

特許流通市場の育成状況に関する調査研究 報告書

平成19年6月

株式会社野村総合研究所

はじめに

平成 18 年度よりスタートした独立行政法人工業所有権情報・研修館（以下、情報・研修館という。）の第二期中期計画では、知的創造サイクルの重要な要素である特許の活用を促進する観点から、開放特許が中小・ベンチャー企業等において有効に活用されるよう円滑な情報提供を行うとともに、特許流通に係る専門人材の育成を促進することにより、開放特許の流通等が民間や地方公共団体等の関係者間で自立的に行われ、特許流通市場が発展していけるような環境を整備することを目標としている。

また、平成 9 年に開始された特許流通促進事業は、これまでの開放特許の事業者間のマッチングに直接働きかける手法により実施され、社会に定着してきているところである。しかしながら、特許流通促進事業が具体的に特許流通市場の育成にどこまで関与しているのかの指標が不明確であるとともに、そもそも特許流通市場とは、売上高、会社数、従業者数をどのように考慮すればよいのか、また対象は知財取引業者、TLO、研究機関、メーカーなどを想定するのか等、どのような要素で考えればよいのかも必ずしも明確でなかった。

このため、本調査研究事業では、特許流通促進事業の育成状況を図る要素について、他の市場要素を検討し、特許流通市場の規模や育成状況を推定する手法を策定し、特許流通市場の規模や育成状況についてアンケート等により調査・分析することを目的とする。

なお、株式会社野村総合研究所は、情報・研修館からの委託を受けて、本調査研究事業を実施した（調査実施期間：平成 18 年 11 月 30 日～平成 19 年 6 月 29 日）。

また、本調査研究事業の実施にあたり、特許流通・技術移転事業に精通している有識者により構成される「特許流通市場の育成状況に関する検討委員会（座長：藤野仁三（東京理科大学専門職大学院教授）」を設置し、その闊達な議論を通じて、委員の皆様方から貴重なご示唆をいただきました。紙面を借りて御礼申し上げます。

「特許流通市場の育成状況に関する検討委員会」委員名簿

(五十音順、敬称略)

梅原 潤一 I Pトレーディング・ジャパン（株）代表取締役社長
 岡本 清秀 オムロン（株）経営企画室知的財産担当顧問
 高橋 真木子 東北大学特定領域研究推進支援センター特任助教授
 野口 直也 石川島播磨重工業（株）契約法務部長
 原 豊 （株）リクルート テクノロジーマネジメント開発室チーフアソシエイツ
 藤野 仁三 東京理科大学専門職大学院教授

◎オブザーバ

阿部 利英 (独) 工業所有権情報・研修館 流通部長
 竹内 邦夫 (独) 工業所有権情報・研修館 流通部長代理
 駒崎 利徳 (独) 工業所有権情報・研修館 流通部主査
 西平 優香 (平成 19 年 3 月まで) (独) 工業所有権情報・研修館 流通部
 小野 和実 (平成 19 年 4 月から) (独) 工業所有権情報・研修館 流通部
 齋藤 心一 (独) 工業所有権情報・研修館 流通部専門調査員

「特許流通市場の育成状況に関する検討委員会」審議経過

開催日	主な審議事項
第 1 回（平成 19 年 1 月 24 日）	○特許流通促進事業の現状と課題について ○特許流通市場のフレームについて
第 2 回（平成 19 年 3 月 27 日）	○第 1 回検討委員会での論点整理について ○特許流通の実態に関するアンケートについて
第 3 回（平成 19 年 6 月 6 日）	○特許流通市場の育成状況について ○アンケート調査結果の概要について ○本検討委員会報告書構成案について ○特許流通市場の育成に向けた政策提言について

目 次 構 成

要約	1
本編	12
第1章 特許流通市場の概要	12
第1節 我が国の特許流通市場の成立と変遷	12
1.(財)日本テクノマートの成立	12
2.特許流通促進事業の概要	12
3.中央省庁における特許流通に関連する施策の動向	15
第2節 特許流通アドバイザー派遣事業の活動実績	19
第2章 特許流通市場の育成状況の評価	22
第1節 特許流通市場の推計の具体的手法	22
1.特許流通市場（ライセンス市場）の推計の考え方	22
2.ライセンス市場（全国ベース）の推計	23
3.特許売買市場（全国ベース）の推計	29
4.特許流通の規模の推計	32
第2節 特許流通市場育成のための評価指標の検討	34
1.特許流通市場の構造について	34
2.既存の統計資料等を用いた評価指標（インデックス）の算定	36
3.特許流通市場育成状況把握のための評価指標（インデックス）に関する考察	46
第3章 特許流通市場の規模や育成状況	47
第1節 調査概要	47
1.調査の目的	47
2.調査対象と調査方法	47
3.調査内容	47
4.回収状況	48
第2節 調査結果の概要	49
1.ライセンスや譲渡契約による特許の活用状況	49
2.特許の流通構造	51
3.特許流通市場の育成上の課題	56
第3節 アンケート回答企業・団体のプロフィール	58
1.大企業	58
2.中小企業	60
3.大学	61
4.公的な研究機関	62

第4節 特許管理業務・体制	63
1.特許の管理を行っている部署	63
2.特許管理業務に携わる人員数	65
3.弁護士資格保有者及び弁理士資格保有者の保有状況	66
4.売上高に占める知的財産の管理に係る予算の割合	67
5.特許管理に係る予算	68
6.特許管理に係る予算に占める特許出願に係る予算の割合	69
第5節 特許の出願・登録状況	70
1.出願中の特許及び権利所有されている特許の件数	70
2.特許の出願・登録・管理において困っていること	72
第6節 特許の流通状況	74
1.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス取得に関するもの)の相手先	74
2.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス取得に関するもの)の成約件数	75
3.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス取得に関するもの)の交渉形態	76
4.ライセンス取得に係る支出	77
5.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス取得に関するもの)の締結機会の将来 動向	78
6.譲渡契約(特許購入に関するもの)の相手先	79
7.譲渡契約(特許購入に関するもの)の成約件数	80
8.譲渡契約(特許購入に関するもの)の交渉形態	81
9.特許購入に係る支出	82
10.譲渡契約(特許購入に関するもの)の締結機会の将来動向	82
11.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス付与に関するもの)の相手先	83
12.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス付与に関するもの)の成約件数	84
13.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス付与に関するもの)の交渉形態	86
14.ライセンス付与に係る収入	88
15.有償実施権許諾(ライセンス)契約(ライセンス付与に関するもの)の締結機会の 将来動向	89
16.譲渡契約(特許売却に関するもの)の相手先	90
17.譲渡契約(特許売却に関するもの)の成約件数	91
18.譲渡契約(特許売却に関するもの)の交渉形態	92
19.特許売却に係る収入	93
20.譲渡契約(特許売却に関するもの)の締結機会の将来動向	93
21.特許のライセンスや売買の目的	94
22.特許のライセンスや売買のタイミング	95
23.保有特許に占める活用特許の割合(クロスライセンス契約以外に基づくもの)	96
24.保有特許に占める活用特許の割合(クロスライセンス契約に基づくもの)	97
25.クロスライセンス契約の問題点	98

26. クロスライセンス契約の締結機会の将来動向	98
27. 特許の流通についての問題意識	99
28. パテントトロールに対する脅威	100
29. 特許購入やライセンス取得を検討するにあたっての必要な情報の入手先	101
第 7 節 特許の流通に係る政府の支援活動の状況	102
1. 独立行政法人工業所有権情報・研修館の認知状況	102
2. 独立行政法人工業所有権情報・研修館が推進する「特許流通促進事業」の利用 経験	103
3. 独立行政法人工業所有権情報・研修館が推進する「特許流通促進事業」の今後 の利用意向	105
4. 特許流通アドバイザー派遣事業の利用者の満足度	107
5. 特許流通データベース提供事業の利用者の満足度	108
第 8 節 その他のアンケート結果	109
第 4 章 我が国の特許流通促進のための提言	115
第 1 節 アンケート調査による特許流通市場育成上の課題	115
1. 特許出願・登録において困っていること	115
2. 特許流通における自社の問題意識	116
3. 将来予測に関するデータについて	117
4. 特許流通市場育成における特許流通アドバイザー派遣事業の貢献度	118
5. 中小企業における特許流通アドバイザー派遣事業への評価	118
6. 中小企業における特許流通データベース提供事業への評価	119
第 2 節 特許流通市場の育成に向けた提言	120
1. 特許ライセンスの契約形態に関する環境変化への対応	120
2. 特許流通市場形成の促進を担う人材育成	120
3. 健全な特許流通市場の形成の誘導	121
4. 特許流通を支える情報インフラの整備	122
5. 特許のライセンスに関する情報提供体制の整備	122
6. 民間の特許流通事業者の育成支援	123
参考資料 1 特許流通の実態に関するアンケート票	124
参考資料 2 特許流通アドバイザー及び民間の特許流通業者に対するインタビューメモ	164
参考資料 3 知的財産活動調査 結果の概要	172
参考資料 4 ディレクトリ一覧	184

要約

本調査は、我が国における特許流通市場の育成状況と今後の課題を検討し、提言としてまとめた。

第1章では、我が国における特許流通市場がどのように形成され、その後、どのような形で発展してきたかについて概観した。具体的には、昭和60年の日本テクノマートの設立、その後の平成9年から開始された特許流通促進事業など、特に未利用特許の利用促進に着目した特許流通促進施策がどのような変遷をたどっているかについての概要を整理した。

また、経済産業省の「産業クラスター計画」や文部科学省の「知的クラスター創成事業」の概要を整理し、特許流通に関連する政策の動向をまとめた。

また、特許流通アドバイザーについては、その経済的インパクトのデータなどもふまえ、本調査において、特許流通市場の育成状況を検討する上で、示唆を与えると考えられるポイントを下記のようにとりまとめた。

- 特許流通アドバイザーによる活動が、我が国の特許流通活動を促進する上で、一定の効果があつた。
- 事業の立ち上がりから、数年間の成約件数が少ないが、この時期は、特許流通アドバイザーのトライアルな活動時期にあたると考えられる。すなわち、特許流通の成約に至るまでの各種の情報源の獲得やノウハウを蓄積する時期であつた。
- 近年の特許流通の成約件数の増加は、特許流通アドバイザーの活動の効率化が図られたことに加え、大学やTLOなどの機関が特許流通に積極的に取り組むようになったことも大きいと考えられる。

第2章では、我が国における特許流通市場の育成状況の評価を行った。

具体的には、わが国における特許流通市場規模（ライセンス市場規模、特許権の売買市場規模）をアンケート調査のデータなどから推計し、市場規模の大きさから特許流通を担う事業者や専門人材の育成状況などを明らかにし、今後の評価指標（インデックス）の検討を行う。

市場規模の推計の結果、ライセンス契約交渉主体別の市場規模（推計値）は2,707億円、特許権の売買契約交渉主体別の市場規模（推計値）は96.43億円と算定された。

なお、契約交渉主体ごとの市場規模の推計値を次頁の図のように整理した。

図1 アンケート調査をもとに推計した特許流通市場規模（ライセンス契約の場合）

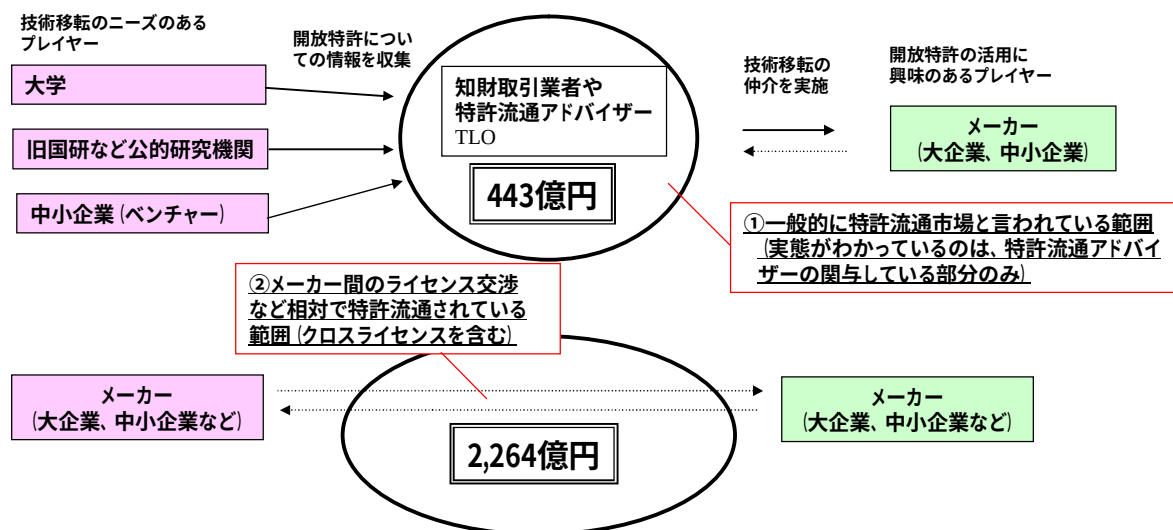
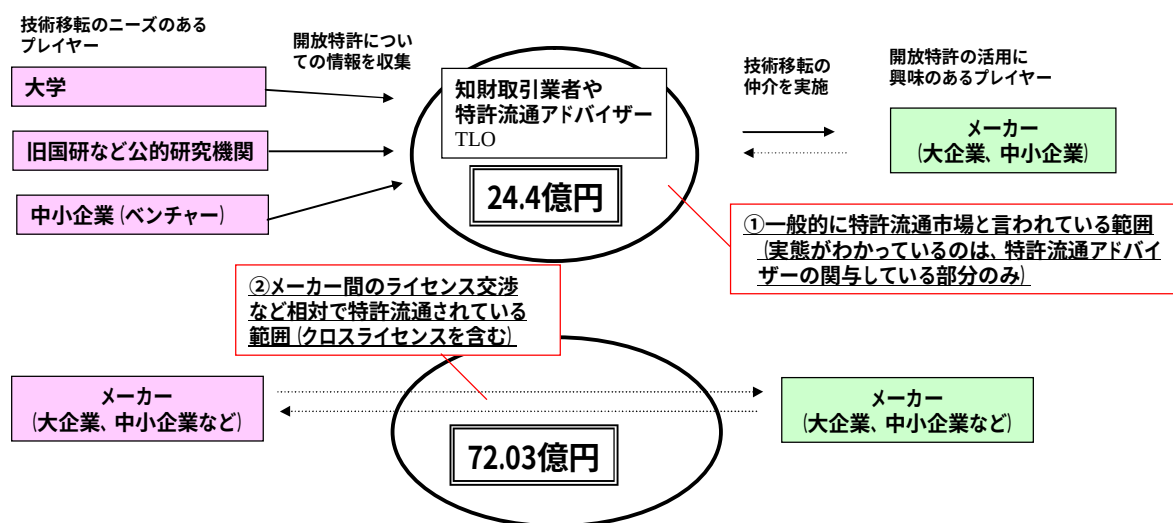


図2 アンケート調査をもとに推計した特許流通市場規模（特許権売買の場合）



さらに、特許流通市場育成状況把握のための評価指標（インデックス）についての検討を行った。その結果、下記のようなデータを指標として測定することで市場の育成状況を把握することが考えられると結論付けた。

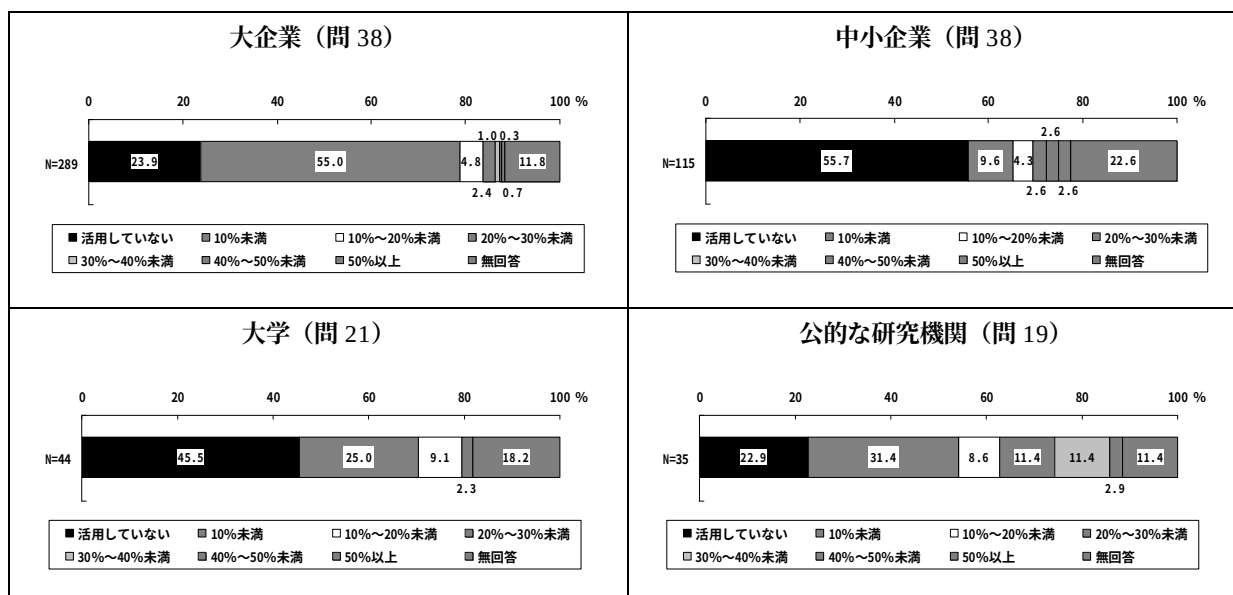
- (1)企業内における知的財産専門人材の比率（現状値／将来値）
- (2)特許の利用率（現状値／将来値）

- (3)特許のライセンス収入の金額（例えば、研究開発費に占める割合、組織内の専門人材 1 人あたりの金額など）
- (4)特許権の売買金額（例えば、研究開発費に占める割合、組織内の専門人材 1 人あたりの金額など）
- (5)特許流通アドバイザーや民間の特許流通事業者の利用率
- (6)民間の特許流通事業者の売上／人員

第 3 章では、大企業、中小企業、大学、公的な研究機関の 4 カテゴリーを対象としてアンケート調査を実施し、ライセンス及び譲渡契約による特許の活用状況や特許の流通構造など特許流通の実態を明らかにした。また、特許流通市場の形成において、情報・研修館が推進する特許流通促進事業がどのように関与しているか、その実態を把握するとともに、特許流通市場の育成上の課題を明らかにした。

有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより保有特許の活用状況を示したものが、次の図である。いずれのカテゴリーでも保有特許のライセンス、譲渡による活用度合いはあまり高くないということが確認された。

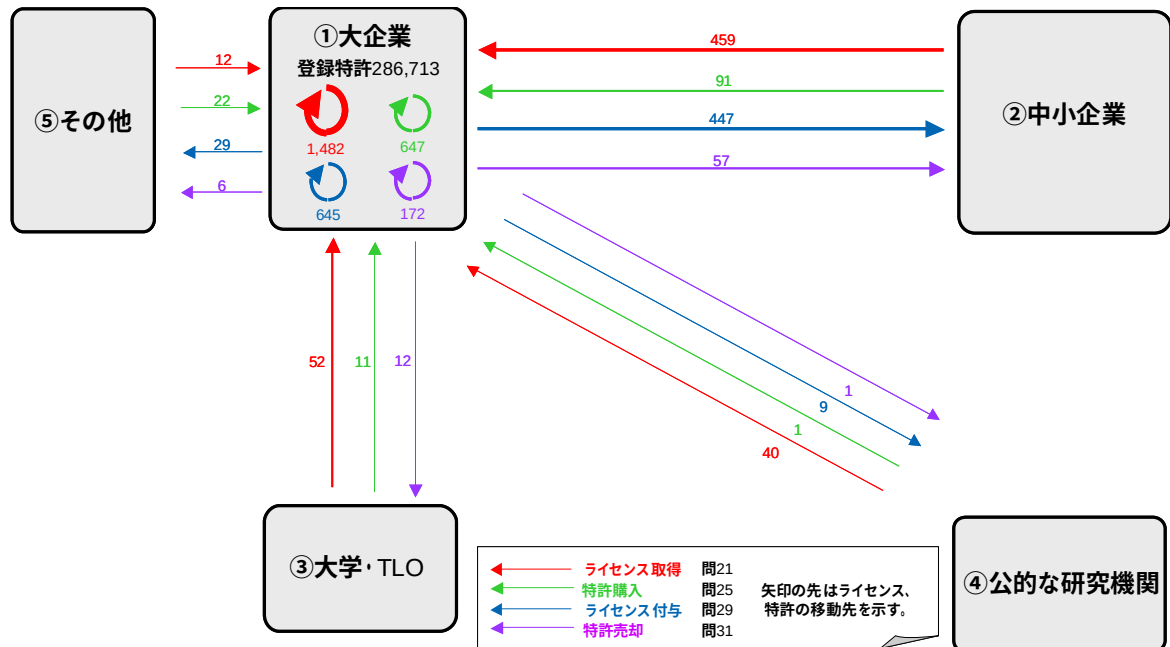
問 貴社では、貴社が保有する特許のうち、有償実施権許諾(ライセンス)契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより、活用している特許の割合は、およそ何%ぐらいですか。（○は一つ）



次に、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売買による特許の流通構造についてみたものが、次の図である。大企業においては、大企業間の特許流通が最も多く、大学や公的な研究機関との間の特許流通と比較すると、中小企業からのライセンス取得や中小企業へのライセンス付与についても、相対的に多いことが確認された。

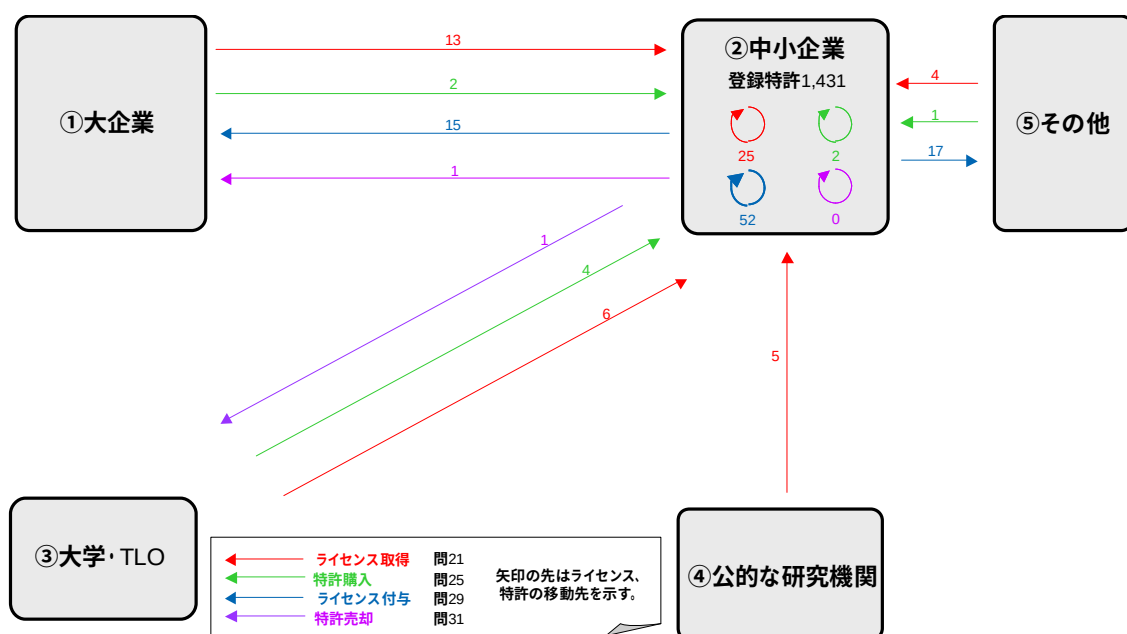
問 平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを取得しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを取得したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

図 3 大企業 289 社のアンケートデータからみた特許の流通構造
(問 21、問 25、問 29、問 33 より作成)



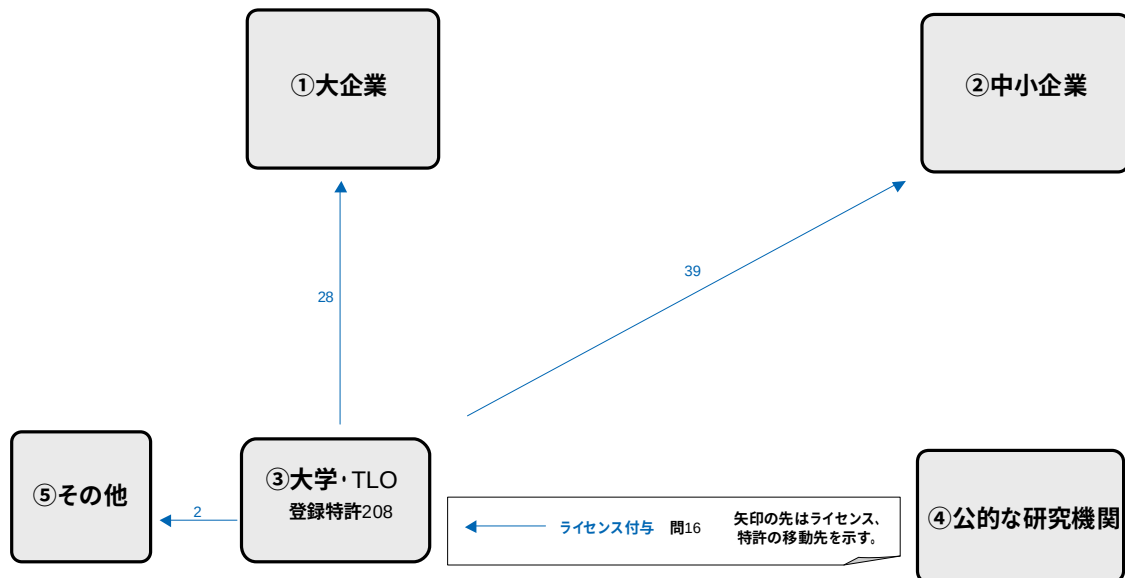
問 平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを取得しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを取得したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

図 4 中小企業 123 社のアンケートデータからみた特許の流通構造
(問 21、問 25、問 29、問 33 より作成)



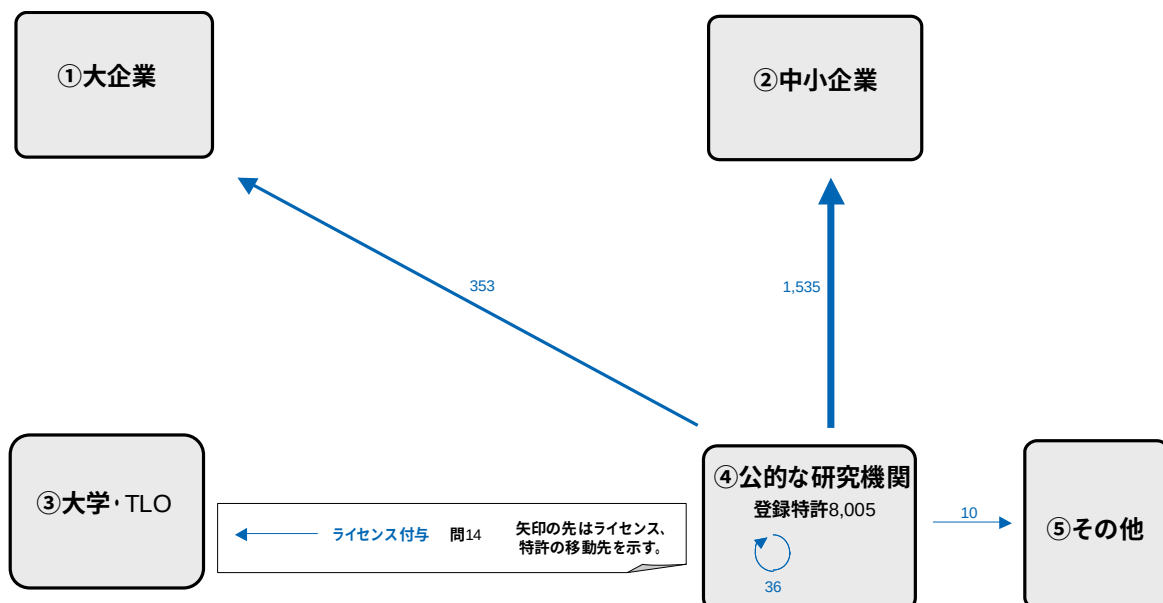
問 平成 16～18 年度、貴学では、貴学が保有する特許に関して、次の主体と有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを付与しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを付与したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

図 5 大学 59 団体のアンケートデータからみた特許の流通構造（問 16）



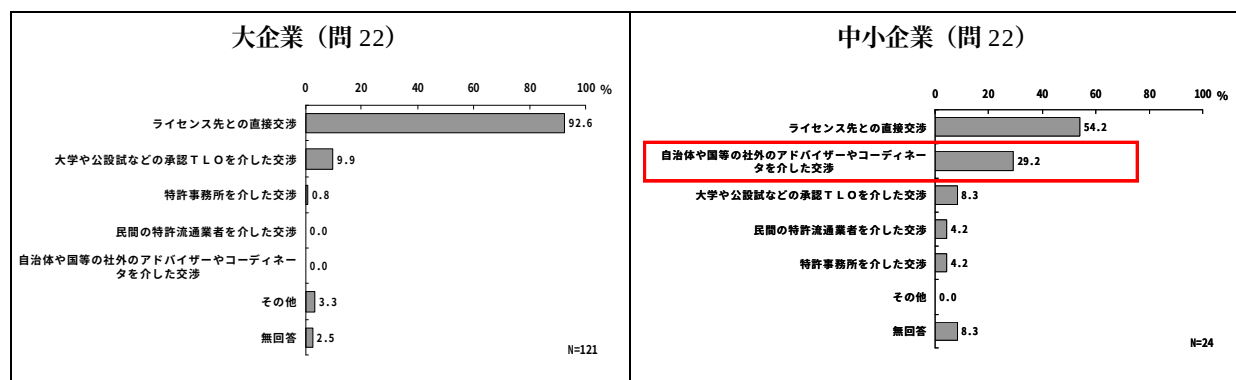
問 平成 16～18 年度、貴団体では、貴団体が保有する特許に関して、次の主体と有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを付与しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを付与したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

図 6 公的な研究機関 35 団体のアンケートデータからみた特許の流通構造（問 14）

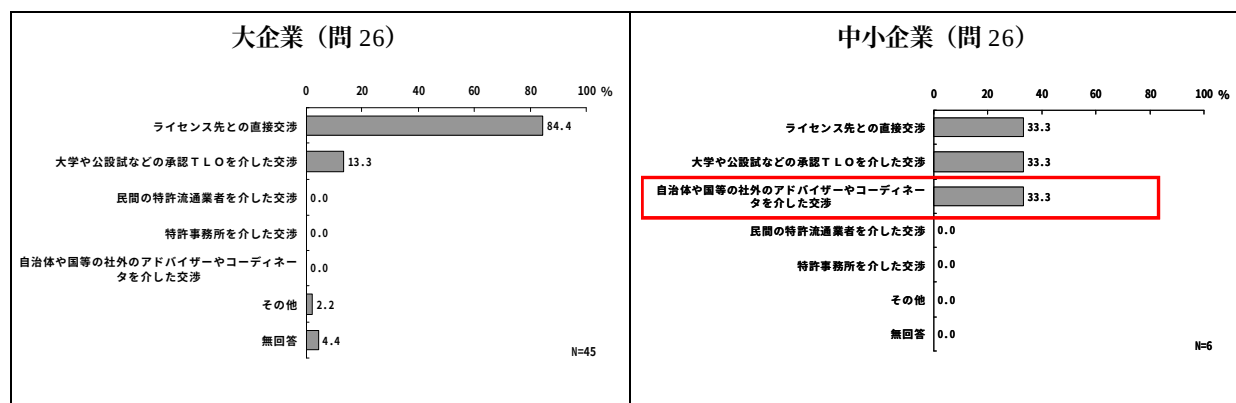


また、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売買における交渉形態について示したものが、次の図である。中小企業の場合、ライセンス先との直接交渉が最も多いが、ライセンスの取得や付与、特許の購入に関する成約件数の約30%は、自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉となっていることが確認された。

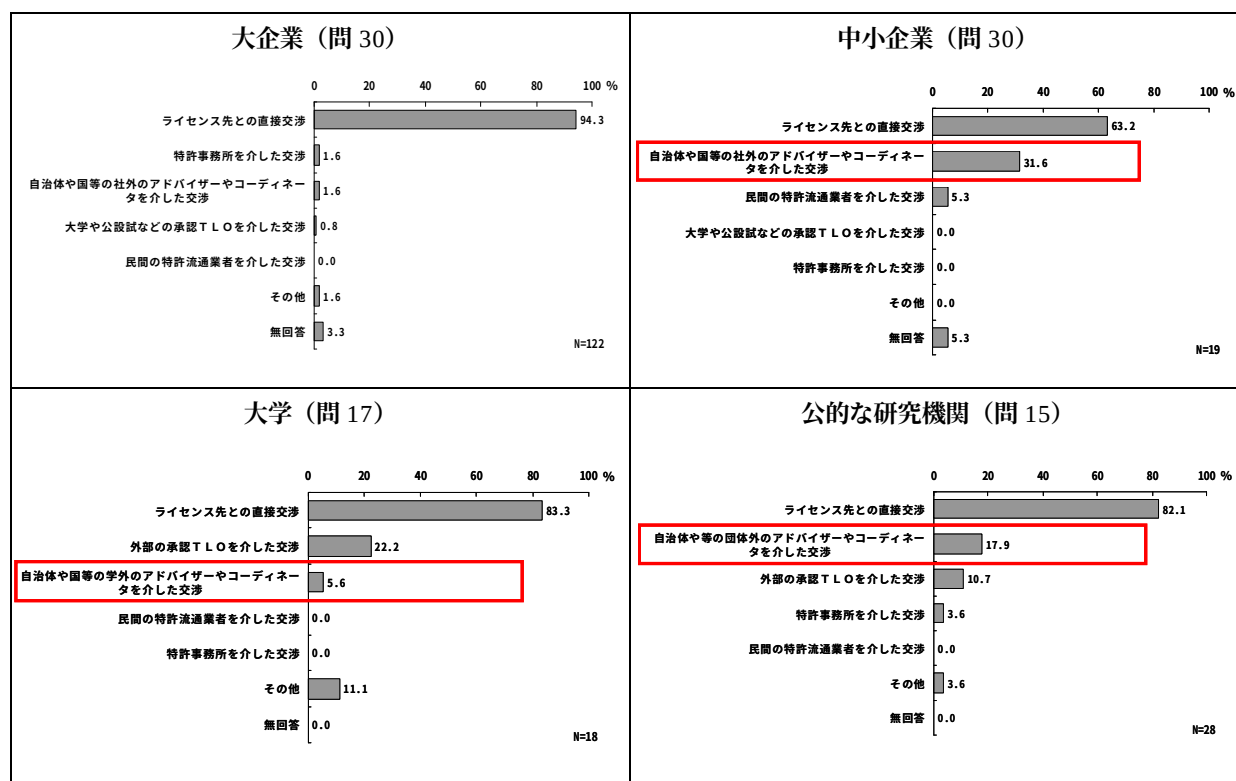
問 ライセンス取得に関する有償実施権許諾(ライセンス)契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)



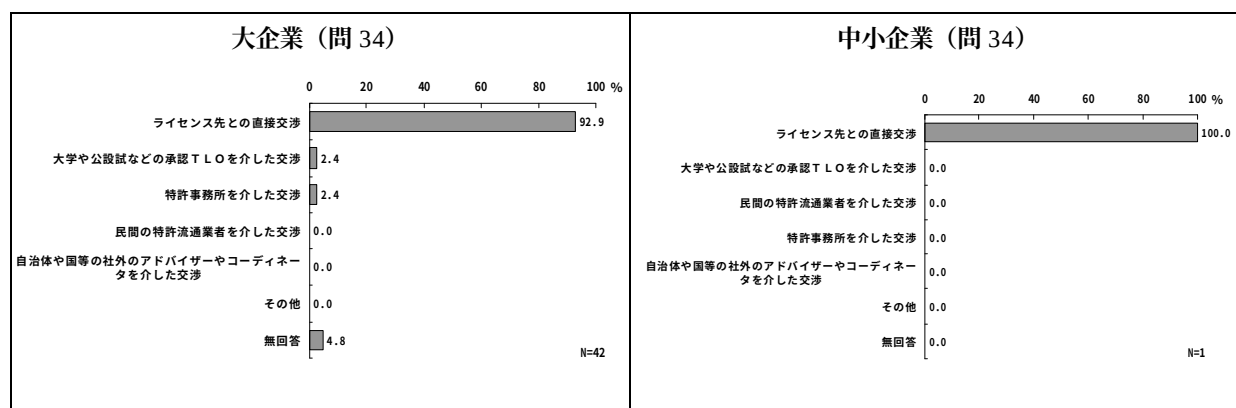
問 特許の購入に関する譲渡契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)



問 ライセンス付与に関する有償実施権許諾(ライセンス)契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)

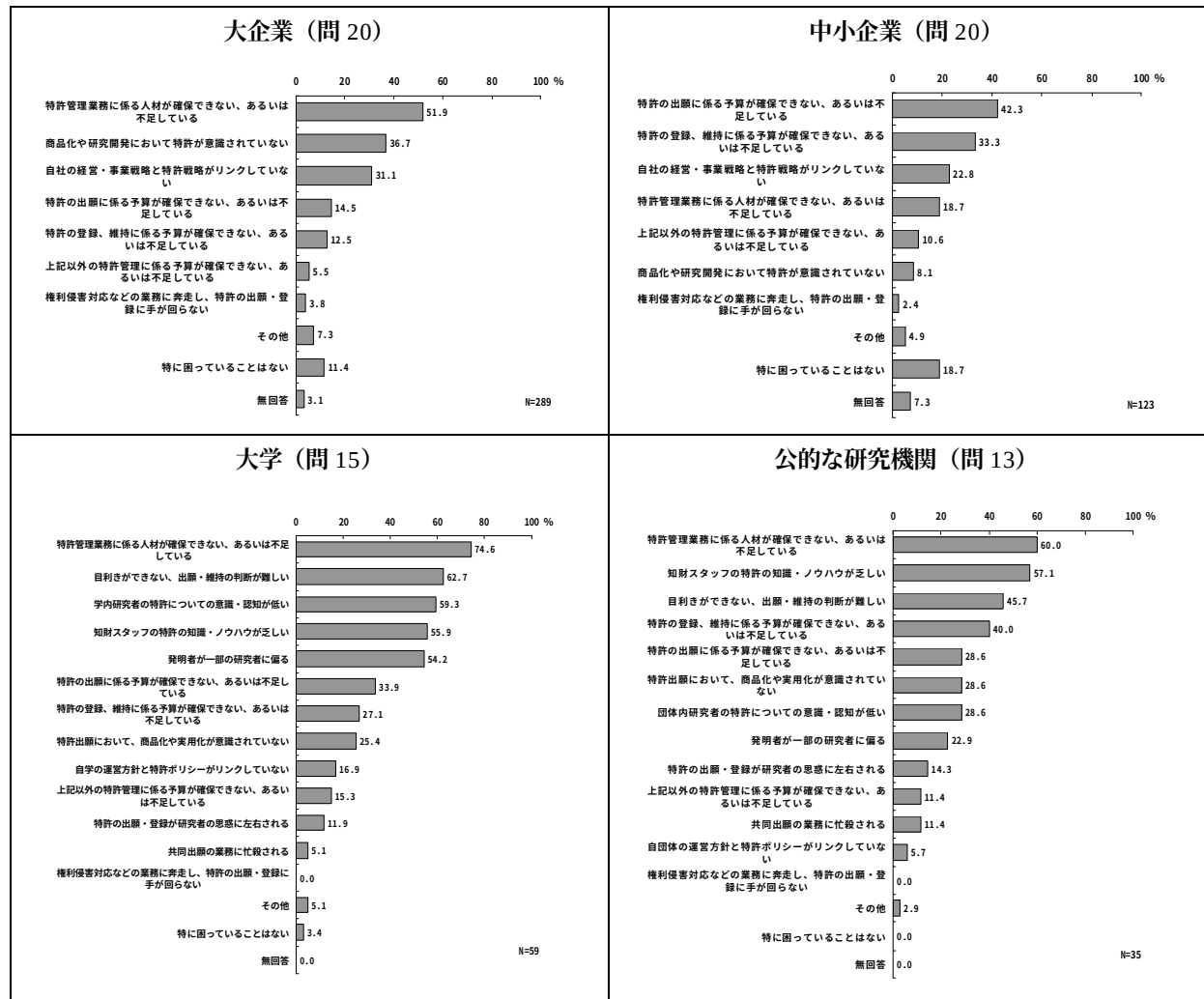


問 特許の売却に関する譲渡契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)



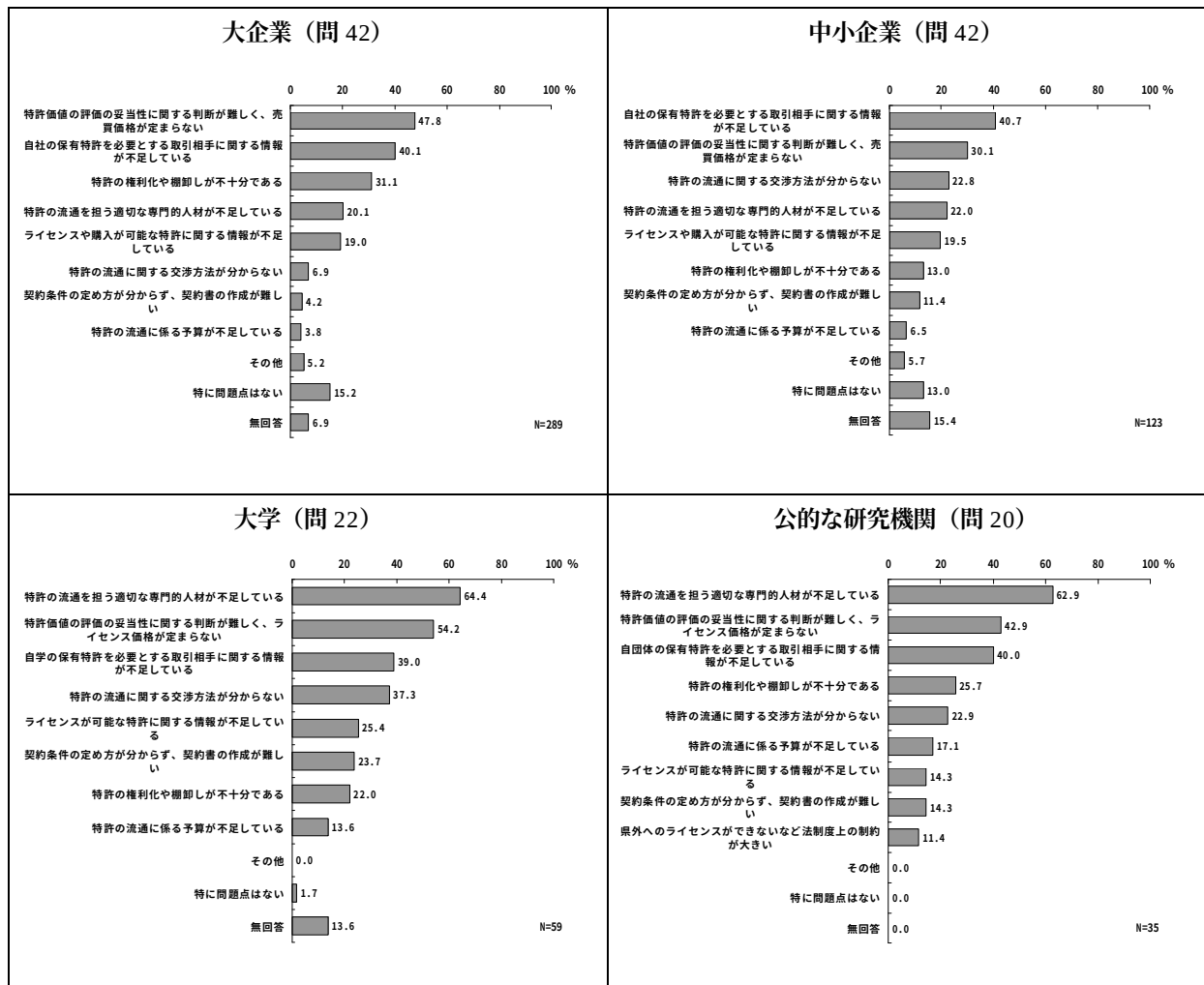
特許流通市場の育成上の課題として、特許の出願・登録において困っていることを示したものが次の図である。大企業の場合は、「特許管理業務に係る人材が確保できない、あるいは不足している」の割合が高いが、中小企業の場合は、こうした人材面の課題よりも特許出願費用や特許登録・維持費用といった資金面の課題を挙げる企業の割合が高いことが確認された。

問 特許の出願・登録において、困っていることをお知らせください。(○はいくつでも)



さらに、特許の流通についての問題意識を示したものが次の図である。大企業、中小企業ともに、「特許価値の評価の妥当性に関する判断が難しく、売買価格が定まらない」、「自社の保有特許を必要とする取引相手に関する情報が不足している」の割合が上位を占めることが確認された。

問 特許の流通（ライセンス、売買等）についての自社の問題意識として、あてはまるものを選んで○印をお付けください。（○はいくつでも）



第4章では、これまでのアンケート調査、委員会の検討などをふまえ、今後の特許流通市場育成のための課題を抽出し、最終的に下記のような提言をまとめた。

1.特許ライセンスの契約形態に関する環境変化への対応

平成19年5月に「包括ライセンス契約の通常実施権の登録制度」を創設する法改正が成立し、特許の活用を図る制度も充実しつつある。このような法制度からの促進策を引き続き検討していく必要がある。

2.特許流通市場形成の促進を担う人材育成

平成19年度から新たに開始された特許流通アシスタントアドバイザー¹のような特許流通のための専門人材を育成するといった施策は、新たな担い手を生み出すことで、特許流通の裾野を広げるという点では、有効な施策の1つであるといえる。

今後は、民間レベルでの特許流通を担う人材をより多く育成するために、特許のライセンスや技術コンサルティングを実施できるような研修プログラムなどの充実についても検討を行うべきである。

3.健全な特許流通市場の形成の誘導

米国においては、特許権侵害を盾に訴訟を起こし、不当に高額な賠償金や和解金の獲得をもくろむ事業者が出現しており、大きな社会問題となっている。こうした事業者は「パテントとロール」と呼ばれている。

我が国の場合は、米国と特許制度が異なることもあり、直ちにパテントトロールの問題が顕在化することは考えにくい。パテントトロールが民間の特許流通業者のビジネスや特許流通市場に悪影響をもたらさないような制度設計のあり方についても今後の検討課題である。

4.特許流通を支える情報インフラの整備

特許や技術に関わる情報のマッチングや検索のシステムの構築や、情報・研修館や他の機関が提供するデータベースと連携した活用方法についても検討を進める必要がある。

¹ 特許流通アドバイザーを派遣している地方自治体が確保する技術移転に関わる人材（＝特許流通アシスタントアドバイザー）に対して、特許流通アドバイザーの指導等により、人材育成や特許流通に関するノウハウの継承をするための支援が平成19年度より実施されている。

5.特許のライセンスに関する情報提供体制の整備

特許の経済価値は、その特許を必要とする企業の需要によって大きく変わる。特許の価値評価については、妥当性の判断が難しく、ライセンス料や売買価格がなかなか定まらないという問題がある。

各業界団体等が、ライセンス契約の雛形やライセンス料率等の内公開可能な事例を収集し、それを何らかの形で公表するなどライセンス契約やライセンス料等の参考情報が容易に入手できるよう検討する必要がある。これらにより契約実務の効率化など特許流通市場全体の活性化につなげることも重要である。

6.民間の特許流通事業者の育成支援

今後は、米国のように技術の特許とパッケージにして流通市場に乗せるという技術移転によるアプローチも有効であると考えられ、民間の特許流通事業者を育成していくという観点からも、そのためのしくみづくりについても検討すべきである。²

² 米国においては特許流通という概念がなく、事業部門の買収など M&A を通じてその企業の技術と特許を一体的に売買するという技術移転の考え方が一般的である。

本編

第1章 特許流通市場の概要

第1章では、我が国における特許流通市場がどのように形成され、その後、どのような形で発展してきたかについて概観する。

第1節 我が国の特許流通市場の成立と変遷

第1節では、昭和60年の日本テクノマートの設立、その後の平成9年から開始された特許流通促進事業など、特に未利用特許の利用促進に着目した特許流通促進施策がどのような変遷をたどっているかについての概要を整理する。

1. (財)日本テクノマートの成立

(財)日本テクノマートは、昭和60年に(財)日本立地センターを母体に設立された技術取引専門機関である。その設立目的として、「技術情報を総合的に収集管理し、かつ、提供することによって、地域間、業種間及び企業間の技術交流を促進することにより、技術格差の是正及び技術基盤の拡充を図ることを目的とする」ことが掲げられた。

日本テクノマートでは、①技術情報の収集及び提供、②技術情報の利用に関する調査及び研究、③技術情報の利用に関する指導及び助言、④技術情報の利用に関する普及及び啓蒙、技術情報の利用に関する講演会、展示会等の開催などが事業内容として掲げられた。

また、技術取引を仲介するために、技術情報を売買したい企業の情報を登録し、両者のニーズをマッチングさせる会員制データベースを提供し、平成13年11月時点で、約3,500件の技術情報が登録されていた。

しかし、会員制という制約（会員数約300社）や発足当時はインターネットなどの情報ネットワークの基盤が整備されていなかったことなどから、技術移転の成約数は伸び悩んでいた。³

(財)日本テクノマートによる技術移転の状況が行き詰っていたことをふまえ、特許庁による特許流通促進事業が平成9年より開始された。当初、(財)日本テクノマートでは、特許流通促進事業を受託・運営していたが、平成13年に事業が特許庁から情報・研修館に移り、実施団体がテクノマートから発明協会、日本特許情報機構に平成14年4月に移管された。

2. 特許流通促進事業の概要

1990年代後半になると、我が国の未利用特許の活用が注目を集めるようになった。

³ 昭和60年から平成13年11月までの取引が成立した件数が約600件とされている（「技術移転ビジネス最前線」、上野裕子、工業調査会、2001年）

また、平成10年8月には、「TLO法」(大学等技術移転法)が成立するなど、産業活性化・学術進展のため、大学の技術や研究成果を民間企業へ移転する仲介役となる技術移転機関(TLO)を国の政策として支援するしくみが構築された。

また、この時期に相前後して、経済産業省においても未利用特許の活用などが検討されるようになっていた。

平成9年12月に公表された経済産業省(当時は通商産業省)の「特許等に係る新しい技術移転システムの構築を目指して(産学の連携・強力な推進に関する調査研究協力者会議・中間まとめ)」においては、大学における特許の活用促進について、次のように記載している。

「大学から発生した特許が市場原理に基づき、産業界において有効的に流通・活用される技術移転のシステムを構築するため、市場ニーズに基づく基本特許の創出を図るとともに、「技術の目利き」たる特許コーディネータの育成が重要である。

また、特許が有効に活用されるよう、市場創造の意欲のある中小企業やベンチャー企業に実施させていくことが必要である。

特に、技術移転システムを構築する上で、実施料収入等特許の運用果実を大学や研究者に還元することを担保することが重要である。」

このような背景のもと、特許庁においても特許流通促進事業が平成9年より開始された。その概要について以下、記載する。

特許流通促進事業は、我が国の企業が所有している特許権のうち約3分の1程度しか実施されていない状況にあり、未実施の特許の約半数が他社へのライセンス可能な特許(開放特許)であること、また開放特許の中には事業環境が異なる他社に技術移転することによって事業化可能なものも含まれていると考えられたことから、開放特許の活用によって新規事業の創出に結びつけることを目的として、平成9年度に開始された。

平成13年度より、事業の所管は特許庁から情報・研修館に移り、現在は、情報・研修館の第Ⅱ期中期計画(平成18年4月～平成23年3月)において実施されているところである。

第Ⅱ期中期計画(平成18年4月～平成23年3月)

(1) 人材活用等による特許流通の促進

- ①特許流通の促進を支援する専門人材による企業訪問数を5年間で延べ80,000回以上確保する。
- ②自立的な特許流通に関する環境を整備するため、地域において技術移転に関わる人材を5年間で100人以上育成する。

(2) 開放特許情報等の提供・活用の促進

- ①企業、大学、公的研究機関等が保有する特許の特許流通データベースへの登録を促進し、その蓄積数を拡大するため、積極的な普及啓発活動を行う。
- ②特許情報検索の専門家の企業訪問回数を毎年度5,000回以上確保する。

(3) 知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備

- ① 知的財産権取引ビジネスを振興するため、知的財産権取引業者の登録数を第二期中期目標期間の最終年度までに倍増させることを目標に拡大し、積極的な情報提供を行う。
- ② 知的財産権取引業者の事業の円滑化を図るため、中小企業や金融機関との交流を促進するための機会の提供（特許ビジネス市）を毎年度1回以上開催する。
- ③ 人材育成のための特許技術移転セミナーを毎年度1回以上実施する。
- ④ 特許流通市場へ参加する人材を増加させるための普及啓発事業を毎年度1回以上実施する。

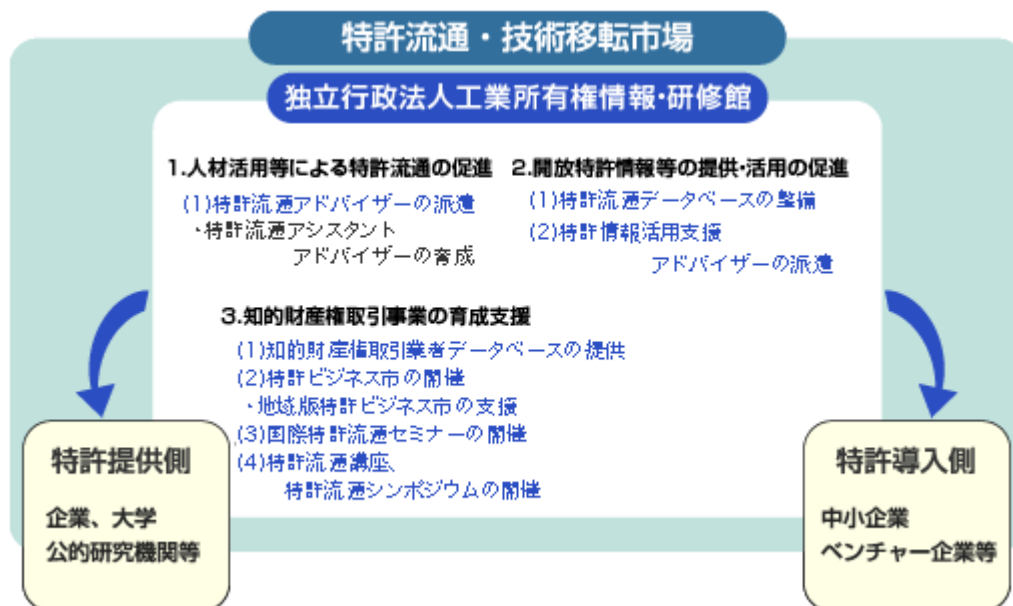
(4) 特許流通に関する調査

- ① 特許流通を促進するための欧米先進地域を含めた海外における調査並びに日本における特許流通の実情に関する調査等を毎年度3テーマ程度実施する。
- ② 情報・研修館の各事業の浸透度、認知度、特許流通市場の育成状況に関するアンケート調査を5年間で2回以上実施する。

出所) 工業所有権情報・研修館の第Ⅱ期中期計画

特許流通促進事業では、①人材活用による特許流通の促進、②開放特許情報等の提供・活用の促進、③知的財産権取引事業の育成支援という3つを柱として、総合的な事業を推進している。

図表 1-1 特許流通促進事業の内容



出所) 工業所有権情報・研修館<<http://www.ryutu.inpit.go.jp/about/index.html>>

3.中央省庁における特許流通に関連する施策の動向

これまでは、日本テクノマートや情報・研修館の技術移転や特許流通の事業の変遷を見てきた。

次に、中央省庁における特許流通に関連する施策の動向について概要を整理することとする。

具体的には、経済産業省の「産業クラスター計画」や文部科学省の「知的クラスター創成事業」の動向を概観する。

1) 経済産業省の「産業クラスター計画」

経済産業省では、平成 13 年度から「産業クラスター計画」を推進し、平成 18 年度から平成 22 年度までの 5 年間を第Ⅱ期と設定し、既存プロジェクトの再編統合・見直しを含めた産業クラスター第Ⅱ期中期計画を策定している。

「産業クラスター計画」は、①1990 年代後半以降の我が国における円高の進展や中国・アセアン諸国の台頭に伴って、工場が地方を飛び越えて海外へ流出するという“地域産業の空洞化”に拍車がかかったため、かつてのように大都市部からの企業誘致に過度の期待を寄せることは困難になったこと、②海外では、米国のシリコンバレーに見られるように大学や研究施設の周辺からさまざまな新企業が誕生し、ハイテクベンチャーとして目覚ましい活躍をするようになったこと。すなわち、イノベーションはこれまで大企業や巨大研究施設の内部から生み出されるものであったが、今では大学等の研究機関や、中小企業・ベンチャー企業同士の自由な交流が、新しい技術やサービスを生み出すイノベーションのもう一つの源泉となっているという認識のもと、産業振興政策の 1 つとして実施されている。

「産業クラスター計画」では、地域の研究開発能力、産業集積の特徴を踏まえ、全国 17 のプロジェクトで、地域の経済産業局（担当職員約 500 名）と民間の推進組織が一体となって、新事業に挑戦する地域の中堅・中小企業約 9,800 社、290 校を超える大学の研究者等と密接な協力関係を構築し、下記の産業クラスター計画の推進に掲げた施策により、地域における新事業展開を総合的に支援し、産業クラスターの形成を促進している。（数値は、平成 17 年 12 月末時点）

産業クラスター計画の推進

（1）地域における産学官のネットワーク形成

経済産業局自らが結節点となり、民間の推進組織と連携して、企業訪問や研究会・交流会・セミナー等の開催、コーディネータによる産学官・企業間の交流連携促進などによって、企業、大学、研究機関、自治体、専門商社等の広域的な人的ネットワークを形成しています。

（2）地域の特性を活かした技術開発等の推進

大学等の技術シーズや知見を活用するための産学官共同研究体制による研究開発を行う地域新生コンソーシアム研究開発事業や、中堅・中小企業による新分野進出及びベンチャー企業による新規創業のためのリスクの高い技術開発を行う地域新規産業創造技術開発費補助等を投入することによって積極的に支援しています。

(3) 起業家育成施設の整備等インキュベーション機能の強化

「産業クラスター計画」において大学発ベンチャーの企業や中小企業の新事業展開を促進するに当たっては、起業家育成施設（インキュベータ施設）の存在が非常に重要であることから、大学連携型インキュベータ施設等の整備が進められています。また、インキュベータ施設の入居者を支援するインキュベーション・マネジャーの養成も同時に行っています。

(4) 商社等との連携による販路開拓支援

商社等とのネットワークを活用して「産業クラスター計画」から生み出された製品の販路開拓を支援しています。

(5) 資金供給機関との連携

産業クラスターサポート金融会議との連携により、技術開発補助金などに対するつなぎ融資制度の創設、ベンチャーキャピタルによるファンド創設などによる支援を行っています。

出所)「産業クラスター計画」、経済産業省、

<http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/downloadfiles/Business_environment_prom_div/CLUSTER.html>

2) 文部科学省の「知的クラスター創成事業」

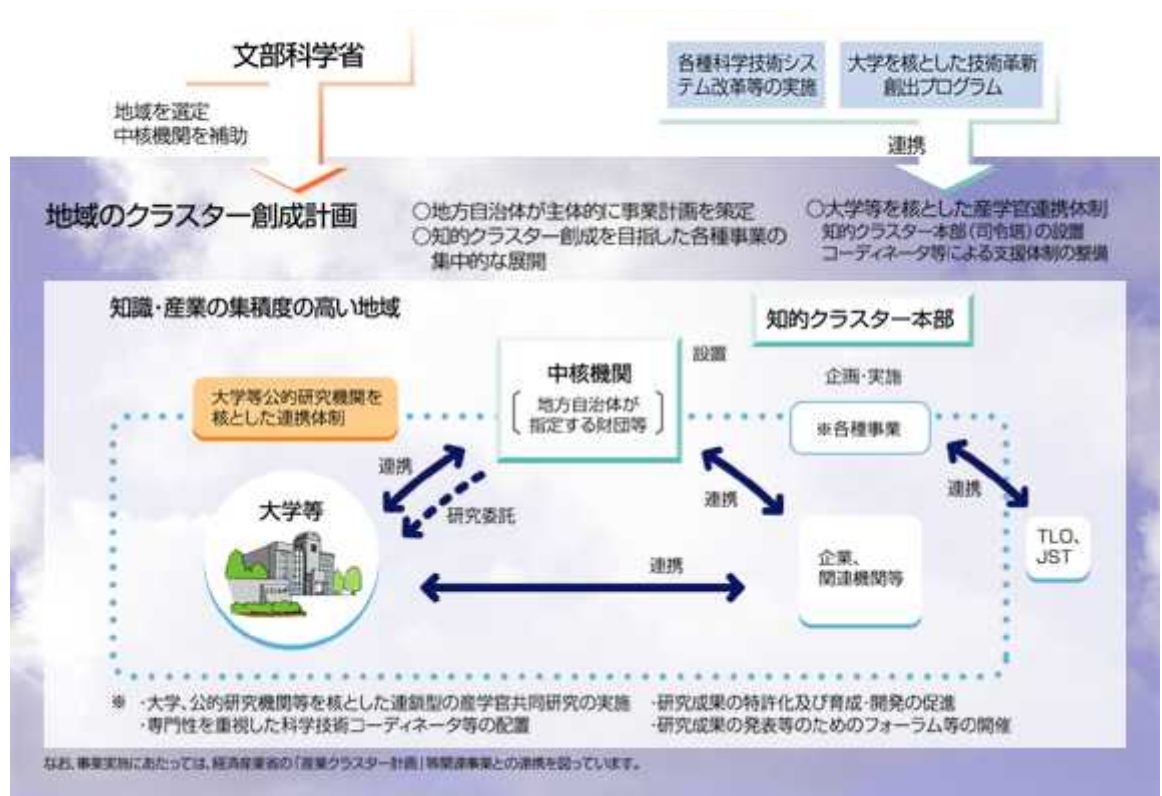
「知的クラスター創成事業」は文部科学省が平成 14 年度から実施している事業である。

平成 13 年 3 月に閣議決定された第 2 期科学技術基本計画において、地域における「知的クラスター」の形成の促進が位置付けられた。

「知的クラスター」とは、地域のイニシアティブの下で、地域において独自の研究開発テーマとポテンシャルを有する大学をはじめとした公的研究機関等を核とし、地域内外から企業等も参画して構成される技術革新システムをいう。

具体的には、人的ネットワークや共同研究体制が形成されることにより、核をなす公的研究機関等の有する独創的な技術シーズと企業の実用化ニーズが相互に刺激しつつ連鎖的に技術革新とそれに伴う新産業創出が起こるシステムであり、このようなシステムを有する拠点を発展させることにより、世界水準での技術革新の展開につなげようとしている。

図表 1-2 知的クラスター創成事業の仕組み



出所) 文部科学省<http://www.mext.go.jp/a_menu/kagaku/chiiki/cluster/outline.htm>

以下に、「知的クラスター創成事業」の概要を記す。

「知的クラスター創成事業」の予算措置

平成 18 年度政府予算額 100 億円 （平成 17 年度予算額 100 億円）

規模としては、1 地域当たり 5 億円程度[■]年、5 年間

地方自治体が指定する本事業の実施主体たる中核機関（科学技術関係財団等）に対する補助

「知的クラスター創成事業」の事業概要

- 事業実施の司令塔となる「知的クラスター本部」の設置（本部長、事業総括、研究統括等の配置）
- 専門性を重視した科学技術コーディネータ（目利き）の配置や「弁理士」等のアドバイザーの活用
- 大学の共同研究センター等における、企業ニーズを踏まえた、新技術シーズを生み出す産学官共同研究の実施
- 研究成果の特許化及び育成に係る研究開発の実施
- 研究成果の発表等のためのフォーラム等の開催

第2節 特許流通アドバイザー派遣事業の活動実績

第2節では、特許流通促進施策の中から、特許流通アドバイザーの活動実績や我が国における特許流通市場の現況について概観する。

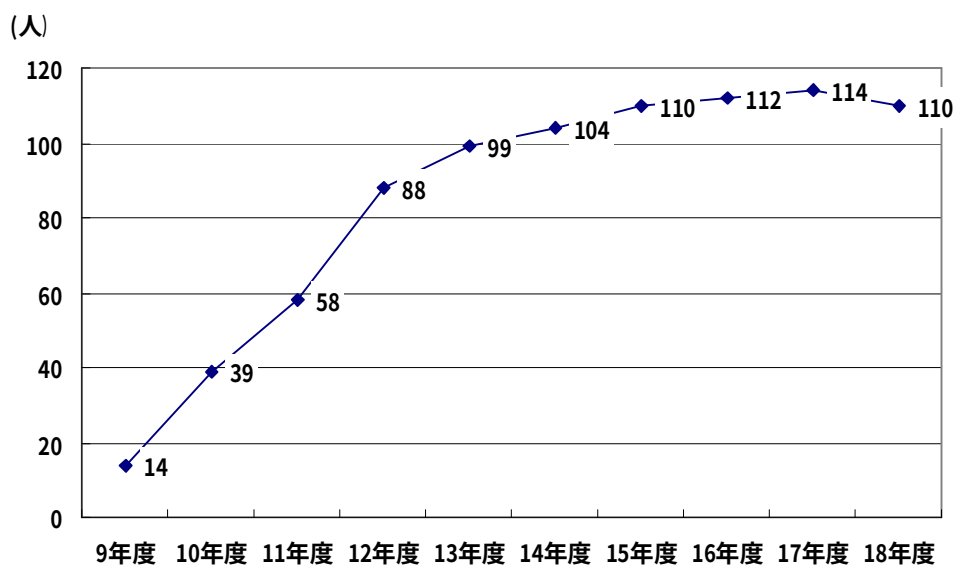
1) 特許流通アドバイザーの活動実績について

我が国の特許流通活動においては、平成9年に創設された特許流通アドバイザーによる貢献も大きいと考えられる。

特許流通アドバイザーの人数の推移をみると、平成9年度は14人でスタートし、平成13年度に99人となるまでは、毎年25人程度の増員がみられる。

一方、平成13年度以降は微増基調になり、平成15年度から平成18年度までは110人台で推移している。

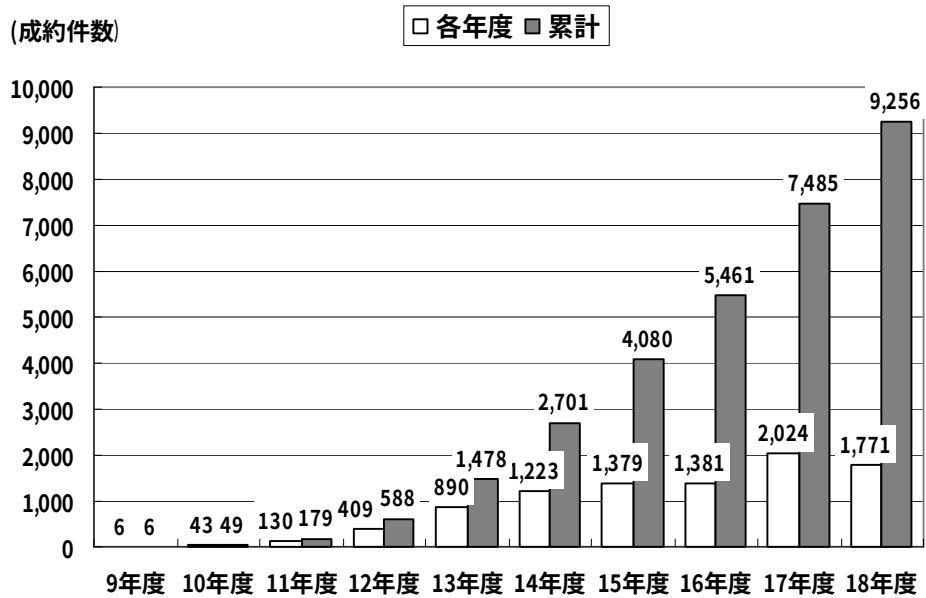
図表 1-3 特許流通アドバイザーの人数の推移



出所) 工業所有権情報・研修館資料をもとに作成

次に、特許流通アドバイザーによる成約件数の推移をみると、平成9年度は6件、平成10年度は43件、平成11年度は130件と徐々に増加している。平成14年度は1,223件と1,000件を超え、平成17年度には2,024件と2,000件を超えるまでになっている。また、平成18年度までの成約件数の累計ベースは、9,256件までに達している。

図表 1-4 特許流通アドバイザーによる成約件数の推移



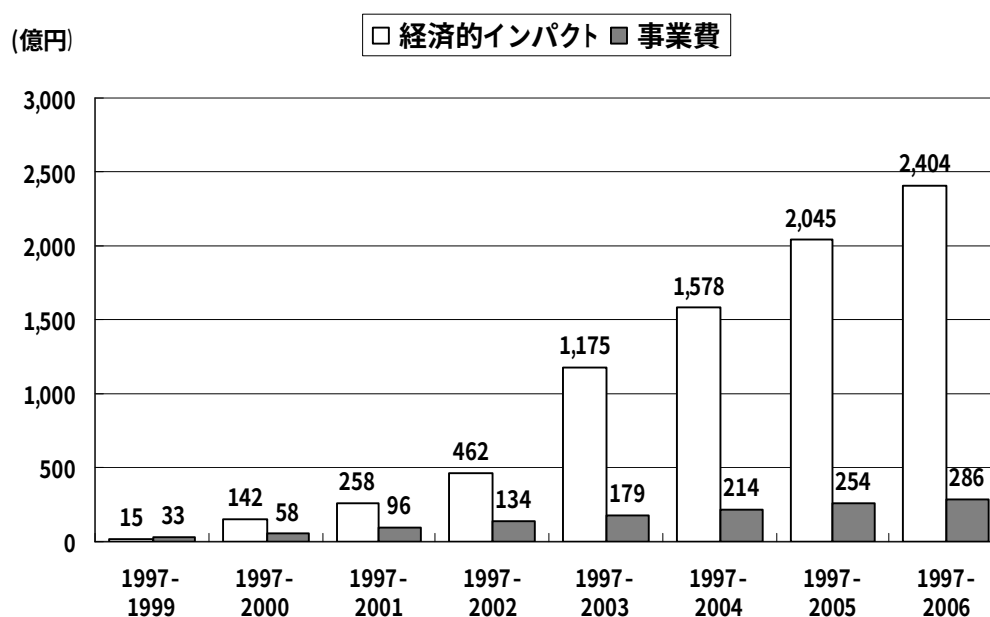
出所) 工業所有権情報・研修館資料をもとに作成

また、情報・研修館では、特許流通アドバイザーの活動による経済的インパクトの調査を実施している。

ここで、経済的インパクトとは、「特許流通アドバイザーの活動により発生した金銭移動の総額（事業費を含まない）を示している。具体的には導入した特許技術に基づき製造した製品の売上高、製造のための開発・投資、ライセンス収入、新規雇用者人件費の合計額。」をいう。

1997年4月から2006年12月までの経済的インパクトは、2,404億円と推計している。

図表 1-5 経済的インパクトと事業費



出所) 工業所有権情報・研修館資料をもとに作成

以上、特許流通アドバイザー事業の概要とその経済的インパクトについて整理してきたが、本調査における特許流通市場の育成状況を検討する上で、示唆を与えられと考えられるポイントを示す。

- 特許流通アドバイザーによる活動が、我が国の特許流通活動を促進する上で、一定の効果があつた。
- 事業の立ち上がりから、数年間の成約件数が少ないが、この時期は、特許流通アドバイザーのトライアルな活動時期にあたると考えられる。すなわち、特許流通の成約に至るまでの各種の情報源の獲得やノウハウを蓄積する時期であつた。
- 近年の特許流通の成約件数の増加は、特許流通アドバイザーの活動の効率化が図られたことに加え、大学や TL0 などの機関が特許流通に積極的に取り組むようになったことも大きいと考えられる。

第2章 特許流通市場の育成状況の評価

第2章では、我が国における特許流通市場の育成状況の評価を行う。

本報告書における特許流通市場とは、特許のライセンス、特許の売買に関する金銭の授受を対象とし、技術やノウハウの移転のみを行う技術移転市場については、推計の範囲には含めないものとする。

具体的には、わが国における特許流通市場規模（ライセンス市場規模、特許権の売買市場規模）をアンケート調査のデータなどから推計し、市場規模の大きさから特許流通を担う事業者や専門人材の育成状況などを明らかにし、今後の評価指標（インデックス）の検討を行う。

第1節 特許流通市場の推計の具体的手法

我が国における企業の知財活動については、特許庁の「知的財産活動調査」等の調査報告書において、企業のライセンス料や知財活動にかけている費用（特許出願費用など）、人材などについてのデータがまとめられている。

しかし、今回の調査でフォーカスを当てる対象として想定している、特許のライセンス、譲渡による市場規模やそれに携わる人材の規模などについては、統計データが整備されていないこともあり、全体像が必ずしも明らかではなかった。

そこで、本節では、特許庁の「知的財産活動調査結果の概要」などの既存の統計資料と今回実施したアンケート調査のデータをもとに、特許流通に係る市場規模推計を実施することとし、推計の具体的手法について検討する。

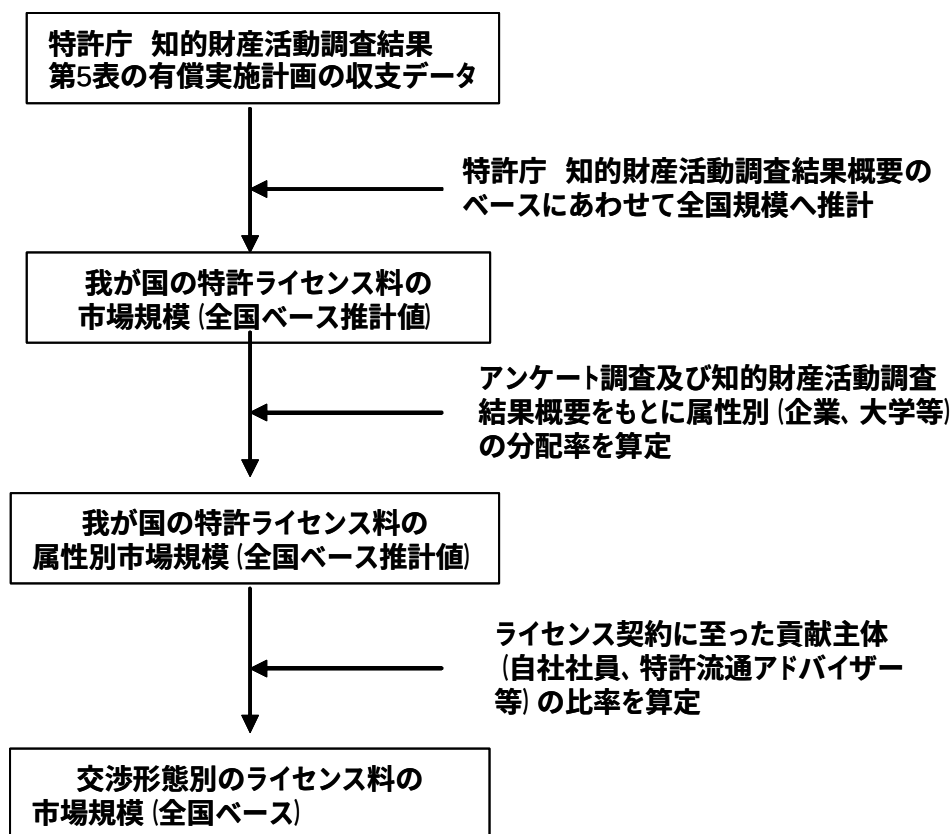
1. 特許流通市場（ライセンス市場）の推計の考え方

特許のライセンス料については、支払い形態が多様であり、全ての企業のデータが公開されているわけではないため、特許庁の「平成18年 知的財産活動調査結果の概要」（2007年5月）<<http://www.jpo.go.jp/shiryou/index.htm>>のデータをもとに、ライセンス料の全国値を推計し、その金額をコントロールトータルとする。

次に、企業と大学・TLO/公的機関別のライセンス市場の分配比率（説明変数）を今回実施したアンケート調査のデータ及び「平成18年 知的財産活動調査結果の概要」をもとに算定し、その分配比をもとに、企業と大学・TLO/公的機関別のライセンス市場（全国ベース）値を推計する。

さらに、企業と大学・TLO/公的機関別のライセンス市場について、ライセンス契約に至った主体（自社の社員、特許流通アドバイザー等）の貢献度をアンケート調査のデータから推計する。

図表 2-1 推計フロー



2. ライセンス市場（全国ベース）の推計

「平成 18 年 知的財産活動調査結果の概要」において、特許のライセンス料については、第 5 表に有償実施許諾契約のデータが掲出されている。

このデータのうち、特許権または実用新案権に関するライセンスの項目に着目する。

相手先企業が日本企業のライセンス収入（知的財産活動調査結果の回答企業ベース）

○全体

企業内グループ：104.40 億円、企業外グループ：619.50 億円（3,800 サンプル）

○教育・TLO・公的研究機関・公務

企業内グループ：0 億円、企業外グループ：15.34 億円（213 サンプル）

上記の差分から、民間企業のライセンス収入は

○民間企業合計

企業内グループ：104.40 億円、企業外グループ：604.16 億円（3,587 サンプル）

次に、回答企業ベースの金額を全国規模の金額に置き換える。

特許のライセンス料に関連性の高いデータとして、特許権所有件数をもとに、全国規模のライセンス市場を試算する。

図表 2-2 国内における特許権所有件数

	知的財産活動調査(特許庁)		単位:件 乗数
	報告書ベース (A)	サンプルデータ (B)	(A)/(B)
民間企業	1,012,192	262,284	3.86
大学・TLO・公務等	2,991	9,400	0.32
合計	1,015,183	271,684	3.74

注 1) 「知財活動調査」は、2005 年度の概要として報告書に記載されている件数。サンプルデータは、この調査報告書の元となったアンケートデータ集計の数値である。

注 2) 大学・TLO・公務等のデータについては、概要として「知財活動調査」に記載されている件数は、教育機関（大学）・TLO についての数値である。サンプルデータの方は、この調査報告書の元となったアンケートデータ集計の数値の項目（教育機関・TLO・公的研究機関・公務）となっているため、「知財活動調査」のものより範囲が広い。

我が国のライセンス市場規模（推計値）

○全体

（企業内グループ：104.40 億円＋企業外グループ：619.50 億円）×乗数（3.74）
 $= 723.9 \text{ 億円} \times 3.74 = 2,707.386 \text{ 億円}$ 2,707 億円

○大学・TLO

（15.34 億円）×乗数（0.32）＝4.9 億円

○公的研究機関・公務

15.34 億円－4.9 億円＝10.44 億円

（注）大学・TLO と公的研究機関・公務の配分比率を表すデータが無い場合、ここでは、大学・TLO・公的研究機関・公務のサンプルデータから上記の大学・TLO を推計した値の差分を掲げる。

○民間企業

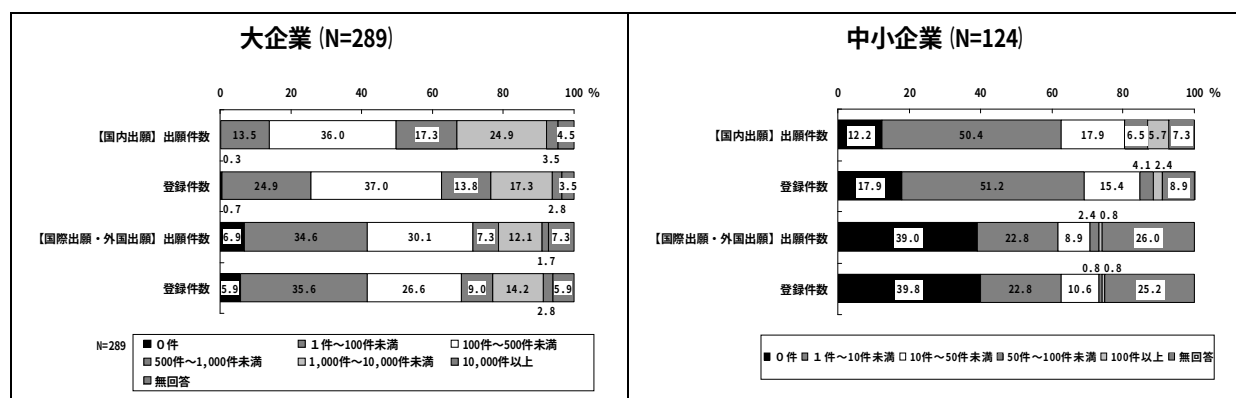
上記の差分から算定する。

2,707.386 億円－（4.9 億円＋10.44 億円） 2,692 億円

続いて、民間企業のうちで、大企業と中小企業の分配率を検討する。

アンケート調査では、下図のように大企業と中小企業の特許の出願件数・登録件数が分布している。

図表 2-3 アンケート回答企業の特許の出願件数・登録件数（ストックベース）



アンケート調査からは、大企業と中小企業の間での経営規模の相違があるため、特許の出願件数・登録件数との相関が認められると考えられる。

一方、特許庁の調査では、企業規模の区分は設けておらず、1年間の出願件数（5件～10件未満、10件～50件未満、50件～100件未満、100件以上）ごとに区分して、統計がとられている。

アンケート調査の中小企業のサンプル数が大企業よりも少ないという問題があるため、ここではモデルを単純化し、1年間の出願件数をキーに大企業と中小企業の区分を仮想的に設けることとした。

知的財産活動調査結果の回答企業ベースにおける1年間の出願件数ごとのサンプル数(民間企業)は次のとおりである。

（5件～10件未満：1,304社、10件～50件未満：1,075社、50件～100件未満：157社、100件以上：229社、合計：2,867社）

ここでは、1年間の出願件数が50件未満の企業を中小企業、50件以上を大企業とみなして、ライセンス市場規模を推計する。

相手先企業が日本企業のライセンス収入（知的財産活動調査結果の回答企業ベース）

○中小企業

（企業内グループ：5.74億円＋企業外グループ：112.41億円）＝118.15億円

○大企業

（企業内グループ：98.66億円＋企業外グループ：491.74億円）＝590.40億円

以上から、中小企業と大企業のライセンス収入の比率は、

中小企業：大企業＝118.15：590.40＝0.167：0.833

よって、全国規模の民間企業のライセンス収入 2,692 億円（推計値）に上記の割合を乗じる

と、

中小企業のライセンス市場：2,692 億円×0.167 450 億円

大企業のライセンス市場：2,692 億円－450 億円＝2,242 億円

次に、ライセンス契約に至った主体（自社社員、特許流通アドバイザー等）の貢献度について推計する。

大企業、中小企業についてはアンケートの Q22、大学・TLO については Q17、公的研究機関については Q15 のライセンス契約の交渉手段の回答（複数回答のため、全回答の数値を 100%とみなして、算定する。）

(1) 大企業におけるライセンス契約の実現主体の貢献度（推計）

アンケートの回答構成は下記のとおり。

「ライセンス先との直接交渉」：92.6%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：9.9%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%

「特許事務所を介した交渉」：0.8%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：0.0%

上記の合計を 100%とみなして、構成比を引きなおすと

「ライセンス先との直接交渉」：89.6%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：9.6%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%

「特許事務所を介した交渉」：0.8%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：0.0%

以上から、民間企業（大企業）のライセンス市場 2,242 億円をあてはめるとそれぞれの主体の貢献度は下記ようになる。

「ライセンス先との直接交渉」：2,009 億円

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：215 億円

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0 円

「特許事務所を介した交渉」：18 億円

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：0 円

注) アンケートの回答のうち、その他、無回答を除いた数値で算定。

(2) 中小企業におけるライセンス契約の実現主体の貢献度（推計）

アンケートの回答構成は下記のとおり。

「ライセンス先との直接交渉」：54.2%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：8.3%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：4.2%

「特許事務所を介した交渉」：4.2%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：29.2%

上記の合計を 100%とみなして、構成比を引きなおすと

「ライセンス先との直接交渉」：54.1%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：8.3%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：4.2%

「特許事務所を介した交渉」：4.2%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：29.2%

以上から、民間企業（中小企業）のライセンス市場 450 億円をあてはめるとそれぞれの主体の貢献度は下記ようになる。

「ライセンス先との直接交渉」：244 億円

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：37 億円

「民間の特許流通業者を介した交渉」：19 億円

「特許事務所を介した交渉」：19 億円

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：131 億円

注) アンケートの回答のうち、その他、無回答を除いた数値で算定。

(3) 大学・TLO におけるライセンス契約の実現主体の貢献度（推計）

アンケートの回答構成は下記のとおり。

「ライセンス先との直接交渉」：83.3%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：22.2%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%

「特許事務所を介した交渉」：0.0%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：5.6%

上記の合計を 100%とみなして、構成比を引きなおすと

「ライセンス先との直接交渉」：75.0%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：20.0%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%
「特許事務所を介した交渉」：0.0%
「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：5.0%

以上から、大学・TLO のライセンス市場 4.9 億円をあてはめるとそれぞれの主体の貢献度は下記ようになる。

「ライセンス先との直接交渉」：3.675 億円
「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：0.98 億円
「民間の特許流通業者を介した交渉」：0 円
「特許事務所を介した交渉」：0 円
「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：0.245 億円

注) アンケートの回答のうち、その他、無回答を除いた数値で算定。

(4) 公的研究機関におけるライセンス契約の実現主体の貢献度（推計）

アンケートの回答構成は下記のとおり。

「ライセンス先との直接交渉」：82.1%
「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：10.7%
「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%
「特許事務所を介した交渉」：3.6%
「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：17.9%

上記の合計を 100%とみなして、構成比を引きなおすと

「ライセンス先との直接交渉」：71.8%
「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：9.3%
「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%
「特許事務所を介した交渉」：3.3%
「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：15.6%

以上から、公的研究機関のライセンス市場 10.44 億円をあてはめるとそれぞれの主体の貢献度は下記ようになる。

「ライセンス先との直接交渉」：7.5 億円
「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：0.98 億円
「民間の特許流通業者を介した交渉」：0 円
「特許事務所を介した交渉」：0.33 億円

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：1.63 億円

注) アンケートの回答のうち、その他、無回答を除いた数値で算定。

3. 特許売買市場（全国ベース）の推計

「平成 18 年 知的財産活動調査結果の概要」において、特許権の売買額については、第 4 表に知的財産の売買のデータが掲出されている。

このデータのうち、特許権の譲渡額の項目に着目する。

特許権の譲渡額（知的財産活動調査結果の回答企業ベース）

○全体

25.76 億円（3,788 サンプル）

○教育・TLO・公的研究機関・公務

0.23 億円（294 サンプル）

上記の差分から、民間企業の特許権の譲渡額は

○民間企業合計

25.53 億円（3,494 サンプル）

次に、回答企業ベースの金額を全国規模の金額に置き換える。

先の特許のライセンス料と同様に、特許権所有件数をもとに、市場規模を試算する。

図表 2-4 国内における特許権所有件数

	知的財産活動調査(特許庁)		単位: 件
	報告書ベース (A)	サンプルデータ (B)	乗数 (A)/(B)
民間企業	1,012,192	262,284	3.86
大学・TLO・公務等	2,991	9,400	0.32
合計	1,015,183	271,684	3.74

注 1) 報告書ベースは、2005 年度の概要として報告書に記載されている件数。サンプルデータは、この調査報告書の元となったアンケートデータ集計の数値である。

注 2) 大学・TLO・公務等のデータについては、概要として報告書に記載されている件数は、教育機関（大学）・TLO についての数値である。サンプルデータの方は、この調査報告書の元となったアンケートデータ集計の数値の項目（教育機関・TLO・公的研究機関・公務）となっているため、報告書ベースのものより範囲が広い。

我が国の特許権の譲渡市場規模（推計値）

○全体

$$25.76 \text{ 億円} \times \text{乗数} (3.74) = 96.34 \text{ 億円}$$

○大学・TLO

$$0.23 \text{ 億円} \times \text{乗数} (0.32) = 0.07 \text{ 億円}$$

○公的研究機関・公務

$$0.23 \text{ 億円} - 0.07 \text{ 億円} = 0.16 \text{ 億円}$$

（注）大学・TLOと公的研究機関・公務の配分比率を表すデータが無い場合、ここでは、大学・TLO・公的研究機関・公務のサンプルデータから上記の大学・TLOを推計した値の差分を掲げる。

○民間企業

上記の差分から算定する。

$$96.34 \text{ 億円} - (0.07 \text{ 億円} + 0.16 \text{ 億円}) = 96.11 \text{ 億円}$$

また、民間企業の大企業と中小企業の分配率についても、先の推計方法と同様に、1年間の出願件数が50件未満の企業を中小企業、50件以上を大企業とみなして、市場規模を推計する。

我が国の特許権の譲渡市場規模（知的財産活動調査結果の回答企業ベース）

○中小企業

1.55 億円

○大企業

23.99 億円

以上から、中小企業と大企業の特許権の譲渡市場の比率は、

$$\text{中小企業} : \text{大企業} = 1.55 : 23.99 = 0.06 : 0.94$$

よって、全国規模の民間企業の特許権の譲渡市場規模 96.11 億円（推計値）に上記の割合を乗じると、

$$\text{中小企業のライセンス市場} : 96.11 \text{ 億円} \times 0.06 = 5.8 \text{ 億円}$$

$$\text{大企業のライセンス市場} : 96.11 \text{ 億円} - 5.8 \text{ 億円} = 90.31 \text{ 億円}$$

次に、特許売買に至った主体（自社社員、特許流通アドバイザー等）の貢献度について推計する。

大企業、中小企業についてはアンケート Q26 の特許の購入の交渉手段の回答（複数回答のため、全回答の数値を 100%とみなして、算定する。）

(1) 大企業における特許権譲渡契約の実現主体の貢献度（推計）

アンケートの回答構成は下記のとおり。

「ライセンス先との直接交渉」：84.4%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：13.3%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%

「特許事務所を介した交渉」：0.0%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：0.0%

上記の合計を 100%とみなして、構成比を引きなおすと

「ライセンス先との直接交渉」：86.4%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：13.6%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%

「特許事務所を介した交渉」：0.0%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：0.0%

以上から、民間企業（大企業）の特許権の譲渡市場 90.3 億円をあてはめるとそれぞれの主体の貢献度は下記ようになる。

「ライセンス先との直接交渉」：78.1 億円

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：20.3 億円

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0 円

「特許事務所を介した交渉」：0 円

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：0 円

注）アンケートの回答のうち、その他、無回答を除いた数値で算定。

(2) 中小企業特許権譲渡契約の実現主体の貢献度（推計）

アンケートの回答構成は下記のとおり。

「ライセンス先との直接交渉」：33.3%

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：33.3%

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0.0%

「特許事務所を介した交渉」：0.0%

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：33.3%

以上から、民間企業（中小企業）の特許権の譲渡市場 5.8 億円をあてはめるとそれぞれの主体の貢献度は下記ようになる。

「ライセンス先との直接交渉」：1.93 億円

「大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉」：1.93 億円

「民間の特許流通業者を介した交渉」：0 円

「特許事務所を介した交渉」：0 円

「自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉」：1.93 億円

注) アンケートの回答のうち、その他、無回答を除いた数値で算定。

4. 特許流通の規模の推計

これまでの市場推計の結果をもとに、我が国のライセンス契約交渉主体別の市場規模（推計値）を求めると、下表ようになる。

我が国の 2,707 億円のライセンス市場のうち、ライセンス先との直接情報の金額は 2,264 億円となっている。次いで、大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉が 255 億円、自治体や国等のアドバイザーやコーディネータを介した交渉が 133 億円などと推計される。

一方、特許事務所を介した交渉は 37 億円、民間の特許流通事業者を介した交渉は 19 億円と推計され、他の交渉主体に比べて市場は小さいと推察される。

大企業においては、大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉が 215 億円、中小企業においては、自治体や国等のアドバイザーやコーディネータを介した交渉が 131 億円となっている。すなわち、自治体や国等のアドバイザーやコーディネータを介した交渉（特許流通アドバイザーに代表される主体）は、中小企業におけるライセンス交渉における貢献度が大きいことがうかがえる。

図表 2-5 我が国のライセンス契約交渉主体別の市場規模（推計値）

（単位：億円）

	大企業	中小企業	大学・TLO	公的研究機関	合計
ライセンス先との直接交渉	2,009	244	3.68	7.50	2,264
ライセンス先との直接交渉以外	233	206	1	3	443
大学や公設試などの承認TLOを介した交渉	215	37	0.98	0.98	255
民間の特許流通業者を介した交渉	0	19	0.00	0.00	19
特許事務所を介した交渉	18	19	0.00	0.33	37
自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネータを介した交渉	0	131	0.25	1.63	133
合計	2,242	450	4.90	10.44	2,707

次に、我が国の特許権の売買契約交渉主体別の市場規模（推計値について下表に示す。

我が国の 96.43 億円の特許権の売買市場のうち、ライセンス先との直接情報の金額は 72.03 億円となっている。次いで、大学や公設試などの承認 TLO を介した交渉が 22.23 億円、自治体や国等のアドバイザーやコーディネーターを介した交渉が 1.93 億円などと推計される。

一方、特許事務所を介した交渉は、民間の特許流通事業者を介した交渉ともに、金額は 0 円であった。アンケート調査の結果のサンプル数が少ないという制約条件もあるため、推計の数値はあくまで参考値であるが、我が国における特許権の売買契約を担う事業者、専門人材が相対的に少ないことがうかがえる結果となった。

図表 2-6 我が国の特許権の売買契約交渉主体別の市場規模（推計値）

（単位：億円）

	大企業	中小企業	大学・TLO	公的研究機関	合計
ライセンス先との直接交渉	70.1	1.93			72.03
ライセンス先との直接交渉以外	20.3	3.87	0.07	0.16	24.40
大学や公設試などの承認TLOを介した交渉	20.3	1.93			22.23
民間の特許流通業者を介した交渉	0	0			0.00
特許事務所を介した交渉	0	0			0.00
自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネーターを介した交渉	0	1.93			1.93
合計	90.4	5.8	0.07	0.16	96.43

注）大学・TLO、公的研究機関については、アンケートで設問を設けていないこと、金額も大きくないため内訳は算定していない。

第2節 特許流通市場育成のための評価指標の検討

本節では、これまでの調査結果および委員会での検討をふまえ、特許流通市場についてのアプローチ（人材の育成状況などのインデックス化）についての考え方を記載する。

特許の流通市場そのものについては、これまでに各種の調査において市場規模そのものを推計されることはあったが、特許流通市場の成熟度の測定や特許流通市場を担う事業者、専門人材の育成状況についての評価指標（インデックス）を設定している事例はほとんどない。

また、今回のアンケート調査（第3章参照）においても、特許流通市場の将来的な指標については、直接的な設問を設けず、委員会での検討内容などを参考にして、評価指標（インデックス）の検討を行った。

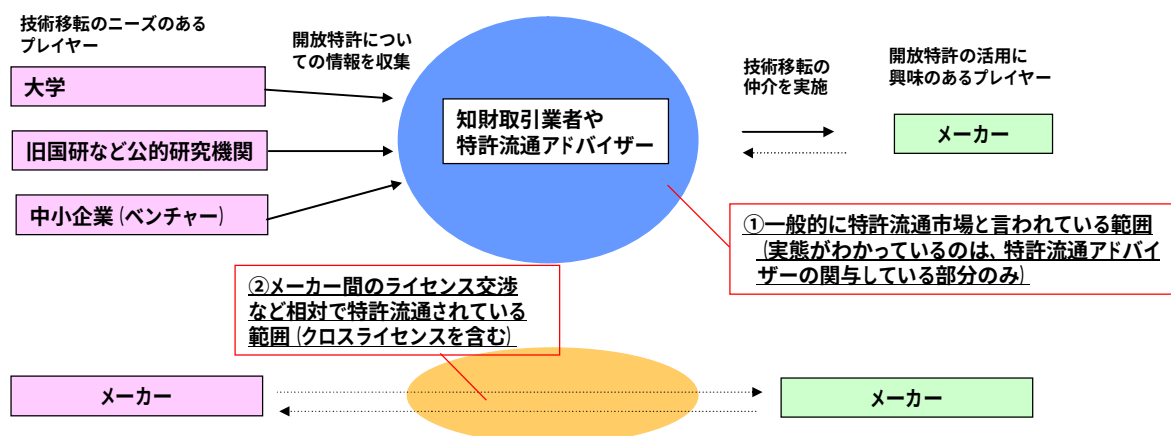
1. 特許流通市場の構造について

特許流通市場の育成状況を評価するためには、はじめに、その市場構造がどのようなになっているかを把握することが重要である。

下図表は、我が国の特許流通市場の構造とプレイヤー（大学、TLO、特許流通アドバイザー、メーカーなど）の関係を仮説レベルで描いたものである。

特許流通という用語においては、第一義的には、特許の譲渡という限定的な範囲の流通が該当するが、開放特許の活用という観点から、今回の調査では、特許をライセンスすることも特許流通の一部としてとらえて検討することとした。

図表 2-7 特許流通市場の構造とプレイヤーの関係（仮説）

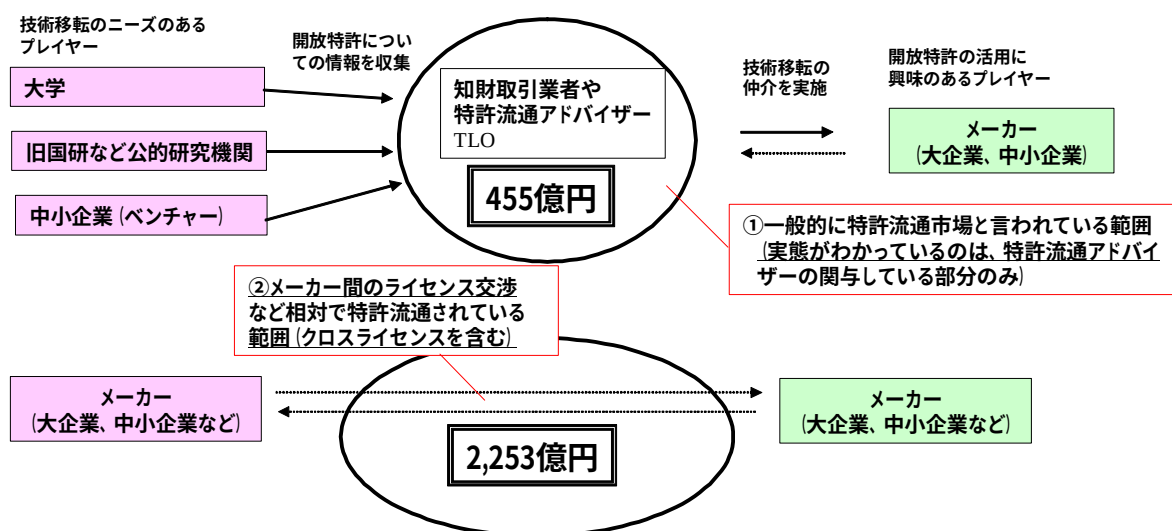


アンケート調査をもとにした特許流通市場の規模をライセンス契約の場合と特許権売買の場合に分けて図示する。

ライセンス契約については、大手企業、中小企業においては、相手先との直接取引の割合が大きく、知財取引業者、特許流通アドバイザー、TLOなどが仲介する市場の約5倍と推定される。

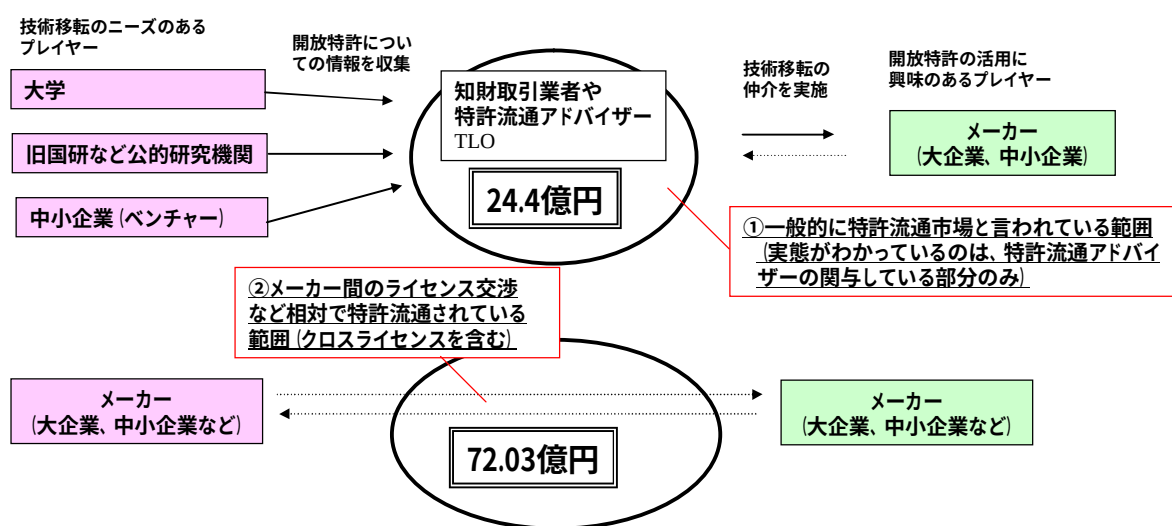
なお、ライセンス契約は、ライセンス料という金銭的価値に置き換えるもののみを捉えているため、エレクトロニクス業界で多く利用されているクロスライセンス契約⁴の規模などは把握することができない。そのため、潜在的なライセンス市場は、推計値よりも大きいと考えられる。

図表 2-8 アンケート調査をもとに推計した特許流通市場規模（ライセンス契約の場合）



注）金額については、図表 2-5 から引用。

図表 2-9 アンケート調査をもとに推計した特許流通市場規模（特許権売買の場合）



注）金額については、図表 2-6 から引用。

⁴ 特許権者がお互いに相手の特許権を利用することができるように、締結するライセンス契約。一般的にライセンス料を相殺するため、ライセンス料の金銭価値を算定することができない。

2.既存の統計資料等を用いた評価指標（インデックス）の算定

評価指標（インデックス）としては、将来値がわかるものと目標値を設定するものに区分されると考えられる。具体的には、過去から現在の数値を時系列的に並べて、将来も同様の増減率を示すというモデル（趨勢モデル）や知的財産分野における政策などによって将来の目標値を示すモデル（目標設定形モデル）などが考えられる。

評価指標（インデックス）となり得るものを例示すると下記のようなになる。

- (1)企業内における知的財産専門人材の比率（現状値／将来値）
- (2)特許の利用率（現状値／将来値）
- (3)特許のライセンス収入の金額（例えば、研究開発費に占める割合、組織内の専門人材1人あたりの金額など）
- (4)特許権の売買金額（例えば、研究開発費に占める割合、組織内の専門人材1人あたりの金額など）
- (5)特許流通アドバイザーや民間の特許流通事業者の利用率
- (6)民間の特許流通事業者の売上／人員

上記のうち、(1)～(4)については、特許庁の「平成 18 年知的財産活動調査の概要」などの既存の統計データを活用することで、現状値を把握することができる。

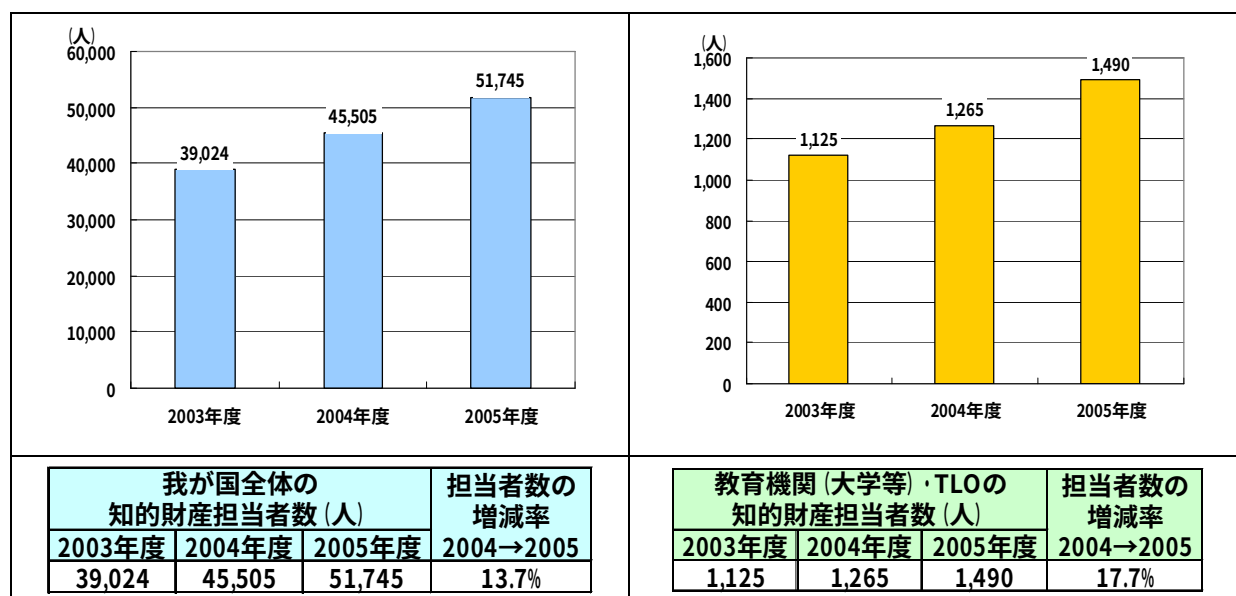
次に上記の項目についての評価指標（インデックス）を算出することとする。なお、委員会においても評価指標（インデックス）についての検討を行った。検討の結果、今回の調査では、第一義的には特許流通に関する現状把握が重要であるという意見が出され、将来値についての目標設定は特に行っていない。

そのため、将来値については、今回の調査では数値設定を行わず、数年後に同様の調査を実施する場合に、特許流通市場の育成状況について、時点比較ができる有用な評価指標（インデックス）を示すこととする。

(1)企業内における知的財産専門人材の比率

企業内における知的財産専門人材については、特許庁の「平成 18 年知的財産活動調査の概要」において、我が国の活動の現況を示すデータが示されているので、このデータを用いて比率を算定する。

図 2-10 知的財産担当者数の推移



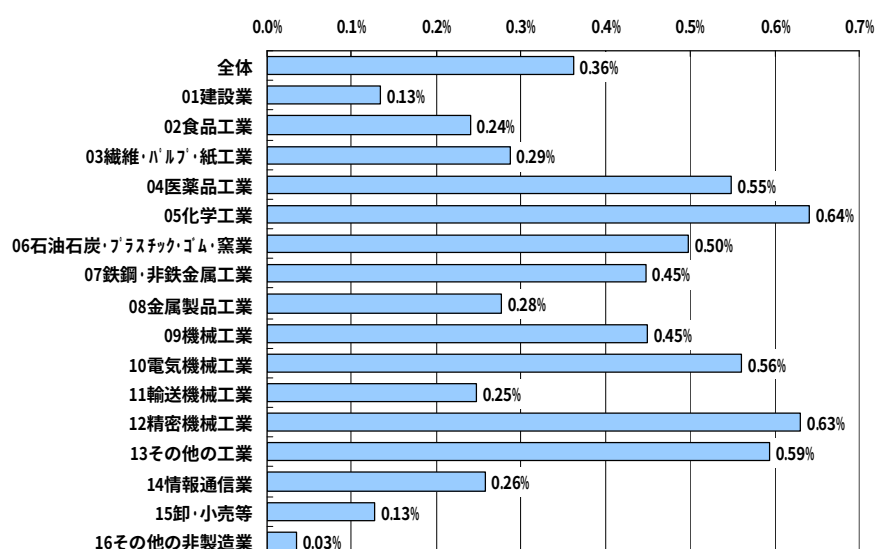
出所)「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年

具体的には、次の方法で知的財産専門人材の比率を算定する。

① 知的財産専門人材が従業員に占める割合

「平成 18 年知的財産活動調査」の全従業員数と知的財産専門人材（担当者数）のデータをもとに業種ごとの割合を算定する。

図表 2-11 知的財産専門人材が従業員に占める割合

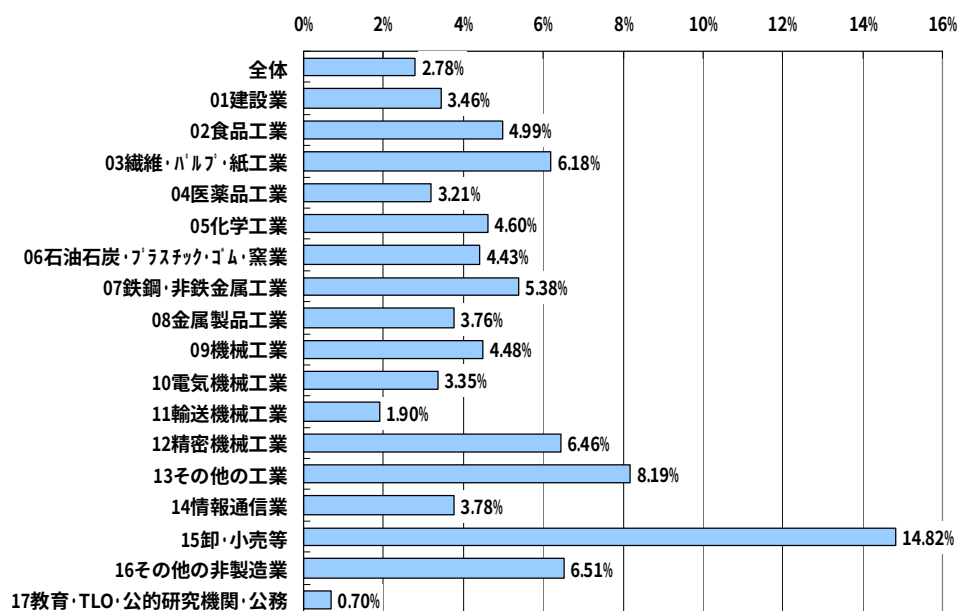


注) 教育・TLO・公的研究機関・公務については、標本数が異なるため、従業員数、10,973 人、知財担当者数が 1,456 人と記載されている。すなわち、民間企業との単純比較は難しいため、算定から除外している。

出所)「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年をもとに作成

②知的財産専門人材が研究者に占める割合

図表 2-12 知的財産専門人材が研究者に占める割合

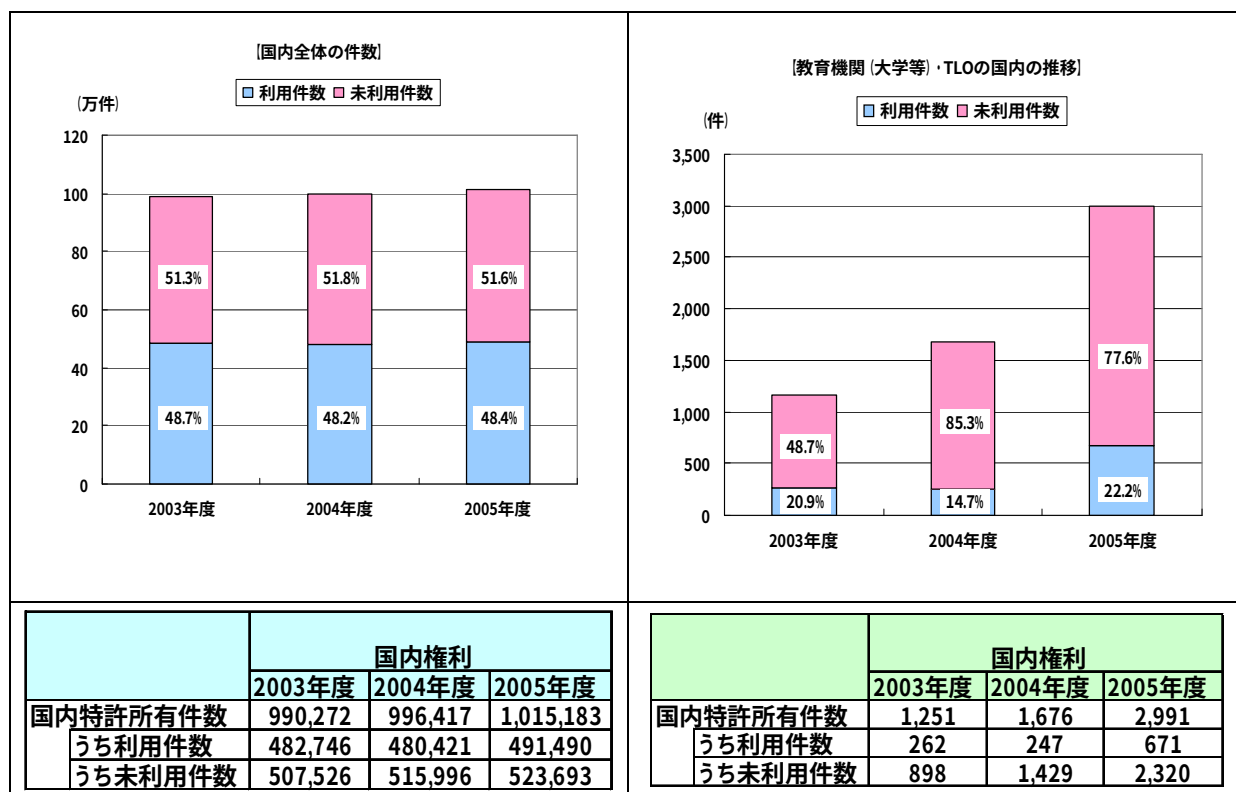


出所)「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年をもとに作成

(2)未利用特許の利用率

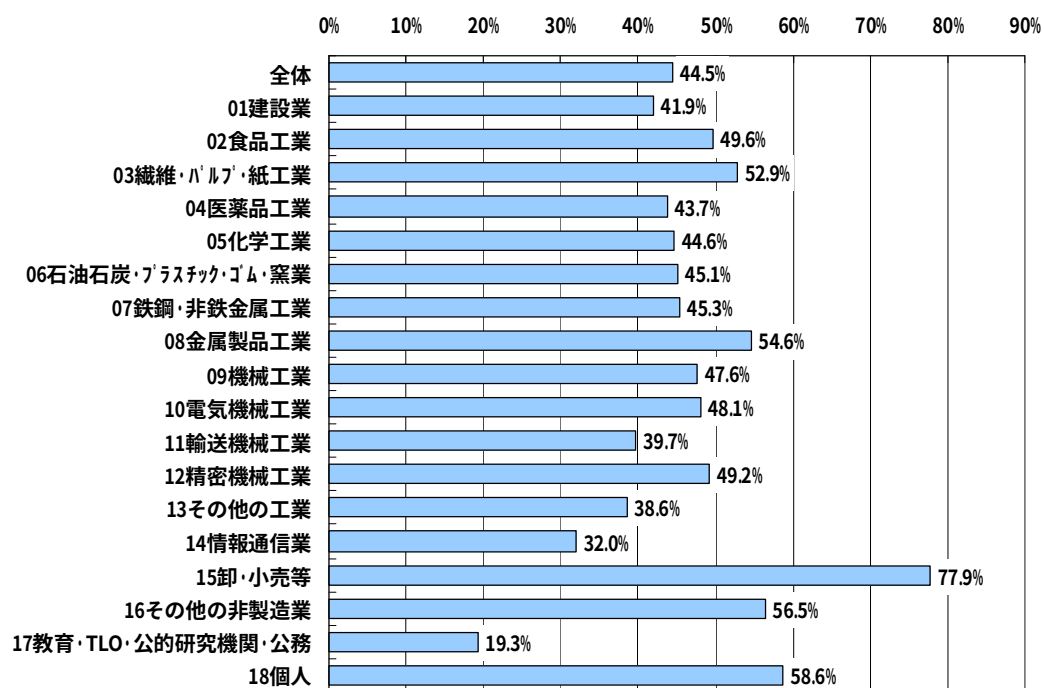
国内における特許権所有件数及び利用率については、特許庁の「平成 18 年知的財産活動調査の概要」において、我が国の活動の現況を示すデータが示されているので、このデータを用いて比率を算定する。

図表 2-13 国内における特許権所有件数及び利用率の推移



出所)「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年

図表 2-14 業種別の特許の利用率



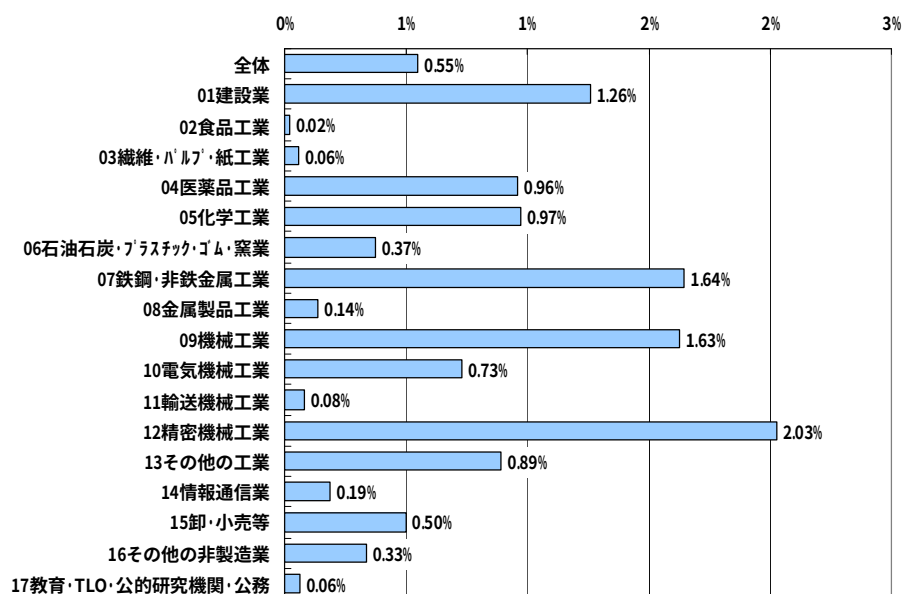
注) 調査票回答企業の数値を積み上げて算定しているため、上記データの全体の値は、特許庁の概要報告書（全国ベースの推計値）とは一致しない。

出所) 「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年をもとに作成

(3)特許のライセンス収入の金額

①研究費に占めるライセンス収入の割合

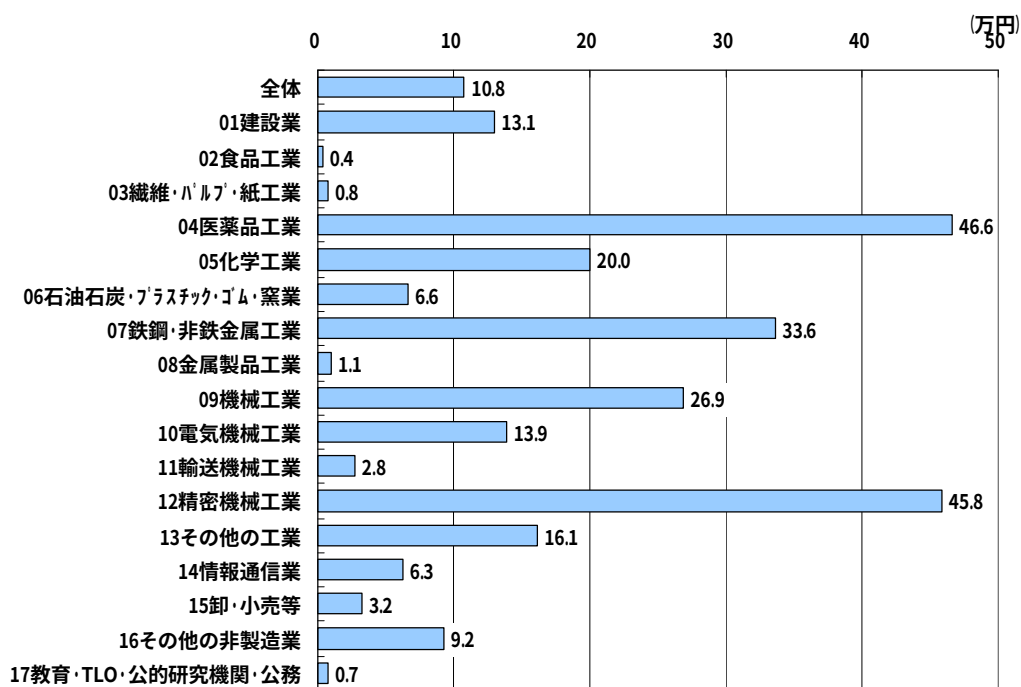
図表 2-15 業種別の研究費に占めるライセンス収入の割合



出所)「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年をもとに作成

②研究者 1 人あたりのライセンス収入の金額

図表 2-16 業種別の研究者 1 人あたりのライセンス収入の金額

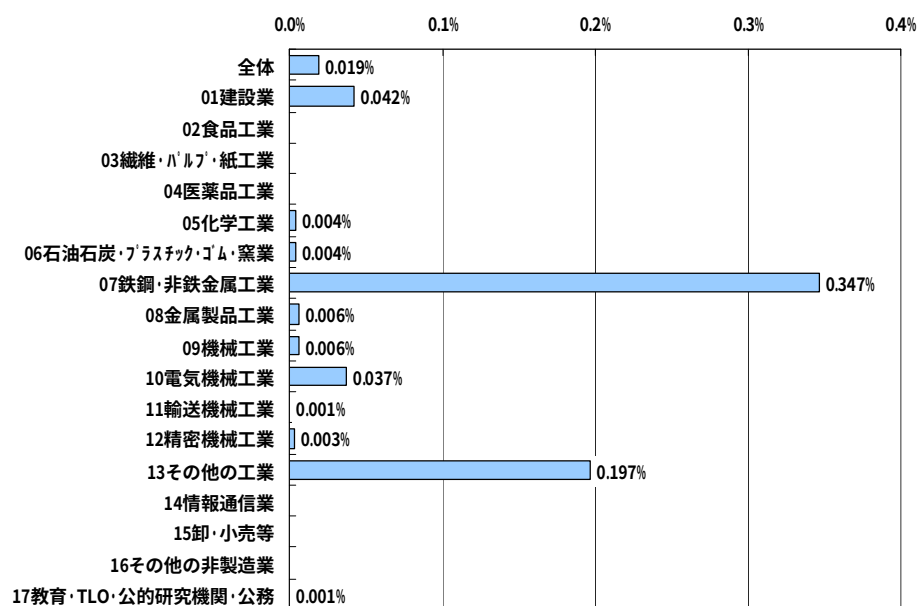


出所)「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年をもとに作成

(4)特許権の譲渡金額

①研究費に占める特許権の譲渡金額の割合

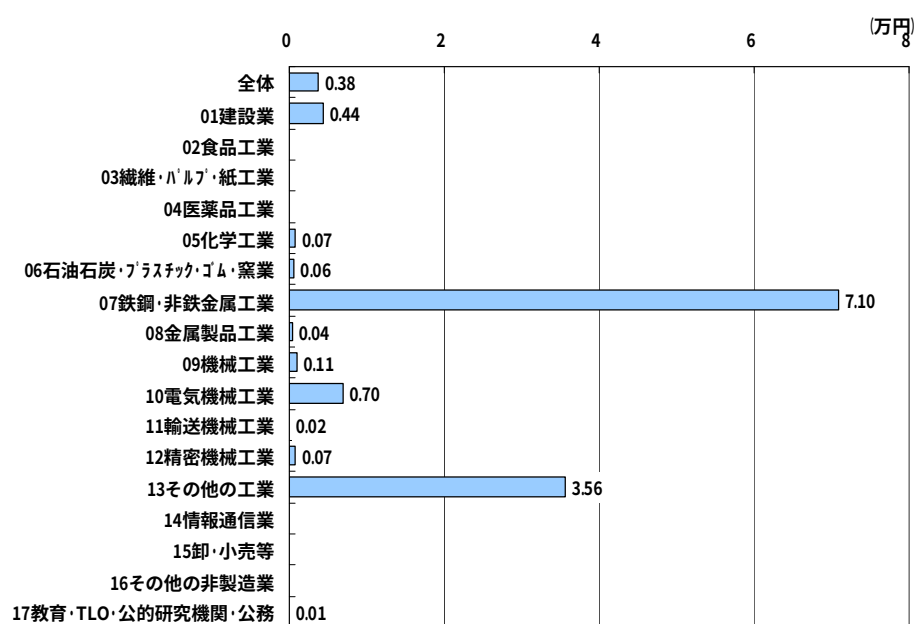
図表 2-17 業種別の研究費に占める特許権の譲渡金額の割合



出所)「平成18年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007年をもとに作成

②研究者 1 人あたりの特許権の譲渡金額

図表 2-18 業種別の研究者 1 人あたりの特許権の譲渡金額



出所)「平成 18 年知的財産活動調査の概要」、特許庁、2007 年をもとに作成

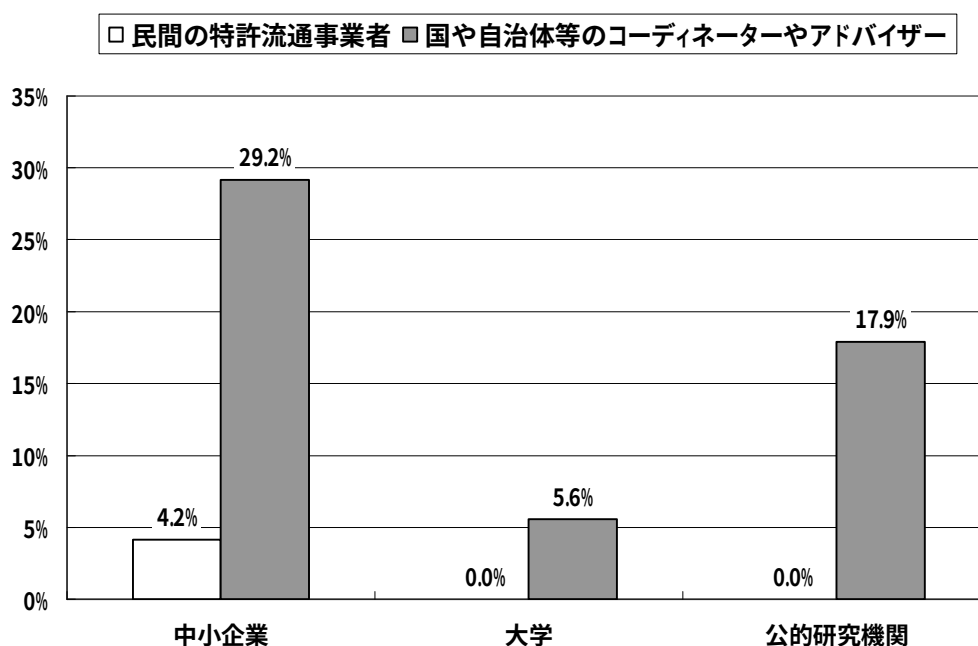
(5)特許流通アドバイザーや民間の特許流通事業者の利用率

特許流通アドバイザーや民間の特許流通事業者の利用率については、アンケート調査の結果を概観する。

今回のアンケート調査によると、中小企業の回答において、民間の特許流通事業者の利用率は 4.2%となっている。

また、国や自治体等のコーディネータやアドバイザーの利用率は、中小企業で 29.2%、大学で 5.6%、公的研究機関で 17.9%となっている。

図表 2-19 特許流通アドバイザーや民間の特許流通事業者の利用率



(6)民間の特許流通事業者の売上／人員

民間の特許流通事業者の特許流通に関する売上規模は、今回のアンケート調査をもとに利用者サイド（需要サイド）から算定した結果、全国で 16 億円と推計された。

なお、アンケートに基づく推計金額は、特許流通市場における特許のライセンス料の規模を示す金額であることと、民間の特許流通事業者のライセンス契約における貢献度を試算したという位置づけにないため、アンケート調査のデータからは、民間の特許流通事業者の売上や人員の規模を直接も求めることはできない。

そこで、情報・研修館のホームページに掲載されている知的財産権取引業者データベースに掲載されている企業（79 社）⁵のデータをもとに、知的財産権取引に関する売上高と知的財産権取引担当者数を積算して、全体の規模を試算することとした（売上、従業員数を単純に積算すると、大規模な事業者の場合は、特許流通に関連しない事業分野の売上、従業者数も参入してしまうため）。

民間の特許流通事業者の売上／人員規模の推計方法

- ① 情報・研修館のホームページに掲載されている知的財産権取引業者データベースに掲載されている企業の直近の売上高、従業員数等の情報を整理する。
- ② 掲載企業の中で、知的財産権取引に関する売上高、知的財産権取引担当者数が明らかなものは、知的財産権取引に関する売上高、知的財産権取引担当者数の数値をもとに積算する。

⁵ 平成 19 年 6 月 5 日時点の数値。

- ③ 掲載企業の中で売上が1億円以上で、知的財産権取引に関する売上高についての記載がない場合は、全従業員数と知的財産権取引担当者数の比率を按分して、知的財産権取引に関する売上高とみなす。
- ④ 掲載企業の中で売上が1億円以上で、知的財産権取引に関する売上高、知的財産権取引担当者数のいずれも記載がない企業については、データがある企業の平均値（総従業員に占める知的財産権取引担当者数の割合）を用いて、知的財産権取引担当者数（推計）と知的財産権取引に関する売上高を算定する。（データが整っていた32社について数値を算定したところ、総従業員に占める知的財産権取引担当者数の割合の平均は18.0%と算定された。）
- ⑤ 掲載企業の中で売上を公表している35社のデータを積算した結果、全体の売上高は116.8億円、従業員数は1,114人となった。
- ⑥ 総従業員に占める知的財産権取引担当者数の割合の平均は18.0%を用いると、知的財産権取引に関する売上高は18.2億円、知的財産権取引担当者数は200人と試算された。
- ⑦ 売上高についての記載のない企業（44社）については、44社の合計の従業員数1,054人と先の35社の合計の従業員数1,114の構成比率を按分して、売上げ規模を推計した。
- ⑧ 上記の設定のもと、積算を実施した結果、特許流通事業者（79社）の推計値は次のようになる。
- 売上高：227.3億円、従業員数：2,168人
知的財産権取引に関する売上高は35.4億円
知的財産権取引担当者数は389人

3.特許流通市場育成状況把握のための評価指標（インデックス）に関する考察

2.の「既存の統計資料等を用いた評価指標（インデックス）の算定」においては、既存の統計資料や今回実施したアンケート調査をもとに、現在の特許流通市場の規模を把握する数値の算定を行った。

実際の育成状況を把握するためには、現在時点だけではなく、過去時点や将来時点といった時間軸を念頭においた評価指標（インデックス）の設定が不可欠であると考えられる。

ただし、特許庁の「知的財産活動調査」のような本格的な統計調査が実施されたのは、平成17年度と過去の統計が未整備であること、また、「特許流通」という言葉が特許流通促進事業で使われ始めてから10年程度しか経過していないこともあり、過去時点の特許流通市場の状況を把握することは容易ではない。

その点では、さきに示したような特許流通アドバイザーの経済的インパクトのデータは、特許流通アドバイザー制度発足以来の効果を経済的に測定しているという点で、意義があるといえる。

一方、特許流通市場の将来像については、委員会においても検討を行った。必ずしも数値目標をおくものが適切とはいえない面もあることやアンケート調査も現状の把握を重視して設計していたため、将来値を予測する構成にはなっていない。

そこで、将来値については、今後、情報・研修館が3年後を目処に育成状況に関する追跡調査を実施する際の時点比較が容易な評価指標（インデックス）を設定する必要があると考えられる。

2.の「既存の統計資料等を用いた評価指標（インデックス）の算定」において、例示した下記の評価指標（インデックス）は、いずれも我が国の特許流通市場の育成状況を把握する上では重要な要素であると考えられる。

その点では、既存の統計でとりにくい（5）特許流通アドバイザーや民間の特許流通事業者の利用率や（6）民間の特許流通事業者の売上／人員については、情報・研修館において、継続的に実態を把握できるしくみを整えていくことが重要であるといえる。

- | |
|--|
| (1)企業内における知的財産専門人材の比率（現状値／将来値）
(2)特許の利用率（現状値／将来値）
(3)特許のライセンス収入の金額（例えば、研究開発費に占める割合、組織内の専門人材1人あたりの金額など）
(4)特許権の売買金額（例えば、研究開発費に占める割合、組織内の専門人材1人あたりの金額など）
(5)特許流通アドバイザーや民間の特許流通事業者の利用率
(6)民間の特許流通事業者の売上／人員 |
|--|

第3章 特許流通市場の規模や育成状況

大企業、中小企業、大学、公的な研究機関の4つを対象としたアンケート結果に基づき、現在の特許流通市場の規模や育成状況についての分析、考察を行った。

第1節 調査概要

1.調査の目的

本調査は、特許流通を今後より一層促進していく上で、どのような点が課題となっているのか、その実態を明らかにすることにより、情報・研修館が進める特許流通促進事業など、今後の特許の流通に係る活性化施策のあり方に関する検討に資することを目的として実施した。

2.調査対象と調査方法

調査対象は、①大企業、②中小企業、③大学、④公的な研究機関の4カテゴリとする。

①大企業については、日本知的財産協会の正会員企業全数（計 894 社）を対象とした。

②中小企業については、情報・研修館が実施している各種特許流通促進事業（特許流通データベース、国際特許流通セミナー、特許ビジネス市、特許流通講座）に参加登録された企業の中から、社員数 300 人以下の企業計 1,000 社を無作為抽出し対象とした。

③大学については、国公立大学及び私立大学の中から計 234 の大学を無作為抽出し対象とした。

④公的な研究機関については、国や地方公共団体、独立行政法人、財団法人の研究機関の中から計 100 の機関を無作為抽出し対象とした。

調査方法は、調査対象に対して調査票を郵送し、期日までに回答を郵送してもらう、郵送留置法を採用し、平成 19 年 4 月 13 日～平成 19 年 5 月 11 日までを調査期間として設定した。

3.調査内容

参考資料にある調査票「特許流通の実態に関するアンケート」のとおりである。

4.回収状況

調査票の送付票、有効回収票、回収率は以下のとおりである。

	送付票	有効回収票	回収率
大企業	894 票	289 票	32.3%
中小企業	1,000 票	123 票	12.3%
大学	234 票	59 票	25.2%
公的な研究機関	100 票	35 票	35.0%

第2節 調査結果の概要

1. ライセンス及び譲渡契約による特許の活用状況

有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより保有特許を活用している企業の割合は、大企業の場合は64.3%、中小企業の場合は21.7%となっており、約3倍の開きがある。

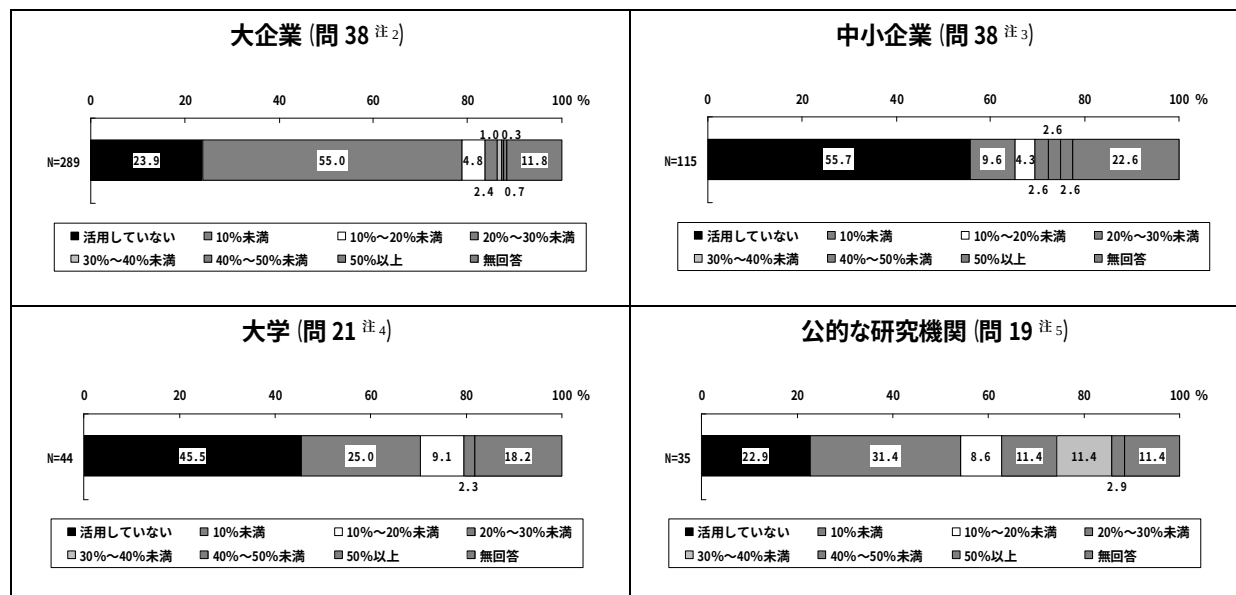
同割合の構成についてみると、大企業では、「10%未満」の割合が55.0%と最も高く、次いで「10%～20%未満（4.8%）」、「20%～30%未満（2.4%）」の順となっている。また、中小企業では、「10%未満」の割合が9.6%と最も高く、次いで「10%～20%未満（4.3%）」となっている。大企業、中小企業のいずれにおいても保有特許のライセンス、譲渡による活用度合いはあまり高くないのが現状である。

他方、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより保有特許を活用している大学、公的な研究機関の割合は、それぞれ36.3%、65.7%となっている。

同割合の構成についてみると、大学では、「10%未満」の割合が25.0%と最も高く、次いで「10%～20%未満（9.1%）」となっており、大企業、中小企業と同様、保有特許のライセンス、譲渡による活用度合いはあまり高くないのが現状である。

一方、公的な研究機関では、企業や大学に比べて保有特許のライセンスや譲渡による活用が比較的進んでいる状況がうかがえる。

問^{注1} 貴社では、貴社が保有する特許のうち、有償実施権許諾(ライセンス)契約に基づくライセンス(係争解決・クロスライセンスを除く)や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより、活用している特許の割合は、およそ何%ぐらいですか。(○は一つ)



(注 1) 図表に関連するアンケート票(参考資料 1 特許流通の実態に関するアンケート票を参照)の設問を記載。

大企業向けのアンケート票からの設問の転載を基本としているが、大企業に関連する図表が含まれない場合は、その他の対象のアンケート票からも一部設問を転載している。

(注 2) 大企業向けのアンケート票で該当する設問の設問番号を記載。

(注 3) 中小企業向けのアンケート票で該当する設問の設問番号を記載。

(注 4) 大学向けのアンケート票で該当する設問の設問番号を記載。

(注 5) 公的な研究機関向けのアンケート票で該当する設問の設問番号を記載。

2.特許の流通構造

アンケートの回答が得られた大企業 289 社のデータを基に、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売買による特許の流通構造についてみると、大企業の場合は、他の大企業からのライセンス取得が 1,482 件と最も多く、次いで大企業からの特許購入が 647 件、大企業へのライセンス付与が 645 件の順となっており、大企業間の特許流通が最も多い。

また、大学や公的な研究機関との間の特許流通と比較すると、中小企業からのライセンス取得（459 件）や中小企業へのライセンス付与（447 件）についても、相対的に多くなっている。

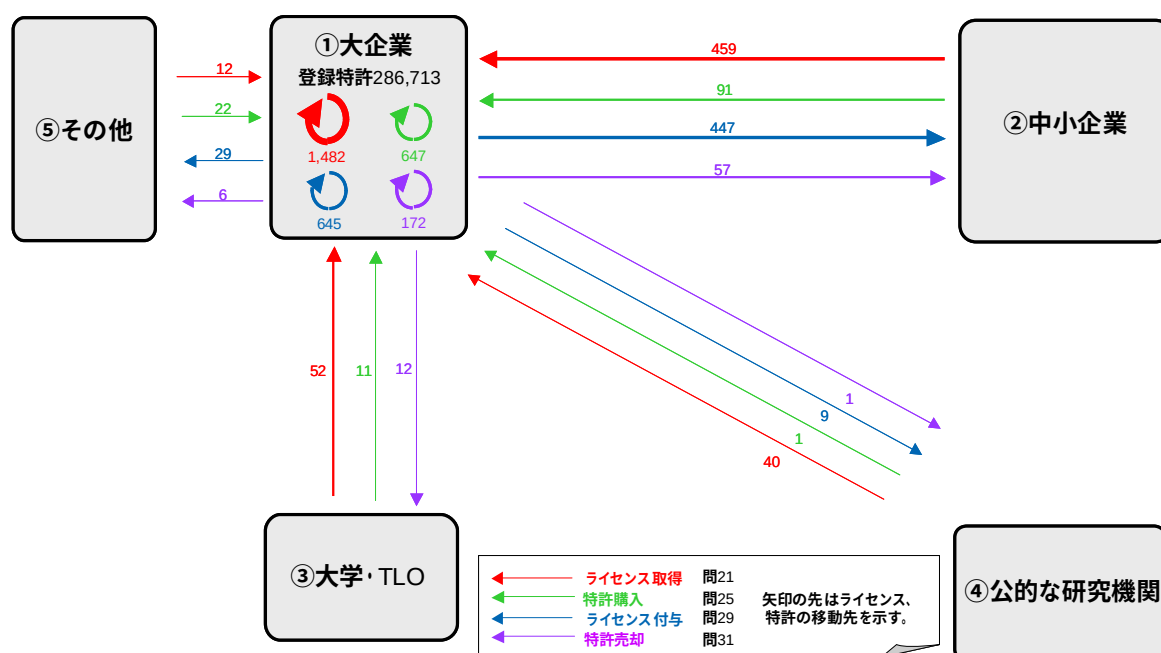
他方、アンケートの回答が得られた中小企業 123 社のデータを基に、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売買による特許の流通構造についてみると、中小企業の場合は、他の中小企業へのライセンス付与が 52 件と最も多く、二番目に多いのは、中小企業からのライセンス取得（25 件）である。

また、大学や公的な研究機関については、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）の付与のみが対象となるが、共に大企業よりも中小企業へのライセンス付与が多くなっている。

問	平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを取得しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを取得したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。
---	--

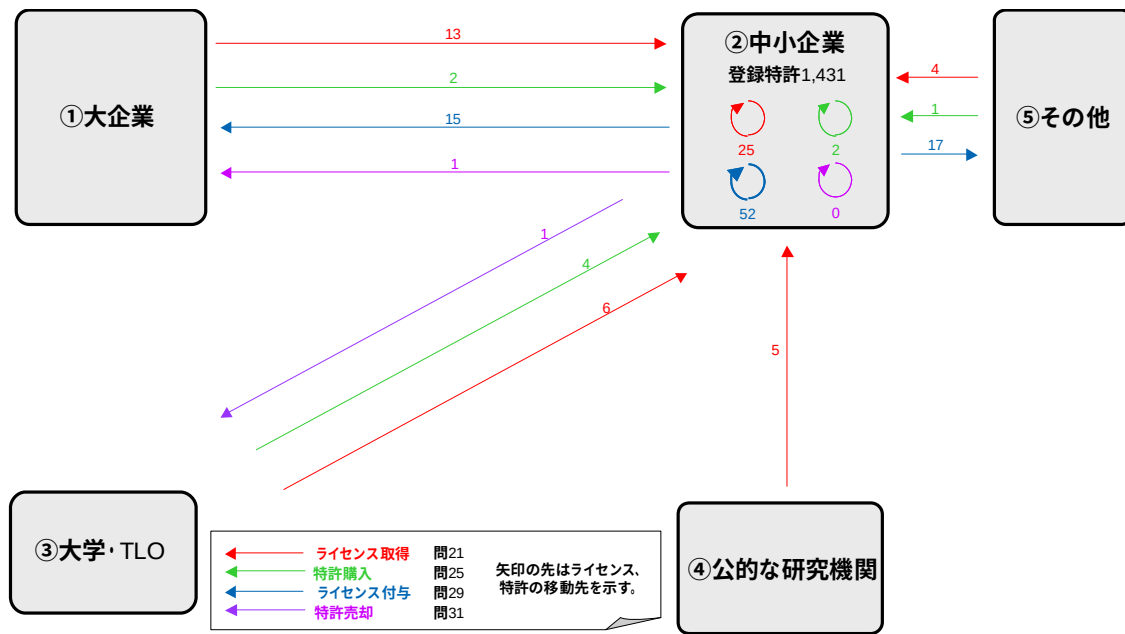
図表 3-1 大企業 289 社のアンケートデータからみた特許の流通構造

（問 21、問 25、問 29、問 33 より作成）



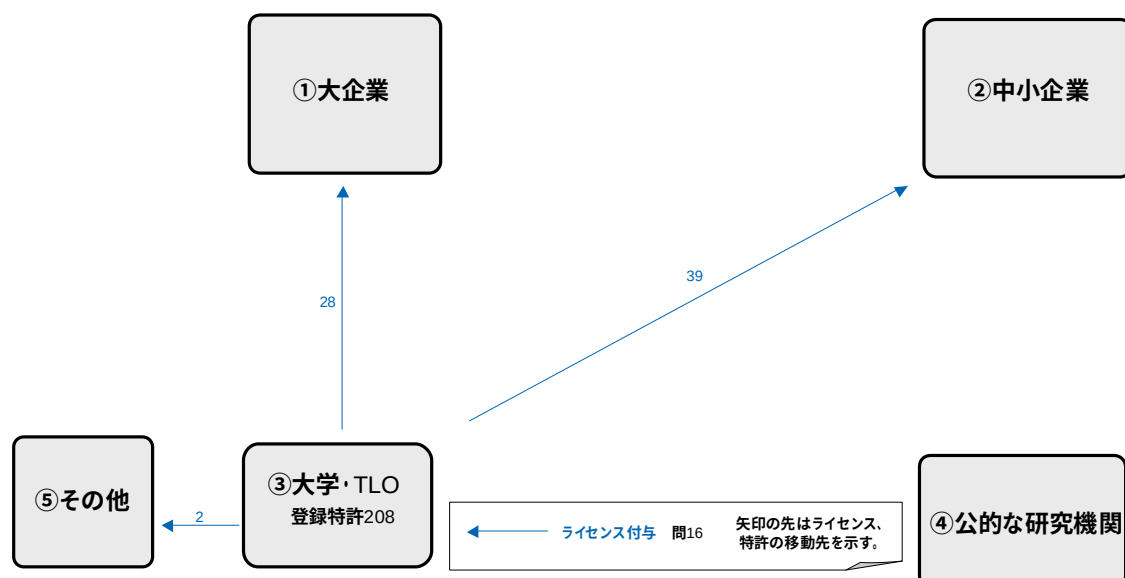
問 平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを取得しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを取得したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

図表 3-2 中小企業 123 社のアンケートデータからみた特許の流通構造
(問 21、問 25、問 29、問 33 より作成)



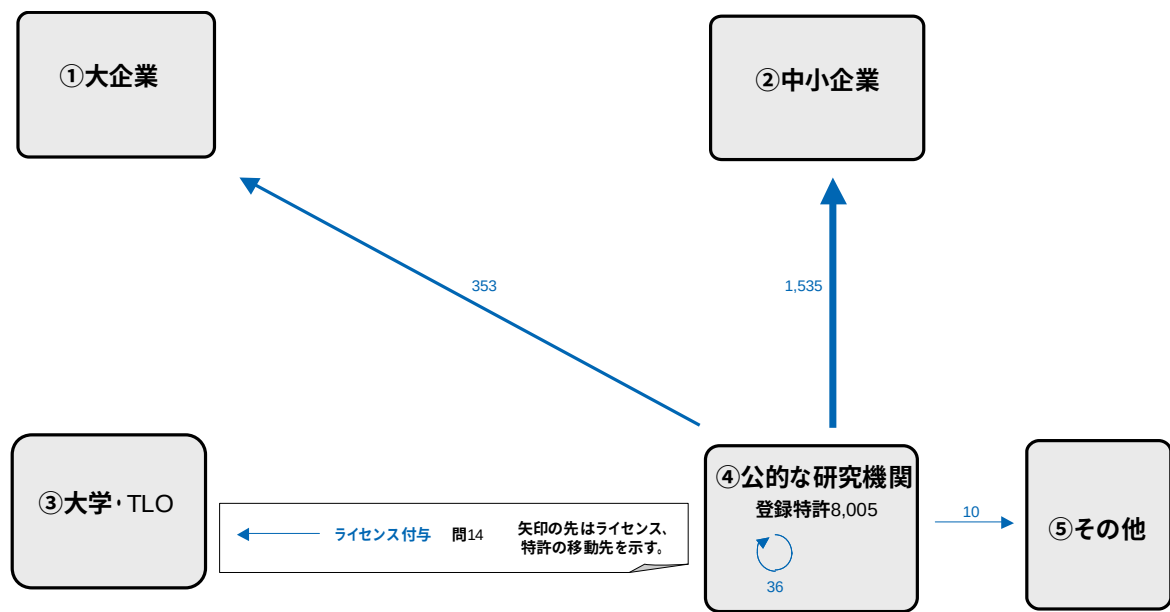
問 平成 16～18 年度、貴学では、貴学が保有する特許に関して、次の主体と有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを付与しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを付与したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

図表 3-3 大学 59 団体のアンケートデータからみた特許の流通構造（問 16）



問 平成 16～18 年度、貴団体では、貴団体が保有する特許に関して、次の主体と有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを付与しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを付与したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

図表 3-4 公的な研究機関 35 団体のアンケートデータからみた特許の流通構造（問 14）



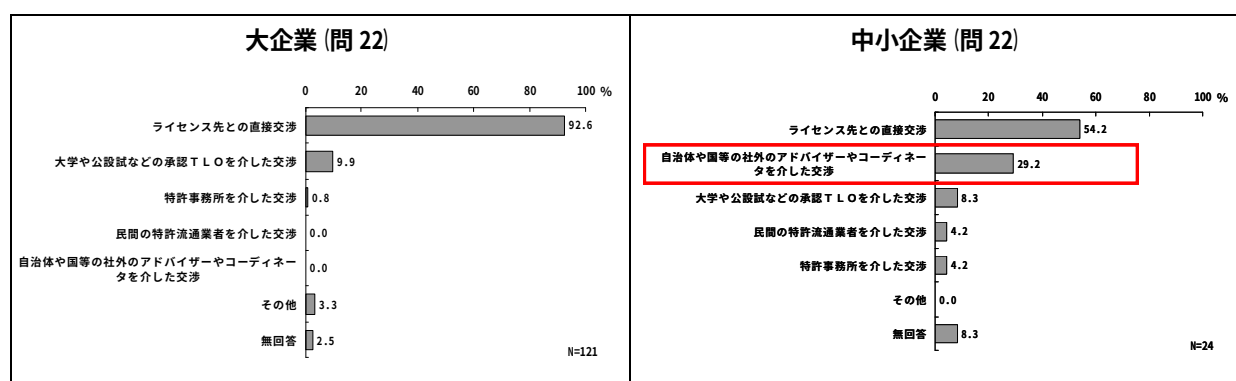
一方、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売買における交渉形態についてみると、大企業の場合は、ライセンス先との直接交渉が中心であり、自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉はほとんどない。

中小企業の場合、ライセンス先との直接交渉が最も多いが、ライセンスの取得や付与、特許の購入に関する成約件数の約 30%は、自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉となっている。

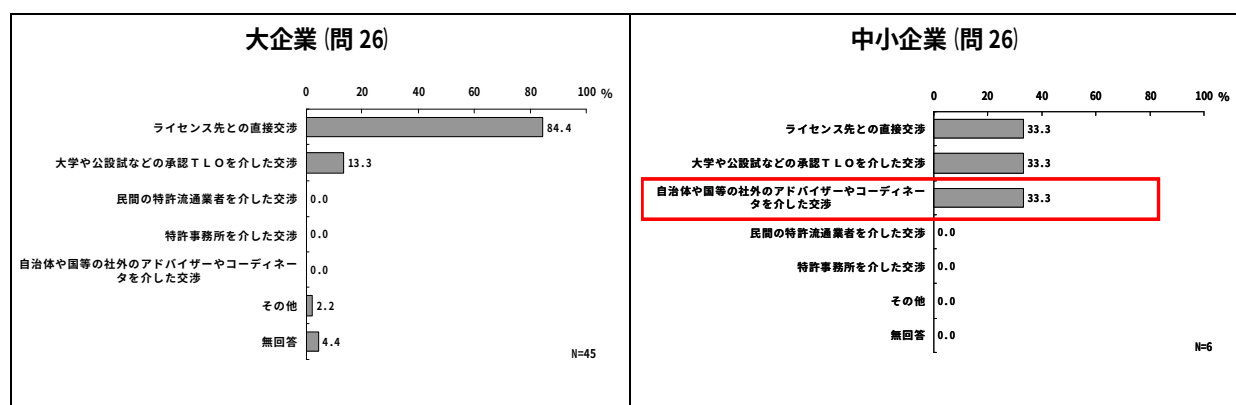
大学の場合は、ライセンス先との直接交渉が最も多く、次いで、外部の承認 T L O を介した交渉、自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉の順となっている。

公的な研究機関の場合、ライセンス先との直接交渉が最も多いが、ライセンスの付与に関する成約件数の約 20%は、自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉となっている。

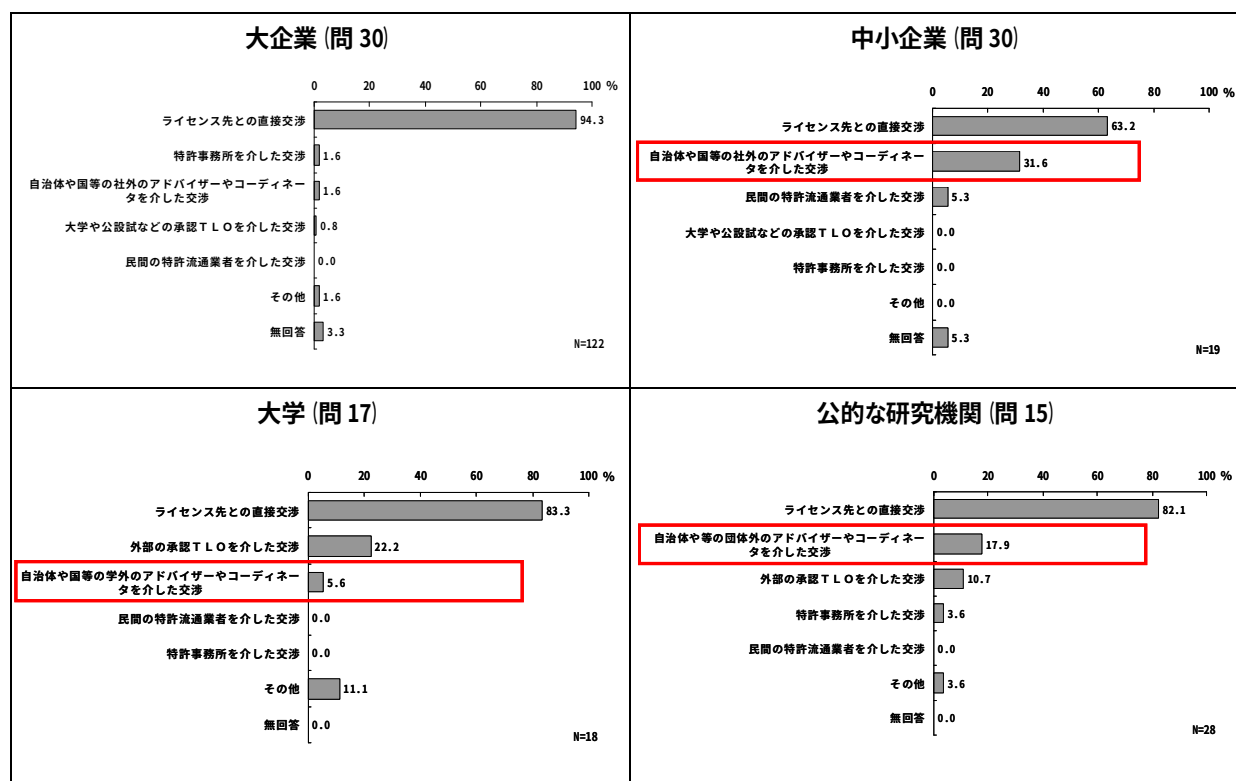
問 ライセンス取得に関する有償実施権許諾(ライセンス)契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)



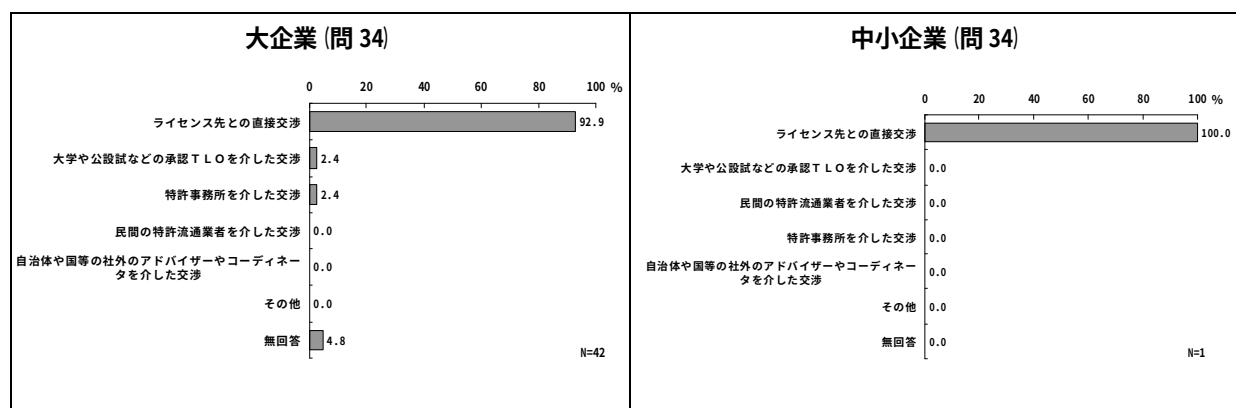
問 特許の購入に関する譲渡契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)



問 ライセンス付与に関する有償実施権許諾(ライセンス)契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)



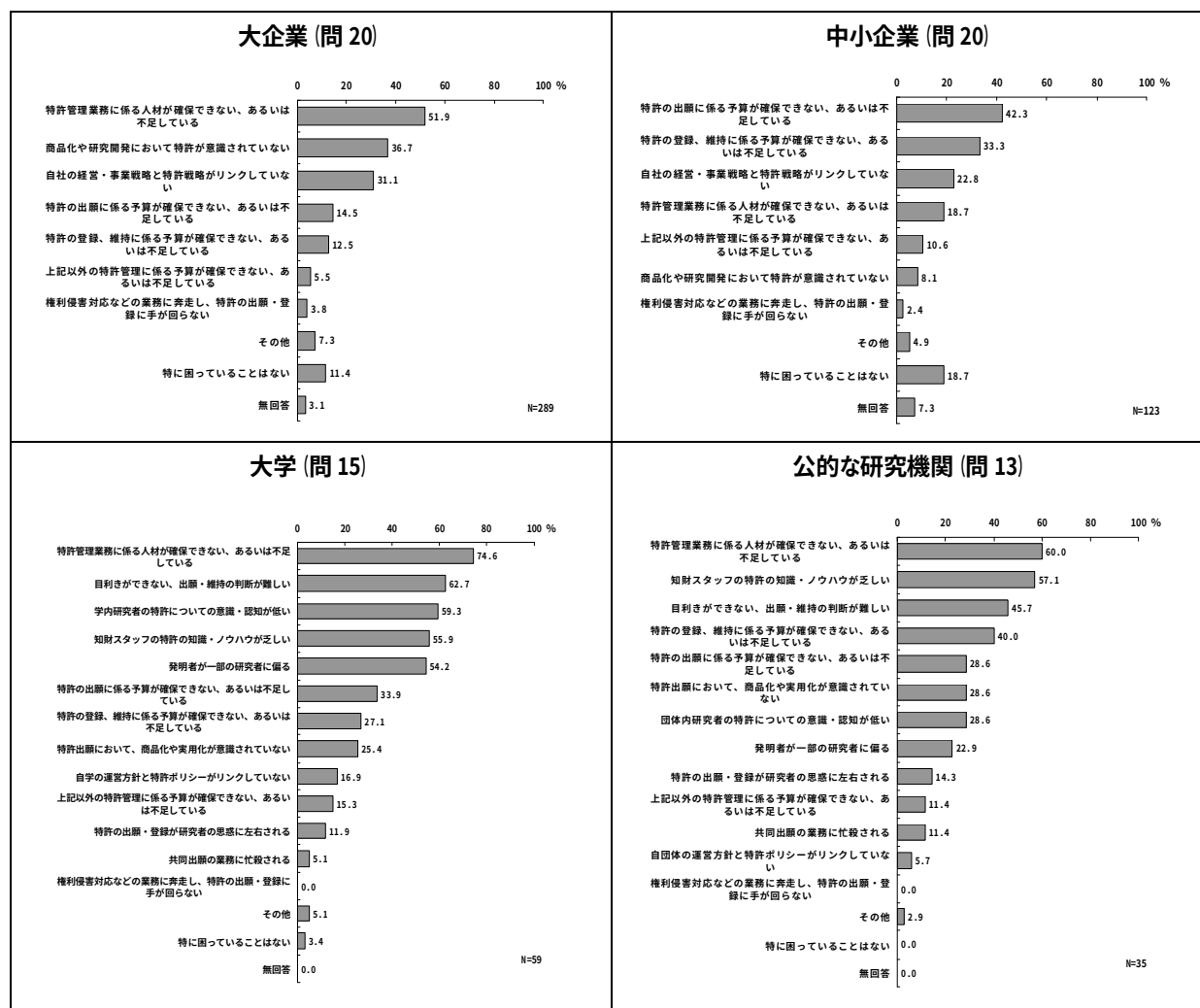
問 特許の売却に関する譲渡契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも)



3.特許流通市場の育成上の課題

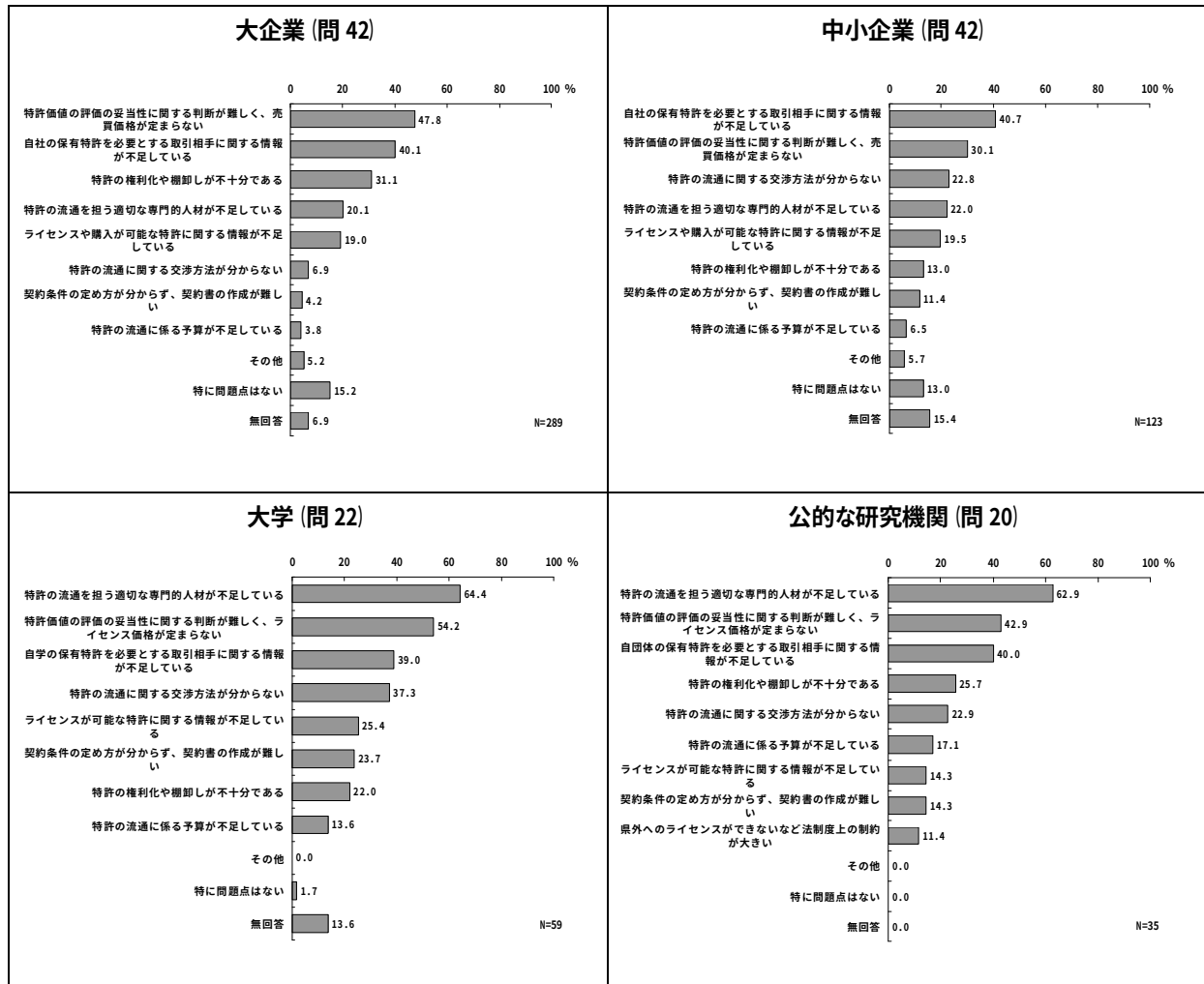
特許の出願・登録において困っていることとしては、大企業の場合は、「特許管理業務に係る人材が確保できない、あるいは不足している」の割合が高いが、中小企業の場合は、こうした人材面の課題よりも特許出願費用や特許登録・維持費用といった資金面の課題を挙げる企業の割合が高い。他方、大学や公的な研究機関においても、大企業と同様、人材面の課題を挙げる団体の割合が最も高い。

問 特許の出願・登録において、困っていることをお知らせください。(○はいくつでも)



特許の流通についての問題意識としては、大企業、中小企業ともに、「特許価値の評価の妥当性に関する判断が難しく、売買価格が定まらない」、「自社の保有特許を必要とする取引相手に関する情報が不足している」の割合が上位を占める。他方、大学や公的な研究機関の場合は、「特許の流通を担う専門的人材が不足している」の割合が最上位を占める。

問 特許の流通（ライセンス、売買等）についての自社の問題意識として、あてはまるものを選んで○印をお付けください。（○はいくつでも）

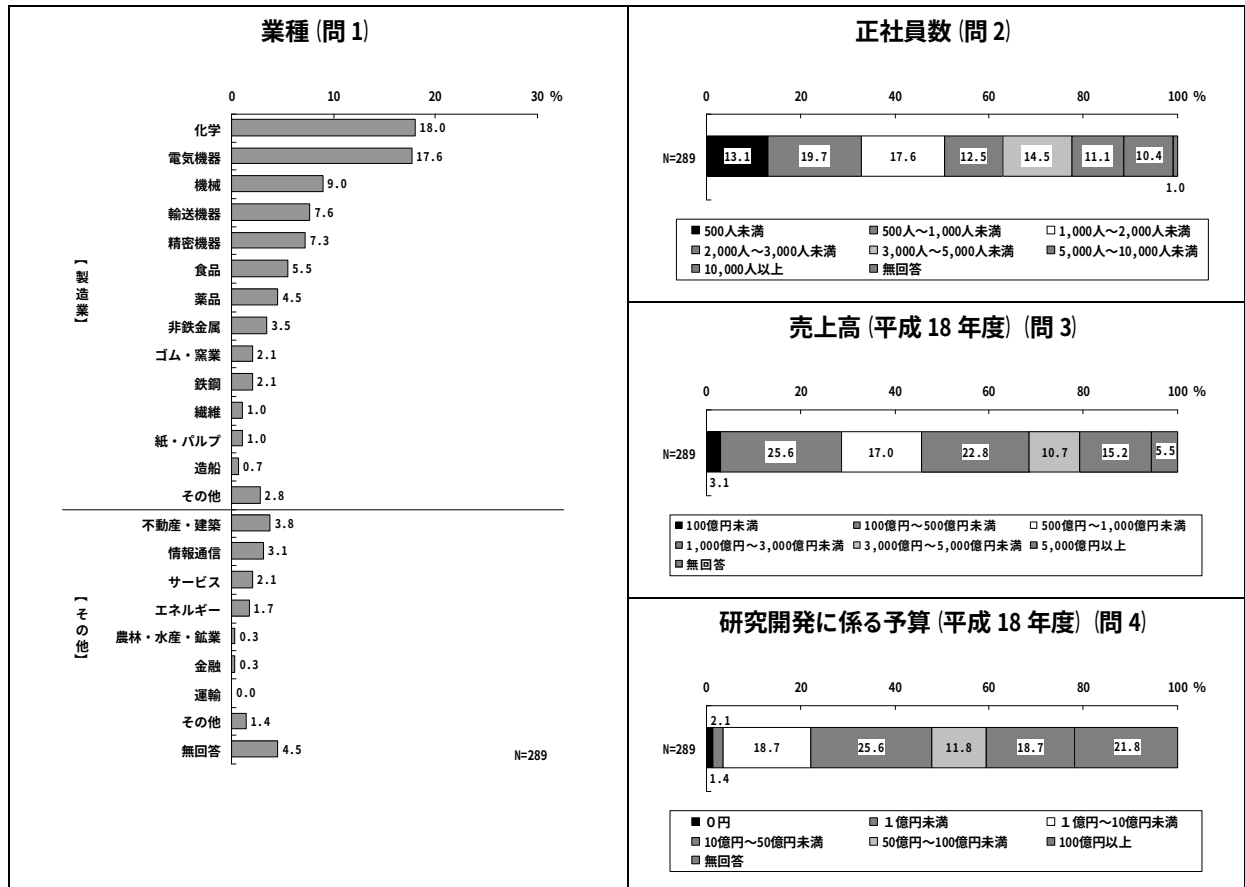


第3節 アンケート回答企業・団体のプロフィール

1.大企業

- アンケート回答企業の業種についてみると、全体の 82.7%が製造業であり、なかでも構成割合が高いものは、「化学（18.0%）」、「電気機器（17.6%）」、「機械（9.0%）」である。製造業以外では、「不動産・建築（3.8%）」や「情報通信（3.1%）」の構成割合が比較的高い。
- 正社員数についてみると、「500 人未満（13.1%）」という比較的規模が小さい企業から、「10,000 人以上（10.4%）」という比較的規模が大きい企業まで幅広く含まれており、企業間の格差は約 20 倍以上にも及んでいる。
- 平成 18 年度の売上高についても、正社員数と同様、企業間の格差が大きく、「100 億円未満（3.1%）」から「5,000 億円以上（15.2%）」まで幅広く含まれている。
- 平成 18 年度の研究開発に係る予算については、「1 億円未満」の割合は低い、「1 億円～10 億円未満（18.7%）」、「10 億円～100 億円未満（37.4%）」、「100 億円以上（18.7%）」となっている。

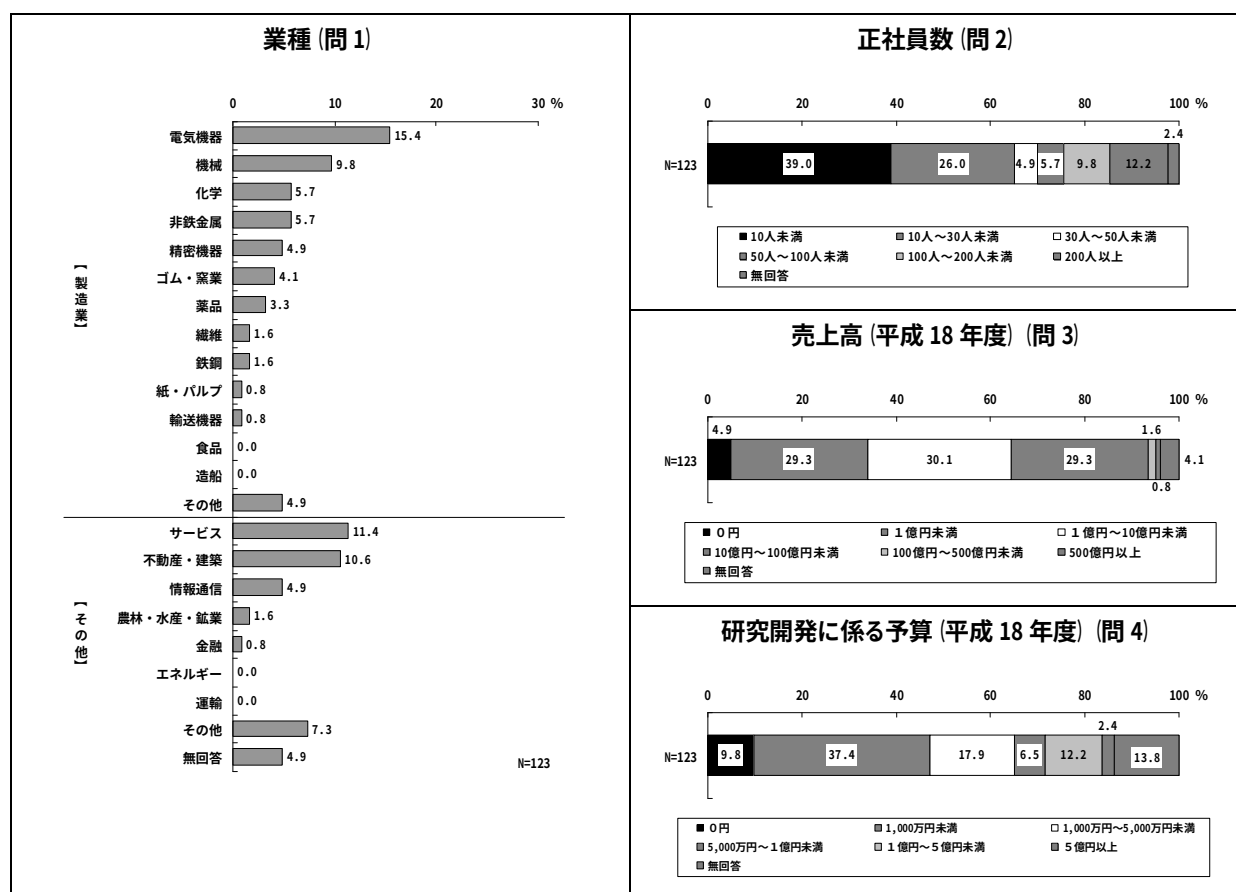
- 問 貴社の業種は、以下のどれにあてはまりますか。(○は一つ)
- 問 貴社の正社員数をお答えください。
- 問 貴社の売上高(平成18年度)をお答えください。
- 問 貴社の研究開発に係る予算(平成18年度)をお答えください。



2. 中小企業

- アンケート回答企業の業種についてみると、全体の 58.5%が製造業であり、なかでも構成割合が高いものは、「電気機器（15.4%）」、「機械（9.8%）」である。製造業以外では、「サービス（11.4%）」や「不動産・建築（10.6%）」の構成割合が比較的高い。
- 正社員数についてみると、「10 人未満」が 39.0%、「10 人～30 人未満」が 26.0%、「30 人～50 人未満」が 4.9%となっており、50 人未満の合計で全体の約 70%を占める。
- 平成 18 年度の売上高についてみると、「1 億円～10 億円未満」の割合が 30.1%と最も高く、次いで「1 億円未満（29.3%）」、「10 億円～100 億円未満（29.3%）」が続いている。
- 平成 18 年度の研究開発に係る予算については、「1,000 万円未満」の割合が 37.4%を占め、最も高い。

問 貴社の業種は、以下のどれにあてはまりますか。（○は一つ）
 問 貴社の正社員数をお答えください。
 問 貴社の売上高（平成 18 年度）をお答えください。
 問 貴社の研究開発に係る予算（平成 18 年度）をお答えください。



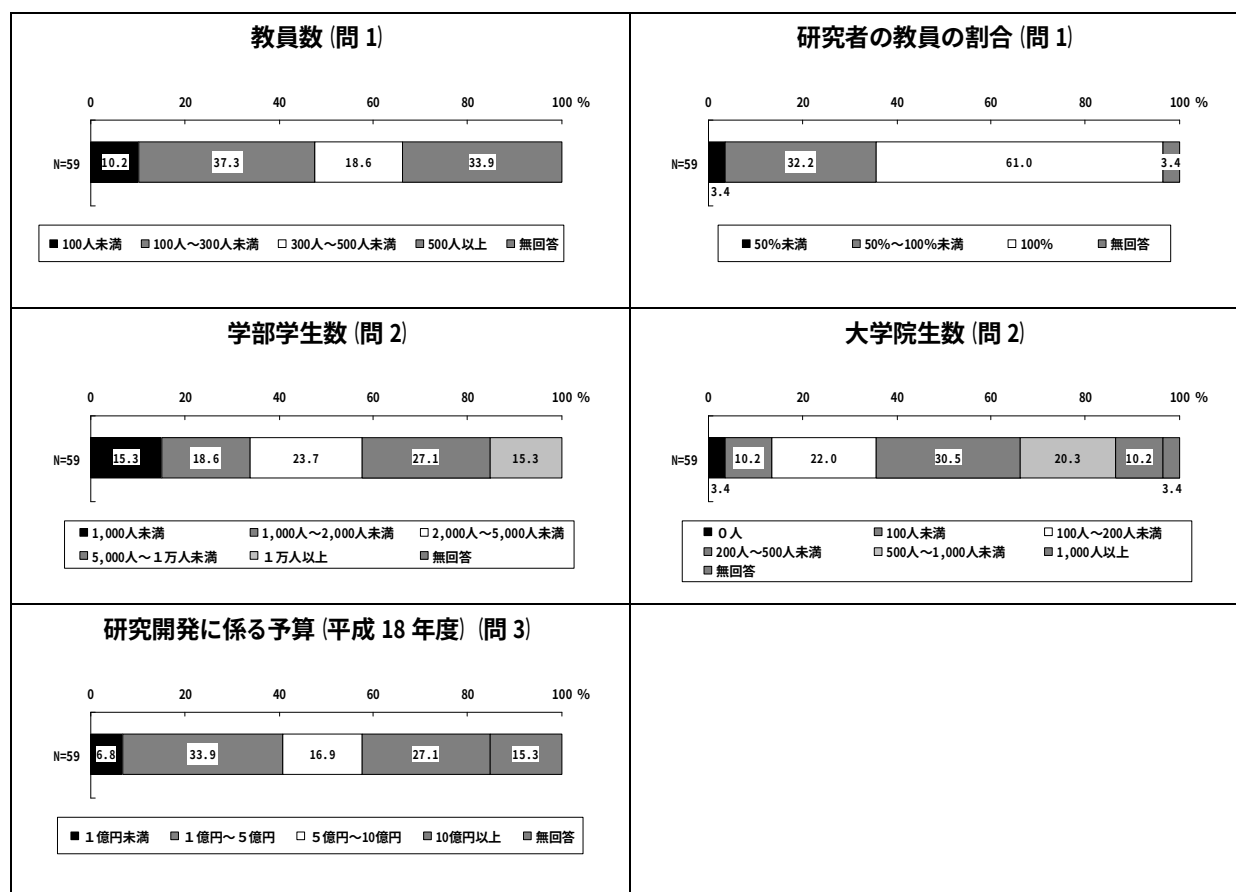
3.大学

- アンケート回答大学の教員数についてみると、「100 人～300 人未満」の割合が 37.3%と最も高く、次いで「500 人以上 (33.9%)」、「300 人～500 人未満 (18.6%)」の順となっている。
- 学部学生数、大学院生数については、それぞれ「5,000 人～1 万人未満 (27.1%)」、「200 人～500 人未満 (30.5%)」の割合が最も高い。
- 平成 18 年度の研究開発に係る予算については、「1 億円～5 億円未満 (33.9%)」の割合が最も高く、次いで「10 億円以上 (27.1%)」、「5 億円～10 億円未満 (16.9%)」の順となっている。

問 貴学の教員数およびそのうちの研究者（教授・助教授・講師・助手・ポスドク等を含む）の教員の割合をお答えください。

問 貴学の総学生数をお答えください。

問 貴学の研究に係る予算（平成 18 年度）をお答えください。



4.公的な研究機関

- アンケート回答研究機関の正職員数についてみると、「30人～60人未満」の割合が37.1%と最も高く、次いで「60人～100人未満（22.9%）」、「100人以上（20.0%）」の順となっている。
- 平成18年度の研究開発に係る予算については、「5千万円未満」の割合が31.4%と最も高い。

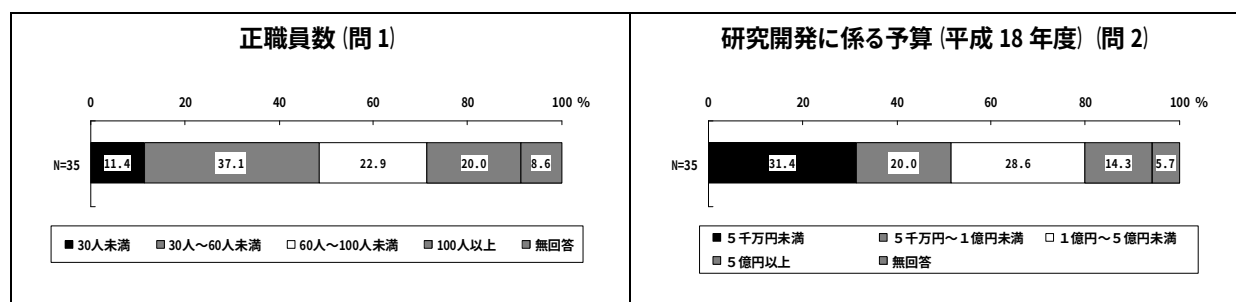
問 貴団体の正職員数をお答えください。

問 貴団体の研究開発に係る予算（平成18年度）をお答えください。

問 貴団体の特許(※1)(※2)管理業務に携わる正職員数、非正職員数（派遣・アルバイト等）をお答えください。

(※1)「特許」と記述されている場合は、「特許権」と「実用新案権」を対象とします。一方、「商標権」や「意匠権」については、対象外とします。上記の定義に基づいてお答えください。

(※2)「特許」と記述されている場合について、特に断りがないときは、「国内出願」のもののみを対象とします。一方、「国際出願」のものや「外国出願」のものについては、対象外とします。以降の設問は、上記の定義に基づいてお答えください。



第4節 特許管理業務・体制

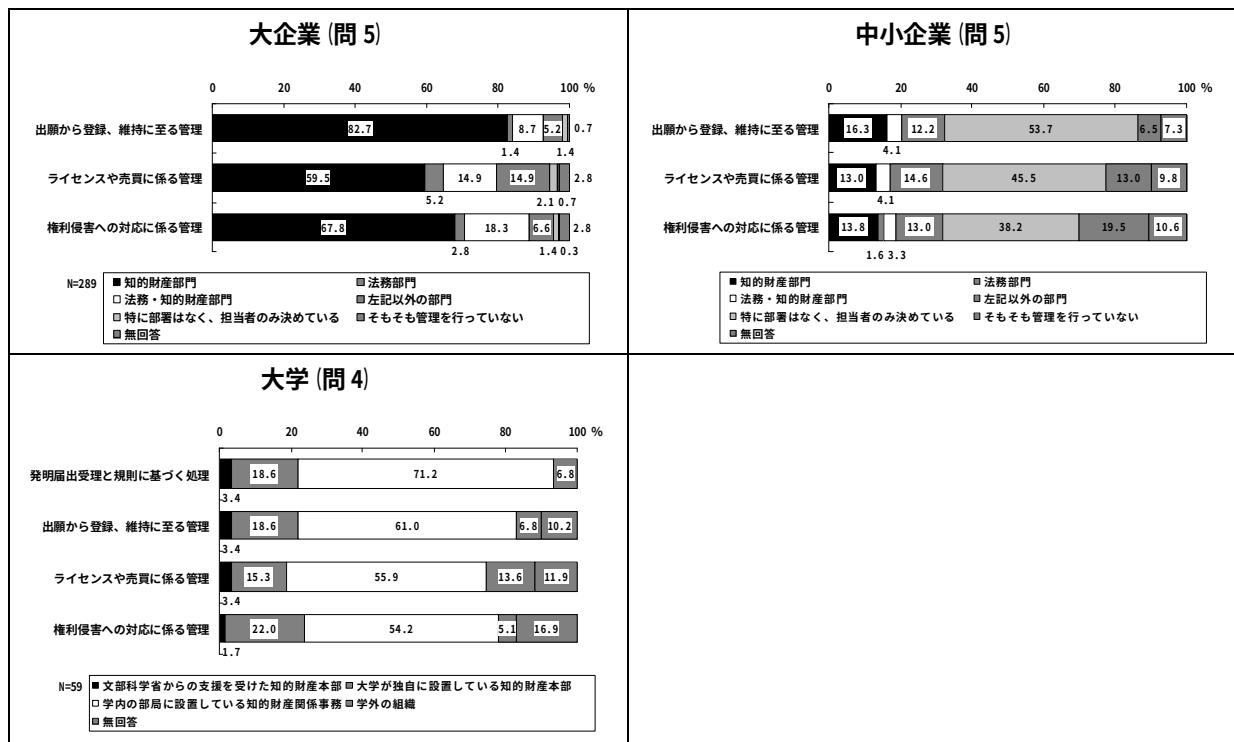
1.特許の管理を行っている部署

- 大企業では、「出願から登録、維持に至る管理」、「ライセンスや売買に係る管理」、「権利侵害への対応に係る管理」のいずれについても、知的財産部門が担当するケースが主流である。なかでも特に、「出願から登録、維持に至る管理」については、全体の 82.7%が知的財産部門によるものである。
- 一方、「権利侵害への対応に係る管理」や「ライセンスや売買に係る管理」では、「出願から登録、維持に至る管理」に比べて、法務部門や法務・知的財産部門といった知的財産部門以外の部門が担当するケースが比較的多くなる。
- 中小企業では、特許の管理について「特に部署はなく、担当者のみ決めている」ケースが多く、「出願から登録、維持に至る管理」では、同割合が全体の半数以上を占める。
- 中小企業では、大企業に比べて、知的財産部門を設置することが難しい状況である。「出願から登録、維持に至る管理」、「ライセンスや売買に係る管理」、「権利侵害への対応に係る管理」において、知的財産部門が担当部署となっている企業の割合は、それぞれ 16.3%、13.0%、13.8%にとどまっている。
- 大学では、「発明届出受理と規則に基づく処理」、「出願から登録、維持に至る管理」、「ライセンスや売買に係る管理」、「権利侵害への対応に係る管理」のいずれについても、「学内の部局に設置している知的財産関係事務」が担当するケースが主流である。「出願から登録、維持に至る管理」については、全体の 61.0%が学内の部局に設置している知的財産関係事務によるものである。

問 貴社では、特許(※1)(※2)の管理を行っている部署はどちらになりますか。(それぞれ○は一つずつ)

(※1)「特許」と記述されている場合は、「特許権」と「実用新案権」を対象とします。一方、「商標権」や「意匠権」については、対象外とします。上記の定義に基づいてお答えください。

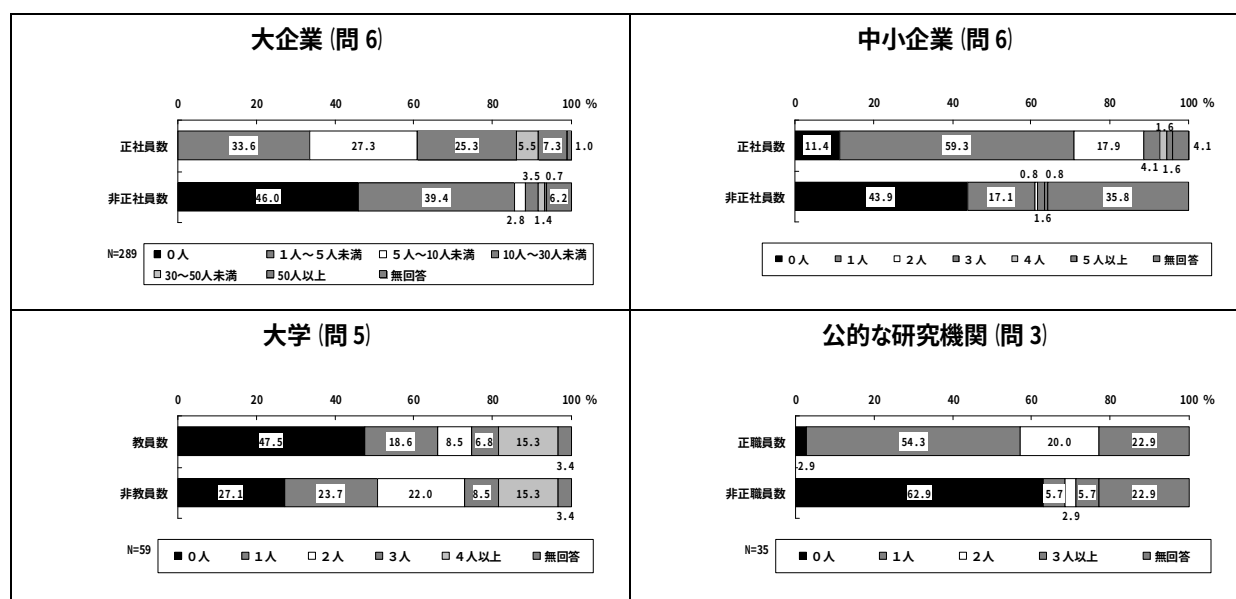
(※2)「特許」と記述されている場合について、特に断りがないときは、「国内出願」のもののみを対象とします。一方、「国際出願」のものや「外国出願」のものについては、対象外とします。以降の設問は、上記の定義に基づいてお答えください。



2.特許管理業務に携わる人員数

- 大企業のおよそ3社に1社が、特許管理業務に携わる人員数について正社員ベースで「1人～5人未満」であり、特許管理体制は必ずしも十分とは言えない状況である。
- 中小企業における特許管理業務については、正社員ベースで「1人」が担当するケースが主流であり、同割合は全体の約半数を占める。
- 中小企業と同様、公的な研究機関においても、正職員ベースで「1人」が特許管理業務を担当するケースが主流となっている。
- 大学では、教員ではなく、非教員が特許管理業務を担当するケースが多い。教員数ベースで「0人」と回答している大学の割合は47.5%と多く、また、非教員数ベースで「1人」、「2人」、「3人」、「4人以上」と回答している大学の割合は合算すると、約70%にも上っている。

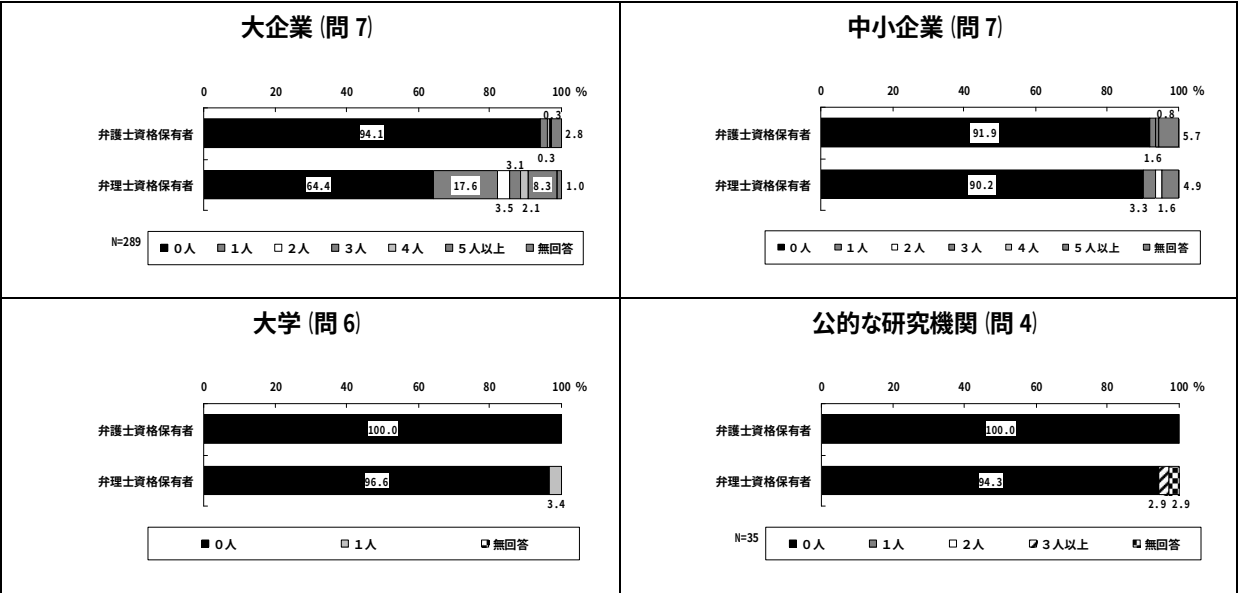
問 貴社の特許管理業務に携わる正社員数、非正社員数（派遣、アルバイト等）をお答えください。



3.弁護士資格保有者及び弁理士資格保有者の所有状況

- 弁護士資格保有者を所有している大企業、中小企業の割合は、それぞれ 0.6%、2.4%であり、少数ながら存在する。一方、大学や公的な研究機関では、弁護士資格保有者を所有しているところはない。
- 弁理士資格保有者を所有している大企業、中小企業の割合は、それぞれ 34.6%、4.9%であり、大企業と中小企業の間で大きな開きがある。大学や公的な研究機関においても、同割合はそれぞれ 3.4%、2.9%にとどまっている。

問 貴社では、特許管理にあたって、弁護士資格保有者や弁理士資格保有者を組織内に専属で何名有していますか。全く有していない場合は0とご記入ください。

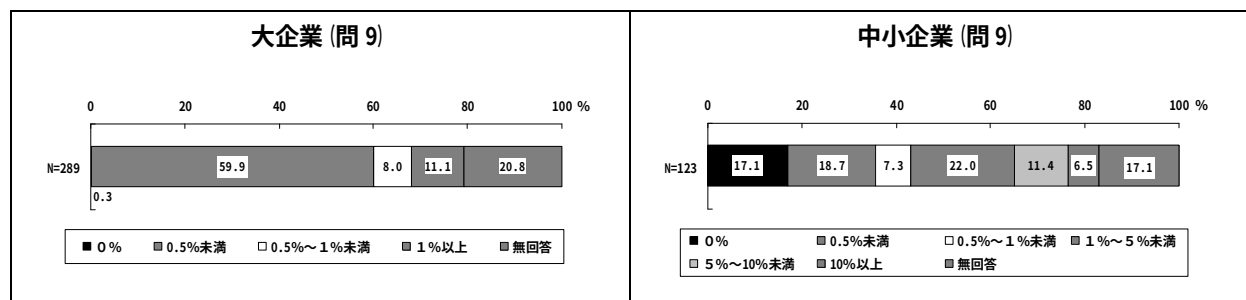


4.売上高に占める知的財産の管理に係る予算の割合

○売上高に占める知的財産の管理に係る予算の割合についてみると、大企業では「0.5%未満」が59.9%と最も高く、「1%以上」の割合は11.1%にしか過ぎない状況である。

○他方、中小企業では、「1%～5%未満」が22.0%と最も高く、次いで「0.5%未満」が18.7%となっている。「1%以上」の割合は、40%近くに上っており、知的財産の管理に対して前向きな姿勢がうかがえる。

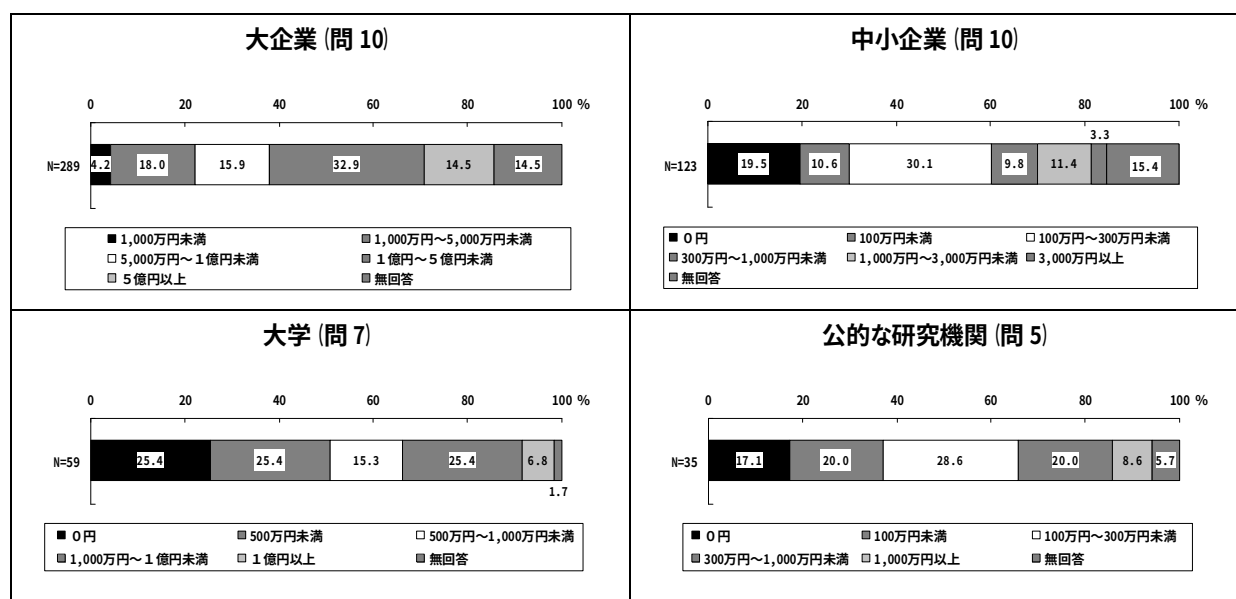
問 平成18年度、貴社の知的財産の管理に係る予算（人件費を含む）は、売上高のおよそ何%ぐらいを占めましたか。（○は一つ）



5.特許管理に係る予算

- 大企業においては、特許管理に係る予算について「1億円以上」を計上している企業の割合が47.4%と半数近くを占める。
- 他方、中小企業では、特許管理に係る予算について計上されていない企業の割合が19.5%を占め、また「1,000万円未満」を計上している企業の割合も50.5%と過半数以上を占める。
- 大学では、特許管理に係る予算について計上されていない大学の割合が25.4%を占め、また「1,000万円未満」を計上している大学の割合も40.7%を占める。
- 公的な研究機関では、特許管理に係る予算について計上されていない研究機関の割合が17.1%を占め、また「1,000万円未満」を計上している研究機関の割合も68.6%に上っている。

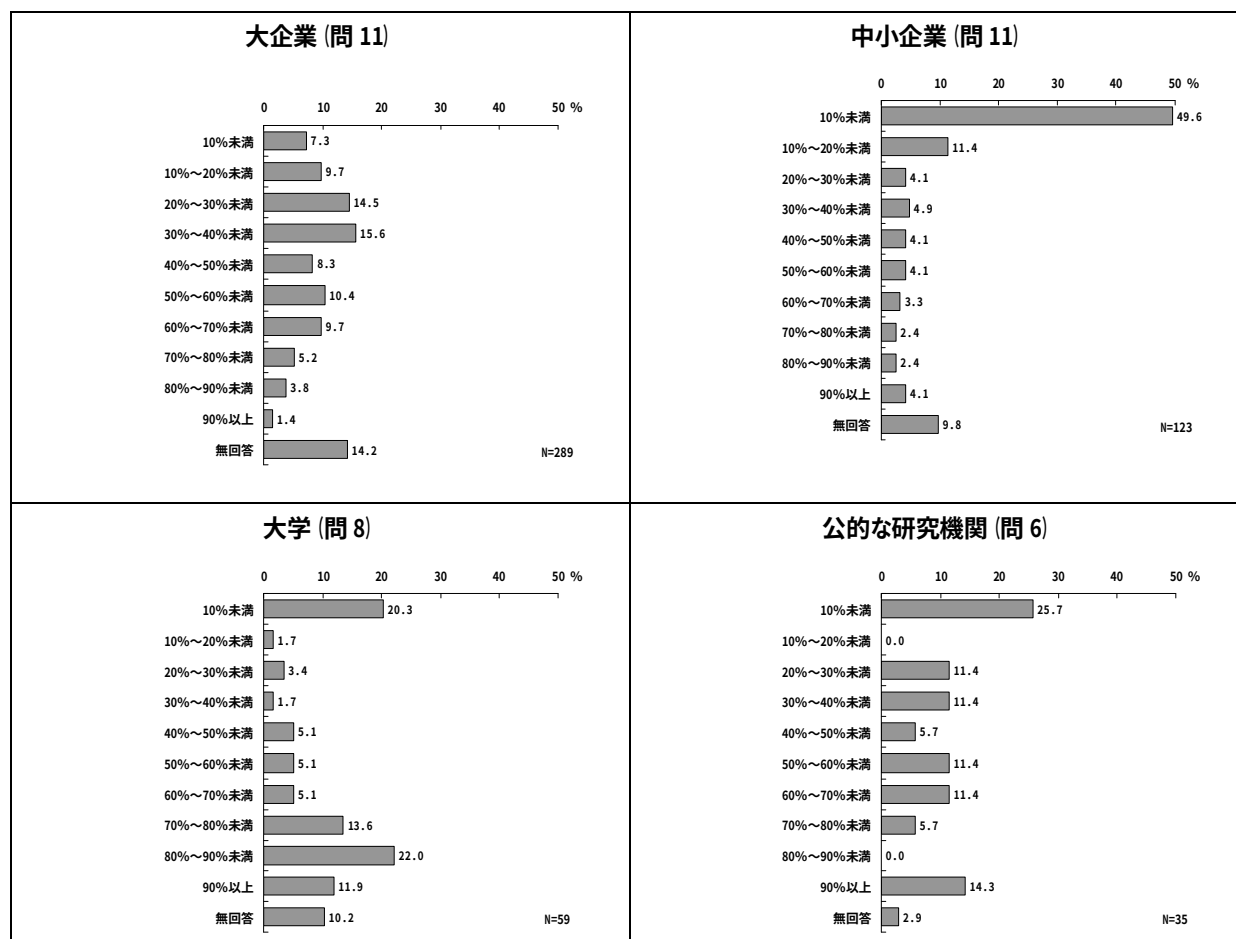
問 平成18年度の貴社の特許管理に係る予算（人件費は含まない）をお答えください。



6.特許管理に係る予算に占める特許出願に係る予算の割合

- 特許管理に係る予算に占める特許出願に係る予算の割合についてみると、大企業では、「30%～40%未満」の割合が 15.6%と最も高く、次いで「20%～30%未満」の割合が 14.5%となっている。
- 中小企業は、大企業に比べて同割合が相対的に低い状況であり、「10%未満」の割合が 49.6%と最も高く、次いで「10%～20%未満」の割合が 11.4%となっている。
- 大学では、同割合の低いところと高いところが二極分化しており、「10%未満」、「80%～90%未満」の割合がそれぞれ 20.3%、22.0%と相対的に高くなっている。
- 公的な研究機関では、「10%未満」の割合が 25.7%と最も高い。

問 平成 18 年度、貴社の特許出願に係る予算（人件費は含まない）は、特許管理に係る予算（人件費は含まない）のおよそ何%ぐらいを占めましたか。（○は一つ）



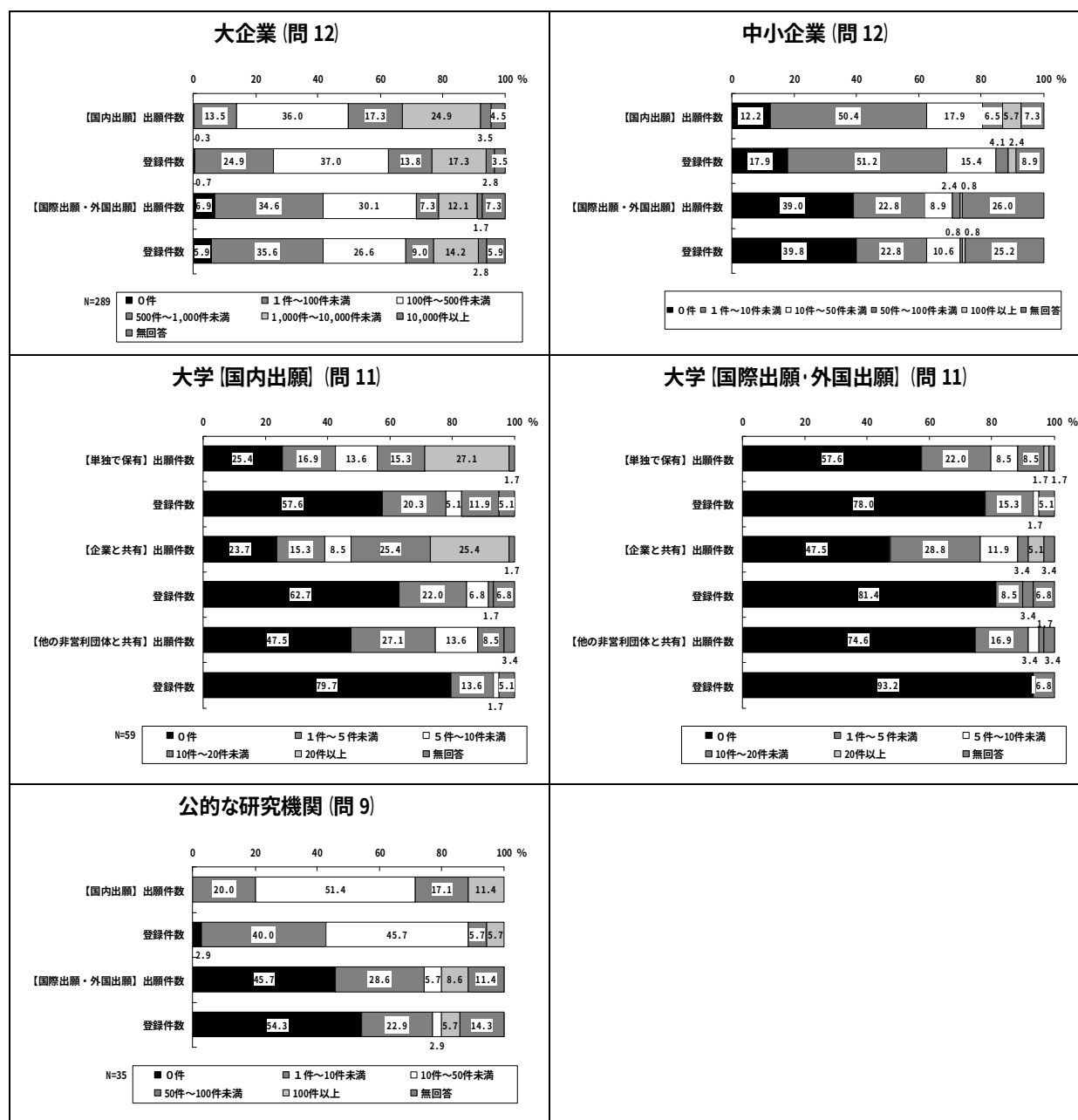
第5節 特許の出願・登録状況

1.出願中の特許及び権利所有されている特許の件数

- 大企業における国内出願、国際出願・外国出願の出願件数（ストックベース）では、「500 件未満（0 件を除く）」がそれぞれ 49.5%、64.7%を占める。また、「500 件～1,000 件未満」もそれぞれ 17.3%、7.3%、「1,000 件以上」もそれぞれ 28.4%、13.8%を占めており、大企業においては、国内出願と国際出願・外国出願の間の出願件数の差がそれほど大きなものではない。
- 他方、大企業における国内出願、国際出願・外国出願の登録件数（ストックベース）では、「500 件未満（0 件を除く）」がそれぞれ 61.9%、62.2%を占める。また、「500 件～1,000 件未満」もそれぞれ 7.3%、9.0%、「1,000 件以上」もそれぞれ 12.1%、14.2%を占めており、大企業においては、国内出願と国際出願・外国出願の間の登録件数の差も、出願件数と同様、それほど大きなものではない。
- 中小企業における国内出願、国際出願・外国出願の出願件数（ストックベース）では、「0 件」がそれぞれ 17.9%、39.0%を占め、大企業よりも割合が高い。また、「50 件未満」がそれぞれ 68.3%、31.7%を占める。また、「50 件以上」もそれぞれ 12.2%、3.2%を占める。中小企業においては、国内出願と国際出願・外国出願の間の出願件数の差が大きく、国内出願が中心となっている。
- 他方、中小企業における国内出願、国際出願・外国出願の登録件数（ストックベース）では、「0 件」がそれぞれ 17.9%、39.8%を占める。また、「50 件未満」もそれぞれ 66.6%、33.4%、「50 件以上」もそれぞれ 6.5%、1.6%を占める。中小企業においては、出願件数と同様、登録件数についても国内出願と国際出願・外国出願の間の差が大きく、国内出願が中心となっている。
- 大学では、国際出願・外国出願よりも国内出願の方が出願件数（ストックベース）が多い。大学単独で保有している特許について、国内出願、国際出願・外国出願の出願件数（ストックベース）を比較すると、前者の「10 件以上」の割合が 42.4%であるのに対して、後者の同割合は 10.2%と低くなっている。また、大学と企業で共有している特許についても、国内出願、国際出願・外国出願の出願件数（ストックベース）を比較すると、前者の「10 件以上」の割合が 50.8%であるのに対して、後者の同割合は 8.5%と低くなっている。
- 大学では、国内出願、国際出願・外国出願の登録件数（ストックベース）についても、出願件数（ストックベース）と同様な傾向がみられ、国内出願が中心となっている。
- 公的な研究機関では、あくまで国内出願が中心であり、「50 件未満」では全体の 71.4%、「100 件未満」では全体の 88.5%を占める。また国際出願・外国出願の出願件数（ストックベース）について「0 件」の団体が全体の 45.7%を占める。
- 他方、公的な研究機関における国内出願、国際出願・外国出願の登録件数（ストックベー

ス)では、「0件」がそれぞれ2.9%、54.3%を占める。また、「50件未満」もそれぞれ85.7%、25.8%、「100件未満」もそれぞれ91.4%、31.5%を占める。公的な研究機関においては、出願件数と同様、登録件数についても国内出願と国際出願・外国出願の間の差が大きく、国内出願が中心となっている。

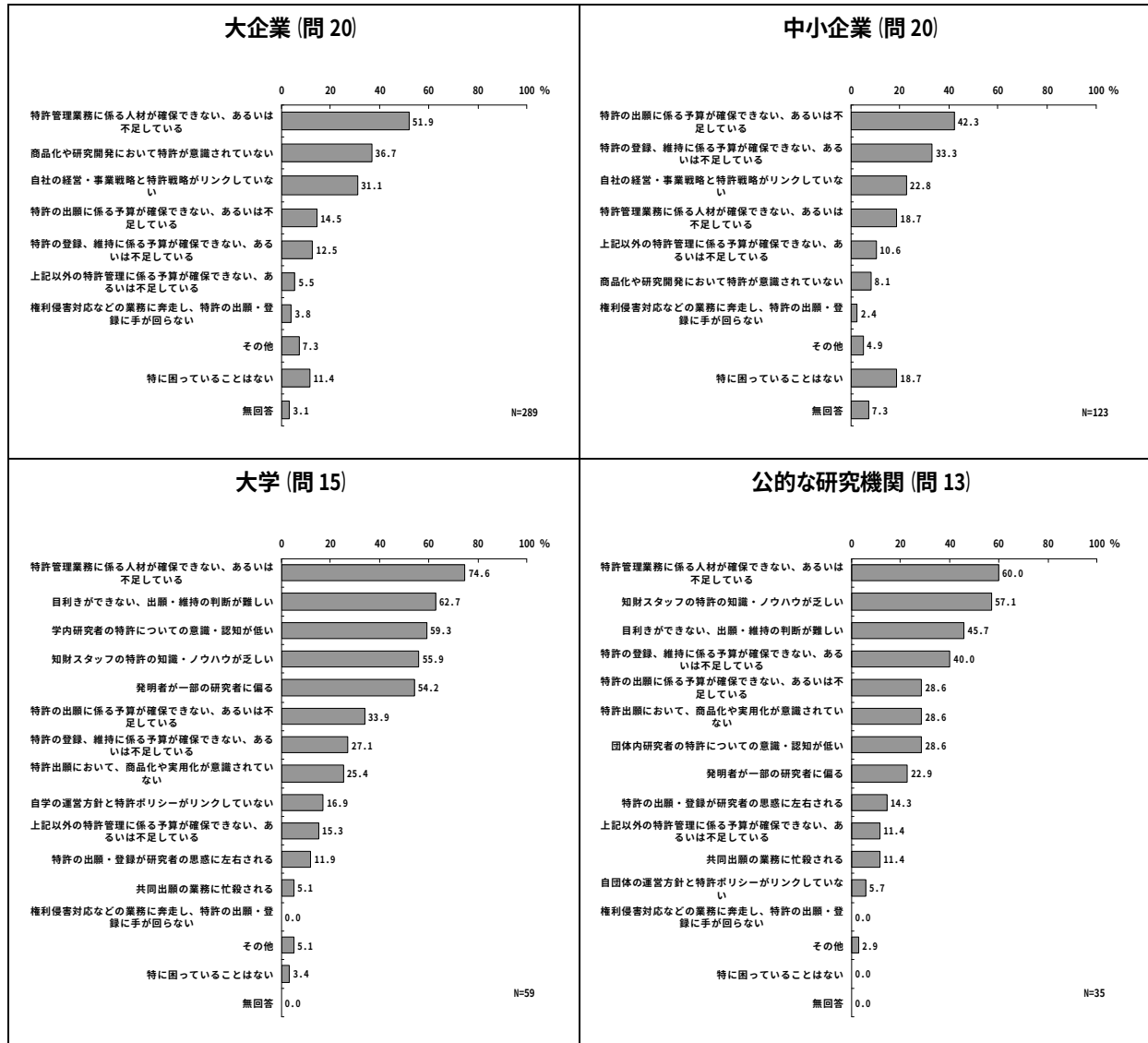
問 平成19年3月末時点で、貴社において、出願中の特許や権利所有されている特許はおよそ何件ありますか。出願中の特許や権利所有されている特許がない場合は0とご記入ください。なお、この設問に限り、「国内出願」と「国際出願・外国出願」の両方についてお答えください(※1)。
(※1) 複数国に特許を出願している場合は、複数件として出願件数をお答えください。



2.特許の出願・登録・管理において困っていること

- 大企業において特許の出願・登録において困っていることとしては、「特許管理業務に係る人材が確保できない、あるいは不足している（51.9%）」や「商品化や研究開発において特許が意識されていない（36.7%）」、「自社の経営・事業戦略と特許戦略がリンクしていない（31.1%）」が上位を占める。大企業では、特許管理に係る予算確保に対する問題意識が相対的に弱く、特許管理業務に係る人材確保や特許に係る研究者の意識啓発に対する問題意識が相対的に強くなっている。
- 中小企業では、「特許の出願に係る予算が確保できない、あるいは不足している（42.3%）」、「特許の登録、維持に係る予算が確保できない、あるいは不足している（33.3%）」が上位を占めており、特許管理に係る予算確保に対する問題意識が相対的に強くなっている。
- 大学において特許の出願・登録・管理において困っていることとしては、「特許管理業務に係る人材が確保できない、あるいは不足している」の割合が 74.6%と最も高く、次いで「目利きができない、出願・維持の判断が難しい（62.7%）」、「学内研究者の特許についての意識・認知が低い（59.3%）」、「知財スタッフの特許の知識・ノウハウが乏しい（55.9%）」、「発明者が一部の研究者に偏る（54.2%）」の順となっている。大学では、特許管理業務に係る人材の確保やスキル・ノウハウの向上、特許に係る研究者の意識啓発に対する問題意識が相対的に強くなっている。
- 公的な研究機関では、「特許管理業務に係る人材が確保できない、あるいは不足している（60.0%）」、「知財スタッフの特許の知識・ノウハウが乏しい（57.1%）」、「目利きができない、出願・維持の判断が難しい（45.7%）」が上位を占める。特許管理業務に係る人材の確保やスキル・ノウハウの向上に対する問題意識が相対的に強くなっている。

問 特許の出願・登録において、困っていることをお知らせください。(〇はいくつでも)

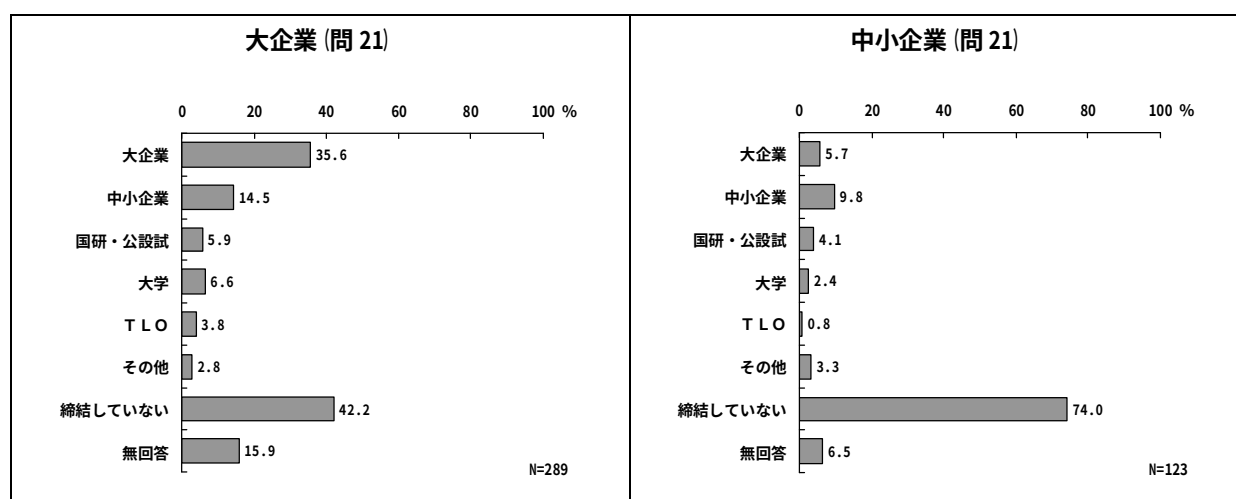


第6節 特許の流通状況

1.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス取得に関するもの）の相手先

- 有償実施権許諾（ライセンス）契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、特許保有者からライセンスを取得している企業の割合（全体の 100%から「締結していない」の割合と「無回答」の割合を差し引いたもの）は、大企業では 41.9%、中小企業では 19.5% に上っている。
- 大企業の場合、ライセンス取得の相手先としては、「大企業」が 35.6%と最も高く、次いで「中小企業（14.5%）」、「大学（6.6%）」の順となっている。
- また、中小企業の場合、ライセンス取得の相手先としては、「中小企業」が 9.8%と最も高く、次いで「大企業（5.7%）」、「国研・公設試（4.1%）」の順となっている。

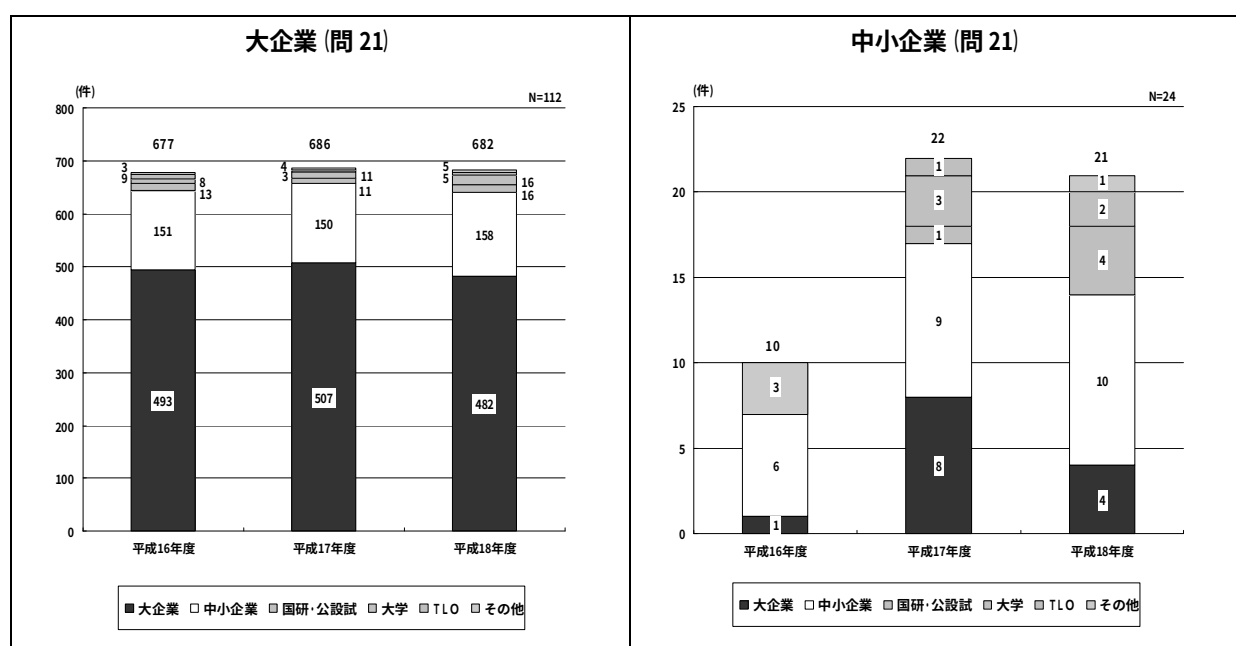
問 平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを取得しましたか（○はいくつでも）。



2.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス取得に関するもの）の成約件数

- ライセンス取得のための有償実施権許諾（ライセンス）契約の成約件数の推移についてみると、大企業 112 社では、平成 16 年度に 677 件、平成 17 年度に 686 件、平成 18 年度に 682 件とほぼ横ばいの状態で推移している。
- 中小企業 24 社では、平成 16 年度の 10 件から平成 17 年度の 22 件へ成約件数が増加したが、平成 17 年度から平成 18 年度にかけてはほぼ横ばいの状態で推移している。

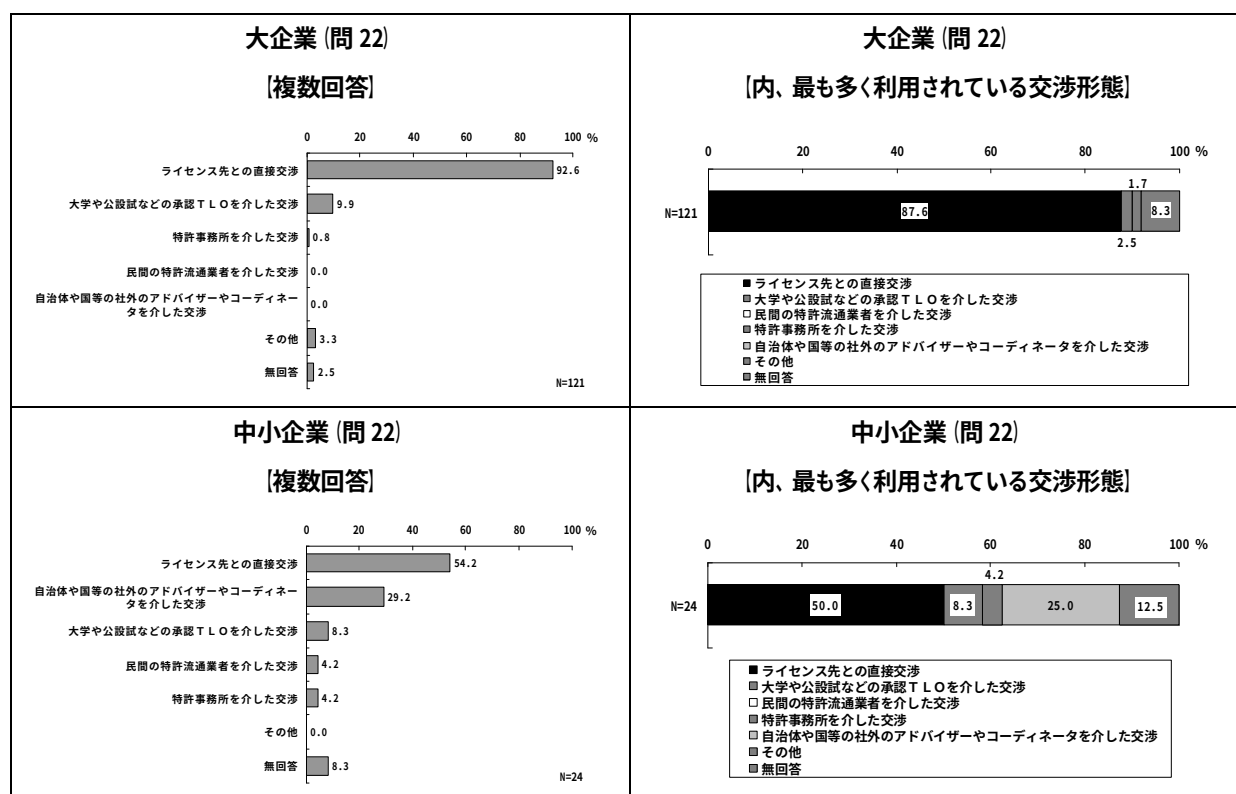
問 平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを取得しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを取得したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。



3.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス取得に関するもの）の交渉形態

- 有償実施権許諾（ライセンス）契約の交渉形態についてみると、大企業の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 92.6%と圧倒的に高い。最も多く利用されている交渉形態については、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 87.6%を占める。
- 中小企業の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 54.2%と過半数以上を占める。また、「自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉」の割合が 29.2%と比較的高いのも大きな特徴である。最も多く利用されている交渉形態については、「ライセンス先との直接交渉（50.0%）」、「自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉（25.0%）」が上位を占める。

問 ライセンス取得に関する実施権許諾(ライセンス)契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも) またそのうち、貴社において最も多く利用されている交渉形態を1つ選んで◎印をお付けください。

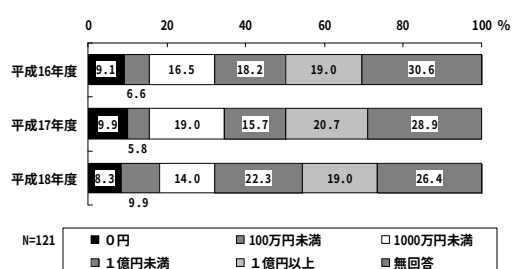


4.ライセンス取得に係る支出

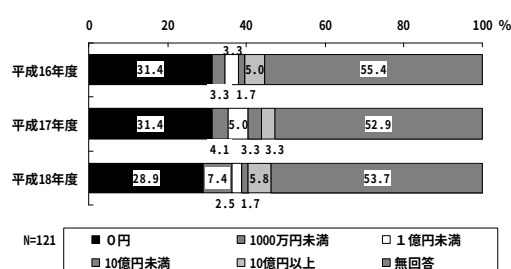
- ライセンス取得に係る支出のうち、係争的でないものについては、大企業では、平成 18 年度において「1000 万円以上 1 億円未満」の割合が 22.3%と最も高くなっている。また、係争的なものについては、平成 18 年度において「1000 万円未満」の割合が 7.4%と最も高くなっている。
- ライセンス取得に係る支出のうち、係争的でないものについては、中小企業では、平成 18 年度において「1000 万円未満」の割合が最も高くなっているまた、係争的なものについては、平成 16 年度、平成 17 年度の 2 ヶ年にわたって支出が発生していなかったが、平成 18 年度においては「1000 万円以上 1 億円未満（4.2%）」のみであるが発生している。

問 平成 16～18 年度の貴社におけるライセンスによるトータルの支出は、およそいくらぐらいになりますか。差し支えない範囲で結構ですので、おおよその金額をお知らせください。

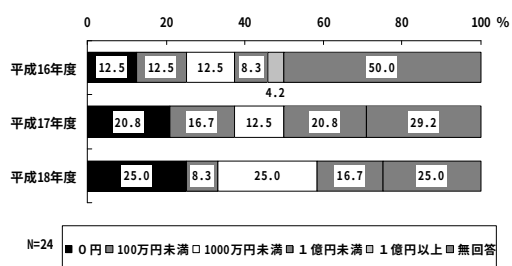
大企業 (問 23) 【係争的でないもの】



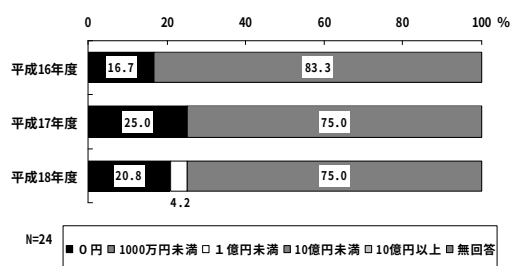
大企業 (問 23) 【係争的なもの】



中小企業 (問 23) 【係争的でないもの】



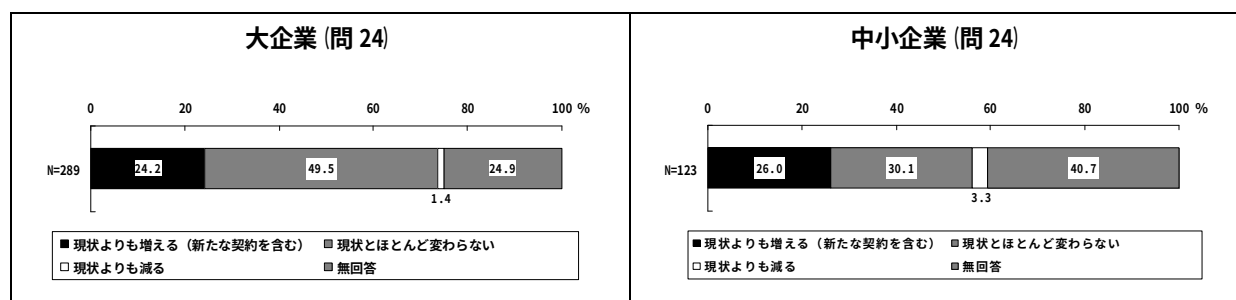
中小企業 (問 23) 【係争的なもの】



5.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス取得に関するもの）の締結機会の将来動向

○有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス取得に関するもの）の締結機会について、ここ2～3年の間の変化動向についてみると、無回答が多いものの、大企業、中小企業ともに「現状とほとんど変わらない」と見ている企業の割合がそれぞれ49.5%、30.1%と最も高い。「現状よりも減る」と見ている企業はかなり少ない。

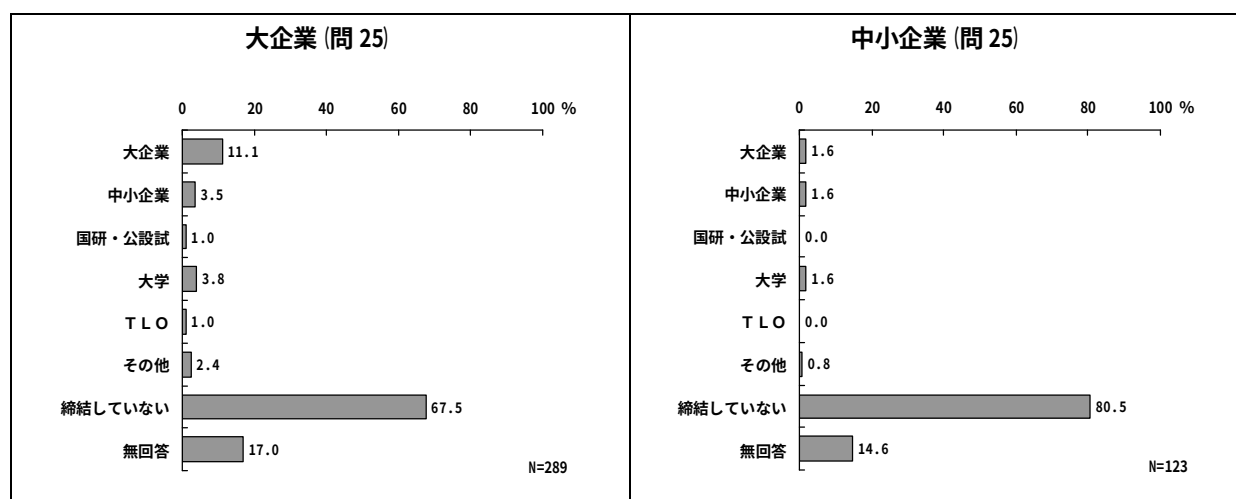
問 ライセンス取得に関する様々な主体との有償実施権許諾(ライセンス)契約の締結機会は、ここ2～3年の間にどのように変化すると思われますか。（○は一つ）



6.譲渡契約（特許購入に関するもの）の相手先

- 譲渡契約を締結し、特許保有者から特許を購入している企業の割合（全体（100％）から「締結していない」と「無回答」の両方の割合を引いた残りの割合）は、大企業では15.5％、中小企業では4.9％であり、有償実施権許諾（ライセンス）契約の締結によるライセンス取得（大企業41.9％、中小企業19.5％）と比較すると、かなり低い割合となっている。
- 大企業の場合、特許購入の相手先としては、「大企業」が11.1％と最も高く、次いで「大学（3.8％）」、「中小企業（3.5％）」の順となっている。
- また、中小企業の場合、特許購入の相手先としては、「大企業（1.6％）」、「中小企業（1.6％）」、「大学（1.6％）」と同率になっている。

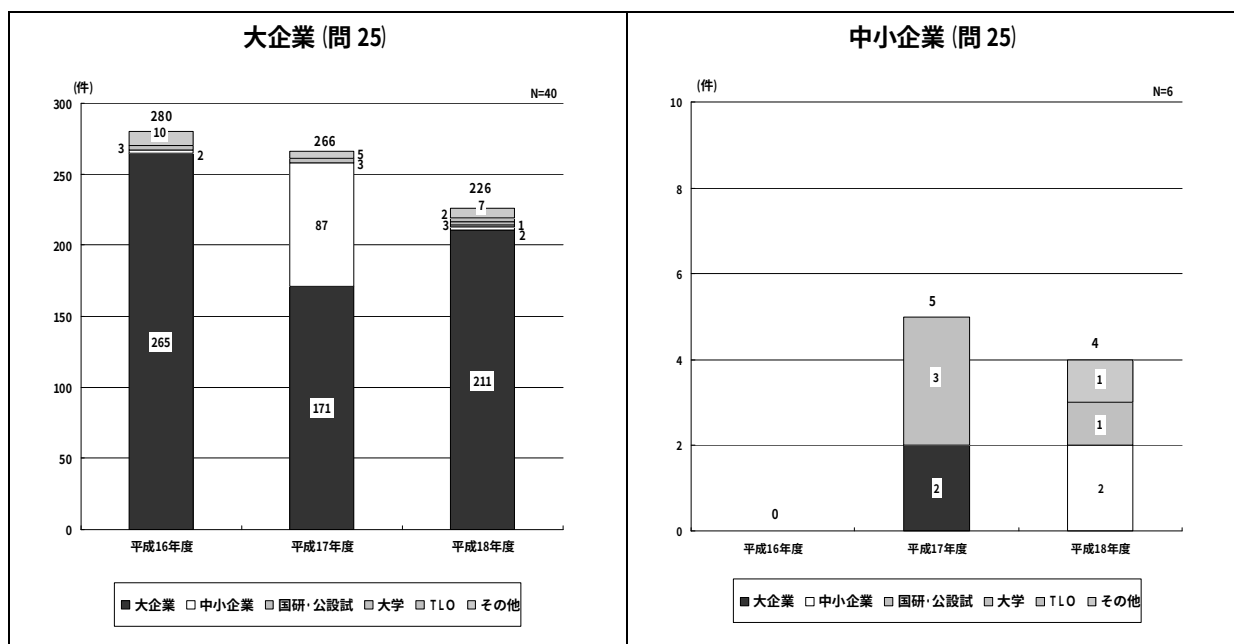
問 平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、譲渡契約を締結し、特許を購入しましたか。（○はいくつでも）



7.譲渡契約（特許購入に関するもの）の成約件数

○特許の購入のための譲渡契約の成約件数の推移についてみると、大企業 40 社では、平成 16 年度に 280 件あったが、平成 17 年度に 266 件、平成 18 年度に 226 件と 2 年連続で減少している。

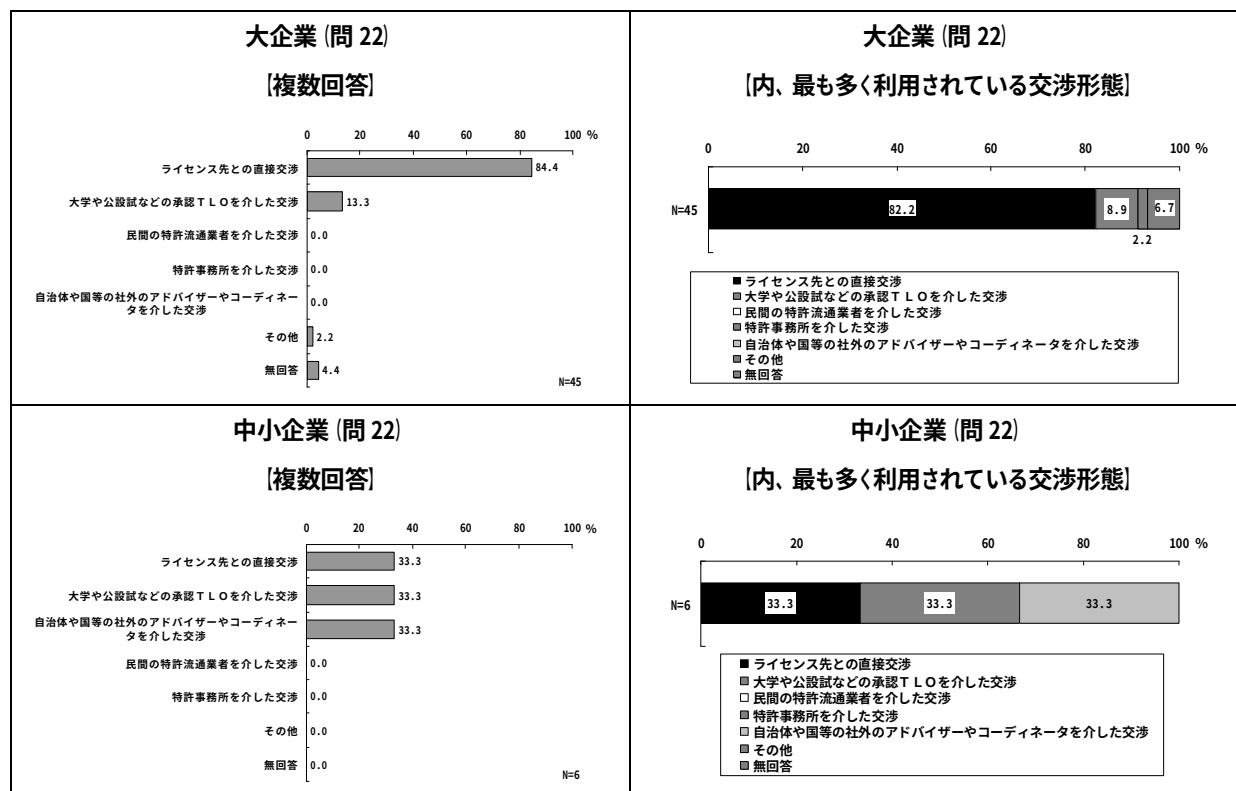
問 平成 16～18 年度、貴社では、次の主体が保有する特許に関して、譲渡契約を締結し、特許を購入しましたか。（○はいくつでも）購入したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその購入件数をお知らせください。



8.譲渡契約（特許購入に関するもの）の交渉形態

- 譲渡契約の交渉形態についてみると、大企業の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が84.4%と圧倒的に高い。「大学や公設試などの承認TLOを介した交渉」についても、13.3%と少数ながら存在する。最も多く利用されている交渉形態については、「ライセンス先との直接交渉」の割合が82.2%を占める。
- 中小企業の場合、「ライセンス先との直接交渉」、「大学や公設試などの承認TLOを介した交渉」、「自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉」の割合がともに33.3%となっており、多様な選択がなされている。

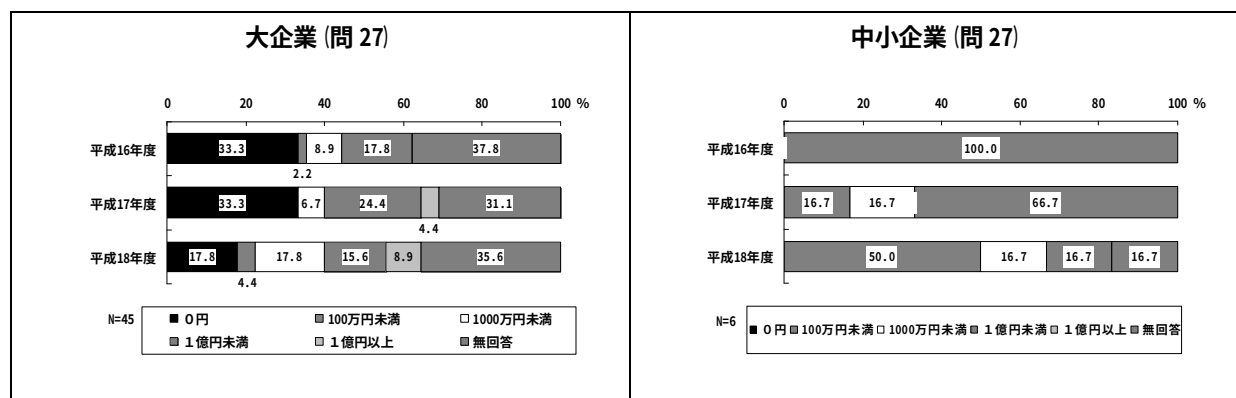
問 特許の購入に関する譲渡契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。（○はいくつでも）またそのうち、貴社において最も多く利用されている交渉形態を1つ選んで◎印をお付けください。



9.特許購入に係る支出

○特許の購入に係る支出については、大企業では、平成 16 年度、平成 17 年度において、「1000 万円以上 1 億円未満」の割合がそれぞれ 17.8%、24.4%と最も高かったが、平成 18 年度においては、「1000 万円未満」の割合が 17.8%と最も高くなっている。

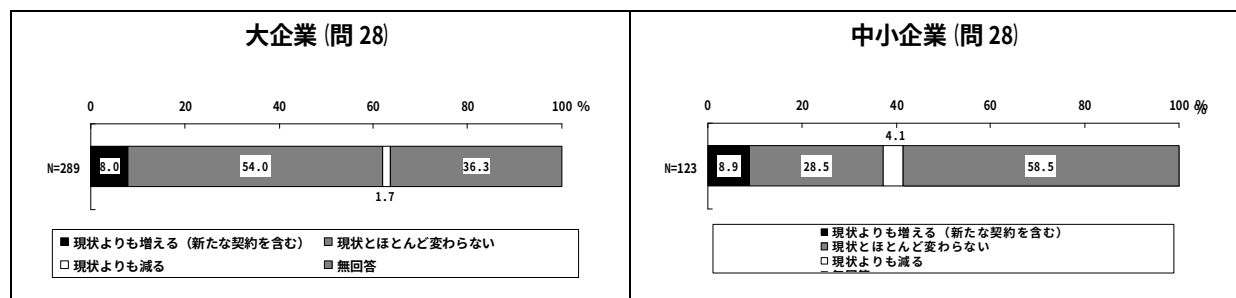
問 平成 16～18 年度の貴社における特許の購入によるトータルの支出は、およそいくらぐらいになりますか。差し支えない範囲で結構ですので、おおよその金額をお知らせください。
なお、上記の表で、具体的な数字の記入によるご回答が難しい場合は、下の選択肢よりお選びいただいても結構です。（それぞれ○は一つずつ）



10.譲渡契約（特許購入に関するもの）の締結機会の将来動向

○譲渡契約（特許購入に関するもの）の締結機会について、ここ 2～3 年の間の変化動向についてみると、無回答が多いものの、大企業、中小企業ともに「現状とほとんど変わらない」と見ている企業の割合がそれぞれ 54.0%、28.5%と最も高い。「現状よりも減る」と見ている企業はかなり少ない。

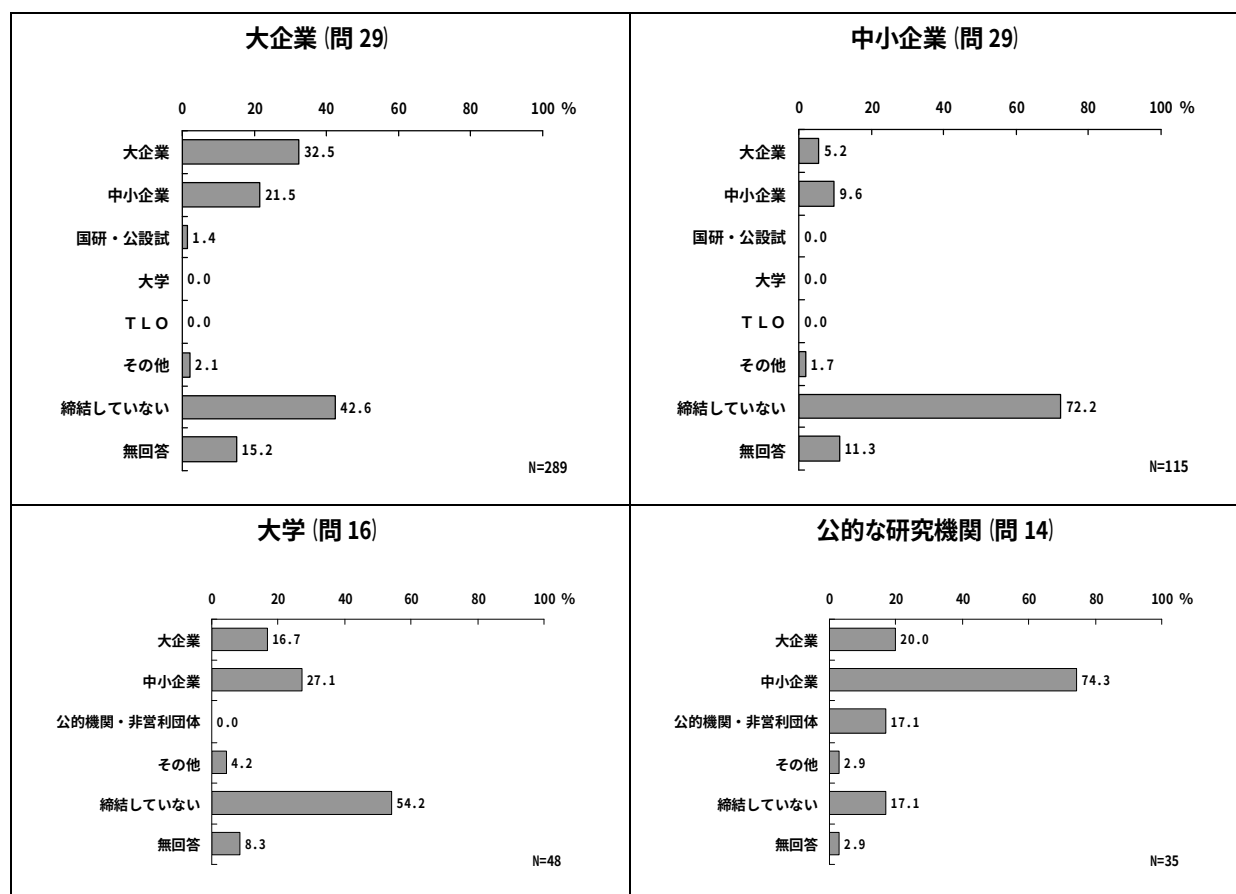
問 特許の購入に関する様々な主体との譲渡契約の締結機会は、ここ 2～3 年の間にどのように変化すると思われますか。（○は一つ）



11.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス付与に関するもの）の相手先

- 有償実施権許諾（ライセンス）契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、他の主体へライセンスを付与している企業の割合(全体(100%)から「締結していない」と「無回答」の両方の割合を引いた残りの割合)は、大企業では42.2%、中小企業では16.5%に上っている。
- 大企業の場合、ライセンス付与の相手先としては、「大企業」、「中小企業」がそれぞれ32.5%、21.5%と相対的に高くなっている。また、中小企業の場合も、ライセンス付与の相手先としては、「中小企業」、「大企業」がそれぞれ9.6%、5.2%と相対的に高くなっている。
- 公的な研究機関では、全体の80.0%が有償実施権許諾（ライセンス）契約（係争解決・クロスライセンスを除く）に基づく他の主体へライセンス付与を実施しており、ライセンス付与をしたことのある機関が多く出てきている。積極的な姿勢がうかがえる。また、相手先として特に多いのが「中小企業（74.3%）」である。
- また、大学の場合、有償実施権許諾（ライセンス）契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、他の主体へライセンスを付与している大学の割合は、37.5%となっており、公的な研究機関や大企業と比べると、現時点ではライセンス付与があまり進んでいない。

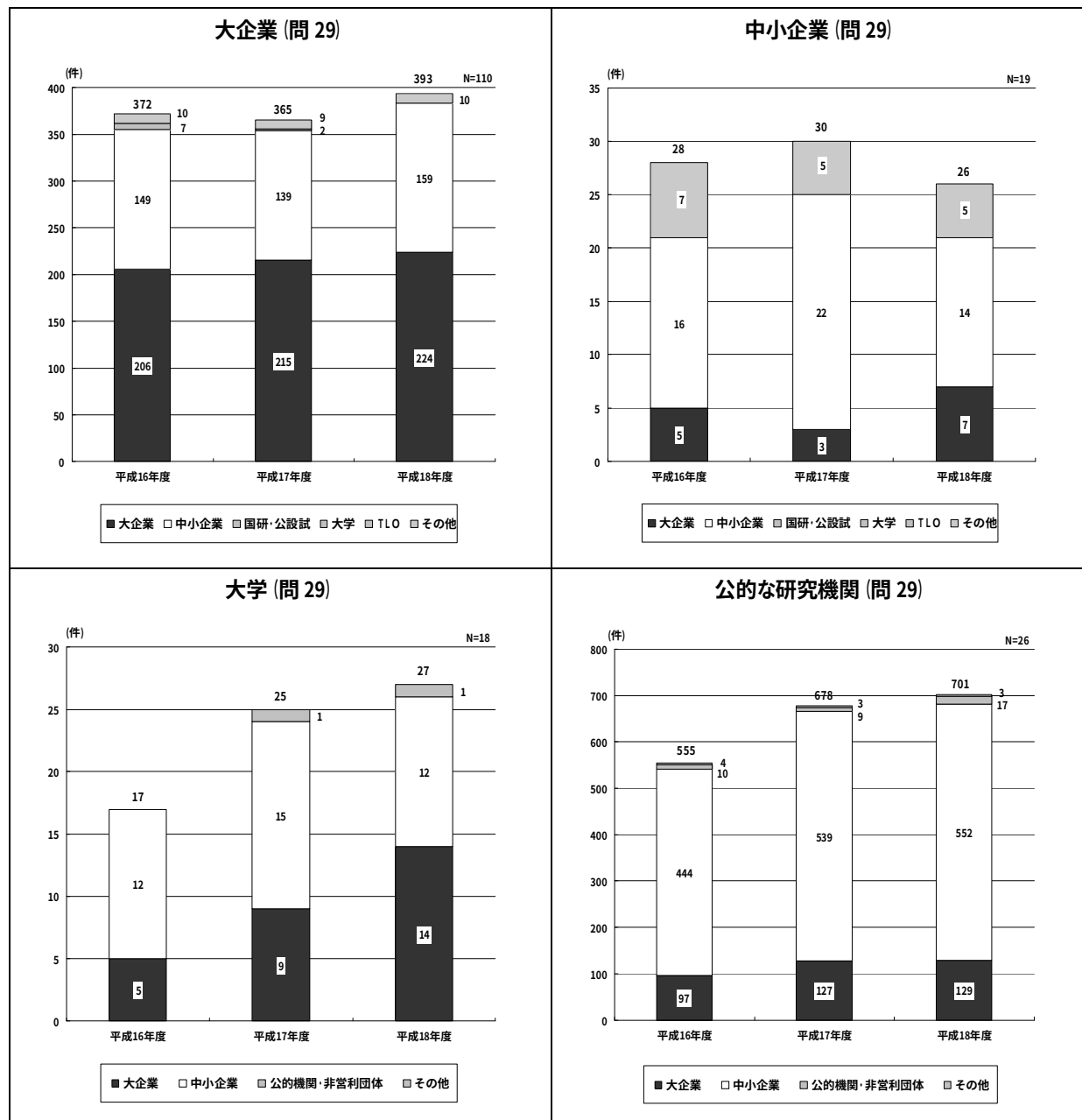
問 平成 16～18 年度、貴社では、貴社が保有する特許に関して、次の主体と有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを付与しましたか（○はいくつでも）。



12.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス付与に関するもの）の成約件数

- ライセンス付与のための有償実施権許諾（ライセンス）契約の成約件数の推移についてみると、大企業 110 社では、平成 16 年度の 372 件から平成 17 年度の 365 件へと若干程度減少したが、平成 18 年度は増加に転じ、393 件となっている。
- 中小企業 19 社では、平成 16 年度に 28 件、平成 17 年度に 30 件、平成 18 年度に 26 件とほぼ横ばいの状態で推移している。
- 大学、公的な研究機関では、ライセンス付与のための有償実施権許諾（ライセンス）契約の成約件数は年々増加傾向にあり、平成 18 年度には、それぞれ 27 件、701 件となっている。

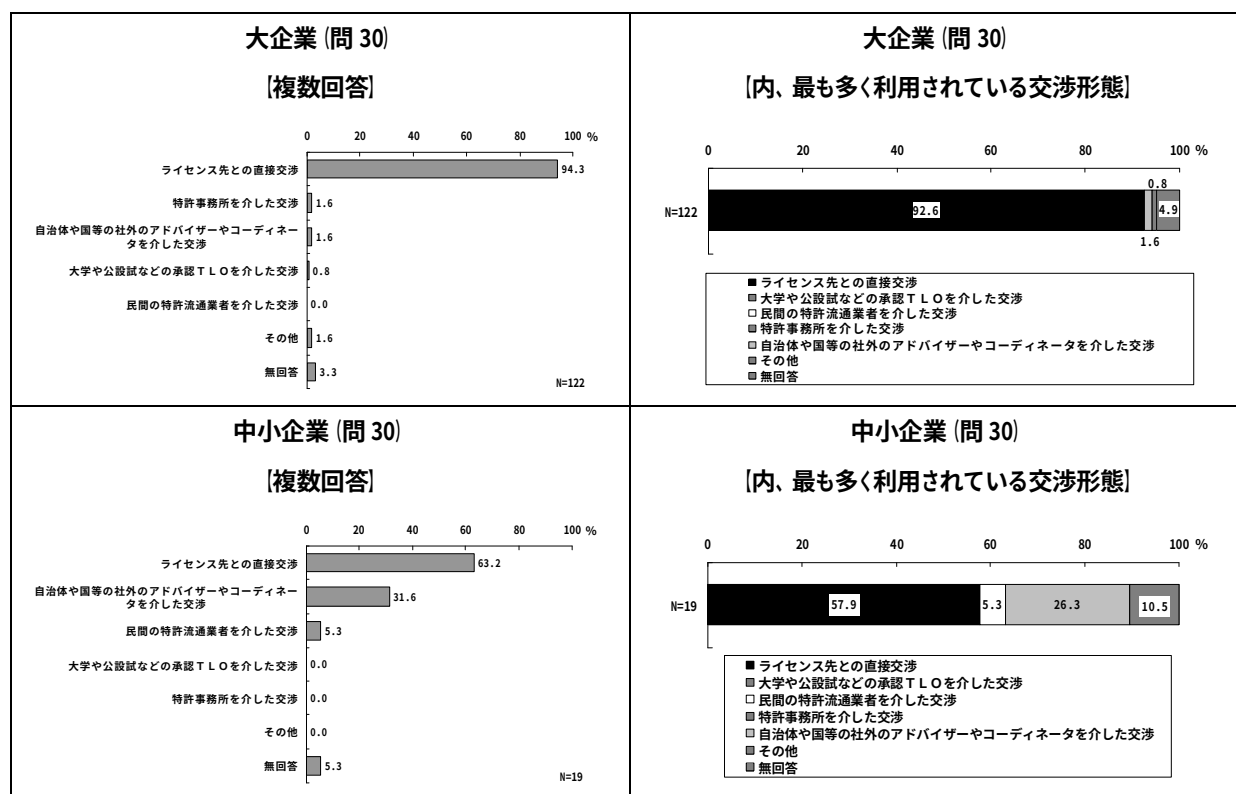
問 平成 16～18 年度、貴社では、貴社が保有する特許に関して、次の主体と有償実施権許諾(ライセンス)契約（係争解決・クロスライセンスを除く）を締結し、ライセンスを付与しましたか（○はいくつでも）。ライセンスを付与したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその成約件数をお知らせください。

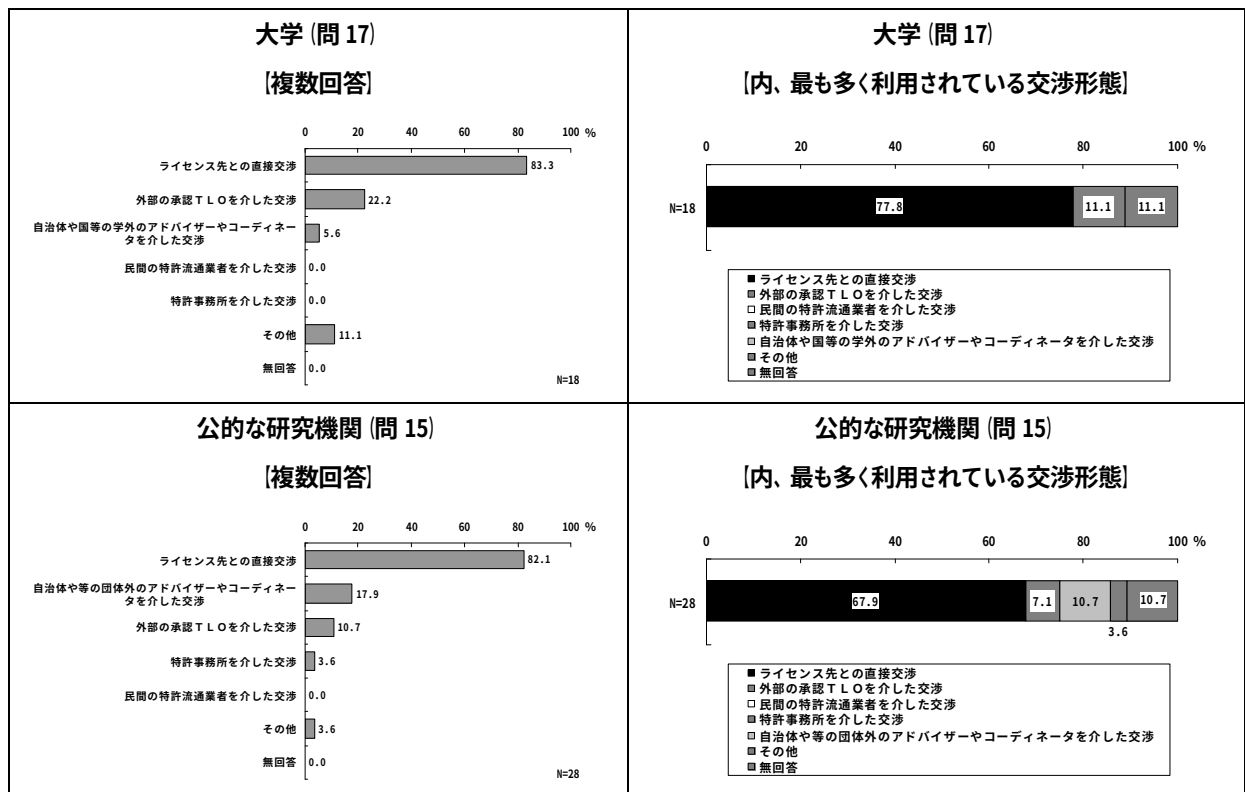


13.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス付与に関するもの）の交渉形態

- 有償実施権許諾（ライセンス）契約の交渉形態についてみると、大企業の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 94.3%と圧倒的に高い。最も多く利用されている交渉形態についても、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 92.6%を占める。
- 中小企業の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 63.2%と最も高く、「自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉」の割合も 31.6%と比較的高い。最も多く利用されている交渉形態についても、「ライセンス先との直接交渉(57.9%)」、「自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉（26.3%）」が上位を占める。
- 大学の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 83.3%と最も高くなっている。また、「外部の承認 T L O を介した交渉」の割合も 22.2%を占め、二番目に高くなっている。
- 公的な研究機関の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 82.1%と最も高く、次いで「自治体や国等の社外のアドバイザーやコーディネータを介した交渉（17.9%)」、「外部の承認 T L O を介した交渉（10.7%)」の順となっている。

問 ライセンス付与に関する有償実施権許諾(ライセンス)契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。(○はいくつでも) またそのうち、貴社において最も多く利用されている交渉形態を1つ選んで◎印をお付けください。

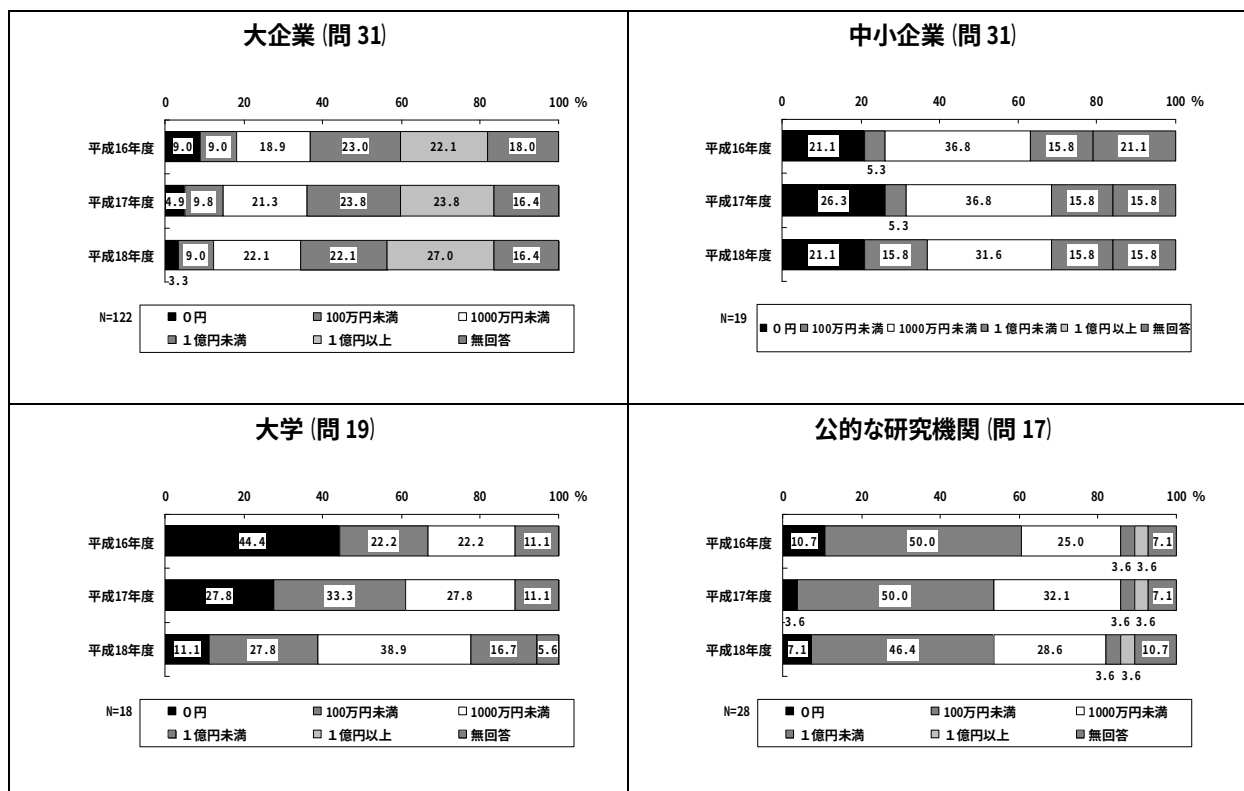




14.ライセンス付与に係る収入

- ライセンス付与に係る収入についてみると、大企業では、平成16年度から平成18年度にかけて、「1000万円未満」と「1億円以上」の割合について微増傾向がみられる。
- 中小企業では、平成17年度から平成18年度にかけて、「100万円～1000万円未満」の割合が減少する一方、「100万円未満」の割合は増加している。
- 大学では、平成18年度において「100万円～1000万円未満」の割合が38.9%と最も高く、「1000万円～1億円未満」の割合も16.7%に上っている。
- 公的な研究機関では、平成18年度において「100万円未満」の割合が46.4%と半数近くを占める。

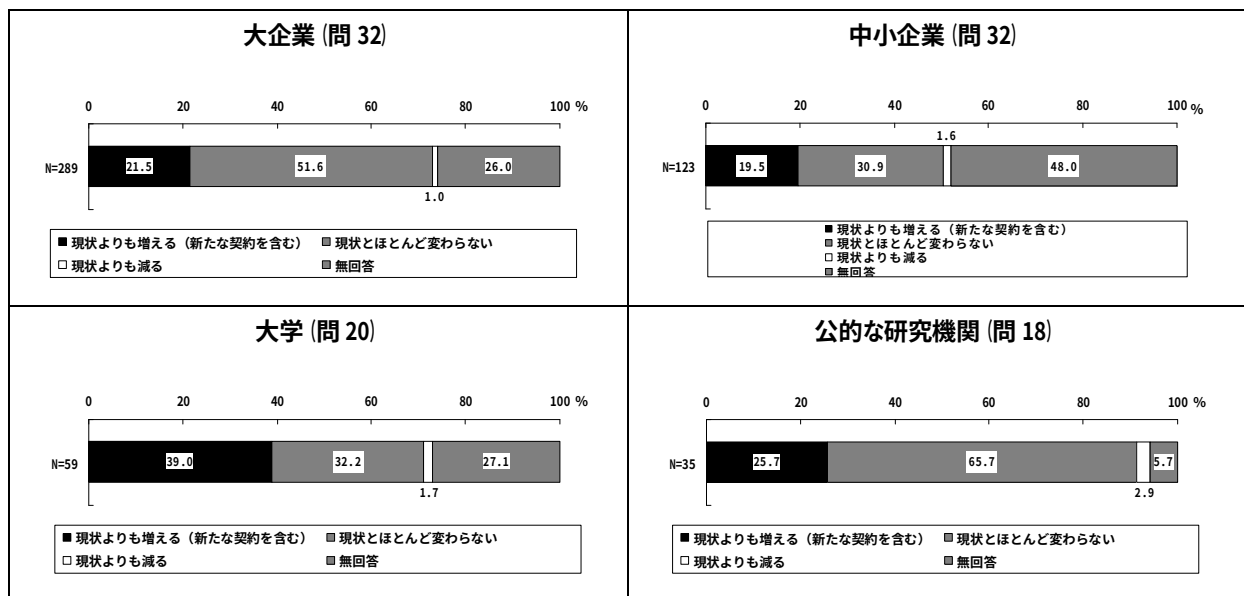
問 平成16～18年度の貴社におけるライセンス付与によるトータルの収入は、およそいくらぐらいになりますか。差し支えない範囲で結構ですので、おおよその金額をお知らせください。
 なお、上記の表で、具体的な数字の記入によるご回答が難しい場合は、下の選択肢よりお選びいただいても結構です。（それぞれ○は一つずつ）



15.有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス付与に関するもの）の締結機会の将来動向

- 有償実施権許諾（ライセンス）契約（ライセンス付与に関するもの）の締結機会について、ここ2～3年の間の変化動向についてみると、無回答が多いものの、大企業、中小企業ともに「現状とほとんど変わらない」と見ている企業の割合がそれぞれ51.6%、30.9%と最も高い。「現状よりも減る」と見ている企業はかなり少ない。
- 大学では、無回答が多いものの、「現状よりも増える（新たな契約を含む）」と見ている大学の割合が、「現状とほとんど変わらない」と見ている大学の割合を大きく上回っており、今後、ライセンス付与を活発化させようとしている狙いがうかがえる。
- 公的な研究機関では、「現状とほとんど変わらない」と見ている研究機関の割合が65.7%と最も高い。

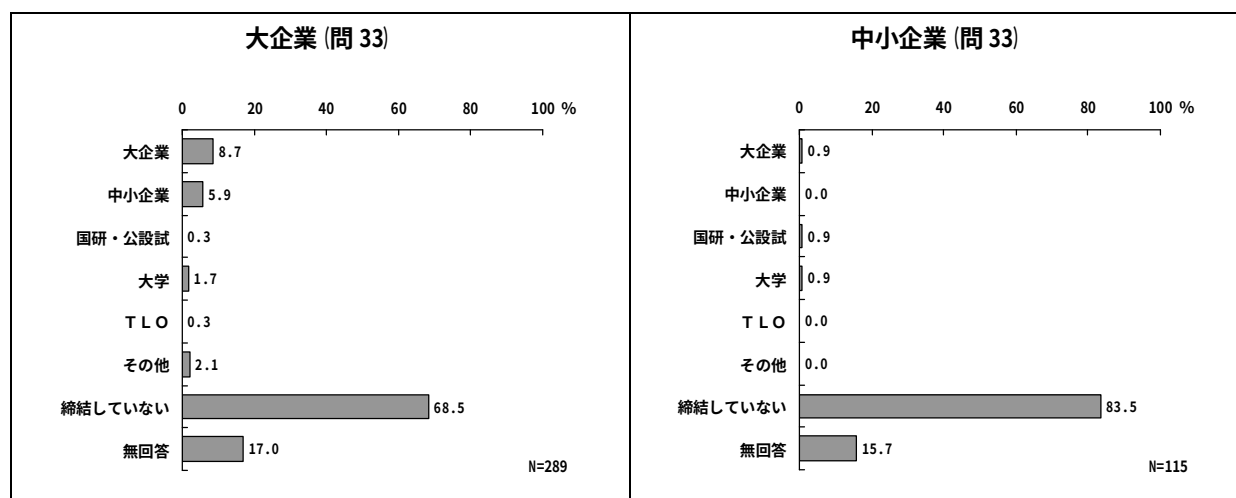
問 ライセンス付与に関する様々な主体との有償実施権許諾(ライセンス)契約の締結機会は、ここ2～3年の間にどのように変化すると思われますか。(○は一つ)



16.譲渡契約（特許売却に関するもの）の相手先

- 譲渡契約を締結し、他の主体へ特許を売却している企業の割合（全体（100%）から「締結していない」と「無回答」の両方の割合を引いた残りの割合）は、大企業では14.5%、中小企業では僅か0.9%にとどまっているのが現状である。
- 大企業の場合、特許売却の相手先としては、「大企業（8.7%）」、「中小企業（5.9%）」が相対的に多くなっている。

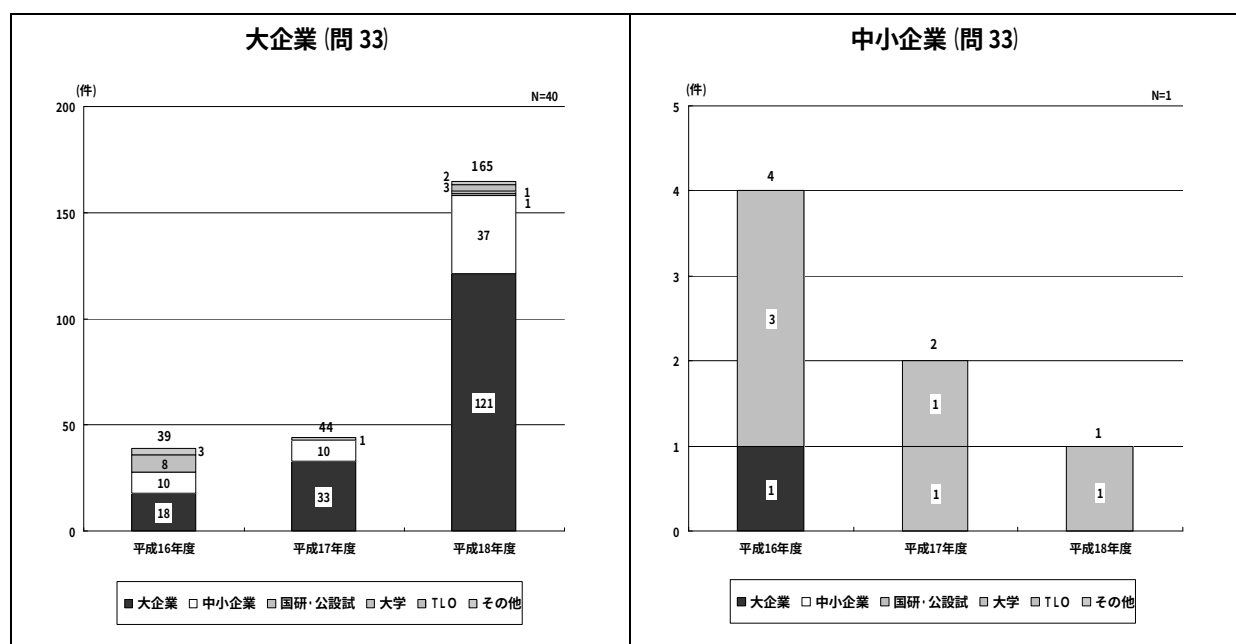
問 平成16～18年度、貴社では、貴社が保有する特許に関して、次の主体と譲渡契約を締結し、特許を売却しましたか。（○はいくつでも）



17.譲渡契約（特許売却に関するもの）の成約件数

○特許の売却のための譲渡契約の成約件数の推移についてみると、大企業 40 社では、平成 16 年度に 39 件、平成 17 年度に 44 件とほぼ横ばいの状態であったが、平成 18 年度には 165 件と大きく件数を伸ばしている。

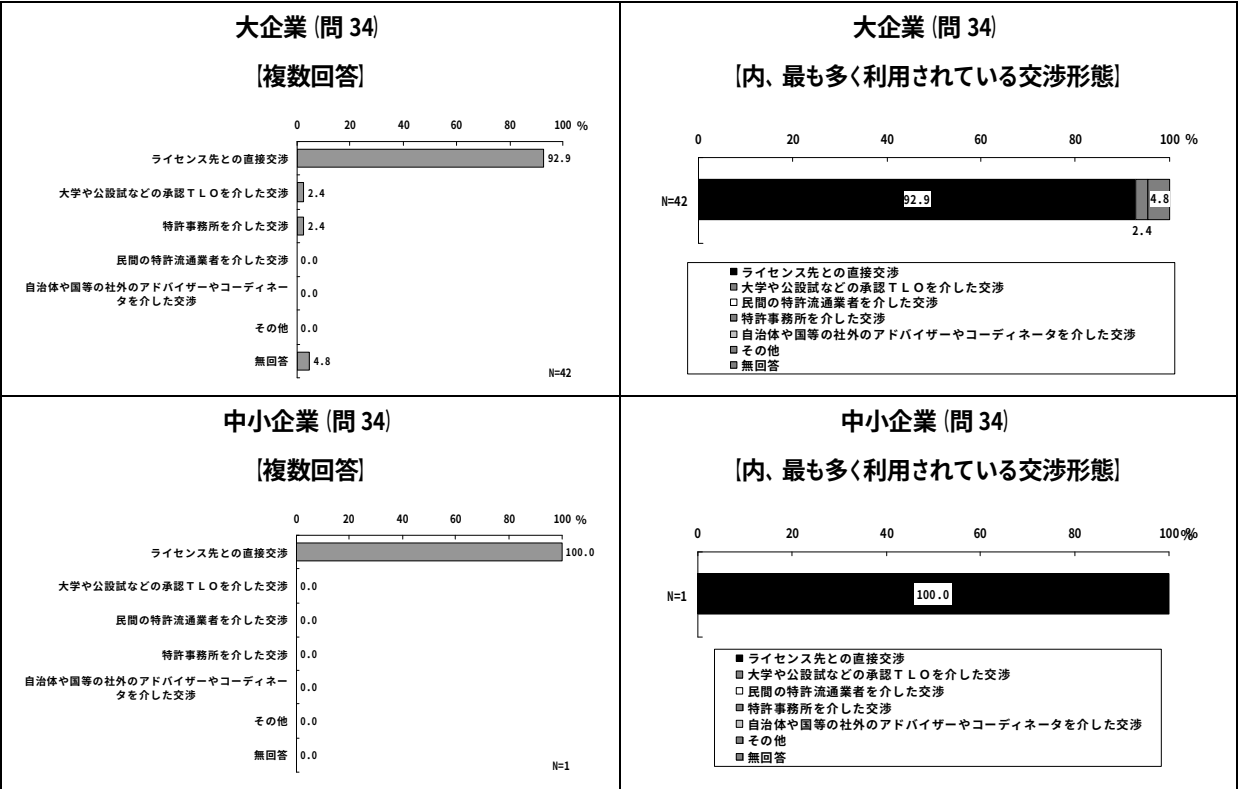
問 平成 16～18 年度、貴社では、貴社が保有する特許に関して、次の主体と譲渡契約を締結し、特許を売却しましたか。（○はいくつでも）売却したものについては、差し支えない範囲で結構ですので、おおよその売却件数をお知らせください。



18.譲渡契約（特許売却に関するもの）の交渉形態

○譲渡契約の交渉形態についてみると、大企業の場合、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 92.9%と圧倒的に高い。その他では、「大学や公設試などの承認 T L O を介した交渉」、「特許事務所を介した交渉」がともに 2.4%と少数ながら存在する。最も多く利用されている交渉形態についても、「ライセンス先との直接交渉」の割合が 92.9%を占める。

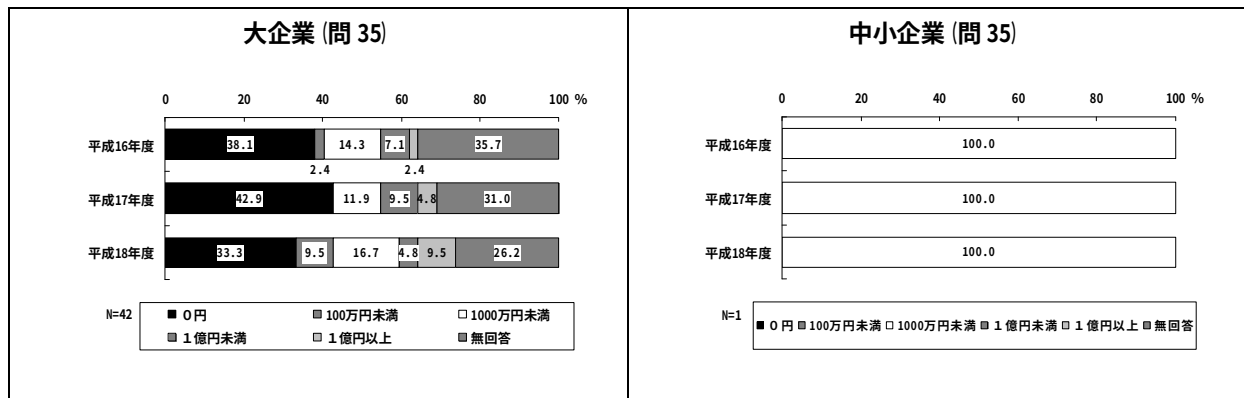
問 特許の売却に関する譲渡契約は、どのような交渉を経て実現しましたか。（○はいくつでも）またそのうち、貴社において最も多く利用されている交渉形態を1つ選んで◎印をお付けください。



19.特許売却に係る収入

○特許の売却に係る収入についてみると、大企業では、平成16年度から平成17年度にかけて、平成17年度から平成18年度にかけて、「1億円以上」の割合が年々倍増している。

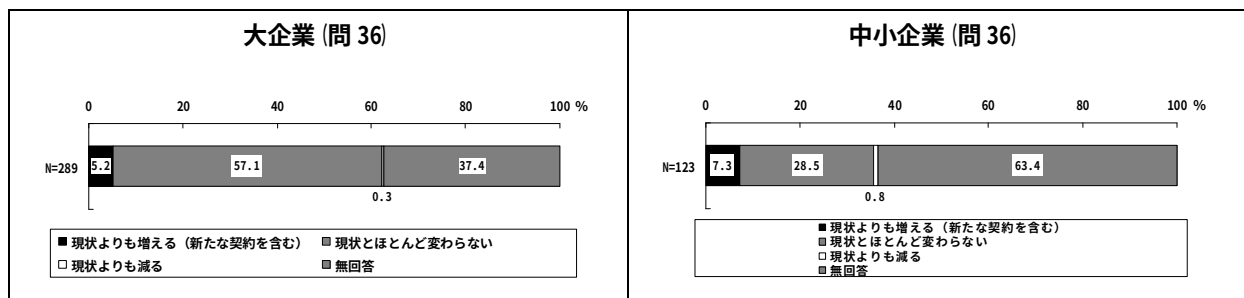
問 平成16～18年度の貴社における特許の売却によるトータルの収入は、およそいくらぐらいになりますか。差し支えない範囲で結構ですので、おおよその金額をお知らせください。
なお、上記の表で、具体的な数字の記入によるご回答が難しい場合は、下の選択肢よりお選びいただいても結構です。（それぞれ○は一つずつ）



20.譲渡契約（特許売却に関するもの）の締結機会の将来動向

○譲渡契約（特許売却に関するもの）の締結機会について、ここ2～3年の間の変化動向についてみると、無回答が多いものの、大企業、中小企業ともに「現状とほとんど変わらない」と見ている企業の割合がそれぞれ57.1%、28.5%と最も高い。「現状よりも減る」と見ている企業はかなり少ない。

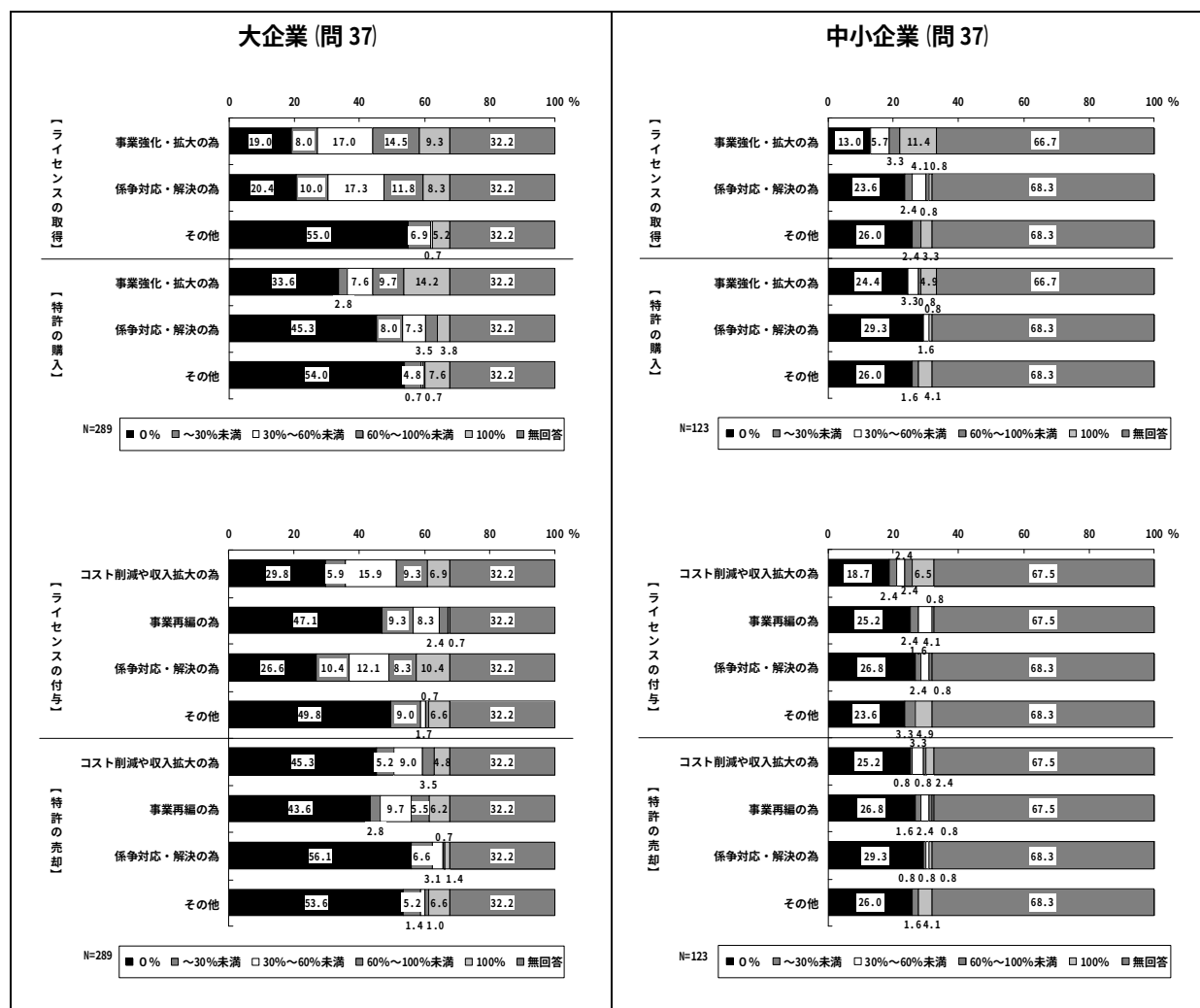
問 特許の売却に関する様々な主体との譲渡契約の締結機会は、ここ2～3年の間にどのように変化すると思われますか。（○は一つ）



21.特許のライセンスや売買の目的

- 大企業では、ライセンスの取得や特許の購入を行っている企業の多くが、「事業強化・拡大」を主目的としている。また、ライセンスの付与を行っている企業では、「係争対応・解決」や「コスト削減や収入拡大」を目的とするものが多い。さらに、特許の売却を行っている企業では、「事業再編」や「コスト削減や収入拡大」を目的とするものが多い。
- 他方、中小企業では、ライセンスの取得を行っている企業の多くが、「事業強化・拡大」を主目的としている。

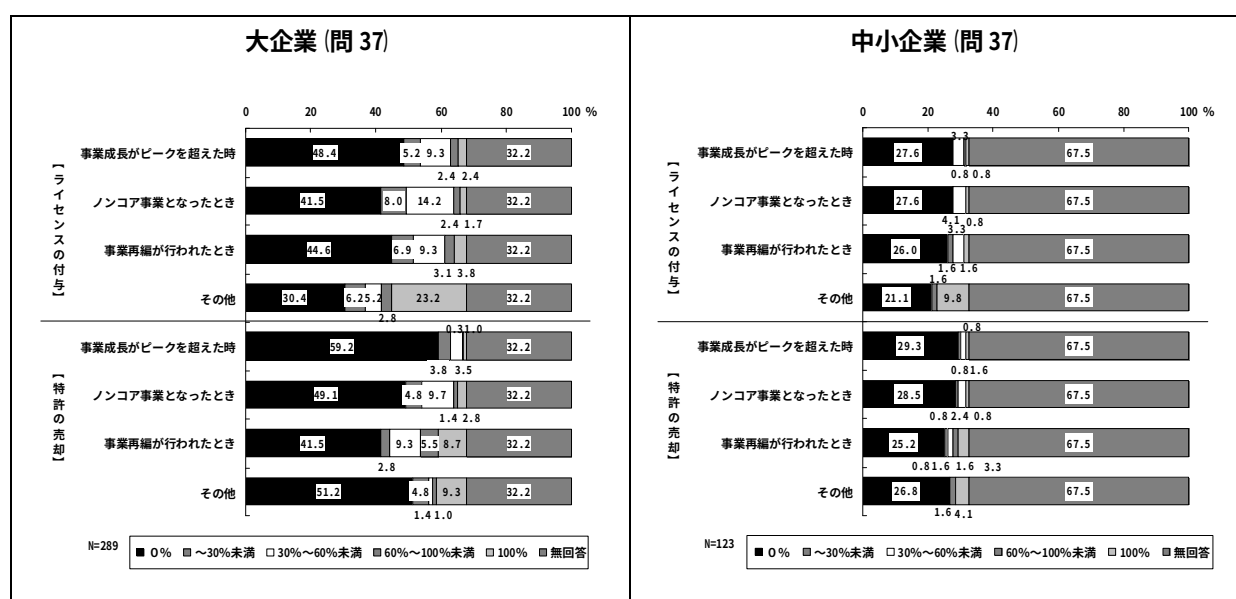
問 貴社では、どのような目的やタイミングにより、特許のライセンスや売買を行っていますか。下のア～エごとに、それぞれの目的やタイミングが占める割合について、各項目の総和（それぞれの ☐ 内）が100%となるように、おおよその割合をお答えください。



22.特許のライセンスや売買のタイミング

- 大企業では、特許の売却を行っている企業の多くが、「事業再編が行われたとき」を主たるタイミングとしている。
- 他方、中小企業では、特許の売却のタイミングに関して、「事業成長がピークを超えたとき」や「ノンコア事業となったとき」、「事業再編が行われたとき」の間に有意な差は見受けられない。

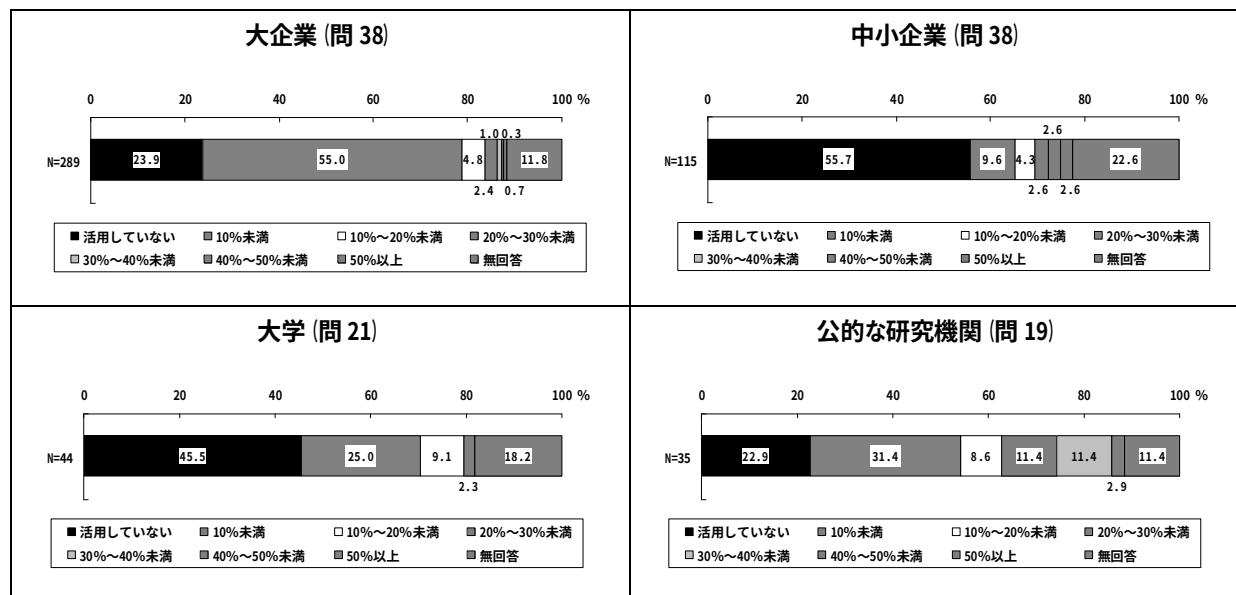
問 貴社では、どのような目的やタイミングにより、特許のライセンスや売買を行っていますか。下のア～エごとに、それぞれの目的やタイミングが占める割合について、各項目の総和（それぞれの 内）が100%となるように、おおよその割合をお答えください。



23.保有特許に占めるライセンスや譲渡による活用特許の割合（クロスライセンス契約以外に基づくもの）

- 有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより保有特許を活用している企業の割合は、大企業では 64.3%、中小企業では 21.7%となっている。
- 保有特許のうち、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより活用している特許の割合についてみると、大企業では、「10%未満」の割合が 55.0%と最も高く、次いで「10%～20%未満（4.8%）」、「20%～30%未満（2.4%）」の順となっている。また、中小企業では、「10%未満」の割合が 9.6%と最も高く、次いで「10%～20%未満（4.3%）」となっている。大企業、中小企業のいずれにおいてもライセンスや譲渡による保有特許の活用度合いはあまり高くないのが現状である。
- 有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより保有特許を活用している大学、公的な研究機関の割合は、それぞれ 36.3%、65.7%となっている。
- 保有特許のうち、有償実施権許諾（ライセンス）契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより活用している特許の割合についてみると、大学では、「10%未満」の割合が 25.0%と最も高く、次いで「10%～20%未満（9.1%）」となっており、大企業、中小企業と同様、ライセンスや譲渡による保有特許の活用度合いはあまり高くないのが現状である。
- 一方、公的な研究機関では、「10%未満」の割合が 31.4%と最も高いが、「10%～20%未満」、「20%～30%未満」、「30%～40%未満」、「40%～50%未満」の割合についてもそれぞれ 8.6%、11.4%、11.4%、2.9%となっており、「10%以上」を合計すると 34.3%存在することから、企業や大学に比べて保有特許の活用が自己実施が原則ないこともあり、ライセンスや譲渡による活用が比較的進んでいるものと考えられる。

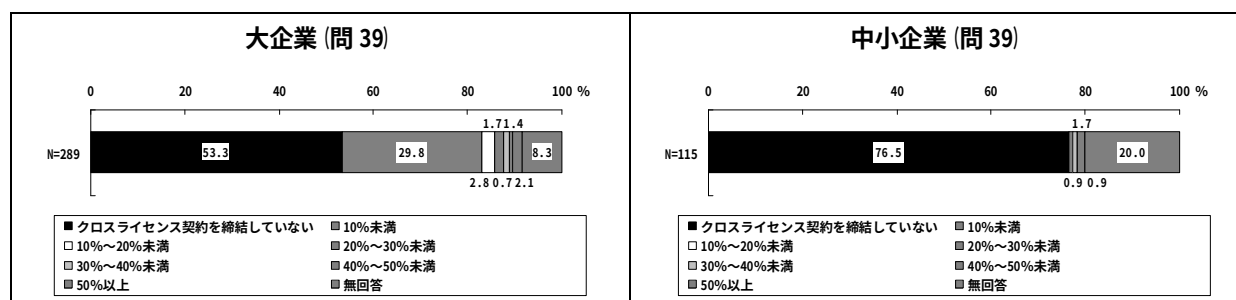
問 貴社では、貴社が保有する特許のうち、有償実施権許諾(ライセンス)契約に基づくライセンス（係争解決・クロスライセンスを除く）や、譲渡契約に基づく特許の売却などにより、活用している特許の割合は、およそ何%ぐらいですか。（○は一つ）



24.保有特許に占める活用特許の割合（クロスライセンス契約に基づくもの）

- クロスライセンス契約の締結により保有特許を活用している企業の割合は、大企業では38.4%、中小企業では3.5%となっている。
- 保有特許のうち、クロスライセンス契約の締結により活用している特許の割合についてみると、大企業では、「10%未満」の割合が29.8%と最も高く、次いで「10%～20%未満（2.8%）」、「20%～30%未満（1.7%）」の順となっている。クロスライセンス契約以外に基づくものに比べて、クロスライセンス契約に基づくものは少ない。

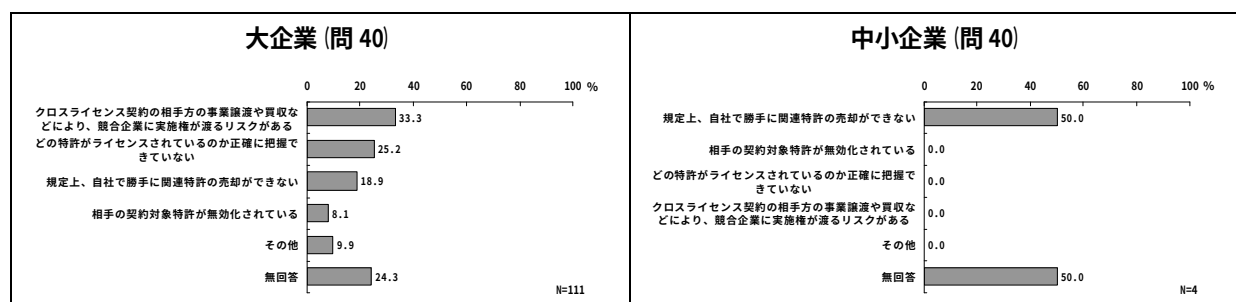
問 貴社では、貴社が保有する特許のうち、クロスライセンス契約の締結により、活用している特許の割合は、およそ何%ぐらいですか。（○は一つ）



25.クロスライセンス契約の問題点

○大企業では、クロスライセンス契約の問題点として、「クロスライセンス契約の相手方の事業譲渡や買収などにより、競合企業に実施権が渡るリスクがある（33.3%）」や「どの特許がライセンスされているのか正確に把握できていない（25.2%）」をあげる企業が多い。

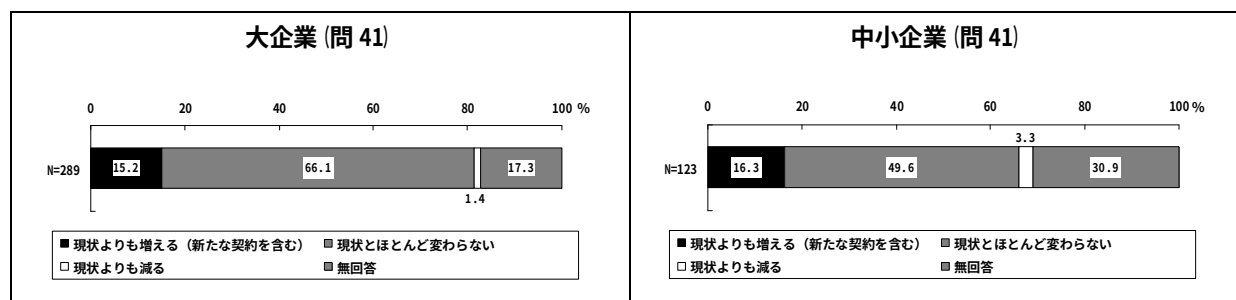
問 クロスライセンス契約を締結している方におうかがいします。クロスライセンス契約の問題点として実感しているものについてお答えください。（○はいくつでも）



26.クロスライセンス契約の締結機会の将来動向

○クロスライセンス契約の締結機会について、ここ2～3年の間の変化動向についてみると、無回答が多いものの、大企業、中小企業ともに「現状とほとんど変わらない」と見ている企業の割合がそれぞれ66.1%、49.6%と最も高い。「現状よりも減る」と見ている企業はかなり少ない。

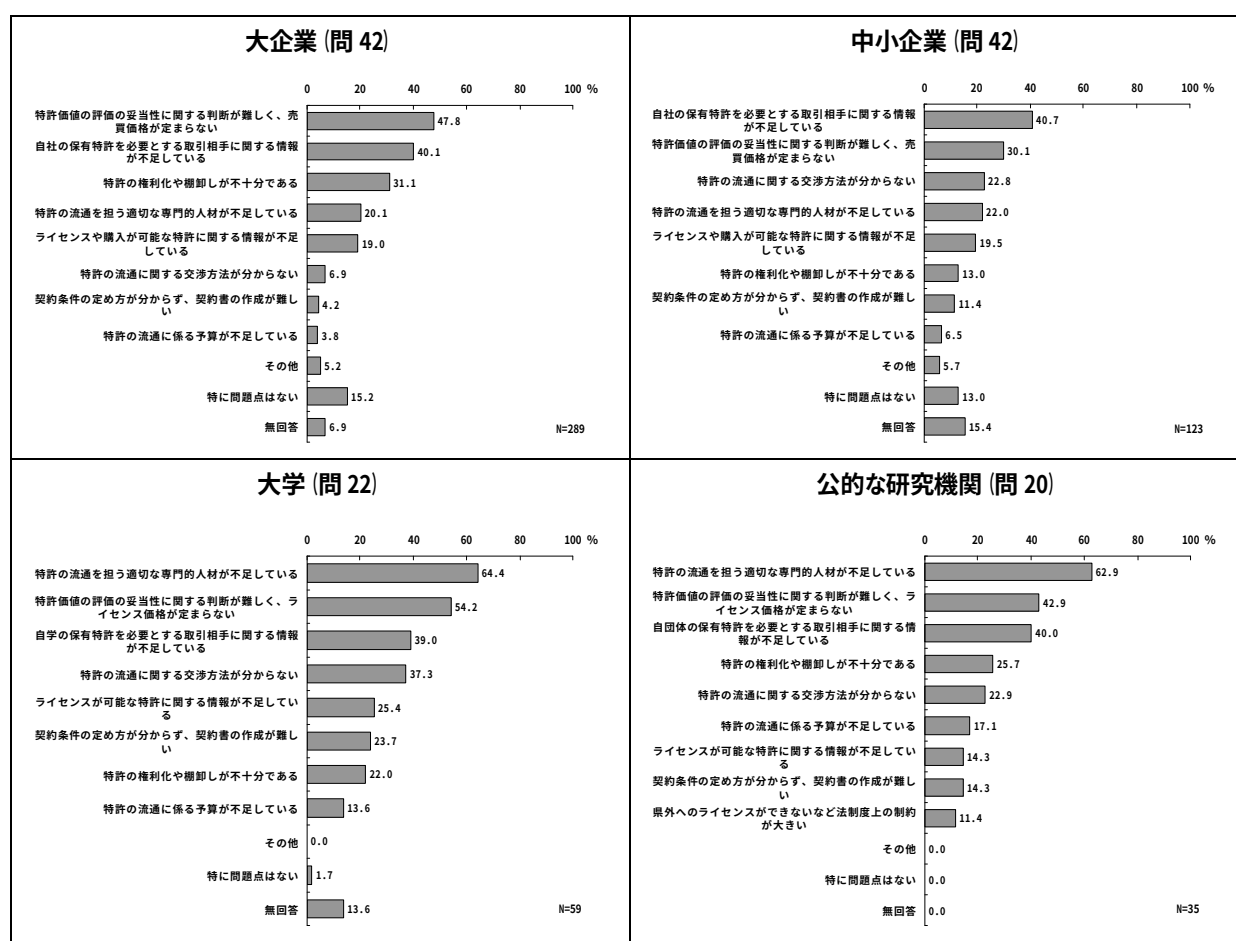
問 クロスライセンス契約の締結機会は、ここ2～3年の間にどのように変化と思われますか。（○は一つ）



27.特許の流通についての問題意識

- ライセンスや売買等による特許の流通についての問題意識として、大企業では、「特許価値の評価の妥当性に関する判断が難しく、売買価格が定まらない（47.8%）」や「自社の保有特許を必要とする取引相手に関する情報が不足している（40.1%）」が上位を占める。中小企業においても、大企業と同様、「自社の保有特許を必要とする取引相手に関する情報が不足している（40.7%）」や「特許価値の評価の妥当性に関する判断が難しく、売買価格が定まらない（30.1%）」が上位を占める。
- 大学や公的な研究機関では、ライセンスや売買等による特許の流通についての問題意識として、「特許の流通を担う適切な専門的人材が不足している」の割合がそれぞれ64.4%、62.9%と最も高くなっている。また、次いで多いのは、「特許価値の評価の妥当性に関する判断が難しく、売買価格が定まらない」や「自学・団体の保有特許を必要とする取引相手に関する情報が不足している」となっている。

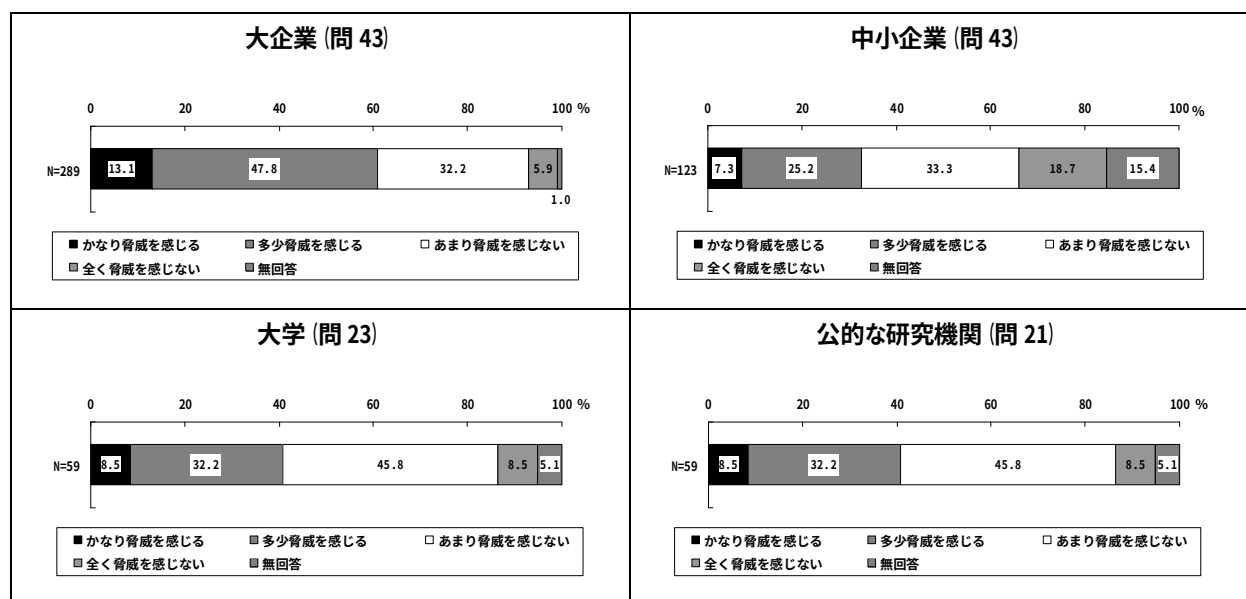
問 特許の流通（ライセンス、売買等）についての自社の問題意識として、あてはまるものを選んで○印をお付けください。（○はいくつでも）



28.パテントトロールに対する脅威

- 特許権侵害を盾に訴訟を起こし、不当に高額な賠償金や和解金の獲得をもくろむ特許権利者（いわゆるパテントトロール）に対して最も脅威を感じているのは、大企業である。「かなり脅威を感じる」と「多少脅威を感じる」の双方を合わせた割合は、60%を上回っている。
- 他方、中小企業や大学、公的な研究機関では、同割合はそれぞれ 32.5%、40.7%、25.7% と相対的に低くなっている。

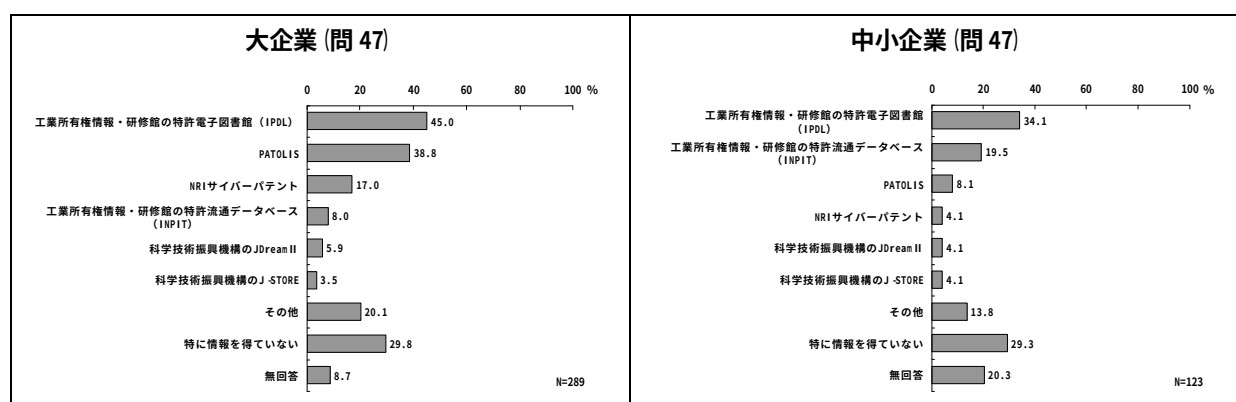
問 貴社では、特許権侵害を盾に訴訟を起こし、不当に高額な賠償金や和解金の獲得をもくろむ特許権利者（いわゆるパテントトロール）について、どの程度の脅威をお感じですか。（○は一つ）



29.特許購入やライセンス取得を検討するにあたっての必要な情報の入手先

- 特許の購入やライセンスの取得を検討する際に、外部のデータベース等から必要な情報を入手している企業の割合は、大企業では61.5%、中小企業では50.4%となっている。
- 必要な情報の入手先となっている外部のデータベース等としては、大企業では「情報・研修館の特許電子図書館（IPDL）（45.0%）」や「PATOLIS（38.8%）」、中小企業では「情報・研修館の特許電子図書館（IPDL）（34.1%）」や「情報・研修館の特許流通データベース（INPIT）（19.5%）」の利用企業が多くなっている。

問 貴社では、特許の購入やライセンスの取得について検討されるとき、どこから必要な情報を得ていますか。
（〇はいくつでも）

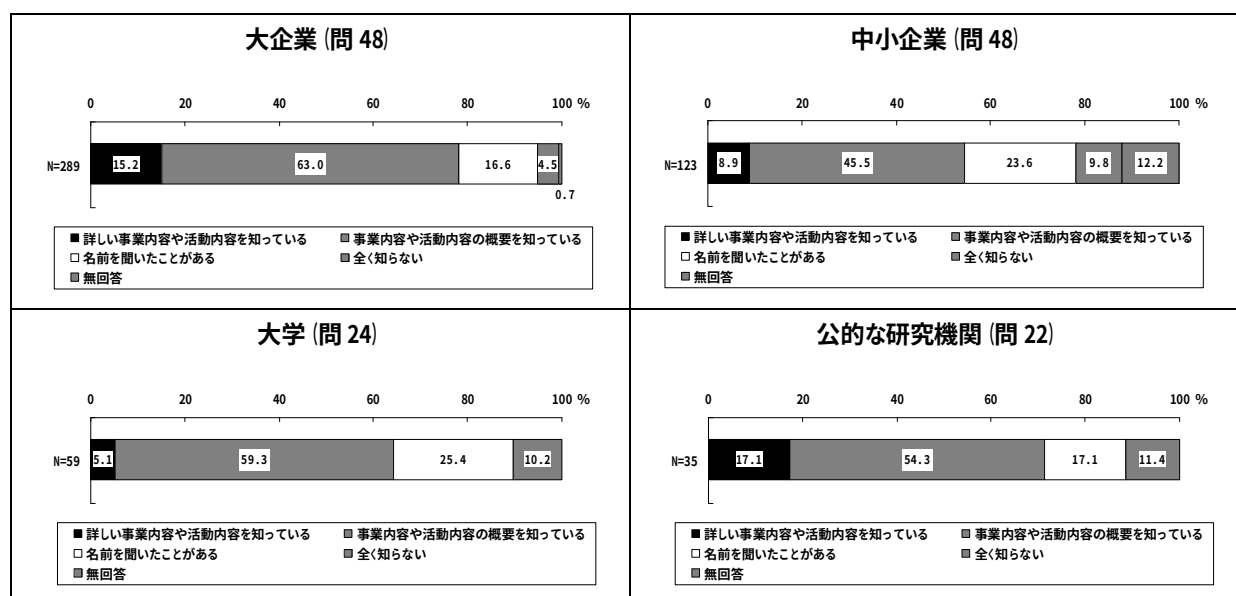


第7節 特許の流通に係る政府の支援活動の状況

1. 独立行政法人工業所有権情報・研究館の認知状況

- 情報・研修館の社会的な認知状況についてみると、大企業では、「詳しい事業内容や活動内容を知っている」の割合が15.2%、「事業内容や活動内容の概要を知っている」の割合が63.0%となっており、社会的な認知はかなり進んでいる。一方、中小企業では、「詳しい事業内容や活動内容を知っている」の割合が8.9%、「事業内容や活動内容の概要を知っている」の割合が45.5%と大企業と比べると相対的に低くなっており、必ずしも十分な社会的な認知が得られているとは言えない状況である。
- 大学では、「事業内容や活動内容の概要を知っている」の割合が59.3%に及んでいるものの、「詳しい事業内容や活動内容を知っている」の割合は僅か5.1%にとどまっており、関心の低さがうかがえる。
- 公的な研究機関では、「詳しい事業内容や活動内容を知っている」の割合が17.1%に上っている。

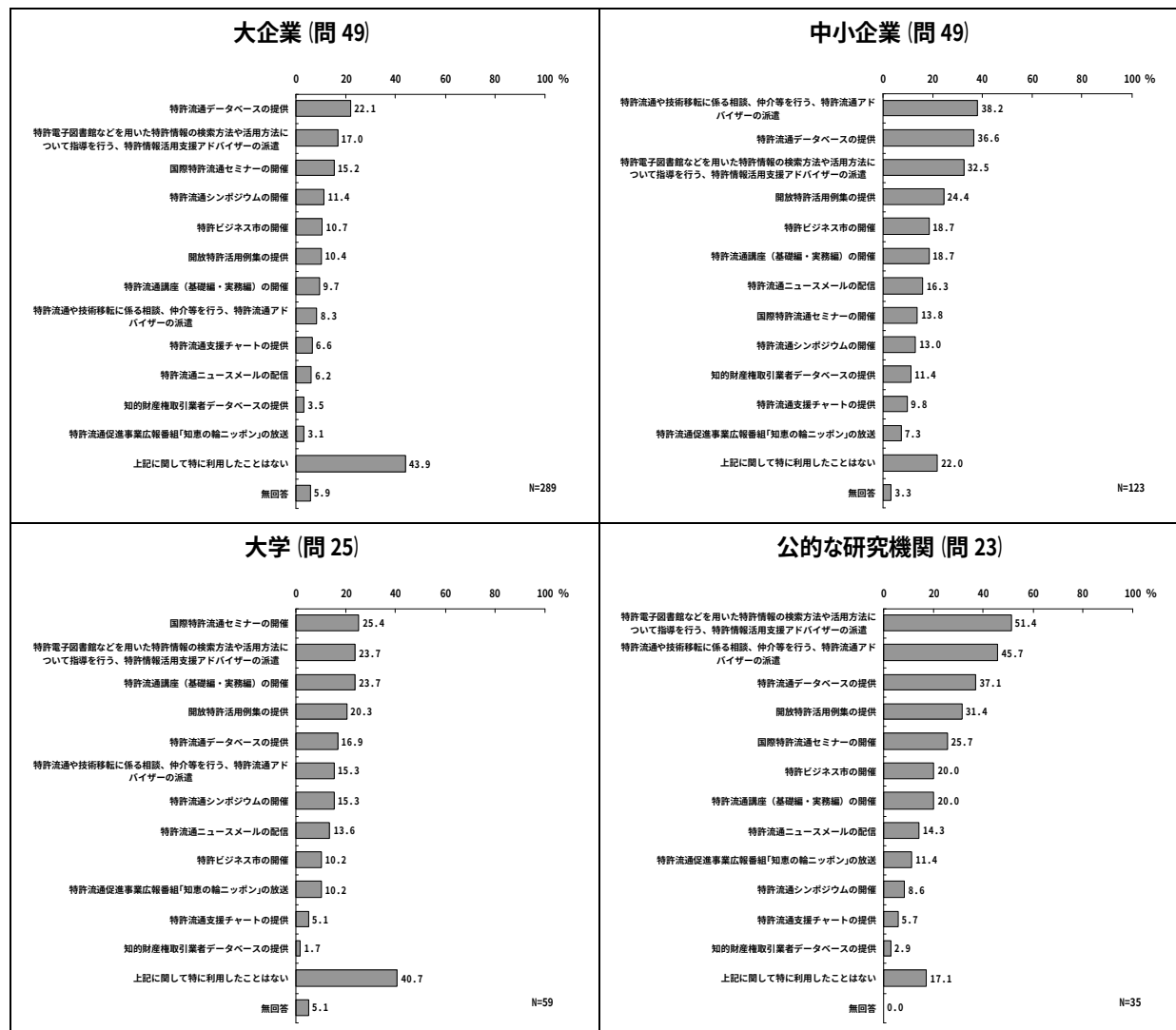
問 独立行政法人工業所有権情報・研修館をご存知でしたか。(○は一つ)



2.独立行政法人工業所有権情報・研究館が推進する「特許流通促進事業」の利用経験

- 情報・研修館が推進する「特許流通促進事業」を利用したことがある企業・団体の割合は、大企業では 50.2%、中小企業では 74.7%、大学では 54.2%、公的な研究機関では 82.9% となっている。最も利用率の高い公的な研究機関と、最も利用率が低い大企業の間の差は、30%以上に上っている。
- 大企業において利用率が高い事業としては、「特許流通データベースの提供」の割合が 22.1%と最も高く、次いで「特許情報活用支援アドバイザーの派遣（17.0%）」、「国際特許流通セミナーの開催（15.2%）」の順となっている。
- 中小企業では、「特許流通アドバイザーの派遣」、「特許流通データベースの提供」、「特許情報活用支援アドバイザーの派遣」がそれぞれ 38.2%、36.6%、32.5%と相対的に高くなっている。
- 大学では、「国際特許流通セミナーの開催」が 25.4%と最も利用率が高く、「特許情報活用支援アドバイザーの派遣（23.7%）」や「特許流通講座（基礎編・実務編）の開催（23.7%）」も相対的に利用率が高くなっている。
- 公的な研究機関では、「特許情報活用支援アドバイザーの派遣」の利用率が 51.4%と過半数を上回っている。また、「特許流通アドバイザーの派遣」の利用率も 45.7%と半数近くに上っている。「特許流通データベースの提供」の利用率も 37.1%と相対的に高くなっている。

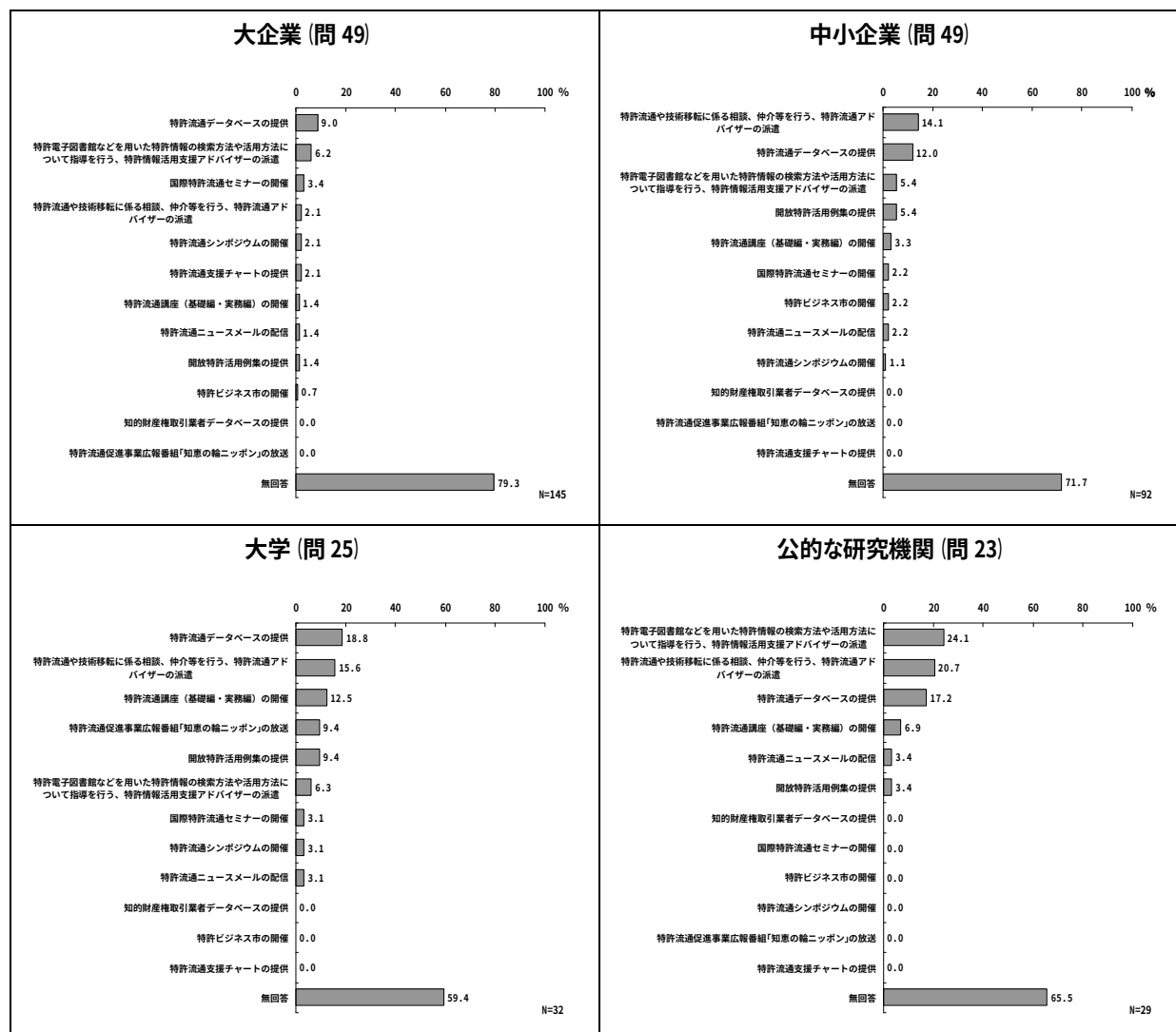
問 独立行政法人工業所有権情報・研修館が推進する「特許流通促進事業」(<http://www.ryutu.inpit.go.jp/>) の中で、これまでにご利用になったことがあるものをすべて選んで○印をお付けください。(○はいくつでも) またそのうち、今後も継続して利用していきたいとお考えになられたものについては、◎印をお付けください。



3.独立行政法人工業所有権情報・研究館が推進する「特許流通促進事業」の今後の利用意向

- 今後も継続して利用したいと考える「特許流通促進事業」については、無回答が多いものの、大企業では、「特許流通データベースの提供」や「特許情報活用支援アドバイザーの派遣」に対する利用意向が高い。
- 中小企業では、「特許流通アドバイザーの派遣」を始めとして、「特許流通データベースの提供」や「特許情報活用支援アドバイザーの派遣」に対する利用意向が高い。
- 大学では、「特許流通データベースの提供」や「特許流通アドバイザーの派遣」に加えて、「特許流通講座（基礎編・実務編）の開催」についても利用意向が相対的に高い。
- 公的な研究機関では、「特許情報活用支援アドバイザーの派遣」、「特許流通アドバイザーの派遣」、「特許流通データベースの提供」に対する利用意向が高い。

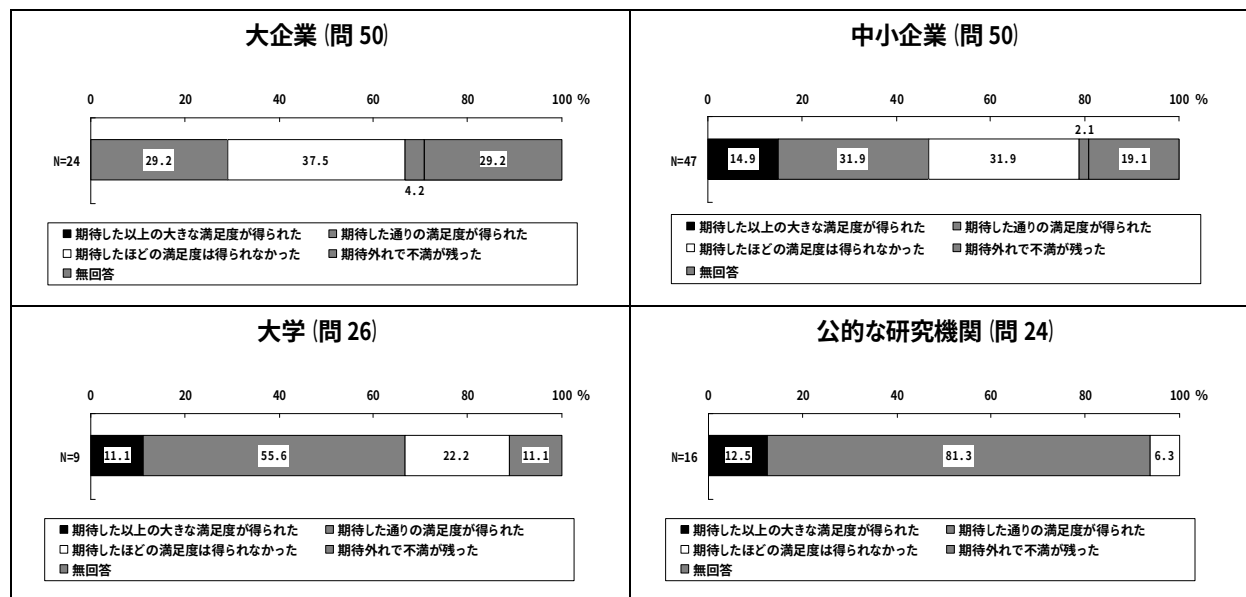
問 独立行政法人工業所有権情報・研修館が推進する「特許流通促進事業」(<http://www.ryutu.inpit.go.jp/>) の中で、これまでにご利用になったことがあるものをすべて選んで○印をお付けください。(○はいくつでも) またそのうち、今後も継続して利用していきたいとお考えになられたものについては、◎印をお付けください。



4.特許流通アドバイザー派遣事業の利用者の満足度

- 特許流通アドバイザー派遣事業についてみると、中小企業においては、「期待した以上の大きな満足度が得られた」の割合が14.9%、「期待した通りの満足度が得られた」の割合が31.9%にとどまっており、必ずしも十分な満足を与えているとは言えない状況である。
- 一方、大学や公的な研究機関に対しては、中小企業に比べて、高い満足を与えている状況がうかがえる。

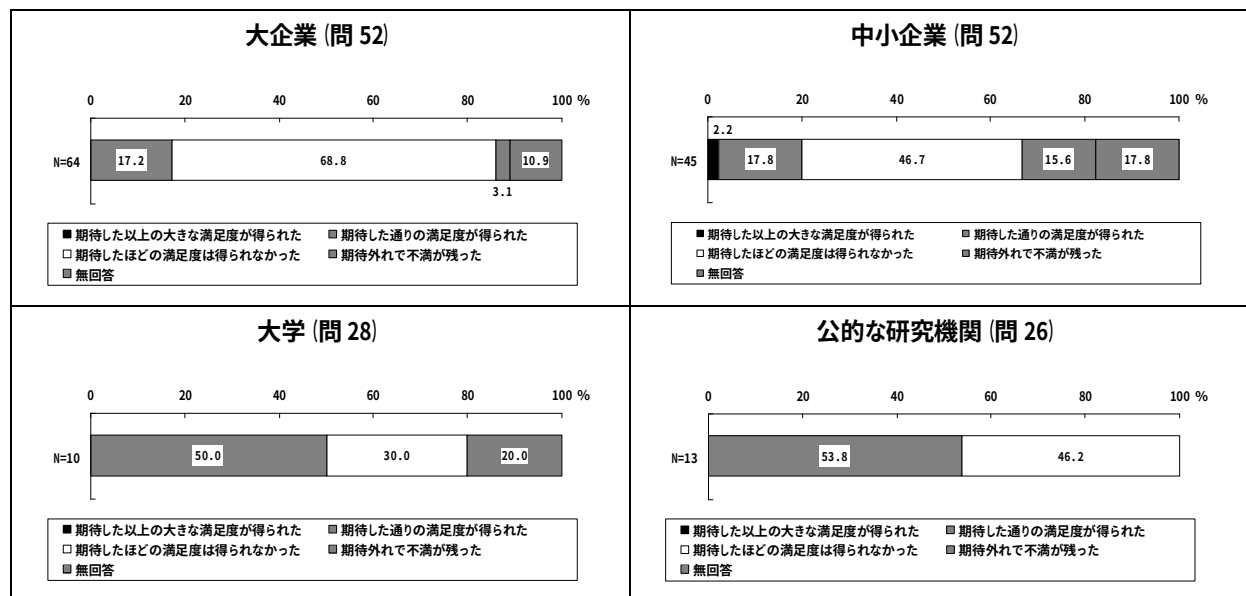
問 特許流通アドバイザー派遣事業の満足度についてお知らせください。(○は一つ)



5.特許流通データベース提供事業の利用者の満足度

- 特許流通データベース提供事業についてみると、中小企業においては、「期待した以上の大きな満足度が得られた」の割合が 2.2%、「期待した通りの満足度が得られた」の割合が 17.8%にとどまっており、十分な満足を与えていない。
- 大学や公的な研究機関においても、満足度は 50%前後と低くなっている。

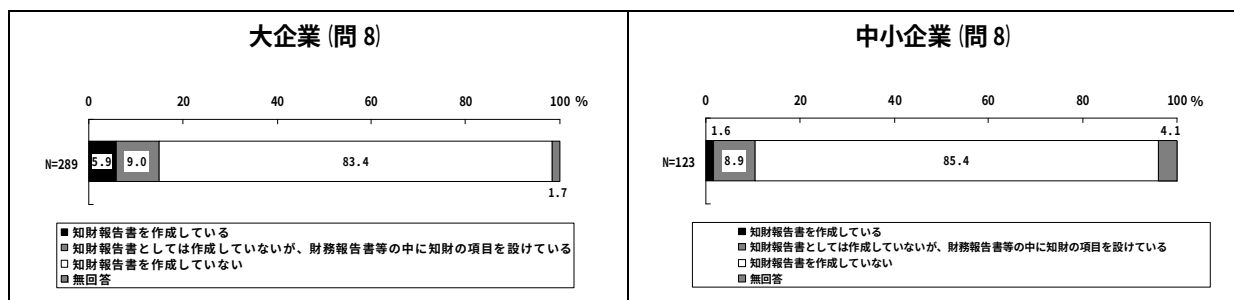
問 特許流通データベース提供事業の満足度についてお知らせください。(○は一つ)



第8節 その他のアンケート結果

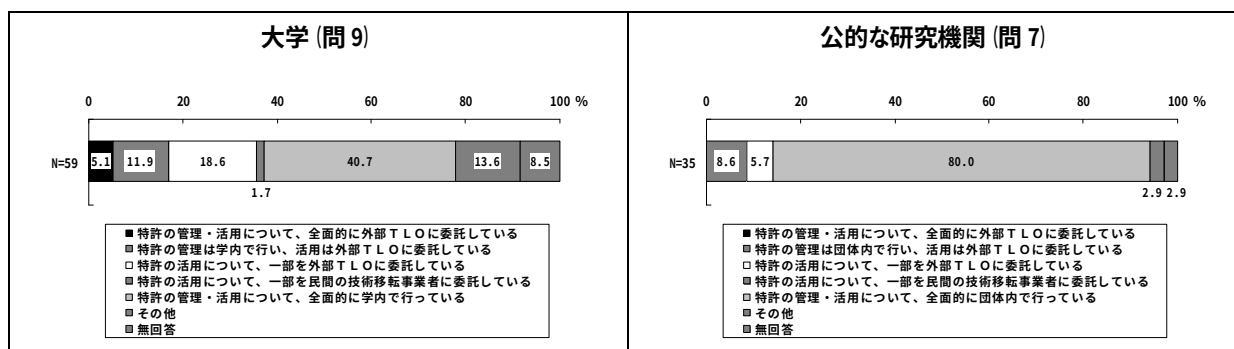
(1)知財報告書の作成状況

問 貴社では、株主説明や投資家へのPRなどを目的として、知財報告書を作成していますか。
(○は一つ)



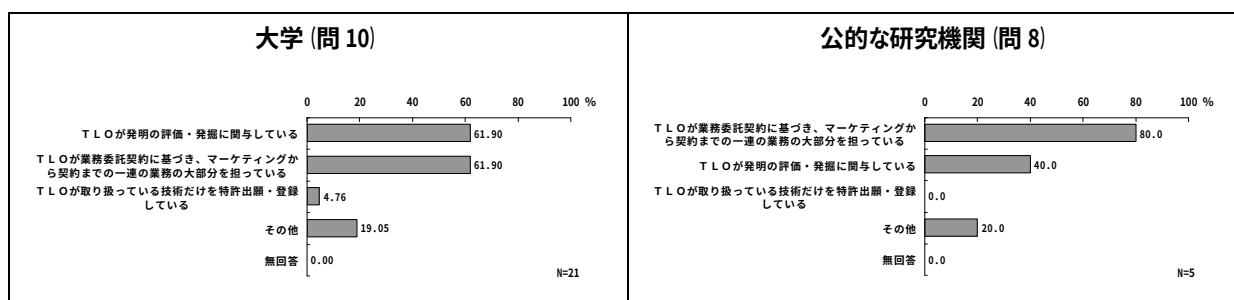
(2)外部の承認TLOへの業務委託状況

問 貴学では、特許の管理や活用に関して、外部の承認TLO（技術移転機関）に業務委託していますか。(○は一つ)



(3)外部の承認TLOとの連携の状況

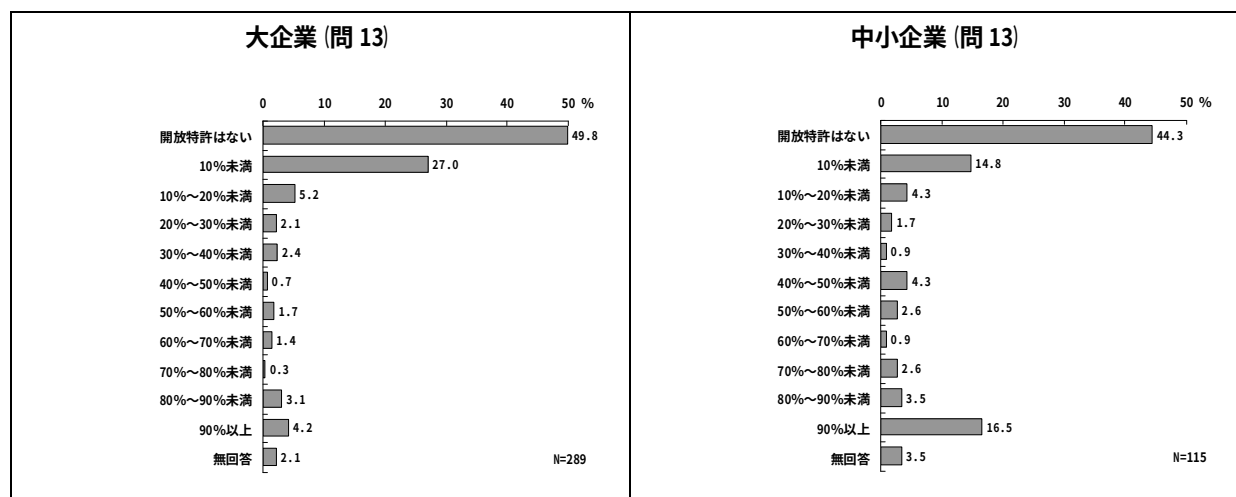
問 具体的に、外部の承認TLO（技術移転機関）とどのような連携を図っていますか。
(○はいくつでも)



(4)保有特許に占める開放特許の割合

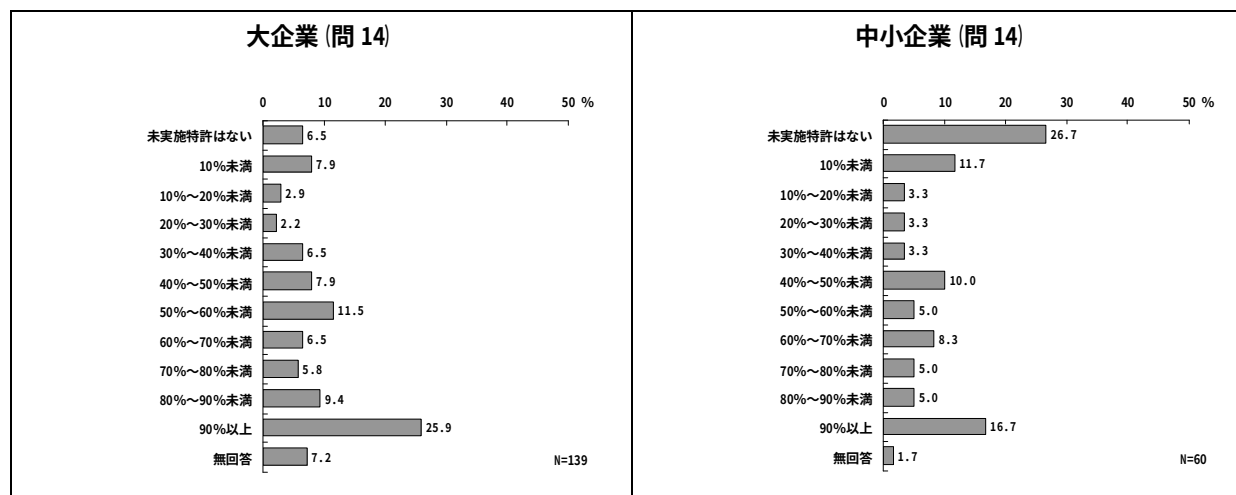
問 平成19年3月末時点で、貴社の「保有特許」に占める「開放特許(※1)」の割合は、およそ何%ぐらいになりますか。(○は一つ)

(※1)開放特許とは、他社、他機関等に提供意思(実施許諾、譲渡)のある特許を指します。



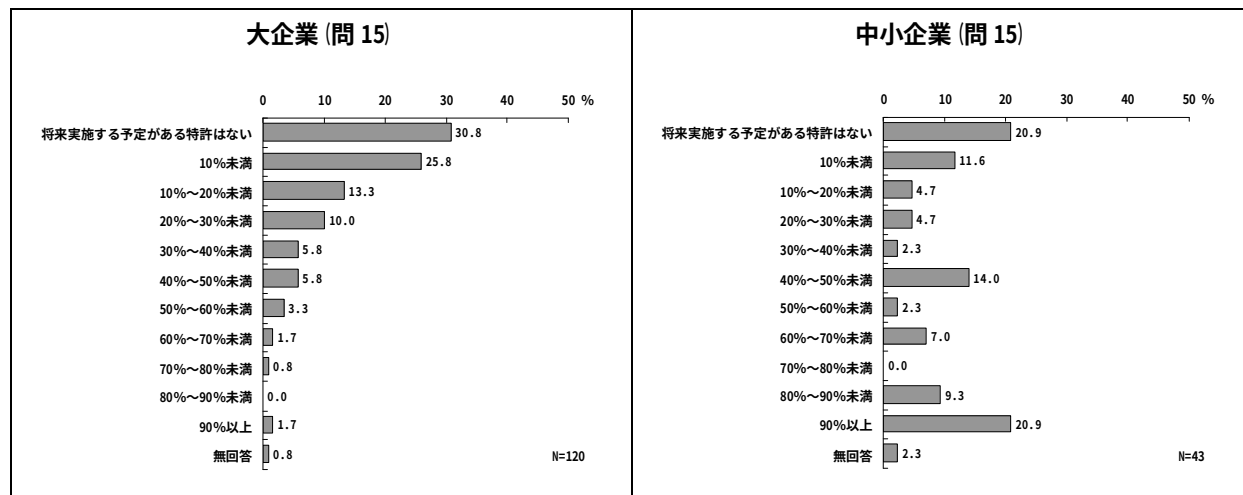
(5)開放特許に占める未実施特許の割合

問 開放特許のうち、自社の「未実施特許」が占める割合は、およそ何%ぐらいになりますか。(○は一つ)



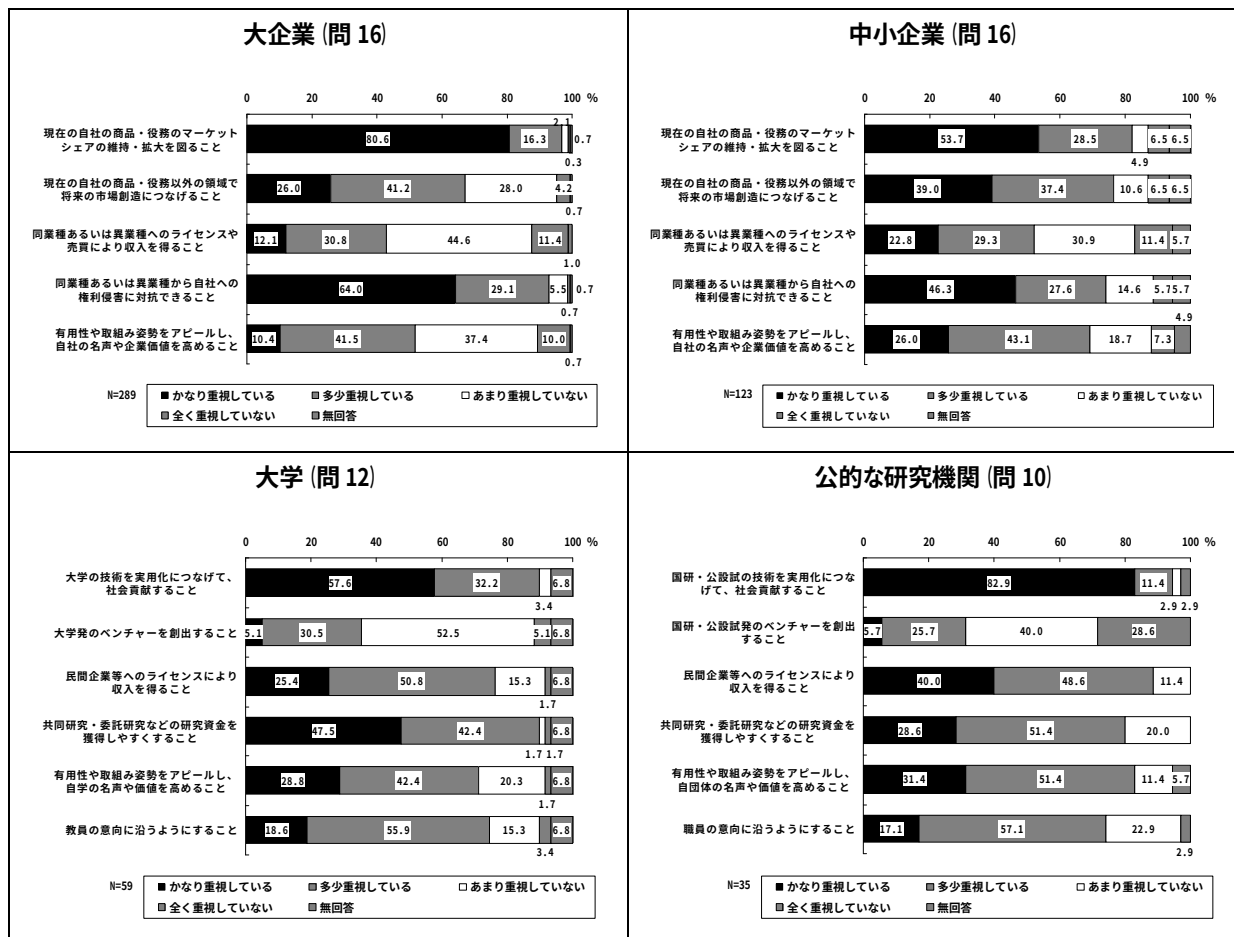
(6)未実施特許に占める将来実施する予定がある特許の割合

問 自社の「未実施特許」のうち、将来実施する予定がある特許が占める割合は、およそ何%ぐらいになりますか。
(○は一つ)



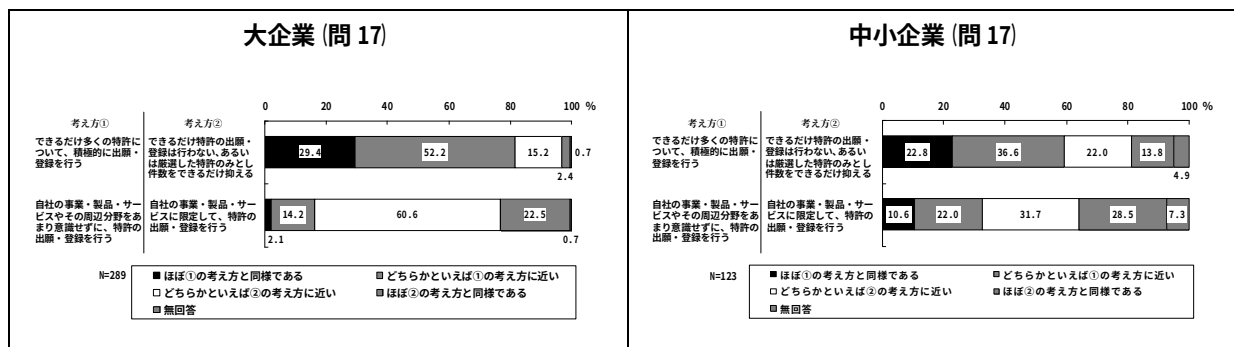
(7)特許を出願・登録する際の重視項目

問 貴社では、特許を出願・登録する際に、次のような点についてどの程度重視していますか。(それぞれ○は一つずつ)



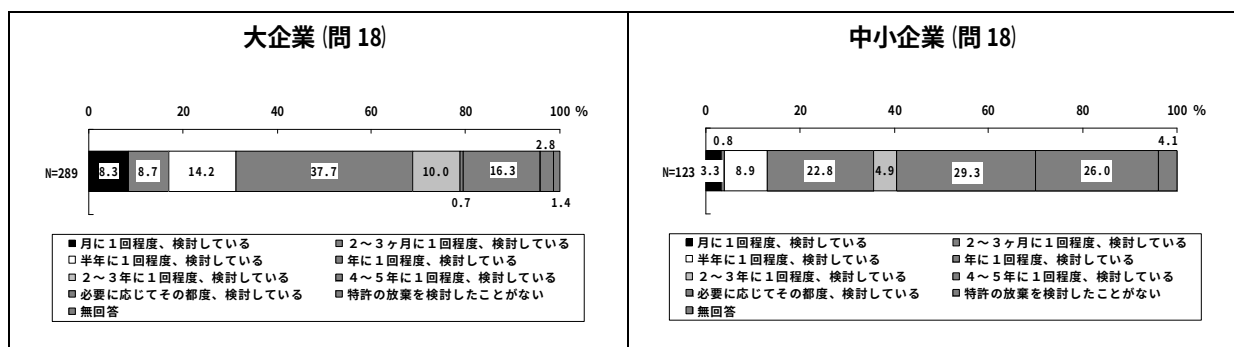
(8)特許戦略

問 貴社の特許戦略についておうかがいします。貴社では、次のような方針にどの程度重点を置いて、特許の出願・登録を行っていますか。考え方①と考え方②の内容を比較して、どちらの考え方に近いとお答えください。(それぞれ○は一つずつ)



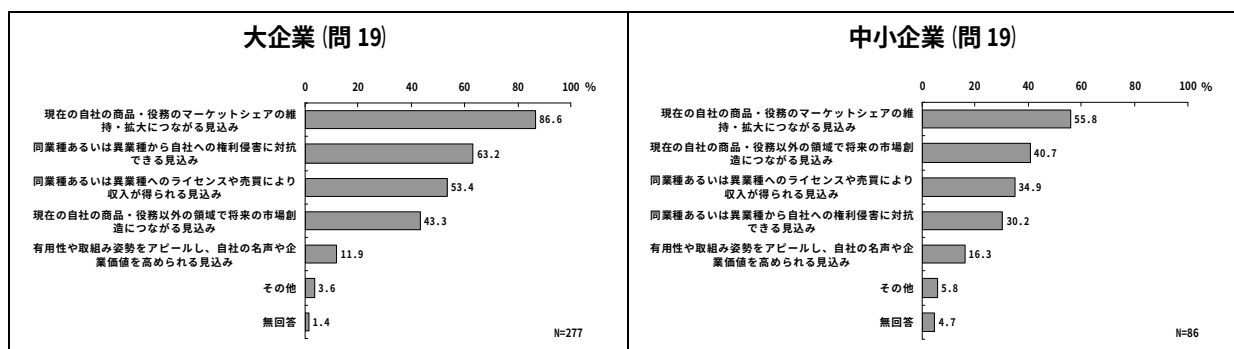
(9)特許の放棄に関する検討状況

問 貴社では、特許の放棄について、定期的に検討していますか。(○は一つ)



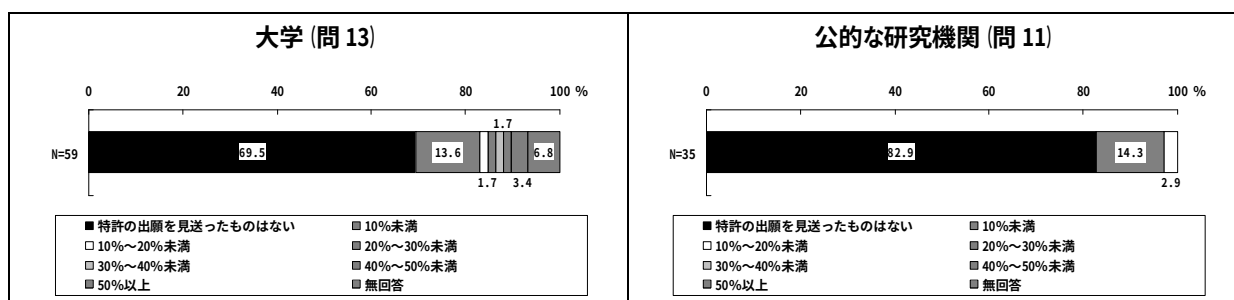
(10)特許の放棄において重視している観点

問 貴社では、どのような観点を重視して、特許の放棄についての検討を行っていますか。(○はいくつでも)



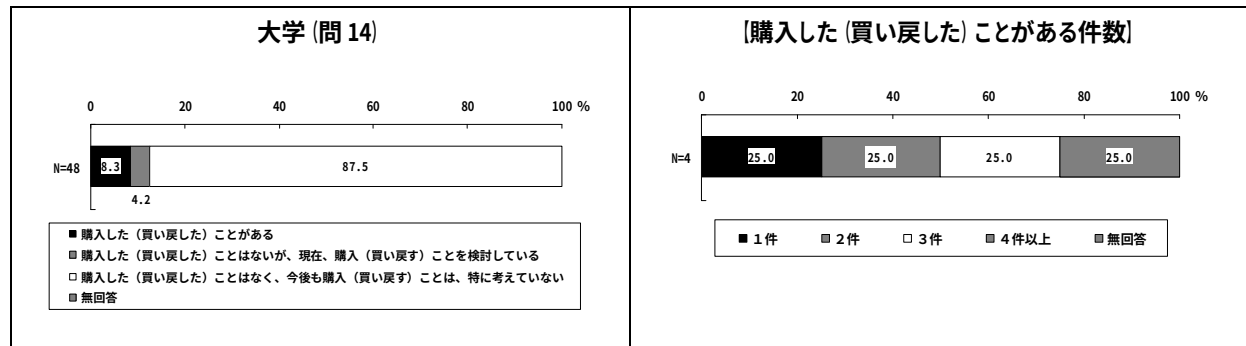
(11)発明届出全体に占める特許の出願を見送ったものの割合

問 平成18年度、予算確保上の制約により、特許の出願を見送ったものは、どれぐらいありましたか。平成18年度の発明届出全体に占める、特許の出願を見送ったもののおおよその割合をお答えください。(○は一つ)



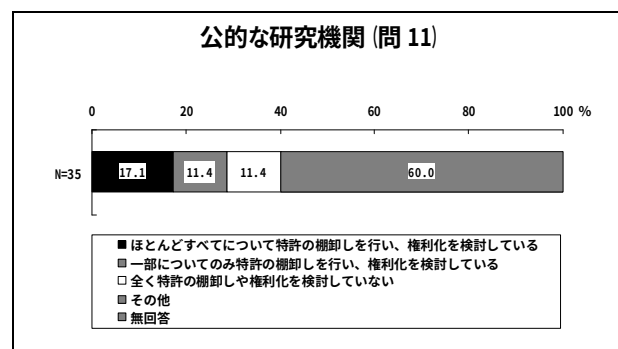
(12)発明者・研究者個人から特許を購入した（買い戻した）経験

問 大学が保有する特許に技術的に関連する特許を、発明者・研究者個人が保有している場合に、これまでに発明者・研究者個人から特許を購入した（買い戻した）ことがありますか。（○は一つ）



(13)一般競争入札による発注案件で創出された知的財産の取扱い状況

問 平成 18 年度、予算確保上の制約により、特許の出願を見送ったものは、どれぐらいありましたか。平成 18 年度の発明届出全体に占める、特許の出願を見送ったもののおおよその割合をお答えください。（○は一つ）



第4章 我が国の特許流通促進のための提言

第4章では、第1章から第3章までの調査の結果を踏まえ、我が国の特許流通促進のための提言についてまとめる。

第1節 アンケート調査による特許流通市場育成上の課題

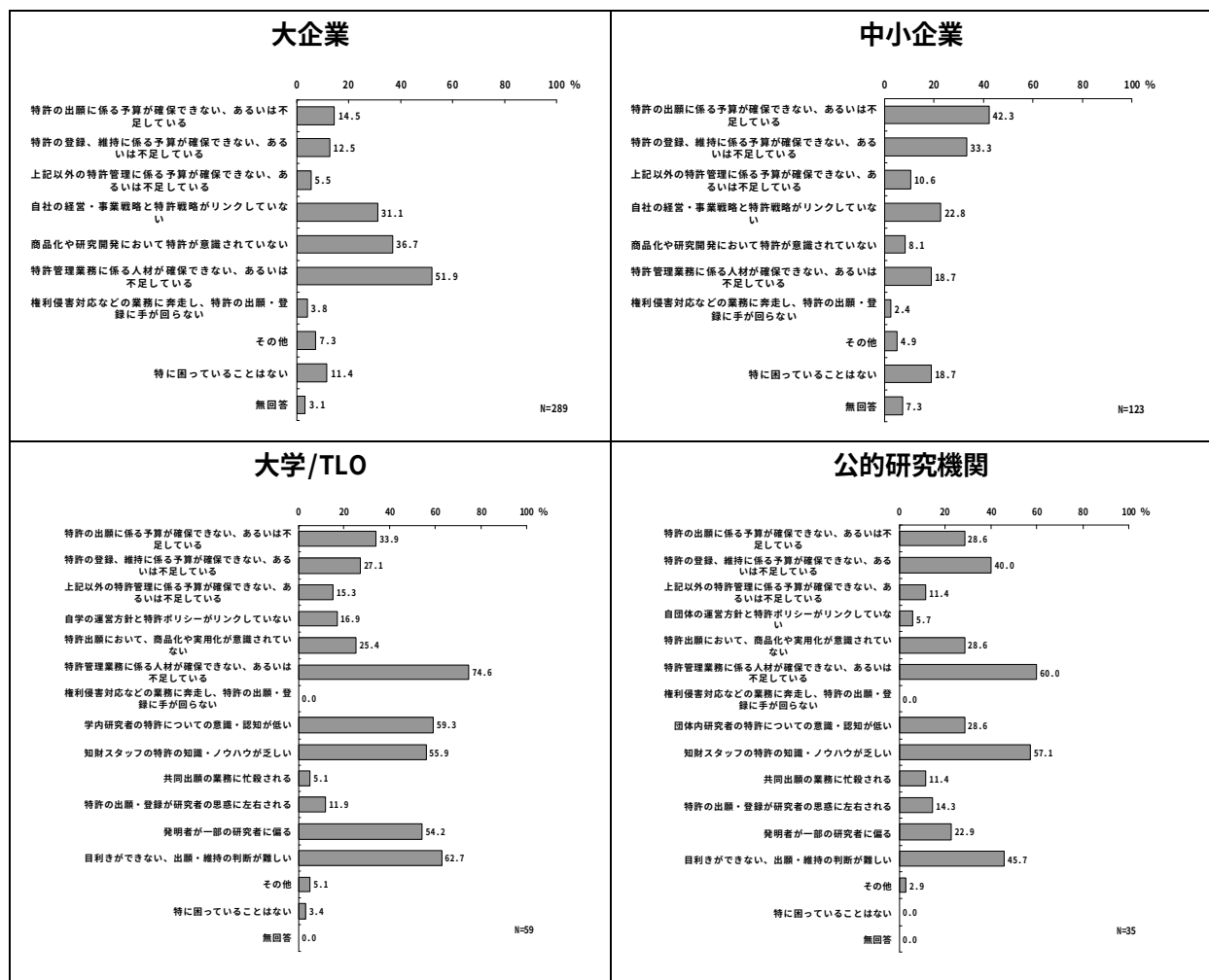
第1節では、アンケート調査の結果から、特許流通市場育成上の課題を抽出する。

1. 特許出願・登録において困っていること

各主体ごとに困っている点に相違が見られるが、大企業、大学/TLO、公的研究機関においては、特許管理業務にかかる人材の確保が上位にあがっている。

大学/TLO、公的研究機関においては、特許出願・登録に関わる目利きができないという項目も上位にあがっている。

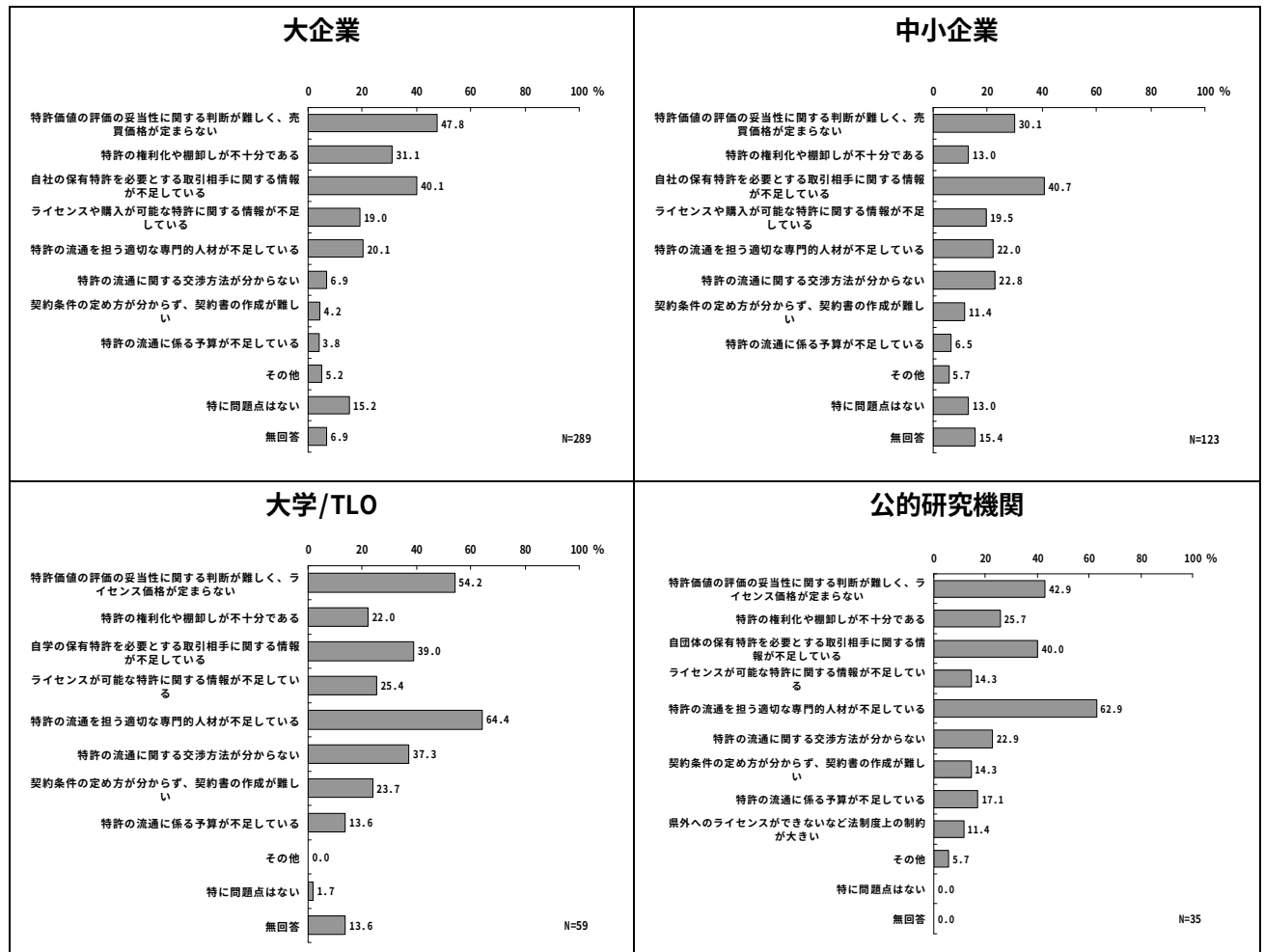
図表 4-1 特許の出願・登録において、困っていること（複数回答）



2.特許流通における自社の問題意識

全体的に、特許の価値評価やライセンスに関する情報の不足、特許流通を担う人材の不足についての認識が強い傾向にある。

図表 4-2 特許の流通（ライセンス、売買等）についての問題意識（複数回答）

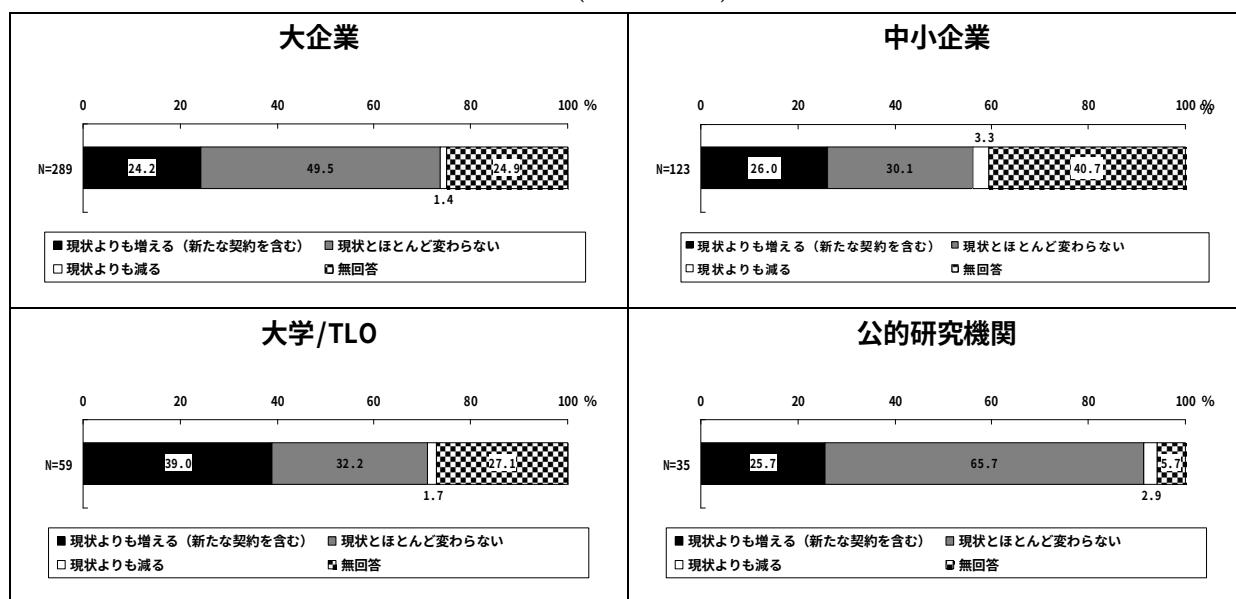


3.将来予測に関するデータについて

(1)特許のライセンス契約についての2～3年後の増減の見通し

特許のライセンス契約の2～3年後の増減の見通しは、大企業、中小企業、大学/TLO、公的研究機関のいずれも「現状より増える」という回答が、「現状よりも減る」という回答を上回っている。

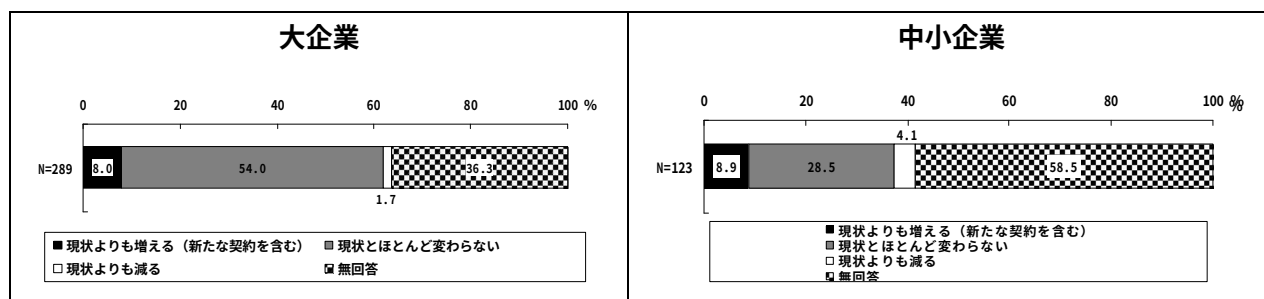
図表 4-3 様々な主体との有償実施権許諾(ライセンス)契約の締結機会の2～3年後の見通し



(2)特許の譲渡契約について2～3年後の増減の見通し

特許の譲渡契約の2～3年後の見通しは、大企業、中小企業ともに「現状より増える」という回答が、「現状よりも減る」という回答を上回っている。

図表 4-4 様々な主体との特許の譲渡契約の締結機会の2～3年後の見通し



4.特許流通市場育成における特許流通アドバイザー派遣事業等の貢献度

今回のアンケート調査などのデータをもとに、特許のライセンス市場を推計したところ、特に中小企業においては、特許流通アドバイザーによる寄与が一定の効果をあげていることが確認された。

図表 4-5 我が国のライセンス契約交渉主体別の市場規模（推計値）（再掲）

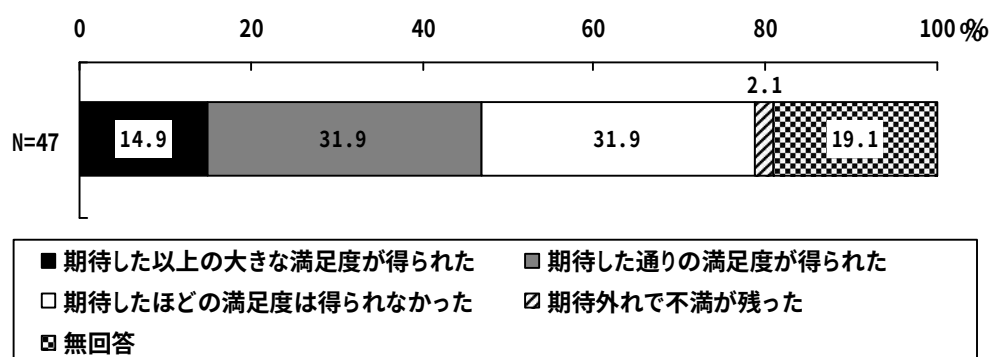
（単位：億円）

	大企業	中小企業	大学・TLO	公的研究機関	合計
ライセンス先との直接交渉	2,009	244	3.68	7.50	2,264
ライセンス先との直接交渉以外	233	206	1	3	443
大学や公設試などの承認TLOを介した交渉	215	37	0.98	0.98	255
民間の特許流通業者を介した交渉	0	19	0.00	0.00	19
特許事務所を介した交渉	18	19	0.00	0.33	37
自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネーターを介した交渉	0	131	0.25	1.63	133
合計	2,242	450	4.90	10.44	2,707

5.中小企業における特許流通アドバイザー派遣事業への評価

中小企業においては、特許流通アドバイザーの利用による満足度が高いことが確認された。

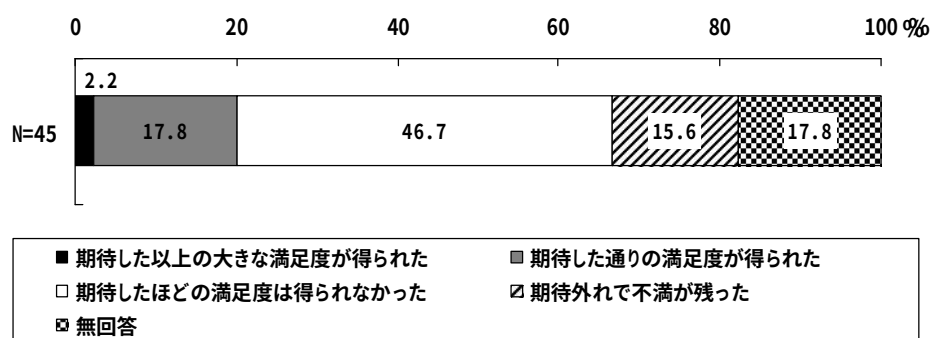
図表 4-6 特許流通アドバイザー派遣事業の満足度について（中小企業の回答）



6. 中小企業における特許流通データベース提供事業への評価

開放特許データベースや知的財産取引業者データベースなどの利活用の実態（アンケートでは、データベースに関する不満が散見され、データベースに対する満足度は必ずしも高くない。

図表 4-7 特許流通データベース提供事業の満足度について（中小企業の回答）



第2節 特許流通市場の育成に向けた提言

第2節では、これまでの調査の結果及び第1節で抽出された課題をもとに、我が国における特許流通市場形成を促進するための提言について述べる。

1.特許ライセンスの契約形態に関する環境変化への対応

我が国における開放特許の活用に関する政策や大学・TLOによる技術移転の進展などによって、特許流通は以前にも増して活性化していると考えられる。また、中小企業においては、特許流通アドバイザーなど公的な専門人材を介した特許流通による関与で一定の流通市場を形成していることが確認された。

その一方で、特許ライセンスについては、企業同士の直接契約による市場のほうが、特許流通アドバイザーや知財取引業者などを介した市場の方が依然として大きいことも確認された。

一方、大手の電気・電子業界が活用している特許のライセンス契約として、クロスライセンス契約があげられる。クロスライセンス契約は、個別特許の実施権許諾契約に伴う費用を削減でき、イノベーション費用の上昇を抑えることができるメリットを持つが、その一方で侵害相手に対する権利行使手段としての意味合いで用いられることが多いため、ライセンス料の授受を伴わない。そのため、新たなビジネスを創造するための特許の健全な流通を実質的に無効化しているという指摘も一部である。

また、今後、会社分割や事業再編、M&Aなどが活発に行われるようになると、これまでのクロスライセンス契約の相手先企業が突如競合企業になるなど、極めてリスクの高い契約形態になる可能性がある。加えて、どの特許がクロスライセンス契約されているのか正確に把握できていない企業も多いことから、会社分割や事業再編、M&Aなどの遂行時に、クロスライセンス契約が足かせとなるリスクも指摘されている。

平成19年5月に「包括ライセンス契約の通常実施権の登録制度」を創設する法改正が成立し、特許の活用を図る制度も充実しつつある。このような法制度からの促進策を引き続き検討していく必要がある。

2.特許流通市場形成の促進を担う人材育成

今回のアンケート調査の結果、大企業、中小企業ともに特許流通についての問題意識として、「自社の保有特許を必要とする取引相手に関する情報の不足」を挙げる企業が多いことが明らかになった。このようにニーズとシーズを結びつける情報の価値が高まる中で、企業等は、モノづくりや知財づくりにおいて、多様なプレイヤー（技術者、研究者、弁護士、知財関係者、ビジネス立案者等）の連携や協力を呼びかけ、人的なネットワークや情報交流の拡大に努める必要がある。

また、特許取引等に関する高度な知識・スキルを備えた外部の専門家のネットワーク化を

図るとともに、特許流通アドバイザーとの連携・協力体制を構築することにより、中小企業が適時に専門的な見地からの必要なアドバイスを受けることができるようにすることも重要である。

また、中小企業においては、大企業と人材や資金等の経営基盤の制約が大きく、アドバイスのニーズが、技術移転や特許ライセンスのみならず、商品化支援コンサルティングや知財の戦略的な活用に至るまで広がっている。

また、特許流通アドバイザーの資質として、特許や技術に関する知識だけでなく、法律や契約などを含めた幅広い知識・スキルを身に付けていることや、対人間とのコミュニケーション能力や交渉力、コーディネート能力に優れていることなどがこれまで以上に求められるようになってきている。このような点を十分考慮して、今後、特許流通アドバイザーの新規採用や人材育成を行っていくことが重要となる。

さらに、特許流通アドバイザーは民間の特許流通業者や特許事務所がなかなか取り扱うことができない、技術移転に関する相談業務や各種情報提供業務を手掛けており、特許流通市場の育成を下支えしている反面、特許流通についてのノウハウが属人的で引き継がれないという問題も指摘されている。すなわち、アドバイザーとしての任期が終わった後の、元アドバイザーとしてのスキルや経験が民間の事業ベースとして成立できるようなくみが求められている。

その点において、平成 19 年度から新たに開始された特許流通アシスタントアドバイザー⁶のような特許流通のための専門人材を育成するといった施策は、新たな担い手を生み出すことで、特許流通の裾野を広げるという点では、有効な施策の 1 つであるといえる。

今後は、民間レベルでの特許流通を担う人材をより多く育成するために、特許のライセンスや技術コンサルティングを実施できるような研修プログラムなどの充実についても検討を行うべきである。

3.健全な特許流通市場の形成の誘導

米国においては、特許権侵害を盾に訴訟を起こし、不当に高額な賠償金や和解金の獲得をもくろむ事業者が出現しており、大きな社会問題となっている。こうした事業者は「パテントとロール」と呼ばれている。

「パテントとロール」という言葉は、1991 年に Intel 社の顧問弁護士であった Peter Detkin 氏により初めて使われた。Detkin 氏は「パテントとロール」を「現に発明を実施しておらず、実施する意図もなく、多くの場合は決して実施することのない特許から多くの利益を得ようとする者」と定義している。⁷

今回のアンケート調査の結果、大企業では、60%以上がこのようなパテントとロールに対

⁶ 特許流通アドバイザーを派遣している地方自治体が確保する技術移転に関わる人材（＝特許流通アシスタントアドバイザー）に対して、特許流通アドバイザーの指導等により、人材育成や特許流通に関するノウハウの継承をするための支援が平成 19 年度より実施されている。

⁷ 「米国、日本、台湾、欧州におけるパテントとロール（要約）」、大熊靖夫、佐橋美雪、薛惠文、Joe Brennan、特技懇 No244、2007 年 1 月 24 日

して脅威を感じていることが確認され、その影響により、企業等の中には民間の特許流通業者を介した特許のライセンスや売買を差し控える動きもみられる。

我が国の場合は、米国と特許制度が異なることもあり、直ちにパテントトロールの問題が顕在化することは考えにくい、パテントトロールが民間の特許流通業者のビジネスや特許流通市場に悪影響をもたらさないような制度設計のあり方についても今後の検討課題である。

4.特許流通を支える情報インフラの整備

特許流通データベースについては、十分な更新がなされておらず、使い勝手の面から改善が必要であるとの声もある。

特許取引において、特許流通データベース上のマッチングにより成約できるケースがどれぐらいあるのか、その使われ方も含めデータベースの有効性について十分検証し、必要な改善方策を講じることが必要である。

また、特許（技術）を必要としている企業のためにどこにそのような情報があるかについて、より効率的に情報を収集し、提供するしくみの拡充が必要である。⁸

そのためには、アンケート結果に見られるように、特許や技術に関わる情報のマッチングや検索のシステムの構築や、情報・研修館や他の機関が提供するデータベースと連携した活用方法についても検討を進める必要がある。

5.特許のライセンスに関する情報提供体制の整備

特許の経済価値は、その特許を必要とする企業の需要によって大きく変わる。また、特許ライセンスの契約実務も複雑であることから、特に中小企業や大学、公的研究機関では、そのために多くの労力を費やしているものと考えられる。

特に、特許の価値評価については、妥当性の判断が難しく、ライセンス料や売買価格がなかなか定まらないという問題がある。

米国においては、有価証券報告書で重要な契約については、その情報を公開しなければならないという規定⁹がある。この重要な契約については、特許のライセンス契約も含まれており、ライセンス契約に関する情報の透明度が高い。一方、我が国においても、有価証券報告書で重要な契約について情報開示を定めた規定¹⁰があるが、特許のライセンス契約に関する情報はほとんど掲載されていないのが実情である。

各業界団体等が、ライセンス契約の雛形やライセンス料率等の内公開可能な事例を収集し、それを何らかの形で公表するなどライセンス契約やライセンス料等の参考情報が容易に入手できるようにすることを検討する必要がある。これらにより契約実務の効率化など特許流通

⁸情報・研修館においては、知的財産権取引業者 DB、特許流通 DB などの情報を提供している。

⁹米国証券取引委員会（SEC）の Regulation S-K Subpart 229.303:財政状態および経営成績に関する経営者による討議と分析（Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations, MD&A）

¹⁰証券取引法第 24 条に有価証券報告書についての規定がある。また有価証券報告書の事業の状況において、重要な契約等を記載する項目が設けられている。

市場全体の活性化につなげることも重要である。

6.民間の特許流通事業者の育成支援

今回の調査から、特許流通アドバイザーの活動による特許流通の貢献度についての一定の効果が確認された。

特許流通アドバイザーについては、公的な立場、ボランティア的に対応してもらえというイメージがあり、中小企業、大学などからは依頼されやすいと考えられる。一方、民間の特許流通事業者については、特許に関する情報を提供するという点で、依頼する企業の方も慎重になっているという側面があり、収益事業を基本とする民間の特許流通事業者の市場が伸び悩む一因になっていると考えられる。

上記の課題を解決し、民間の流通事業者を育成するための1つのアプローチとしては、特定の技術に特化した形で、コンサルティングファームのような形態で特許のライセンスも手がけるといった事業形態が考えられる。

また、米国のように技術の特許とパッケージにして流通市場に乗せるという技術移転によるアプローチも有効であると考えられ、民間の特許流通事業者を育成していくという観点からも、そのためのしくみづくりについても検討すべきである。¹¹

¹¹ 米国においては特許流通という概念がなく、事業部門の買収など M&A を通じてその企業の技術と特許を一体的に売買するという技術移転の考え方が一般的である。