

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 宮崎県産業支援財団

目 次

1	概要	1
2	実施内容	3
3	育成者による検証	6
4	育成対象者（竹下 義隆）による検証	9
5	育成対象者（山崎 有美）による検証	12
6	実施機関担当者による検証	15
<研修日誌>		
	竹下 義隆	19
	山崎 有美	62
<写真>		
	OJT（新技術説明会）の実施状況	104

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報告書

1 概要

(1) 調査目的

特許流通アドバイザー派遣事業において、平成19年度から導入が予定されている「技術移転人材育成スキーム」の効果及び課題を検証するため、財団法人宮崎県産業支援財団の知財活用エージェント2名を特許流通アシスタントアドバイザーとして、特許流通アドバイザーによるOJTを中心としたプログラムを実施した。

(2) 実施期間

平成18年9月26日(火)～12月8日(金)

(3) 実施場所

財団法人宮崎県産業支援財団：OJT、サブプログラム

(宮崎県宮崎市佐土原町東上那珂16500 2)

宮崎県庁：サブプログラム

(宮崎市橘東2丁目10番1号)

訪問企業：OJT(企業訪問)

(宮崎県内)

東京都内：OJT(新技術説明会) 他

(4) 育成者

特許流通アドバイザー 片岡 博信(社団法人発明協会宮崎県支部)

(5) 育成対象者

竹下 義隆

(現職) 財団法人宮崎県産業支援財団 知財活用エージェント(技術移転担当)

(経歴) 平成12年 国立筑波大学バイオシステム研究科バイオシステム専攻(修士課程)卒業

同 年 タカノフーズ株式会社入社

平成13年 独立行政法人食品総合研究所出向

平成16年 筑波大学出向

平成18年 財団法人宮崎県産業支援財団 知財活用エージェント

山崎 有美

(現職) 財団法人宮崎県産業支援財団 知財活用エージェント(知財担当)

(経歴) 平成18年 九州大学大学院生物資源環境科学府生物機能科学専攻(修士課程)卒業

同 年 国立大学法人宮崎大学フロンティア科学実験総合センター勤務

同 年 財団法人宮崎県産業支援財団 知財活用エージェント

(6) 育成サポーター

財団法人宮崎県産業支援財団 新技術エージェント 今井 常世

財団法人宮崎県産業支援財団 新技術エージェント 三重野 文明

(7) 実施機関管理・監督者

財団法人宮崎県産業支援財団 結集型研究推進室長 富山 幸子

2 実施内容

(1) 実施実績一覧

詳細は研修日誌のとおり。

(= 1日 = 半日)

月	日	曜日	実施項目	場所	対象		担当
					竹下	山崎	
9月	26日	火	宮崎県の産業施策	県庁			後藤・富山
	27日	水	産業財産権に関する基礎知識	財団			三重野
	28日	木	OJT(企業訪問・契約条件支援)	鹿屋			片岡
	29日	金	知財連続セミナー AM 宮崎県における産学公連携 PM	財団			
10月	3日	火	産業財産権に関する基礎知識	財団			片岡
	4日	水	産業財産権に関する基礎知識 " (まとめ等自習)	財団 財団			片岡
	5日	木	OJT(企業訪問先先行調査) 産業財産権に関する基礎知識	財団 財団			片岡 片岡
	6日	金	宮崎県における産学公プロジェクト	財団			富山
	10日	火	OJT(企業訪問:A社、B社)	都城			片岡
	11日	水	ジーサーチ検索研修(基礎・入門) OJT(特許権に関する基礎知識)	東京 財団			三重野
	12日	木	ジーサーチ検索研修(応用)	東京			(株)ジー・サーチ
	13日	金	ジーサーチ検索研修(応用)	東京			(株)ジー・サーチ
	16日	月	先行技術調査に関する基礎知識	財団			三重野
	17日	火	契約に関する基礎知識	財団			今井
	20日	金	OJT(訪問アポイントメント実習) " (まとめ等自習)	財団 財団			片岡
	24日	火	OJT(企業訪問:C社)	国富			片岡
	25日	水	OJT(企業訪問:D社)	都城			片岡
	26日	木	OJT(シーズ検索研修)	財団			片岡
27日	金	OJT(特許出願事例検討)AM 知財連続セミナー PM	財団			三重野・今井 三重野	
30日	月	OJT(企業シーズ検討、調査事業中間報告・検討会)	財団			今井・三重野・片岡・富山ほか	
11月	2日	木	産業財産権に関する基礎知識	財団			三重野
	6日	月	OJT(技術移転を視野においた特許戦略)	財団			三重野

	7日	火	0JT(企業訪問準備)	財団		片岡
	8日	水	プレゼンテーションに関する基礎知識	財団		今井・三重野
	9日	木	0JT(E社)	都城		片岡
	13日	月	0JT(特許出願事例検討)	財団		三重野
	14日	火	0JT(D社・C社)	都城 他		片岡
	15日	水	0JT(訪問企業検討)	財団		片岡、小玉
	16日	木	0JT(契約書作成事例検討) 〃(契約書案作成 自習) 0JT(技術移転を視野に置いた特許 戦略・明細書作成検討)	財団 財団 財団		片岡 三重野
	17日	金	0JT(技術移転を視野に置いた特許 戦略・明細書作成検討)	財団		三重野・今井
	21日	火	0JT(企業訪問:F社)	野尻		片岡・小玉
	22日	水	0JT(特許出願事例検討、新技術説 明会打合せ)	財団		三重野・今井
	24日	金	0JT(企業訪問:G社)AM 0JT(技術移転を視野に置いた特許戦略) 知財連続セミナー PM	都城 財団 財団		片岡・小玉 三重野 三重野
	27日	月	0JT(新技術説明会)プレゼン検討 ・準備	財団		片岡・今井・三重野
	28日	火	0JT(新技術説明会)準備・移動	東京		片岡・今井・三重野
	29日	水	0JT(新技術説明会)	東京		片岡・今井・三重野
	30日	木	0JT(新技術説明会)	東京		片岡・今井・三重野
12月	4日	月	0JT(技術移転を視野に入れた特許 戦略等)	財団		三重野
	6日	水	0JT(実績まとめ及び課題抽出等)	財団		富山
	7日	木	0JT(実績まとめ及び課題抽出等)	財団		富山
	8日	金	0JT(実績報告まとめ)	財団		片岡・三重野・今井

(2) サブプログラムの内容

実施項目	概要	所要時間	指導者名	実施日
産業財産権に関する基礎知識	特許概要について（講義）	竹下 4日 山崎 2日	片岡 博信 三重野文明 今井 常世	9/27 10/3 10/4 11/2
先行技術調査に関する基礎知識	J-Dream や Patris 等を用いた検索の方法を修得、検索結果報告書作成（実習）	1日	三重野文明	10/16
プレゼンテーションに関する基礎知識	企業に対して移転したい技術をわかりやすく説明するための資料作成（実習）	1日	今井 常世 三重野文明	11/8
契約に関する基礎知識	特許流通に関して必要な契約一般について（講義）	1日	今井 常世	10/17
宮崎県の産業施策・産学公プロジェクト・産学公連携	県の政策、現在進めているプロジェクト及び産学公連携の概要について（講義）	竹下 2.5日 山崎 1.5日	後藤 佳久 富山 幸子	9/26 9/29 10/6
新技術説明会（OJT も兼ねる）	関東圏の企業に対する技術説明会（実践）	3日	片岡 博信 今井 常世 三重野文明	11/28 11/29 11/30
ジーサーチ検索研修	Dialog 検索に関し、特許検索入門を主とする検索研修	3日	(株)ジー・サーチ	10/11 10/12 10/13
知的財産連続セミナー	バイオメディカル分野に特化した知的財産権利化に関するセミナー	1.5日	九州経済産業局・特許庁	9/29 10/27 11/24

3 育成者による検証

(1) プログラム全体を通しての所感

育成対象者は、実施機関による「宮崎県地域結集型共同研究事業」の成果の知財化、その移転を含む管理活用を担うために、それぞれに適した人材として配置された。育成対象者は2名であり、その経歴は、2名(竹下)は企業での研究・開発経験6年、1名(山崎)は、今年卒業し業務経験半年であり、特許や技術移転に関する基礎知識は少ない。将来、宮崎県の知財及び技術移転を担う「スペシャリスト」となることを期待されている。(現在、両名とも宮崎県産業支援財団の知財活用エージェントとして発令されている)

両名とも、若手人材であり、学習能力に優れているのはもちろん、課せられた業務内容、各人の役割をよく理解しており、真面目に且つ積極的に前向きに取り組む姿勢が随所に見られ、育成者としても育成し甲斐のある非常に有意義な人材育成調査研究であった。

又、育成対象者が、特許、技術移転に関して未経験者なので、基礎知識の学習においては、サブプログラムを組み、外部講習も積極的に受講させた。特に、基礎知識の学習には、宮崎在住のベテラン専門家による育成プログラムを取り入れたが、育成対象者の熱意もあり、スムーズに育成が行なわれたと思う。

育成対象者にとっても、特許流通アドバイザー1人の考えでなく、数多くの考え方を知りえたことは今後の日常業務の中で役立つものとする。

約2ヶ月と短期間であった為、企業訪問等を含めて、広く浅く「特許流通促進事業」を知って貰うことを重点においたため、育成対象者には、不安を残す結果となった感がある。基礎知識については、継続的に学習してゆく動機付けになったと思われるが、ある程度経験及び事例が必要であり、シーズの技術評価(紹介先の事業化可能性を含めて)、契約の支援等は、これからの感が強い。

一方、育成者として、参画した当事者として、人材育成調査研究事業を実施している時間(準備時間も含めて)は、自分の事業活動を見つめ直す時間を持つことができ、今後新たな気持ちで取り組む良い機会となった。

(2) プログラム実施にあたって問題となったこと

育成対象者2名は、実施機関の業務に就いており、業務が忙しくなる期間は業務を優先せざるを得ず、育成プログラムの消化の必要性から、育成対象者には残業等無理を強いた点を反省している。この点については、来年度の本制度実施の際は、業務との時間配分が明確になるので問題ない。

短期間にてのプログラム実行だったゆえ、実施機関との日程調整には苦慮し、育成者としてのフォローが不足したと反省している。

特に、企業アポについては「日程ありき」で、企業社長との調整を行なってもらった点等大変であったと思う。

(3) サブプログラムの有効性

特許流通アドバイザーによるOJTをスムーズに実行するために実施したサブプログ

ラムによる育成は、非常に有効であった。育成対象者にとっても、育成サポーターの色々な考え方の中で進めることができ有効であったと思われる。

又、特に今回は、短期間での育成であり、特許調査関連については外部研修（Gサーチ研修等）も含めて有効であった。

次年度の中で、特許流通アドバイザーの新人研修への参加など、機会が与えられるべきである。サブプログラムの位置づけは、むしろ、それぞれ育成対象者の経歴、専門性等以外の部分を補うものと考えられ、その点を評価して組むべきもの及び育成者と違う観点からを考慮し、他の交流を取り入れるべきと思われる。

（例えば、他A - A D及び他県A Dとの交流等も含めて）

(4) 望ましい育成期間

技術移転でのサイクルを、

基礎知識研修

訪問活動（1）

特許調査・・・シーズ紹介特許のアドバイス

訪問活動（2）・・・技術の目利きをしながらの提案

マッチング～成約へ（機会に左右される場合多し）

と考えた場合、一つの目安として

（ ） ～ までは、ある程度の学習をつめば実行可能であると考えられ、OJT研修3ヶ月その後のフォロー3ヶ月程度と考える。

（ ） ～ を課題とした研修期間・・・6ヶ月目安（ のフォローは育成者と）

（ ） ～ （特に 課題を中心）・・・として約1年間（但し、成約の機会は、その事例数が不明確であるが）

年間100日（月8～9日稼働として、但し自己学習等は外数として）

(5) 育成対象者数

今回2名を対象として行なったが、

2名を同時に育成するのが有効である期間が存在し、（例えば、座学等含めて基礎研修及び見習い実習の項目）その期間は、一緒に受講しないと効率が悪い。

（今回は短期間ゆえ、企業訪問は1名主体でも他者を同行し、対象者は、お互いに学習しあう効果があったと思われる。しかし、長期になると日程調整等あり、困難と思われる。）

育成対象者の有する経歴、専門性などに応じた育成を行うことが望ましいこと、また、複数の対象者を育成する場合、それぞれの業務の日程調整が必要となることを考えれば、2名を別々に育成するのが妥当と考える。しかしその場合は、育成者の労力は、2名を一緒に育成する場合の2倍とまでは言わないが、かなりの労力を強いられると考える。

(6) 育成対象者に求められるもの

今回は、前述のように若き人材であり、それを前提に記載するならば、

ヒューマンスキル：責任感をもち、積極的に、前向きに課題に取り組む。苦勞をいとわない。相手の立場で考えることができる。等

基礎知識研修等は、サブプログラムでの研修可能と考える。但し、技術の評価等～契約等ある程度、経験年数を必要とする素養の伝達の工夫が必要であるし、少し長期での考え方も必要と思われる。

環境について：当然、現業務にて必要な人材であり、その業務との調和を見出す工夫が必要と思われる。（特にスタート時から1人で行動できるまでは）

(7) 人材育成業務が加わった際のAD活動（従来）への影響

従来から実施のAD活動への影響は、当然このプログラムを準備、実行する期間は、従来のAD活動はできないことになる。人材育成プログラムを実行する場合、そのステップの節目節目で、ある程度集中する必要があると考えられる。その時、従来のAD活動に対しての時間的な制約を最小限にする工夫が必要と考える。

具体的には、集中が予想される期間に限定して

現在のチームの一員であるアシスタントの集中的な活用によって、（例：現1回/週を2～3回/週等に）企業調査等の対応をカバーする。

その期間は本来業務を絞り、進捗中案件、相談企業のみに対応とする。等が考えられる。

(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

今回、実施機関と連携し、「地域結集型共同研究事業」に関連した企業を、その共同研究契約の成約を目指し、育成対象者とともに訪問した。

(9) 指導にあたり苦勞したこと

今回、「OJT調査プログラムマニュアル」を教材として使用した。

その内容において、資料参考事項が結構多く全て準備できずに実施した事項もあった。色々な準備資料も（引用例等）事前に提供いただきたかった。（蛇足ですが、文字はもう少し大きめに御願います。）

(10) 情報・研修館、発明協会に望むこと

人材育成スキーム事業においても、A-AD育成者同士の及び育成者との交流の場を節目等で設けていただきたい。（同じ悩みを持つ者、持ってきた者との交流は、非常に参考になるし、自分の活動を振り返るうえで重要な場となる。）

訪問活動を根底において活動であり、地方においては車での移動が中心となる。育成対象者に対しては、その安全に対しての工夫、配慮を御願いたい。

(11) 平成19年度以降の人材育成スキーム導入に向けて

望ましいチーム編成、構成

発明協会本部：統括ADが、A-ADも含めて、地域ADの指導をしていただき、特許流通AD1名にA-AD1名の編成が望ましいと考える。

2名の場合には、スタート時期は同時育成が可能であるが、それも日程が調整できることが前提であり、その調整が煩雑になると考えられる。

必要なインフラ（PC、通信回線、DBへのアクセス等）

PC、PADIICイントラへのアクセス（シーズ検索、ニーズ検索等）

特許・情報検索等のNRI、Gサーチ企業情報等のDBへのアクセス

携帯電話、ネットワーク等、特許流通ADのインフラと共通にしてほしい。

(12) その他（理想的な「技術移転人材育成スキーム事業」のあり方についての意見等）

次年度からの本事業は、育成対象者に対して2年間実施されると聞いており、育成対象者当人にとっては、育成後、育成経験が生かせるか否か不安が残る可能性がある。その意味で、宮崎県における例は、実施機関の技術移転人材の育成を兼ねるという明確な目的があるので、そのような不安がない理想的な例として考えられる。

4 育成対象者（竹下 義隆）による検証

(1) プログラム全体を通しての所感

このプログラムを通して、『技術移転』及び『特許流通アドバイザー』の仕事内容がどんなものであるか経験する事ができた。表面的かもしれないが、技術移転の面白さと難しさを体感した。このことが、現在従事している知財活用エージェントとしての技術移転業務にも大きく役立つと思う。また、来年から実施される予定の特許流通アシスタントアドバイザー人材育成スキームにおいても、基礎的な知識や経験が土台になり、育成対象者の資質の向上になったと思う。

約2ヶ月という短期間であったが、これまでに経験した事のないOJT及びサブプログラムが実施されており、充実した人材育成スキームだった。特に良かった点は『実際に企業を訪問するという実践的なプログラム』、『技術移転を目的としたプレゼンテーション』、『食品やバイオ分野を対象にしたプログラム』など発明協会及び宮崎県産業支援財団の特色ある育成サポートが実行されたからである。

今回、主な育成者として片岡アドバイザー、育成対象者として山崎アシスタントと私の3人で実施したが、1つのチームのような感覚で学習できた。知財活用エージェントとしての日常業務と技術移転スキームを両立する事は負担であったが、それ以上に得るものが大きかった。

(2) プログラム実施にあたって問題となったこと

宮崎県地域結集型共同研究事業の知財活用エージェントとしての日常業務と技術移転人材育成スキームのプログラムを両立することが難しかった。特にOJTの場合、訪問先企業の都合も考慮するため、日程調整が困難であった。

(3) サブプログラムの有効性

すべてのサブプログラムが、OJTを支援するような形に組み立てられていた。実施される時期も比較的前半に多く、基礎的な知識を習得してからOJTに取り組む事ができ

た。講師の先生方も、その分野の専門家で構成されており、事例をもとに分かりやすい説明を頂いた。主なサブプログラムの有効性を下記した。

< 産業財産権に関する基礎知識 > の有効性

- ・ 特許流通に関する基礎知識に関するプログラムでは、訪問アポイント、ニーズ・シーズの聞き出す方法、シーズの評価、マッチングに関する説明があり、特許流通アドバイザーの仕事内容を広く浅くではあるが、簡潔に把握する事ができた。この技術移転人材育成スキームのプログラムの中で、早い時期に実施すべきである。今回の人材育成スキームでは、初期に実施されていたので、メインプログラム（OJT）へスムーズに移行できた。
- ・ 特許に関する基礎知識に関するプログラムでは、特許の目的や「特許権」「実用新案権」「商標権」「意匠権」の相違点、特許の経過情報調査に関する基礎的な知識が得られた。特許について体系的に学ぶことができ、特許に関する理解を深める上で役に立った。

< 先行技術調査に関する基礎知識 > の有効性

- ・ 日本及び海外の特許の検索を行うためのデータベースの紹介とコマンドを用いた検索方法を学習した。コマンド検索は、日々の業務や人材育成プログラムの中で使いながら慣れる必要がある。今回の人材育成プログラムでは、特許検索の実習が少なかったため、特許検索の時間を多く盛り込むことが望まれる。

< プレゼンテーションに関する基礎知識 > の有効性

- ・ プレゼンテーションのやり方に関する指導は、これまで大学や会社で経験した事がなかったので、非常に勉強になった。早速、OJT（新技術説明会）で学んだ事を意識しながら行った。技術移転には必要なプログラムである。

< 契約に関する基礎知識 > の有効性

- ・ 契約書に盛り込む重要なポイントについて事例をもとに説明を受けた。また、実際に契約書の作成を行った。非常に勉強になり、契約書作成の難しさを実感した。今回の講義だけで、契約に関する知識を習得した事にはならないが、技術移転業務には必要不可欠なプログラムである。契約に関するプログラムを重点的に増やして欲しい。

< 知的財産連続セミナー > の有効性

- ・ 宮崎県では、焼酎などの食品企業が多い事や多様な農作物を収穫可能、県内でバイオ関係の大規模研究事業が進行中という背景があり、バイオメディカル分野の産業化、事業化に力を注いでいる。知財連続セミナーでは、バイオや機能性食品、医薬品関連の特許の事例を引用したセミナーの構成になっており、実践で役立つ内容構成になっていた事が素晴らしかった。

有効なプログラムの提案

- ・各種展示会等へ技術を出展し、技術移転を経験するプログラム
- ・他県の特許流通アドバイザーとの交流を目的としたプログラム
- ・中小企業の成功事例、失敗事例を紹介するプログラム
- ・宮崎県であれば、バイオや食品分野のセミナーへの参加

(4) 望ましい育成期間

訪問からシーズ/ニーズ探し、シーズ案件紹介までの前半部分は、比較的短期間に1人で技術移転業務を担えるレベルまで育成できると思う。私の感覚では3ヶ月ぐらいで可能ではないか。

マッチングから契約にかけての後半部分は、経験が必要である。経験の数が豊富であれば期間は短くできると思われるが、期間を予測する事は難しい。1年は必要と思われる。

(5) 育成対象者数

今回は2人で行った。2ヶ月という短期間に凝縮された、パイロット的な育成スキームであったため、育成対象者側も充実した内容であった。このような場合は2人でも上手く育成できると思われる。しかし、本格的に詳細な育成スキーム(長期間)では以下の問題が生じる事が予測される。

- ・育成対象者が複数の場合、これまでの育成対象者の経験によって技術移転業務の理解度に差が出る事が予測される。また得意不得意の部分が異なる育成対象者を同時に育成する問題に直面する事が予測される。
- ・育成対象者に別件の業務がある場合、育成対象者間の日程調整が必要になる。OJTでは、訪問先企業の日程調整も加わるため、複数の育成対象者を同時に育成する事は効率が悪い。
- ・企業を訪問した際、育成対象者が複数である事は、訪問先社長と話をする環境として適切でない。

(6) 育成者に求めること

片岡アドバイザーをはじめ、育成者の方々は、皆さん経験が豊富で吸収すべきところが多く、プログラムの内容に関して問題はない。2ヶ月間の育成スキームで私自身の理解不足のため、補習をお願いしたい部分を下記した。

- ・技術に対する評価や考え方
- ・マッチングの際、両者がWINWINになるような契約の勧め方
- ・契約書の書き方

(7) 情報・研修館、発明協会に望むこと

私は、3ヶ月前まで会社勤めをしていたが特許流通アドバイザーという存在を知らなかった。少なくとも企業の経営者及び技術者には認知されるように広報活動を促進頂き

たい。その結果、技術移転の実績にも反映される事が期待される。

(8) 平成19年度以降の人材育成スキーム導入に向けて

望ましいチーム編成、構成

チーム編成としては、育成者1人対し、育成対象者1人が望ましいが、2人の場合は以下の構成にする事が望まれる。

- ・ 育成者2人の場合は、最初の基礎的な部分（講義やサブプログラムなど）は同時に育成し、OJTは個別で実施する方が効率の良い育成が可能になる。
- ・ 育成者の負担を減らすためにも、育成開始時期を半年または1年遅らせる方法も良いと思う。

必要なインフラ（PC、通信回線、DBへのアクセス等）

訪問先企業との連絡が多くなるため、専用の携帯電話を支給する。

- ・ 特許流通アドバイザー専用のデータベースにアクセスできるようにする。
- ・ 出張先でのメール確認、仕事の効率化のためにモバイルPCの支給。
- ・ 県内企業を訪問する際に生じる時間的制約や交通安全の観点から、カーナビゲーションが必要。
- ・ 検索や議論、作業ができるスペースの確保

(9) その他（理想的な「技術移転人材育成スキーム事業」のあり方についての意見等）

「技術移転人材育成スキーム事業」の終了後、育成対象者に期待する事を明白にする必要がある。最終的なゴール（目的）を具体的に示す事ができれば、自ずと理想的なスキーム事業のあり方も見えてくるのではないのでしょうか。

5 育成対象者（山崎 有美）による検証

(1) プログラム全体を通しての所感

現在私は、通常業務において知財、主に特許出願関連事項を担当している。その通常の業務を通して、特許は産業を保護するためのものなので、ただ作文のように特許文書を作成し、出願するのではなく、実際に技術移転のことを念頭におき、実施する者が最も適切と思える形で出願するべきであると思い、技術移転についても知る必要があると考えていた。そのような中、本プログラムでは、実際に企業、特に中小企業を訪問することで、企業の方々の考え方を知ることができ、本事業へ参加することができて本当に良かったと思う。

実際に本プログラムを受け、特に良いと感じた点は、「技術移転関連業務を知り、実践してみることができた」、「一般論ではなく実際に企業の社長の声を聞くことができた」、「チームを編成し育成するというスタイルが良かった」、「授業形式だけではなく、授業後は実践してみるという、参加型の育成プログラムが良かった」という点である。講習会等で話を聞くというのではなく、実際に自分で技術移転業務に携わるということは、講習会を何度も受講するよりも意味のあるものであったと思う。

また、プログラムを通して、契約等、全くこれまでに経験したことのない業務があることも浮き彫りとなり、さらに、特許流通アドバイザーとなるには種々の経験をつむことが必要であると思った。技術移転を知ることで、産業を保護する明細書を書くことができると思うので、今後は、自分たちが持っている技術を移転するだけでなく、訪問の際に保護すべき発明を発見した時には、適切なアドバイスをすることができるようにもするとよいと思う。

(2) プログラム実施にあたって問題となったこと

プログラム実施にあたって最も問題となったことは日程調整である。人材育成スキームの実施と平行して通常の業務も行う必要があり、それぞれ以下に示す業務内容であることから日程調整が非常に困難であった。

- ・ 人材育成スキーム : 企業訪問中心なので自分の希望の日程通り進まない
(基本的に訪問先の要望に合わせる必要がある)
: 訪問前の準備に多くの時間を要するため、プログラムに組み込まれている、実際の企業訪問予定日以外にも、プログラム実施用に期日を確保する必要がある
- ・ 通常業務 : 特許関連の業務で期日厳守であるため時間的余裕がない

上記のように、日程調整が困難であったため、時間のやりくりが非常に難しかったように思う。そのため、人材育成スキームと通常業務の比重決定をする必要があったが、私個人で決定することはできないので困窮した。

また、スケジュールを立てのプログラムであったため、プログラム実施中に必要と思う事項が浮上した際、プログラムの変更をすることが難しかったように思う。

(3) サブプログラムの有効性

とても役に立ったと思う。特に技術マッチング説明会は、メインプログラムと異なり1社ごとの企業訪問ではなく、複数の企業への技術移転を目的として行ったプログラムだったので、メインプログラムでは学ぶことのできない技術移転の方法を教わることができた。

また、個人的には全く知識を持たなかった「産業財産権に関する基礎知識」及び「ジーサーチ検索研修」は、メインプログラムを遂行する上で非常に役に立ったと思う。

(4) 望ましい育成期間

例えば「アポとり、訪問、事業の説明、特許をはじめとした技術の紹介(シーズ紹介)、ニーズの引き出し等のやり取りを行っていく」という範囲での業務ならば、1ヶ月ほどである程度1人で担えるレベルまでには育成可能であると思う。しかし、「実際に技術移転することが決定した後のやり取り(交渉の進め方や契約内容の検討等)」といったあたりまで1人でできるようになるようには、かなりの期間を要すると思う。実際に短期間内に、実際に技術移転することが決定した後、やり取りのあたりまで話が進む可能

性は低いという現実がある。

上述の様に、育成方法、どのレベルまでの育成を目標とするか、また個人差等様々なファクターがあるため明確な期間を述べることはできないが、人材育成のみを目的として集中して作業に当たるのであれば、3ヶ月くらいである程度1人で技術移転業務を担えるレベルになるのではないだろうか（仮に話がトントン拍子で進んだ場合）。ただ、今回のように日常業務と平行して行うのであれば、もう少し長い期間をとらないと難しいと思う。

いずれにしろ個性にもよるところも大きいこと、さらに相手あってのことなので、どのくらいの期間と明確に数字に表すのは難しい。

(5) 育成対象者数

同時に多数の育成対象者を育成する場合、育成プログラムの実施日程の調整が難しくなること、OJTにおける1人1人への指導時間が限られてくること、また、育成チームとしての結束力が希薄になりやすい等の問題が浮上するのではないかと思う。

その点、今回は2人という人数であったことから、これらの問題点はさほど大きな支障とはならず、また、互いが協力して育成プログラムを受けることにより、互いの良い点、改善した方が良い点を見ながら、様々な角度から技術移転業務を考えることができるという良い面があったように思う。1人で育成プログラムを受けた場合、自分の担当する案件しかないため、このようなメリットは得られないと思った。

以上のことから、2人という対象者数は非常に良かったと思う。

(6) 育成者に求めること

様々なことを教えていただき非常に良いプログラムであったので、内容に関して育成者の方々に求めることは特にないが、あえて言うならば、複数の育成者の方々が監督している場合、スケジュール調整が必須となる。その際、育成者の方々の間でどの業務を優先すべきなのか、優先順位を決めていただけると、個々の業務を集中してこなすことができるのではないかと思った。

(7) 情報・研修館、発明協会に望むこと

今回は「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」ということで、特許流通アドバイザー育成を目的とした事業であったため、主にならすでにある既存の特許を技術移転していく業務を中心に行ったが、是非今後は、技術移転だけではなく、技術移転も含めた知財保護戦略（訪問先から見出した発明の特許等で保護し、技術移転につなげていく部分の業務）を学ぶ機会も作って欲しいと思った。

良い特許を持つためには技術移転を知る必要があり、逆に良い技術移転を行うには、特許を知る必要があると思うからである。以上の理由により、是非技術移転を行う人材育成プログラムだけではなく、技術移転を視野に入れた、知財保護戦略を学ぶプログラムも同時に実施して欲しいと思う。

(8) 平成19年度以降の人材育成スキーム導入に向けて

望ましいチーム編成、構成

人材育成スキーム導入では「知財担当」、「技術移転担当」それぞれの担当に分け、お互い両方の業務を協力して遂行し、理解しつつも、担当を決めることで、それぞれのスペシャリストを育成する形態が望ましいと思う。そのため、「知財担当」、「技術移転担当」の人材育成者及び人材育成対象者の4名編成が良いと考える。

必要なインフラ（PC、通信回線、DBへのアクセス等）

- ・PC
- ・通信回線
- ・DBへのアクセス（アドバイザー専用のDBはもとより、無料及び有料の検索用DBの利用も不可欠である）
- ・作業スペース（取り扱う案件が知的財産であるため、他に話が漏洩しないよう気を配る必要があると思う。また、議論することも多くあるので、他の人に迷惑をかけることなく議論できる部屋があったほうがよいと思う。）

(9) その他（理想的な「技術移転人材育成スキーム事業」のあり方についての意見等）

項目(8)のと同様の内容にはなるが、人材育成スキーム導入では「知財担当」、「技術移転担当」それぞれの担当に分け、お互い両方の業務をやりつつも、担当を決めることで、それぞれのスペシャリストを育成する形態が望ましいと考える。また、どの事業でも必要不可欠なことと思うが、やはりチームの信頼関係があってこそ、良い人材育成スキームとなることと思う。今回はとても良いチーム編成であり、非常に有用なプログラムであった。

6 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

本プログラムは、極めて密度が濃く、実践的な内容であった。約2ヶ月という短期間であったにもかかわらず、育成対象者は、それぞれに必要なスキルを加速的にアップすることができ、プログラム実施の効果は高く評価できる。

育成対象者の立場からすると、若干オーバーワークぎみであったかもしれないが、片岡アドバイザーの熱心な指導を中心に、今井、三重野両エージェントによる適切なサポート、専門家による外部研修の活用など、プログラム実施体制やメニューが充実していた。

中でも、企業訪問における中小企業とのやりとりや、新技術説明会でのプレゼンテーションなど、シーズ・ニーズマッチングの実践を経験できたことは、育成対象者が若く経験が少ないだけに、収穫も大きかったのではないかと推察される。

育成対象者は、2名ともに、実践的经验は必ずしも豊富ではないが、本業務の推進に関して基本的な能力が高く、誠実かつ熱意を持って取り組んだ結果、短期間で大きく成長した。

(2) プログラム実施にあたって問題となったこと

プログラムの密度が濃かっただけに、スケジュールも立て込んでおり、本来の業務（宮崎県地域結集型共同研究事業の知財活用エージェントとしての業務）との両立に困難を来す場面も見受けられた。スケジュール調整や、本来業務に費やすべき時間の確保にかなり苦慮していたようである。

したがって、継続的にプログラムを実施する場合は、時間的な制約について熟慮するとともに、プログラムの内容については、育成対象者が有する能力への配慮や担当する本来業務と関連させるなど種々の工夫が必要であろう。

なお、企業訪問の演習においては、相手先に事前に本調査事業の趣旨説明は行ったものの、機密保持の観点から多少の戸惑いがあったようである。

(3) サブプログラムの有効性

サブプログラムとしては、外部専門家による検索研修や知財連続セミナーの活用と、主として今井・三重野両エージェントによる知財、契約関連の基礎知識やプレゼンテーション研修などを盛り込んでおり、いずれも、メインプログラムの遂行に極めて有効であったと考える。

外部研修は、専門家により集中的かつ系統的に技術指導が行われるため、補足的に活用することで極めて効果的であると考えられる。中でも、今回導入した「ジーサーチ研修」は、種々の先行技術調査、特許調査、企業調査に必要な検索スキル向上に極めて有用であった。

一方、知財戦略の専門家である三重野エージェントと、技術移転の専門家である今井エージェントにより、それぞれの得意分野を中心に、豊富な経験を踏まえた生きた研修が実現できたことも、効果的であった。特に、三重野エージェントによる「技術移転を視野に置いた知財戦略」、今井エージェントによる「効果的なプレゼンテーション方法」に関するプログラムは、特筆すべき内容であったと考える。

これらのサブプログラムと、メインプログラムとの組合せは、本プログラム全体に、一層の相乗効果をもたらしたものと考えられる。すなわち、育成対象者は、サブプログラムで修得した技術・知識を、メインプログラムであるシーズ・ニーズマッチング等の実践活動を通して効果的・有機的に活用することを体験することで、個々の技術・知識を咀嚼し、スキルアップを加速させた。

(4) 望ましい育成期間

育成に必要な期間は育成対象者の経験や資質に左右されることがあるが、ある程度の経験があれば半年から1年、経験の少ない者については少なくとも1年～2年の期間が必要であると考えられる。

(5) 育成対象者数

育成者は、育成対象者の能力や性格等、個々の資質に応じて指導する必要があるため、複数を相手に一度に指導する場合、育成者の負担も相応に大きくなるものと推察される。現実的には、1名の育成者には1名の育成対象者が理想であると思われる。

しかしながら、今回、2名の育成対象者について実施したところ、育成対象者同士の協力により、より優れたアイデアを創出したり、役割分担によって大きな効果を上げたりするなど、メリットも見受けられた。

したがって、育成者のサポート体制が整っていれば、育成者の立場からは、2名程度でも不可能ではないと考える。

(本プログラムでは、2名の新技術エージェントが育成者(特許流通アドバイザー)をサポートした。)

(6) 育成対象者

長期間にわたる人材育成を行う場合は、定期的な異動が避けられない自治体職員よりも外部人材の方が好ましいと考える。ただし、自治体職員であっても異動のスペンが5年以上と長いようであれば、2年養成して3年実績を積むというサイクルで次々に育成し、結果的に多くの技術移転人材を育てるといった戦略も有効であろう。

また、どちらかといえば常勤職員が望ましいと思うが、非常勤であっても特段の問題はないと考える。

最近、財団や独立行政法人等において科学技術コーディネータなどの産学官連携に携わる目利き的人材が増えてきたので、これらの人材を活用するのの一考であろう。

育成対象者に求められる要件としては、他人との信頼関係を築くためのコミュニケーション能力を有し、誠実かつ意欲的であることがあげられると考える。

(7) 自治体の政策・取組との連携への影響

宮城県では、バイオメディカル分野の産業クラスター形成をめざして、「食の機能を中心としたがん予防基盤技術創出」をテーマに宮城県地域結集型共同研究事業を推進している。

今回育成対象者となった2名は、この共同研究事業の技術移転を推進するため県単独予算で配置した「知財活用エージェント」であり、メインプログラムの一環として、本共同研究事業で創出した技術シーズ(特許出願済み)の技術移転活動を盛り込み、一定の効果をあげることができた。

また、本プログラムにおいて特許流通アドバイザーをサポートした今井新技術エージェント及び三重野新技術エージェントは、上記共同研究事業の技術移転担当であると同時に、宮城県産業支援財団において中小企業からの相談に応じるコーディネータでもある。本プログラムの実施により、特許流通アドバイザーとコーディネータ、エージェント間の連携が強化されたことから、特許流通事業の体制のみならず、中小企業振興のための基盤体制強化に貢献できたと考える。

(8) 情報・研修館、発明協会に望むこと

本プログラムを通じて、あらためて特許流通アドバイザー活動の重要性を認識すると同時に、業務に高い専門性が求められることを実感した。

したがって、引き続き、特許流通アドバイザー活動を継続させていくため、必要な支援をお願いしたい。また、人材の育成も極めて重要であるので、本県においても積極的

に人材育成スキームに取り組んでいきたいと考えている。

人材育成スキーム導入に当たっては、その本質的な目的が達成されるよう、柔軟かつ的確なしくみとなるようお願いしたい。特に、育成対象者は、本来の業務を遂行しながらOJT研修を受けることとなるため、例えば本来業務に関連したOJTを実施するなど、両者を両立しながら無理なく取り組めるプログラムを希望したい。

一方、特に中小企業経営者には、特許技術活用のメリットを理解してもらうことが必要であると感じている。そのための各種PR紙の作成や講演会開催など、一層精力的に取り組んで頂ければ幸いである。

(9) 平成19年度以降の人材育成スキーム導入に向けて

望ましいチーム編成、構成

特許流通アドバイザー1名に対し、1名の育成対象者が理想的であるとする。また、産業支援財団コーディネータや新技術エージェントなどによるサブプログラムの実施などのサポートも効果的である。

例	特許アドバイザー	1名
	育成対象者	1～2名
	育成サポーター	1～2名（産業支援財団コーディネータ等）
	事務局	2名（担当課長、担当者）

必要なインフラ（PC、通信回線、DBへのアクセス等）

モバイルPC（外出時においても、インターネット使用が可能であること）

携帯電話

DBへのアクセス（ジーサーチ、PATRIS、STN、J-DREAMなど）

デジカメ、デジタルレコーダーなど

公用車（カーナビゲーション付き）

持ち運び用プロジェクター、持ち運び用プリンター（訪問先での使用）

電子ホワイトボード（コピーボード）

シュレッダー

(10) その他（理想的な「技術移転人材育成スキーム事業」のあり方についての意見等）

基礎講座（座学）は、各地域間、育成対象者所属機関のバラツキをなくすため、（社）発明協会本部で短期間（2週間程度）実施するのが望ましい。

各地域、育成対象者所属機関固有の問題は、サブプログラムに自由度を待たせ、座学、OJTの組み合わせで実施するのが望ましい。その際、長期間（1～2年程度）にわたり、育成者と育成対象者がペアを組み実施できるような、実態に即したプログラム編成がのぞましい。

研 修 日 誌

育成対象者：竹下 義隆

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	9月26日（火）
育成担当者	後藤主幹（宮崎県新産業支援課） 富山室長
実施項目	宮崎県の産業施策
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 商工観光労働部の後藤主幹から宮崎県の産業施策（商工観光労働部の主要施策、地域技術施策、地域資源活用企業化プログラムなど）について説明を受けた。 ・ 宮崎県の製造品出荷額は低く、雇用も低迷しており、新事業や新産業創出による雇用拡大が課題である。 ・ 県の施策で、特にバイオ分野での産業クラスター形成（地域COEの構築）を掲げ、地域結集型研究事業がその核になっていることから、本研究事業での成果が今後の県の産業発展への起爆剤になることが望まれているという内容の説明があった。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・ JST や経済産業省、農林水産省からの研究支援事業（補助金）の活用不足が感じられた。技術移転業務の中で、各中小企業のニーズにあった補助金の活用促進を進める必要があると感じた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	9月27日（水）
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	産業財産権に関する基礎知識
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特許の目的は、産業を発達させることにある。 ・ 上位概念と下位概念の考え方や方法より物で特許を取ることが重要であることの説明を受けた。 ・ 特許を実施したときに他の権利を侵害していないか、特許の経過を調査する必要がある。調査の方法として IPDL でのキーワード検索、IPC 検索方法の指導を受けた。
所 感	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産業財産権が特許、実用新案、意匠、商標権から構成される事など基礎的なところを分かりやすく説明頂いた。特許の経過調査の方法やその重要性を理解できた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	9月28日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問・契約条件支援）
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・片岡特許流通アドバイザー（以後は片岡ADと記載）に同行し、コンポスト技術の契約を体験した。甲乙の実施許諾だった。 ・この案件は現在審査請求中であり、まだ特許としては成立していないため、ノウハウとして存在している。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・特許成立した場合と成立しなかった場合の両方について、甲乙両者に契約の内容を説明、理解させ、納得のいく契約をすることが重要である事が分かった。 ・重要なポイントとして、拒絶された場合の契約解除日を明確にしていた（審査請求日から5年、あるいは拒絶査定を受けた日のいずれか遅い日）。 ・話の進め方として、その場で両者の考えや要求を引き出すようにするが、話の論点を明確にする必要がある。 ・お客が契約に素人であるため押印後の契約書の確認も必要である。 ・事業がうまく行った時より、むしろ上手くいかなかった時の方が問題が起るため、その辺りも含めた契約をする必要がある。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	9月29日(金)		
育成担当者	筒井 知 弁理士(国際特許事務所)		
実施項目	知財連続セミナー	宮崎県における産学公連携セミナー	
実施内容	<p>特許明細書の書き方(バイオ・化学を中心として1)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特許申請の一連の流れ、バイオ関連の明細書を書く際の注意点の講義があった。 ・請求項は短く、実施例は細かく書くというアドバイスがあった。 ・微生物の寄託について具体例を参考に説明がなされた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・宮崎県の産学公連携についての説明 ・宮崎県の産学公連携の関係者との交流 	
所 感	<ul style="list-style-type: none"> ・特許申請の基本的な流れや特許の基本的な考え方、具体例を交えた明細書の書き方及び注意点など、特許の初心者にも分かりやすい講義であり勉強になった。 ・宮崎県の地域結集研究事業や延岡の都市エリア産学官連携促進事業の研究テーマに即したバイオや機能性食品の事例があり、今後役立つものと思われる 	<ul style="list-style-type: none"> ・宮崎県の産学公連携に関する取り組みについて理解する事ができた。 	

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月3日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	産業財産権に関する基礎知識
実施内容	<p>特許流通について（OJT 調査プログラムマニュアルで説明）</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 訪問アポイントを取る方法に関する説明 <ul style="list-style-type: none"> ・社長に会う事が大切。月末は忙しいため避け、朝一の電話とする。 2) ニーズ/シーズを聞き出す方法に関する説明 <ul style="list-style-type: none"> ・まず、信頼関係を作り、初回は2回目に訪問する理由を作れば良しとする。繰り返し訪問し、本音のニーズを引き出す。 ・よい技術をもっているときは、特許の有無を聞き、開放の意志を訪ねる。事前に訪問先企業の特許を調べておく。 ・IPDLで出願人、社長の名、会社名で検索。 ・訪問先へ持って行くシーズは、特許流通データベースから検索できる。 3) シーズ評価のポイントに関する説明 <ul style="list-style-type: none"> ・シーズ（開放特許）は公開と登録済みの2種がある。公開の場合、特許性があるのか？ 他の特許侵害の可能性を調べる。登録済みの場合も他の特許を侵害していないか、権利は生きているかを調査することが必要である。 ・経過調査 IPDL（特許電子図書館）やNRI（野村のデータベース）を使って、特許の経過調査をする。特に2001年10月1日を境に公開から登録までの期間が7年から3年へ移行した歴史があり、注意が必要である。 ・技術を把握し、どこに紹介するのかを決定することが重要。 4) マッチングに関する説明 <ul style="list-style-type: none"> ・両者がWIN WINになるようにもっていく（どちらかの味方をしない）。大企業が入った場合は、WIN WINが成立しないため注意する。また、公設試の場合は出願人は県になるので注意する。 ・共同研究契約をする場合は特許だけでなく、開発成果（ノウハウや製造方法）をどう扱うかも考えることが重要である。 ・未公開や特許の深い内容を訪問先に話す場合は、秘密保持契約を結ぶ。

所 感	<ol style="list-style-type: none">1) ・産業支援財団を名乗るとアポイントが取れやすいと思われた。 ・会社の決定権を持つ社長に会う事が大切。月末は忙しいため避け、朝一の電話とする事が重要。2) 訪問先が持っているシーズなのか、自分が持ってきたシーズなのか私の頭の中で混同していたところがあったので注意が必要と感じた。3) 公開しているが登録されていない特許の技術移転では、どの段階で審査請求をすればよいか疑問に思った。4) マッチングや契約を結ぶ際の注意点を学んだ。未公開や特許の深い内容を訪問先に話す場合は、秘密保持契約を結ぶタイミングが難しいと感じた。
-----	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月4日（水）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	産業財産権に関する基礎知識
実施内容	昨日の復習も兼ねて特許の出願から登録までの流れと実用新案との違いなどの説明を受けた。
所感	不正競争防止に関しては、もう少し詳細に説明の必要ありと感じた。特許の新規性に関しては、地域結集型研究事業のような場合、学会発表など注意しなければならないと感じた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月5日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問先先行調査）
実施内容	特許流通業務に必要な 訪問先の特許（シーズ）調査 シーズにマッチングする企業の調査 技術移転の依頼にあった特許とその会社に関する調査を模擬的に行なった。
所 感	実践的な問題であるため、特許流通業務の調査段階を体感できた感があった。どの程度まで詳細に企業調査すればよいか調査のレベルが分からなかったが、1～2時間程度で行なった。技術移転の面白みも分かった感があった。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月6日(金)
育成担当者	富山室長
実施項目	宮崎県における産学公プロジェクト
実施内容	宮崎県産業支援財団の体制についての説明、地域結集型研究事業が開始されるまでの概要、これまでの研究の大まかな流れ、COE構築へ向けた方針等の説明を受けた。
所感	宮崎県産業支援財団の事業内容や体制を理解できた。また地域結集型研究事業の内容をおおまかに掴む事ができた。宮崎県の産学公プロジェクトにおいて、地域結集型研究事業が中心的な存在であると感じた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月10日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問）
実施内容	<p>OJT A社 10：30～</p> <ol style="list-style-type: none"> 1） 相手先企業から新しいシーズの紹介があった。 2） 『 装置』でシーズ紹介集に掲載する事を確認。中身について、権利の譲渡可能か、実施許諾可能かを確認した。また紹介先企業についても簡単な意見交換をした。 3） 片岡ADが特許流通の事業紹介をされた。技術開発や特許申請に積極的な会社である事から、特許申請する前の先行調査を薦めた（特許情報ADの活用など）。また審査請求の前にも先行調査するように提案した。 4） 新たなシーズとしてAシステムとB法の説明を受けた。Aシステムは11月に温度データを取る。売り込み先は検討中。B法は70件の発注が着ており、処理できないため大手ゼネコンに木材加工図を提供している。技術の流出が懸念される。大手との契約書に特許を記載する事、ライセンスする事も提案。 5） 最後に、今後の予定を整理する。4）のシーズの販売先や契約及びライセンス方法、銀行からの特許費用援助策を次回提案予定として持ち帰った。 <p>B社 13：00～</p> <ol style="list-style-type: none"> 6） ・展示会へ出展したが当該装置は売れていない。これまでの営業先及び販売先を営業課長から聞いた。片岡ADの方からも営業先の提案、営業方法の提案が出された。 <ul style="list-style-type: none"> ・この案件を県内シーズ集に載せる事を確認。 ・効果を示すデータが不足しているため、片岡ADの方から効果を検証する方法の提案が出された。 ・その他の問題点として、設備費用が高いため、コスト削減について議論した。

所 感	<ol style="list-style-type: none"> 1) 訪問先会社の方から新しいシーズの紹介があり、開発にも熱心で話を進めやすいと感じた。 2) シーズの紹介に関しては、記載方法や譲渡、実施許諾の確認が大切であると感じた。 3) 特許の先行調査の必要性を理解してもらいたい。特許情報 AD を紹介するなど、適切なアドバイスと感じた。 4) 特に B 法は特許の利点を活かしておらず、今後適切なアドバイスが必要。 5) 中小企業にとっては、特許費用が高い問題がある。特許だけでなく、その周辺の支援や研究助成金などの情報を提案する事も必要であると感じた。 6) 話し合いの中で、片岡 AD はどこにライセンスすれば良いか、訪問先の課長はどこに売り込めば良いかを整理し、議論していた。この案件は、これという解決策が分からないため難しかったが、考えられる範囲で今後の方針と次回の予定を立てることが重要と理解した。相手の都合に配慮し、次回の予定を立てる気配りを感じた。
-----	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月11日（水）
育成担当者	（株）ジー・サーチ
実施項目	ジーサーチ検索研修
実施内容	<p>< 検索情報入門（基礎） ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ オンラインデータベースサービスと基本用語の説明。 ・ （株）ジー・サーチが提供するオンラインデータベースの紹介。 ・ 海外情報は Dialog 社の提供するデータベースの紹介。代表的な物に DWPI や INPADOC などの特許情報データベースがあった。 ・ 国内情報は企業やビジネス関連の約 180 種のデータベースを保有する Gsearch を提供している。 <p>< コマンドの基礎 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ Dialog で使用する基本コマンド、論理演算子（AND、OR、NOT）、トランケーション（前方一致検索）、近接演算子（W）、（N）の説明、使用方法を学習した。 ・ 基本索引は単語で索引されており、検索 SUFFIX の使用によりフィールドをタイトルや抄録に指定して検索可能。 ・ 付加索引はフレーズで索引されており、検索 PREFIX の使用によりフィールドを著者名や雑誌名に指定して検索可能であることを学習した。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・ （株）ジー・サーチが提供するオンラインデータベースについて理解する事ができた。 ・ Dialog や Gsearch の提供するデータベースについて、データベースに整理されている情報内容や概要を把握する事ができ、全体像が理解できた。 ・ 基本的なコマンドの使い方について理解する事ができた。今後、実際に使いながらコマンドになれる必要があると思う。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月12日(木)
育成担当者	(株)ジー・サーチ
実施項目	ジーサーチ検索研修(応用)
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ OneSearch 複数のファイルをまとめて検索する方法。この場合、重複したレコードの除去が重要になることなどを学習した。 ・ DIALINDEX どのファイルを使ったら良いか低料金で確認できるファイル。入力した検索式に対して各ファイルでの該当レコード数を調べる事ができることが分かった。 ・ RANK コマンド 検索の結果、作製した集合に対して、統計解析を行なうためのコマンド。集合を並べ替える事が可能である事が分かった。
所 感	<ul style="list-style-type: none"> ・ コマンドの応用的な使用方法について学んだ。 ・ OneSearch、DIALINDEX、RANK コマンドなど、実際に使用する機会が多いコマンドと感じた。 ・ 複数のコマンドを組み合わせる事で効率的な情報検索が可能になると思う。 ・ 特許の文献調査、経過及び審判情報などの情報を得るための手法の指導を受けた。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月13日(金)
育成担当者	(株)ジー・サーチ
実施項目	ジーサーチ検索研修(応用)
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 米国特許を検索するファイルとして CLAIMS と US Patents Fulltext の概要を学習した。特徴として CLAIMS は公開と登録が記載されている。US Patents Fulltext は公開のみだが、全文データと代表図面が掲載されていることの説明を受けた。 ・ 検索方法では、特許または出願番号、日付からの検索や標記特許への限定検索、米国内関連出願の網羅的な検索を学習した。
所 感	<p>米国特許を検索するために、良く整理されたファイルであると感じた。実習を通して検索方法を試す事ができ有意義なセミナーだった。日付からの検索や標記特許への限定検索では、注意点の説明があり、今後、役に立つ情報が得られたと思う。</p>

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月16日(月)
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	先行技術調査に関する基礎知識
実施内容	日本及び海外の特許の検索を行うために、dialog、STN、PATLIS、IPDL等のデータベースを用いて、コマンドを用いた検索方法を学習した。
所感	キーワードやFターム、FIを用いて検索した集合は、100件程度を目安として出力する。多すぎると感じたが、絞り込みすぎると検索漏れが生じるので、少々のノイズは考慮して検索するようにと三重野AGから指導を受けた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月17日（火）
育成担当者	今井エージェント
実施項目	契約に関する基礎知識
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 契約内容チェックリストを使って、実際の契約書を例に問題点を検証した。 ・ 特に、紛争が起きた場合の所轄の裁判所の指定やフォースマジュール（天変地異や戦争）の例外について触れていなかった。また契約違反の事実を誰が立証するかについても明記されていなかった。
所感	<p>契約書の内容に関して、実際の契約書を例にどこをポイントとして見るのか、チェックリストを使って、自分の気づいた点を述べ、今井 AG から指導を受けた。不備のない契約書を作成することの難しさを感じた。また今井 AG からこれまでの経験談を伺うことができた。</p>

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月20日(金)
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT(訪問アポイントメント実習)
実施内容	<p>* 10/5の宿題のまとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宿題の答え合わせをしながら、詳しい説明を受けた。 ・後半は、訪問企業を調査し、実際にアポイントメントをとる準備をし、電話でアポイントメントを取った。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・特許の経過情報の内容に分からない記述があり、丁寧に解説頂いた。いろんな特許の経過情報を見る必要性を感じた。 ・午後から訪問先のアポイントメントを試みたが、社長不在の所が多く、朝に連絡をとることが必要である事を実感した。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月24日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問）
実施内容	<p>OJT C社 訪問 片岡 AD、山崎アシスタントに同行し、 を使った枕やマット、土壌改良材等を製造、販売している企業を訪問した。 山崎アシスタントが訪問先企業のニーズの引き出しを行なった。</p> <p>問題点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ をつくる過程で生成する X X の在庫が多く、何らかの利用方法を検討する必要があるなど具体的なニーズを聞く事ができた。 ・ X X の特徴として、木炭よりも消臭、抗菌効果が期待できる事を訪問先社長から説明を受けた。
所 感	<p>訪問時間は、早すぎても不可。別のお客さんが入っているときがある。ニーズが具体的で、且つ引き出しやすかった。</p>

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月25日（水）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問）
実施内容	<p>OJT D社 訪問</p> <ul style="list-style-type: none"> ・片岡 AD、山崎アシスタントの同行のもと、焼酎の製造、販売をしている企業を訪問した。 私が訪問先企業のニーズの引き出しを行なった。 ・訪問の準備は、HP 情報、パテントの有無、人脈、G サーチ、特許流通 DB を利用した。 ・訪問時間は出発 9：30～着 15：00 ・説明内容は特許流通促進ガイドブックを使用した。 ・ニーズの引き出しを試みた結果、新商品開発に意欲的だった。 や の酵母は話題性があるとの事だった。焼酎業界で、焼酎カスの処理に成功している例はなく、何らかの問題があるとのことだった。
所 感	<ul style="list-style-type: none"> ・訪問の準備は、短時間で効率的に行えたと思う。 ・訪問時間は、余裕を持って決めるべきだった。訪問当日に訪問先企業の社長から時間を頂いたため、ぎりぎりの到着となった。 ・事業の説明は、相手の特許流通への理解度にあわせて対応する必要はあるが、基本的に丁寧に、わかりやすく、手短かにすることが良いと感じた。社長の息子さんは、いろんなアイデアをお持ちのようだったが、その具体的な内容（ニーズ）まで引き出すことはできなかった。漠然と新商品を開発したい事は感じ取れた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月26日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（シーズ探索研修）
実施内容	<p>新商品の開発につながる特許の検索を行った。特許流通DB、特許流通ADのシーズ検索や個別案件検索、IPDLを使用した。提案する案件としては アルコール吸収阻害剤 桜の花由来の酵母 スイバの根を主成分として焼酎に漬け込んだ薬味酒を準備した。</p>
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・ のアルコール吸収阻害剤に関しては、おいしさや安全性が心配という意見があった。 の特許に関しては、宮崎県の酒造メーカーで許諾実施の例があるので、その後の調査を行う。 は効能が疑問視される。他県の担当ADに内容を確認する事にした。 ・ 育成サポーターより紹介された焼酎廃液処理技術があり、ある焼酎会社で実績ありとの事。片岡ADへ相談した。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月27日(金)	
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント	筒井 知弁理士(平井・筒井国際特許事務所)
実施項目	OJT(特許出願事例検討)	知財連続セミナー
実施内容	技術移転を視野に入れた特許出願案件の検討	<p>特許明細書の書き方(バイオ・化学を中心として1)</p> <p>・これまでに特許訴訟で争われた案件について、具体的にバイオや化学の案件を例に出して説明頂いた。</p>
所 感	<p>・予定されている特許明細書作成講習に先立ち、技術移転を想定した特許出願案件を検討した。</p>	<p>・訴訟に強い特許を書くポイントを、具体例を出して説明頂いたので、非常に分かりやすかった。一方、強い特許を書く事の難しさも理解できた。</p> <p>・宮崎県の地域結集研究事業や延岡の都市エリア産学官連携促進事業の研究テーマに即したバイオや機能性食品の事例があり、今後役立つものと思われる。</p>

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月30日（月）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、今井エージェント、三重野エージェント、富山室長
実施項目	OJT（企業シーズ検討、調査事業中間報告・検討会）
実施内容	技術移転人材育成スキーム調査研究事業の中間報告と今後の予定を検討した。育成者と育成対象者の両者から、これまでの育成スキームの感想と今後の改善点が出された。
所感	<p>感想</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業の社長さんにアポイントをとり、ニーズの引き出しやシーズの紹介を行った経験が非常に勉強になった。 ・特許の流通事業や産業財産権、先行技術調査などの基礎を学ぶ事ができ、今後の業務にも役に立つと思える。 ・ジーサーチ検索研修により、特許や企業情報の検索方法を学んだ。 <p>問題点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在の業務と人材育成スキームを両立させる点で、日程及び時間調整が困難である。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月2日(木)
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	産業財産権に関する基礎知識
実施内容	特許権、実用新案権、意匠権、商標権について説明を受けた。
所 感	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特許流通の業務では、特許権が最も扱う事が多いという事だった。 ・ 特許権の権利は出願から20年間有効と覚えていたが、医薬や農薬の特許では5年を限度として延長可能であることを知った。 ・ また、意匠権と商標権に関しては、その権利は、出願日からではなく、設定登録日からそれぞれ15年と10年有効になる事を学んだ。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月7日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問準備）
実施内容	<p>1回目の訪問の結果から、新商品開発に意欲的であり、 がキーワードであることが分かった。 D社酒造メーカーである事から、シーズセレクション2005から『天然アルカリ性の酔い覚めすっきりな牛乳焼酎』を紹介する事にした。 また、がキーワードであるため『スイバの根を主成分として焼酎に漬け込んだ薬味酒の製造方法』を紹介する事にした。</p>
所感	<p>1回目の訪問で、十分なニーズを引き出せなかったため、今回はより具体的な提案をして、ニーズを引き出す事を目的としている。薬味酒に関しては、他県の担当ADに詳細な内容を確認し、現物を送付頂いた。薬味酒は、原材料の薬草の入手が困難なことから量産に問題点もある。シーズを紹介する場合は、技術内容はもちろん、市場性やコスト、販売先などまで考慮して紹介する必要があると感じた。</p>

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月8日(水)
育成担当者	今井エージェント、三重野エージェント
実施項目	プレゼンテーションに関する基礎知識
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・今井 AG から、『地域 COE の前段として行われている宮崎県地域結集型共同研究事業の内容をプレゼンテーションする』という課題が与えられ、1分間でプレゼンする内容を考え、直ちに2分間のプレゼンを行った。 ・その後、プレゼンテーションのやり方についての講義と、私のプレゼンテーションの注意点に関して指導を受けた。
所 感	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーションの基礎知識の講義の中で、平常心で話すこと、間を取ることに、書いたものを読まずに自分の言葉で伝えること、聴講者の様子を見て理解度を把握することなどが印象に残った。 ・私のプレゼンの注意点として、課題の内容を把握しきれていないという指摘を受けた。1分間では、自分の頭の中で整理しきれなかった感があった。 ・早速、今後のプレゼンで以上のことを意識しながら実行しようと思う。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月9日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（E社訪問）
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・包装資材メーカーのI社が保有する特許をE社に紹介するところに同行した。 ・紹介者 I社社長、他県特許流通AD、片岡特許流通AD。紹介される側 E会長と社長 ・特許内容は、保冷効果が高い紙箱。I社社長から血液やネギなどの野菜を傷めずに輸送することができ、且つ環境にやさしい利点がある紙箱であるとの説明があった。 ・ライセンス内容については、総売り上げのX%をロイヤリティーとして半年毎に支払う。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・特許流通ADが仲介者となって紹介する現場を初めて体感し、紹介の仕方や話の進め方など勉強になった。 ・今回の場合、I社社長が特許案件の説明をされ、現物を交えて紹介されており、素晴らしいプレゼンだった。I社長から、牛肉等の畜産製品に使用する方向で検討するとの返答があり、今後のビジネス展開が期待される。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月14日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（D社訪問）
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・1回目の訪問の結果から、新商品開発に意欲的であり、やがキーワードであることが分かった。 ・今回提案する案件は 牛乳焼酎の製造方法、香りのよいワイン、ブランデーの製造方法、スイバの根を主成分として焼酎に漬け込んだ薬味酒の製造方法。 <p>D社からの回答</p> <ul style="list-style-type: none"> ・既に、商品化されている。話題性はあったが、牛乳と焼酎のマッチングに対して消費者が定着しなかった。 ・とは製造免許が異なるため、難しいという見解だった。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・に関しては、実施例があったので紹介したが、D社は、原料や酵母にこだわり、且つ伝統的な製法での新商品を目指したいとの事だった。 ・とに関しては、ワイン、ブランデー、梅酒などのリキュール、日本酒、焼酎で製造免許が異なる事を認識していなかった。酒造業界の調査が足りなかった。しかし、その後の調査で近年はリキュールの製造免許を取る焼酎メーカーが増加していることも事実であり、新しい市場への進出の点から提案する方法もあると感じた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月15日（水）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（訪問企業検討）
実施内容	宮崎県地域結集型研究事業の成果の中に、県内で収穫される農作物の機能性を評価したデータがある。このデータをもとに実用化、製品化を目指した県内の共同研究先企業を検討した。その結果、農業生産法人を選定した。
所感	宮崎県は農家の数が減少しているが、一方で農業生産法人は増加している。農業の産業化、巨大化が進んでいる。しかし農業生産法人には研究機能がないので、財団のコア研究室との共同研究によるメリットは高いと感じた。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月16日(木)
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT(契約書作成事例検討)
実施内容	特許のライセンスに関する契約書をもとに、経緯、定義、実施許諾、不実施補償に関する考え方や書き方の指導を受けた。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経緯については事実を簡潔に記載すること。また書き方に関しては、『同意』『確認』『酌量』といった言葉を使い分けることや分かり易い表記にすることが大切であると感じた。 ・ 契約書は、互いの関係が悪くなった時のことを前提において、後で問題が生じないように成果や責任の分担をはっきり明記しておく事が重要であると感じた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月21日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（F社訪問）
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・片岡 AD 同行のもと、野菜販売をしている企業を訪問した。 ・訪問時間は出発 13：30～着 18：00 ・内容 宮崎県産業支援財団地域結集型研究室の保有している農作物の機能性実験データを紹介した。F社社長から宮崎産農作物の機能性データを公表すれば、宮崎県の野菜のアピールができるので、実験データを公開してほしいという要望があった。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・農作物の機能性データに大変興味を示された。F社では、農作物の品質を科学的に管理したり、野菜の機能性を評価することが難しい事がわかった。 ・農作物の安全性や機能性を科学的に評価するところにニーズを感じた。

研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月22日(水)
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント
実施項目	OJT(新技術説明会打ち合わせ)
実施内容	・11月29日、30日に開催される新技術説明会に向けて、各人の担当内容及び日程の打ち合わせを行った。
所感	・新技術説明会において、自分の紹介する技術が決定したので、発表スライドの作成を進めようと思う。特に29日の聴講者は、バイオや食品の専門家ではないので、一般の人でも分かりやすい内容にする必要がある。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月24日（金）		
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー	中野睦子弁理士（三枝国際特許事務所）	
実施項目	OJT（G社企業訪問）	知財連続セミナー（特許明細書の書き方 医薬、機能性食品3）	
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・片岡AD同行のもと、無農薬野菜及び手作りアイスクリームの販売をしている企業を訪問した。 ・時間は出発 9:00～着 14:00 ・内容 G社社長から事業の紹介があり、土作りと無農薬にこだわった野菜づくりを行っている。将来的には、畜産、農業、加工の3つが循環できる農業を目指していきたいという説明があった。 ・私の方から、宮崎県産業支援財団の農作物の機能性実験データを紹介した。今後、研究テーマを検討し、財団との共同研究を前向きに進めていく方向になった。 		

所 感	農作物の機能性データに大変興味をもたれた。多様なビジネスプランを検討されており、研究の成果がビジネスにつながるように、支援していく必要があると感じた。	「絶対的物質」特許や「用途発明」に関する説明や花王の緑茶飲料の例など、分かりやすい説明だった。機能性食品の特許取得は難しいが、技術的範囲は広くとることが重要と感じた。
-----	-----------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月27日（月）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、今井エージェント、三重野エージェント
実施項目	OJT（新技術説明会）プレゼン検討・準備
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・29日及び30日に東京で開催される『宮崎県先端技術・ビジネス交流会』及び『宮崎県地域結集型新技術説明会』で発表するために作成したスライドの内容検討を行った。 ・発表内容は20分を予定し、プレゼン内容の検討を行った。
所感	<p>スライドは下記の事に気をつけて修正する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・宮崎県在京者の方々は、バイオや食品の専門家ではないため、一般の人でも理解できる内容のスライドにする。 ・4人の発表内容に統一感を持たせる必要があるため、題目のフォントや色、マークなどを統一する。 ・研究成果の事業化や製品化を目指して、共同研究先の企業を紹介頂く事が目的である旨を伝える。 <p>プレゼンで気をつけること</p> <p>前回のプレゼンテーションに関する基礎知識で学んだ事を意識してプレゼンする。</p> <p>間を取る。</p> <p>平常心で話す。</p> <p>聴講者の様子を見ながら、理解度や興味の度合いを把握する。</p> <p>自分の言葉で伝える。</p>

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

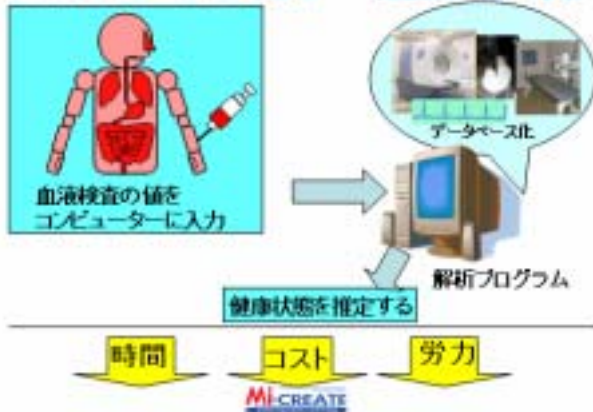
実施日	11月28日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、今井エージェント、三重野エージェント
実施項目	OJT（新技術説明会）準備・移動
実施内容	29日及び30日に東京で開催される『宮崎県先端技術・ビジネス交流会』及び『宮崎県地域結集型新技術説明会』で発表するために作成したスライド内容の修正を行った。
所感	昨日、スライドの内容について検討した結果をもとに修正をした。できるだけ、一般の方々にも理解できる内容のスライドになるように作成した。発表に使用したスライドを別添した。



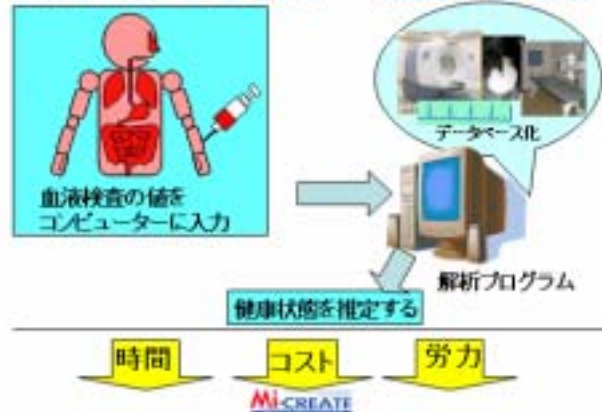
「ハイスルーフット」とは…(健康診断の例)



「ハイスルーフット」とは…(健康診断の例)



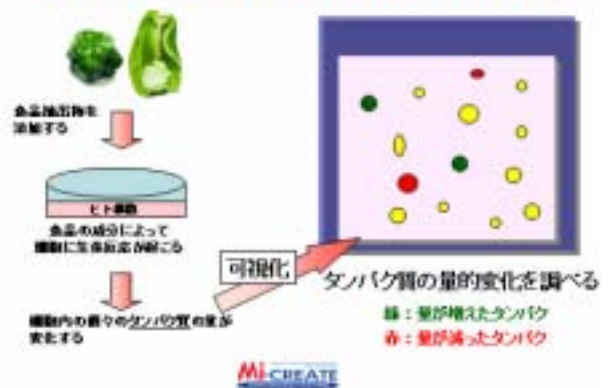
「ハイスルーフット」とは…(健康診断の例)



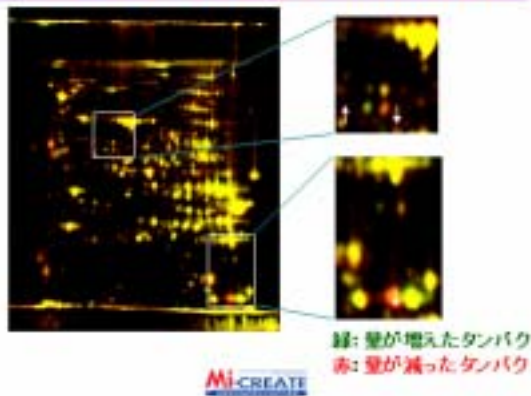
「ハイスルーフット食品機能性評価法」のフロー



① ヒト細胞に食品成分を振りかける



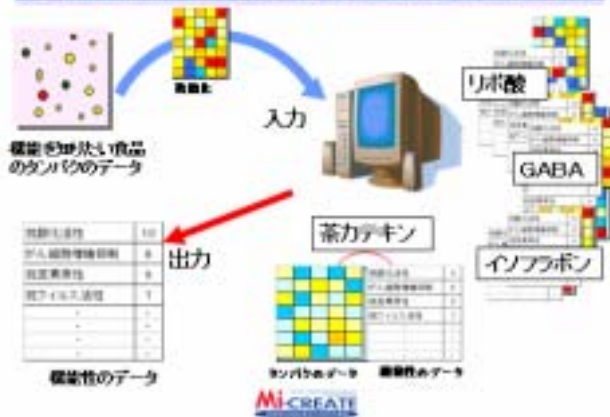
② タンパク質の量的変化を調べる



「ハイスループット食品機能性評価法」のフロー



③ 機能性解析プログラムを使って食品の機能性を推定



本評価法による複数の生理機能の推定結果

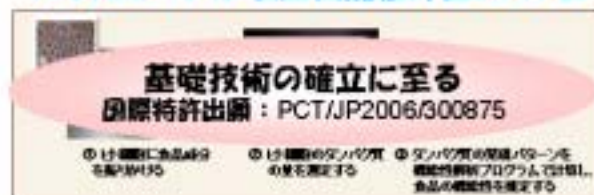
推定結果	ウイルス産生阻害活性	がん細胞増殖阻害活性
食品成分	0.92 (0.99)	0.41 (0.52)
食品成分	0.42 (0.34)	0.22 (0.30)

※ ()内の数字は、標準法による測定結果

ハイスループット食品機能性評価法により食品の複数の生理機能を同時に推定することができる

Mi-CREATE

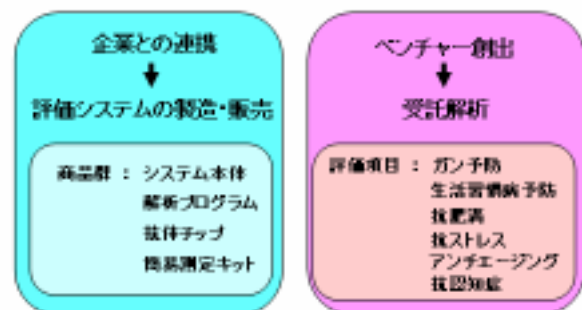
ハイスループット食品機能性評価システム



- ・ 食品の複数の機能性を一度に測定できる。
- ・ 予期していなかった機能性を発見できる。
- ・ ヒト由来細胞を使用した信頼性の高い評価ができる。

Mi-CREATE

3年後をめざす事業化の姿



商品群: システム本体
解析プログラム
試料チップ
簡易測定キット

評価項目: ガン予防
生活習慣病予防
抗肥満
抗ストレス
アンチエイジング
抗認知症

Mi-CREATE

ビジネスプラン ①



ビジネスプラン ②



ご拝聴ありがとうございました。



お問い合わせ先

宮崎県産業支援財団結果型研究推進室
竹下、小玉、富山

TEL : 0985-74-4011

E-mail : info@mi-create.jp



研修日誌

(育成対象者：竹下)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月29日(水)
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、今井エージェント、三重野エージェント
実施項目	OJT(新技術説明会)
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・宮崎県地域結集型研究事業では『食の機能を中心としたがん予防基盤技術の創出』をテーマに産学公が連携して研究を進めている。 ・今後は、生まれた研究成果をもとに新産業や新事業の創出、そして地域 COE の構築を目指している。その第一歩として、これまでの研究成果を事業化、製品化するために県内はもちろん県外企業との共同研究を進めたい。 ・宮崎県在京者会議のメンバーの方々を対象に『宮崎県先端技術・ビジネス交流会』を開催した。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・研究成果の内容に関しては、詳細はともかく、研究内容をイメージできるくらいの説明はできたような気がした。 ・発表後の意見交換で、活発な意見やアドバイスが出たので嬉しかった。 ・研究成果の事業化、製品化に向けて共同研究先を紹介して頂きたいという私たちの思いが伝わっているように感じられた。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月30日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、今井エージェント、三重野エージェント
実施項目	OJT（新技術説明会）
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・宮崎県地域結集型研究事業では『食の機能を中心としたがん予防基盤技術の創出』をテーマに産学公が連携して研究を進めている。 ・今後は、生まれた研究成果をもとに新産業や新事業の創出、そして地域 COE の構築を目指している。その第一歩として、これまでの研究成果を事業化、製品化するために県内はもちろん県外企業との共同研究を進めたい。 ・9月に開催された『バイオジャパン2006』で私たちの研究成果に興味を持って頂いた企業を対象に『新技術説明会』を開催した。私は、『食品の機能性を評価する新技術』について発表した。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・昨日開催された宮崎県在京者会議のメンバーの方々を対象にした『宮崎県先端技術・ビジネス交流会』よりも研究内容に詳しい方々がいらっしゃるという事だったので、一部専門用語を使用して説明を行った。 ・バイオマーカーやタンパクの検出に使用する抗体プレートの部分を強調して説明を行ったが、昨日ほど活発な意見交換はなかった事が気付きである。 ・個別説明会で、特許流通アドバイザーの方と話げできた。企業に紹介可能であるが、実際の研究者と話をする機会が欲しいと要望があった。次に繋げていけるようにメール等で関係は保っていこうと思う。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	12月7日（木）
育成担当者	富山室長
実施項目	OJT（実績まとめ及び課題抽出等）
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・研修日誌のまとめ及び技術移転人材育成スキーム調査報告書の作成、勤務記録のまとめを行なった。
所感	<ul style="list-style-type: none"> ・最終的な研修日誌のまとめを行い、技術移転人材育成スキームの調査報告書の作成に取り組んだ。 ・2ヶ月という短期間であったが、充実したプログラムと経験豊富な育成者、良いチーム編成に恵まれ、育成対象者として参加できたことを感謝しています。

研修日誌

（育成対象者：竹下）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	12月8日（金）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、今井エージェント、三重野エージェント
実施項目	OJT（実績報告まとめ）
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・研修日誌のまとめ及び技術移転人材育成スキーム調査報告書の作成、勤務記録のまとめを行なった。 ・2ヶ月間を通して、人材育成スキームの問題点や課題を片岡アドバイザー、山崎アシスタントと私の3人で議論した。
所感	<p>今回のスキームでの良かった点は、是非参考にして頂き、問題点や課題は、改善策を検討した上で、来年から実施される特許流通アシスタントアドバイザーの派遣事業に活かして頂ければと思います。</p>

研 修 日 誌

育成対象者：山崎 有美

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	9月26日（火）
育成担当者	後藤主幹（宮崎県新産業支援課） 富山室長
実施項目	宮崎県の産業施策
実施内容	宮崎県の施策（主に商工観光労働部の主要施策、地域技術施策、地域資源活用企業化プログラム等）の概要説明
所感	<p>宮崎県の今後の方針、商工観光労働部の今後の方針、それを受けての地域結集型共同研究推進事業の今後の方針の説明を受けた。</p> <p>また、国の支援事業の説明を受け、上手く活用すること、企業訪問などで参画企業を探し、より理想に近い地域COEの構築を目指すことが重要と感じた。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	9月28日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問・契約条件支援）
実施内容	シーズ・ニーズのマッチング（ 契約締結 ）
所 感	<p>契約締結時に重要であることを学んだ。ポイントを下記に記す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 契約締結後に考えられることを可能な限り想定し、様々な状況に関して取り決めをしておく（利害が発生して持分や権利を決めようとしても決まらない） ・ 契約者同士が十分理解・納得していることでも、重要事項に関しては、最後にきちんと確認を行う ・ 契約時はそれぞれ自信の主張をするため、論点が多数あることが多い。そのような場合も、一つ一つ論点を挙げ、論点一つ一つに関して検討・同意確認を行う ・ 特許も大事だが、ライセンスすることが大事なのではなく、発明を生かし、事業が成功することが最重要事項。特許流通では、特許に関係する部分だけでなく、特許だけではわからないノウハウの部分も考え、ライセンスをすること ・ 慎重に契約を締結することも大事だが、事業の成功を考えるとスピードも大事である。契約を適当にすることは許されないが、スピードのことも加味し、バランスを考えながら進めていく ・ ライセンス契約成立が終了ではなく、その後の事業の成功が大事である。契約成立後も事業の成功に向けて活動を行う

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	9月29日（金）
育成担当者	筒井 知 弁理士（平井・筒井国際特許事務所）
実施項目	知財連続セミナー
実施内容	特許明細書の書き方（バイオ・化学を中心として）1
所 感	<p>一般的な知財関連の制度や法律の説明ではなく、一步踏み込んだ審査基準、審査便覧、審判決例等を踏まえた実務的な内容であった。特に、宮崎県地域結集型共同研究事業、都市エリア産学官連携促進事業（延岡）の開発テーマに関係深いバイオテクノロジー及び化学の分野、それらをベースとした医薬、機能性食品の明細書作成と、同外国特許出願プラクティスの最新情報を中心として学んだ。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月4日（水）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	産業財産権に関する基礎知識
実施内容	不正競争の防止、産業財産権の概要、実用新案制度の概要、産業財産権の活用と権利侵害への対応に関する説明、及びそれらに関わる様式や参考情報の紹介
所感	これまで主に特許出願～登録に関わる制度や手続、考え方等を学んできたが、標記項目では実際に知的財産を活用する場合に関わる制度や手続、考え方等を学んだ。

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月5日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	産業財産権に関する基礎知識
実施内容	不正競争の防止、産業財産権の概要、実用新案制度の概要、産業財産権の活用と権利侵害への対応に関する説明、及びそれらに関する様式や参考情報の紹介
所感	<p>これまで主に特許出願～登録に関わる制度や手続、考え方等を学んできたが、標記項目では実際に知的財産を活用する場合に関わる制度や手続、考え方等を学んだ。</p> <p>また、技術移転する際に必要であるコスト計算の考え方（基本）や、特許流通の際に用いるデータベースの紹介（先行技術調査、企業情報調査）を受けた。</p> <p>さらに、現在実際に技術移転要望のあるシーズに関して説明を受け、その移転先を見つける準備を始めた。</p> <p>宿題アリ</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月6日（金）
育成担当者	富山室長
実施項目	宮崎県における産学公プロジェクト
実施内容	宮崎県の施策（主に宮崎県産業支援財団）の概要説明
所 感	<p>宮崎県産業支援財団の概要説明を受けた。また、地域結集型共同研究推進事業開始までの概要、開始からこれまでの状況、今後の方針説明を受けた。</p> <p>より理想に近いかたちで地域COEの構築を目指すことが重要と感じた。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月10日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（訪問先：A社、B社）
実施内容	シーズ・ニーズのマッチング（初期の段階）
所感	<p>シーズ・ニーズのマッチングの初期段階において重要であることを学んだ。ポイントを下記に記す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 技術移転の打ち合わせは最初が肝心！！最初にきちんと取り決めを行う。取り決めの中には、自分が介入する範囲と、範囲外のこともきちんと決めておく（揉め事は当事者同士で解決する等。その際アドバイスはするけれども、決定はしない。不利益を被った側の人との、今後のやり取りがやり辛くなる） ・ 発明者が技術者であった場合、知財の取り扱いが適切でない場合がある。その際に、適切に取り扱うよう強制するのではなく、発明者の不利益になることはきちんと伝え、考えてもらうよう促す ・ 発明者が上記のような研究者である場合、知財の取り扱い、技術移転など様々なことに対応し、契約や期日管理にも気を配る ・ 技術移転するには、「化学データ<試作品<実施例」のような具体的事例があることが望ましい ・ 社会のニーズ（世界情勢も含め（石油価格の高騰等））も視野にいれ、技術移転するタイミングも考える ・ 状況に応じて、支援制度の紹介もする（支援制度を使える企業には必ず紹介はしておく） ・ 相談者の考えることと、アドバイザーの考えることに違いがあっても、相談者の意見は聞く。その意見の中からアドバイザーは技術内容を聞き出し、的確な技術移転先を模索、相談者側は、会話のやり取りの中で営業活動のやり方を学んでいくような場合もある ・ 技術移転先が思うように定まらない場合、発想の転換をしてみ、これまでとは違った業種先への移転も視野に入れてみる ・ 技術移転が思うようにできない時、化学データ、試作品、実施例等が不足している場合が多々ある。可能なら移転受け入

	<p>れ先の要望に答え得る具体例を提示する</p> <ul style="list-style-type: none">・ 技術移転は、1件だめだったから次、また次、次・・・、と移転先を変え続けることも得策ではない場合がある。時には腰を据えて何度か訪問することも必要・ 困ったことがあるところにはニーズがあるが、そうでないところにシーズを持って行った際、リスクを背負ってまで挑戦する企業が少ないのが現実である。説得のためにも具体例を・ シンポジウム等、シーズを宣伝することはよいことであるが、うまく宣伝しないと、発明者の意図する技術内容が移転先にきちんと伝わらず、的外れな技術移転要望がきたりする・ 発明が一定の効果を示さない場合、非常に問題となるので、適切な説明や説得する具体例が必要
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月11日（水）
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	OJT（特許権に関する基礎知識）
実施内容	特許権に関する基礎知識、特に特許に関わる事項について講習を受けた
所感	<p>講習は「特許ミニマム」と題し、三重野エージェント作成の資料を用いて行った。特許取得のための特許文書作成には、より強い特許にするために発明内容を考える、技術移転のことを考え発明を実施する者が、使用しやすいよう熟考する、後々トラブルが起きないように様々なことを想定し契約を結んでおく等の必要があると感じた。</p> <p>実際に実施した項目を以下に示す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ プロパテントの動向 ・ 知的財産権と事業活動 ・ 産業財産権の種類 ・ 特許発明の定義とカテゴリー ・ 特許性の判断 ・ 先行技術調査ミニマム ・ 主な特許オンライン検索ファイル ・ 特許権の評価 ・ 特許権の売買 ・ 特許の実施料

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月12日（木）
育成担当者	(株)ジー・サーチ
実施項目	ジーサーチ検索研修（応用）
実施内容	Dialog コマンド応用・特許検索入門
所 感	<p>現在、宮崎県産業支援財団 地域結集型研究推進室では、ジー・サーチデータベースサービス（タイプB）に申し込んでおり、特許出願に係る先行技術調査、技術移転に係る企業調査等、Dialog 情報検索システムを中心とした、前述データベース情報検索サービスを使用し、必要な情報を得る必要がある。</p> <p>これに伴い、上記データベース利用方法を習得する必要があるため、標記セミナーを受講した。</p> <p>Dialog コマンド応用研修では、前回の基礎に引き続き、より質の高い検索を行うための手技を学んだ。</p> <p>Dialog 特許検索入門研修では、上述コマンド検索で学んだ手法を用い、より質の高い特許文献調査、経過及び審判等の情報を得る手技を学んだ。</p>

研修日誌

(育成対象者：山崎)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月13日(金)
育成担当者	(株)ジー・サーチ
実施項目	ジーサーチ検索研修(応用)
実施内容	Dialog 米国特許
所感	<p>Dialog 米国特許研修では、上述特許検索入門研修で学んだ手法に加えて、特許関連業務において非常に重要である米国特許に焦点を絞り、特許文献調査、経過及び審判等の情報を得る手技を学んだ。</p> <p>今回の研修を受講することで、Dialogにおける標記知識・手法の習得はもちろんのこと、一般的なコマンド検索という概念及び検索に関わる知識を得ることができた。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月16日（月）
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	先行技術調査に関する基礎知識
実施内容	特許情報と特許戦略講習及び STN、PATOLIS を用いた検索
所 感	<p>日本及び海外の特許の簡単な概要の説明を受け、特許関連業務において必須である先行技術調査を行うための主要データベースの紹介を受けた。</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Inid code <input type="checkbox"/> PCT の国際調査報告書 <input type="checkbox"/> INPADOC の Patent family & Legal Status <input type="checkbox"/> PATOLIS <input type="checkbox"/> WPI <input type="checkbox"/> CLAIMS/US <p>また、実際に Dialog、STN、PATOLIS を使い、実際に検索練習を行った。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月17日（火）
育成担当者	今井エージェント
実施項目	契約に関する基礎知識
実施内容	契約時に重要なポイントの解説
所感	<p>共同研究契約、秘密保持契約及び特許共同出願契約等、事業を推進する際には様々な契約が必要である。そこで契約において重要であるポイントを、チェックリストをもとに説明を受けた。</p> <p>その後実際に、現在作成している共同研究契約書（案）及び締結が終了している契約書を用いて各自育成対象者が内容を検討し、検討項目を挙げ、挙げた項目について育成者及び育成対象者で協議した。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月20日（金）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（訪問アポイントメント実習）
実施内容	OJT訪問先候補のアポイントメントを取る
所感	<p>山崎：H者 長期出張のため社長が会社に戻る日が不確定とのこと</p> <p>：C社 1回目：怪しがられる。最初に電話に出た人が発明協会をご存知ないらしく、発明協会の簡単な説明をする。と、同日午後社長が戻るとの情報を得る。よって、午後再度連絡をすることを伝える。</p> <p>2回目：社長に取り次いでいただく。発明協会のご存知の様。24日11時からお時間をいただけるとのこと。24日11時から、発明協会特許流通アドバイザーの片岡、実習生の竹下及び山崎の3名がうかがうことを伝える。</p> <p>C社調査：ホームページ、IPDL、特許流通DB、企業情報データベースを用い、C社を調査する。持参資料を準備、説明資料を検討する。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月24日(火)
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問）
実施内容	OJT（C社）、特許審査経過の読み取り方
所感	<p>C社を訪問した。</p> <p>今回は、シーズ及びニーズがあらかじめあるケースではなく、発明協会の紹介・ご挨拶という段階での訪問であった。</p> <p>訪問・その後のミーティングの詳細は別紙1にまとめる（会社公表の関係上、本報告書には添付していない）。</p> <p>結論としては、ニーズを引き出すことができたので、そのニーズを解決するシーズを調査し、提案しに再度訪問する。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月25日（水）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問）
実施内容	D社訪問、人材育成で必要なものに関する議論
所感	<p>D社を訪問する（担当は竹下）。 訪問・その後のミーティング詳細は別文書にまとめる。 本日教わったポイント</p> <p>企業に情報を提供する際に、資金援助を受けて共同研究をし、商品開発をしませんか？ではなく、商品開発を薦め、できないなら、このような資金援助制度はどうですか？と薦める！</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月26日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（シーズ検索研修）
実施内容	今後の方針の議論及び次回OJTで訪問する際の準備
所感	<p>おおまかな今後の方針を決定した。以下に決定事項を示す。</p> <ul style="list-style-type: none"> 契約に関する基礎知識（作成編）を行う（1.5日） OJT（2回目訪問）を行う。 OJT（地域結集事業関連（？ 30日に決定））を行う E社関連 OJTの準備 知財マッチングを行う 竹下：検索に関する基礎知識講座（ ） 山崎：企業に関する基礎知識（ ） ・・・個別に行う <p>上記OJT（2回目）訪問のための調査をした（竹下、山崎それぞれ）。その後調査結果をもとに、2回目訪問のアクションプランを、それぞれプレゼンテーション形式で説明し、議論を行った。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月27日（金）	
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント	筒井 知弁理士（平井・筒井国際特許事務所）
実施項目	OJT（特許出願事例検討）	知財連続セミナー
実施内容	技術移転を視野に入れた特許出願案件の検討	特許明細書の書き方（バイオ・化学を中心として）2
所 感	<p>後日行う予定の特許明細書作成講習に先立ち、技術移転を視野に入れた特許出願案件を検討した。</p> <p>工業技術センターの研究員の方に、C社と共同で開発した消臭剤に関してご説明いただいた（実際の脱臭剤や、研究開発現場を見せていただき、脱臭剤サンプルや脱臭剤を作成するために必要な再生紙スラッジなどもいただいた）。</p>	<p>一般的な知財関連の制度や法律の説明ではなく、一步踏み込んだ審査基準、審査便覧、審判決例等を踏まえた実務的な内容であった。今回は特に、審判決例を実例に挙げ、事件の概要、その判決から見た留意点を学んだ。判例の中には、宮崎県地域結集型共同研究事業、都市エリア産学官連携促進事業（延岡）の開発テーマに関係深いバイオテクノロジー及び化学の分野、それらをベースとした医薬、機能性食品の最新情報を中心として学んだ。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	10月30日（月）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、三重野エージェント、今井エージェント、富山室長
実施項目	OJT（企業シーズ検討、調査事業中間報告・検討会）
実施内容	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の中間報告と、それを受けての今後の方針を検討した
所感	<p>これまで実施してきた事項の報告を行い、育成者担当者及び育成対象者から良かった点、改善点を述べた。</p> <p><良かった点></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ シーズの紹介、ニーズの引き出し等を、実際に企業の社長相手にすることができたこと ・ 検索研修を受講することによって、これまでにできなかった検索ができるようになり、技術移転の場面で役立てることができたこと ・ 各種基礎知識を教わることで、技術移転で必要なことを学ぶことができたこと <p><問題点></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 実務と平行して「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」を受けるため、日程調整が難しい

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月2日（木）
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	産業財産権に関する基礎知識
実施内容	産業財産権に関して講習を受けた
所感	<p>特許権、実用新案権、意匠権、商標権について、それぞれの制度の特徴の説明を受けた。</p> <p>全体を通して、実際の業務で最も重要な意味を持つであろう権利は特許権で、また同時に最も複雑で奥が深そうなのも特許権だと思いました。</p> <p>以下にポイントを示す。</p> <p>< 特許権 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 特許法で保護される ・ その権利は出願から20年間有効 ・ ただし、医薬と農薬の特許については5年を限度として延長可能 <p>< 実用新案権 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 実用新案法で保護される ・ その権利は出願から10年間有効 <p>< 意匠権 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 意匠法で保護される ・ その権利は設定登録日から15年間有効 <p>< 商標権 ></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ その権利は設定登録日から10年間有効 ・ ただし継続使用による更新が可能

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月6日（月）
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	OJT（技術移転を視野に入れた特許戦略）
実施内容	技術移転を視野にいれた特許明細書の作成方法を三重野エージェント作成の資料を用いて行った
所感	<p>技術移転を視野に入れた基礎的な特許明細書作成方法及び考え方を教わった。特許文書を作成することがなかったので、様式や必要事項について習得することができた。また、技術移転のことを考えず、ただ単に成した発明の新規性及び進歩性の権利を主張することは、割と難しくないように感じたが、実際に技術移転を視野に入れ明細書を作成するという作業は、思いのほか難しいと感じた。</p> <p>実際に実施した事項を以下に示す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 特許出願のステップ ・ 特許発明の出願検討 ・ 先行技術調査 ・ 特許庁提出書類 ・ 願書の作成 ・ 請求項の範囲の作成 ・ 明細書の作成 ・ 図面の作成 ・ 要約書の作成チェックシート ・ 参考文献

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月8日（水）
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント
実施項目	プレゼンテーションに関する基礎知識
実施内容	意味のあるプレゼンテーションをするための必要事項を教わった
所感	<p>まず開始直後にテーマ（あるシチュエーションで、自分の自己紹介をするという設定）を与えられ、2分間でまず自己紹介内容を箇条書きし、その直後の2分間でプレゼンテーションをする、という実習を行った。</p> <p>その後プレゼンテーションで必要な項目を教わり、それを受けて最初に自分が行ったプレゼンテーションでかけていた部分の指摘を受けた。</p> <p>私のプレゼンテーションでの問題点は、早口であったことと、間を上手に活用することであった。早口であることは自覚しているものの、思いがけずプレゼンテーションを行ったので、話す内容に気をとられ、ゆっくり話すという部分にまで気が回らなかった。今後気をつけたいと思う。間の取り方は・・・、難しい。今後上手な間の取り方を学んで行きたいと思う。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月9日（木）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問）
実施内容	OJTの一環として、E社を訪問した
所感	<p>本事業で行ってきたE社に紹介したい企業（I社）の特許をライセンスする企業の一候補としてE社を訪問し、I社の社長が北海道から自ら発明、商品（発泡スチロールと同等の保冷効果を有するダンボール）を説明する場に立ち会った。交渉を見て感じたことを以下に記す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 社長のプレゼンテーションは非常に上手だった（営業出身との事、やはり相手の顔色を伺いながらの交渉は素晴らしかった） ・ E社の方はまだぴんと来ない様子であった。紹介相手が乗り気であれば、発明の紹介を行うことで、相手方より疑問点や要望がでてくると思われるが、まだそこまで気持ちが進んでいない場合、相手ができる限り簡単に実現できそうな案を用意し、具体案を示すことが必要であると感じた ・ 今回の場合、発明品（ダンボール）を使用する可能性のある、宮崎県の企業をE社に紹介することが必要であると思われる

研修日誌

(育成対象者：山崎)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月13日(月)
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	OJT(特許出願事例検討)
実施内容	特許出願事例の検討を行った。
所感	<p>今回は、技術移転を視野にいれた特許明細書作成にあたり、どの特許出願事例を用いて行うか検討した。</p> <p>この件については特許出願を視野に入れているため、詳細を記述することはできないが、非常に有用な実習となった。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月14日（火）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（企業訪問）
実施内容	OJT（C社）
所感	<p>今回はOJTの一環として前回訪問した「C社」から引き出したニーズ：「廃棄物（製品を作成する際に生じる廃棄物）の処理に困っているので、処理方法、活用方法があれば紹介して欲しい」に対して、そのニーズに応える情報を調査し、その調査結果を持ち訪問を行った。 紹介した解決案を下記に記す。</p> <p>< 提示した解決案 > 独立行政法人 工業所有権情報・研修館開放特許活用情報にて得た情報を紹介 （特許3424042） 同様の廃棄物を使用したシートの情報を紹介 で作成したシートを用いた商品及び現在市場で求められているとされる商品を紹介 を作成している企業として、「J社」を紹介、またその製品情報を紹介 K社商品に使用してある粉炭がもれない不織布を紹介 の不織布はJ社により開発されたものであり、現在不織布のサンプルを送付していただくようお願いをしているところである。サンプルを受け取り、その物性情報が手に入り次第報告するようお話しした</p> <p>新たな開発を要しない上記 に非常に関心を持たれたようであった。</p> <p>後日 のサンプル及びその物性情報が手に入り次第後連絡をし、片岡特許流通アドバイザーに以後の業務を引き継ぐ予定である（ご挨拶にもう一度訪問予定）。 12月1日に不織布サンプルを送付する</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月16日（木）
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	OJT（技術移転を視野に入れた特許戦略・明細書作成検討）
実施内容	技術移転を視野にいれた特許明細書の作成方法を実際にあるシーズを用いて行った
所感	<p>まず技術内容を理解し、ディスカッションすることで、その発明の本質を理解し、その上でどのように特許を出願すれば、その発明を利用し、産業化できるかを考えた。</p> <p>発明の新規性や進歩性を記述し特許文書を作成するのではなく、実際に技術移転のことを視野にいれ、どのような請求項を作成すれば、企業の方にその発明を利用し産業化していただけるか、という考え方を学ぶことができた。考え方、戦略についてご教授いただいたので、その考えを元に、まず明細書の部分を作成した。次回の実施では引き続き明細書の作成と、実際に請求項の作成もしてみたいと思う。</p> <p>この件については特許出願を視野に入れているため、詳細を記述することはできないが、非常に有用な実習となった。</p>

研修日誌

(育成対象者：山崎)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月17日(金)
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント
実施項目	OJT(技術移転を視野に入れた特許戦略・明細書作成検討)
実施内容	技術移転を視野にいれた特許明細書の作成方法を実際にあるシーズを用いて行った(続)
所 感	<p>前回に引き続き、実際に特許文書の作成を行った。</p> <p>今回は前回に引き続き、明細書の作成と、実際に請求項も作成した。今回は機能性食品、中でも特定保健用食品も視野に入れた案件だったので、その分野特有の請求項を教わった。</p> <p>この件については特許出願を視野に入れているため、詳細を記述することはできないが、非常に有用な実習となった。</p>

研修日誌

(育成対象者：山崎)

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月22日(水)
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント
実施項目	OJT(技術移転を視野に入れた特許戦略)
実施内容	作成した特許文書をもとに指導を受けた
所感	<p>前回作成した特許をもとに、訂正や考え方の指導、表現の指導等を行った。一般に、良い特許明細書の書き方といった本が多数出版されているが、そのような本を何冊読むよりも、今回の実習は意味があった。</p> <p>この件については特許出願を視野に入れているため、詳細を記述することはできないが、非常に有用な実習となった。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月24日（金）	
育成担当者	三重野エージェント	中野 睦子弁理士（三枝国際特許事務所）
実施項目	OJT(技術移転を視野に入れた特許戦略)	知財連続セミナー
実施内容	作成した特許文書をもとに指導を受けた	特許明細書の書き方（医薬、機能性食品）3
所感	<p>昨日エージェントより指導を受けた案件に関して、今日は機能性食品、薬品などバイオ分野を専門としている中野弁理士に参加いただき指導を受けた。</p> <p>この件については特許出願を視野に入れているため、詳細を記述することはできないが、非常に有用な実習となった。</p>	<p>また、これまでのセミナーでは、特許明細書の書き方の基礎知識をバイオ及び化学分野を中心として学んできた。今回は地域結集型研究推進事業から創出される発明により近い分野である、医学及び機能性食品における特許の現状を学んだ。</p> <p>本セミナーで最も有用であった情報は、機能性食品の「機能的用途」を主張した特許は存在しないということである。食品の用途は「食品」であるため、機能的用途は存在しないようだ。機能的用途を主張し、特許を取得する場合には、機能性食品創出に伴い出てくる、商品として食品を開発した時の改良点（食味、品質）、他食品への展開、機能性を有する成分の機能について、ピンポイントとなる特許を個々に出願し、点線面と言う風に、囲い込む形で</p>

		<p>権利を抑える必要があるようだ。また、機能性成分がわかったとしても、食品として用いる場合は、その成分がどの食品中に含まれる必要があるのか、その組成を示す必要があるようだ。</p> <p>ポイントは・・・</p> <p><新規性を主張する場合は> 公知の食品（従来技術）と組成（成分または配合割合）において相違すること。</p> <p><進歩性> 食品の機能がその組成の相違に基づくか、または両者に関連性があること。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 食品の新規な組成に基づいて特徴的な機能が生じていることを、明細書において明らかにしておく必要がある。
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月27日（月）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー、三重野エージェント、今井エージェント
実施項目	プレゼンテーションに関する基礎知識
実施内容	プレゼンテーションの実施
所感	<p>前回プレゼンテーションをする際に重要なポイントを教わった。そこで今回は、そのポイントを念頭において、実際にプレゼンテーションを行った。プレゼンテーションはパワーポイントにてスライドを作成し、そのスライドを用いて20分間行った。内容は29日及び30日、東京で開催される「宮崎県先端技術・ビジネス交流会」及び「新技術説明会」で発表するもので行った。スライド作成時のポイントは、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 一般の人でも理解できるものであること（研究者等、専門知識がなくても理解できる） ・ 発表する研究成果の重要なポイントを伝えること ・ 発表した研究成果から、具体的にどのような部分で協力を仰ぎたいのか、明確に示すこと ・ お集まりいただく方々に、興味を持ってもらえるような構成にすること <p>まずプレゼンテーションは、前回指摘された、「早口であったこと」と、「間を上手に活用すること」を意識して行った。問題点共に非常に良くなった、とまではいかなかったかもしれないが、意識した分少し良くなったような気がする。</p> <p>「宮崎県先端技術・ビジネス交流会」及び「新技術説明会」では研究成果を複数名で紹介するのだが、各縁者間の発表内容を見たときに全体の流れとしてポイントの異なるところがあった。実際に発表を行うまでに、事業全体の流れや、研究内容を適切に理解していただくために、スライドを加筆・修正使用と思う。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月28日（火）
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント・片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（新技術説明会）準備・移動
実施内容	29日及び30日に東京で開催される『宮崎県先端技術・ビジネス交流会』及び『宮崎県地域結集型新技術説明会』で発表するために作成したスライド内容等の最終確認を行った。
所感	一般の方々にも理解できるようわかりやすい説明を心がけたい。

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月29日（水）
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント・片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（新技術説明会）
実施内容	<p>現在宮崎県では、「食の機能を中心としたがん予防基盤技術創出」をテーマに、産学官連携の科学技術ビッグプロジェクトを進めている。</p> <p>すでに特徴ある研究成果が創出されており、現在、それらの技術を活用して製品化をめざしたいという企業を探しているところである。</p> <p>そこで、宮崎県にゆかりのある方々に、研究成果をわかりやすくご紹介することで、これらの取組についてご理解いただくとともに、皆様のネットワーク等によりこのプロジェクトへの参画企業の拡大を図ることを目的とし、宮崎県先端技術・ビジネス交流会を開催した。</p>
所感	<p>準備期間は非常に限られた期間であったが、先日の練習の甲斐あって、伝えたいと意図していたことを伝えることができたように思う。発表後、お集まりいただいた方々から拍手をいただいたので非常に嬉しかった。</p> <p>研究成果発表後の意見交換でも、出席者の方々より心強いお言葉をいただいたので、宮崎県先端技術・ビジネス交流会は成功だったと個人的には感じている。</p>

2006年11月29日：「宮崎県先端技術・ビジネス交流会」
 30日：「新技術説明会」説明資料
 タイトル：「宮崎県産農作物がもつ機能性」



“食”への関心の高まり

現在「生活習慣病」が社会的な問題となっている

生活習慣病とは...?
 →生活習慣が主な発症原因と考えられている疾病の総称

肥満

糖尿病

高脂血症

高血圧

脳卒中

がん

運動不足

ストレス

喫煙

過度の飲酒

生活習慣を見直すことで、疾病の発症・進行を予防することができる

MI-CREATE

食で予防しようという社会のニーズ ~保健機能食品~

保健機能食品
 食生活等の理由により、不足しがちな栄養成分(ビタミンA,B1,B2,B6,B12,C,D,E)ナイアシン、ビオチン、パントテン酸、葉酸、カルシウム、鉄、亜鉛、銅、マグネシウム)の補給を目的とした食品

特定保健用食品
 特定の保健目的により摂取した時、その効果が期待できる旨を表示することを認めた食品

MI-CREATE

特定保健用食品の現状

特定保健用食品の許可件数推移

食による疾病の発症・進行予防のニーズはますます高まる

宮崎県産産物から疾病の発症・進行予防効果を持つ機能性産物を作出できるか?

- ・次世代調子を整える食品
- ・コレステロールが低めの方に適する食品
- ・血圧が高めの方に適する食品
- ・血糖値が低めの方に適する食品
- ・エネルギーの増進を助ける食品
- ・骨格の成長の子に効果的な食品
- ・皮膚の保湿効果が期待できる食品
- ・腸の健康維持に役立つ食品
- ・骨の健康が気になる方に適する食品

MI-CREATE

日本の死亡原因

死亡原因	割合
がん	31.0%
心疾患	15.5%
脳血管疾患	13.2%
自殺	8.9%
肺炎	3.9%
交通事故	3.1%
糖尿病	2.3%
その他	22.2%

国を挙げた対策を!

がん対策基本法成立(2006年)

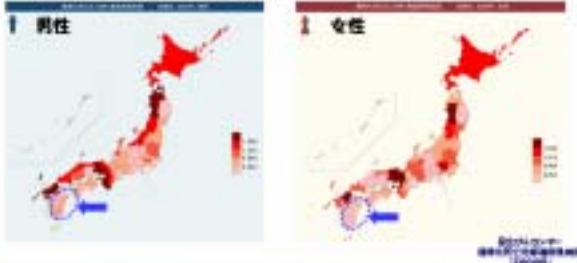
- ・がんの予防・早期発見
- ・がん医療の格差是正
- ・がん研究

厚生労働省ホームページ 人口動態統計(2002年)

MI-CREATE

宮崎県はがん死亡率が低い

死亡比較道府県地図(2000年)



宮崎県産の食物の中に何か有用なものはないだろうか？

MI-CREATE

研究ポテンシャルについて

- 宮崎県産、宮崎大学を中心に、生理活性物質等の生命科学分野において高いポテンシャルを有している
- HTLV-1(ヒトT細胞白血病ウイルス)やHCV(型肝炎ウイルス)に関する二十年以上の研究蓄積があり、国際的にも評価されている
- ※ユークリット研究-異種を列挙とし、その異種の状態(この場合はがん)を正確に測定する研究



がん予防基礎技術創出を目指す！！

MI-CREATE

1. 農産物の有用成分の抽出



約80種類の農産物サンプルから成分を抽出



例えば人参を...

乾燥・粉砕
成分を抽出



分析用サンプル

MI-CREATE

2. がん細胞増殖抑制作用の検証

ATLとは...?

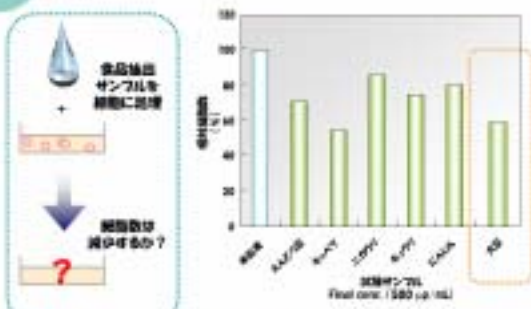


- ヒトT細胞白血病ウイルス(ATLV-1)によって引き起こされる白血病(血液のがん)
- 現在全国に100万人以上のウイルスキャリアが存在する
- ATLV-1を保有する人のウイルスキャリアの5%程度であるが、発症後の生存率は約10% (発症1年後の生存率は20%)
- 発症予防・治療法確立が課題



MI-CREATE

2. がん細胞抑制作用の検証(結果)



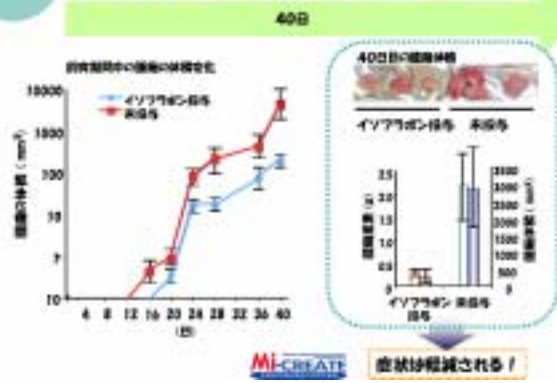
MI-CREATE

4. イソフラボンの作用検証(実験動物)

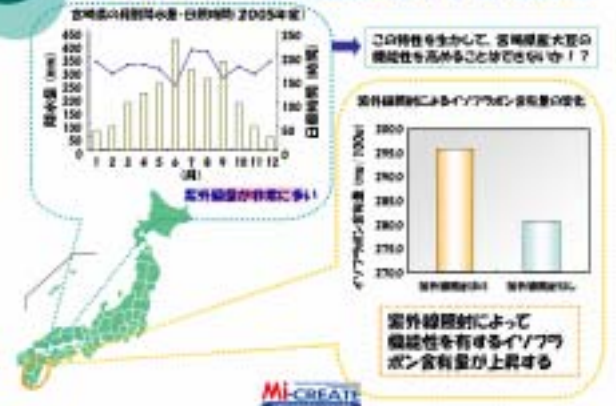


MI-CREATE

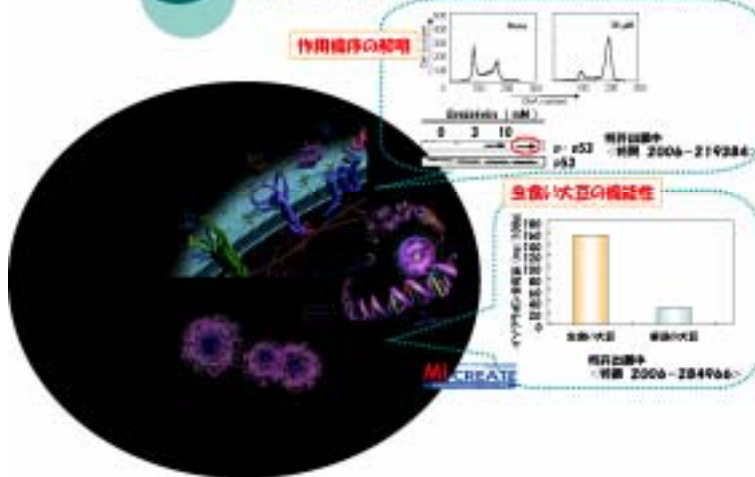
4. イソフラボンの作用検証(実験動物)



宮崎県に適した大豆品種及び栽培方法



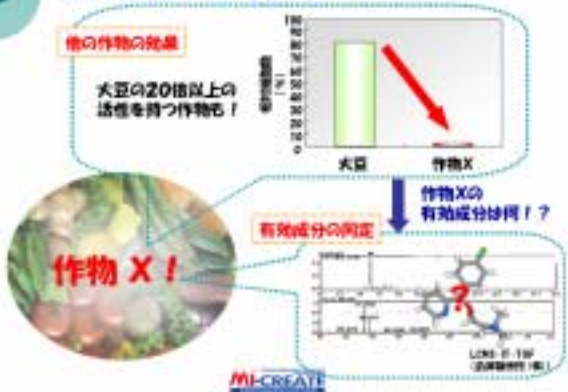
現在の研究状況



事業全体の流れ



他の作物の研究状況



作物Xの可能性





宮崎から全国へ！！

お問い合わせ先

宮崎県産業支援財団結集型研究推進室

0985-74-4011

E-mail : info@mi-create.jp

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	11月30日（木）
育成担当者	三重野エージェント・今井エージェント・片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（新技術説明会）
実施内容	新技術説明会での成果発表
所感	<p>先に述べたように、宮崎県では、「食の機能を中心としたがん予防基盤技術創出」をテーマに、産学官連携の科学技術ビッグプロジェクトを進めている。</p> <p>その中ですでに特徴ある研究成果が創出されており、現在、それらの技術を活用して製品化をめざしたいという企業を探しているところである。</p> <p>そこで、先般開催された「バイオジャパン2006（大阪国際会議場）」での展示に興味を示された関東近辺の企業を中心に、説明会を開催し、参画企業の拡大につなぐことを目的とし、新技術説明会を開催した。</p> <p>成果発表に用いた資料は29日と同様。</p> <p>本説明会では宮崎県先端技術・ビジネス交流会出席者の方々よりも、より研究の現場に近い、専門知識を有している方もいらっしゃるとのことだったので、食品の機能性の一般的な概念の説明は簡単に説明し、具体的に協力していただけるのではないかとと思われる技術に関して詳細に説明した。</p> <p>出席者の方々の中で、事前に本発表内容「宮崎県産農作物の機能性」に関心を寄せているという方はいらっしゃらなかったが、本発表を受けて、興味を抱いてくださる方がいらっしゃることを期待している。今後何かしらの問い合わせを待つ。</p> <p>宮崎県先端技術・ビジネス交流会と合わせて本日の新技術説明会等、人材育成スキームの中で、授業形式で教えられるだけではなく、実際に自分で教えられたことを実践してみることは非常に有用であった。しかも、内部での発表会ではなく、「宮崎県先端技術・ビジネス交流会」及び「新技術説明会」という責任感を持ち、対外的に実践を行うということができたことは非常に良かった。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	12月4日（月）
育成担当者	三重野エージェント
実施項目	OJT
実施内容	技術移転を視野に入れた特許戦略（まとめ）
所感	<p>技術移転を視野に入れた特許戦略全体を通して、今後の課題抽出を行った。今回の特許戦略は、一般的な話ではなく、実際に実践してみるスタイルだったので、抽出した課題についても非常に意味があり、本実施項目は非常に有用であった。</p> <p>この件については特許出願を視野に入れているため、詳細を記述することはできないが、非常に有用な実習となった。</p>

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	12月6日（水）
育成担当者	富山室長
実施項目	OJT
実施内容	人材育成スキーム全体の報告、今後の課題抽出、まとめを行った
所感	人材育成スキーム全体の実施内容、所感、前述スキームを経て得られた成果を報告し、今後の課題を抽出した。 詳細は報告書に記載する。

研修日誌

（育成対象者：山崎）

管理・監督者	育成サポーター	スタッフ	育成者印	育成対象者印

実施日	12月8日（金）
育成担当者	片岡特許流通アドバイザー
実施項目	OJT（実績報告まとめ）
実施内容	人材育成スキーム全体の報告、今後の課題抽出、まとめを行った
所感	<p>人材育成スキーム全体の実施内容、所感、前述スキームを経て得られた成果を報告し、今後の課題を抽出した（片岡特許流通アドバイザーにて指導を受けた部分）。</p> <p>詳細は報告書に記載する。</p>

○ J T（新技術説明会）の実施状況

【11月29日（水）】宮崎県先端技術・ビジネス交流会
（会場：ジャパンプロテクション(株)）





【11月30日(木)】宮崎県地域結集型共同研究事業 新技術説明会
(会場：都道府県会館)



