

平成18年度

独立行政法人 工業所有権情報・研修館請負事業

特許流通アドバイザー派遣事業における

技術移転人材育成スキーム調査研究

報告書

平成18年12月

財団法人 新産業創造研究機構

目 次

1 . はじめに	1
2 . 人材育成試行プログラムの概要	3
2 - 1 実施期間.....	3
2 - 2 実施場所.....	3
2 - 3 育成者氏名、所属、及びその役割.....	3
2 - 4 育成対象者及びその経歴	3
2 - 5 自治体・実施機関担当者	4
2 - 6 人材育成試行プログラムの内容.....	4
2 - 7 サブプログラムの内容	5
2 - 8 人材育成試行プログラム実施に伴い期待される効果	6
3 . 人材育成試行プログラムの実施結果（本間 A - AD）.....	7
3 - 1 兵庫県産業政策に関する講義	8
3 - 2 中小企業支援ネットひょうご活動の講義	9
3 - 3 定例活動ミーティングの実施	9
3 - 4 企業訪問による	10
3 - 5 把握したニーズ技術に対応するマッチング活動	11
3 - 6 企業訪問によるシーズ技術の把握.....	11
3 - 7 各種フェアにおけるシーズ技術の収集活動	12
3 - 8 把握、収集シーズ技術案件紹介シートの作成	13
3 - 9 訪問企業より要請のあったその他の支援事項	13
(1)契約内容の実施等に伴う相談.....	13
(2)その他の相談事項	13
3 - 10 成約案件のその後の状況調査結果	13
3 - 11 企業訪問記録	15
4 . 人材育成試行プログラムの実施結果（永井 A - AD）.....	56
4 - 1 兵庫県産業政策に関する講義	57
4 - 2 中小企業支援ネットひょうご活動の講義.....	60
4 - 3 定例活動ミーティングの実施	61
4 - 4 企業訪問によるニーズ技術の把握.....	65

4 - 5	把握したニーズ技術に対応するマッチング活動	66
4 - 6	企業訪問によるシーズ技術の把握	67
4 - 7	各種フェアにおけるシーズ技術の収集活動	68
4 - 8	把握、収集シーズ技術案件紹介シートの作成	68
4 - 9	訪問企業より要請のあったその他支援事項	68
4 - 10	成約案件のその後の状況調査結果	71
4 - 11	企業訪問記録	73
5	調査研究結果の評価	121
5 - 1	育成者による検証・評価・所感	121
5 - 2	育成対象者による検証・評価・所感（本間 A - AD）	123
5 - 3	育成対象者による検証・評価・所感（永井 A - AD）	125
5 - 4	自治体・実施機関担当者による検証	126
6	おわりに	128

1. はじめに

(財)新産業創造研究機構(以下「NIRO」と称す)に発明協会より特許流通アドバイザーが派遣され、技術移転センターにおける特許流通活動が開始したのは、平成10年4月であり8年余の歴史を刻んでいる。

NIROにおける技術移転活動の特徴として下記事項を挙げるができる。

NIROには県下中小企業の新産業創造を支援するために、研究所、イノベーションセンター、技術移転センターおよびTLOひょうごの4部門とこれら部門活動を統括する事務局が配置されている。これらの部門が情報を共有し、連携をとって総合的に新産業創造支援活動を行う体制が整備されている。NIROの支援活動を図1(2ページ)に示す。

NIROに持ち込まれる相談の分野は多岐にわたっている。これら多種多様な相談に対応するために130名(11月末現在)の非常勤技術移転アドバイザーが登録されており、企業からの支援要請の技術分野や支援内容に応じて活動行っている。130名技術移転アドバイザーの専門分野を図2(2ページ)に示す。

この技術移転アドバイザーの活動経費に対しては、兵庫県及び神戸市の予算措置が講じられており、130名の技術移転アドバイザーは日々特許流通、新産業創造のための活動を行い、今年度4月～11月における総活動回数は、866回に達している。

すなわち兵庫県では、(独)工業所有権情報・研修館殿が平成19年度から実施を計画されている「地域における技術移転人材育成スキーム」と類似した活動を実施しているともいえる。しかし、厳密には、兵庫県の技術移転アドバイザー活動と「地域における技術移転人材育成スキーム」とは異なっており、その最も大きな違いは、技術移転アドバイザー活動では、一人の技術移転アドバイザーがシーズ・ニーズのマッチングから各種契約の締結を経て実施許諾契約の締結まで、一気通貫での活動を実施することは、ほとんどないということである。

したがって、今回NIROが応募してその請負事業を実施することになった「特許流通アドバイザー派遣事業における技術移転人材育成スキーム調査研究事業」(以下「人材育成試行プログラム」と称す)における育成対象者(以下「A-AD」と称す)は、下記の点を考慮して、これまでNIROの技術移転アドバイザーとしても活動しており、知財に関する高度の専門知識を有する2名の弁理士を選定して活動してもらうこととした。

今回の人材育成試行プログラムは、活動日数が25日程度と少なく、その期間も約2ヶ月と短期であるが、短期間でも何らかの活動成果が出ることを期待すること。

これまでNIROの技術移転活動において、手薄でもあった知財の最終契約段階をカバーすることにより、育成対象者に、シーズ・ニーズのマッチングから各種契約の締結を経て実施許諾契約の締結まで、一気通貫での活動を期待すること。

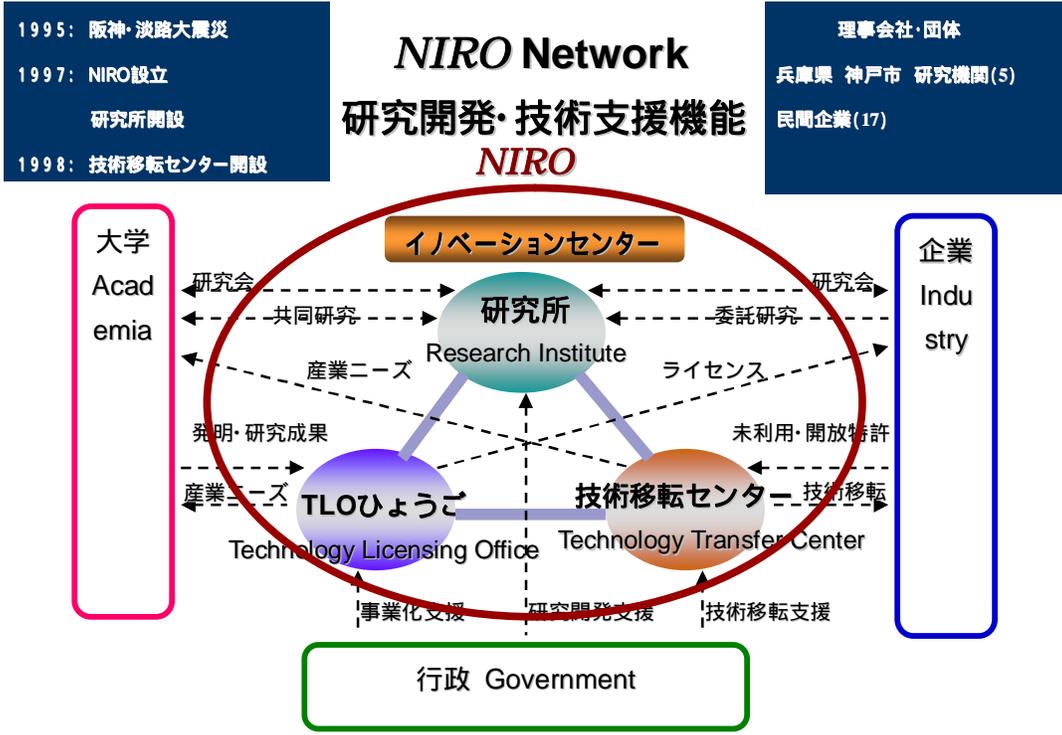


図 1 NIRO の支援活動

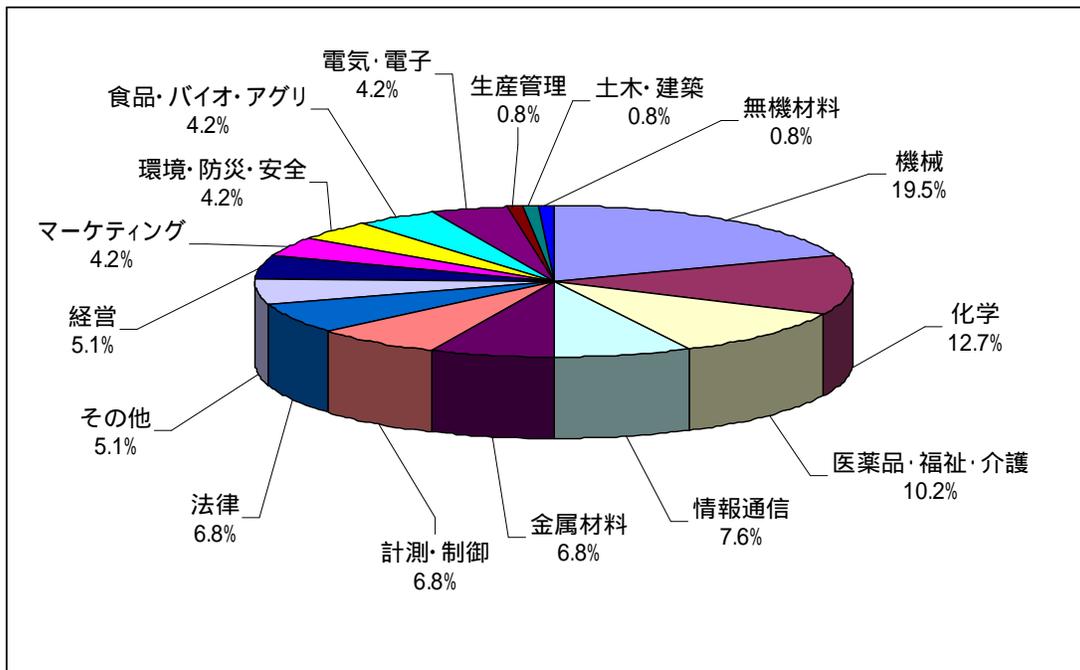


図 2 技術移転アドバイザーの専門分野

2. 人材育成試行プログラムの概要

2 - 1 実施期間：10月3日～12月20日（計64日間）

2 - 2 実施場所

機関名：財団法人 新産業創造研究機構

住所：神戸市中央区港島南町1丁目5-2 神戸キメックセンタービル

2 - 3 育成者氏名、所属、及びその役割

氏名	所属	役割
永井 千秋	NIRO 事務局長	NIRO 業務全般に関する教育
島田 一男	NIRO 技術移転センター副センター長 発明協会特許流通アドバイザー	技術移転業務全般に関するOJT教育
横井 準	兵庫県産業労働部 産業政策局産業政策課課長補佐	兵庫県における産業政策に関する教育
井上 政廣	(財)ひょうご産業活性化センター 産業企画部部长	支援ネットひょうご支援活動に関する教育

2 - 4 育成対象者及びその経歴

育成者の履歴・職務経歴

フリガナ	ホンマ マサノリ		ナガイ ミチアキ	
氏名	本間 政憲		永井 道彰	
住所	神戸市東灘区		神戸市中央区	
生年月日	1948年3月17日生		1963年7月3日生	
最終学歴	北海道大学 経済学部卒業		大阪府立大学 工学部卒業	
職務経歴	1970年	住友商事(株)入社	1988年	(株)日立製作所入社
	1999年	住友商事(株)退職	1996年	池内・佐藤特許事務所入社
	2003年	本間知的財産事務所所長	2004年	神戸みなと特許事務所所長
資格	弁理士・行政書士		弁理士	

2 - 5 自治体・実施機関担当者

氏名：林 謙太郎

所属：兵庫県 産業労働部 産業政策局 産業政策課 クラスター係 主査

2 - 6 人材育成試行プログラムの内容

(1) NIRO における県下企業支援施策の説明（永井事務局長担当）

県下企業の新産業創造支援を実行するための NIRO 各部署の役割分担と連携について説明が行われた。

(2) OJT 調査プログラムマニュアルの講義（島田アドバイザー担当）

（社）発明協会特許流通促進事業センターが作成した「OJT 調査プログラムマニュアル」資料を用いて、特許流通促進事業に関する基礎知識、及び企業訪問に始まりシーズ・ニーズの把握、ニーズ・シーズの探索、シーズの評価、そしてシーズ案件紹介に至る一連のマッチング活動に関する OJT 実施要領について説明が行われた。

(3) 兵庫県における知的財産施策、及び「ひょうご経済・雇用再生加速プログラム」の講義（横井課長補佐担当）

兵庫県では、兵庫科学技術会議の提言により、知の活用と創造のための具体的実施事項が提言されている。この提言に基づく処施策の内容と実施状況について説明が行われた。また、ひょうご経済・雇用再生加速プログラムについてその内容と実施状況が説明された。

(4) 「中小企業支援ネットひょうご」の活動に関する講義（井上部長担当）

（財）ひょうご産業活性化センターが中核機関となり県下26の機関が参画して展開している中小企業支援ネットひょうごの活動内容、及び状況について説明が行われた。

(5) 企業訪問による OJT 教育（島田アドバイザー担当）

特許流通活動の基本である企業訪問活動を積極的に行った。訪問企業の選定は、過去3年間に NIRO 技術移転センター、及び TLO ひょうごが特許流通業務で関与した企業を候補とした。

企業訪問時には、過去に実施した特許流通マッチングのその後の状況についても調査を行い、新製品を生むための追加支援事項について情報を得ることも大変有意義であると考えられた。企業訪問による具体的活動事項は、下記のとおりである。

ニーズ技術のヒヤリング、把握活動。

把握したニーズ技術に応えるシーズ技術調査を行い、シーズ技術を紹介する活動。

企業が保有するシーズ技術とその活用内容についてヒヤリング、把握する活動。

把握したシーズ技術を紹介する案件シートの作成作業。

過去に締結された種々契約書の履行に関する諸問題のヒヤリング、相談活動。

過去に成約した案件の現状についてヒヤリングする活動。

その他知財権の保護・活用に関する事項の相談活動。

(6) ビジネスマッチングフェア等への出張

今回の事業を行っている期間中に開催されたビジネスマッチングフェア等に出張してシーズ技術の収集、把握活動を行った。

2-7 サブプログラムの内容

前項に於いて一部ふれたがサブプログラムのみを記載すると下記となる。

(1) 本間、永井 A-A D 共通サブプログラム

番号	実施項目	概要	所要時間	担当者	実施日
1	N I R O 全体説明	兵庫県における N I R O の役割、技術移転の現状	2 時間	永井事務局 長	1 0 / 3
2	特許流通 A D の業務 と A - A D の活動	流通 A D の活動内容と 企業訪問の心得、 ニーズ、シーズ調査 今後のスケジュール	4 時間	島田 A D	1 0 / 3
3	兵庫県産業政策	兵庫経済・雇用再生化プ ログラムの概要、クラス ター、知的財産・技術強 化、売れるものづくり等	3 時間	県産業労働 部産業政策 課横井課長 補佐	1 0 / 1 0
4	知財ビジネスマッチ ングフェア 2 0 0 6 I N 大阪出席	シーズ技術収集と説明 聴取	1 日	島田 A D	1 1 / 3 0
5	(財)ひょうご産業 活性化センターの活 動概要	中小企業の経営革新と ひょうご産業活性化セ ンターの役割、ベンチャ ー支援について	2 時間	産業活性化 センター井 上企画部長	1 2 / 1 3

(2) 本間 A - A D サブプログラム

1	フロンティア産業メ ッセ出席	シーズ技術収集と説明 聴取	6 時間	島田 A D	1 0 / 5
2	T O I R O ビジネス マッチングフェア 2 0 0 6 出席	シーズ技術収集と説明 聴取	4 時間	島田 A D	1 0 / 2 7
3	販路開拓交流商談会 出席	シーズ技術収集と説明 聴取	4 時間	島田 A D	1 1 / 9

2 - 8 人材育成試行プログラムの実施に伴い期待される効果

今回兵庫県 NIRO が応募して実施することになった「人材育成試行プログラム」の実施により期待した事項は下記のとおりである。

(独)工業所有権情報・研修館殿は、平成19年度以降特許流通促進活動が地域に根付き、自立的に行われるような環境を整備するため、特許流通アドバイザーが蓄積する特許流通に関するノウハウの継承を目的として、技術移転人材育成スキームの導入を決定しているが、この実行を検討するための情報を提供する。

平成19年度から実施が計画されている上記事業に兵庫県も参画する予定であるが、本事業を実施するうえで参考となる知見を得ること。

今回の人材育成試行プログラムに参画する二名の A-AD は、いずれも神戸市内において弁理士事務所を開設して活動している弁理士である。企業訪問活動の中で、企業の知財の保護・活用、あるいは、種々契約締結、及びその取り扱い等の相談があれば、それに応じることができる。

今回の人材育成試行プログラムは非常に短期間であるが、シーズ・ニーズマッチング可能性のある案件を数件発掘すること。

3. 人材育成試行プログラムの実施結果（本間A - AD）

今回の人材育成試行プログラムの活動概要を下表に示す。

（案件Noにハッチングしたものはサブプログラムである）

案件No	活動月日	活動内容
1	10月3日	・ NIRO/永井事務局長の説明 ・ NIRO/島田ディレクターの講義
2	5日	フロンティア産業メッセに出張（シーズ技術の収集）
3	10日	兵庫県産業労働部産業政策課 横井準課長補佐の説明
4	12日	A社訪問
5	18日	B社訪問
6	19日	C社来訪（NIRO）
7	20日	活動状況ミーティング
8	23日	D社訪問
9	26日	E社訪問
10	27日	・ F社来訪（NIRO） ・ TOIROビジネスマッチングフェア2006に出張（シーズ技術の収集）
11	30日	G社訪問
12	11月1日	H社訪問
13	2日	活動状況ミーティング
14	3日	I社訪問
15	9日	販路開拓交流商談会出張（シーズ技術の収集）
16	13日	活動状況ミーティング
17	14日	J社来訪（NIRO）
18	16日	・ K社訪問 ・ L社訪問
19	20日	M社訪問
20	21日	N社訪問
21	22日	O社訪問
22	28日	P社訪問
23	30日	・ Q社訪問 ・ R社訪問 ・ 知財ビジネスマッチングフェア2006出張（シーズ技術収集）
24	12月1日	・ 活動状況ミーティング S社訪問

案件 No	活動月日	活動内容
25	4日	T社訪問
26	6日	U社・V社来訪
27	11日	・ 活動状況ミーティング ・ W社来訪(NIRO)
28	13日	(財)ひょうご産業活性化センター訪問
29	14日	活動状況ミーティング

3-1 兵庫県産業政策に関する講義

10月10日13時～16時実施

兵庫県産業労働部産業政策課 横井準課長補佐より上記について講義頂いた。

兵庫県は震災後の経済活性化・雇用創出をめざす「ひょうご経済・雇用再活性化プログラム」に引き続き経済再生シナリオの第2弾として「ひょうご経済・雇用再生加速プログラム」を策定・実施中である。同プログラムでは「ひょうごクラスター（自立発展型産業群）プロジェクト」、「知的財産・技術力強化プロジェクト」、「売れるものづくりプロジェクト」、「挑戦する中小企業と企業家の応援プロジェクト」等のプロジェクトが盛り込まれている。

(1) ひょうごクラスタープロジェクト

神戸・阪神・播磨地域を中心としたものづくりの基盤を支える中小企業、重厚長大企業、大学、スプリング8や神戸医療産業都市等の知的資産を背景にして、ナノテク、次世代ロボット、健康テクノロジー、エコ（環境・エネルギー）の4分野を戦略的重点分野とする。これらを推進する中核推進・支援機関として、次世代ロボット、健康テクノロジー、エコについてはNIRO、ナノテクについてはひょうご産業活性化センターが担当し、ものづくりについては、県立工業技術センターが支援する。

(2) 知的財産、技術強化プロジェクト

急速に重要度を増しつつある知的財産等の無形資産の中小企業における創造・蓄積・活用を支援する。NIROは中小企業が自らの知的財産を適切に保護・活用するための知的財産戦略策定への支援を行い、県立工業技術センターを中核技術支援機関として機能強化する。具体的には、中小企業4社をモデル企業として知財戦略の集中的支援を行い成功事例とする等の施策を推進している。

(3) 売れるものづくりプロジェクト

中小企業が下請け的体質を脱皮して攻めるものづくりへの転換を図るためのマーケティング力、デザイン力、ブランド戦略等を支援する。具体的には、ひょうご活性化センターが「中小企業支援ネットひょうご」による販路開拓、新たな産地ブランドの創出、ユニバーサルデザインの創出等を通じて顧客・市場志向の「売れるものづくり」を推進する。

(4) 挑戦する中小企業と企業家の応援プロジェクト

中小企業の第二創業・新分野進出や企業家の育成について、経営面を担当するひょうご活性化センターと技術・知財面を担当するNIROが連携し、「中小企業支援ネットひょうご」を活用しつつ推進する。

3 - 2 中小企業支援ネットひょうご活動の講義

12月13日16時～17時実施

財団法人ひょうご産業活性化センター 井上政廣産業企画部長より上記について講義頂いた。

ひょうご産業活性化センターは兵庫県の産業経済の発展を目的とした財団で職員約90名を擁し、下記の活動を行なっている。

(1) 経営支援

中小企業診断士等の専門家派遣を含む経営支援を行なっている。中小企業が融資を受ける場合等に必要な技術評価を行い、技術シートを発行している。技術評価の中には知財価値も含まれるが、知財単体の評価は行っていない。将来は知財の価値評価も行う可能性がある。

(2) 他に起業・IT支援、設備投資支援、小売商業支援、取引支援、企業立地支援の支援策を行なっている。全体として非常に幅広く支援している。

(3) 中小企業支援ネットひょうご

兵庫県の特徴ある制度である。中小企業を総合的に支援するために県下の中小企業支援機関をネットワーク化して、公的機関のワンストップサービスを図ることを目的としている。構成機関は26機関であるが、機動性を持たせるためにひょうご活性化センター、NIRO等の中核機関8社で連絡会議を設けている。

又、一般的支援とは別個に、成長期待企業を重点的に支援するための集中支援制度を設けている。対象会社は去年までで90社であったが、今年新たに25社を加え115社となっている。

3 - 3 定例活動ミーティングの実施

(1) 10/20日(案件No.7)

島田ディレクターより前回の講義の際にOJT活動の対象先選定、対象先の概況、活動時期、活動内容等について説明を受けており、適宜ミーティングでの状況確認等を行ないながら進めていくこととしていた。永井育成対象者及び本間よりこれまでの活動報告を行った。併せて関連事項についての意見交換、今後の活動予定の確認を行なった。

(2) 11月2日(案件No.13)

前回以降の活動について各々報告を行なった。対象先の責任者が多忙でアポイントが取りにくい場合があるので、精力的にアポイント取得を含めた活動を行なうこととした。翌日(3日)は祝日であるが、ウィークデイは都合がつかない会社が1社あるので訪問する

こととした。

(3) 1 1 月 1 3 日 (案件 No. 1 6)

前回以降の活動について各々報告を行なった。併せて関連事項についての意見交換、今後の活動予定の確認を行なった。

(4) 1 2 月 1 日 (案件 No. 2 4)

前回以降の活動について各々報告を行い、関連事項について意見交換を行なった。また、今後の活動予定の確認を行なった。

(5) 1 2 月 1 1 日 (案件 No. 2 7)

前回以降の活動について各々報告を行い、関連事項について意見交換を行なった。併せて活動内容のまとめについて確認を行なった。

(6) 1 2 月 1 4 日 (案件 No. 2 9)

ジエックスについて関係 N I R O アドバイザーと取り進め方について意見交換を行った。同社ニーズに対応して幅広く対応すべく、N I R O 内部での連携を強化することとした。活動方向等の書類作成を行なった。

3 - 4 企業訪問によるニーズ技術の把握

(1) A 社

ペット関連の会社である。観賞魚水槽は国内で 2 0 0 万台/年の市場であるが、価格の安い中国製水槽の進出が著しく、わが国メーカーは生き残りのために技術面における差別化を模索している。中でも水質管理については、高齢化による水の取替え負担増等による改善要望が大きい。これまで様々な技術が提案されているものの、顧客満足度の高い技術は確立されていない。同社は餌等による水質汚濁を防止し水の交換期間を延長できる技術、藻の発生を防止し透明度を高める技術に関する技術ニーズを有している。

(2) B 社

繊維関連の会社である。天然繊維は価格面、品質の安定性等から合成繊維に比して劣勢に立たされて久しい。しかし、近年のエコロジー指向を背景に環境負荷の小さい天然繊維が見直されてきている。同社は、品質面の安定性を確保しつつ環境面に配慮した製品として天然繊維と生分解性樹脂とを結合したエコ製品の開発を指向しており、これに関する技術を求めている。

(3) C 社

環境関連の会社である。生ゴミを堆肥化する方法が各種提案されているが、悪臭を発生させないための通気性と堆肥化のための発酵を維持・確保する断熱性を併有し、かつ耐久性を有した収納容器についての技術を求めている。なお、購入対象は個人が主になるので、低価格であることも条件になる。

(4) D 社

医療関連の会社である。高齢化によりひざ痛、腰痛、肩こり等の緩和、治療のニーズが

増加している。温熱治療器による治療には1～2時間要する場合も多く、患者は制限された姿勢で単調な治療を受けることに苦痛を覚える場合がある。このような問題を解決しつつ治療効果が高い技術を求めている。

3 5 把握したニーズ技術に対応するマッチング活動

(1) 観賞魚等水槽の水浄化方法については、生物学的方法による浄化に関する大学発明の紹介をした。当該発明内容についてA社は大きな関心を示しており、シーズ、ニーズのマッチングの可能性がある。共同研究とすることも含めて推進していきたい。又、別途、ベンチャー企業の開発した光触媒性超親水性技術の紹介も行うこととしている。

(2) 天然繊維と生分解性樹脂との結合商品については、B社自身も開発意欲も有しているので、外部技術との切り分けを含めて開発コンセプトの具体的内容について同社と数度にわたりミーティングを実施中である。本件に関して同社と共に近日中に、兵庫県工業技術センターを訪問することとしている。同センターとの連携も視野に入れて推進していきたい。

(3) 従来は金属素材による収納容器を用いていたが、金属素材にこだわらずに機能要求を満たすものを検討中である。

(4) 医療関連D社のニーズに対応するシーズ技術の発掘検討中である。

3 - 6 企業訪問によるシーズ技術の把握

(1) E社

二次電池の充電方法に関する技術を有するベンチャー会社である。電池に損傷を与えず急速充電する方法を開発して販売している。過充電を防止しつつ最も効率的に充電する技術なので、最近問題となっているPCや携帯電話の電池の発火等は発生しない。現在、車両関係に採用されるなど実績が増えつつある。なお、今後の展開としては製品単価の低い製品においては複数製品で共通して使用してもらう(例えば、充電ステーションのように)等販売システムの開発を行い、提案していくことを検討している。

(2) F社

靴関連の会社である。新事業として、芯に点火すると花びら状の周囲部分が開き、それと共に当該花びら状部分に装着されている6本のろうそくが点灯するという玩具を開発した。特許取得済み。「ドリームキャンドル」(登録商標)という商品名で販売開始している。近々ホームページを開設する等本格的な事業拡張策を展開中である。

(3) G社

金属関連の会社である。水に濡れても滑らないセラミックス複合化アルミ鋳造製品(商品名「すべらんセラルミ」)を開発した。特許出願中。セラミックス粒子をアルミ表面に偏在分布させることにより、水濡れ時で大理石に比べ7倍強の防滑性を実現した。又、表面にチタン光触媒薄膜コーティングを施すことにより、抗菌・消臭効果を持たせた。

(4) H社

製缶・プラント関連会社である。新事業として、天然綿を炭化させた製品(商品名「炭化綿」)を開発した。特許出願中。木炭や竹炭以上の吸着力を有し、ビニールハウス等におけるカビ菌等の吸着効果や寝具用等としての消臭効果が認められる。

(5) I社

金属関連の会社である。技術導入して、沃素を含浸させた抗菌性の高かつ効果の持続する金属を開発した。現在、ライン生産の準備中である。評価データの整備と共に医療関係等向けの用途開発を推進していく。

(6) J社

敷物関連の会社である。抗菌性を持たせた玄関マットを開発した。特許取得済み。繊維を特殊な方法で補強することにより耐久性がありかつ抗菌効果が持続するマットを実現した。

3 - 7 各種フェアにおけるシーズ技術の収集活動

(1) 国際フロンティア産業メッセ(案件 No. 2)

10月4、5日 神戸国際展示場

県内企業中心に視察したが、廃棄物処理、緑化等の環境関連、移動補助等の介護福祉県内企業中心に視察したが、廃棄物処理、緑化等の環境関連、移動補助等の介護・福祉関連企業が多かった。

(2) TOYRO ビジネスマッチングフェア2006(案件 No. 10)

10月27日 マイドーム大阪

案件紹介シート別添

(3) 販路開拓交流商談会(案件 No. 15)

11月9日 ラッセホール

展示企業は電気関係等21社だった。プレゼンテーションはピー・エル・オートテック社(学習用ロボット)他7社だった。未陰産業の全方位カメラと定点カメラを組合わせた技術について、動きのある影像を追跡する用途に使用できる可能性を感じた。

(4) 知財ビジネスマッチングフェア2006(案件 No. 27)

11月30日、12月1日 インテックス大阪

開放特許関連32社・機関、知的財産ビジネス紹介関連49社、他近畿地域産業クラスター計画関連、特許流通アドバイザー関連の機関が参加した。

案件紹介シート別添

3 - 8 把握、収集シーズ技術案件紹介シートの作成

別添

3 - 9 訪問企業より要請のあったその他の支援事項

(1) 契約内容の実施等に伴う相談

ベンチャー企業が保有技術について大手会社と共同開発契約を行う場合、極めて不利な条件を要求されることがある。事業資金の乏しいベンチャー企業は提案を拒否する選択ができない場合が多いが、このような場合の対応について相談があった。対応として、ケースにより独占禁止法により保護を受けることができること、公的機関と共同で開発や出願をすることにより、大企業からの一方的条件提示に対する抑止効果が期待できる旨回答した。

他社との共同研究開発・共同出願に関する契約書の内容についてコメントを求められた。費用負担、成果の配分等から適切な内容である旨を回答した。

(2) その他の相談事項

ノウハウで保有することを選択する場合、費用面で特許出願ができない場合等において、自社の実施を確保する方法の相談が3件あった。いずれも先使用権制度を知らなかったので、制度概要を説明し、後から先使用権に関する詳細資料を送付した。具体的な製品開発時等に対応策について相談に対応する旨回答した。

製造方法についてノウハウを保有しているが、その管理について相談があった。先使用権の他、営業秘密として保護を受けるための社内規定や社外とのNDA(秘密保持)契約が必要であることを説明した。

特許出願の妥当性や他社との共願の経過状況の確認について質問があった。先行技術調査の方法や経過情報の調査方法を説明し、簡単な調査結果を提供した。

3 - 10 成約案件のその後の状況調査結果

(1) 商品販売中

医療機器関連ライセンス契約については、ライセンス技術搭載製品の受注が順調に伸びていた。現在は業務用のみに搭載しているが、今後は改正薬事法による具体的指針を確認しつつ家庭用製品についても搭載していくことを検討する。

電池関連ライセンス契約については、車両用二次電池について受注が順調に伸びていた。

堆肥装置に関するライセンス契約については、製品価格を低減する必要があり、競争力のある素材、部品メーカーを選定中。

(2) 商品化試行中

別の医薬機器関連ライセンス契約については、対象技術についての試作機を製作している。市場価格、製品の品質安定度から第三試作機まで製作して評価中である。

抗菌性金属に関するライセンス契約については、実験結果は良好である。今後、工場の小型ラインで製造して評価を行う。

特殊な微生物に関するライセンス契約では、当該技術を用いた製品を最終ユーザ

ーに提案中であった。

抗菌性マットに関するライセンス契約については、当該技術を用いたマットを最終ユーザに対して提案中であった。

経穴位置・透過装置関連契約では、特許導入企業が個人企業のため、ライセンス技術の事業化活動が通常業務に埋没しており展開が中断状態であった。

(3) 商品化未定、商品化断念

半導体関連会社、金型関連会社に対する製造プロセス技術は、各々の会社の開発計画との関係でライセンス契約対象技術に係る製品が生産に至っていない。

ペット関連案件では、効果実験で良い評価が得られず、採用されなかった。

抗菌性金属関連技術では、色彩のバリエーション不足の問題から導入が見送られた。

3 - 1 1 企業訪問記録 (本間 AD)

知財シート/企業訪問記録(案件No.4)	
平成18年10月12日訪問 本間	
会社名	A社
面談相手	
所在地	京都市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	臨床機器等製造販売
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	臨床検査機器の開発、製造、販売
主力製品	尿検査機器 糖尿病検査機器
特許・実用新案の出願・取得経験	10件/年程度
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	意識はやや高い。大学との共願あり。専任者なし。
知的財産関連費用	それ程多くない
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	染色技術発明
成約の内容	通常実施権
移転技術概要	染色技術に関する方法及び装置
技術移転その後の状況	評価中。
上記状況に至った背景・理由	
その他NIROへの支援要望事項	技術ニーズは固定的ではないので、面白い技術、発明者情報を提供して欲しい。

知財シート/企業訪問記録(案件No.5)	
	平成18年10月18日訪問 本間
会社名	B社
面談相手	
所在地	姫路市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	メッキ処理
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	硬質クロムメッキ等メッキに注力している。
主力製品	硬質クロムメッキ、無電解ニッケルメッキ、電解ニッケルメッキ、黒色クロムメッキ、酸洗処理、アルマイト処理等(射出成型機、油圧機器、金型向け等)
特許・実用新案の出願・取得経験	それほど多くない
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	ノウハウとして保有する場合も多い。知財担当はおいていない。
知的財産関連費用	
その他知財に関する事項	営業秘密(ノウハウ)の流出防止に関して支援して欲しいとのことであった。

技術移転内容等	
実施年月	H17年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	ヨウ素を利用した金属の表面処理技術(特2932437)
成約の内容	通常実施権
移転技術概要	アルミニウム製機械部品や医療用器具等の付加価値を高めるため、「ヨウ素を利用した金属材料の表面処理技術」を適用して、抗菌性と潤滑性を兼ね備えた材料創製を行なう。
技術移転その後の状況	試験的に試みたところ製造できた。今後は工場内で生産し、製品について効果を実験したい。
上記状況に至った背景・理由	テスト生産の予定が遅れているが、年内には実施する予定。
その他NIROへの支援要望事項	用途開発、製造物の効果測定に関する支援。

知財シート/企業訪問記録(案件No.6)	
	平成18年10月19日訪問 本間
会社名	C社
面談相手	
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	靴付属品製造
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	新事業として玩具、パーティグッズ関連商品の開発を行なっている。
主力製品	靴の付属品
特許・実用新案の出願・取得経験	数件
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	比較的高い
知的財産関連費用	多額ではない。
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	ドリームキャンドル
成約の内容	
移転技術概要	芯部に着火すると花びら状の周囲部分が開き、同時に花びら部分に装着されているろうそくが点灯する玩具。
技術移転その後の状況	
上記状況に至った背景・理由	
その他NIROへの支援要望事項	著作権利用許諾、商標の権利保護等知財に関する諸々の相談に応じて欲しい。(今後、本格的事業展開を行なうに際してNIROへの期待度が高い。)

知財シート/企業訪問記録(案件No.8)	
	平成18年10月23日訪問 本間
会社名	D社
面談相手	
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	黄麻、化合織、紡績業、不動産開発
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	麻、合成樹脂製品の用途開発に関連する研究(スポーツ、緑化等)
主力製品	麻、合成樹脂製品(農業・産業資材、生活・スポーツ、緑化事業等)
特許・実用新案の出願・取得経験	数件/年
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	普通。兼任の担当者あり。
知的財産関連費用	多額ではない。
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	くつぬぐい敷物
成約の内容	通常実施権
移転技術概要	抗菌剤を吸収したセラミックス粉末を化学繊維ポリマー中に混合した化学繊維のパイル生地を使用したマットからなるくつぬぐいマット
技術移転その後の状況	抗菌性テストを実施中。確認できたら、ユーザに提案する。
上記状況に至った背景・理由	大手業者に提案するのが効率が良いと判断した。
その他NIROへの支援要望事項	同社の今後の研究テーマに関する技術・知財面の支援

知財シート/企業訪問記録(案件No.9)	
	平成18年10月26日訪問 本間
会社名	E社
面談相手	
所在地	尼崎市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	アルミニウム合金鋳物の製造・販売
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	新製品としては鉄道車両の靴すり用として開発したノンスリップアルミ板の技術を発展させて、「すべらんセラルミ」というノンスリップアルミタイルを開発した。アルミにSiC粒子を配し濡れても滑らないこと及び表面にチタン光触媒薄膜コーティングを施したことによる抗菌性が特徴である。
主力製品	建築金物、カーテンウォール、門扉・フェンス、鉄道車両部品、産業用ロボット部品等
特許・実用新案の出願・取得経験	数件程度。
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	できるだけ出願を検討していきたい。
知的財産関連費用	多額ではない。
その他知財に関する事項	開発成果を実施するに際して、特許出願しない場合に製造販売を確保できる方法がないか。(先使用权について説明し、後に特許庁のガイドラインを送った。具体的な質問等あれば対応する。)

技術移転内容等	
実施年月	H17年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	ヨウ素を使った金属表面処理技術
成約の内容	NDA, サンプル提供
移転技術概要	AL, Mg等の酸化皮膜の微細孔にヨウ素またはヨウ素化合物が含浸されていることを特徴とするヨウ素含浸金属酸化皮膜構造及びその製品
技術移転その後の状況	断念
上記状況に至った背景・理由	同社では当該技術による抗菌製品を建築金物として採用してもらおうべく同社得意先の建築金物メーカーに提案した。しかし、建築金物用としては色彩が多様であることが条件であり、ヨード色1色では採用できないとの回答であった。千葉工大に相談したものの、当面は色彩を変えるのは困難との結論だったので、ユーザーの意向に対応することは困難と判断した。加えて、当該技術を導入するには設備投資が必要であるが、具体的販売先の目処がたたない段階で投資を行なうのは困難である。以上により断念した。
その他NIROへの支援要望事項	上記のような知財に関する様々な支援及び新製品の用途、客先の紹介をお願いしたい。

知財シート/企業面談記録(案件No.10)	
	平成18年10月27日面談 本間
会社名	F社
面談相手	
所在地	尼崎市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	産業廃棄物のリサイクルシステム
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	産業廃棄物のリサイクルシステムの構築準備中
主力製品	同上
特許・実用新案の出願・取得経験	出願数件
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	比較的高い
知的財産関連費用	少額
その他知財に関する事項	
面談内容	
依頼事項	同社出願発明について大手会社が侵害している。対応策を教えて欲しい。
対象技術概要	ゴミ収集に関する技術で、残飯等の内容物と入れ物を分離するところに特徴がある。
対応等	本願発明と相手の実施している製品とを対比すること、客観的判断手段として特許庁の判定制度があること等をアドバイスした。
その他NIROへの支援要望事項	

知財シート/企業訪問記録(案件No11)	
	平成18年10月30日訪問 本間
会社名	G社
面談相手	
所在地	姫路市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	不織布等製造販売
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	不織布の新たな用途に関する研究開発
主力製品	プレス フェルト、ニードルパンチ フェルト、ケミカル ボンド式不織布、サーマルボンド式不織布、спанレース式不織布
特許・実用新案の出願・取得経験	数十件/年程度
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	注力中。特許出願数増を目標としている。開発担当が兼務。
知的財産関連費用	多くない。
その他知財に関する事項	職務発明規定、先使用权等について具体的に相談したい。

技術移転内容等	
実施年月	H16年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	導電性発熱体及びその製造方法
成約の内容	NDA
移転技術概要	黒鉛粒子と合成樹脂を主成分とし、自己制御機能を有する導電性発熱塗料を塗布して得られる導電性発熱体。
技術移転その後の状況	断念。
上記状況に至った背景・理由	同社製造不織布と組合わせて醸造用面状発熱体向け需要を狙った。コネクションのある会社に提案したが、それほど高温のものは要らないという否定的な反応だったので、それ以降進めていない。
その他NIROへの支援要望事項	公的資金の情報等あれば教えて欲しい。

知財シート/企業訪問記録(案件No.12)	
	平成18年11月1日訪問 本間
会社名	H社
面談相手	
所在地	尼崎市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	充電装置の研究・開発、生産・受託生産、技術供与、特許ライセンス
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	二次電池の充電方法(電池に損傷を与えずに急速充電する方法)。社長が開発者であり、研究者。
主力製品	超急速二次電池充電器
特許・実用新案の出願・取得経験	数十件程度
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	意識高い。担当社長兼務。
知的財産関連費用	特許 数件/年。商標登録済。
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	二次電池の充電方法
成約の内容	A社(通常実施権)、B社(サンプル提供等)、C社(技術指導、販売等契約)、他(サンプル提供等)
移転技術概要	二次電池の充電方式に関する技術で、充電状況をチェックしながら充電を行なうことにより、発熱による電池劣化を発生させることなく短時間充電を達成できる技術。
技術移転その後の状況	A社と別途技術開発契約締結交渉中。B社に技術提案中、結果待ち。C社向けに着実に販売中。
上記状況に至った背景・理由	C社向けはフォークリフト用として販売中。車両使用時間が長く充電時間短縮による生産性向上効果が大きいため順調に拡大中。
その他NIROへの支援要望事項	共同研究・出願(案件により)。具体的提案ステージにおけるキーマンの紹介、折衝サポート。

知財シート/企業訪問記録(案件No.14)	
	平成18年11月3日訪問 本間
会社名	I社
面談相手	
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	電子応用装置製造
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	画像処理技術(変形等)
主力製品	画総処理チップ等
特許・実用新案の出願・取得経験	特許、商標数件
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	出願することにより新規開拓の際のプレゼン容易効果を実感しており、関心が高まった。
知的財産関連費用	多額ではない。
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	目の位置の抽出方法、装置及びプログラム
成約の内容	ソフト使用許諾、ソフト実施許諾
移転技術概要	顔を連続撮影したビデオ画像を処理して両目の位置と鼻の位置を抽出する画像認識技術
技術移転その後の状況	上記発明についての成約なし。上記発明と関連して監視装置発明を同社含めた3社で共願。(05/9月)前方の障害物を透過してその先の風景を認識できる技術。フォークリフトメーカーから問い合わせあり。その後進展していない。
上記状況に至った背景・理由	個人会社なのでベース業務に追われて、新規技術開発に十分な時間を確保することが困難。具体的に関心を有する会社の出現があれば取組みに注力しやすい。
その他NIROへの支援要望事項	タイアップ先の紹介。また、同氏は本技術について自社実施よりも、他社にライセンスすることを念頭に置いている。

知財シート/企業面談記録(案件No.17)	
	平成18年11月14日面談 本間
会社名	J社
面談相手	
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	黄麻、化合織、紡績業、不動産開発
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	麻、合成樹脂製品の用途開発に関連する研究(スポーツ、緑化等)
主力製品	麻、合成樹脂製品の用途開発に関連する研究(スポーツ、緑化等)
特許・実用新案の出願・取得経験	数件/年の模様
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	普通。兼任の担当者あり。
知的財産関連費用	多くない
その他知財に関する事項	
面談内容	
依頼事項	新たな同社商品開発についての相談
対象技術概要	同社保有技術に基づく技術
対応等	技術開発の進め方について具体的にアドバイスした。又、関連分野における他社出願状況の調査をすべきこと、調査方法等をアドバイスした。
その他NIROへの支援要望事項	

知財シート/企業訪問記録(案件No.18)	
	平成18年11月16日訪問 本間
会社名	K社
面談相手	
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	工業用ゴム製品製造販売
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	ゴム製品全般
主力製品	工業用ゴム製品
特許・実用新案の出願・取得経験	有。
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	普通。社長兼任。
知的財産関連費用	少額
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	1)H17/6 2)H17/5 3)H17/6
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	1)導電性発熱体及びその製造方法 2)健康器具 3)弾性体シート
成約の内容	1)サンプルの提供 2)サンプルの提供 3)サンプルの提供
移転技術概要	1)黒鉛粒子と合成樹脂を主成分とし、自己制御機能を有する導電性発熱塗料を塗布して得られる導電性発熱体。 2)シリコン樹脂にゲルマニウム等のマイナスイオンを発生する鉱物を混入したシート 3)微細孔を有する多孔性弾性体シート
技術移転その後の状況	1)中断 2)取止め 3)進展なし
上記状況に至った背景・理由	1)価格見積できず、ライセンサーより当面对応できないとの返答 2)相手先倒産 3)リアクションなし
その他NIROへの支援要望事項	見積等の様々な案件が多いので、状況に変化があった段階で情報をもらえば十分。現状のサポートで良い。

知財シート/企業訪問記録(案件No.18)	
	平成18年11月16日訪問 本間
会社名	L社
面談相手	
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	各種管工事、機械器具製造及び設置工事
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	機械器具がメイン。新事業として炭化綿の開発を推進中。炭化綿の技術は大学教授の基本技術を基に同社で展開中。
主力製品	タンク類、配管
特許・実用新案の出願・取得経験	発明者の出願を譲受している他、同社でも応用技術について出願している。出願数は少ない。
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	中程度。社長兼任。
知的財産関連費用	少額
その他知財に関する事項	同社の応用技術開発が進展するに伴い、同社独自出願が増加すると思われる。また、炭化綿の開発を進めていく過程で他社との契約等が発生しているが、契約面等での知財に関するアドバイスニーズが高まっている。

技術移転内容等	
実施年月	
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	1) 炭化綿、炭水化物の乾留液及びその回収方法 炭化綿に関する発明 炭化綿 2) 微生物を利用した硝化・脱窒方法
成約の内容	1) NDA, サンプル提供 共同研究開発契約 サンプル提供 2) ライセン ス契約
移転技術概要	1) 炭化綿及び炭水化物の乾留液及びその回収方法 炭化綿による廃 液浄化(牛のし尿処理) 炭化綿 カビ取りマッセ 2) 微生物を利用したフィ ルター
技術移転その後の状 況	1) 炭化綿のサンプル提供したが取り進め断念、 装置設置してテスト継 続中、計画遅れ気味 サンプル提供したが、中断状態 2) 実績なし
上記状況に至った背 景・理由	消臭効果少なかったとのことであった 他の優先案件のため 熱意不足 のため、D社が熱心で、他にも代理店希望増。ビニールハウス向け好調。 2) の 技術提案中の会社、他社の製品採用。他社に紹介中。、
その他NIROへの支援 要望事項	フィルター向け販売支援。炭化綿を利用した消臭ケアマット開発中。消臭テスト の結果が良かったので、介護施設等向けリース業者と取り組み中。販売支援を 要望。契約書等知財支援要望。

知財シート/企業訪問記録(案件No.19)	
	平成18年11月20日 訪問 本間
会社名	M社
面談相手	
所在地	京都市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	金型加工、半導体製造装置
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	精密金型加工に特徴、半導体製造設備も樹脂封入技術に特徴
主力製品	半導体製造装置、精密金型、ファインプラスチック
特許・実用新案の出願・取得経験	特許出願 数十件/年
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	意識高い
知的財産関連費用	
その他知財に関する事項	知財部要員は知財課長以下5人。

技術移転内容等	
実施年月	
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	加工法
成約の内容	ライセンス契約(通常実施権)
移転技術概要	工具を振動させて切削することにより切削力を低減し加工精度を向上させ、難削材の切削を可能とする技術。
技術移転その後の状況	
上記状況に至った背景・理由	現在実施予定はない。
その他NIROへの支援要望事項	特になかったが、技術のシーズ、ニーズがあれば相談いただきたいとした。なお、本件技術を用いて柔らかい物を切断することについて、技術的に有効と考えたとのコメントがあった。

知財シート/企業面談記録(案件No.20)	
	平成18年11月21日面談 本間
会社名	N社
面談相手	
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	黄麻、化合織、紡績業、不動産開発
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	麻、合成樹脂製品の用途開発に関連する研究(スポーツ、緑化等)
主力製品	麻、合成樹脂製品の用途開発に関連する研究(スポーツ、緑化等)
特許・実用新案の出願・取得経験	数件/年の模様
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	普通。兼任の担当者あり。
知的財産関連費用	多くない
その他知財に関する事項	
面談内容	
依頼事項	他社出願との対比について
対象技術概要	抗菌剤を吸収したセラミックス粉末を化学繊維ポリマー中に混合した化学繊維のバイル生地を使用したマットからなるくつぬぐいマット
対応等	他社出願と本願との先後、本件実施物が本願発明のクレームの技術的範囲に属しているか等対比方法について説明した。(他社権利を侵害することにはならないとの結論になった。)
その他NIROへの支援要望事項	

知財シート/企業訪問記録(案件No.21)	
	平成18年11月22日訪問 本間
会社名	O社
面談相手	
所在地	東京都
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	エレクトロニクス、エンジニアリング
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	当初は工事、繊維機械を中心としたが総合エンジニアリング会社に成長し、現在では電子部品関係がエンジニアリング共に主力になっている。
主力製品	電子部品(液晶、半導体)、エンジニアリング
特許・実用新案の出願・取得経験	数百件/年
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	知財部 7人
知的財産関連費用	
その他知財に関する事項	職務発明規定見直済み。

技術移転内容等	
実施年月	平成13年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	移動装置
成約の内容	通常実施権
移転技術概要	移動体を連続的にかつ平滑に移動させる技術
技術移転その後の状況	実施していない。
上記状況に至った背景・理由	同社内では異なる方法で実施している。将来は可能性あり。
その他NIROへの支援要望事項	特になし

知財シート/企業訪問記録(案件No.22)	
	平成18年11月28日訪問 本間
会社名	P社
面談相手	
所在地	大阪府
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	鑑賞魚用飼育器具及びペット用品
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	水管理技術等に注力。外部研究機関と提携。
主力製品	水槽(メイン)、小動物用飼育箱。
特許・実用新案の出願・取得経験	特許、商標 数十件/年程度
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	高い。知財担当者有。
知的財産関連費用	かなり多額
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H16/2 サンプル、ノウハウ提供、17/2評価実験完了
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	観賞用水槽の水質管理
成約の内容	サンプル、ノウハウ提供
移転技術概要	金属化合物を担持した粉体等と凝集剤、酸中和剤からなる主成分を天然有機ポリマーで増粒した有機ポリマーで被覆した組成物
技術移転その後の状況	実験結果問題あり。当面断念。
上記状況に至った背景・理由	塗布しにくい、効果薄い。
その他NIROへの支援要望事項	水質管理技術のニーズは依然高い。すべて自社で開発するのは困難である。外部の有望技術の情報提供を希望する。

知財シート/企業訪問記録(案件No.23)	
	平成18年11月30日訪問 本問
会社名	Q社
面談相手	
所在地	大阪府
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	計測プログラム作成
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	個人企業。プログラム作成請負。
主力製品	各種産業機器計測プログラム。脳波、心臓等計測プログラマ。
特許・実用新案の出願・取得経験	なし
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	現状では高くない
知的財産関連費用	なし
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17/1
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	経穴位置の評価方法及びその装置
成約の内容	実施権許諾
移転技術概要	皮膚に配した複数の電極からフーリエ級数状の微弱な交流電流を流し、電極配置位置の皮膚インピーダンスの周波数依存性を示す皮膚の複素インピーダンス軌跡に基づいて、周囲の各電極配置位置における皮膚の複素インピーダンス軌跡と異なる複素インピーダンス軌跡が測定された電極配置位置を経穴位置と判定する経穴位置の評価方法。
技術移転その後の状況	研究中。1月かけてプログラムと電流の計測確認はできた。今後高精度の計測、アタッチメント等を実装したテスト、経穴とそれ以外の部分における相違確認は今後の課題。
上記状況に至った背景・理由	最大の問題は社長のマンパワー。(個人の主力業務との調整) 発明者退官及び転職によるサポート体制消滅。
その他NIROへの支援要望事項	関心ある企業との提携を希望する。実験結果の評価については大学の協力を得られる。

知財シート/企業訪問記録(案件No.23)	
	平成18年11月30日訪問 本間
会社名	R社
面談相手	
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	温熱治療器の製造販売
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	温熱、振動、磁気の組み合わせによる温熱治療器。
主力製品	温熱治療器
特許・実用新案の出願・取得経験	数件/年。
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	発明奨励賞受賞しており意識は高い。専任者なし。
知的財産関連費用	普通
その他知財に関する事項	先使用权について関心を有していた。簡単に説明すると共に資料を送付することとした。

技術移転内容等	
実施年月	平成12年
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	1/iゆらぎ(セミ・マルコフ系列を用いた1/iゆらぎ信号発生方法)
成約の内容	独占的通常実施権
移転技術概要	セミ・マルコフ系列を用いた正確な1/i特性を持つ無限長で多様な系列発生が可能なゆらぎ信号発生方法。
技術移転その後の状況	同社の主力製品の1として商業生産中。
上記状況に至った背景・理由	徐々に生産は伸びている。
その他NIROへの支援要望事項	新事業につながる技術の提案を継続してお願いしたい。

知財シート/企業訪問記録(案件No.24)	
	平成18年12月1日訪問 本問
会社名	S社
面談相手	
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	環境関連製品製販(堆肥化装置)
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	生ゴミを悪臭なしに堆肥化することに特徴がある。社長は研究の成果である堆肥化装置発明を基礎としてベンチャー会社を立ち上げた。
主力製品	堆肥化装置
特許・実用新案の出願・取得経験	なし
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	関心は高い。専任者なし。
知的財産関連費用	少ない。
その他知財に関する事項	特になし

技術移転内容等	
実施年月	平成17年11月
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	堆肥化装置
成約の内容	ライセンス契約
移転技術概要	生ゴミを土壌と共に樹脂容器に投入し、複数の樹脂容器はさらに断熱性を有した底部のない筒状の金属製の容器に装てんされる。良好な通気性の下で、生ゴミは悪臭なしに発酵し、断熱性の高い容器中で速やかに堆肥になる。
技術移転その後の状況	これまで500台程度販売して製品は認識されつつある。
上記状況に至った背景・理由	価格が高かったので代替する適当な製作会社での低コスト製作を目指して折衝しているが苦戦している。
その他NIROへの支援要望事項	低コストの供給先の開拓。

知財シート/企業面談記録(案件No.25)	
	平成18年12月4日面談 本間
会社名	T社
面談相手	
所在地	大阪府
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	鑑賞魚用飼育器具及びペット用品
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	水管理技術等に注力。外部研究機関と提携。
主力製品	水槽(メイン)、小動物用飼育箱。
特許・実用新案の出願・取得経験	特許、商標 数十件/年程度
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	高い。知財担当者有。
知的財産関連費用	かなり多額
その他知財に関する事項	
面談内容	
依頼事項	水管理に関する技術
対象技術概要	水質を向上させる技術
対応等	生物学的方法で水質を向上させる技術を紹介した。今後具体的にマッチングを進めていく。
その他NIROへの支援要望事項	

知財シート/企業訪問記録(案件No.26)	
	平成18年12月6日訪問 本間
会社名	U社
面談相手	
所在地	和歌山県
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	マット製造
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	マット
主力製品	マット
特許・実用新案の出願・取得経験	数件保有
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	高い
知的財産関連費用	少ない。
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17/12
ライセンサー	
ライセンシー	
案件名	マット
成約の内容	特許通常実施権
移転技術概要	抗菌剤を吸収したセラミックス粉末を化学繊維ポリマー中に混合した化学繊維のパイル生地を使用したマットからなるくつぬぐいマット
技術移転その後の状況	テスト実施中
上記状況に至った背景・理由	大手メーカーに提案するための準備
その他NIROへの支援要望事項	特許性、出願済み発明の経過状況等諸々の事項についての対応

知財シート/企業面談記録(案件No.27)	
	平成18年12月11日面談 本問
会社名	W社
面談相手	
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	黄麻、化合織、紡績業、不動産開発
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	麻、合成樹脂製品の用途開発に関連する研究(スポーツ、緑化等)
主力製品	麻、合成樹脂製品の用途開発に関連する研究(スポーツ、緑化等)
特許・実用新案の出願・取得経験	数件/年の模様
知的財産に対する意識、知的財産専任者の有無	普通。兼任の担当者あり。
知的財産関連費用	多くない
その他知財に関する事項	
面談内容	
依頼事項	新たな商品開発について、
対象技術概要	同社保有技術に基づく技術
対応等	関連分野における他社技術を調査した結果、他社でもかなり研究されていることが判明した。(当方から報告)そこで、他社と差別化でき特許取得が可能な新たな技術開発の方向について議論し、方向性を絞り込んだ。
その他NIROへの支援要望事項	

B 特 許 関 連	⑤国際特許分類 (IPC) 未公開のものに ついては必ず記 入すること	表記 要約 25 文字 以内	主分類 (1個目) A23F 3/26	副分類 (2個まで記入)				
	⑥その他の提供特許番号： 上記のうち海外出願・登録国名 (あれば)：							
	⑦審査請求状況 <input checked="" type="checkbox"/> 審査請求済み <input type="checkbox"/> 審査未請求 登録済みあるいは公開済みのもので審査着手済のものについては以下に参考文献を記入							
	⑧審査における参考文献 (あればすべて記入)							
	特許文献記事：特開昭 59-125843 特公昭 38-9045 引用文献記事：特開昭 59-125843 号公報 特公昭 38-9045 号公報 サーチレポート (検索外注報告書)：							
	⑨クレーム補正状況 <input type="checkbox"/> クレームの補正 (訂正) なし <input checked="" type="checkbox"/> クレームの補正 (訂正) あり							
	⑩権利状況 <input checked="" type="checkbox"/> 登録済み (権利維持中) <input type="checkbox"/> 未登録 (特許庁の係属中) <input type="checkbox"/> 権利満了・放棄・取り下げ							
	⑪権利・審査請求期間 <input checked="" type="checkbox"/> 権利失効時期： 2016 年 4 月 18 日 <input type="checkbox"/> 審査請求可能期間： 年 月 日							
	審査未着手の案件については以下に参考特許を必ず記入すること							
	⑫参考特許							
	特許性及び抵触性に関連する特許文献の参考調査							
	検索事例		検索式 (IPC*キーワードなど)：					
特許庁 IPDL 使用		検索結果ヒット件数： 検索結果文献一覧リスト：別紙添付 (多数のときは50件まで記載、以下省略) コメント：						
把握分すでに調査済みで判明している時		関連特許番号：						
C 技 術 移 転 関 連 備 考	①ライセンス情報		②事業化情報					
	実施権許諾・譲渡 <input type="checkbox"/> 許諾 <input checked="" type="checkbox"/> 譲渡 共同開発・研究の意思 <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 サンプルの提供 <input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 技術指導 <input checked="" type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 その他条件		実施実績 <input type="checkbox"/> 有 <input checked="" type="checkbox"/> 試作 <input type="checkbox"/> 実験 <input type="checkbox"/> 無 事業化実績 <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 実施権許諾実績 <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 その他設備投資、特別資格、追加開発、マーケット情報などについての特記事項					
	③提供・開示可能なノウハウ又は周辺技術 (秘密保持契約締結時)							
	<input type="checkbox"/> 図面の開示 (量産仕様 試作仕様) <input type="checkbox"/> ノウハウ/マニュアルの開示 <input type="checkbox"/> 実験データの開示 <input checked="" type="checkbox"/> サンプルの開示 <input checked="" type="checkbox"/> 問い合わせ対応可能 <input type="checkbox"/> その他開示情報							
特許情報検索年月日 2006 年 12 月 1 日								
提 供 者	社名、機関名		京都府立茶葉研究所	URL				
	所在地		京都府宇治市白川中ノ薮 1					
	担当部署		化学担当	担当者	余座 敏和			
	TEL		0774-22-5577	FAX	0774-22-5877			
	特許流通アドバイザー		所属	(財) 新産業創造研究機構	住所	神戸市中央区港島南町 1-5-2		
氏名		島田 一男	TEL	078-306-6808	FAX	078-306-6813	email	shimada@niro.or.jp

注) 本資料に掲載されている案件の技術有効性、第三者権利の侵害等に関する取り扱いとは別途ライセンサーとライセンシーとの間で取り決めていただく事項です。

4. 人材育成試行プログラムの実施結果（永井A - AD）

今回の人材育成試行プログラムの活動概要を下表に示す。

（案件Noにハッチングしたものはサブプログラムである）

案件 No	活動月日	活動内容
1	10月 3日	・ 永井事務局長の説明 ・ 島田ADの講義
2	10月 10日	横井課長補佐の説明
3	10月 16日	A社訪問
4	10月 19日	B社訪問
5	10月 20日	島田ADとの打ち合わせ、島田ADからのご指導
6	10月 25日	C社訪問
7	10月 27日	島田ADとの打ち合わせ、島田ADからのご指導
8	10月 30日	D社訪問
9	11月 2日	島田ADとの打ち合わせ、島田ADからのご指導
10	11月 8日	E社訪問
11	11月 8日	F社訪問
12	11月 9日	G社訪問
13	11月 9日	H社訪問
14	11月 13日	島田ADとの打ち合わせ、島田ADからのご指導
15	11月 14日	I社訪問
16	11月 16日	J社訪問
17	11月 17日	K社訪問
18	11月 20日	島田ADとの打ち合わせ、島田ADからのご指導
19	11月 21日	L社訪問
20	11月 22日	M社訪問
21	11月 22日	N社訪問
22	11月 23日	O社契約検討
23	11月 24日	P社訪問
24	11月 24日	株式会社O社訪問
25	11月 27日	Q社訪問
26	11月 28日	R社訪問
27	11月 29日	K社契約検討
28	11月 30日	知財ビジネスマッチングフェア 2006 イン大阪参加
29	11月 30日	N社訪問
30	12月 1日	島田ADとの打ち合わせ、島田ADからのご指導

案件 No	活動月日	活動内容
31	12月4日	S社訪問
32	12月6日	T社訪問
33	12月11日	島田ADとの打ち合わせ、島田ADからのご指導
34	12月11日	U社訪問
35	12月12日	S社特許評価の下準備
36	12月13日	報告書まとめ作業、(財)ひょうご産業活性化センター訪問
37	12月14日	S社特許評価
38	12月14日	報告書まとめ作業
39	12月20日	C社マッチング
40	12月20日	島田ADへの最終報告、島田ADからの指導総括

4 - 1 兵庫県産業政策に関する講義

10月10日13時～16時実施

兵庫県産業労働部産業政策課 横井準課長補佐より兵庫県産業政策について講義頂いた。兵庫県は「ひょうご経済・雇用再活性化プログラム」の下支えのもとに兵庫経済は回復してきた。この再活性化プログラムが終了する平成17年度以降もこの勢いを持続させ、本格的な再生へとつなぐべく新たなプログラム策定が望まれていた。そこで、有識者、公募委員、県内企業約1,000社、求職者などを対象とするアンケート調査、企業経営者等の産業振興パートナー(約100名)へのヒアリング調査、29の産業・雇用団体との意見交換、中間報告に対するパブリック・コメントなど、幅広い県民の皆さんの参画と協働による検討を行い、「ひょうご経済・雇用再生加速プログラム」を策定した。

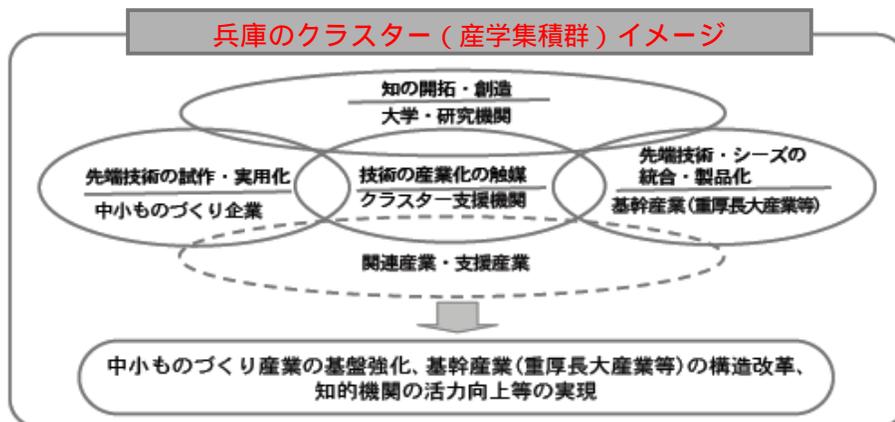
下記に、「ひょうご経済・雇用再生加速プログラム」に盛り込まれているプロジェクトの概要のうちNIROに関連が深いものを特に取り上げる。

(1) ひょうごクラスタープロジェクト

成長産業分野の育成のため、7分野(医療・福祉、生活文化、環境・エネルギー、情報通信、輸送・物流、ナノテクノロジー・新材料、ビジネス支援)について研究開発を重点支援するとともに、NIROと連携した「産学官連携イノベーションセンター」等の整備、産業集積条例による特定地区への成長産業の立地など、大学・研究機関等の知的資源を生かした新技術の開発や成長産業の誘致を図ってきた。さらに、播磨科学公園都市や神戸医療産業都市における知的クラスター創成事業、地域結集型共同研究事業など、ナショナル・プロジェクトを国・県・市・産・学共同で展開するとともに、構造改革特区を活用した外国人研究員の誘致やリサイクル関連等の産業集積にも取り組んできた。

今後特に、ものづくりの基盤を支える厚みのある中小製造業、基幹産業である重厚長大産業、先端技術を牽引する大学・研究機関、多彩な産業支援機関の有機的な結合を図りながら、ナノ(超微細)、次世代ロボット(IT活用型メカトロニクス)、健康、エコ(環

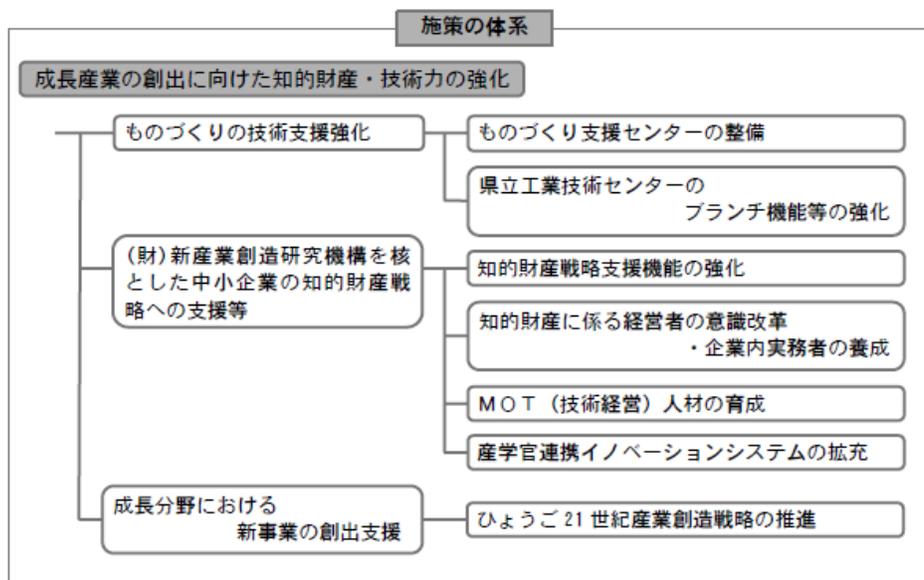
境・エネルギー)の4分野をターゲットに21世紀の兵庫を担う成長産業クラスター(産学集積群)を育成する。



(2) 知的財産・技術強化プロジェクト

急速に重要性を増しつつある知的財産や開発力・技術力といった無形資産の中小企業における創造・蓄積・活用を支援しながら、クラスター(自律発展型産業群)の基盤を支え、あるいは、クラスターと共に成長する多様な成長産業の創出を促すことにより、21世紀の知識社会・成熟社会を先導する付加価値の高いものづくり産業への変革を進める。

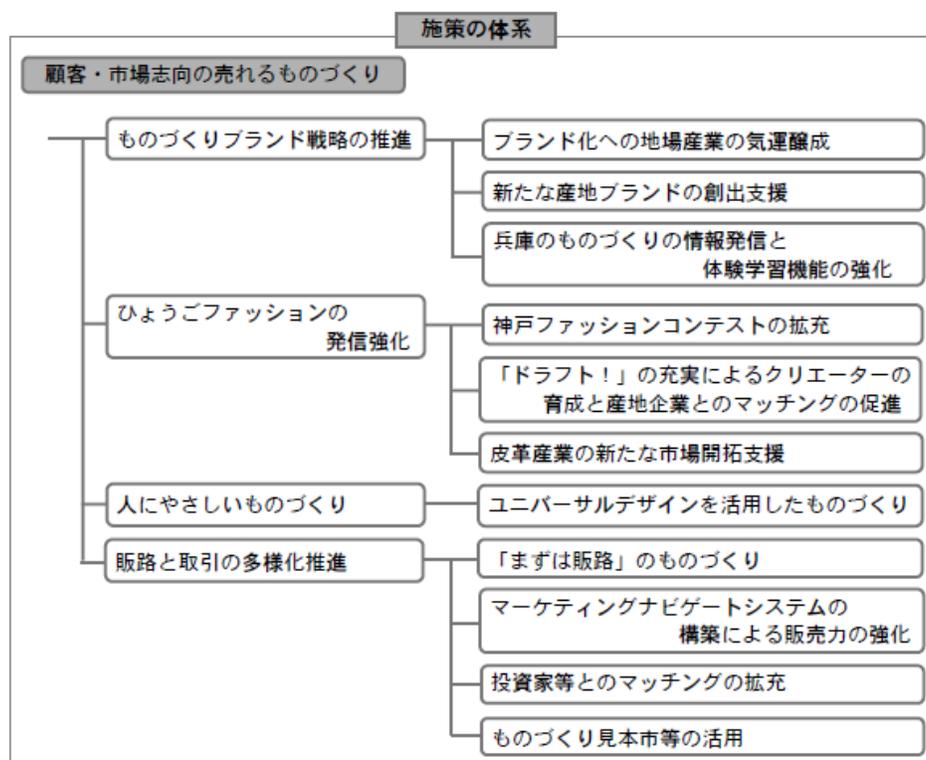
知財については、N I R O内に、大学での研究成果の発掘、権利化等を行う「T L O ひょうご」、中小企業のニーズを把握してその実現に必要な大手企業等の技術・特許等を発掘・移転することによって新製品の開発等を支援する「技術移転センター(T T C)」を一体的に整備するとともに産学連携による応用・実用技術開発や基礎研究分野における産学共同研究に対して助成を行い、知的財産の活用や技術力強化を応援している。また、ものづくりについては他のクラスタープロジェクトと連携しながら、中核的技術支援機関である県立工業技術センターの技術支援機能を一層強化していく。



(3) 売れるものづくりプロジェクト

受注加工、受託製造、下請賃加工等の受け身型ものづくりから、マーケティング力、企画提案力、デザイン力、さらにこうした要素と技術力・品質を総合したブランド力の向上による攻めのものづくりへの転換を通じ、国際的な競争にも打ち勝つ、ものづくり兵庫の基盤を支える中小製造企業を輩出する。

産地の個性や蓄積を生かしたブランド創出を支援していくとともに、中小製造業全体に対しても、ユニバーサルデザインの活用のほか、取引関係の流動化・多様化を好機として生かし、販路重視の開発等を通じた取引の拡大を積極的に応援するなど、顧客・市場志向の「売れるものづくり」を推進する。

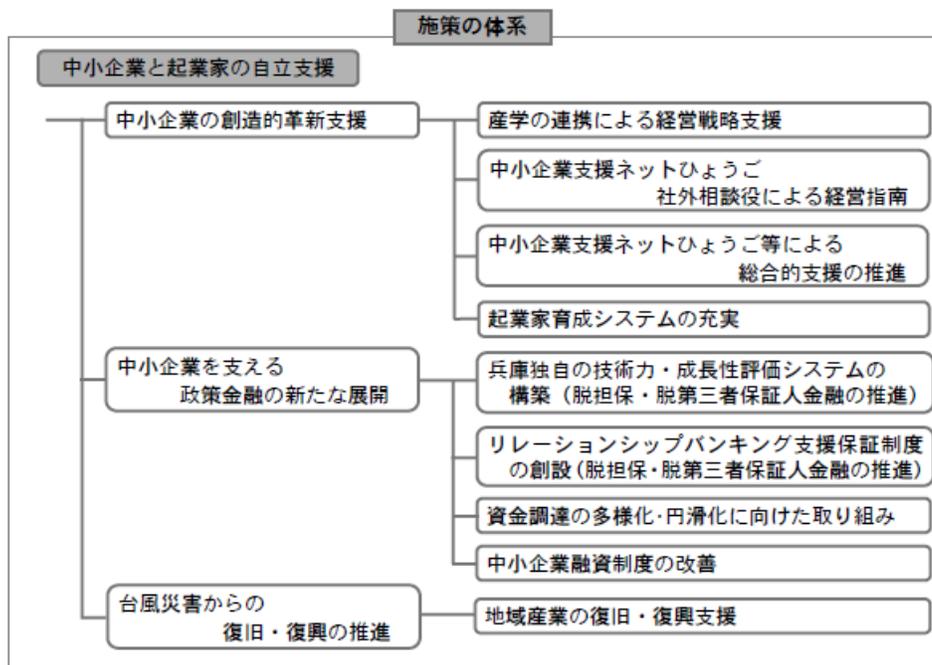


(4) 挑戦する中小企業と企業家の応援プロジェクト

経営革新を志すプロ経営者や起業家の育成、地域金融機関と連携した金融システムの充実等を通じ、中小企業の強みである機動性・創造性・スピードを最大限に生かした活発な挑戦や自立を促すとともに、経済・雇用の担い手である中小企業を育む地域環境を形成する。

(財)ひょうご産業活性化センターを核とした「中小企業支援ネットひょうご」の支援体制を生かしながら、経営系学部を持つ大学と新たに連携し、中小企業経営者らの経営革新に対する気づきの機会の提供から、課題抽出、戦略の具体化など段階的なサポートを行うとともに、成功経営者や第一線の研究者による個別の相談・助言を行うなど、課題に応じ

た経営の高度化や新たなチャレンジを応援する。また、新たな活力として期待される起業家に対しては、「起業家育成システム」の充実を通じ、積極的に支援していく。



4 - 2 中小企業支援ネットひょうご活動の講義

財団法人兵庫産業活性化センター 井上正廣産業企画部長より上記について講義頂いた。

財団法人ひょうご産業活性化センターは、中小企業の経営の革新及び創業の促進、経営基盤の強化等のための諸事業並びに地域経済の活性化に関する事業を行い、もって兵庫県の産業経済の発展を図ることを目的として設立された財団法人である。

(1) 中小企業支援ネットひょうごの展開

兵庫県の特徴的な制度であり全国的にも注目されている。中小企業を総合的に支援すべく県下の中小企業支援機関をネットワーク化して、ワンストップサービスを提供する。同ネットワークに参画しているのは26機関であるが、産業活性化センター、N I R O、工業技術センターなど8つの機関が幹事機関として連絡会議を開き、推進役となっている。

また、支援を受ける中小企業も、熱心に取り組み頑張っている企業を特に重点支援企業として選定し、支援リソースの集中投資も行っている。対象は115社となっている。

(2) 経営支援

経営支援として多様なサービスメニューを持っている。

(経営相談) 経営面、技術面、金融面について、中小企業診断士などの専門家が、あらゆる経営相談に応じている。

(中小企業社外相談役) 大学教授陣、経験豊富な企業経営者等が面談し、事業展開上のヒントや知恵を伝授している。

(兵庫県中小企業技術評価制度) 中小企業者に対して技術力・成長性等を5段階で評価。評価シートは県内金融機関の融資の際に考慮され、資金供給の支援となる。

(3) 起業・ベンチャー支援

起業・ベンチャー支援として多様なサービスメニューを持っている。

(新事業創出支援事業) 新規創業や新分野進出を促進するため、新事業創出総合支援体制の中核的支援機関として他機関と連携し、総合的な支援を行っている。

(起業家育成システム) 創業希望者向けに経営知識や事業化計画策定の手法を学ぶスクールを実施し、育成から投資までの一貫したシステムを提供している。

(4) 融資支援

地場産業・小売業等を営む小規模企業者が設備導入等に要する資金の70%以内を無利子で融資している。また、出資も行っている。

4-3 定例活動ミーティングの実施

(1) 第1回目(10月3日)

永井事務局長による全体説明

島田ADによる具体的な活動内容の指導

各企業を回るにあたっての心得の指導

訪問企業のリストアップ、連絡先など諸データを拝受

ニーズ調査、シーズ調査のポイントの指導

マッチングに向けた心得の指導

今後のスケジュール確認(A社、B社)

(2) 第2回目(10月20日)

活動報告

A社の訪問結果の報告

B社の訪問結果の報告

意見交換

A社のケースでは、中小企業のシーズ技術を産官連携で取り組んだライセンス成功事例を学べた。その後の製品化への道のりでの困難さの事例も学べた。

B社のケースでは、シーズ技術のマッチングにより紹介したが、ライセンス成約に至らなかった失敗事例を学べた。

今後のスケジュール確認

C社株式会社への訪問予定を確認した。

(3) 第3回目(10月27日)

活動報告

C社株式会社の訪問結果の報告

意見交換

C社のケースでは、中小企業のシーズ技術を産官連携で共同研究し、製品化まで至ったライセンス成功事例を学べた。

また、C社からレーザー加工技術についてのマッチングの依頼があった。今後、C社へのレーザー加工技術のマッチングを今回のOJTの重点課題として取り組むよう島田ADから指示があった。

今後のスケジュール確認

D社への訪問予定を確認した。

(4) 第4回目(11月2日)

活動報告

D社の訪問結果の報告

意見交換

D社のケースでは、中小企業のニーズ技術のマッチング成功事例を学べた。

また、その後事情によりライセンス生産がうまく行かなくなった事例を学べた。

今後のスケジュール確認

E社、F社、G社、H社への訪問予定を確認した。

(5) 第5回目(11月13日)

活動報告

E社の訪問結果の報告

F社の訪問結果の報告

G社の訪問結果の報告

H社の訪問結果の報告

意見交換

E社のケースでは、産学連携の失敗事例を学べた。

F社のケースでは、中小企業のニーズ技術のマッチング成功事例を学べた。

また、その後事情によりライセンス生産がうまく行かなくなった事例を学べた。

G社のケースでは、特許権譲渡の成功事例を学べた。

H社では、マッチングの失敗事例を学べた。

今後のスケジュール確認

I社、J社、K社工業への訪問予定を確認した。

(6) 第6回目(11月20日)

活動報告

I社の訪問結果の報告

J社の訪問結果の報告

K社工業の訪問結果の報告

意見交換

I社のケースでは、マッチングは成功したもののその後の製品化がうまく行かなかった

事例を学べた。

J社のケースでは、中小企業のシーズ技術のマッチング失敗事例を学べた。

K社工業は、マッチングが成功し、製品化も成功した成功事例を学べた。また、契約に関して相談があったので今後チェックする。

今後のスケジュール確認

L社、M社、N社、O社、P社、R社、Q社、知財ビジネスマッチング 2006 イン大阪への訪問予定を確認した。

(7) 第7回目(12月1日)

活動報告

L社の訪問結果の報告

M社の訪問結果の報告

N社の訪問結果の報告

O社の訪問結果の報告

P社の訪問結果の報告

R社の訪問結果の報告

Q社の訪問結果の報告

知財ビジネスマッチング 2006 イン大阪の訪問結果の報告

意見交換

L社のケースでは、産学連携によるマッチングの成功事例を学べた。

M社のケースでは、マッチングの成功事例および製品化の失敗事例を学べた。

N社では、マッチングに向けシーズ技術の収集手法が学べた。

O社の訪問のケースでは、マッチングの成功事例が学べた。また契約書のチェックの要望があったので今後チェックする。

P社のケースではマッチング成功事例が学べた。

R社のケースでは、マッチングの成功事例が学べた。また、その後の製品化での失敗事例を学べた。

Q社のケースでは、マッチングの成功事例が学べた。

知財ビジネスマッチング 2006 イン大阪ではシーズ技術の収集手法が学べた。

今後のスケジュール確認

S社、T社への訪問予定を確認した。

(8) 第8回目(12月11日)

活動報告

S社の訪問結果の報告

T社の訪問結果の報告

意見交換

S社のケースでは、中小企業のシーズ技術の大企業へのマッチングの成功事例を学べ

た。特許評価の要望があったので今後特許評価を行うこととした。

T社では、マッチングに向けシーズ技術の収集手法が学べた。今後、収集したシーズ技術をマッチングしてみる方向で検討する。

今後のスケジュール確認

U社、S社特許評価、C社マッチング予定を確認した。

また、報告書のまとめについて方針を確認した。

(9) 第9回目(12月13日)

活動報告

U社の訪問結果の報告

S社特許評価準備の報告

意見交換

U社のケースでは、中小企業のシーズ技術のマッチング失敗事例を学べた。

S社特許評価準備では用いる評価手法を事前に検討できた。

今後のスケジュール確認

S社特許評価の打ち合わせ予定、C社マッチング予定、報告書まとめの方針を確認した。

(10) 第10回目(12月14日)

活動報告

S社特許評価の報告

意見交換

S社特許評価ではランニングインカムをベースとした単純DCFを用いた特許評価を実際の事例として学べた。

今後のスケジュール確認

C社マッチング予定、報告書まとめの方針を確認した。

(11) 第11回目(12月20日)

活動報告

C社マッチングの報告

報告書の最終まとめの報告

意見交換

C社のケースではマッチングを体験できた。今後、さらに両社間で検討を続けていくことが確認された。

最終報告

OJT全スケジュールを終えた感想などを島田ADと話し合い、全体を総括した。

4 - 4 企業訪問によるニーズ技術の把握

(1) K社

刃物金属加工会社である。近年、刃物は中国の低価格品の影響もあり、メーカーの生き残りのためには高付加価値商品の開発・市場投入が必要となっている。また、用途やグレードに応じて多品種小ロット短納期生産となることが多い。ここで、刃物は従来技術ではプレス打ち抜き加工により最初に外形を作っているため金型が必要となる。この金型は300万円超となることも多く、また、調達には時間もかかっている。これらの問題を解決するニーズ技術として、レーザー加工技術を要望している。刃物加工工程におけるプレス打ち抜き工程の代替手段としてレーザー加工技術について以下の効果を期待している。

金型レスとすることによるコストダウン効果

金型レスとすることによる短納期効果

プレス加工担当作業者の危険負担低減効果

(2) N社

室内用建材メーカーである。近年、室内用建材は多様化多機能化しており、脱臭効果のあるもの、抗菌効果のあるものなどが開発されている。低価格ながらも高級感を漂わせるデザインも望まれており高級石材が使用されているような表面加工技術をニーズ技術として求めている。従来品にもその方向を目指している商品は多数あるが、より精巧な表面加工技術を求めている。現行品よりもさらに優れた脱臭効果、防汚効果、抗菌効果を持つ室内用建材に対するニーズ技術も持っている。室内用建材についてはこの表面加工技術、多機能化技術については常により良いものが望まれており、このニーズ技術が満たされれば、室内用建材メーカーにとり大きなビジネスチャンスである。

(3) S社

ポンプメーカーである。ポンプは汲み上げエネルギー効率の向上技術、静音化技術が常に求められている。その中でS社は、低価格にて市場に投入できる非接触回転子を備えたポンプの開発を目指してきた。高級品であれば高性能な磁気軸受けを用いたものがあるが、簡単な構造で完全に非接触の回転子を実現するものは業界製品には存在しない。S社は新しい非接触回転子に関する技術研究をしていた大学発ベンチャー企業と連携にて取り組んできた経緯をもっているが、結論として当該非接触回転子は実際には当初言われていたように非接触にて回転することができないものであったという経験をしている。しかし、ポンプ業界において、汲み上げエネルギー効率の向上、静音化という側面から低価格の非接触回転子ポンプを求めるニーズ技術は依然大きく、S社は当該技術があれば採用したいという希望をもっている。

(4) T社

医薬品・医療機器販売メーカーである。これから高齢化社会を踏まえ、医療機器市場は膨らむことが期待され、開発競争も激しい。一方で良い医療機器はヒットすれば大きな利益が見込める魅力もある。兵庫県は神戸沖のポートアイランドに医療産業都市構想のもと

多数の医薬品メーカーや医療機器メーカーが集積しつつある。この医療産業クラスターから魅力的な医薬品・医療機器が生まれてくることが期待される。N I R Oが有望な医薬品・医療機器のシーズ技術を発掘した折にはマッチングして欲しいという要望があった。

(5) O社

園芸・農芸用刃物メーカーである。刃物は中国の低価格品の影響もあるが、一方で、団塊の世代が引退するに伴い、園芸・農芸人口が増えることを期待している。その中で、素人でも使いやすい園芸・農芸用器具があればヒットすると考えている。興味深い園芸・農芸刃物のシーズ技術を発掘した折にはマッチングして欲しいという要望があった。

4 - 5 把握したニーズ技術に対するマッチング活動

(1) K社の持つ、レーザー加工のニーズ技術に対して、レーザー加工技術について深い見識を有する組織を探した。兵庫県内にはレーザー加工技術をコア技術として有している公的機関をマッチングし、まずは、レーザー加工技術についての客観的な指導を願うこととした。当該公的機関は日本有数の大型レーザー加工機から小型のレーザー加工機まで有し、地域の金属加工メーカーに対して熱心な指導も行っている。K社にマッチングする前に、当該公的機関に訪問し、あらかじめ同機関の有する技術を見学した。その結果、K社の持つニーズ技術に対するシーズ技術の適切な指導が見込めることが分かった。

なお、シーズ技術調査の過程で、レーザー加工技術と類似する技術として放電加工技術があることも分かったので、他府県ではあったが放電加工技術を有する研究機関を訪問し、放電加工技術についても調査した。調査の結果、加工速度の観点、加工コストの観点から、K社の想定する刃物加工には放電加工技術よりレーザー加工技術の方が適していることが分かった。

具体的なマッチングとして、K社技術陣が同機関へ訪問するスケジュールを調整し、具体的な日程を定めた。今後同行してマッチングがうまく行くことを確認する。

(2) N社の持つ、高級石材調に見える表面加工のニーズ技術に対して、高級石材調に見える建材を開発している建材メーカーを探した。兵庫県内には建材メーカーは多数あるが、N I R Oが把握しているシーズ技術として高級石材調に見える建材を製造する技術を持つメーカーがあったので、当該メーカーとのマッチングを検討した。同社の持つ高級石材調に見える建材はボード状でありサンプル品は厚いものであり、N社の求めるものは薄型のものであるが、当該建材メーカー品は薄くカットすることも可能とのことであるので、マッチングが可能と判断した。まだ量産化は始まっていないが、サンプル品の提供は可能と考える。近々具体的に両社をマッチングする予定を立てた。

(3) S社のもつ、低価格にて実現できる非接触回転子のポンプ駆動技術に関しては、業界では未だ未踏技術であり、今回の短期間のO J Tプログラムの期間ではシーズ技術を持つ研究機関やメーカーは探索できなかった。今後もポンプ技術をウォッチし、機会を見つけて他府県の研究機関も訪問し、シーズ技術の芽を探してゆきたい。

(4) T社の持つ、医薬品・医療機器についてのニーズ技術は、具体的なピンポイントのニーズ技術ではなく、有望なシーズ技術を発掘すれば紹介して欲しいというものである。そこで、アシスタントアドバイザーとして今後も医療産業都市構想に参画している医療クラスターを中心にシーズ技術の把握に努め、有望なシーズ技術を見極める目を研鑽して行き、その活動の中で発掘したシーズ技術を紹介してゆきたい。

(5) O社の持つ、園芸・農芸用刃物に対するニーズ技術は、具体的なピンポイントのニーズ技術ではなく、団塊の世代に受け入れられやすい園芸・農芸用刃物の面白いシーズ技術を発掘すれば紹介して欲しいというものである。そこで、アシスタントアドバイザーとして今後も広い視点を持ってシーズ技術の把握に努め、その活動の中で発掘したシーズ技術を紹介してゆきたい。

4 - 6 企業訪問によるシーズ技術の把握

(1) P社

建材メーカーである。廃木材を用いたP B (Particle Board 削片板とよばれ、木材の小片(チップ)に接着剤を加えて、熱圧成型した合板)に関するシーズ技術、および、ポリ乳酸を素材とした建材および当該建材の製造方法の技術シーズを有している。特許に対する意識も高く、日本国内特許に加え、P C Tにて海外出願も行っており、複数国で権利が成立している。業界では注目される技術であり、今後、木材の枯渇と廃材処理の環境問題とを解決することを目的としており、当該技術に大手も興味を示しているとの事である。サンプル品も順調に製作しており、出来栄も製品レベルに仕上がっている。表面加工もきれいに仕上がっており、ニーズはあるように思われる。今後、当該シーズ技術を必要とするニーズを持つ企業が見つかりマッチングが成立する可能性がある。

(2) Q社

建築資材、空調システムメーカーである。蓄熱カプセル封入型の蓄熱システムに関するシーズ技術を有している。板状の特殊ポリエチレン容器の中に特殊溶液を充填・密封した蓄熱カプセルを用いた断熱建築資材に関するシーズ技術を有している。地球温暖化の環境問題がクローズアップされており蓄熱技術はニーズが高いと思われる。実際に住宅メーカーからの引き合いもある模様であり、今後、当該シーズ技術を必要とするニーズを持つ企業が見つかりマッチングが成立する可能性がある。

(3) R社

装置メーカーである。P S A (Pressure Swing Adsorption) 気体濃縮に関するシーズ技術を有している。P S Aは吸着剤を用いて空気中より酸素または窒素を選択的に取り出す技術である。吸着剤によって濃縮対象以外の不要気体を吸着して除去するが、その吸着能力を高めて長く持続させるためにリフレッシュを繰り返しつつ濃縮を行う。その濃縮に用いる装置のコア部分について特許権を有している。特に、小型のP S A装置である点が強みである。小型P S Aであれば酸素や窒素が必要な場所においてオンデマンドに酸素や窒素

を作って調達することができる。今後、当該シーズ技術を必要とするニーズを持つ企業が見つかりマッチングが成立する可能性がある。

また、従来から酸素P S Aが注目されているが、今後窒素P S Aも市場が開ける可能性がある。窒素は不燃性ガスとして自己消火性、自己不燃性の求められる装置部分や空間に充填するニーズが期待される。

(4) S社

素材メーカーである。プラスチックの連続多孔体成型に関するシーズ技術を有している。一般にゴムの連続多孔体の成型技術は古くからあり、インクを含浸させた印鑑ゴムなどがあつた。ある程度の硬質性と機械的強度を持つ特殊プラスチックにおいて連続多孔体を成型する技術としてユニークな点を有している。硬質でありながら液体を含浸させることができる点も特徴である。用途が見つかれば特許が活用される可能性がある。

(5) T社

ロボットメーカーである。壁面を吸着しながら走行するロボット技術であるが、完全な自己完結の吸着型ロボットの開発を目指していたが、吊り下げ型として自重はロープで支え、前後左右への横方向の移動を壁面吸着移動するロボットのシーズ技術を開発している。今後、当該シーズ技術を必要とするニーズを持つ企業が見つかりマッチングが成立する可能性がある。

4 - 7 各種フェアにおけるシーズ技術の収集活動

(1) 知財ビジネスマッチングフェア2006イン大阪(11月30日)

開放特許関連32社、知的財産ビジネス紹介関連49社、特許流通アドバイザー関連の機関などが参加していた。

興味深いものがあつた。

エコマット(通気性ゴム組成物)(V社)

二酸化炭素外用投与装置[日本バイオベンチャー大賞受賞](W社)

超薄型Webカメラシステム(X社)

4 - 8 把握、収集シーズ技術案件紹介シートの作成

把握・収集したシーズ技術のうち、成約の可能性が高いと思われるものについては案件紹介シートを作成した。(118頁~119頁参照)

4 - 9 訪問企業より要請のあつたその他の支援事項(案件 No.22、27、35、37)

(1) U社

(U社の要請内容)

ライセンサーとして、ライセンサーとの間でライセンス契約を締結しているが、条項の中には不利なものが散見され、一種の不平等契約となっている。どの程度の不利な状態と

なっているのかリーガルチェックを要請された。

(U社の要請に対する検討)

検討をすると、契約書の内容に明らかに両者の力関係に起因する偏った内容があった。原則として契約は、民法の契約自由の原則、私的自治の原則のもと、ある程度の自由度をもって両者間で締結可能である。しかし、私的契約であっても公正取引の観点から、あまりに不公正な条項は不公正取引として独禁法に触れ、公正取引委員会による排除勧告の対象となりうることをアドバイスした。

例えば、本契約の付属契約書において、外国特許出願の存在を根拠として、外国での製造・販売がライセンス契約の対象となっており、イニシャル数百万円、ランニング数%の設定がされているが、免責条項として「外国特許出願の拒絶確定により権利化に失敗した場合でも、契約された内容はそのまま有効とする」旨の条項が盛り込まれていた。これは、本来、ライセンサーのもつ特許権という権利を基にした権利行使をしない不作為(債権)を申し出る代わりにライセンシーに発生する支払い義務(債務)として、債権債務の関係にあるものを、ライセンサーは自らの義務を果たせなくなっても、ライセンシーの義務のみを一方的に不変とするものであり、明らかに不公正な条項である。独禁法のほぼ確立した解釈から見ていわゆる黒色条項、少なくともかなり黒い灰色条項にあたる。

また例えば、第三者の侵害に関してライセンシーに報告義務を課し、ライセンサーは侵害排除義務に対する免責を盛り込んでおり、ライセンシーが侵害排除を望む場合には全額ライセンシーの費用負担にてライセンサーが自己の自由意志により侵害訴訟することとする条項がある。これも、不公正条項に該当する。第三者侵害があった場合にライセンシーの立場が非常に不安定な状態におかれ、ある意味、侵害者には何の排除もなされず、ライセンシーのみ黙々とライセンス料を支払うという、いわゆる「ライセンスの有名無実化」の状態が含まれているからである。独禁法のほぼ確立した解釈から見てかなり黒い灰色条項にあたる。

また例えば、グラントバック条項に近いものもある。条項からは直接グラントバック条項が読めないが、「改良についてはライセンサーがノウハウを提供するものとし、改良品についてライセンサーが特許出願をする」という旨のものがある。実際にはライセンサーが多少の意見は述べたものの、実質的にはライセンシーの努力により改良したものについて、ライセンサーが特許出願し、改良品の実施に関する付属のライセンス契約まで結ばされているようである。これは一種のグラントバックにあたり、改良品の付属のライセンス契約まで結ばされていることは明らかに不公正な取引に該当すると考える。

今後、ライセンス契約の見直し交渉に入るか否かは、経営判断の踏まえて検討して行くであろうが、上記の旨を情報として提供し、経営判断に役立ててもらいたいと希望する。

(2) V社

(V社の要請内容)

V社はライセンシーとして、ライセンサーとの間でライセンス契約を締結しているが、

条項の中に、ライセンス対象部品の供給に関する条項があり、その解釈についてもめており、リーガルチェックを要請された。ライセンス対象部品について「ライセンシーの要求があればライセンサーが当該部品を供給する」旨の条項であるが、この条項の解釈として、ライセンサー側は当該部品についてライセンシーには購買義務があるのだと主張し、ライセンシー側は当社が事情により製造できずに供給をライセンサーに要請したときには供給してもらうという供給要求特権があることを言っており、購買義務を言うものではないと主張している。ライセンサーの話によると契約を締結するまでの当事者間の口合意では、ライセンス対象部品の製造はライセンシー自らが製造することは了解されていたと主張している。

(V社の要請に対する検討)

ライセンサーは当初、ライセンス料の収入を期待してライセンス契約を締結したものの、途中から、部品をライセンシーに売る売買取益の方が利幅が大きいことに気づき、部品の購買をライセンシーに要請し出し、その根拠としてこの条項を引き合いに出してきたきらいがある。まず、当該部品は、特許対象品であり、そもそもライセンス対象の範囲に入っている。つまり、ライセンサーの解釈では、売買取いで購買した部品に対して、さらにライセンス料を二重に課すものになってしまう。消尽論から言ってもそれはおかしいのであり、ライセンシーの持つ供給要求特権と解釈する方が自然であるし、ライセンシーの言ではあるが、当初そのように両方で合意していた点とも整合する。

今後、条項の解釈を巡る交渉に役立ててもらうべく、上記の旨を情報として提供した。

(3) W社

(W社の要請内容)

特許権譲渡に伴う譲渡額の見積もり要請

V社はライセンサーとして、ライセンシーとの間でライセンス契約を締結しているが、特許権をライセンシーに売り切る特許権譲渡に切り替えたいと希望している。別の製品開発の原資とすべく、一時的にまとまった資金が必要となったからである。

(W社の要請に対する検討)

V社の要請を受け、特許権を譲渡した場合の譲渡額の見積もり計算を行った。

V社はライセンシーとの間で、イニシャル+ランニングの契約を締結済みであるので、このランニングをベースとして、特許権残存期間内におけるライセンシーの実施見込み数にライセンス料率を掛けた額からDCF法(ディスカウントキャッシュフロー法)による割引を考慮した額を算出した。その他、外国での特許権があり、外国での実施の見込みなども織り込んでプラスアルファして算出した。その他、無効審判による無効リスク、新技術登場による陳腐化リスクなどは、譲受人側の主張事項ではあるが検討した。

(4) N社

(N社の要請内容)

N社は、ライセンサーとしてライセンシーとの間でライセンス契約を結んでいる。ライ

センス条件は、イニシャルなしのランニングのみであった。ライセンサーが実施をしていないとして、一切の支払いを行っていない。ライセンサーは、ライセンサーが実施報告義務をきちんと果たしていないとの疑念を持っており、立ち入りによる実施の有無を確認したいとの希望をもっている。

(N社の要請に対する検討)

まず、契約内容をチェックしたところ、権利者はN社の代表取締役であったY氏個人名義となっていた。つまり、ライセンス契約はY氏とライセンサーとの間の契約となっている。現在Y氏は死亡しており、相続人Z氏がN社の代表者となっている。Z氏はY氏からの特許権の相続手続きを怠っており、未だに特許権の名義はY氏のままの状態である。Z氏がライセンサーに実施状態の確認を取る前にきちんとY氏から特許権の相続手続きを行い、さらに、相手方との間でライセンス契約の名義書き換えを要請する必要がある、その手続きから入るようにアドバイスした。その手続きをした上で実施の有無を確認することとした。

4 - 1 0 成約案件のその後の状況調査結果

ライセンスにより売上げが順調に伸びている事例

ある事例では、ライセンス技術搭載製品の受注は順調に伸びていた。兵庫県を中心した営業範囲が今では近畿県内全域にまで営業範囲が広がっているようである。

他の事例でも、ライセンス技術搭載製品の受注は順調に伸びていた。市場にニーズがあり販売引き合いは多いようである。しかし、契約の内容を巡り問題があり、今後、契約見直し交渉が必要かどうかを検討中である。

他の事例では、あるメーカーの事業縮小に伴い開発者であった特許譲受人が独立し、特許権譲渡を受けた事例があった。その後の製品化に結びつき引き合いもあるようである。

ライセンスを受けた技術をもとに商品化を目指している事例

ある事例では、ライセンスアウトし、ライセンサーによる装置製作が進んでいる。間もなく1号機が完成し、生産が開始される見込み。なお、ライセンサーはその後、特許権譲渡を希望している。

またある事例では、ライセンスを受けた後に試作品1号機が完成し、試作品2号機の開発中であった。各水族館などでのディスプレイ用として見込んで製品版の完成を目指して研究中であった。

他の事例では、装置の製作を巡り、その特許対象部品の購買義務の有無についてももめているものの、装置の製作に向けて進行中であった。装置が完成し、稼動が始まれば、生産物についてはある程度の市場が見込めるものと考えられる。

ライセンス契約したものの問題が発生したため中断している事例

ある事例では、ライセンサーとして生産を開始し、順調にライセンス対象品の売上げが伸びていた。しかし、その後、ライセンサーが自ら販売を希望し、ライセンサーに対して

発注を掛けてきた。ライセンシーは通常の卸売り販売をライセンサーに対して行っていたが、ライセンサーからの売買代金支払いが滞り始め、両者間でトラブルに発展している。

また、ある事例では、ライセンサーとしてライセンスアウトし、ライセンシーが製造に向けて試作を行っていたが、ライセンシーの経営権が交代し、新しい経営陣とライセンサーの間でノウハウ提供を巡りトラブルに発展している。もともとはライセンサーの提供した図面を基にライセンシーが自らの技術で製作するとの約束（口頭）であったところ、新しい経営陣は、製作が完成するまでライセンサーに指導義務があると主張している。

他の事例では、ライセンサーとしてライセンスアウトしていたが、ライセンシーによる実施がうまく行かずその後不実施状態が続いていた。しかし、ミニマムアクセスが設定されていたので、ライセンサーは月々決まったミニマムの受領をしているものの、実施については宙に浮いている状態となっている。

他の事例では、ライセンサーとしてライセンスアウトしていたが、ライセンシーによる実施の有無がないと思われるが、ライセンサーは実施の事実を隠していると疑念を持っており、立ち入りの確認を求めている。

4 - 1 1 企業訪問記録 (永井 AD)

知財シート/企業訪問記録 (案件 No.3)	
2006年10月16日訪問 訪問者 永井	
会社名	A社
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
創業(設立)	
業種	繊維処理化学薬品(洗剤など)
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、 技術開発体制、研 究開発体制、技術 開発の方向	有機溶媒を用いないクリーニング洗剤 油性汚れと水性汚れを同時に落とす洗剤の開発
主力製品	繊維処理化学薬品(洗剤など)
特許・実用新案 の出願・取得経験	有
知的財産権に対 する意識、知的財 産専任者の有無	意識:高い 担当:あり
知的財産関連費 用	不定
その他知財に関す る事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年4月
ライセンサー	A社
ライセンス	- - - -
案件名	新規洗浄システムの新規改良洗剤
成約の内容	秘密保持契約
移転技術概要	兵庫県の補助金を申請し、新クリーニングシステム開発プロジェクトの一環で技術を提供。 洗剤の改良を担当。従来の有機溶剤のドライクリーニングに代え、水溶性でありながら油分を落とすことができる成分をミスト化することに成功した新洗剤を開発済み。
技術移転 その後の状況	プロジェクトでは、自動洗浄装置部分を - - - を中心とするグループ企業が担当している。現在この装置開発待ち。A社担当の洗剤は既に完成。
上記状況に至った 背景・理由	マッチング先の企業を中心人物が引退し、開発体制の立て直しの見直しがされている模様。 マッチング参加企業が得意技術を持ち寄ったが、かえって装置が大型化した感がある。
その他NIROへの 支援要請事項	契約の仲立ちだけでなく、開発の進行についてフォローアップする支援があればお願いしたい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.4)	
2006年10月19日訪問 訪問者 永井	
会社名	B社
所在地	大阪府
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	壁紙製造、織物、不織布、ガラスクロスの表面加工など
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	従来型の壁紙印刷から、プラスチックや紙の表面加工技術による新しい壁紙製造技術、吸音、断熱、防臭など高機能壁紙を開発している
主力製品	住宅用壁紙 オフィス、店舗用のディスプレイ用壁紙 断熱壁紙 高機能壁紙
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年2月
ライセンサー	- - - - -
ライセンシー	B社株式会社
案件名	防水性、透湿性を有する屋根用下葺材
成約の内容	シーズ紹介、サンプル提供
移転技術概要	従来の屋根瓦と下葺材の間に使用されるシートは防水性はあるが、透湿性がないためシートと下葺材の間で結露が発生する問題があるが、透湿性を有するシートとすることで結露を防止する技術
技術移転 その後の状況	ライセンス成約に至らなかった
上記状況に至った 背景・理由	- - - - -の持つ透湿性シートを、住宅用の壁紙として転用できないかを検討した。結露を防止する壁紙として開発できる可能性を感じ、通常実施権の設定を希望したが、両者の思惑がコスト的に合わず、その後、正式にB社側から断った。
その他NIROへの 支援要請事項	多数のシーズのご紹介をいただき、感謝している。今後も弊社に合う技術シーズをご提案いただければありがたい。 オーダーメイド型の提案ならさらにありがたい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.6)	
2006年10月25日訪問 訪問者 永井	
会社名	C社
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	機械刃物製造販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	機械刃物、特に、のこぎり刃の製造がコア技術。 刃先に超硬材をつけたチップソーなど高機能製品開発に力を入れている
主力製品	農業用刈払いソー 園芸の剪定鋸 建築用回転ソー
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H12年3月
ライセンサー	- - - - -
ライセンシー	C社株式会社
案件名	回転円板刃
成約の内容	特許通常実施権
移転技術概要	耐衝撃性を低下させることなく、耐食性、潤滑性を向上させる表面処理が施された回転円板刃
技術移転 その後の状況	特許通常実施権のライセンスを継続中(イニシャルなし。ランニングのみ)
上記状況に至った 背景・理由	超硬材をつけたチップソーに関しては当時JIS規格が未制定であった。チップをつけないものは磨耗が早くチップソーにはニーズがあり、ヨーロッパなどで需要が高い。一方、チップはめっきを施すと脆くなる性質があるので、チップが脆くならないめっき技術を開発する必要があったため、工業技術センターの持つ無電解ニッケルクロムめっき技術を共同で研究開発した。研究成果は共同出願であり、- - - - -からの特許通常実施権を設定した。
その他NIROへの 支援要請事項	<p>欲しい技術のマッチングをしていただき感謝している。</p> <p>今後レーザー加工技術の導入をしたいので、レーザー加工技術について情報を提供して欲しい。</p> <p>このニーズに対して、レーザー加工技術を調査し、レーザー加工技術を持つ組織とのマッチングを行うことを、OJTのマッチングトレーニングとして実行した。</p>

知財シート/企業訪問記録(案件 No.8)	
2006年10月30日訪問 訪問者 永井	
会社名	D社
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	園芸用具製造販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	園芸用刃物製造技術
主力製品	園芸用鋏 園芸用の手鎌 園芸用の三角ホー(畑に穴を開ける器具)
特許・実用新案の出願・取得経験	特許権 数件 意匠権 数件 商標権 数件
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:中
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年5月
ライセンサー	
ライセンシー	D社
案件名	多機能除草用鋤
成約の内容	特許通常実施権
移転技術概要	除草を目的とした三角鋤の頭部にV字状の切り欠きを付設することにより、頭部に2個の鋭角刃とV字刃を形成した鋤。 ライセンスは一つあたり定額で定められている。料率にして概ね市場価格の数パーセント程度の設定。
技術移転 その後の状況	ライセンシーのD社による製造・販売に加え、 ライセンサー自身の販売を目的としたライセンシーの受注生産も始まった。
上記状況に至った 背景・理由	初年度はライセンシーの製造・販売が好調だったため、2年目になるとライセンサー自身が自ら販売に乗り出した。その分はライセンシーが受注生産を行うこととなった。
その他NIROへの 支援要請事項	新製品の開発はしているが、NIROへの具体的な要望は現在なし

知財シート/企業訪問記録(案件 No.10)	
2006年11月8日訪問 訪問者 永井	
会社名	E社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	有機物炭化装置企画、販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	水を含む生ごみ等の有機系廃棄物を炭化处理する技術ならびに装置。炭化处理時に発生するガスを燃焼させて燃料に転換する技術を研究開発している。
主力製品	廃棄物から発生する乾留ガスを燃焼室で燃焼させて活用する炭化装置
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高いが出願数は少ない 担当:社長自ら
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年4月
ライセンサー	E社
ライセンス	- - - - -
案件名	有機系廃棄物の炭化装置
成約の内容	秘密保持契約
移転技術概要	有機物(生ごみ)を乾燥し、発生するガスを燃料として活用する技術
技術移転 その後の状況	- - - - -との間で秘密保持契約を結んだが、その後ライセンス契約には至らず、話は立ち消えとなった。
上記状況に至った 背景・理由	近畿経済産業局の補助金申請にあたり、産学官連携を構成した。 産が- - - - -、官がNIRO、学が某大学であった。実際の炭化装置の製作を化工機メーカーに依頼する予定であった。しかし、近畿経済産業省の補助金が当選しなかったため、試作を中止するに至った。
その他NIROへの 支援要請事項	環境省エコアクション21に取り組んでおり、NIROの技術移転において省エネ、省ごみ化を目指す企業を紹介して欲しい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.11)	
2006年11月8日訪問 訪問者 永井	
会社名	F社
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	機械機器製造、販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、 技術開発体制、研 究開発体制、技術 開発の方向	有機系廃棄物を炭化処理する技術ならびに装置。炭化処理時に発生するガスを燃焼させて燃料に転換する技術。ガス発生量を炉内温度に応じて制御する。小型化を図っている。
主力製品	廃棄物から発生する乾留ガスを燃焼室で燃焼させ高温で熱処理し併せて熱エネルギーとして活用する炭化装置 苗床に使用されている土は各種の成分を混合させ、植物の発芽、育成を促進させる苗土再生器など
特許・実用新案 の出願・取得経験	有
知的財産権に対 する意識、知的財 産専任者の有無	意識:高い 担当:社長自ら
知的財産関連費 用	不定
その他知財に関す る事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年4月
ライセンサー	F社
ライセンシー	- - - - -
案件名	有機系廃棄物の炭化装置
成約の内容	通常実施権許諾契約
移転技術概要	有機物(生ごみ)の炭化技術 (生ごみを炭化して燃料、飼料に転換する技術)
技術移転 その後の状況	F社から炭化装置一台を定価で共和製作所に販売した。その後、追加の販売はない。ライセンシー側の実施もない模様。
上記状況に至った 背景・理由	福井県からのニーズに対して兵庫県下で当該技術シーズを持つ企業としてF社に白羽の矢が立った。F社から炭化装置一台を提供し - - - - - は当該装置をもとに炭化技術を自由に研究し、自社製品として製作することを認めていた。炭化装置について技術指導を巡って見解の相違がある模様。
その他NIROへの 支援要請事項	福井県の - - - - - とのライセンス契約時はいろいろお世話になった。現在のところ要望はない。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.12)	
2006年11月9日訪問 訪問者 永井	
会社名	G社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	建設資材の企画、製造、販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	板状の特殊ポリエチレン容器の中にPCMを充填・密封した蓄熱カプセルを用いた断熱建築資材 環境に配慮し、蓄熱、熱交換技術の開発を狙う
主力製品	蓄熱カプセルを用いた断熱建築資材 空調システム
特許・実用新案の出願・取得経験	有(20件程度)
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い 担当:社長自ら
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年8月
ライセンサー	- - - - -
ライセンシー	G社
案件名	潜熱蓄熱カプセルを利用した住宅空調システム
成約の内容	特許権譲渡
移転技術概要	板状の特殊ポリエチレン容器の中にPCMを充填・密封した蓄熱カプセルを用いた断熱建築資材に関する特許数十件
技術移転 その後の状況	特許権の譲渡後、開発が順調に進んでいる。 移転後、- - - - -との間で特にトラブルもない
上記状況に至った 背景・理由	G社社長は- - - - -の元研究員であった。- - - - -が リストラにより建築・空調システム事業の縮小をした際に、同事業に携わっていた社長が自らが発明者となっている蓄熱技術に係る特許権を引き継ぎ、その後開発を継続した。
その他NIROへの 支援要請事項	現在もNIROのサポートを受け、満足している。 新規事業の進出に向けて特許調査、マーケット分析などをして欲しい。 部屋が狭くなってきたので新しい研究施設を紹介して欲しい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.13)	
2006年11月9日訪問 訪問者 永井	
会社名	H社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	医療機器販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、 技術開発体制、研 究開発体制、技術 開発の方向	医療機器の販売がメインであるが、商品開発・製作・販売から保守までのトータルサービスを提供する。 医療現場のニーズを汲み上げて新規製品の開発にも取り組み
主力製品	医療器械、理化学機器の販売、電子医療機器など
特許・実用新案 の出願・取得経験	有
知的財産権に対 する意識、知的財 産専任者の有無	意識:高い 担当:総務部
知的財産関連費 用	不定
その他知財に関す る事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年4月
ライセンサー	- - - - -
ライセンシー	H社
案件名	簡易型定位脳手術装置
成約の内容	秘密保持契約、製品供給契約
移転技術概要	脳外科手術の際に球状の頭が動かないように固定する装置。 ライセンサーは脳外科医であり、自らが脳外科手術において不便を感じていたことを改良した定位脳手術装置
技術移転 その後の状況	- - - - - が開発した簡易型定位脳手術装置をH社の持つ流通網に乗せて流すことを狙ったが、有望な引き合いは結局なかった。
上記状況に至った 背景・理由	脳外科医のニーズは個人差があり、本契約にかかる製品にニーズがなかった。 ライセンサーとのやりとりは現在はない。
その他NIROへの 支援要請事項	ポर्टアイランドに進出している医療関係企業から有望な案件があれば紹介してほしい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.15)	
2006年11月14日訪問 訪問者 永井	
会社名	I社
所在地	尼崎市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	ポンプ類の設計・施工・販売
資本金	
従業員	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	非接触ポンプの回転部分の非接触を確実にするポンプ装置。高価な磁気軸受けなどを用いず簡単な部品で完全に非接触状態を実現するポンプ装置の開発を行っている。
主力製品	合成樹脂を主要材料とした耐蝕化学装置機器類の設計・施工・販売 各種管工事の設計・施工、各種水道施設工事の設計・施工 主要製品耐蝕ポンプ・耐蝕送風機・冷却塔・排ガス処理装置 NOx 除去装置・塩素ガス漏洩保安設備・白煙除去装置 脱臭装置・生物脱臭装置・防臭覆蓋
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い 担当:総務
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年7月
ライセンサー	- - - - -
ライセンシー	I社
案件名	非接触マグネットポンプ
成約の内容	共同研究・開発契約
移転技術概要	非接触ポンプの回転部分の非接触を確実にするポンプ技術
技術移転 その後の状況	共同研究に臨んだが、製品化までは至らなかった。
上記状況に至った 背景・理由	- - - - - は某大学の某教授を中心に設立された会社であり、I社に対して従来から技術の売り込みを行っていた。九州のADを通して共同開発契約の打診があり、NIROを通して共同開発契約を結ぶに至った。しかし、その後の共同研究の結果、製品化までは至らず、契約は終了した。
その他NIROへの 支援要請事項	ニュースレターなどの情報発信をお願いする。 紹介案件もいい案件があれば紹介して欲しい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.16)	
2006年11月16日訪問 訪問者 永井	
会社名	J社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	化工機
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	気体PSAに用いるロータリー弁技術。酸素や窒素などを簡便な小型装置にて高濃縮を行う技術。特にロータリー弁を用いて従来のパイプ本数を減らすと共に静音化を実現する。
主力製品	酸素PSAロータリー弁 窒素PSAロータリー弁
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い 担当:社長自ら
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年9月
ライセンサー	J社
ライセンシー	- - - - -
案件名	オゾン製造のための酸素濃縮装置用ロータリー弁
成約の内容	独占的通常実施権
移転技術概要	通常の空気から酸素を高濃縮するPSA技術において、装置の小型化、静音化を図る特殊構造のロータリー弁
技術移転 その後の状況	ライセンス契約は今も有効に存続している。独占的通常実施権を結び、酸素濃縮用のPSAは某メーカーに許諾しているがロータリー弁がライセンス対象なので単価が安い。
上記状況に至った 背景・理由	先方の要望により独占的通常実施権とした。その当時は、独占的通常実施権の意味が良く分からず結んだ模様。
その他NIROへの 支援要請事項	ライセンス締結だけでなく、その後のフォローもお願いしたい。 中立的立場にいることは分かるが、ライセンスの得失を踏まえて説明して欲しい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.17)	
2006年11月17日訪問 訪問者 永井	
会社名	K社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	建築土木用防水材および特殊塗料の製造販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	耐水性、接着性、耐候性、耐薬品性など耐久性に優れた防水材パラテックス
主力製品	パラテックス、セーフティー、プラスター(漆喰内装用塗料) パラテックス(特殊機能防水材)
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年8月
ライセンサー	
ライセンシー	K社
案件名	漆喰塗料
成約の内容	通常実施権
移転技術概要	漆喰は耐火性、耐久性に優れている塗料であり、日本古来から用いられていたが、施工が難しい難点があった。本製品は特に熟練がいらず、簡単にハケやローラーで施工できる漆喰塗料
技術移転 その後の状況	ライセンス契約は今も有効に存続している。毎年更新が必要となっている。
上記状況に至った 背景・理由	契約自体は先方の用意したものをそのまま結んでしまっている。
その他NIROへの 支援要請事項	ライセンス締結だけでなく、その後のフォローもお願いしたい。 今回、さっそく契約内容のチェックをお願いしたい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.19)	
2006年11月21日訪問 訪問者 永井	
会社名	L社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	プラスチック成型、機械、環境機器、システム開発など
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	プラスチック成型、プラント機械、システム開発など多種多様な技術を持っており、試作品開発も行う
主力製品	セキュリティシステム パッケージソフトウェア 介護システム ETC 車載機
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17年11月
ライセンサー	
ライセンシー	L社
案件名	亜臨界水を用いた連続処理装置
成約の内容	共同研究・開発
移転技術概要	有機物含有スラリー中に含まれる固形物の詰まりが発生せず、インラインフィルターが不要な亜臨界水または超亜臨界水を用いた連続処理装置
技術移転 その後の状況	試作品を製作中で現在も進行している。行政の許認可を手続き中。
上記状況に至った 背景・理由	亜臨界水を発生する装置には熱源が含まれており、行政の基準の解釈により、ボイラー類と扱われるか、タンク類として扱われるかが決着していない。ボイラー類なら取り扱い基準が高くなり、市場投入が難しくなる。
その他NIROへの 支援要請事項	行政の許認可なども、技術移転後の製品化への過程で重要なマイルストーンとなる。この点のアシストもお願いしたい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.20)	
2006年11月22日訪問 訪問者 永井	
会社名	M社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	素材研究開発
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	<p>ゴムに電解質溶液を含浸させた後に発泡した後に電解質を抜いて、連続気泡多孔体(エラストマ)を製造する技術</p> <p>ゴムを用いたフィルタ技術</p> <p>ゴムを用いた溶液コンテナ技術</p>
主力製品	<p>現在は製品化されていない。</p> <p>ターゲットとして、</p> <p>朱肉のいらぬゴム印のゴム</p> <p>ソフトなラバー耳栓用ゴム などを想定している</p>
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	<p>民間の特許流通業者がアプローチしているらしい。</p> <p>出来高の - - %を報酬として支払う契約の様様</p>

技術移転内容等	
実施年月	H15年?月
ライセンサー	M社
ライセンシー	
案件名	連続気泡多孔体およびその製造方法
成約の内容	特許独占的通常実施権 イニシャル - - 万円、ランニング - - %
移転技術概要	ゴムに電解質溶液を含浸させた後に発泡した後に電解質を抜いて、連続気泡多孔体(エラストマ)を製造する技術
技術移転 その後の状況	ライセンス契約に至ったが、その後、ライセンシーによる実施が行われていない。しかしミニマムアクセス分はきちんと支払いがあるとの事。
上記状況に至った 背景・理由	ライセンシーが当初想定していた品質のゴムが製造できていない模様。
その他NIROへの 支援要請事項	シーズとしては優れていると自負しており、今後もマッチングの支援をお願いしたい

知財シート/企業訪問記録(案件 No.21)	
2006年11月22日訪問 訪問者 永井	
会社名	N社
所在地	大阪府
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	各種研究開発
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	機械金属加工技術 情報処理技術 化学環境技術 皮革加工技術
主力製品	受託研究などを行う公的機関
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高
知的財産関連費用	
その他知財に関する事項	受託研究成果などを共同出願するケースがある

技術移転内容等	
案件名	放電加工技術
シーズ技術概要	加工対象金属塊に対して放電針から放電を行い、金属を融解、吹き飛ばしを行いながら所定の形状に彫り込んで行く技術 第1回目として概要をお伺いした。
シーズ技術のマッチング予定	有望なシーズ技術であり、今後、多数の企業のニーズ技術にマッチングさせられる可能性がある。今後有望なマッチング先として、構築したチャンネルを維持したい。
上記状況に至った背景・理由	高度な技術と、公的研究機関の立場からの適切な技術指導などが期待できる。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.23)	
2006年11月24日訪問 訪問者 永井	
会社名	P社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	環境装置、水浄化装置
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	特殊循環式エアレーションを排水槽に採用した高速で高効率な分解・浄化を可能とした水循環技術 バイオ分解技術を用いたバイオ浄化・防塵・脱臭技術 超微細トルネード気泡と強力攪拌を用いた水浄化技術
主力製品	脱臭処理システム 排水処理システム 水浄化システム
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年7月
ライセンサー	
ライセンシー	P社
案件名	塗装ブースの汚水浄化システム
成約の内容	共同発明の不実施補償契約 ランニング数%
移転技術概要	塗装ブースの廃液ピットに堆積するスラッジを現象させる技術を用い、エアレイションと好気性バイオ菌の作用によりスラッジ中の有機成分を分解してスラッジ量を半減する技術
技術移転 その後の状況	現在もライセンスは継続している
上記状況に至った 背景・理由	株式会社P社にとって、本件技術の製品化は会社創業時のコア技術となった。今でも重要なコア技術である
その他NIROへの 支援要請事項	創業期において川崎重工業株式会社という大手と取引できたのはNIROの信用力に負うところが大きかった。今後も支援をお願いしたい。 兵庫県以外の他府県の企業との間のマッチングや支援もして欲しい

知財シート/企業訪問記録(案件 No.24)	
2006年11月24日訪問 訪問者 永井	
会社名	〇社
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	繊維処理化学薬品(洗剤など)
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	プラントによる水処理技術、砂の洗浄技術、コンクリート廃材からの再生砂の生成技術
主力製品	プラント・エンジニアリングを主軸とした、機械設計・配管設計、塔槽類・圧力容器を始めとする産業プラント機器及び水処理・焼却溶融設備等の環境機器製作
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い 担当:有
知的財産関連費用	不定

技術移転内容等	
実施年月	平成17年11月、12月
ライセンサー	〇社
ライセンシー	
案件名	骨材用材料の洗浄処理装置
成約の内容	共同研究・開発
移転技術概要	コンクリートガラを破碎して建築骨材用の砂を取り出す技術
技術移転 その後の状況	平成17年 - 平成18年にかけて、〇社と某大学等の間で産学連携体を組み、共同研究事業の補助金を申請し、認可された。その過程で、〇社側がコンクリートガラを破碎して建築骨材用の砂を取り出す技術を提供した。大学側は再生生成砂の品質の検査、評価を担当した。この事業自体はうまく行き、完了した。
上記状況に至った 背景・理由	コンクリートガラの再生砂について研究を始めたとき、JIS規格のようなものが存在しなかった。コンクリートガラという産業廃棄物から再生した砂の品質について検証・評価しなければ建設業界の認知が得られないという事情のもと、品質評価を大学に依頼するという、明確なシーズ、ニーズがあり、それがうまくマッチングした。
その他NIROへの 支援要請事項	現在、再生砂の洗浄プラントについて、個人が持つ特許技術を導入し、ライセンス契約を結んでいるところ、契約文言を巡って当事者間で解釈の違いがある模様。 NIRO にライセンス契約内容の解釈についてアドバイスをお願いしたい。 このニーズは事前に電話にて伺っており、この要望に対し、今回のOJT におけるニーズへの応答・マッチングのトレーニングとして事前に調査を行い、今回の訪問時に契約内容の解釈についてアドバイスを提言した。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.25)	
2006年11月27日訪問 訪問者 永井	
会社名	Q社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	ロボット開発
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	ロボット制御技術 遠隔監視システム
主力製品	壁面走行ロボット イベント用ロボット(いわゆる人型ロボット) 自動窓拭きロボット
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専門者の有無	意識:高
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H16年7月
ライセンサー	- - - - -
ライセンシー	Q社
案件名	壁面吸着ロボット
成約の内容	特許通常実施権
移転技術概要	原子力発電所など、有人では作業できない環境下の壁面のクラック調査などの目的で、壁面を吸着しつつ走行するロボット技術
技術移転 その後の状況	実施を予定していたプラント設計の話が進まず、実際には壁面走行に関する技術は実施しておらず、ランニングは発生していない。
上記状況に至った 背景・理由	ライセンシーの伊辺社長は、もともと - - - - - プラント設計技術者であり、その一環でプラントの壁面を調査する自動ロボットの開発も行っていた。同氏が独立後、プラント設計を受託したが、壁面走行ロボットを使用するために、過去の自分が発明者となっている技術を使用する必要性が生じたためNIROを通じて - - - - - との間で通常実施権設定に至った。しかし、実施を予定していたプラント設計の話が進んでいない
その他NIROへの 支援要請事項	今後マッチングの支援をお願いしたい

知財シート/企業訪問記録(案件 No.26)	
2006年11月28日訪問 訪問者 永井	
会社名	R社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	健康、飲料水
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	麦飯石を用いた水活性化技術、飲料水精製技術
主力製品	麦飯石を用いた水活性化装置
特許・実用新案の出願・取得経験	有 特許数件
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:中
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H17年12月
ライセンサー	R社
ライセンシー	
案件名	活性水製造装置
成約の内容	通常実施権 ランニング数%
移転技術概要	麦飯石を用いた水活性化
技術移転 その後の状況	製品化に向けて開発検討中
上記状況に至った 背景・理由	ライセンシーからその後の開発の成否、販売の有無などを確認中。
その他NIROへの 支援要請事項	個人ではライセンサーとのコミュニケーションがとりづらく、仲介、支援を引き続きお願いしたい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.29)	
2006年11月30日訪問 訪問者 永井	
会社名	N社
所在地	大阪府
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	各種研究開発
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	機械金属加工技術 情報処理技術 化学環境技術 皮革加工技術
主力製品	受託研究などを行う公的機関
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高
知的財産関連費用	
その他知財に関する事項	受託研究成果などを共同出願するケースがある

技術移転内容等	
案件名	放電加工技術
シーズ技術概要	加工対象金属塊に対して放電針から放電を行い、金属を融解、吹き飛ばしを行いながら所定の形状に彫り込んで行く技術。 第2回目として具体的な加工方法をお伺いした。 放電加工はスピードは遅いものの、0.1ミリ単位程度の精度で彫り込み加工などができる。 また、2次元ではなく、3次元加工ができる。 金型などの高付加価値品の加工には向いている技術といえる。
シーズ技術のマッチング予定	有望なシーズ技術であり、今後、多数の企業のニーズ技術にマッチングさせられる可能性がある。今後有望なマッチング先として、構築したチャンネルを維持したい。
上記状況に至った背景・理由	高度な技術と、公的研究機関の立場からの適切な技術指導などが期待できる。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.31)	
2006年12月4日訪問 訪問者 永井	
会社名	S社
所在地	兵庫県
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	建築資材の製造販売
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	廃材を原料とした合板
主力製品	S社ッッド(廃材利用合板)
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H15年12月
ライセンサー	S社
ライセンシー	
案件名	複合木材およびその製造方法
成約の内容	通常実施権、機械設備の納品
移転技術概要	複数の木片をバインダー樹脂によって相互に結合してなる複合木材であって、何 度でも再生使用できる不燃樹脂使用複合木材
技術移転 その後の状況	ライセンス契約は今も有効に存続している。 他社からのライセンス要望の引き合いもある模様。
上記状況に至った 背景・理由	生産に向けて装置を開発中。
その他NIROへの 支援要請事項	相談ごとがあるとの事で、S社社長と打ち合わせ予定。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.32)	
2006年12月6日訪問 訪問者 永井	
会社名	T社)
所在地	尼崎市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	高エネルギーレーザー技術などを用いた加工技術
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	CO2レーザー YAGレーザー プラズマPVD装置 3次元造形装置
主力製品	
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	兵庫県の中小企業、ベンチャー企業のものづくり技術の共同開発の場合、研究成果を共同出願して特許権取得を行っている。ライセンスも行っている。

技術移転内容等	
実施年月	H18年12月
ライセンサー	
ライセンシー	C社
案件名	回転鋸刃のレーザー加工
成約の内容	加工設備導入の検討に対する情報提供
移転技術概要	C社は、回転鋸刃の成型に対して、多品種小ロットに対応すべく、レーザーによるNC加工技術の導入を希望している。レーザー加工による代替の可能性について指導を受ける。
技術移転 その後の状況	
上記状況に至った 背景・理由	
その他NIROへの 支援要請事項	今後も、技術導入、ライセンス契約などで支援をお願いしたい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.34)	
2006年12月11日訪問 訪問者 永井	
会社名	U社
所在地	神戸市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	IT、システム
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	インターネット、IT 技術 ソフトウェアプログラミング開発 システム開発
主力製品	システムインテグレーション技術 IT 事業 健康管理システム
特許・実用新案の出願・取得経験	有 特許数件
知的財産権に対する意識、知的財産専門者の有無	意識:高
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	

技術移転内容等	
実施年月	H16年3月
ライセンサー	U社
ライセンシー	
案件名	健康管理システムの測定器
成約の内容	秘密保持契約
移転技術概要	携帯電話に万歩計を組み込み、一日の歩数をセンタ側に送信し、センタ側で健康情報管理する
技術移転 その後の状況	製品化には至らず。
上記状況に至った 背景・理由	開発を目指したが、コスト面で難しく、開発を断念した。
その他NIROへの 支援要請事項	会社の創業期において、支援をいただき感謝している。 今後も新たなシステム開発に向け、支援をお願いしたい。

知財シート/企業訪問記録(案件 No.40)	
2006年12月20日訪問 訪問者 永井	
会社名	T社
所在地	尼崎市
電話番号	
代表者氏名	
面接者氏名	
創業(設立)	
業種	高エネルギーレーザー技術などを用いた加工技術
資本金	
従業員	
業績	
面談相手の技術情報・知的財産情報(わかる範囲で記入)	
技術的な特徴、技術開発体制、研究開発体制、技術開発の方向	CO2レーザー YAGレーザー プラズマPVD装置 3次元造形装置
主力製品	
特許・実用新案の出願・取得経験	有
知的財産権に対する意識、知的財産専任者の有無	意識:高い
知的財産関連費用	不定
その他知財に関する事項	兵庫県の中小企業、ベンチャー企業のものづくり技術の共同開発の場合、研究成果を共同出願して特許権取得を行っている。ライセンスも行っている。

情報収集活動、打ち合わせ内容等	
マッチング先候補	C社
案件名	回転鋸刃のレーザー加工
成約の内容	加工設備導入の検討に対する情報提供
マッチングに関する情報収集活動の概要	<p>マッチング先候補であるC社は、回転鋸刃の成型に対して、多品種小ロットに対応すべく、レーザーによるNC加工技術の導入を希望している。</p> <p>----- はレーザー加工に対して兵庫県下で随一のレーザー加工シーズ技術を有している。</p> <p>そこで、----- とC社をマッチングした。</p> <p>----- からC社へ、レーザー加工技術による可能性についてご指導を受けた。</p>
打ち合わせ後の状況	今後、レーザー加工技術の導入の可能性に向け、さらに検討を続け、見極めて行く。
上記状況に至った背景・理由	試験機による試験であったので、今後、現場でどの程度のパフォーマンスが期待できるかをもう少し検討する必要がある。
その他NIROへの支援要請事項	今後も、技術導入などで支援をお願いしたい。

案件紹介フォーマット

2006 年 12 月 3 日

タイトル		ゴムと樹脂の特性をアロイ化する技術																	
整理番号																			
技術 関 連	技術分野	機能		利用分野・適用製品															
	電機・電子 情報・通信 有機材料 金属材料 食品・バイオ 土木・建築 その他()	機械・加工 化学・薬品 無機材料 輸送 生活・文化 繊維・紙	機械・部品の製造 材料・素材の製造 食品・飲料の製造 制御・ソフトウェア 表面処理 検査・検出 鋳造・鍛造	免振・制御 加熱・冷却 加圧・減圧 接着・剥離 洗浄・除去 環境・リサイクル対策 安全・福祉対策	・公園の通路(ゴムマット) ・ホテル等のゴムマット ・花壇ブロック ・屋外用床舗装材														
	目的・効果・特徴																		
	<p>目的 : 使用済みのタイヤやゴム工業製品等加硫ゴムを破碎した破碎ゴム粒子を再結合させた通気性を有するゴム成形物とこれに用いる通気性ゴム組成物(エコマット) およびこれらの製造方法に関する。</p> <p>効果・特徴 : 本発明の通気性ゴム組成物を用いたゴム成形物は、通気性を有し、加水分解の恐れがなく耐候性に優れ、かつ、光触媒や活性炭等を活用してこの破碎ゴム粒子の表面に被着することにより屋外用床舗装材などとして使用されると、大気中、雨水中のNOxなど有害物質を分解し、または吸着して環境改善に大きな効果を発揮する。</p>																		
	技術概要																		
<p>・加硫ゴムを破碎したゴム粒子100重量部に、未加硫ゴム組成物5～30重量部を混合した配合物であり、前記身下流ゴム組成物が生ゴム100重量部に対して硫黄または架橋剤の少なくともひとつを3～20重量部と活性炭等、二酸化チタンまたはαバタイトの少なくとも一方を20～30重量部と混合した配合物である。</p>																			
図・特		<table border="1"> <tr> <td>の無</td> <td>有</td> <td>1 : 破碎ゴム粒子</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>2 : 未加硫ゴム接着部</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>3 : 活性炭等</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>4 : 空隙</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>5 : 直接接着部</td> </tr> </table>			の無	有	1 : 破碎ゴム粒子			2 : 未加硫ゴム接着部			3 : 活性炭等			4 : 空隙			5 : 直接接着部
の無	有	1 : 破碎ゴム粒子																	
		2 : 未加硫ゴム接着部																	
		3 : 活性炭等																	
		4 : 空隙																	
		5 : 直接接着部																	
主たる提供特許とその特許情報																			
特許関連番号		出願番号	公開番号	公告番号	登録番号														
進展に併せて記入		特願 - - - - -	特開 - - - - -																
出願日		2003年 10月 15日																	
発明の名称		公開時	通気性ゴム組成物、通気性ゴム成形物及びその製造方法																
		登録時																	

	権利者 (複数のときすべて記入)	出願人	- - - - -			
		特許権者				
特 許 関 連	国際特許分類 (IPC)		主分類(1個目)			副分類(2個まで記入)
	未公開のものについて も必ず記入すること	表記	C 08 L 21/00			
		要約				
	その他の提供特許番号: 上記のうち海外出願・登録国名(あれば):					
	審査請求状況		審査請求済み 審査未請求			
	登録済みあるいは公開済みのもので審査着手済のものについては以下に参考文献を記入					
	審査における参考文献(あればすべて記入)		特許文献記事: 特開平 10 - 128752 引用文献記事: サーチレポート(検索外注報告書):			
	クレーム 補正状況		クレームの補正(訂正)なし クレームの補正(訂正)あり			
	権利状況		登録済み(権利維持中) 未登録(特許庁の係属中) 権利満了・放棄・取り下げ			
	権利・審査請求期間		権利失効時期: 2023 年 10 月 15 日 審査請求可能期限: 年 月 日			
審査未着手の案件については以下に参考特許を必ず記入すること						
参考特許		検索事例	検索式(IPC*キーワードなど):			
特許性及び 抵触性に関連する特 許文献の参考調査		特許庁 IPDL 試用	検索結果ヒット件数: 検索結果文献一覧リスト: 別紙添付(多数のときは50件まで記載、 以下省略) コメント:			
		把握分:	特許番号			
C 技 術 移 転 関 連	ライセンス情報			事業化情報		
	実施権許諾・譲渡	許諾	譲渡	実施実績	有	試作 実験
	共同開発・研究の意思	有	無	無		
	サンプルの提供	有	無	事業化実績	有	無
技術指導	有	無	実施権許諾実績	有	無	
その他条件				その他設備投資、特別資格、追加開発、マーケット情報などについての特記事項		
提供・開示可能なノウハウ又は周辺技術(秘密保持契約締結時)						
図面の開示(量産仕様 試作仕様)		ノウハウ/マニュアルの開示			実験データの開示	
サンプルの開示		問い合わせ対応可能			その他開示情報	
提 供 者	社名、機関名	- - - - -			URL	- - - - -
	所在地	- - - - -				
	担当部署	- - - - -			担当者	- - - - -
	TEL	- - - - -	FAX	- - - - -	email	the-eco@the-eco.co.jp
特許流通アドバイザー		所属	(財)新産業創造研究機構		住所	神戸市中央区港島南町 1-5-2
氏名	島田 一男	TEL	078-306-6808	FAX	078-306-6813	email shimada@niro.or.jp

5 . 調査研究結果の評価

5 - 1 育成者による検証・評価・所感

(1) プログラム全体を通しての所感

NIROにおいては、今回の「人材育成試行プログラム」に近い活動を行ってきた背景があるというものの、OJTで技術移転スキルを養成することを主眼とした活動は初めての経験であり、一抹の不安を感じながらのスタートであった。

当初設定した人材育成プログラムの実施により期待した効果を総括すると下記のようなになる。特許流通活動実務では経験が浅い二名のA-ADが短期間にマッチング成果をあげることが困難であろうと予測していたが、ヒヤリングしたニーズ技術に対してシーズ技術の調査、紹介活動によりマッチングの芽が見つかる等、当初予期していた以上の成果があったものと評価する。

平成19年度以降、工業所有権情報・研修館殿が導入を検討されている「技術移転人材育成スキーム」の導入、実行を検討するうえで、参考となる情報が得られた。

上記「技術移転人材育成スキーム」に兵庫県も参画する予定であるが、このプログラムを実行する経験を積むことができたので、プログラムのスタートから効率的に実行できるものと思われる。

二名のA-ADが弁理士資格を有していることの利点が予期した以上に発揮された。すなわち、知的財産に関する諸契約の運用、諸契約の文言解釈等、知的財産の保護と活用に関して問題を抱えている中小企業が今回訪問した企業の中に複数社あり、これら企業は、どこに相談したらよいか分からずに途方にくれていたようであったが、それらの問題にアドバイスすることが出来ている。

二名のA-ADがNIROの技術移転アドバイザーとして若干の活動経験があったこと及び特許検索の専門知識が十分に発揮され、シーズ・ニーズのマッチング活動においても具体的技術移転案件を発掘することが出来た。

(2) プログラムの実施に当たって問題となったこと

今回活動してもらったA-ADは、二名とも自身で特許事務所を経営しており、その業務と今回活動を実施するスケジュール調整に手間取った。すなわち、サブプログラムの受講や、育成者と三名による定例ミーティングの日程調整には苦勞し、早朝や夜間に行うこともたびたびであった。

(3) サブプログラムの有効性

兵庫県では、兵庫科学技術会議の提言により、知の活用と創造のための具体的実施事項が提言されている。この提言に基づく諸施策の内容、実施状況、及びひょうご経済・雇用再生加速活動についての講義をサブプログラムとして設定した。これら情報は中小企業経営者にとって有用なものであり、中小企業訪問時に話題提供、会話のきっかけとすることができた。

(財)ひょうご産業活性化センターにおいて、全国的にもめずらしい26機関が参画するワンストップ企業支援の全容について講義を受けた。この知識も中小企業訪問時には、活用できるものである。

今回の活動期間中に開催された“国際フロンティア産業メッセ2006”(主催兵庫県等)や“知財ビジネスマッチングフェア2006”(主催特許庁等)に出張した。これらシーズ技術の展示会においてシーズ技術の発掘、発掘したシーズ技術の移転先を探す活動は、技術移転活動の基本ともいえるものであるが、二名のA-ADにとっては、初めての経験であった。また、開放シーズ技術を紹介する展示会がこのように大々的に実施され、技術移転活動の一助となっていることが認識できたことは、有意義であった。

(4) 望ましい育成期間

今回活動してもらったA-ADの場合であれば、100日程度の活動日数により、特許流通アドバイザーとして自立、活躍できるまで育成されるものと推察する。すなわち弁理士として知的財産に関する知識が備わっており、これら知識の習得に関する育成プログラムが省略できることになるからである。この知的財産の知識習得が育成プログラム全体で習得されるべき知識に占める割合は、30%にもなるのではとではないかと個人的には考えている。

(5) 育成対象者数

サブプログラムの実施においては、育成対象者が複数の方が効率的であるともいえる。また、育成対象者が複数であれば、お互いの活動状況を知ることが刺激となり、OJT教育の効率向上作用も考えられる。しかし、複数のA-ADを同時に育成することは、育成者の負荷、及び育成者の本来業務への影響を考えると問題ではないかと思われる。今回兵庫県の人材育成試行プログラムでは、二人の育成対象者を同時に教育したモデルであったが、育成者本来業務の処理量が半減する程度の影響があり、本来業務の継続性への影響も無視できない。したがって、一人の育成対象者に注力して中身の濃いOJT教育をすることが、全体として考えると効率的ではないかと考える。

(6) 育成対象者に求めるもの

(4)の項で上述したように、今回のA-AD二名は弁理士であり、その知識が活かせる利点は大きく育成者の負荷はその分低減することが出来た。

特許流通アドバイザーとして結果を出すためには、中小企業経営者の信頼を得て、打ち解けて話が出来る関係を築ける人間性を有する人物であることが重要であることは、いうまでもない。今回、活動してもらった二名のA-ADはNIRO技術移転アドバイザーとして活動してもらっており、育成者がその性格、人格をよく存じ上げている方々であり、上述した特許流通アドバイザーとしての条件を満足する人物であった。また、育成者との連携もうまく行く、ひらたくいえば、相性のあうことが分かっている人物であった。このような人物を選ぶことが出来たことは、大変よかったと考えている。平成19年度から計画されている各都道府県における「技術移転人材育成スキーム」の実施に際しては、育成

者の面識のない育成対象者が選ばれ、その人物と育成者の連携がうまくいかないことにより、OJT教育の効率が悪くなるような事態は避けるようにするべきであると考える。

(7) 人材育成業務が加わった際のAD活動(従来)への影響

育成対象者が一人の場合で、その育成対象者が特許流通活動において素人であると想定した場合、育成初期段階における育成者のAD業務処理能力は、半減に近い影響を受けるものと推定する。

(8) 人材育成業務が加わったAD活動の他機関との連携への影響

NIROは、ひょうご産業活性化センターが所管して兵庫県下26の中小企業支援機関が参画する「中小企業支援ネットひょうご」の中核機関として、他機関との連携をすでに行っているため、今回の人材育成試行プログラム実施による影響は無かった。

(9) 指導にあたり苦労したこと

A-ADが企業訪問に際してのアポイントをとる時に門前払いとなり、育成者が再度アポイントをとる必要となるケースがあった。今回の企業訪問は、過去に特許流通活動を通じて接触のあった企業であったが、担当者が変わっている場合とか、中小企業経営者にとって訪問を受け入れ、面談を行うメリットは何かと問われる場合もあり、アポイントをとる方策の指導で苦労し、育成者がアポイントをとるようなこともあった。

A-AD単独で企業訪問してもらった場合には、ニーズ技術のヒヤリングが難しかったようである。ニーズ技術を聞き出すには、中小企業経営者と打ち解けて話ができる関係を築くことがポイントであり、短期間、1回程度の面談では、困難とも言える。

(10) 情報・研修館、発明協会への要望等

平成19年度からスタートする予定の「技術移転人材育成スキーム」の実効をあげるためには、育成者本来業務への影響を小さくし、しかも育成対象者のOJT教育効果があがる方策を講じる必要がある。育成対象者に対して初任者研修が計画されているが、この研修により育成対象者の特許流通全般に関する基礎知識が積まれるほど、A-ADとしての活動が容易となり、育成者の負荷がその分軽減されるものである。また、A-ADに対しても発明協会本部より適宜指導をしてもらえばOJT教育の効果もあがるものと考えられる。特にA-ADが一人配置されている府県の場合には、他府県のA-ADの活動状況情報が得られる方策があれば有用であると考えられる。

(11) 平成19年度以降の人材育成スキーム導入に向けて

チーム編成は、育成者の負荷を考えると育成者一人に育成対象者一人のマンツーマンスタイルが望ましいと考える。

「人材育成スキーム」の活動の効率をあげ、成果を出すためには、現在特許流通アドバイザーに支給されているインフラが全て育成対象者に支給されることが必要である。

5-2 育成対象者による検証・評価・所感(本間A-AD)

(1) プログラム全体を通しての所感

導入した技術をそのまま製品に搭載できるケースは少ないと実感した。導入企業は商品として販売していくためには、開発製品の評価、用途開発、改良技術の構築、市場価格に見合うコストの実現、販路開拓等多くの課題を解決する必要があるが、経営資源の乏しい中小・零細企業では自前で解決することが困難な場合が多い。そのような場合に、事業化ステージに応じた多様な支援の提供をさらに充実していく必要があると感じた。

導入技術に関する事項以外にも、多くの場合様々な知財に関する問題や疑問を有していた。知財への関心・必要性の高まりが背景にあるものと思われる。ただし、大半の中小・零細企業は社長が知財も所管せざるを得ず、十分な時間を割くことができない状況にある。一方、知財に関する公的支援制度は充実しつつあるが、出願や先行技術調査等定型的な事項に関するものが多い。このため知財戦略、社内制度の見直し、他社との契約等個別ケースについては手がつけられていない又は適切な判断ができないことが多い状況にあると思われる。

(2) プログラム実施にあたって問題となったこと

訪問対象者が多忙のためアポイントを取るのに時間を要した。短期完結プログラムのため、同地域の訪問先について同じ日の訪問を試みたが、うまくまとまらないケースが多く、非効率な活動も多かった。訪問目的を説明し、了解してもらうまでに時間を要するケースもあり苦労したが、アポイントそのものを拒否されるケースはなかった。今回の対象先が過去にコンタクトをしていた先であること、NIROの存在が浸透していることによるものと考えられる。初めてコンタクトをする場合には、アポイント取得そのものに困難性が伴う場合も多いと思われる。

(3) サブプログラムの有効性

兵庫県から県の施策、ひょうご活性化センターから同機関の役割について説明頂き、兵庫県における中小企業を中心とした産業・知財政策・制度、様々な機関の機能等が理解できた。又、知財に関する県の積極的な姿勢を確認することができ非常に有意義であった。

(4) 望ましい育成期間

育成対象者の知財知識等の程度によるが、一定の社会経験、技術・マーケティング・法律のバックボーンがある場合で1～2年程度要するよう思う。

(5) 育成者に求めること

成約等現在の状況に至る経緯、訪問先社長の経歴や背景等の知識があると、色々な場面で適切な判断をすることができると思う。今回は様々なケースで説明していただいた。

(6) 情報・研修館、発明協会に望むこと

知的財産が中小企業にも浸透しつつあり、先進の中小企業と立ち遅れている企業の格差が拡大してきていると感じる。先進の中小企業では一般的なセミナーでは不足となっており、個別具体的支援ニーズが高い。一方、立ち遅れている企業では依然として基礎的知識が必要である。このようにニーズが多様化しているため、多様なニーズに対応したきめ細

かいプログラムがますます必要になっていると考える。このようなきめ細かいプログラムを作成・実現することを要望します。

(7) 平成19年度以降の人材構成スキーム導入に向けて

対象先のニーズの多様化に対応するために、或いは大型のプロジェクトに対応するために、必要に応じて技術分野・法律等異なるバックボーンを有する複数の育成対象者によるチームを編成することが望ましいと考える。

PC,インターネット、メール環境は必須と考える。今回は整備されていた。

5 - 3 育成対象者による検証・評価・所感(永井A - AD)

(1) プログラム全体を通しての所感

各企業のニーズ技術、シーズ技術は、弁理士としての通常の個別の特許出願処理などを巡って知見を広めることはできるが、企業同士のライセンス契約や特許流通に立ち会うことはそう頻繁にはなかった。ライセンス契約や特許流通は、企業同士の相対取引で完結してしまい外部には情報が出にくい。このライセンス契約締結や特許流通に深い見識と豊かな経験を持つ人材は日本国内でも少ないのではないだろうか。その意味において、この人材育成試行プログラムのOJTにより短期間に多数の事例を見聞できたことは正に貴重な体験となった。このプログラムは知財取引の人材育成には有効なプログラムであると確信している。NIROという公的機関が培ってきた人脈・つながりをもとに、兵庫県内でも丹念に足で調べると多数の事例の調査ができた。このようなフィールドワークで得られる経験は貴重なものであり、今後の私の知財活動に大いに活かしてゆきたい。

(2) プログラム実施にあたって問題となったこと

訪問先企業として、ライセンス契約や特許流通などの実績を持つ企業を中心に選んだが、ベンチャー・中小企業では、知財部や法務部ではなく、社長自らが関与しているケースがほとんどである。つまり、訪問は直接社長との面談が基本となったために、訪問対象者が多忙のためアポイントの調整に多少苦労した。プログラムの開始前は、近しい場所に立地する会社は同日にまとめて回るつもりでいたが、実際にはうまく日程調整ができず、活動日一日で1社しか回れなかったケースが多くなってしまった。

今回、NIROというしっかりした知財流通を推進する組織があり、NIROが培ってきた人脈・つながりをもとに訪問させて頂いたので、訪問の主旨を説明し納得してもらうまでに時間を要することが多く苦労したが、訪問を拒否されたケースはほとんどなかった。他府県でNIROのような組織がない場合は、訪問先企業の選定、アポイントを取ること自体に苦労することが予想される。

(3) サブプログラムの有効性

兵庫県から県の施策、ひょうご産業活性化センターによる講義により、ひょうご県内のベンチャー・中小企業に対する各支援機関の機能、経営支援、知財支援などが分かった。兵庫県には「中小企業支援ネットひょうご」として26機関の協力体制が敷かれているな

ど行政側の体制としてワンストップサービスを目指す取り組みが緒についていることが分かり、今後の知財活動の中で、中小企業が持つ問題解決に対してこれらリソースを有効に活用して行こうと思う。

(4) 望ましい育成期間

育成対象者の知識経験によりケースバイケースであろうが、一定の経験(開発、営業、法務など)を有する者であれば、概ね、6ヶ月~2年のOJT期間が良いように思う。

(5) 育成者に求めること

訪問先の多くは、育成者が過去の知財活動を通じて培ってきた支援先であった。今回は訪問前に、過去の特許流通・ライセンスの経緯をお伺いすることができ、あらかじめ下知識を得た状態で活動に臨むことができた。今回のように、実際に過去の知財活動の経験が豊かな人物が育成者となればプログラムがスムーズにこなせると思う。

(6) 情報・研修館、発明協会に望むこと

今回のOJTプログラムは、地域における特許流通の促進を図る上で必要となる人材の育成に資するプログラムであると確信している。各都道府県で実施し、さらに、育成対象者間の横断的な人的交流もとても有意義になると思います。

(7) 平成19年度以降の人材育成スキーム導入に向けて

今回の人材育成試行プログラムでは、二名の育成対象者が活動したが、サブプログラム、及び毎週1~2回開催した育成者と三名による定例ミーティングの日程調整には苦労した。この三名のミーティングは二名の育成対象者が互いにどのような活動をしているのか情報が得られ有意義であった。しかし、上述した日程調整や育成者の負荷を配慮すると、平成19年度以降の人材育成スキームでは、育成者と育成対象者が1対1で活動することが適していると思います。

パソコンに加え、携帯電話の支給も必要と考える

5-4 自治体・実施機関担当者による検証

(1) プログラム全体を通しての所感

今回育成対象となったA-A D 2人は、本県が実施する中小企業技術移転事業のスキームにおけるN I R Oの技術移転アドバイザーであり、かつ知財関連有資格者(弁理士)であったため、経験豊富な技術移転アドバイザーの指導の下、双方の利点が生かされ所期の目的を達成できたものと思料する。

ただし、現在の体制で受け入れ可能な育成対象者の人数が限られ、また育成期間も短期間であったため、密度の濃い研修を実施できたものの、中期的に見えてくる成果、課題については評価・検証することはできなかった。

(2) プログラム実施にあたって問題となったこと

A-A Dは両名とも特許事務所を営んでいることから、日程調整等に労を要した。

(3) サブプログラムの有効性(サブプログラムを実施した場合)

本県が推進する科学技術政策や産業育成政策の方向性、及び技術移転等を進める上での公的支援策等を説明することにより、技術移転を行う上での知識を補足することができ効果的な研修を行うことができた。

(4)望ましい育成期間

A - A D自身が有する知識、経験等が各人異なることから、育成期間を一律に設定することは困難であると考えられる。

(5)育成対象者数

特許流通アドバイザーの本来業務を行う時間が育成事業に割かれるために、育成対象者が増加すればするほど、特許流通アドバイザーによる技術移転業務が困難になると思われる。

(6)育成対象者

特許流通アドバイザーによる技術移転業務が育成業務により影響を受けることから、特許流通関係に知見のある人材をA - A Dとして育成対象とすることが望ましいと思われる。

(7)自治体の政策・取組との連携への影響

特になし。

(8)情報・研修館、発明協会に望むこと

各自治体のニーズや体制に応じた技術移転人材育成スキームであることが最も効果的な育成につながるものと思われる。このため、各地域の実情に応じた育成体制が構築できるよう柔軟な対応をお願いしたい。

(9)平成19年度以降の人材育成スキームに向けて、

どのようなチーム編成、構成が良いと思うか。

特許流通アドバイザーの本来業務に与える影響等から考えて、育成者1人に対し育成対象者1人が望ましい。

こういったインフラ(PC、通信回線、DBへのアクセス等)が必要になると考えるか。

マンツーマンの育成体制が前提であれば、インフラも特許流通アドバイザーと同程度を整備する必要がある。

6 . おわりに

平成19年度から実施が計画されている「地域における技術移転人材育成スキーム」の試行を短期間ではあるが、実施した。その結果、育成対象者の経歴が、ある一例の条件下ではあったが、当初活動の目的とした検証はなされたものとする。

すなわち、育成者の作業負荷、育成対象者の育成状況と成果、及びサブプログラムの有効性についてある程度検証できたものと評価する。

最後に、今回二名の A-AD 活動の総括は、下記のとおりである。

- ・ 企業、機関の訪問、応対回数：48回
- ・ ニーズ技術の把握件数：9件
- ・ ニーズに対するシーズ技術の調査紹介件数：4件
(うち3件については、ニーズ、シーズマッチングの可能性のある案件である)
- ・ シーズ技術の把握：11件
(うち1件については、上記ニーズ技術に対応の可能性も考えられる)
- ・ その他今回の育成対象者が弁理士であったこともあり、ライセンス契約の内容、解釈問題、及び履行に伴う相談等がよせられ、これら相談事項の対応を行った。
- ・ 過去に契約された案件について、その後の実施状況について把握することが出来た。