後に「特許ライセンス件数が増えた」と回答した企業は、1,230 社中、184 社 (15.0%) だった。

(ウ) 知的財産を取り扱う部署の有無および設置予定

社内に知的財産を取扱う部署があるかどうかを質問した（表 4-4-5）。

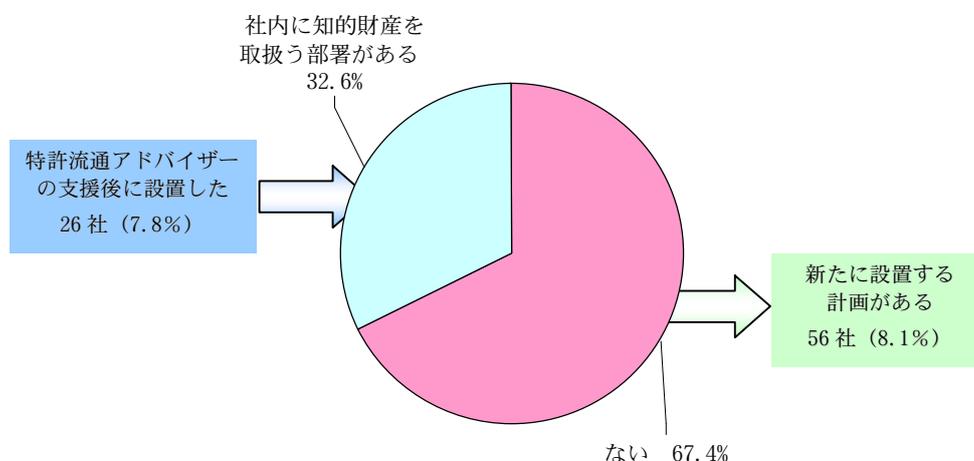


表 4-4-5：知的財産を取り扱う部署の有無

集計対象 一般調査票回答の 1,230 社から無回答を除いた 1,023 社

※「支援後に設置」内の%値は、「社内に知的財産を取扱う部署がある」と回答した 333 社に対する割合。
「設置する計画」内の%値は、「社内に知的財産を取扱う部署がない」と回答した 690 社に対する割合。

特許流通アドバイザーが特許活用の支援を行ったのは、その約 3 分の 2 が調査時点で「社内に知的財産を取扱う部署がない」企業であり、知財デバйдの解消に向けて特許流通アドバイザーが支援活動を行っていることが伺える。

特に、特許流通アドバイザーの支援後に、知的財産を取扱う部署を設置したと答えた企業が、社内に知的財産を取扱う部署があるとした企業のうち 26 社（7.8%）あった。また、社内に知的財産を取扱う部署が無いと回答した企業に対して、新たに設置する計画があるかどうかを聞いたところ、「新たに設置する計画がある」と回答した企業が 56 社（8.1%）あった。

したがって、知的財産を取扱う部署が無かった企業が、特許流通アドバイザーの支援活動の後に同部署を設置あるいは設置する計画を持つに至った割合は、11.5%となる。

(エ) 社内における知的財産に対する意識の変化

最後に、特許流通アドバイザーの支援を受ける前後で、社内での知的財産に対する意識の変化があったかどうかを質問した。社内で新たに始めた取組み・変化を6項目挙げ、選択してもらった(表4-4-6)。

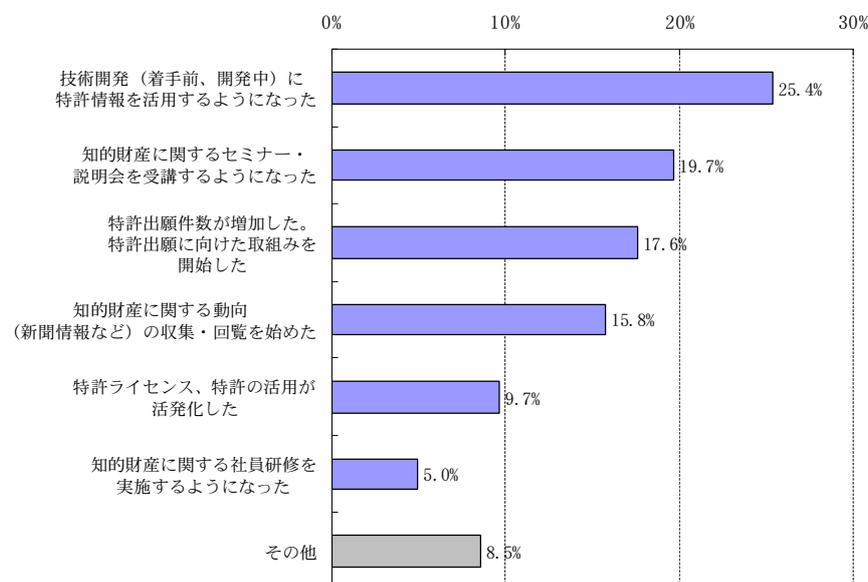


表4-4-6：社内における知的財産に対する意識の変化(複数回答)

集計対象 一般調査票回答の1,230社

「技術開発(着手前・開発中)に特許情報を活用するようになった」企業が25.4%、「知的財産に関するセミナー・説明会を受講するようになった」企業が19.7%、「特許出願件数が増加した。特許出願に向けた取組みを開始した」企業が17.6%あるなど、一定の意識の変化が見受けられる。

また、「知的財産に関する動向(新聞情報など)の収集・回覧を始めた」企業が15.8%あり、比較的取組みやすい手法と考えられる。「知的財産に関する社員研修を実施するようになった」企業の割合は5.0%であるが、このようなニーズは良く耳にするところであり、何らかの支援(説明者の派遣やテキストの無償配布)を推進すれば、このような取り組みもさらに高まると考えられる。

なお、表4-4-6では母数を全回答企業(1,230社)としたが、特許流通アドバイザーの支援以前には知財マインドの低かった企業を母数にすれば、実質的なインパクトをより正確に表す割合として、さらに高い値となることが期待できる。

特許流通アドバイザーの支援により、地域の中小企業に対する知財マインドの向上が推進され、知的創造の成果を権利として保護しようとする意識が醸成されているが（特許出願の増加）、それとともに特許流通アドバイザーは、企業経営（知的財産権を活用した事業化）の視点から知財の管理・活用に至るまでのトータルな重要性を普及していることから、先にも見たように支援先の企業で知財を取り扱う部署が新たに設置され（表4-4-5）、あるいは特許情報を新たに活用するようになるなど（表4-4-6）、出願の適正化も同時に推進されている様子が伺える。

支援企業の知財マインドの変化については、AD経験者の感想が種々寄せられたので、以下に取り纏めて示すこととする。

知的財産権に関する意識の変化は確実に感じられる。特許流通アドバイザーの啓蒙活動がポディー・ブローのように効いてきている。中小企業は成功事例を体験することで、知財マインドが育成され、自らの知財ポテンシャルを高めることが企業経営にとって有効であると、じわじわと実感しているようである。また、特許流通アドバイザーの働きかけを通して、他と差別化して生き残るためには“これしかない”と認識したと思われる。何より、中小企業に於いては社長レベルの意識が高まったことが最大の利点と思う。

知財マインドを高めることが本事業の最大の目的であり、効果であると思う。その結果、特許流通も増え、知財創造サイクルも回り始めることと思う。したがって、スタートに時間は掛かっても、知財とその管理に関する啓蒙を図ることがアドバイザーの最も大切な職務と考える。

特許流通アドバイザーの効率的な支援を受けている企業は、従業員 50 名以下の小企業で、知財デバインドを意識した前向きの経営者がいる企業であると思われる。こうした企業では、経営代表者が自ら技術の陣頭指揮をとっており、技術移転の目利きとして知財担当者を置いているケースが多いと思われる。これは、企業にとって知財戦略に対する一大躍進であると考えられる。なお、知財担

当者については、専任者を設置するレベルから、従来の職務を持ったまま、知財担当者という職務を加えるだけのレベルまであり、後者の方が多いように思う。

職務発明についての啓蒙もかなり効果があったと思う。これまでワンマン社長が開発を自分でやってきたが、従業員の開発パワーを大事にするようになった。適切に評価されることで従業員のやる気が出るし、企業のポテンシャルもアップする。
