

ヒアリング対象：自治体派遣の特許流通アドバイザー A氏

1. 特許流通アドバイザーの実務概要について

年間の企業訪問回数は220~230回程度、また企業受入れ回数は80回程度となっている。業務の9割は中小企業支援に関わるもの、残りの1割は大企業支援に関わるものである。

相談内容のほとんどは、登録特許の活用に関するもの。その他では、こういう技術を探しているけれど、どこかにないかといった内容の相談もある。

他の都道府県の企業からアドバイザーを介して特許の売り込みが多い。売り込みのあった場合には既につながりのある企業へ情報提供を行ったり、特許の案内に関する資料を作成し、それを持って、売り込み先の企業を訪問したりしている。もともと中小企業では、ニーズ志向よりもシーズ志向が強い。売り込み先の企業に、本当のニーズがあれば成約率が上がるが、通常は情報提供のみで終わるケースが多い。

アドバイザー間の同報メールやアドバイザー専用HP上の掲示板への書き込みによって、アドバイザー同士の情報交換・情報共有ができるようになってきている。

年間の成約件数は毎年だいたい30件弱であり、その多くは秘密保持契約である。実施権許諾契約や譲渡契約については、成約件数のおよそ3分の1程度である。

中小企業では、知財を活用したいと望んでいるが、他社に知財を出すケースは少ない。活用の形態としては、ライセンスよりもむしろ共同製品開発や技術交流といった形態を望んでいる。大企業から中小企業へのライセンスや技術移転については、大企業がコスト上の制約からノウハウや技術の指導を行ってくれないので成立しにくい。一方、それらについて面倒を見てくれる大学や中小企業とは、ライセンスや技術移転が成立しやすい。こうしたノウハウや技術の指導については、ライセンスよりも費用負担が低く済むため、中小企業における関心が高くなっている。またその際に、秘密保持契約の締結を伴うため、先に述べたように成約件数が多くなっている。

2. アドバイザー業務の効果について

特許流通市場約2,700億円というのは、大き過ぎて実感が沸かない。

特許流通を経済的な価値として捉えるときに、実施権許諾契約により本来もっとかかるべき開発費を一定の割合で削減できる、製品開発に結びつけることで、周辺領域の市場も併せて市場開拓できる、の2つの捉え方ができるのではないかと。

特許流通に関するノウハウ、スキルを持つアドバイザーの起業はほとんど聞かない。民間特許流通事業者も収益面で厳しいので、今はそういう時期ではないという認識である。

売り込みのあった特許を、企業に飛び込みで持っていても、信用されないのが成約は難しい。重要なのは、人的なネットワークを広げることである。既に信頼関係を築いている企業やその担当者から売り込み先の企業を紹介してもらうとか、中小企業支援センターなどの公的な機関

から知財関係の相談を普段から受けることによって、売り込み先の企業を紹介してもらえるようになるといった地道な活動が重要である。

3．アドバイザー業務の課題について

先に述べたように、既にアドバイザー間の情報交換・情報共有のための基盤が構築されているが、連携しやすいアドバイザーと連携しにくいアドバイザーがいる。アドバイザー間の親睦や交流を深めることが重要であると感じている。

4．今後さらなる特許流通を促進させるための方策について

特許流通アドバイザーのOBが有するノウハウ、スキルを、民間特許流通事業者として活用できる仕組み（資格化、受入れ体制づくりなど）ができればよい。このままでは、いろんな形態で、特許流通以外の他の分野へ人材流出してしまうことになる。

特許流通データベースについては、改善の必要があると思う。まずデータベース上のマッチングだけで成約できるケースがどれくらいあるのか検証すべきである。また、検索機能については、概念検索や文章検索ができるようになれば、使い勝手が良くなると思う。

中小企業にとっての技術交流は特許だけではない。特許以外のノウハウや技術はもとより、その先の製品化や販売にまで幅広く支援ニーズは広がる。この辺りまで活動範囲を広げることができれば、中小企業が望んでいるものにより近づけると思う。

ヒアリング対象：TL0 に派遣の特許流通アドバイザー B氏

1．特許流通アドバイザーの実務概要について

年間の企業及び大学の研究者の訪問回数の合計は 300 回程度、大学の研究者を訪問する機会の方が多。技術シーズの探索や技術に関する知識を習得する上で、大学内の研究者との人的ネットワークを築くことが重要である。

1社当たりで見ると、1ヶ月に2～3回訪問、3ヶ月に1回は御用聞きを目的として訪問している。

3～4ヶ月に1回、出願中の特許に関して、目的や技術概要を情報開示している。

発明者から企業の担当者を紹介してもらい、訪問するケースが全体の6割程度。電話やファックスによる飛び込みの売り込みについては、期待される担当者まで辿り着くことができないケースが多く、効果がないのは明白である。企業のHPの問い合わせメールに要件を入れると、期待される担当者を紹介してくれるケースが多い。

2．アドバイザー業務の効果について

特許を広くとらなければいけないという意識が芽生えている。弁理士が膨らませて明細書を書くようになってきている。こうした部分をアドバイザーがコーディネートしている。

大学の研究者の特許への関心は依然として低いが、論文発表・掲載に加えて、特許出願も、大学の研究者の評価基準として組み入れられるようになってきている。

3．アドバイザー業務の課題について

良い特許を持っている場合は、こちらから売り込みをしなくても企業側から使いたいという打診があるが、通常はどこかの大学にでもある差異化されていない特許を取扱うことが多いので、売り込みが必要になる。

海外出願を行っていないような特許は、大企業が欲しがらない。大企業の場合、3～5年程度のスパンで共同研究を行い、目処が立ったものについて実施権許諾契約を締結する形態が一般的である。

中小企業やベンチャー企業でニーズの高い特許は、早く商品化できるような特許である。通常、特許紹介を行った後、共同開発を行い、実施権許諾契約を締結する形態が多い。

技術の把握や研究開発の進捗確認、出願対応、弁理士との相談、海外出願などに関連する審査会対応など業務が多岐にわたり、オーバーフローしている。

4．今後さらなる特許流通を促進させるための方策について

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、法律や契約に関する知識や、対人間力、営業力、コーディネート力、創造力（目効き）興味・熱意なども求められる。また聞き役に徹することも重要である。こうした点を十分考慮して、採用や人材育成を行っていくことが重要である。適任者を見つけることは相当難しい。

専門特化し過ぎると、アドバイザー業務に広がりがなくなる。企業側のニーズは幅広いので、それに対応できるような知識（広くて浅い知識）を身に付ける必要がある。

特許だけを移転しても、企業の活性化にはつながらない。技術に関する知識を持った人（発明者、研究者）を伴った移転が必要である。

企業の活性化が最終目的だとすれば、特許流通アドバイザーの活動領域の枠を狭めすぎないようにするべきである。

ヒアリング対象：民間特許流通業者 C社

特許流通市場約2,700億円というのは、正しいかどうかよく分からないが、基本的に大企業の特許流通を抑えておけばよいと思う。

民間の特許流通業者や特許事務所を介した交渉が少ないという部分は、そもそもプレイヤーの

数が少ないことが原因。このような形態の特許流通が増えないから特許流通市場も伸びないという構造。

開放特許に関しては、使っていないからどうぞといったものが多い。企業においても、こうした特許については、ライセンスに手間をかけたくないのが実情である。コストカットの意味合いが強い。このようにその企業にとって大部分不要なものとなっている開放特許が流れている市場を捉えることがどうなのか、どうみるべきなのか、よく考えるべきである。特許流通市場としてミスリードしてしまうことが懸念される。

特許をつくるプロセスについても見直すことが重要である。持っているけど意味のないものがどうしてあるのか、特に大学や公的な研究機関では、このような特許が多いが、どうしてこのような状態になっているのか考え直すべきである。

企業の問題意識として特許価値の評価が課題にあがっているが、特許価値は、相手によって変わるし、どのように使われるかによっても変わる。2～3年前、このような検討が盛んに行われたが、結局、特許流通に使われているものはない。米国でも、このような数学的な評価に重みを置いていない。そもそもの問題点は、不良資産になっている特許を活用することについて資源や時間を投入して本気でやろうとしていないだけである。戦略的な活用の場合、侵害の規模から特許価値の大きさをある程度計ることができる。

人材育成の面では、複雑なライセンスをこなすことができるような高度なレベルの人材が育っていないことが問題である。それより下の層については、MOTや公的な機関のトレーニングで十分育成されていると思う。高度なレベルの人材を育成する方法については、OJTしかないと言われている。知財に係る企業からのリタイア人材をもっと活用すべきである。

日本でも一部見られるが、米国では、民間の特許流通業者について、本物と偽物が明確に選別されるようになってきた。テクノロジーライセンスとパテントライセンスを取り扱う業者が分かれてきている。テクノロジーライセンスは商業化までに時間を要し、その分ロイヤリティが入るのにも時間を要することから、敬遠されがちである。反対に、パテントライセンスはリスクがあるが、早くロイヤリティが入ることから、これを扱う業者が増えている。パテントトロールもその一種である。仮に、民間の特許流通業者と特許流通アドバイザーの棲み分けを考えた場合、特許流通アドバイザーが中小企業においてニーズが高いと考えられるテクノロジーライセンス中心に担い、民間の特許流通業者がパテントライセンス中心に担うことも考えられる。米国では、特許の価値に応じて、相対取引、オークション、オンライン・メイク・マッチングのうち、どの取引形態を選択するか判断している。基本的に、特許の価値の高いものは、相対取引が中心。しかし、民間の特許流通業者でもリスクが高く取り扱うことができない場合があり、そのようなものになると、オークションを選択する。

特許流通アドバイザー事業もビジネスになるようにしないといけない。無料というのは間違いである。生ぬるい特許流通意識を広めるのはどうかと思う。

特許の価値だけをみていても仕方がない。特許の活用が最終的に行き着くところは商品化である。商業化の価値から特許の価値を見るようにしないといけない。

ヒアリング対象：民間特許流通業者 D社

大企業が民間の特許流通業者にライセンスを頼むケースは少ない。基本的に、依頼するケースとして多いのが、権利行使に関するクロスライセンスである。この中でコアな特許を取り扱う。相手の特許をつぶしたり、対価をゼロにするために、数合わせで特許を買ってきたりする。特許の活用という視点からみると、こうしたクロスライセンスはネックになっていると考えられる。今後もクロスライセンスをベースにしていよいよのかがどうか考え直すべきである。

一方、ノンコアな特許については、企業側でも、コストがかかるため、棚卸しもされておらず、ノーケアである。企業側が係争リスクを負ってくれないため、民間の特許流通業者も手を出しにくい状況である。

クロスライセンスについては、今後、会社分割や事業再編、M & Aが一層進む中で、新たな問題として浮上してくる可能性が高い。一般的に会社分割や事業再編、M & Aは、ビジネスユニットで括られるケースが多いが、そもそも知財がこうしたビジネスユニットで管理されていない点が大きな問題である。係争になる可能性もある。

特許流通アドバイザー事業については、民間の特許流通業者ができないところを担っている点ではプラスの評価ができるが、そもそも使われない特許を流通させるという効果が薄いところにお金を投入している点では、国民経済的にマイナスの評価になる。知財立国と言って5年経過したが、何も変わらない状況を見ると、この評価があてはまることは明らかである。

このままでは知財で飯を食うと宣言している中国やインドからの権利行使に対抗できないのが現状である。日本は、権利行使できる特許をたくさん出願したり、使える特許を、他の用途も含め事業化できるようにすることにもっとお金を投入すべきである。

また今後は、モノづくりや知財づくりにおける大企業、中小企業の役割も見直されるべきである。具体的には、モノづくり、知財づくりの原点である中小企業から大企業へライセンスできるような基盤づくりや役割分担が必要である。中小企業を中心として、大企業や官からも人を出してもらって試作ベースの商品開発をタイムリーに行うことにより、知財を生み出し、大企業が海外特許出願や周辺特許を含む権利化や量産を担うようなユニットを組むことができれば、たくさんの特許が日本で生まれるようになり、うまく回るのではないかと。大企業の研究機関から権利行使できる特許があまり生まれなかったのは、試作ベースの商品開発をタイムリーに行うといった生産機能（ここでいう中小企業のような機能）を持たなかったからである。

特許流通アドバイザーがこうした商品化ユニットをコーディネートしたり、特許出願の将来計画の策定に関わったり、情報・研修館が、試作ベースの商品開発に係る費用（50～100万円程度で十分である）を何らかの方法で支援することができれば、存在意義が高まる。商品化ユニットでは、どういう用途に使えるかアイデアを出し合うことが最も重要となるため、こうしたアイデア会議に広告代理店や通販等の商品企画などが参加できるようにすることが重要である。また、公的な機関による支援ということでは、特許流通アドバイザーに加え、地元自治体の中小企業支援センターの参加も不可欠である。また、大企業に対してライセンス交渉を行ったり、新たな用途の商品開発提案を引き出してきたり、権利化に必要なライセンスを探したりする部分については、民間の特許流通業者にも活躍の場がある。こうした商品化ユニットをモデルケースとして展開していくことも、今後の情報・研修館の重要な役割になるのではないかと。

ヒアリング対象：特許事務所 E事務所

1．特許の流通について

特許事務所のメインの業務は、出願代行である。各企業の分野と担当する弁理士の専門性が問われる業務であり、弁理士法の枠の中で実施する業務のため、事業の安定性がある反面、流動性が低い（新規参入が難しい）。また、特許訴訟に関する調査の依頼が多い。

特許のライセンス契約業務については、大手メーカーの知財部の出身者が数名おり、彼らを中心に業務として実施している。ただし、ライセンス契約の業務は日常的に発生しているわけではなく、また、当事務所でも積極的に宣伝してきたわけではないため、属人的に依頼をいただく場合が多い。

特許流通アドバイザーについては、1人1人のスキルや力量に負うところが大きい。

特許訴訟というと、司法周りの分野であるため、弁理士の活躍の場は限定されており、大半が弁護士による業務となっている。

特許のライセンスを実施するためには、特許の需給を見なければならない。その点では、個々の弁理士のノウハウだけではなかなか単独の事業として成立しにくいのではないかとみている。

2．ライセンス契約の実務について

ライセンス契約を実施するにあたっては、やはり実績を有している人がいるというのは大きい。メーカー勤務時代、米国で自社の基本特許についてのライセンス契約を手がけたことがあり、当時を知る方からよく依頼をいただく。

ライセンス契約については、実は特許の権利化のみについてよく知っているという弁理士のような専門家よりは、営業、渉外交渉ができるスキルの人のほうがうまくいくように思う。ただし、営業系の方は、技術が全然わからないということが多く、そのような人では、ライセンスをうまく交渉できない。つまり、技術もわかるけど、営業もできるというマルチタスクを要求されている。

その点では、特許流通アドバイザーも弁理士だけではなく、メーカー出身の人のほうが適任かもしれない。

ライセンス交渉で難しいのは、相手先にこちらの真意を知られないようにすることである。いわゆる相対的な契約になるため、不要な人にとってはいくら安くても不要であり、逆に、その特許がほしいという人には高い金額をつけるということもあり得る。したがって、売り買いの人が決まらなければ、値段も決めにくい。

その点では、不動産の価格形成のプロセスに似ている。不動産の場合は、不動産鑑定士が取引価格をデータベース化して、鑑定士のみが過去の取引価格を知ることができる。これによって、金額を補正している。ただし、不動産鑑定士の鑑定金額が意味をなすのは、競売のときなどである。競売であれば、不動産鑑定士の力が発揮でき、裁判所はその鑑定結果をもとに入札価格

を決める。しかし、一般の不動産取引では、不動産鑑定士の入る余地がなく、不動産会社とその不動産を購入したい人あるいは売却したい人との間で売買が成立している。

米国では、Ocean Tomoなどで特許のオークションが本格化している。古くは yet2.com や PLX など米国ではオークションなど特許の流通に関して様々な試みがなされている。Ocean Tomo の場合も、いくつかのインデックスを使って特許の価値を見た上で、ライブオークションにかけるといふふれこみで、それなりにうまくいっているようである。その点では、特許のライセンスについての相場観を形成するという点でも流通の観点では、有効な方法である。

日本弁理士会でも特許評価についての研究を進めており、特許のポートフォリオであれば、実際の取引価格ではないにしても、破産などに理論上の金額を算定する数式をつくることは可能である。

3．特許流通の活用シーンから見た課題について

最近では M&A の観点から、特許を評価し、取得したいという企業が増えている（特にアジアの企業）。また、企業が倒産した場合に残された特許をお金に換えて、債権者へ分配するというニーズはかなりあるとみている。

ただし、後者の場合は、裁判所の決定が必要であり、管財人に合意をどのように得るかという問題をクリアする必要がある。ただ、現状では、倒産した企業の特許は紙切れになってしまうのが現状であり、その部分の特許の活用を図るしくみができれば、多少は特許流通市場の形成に寄与するのではないかと思う。