

平成14年度 独立行政法人工業所有権総合情報館委託

「特許流通促進事業基礎調査」

## 知的財産流通業に関する調査研究

平成15年3月

社団法人 発明協会 特許流通促進事業センター

## ●はじめに

本報告書は独立行政法人工業所有権総合情報館の委託を受け、社団法人発明協会で実施した「特許流通促進事業基礎調査」の結果をまとめたものです。

さて、日本経済を取り巻く環境は依然厳しい状況にあり、長引く不況の閉塞感からなかなか脱却できません。日本経済復興の鍵の一つとして、我が国のもつ科学技術力の向上や産業競争力の強化を図ることが必要であり、そのためにも知的財産の有効活用が益々重要となってきました。知的財産を活用するには、知的財産を権利者自らが活用するだけでなく、他者にも活用させて収益につなげていくという、知的財産の創造、保護、活用という知的創造サイクルを構築していくことが重要です。その中で特許流通促進事業は大きな役割を担っており、平成9年度より特許流通市場の創設と整備を目的とした特許流通促進施策が実施され、アドバイザー派遣事業、知的財産権取引業育成事業が展開されてきました。

また、平成14年11月には、知的財産政策の基本方針を定めた「知的財産基本法」が成立し、この基本法の中にも、知的財産の活用が取り上げられ、今後種々の施策が実施されることになっております。

近年、知的財産を活用するべく、企業も努力を開始したところですが、知的財産の取引については、企業内の限られたリソースでは限界があり、特に中小企業においては自前で処理することはほぼ不可能であるため、知的財産取引のためのサービスを提供する民間の知的財産流通業の必要性が高まっております。

(社)発明協会では、独立行政法人工業所有権総合情報館の委託を受け「知的財産流通業に関する調査研究委員会」を当協会内に設置し、その中で知的財産流通業の実態及び知的財産流通業に対するニーズを調査・分析し、さらに海外の知的財産流通業との比較検討を行うことにより、我が国の知的財産流通業のあるべき姿やその方向性を検討することになりました。

本報告書は、国内外の知的財産流通業の実態に関する調査を行い、研究開発型の企業等から見た知的財産流通業に対するニーズ収集や外国の知的財産流通業との比較検討を、企業や有識者等で構成した委員会での議論を含めまとめたものであり、今後の我が国の知的財産流通業の方向性を示す基本資料として役立つことを期待します。

なお、本調査の実施にあたり、上記委員会の委員・オブザーバー諸氏におかれましては、熱心な討論と数々の貴重なご意見・ご提案・ご指導を賜ったことに感謝します。また、アンケート調査やヒヤリング調査等に企業、知財取引業等各方面の多くの方々にご協力頂いたことに、深く御礼申し上げます。

平成15年3月  
社団法人 発明協会  
特許流通促進事業センター

## < 目次 >

●はじめに	
●目次	
●調査の目的と内容	・・・・・・・・・・・・・1
第1章 国内の知的財産活用に関する実態調査	・・・・・・・・・・・・・3
1-1. 国内調査概要	・・・・・・・・・・・・・5
1-2. 国内の知的財産活用の実態	・・・・・・・・・・・・・6
1-2-1. アンケート調査	・・・・・・・・・・・・・6
1-2-2. 国内ヒヤリング調査	・・・・・・・・・・・・・27
1-3. 国内の民間知的財産流通業の実態	・・・・・・・・・・・・・38
1-3-1. アンケート調査	・・・・・・・・・・・・・38
1-3-2. ヒヤリング調査	・・・・・・・・・・・・・41
1-3-3. 民間知的財産流通業者ダイレクトリー	・・・・・・・・・・・・・63
1-4. 国内の知的財産活用に関するまとめ	・・・・・・・・・・・・・102
第2章 海外（米国）の知的財産流通業に関する実態調査	・・・・・・・・・・・・・105
2-1. 調査の概要	・・・・・・・・・・・・・107
2-2. 米国におけるライセンスビジネスと仲介業者	・・・・・・・・・・・・・112
2-3. 実態調査	・・・・・・・・・・・・・121
①インタビュー編	
②企業プロフィール編	
2-4. 米国調査結果のまとめ	・・・・・・・・・・・・・150
2-5. ダイレクトリー	・・・・・・・・・・・・・154
第3章 海外（米国）との比較による我が国の知的財産流通業の 課題と今後の方向性に関する提案	・・・・・・・・・・・・・155
3-1. 我が国の知的財産流通業の課題	・・・・・・・・・・・・・157
3-1-1. 米国における知的財産流通業とは何か	・・・・・・・・・・・・・157
3-1-2. 日米比較からみる我が国の知的財産流通業の課題	・・・・・・・・・・・・・163
3-2. 今後の我が国の知的財産流通業の方向性に関する提案	・・・・・・・・・・・・・165
3-2-1. 知的財産流通業者の育成	・・・・・・・・・・・・・166
3-2-2. 我が国の抱える課題の明確化	・・・・・・・・・・・・・167
参考資料	・・・・・・・・・・・・・169
1. 民間知的財産流通業者一覧（国内及び海外のダイレクトリー）	・・・・・・・・・・・・・171
2. 国内アンケート調査票（知的財産活用の実態）	・・・・・・・・・・・・・190
3. 国内アンケート調査票（民間知的財産流通業の実態）	・・・・・・・・・・・・・204
4. 委員会記録	・・・・・・・・・・・・・211

## ●調査の目的と内容

### 調査の目的

本調査研究の目的は、国内外の知的財産流通業の実態に関する調査を行うとともに、研究開発型の企業や大学等から見た知財流通業に対するニーズ収集や外国（今回は米国のみ）の知的財産流通業との比較・分析検討を行うことにより、我が国の知的財産流通業のあるべき姿やその方向性を検討し、今後の公的な支援方策を検討するための基礎資料とするものである。調査研究にあたり、企業・有識者等で構成する委員会を設置し、委員会の中で実態調査・分析結果等に基づく検討・審議を行いまとめることとする。

### 調査の内容

#### 1. 調査内容

アンケート調査および主要な知的財産流通業者にヒアリングを行うことにより、以下の項目について調査。

##### (1) 我が国における知的財産流通業の実態調査

- ・知的財産流通業の実態
- ・主要業者の詳細情報の収集
- ・知財提供者側から見た知財流通業に対するニーズの調査
- ・主要な知的財産流通業者のリストアップおよびダイレクトリーの作成（業者名、連絡先、体制、業務内容・規模、経営状況、等）

##### (2) 海外（米国）における知的財産流通業の実態調査

- ・技術移転ビジネス・産業の実態の俯瞰
- ・知的財産流通業態の特定
- ・主要な知的財産流通業者のリストアップおよびダイレクトリーの作成（業者名、連絡先、体制、業務内容・規模、経営状況、等）

#### 2. 検討項目

上記1の調査結果に基づき、委員会において以下の項目について検討。

- (1) 知財提供者側から見た知財流通業に対するニーズの分析
- (2) 我が国の知的財産流通業と海外（米国）の知的財産流通業との比較
- (3) 我が国の知的財産流通業に取り入れるべき点や今後の方向性についての検討
- (4) 官民協力・連携のあり方と役割分担

## 第1章

### 国内の知的財産活用に関する実態調査

## 第1章 国内の知的財産活用に関する実態調査

### 1-1 国内調査概要

ここでは、調査概要に記した問題意識に基づき、知的財産提供側から見た知的財産流通に関する戦略的位置付けについてアンケートおよびヒヤリング調査を行い、その調査結果を分析して提示している。

#### 1-1-1 国内の知的財産活用に関する実態調査

##### ① 国内の代表的な企業 250 社に対するアンケート調査

アンケート対象企業の選定については、1-2-1 「アンケート調査対象企業」にて説明する選定基準にしたがい、250 社を選出した。

##### ② 国内の代表的な企業および公的機関（計 14 社）に対するヒヤリング調査

ヒヤリング対象企業の選定については、1-2-2 「ヒヤリング調査対象企業」にて説明する選定基準にしたがい、企業 13 社および 1 公的機関を併せ、14 社にヒヤリング調査を行った。

#### 1-1-2 国内の民間特許流通業の実態

##### ① 国内の民間知的財産流通業者 85 社に対するアンケート調査

アンケート対象民間流通業者の選定については、1-3-1 「アンケート調査対象企業」において説明している選定基準にしたがい、85 社にアンケート調査表を送付した。

##### ② 国内の民間知的財産流通業者に対するヒヤリング調査

ヒヤリング対象流通業者の選定については、1-3-2 「ヒヤリング調査対象企業」において説明している選定基準にしたがい、ヒヤリング調査を行った。ここでは、所謂「知的財産の仲介業者」である知的財産流通業者だけでなく、知的財産活用に直接的（M&A の仲介等）・間接的（企業評価等）に関わっている、商社、金融機関、コンサル会社、弁護士事務所、弁理士事務所、監査法人の幅広い業界を対象とした。

##### ③ 国内民間知的財産流通業者ダイレクトリー（添付資料参照）

## 1-2 国内の知的財産活用の実態

### 1-2-1 アンケート調査

#### ① アンケート調査項目（要旨）

アンケート調査では下記 17 の設問への回答を依頼した。調査対象企業に送付したアンケート調査票については、添付資料を参照されたい。

#### A. 現状把握

##### a. 特許の活用状況

- 設問 1. 貴社の特許出願件数についてお伺いいたします。
- 設問 2. 貴社の特許保有件数についてお伺いいたします。
- 設問 3. 貴社の特許の自社実施状況についてお伺いいたします。
- 設問 4. 他社からの特許の実施許諾・譲受状況についてお伺いいたします。
- 設問 5. 他社への保有特許の実施許諾・譲渡状況についてお伺いいたします。
- 設問 6. 他社へ特許を実施許諾・譲渡する要因についてお伺いいたします。
- 設問 7. 貴社の特許実施許諾・譲渡契約の交渉担当者の人数についてお伺いいたします。
- 設問 8. 平成 11 年度から 13 年度にかけての貴社の特許実施許諾・譲渡収入および特許実施許諾・譲受支出についてお伺いいたします。

##### b. 活用されていない特許の収益化

- 設問 9. 貴社において活用されていない特許（未活用特許）の件数を把握していますか。
- 設問 10. 貴社の未活用特許の状況把握についてお伺いいたします。
- 設問 11. 貴社の「活用されていない特許の収益化」への対応状況がどの程度進んでいるか、お伺いいたします。
- 設問 12. 貴社の「活用されていない特許の収益化」に取り組んでいる組織、担当者の方はどのような業務を行っていますか。
- 設問 13. 活用されていない特許の収益化に積極的に対応していない理由は何でしょうか。

#### B. 今後の方向性

- 設問 14. 「特許流通業者」の活用について、お伺いいたします。
- 設問 15. 今後、特許流通業者を選定する条件は何でしょうか。
- 設問 16. 特許流通業者を活用しない理由をお伺いします。
- 設問 17. 今後特許流通業者を活用する場合、当該特許流通業者に期待するサービスは何でしょうか。

## ② アンケート調査対象企業

アンケート調査の対象企業については、国際特許分類（IPC）による業種別（31業種）特許出願件数上位10社を抽出した。ただし、複数の業種において特許保有件数の上位を占める企業が多数存在しており、その重複分を調整した上で250社を選定している。調査票を送付した250社のうち、123社より返答を得た（有効回答率49.2%）。

## ③ アンケート調査集計分析結果

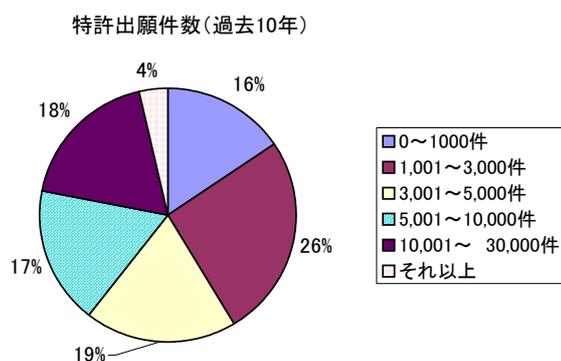
以下では、各々の設問について、設問の特性に合わせ適切にグラフ表示を行い、各々有効回答数を母数とする%を表示するか、あるいは回答があった企業の社数を明記した。

### A. 現状把握

#### a. 特許の活用状況

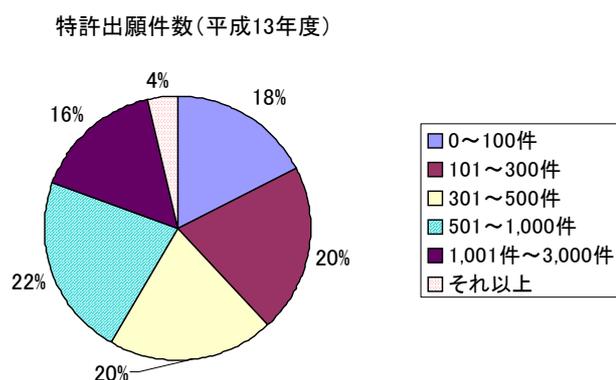
設問1 貴社の特許出願件数についてお伺いいたします。

(図表1)



国内企業123社(有効回答数109社)に対する調査の結果、過去10年間の累積特許出願件数は、0件~1000件が全体の16%、1001件~3000件が26%、3001件~5000件が19%、5001件~10000件が17%、10001件~30000件が18%、30001件以上が4%という結果となった。

(図表2)



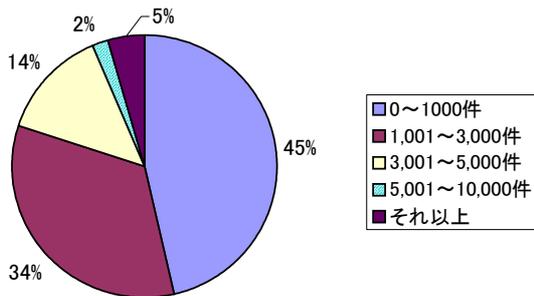
国内企業123社(有効回答数108社)に対する調査の結果、平成13年度の特許出願件数は、0件~100件が全体の18%、101件~300件が20%、301件~500件が20%、501件~1000件が22%、1001件~3000件が16%、3001件以上が4%という結果となった。

## 特許保有件数

設問 2 貴社の特許保有件数についてお伺いいたします。

(図表 3)

特許保有件数(H14年9月末現在)



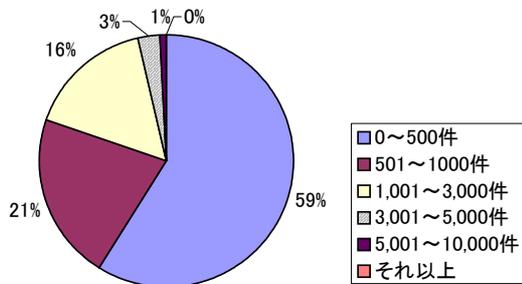
国内企業 123 社(有効回答数 110 社)に対する調査の結果、過去 10 年間の累積特許保有件数は、0 件~1000 件が全体の 45%、1001 件~3000 件が 34%、3001 件~5000 件が 14%、5001 件~10000 件が 2%、10001 件以上が 5%という結果となった。

## 自社での実施

設問 3 貴社の特許の自社実施状況についてお伺いいたします。

(図表 4)

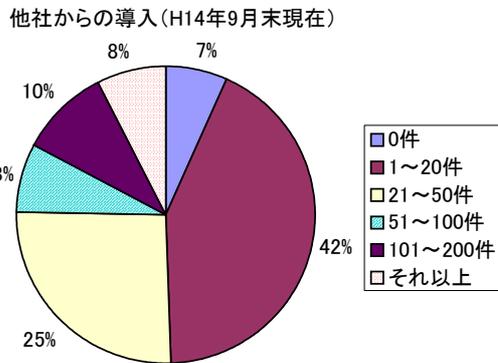
自社実施件数



国内企業 123 社(有効回答数 107 社)に対する調査の結果、現在の保有特許に占める自社での実施件数の割合は、0 件~500 件が全体の 59%、501 件~1000 件が 21%、1001 件~3000 件が 16%、3001 件~5000 件が 3%、5001 件~10000 件が 1%、10001 件以上が 0%という結果となった。

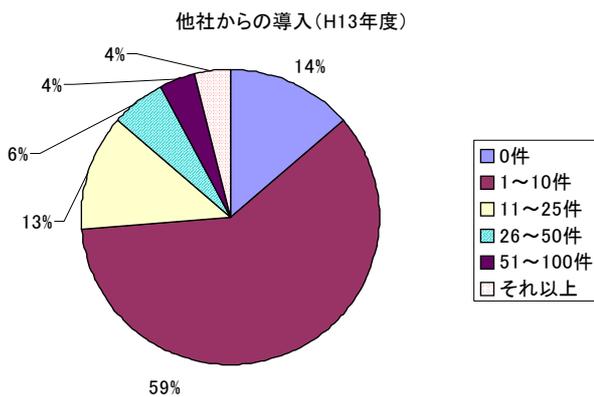
## 他社からの導入

設問 4 他社からの特許の実施許諾・譲受状況についてお伺いいたします。  
(図表 5)



国内企業 123 社(有効回答数 105 社)に対する調査の結果、平成 14 年 9 月末現在の保有特許に占める他社からの導入の割合は、0 件が全体の 7%、1 件～20 件が 42%、21 件～50 件が 25%、51 件～100 件が 8%、101 件～200 件が 10%、201 件以上が 8%という結果となった。導入数 20 件以下の会社が全体の約 50%を、50 件以下の会社が 70%程度を占める。

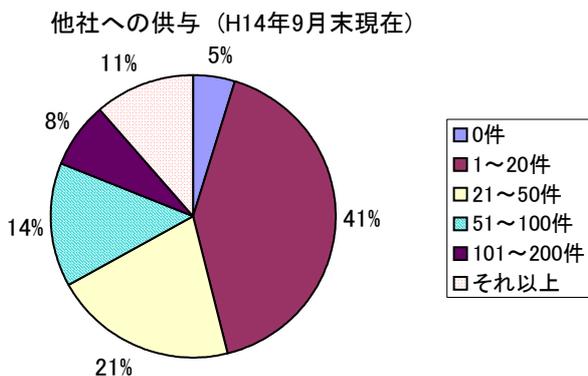
(図表 6)



国内企業 123 社(有効回答数 102 社)に対する調査の結果、平成 13 年度の保有特許に占める他社からの導入の割合は、0 件が全体の 14%、1 件～10 件が 59%、11 件～25 件が 13%、26 件～50 件が 6%、51 件～100 件が 4%、101 件以上が 4%という結果となった。

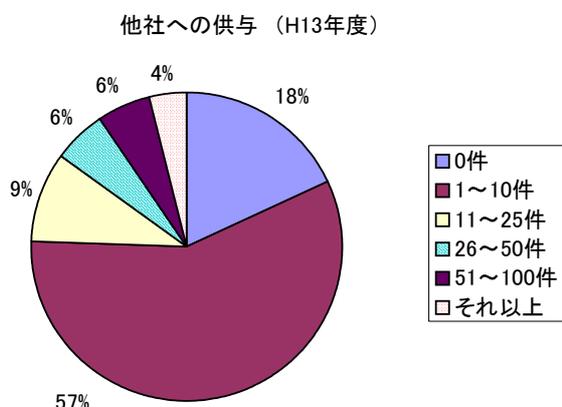
## 他社への供与

設問 5 他社への保有特許の実施許諾・譲渡状況についてお伺いいたします。  
(図表 7)



国内企業 123 社(有効回答数 106 社)に対する調査の結果、平成 14 年 9 月末現在の保有特許に占める他社への供与の割合は、0 件が全体の 5%、1 件～20 件が 41%、21 件～50 件が 21%、51 件～100 件が 14%、101 件～200 件が 8%、201 件以上が 11%という結果となった。この結果は特許の他社からの導入数の調査とほぼ同じ傾向値を示している。

(図表 8)



国内企業 123 社(有効回答数 106 社)に対する調査の結果、平成 13 年度の保有特許に占める他社への供与の割合は、0 件が全体の 18%、1 件～10 件が 57%、11 件～25 件が 9%、26 件～50 件が 6%、51 件～100 件が 6%、101 件以上が 4%という結果となった。

設問 6 他社へ特許を実施許諾・譲渡する要因についてお伺いたします。

(図表 9)

他社への特許を実施許諾・譲渡する要因

要因項目	要因の割合 (a)	内権利侵害が要因の割合 (有効回答103社平均) (b)	要因が権利侵害である割合(b)/(a)
①他社からの申し入れ	60%	28%	47%
②社内からの申し出(ア)ライセンス担当部署から	18%	5%	28%
(イ)発明者から	7%	2%	29%
(ウ)その他	11%	4%	36%
⑤流通業者からの申し入れ	1%	0%	0%
⑥その他	6%	3%	50%

\*回答は担当者の感覚的・定性的判断に基づく

\*重複回答可。有効回答社数は 103 社

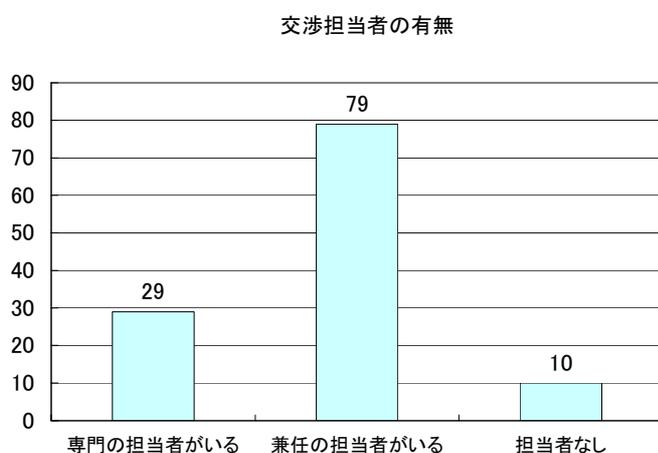
他社へ特許を実施許諾・譲渡したケースの打診経路で最も多かったものは、他社からの申し入れで、特許供与した全体件数の約 60%程度を占める結果となった。以下、社内ライセンス担当部署からの申し出が 18%、社内発明者からの申し出が 7%、その他の社内からの申し出が 11%、流通業者からの申し入れが 1%、その他が 6%という結果となった。

また他社への特許供与にしめる権利侵害が要因の割合は供与特許全体の 47%を占めており、打診経路別で見ると、他社からの申し入れが全体件数の約 28%、社内ライセンス担当部署からの申し出が 5%、社内発明者からの申し出が 2%、その他の社内からの申し出が 4%、流通業者からの申し入れが 0%、その他が 3%という結果となった。

その他の具体的な譲渡経緯としては、「事業譲渡に伴う譲渡」、「クロスライセンス」、「他社に権利侵害を警告しライセンス」、「海外会社へのライセンス」、「他社から権利行使された際のカウンターとして」、といった回答があった。

設問7 貴社の特許実施許諾・譲渡契約の交渉担当者の人数についてお伺いたします。

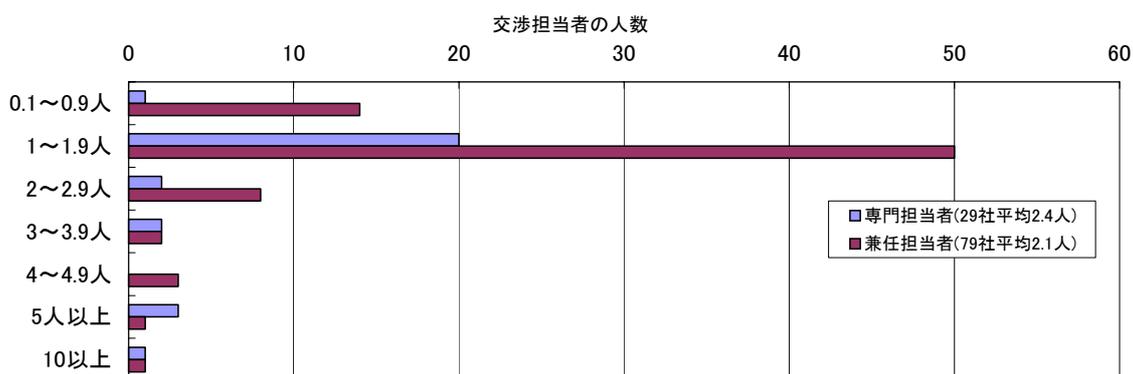
(図表 10)



特許実施許諾・譲渡契約の交渉担当者の有無については、兼任の担当者がいると答えた会社が有効回答 118 社のうち 79 社と最も多く、以下、専門の担当者がいると答えた会社が 29 社、担当者はいないと答えた会社が 10 社という結果となった。90%程度の会社が特許実施許諾・譲渡契約の交渉担当者を置いていると答えたが、まだ多くは他の業務との兼任担当者が交渉にあたるケースが多いと考えられる。

\* 重複回答可。有効回答社数は 118 社

(図表 11)



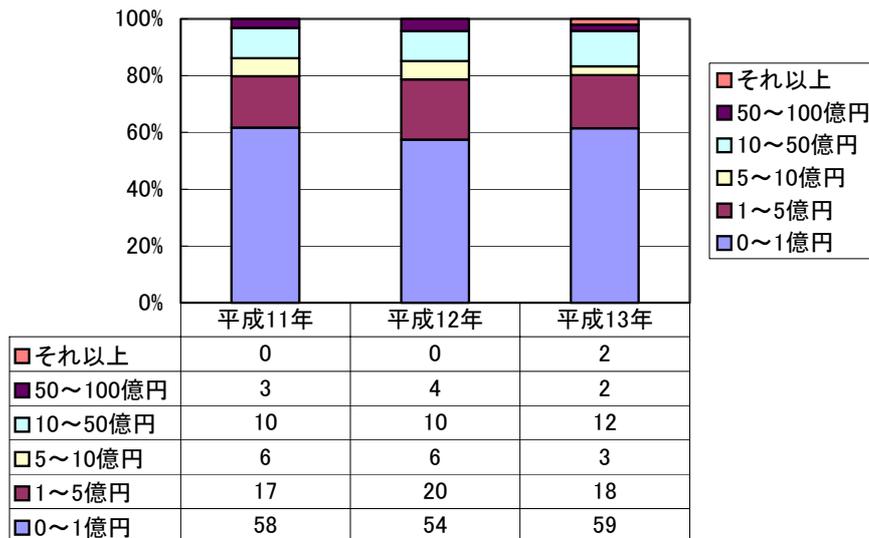
特許実施許諾・譲渡契約の交渉担当者の人数については、専門担当者がいると回答した 29 社の平均在籍人数(1 年を通して当該業務のみを担当する場合を 1 とする)は 1 社あたり 2.4 人、兼任担当者がいると回答した 79 社の平均在籍人数は 2.1 人という結果となった。ただし専門担当者を置く企業の中には、8 名の専任担当者を置くエレクトロニクス企業や、15 名の専任部隊を持つ電子部品企業等、まだ少数派ではあるが大規模の部隊を持つ企業も確認された。

## 特許実施許諾等の収支

設問 8 平成 11 年度から 13 年度にかけての貴社の特許実施許諾・譲渡収入および特許実施許諾・譲受支出についてお伺いいたします。

(図表 12)

他社からの特許実施許諾・譲渡収入

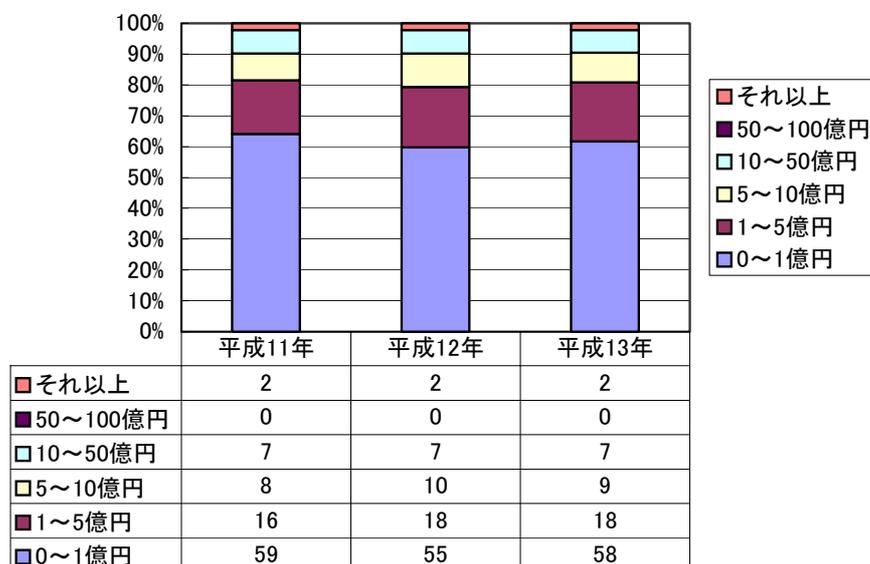


国内企業 123 社に対する調査の結果、他社からの特許実施許諾・譲渡収入の傾向は、平成 11 年度から 13 年度にかけて大きな変化は見られなかった。

過去 3 年間、1 億円以下が約 60%と大半を占めており、1～5 億円および 10～50 億円が 10～20% の高い構成比となっている。平成 13 年度の収入実績では、1 億円以下が 59%、1～5 億円が 18%、5～10 億円が 3%、10～50 億円が 12%、50～100 億円が 2%、100 億円以上が 2%という結果となった。

(図表 13)

### 他社への特許実施許諾・譲受支出



国内企業 123 社に対する調査の結果、他社への特許実施許諾・譲受支出の傾向についても、平成 11 年度から 13 年度にかけて大きな変化は見られなかった。

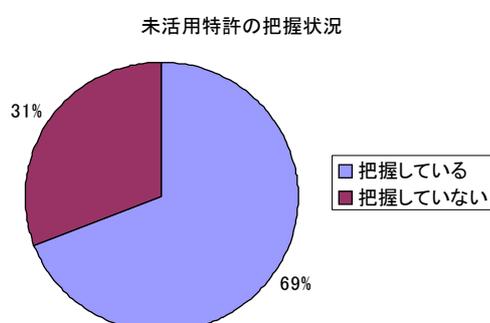
過去 3 年間、1 億円以下が約 60%と大半を占めており、1～5 億円が 20%弱の構成比となっている。平成 13 年度の支出実績では、1 億円以下が 58%、1～5 億円が 18%、5～10 億円が 9%、10～50 億円が 7%、100 億円以上が 2%となっている。

### b. 活用されていない特許の収益化

#### 未活用特許

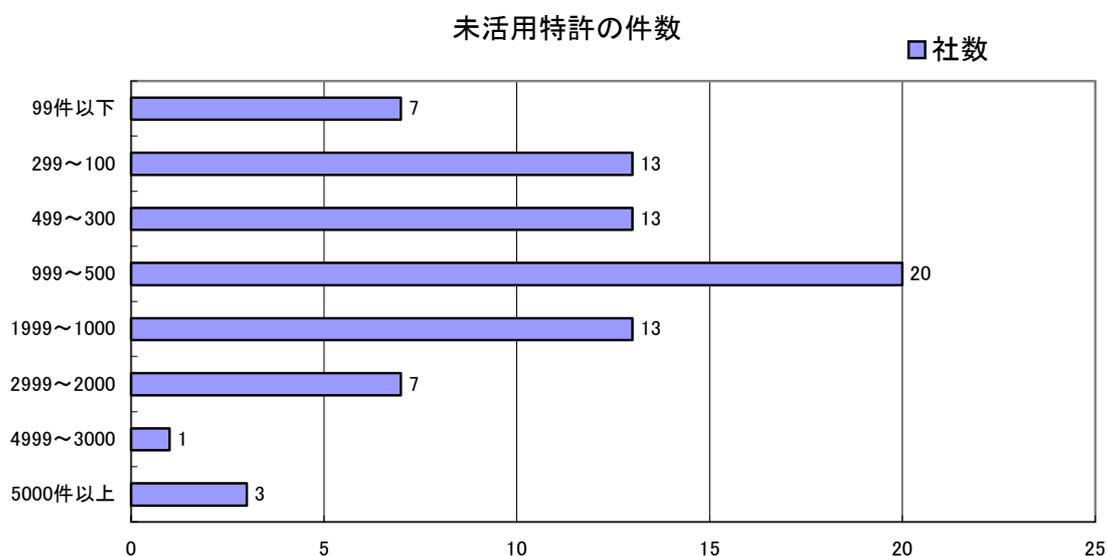
設問 9 貴社において活用されていない特許（未活用特許）の件数を把握していますか。

(図表 14)



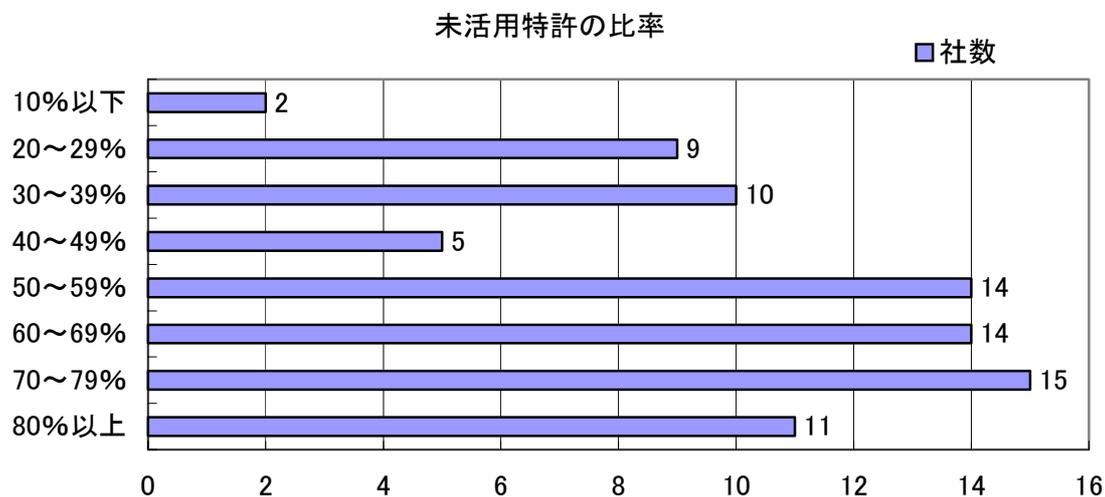
未活用特許の把握状況について、件数を把握していると答えた企業は有効回答企業 112 社の内 77 社で全体の約 70%で、把握していないと答えた企業は 35 社で全体の約 3 割となった。

(図表 15)



未活用特許を把握していると答えた企業の中で、未活用特許の件数に関する分布を調査した結果、500件～999件の範囲に20社が回答し最も多かった。53社の企業が0件～1000件の未活用特許を保有している結果となった。

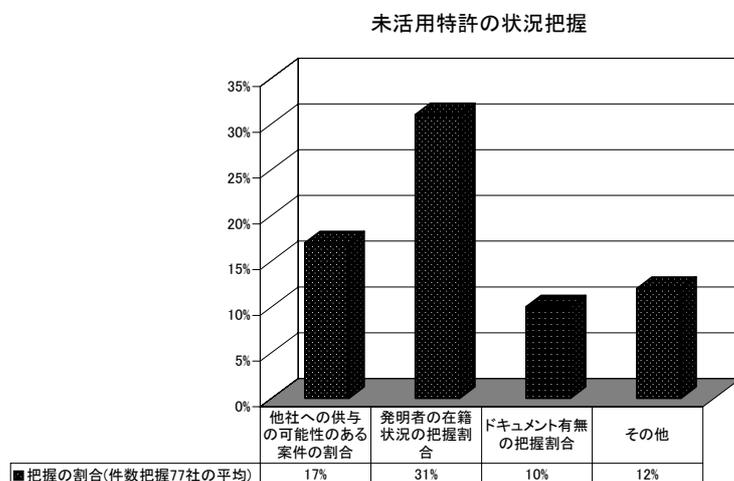
(図表 16)



特許保有件数に占める未活用特許件数の比率は、70～79%と回答した企業が最も多く、全体の50%以上を未活用特許が占めると回答した企業は、80社中54社と70%近くを占めた。

設問 10 貴社の未活用特許の状況把握についてお伺いいたします。

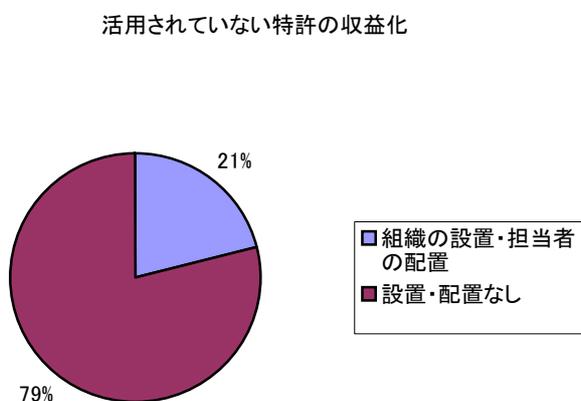
(図表 17)



未活用特許件数を把握する77社への調査の中で、未活用特許に占める他社への供与の可能性のある案件の割合は17%、発明者の在籍状況を把握している割合は31%、ドキュメント有無の把握割合は10%、その他の状況把握が12%という結果となった。

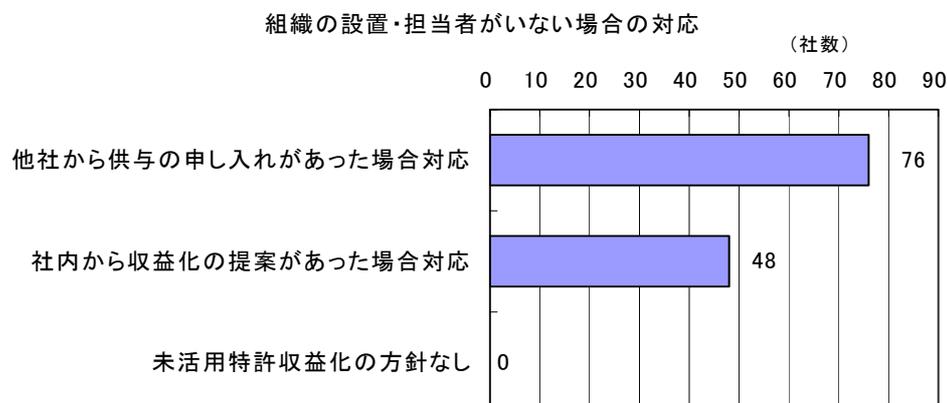
設問 11 貴社の「活用されていない特許の収益化」への対応状況がどの程度進んでいるか、お伺いいたします。

(図表 18)



活用されていない特許の収益化への対応状況については、有効回答企業104社のうち、「組織の設置、担当者の配置等により具体的に取組んでいる」のは22社(構成比21%)に過ぎなかった。82社(同79%)は、組織の設置や担当者の配置などの体制を整えていない。

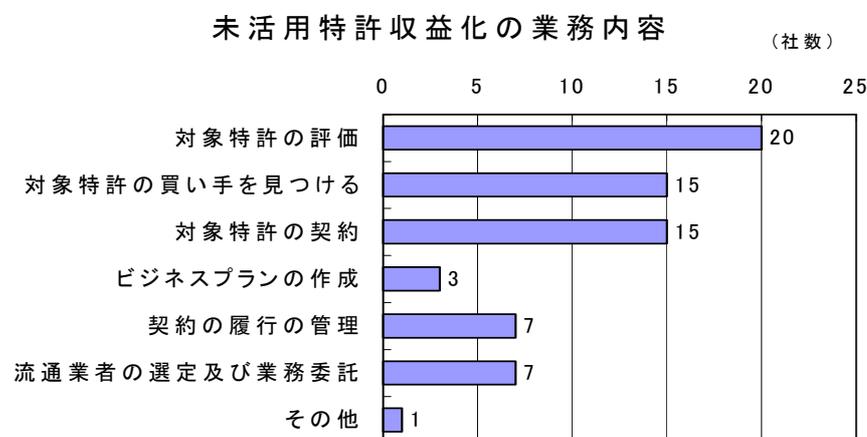
(図表 19)



「組織の設置、担当者の配置等を行っていない」と回答した 82 社に対して、実際の対応状況を調査した結果 (複数回答可)、76 社が「他社から供与の申し入れがあった場合」、48 社が「社内から収益化の提案があった場合」といったように、受動的に対応している。尚、「未活用特許収益化の方針はない」という消極的な回答は見られなかった。

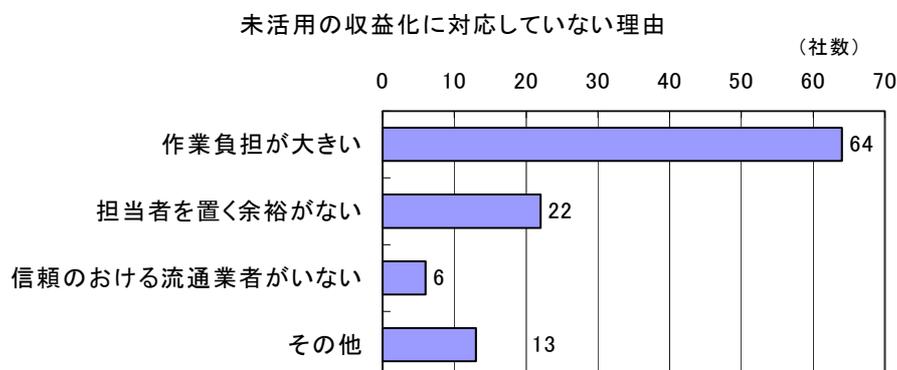
**設問 12** 「活用されていない特許の収益化」に取り組んでいる組織、担当者の方はどのような業務を行っていますか。

(図表 20)



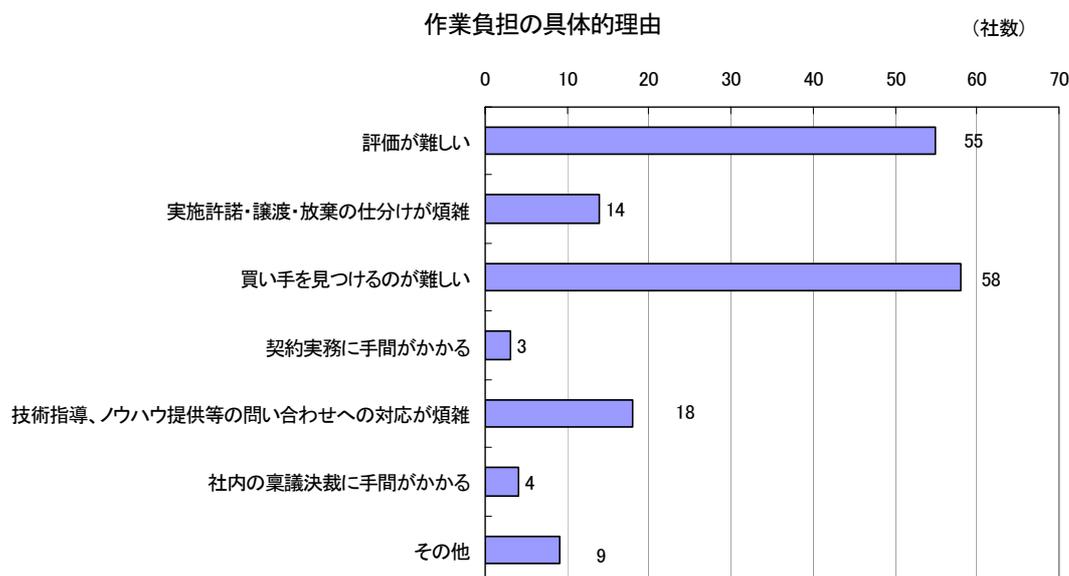
設問 11 で「組織の設置、担当者の配置等がある」と回答した 22 社に対して、未活用特許収益化に取り組んでいる組織、担当者の業務内容について調査した結果 (複数回答可)、「実施許諾・譲渡の対象特許の評価」が 20 社と最も多かった。次いで、「対象特許の契約」が 15 社、「対象特許の買い手を見つける」が 15 社と多数の回答を得た。その他は、「契約の履行の管理」が 7 社、「特許流通業者の選定および業務委託」が 7 社となっており、「ビジネスプランの作成」は 3 社のみであった。

設問 13 活用されていない特許の収益化に積極的に対応していない理由は何でしょうか。  
 (図表 21)



設問 11 で「組織の設置、担当者の配置等はなく、他社から供与の申し入れがあった場合、あるいは社内から収益化の申し入れがあった場合に対応」と回答した 82 社に対して、未活用特許の収益化に積極的に対応していない理由を調査した結果（複数回答可）、「作業負担が大きい」が 64 社と最も多く、次に「担当者を置く余裕がない」が 22 社と、社内体制を整える負担が主な理由となっている。「信頼のおける流通業者がない」は 6 社のみであった。

(図表 22)



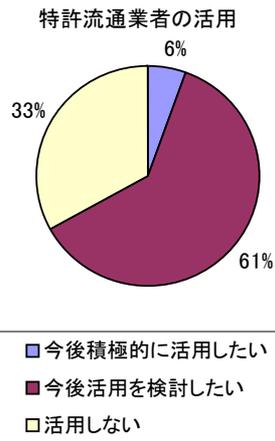
「作業負担が大きい」と回答した 64 社に対して、具体的な理由を調査した結果（複数回答可）、「買手を見つけるのが難しい」が 58 社、「評価が難しい」が 55 社と、実務の難しさの二項目に回答が集中した。その次に、「技術指導、ノウハウ提供等の問い合わせへの対応が煩雑」が 18 社、「実施許諾・譲渡・放棄の仕分けが煩雑」が 14 社と、実務の煩雑さがあげられている。以下、「契約実務の手間」が 3 社、「社内稟議決裁の手間」が 4 社と、実務の手間を理由とする企業は少なかった。

## B. 今後の方向性

### 特許流通業者の活用可能性について

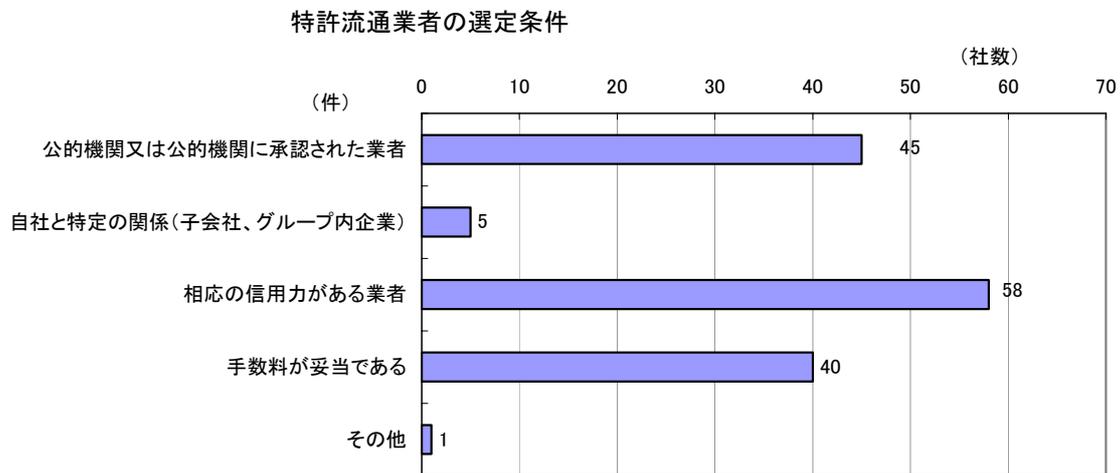
#### 特許流通業者の活用

設問 14 「特許流通業者」の活用について、お伺いいたします。  
(図表 23)



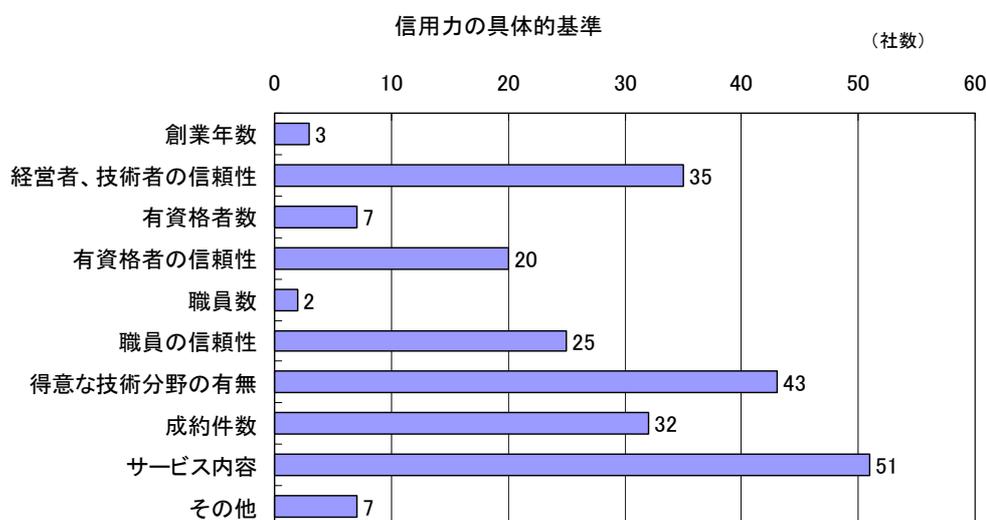
特許流通業者の活用について調査した結果（有効回答数 114 社）、「今後積極的に活用したい」が 5 社、「今後活用を検討したい」が 73 社となり、合計で全体の 67% に相当する企業が特許流通業者の活用を前向きに考えている。一方、「特許流通業者を活用しない」と回答した企業は 36 社（構成比 33%）であった。

設問 15 今後、特許流通業者を選定する条件は何でしょうか。  
(図表 24)



設問 14 で特許流通業者の活用に関心のある回答をした 78 社に対して、特許流通業者を選定する条件について調査した結果（複数回答可）、「相応の信用力がある業者」が 58 社、「公的機関又は公的機関に承認された業者」が 45 社となっており、総じて信用力の裏付けが求められていると言える。「手数料が妥当である」は 40 社であり、価格は重要な条件ではあるものの、信用力が優先する結果となった。「自社と特定の関係（子会社、グループ内企業）」との回答はわずか 5 社であり、グループ関係を重要視する企業は意外に少ない。

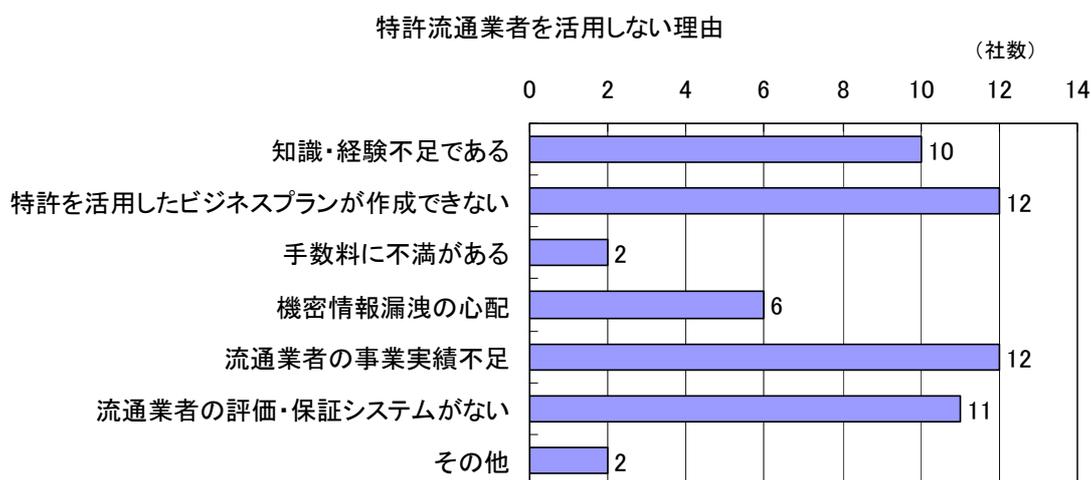
(図表 25)



「相応の信用力がある業者」と回答した 58 社に対して、信用力の具体的基準を調査した結果（複数回答可）、「サービス内容」が 51 社、「得意な技術分野の有無」が 43 社と、提供されるサービスの質を重視する企業が多かった。また、「成約件数」が 32 社となり、実績も判断基準となっている。「経営者、技術者の信頼性」が 35 社、「職員の信頼性」が 25 社、「有資格者の信頼性」が 20 社と、人材の信頼性も重視されている。その他、「創業年数」（3 社）、「有資格者数」（7 社）、「職員数」（2 社）などの数値面を基準とする企業は少ない。

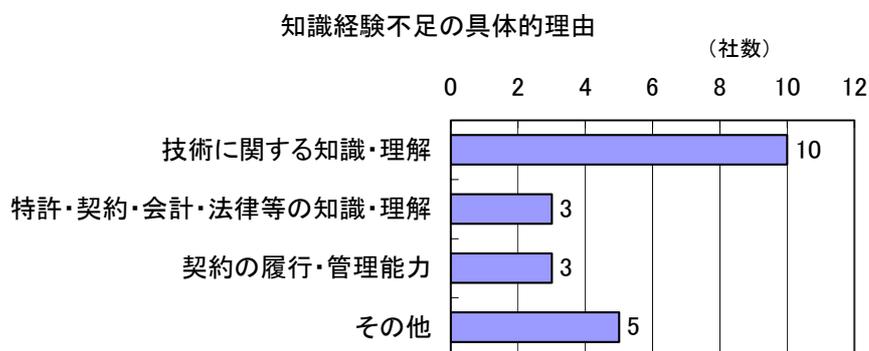
設問 16 特許流通業者を活用しない理由をお伺いします。

(図表 26)



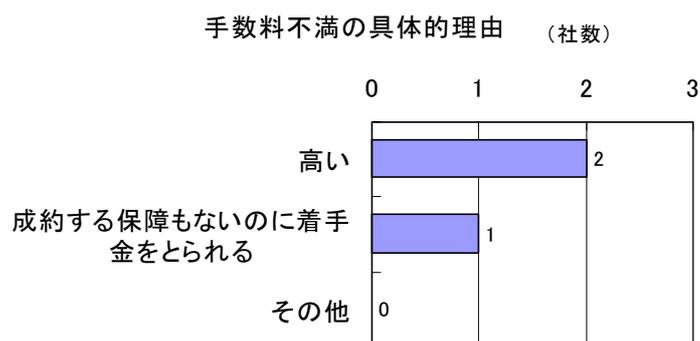
設問 14 で「特許流通業者を活用しない」と回答した 36 社に対して、特許流通業者を活用しない理由を調査した結果（複数回答可）、「流通業者の事業実績不足」が 12 社、「特許を活用したビジネスプランが作成できない」が 12 社、「知識・経験不足」が 10 社と、提供されるサービスの質に対する不満・不安を理由にあげる会社が多かった。また、11 社は「流通業者の評価・保証システムがない」を理由としている。その他、「機密情報漏洩の心配」（6 社）や、「手数料に不満がある」（2 社）をあげた企業は少なかった。

(図表 27)



「知識・経験不足である」と回答した 10 社に対して、具体的理由を調査した結果（複数回答可）、「技術に関する知識・理解」が 10 社と最も多く、「特許・契約・会計・法律等の知識・理解」（3 社）や「契約の履行・管理能力」（3 社）は少数であった。

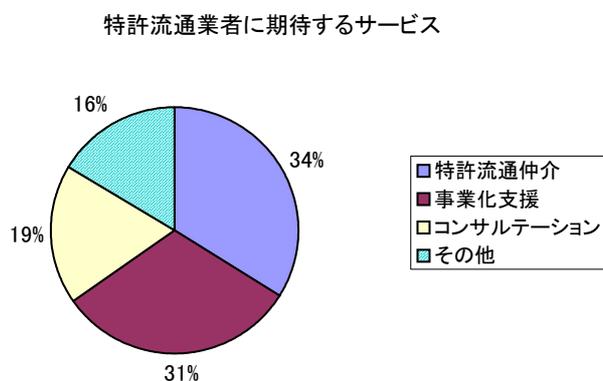
(図表 28)



「手数料に不満がある」と回答した 2 社に具体的理由を調査した結果（複数回答可）、「高い」が 2 社、「成約する保証もないのに着し金をとられる」が 1 社であった。

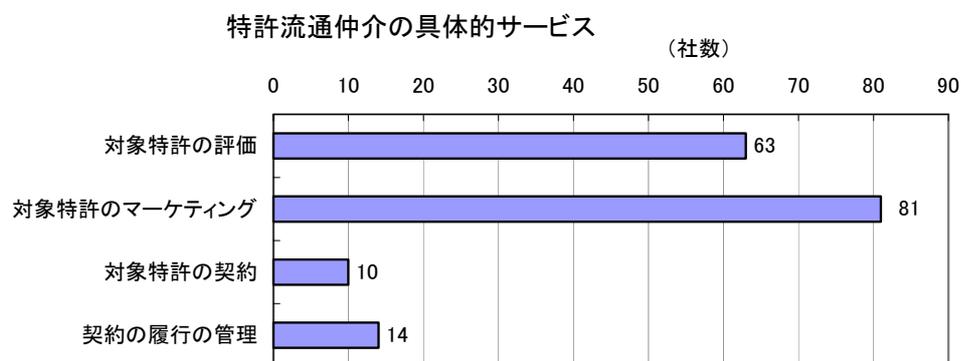
設問 17 今後特許流通業者を活用する場合、期待するサービスは何でしょうか。

(図表 29)



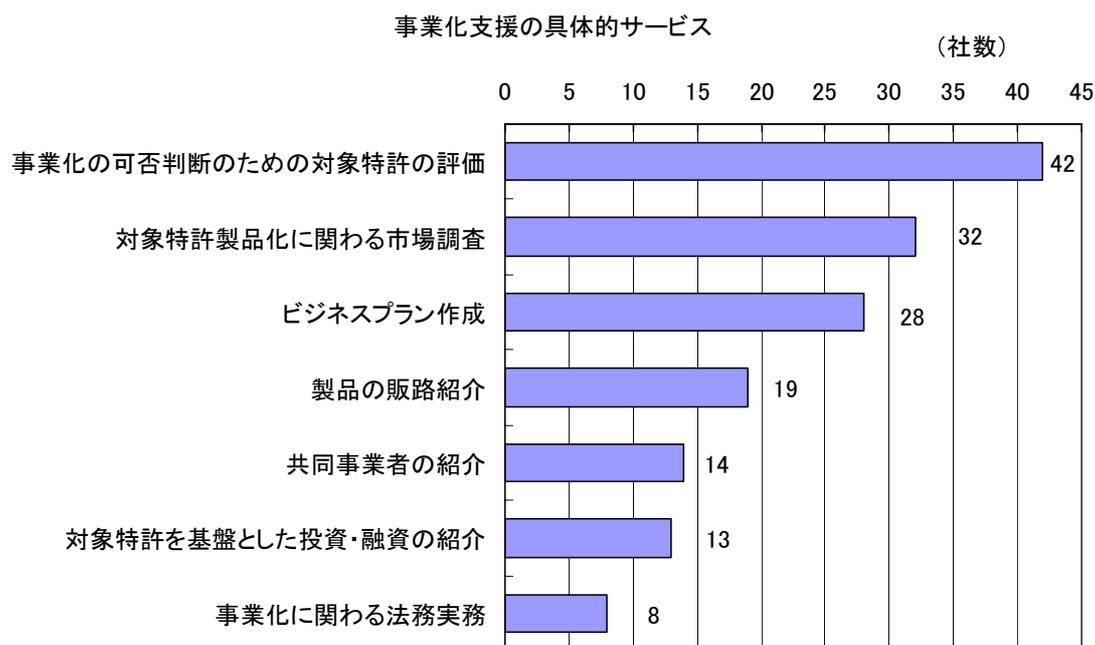
今後特許流通事業者を活用する場合、当該特許流通事業者に期待するサービスについて調査した結果（複数回答可、有効回答数 493 件）、ジャンル別に分類すると、「特許流通仲介」の構成比が 34%、「事業化支援」が 31%と、合計で 7 割弱に達した。以下、「コンサルティング」が 19%、「その他」が 16%という結果となった。

(図表 30)



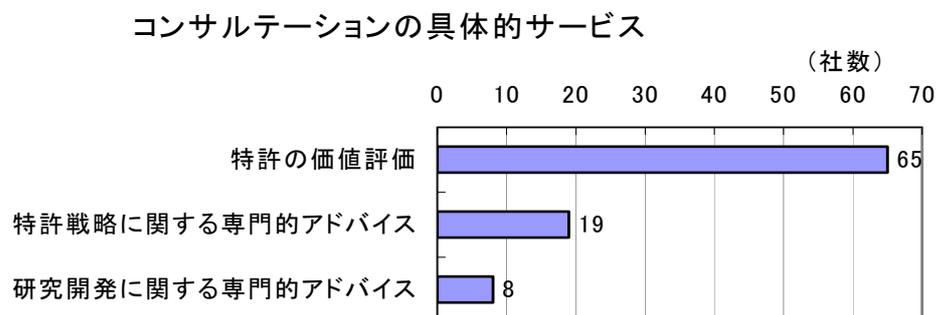
「特許流通仲介」の具体的なサービスとしては、「対象特許のマーケティング」が81社と最も多く、「対象特許の評価」が63社と続いた。一方、「契約の履行の管理」は14社、「対象特許の契約」は10社に過ぎず、契約実務についてのアウトソースニーズは意外に少なかった。

(図表 31)



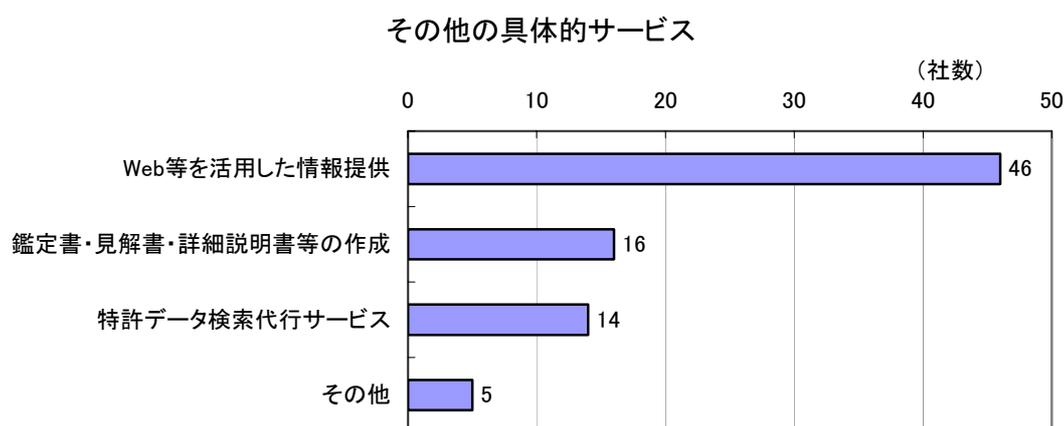
「事業化支援の具体的サービス」については、「事業化の可否判断のための対象特許の評価」が42社と最も多かった。次いで、「対象特許製品化に関わる市場調査」が32社、「ビジネスプラン作成」が28社と、事業化の準備段階の支援サービスが上位に上がっている。以下には、事業化を具体化するための支援サービスが続き、「製品の販路紹介」が19社、「共同事業者の紹介」が14社、「対象特許を基盤とした投資・融資の紹介」が13社、「事業化に関わる法務実務」が8社となっている。

(図表 32)



「コンサルテーションの具体的サービス」では、「特許の価値評価」が 65 社となり、需要が集中している。その他、「特許戦略に関する専門的アドバイス」が 19 社、「研究開発に関する専門的アドバイス」が 8 社となった。

(図表 33)



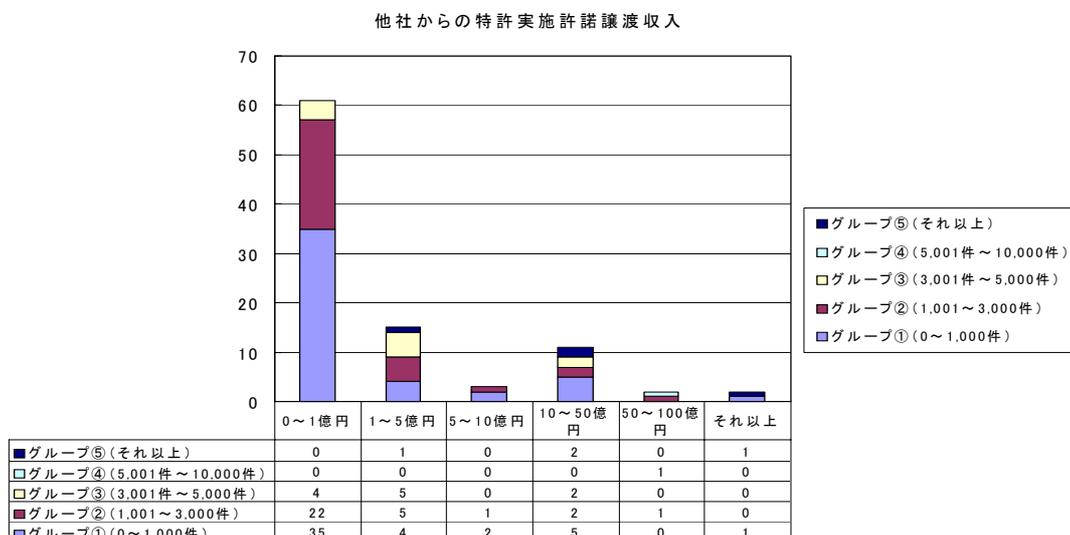
「その他の具体的サービス」に関しては、「Web等を活用した情報提供」が 46 社と、最も需要が高い。「特許データ検索代行サービス」は 14 社、「鑑定書・見解書・詳細説明書等の作成」は 16 社という結果となった。

#### ④ アンケート調査集計分析結果 (クロス集計)

以下では、**設問 8** (特許実施許諾等の収支)、**設問 9** (未活用特許の把握状況)、**設問 11** (活用されていない特許の収益化への対応状況)、**設問 14** (特許流通業者の活用) のアンケート結果について、特許保有数との相関関係を調べるために、クロス集計を行った。設問の特性に合わせ適切にグラフ表示を行い、各々有効回答数を母数とする%を表示するか、あるいは回答があった企業の社数を明記した。

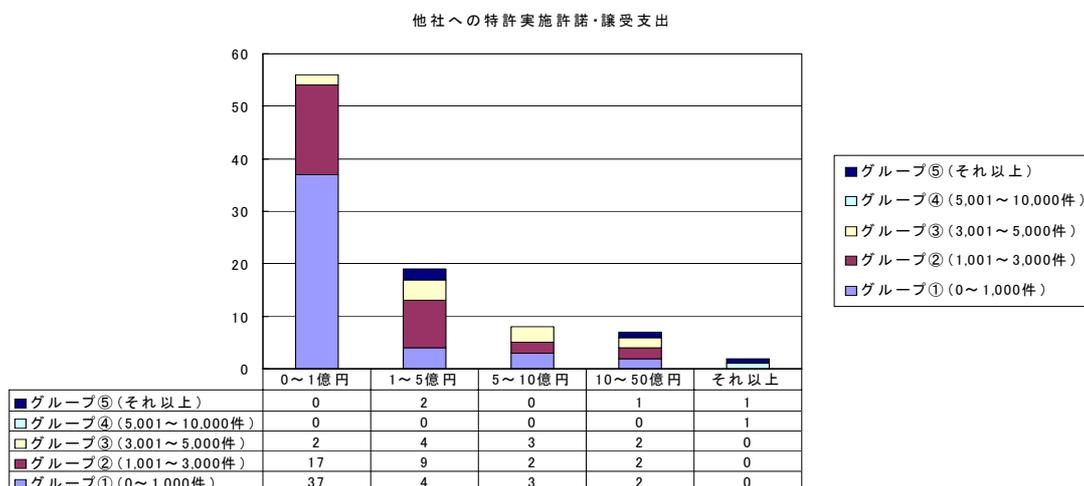
## 設問 8 特許実施許諾等の収支

(図表 34)



収入 5 億円未満までの分類では、特許保有数との相関関係が高い。即ち、保有数に比例して収入も大きくなるということである。収入 5 億円以上では有効回答数が少なく分析結果の信憑性に乏しいが、特許保有数 0～1000 件の企業の割合が高く、必ずしも特許保有数が多いことが収入の多寡を決定する最大の要因と言い切れない。おそらく企業の戦略に依存するであろう。

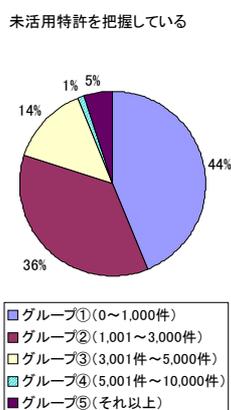
(図表 35)



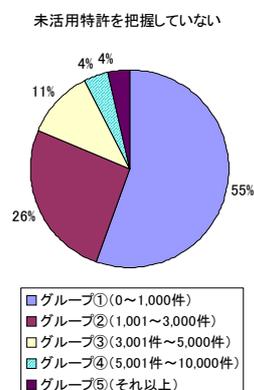
支出においては、特許保有数との相関関係は、金額の多寡に関らず総じて高いと見て取れる。即ち、特許保有数が少ない企業は、他社からの許諾・譲受のケースも少なく、特許保有数が多い企業は、他社からの許諾・譲受のケースも多いということになる。ただし、5 億円以上のデータは有効回答数が少なく分析結果は信憑性に乏しい。収入と支出の調査はほぼ同一企業からの回答を反映したものであるが、結果にズレがある理由は、個別の対価に差があるためと考えられる。

設問 9 未活用特許の把握状況

(図表 36)



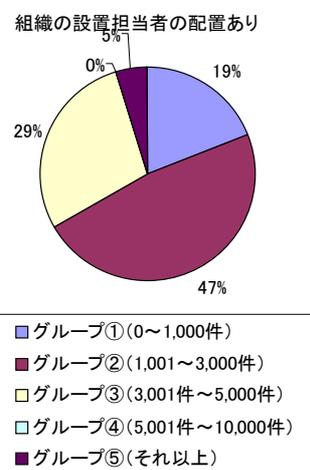
(図表 37)



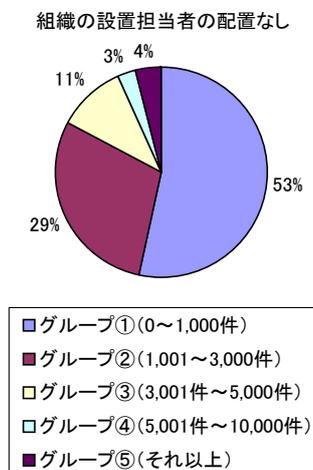
上の二つの図表によれば、特許保有数と未活用特許の把握状況には相関関係があまり感じられない。即ち、件数が少なければ把握作業の負荷が少ない、件数が多ければ負荷が大きい、という単純な理由で企業は未活用特許の把握を行うのではなく、収支の分類でも触れたように結局は企業の戦略によるものということになる。

設問 11 活用されていない特許の収益化への対応状況

(図表 38)



(図表 39)



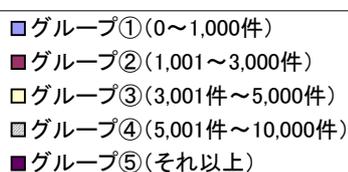
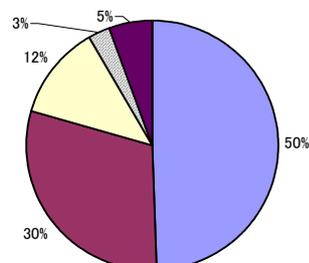
未活用特許の把握というのは、一般的には特許の収益化（他社への積極的な実施許諾・譲渡の売込、未活用特許の積極的な放棄）への第一歩と考えられるが、設問 11 での未活用特許の把握状況での調査結果と本問の対応状況は一致していない。（未活用特許把握企業 77 社／112 社、に対し、設置あるいは検討中は 22 社／104 社にとどまる）

この調査結果から推定されることは、現時点では、日本の企業が一般的に戦略と戦術（戦略の遂行）が一致していない。即ち、特許の収益化に踏み込みたいが人的資源が不足しているという事実を表しているものと考えられる。

## 設問 14 特許流通業者の活用

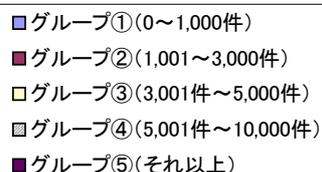
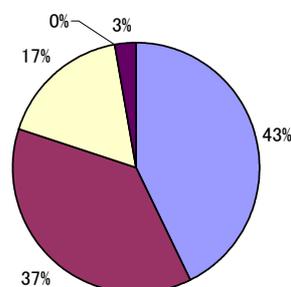
(図表 40)

今後積極的に活用する/活用を検討する



(図表 41)

活用しない



上の二つの図表によれば、特許保有数との相関関係はほとんど感じられない。したがって、それぞれ、回答企業の個別の業種を検証してみると、活用しないと回答した企業で特徴的なことは、化学・製薬企業が多いということである。これは、専門性が高いことが原因であり、特許流通を促進するためには社内の人的資源の関与度合（技術指導等）が高く、外部の流通業者に任せられることが限定的であるとの考えによるものと推定される。また、それ以外の業種では特に回答の分布は平均的であり、これも企業の戦略によるところが大きいものと考えられる。

## ⑤ 国内企業アンケート結果まとめ

### A. 現状把握

#### a. 特許の活用状況

アンケート調査は、国際特許分類（IPC）による業種別（31種）特許出願件数上位10社を抽出し、複数の業種において出願が上位を占める企業については、重複分を調整して対象企業250社を選出した。返送のあった企業は123社で、有効回答率49.2%であった。以下、当該アンケートの調査結果の概略をまとめる。%表示にて傾向を説明しているものは、各々の設問に対する有効回答数に対する数値である<sup>1</sup>。

回答のあった企業は、過去10年で様々な出願件数を示しているが、保有特許数は平成14年度9月末現在で3000件以下の企業が79%である。このうち自社での実施件数が1000件以下の企業が80%、平成14年9月現在で他社からの導入件数が50件以下の企業が74%、同じく平成14年9月現在で他社への供与件数が50件以下の企業が67%と、保有特許の多くが自社実施となっている。

<sup>1</sup> 数値の詳細は本文を参照されたい。

他社へ特許を実施許諾・譲渡する要因は、「他社からの申し入れ」が多く 60%を占めており、「権利侵害」が要因の割合は 42%を占めている。特許実施許諾・譲渡に関して専任・兼任あわせて 90%の会社が「交渉担当者」を置いており、担当者数は「専任担当者の場合」2.4 人（29 社平均）、「兼任担当者」の場合が 2.1 人（79 社平均）である。

平成 11 年度から 13 年度にわたる実施許諾・譲渡の収支はあまり変化が見られない。

全体の 69%が未活用特許を把握しており、53 社の企業が 0 件から 1000 件の未活用特許を保有していると回答した。またその未活用特許が全保有特許の 50%以上を占めると回答した企業が 68%であった。その未活用特許に関して、「発明者の在籍状況を把握」しているのは 31%を占めるものの、「他社への供与の可能性」、「当該特許に関するドキュメント有無」はあまり把握されていない。

## **b. 未活用特許の収益化**

未活用特許に関して、「組織・担当者の配置を行い収益化に対応している」のは全体の 21%に過ぎず、その担当者は主に「対象特許の評価」、「対象技術の買い手を見つける」および「対象特許の契約」に携わっている。「組織的な対応を行っていない企業」は 79%にのぼり、多くの場合「他社からの供与の申し入れがあった場合に受動的に対応」している。

未活用特許の収益化に対応していない企業は、「作業負担が大きい」ことを理由として挙げる企業が多く、作業負担の具体的理由には、「評価が難しい」、「買い手を見つけるのが難しい」ことを理由としてあげている。

## **B. 今後の方向性**

「特許流通業者の活用を前向きに考えている」企業は全体の 67%に相当し、その業者の選定条件の主なものとして、「相応の『信用力』がある業者」、「公的機関あるいは公的機関に承認された業者」があげられている。ここでいう『信用力』の具体的基準の主なものとして、「サービス内容」「得意な技術分野」があげられている。

「特許流通業者を活用しない」と回答した企業は、その主な理由として「流通業者の事業実績不足」「特許を活用したビジネスプランを作成できない」と回答している。

今後特許流通業者を活用する場合、期待するサービス（複数回答）は、「特許流通仲介」が 34%、「事業化支援」が 31%、コンサルテーションが 19%と、回答は分散している。「特許流通仲介」に関して求められている具体的サービスは、対象特許の「マーケティング」および「評価」、「事業化支援」に関しては、具体的サービスとして「事業化の可否判断のための対象特許の評価」、「対象特許製品化に関わる市場調査」、「ビジネスプラン作成」等が求められている。「コンサルテーション」でも具体的に「特許の価値評価」が求められている。

## 1-2-2 国内ヒヤリング調査

### ① ヒヤリング調査の項目および趣旨

企業の R&D 活動（研究開発活動）においては、「①研究開発→②技術の保護（特許の取得）→③試作→④製品化→⑤販売」というのが通常のプロセスであるが、製品化まで至らず、「②技術の保護（特許取得）」の段階で終わってしまうケースは少なくない。（所謂「未活用特許」と呼ばれるものが生まれるわけである）

そこで、収益を産み出すまでに至っていない「未活用特許」、および既に活用されている「活用特許」の収益多角化という二つの観点から、その収益化の可能性を、企業の内部事情（組織、特許の活用に対する方針）の実態を調査することで浮き彫りにしたいと考えているものである。

ヒヤリング調査項目は、アンケート項目設問 9 以降（添付資料）の設問内容および追加ヒヤリング項目（添付資料）とした。尚、これらのヒヤリング項目は、主に 4 つのテーマに分類される。

- (1) 未活用特許の把握状況（設問 9-10）
- (2) 未活用特許の収益化に関する組織体制（設問 11-13）
- (3) 特許流通業者の活用の可能性（設問 14-17）
- (4) 特許流通および未活用特許の収益化に関する経営戦略（追加ヒヤリング項目）

### ② ヒヤリング調査対象企業

ヒヤリング調査対象企業は、電機・食品・医薬・機械・素材の各業界の代表的な企業 13 社および 1 公的機関を選定した。この合計 14 社における上記(1)-(4)に対する対応度合いはかなり異なるが、便宜的に下記 2 グループに分け、グループごとの特性を記述し、実態を浮き彫りにする。尚、この 2 グループへの分類はヒヤリング調査を行った者の主観的な判断に基づくもので、どのグループの対応が望ましいかについての議論を行うものではないことに留意されたい。

**グループ A**：特許流通（あるいは未活用特許の収益化）についての経営方針あるいは取組方針が明確な企業<sup>2</sup>

**グループ B**：特許流通（あるいは未活用特許の収益化）についての経営方針あるいは取組方針が明確でない（あるいは現在策定中である）企業

以下では、上記課題(1)-(4)について各々のグループ企業から出たコメントを列挙する。ただし、ここでは各グループに分類されている企業全てが列挙されている内容の対応を実施しているということではなく、ヒヤリング調査における特徴的な回答を紹介しているに過ぎない。

<sup>2</sup> 尚、取組み方針とは必ずしも特許流通に肯定的であるとは限らないが、その場合は理由を付記した。

### ③ ヒヤリング調査分析結果

#### (1) 未活用特許の把握状況

アンケートの設問9および設問10は、対象企業が未活用特許（件数および全体に対する比率）を把握しているか、およびその把握内容を調査したもので、分析結果は以下の通りである。

##### **(設問9) 未活用特許の件数および比率**

未活用特許の件数を把握していると答えた企業は全体の約70%（有効回答112社の内77社）で、53社の企業が0件～1000件の未活用特許を保有している結果となった。特許保有件数に占める未活用特許件数の比率は、全体の50%以上を未活用特許が占めると回答した企業が約70%（80社中54社）を占めた。

##### **(設問10) 未活用特許の把握状況**

未活用特許件数を把握する77社への調査では、未活用特許に占める他社への供与の可能性のある案件の割合は17%、発明者の在籍状況を把握している割合は31%、ドキュメント有無の把握割合は10%、その他の状況把握が12%という結果となった。

#### (1)-1 件数・比率の把握状況

##### **(グループA)**

グループAの企業における未活用特許の件数・比率についての把握状況は、下記二手にわかれている。

- ◆ 全て把握－なかには価値評価も全件実施（財務的価値につきDCF等金融手法を用いて評価）済であるという企業もあった。
- ◆ 大方把握（ただしデータ管理せず）－電機産業では技術情報を読めば収益化可能か否かは判断が可能で、可能なものについては積極的にライセンス活動を行う。また、費用対効果を考えれば担当者を置いて未活用特許の棚卸作業を一斉に行う必要はない。

##### **(グループB)**

グループBの企業では件数・比率の把握状況について、把握している企業、把握しているが活用する方針がない企業、実態が把握できていない企業にわかれており、それぞれに特徴的な回答が以下の通りである。

- ◆ データベース構築による管理を実施－未活用特許については、パソコン上のソフトで出願リストをつくり、発明者の把握、実施状況（自社およびライセンス）、特許年金支払の判断、審査請求等を管理している。
- ◆ 把握しているが活用の方針無し－防衛的な特許も重要であると考え、活用する予定はない。ライセンス供与増強による収益化についても、担当者を設ける必要があるかどうか方針がかたまっていない。
- ◆ 把握中－保有特許は自社活用が原則であるため、活用状況についての実態把握は出来ていない（把握するシステムが存在せず）。ただし、実態把握の必要性は感じており、現在保有特許の棚卸しを行っている。

また、取得特許に改良を加えて行くと、技術と製品が整合しない場合がある。その整合性を調査することが、既存の特許の価値を見直すより先決であるとのコメントをした企業があった。

◆ 把握不可能—特許数が膨大。

(1)-2 未活用特許の収益化の可能性、発明者およびドキュメントの存否等の把握状況

(グループA)

- ◆ 全て把握—発明者の存否、発明を記録するドキュメントの有無は100%把握。特許の取捨選択に関して知的財産部に担当者が存在するか、あるいは事業部毎に担当者が存在し、年一回特許維持の見直しを行っている（特許年金の問題も関連）。
- ◆ 大方把握—発明者の存否は人事データベースとリンクすることで把握している。発明を記録するドキュメントの有無は社内文書管理規定（一定期間保存等）により廃棄するが、廃棄する時点では特許自体を放棄するケースが多い。

(グループB)

- ◆ ノウハウ生成の記録を重要視
  - ・ 発明に関する寄与率を把握し実績に応じ報奨を供与（発明者を記録する手続有）。
  - ・ 米国の先発明主義に対抗するために、研究開発本部では研究のメモ（詳細に至るまで）に必ず複数の発明者名を記録。
- ◆ 収益化について個別対応
  - ・ 各事業部、各工場から収益化のある案件が稟議申請の形態で知的財産本部に上がってくる。
  - ・ 特許とノウハウ等の周辺情報が必ずしも一体管理されているとは限らない。技術供与となると知的財産部ではなく事業部が行っている。
- ◆ 収益化可能か否か個別判断はせず
  - ・ 自社で取得した特許は自社にて活用するか、あるいは業界が専門的で狭いので他社が使用許諾を申し出ればライセンス供与する慣習がある。それ以外収益化のために発明者やドキュメントの管理は行っていない。
  - ・ どの特許を収益化の対象としているかは機密情報として政策的に取り扱っているため社内では（発明者には）公表していない。
- ◆ 分類不可—理由としては、特許の価値評価が困難なこと、人的リソースの限界が挙げられている。

尚、公的機関では未活用特許という概念がやや民間企業と異なり、権利化された特許を事業化、実用化するために科学技術振興事業団等が存在する。従来は、彼らが研究成果を企業に紹介することとなっているという事情がある。

(2) 未活用特許の収益化に関する組織体制（設問 11-13）

**(設問 11) 活用されていない特許の収益化への対応状況**

活用されていない特許の収益化への対応状況については、有効回答 104 社のうち 82 社（79%）は、組織の設置や担当者の配置などの体制を整えていない。また、その企業のうち 76 社が「他社から供与の申し入れがあった場合」に、48 社が「社内から収益化の提案があった場合」に受動的に対応していると回答した。尚、「未活用特許収益化の方針はない」という消極的な回答は見られなかった。

**(設問 12) 未活用特許収益化に取り組んでいる組織、担当者の業務内容**

設問 11 で「組織の設置、担当者の配置等がある」と回答した 22 社に対してその組織、担当者の業務内容を調査した結果（複数回答可）、「実施許諾・譲渡の対象特許の評価」が 20 社と最も多く、「対象特許の契約」が 15 社、「対象特許の買い手を見つける」が 15 社と多数の回答を得た。

**(設問 13) 収益化に積極的に対応していない理由**

組織の設置、担当者等の配置がなく、「他社から供与の申し入れがあった場合」、あるいは「社内から収益化の提案があった場合」に受動的に対応していると回答した企業が、未活用特許の収益化に対して積極的に対応していない理由として（複数回答可）、「作業負担が大きい」が 64 社と最も多かった。作業負担の具体的な理由として「買い手を見つけるのが難しい」（58 社）および「評価が難しい」（55 社）と、実務の難しさの二項目に回答が集中した。

未活用特許の収益化に対する組織体制に関するコメントをグループ別に列挙すると、以下の通りである。尚、回答の内、経営戦略に関連すると思われる回答については、(4)特許流通および未活用特許の収益化に関する経営戦略にまとめて紹介している。

**(グループ A)**

グループ A は知的財産全般に対する取組方針が明確に打ち出されている企業であり、未活用特許にも方針は確定している（ただし、収益化に対して積極的に取り組んでいるとは限らない）。

- ◆ 社内からの提案が活発化—組織的な啓蒙活動（社内での勉強会、研修、知的財産担当者の研修等）の効果や、組織の随所に設置した知的財産担当者（研究開発部門や各事業部門にも知的財産担当者を設置）の働きにより、社内からの提案を吸収する仕組みが機能したことによるもの。
- ◆ ライセンス契約担当者が未活用特許も売り込み—昔は電機業界においてお互いの特許を侵害している可能性を知らず黙認してきたが、今は特許訴訟<sup>3</sup>の増加に伴いライセンス専門部隊を強化したが、その対象特許の中に未活用なものも含まれている（ただし、未活用特許専任の担当者を置く予定なし）。
- ◆ 企業側に価格決定を行う組織設置の重要性—単なる「流通」の概念では説明できず、特許流通に伴う価格決定（評価および意思決定プロセス）をつかさどる組織がなければ、どのような流通の仕組みを利用しようとしても、結果的には、取引が成立しないのでは

<sup>3</sup> 弁護士ヒヤリング P49 を参照されたい。

ないだろうか。<sup>4</sup>

- ◆ 収益化の可能性の高いものに集中—全件調査は、費用対効果を勘案すると必要なしとの判断から個別対応。
- ◆ 特許単独での流通の難しさ—『技術』はもちろん移転可能なものであろうが、現実これを商品化する場合には、そのインプリメンテーションに関するノウハウや、その技術を応用する能力がある人的資源が無ければ、迅速な製品化は困難。

### (グループB)

グループB企業は、ケースバイケースで対応している模様である。①前向きな対応をする企業もあれば、②知的財産の位置付けが変貌している企業もある。

#### ① 特許流通に前向きな企業

- ◆ 研究開発が途中で中断したものは活用の余地有りとの認識—知的財産部において研究開発段階で中断した未活用特許の活用に取り組んでいる。特に近年研究開発費の対売上比率の高騰により、未活用特許の有効活用について経営陣から指示が出ている企業もある。
- ◆ 社内ベンチャー企業育成の必要性—自社で活用に至らなかった未活用特許を有効活用することで社内ベンチャー起業（あるいは、ロイヤリティー収入につながる）が実現すれば、発明者もモチベーションが向上するであろう。
- ◆ 近年特許が未活用であることが「もったいない」との認識—事業部に知的財産担当者を設置。
- ◆ 外部からの申し入れに受動的に対応—特に特許売買のブローカーからの売込みがあるようである。

#### ② 知的財産部の組織的な位置付けが変貌している企業

- ◆ 知的財産部と他部署との連携にて未活用特許を発掘する必要性—社内の未活用特許はその商品化に関する企画とセットにするべきであるため、知的財産部のみで行うのではうまく機能しないのではないか。
- ◆ 対象特許の目利きを行うには知的財産部のみでは限界がある—特許の価値評価まで視野に入れば、研究開発セクション、経営企画セクション、事業セクションの連携で目利きを行う必要があるという議論もある。
- ◆ 知的財産取引への抵抗感—メーカーはモノを製造販売することが主要な業務である。知的財産に関する認識や重要性が増加したとしても、日本の製造業は知的財産そのものを対象に商売をするという文化にはない。

---

<sup>4</sup>このコメントは、次の考え方をもとにするものである。「特許の流通について、物の流通と同様の仕組みに載せることには困難があるのではないか。即ち、一般に物は、特定物といえども、同種のもの多数存在し、これらとの比較考量によって、対価が決まる傾向が強い。このため、個別の値下げ交渉などはあるものの、一応の価格が付けられる性質がある。これに対し、特許は、これを利用する主体により大きく価値が異なり、そのため特定当事者相互の合意によってのみ価格が決定する。このため、当事者が特定しないかぎり、一応の価格も付けられないという性質があるのではないか。」

- ◆ 特許流通の概念が不明確—そもそも特許が収益を生み出す確率は極めて低いし、更には自社にとって必要でない特許をどうして他社が必要と出来るのであろうか。
- ◆ 優先順位が低い—特許出願戦略が先決である。

(3) 特許流通業者の活用の可能性および期待するサービス (設問 14-17)

ここでは、まず特許流通業者活用の可能性について、グループごとのコメントを列挙し、その後に結論として流通業者に期待するサービスをまとめる。

(3)-1 特許流通業者利用の可能性

**(設問 14) 特許流通業者の活用の可能性**

有効回答数 114 社のうち「今後積極的に活用したい」が 5 社、「今後活用を検討したい」が 73 社となり、合計で全体の 67%に相当する企業が特許流通業者の活用を前向きに考えている。

**(設問 16) 特許流通業者を活用しない理由**

特許流通業者を活用しないと回答した 36 社のうち、その理由を調査した結果 (複数回答可)、「流通業者の事業実績不足」が 12 社、「特許を活用したビジネスプランが作成できない」が 12 社、「知識・経験不足」が 10 社と、提供されるサービスの質に対する不満・不安を理由にあげる会社が多かった。また、11 社は「流通業者の評価・保証システムがない」を理由としている。

特許流通業者の利用可能性についてはグループを問わず、実力のある流通業者なら活用したいとの見解が多数であった。ただし、下記の意見も同時に参照されたい。

**(グループ A)**

- ◆ 検討に値する仕組みが今のところない—特許流通に積極的でない理由はいくつかあるが、現在までに市場に現れている特許流通の仕組みではなかなか検討をするに値するものが見つかっていない。特許をそれ自体単独で収益化しようという考え方はないものの、ビジネスを進める上でのツールとして考えているため、ビジネス上利益となる仕組みがあれば、それを検討することもある。
- ◆ 第三者に任せること自体が非効率—売却対象特許が無い、あるいは自社でライセンス事業をやっているので流通業者は当面必要ない、と回答した企業が複数あった。これは技術の中身を理解しないと事業展開や技術移転が効率的に出来るとは思えず、第三者に任せれば任せるほど、うまくいかないという経験から来ている考え方のようである (グループ B 企業にも同様の意見有り)。

**(グループ B)**

- ◆ アウトソースのニーズ有り—知的財産業務はほぼ全般的にアウトソーシングしているので、流通業者の活用の可能性は高いと回答した企業が一社あった。
- ◆ どのように仕組みが成立するのか理解できない—ニーズとのマッチが極めて難しい上に、特許の価値そのものが不明確なのであるから、売り手が使っていない特許には買い手が安く値段をつけてくる可能性がある。そういう商売が成り立つとは思えない、との悲観

的意見も一社あった。

### (3)-2 特許流通業者を選定する条件および利用するサービス

#### **(設問 15) 特許流通業者を選定する条件**

流通業者の活用に前向きな回答をした 78 社のうち、その選定条件を調査した結果（複数回答可）「相応の信用力がある業者」が 58 社、「公的機関又は公的機関に承認された業者」が 45 社となっており、総じて信用力の裏付けが求められていると言える。「手数料が妥当である」は 40 社であり、価格は重要な条件であるものの、信用力が優先する結果となった。

「相応の信用力がある業者」と回答した 58 社に対して、信用力の具体的基準を調査した結果（複数回答可）、「サービス内容」が 51 社、「得意な技術分野の有無」が 43 社と、提供されるサービスの質を重視する企業が多かった。また、「成約件数」が 32 社となり、実績も判断基準となっている。「経営者、技術者の信頼性」が 35 社、「職員の信頼性」が 25 社、「有資格者の信頼性」が 20 社と人材の信頼性も重視されている。

#### **(設問 17) 特許流通業者に期待するサービス**

有効回答数 493 件（複数回答可）のうちジャンル別に分類すると、「特許流通仲介サービス」の構成比が 34%、「事業化支援サービス」が 31%と、合計で 70%弱に達した。以下、「コンサルテーション」が 19%、「その他サービス」が 16%という結果となった。

##### (1) 特許流通仲介業務

具体的なサービスとしては、「対象特許のマーケティング」が 81 社と最も多く、「対象特許の評価」が 63 社と続いた。

##### (2) 事業化支援の具体的サービス

「事業化の可否判断のための対象特許の評価」が 42 社と最も多かった。次いで、「対象特許製品化に関わる市場調査」が 32 社、「ビジネスプランの作成」が 28 社と、事業化の準備段階の支援サービスが上位に上がっている。

##### (3) コンサルテーションの具体的サービス

「特許の価値評価」が 65 社となり需要が集中している。その他、「特許戦略に関する専門的アドバイス」が 19 社、「研究開発に関する専門的アドバイス」が 8 社となった。

##### (4) その他の具体的サービス

「We b 等を活用した情報提供」が 46 社と、最も需要が高い。「鑑定書・見解書・詳細説明書等の作成」は 16 社、「特許データ検索代行サービス」は 14 社であった。

前節で、実力のある流通業者なら活用する、という回答が多数であったと述べたが、次に問題になるのはどのような流通業者、あるいはどのようなサービスを選定するかである。これに対する回答を総論的に述べると、次の三つの要素に集約される。

#### ① 公的機関による裏付けも含め、「相応の信用力を有している」業者

「サービス内容」の善し悪しは顧客自体が主体的に判断する。それに相応する項目が何であるかは「サービス業者」としての流通業者自らが考えることであり、企業が望むようなサービスを先取りして提供する必要がある。

- ◆ 得意な技術分野において独特のアイデアを提案する業者
- ◆ 顧客の立場に立つことが出来る業者
- ◆ その人一人で何が出来るか、考え方・行動結果を具体的に示すことの出来る業者（特許流通は多分に個人の持つ能力によるところが大きいという考え方からくるものと考えられる）

## ② 技術の専門的知識と経験を有する業者

また、技術の専門的知識および経験を有することを条件としてあげる企業が多かった。以下にヒヤリング調査より、参考になる意見を列挙する。

- ◆ アウトソースの基準は「特許ライセンスの知識と経験」
- ◆ ライセンサーとライセンシーの利害関係の調整が出来る業者
- ◆ 売り手の手間をかけない業者
- ◆ 流通業者の課題は「技術の手離れ」を定義出来るか
  - ⇒ 「技術の手離れ」の定義には、法的専門性や経験を有することが必要不可欠である<sup>5</sup>。しかしここで問われていることは流通業者が主体的になって顧客が満足する着地点を定義出来るか、という観点である。
- ◆ 特許の流通は泥臭い。喧嘩覚悟で乗り込むこともある。それが出来る業者でないといけない。差止請求が出来ることも必要なので、有資格者（弁護士）も重要。
- ◆ 技術の目利きも含めて技術の周辺情報をしっかり把握する業者

## ③ 買い手を見つけられる業者（対象技術への深い理解、買い手への事業化支援も含む）

技術の専門的知識および経験を有する上で、買い手を見つけられる業者を求めている。

- ◆ 流通業者に求めたいのは、アンケートに列挙されたメニュー項目ではなく、「明細書+ノウハウ」で事業化をイメージでき、それを実現させるための事業化支援である。
- ◆ 下記のことが出来る業者
  - ⇒ 事業化のために関連当事者に技術内容の説明が可能で、企業側の技術指導の手間を削減することが出来る業者
  - ⇒ 買い手のためにビジネスモデルを作れる能力（業界構造、プレイヤーなどから判断して、資金調達、事業運営の組織形態、生産ラインの設定、事業形態の提案等）
  - ⇒ 特許保有者が思いつかない提案を行う業者
  - ⇒ 技術を買いたいキーマンを紹介することが可能である業者
  - ⇒ 研究開発型の中堅企業へのサービス提供
  - ⇒ 研究機関に実業界とのコネクションを付けられる業者（特に研究者の知らないマーケティング、ファイナンスという分野の知識・経験を持つ者）

## (4) 特許流通および未活用特許の収益化に関する経営戦略（追加ヒヤリング項目）

最後に特許流通および未活用特許の収益化に関する経営戦略についてヒヤリングした結果をまとめる。当該ヒヤリング内容は、「特許流通」に関する具体的活動状況を尋ねた(1)-(3)のテーマよりは幅広く、かつ経営戦略とのリンクを問うているものである。このヒヤリングを行った趣旨は、知的財産部における自助努力のみならず、経営陣による意思決定に基づい

<sup>5</sup> より詳細については弁理士ヒヤリング P53 参照。

た組織的対応が不可欠であるとの認識に基づくものである。

以下はその趣旨に沿い、(i) 経営戦略における知的財産の位置付け、(ii) 対象企業における組織形態、(iii) 特許流通（未利用特許の収益化）に対する具体的施策について、ヒヤリング対象企業からの回答（または諸意見）をグループ別に列挙する。

#### (4)-1 経営戦略における知的財産の位置付け

##### (グループA)

- ◆ 経営企画室の中に知的財産部が存在—知的財産が経営戦略にとって重要な位置付けにある。特許の収益化を実行するためには、その重要性に関する認識を社内（各事業部）に浸透させる必要があると判断し啓蒙活動を行った<sup>6</sup>。足を運んで、懇切丁寧に収益化の必要性を説明する努力を通して、ようやく意識改革が完了した。
- ◆ 知的財産マネジメントの一環として特許の価値評価を実施—M&Aや営業譲渡などの事業再編に活用する企業や、研究開発費の効率的予算策定のため知的財産評価を重要視する企業もある。
- ◆ 社内プロジェクト化—特許侵害摘発活動、有効権利確保や発明促進、他社所有権利の調査などを行うといった、三つのプロジェクトを社内の研究開発関連部署で徹底するほか、順次工場や事業部門の開発部門でも定着させている企業がある。一連の施策を通じて研究開発力や技術の活用、応用力を強化し、最先端商品やサービスの創出を加速させる考えを持っている。
- ◆ ライセンス活動を独立させるべきか—外国企業では、ライセンス収支に特化した組織が存在し無形資産取引が一つの産業として確立されている。日本企業でも、組織的あるいは経営戦略的に知的財産を取り組み、ライセンス収支の強化を目指しているが、必ずしも実績が伴っているとも限らないのではないか。
- ◆ 知的財産は企業活動の一部（否定的見解）—知的財産に関する重要性は認識しつつも、メーカーの場合は製品を販売することがコア事業である。知的財産そのものをソリューションとして提供する考え方がない。

##### (グループB)

- ◆ 知的財産は企業活動の一部（否定的見解）—知的財産そのものをソリューションとして提供する考え方がない（グループA企業と同様）。
- ◆ 日本型モデルがあるはず—知的財産で収益をあげる、というアメリカ的モデルは日本のメーカーには馴染まないと思う。米国との競争に打ち勝つことを意識するのは重要だが、日本には欧米にはない日本の考え方があっていいのではないかと思う。
- ◆ 認識が不十分、あるいは不明確—時代は有形資産から無形資産に流れており、無形資産経営戦略の重要性は理解できる。しかし具体的にその無形資産経営戦略とは何かが、未だに明確ではないのではないか。
- ◆ 最近パテントプールの考え方が出てきた。MPEGに代表するように業界の仲介機関に加入することが必要な技術もある。今後は、自社の収益戦略と平行して、公共財としての知

<sup>6</sup> 特に、特許等の知的財産で痛い思いをした事業部や感度の高いマネジメントの存在する事業部から手がけたが、実際社内全体に意識が浸透するまでに一年間かかったとのことである。

的財産の持っている意味も考慮するべきであり、社会のためということを優先するべき技術も出てくるであろう。

#### (4)-2 知的財産に関する組織形態

##### (グループA)

- ◆ 十数年前に社内的に発言力の強い部長が収益化も視野にいれた知的財産部の組織改革を行って以来、その概念が部内に深く浸透した。
- ◆ 巨大企業を見ると知的財産管理を事業体毎に行っているところもあれば、一箇所に集中管理しているところもある。一般的に言って組織とは、合併と分離を繰り返すものであることから、どの組織形態が理想的かについては解答がないであろう。
- ◆ 知的財産部にビジネスを構想できる担当者を増員し、知的財産戦略を強化して行きたい。
- ◆ 事業撤退によって、管理していた特許も年金の納付期限毎に放棄されていくため、収益化しようとしても既に有効な特許群の一部が剥げ落ちてしまうケースがある。一方採算が合わないということで事業撤退しても、関連特許群を放棄することで、競合相手が市場参入し、相対的に業界のシェアが下がるケースもあり、収益化という問題を一元的に捕らえることは不可能である。

##### (グループB)

- ◆ 社風として、特許を売ることが一つの産業であるという認識が低い。専門の部署がないことから、権利取得・訴訟対応等伝統的な知的財産部の業務に追われ、大局的な発想に乏しくなっているのかもしれない。
- ◆ 社内に知的財産戦略を経営戦略の重要な位置付けにするべきとの認識は高まっているが、特許流通で収益を確保するという戦略は具体的でない（権利取得段階で事業戦略との整合性を緻密に検証するべきである）。
- ◆ 「特許の流通」のイメージがわからない。現実的な話を言えば、権利侵害を元にした訴訟があって初めて技術移転が起こること以外、実態がつかめない。

#### (4)-3 特許流通（未活用特許の収益化）に対する具体的施策

##### (グループA)

- ◆ 今後とも特許の価値評価を毎年継続して実施する。評価が上がれば知的財産部の実績評価につなげる。
- ◆ 特許の有効活用のため、発明に対するインセンティブを設けることは重要であり、報奨制度については、1 出願、2 登録、3 実施の各段階で用意している。3については単年度毎に社内実施および社外実施両方でカウントする<sup>7</sup>。

##### (グループB)

- ◆ 特段コメント無し。

<sup>7</sup> その他、出願(出願受理)報奨、登録報奨、実施報奨などを制度として設けている企業もある。

#### ④ 国内ヒヤリング調査まとめ

ここではまとめとして、ヒヤリング対象企業を、経営方針の有無で分類した2つのグループの各々についてコメントを記載する。

##### (グループA)

グループA企業は、特許流通（あるいは未活用特許の収益化）について取り組み方針が明確である企業である。未活用特許は把握しているか、把握していなくともそれへの取組方針はあり、収益化に関しても社内からの提案、ライセンス担当者による営業等により積極的に取り組んでいる。また、従業員に対するインセンティブを重要視し、発明者の報奨制度も、特許の社内および社外実施両方について整えている。

特許流通業者については、実力を有する業者なら活用する可能性はあるとの回答が多いが、一方専門性の高い分野でのライセンス活動は自社で組織的に対応しているとの回答もあった。具体的に企業側から知的財産流通業に対する期待は、「相応の信用力を有している」業者であること、および技術の専門的知識と経験を有するもの、買い手を見つけられる業者（対象技術への深い理解、買い手への事業化支援も含む）であった。

##### (グループB)

グループB企業は、経営方針あるいは取り組み方針が明確でない（あるいは現在策定中）である企業である。未活用特許の件数も把握している企業もあれば把握していない企業もあり、収益化への対応も企業により異なる。特に未活用特許の把握について、他部署との連携の必要性を認識するようになったとの回答が印象深い。知的財産をソリューションとして提供する無形資産経営について抵抗感がある企業もあり、収益化のための具体的施策は策定していないようである。

また特許流通業者に対するニーズは意見が二分された。グループAと同じく、実力を有する業者なら活用する意向はあるし、ニーズもあると回答する企業と、特許流通そのものを否定する（自社で活用していない特許が他社で活用されるとは思えない）、あるいはビジネスとして成り立たない（特許流通が大きな収益を生むとは考えにくい、したがって流通業者が商売として報酬を得るといことが考えにくい）と回答する企業もあった。

## 1-3 国内の民間知的財産流通業者の実態

### 1-3-1 アンケート調査

#### ① アンケート調査項目

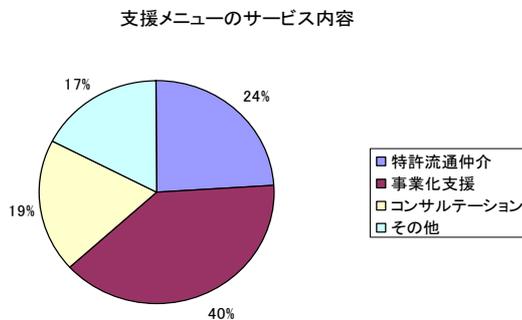
当該アンケート調査では、特許流通業者の活動内容を調査するために、具体的支援メニューの項目（詳細添付資料参照）のどのサービスを提供しているか質問した。下記では、有効回答社数 27 社／有効回答件数 247 件（複数回答可）を基に分析している。

#### ② アンケート調査対象企業

アンケート対象企業には、工業所有権情報館の知的財産権取引業者データベースに掲載されていた業者、および近年活発に活動している特許流通（あるいは技術移転）を業とする会社、Web ベースで特許流通市場を運営する会社、メーカーから独立して会社を興した、あるいはメーカーの小会社として設立された会社、あるいは特許流通に金融サービスを付加することを特徴とする会社等を適宜抽出し、アンケート質問票を送付した。対象企業は計 85 社である。

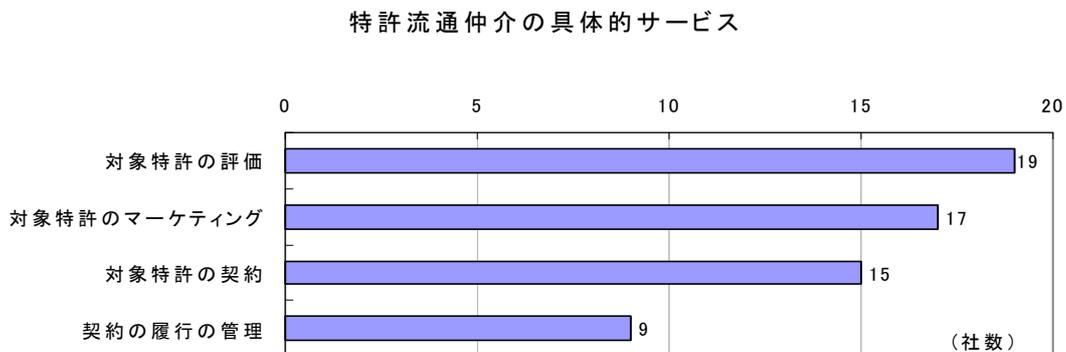
#### ③ アンケート調査集計分析結果

（図表 42）



支援メニューの具体的内容は、特許流通仲介が 24%、事業化支援が 40%、コンサルテーションが 19%と、事業化支援を行っている業者が多いことがわかる。

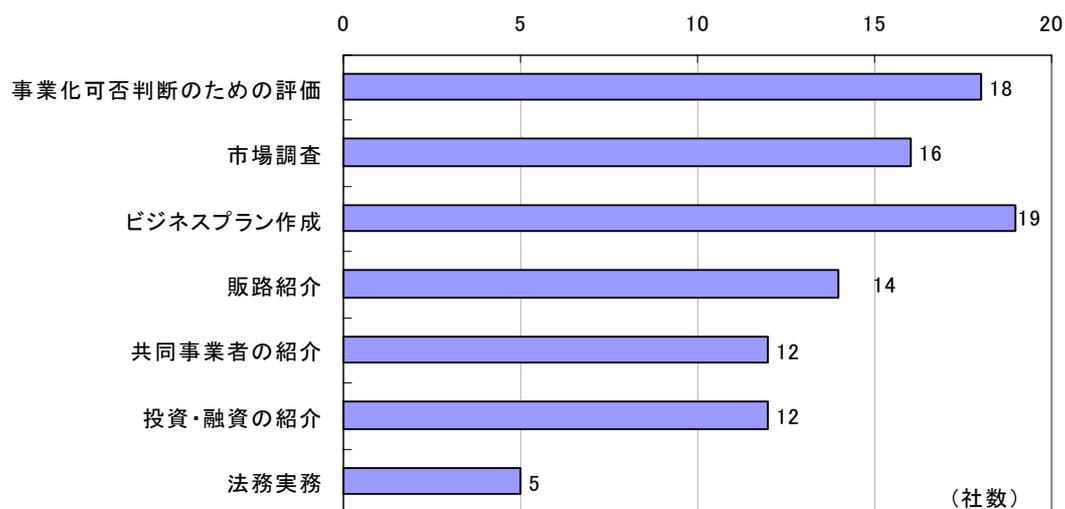
（図表 43）



特許流通仲介業務を行っていると回答した企業に対して、具体的サービス内容を聞いたところ（複数回答可）、対象特許の評価が19社と最も多かった。続いて、対象特許のマーケティング（17社）、対象特許の契約（15社）、最契約履行の管理（9社）となった。

（図表 44）

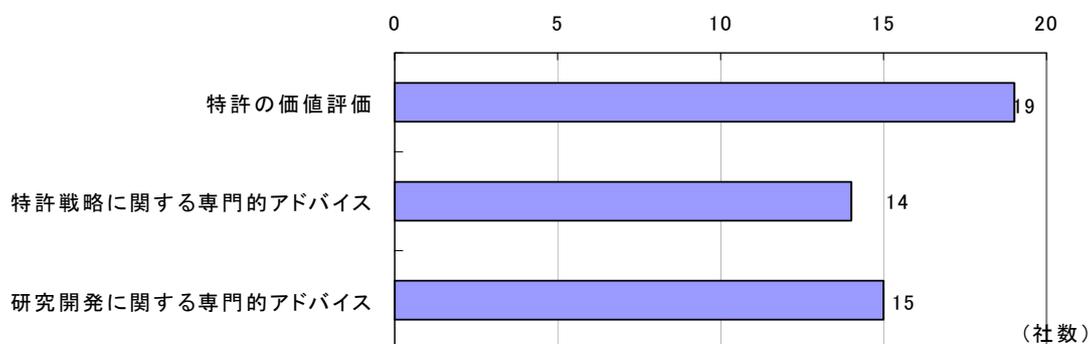
### 事業化支援の具体的サービス



事業化支援を行っていると回答した企業に対して、具体的サービス内容を聞いたところ（複数回答可）、ビジネスプラン作成が19社と最も多かった。続いて、事業化可否判断のための評価（18社）、対象特許を活用した事業の市場調査（16社）、と続いている。その他、販路紹介（14社）、共同事業者の紹介（12社）、投資・融資の紹介（12社）、法務実務（5社）のサービスを提供している。

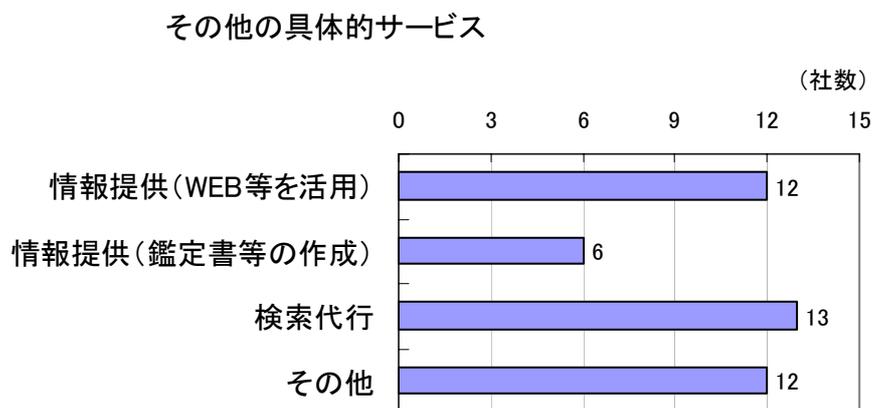
（図表 45）

### コンサルテーションの具体的サービス



コンサルテーションを行っていると回答した企業に対して、具体的サービス内容を聞いたところ（複数回答可）、特許の価値評価を行っていると回答した企業が19社と最も多かった。その他、特許戦略に関するアドバイス（14社）、研究開発に関する専門的アドバイス（15社）となった。

（図表 46）



最後にその他のサービスを提供していると回答した企業に対して、具体的サービス内容を聞いたところ（複数回答可）、Web等を活用した情報提供を行っていると回答した会社が12社、鑑定書等の作成等により情報提供をしている会社が6社、特許情報の検索代行を行っている会社が13社となった。

#### ④ 流通業者アンケートまとめ

##### (1) 特許流通仲介業務

技術や特許実務の経験を持つ会社では、対象特許の評価、対象特許の契約実務および契約の履行の管理について、専門性を有する必要があるという意見を持っている。しかし全ての流通業者に共通の課題は、対象特許のマーケティング戦略である。

また、企業側が組織的に技術取引を対応していないことにより、『キーパーソン』に売り込めるかどうかが取引の成否を決めてしまっている。その他に、海外からの日本企業の有する技術へのニーズが増加していることも注目に値する。

##### (2) 事業化支援

アンケート結果の分析（有効回答数27社）でも、伝統的な技術移転（仲介業務）のみを行っている業者は比較的少数であり、特許になったものだけを流通させるのではなく、特許を軸とした包括的な移転、即ち特許を活用したビジネスの移転（事業化・収益化）を目指している企業が多い。

## 1-3-2 ヒヤリング調査

### ① ヒヤリング調査項目

知的財産の創造、保護、活用という知的創造サイクルを活性化するためには、知的財産の活用による利益を研究開発に再投資し、新たな知的財産の創造につなげていくことが重要である。

このためには、知的財産を権利者自らが活用するだけでなく、他者にも活用させて収益につなげていくことが必要であり、そのための「特許流通市場」を整備する必要がある。特許流通市場が整備されることで、知的財産の価値が適切に評価される環境が提供され、知的財産に基づく融資・投資の外部資金調達も行いやすくなり、知的創造サイクルの更なる活性化が期待される。

この問題意識に基づき、特許流通を業とする民間業者がどのような活動を行っているかについて、アンケート調査を補うために別途ヒヤリング調査を行った。

### ② ヒヤリング調査対象企業

ヒヤリング対象先は合計6社で、業務内容から下記の4種に分類することが出来る。

- A. 古くから特許流通（あるいは技術移転）を業とする会社
- B. Webベースで特許流通市場を運営する会社
- C. メーカーから独立して会社を興した、あるいはメーカーの子会社として設立された会社等、専門的技術を基盤とする会社
- D. 特許流通に金融サービスを付加することを特徴とする会社

ただし、上記の通りグループ化してみたものの、同じグループに属する会社のサービス内容や戦略が本質的に類似しているわけではない。したがって次項では、アンケート調査の「支援メニュー」について、特記すべき内容を取りまとめることを主眼とした。

### ③ ヒヤリング調査分析結果

#### (1) 特許流通への関与

##### (1)-1 特許流通仲介業務

特許流通仲介業務を行っているという回答した企業に対して、具体的サービス内容を聞いたところ（複数回答可）、対象特許の評価が19社と最も多かった。続いて、対象特許のマーケティング（17社）、対象特許の契約（15社）、最後に契約履行の管理（9社）となった。

どのグループに属する企業であれ、技術や特許実務の経験を基盤としている会社からは、特許流通仲介業務においては、対象特許の評価、対象特許のマーケティング、対象特許の契約実務、および契約の履行の管理については専門性を有する必要性があるという意見を持っている。

しかし、全ての特許流通業者に共通の課題は、対象特許のマーケティング戦略である。以下に代表的な意見を列挙する。

「特許になったものだけが流通するのではない。特許になる前の段階、即ちノウハウの段階から顧客企業と一緒に戦略を立てるのが一番効果的である。その戦略のうち重要であるものに、対象技術の「特許化」も含まれる。」

「特許は企業から企業に移転するのではなく、そのノウハウを持っている『人』から『人』に移転する。例えば、超大手電機企業でも、知的財産部あるいは事業部に案件を持ち込むだけでは効率的ではなく、その企業内で対象技術について理解出来る、あるいは事業化することの出来る『ライトパーソン』を探し出し、そこに話を直接持っていかねばうまく話が運ばない。また事業化ということについて、経験・肌で感じている『人』でなければならぬ。」

「ある担当窓口と話を進め、着々と契約締結に向け準備を進行させていたが、いざ社内の正式の決裁を取りに行く段階で、話が白紙に戻った。売り手企業も買い手企業も、技術移転に関する方針や組織的な対応が出来ていない場合（担当者の権限が明確でない等）は、『人』を見ながら対応をせざるを得ない。踏み込んだ言い方をすれば、その『人』が意思決定の権限を有しているか否かのみならず、人間性や社内の利害関係や信頼関係まで立ち入って考慮せざるを得なかった。この問題にはかなりの労力を要した。」

「この業界には善意とはいえない活動をする人がいる。買い手あるいは売り手にそのような代理人がつくときは、十分注意しなければならない。」

また、グループCに属する企業のマーケティングは、主に出身元の企業や親会社からの顧客紹介が多いようである。

#### (1)-2 海外からのニーズの増加

グループA、Bに属する企業より、以下の意見があった。

「現在の特許流通は、日本国内の売買に限定して議論しているようだが、海外からは日本の良い技術を買いたいという申し入れが多い。それをうまく実現する仕組みを構築する必要がある。」

#### (1)-3 マーケティング範囲

今までの知的財産流通業者のマーケティング範囲は二つの方向性に分かれている。一つは特定の専門的技術分野に絞込み、深くその業界に入り込むもの<sup>8</sup>で、二つ目は業種に関係なく、広く顧客企業の獲得を目指すものである（グループB企業に相当）。ヒヤリング調査ではどちらが効率的かについての結論は見出せなかった。

---

<sup>8</sup>弁護士ヒヤリング(P46)で触れる製薬企業の特許流通市場はこれにあたる。

## (2) 事業化支援

### (2)-1 特許流通に関する仮説—事業化支援との関連

事業化支援を行っているという回答した企業に対して、具体的サービス内容を聞いたところ（複数回答可）、事業化可否判断のための評価が18社と最も多かった。続いて、対象特許を活用した事業の市場調査（16社）、ビジネスプラン作成（19社）と続いている。その他、販路紹介（14社）、共同事業者の紹介（12社）、投資・融資の紹介（12社）、法務実務（5社）のサービスを提供している。

知的財産流通業者に対するアンケート結果の分析（有効回答数27社）では、伝統的な特許流通の仲介業務のみを行っている業者は比較的少数であることが判明した。彼らは、仲介業務を手がける傍ら、経営コンサルティング的な業務を兼業し、商売を維持しているケースが目立っている。

そこで視点を変えて、仲介業務に付随して特徴的な業務を行っている業者にヒヤリング調査をした結果、各々の流通業者は独自の仮説を立てて活動を行っていることが判明した。代表的なものを以下に列挙する。

- ◆ 企業と顧問契約を結び、事業化のアドバイスをを行う。 特許流通が伴うこともあるが、それのみを目的としない。
- ◆ 大企業の特許（あるいはノウハウ<sup>9</sup>）で未活用ของものは、大企業が生産する製品の市場規模に合わない。これを中小企業へ移転したビジネス化を提案する。
- ◆ TLO以外の独自の産学連携モデルを構築する。
- ◆ 既存の特許の活用方法を模索する（シーズ先行型）のではなく、市場ニーズをつかむ者が必要な特許を探す、あるいは必要な特許を生み出すことの出来る技術者と連携する（ニーズ先行型）。
- ◆ 必要な経験・知識（知的財産、技術、法務実務、会計処理、事業化、資金調達等）を有する人員をパッケージ化させ、ワンストップでサービスを提供する。
- ◆ 投資ファンドを形成し、対象特許の市場性評価を行い投資する。 事業化の支援はファンド投資組合が行う。
- ◆ ライセンス契約における権利侵害から技術移転につながるケースが増加していることに着目している。

上記事例はほんの一部に過ぎないが、いずれのモデルも事業化支援の要素を内包していることが注目される。

### (2)-2 何故特許流通に、事業化支援を必要とするか

知的財産流通業者が事業化支援サービスを付随させて、特許流通を促そうとしているということはいかなる意味を持つのか。これに関するいくつかの見解を以下に列挙する。

<sup>9</sup> 企業ヒヤリングで明らかになったこととして、ノウハウの流通の可能性があげられている。これを中小企業等に移転し、適切な権利化を行うことも一つの考え方である。

「問題の所在は、日本にビジネスプロデューサーが存在しないということである。特に銀行員にはもっと活躍していただきたい。日本の銀行の取引先には質の良い企業が多いのであるから、その取引先が持っている特許・技術・ノウハウ等を活用し、産業を活性化させるべきである。」

「弊社は大手中堅企業を顧客とし、その事業再編成に特化(含むスピンアウト)しているが、最近着目しているのは、当該事業が有していた知的財産である。事業再編のノウハウを基にこれまでビジネスを展開してきたが、今後は知的財産の有効活用を機軸とした事業再編について真剣に考えなければいけない。」

上記の発言からわかることは、産業育成を担ってきた金融機関等の業務と、特許流通(技術移転)という要素が不可分となってきたことである。

### (3) コンサルテーション

コンサルテーションを行っていると回答した企業に対して、具体的サービス内容を聞いたところ(複数回答可)、特許の価値評価を行っていると回答した企業が19社と最も多かった。その他、特許戦略に関するアドバイス(14社)、研究開発に関する専門的アドバイス(15社)となった。

前項(2)事業化支援で述べたことは、コンサルテーション活動の一部でもある。したがって以下では、上記とは別のコンサルテーションとして特徴的なサービスを展開している業者の活動内容をいくつか紹介することとしたい。

#### (3)-1 特許流通に関する調査業務

実施前侵害防止調査、市場調査、特許戦略策定コンサルティング、各種検索代行サービス等を定常業務として行っている。

#### (3)-2 投融資に関するアドバイス

特許、ノウハウの価値評価を投融資案件の評価の一環として行っている。

知的財産権の評価、棚卸に関する事業(M&Aの場合のdue diligenceの受託)、ベンチャー企業の立ち上げ、ファンド利用の仲介等。

#### (3)-3 研究開発に関するアドバイス等

研究開発戦略、開発体制、提携先、開発資金等に関するアドバイスを、事業モデル検討、事業計画の作成と並行して行っている。

### ④ ヒヤリング調査まとめ

知的財産流通業者に対するアンケート結果の分析(有効回答数27社)では、伝統的な特許流通の仲介業務のみを行っている業者は比較的少数であることが判明した。彼らは、仲介業務を手がける傍ら、経営コンサルティング的な業務を兼業し、商売を維持しているケースが目立っている。

民間知的財産流通業者が事業化支援サービスを付随させて、特許流通を促そうとしているということはいかなる意味を有するか。それは産業育成を担ってきた金融機関等の業務と、特許流通（技術移転）という要素が不可分となってきたことである。

ただし一方で、これらの業者の実績が不透明であり、我が国に「知的財産流通業」が産業として確立されているという状況にはないといえよう。我が国の抱える課題、および今後の提案事項について、第3章にて具体的に問題点を提示することとする。

次に、特許流通に関し直接的・間接的に関与していると想定される弁護士、弁理士、金融機関、商社、監査法人に対して、ヒヤリング調査を行った結果について記載する。

### 1-3-2-1 弁護士

#### ① ヒヤリングの趣旨

当ヒヤリングは、知的財産を専門領域とする弁護士を四名選出し、特許流通への関与およびそれに伴う活動内容を調査した。ただし、ヒヤリング対象の弁護士に、バイオを専門領域とするか、あるいは専門領域の一つとする弁護士が複数名いたため、回答がややバイオ関連に偏っていることに留意されたい。

以下は、「顧客企業が弁護士を仲介業者として期待する場合、どのようなサービスが求められるか」について、特許流通への関与、未活用特許に関するコメントにつき、特記すべき内容を取りまとめたものである。

#### ② 特許流通への関与

##### (1) 特許流通仲介業務

##### (1)-1 具体的業務内容

#### ◆ 米国からのシーズ情報の流入

バイオ関係では、米国の業者（LES業者）が米国のバイオベンチャーからの技術シーズに関するライセンスを探して、日本の弁護士に売り込んでいるようであるが、今回ヒヤリング対象弁護士がほぼ全員そのような流通経路を有していた。何故弁護士に話が持ち込まれるかとの質問に関しては確たる回答は得られなかったが、おそらく当該米国業者が信頼の置ける知的財産流通業者を知らないことから、顧客層を確保していると想定される弁護士に依頼があるのではないかと推測される。

ほぼ全ての弁護士が、送られてきたシーズ情報を加工・絞込みすることなく、そのままマーケティングの専門家に委託するか、あるいは事務所の顧客企業に一斉に流しているだけであると回答した。また、買い手となる可能性のある顧客への情報提供以上のフォロー、例えば事業化支援等も行っていない。その理由は、言うまでもなく弁護士にとってマーケティングおよび事業化支援は本業でないからであるが、それとは別にバイオ産業はそもそも専門性が高く、事業化へのアドバイスが難しいことも理由としてあげられた。このような状況ではあるが特許流通仲介の成功実績が存在すると回答した弁護士がいた。

#### ◆ バイオ産業における特許流通市場の存在

バイオ関連においては、専門家同士の間で特許流通市場は存在するようである<sup>10</sup>。また買い手である製薬企業にはシーズ（特許の売り情報）探しの担当者が存在し、学会・大学に出入りしており、仲介者を經由せず直接取引が行われている。したがって、この分野の流通業者となるためには、製薬企業と対等な技術情報、経験を有していることが大前提となると言えよう。

#### ◆ IT産業における特許流通市場は可能か

一弁護士より、IT産業における特許流通の難しさについて下記の意見が出た。

「日本のIT企業は、企業体がコングロマリットとなっていて情報を共有し自前で多角的な事業を営むことを目指しているため、仮に異業種への転用が可能な特許であっても自社内で流用が完結し、流通市場を必要とすることはない（例えば大手企業でさえバイオ専門部隊が存在する等の事例がある）。」

一方で、他の弁護士より次のような意見もある。

「バイオ産業の特許は主に同業種のバイオ産業へ活用されるが、一方でITの技術はどこに転用されるかわからない。例えばあるソフトウェアの技術が交通産業に使えるなどということは両産業に通じている人材が仲介を行うか、あるいはどちらかがそのビジネスチャンスをうまく捉えることで実現する技術移転である。」

IT業界は、企業ヒヤリングでも触れた通り、業界内でのライセンス供与が慣習となっている<sup>11</sup>。また一方で、ある意味ではIT技術は、異業種転用されるべき可能性の高いものとも言える。

#### (1)-2 ライセンス契約に関する諸意見—権利行使（enforcement）への移行

前節 1-2-1 のアンケート調査にて確認された通り、他社へ特許を実施許諾・譲渡する要因のうち、権利侵害が要因の場合が約 30%から 50%を占めている。言い換えれば、特許の侵害が起こって訴訟になり、対話を続けているうちに結果として技術移転という形の着地を見ると、という事例が技術移転の約半数である、ということである。

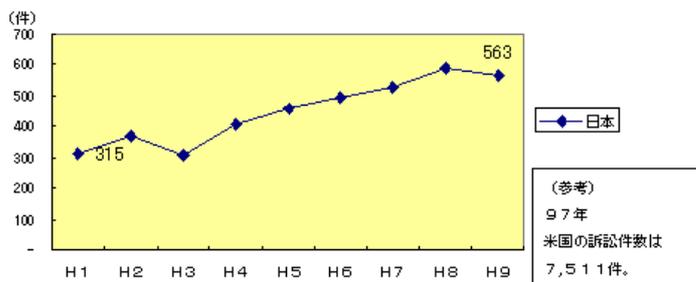
---

<sup>10</sup> 流通業者の具体名は明かされていない。

<sup>11</sup> 企業へのヒヤリング P31 を参照されたい。

(図表 47)

平成元年度以降、知的財産権侵害訴訟件数は年平均約7.5%の大きな伸び。



出典：司法統計年報

左の図は、特許庁ホームページに掲載されていた知的財産侵害訴訟件数の伸びに関するグラフである。この伸びに比例するように、弁護士事務所に対して権利侵害に関する相談が増加している。また、最近の傾向として、技術移転という形の和解に落ち着くことが多いとのことである。

また見逃せない最近の傾向に、米国から権利侵害の警告状を受領する企業が増加していることが懸念されている。レメルソン特許のように原告側に成功報酬型の弁護士がつき、日本企業の米国における権利侵害を徹底的に調査し、米国での訴訟では明らかに不利な立場に立つ日本企業に対して、権利侵害を盾に攻め入ってくる案件が増加しているとのことである。このような悪意ともいいかねない提訴に基づいた案件が増加するのはあまり好ましくない、との感想を述べる弁護士が複数名いた。

### (1)-3 産業分野別特許流通の特性の差異

ここまで論じてきた特許流通のあるべき姿とは対照的な、ある弁護士からの発言を下記に記す。特許流通市場が産業別に創設されるべきであるか、という課題を考察する上で、参考になると思われる。

「総じて言うと『技術』は、ビジネス上の価値、特許の価値、および学問的価値と様々な価値を有するだろうが、一番重要なのはビジネス的な価値であると考え。しかしバイオ産業においては、どの技術あるいは特許がビジネス上の価値を持つのか判断が難しく、幾度ものトライアンドエラーを繰り返すことで初めて事業化可能性が判別する、いわば『宝物』がどれであるかわかるという業種である。ITについては成熟産業<sup>12</sup>であり、宝物などは多くないと想定され、そもそも権利化されているのは周辺特許が多い。このような状況下、特許流通を総論として語るのには、かなり無理があるのではないだろうか。」

## (2) 事業化支援

### (2)-1 ベンチャー企業育成

弁護士がベンチャー企業育成に関与する場合は、会社設立、顧客との契約等、起業に関わるあらゆる法務実務に関与するため、より深く事業を理解していると言える。起業のプロセスの中では、後ほど弁理士によるベンチャー企業育成の項目で述べる通り<sup>13</sup>、起業家たちの保有する知的財産を有効に保護、あるいは活用することが重要であることは言うまでもない。その局面に対応するために、弁護士も弁理士との連携を深め（弁護士・弁理士双方の業務を

<sup>12</sup> 詳細後述 P49 を参照されたい。

<sup>13</sup> 弁理士ヒヤリング P52 を参照されたい。

自前で行う弁護士も存在)、保有知的財産の有効活用をアドバイスするサービスを提供している。また、当該ベンチャー企業が十分成長を遂げ、株式公開を果たそうとする場面では、投資家への情報開示という点で弁理士の作成する鑑定書も極めて重要であるため、このような弁護士業務および弁理士業務のパッケージ化は、起業する側からも求められているサービスとも言えよう。

## (2)-2 大学およびTLOとの連携

本件は当調査事業の対象外であるが、ヒヤリング対象弁護士複数名が大学からの産業創造に携わっており、大変意義深い意見を持っていたため、参考までに下記に列挙する。

産学連携の難しさについて、一弁護士より下記の発言があった。

「今まで6-7年かけて大学の教授と手がけてきたシーズがようやく特許化(100件)・事業化しようとしている。基本的に産学連携には時間をかけるしかない。」

「民間知的財産流通業者のサービスは、民間企業同士の特許流通よりもむしろ大学発技術への事業化支援の方がニーズが高いのではないか。」

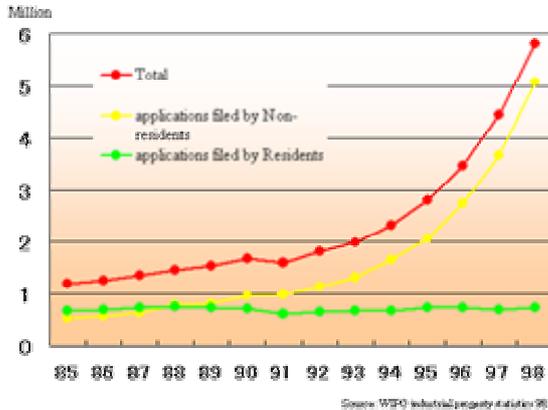
少し話はそれるが、大学TLOに深く関与する一弁護士は、大学発ベンチャーについての日米の相違点について下記の通り解釈をしている。参考意見として記載する。

「既知の通り米国では80年代バイドール法制定以降、スポンサードリサーチにて民間資金が大学に流入した。それ以降効果的な産学連携を実現する努力が継続して行われている。しかし英語で Not Invented Here Syndrome (“NIH”) という概念が存在する、ということが象徴する通り、技術者の特性は日本でも米国でも変わらず、『自前主義』は米国でも『症候群』である。ただし、それとは別に、米国では人材流動化が激しいという労働環境があり、人と共に技術(ノウハウ)は他社に流れて行く。また米国には企業家精神に富む文化が有り、保有技術を基に起業する経営者も存在する。そういった意味でTT(Technology Transfer、技術移転)が起こっていると考えることが出来るのではないか。

一方、日本の問題は、経営者が不在であることだ。仮に優良な技術の事業化プランが現実的であっても、技術(知的財産)の取り扱いのみならず、所謂『企業経営』を執行出来る経営者が存在しなくては会社としての継続性が維持できない。この問題を解決しない限り、画期的な進展は望めないであろう。」

### (3) コンサルテーション

#### (3)-1 契約実務（海外での権利化）



(図表 48) 世界の特許権出願件数の推移 (WIPO Intellectual Property Statistics 98)

日本企業の国際化に伴い、海外でも特許出願する件数が増加している（左図世界の特許権出願件数の推移参照）。このニーズに答えるために海外において信頼の置ける各国専門家（権利出願代行）のネットワークを有する弁護士がいた。

出典：平成14年5月特許庁資料

#### (3)-2 買収対象企業の保有特許の調査（主に権利侵害の有無）

近年、米国企業が日本企業を買収する際、日本企業の有する特許案件の精査を求められることがあると回答した弁護士が複数名いた。これは主に、対象特許が他社の特許権を侵害していない（買収後に権利侵害が発覚し、賠償責任を被る可能性が低い）ことを検証することを目的としているとのことである<sup>14</sup>。

### ③ 未活用特許に関するコメント

弁護士の立場からみた未活用特許の収益化についての意見は多くは何えなかったが、以下の意見が参考になるので下に記載する。

「未活用特許の流通（休眠特許の活用）という言葉にやや違和感を覚える。膨大な特許群を活用しPC等の製品を生産するIT企業では、当然周辺特許は重要な役割を有することに間違いはなく、また米国企業（代表的にはIBM）でさえ最近防衛的な周辺特許が増えてきた。それは、ITが既に成熟産業となっており、現段階において市場を排他的に占有することによる収益の独占化が最大の課題であるからである。日本企業が防衛的な特許が多いことを懸念するのには、産業特性の本質を捉えていない可能性がある。」

### ④ ヒヤリング調査まとめ

ヒヤリング対象の弁護士の業務は、特許流通への関与として、特許侵害に関する係争処理以外にも、米国からのシーズ情報の流入への関与や、ベンチャー企業の法務実務への関与などがある。また、起業家の保有する知的財産を有効に保護、あるいは活用することが重要であることから、弁護士は弁理士との連携を深めており（弁護士・弁理士双方の業務を自前で行う弁護士も存在）、この弁護士業務・弁理士業務のパッケージ化は、起業する側からも求められているサービスと言えよう。

<sup>14</sup>一方、弁理士に対しては対象特許の評価鑑定書を求めるケースがある（詳細 P53 参照）。

## 1-3-2-2 弁理士

### ① ヒヤリングの趣旨

当ヒヤリング調査では弁理士七名を選出し、伝統的な弁理士業務を行うにあたり、特許流通への関与があるか、また関与がある場合の活動内容を調査した。

以下は、「顧客企業が弁理士を仲介業者として期待する場合、どのようなサービスが求められるか」について、特許流通への関与、未活用特許に関するコメントにつき、特記すべき内容を取りまとめたものである。

### ② 特許流通への関与

総じてヒヤリングした弁理士ほぼ全てが特許流通に関連する業務として、(1)特許流通仲介業務、あるいは(3)コンサルテーションの活動を行っていた。(2)事業化支援をサービスとして提供していたのは、ヒヤリング対象弁理士全てではないが複数名いた。

#### (1) 特許流通仲介業務

##### (1)-1 具体的業務内容

弁理士が流通仲介業務に関わる際、主に、対象特許の評価、対象特許の契約、契約履行の管理等を行っている。しかし、対象特許のマーケティングを積極的に行っているという回答はなかった（一部、商社がそのマーケティングを行い、成約に至ったケースがあった）。

対象特許の評価とは、既に特許の売却先あるいはライセンス供与先が決定していて、その対象特許の譲渡価格あるいはライセンス料の交渉に活用されるための、鑑定書／見解書を書くという業務である。これは言い換えれば、売りたい特許のために、売れるための鑑定書を書く、ということであり、その評価を行うに際して、積極的に買い手を探すような評価を行うか、あるいは客観的な評価を行うか、という二手に分かれるという。しかしいずれにしろ、当該サービスには買い手を探すという主体的行為が含まれていないため、特許流通促進という目的を達成するためには、マーケティング機能を業とする流通業者との連携があればより効果が高いと推定される。

##### (1)-2 ライセンス契約に関する諸意見－権利行使（enforcement）への移行

弁護士ヒヤリング P44 および図 47 において論じた通り、近年特許の権利侵害を契機とした技術移転が増加傾向にある。また、海外からの権利侵害に関する警告書受領も増加している。このような状況下、知的財産戦略大綱の発表以降、知的財産に関する意識が高まっていることも影響し、ライセンス契約（およびクロスライセンス契約）に対する考え方も変化が見受けられるとの意見が多数あった。その変化とは、具体的に下記二事例に象徴されている<sup>15</sup>。

<sup>15</sup> 当論点に関しては企業ヒヤリング P31、弁護士ヒヤリング P47 も参照されたい。

#### ◆ 大企業間におけるライセンス契約の意識の変化

従来は日本の大企業、特に電機業界ではクロスライセンスを一括で行うケースが多く、個々に対価が決まっていなかったことが多かった。しかし前述の時流の変化に伴い、企業側が主体的に自社の権利が侵害されていないか、あるいは他社の権利を侵害していないか調査する傾向にある。企業が独自に担当者を設け、その実態調査を行っている場合もあるが、人的リソースの限界から弁理士がアウトソーシング先として活用されることもある。

#### ◆ 大企業と中小企業間におけるライセンス契約の実態の変化

従来は、大企業と中小企業の間における暗黙の力関係により、中小企業の知的財産の権利化が完全ではなく、結果として大企業に対抗する法的措置を講じることが出来ず、収益機会を逸失しているというのが実態であった<sup>16</sup>。より具体的な案件事例を列挙する。

- ・ 通常は、基本特許と改良特許は必ず利用関係にあるもので、その上に更に改良発明が加えられていく。大企業が中小企業の特許に対してライセンシーとなった後、独自の技術で改良を加えていくと、基本特許とのライセンス関係が不明確になり、実態として基本特許が侵害されて行くことがある。極端な場合、大企業側はその特許に対して無効審判を申請し、当該特許が潰されて行く場合もあった。
- ・ 大企業が中小企業の特許を奪ってしまう別の事例として、プロセスの特許を持っている中小企業が挙げられる。大企業にライセンスしたいのだが、そのためにはそのプロセスを実現する機械を当該大企業に販売する必要がある。すると、大企業側はライセンス料を払うか、その機械を購入するか、どちらにするか当該中小企業に選択させる交渉を行う。仮に中小企業が機械の販売を選択すれば、保有特許に見合うライセンス料（対価）を得ることが出来ない、という結果となる。

上述の通り、結果として大企業が中小企業の特許を潰すことになる行為が散見されたが、中小企業が適切な権利化を行い、その権利を適宜行使すれば、中小企業の保有特許が潰れにくくなることもあり得るとの意見を頂いた。したがって権利化の段階で慎重な戦略立案により、自社に有利なライセンス契約を締結し、収益化を実現することも可能であると想定される。

#### (1)-3 技術移転の成否を分けるものは何か

前節 1-2-1 のアンケート調査において、特許流通業者の選定条件において、「相応の信用力がある業者」という項目のポイントが高かった。しかし、その先の技術移転先の企業あるいはそこで担当する人に信頼が置けなければ、技術を移転しようとする意思が働かず、確かな情報が流れることはない。これに関し一弁理士から大変興味深いコメントがあった。

「端的に言えば、技術移転がうまくいくケースは、売り手と買い手の『相性』が良いときである。」

情報は信頼する人に流れるというビジネス上の法則が、技術移転の成否を分けているという一側面を象徴する一言である。

<sup>16</sup> この問題を解決するためには別途、中小企業への知的財産取得の支援策も必要と考えられる。

## (2) 事業化支援

弁理士の立場で事業化支援に関わる場合について、ヒヤリング調査で話題に出た三事例を基に、ヒヤリング結果をまとめることとする。

### (2)-1 ベンチャー育成

一つは、ベンチャー育成のための知的財産の権利化およびそれに伴う戦略立案への弁理士の関与である。事業化支援は特許流通の一側面だが、弁理士はアイデアの権利化の段階から関与するため、必ずしも権利化が可能なものだけに接しているわけではない。また同時に、特許以外の知的財産の有効活用手段（例えば商標権取得等）も視野にいれながら、アドバイスを行うのも任務である。これに関連し、一弁理士より次のような示唆に富む回答を得た。

「自分は弁理士として、流通そのものに寄与しているという実感はない。むしろ知的財産という企業の貴重な資産を、権利化やライセンス契約作成等の手段によりどのように加工するか、メークするかという観点を重要視している。弁理士には、対象資産の法的鑑定を行うことにより、関係当事者に適切な情報を提供する（ある意味では公認会計士のディスクロージャー的な仕事）任務がある。つまりは、特許になる可能性のアドバイス（鑑定、評価）のみならず、事業と権利の関係についても関与する必要があると考えている。」

特に、株式公開（IPO）における情報開示の際、対象企業の知的財産の情報を正確に伝えることは大変重要である。

### (2)-2 企業の新規事業への支援

事業化支援におけるその他の役割として、ある程度の規模を有する企業に対する、新規事業への戦略立案支援がある。どこの企業がどういう方向で発明をしていて、何処まで公知なのか、そういった事前の調査なくしては、市場における競争に打ち勝つための戦略を立案することは不可能である。

各々の弁理士は顧客企業に対して、独自のアイデアを駆使して上記目的を達成するためのサービスを提供している。ただし、対象特許の有効性と市場性を見ることを主眼としている点では、次の(3)コンサルテーションにおけるサービス提供の趣旨と同類である。

### (2)-3 大学およびTLOとの連携

近年弁理士会において、大学のTLOと知的財産の流通に関する問題に積極的に取り組んでいる。本件は当調査事業の対象外であるため詳細は割愛するが、事業化の観点で参考になる意見があったのでここで一つだけ紹介する。

「米国でも日本でも、研究者に対してビジネスの概念を植え付けることは安易なことではない。しかし、誰かが大学と丁寧に対話を行い、両者の融合を図る努力を行う必要がある。」尚、この問題に関して（弁理士ではないが）商社より下記の発言があった。参考になるのでここに紹介したい。

「高度な技術を理解することと、ビジネスを理解することは、同等に難しい。大学と事業を起こすには対話が必要だが、対話に慣れているビジネス側から大学側に働きかけるというのが現実的であるのではないか。」

### (3) コンサルテーション

コンサルテーションについて一弁理士より次のようなコメントがあった。

「弁理士業務とは企業のためのサービス業であり、サービスを提供するにあたっては、その企業に対するコンサルテーション能力が問われている、ということ意識する必要がある。」  
弁理士が提供するコンサルテーションとは具体的には、特許戦略に関する専門的アドバイス、および研究開発に関する専門的アドバイスが相当するが、特徴的なサービスを提供している事例を参考までに下記に列挙する。

#### (3)-1 契約実務（機密保持契約から技術移転契約迄）

技術移転に関する契約実務は、情報開示のタイミングと分量に細心の注意を要する。まず、売り手と買い手（あるいは買い手候補）がきまったとき、秘密保持契約を締結する必要がある。この段階においての情報開示の度合いが対等であることが重要である。対象技術の全容がわかる程度の情報開示なくしては技術移転のための次のステップに移行出来ないが、売り手はなるべく情報開示を極力最少に留めようと尽力する。この契約交渉の際に、高度の専門性が要求される。

#### (3)-2 M&Aにおける買収対象企業の保有特許の調査（主に保有特許の鑑定）

ヒヤリング対象の複数の弁理士<sup>17</sup>から、外国企業の日本企業の買収に際して、被買収企業が保有する特許調査の依頼を受けた、との回答を得た。そのような買収企業（例えば欧州企業とする）は事前に自社にて被買収企業の相当の調査（保有特許、事業内容、市場規模等）を行っており、その調査内容に対する鑑定書作成を弁理士に依頼してきている。反面日本企業が企業買収を仕掛ける際に、ここまでの調査を行っていないことを問題視している弁理士もいた。

#### (3)-3 経営戦略としての特許出願戦略

ここまでは、既に権利化された特許についての流通可能性を検討してきた。それは言い換えれば、「事業のために生み出された特許」の流通を議論してきたに過ぎない。

しかしながら更に先進的な弁理士は、「事業としての特許」戦略を企業に提案している。「事業としての特許」とは何か、そしてそれを生み出すにはどうしたらよいか。それは、戦略的に研究開発テーマを選択し、他社に先駆け「良い特許」を取得することに他ならない。また、戦略的な研究開発を行うためには、他社の特許出願動向を分析し、独占的な市場を確保するための特許出願戦略を立案する必要がある。

このような理想的な知的財産経営を実現するには、経営者自らが主体的に知的財産戦略を実践することが不可欠である。具体的には、知的財産部が実行部隊となって他社分析を行い、研究開発部門、事業部門と緊密に連携をとっていくことが重要である。このような戦略立案に主体的に関わっている弁理士が複数名いた。

また同じように戦略的コンサルティングを行う、他の弁理士の考え方を次に紹介する。

「日本企業は、『暗黙知』を共有することにおいて組織を運営している。しかしながら今日、市場における競争に打ち勝つためには、特許を創作（権利化）することにより、独占的な収

<sup>17</sup> 一部コンサルティング会社からも同様の情報を得た。

益機会を掌握するという戦略を立てる必要がある。

このような時代の流れに沿った経営方針を策定するには、解決すべき問題点が多数存在するが、代表的なものとして二つ挙げたい。一つは、「発明」が各々の従業員にとって自己実現の手段であるにもかかわらず組織的な対応が出来ていないこと、二つ目には、今までの日本企業の取得特許の「権利範囲」が狭く、権利行使（enforcement）に適しないものが多いことである。その他にも考察点は存在するが、重要なことは日本企業にとって知的財産を経営戦略と関連付けることである。」

### ③ 未活用特許に関するコメント

未活用特許について複数の弁理士より、以下の趣旨の発言があった。

「今までの社内・社外弁理士は、自社があるいは顧問先企業がどういう方向に向かってゆくのか、という考えを持たずにただひたすら権利化してきた、という風習がある。これは言い換えれば、システムエンジニアの存在しない、プログラマーによって設計された、使われていないソフトウェアと似ている。だから未活用特許を量産してしまったというのが現状なのではないか。」

「大企業の未活用特許とは、活用の方法がないから未活用になっているものである。概算的に言えば、一件の基本特許には平均して70件の特許をとらなければならない。そのうちの約半分は周辺特許であるし、残り約半分は防衛的な特許となる。これは戦略上重要なことであり、周辺特許、防衛的な特許が多いからそれを他に活用しようとしても難しいであろう。」

### ④ ヒヤリング調査まとめ

弁理士が特許流通仲介業務に関与する場合は、対象特許の評価、対象特許の契約、契約履行の管理が主な業務であるため、対象特許のマーケティングを行う機能を持つ、知的財産流通業者との連携があればより効果が高いと推定される。

ヒヤリング対象弁理士は、伝統的な特許出願実務のみならず、企業の貴重な知的資産を権利化やライセンス契約作成等の手段によりどのように有効活用するかを重要視する考え方が強い。特許侵害に関わる係争処理案件が増加していることから、慎重な戦略立案が問われるようになっている。また、企業の経営戦略としての特許出願戦略や、事業化支援についてコンサルティングを行っている弁理士もいる。

### 1-3-2-3 金融機関

#### ① ヒヤリングの趣旨

金融機関へのヒヤリング先は、四大金融グループから各々グループ企業一社を選出（合計四社）した。対象の四社の担当部署は、グループ証券会社の事業再編ファンド担当、新規事業企画担当等、および調査担当である。

金融機関へのヒヤリングを行ったのは、次の二つの理由による。

- ◆ 前節にて議論している通り、特許の流通を実現するには事業化プランが欠かせないことが判明した。そして事業化を実現するには、必要資金の調達が不可欠である。そこで、資金の出し手である金融機関が、特許を始めとする知的財産の価値を評価し、その資産の持つリスクをとることが必要である。したがって現在、金融機関がどのように特許等知的財産を理解しているかを把握することに意義がある。
- ◆ 最近の金融取引では、伝統的なファイナンス以外にも、M&A（企業の合併買収）、およびMBO（Management Buy-Out）等の取引も行われるようになった。また、喫緊の課題である不良債権処理の局面でも、特許等の知的財産の有効活用について議論が始まった。こういった取引の中で、特許がどのように取り扱われているのか、現状を把握する必要がある。

このような問題意識の中、ファイナンス形態、取引形態毎の対応方針および考え方について、下記にとりまとめた。

#### ② 知的財産担保による融資可能性

##### (1) 中小企業融資

まず、中小企業への知的財産担保融資について質問を行った。総論としては、知的財産を担保に融資することについては賛否両論（可能一社、どちらともいえない二社、不可能一社）である。より具体的な見解としては以下の通りである。

- ◆ 知的財産担保融資が可能と回答した一社は、「権利の強さ」「知的財産の定量的評価（数量的）」および「換金性」に留意し融資の可否を判断するとの見解を有している。
- ◆ どちらともいえないと回答した二社は、知的財産の「換金性」に対する判断基準が明確に存在しないことを理由としてあげている。
- ◆ 不可能と回答した一社は、融資の対価としての「金利設定水準の妥当性が検証出来ない」ことを理由としてあげている。

尚、全ての回答者が特許の「換金性」に留意した点が特徴的であった。従来の金融機関の担保主義では、債務不履行事由が発生した場合の資金回収手段として、換金性の高い資産を担保として押さえることを重要視した。しかし特許担保の価値評価は難しいため、従来のファイナンスの考え方における担保としては不向きである。四社からの回答がこのように分散したのも、知的財産担保ファイナンスが未だ一つのファイナンス手法として確立されていないという側面を象徴しているのであろう。特許の「換金性」が高いということは、その資産に「流通性」があると言い換えることもできる。前項から議論している特許流通と関連して考えると、特許の流通が更に活性化されれば、金融機関の対応も変化する可能性はあるかもしれない。

## (2) 大企業融資

大企業融資に関しても同じく回答は賛否両論である。大企業向けに知的財産を担保に融資する必要はあるかという質問に対し、必要はないと回答したのが二社、必要があると回答したのが二社であった。大企業へは、多様なファイナンス形態が存在するが、少なくとも通常の間接金融等との比較により優位性が見出されなければ、財務担当者が知的財産担保ファイナンスに積極的に取り組むインセンティブに欠ける。現時点では優先度の高いファイナンス形態ではないというのが大方の見方である。

## ③ M&A・事業再編

### (1) M&Aと知的財産

M&A（企業の合併買収）においては、対象企業の価値評価を行い、交渉にて買収価格が決定される。その企業価値は、当該企業が営む事業の将来収益の現在価値を基に算出する。近年企業にとって知的財産は事業の成否を分ける重要な経営資源であるため、それが持つ価値に注目されている。企業を買収するという事は、その企業が保有する知的財産が生み出す将来の収益を買い取る、ということである。その意味では、企業の売買取引に特許流通の要素が潜んでいるといえよう。

M&Aを仲介するにあたり、売り手企業と買い手企業の保有する知的財産の価値をどのようにして評価するか、という質問に対し、回答者全員が「知的財産を活用したビジネスがキャッシュを生むかに着目する」と回答した。金融機関が企業あるいは当該企業が営む事業を評価するにあたり、一番注目するのは収益性である。

### (2) 具体的案件事例

具体的に言えば、特許等知的財産の重要性は、次のような案件に象徴されている。一つは、買収対象企業の事業にとってコアとなっている基本特許が向こう数年で切れてしまうケースである。今まで市場を排他的に占有し、安定的な収益基盤を確保してきたのだが、特許が期限切れを迎えるとその収益を得ることが出来ない。当該企業は、株式市場にて高い評価（高株価）を得ているが、この特許の期限切れの事実を買収価格に反映させるか否かの議論が展開された。

もう一つは、事業自体は健全に行なわれているものの、バブル期の多額の投資により債務不履行に陥る危険性の高い会社の買収案件である。今の財務諸表では既に債務超過の状態であるが、良い特許を保有しているために事業を維持する価値はある。そこで、救済的合併を行うことになったわけだが、この企業にとって価値有る資産は、財務諸表上の資産ではなく、当該特許が持っている潜在的資産のみであった。

金融機関が重要視するのは、知的財産のもつ無形資産としての資産価値そのものではなく、知的財産を活用したビジネスの収益性である。収益を生むとはどういうことか。それは、1 市場ニーズを汲み取ることでできるビジネスに活用されるべき知的財産を保有しており、2 その知的財産を活用するビジネスへの市場参入時期、収益機会を的確に捉えた戦略を有している、ということである。特に後者について、ある金融機関から興味深いコメントがあった。産業育成に関連する事項でもあるため、P. 58 をご参照されたい。

尚、M&Aに関しては弁護士・弁理士および監査法人へのヒヤリング結果と比較し、次の傾向が見受けられている。それは外国のM&Aのアレンジャーに、ターゲット企業のパテン

トマップ分析を行い慎重に買収先を選定する業者が存在することである。知的財産戦略は、企業価値（将来性）やその企業が行っている事業価値を見る上で重要なポイントである。日本でも、このような考え方が浸透するか動向が注目される。

### (3) 今後の傾向

上記のように知的財産に着目すべき案件事例が増加すれば、特許等知的財産に関する価値を計量化する必然性が高くなる。そこで、M&A当事者は、特許を始め知的財産についての深い知識や周辺の技術情報に関する理解も重要であると言える。しかし逆に、三社の回答者が製造業者も金融取引の知識を得て、企業価値の向上という観点からM&Aを捉えるべきだとの意見を持っていた。金融に携わるものは技術を、技術に携わるものが金融を理解する努力をすることにより、相乗効果のあるM&Aを実現できるのではないだろうか。

## ④ 事業撤退・売却（MBO、スピンアウト）

### (1) MBOと知的財産

近年事業会社において、コア事業への選択と集中の経営戦略が唱えられている。それは事業部門を分社化することにより、迅速な意思決定が可能となるからである。その場合、コアとなる技術を持っている人材が、その技術を元に新たな事業を起こすということも、多角的な収益の確保のためには有効な戦略であろう。当質問ではそういった事業再編の場に携わる金融機関が、どの程度知的財産の価値を考慮しているかについて調査した。

### (2) ヒヤリング結果

知的財産が競合会社との差別化要因になっている事業において、当該事業を分社化するという案件が出てきているようである（競争優位な事業を独立させることで、リスクの極小化、収益の極大化を狙うものである）。ただし、そのような案件が増加しているか、成功しているかということについて、今回のヒヤリング調査では検証出来ていない。

### (3) 今後の動向について

前段の企業へのヒヤリング調査において、事業再編の際に知的財産戦略の再構築も同時並行で進める方向にあるとの意見があった。現在金融機関に照会のある具体的案件が、どの程度知的財産を競争力の源泉とした事業再編であるか明らかではないが、今後そのような事例が出てくる可能性はあると想定される。

またここで、一点ヒヤリングの中で大変ユニークなアイデアがあったので、参考のため紹介しておきたい。これは具体的にある多国籍企業D社にて、収益が低迷し、リストラをせざるを得なくなった状況において実施されたもので、D社の所有する特許をリストラ対象者に譲渡し、起業を促すというプランである。会社都合にて企業を離れざるを得なくなった従業員に対し新規のチャンスを与えるという考え方は、企業およびリストラ対象者双方にとって有益な策である。日本企業でも従業員に対し、このような自立への援助を施す考え方を取り入れても良いと思われる。

## ⑤ 産業育成

### (1) ヒヤリングの趣旨

民間銀行は、顧客との信頼関係を基盤にした産業育成を行っている。産業育成の中には公共的な性質のものもあり、即座に融資取引を目的としないものも含まれる。具体的には、UFJグループのUFJベンチャー育成基金財団などが挙げられる。こういった活動の対象企業の有する知的財産をどのように活用しているかヒヤリングを行った。

### (2) 知的財産の活用状況

上記のような産業振興を目的とする事業では、事業化のコアになる資産が知的財産であるケースが多い。したがって対象の知的財産に技術評価を行い（一次審査）、それに対して資金を供与するか否かの判断（二次審査）を行っている金融機関があった。

新たに事業を興すものにとって、「市場参入時期」の予測は極めて重要である。ここではある金融機関からのコメントが印象深かったので紹介したい。

「今後どのような市場があるかについてはある程度の予測をすることが出来る。例えば、パソコンはどんどん小さくなるし、携帯電話はもっと便利になるはずである。またニーズはどんどんニッチになっているから、アイデアを持っている人のところに、その小さな市場に向けたビジネスが生まれている。銀行でも技術分野については豊富な知識を有しているので、企業のコアバリューが知的財産にあるとすれば、それを理解する体制にある。しかし一方で、その市場が何時開花して利益を生むビジネスになるのか、というタイミングの掌握も重要であり、その予測がより難しいというのが現実である。企業の保有する知的財産についても何時収益が実現するかの見極めが重要である。」

### (3) 産業育成と金融機関の相互関係

金融機関がベンチャー企業との金融取引を行うときは、その企業と共に収益を分かち合い、共に成長することを目指すことが望まれる。ベンチャー企業は、一般的には以下のステップにより成長し、金融機関との強固な関係を構築していくことになる。

- ・ アーリーステージ：ベンチャーキャピタル、投資ファンド等リスクマネーを供給する金融機関からの投資を受けて事業基盤の確立を図る。
- ・ ミドルステージ：収益基盤が整っていく過程で、ベンチャーキャピタル等による追加投資や主要取引先からの政策投資、地銀・信用金庫等中堅・中小金融機関からの融資を受けて事業を拡大する。
- ・ レイターステージ：都銀等大手金融機関からの融資を受けて更なる事業拡大を図り、一般投資家からの事業資金調達を可能にする株式公開を視野に入れて、資本増強策を検討する。
- ・ 上場後：大企業に成長するため、直接・間接金融のみならず、プロジェクトファイナンス等金融機関と多角的な関係を構築していく。

間接金融においては、金融機関は、長期的なリレーションを構築できる企業に対して、初期段階から関与することを優先する傾向がある。このためには、産業が芽生えるアーリーステージからそのベンチャー企業が有する特許の価値を理解することは重要である。

## ⑥ 債権回収

### (1) ヒヤリングの趣旨

貸出債権が不良債権化してしまう企業の典型的な実例として次のようなものがある。

- ・ 業界、市場規模の変化に迅速に事業規模を対応できない企業（斜陽・衰退産業の類）
- ・ 本業とは関係ない投融資の失敗により重い有利子負債負担を抱えてしまった企業（バブル時の投融資の類）
- ・ 事業の多角化に失敗しその撤退コストの高さから身動きのできない企業（百貨店経営の失敗の類）

しかしながら、近年不良債権化しているこれらの企業にも、活用可能な特許を有していることも多く、このような特許を有効活用することで、当該企業を再生、あるいは債権者として貸出金の回収を図ることが可能になるケースがある。このような場合における金融機関の対処について、ヒヤリングを行った。

### (2) 不良債権化した企業の有する知的財産

不良債権化した事業会社にも、価値のある知的財産を有する場合は存在する。それを例えば、他社に譲渡あるいはライセンス供与することが可能か、あるいはどのようなスキームを組めば、現存締結済みのライセンス契約を債権回収に充当できるか、等の方策を考えることにより、当該知的財産を有効活用することが可能である。

具体的事例は、上記M&Aの節で述べたケース2がそれに匹敵する。このケースでは買収企業が買収資金を有しなかったため、LBO（レバレッジドバイアウト）、即ち買収資金の資金調達を前提に、当該企業の買収を行った。

もちろんこのような方策で、債権回収を行うことが出来る企業はそう多いわけではない。しかし今後、銀行の不良債権処理の加速とともに、個別にスキームを組んで対応することの出来る案件も増加するであろう。

## ⑦ ヒヤリング調査まとめ

民間金融機関は、顧客との信頼関係を基盤として、資金供与する立場から産業育成の役割を担ってきた。この中で、企業の保有する技術や知的財産を理解することが重要であるとの認識は浸透しつつある。ただし一方で、与信判断（資金供与するか否かの審査）においては、対象事業が「キャッシュ（収益性）」を生むか、言い換えれば企業の保有する知的財産についても何時収益が実現するかの見極めが確実なものであることが条件となっている。

またM&A、MBO、企業再建等に伴う新しいサービスに関連して知的財産を重要視する考え方が浮上りつつある。今後の動向が注目される。

## 1-3-2-4 商社

### ① ヒヤリングの趣旨

商社へは総合商社（四社）に対して、各々投資開発担当、経営企画担当等にヒヤリング調査を行った。

商社へのヒヤリングを行ったのは次の理由による。今日まで商社は、産業別の専門部隊を有し、企業間取引を産業毎に特化して行ってきた。その取引形態は商品流通の仲介のみならず、企業や事業の売買、例えばプラント建設などの大型プロジェクトへの出資等にも関与し、金融的機能を兼ね備えているともいえる。事業を行う際に、技術という側面と金融という側面の双方の要素を加味しながらビジネスを遂行してきたことにより、双方の要素を深く理解する素養を備えている業種であろう。

このような問題意識の中、今日重要視され始めた知的財産が社内の方針にどのように結びついているのかについて下記にとりまとめた。

### ② 商社ネットワーク／商社ビジネスモデル

政府が知的財産の重要性を打ち出している中、商社も知的財産に対して関心は高い。昨今社内の部署間で、各々の取引先を結び付け技術移転（技術のM&Aのようなもの）が実現する事例も出てきたとのことである。

このような技術移転に商社はどのように対応してきたか。まずヒヤリングした商社のうち知的財産を切り口とした組織体制の整備に二つのパターンがある。

#### (1) 取りまとめの部署が存在する商社

商社は今まで産業別（技術）に組織を縦割りに管理してきたため、知的財産という切り口でその組織を「横断的」に取りまとめる、あるいは本部機能を設置する、という動きがあった商社は一社であった。

また知的財産を担当する部署ではないが、投資開発を担当する部署が、社内の技術移転を仲立ちすることを任務としている会社が一社あった。

#### (2) 個別対応の商社

他の商社では、そのような技術移転は全て社内の個人的なネットワークで成功例が出てきているというのが実態であり、現在のところ経営方針として打ち出されていない。

### ③ 投資

商社は有数の投資家でもあり、数々のプロジェクトに出資し事業展開を行っている。その投資をするにあたって知的財産をどの程度重視しているかについて下記の回答を得た。

「特許も持たないベンチャー企業では話にならないが、投資する側から見れば、その特許が収益を生んで初めて投資価値を生むのである。仮に現在特許が有している価値がなくなっても、会社として存続出来るのでなければ、その企業への投資は難しい。」

「バイオベンチャーが成功するには優良特許を保有していることが必要不可欠である。投資する側の米国のファンドマネージャー等は、対象ベンチャー企業の特許の有効性やその価値を評価し投資を判断する。」

しかし、IT分野、特にハードウェアの世界では技術革新が進めば、その特許の技術が陳腐化するため、見込んでいた収益があがらない可能性が出てくる。また仮に特許を担保にとったとしても担保処分の際にその特許に換金性がなければ、投資家にとっては意味のない資産となってしまう。」

「ビジネスを構築するには時間がかかる。事業計画、資金調達計画、経営体制等の策定から、製造業であれば、さらに工場の手配等がある。しかし、自分で特許の申請をしてみたが、申請手続きが煩雑でしかも取得まで3年もかかった。これだけの長期的スパンでビジネスプランを考えるような商売もあるのかもしれないが、ビジネスは流動性が高いし、少なくとも商社の取引形態には合わない。」

上記回答では、特許が安定的に「換金性」を有しないという点に強い懸念を有している。この考え方は、金融機関が繰り返し述べている考え方と同じである。

また、ヒヤリング対象の複数の商社は自社でファンドを創設しベンチャー投資する際に、対象ベンチャー企業が優良な特許を保有していることを重要視していると回答した。商社はこのように事業化支援を行うという側面から特許流通に寄与しているとも言える。

#### ④ 商社の金融機能

商社が事業に対して直接資金を供与する場合があります、具体的なファイナンス形態としては、出資、債務保証、融資等がある。一方、商社が「特許流通」を取り扱う場面があるとすると、特許の証券化のアレンジや特許ファンドの創設、あるいはプロジェクトファイナンスによる国内外のライセンス契約などであろう。

#### ⑤ M&A・事業再編

商社も金融機関と同じくM&A（企業の合併買収）を仕掛けるが、M&Aでは企業のコアコンピタンスを買収することのメリットを勘案する。金融機関のヒヤリング調査にても述べたとおり、コアコンピタンスの中でも、知的財産の生み出す収益的価値は重要である。今後は、金融機関のみならず商社も、特許等知的財産や対象技術についての深い知識をもとに、よりよいM&A案件のとりまとめを実現することが望まれる<sup>18</sup>。

#### ⑥ ヒヤリング調査まとめ

従来商社は、技術・金融双方から、また海外取引の観点からも日本の産業発展に関与してきた。即ち技術移転のみならず、（特に出資者として）事業化支援を行ってきた。知的財産へも積極的な関与が見受けられる。ただし、金融機関と同じく対象事業が「キャッシュ（収益性）」を生むかに着目している。

---

<sup>18</sup> 当論点では弁護士ヒヤリングP52、弁理士ヒヤリング P53 をあわせてご参照されたい。

## 1-3-2-5 監査法人

### ① ヒヤリングの趣旨

近年、監査法人へは企業からの知的財産に関する各種相談（評価、棚卸等）が増えている。そのような相談を受ける監査法人が、顧客企業の抱える問題点をどのように考えているかヒヤリング調査を行った。調査対象監査法人は三社である。

対象企業の三社はほぼ同じような見解を有していたため、以下では特に回答内容の差異について議論を行っていない。

### ② 顧客からの依頼事項

監査法人への知的財産に関する相談の入り口は、知的財産の評価・棚卸の場合が多いようである。しかしその作業を行う過程で、組織の効率性、報奨制度の妥当性、事業部門の撤退・売却の必要性、ライセンス強化戦略、資金調達計画、IR 戦略等、多岐にわたる諸問題が浮き彫りになってきている。

また海外とのライセンス料の授受に関する課税問題、および効果的な知的財産管理のあり方（国内あるいは海外に知的財産管理子会社の設立等）にも相談が及んでいる。

### ③ 監査法人業務

M&Aや企業再生における企業の財務状態の精査において、知的財産の評価が求められることがある。その場合とりわけ議論になるのが、次の二つである。

- ◆ M&Aにおいて買収価格（時価）と資産価額（簿価）との差額は、いわば企業の「潜在的価値」ということが出来る。買収価格の算定方法は各種あるが、無形資産の評価実績に基づき、企業価値を算定する業務を監査法人が担うことがある。
- ◆ 対象企業が特許等をコアとする事業を営んでいる場合は、当該特許の収益性を中心とした評価を行う傾向が強い。監査法人が行う評価においては、特許の価値を単体で捉えるよりはむしろ、事業としての価値を捉えることがある。

企業価値を算出するに際して、知的財産の評価をどのように関連付けるかについては諸説あるところだが、一義的には営んでいるビジネスの金銭的価値（将来キャッシュフロー）が優先する。そして、その価値に付加される競争優位の要因として、特許等知的財産が認識されるというのが順序ではないか、という意見があった。

また、ある監査法人から興味深い情報を得た。外国企業のM&Aのアレンジャーには、パテントマップ分析を行い買収企業の選定を行っている業者もいるということである。日本でもこのような考え方が浸透するか、動向が注目される。

### ④ ヒヤリング調査まとめ

監査法人への知的財産に関する相談の入り口は、知的財産の評価・棚卸の場合が多いようである。しかしその作業を行う過程で、組織の効率性等企業経営に関する様々な諸問題が浮き彫りになってきているとともに、提供するサービス内容も多様化してきているようである。

### 1-3-3 民間知的財産流通業者ダイレクトリ

#### 1

社名	株式会社アールアンドケイ
所在地	〒690-0049 島根県松江市袖師町 99 内藤ビル 1 階東
資本金	3,200 万円
従業員数	8 名 <内訳>事務担当者 (2 名) 技術担当 (6 名)
連絡先	部署・役職 代表取締役
	氏名 内藤 律夫
	電話 03 (5817) 3693

#### 1 特徴

証券系シンクタンク、銀行勤務の後、スピンアウトして設立した、技術系シンクタンク。研究員及び複数の大学との提携によって、幅広いジャンルの技術評価と技術の事業化に支援する。昨年10月より特許流通事業に参入。

#### 2 サービス概要及び直近の実績

独自の技術分析手法により、開発目的以外の事業用とを導き出す。これによって、防衛特許であっても、別用途で流通に載せることができる。公認会計士、弁理士、弁護士と提携し、事業が走るまでのサポートをワンストップでサポートする。提供する事業計画は10年の資金計画、利益計画に合わせて財務面でのフォローも行える。シンクタンクとしての調査実績に基づく、マーケット分析を事業計画に反映させてレベルの高いサポートを特許関連事業開始後3ヶ月で4件行った。

#### 3 社歴及び累積の実績

沿革 2001年09月 設立 島根県松江市 (資本金 1500 万円)  
 2001年12月 東京研究室 新橋に開設  
 2002年01月 技術評価サービス開始  
 2002年04月 東京研究室 外神田に移転  
 2002年08月 第三者割当増資 700 万円 (増資後資本金 2200 万円)  
 本社松江研究室移転  
 2002年09月 創造法認定 (pat-links)  
 2002年10月 第三者割当増資 1,000 万円 (増資後資本金 3200 万円)  
 2003年01月 特許流通業 (pat-links) 開始

#### 4 体制

##### (ア) 経営者

代表の内藤律夫は、慶応大学理工学部を卒業後、証券系シンクタンクである大和総研、山陰合同銀行において制度導入、商品導入プロジェクトなどを手掛けたのち、シンクタンクである R&K を設立した。

##### (イ) 担当者

食品流通経済博士である調査主任を中心に大手電気メーカー出身者、行政外郭団体出身者などで構成。

担当構成は、金融法人営業、事業法人営業、研究機関営業等。

#### 5 手数料体系

評価～事業計画作成～流通の受託の全工程を受託した場合で 300 万～700 万程度。詳細については見積が必要。

手続きは守秘義務契約→見積→受託

## 2

社名	有限会社アイデアサポート	
所在地	〒543-0074 大阪市天王寺区六乃体町 4-23	
資本金	1,000 万円	
従業員数	3 名 <内訳>事務担当者 (1 名) 技術担当 (2 名)	
連絡先	部署・役職	代表取締役
	氏名	矢間 治茂
	電話	06 (6772) 4006

### 1 特徴

特許・商標の代行検索機関

### 2 サービス概要及び直近の実績

工業所有権・著作権・不正競争防止法を含めたリスク管理を提案。

### 3 社歴及び累積の実績

平成9年4月23日設立。

特許よりも流通に関しては、商標の方を多く扱っている。

### 4 体制

常勤は、男2名、女1名。非常勤も男2名、女1名。

### 5 手数料体系

時間4千円。流通については、売買価格の10%。

### 6 その他

著作権も積極的に活用していきたい。

### 3

社名	IP トレーディングジャパン株式会社	
所在地	〒145-0066 東京都大田区南雪谷 1-2-3	
資本金	5000 万円	
従業員数	14 名 <内訳>事務担当者 (7 名) 技術担当 (7 名)	
連絡先	部署・役職	マーケティング&セールス部長
	氏名	内田 勝敏
	電話	03 (5449) 8140

#### 1 特徴

アルプス電気株式会社 100%出資の子会社であり、長年の知的財産管理の経験を生かし、知的財産戦略受託を中心に知的財産権管理・取引に関する後半な事業領域をカバーしている。具体的には次の通りである。

- (1) 知的財産権の買取及び販売並びにライセンスに関する事業
- (2) 知的財産権インキュベーターに関する事業（ベンチャー企業の立ち上げ、新規事業参入にあたっての知的財産権の調査、ファンド利用の仲介、企業再生・事業再編を検討する場合の再生計画・事業再編計画の作成等
- (3) 知的財産権の評価、棚卸に関する事業（M&A の場合の知的財産のデューデリジェンスの受託、知的財産権評価、知的財産権管理の受託等）
- (4) 知的財産権情報提供に関する事業（ネット売買情報の提供や、未活用知的財産権データベースの販売及び関連ソフトの開発販売等）
- (5) 知的財産権管理・活用に関する教育プログラムの運営支援に関する事業（知的財産権管理主任者制度、知的財産権取引主任者制度の新設への活動、及びこれら知的財産権管理主任者、知的財産権取引主任者の育成、そのための教育プログラム運営支援等）

上記した5つの業務を円滑に進めるため、有力企業（大手メーカー、大手銀行、大手証券会社）、国内外の法律事務所、特許事務所、国内外の特許調査会社、知的財産評価会社、大学、大手監査法人、地方公共団体、大手教育・資格認定試験会社。会計士協会、弁理士協会などと提携。特に電気・電子機器業界の技術及びマーケット情報に精通している。

#### 2 サービス概要及び直近の実績

設立後、数ヶ月を経た黎明期であり、実績は少ないものの、次の活動をしている。

- ①②③④⑫ アルプス電気株式会社を始め大手電機メーカー、システムインテグレーター数社と各社の保有する特許・著作権のライセンス仲介契約を締結。
- ⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑬⑭⑮ 技術コンサルティング会社、投資顧問会社と技術評価その他技術面のサポート契約を締結
- ⑯ 金融機関数社と知的財産権を中心にした事業に対する新型ファンドについて導入検討中
- ⑯ 破産管財人と特許購入交渉継続中
- ⑫⑬⑭⑮ 韓国、台湾政府、財団法人と特許流通について提携交渉中
- ⑫⑬⑭⑮ 地方自治体より地域産業の知的財産保有・活用実態調査並びに提言を受託
- ⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑯⑰⑱ 国立大学数校並びに各種公団と保有特許の活用について戦略コンサルティング交渉中。
- ⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑯⑰⑱ ベンチャー企業数社から知的財産権戦略業務を受託。

⑫⑬⑭⑯ ベンチャー企業1社に特許調査、出願に関する資金提供

### 3 社歴及び累積の実績

平成14年11月1日に設立後、マスコミによるPR活動を行うと共に、営業活動開始。実績としては、(2)記載の通り

### 4 体制

#### (ア) 経営者

- ① 代表取締役社長兼CEO梅原潤一は、アルプス電気株式会社法務部長、米国持株会社法務責任者を歴任。現法務・知的財産・貿易管理副担当（統括部長）兼技術法務部長。オープンインターフェイス株式会社の社外取締役。米国勤務中にファンドを設立、ベンチャー投資を実践。
- ② 常務取締役真鍋幸三は、アルプス電気株式会社入社以来、本社知的財産部門及び事業部知的財産部門及び本社出願センター長を歴任し、知的財産業務（発明の発掘、出願、明細書作成、中間処理、異議申立、審判請求、調査、知的財産係争）に従事。当社に出向、リサーチ&開発部を統括。
- ③ 取締役岡村博敏は、アルプス電気株式会社 法務・知的財産・貿易管理担当取締役。

マーケティング&セールス部長内田勝敏は、アルプス電気入社依頼、事業部での開発設計エンジニア（薄膜可変抵抗体、ハイブリッドIC、ネットワーク抵抗体の開発設計）及び知的財産業務（発明の発掘、出願、中間処理、異議申立、調査、知財係争）に従事。当社に出向。

プランニング&アドミニストレーション部長石橋秀喜は、東京都庁、オリンパス光学工業株式会社、アクセントアコンサルティングを経て、現アルプス電気株式会社技術法務部戦略企画・ブランドマネジメントグループマネージャー。米国公認会計士、ニューヨーク州弁護士であり、法務、会計業務に精通。

#### (イ) 担当者

上記のほか、弁護士1名、英国弁護士1名、弁理士1名、エンジニア出身者3名、ソフトエンジニア1名、大手製造メーカー法務出身者1名、大手資格試験会社出身者1名、地方公共団体職員出身者1名より構成。

### 5 手数料体系

業務内容別に基本料金表をベースに案件毎に個別に顧客と協議して決定。また、タイムチャージ方式による場合も、案件によって適用。

## 4

社名	㈱イー・ブリッジ	
所在地	〒150-0043 渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティ17階	
資本金	3000万円	
従業員数	18名	
連絡先	部署・役職	代表取締役
	氏名	石橋 慎一郎
	電話	03(5450)0530

### 1 特徴

IT分野におけるマーケティングプロフェッショナルサービスの提供を主分野とする。

### 2 サービス概要および直近の実績

新規ビジネスの立ち上げ支援、ブランディング、販流商流の確保支援、マーケティング活動全般のコンサルテーションおよび実務実施・支援など。

直近売上高3億5000万円、経常利益3700万円

### 3 社歴および実績

元日本オラクル社長のアレン・マイナー氏が立ち上げたインキュベーター、㈱サンブリッジグループの中核企業。

ベンチャー企業のビジネス立ち上げ支援、大企業の新規部門の立ち上げ支援、外資系企業の日本市場でのビジネス立ち上げ支援等幅広く展開。

### 4 体制

#### (ア) 経営者

代表取締役社長 石橋慎一郎

日本アイ・ビー・エムにて、AS/400の初代プロダクトマネジャーを経験。上智大学在学中にならした広告研究会部長の手腕を発揮して、マーケティング全般に大いに首を突っ込んでその面白さにとりつかれる。これがその後のビジネス人生を大きく変えることになる。後に日本オラクルの初期に、営業推進部長として、第一回オラクル・オープンワールドを開催。その後、いくつかのIT業界著名企業のマーケティング本部長をやりながら、最後には自分でマーケティング専門会社、イー・ブリッジ社を起こしつつ、サンブリッジ社にてベンチャーと若さを競う。

取締役コンサルティング本部長 岡部 恵造

東京理科大学卒業後、沖電気工業に入社。ソフトウェアエンジニアとして多数のアプリケーション・システムの開発に従事し、パソコンの草創期には、OKITAC ifシリーズの基本ソフトウェア開発や商品企画を担当した。

#### (イ) 担当者

コンサルティング本部、マーケティング本部、セールスサポート本部、人材開発部等  
18名

### 5 手数料体系

以下の組み合わせにて、契約。詳細は見積もりベース

コンサルテーション：6ヶ月単位でのリタイナーフィー

マーケティング：実費プラス管理費フィー

セールスサポート：成果報酬フィー

## 5

社名	株式会社イェットツー・コム・アジア	
所在地	〒100-0013 東京都千代田区霞ヶ関3-2-2 東京倶楽部ビル5階	
資本金	回答なし	
従業員数	8名 <内訳> 回答なし	
連絡先	部署・役職	マネージャー
	氏名	竹内 秀則
	電話	03 (5157) 5440

### 1 特徴

弊社 yet2.com は、1999年12月にインターネット上で技術移転を仲介することを目的として創設され、特許そのものではなく、技術購入者が最も必要とする情報（その技術の便益、ユニーク性、開発段階の情報等）を盛り込んだ技術パッケージ（TechPak™）の形でサイト上に技術を掲載していただいております。様々な業種から集められた6,000件を越す掲載技術の中には、特許出願中およびノウハウのみの技術パッケージも含まれております。また技術ニーズを掲載することも可能で、必要技術を匿名で全世界から募集することも可能です。我々は現在、国際的な戦略投資企業デュポン、ハネウェル、プロクターアンドギャンブル、キャタピラ、バイエル、シーメンス及び3i、ベンロック・アソシエーツ、NTTリース等から運営資金の提供を受け全世界を網羅した技術移転市場を形成し、異業若しくは、今まで全く知り得なかった同業への技術移転に注力しております。

### 2 サービス概要及び直近の実績

全世界の研究開発費の約4分の1を担う北米、欧州、日本そして韓国の優良企業が弊社の技術移転市場を利用して積極的に技術移転活動（ライセンスアウト・ライセンスイン及び共同研究開発・ジョイントベンチャーの提携先探し）に取り組んでおります。なお、弊社サイトに掲載された技術に関しては原則として他社の技術移転サイトでは公開されておられません。

- (1) 単にウェブサイトへ技術を掲載するだけでなく、様々なマーケティング活動を実施し、ポテンシャルライセンサーに対するE-mailによる技術紹介や、NASA（米国航空宇宙局）の技術雑誌への掲載などを含め様々なマーケティングサポートを提供しております。また、北米、欧州、日本、韓国に常駐する弊社スタッフによる技術マーケティング活動も積極的に行っております。
- (2) 技術移転市場に掲載する技術を前以て評価する技術棚卸用のツール、また戦略的位置付けなどを評価し、個々の技術活用の方向性を示唆するツールの提供も行っております。
- (3) 掲載技術への市場からのアクセス情報レポートも提供しており、技術の市場ニーズの把握をすることができます。

2002年の成約実績は、数億円規模の取引が6件となっております。

### 3 社歴及び累積の実績

弊社 yet2.com は、1999年12月に技術移転を仲介することを目的として創設し、2000年からインターネット上で技術移転市場を運営している会社でございます。本社を米国マサチューセッツ州ケンブリッジに置き、その他米国主要都市、欧州主要国（イギリス、イタリア、ドイツ）、アジアでは、日本に営業およびカスタマーサポートを配置して、全世界を網羅した技術移転市場を形成しております。

- (1) 弊社への参加企業は全世界で現在、600社を超えております。
- (2) 日本では現在約70数社ご参加いただいております、その業種は多岐にわたっております。
- (3) あらゆる分野の技術パッケージが、現在約6,000件弊社サイト上に掲載されております。
- (4) 技術検索をしている登録ユーザー数は、全世界で5万人を超えております。
- (5) 現在進行中の技術移転交渉の総数は約400件以上あり、そのうち8割以上が異業若しくは、今まで全く知り得なかった同業との交渉です。既に10件の交渉が成約に至っており、平均取引金額は1案件あたり数億円規模となっております。

#### 4 体制

代表取締役社長 ベンジャミン・デュポン 米国タフツ大学卒  
化学大手デュポン社を経て米国 yet2. com, Inc. を設立  
デュポン社創業一族の第8代目にあたる。

#### 5 手数料体系

年会費（マーケティングをご利用の際は別途費用が掛かります。）また弊社を通じ技術移転が成約に至りますと、手数料としてご成約金額の10%を別途申し受けます。  
詳細につきましては、上記までご連絡ください。  
コンサルティングフィー、●●●●手数料、人材紹介料など多数

#### 6 その他

英国サイファー(Scipher)グループの qed 社との合併により世界最大規模の技術移転会社に発展し、2003年より上記サービスに加え、お客様の知的資産マネジメントの多様なニーズに対応できるサービスの提供が可能になりました。

## 6

社名	(株) インスパイア・テクノロジー・リソース・マネジメント	
所在地	〒107-0052 港区赤坂 1-8-6 亀井ビル 5 階	
資本金	9,000 万円	
従業員数	10 名 <内訳>事務担当者 ( 名) 技術担当 ( 名)	
連絡先	部署・役職	取締役
	氏名	桜井 勉
	電話	03 (5549) 4366

### 1 特徴

株式会社インスパイア（本社：東京都港区、代表取締役社長：成毛 眞）が、今後大きな成長が見込める先端特許技術の事業化の支援・育成を目的として設立したグループ子会社。「ものづくり」に関連する新規・休眠特許技術の仲介、事業化支援と合わせ、住友商事・東京電力・米国ボーイング社・三菱商事・メイテック・森ビルが出資するインスパイア・アドバンスド・テクノロジー・ファンドを運営し、その資金需要に合わせて日本では数少ない無体財産等への投資活動も行っている。

### 2 サービス概要及び直近の実績

- ① 社内的に製造業各分野の有識者を有し、その他ファンド出資者、ビジネスパートナーとの連携により、対象特許の市場性を評価している。
- ② 上記連携により、対象特許のマーケティングを行い、特許のニーズ先・事業化先へ提供している他、投資判断の材料ともしている。
- ④ 仲介契約の当事者となることで、そのロイヤルティ管理も行っている。
- ⑤ ①同様に評価・提供。
- ⑦⑨⑩ 事業化支援希望先に対し、上記同様の技術の市場性等の調査を行い、会社設立手続き、共同事業者として弊社を含めたファンド出資者・ビジネスパートナーへの紹介、投資先としても弊社運用ファンドを含めたファンド出資者・ビジネスパートナーへの紹介を行う。  
事業化支援実績：2 件  
投資実績：8 件
- ⑬ 社内的にこれまで特許実務に関わった者を有しており、また日本を代表する特許事務所がビジネスパートナーというネットワークを駆使した、特許戦略コンサルティングを行っている。

### 3 社歴及び累積の実績

弊社は、IATF の運営を主な事業目的として、株式会社インスパイア（本社：東京都港区、代表取締役社長：成毛 眞）が、その子会社として H13 年 5 月に設立された。ファンドからの投資を通じ、企業・大学・研究所・ベンチャー企業に対して、技術仲介・技術事業化の支援をしている。

- ④ 累積で 2 件のライセンス料の管理を行っている。
- ⑤～⑪ 累積で 15 件の事業化・投資に従事。
- ⑬ 累積で 3 件の特許戦略の支援を行っている。

### 4 体制

#### (ア) 経営者

代表の石井利雄はカシオ計算機・法務部、マイクロソフトジャパンの法務部部長に従事し、国内外の特許訴訟、ライセンス契約に従事。

取締役である櫻井勉は、長期信用銀行、価値総研を経て、弊社仲介事業部に従事。  
取締役である幸田倫明は、カシオ計算機・マイクロソフトジャパンにてマーケティング及びライセンスに従事。弊社にて特許戦略・事業化支援に従事。

(イ) 担当者

エンジニア出身者 5 名、大手都銀出身者 2 名、人材開発コンサルタント出身者 2 名により構成。

5 手数料体系

6 その他

社名	エスピーアイ・インテレクトチュアルプロパティ(株)	
所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋 1-10-2 URL:http://www.sbi-ip.co.jp	
資本金	1億円	
従業員数	5名 <内訳>金融・交渉担当(2名) 調査担当(2名) 技術担当(1名)	
連絡先	部署・役職	常務取締役
	氏名	桜井 政考
	電話	03(5501)2644

### 1 特徴

知的財産マネジメント(知的財産の戦略立案・収益化支援)の総合ソリューションを提供する。ソフトバンクファイナンスグループの100%子会社として2002年5月に設立。大企業から中小・ベンチャー企業、大学、公的研究機関と幅広い知的財産の収益化・事業化の支援を目指し、企業のみならず、大学 TL0、公的支援機関(全国各地のベンチャー財団等)との連携により、新しい情報ネットワークのハブ機能も提供する。

### 2 サービス概要及び直近の実績

#### I. 仲介サービス・コンサルティング

- ① 特許を中心とする技術資産の仲介支援  
シーズの発掘・目利き・買い手紹介・交渉・契約実務支援と顧客の依頼に応じて、総合的な仲介サービスを実施。
- ② 知財コンサルティング  
知財収益化のための組織作り・マネジメントのコンサルティング、具体的な事業プラン作成・資金調達・販路紹介等、収益化に必要なサービスを顧客の依頼に応じて、総合的に展開。
- (実績例) ①上場化学メーカー、IT・バイオベンチャー等の技術シーズの仲介。  
②上場素材メーカーの知財マネジメントコンサルティング実施。  
環境ベンチャーの事業化支援(知財の目利き・事業プラン作成・資金調達支援)。

#### II. 知財流通市場サービス

これまでのように売り手がシーズ情報をデータベースに掲載し、買い手が直接売り手に照会するというマーケットプレースの失敗を鑑み、売り手のシーズを仲介契約等により責任をもって移転支援をする仲介業者(ブローカー)参加型の市場を創設(4月サービスイン予定)。売り手は仲介業者を通じて(仲介業者の目利き)シーズ情報をデータベースに掲載、買い手からのアクセスを全て仲介業者が受信し、前捌き、交渉相手として機能することで、これまでのマーケットプレースの問題点を克服する。

#### III. 調査事業

知財流通業者として業界動向、特定技術分野の調査・分析事業を展開。

- (実績例) ①NEDOの平成14年度調査事業に公募。  
②社団法人発明協会「特許流通基礎調査事業(本調査)」受託。

### 3 社歴

2002年5月、ソフトバンクグループの金融持株会社ソフトバンクファイナンスグループの100%子会社として設立。ベンチャー企業育成の総合ソリューションとしてだけでなく、大企業、大学、公的研究機関等幅広い事業シーズの収益化を目的として業容を拡大中。

#### 4 体制

(ア) 経営者及び主要メンバー

① 代表取締役社長 北尾 吉孝

慶応義塾大学経済学部卒、野村證券株式会社 第二事業法人部次長、事業法人三部長を経て、ソフトバンク株式会社 取締役、ソフトバンク・ファイナンス株式会社 代表取締役 CEO。現在、ソフトバンク・インベストメント株式会社 代表取締役社長、イー・トレード株式会社 代表取締役会長、他。

② 常務取締役 COO 桜井 政考

一橋大学経済学部卒。三井信託銀行にて、事業会社融資・ベンチャー投資 (IT/バイオ)、企業格付・資産自己査定 (信用リスク管理)、新商品企画、ビジネス情報開発等担当。ソフトバンク・インベストメントにて、ベンチャー投資 (IT/バイオ)、インキュベーション、M&A 等担当。経済産業省：知的財産取引ビジネス検討委員会/委員。(社) 発明協会：知的財産取引業に関する調査研究委員会、特許の価値評価システムに関する調査研究委員会/委員。

(講演実績)

- ・平成 14 年度特許流通フェア (全国主要 8 都市) 「インターネットを活用した特許流通市場創設」
- ・平成 14 年度国際特許流通セミナーパネルセッション「知的財産取引の現状と今後」
- ・平成 14 年度岐阜県事業創造セミナー「中小企業における特許戦略」

③ 技術顧問 安藤 栄治

京都大学理学部化学科卒業後、大手エレクトロニクス企業に入社。無線研究所に配属、磁気テープの開発を皮切りに複写機/電子写真感光体等に取り組み、中央研究所に移動。主任技師室長、本社広報センター副参事、中央研究所副参事、先端技術兼知的財産権担当副参事を歴任。

④ 顧問弁護士/ビジネスパートナー 鮫島 正洋

昭和 60 年東京工業大学卒、同年藤倉電線株式会社入社。平成 4 年日本 IBM 株式会社 知的 所有権部に所属。平成 3 年弁理士試験合格。同 8 年司法試験合格。同 11 年弁護士登録。経済産業省：知的財産取引ビジネス検討委員会/委員長、(社) 発明協会：知的財産取引業に関する調査研究委員会/委員長、2002 年 WIPO (国際知的所有権機構) 総会/日本代表。

(イ) 担当者 (兼務含む)

事業開発部門 (2 名)

調査部門 (2 名)

インキュベーション部門 (2 名)

#### 5 手数料体系

プロジェクトの内容および規模に応じて、個別に設定。

社名	株式会社エヌシーネットワーク	
所在地	〒101-0042 東京都千代田区神田東松下町 10-2	
資本金	回答なし	
従業員数	23 名 <内訳>回答なし	
連絡先	部署・役職	副社長
	氏名	安井 照人
	電話	03 (5298) 8977

#### 1 特徴

金属加工業、機械部品製造業等の中小製造業 12000 社が参加する E マーケットプレイスを運営している。新しい発注先を見つけ出すツールとして、大手メーカー購買も発注者として利用しており、この業種では日本最大の E マーケットプレイス

#### 2 サービス概要及び直近の実績

技術の森：金属加工業、機械部品製造業の技術情報（CAD、CAM、材料、機械加工、大量生産技術・・・）を相互にやり取りする Q&A エンジン。現在の登録ユーザー数は 5,000 人。当社以外の共催企業 10 社にも共通メニューとして使用していただいている。

発注情報：新規外注先を探すための公開発注情報掲示板。月間 300～500 件の新規発注情報が掲載され、1 件の案件に対して平均 4 件の公募が入る。

#### 3 社歴及び累積の実績

会社設立 1998 年 2 月。当初 200 社程度の会員企業数が現在は 12000 社に到る。

#### 4 体制

金属加工品および機械部品等の取引を仲介する商社部門を持っており、5 人の製造技術者が所属

## 9

社名	エヌ・ティ・ティ・アドバンステクノロジー株式会社		
所在地	〒163-0431 新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビル		
資本金	50 億円		
従業員数	約 1,500 名	<内訳>	事務担当者（名） 技術担当（名）
連絡先	部署・役職	知的財産事業本部	
	氏名	高山 康一	
	電話	0422（36）7737	

### 1 特徴

弊社は、1976年にNTTの研究開発成果を産業界に技術移転することを主たる業務に日本通信技術株式会社としてスタートいたしました。それから四半世紀、業務の幅を徐々に拡大し、先端的な情報通信システムやデバイスに関する研究試作、設計開発、製品化販売やコンサルティング、システムインテグレーション、メンテナンスなどのサービスも手がけるようになりました。

現在、マルチメディアの基盤を支える「先端技術」、情報通信を総合的にカバーする「ネットワークソリューション」、企業の競争力を強化する「システムソリューション」、高度な専門知識とスキルによって知的付加価値を生み出す「調査・分析・コンサルティング」の4つの事業領域を核に、情報通信分野における専門家集団として、様々なビジネスを展開しています。

弊社は、世界最高水準の技術で、お客様の事業の創造を通して、豊かな情報流通社会の実現に向け貢献していきたいと願っています。

### 2 サービス概要及び直近の実績

#### (1) ミッション

最先端・広汎な研究開発成果が集約されているNTT保有の特許をご利用（実施）いただく場合のコンサル及び事務支援を実施し、NTT技術の普及を促進

#### (2) 特徴

- ① 特許流通データベース等を利用したNTT特許のPR
- ② 特許ご利用に関するお問合わせ、相談への対応
- ③ NTTへのお申込み、契約締結等の事務サポート
- ④ 可能な場合、特許だけでなく技術ノウハウとセットのライセンスのご相談にも対応。

#### (3) 手数料等

- ① ご相談、契約事務サポートの手数料は無料。
- ② 特許ライセンス料は有償、適正対価（NTTとお客様との交渉による）

### 3 社歴及び累積の実績

#### 4 体制

#### 5 手数料体系

#### 6 その他

## 10

社名	有限会社 エヌ・ピー・エル
所在地	〒105-0004 港区新橋 1-18-16 日本生命新橋ビル 3F
資本金	2000 万円
従業員数	10 名 <内訳>事務担当者 (3 名) 技術担当 (7 名)
連絡先	部署・役職 取締役 事業部長
	氏名 武藤 修一
	電話 03 (3580) 6530

### 1 特徴

テクノビジネス交流会の開催 (過去技術情報交流会を 16 回開催) 会員数 300

### 2 サービス概要及び直近の実績

情報誌 (年刊を 7 回発行している)

### 3 社歴及び累積の実績

商談会を随時開催し毎年契約実績を伸ばしている。

### 4 体制

会員制度として、入会金、年会費を得ている。

### 5 手数料体系

### 6 その他

## 1 1

社名	有限会社 関西テクノマネジメント	
所在地	〒662-0025 兵庫県西宮市北名次町 2-35	
資本金	500 万円	
従業員数	1 名 <内訳>事務担当者 (0.2 名) 技術担当 (0.8 名)	
連絡先	部署・役職	代表取締役
	氏名	森 友三郎
	電話	0 7 9 8 ( 7 4 ) 0 0 4 9

### 1 特徴

大阪ガス出身のエンジニアが技術屋稼業から脱皮して経営コンサルを目指して設立した経営と技術の両方に関わる課題指向のコンサル会社。現時点ではSOHOであるが同業者と連携してプロジェクト的により大きな課題にも挑戦可能なバーチャルコーポレーションを構築中。

### 2 サービス概要及び直近の実績

- (1) 一昨年 (H13 年) は大手からの委託によりビジネスモデル特許関連の米国特許の調査で約 250 万円の売上を上げたが、続く次年度は特許関連の売上はほぼゼロとなり、現在の特許・ライセンス関連業務は開店休業の状態。
- (2) 弊社のホームページを見て、特許売り込み支援の依頼が舞い込むが、より利益率の高いコンサル業務を優先し、すべて断っている。
- (3) ベンチャー支援の中小企業診断士や大手の技術開発OB、技術士、大手の知財専門技術者OB等のネットワークでプロジェクト的に対応する新しいビジネスモデルの構築を模索している。
- (4) 依頼業務の大きさや内容によって、これらのネットワークの動員によってフレキシブルに対応する予定。

### 3 社歴及び累積の実績

- (1) 平成 9 年 2 月に有限会社としてスタート。
- (2) 平成 13 年度には大手からの特許調査関連業務を受注し、約 250 万円の売上を上げた。(大手企業の特許関連業務のアウトソーシング先としての可能性を実証。)
- (3) (3) 平成 9 年以降、日本テクノマート特許流通登録アドバイザー、新産業創造研究機構 (N I R O) の技術移転アドバイザーとして個人的活動を行ったが、両方併せても 売上は累計 100 万円程度。

### 4 体制

#### (ア) 経営者 (兼コンサルタント)

代表者 森 友三郎は大阪ガス株式会社で知的財産室を創立し、初代知財室長を 4 年間在任 (退職直前の 4 年)。京都大学大学院工学研究科修士課程終了。中小企業診断士、技術士 (化学)、IT コーディネーター、ISO 環境主任審査員

#### (イ) 受注体制

小さな業務は経営者本人が対応するが、下記の二社と共同受注することにより、より大きな課題にも対応できる。

- ① (有) 環境熱研 (代表 片山紘一: 大阪ガスOB 工学博士、技術士)
- ② (有) 共和テクノマネジメント (代表永井勲: 川鉄OB 中小企業診断士、技術士)

### 5 手数料体系 経営レベルのコンサルとしては 7~10 万円/日 (6 時間)・人課題毎の個別見積もりによる。

社名	株式会社 ジェネティックラボ
所在地	〒001-0027 札幌市北区北 27 条西 6-2-12
資本金	308.75 百万円
従業員数	11 名 <内訳>事務担当者 (3 名) 技術担当 (8 名)
連絡先	部署・役職 総務部・部長
	氏名 山岡 孝
	電話 03 (3503) 0581

#### 1 特徴

日本発の大学発ベンチャー（現役教授が取締役を兼任）

#### 2 サービス概要及び直近の実績

北海道大学発のバイオベンチャーという特徴から、大学内の研究現場で新たなシーズ誕生の瞬間に日々立ち会っております。北大の医学・薬学系の先生方からは「即戦力 TLO」としても一定の評価を頂けるようになり、弊社として事業化に取り組めるシーズは積極的に特許化を進めております。既に複数の特許を出願済みですが、いずれも公開前であり、詳細についてはご容赦下さい。

#### 3 社歴及び累積の実績

創業 2 年少々ですが、創薬支援を目的に設立されたベンチャーであり、大学内の技術シーズを創薬関連特許として多数申請中です。

#### 4 体制

##### (ア) 経営者

代表取締役 大手外資系製薬会社の経験あり

取締役 著名製薬コンサルタント

##### (イ) 担当者

製薬会社での研究・特許実務経験者

法務専門家

（＋外部弁護士&弁理士）

人数は少ないものの極めて実践的な人員です。

#### 5 手数料体系

現在のところ「弊社で事業化可能なもの」に限定しており、手数料等は頂いておりません。

#### 6 その他

社名	システム・インテグレーション株式会社
所在地	〒102-0082 東京都千代田区一番町13番地KGビル3階
資本金	30,000万円
従業員数	10名 <内訳>事務担当者(1)名 技術担当( )名
連絡先	部署・役職 執行役員、チーフコンサルタント
	氏名 柴田 徹
	電話 03(3288)9271

### 1 特徴

開発プランナーとして30年に亘る3000件の新事業・新商品開発を支援してきたコンサルティング会社。この実績をもとに、新事業・新商品の基本的な考えから具体的な提案に至るビジネスのプロデュースの実現に向け、中核的な役割を果たしている。

又、「ビジネス・プロデューサー養成講座」や「製造業のためのビジネスモデル特許講座」などの人材育成事業にも取り組み、書籍を含め情報発信にも力を入れている。

### 2 サービス概要及び直近の実績

- ①～③特許流通に関して、事業的な視点を付加し、弊社クライアント企業を中心に異業種・異業界での情報交換を行っている。
- ⑤～⑩新商品・新事業の創造支援として、市場調査からビジネススキームの作成、アライアンスの構築、デザイン・ネーミング立案、販売支援まで総括的な観点で支援を行っている。
- ⑫～⑭コンサルティング会社として、事業・知財の創造から、権利保護、その活用とすべてのコンサルティングを行っている。
- ⑮ 新事業・新商品開発のためのスキルアップ講座として、実体験を通じたメッセージをエッセンスや具体例をもって、弊社ホームページ上でお伝えしている。
- ⑱ 企業における特許などの知的財産を活用し、ニーズにフィットした新事業・新商品開発によるビジネスの活性化を支援するビジネスプロデューサーを養成するために、弊社の実体験・ノウハウを取り込んだ育成講座を開講している。

### 3 社歴及び累積の実績

1988年、システム・インテグレーション株式会社を設立

2003年、現在に至る

### 4 体制

#### (ア) 経営者

代表取締役社長 多喜義彦

1951年7月16日生まれ。1970年、大学在学中より開発設計の受注を始め、創業。新商品開発プランナーとして、新事業開発から商品の具体的開発、販売まで幅広い分野をてがけ、現在40数社の技術顧問を行っている。著書に「超利益の材料は足元にある」、「開放特許で儲ける法」、トリガー「POTENTIAL」、MIT「開発徒然草」、日経メカニカル「[探索] 実用特許」、「開発の鉄人」などがある。

#### (イ) 担当者

エンジニア経験者、営業経験者、デザイン経験者などで構成。

### 5 手数料体系

顧問契約による月額固定型が中心。

## 6 その他

代表取締役社長 多喜義彦

日本知的財産権取引業協議会／会長

日本知的財産協会／会員

開放特許活用例集作成委員会／委員

財団法人日本特許情報機構／理事

立教大学／特別講座講師

九州大学／先端科学技術共同研究センター客員教授

山口大学／地域共同研究開発センター客員研究員

文部省大学スキーム検討委員会／委員

宇宙開発事業団／知財アドバイザー

特定非営利活動法人日本福祉環境協議会／理事

他数社顧問

## 14

社名	創造研究開発企業組合
所在地	〒501-0221 岐阜県本巣郡穂積町只越 1173-9
資本金	100 万円
従業員数	4 名 <内訳>事務担当者 (0 名) 技術担当 (3 名)
連絡先	部署・役職 代表理事
	氏名 雑賀 俊夫
	電話 058 (327) 1136

### 1 特徴

企業組合の趣旨に賛同する 20 数名が組合員および賛助会員として事業の支援をしている組織。

### 2 サービス概要及び直近の実績

知財取引事業の他 新商品開発にかかわる関連の事業 (設計・製造・販売) ソフトウェア開発・販売・管理 機械設備・治工具・電気設備設計を事業の 4 本柱と考え実行に移しています。いまだ創業まもなく (2002 年 7 月創業) であり特筆する実績はありません。上記 4 本柱が旨く融合し企業に提案事項が増加しているため今後の実績に期待している。

### 3 社歴及び累積の実績

カー用品メーカーに商品・企画・設計の提案中 (5 項目)  
 プラスティック製品メーカーに商品・企画提案 (3 項目)  
 森林組合の間伐材利用の企画・新商品・販路提案 (1 項目)  
 機械設備および治工具の設計 (30 件の受注)  
 ソフトウェア関連の開発 (3 件実施中)  
 自社商品開発 (特許出願 2 件) 商品化検討中 1 件 完了 1 件

### 4 体制

代表者含め組合員 4 名 賛助会員 1 社 20 名  
 知財取引関連は常時 2 名 設備設計 1 名 ソフト開発 2 名  
 商品開発 15 名 (月 1 度の合同会議)

### 5 手数料体系

現在はすべて個別折衝による取り決め

### 6 その他

社名	有限会社 知財情報研究所
所在地	〒212-0054 川崎市幸区小倉 1-1J-303
資本金	回答なし
従業員数	回答なし
連絡先	部署・役職 社長
	氏名 角南 英八郎
	電話 044(549)4727

#### 1 特徴

技術移転、特許流通の支援を主たる業務としている。ニーズ、オリエンテッドのみでなく、シーズ、オリエンテッドな移転を行う。大学および大学TLO機関を顧客としている。

#### 2 サービス概要及び直近の実績

平成14年は5件の大学（研究機関）と企業の技術移転を支援した。

#### 3 社歴及び累積の実績

平成13年6月に設立。

企業→企業の技術移転 1件、特許調査 2件

企業→大学の技術移転 1件

大学→企業の技術移転 4件

特許評価 12件

#### 4 体制

##### (ア) 経営者

代表者 角南 英八郎は日本鋼管（株）にて、研究、技術管理、新材料事業部部長、知的財産部部長等を歴任。

京都大学工学部、工学研究科大学院修士課程卒。

#### 5 手数料体系

個別相談

#### 6 その他

社名	東京ベンチャーギア株式会社		
所在地	〒107-0052 港区赤坂 3-2-6 赤坂中央ビル 7F		
資本金	1,000 万円		
従業員数	回答なし		
連絡先	部署・役職		
	氏名	高田 眞司	
	電話	03 (3586) 5557	

#### 1 特徴

弊社は、総合会計事務所であるアクタスグループの一員として、新規事業支援・株式公開支援・M&Aの支援・会社再生および再編の支援などのコンサルティング・サービスを提供しています。

アクタスは、会計、税務、人事労務およびコンサルティング及び監査（ASG 監査法人）の4部門からなり、企業が成長発展するそれぞれの過程で直面する課題と必要とするアドバイスに精通した、プロフェッショナル集団で形成されています。「クライアントのニーズはそれぞれ異なり、その多岐にわたるニーズを把握するためには、個別、直接かつ深く対応していくことが大切である」。私たちはこのポリシーに基づいてクライアント・サービスを提供しています。

#### 2 サービス概要及び直近の実績

弊社の具体的なサービスは、

- 新規事業の事業化計画、経営計画立案、創業資金調達支援
- 株式公開計画立案、資本政策立案・支援
- 上場・登録申請手続き支援
- 経営組織計画の立案、内部組織の整備・改善指導
- 会社買収の支援、戦略的提携の支援並びに会社分割・合併の指導
- 会社再生、再編の支援・指導

またアクタスグループとしては国際会計事務所組織である『Grant Thornton』の日本代表メンバーとして戦略的かつ知的なデータベースを共有しており、特に国際会計及び税務に関する高度なサービスを提供しています。

国内においては、弁護士、弁理士等の専門家で構成する『アドバイスリンク』と連携し、会計領域を越えて広範囲なコンサルティング・サービスを提供することが出来ます。

#### 3 社歴及び累積の実績

弊社は、事業開始からの歴史が浅く、これまでの実績としては、経営管理に関するコンサルティング、企業価値の測定及び投資事業組合の組成・管理といったところで

#### 4 体制

アクタスグループ代表 稲村榮典：

アーサー・アンダーセン会計事務所、監査法人サンワ事務所（社員）、合併後トーマツにて、信託銀行、損害保険会社、リース会社等の金融機関監査の他、ベンチャーキャピタル会社の公開に関与。米英2カ国の駐在経験を含め、国際会計、国際税務にも通暁。

1991年アクタス監査法人を設立。オービック、オービック・ビジネス・コンサルタント、シンプレクス・テクノロジー等の公開監査担当。現在SPC、J-Reit、PFI、企業再生に注力。(公認会計士、税理士)

弊社代表取締役 伊藤伸一：

信託銀行出身、融資業務、法人金融業務を歴任、整理回収銀行出向等、平成13年、弊社入社、平成14年1月より現職。ベンチャー企業の経営管理体制の構築等を手がける。また、アクタスグループとしては、公認会計士 6人、税理士 18人、米国公認会計士 6人、システムコンサルタント 6人、社会保険労務士 2人、不動産鑑定士 1名を擁している。

## 5 手数料体系

報酬は業務内容に応じ、設定。

## 6 その他

社名	日本アイアール株式会社	
所在地	〒160-0007 東京都新宿区荒木町 5-4	
資本金	2000 万円	
従業員数	12 名 <内訳>事務担当者 (4 名) 技術担当 (8 名)	
連絡先	部署・役職	代表取締役
	氏名	矢間 伸次
	電話	03 (3357) 3467

#### 1 特徴

特許専門会社で、特許調査から分析までを得意とする。調査結果のマッピング、分析作業、評価基準項目、評価採点などは当社が独自で開発したソフト (3 種類) で処理している

#### 2 サービス概要及び直近の実績

企業における特許の棚卸作業のコンサルティング

企業における特許評価&開発テーマ評価システムの構築

(評価基準の項目作りからマニュアル作成、そしてその仕組みをソフト化してインフラ整備させる)

だ尾額における発明発掘をし、商品化 (事業化) する

#### 3 社歴及び累積の実績

昭和 49 年 10 月 特許情報サービス会社として発足

現在取引会社 1600 社 特許事務所 200 所 その他学校や公機関とも取引あり

知的財産の取引は今のところ実績ゼロ。抱えている案件は現在 8 件あります。事業化への具体的案件 1 件あり。

企業における特許評価システムの構築の法が中心である。

#### 4 体制

これまで特許評価を 5,000 件以上手がけた実績ある専門家が 1 名おります。主にコンサルティング業が中心です。

特許評価する技術者のプロジェクトと提携しています

科学技術フォーラム知的財産プロジェクト

事務局長 宮崎 巡

環境関連の技術支援、評価が得意です

中国への技術移転あるいは中国からの技術移転もお手伝いしています

(中国北京市に事務所開設しています)

#### 5 手数料体系

成功報酬型が基本です。

#### 6 その他

仕事は選んでます。

社名	日本技術貿易株式会社		
所在地	〒107-6028 港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 28 階		
資本金	4,117.5 万円		
従業員数	250 名 <内訳>事務担当者 (80 名) 技術担当 (170 名)		
連絡先	部署・役職	NGB・IP 総研 企画部長	
	氏名	藤野 仁三	
	電話	03 (5561) 3846	

#### 1 特徴

1959 年創業の民間の知財情報サービス機関としては草分け的存在。内外の知財情報サービス、内外特許・商標調査サービス、翻訳サービス、海外特許・商標出願仲介サービス、内外特許年金管理サービスなど、知財全般にわたって広汎なサービスを提供。

#### 2 サービス概要及び直近の実績

サービス概要は上記 1 参照されたい。

特許流通に関する狭義のサービス（実施許諾・斡旋業務）は、今後の課題として位置付けている。ただし、その周辺業務（実施前侵害防止調査・市場調査・特許戦略策定コンサルティング・各種検索代行サービス等）は、定常業務として多数実績を有する。

#### 3 社歴及び累積の実績

上記 1、2 を参照されたい。

#### 4 体制

前記 2 の周辺業務（各種調査業務・コンサルティング業務）は、社内業務組織「NGB・IP 総研」にて、各分野毎に、技術・法制・語学、に長けた研究員により遂行している。

#### 5 手数料体系

手数料は、原則として、「タイム・チャージ制」を採用している。個々の案件により、また、目的により所要時間に相当の差異があるので、事前見積を提示している。

#### 6 その他

特記事項なし。

社名	パテネット株式会社	
所在地	〒110-0001 台東区谷中 3-24-4	
資本金	10,000,000 円	
従業員数	2名 <内訳>事務担当者(名) 技術担当(名)	
連絡先	部署・役職	代表取締役
	氏名	大浦 佑次
	電話	03(5685)6150

### 1 特徴

平成8年6月の定時株主総会でユアサ商事株式会社の代表取締役副社長を退任し、同社とは関係なく過去の人脈を活かせる新しい事業として同年8月に「特許流通」を専門とするパテネット株式会社を創業した。

地球環境の調和と大震災に備えて防災をテーマに「環境調和と防災」を企業コンセプトとし、「PATENET知財活用システム」を構築し、予め成功報酬の料率を規程し公正明朗な事業展開を行っている。

### 2 サービス概要及び直近の実績

他社の大切な知的財産の仲介・斡旋をするについて、自らの発明で特許を出願段階から得べきと考え、自社開発の特許権2件を取得し現在は3件目を出願中である。これは民間企業としてクライアントの立場を理解し親身のサービスが第一との心がけによるものである。

① PATENET知財活用システムによる。

②③⑤⑥ 同上システム登録申込書の記入にもとづき必要なワークを行う。

②④⑬ 受託特許20数件に対し、個別のニーズ企業へのアプローチはもとより、各地の「特許流通フェア(6年連続)」や「テクノマート」に出展参加と、ホームページやライセンス情報への登録を通じて仲介・斡旋に努めている。

⑬ 特許流通登録アドバイザーとしていささか協力できた。

### 3 社歴及び累積の実績

永年培った人脈をもとに、「特許流通」とその関連に特化して展開してきたが、仕事の量はあるものの最終的な契約成立はまだまだ困難といえる。僅かにPATENET知財活用システムへの登録料とその継続料、並びに特許流通登録アドバイザーの報酬及び副業の不動産管理料収入で成り立っている。

直近の3年間は、いずれも売上高約3,400万円～3,500万円で、収支は僅かに黒字であるものの、本業の収益は僅かで恥ずかしいのが実態である。

取引先から顧問契約の話も頂いたが、当分は少人数の現体制でと考えている。

### 4 体制

代表取締役 大浦佑次、取締役 浅野宗克 2名である。そのうち浅野は中小企業診断士及中小企業対象のISO取得を指導支援する仕事をもつ。したがって実態は1.5人である。

### 5 手数料体系

同封別紙「PATENET知財活用システム」にもとづく「知的財産譲渡等仲介・斡旋報酬基準額表」平成10年4月1日改定による。

### 6 その他 会社案内 1部

社名	ピー・エル・エックス株式会社 (PLX K.K.)	
所在地	〒100-0011 千代田区内幸町 2-2-3 日比谷国際ビル	
資本金	回答なし	
従業員数	回答なし	
連絡先	部署・役職	
	氏名	木村 未央
	電話	03 (3503) 0581

## 1 特徴

知的資産マネジメント (IAM) の総合ソリューションを提供するリーディング・カンパニー、PLX Systems, Inc. (米国) の日本法人として 2000 年 12 月に設立。企業における知的資産マネジメントを包括的に支援することを目的として、IAM システム・プラットフォームやデータの提供、IAM システム構築のためのコンサルティングを手掛ける。また、知的資産に関するライセンス、事業化、資金化 (資金調達)、戦略的活用に関わるコンサルティング、並びに個別評価プロジェクトなどを受託。コンサルティング・ファーム、監査法人、会計事務所、法律事務所などとの連携による包括的なサービスも充実。

## 2 サービス概要及び直近の実績

### IAM (Intellectual Asset Management) 統合パッケージ・システムの提供

- (1) PLXware : 2002 年末にリリース。IAM を実現するためのポートフォリオ管理、評価分析、財務会計、監査管理、意思決定支援および知的資産のレポート等のもジュールを含む、統合パッケージソフトウェア。
  - (2) PLXsource (知的資産に関する様々なデータ提供サービス) : 22,000 件以上の株式公開企業の財務データ、USPTO をはじめとした特許の文献データおよび 12,000 件以上の株式公開企業のライセンシング取引データが含まれる。
- (実績例) PLX 独自の評価手法である TRRU メトリクスは、多くの国内大手企業で活用。新プロダクトである PLXware についても、大手電機メーカーや化学会社を始めとして導入が内定されている。

### 知的財産の価値評価

評価対象及び目的に応じた評価手法・アプローチにより、知的資産の価値を算定。

- (実績例) ①2002 年秋に経済産業省により設置された特許権流動化・証券化研究会において、国内初の特許証券化の第一号となったピンチェンジ社の特許の価値評価を PLX が担当。本研究会には、PLX 社長の天津山も参画。
- ②PLX 独自の評価手法である TRRU メトリクスや、ベンチマーク企業 (特定技術に特化した公開企業) の財務データを利用して、大手国内電機メーカーにおける研究開発プロジェクトの分析、評価を実施。

### 技術移転支援・調査・コンサルティング

新日本監査法人、松尾綜合法律事務所、Ernst&Young、株式会社パトラ (京阪地区)、その他の提携先とともに、知的財産の戦略的なマネジメントおよび活用に関するコンサルティングを提供。

- (実績例) ① 米国企業からの技術移転案件を日本および韓国の大手企業に仲介  
③ 技術動向調査、特許分析プロジェクトなどを受託

### 3 社歴及び累積の実績

米国 PLX Systems, Inc. は、1999 年 1 月に創立され(当時の社名は The Patent & License Exchange, Inc.)、知的財産のマネジメント、評価、マーケティングのためのソフトウェア・ツールおよびデータを提供。独自の評価手法として、金融工学(ブラック・ショールズ・オプション価格モデル)を活用した TRRU メトリクスを開発し、ASP モデルとして会員企業に対して評価・マネジメントサービスを提供する。2002 年末に新しいプロダクトとして、総合的な IAM システム構築のための統合パッケージ・システムである PLXware をリリース。大企業の知的資産マネジメントの総合的な支援を手掛ける。日米を中心に、約 20,000 件の知的資産の評価・マネジメントの実績を有する。ピー・エル・エックス(株)は、PLX Systems, Inc. の日本における子会社として 2000 年 12 月に設立された。大手企業を中心に 50 社以上と取引を持つ。

⑬⑭⑱主に日本のトップ企業を対象としてサービス・プロダクトを提供している。

①～③⑤～⑩⑫～⑭⑰大企業に限らず、中堅企業や中小・ベンチャー企業、金融機関から、顧客固有のニーズに合わせ個別案件を受託している。①～③については海外企業に対しても実施。

### 4 体制

#### (ア) 経営者

##### ①代表取締役会長 木内 孝

慶応義塾大学経済学部卒、三菱エレクトリック・アメリカ会長、三菱電機(株)常務取締役を経て、現三菱電機(株)顧問。世界的な環境保護団体「フューチャー500」の会長を務める。著書に、『アメリカで働くということ』『ニューエコノミー』『新学問のすすめ・・・エコ経済への道』『What We Learned in the Rainforest』等

##### ②代表取締役社長 大津山 秀樹

早稲田大学法学部卒、富士ゼロックス(株)在職中にニューヨーク大学スクール・オブ・ローにおいて知的財産法を専攻とする2つの修士課程を修了後、NY州弁護士資格を取得。米国法律事務所、(株)野村総合研究所を経て、ソフトバンク・ファイナンス(株)にてソフトバンク・フロンティア証券(株)代表取締役など歴任、2000年12月より現職。内閣府総合科学技術会議科学技術システム改革専門調査会研究開発型ベンチャープロジェクトチーム専門委員、経済産業省技術・特許情報のディスクロージャーについて考える研究会委員、同省特許権流動化・証券化研究委員会、その他発明協会、情報処理振興事業協会、日本知的資産研究会における委員会等。

##### ③監査役 二村 隆章

一橋大学商学部卒、新日本監査法人代表社員、公認会計士。2002年、日本公認会計士協会経営研究調査会知的財産専門部部会長就任。経済産業省産業構造審議会知的財産政策部会経営・市場環境小委員会委員、経済産業省技術・特許情報のディスクロージャーについて考える研究会委員、日本知的資産研究会における委員会等。岸宣仁との共著『知的財産会計』。

#### (イ) 担当者

マネージング・ディレクター (MBA、コンサルタント出身)

ビジネスデベロップメント (4名)

コンサルタント (3名、兼務含む)

カスタマーサポート (2名) 他

### 5 手数料体系

プロジェクトの内容および規模に応じて、個別に設定。

### 6 その他

## 21

社名	株式会社ビジネスカフェジャパン	
所在地	〒151-0051 渋谷区千駄ヶ谷 3-50-11 明星ビル	
資本金	5 億 1,100 万円	
従業員数	15 名 <内訳>事務担当者 (3 名) 技術担当 (6 名)	
連絡先	部署・役職	執行役員
	氏名	藤代 洋一
	電話	03 (5771) 5648

### 1 特徴

大手中堅企業を顧客とし、その事業再編成に特化し、人財、案件の自立化を支援する結合エージェント業。一方で優良ベンチャー企業に特化した経営支援のコンサルティング業も展開中。

### 2 サービス概要及び直近の実績

スピノフ支援コンサルティングサービス  
大手・中堅企業の「スピノフ」制度化定着に向けたエージェントサービス（事業案件、独立コンサルティング、人財紹介業等）

### 3 社歴及び累積の実績

2000 年 4 月独立。同年 8 月サービス開始。資本金 5 億 1 千 1 百万円。年商 2 億 4 千万円（2002 年度）

### 4 体制

株主構成：リクルート●●室、NTT データ、●●●●●●●●●●法人 9 社、他個人  
代表取締役社長：磯野真一（古河電工出身）、他  
担当者：執行役員人事人材事業担当 藤代洋一

### 5 手数料体系

コンサルティングフィー、業●●●手数料、人材紹介料など多数

### 6 その他

独自のサービス商品「戦略スピノフによる事業革新」およびその総合エージェントサービスは、当社独自のもので、本邦ビジネスインキュベーターとは唯一のサービス。日本政府、大手中堅企業およびベンチャー企業、マスコミなどから注目を浴びている。また、「スピノフ」に特化した「スピノフファンド」も目下組成中。

規定の取締役会、執行役員会の他、外国専門家数名によるアドバイザリーボードも設置し、大手中堅企業よりスピノフする案件の事業性評価、事業計画策定支援なども展開中。

アドバイザーは大手企業の●●●●出身で各々マーケティング、研究開発、人財、人事、商品開発等、あらゆるニーズに対応できる体制。

米国のサンノゼ、ロスアンジェルス子会社あり。日米間の新規企業進出支援も展開中。自動車●●大手企業の支持する日本のソフトウェアベンチャー企業の対米進出支援のコンサルティングも受注済

執行役員 4 名はいずれも大手、中堅企業の幹部出身で、各々コンサルティング、人財事業、マーケティング、商品企画のプロフェッショナルである。

社名	株式会社ビジネスカフェジャパン (WEB コンサルティング) <sup>19</sup>	
所在地	〒151-0051 渋谷区千駄ヶ谷 3-50-11 明星ビル	
資本金	5 億 1,100 万円	
従業員数	6 名 <内訳>事務担当者 ( 名) 技術担当 ( 名)	
連絡先	部署・役職	執行役員
	氏名	木原 輝明
	電話	03 (5771) 5648

#### 1 特徴

ビジネスカフェジャングループは、企業の付加価値を高めるために、最も重要なテーマのひとつである「新規事業開発と起業化」に対して、総合的な実務支援を行います。又企業の付加価値を上げるため、人と事業の開発を支援しビジネスインキュベーションのあらゆる局面での問題に対し、専門性の高い知識ノウハウを用いて、的確なソリューションを提供します。

#### 2 サービス概要及び直近の実績

新規事業関連コンサルティング (中堅・大手企業)  
 新製品・新事業開発支援  
 ジョイントベンチャー立上げ  
 Web-SI コンサルティング  
 マーケット・リサーチ (企業調査、市場調査、技術調査)  
 ベンチャー企業向け各種コンサルティング・サービス  
 企業向け研修

#### 3 社歴及び累積の実績

ベンチャー企業等のインキュベーション、中堅・大手企業コンサルティング  
 社内ベンチャー制度革新支援／新規事業開発コンサルティング  
 市場・技術調査、企業調査等のリサーチ、企業間のアライアンス  
 M&A 等のコーディネイト、海外進出、日本参入の際の企業サポート、ビジネスセミナーの開催及びラーニング、ビジネス創造のための国際的産官学交流事業などを展開。  
 新規事業関連コンサルティング (中堅・大手企業)  
 新製品・新事業開発支援、ジョイントベンチャー立ち上げ  
 Web-SI コンサルティング、マーケット・リサーチ (企業調査、市場調査、技術調査)  
 ベンチャー企業向け各種コンサルティング・サービス、企業向け研修

#### 4 体制

##### (ア) 経営者

代表取締役社長 CEO 磯野 真一

1955 年生まれ。早稲田大学政治経済学部卒業。1978 年古河電気工業入社経営企画室を経て 1989 年 International Components I Technology Co. 取締役 CFO 就任。

帰国後、経営企画室にて関連事業担当。子会社経理部長。

2001 年 (株) ビジネスカフェジャパン執行役員 CFO 就任。

2002 年 5 月代表取締役社長 CEO 就任

<sup>19</sup> 尚、13 で同じ社名のビジネスカフェグループの活動内容について返送があるが、15 は WEB コンサルティング関連の部署からの回答である。

(イ) 担当者

執行役員 インキュベーション事業担当 木原 輝明

東京大学大学院工学系研究科修士課程終了後、株式会社本田技術研究所で6年間の新車開発の技術職経験を経て、1990年株式会社野村総合研究所で企業への戦略コンサルティングを経験。1997年株式会社NTTデータ経営研究所でNTTデータ、通信事業者を中心とした戦略コンサルティングを手がける。2000年にイー・リサーチ株式会社にて、アナリスト活動とともに、未公開企業に対するコンサルティング業務、調査研究業務を担当。2002年より現職、インキュベーション事業部長としてベンチャーの事業成長を事業内容・経営の両面から支援。

5 手数料体系

6 その他

社名	古河テクノロジーサーチ株式会社	
所在地	〒163-0431 新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビル	
資本金	50 億円	
従業員数	約 1,500 名 <内訳>事務担当者 ( 名) 技術担当 ( 名)	
連絡先	部署・役職	知的財産事業本部
	氏名	高山 康一
	電話	0 4 2 2 ( 3 6 ) 7 7 3 7

#### 1 特徴

古河電気工業（株）の100%出資の技術情報サービス会社。

特許出願・権利維持行使の支援、技術情報の調査解析、データベースの構築・ホームページの作成・DTPなどデジタルコンテンツの作成および安全・品質・生産性など工場管理技術のコンサルティングを主要な業務としている。

素材から情報通信、エネルギー、自動車、エレクトロニクス関連など広範囲の技術領域をカバーできる。

#### 2 サービス概要及び直近の実績

特許流通に関連する業務は、⑰⑱⑤及び①を中心に技術動向、市場動向、政策動向などから特許の特許性・有用性を判断する情報を提供できる。さらにより確かなビジネスプランを実現するために、研究開発戦略に関するアドバイス⑭、特許戦略に関するアドバイス⑮なども必要に応じてお手伝いできる。関連会社を含む国内製造会社の関連業務を受託した実績がある。

新規事業立ち上げに関しては、TLOなどの支援機関と連携し人材の紹介や技術調査/解析業務を受託している。

さらに、工場運営の実務に関するコンサルティングも可能である。国内外を含めて多数のコンサルティング実績がある。

#### 3 社歴及び累積の実績

弊社は、親会社である古河電工からの業務を中心に受託してきたが、蓄積した知識・技術を活用して、国内外の社外からの受注比率を増やしている。

#### 4 体制

古河電工からの出向者及びそのOBで構成される。広範囲の技術領域にわたる研究開発・製造技術者が中心で構成され、古河電工の研究開発部門・事業部門の最先端技術者との交流もあり、広範囲の技術分野に対応が可能である。

#### 5 手数料体系

1件当たり数万円の定型的な調査から、1000万円を超える調査・コンサルティング実績もある。

#### 6 その他 詳細については個別にご相談いただきたい。

社名	株式会社フレッジテクノロジー	
所在地	〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-5-1 朝日生命日比谷ビル 7 階	
資本金	2 億 500 万円	
従業員数	7 名 <内訳>事務担当者 (1 名) 技術担当 (6 名)	
連絡先	部署・役職	企画室・室長
	氏名	伊藤 正彦
	電話	03 (3509) 7720

### 1 特徴

(株)東芝で新規事業創出の経験を積んだメンバーが設立したコンサルティング会社。幅広い専門分野の出身者で構成しており、研究開発／技術提携・技術移転／事業モデル構築／市場開拓／会社設立・運営等に失敗も含めて多くの経験がある。経験に基づくアドバイスと国内外のネットワークを生かしてコンサルティングを行っている。

### 2 サービス概要及び直近の実績

②～③ ベンチャー会社の事業支援の一環として、知的財産の移転先開拓の支援活動を行っている。現在は、特に高い技術価値があり、弊社のネットワークを生かせる場合に絞って依頼を受けている。直近では依頼を受けた 2 件の技術案件について提携先を選択して売込みをおこなっている。そのうち 1 件 (2 社) の技術ノウハウのライセンス契約仲介に成功した。

⑤ ベンチャーキャピタル等投資会社から依頼を受け、投融資案件について知的財産を含めた技術の評価および事業評価を行っている。次第に依頼件数が増加し、現在では依頼元企業 6 社、年間の評価件数は 160 件となった。情報・通信、半導体・電子部品、ソリューション、家電機器、エネルギー、環境を中心としている。外部アドバイザーの協力も得て対象の範囲も広がっている。

⑥～⑨ ベンチャー会社、新分野進出を行う技術企業等に対し、市場調査、事業モデルの検討から事業計画の作成までを支援している。これまで IT 関連のベンチャー会社 2 社と大手企業 3 社に対して事業化支援サービスを行っている。またメンバーの持つ長年の経験とチャネル・ネットワークを生かして市場開拓、販売チャネル作り、提携先紹介の支援を行っている。

⑩ ベンチャーキャピタルとの連携による資金調達支援を行っている。

⑫ 特許、ノウハウの価値評価は投融資案件の評価の一環として行っている

⑭ 研究開発の冠するアドバイス、特に研究開発戦略、開発体制、提携先、開発資金等に関するアドバイスは、事業モデル検討、事業計画の作成と平行して行っている。

### 3 社歴及び累積の実績

(株)東芝で新事業創出の経験を重ねたメンバーが集まり平成 12 年 9 月に設立した。設立後の活動期間は短い、以前から培った経験とネットワークを生かし、技術企業、ベンチャー企業に対して新事業立ち上げ支援サービスを行っている。また、ベンチャーキャピタル会社などに対しても投資案件の技術評価・事業評価のコンサルティングサービスを行っており、特にごく短期間で結果を必要とする調査にも対応している。また専門性の高い調査も得意としている。

#### 4 体制

山本英孝行（代表取締役）

（株）東芝、コンピューター事業部、東芝アメリカ情報システム社、パーソナルコンピューター技師長、ADI 事業本部事業企画室長、シリコンバレーのソフトウェアベンチャーの役員等を歴任。ペンベース・コンピューター、オブジェクト指向 OS、モバイル機器、双方向 TV システムなどの新事業開発に関わった。東京大学経済学部、シカゴ大学大学院（MBA）修了

著書：「サルも気を遣う —— ワークスタイルの進化心理学」

南川忠利（取締役）

（株）東芝、研究開発センター、マルチメディア研究所、ADI 事業本部システム LSI 事業推進室長、NIF ベンチャーズ（株）テクノロジーアドバイザー室長等を歴任。LSI CAD CAI システム、AI プロジェクト、認識、イメージ処理、マルチメディア・データベース等の研究開発、フラッシュメモリー・カード、メディアプロセッサ、モバイル機器用 ASIC、LSI IP 流通などの新事業開発に関わった。東京大学工学部修士課程（数理工学）修了。74-76 年米国マサチューセッツ工科大学（MIT）研究員

中塚晴夫

（株）東芝で半導体技術研究部長、半導体技師長、取締役研究開発センター長等を歴任の後、外資系半導体装置メーカーであるアプライドマテリアルジャパン副社長を務めた。メモリー、マイクロプロセッサの開発およびマーケティングに従事し、半導体分野における海外企業との連携など多くのプロジェクトを手がけた。また東芝のも千通信関係の研究所を英国と米国に立ち上げた。80-84 年東芝米国半導体子会社技術担当幹部、92-93 年 IBM-Siemens-Toshiba DRAM 共同開発プロジェクトリーダーとして IBM に駐在。東京大学工学部修士課程（物理工学）修了。69-70 年米国スタンフォード大学研究員。

牧野進一

（株）東芝、テレビ事業部、ADI 事業本部、映像事業本部統括技師長、（株）AVE 取締役、（株）テレクルーズ日本社長を歴任。テレビ技術等の開発、双方向テレビ事業の推進等に関わった。東京工業大学電気工学科卒、テレビジョン学会理事、IEEE フェロー

白根貞雄

（株）東芝、テレビ事業部、ADI 事業本部開発室長、日本サムスン（株）取締役電子情報事業部長等を歴任。コンシューマーエレクトロニクス製品のマーケティング、販売、双方向 TV、インターネット情報サービス等の新事業の市場開拓に関わった。早稲田大学第一法学部卒業

伊藤正彦

日本原子力事業（株）、（株）東芝、原子力事業部、ADI 事業本部事業企画室、新規事業推進部企画グループ長等を歴任。原子力発電システムの開発、エネルギー新技術の調査研究、新事業プロジェクトの管理等に関わった。横浜国立大学機械工学科卒業

#### 5 手数料体系

事業化支援コンサルティングはコンサルティングフィーと成功報酬の二本立て。金額は事前の個別相談による。

投資案件に対する技術評価・事業評価のコンサルティングフィーは、機関定額または 1 件あたり料金制。調査範囲やデータ入手の条件、調査期間等のより料金が変動するが 1 件あたりで 20~50 万円程度。簡略な予備的調査についても条件に応じて実施。金額等は事前の個別相談による。

#### 6 その他

社名	(株)ベンチャーラボ	
所在地	〒105-0003 東京都港区西新橋 1-11-1 丸万一号館 3 階	
資本金	万円	
従業員数	名	
連絡先	部署・役職	主幹ナビゲーター
	氏名	鎌田 博義
	電話	03 (3519) 7861

### 1 特徴

当社は、技術評価ならびに知的財産の評価・経済的価値評価（価額評価）・流動化に関するワンストップサービスを、広く技術・特許・製造・販売に精通する民間企業実務経験者・弁理士・弁護士(当社ではテクニカルナビゲーターと称し、200人弱有している)の人的資源をフルに活用し、顧客の要望にマッチしたソリューションを提供する。上記人的資源を活用した中小企業の事業拡大を支援するマッチング事業も実施。併せて、事業資金を提供するベンチャーキャピタルとして(株)スカイスターファイナンス（姉妹会社）を運営。

### 2 サービス概要および直近の実績

①知的財産権の評価・経済的価値評価(価額評価)・流動化 (①②⑤⑥⑩⑫⑬⑭)

知的財産権 6 件を、事業を構成するグループ知的財産権として、評価・経済的価値評価(価額評価)・債権化・流動化を国のモデル事業とし実施

②知的財産権の評価・経済的価値評価(価額評価) (①②⑤⑥⑩⑫⑬⑭)

知的財産権(特許・商標・意匠・著作権) 16,000 件の評価・経済的価値評価(価額評価)を実施

③知的財産権の評価 (①②③⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮)

最近 2 年間で総数約 17,000 件の知的財産権（特許・商標・意匠・著作権）の評価を実施。製品の市場調査、ビジネスプランの作成、製品の販路紹介、共同事業者の紹介、対象特許を基盤とした出資ならびに投資・融資の紹介、事業化にかかわる法務実務、特許戦略にかかわる専門的アドバイス、研究開発に関する専門的なアドバイスを顧客のニーズに対応し実施。これらを通じ、大学発ベンチャー企業 3 社の設立を出資も含め実現した。

### 3 社歴および実績

平成 11 年 3 月 行政官経験者が独創的な新事業に乗り出す企業のサポートと技術分野の日本版ムディーズを目指し、産官学の実務経験者と共に、設立。平成 13 年 2 月から知的財産評価活動に注力。広く技術・特許・製造・販売に精通する民間企業実務経験者・弁理士・弁護士(当社ではテクニカルナビゲーターと称し、200人弱有している)の人的資源をフルに活用し、顧客の要望にマッチしたワンストップ・ソリューションを提供している。

累積実績

①国のモデル事業である知的財産権 6 件の評価・6 件をグループとしての経済的価値評価(価額評価)・債権化・流動化の価額評価までを担当

②知的財産権(特許・商標・意匠・著作権)の評価・経済的価値評価(価額評価)

16,000件を実施

③知的財産権（特許・商標・意匠・著作権）の評価総数約17,000件を実施

#### 4 体制

##### (ア) 経営者

代表者の山中唯義は元通商産業省技術系行政官。大阪大学工学部卒業、通商産業省入省。新素材開発、太陽電池、コジェネレーション、DNA解析、植物バイオ、マリンバイオ、環境技術開発等の技術戦略策定や研究支援を実施。日本輸出入銀行に出向し企業財務審査を実施。株式会社ベンチャーラボを平成11年3月設立。ベンチャーキャピタルとして㈱スカイスターファイナンスを平成12年6月設立。

##### (イ) 担当者

知的財産事業部長の須貝英雄は元横浜ゴム株式会社特許部長。山形大学工学部卒業。横浜ゴム㈱にて技術全般の企画・管理を実施。人事部採用推進統括部長として人事・労務管理全般を統括後、特許部長として知的財産権分野に関する発掘・出願・取得・管理を手掛けた。浜ゴム不動産㈱常務取締役として不動産の開発・仲介・管理等、経営全般を統括。日本経営士会経営士、科学技術翻訳士。論文として「技術・生産部門における体質改善のためのシステム・アプローチとその展開」（1978年5月）、「知的財産の価値評価」（2002年3月）他。

#### 5 手数料体系

顧客の要望に最適な提案を提供するため案件毎に個別相談。

社名	(有) ポリテクニクス	
所在地	〒509-0258 岐阜県可児市若葉台 9-165	
資本金	300 万円	
従業員数	3 名 <内訳>事務担当者 (1 名) 技術担当 (14 名)	
連絡先	部署・役職	代表取締役
	氏名	高木 宏一
	電話	0 5 7 4 ( 6 5 ) 5 0 2 3

### 1 特徴

- (1) 三菱重工(株)で設計/国内海(外)セールスエンジニア/工作部/総務を経験し、退職後、中小企業2社を経由して独立した。
- (2) 業機械及び関連資材に幅広い知識を有し、特に機器開発に常にたずさわった為、国内(40件)、海外(15件)の登録特許の発明者として、特許関係の経験豊富。海外経験も永く豊富。
- (3) 別途高末技術士事務所を開設し、総合技術整理部門及び機械部門の技術士として会社指導及び地域活性化のアドバイザー業務多数に携わっている。

### 2 サービス概要及び直近の実績

- (1) インターネット利用は現状発明協会ホームページのみ
- (2) 現状活動は「特許流通アドバイザールート」と「業務上の関係会社に直接接渉」に限られている。
- (3) 直近の実績は「特許専用実施権契約2件」

### 3 社歴及び累積の実績

- (1) H11年創業。
- (2) 特許関連実績：H11：150万円/H12：40万円/H13：120万円(⇒会社の主体は別途コンサル業務)

### 4 体制

代表取締役：1名/総務：1名/顧問：2名/社友契約者：12名

- (1) 代表者 高木宏一は三菱重工(株)名古屋機器製作所にて産業機械・技術部次長、川上産業(株)商品開発部技術顧問、三友機器(株)技師長等を歴任。九州大学工学部修士課程(機械)修了。技術士(総合技術監理、機械)
- (2) 顧問：技術士(化学)、技術士(電子)
- (3) 契約社友：各社OB(工場長、技術部長、設計者他)

### 5 手数料体系

「特許契約：イニシャル/ランニングの20%」、他は基本料金¥5,000/Hで内容により個別相談。

### 6 その他

- (1) 特許流通の業務比率は少ない。今後増大させたい。
- (2) 特許流通に関する貴会の基礎講座は受講したが、実践コースの開催が東京、大阪のみであり、中部地区からは受講困難の為、名古屋での開催を計画して欲しい。また、特許流通に関し国家資格等の創設を推進して欲しい。

社名	ワールドパテントマガジン
所在地	〒448-0026 愛知県刈谷市中山町 2-18
資本金	回答なし
従業員数	回答なし
連絡先	部署・役職
	氏名 石川 彰
	電話 0566(29)3292

**1 特徴**

資格（国家）を有しているため、完全に守秘義務が課せられ、信用度が高い。有資格者間でのコンタクトを積極的に取っているため、スピード感があり、奥野深い事件につき徹している。

**2 サービス概要及び直近の実績**

トヨタ系のメーカー、特許士、園芸会社に移転し、今はその園芸会社の顧問に就任し、ビジネスプランを作成し早稲田大学大学院アジア太平洋研究●主催のビジネスプランコンテスト ベスト5に入賞し、今は精力的に活動中

**3 社歴及び累積の実績**

回答なし

**4 体制**

回答なし

**5 手数料体系**

回答なし

**6 その他**

回答なし

社名	合資会社ワイズシステム	
所在地	〒612-0882 京都市伏見区深草藪之内町 20 番地	
資本金	10 万円	
従業員数	5 名 <内訳>事務担当者 (1 名) 技術担当 (4 名)	
連絡先	部署・役職	代表
	氏名	山岡 敬章
	電話	075 (646) 0667

## 1 特徴

システム・インテグレーション、ソフトウェア開発・メカ開発・経営コンサルティング等の業務経験と、自身でも 20 件以上の知的財産を活用してきたベンチャー経営者としての経験を基に、先願調査、権利流通、新聞紙上にも取り上げられた市場評価算定、アイデアのビルドアップ等、あらゆる視点から知的財産戦略を支援します。

## 2 サービス概要及び直近の実績

- ① 汎用的な評価フォーマットを開発し、『技術』、『開発』、『プロジェクト』、『公報』、『営業』、『ライフサイクル』、『ビジネスモデル』等の多角的な視点からなる評価を実施。評価結果についても、リスクをどの程度見るかによって幅のある結果を導き出します。簡単におおよその目安となる評価が可能になると好評をいただき、すでに数社の社内発明の評価に利用いただきました。
  - ② 上記、評価後の知的財産等や、ベンチャー企業の出願権利についての依頼を受け、ターゲット企業に直接的な売り込み業務を行っております。
  - ③ 上記に関連した契約業務の指導・立会い・権利折衝を行っております。
  - ④ 契約後の期間管理・権利範囲確認・契約内容の確認などを代行しております。
  - ⑤ ①と同様の手法を用い、さらに資金面の状況や対象助成金などの調査を含め、また実際のビジネス・シチュエーションにおいての市場調査を行い、権利の活用と評価を行っております。最近では、学生ベンチャーのインターネットでの商品流通におけるビジネスモデル特許をコアにしたビジネス展開を支援しました。
  - ⑥ 経営コンサルタントとしての人脈、提携している会計士等の人脈などを活用し、新商品のための市場調査を行っております。近年では、携帯電話周辺機器、金型製品、衛生機器などの市場調査を行いました。
  - ⑦ 新規事業立ち上げのためのプランニングとして、インターネットASPビジネス、水処理加工などのプラン書作成支援などの業務を行いました。
  - ⑧ 携帯電話周辺機器の販売ルート、液晶プロジェクタ・システムの販売ルートなどに関する照会を行いました。
  - ⑩ 企業家の方々への知的財産を基にしたビジネスの紹介を行っております。現状では、大きな成約はございません。
  - ⑫～⑭上記のノウハウを活用し、また実際にさまざまなシステム開発などに携わってきた代表やスタッフが、綿密に顧客と打ち合わせやブレインストーミングを重ねることで、企業の知的財産活動を活性化させるところから、業務を行っております。顧客とともに、研究し、調査し、特許化の注、点、要点を抽出し、書面化。または技術者の方へのリサーチから、特許化の要点を抽出。アイデアのビルドアップ、レベルアップなど、具体的に支援しています。
- すでに弊社のアイデアの盛り込まれた出願は数多く、現在も 2 社の大手企業とのコ

ラボレーションで、コア特許&ビジネスモデル特許の包括的な戦略出願を支援しております。

- ⑮ 弊社WEB上で、知的財産&IT関連情報を発信しています。
- ⑯ 知的財産に関して、特許明細書だけではビジネス上理解しにくい場合も多くあり、企画書のような詳細説明書を作成しております。
- ⑰ 先願調査、審査請求事前調査、競合調査、またインターネットや人脈を利用した実ビジネス・リサーチ、パテントマップ作成など、継続的に行っております。

### 3 社歴及び累積の実績

弊社は10年以上システム・インテグレーション企業として活躍した前身企業からのスタッフにより構成されております。弊社自体の活動は、平成12年から個人事務所としてスタートし、14年に法人化。

昨年は20件以上のコンサルティング実績があります。

特に企業の新製品開発段階から企画を依頼され、顧客企業の技術者と共同で開発、その中で発明・権利化に対する関心を向上させる教育まで含んだコンサルティングは、弊社にとっても大きな経験となりました。

また大手企業の特許調査、競合調査、パテントマップをボリュームディスカウントで安価に行っており、これらに関しても選任スタッフを用意し、速度と制度には好評を頂戴しております。

### 4 体制

#### (ア) 経営者

代表の山岡敬章はパソコンやネットワーク黎明期から活躍し、書籍も出版。企業効率化や戦略コーディネイトのプロとして著名です。現在も新聞に『知的財産入門』を連載中。

#### (イ) 担当者

前身企業からシステム開発に携わってきたスタッフ3名、特許事務所OB1名、企業の知財部OB1名が所属しております。

### 5 手数料体系

市場評価：150,000円/件から。先願調査：30,000円/件から。

アイデアのビルドアップ等は、初期費用を抑え、成功報酬制も採用。

コンサルティングとして、多くの業務を包括して月額でいただくこともあります。

(例として、2週に1回訪問で、200,000円/月などの実績があります。)

### 6 その他

本年は、特許書面のテキストマイニング(文章分解=>意味分析=>情報整理)のプログラムを自社において開発中で、ASPによるサービス提供を計画しております。自社でシステム開発(Windows LINUX SQL・・・)、サーバ運営などができる強みを活かし、今後も企業のITとからめた知的財産戦略、知的財産部門のシステム化を強力にバックアップしてまいります。

なお、以上の民間知的財産流通業者の会社紹介は、各社の自己申告に基づくものです。

\*これら民間知的財産流通業者28社ダイレクトリーの一覧表を参考資料1に添付します。

## 1-4 国内の知的財産活用に関するまとめ

### 1-4-1 国内企業の動向（国内企業アンケート調査分析まとめ）

国内調査では、知的財産提供者としての企業からの特許流通業者に期待することと、特許流通業者として活躍する業者のサービス内容を対比することにより、我が国の「知的財産流通業」の実態を把握することを目的とした。ここでは、アンケート調査およびヒヤリング調査の結果を基に、上記の実態がどのように浮き彫りになったかを記載する。

アンケート調査からは、主に次のことが判明している。

「特許流通業者の活用を前向きに考えている」企業は全体の 67%に相当し、その業者の選定条件の主なものとして、「相応の『信用力』がある業者」、「公的機関あるいは公的機関に承認された業者」があげられている。ここでいう『信用力』の具体的基準の主なものとして、「サービス内容」、「得意な技術分野」があげられている。

「特許流通業者を活用しない」と回答した企業は、その主な理由として「流通業者の事業実績不足」、「特許を活用したビジネスプランを作成できない」と回答している。

今後特許流通業者を活用する場合、期待するサービス（複数回答）は、「特許流通仲介」が 34%、「事業化支援」が 31%、コンサルテーションが 19%と、回答は分散している。「特許流通仲介」に関して求められている具体的サービスは、対象特許の「マーケティング」および「評価」、「事業化支援」に関しては、具体的サービスとして「事業化の可否判断のための対象特許の評価」、「対象特許製品化に関する市場調査」、「ビジネスプラン作成」等が求められている。「コンサルテーション」では特に「特許の価値評価」が求められている。

### 1-4-2 知的財産提供者から見た知的財産流通業者に対するニーズ分析（国内企業アンケート調査およびヒヤリング調査まとめ）

また、アンケート調査項目にしたがいヒヤリング調査を行った結果、特許流通業者を選定する条件として、次のような意見が出ていた。

#### ① 公的機関による裏付けも含め、「相応の信用力を有している」業者

「相応の信用力」とは顧客自体が主体的に判断するものであり、その定義は極めて曖昧である。アンケート調査では信用力は何かについて、具体的に選択肢の細分化を試み回答を求めたが、結局「サービス内容」に回答が集中した。つまり、信用力とは顧客が主体的に判断するものなのである。

裏返して言えば、流通業者にとっては、企業から信用を得るにはどうしたらよいか、自ら主体的に考えなければならぬということである。そして信用を得るためには、企業が望むようなサービスを先取りして提案する必要がある。例えば、得意な技術分野において独特のアイデアを提案する、顧客の立場に立ってものを考える等である。

このようなことが出来る人材を養成するには、次の②、③などのスキルを習得し、主体的に提案をする習性を身に付けることが重要である。

## ② 技術の専門的知識と経験を有する業者

技術の専門的知識および経験とは、具体的に特許ライセンスの知識と経験、利害関係の調整を（売り手の手間をかけず）出来る業者、「技術の手離れ」を定義し、契約に盛り込むことが出来る等である。

## ③ 買い手を見つけられる業者（対象技術への深い理解、買い手への事業化支援含む）

企業側は、技術の専門的知識および経験を有する上で、買い手を見つけられる業者を求めている。具体的には、明細書+ノウハウで事業化のイメージが湧いて、それを実現させるための事業化支援を求めている。即ち企業側の技術指導の手間を削減することが出来て、買い手のビジネスモデルを予測（業界構造、プレイヤーなどから判断して、資金調達、事業運営の組織形態、生産ラインの設定、事業形態の提案等）しながら、人的ネットワークを有し、買い手を紹介することができる等である。

### 1-4-3 知的財産流通業者の提供するサービス（アンケート・ヒヤリング調査まとめ）

アンケート調査分析から判明したことは企業支援メニューの具体的内容（複数回答可）は、特許流通仲介が 24%、事業化支援が 40%、コンサルティングが 19%と、事業化支援を行っている業者が多いことがわかる。またヒヤリング調査にて、下記の傾向が見受けられた。

#### ① 特許流通仲介業務～マーケティング戦略の重要性

技術や特許実務の経験を持つ会社では、対象特許の評価、対象特許の契約実務および契約の履行の管理について、専門性を有する必要があるという意見を持っている。しかし全ての流通業者に共通の課題は、対象特許のマーケティング戦略である。

また、企業側が組織的に技術取引を対応していない場合が多く、対象特許を『キーパーソン』に売り込めるかどうかが取引の成否を決めてしまっている。

その他海外からの日本企業の有する技術へのニーズが増加していることも注目に値する。

#### ② 事業化支援

アンケート結果の分析（有効回答数 27 社）でも、伝統的な技術移転（仲介業務）のみを行っている業者は比較的少数であり、特許になったものだけを流通させるのではなく、特許を軸とした包括的な移転、即ち特許を活用したビジネスの移転（事業化・収益化）を目指している企業が多い。

知的財産流通業者が事業化支援サービスを付随させて、特許流通を促そうとしているということはいかなる意味を持つのか。これは、産業育成を担ってきた金融機関等の業務と、特許流通（技術移転）という要素が不可分となっている傾向にあるからである。このことについては、民間流通業者以外にも、直接的あるいは間接的に特許流通に関っている弁護士、弁理士、金融機関、商社、監査法人等へのヒヤリング調査でも、関連するコメントを得ている。

## 第2章

### 海外（米国）の知的財産流通業に関する実態調査

## 第2章 海外（米国）の知的財産流通業に関する実態調査

### 2-1. 調査の概要

#### はじめに

米国におけるライセンス・ビジネスは、殆どの場合、技術移転 (TT: Technology Transfer) という形で実施される。この場合、特許（出願中であれば登録済みであれば）は移転される技術の排他的地位を担保するための存在であり、実態としては移転対象の技術と切り離して取り扱われることは少ない。

例外もある。特許をめぐる紛争処理や訴訟回避のために行われるライセンス（実施権許諾）がその一例であるが、この場合の取引は、特許侵害の免責保証をえるもので、極めて法律のかつ特殊な取引形態である。この場合、特許技術の移転は、取引の主たる目的ではない。また、近年、特許運用をビジネスとする風潮も見られる。しかし、ビジネスのスタイルが「訴訟をとるかライセンスを取るか」の択一を強要することが多く、本調査の対象とする、権利行使を背景としない、自発的な権利譲渡・権利移転とは性格を異にする。

このような背景から、本調査では、「特許流通」という側面に限定せず、対象を技術移転に拡げている。技術移転を手がける事業者は、実態として特許流通も手がけているからである。

調査は、平成14年12月から平成15年2月にかけて実施した。調査手法は、技術移転の専門家からの取材、技術移転を専門とする会社のホームページからの関連情報の収集を中心とした。補足的に文献情報も加味した。文献については、該当するパートでなるべく明示した。

様々な情報源から収集した情報は、本報告書において、

- 1) 「基礎調査」
- 2) 「実態調査」
- 3) 「ダイレクトリー」

のいずれかのパートに取りまとめられている。

#### 報告書の構成

##### 1) 「基礎調査」

このセクションでは、米国における技術移転ビジネスの発展の歴史を概観する。これは、現状を認識するための導入部にあたるもので、現在の技術移転市場や担い手（プレーヤー）を俯瞰する上で有用と考える。

この調査は、米国で特許ライセンス実務の経験豊富な Thomas Ryder 氏に依頼した。同氏の実務家として長年築き上げたネットワークを利用することができ、しかも、コンサルタントとしての立場から現在のライセンスビジネスの歴史・背景を、客観的かつ広角的な視野で報告してもらえるからである。同氏のプロフィールは、基礎報告の末尾に記載した。

## 2) 「実態調査」

実態調査は①「インタビュー編」と②「企業プロフィール編」の二部構成とした。

①「インタビュー編」：インタビューの対象は、主として、License Executive Society (USA/Canada) (以下「LES」)の会員から選んだ。その理由は、LES がライセンス専門家の団体であるため、本調査の対象として最も適当であると判断したためである。また、調査時期や調査期間に制限があるため、LES のミーティングに参加した会員から集中的に取材ができることも大きな要因となった。具体的には、本調査の期間中に開催された「Technology Transfer Seminar」(2002年12月5-6日、ニューヨーク市) および「2003 Winter Meeting」(2003年2月13-16日、ユタ州ソールトレーク市)の二つのLES会合を選び、その参加者・講師陣の中から、分野・業態が偏らないよう、専門的なサービスを提供する機関および専門家を選び、現地で直接ヒアリングを実施した。

②「企業プロフィール編」：このセクションでは、今回ヒアリング調査ができなかった事業者について、文献やホームページでの掲載情報から事業内容をまとめた。参考として、近年、話題になることの多い「パテント・エンフォースー」のリストを作成した。パテント・エンフォースーとは、裁判をてこにしてライセンス受諾を強要する戦略をとることの多いブローカーをいう。

## 3) 「ダイレクトリー」

技術移転に関係する機関のダイレクトリーとして、本調査の中で作成した①「民間業者リスト」と既製の②「Licensing Consultant & Brokers 2001-2002 Directory」のコピーを添付した。

①「民間業者リスト」：このリストは、「LICENSING EXECUTIVE SOCIETY INTERNATIONAL」の”Annual Membership Directory 2001-2002” (米国会員約 5000 人) から、目視により、法律事務所、大学、著名なメーカー、公的研究機関に所属する会員を削除し、絞り込みを行った (1次スクリーニング、469社)。絞り込んだ会員については、面談または電話取材ならびにホームページその他の情報源から事業内容を確認して 20社程度に絞り込みを行った。(2次スクリーニングには、ヒアリング会社を含め 19社掲載)。電話取材を行った会社については、収集した情報に濃淡がある。報告書には、一次スクリーニングリストおよび二次スクリーニングリストのコピーを添付した。

②「Licensing Consultant & Brokers 2001-2002 Directory」：このダイレクトリーは、LES (US/Canada) の Small Business Committee が作成したもので、2003年2月に開催された「LES 2003 Winter Meeting」で配布されたものである。中小企業、個人発明者向けにライセンス業務を行っているライセンス・ブローカーやコンサルタントのリストであるが、掲載された業者は、今回の調査でライセンス会社として調査対象となった企業も少なくない。この情報源については、ダイレクトリーのコピーをそのまま添付した。

なお、付録として、「主要技術移転関連団体・機関」のリストを添付した。

今回の調査は、上述したような理由から、LESの会員をベースにして、2002年12月から2003年2月の間に開催されたLESの会合の参加者を対象とした。技術移転事業には、新興の企業も多く参入しており、新しい業界団体も影響力をもちつつある。今回の調査では、関連団体までを射程に含めることはできなかった。

最後に、本書で紹介した企業および専門家は、あくまでも本調査の目的のためのサンプリングとして選んだものであって、それらの企業を推薦もしくはサービスの推薦や保証を意図するものではない。また、ウェブ等で間接的に収集した情報もあり、その内容の正確性を保証するものでもない。

情報源となった LES の概要は以下のとおり。

**Licensing Executive Society (USA/Canada), Inc.**

1800 Diagonal Rd., Suite 280

Alexandria, VA 22314-2840 USA

Phone: 703-836-3106

Fax: 703-836-3107

[www.usa-canada.les.org/](http://www.usa-canada.les.org/)

会員数：約 5000 名。知的財産の移転、利用、開発、取得・販売にかかわる専門家団体の最大手。LES International(会員 60 カ国、10000 名)に所属。会員は、ネットワーク作り、教育・研修、情報提供の場を享受できる。

## 調査会社一覧

### 1) 面談で情報収集した事業体(企業6社、1法律事務所)

DeltaTech International Inc. (DTI), Dulles, VA

面談者: Mr. Carl Wootten, President

Mr. Stanley Fisher, Director, Attorney-at-law

Fairfield Resources International, Inc., Stamford, CT

面談者: Mr. Emmet Murtha, President & CEO

Foresight Science & Technology, Inc. New Bedford, MA

面談者: Dr. Phyl L. Speser, CEO&CTO

InteCap Inc., Boston, MA

面談者: Mr. Michael J. Dansky, Managing Director

Morrison & Foerster, New York Office, NY City, NY

面談者: Mr. John Delaney, Partner, Attorney-at-law

Mr. Gabriel Meister, Associate, Attorney-at-law

ThinkFire Services USA, Ltd.

面談者: Mr. James J. Finnegan, Vice President

Yet2.com

面談者: Mr. Benjamin F. du Pont, President & CEO

### 2) その他のコンサルタントおよびライセンス会社

#### (コンサルタント・特許管理会社・評価会社を含む(6社))

BTG International, Ltd, West Conshohocken, PA

Clearview Projects, Inc., Brisbane, CA

Competitive Technologies Inc. (CTT), Fairfield, CT

Lloyd Patterson International (LPI), Ormond Beach, FL

Research Corporation Technologies (RCT), Taxon, AR

Technology Licensing Group, Ltd., RI

#### (パテント・エンフォーサー)

##### [グループA] (企業12社)

Andr/Troner Ltd, Co., Melbourne, FL

Forgent Networks Inc., Austin, TX

General Patent Corp., Suffern, NY

IMS Technology Inc., Alexandria, VA

Lemelson Medical, Education & Research Foundation, Nevada

Mahr-Leonard Management Co., Dallas, TX

Patent Enforcement and Royalties Ltd., Toronto, Canada

Patent Solutions, Dallas TX

Refac, Edgewater, NJ

PhoneTel Communications Inc., Fort Worth, TX

Ronald A. Katz Technology Licensing L.P., Los Angeles, CA

TechSearch LLC., Northbrook, IL

[グループB] (弁護士&弁護士事務所)

HOSER, Gerald (Gerald D. Hosier, Ltd., Nevada)  
MAHR, George / LEONARD, David (Mahr-Leonard Management Co., Dallas)  
NIRO, Raymond, Sr. (Niro, Scavone, Haller & Niro, Chicago)  
STADHEIM, Rolf (Stadheim & Gear, Ltd., Chicago)  
JENKINS & GILCHRIST, Dallas

3) **ダイレクトリー掲載企業 (19社、インタビュー編掲載企業も含む)**

AnIdea Corporation, New York, NY  
Delphion, Inc., Lisle, IL  
DeltaTech International Inc. (前出)  
EKMS Inc., Cambridge, MA  
Fairfield Resources International Inc (前出)  
Foresight Science & Technology (前出)  
General Patent Corporation (GPC), New York, NY  
InteCap Inc. (前出)  
Intellectual Capital Management Group, Palo Alto, CA  
Licent Capital LLC, New York, NY  
Maxim, Chicago, IL  
Mogee Research & Analysis, LLC, Reston, VA  
Morrison & Foerster, NY Office (前出)  
Patent & License Exchange (PL-X)  
Patent Ratings, LLC, New Port Beach, CA  
Technology, Patents and Licensing, PA  
ThinkFireServicesUSA Ltd. (前出)  
Thomson Derwent, Alexandria VA  
Yet2.com (前出)

4) **LES (USA/Canada) Licensing Consultants & Brokers 2001-2002 Directory**  
(米国企業 : 153社)

## 2-2. 米国におけるライセンスビジネスと仲介業者

### はじめに

米国におけるライセンスビジネスは、特に仲介業者の起用という視点に立つ場合、3つの時期に分けることができる。1980年までの第一期、81年から1990年までの第二期、そして91年から現在まで第三期である。このような区分は、法制度の変更と技術の進歩によるもので、本調査の目的のために付けた区分である。

本題に入る前に、分離された個別の行為としての「ライセンシング」または「技術移転」という概念が、1960年代まで北米では認識されていなかった点を指摘しておかなければならない。これは、当時、ライセンシングや技術移転が存在しなかったということの意味するものではない。ただ、それ自体が識別可能な機能としては全く認識されていなかったのである。職業としてのライセンシングが認識された象徴的な出来事は、Licensing Executive Society の設立であった。したがって、本報告においては、「1980年以前」と呼ぶ場合、1960年代まで遡る。

1980年に、米国におけるライセンシングまたは技術移転に大きな影響をあたえた出来事が起こった。「バイドール法」の制定である。この法律が制定された結果、米国の理科系の大学が突如、技術の所有者になり、その技術を「商業化」する責任を負う事になった。ほとんどの場合、大学は、大学が所有する技術を自分で商業化できるとは思ってもいなかったし、したいとも思わなかった。その結果、技術の提供者の代わりに技術移転を行う新しいプレーヤーが数多く生まれた。

これらのプレーヤーの多くは、直ぐにライセンサーや技術提供者の役割をこなす能力は持ち合わせていなかった。ただ、いくつかの大学については、ライセンシングをビジネスとしてとらえていた。その一例が、ウィスコンシン・アルミニ財団 (Wisconsin Alumni Research Foundation (WARF)) である。WARF はウィスコンシン大学で生み出された発明のライセンシングを担当した。1950年代後半に WARF が行ったライセンスの成功例として、抗凝固剤の「シクマロール」(dicoumarin)がある。これは「Coumadin」や「Warfarin」の商標名で販売された。心臓病患治療薬および殺鼠剤 (D-Con) の原料として広く知られている。その他の大学、例えば、スタンフォード大、MIT さらには幾つかのアイビーリーグの大学も、当時、積極的に技術移転を進めていた。

1990代になると、ライセンシング分野に大きな影響を与える技術的な発展が見られた。特に電子メールを含めたインターネットの普及である。売りたい技術や希望技術をボードに掲載しておく、関心のある人は誰でもそれを閲覧できるようになった。さらに、電子メールによって、契約書の固有の表現をめぐる処理が格段に簡略化された。

合衆国巡回控訴裁判所 (CAFC) の設立がライセンシングに大きな影響を与えたという人も少なくない。CAFC が設立され、特許により確かな、価値をもつ位置付けが与えられるようになったからである。

これらの三つの時期において、技術の所有者が移転のための仲介業者を起用した最も大きな理由は、これまでもそして現在も実質的には同一である。つまり、仲介業者は、技術所有者が持っていない「何か」を提供したからである。これは現在でも変わらない。ではその「何か」とは何か。それは、時期、取引相手などにより異なる。

## 第一期（1960年から1980年まで）

1980年以前には、ライセンス分野はゆっくり発展していた。しかし、それが広く浸透することはなく、またその案件数も相対的に少なかった。ライセンスのかなりの部分は、訴訟和解または訴訟回避の関連で行われた。今日、一般的になっている契約条件を使用する事によって、「ニンジン」型ライセンスの対極にある「ムチ」型ライセンスが普通であった。この現象は、アメリカという訴訟社会から派生したものではなく、むしろ自分の技術を他人にライセンスしたり使わせたりする理由はないという概念に根ざすものであった。

特許をとる最大の動機は、「防衛」にあった。まず、企業は、現在行っている事業を保護するために特許出願を申請した。企業は、自分の大切な「芝生」を特許というフェンスで囲おうとした。少し目先のきく人たちは、実際にやっている分野以外の特許出願も行った。それにより、特許というフェンスが競合者の近づくのを防止したのである。しかし、これでも依然として防衛的であった。民間企業の多くは、自分たちの基幹事業ではない分野の発明や開発にはあまり関心を払わず、多くは、そのような「お宝」を他社に使わせる傾向が強かった。

### 石油業界が先行

このような一般的傾向の例外もあった。一例が石油化学産業の精製技術である。第二次世界大戦で、米国政府は、最良技術が戦争目的に利用できるようにするため、国内の精製業者がそれぞれの技術を共有すべきだと主張した。その結果、ある精製業者が別の精製業者の技術を使った時、応分の対価支払いが求められた。このことは、実質的な強制ライセンスが連邦政府によって強要されたことを意味する。

戦後、石油精製業者は、①他社に自分の最良技術を使用させても破滅的状況は起きない②他社はその技術を継続使用したがりがりしかも対価支払いに応じる—ことを認識した。しかし、この教訓にもかかわらず、多くの石油会社は、50年代、企業によっては60年代まで、ライセンスプログラムを確立することはなかった。これにも例外がある。テキサコ・ディベロップメント Corp. である。テキサコはワックス除去技術のライセンスプログラムを確立し、非常に成功した企業であった。

訴訟関連ではない（つまり、win-win タイプの）ライセンスの多くは、技術所有者が扱った。ライセンスは、素人的なものから洗練されたものまで、ピンからキリまであったことは想像に難くない。50年代と60年代初頭には、ライセンス担当者は、他の職業・部門から徴集され、パートタイム的にライセンス業務を扱った。ライセンス技術についての特許明細書を書いた社内の特許弁護士が徴収組の多数派である。また、かれらは弁護士であるから契約書も書けるだろうと期待された。

同様に、技術者もライセンスにかかわった。多くは、発明者またはその管理者であった。しかし、管理者の関与は、当時、せいぜいライセンス可否の決定という限られた局面に限定されていた。多くの場合、当該技術を導入する事業部門の責任者が参加することはなかった。このように、重要な事業部門からの情報は聞くことができなかった。今日、ライセンスの交渉担当チームにとって、「事業」「技術」「法律」が不可欠であると認識されていることに照らせば、隔世の感を禁じ得ない。

当時、技術移転を目的として開発された技術のライセンスにかかわる機関が存在していた。例

えば、石油精製分野では、Houdry Process Company や Universal Oil Products (UOP) がその例である。石油業界の別の大手、Standard Oil of Ohio(BPの前身)は、1970年までに社内にライセンス部を設けた。これらの企業では、本当の「ライセンス専門家」、つまり、技術ライセンスや移転に専従できるスタッフを抱えていた。しかし、大方は仕事の過半をライセンス関連の業務にかかわっていたものの、依然として商品販売の管理、研究、特許明細書の作成などの「彼等の本業」を行うことが期待されていた。

### 仲介業の萌芽

60年代以降、ライセンシングが徐々に認識され、独立した専門的な職業を形成するにいたった。この間に経験を積んだ個人も現れた。一、二回しかライセンス経験のない人もいた。業界でも徐々に、ライセンシングは、販売とは少し異なり、取引契約書の作成とも違う、そして会社資産の取扱いとも異なるという認識が徐々にではあるが一般的になった。当初、多くの民間企業でライセンス取引がなされた訳ではなかった。従って、大手企業の担当者は、どちらかというところ「日陰の仕事」とみられていたライセンシング業務に専念することを望まなかった。

ライセンシングに経験を積んだ専門家の一部は、会社を辞め、自分の会社を起こして、技術所有者に対して自分たちの専門性を売り込んだ。大手企業は外部のサービスを買うこの話には直ぐには乗ってこなかった。しかし、売り込みに成功した例も少なくない。ここで仲介業者が誕生したのである。多くの場合、ライセンシングの努力が失敗に終われば、その失敗の責任は企業の担当者ではなく、外部の仲介業者が負った。関連費用を大企業がもつことも無かった。しかし、多くの大手企業は、社内で専門家を育成することを選択し、それが後年、実を結ぶことになる。

スタンフォード大、MIT その他のアイビーリーグ校、ウィスコンシン大、カルフォルニア大などの大学は、学内に「ライセンシング・オフィス」や「技術移転オフィス」を開設したが、多くの大学では何ら進展はなかった。一般的に、ライセンシングや技術移転に必要な専門性は、大手民間企業と比べると大学では大きく欠けていた。これは意外なことではない。大学の目標やモチベーションは民間企業と大きく異なる。したがって、特に1980年以前のスタッフや教員は、大学発技術の商業化とは別の対象に焦点を当てていた。補助金つきの研究がおこなわれ、テストやデータ収集が行われるものの、大学管理者は、技術のライセンス供与についてはあまり関心を示さなかった。60年代後半と70年代には、大学発技術を扱う専門団体が合併した。これらの団体は、技術評価、特許取得、ライセンシーや技術開発者の調査、実施契約の交渉、対価の受領などの面で大学を補佐した。さらに、大学技術の商業的な評価という面でも、大学に多くの恩恵を与えた。そのような団体の一つが、University Patent、現在の Competitive Technologies (後出)である。

これらの大学技術の仲介業者に向けられた批判の一つが、「えり好みする」というものであった。つまり、彼等が、モノになりそうな技術だけを選んでそれ以外のものを拒否した。確かにそのような側面も否めないものの、これらの批判の多くが、商業化の可能性なしということで陽の目の見なかった技術を研究した関係者から出ていることも考慮しなければならない。

個人発明者にとって、ライセンス仲介業者は、知識も経験もない世界での頼るべき専門家であった。個人発明家は、知名度の高い企業にアプローチするものの、殆どの場合、窓口となった特許弁護士から、けんもほろろの扱いを受けるのが普通であった。窓口となった特許弁護士の主要な任務は、会社に個人からの情報が「一切」流れ込まないようにすることにあつたからだ。しかし、力のある仲介業者は、どのようにすれば民間企業が関心をもってくれかを知っていた。最終

的には「ノー」の返事となるにしても、その前に幾ばくかの検討をしてもらえるノウハウを身につけていた。

さらに、民間企業と交渉する際、ライセンス専門家のアドバイスと支援は、ほぼ必須であった。民間企業の知識や理解力は、取引にとって決定的なもので、その面ではほとんどの個人発明家や小企業は太刀打ちできないからだ。また、たとえ発明者が自分で商業化を望んだとしても、商業化の展開や融資などについての仲介業者の助力が極めて重要となる。

このように、仲介業者は、民間企業、大学、個人企業、小企業などを支援するための専門家集団として出現した。彼等のサービスは依頼人のニーズや要求により異なるが、いずれにしても依頼人が持っていないものを提供した。たとえば、仲介業者と大企業の関係、あるいは個人発明家と小企業 の関係は、その案件のために特別に生まれたものである。なぜならば、大企業は、ある特定のプロジェクトに対する助力を求め、個人企業や小企業は、ライセンスすべきただ一つの技術を持っているだけだからだ。大企業は、特定技術についての仲介業者の専門的知識を理由として、その仲介業者を選ぶかもしれない。一方、大学は、大学が開発した発明や知見を評価するために、より継続的な関係を志向する傾向があった。

この時点では、「大手」と呼べる仲介業は皆無であり、ほとんどが個人業であった。彼らはほぼ例外なく、社内でライセンス業務を行っていた大手民間企業で働いて自分の専門性を磨いた経験をもつ。

## 第二期（1980年から1990年まで）

1980年代初頭、米国におけるライセンスまたは技術移転の分野に重大な影響をおよぼす二つの立法が行われた。一つは1980年のバイ・ドール法の制定であり、もう一つは1982年の連邦巡回控訴裁判所(CAFC)の創設立法である。それぞれの立法は、異なる目的と効果を持つものであるが、この報告書ではライセンスまたは技術移転に大きな影響を及ぼした点のみに触れる。

### バイ・ドール法

バイ・ドール法は、基本的に研究に関して連邦政府の資金提供があった場合、大学または小企業で開発された技術について、当該大学または小企業にその技術を商業化する義務と共に当該大学または小企業にその帰属を認めた。これは小企業の研究者にとっては有益なものであることは明白だったが、小企業の研究者の利益を図る方向への完全な方針転換にはならなかった。なぜならば、小企業は常に技術の商業化を希望しており、この法律は単に商業化をしやすくした効果をもつに過ぎなかった。

しかし、大学においては、これは「使うか捨てる」の二者択一を迫るものであったため、多くの大学で「劇的な変化」を引き起こした。それ以前は連邦の資金提供による研究の成果についての権限は、ほとんどが連邦政府(またはその機関)に帰属していた。大学の研究者がやりたい研究の費用を連邦政府機関が支払い、ごく限られた一部の分野を除いては、研究結果の公表に連邦政府は反対しないため、大学の研究者はこのような取り決めについて不満は感じない者が多かった。しかし、バイ・ドール法の登場によって、大学は最先端の技術についての「所有権」を持つのみでなく、その所有権がその技術を商業化する義務を伴うようになった。一部の大学にとっては、これは長年追い求めてきたものである。しかし、他の多数の大学にとっては、これまでほとんど無関心で、そのための備えを持っていないにもかかわらず、技術の商業化を突然要求される事態と

なった。

### CAFC の創設

CAFC の創設に関しては、設立以前の米国の連邦司法制度について背景説明が必要であろう。米国ではそれぞれの州が独自の裁判所制度を持っているが、特許紛争に対する裁判管轄権は連邦裁判所に限られている。一般的には、米国は、複数の州により構成された連邦巡回区に分割されている。各州内には、少なくとも一つの連邦地方裁判所がある。ほとんどの州には二つ以上の連邦地裁がある。連邦地裁は、一審として事実審を行う。管轄権の要件を満足する限りは、制定法および衡平法上のすべての事件を審理する権限を与えられている。

連邦裁判所制度における控訴は、地裁判決に不服な場合、その地裁がある巡回区の連邦巡回裁判所に行われる。巡回裁判所の判決に不服な場合、連邦最高裁判所に上告することもできるが、連邦最高裁はよほどでないとは上告審を受け付けない。そのため、多くの事件では、巡回裁判所が実質的に最終審となっていた。

米国特許法は、すべての特許侵害事件を侵害が発生した地方または被告が居住する地域の連邦地裁に提起することを求める。したがって、通常の場合、原告は侵害訴訟をどの地方裁判所に提起するかを選択する機会を持つことができる。このことは「フォーラムショッピング」（法廷地漁り）が多く発生する原因になっていた。

CAFC の創設によって二つ変化が起きた。第一に、連邦地裁からの特許控訴案件については、すべて CAFC が管轄権をもつことになった。これにより、特許事件での判例にある程度の一貫性が保たれるようになった。第二に、任命された判事は、ほとんどが知的財産分野での経験者であった。これにより、特許が有効と判断され、侵害が認められることが多くなった。このことが、より多くの特許権者に自分の特許権を主張することを奨励する結果となり、特に訴訟を戦術とした威圧的なライセンスがそれ以前よりはるかに実行し易くなった。

### 大学発明に注目

1980 年代初頭のごく短期間に、多数の新しい潜在的ライセンサー（主に大学）が舞台に登場し、既存の潜在的な営利目的のライセンサーがさらに積極的になった。それに伴い、ライセンス案件の数は飛躍的に増加した。

当時、ライセンス希望の案件が増え、それに伴って、既存の営利目的の技術所有者、新規の大学および小企業である技術所有者が援助を必要とするようになった。仲介業者の数も増えた。仲介業者が提供するサービスの範囲も技術所有者の需要を満たすために拡大した。

商業的な側面から見ると、裁判所の決定に一貫性が見られるようになり、特許無効よりも有効性の方が支持されることが多くなったため、ライセンスングはそれ以前と比較してはるかに魅力的なものになった。プロパテントを志向する CAFC の登場により、ライバル企業による特許攻撃の結果、特許が無効とされる恐れが大幅に減少したからだ。

民間企業では、見込みライセンサーのニーズに応える情報を入手するためにリソースを使用できない場合や、それをしたくない場合も少なくない。ライセンスングの仲介業者は、そのような場合に補完的なサービスを提供したのである。このため、この時期になって、仲介業者のサービスは、技術を所有する企業のニーズおよび欲求を満足させるようになった。また、この時期に

なると、ライセンサーとライセンシーの両方に対してあらゆるサービスを提供できる仲介業者が出現する一方、特定領域に限定したサービスに特化する仲介業者も見られた。

現在、このような総合デパート型の仲介業者は、少数である。しかし、彼らは技術提供を除き、すべてのサービスを提供できる。彼らは、技術の所有者が行うべき作業までをも代行できる。たとえば、ライセンス技術をどのように利用するか、ライセンサーに代わってライセンシーに説明することもその一例である。

### 仲介業者の二極化

1980年代前半には、技術ライセンスに必要とされる仲介業者の数は、過剰気味となった。これが一層、業務の拡大路線を進む業者と新しい事業領域に特化する業者を峻別することになった。仲介業に従事する者は、ほとんど企業のライセンス部門から採用された。しかし、ライセンスに対する関心が増大したこの時期においてさえも、多くの企業は、ライセンス業務についての方針一すべて社内でやるか外部に任せるか—を確立するに到らなかった。一方、企業のライセンス担当者は、余技としての担当者ではなく、ライセンス専門の幹部職員になることを望んでいた。そして彼等が、新しい仲介業者として起業し、彼等の多くが現在のプレーヤーとして活躍している。

1980年代の仲介業者は、ライセンスのすべての領域をサービス対象としていることを強調して業務の売り込みを行った。具体的には、ライセンサーの所有する技術評価から始まり、ライセンシーの発掘、技術のマーケティング、ライセンシング交渉、ライセンス契約の管理にまで及んだ。また、ライセンス可能な技術を「パッケージ」にするため、現存する特許網の検討も行った（「ポートフォリオ発掘」）。全ての仲介業者があらゆるサービスを提供できたわけではなかった。限定されたサービスに限っている業者もいた。そのため、大企業は、ライセンス業務に関連して、どの作業を「外注」するか、その切り出し範囲を決めることが当面の仕事であった。また、一部の大手企業では、当初、仲介業者にライセンシング業務の主要な作業を任せていたが、次第に社内に専門職のグループを構築していったところもある。大企業はこのようにして、ライセンシング業務を経験し、それに慣れてくるにつれ、次第に社内でその作業をおこなうようになっていった。

### 企業は依然として「片手間」

しかし、大多数の大手民間企業では、ライセンシングが社内の独立した事業部門とはならなかった。つまり、損益の責任を負う事業組織単位になった例はなかった。Standard Oil of Ohio（後のBP）のような例外はあるものの、多くの会社ではライセンシングは、基本的に臨時または兼務の仕事であった。その結果、多くの会社は、ライセンシングについて、満足できるレベルの専門能力を構築することができなかった。一部のライセンシング業務に関して外部の仲介業者のサービスを受けている企業があるのはこのためであった。これは、技術所有者が、経験の少ない技術分野や事業領域に参入する場合、特に顕著である。この場合、仲介業者は、ライセンス技術の特定、技術の評価および見込みライセンシーの特定などのサービスを提供した。場合により、技術の所有会社が、特定分野の技術全般についてのライセンシング業務を仲介業者に任せることもあった。

仲介業者に対する報酬はさまざまな形態をとる。通常、ライセンス収入の一部を受け取る。仲介業者が作業時間ベースでの報酬や実費を受け取るのは、まれである。時間給ベースの作業は、弁護士が交渉や契約書のドラフトのために起用された時や仲介業者に特殊なライセンシング業務をさせた場合に限られる。

仲介業者の報酬額は、技術ライセンスの対価の25%から50%が普通だ。料率については、依頼者との間で交渉する。仲介業者の実費を負担するか、市場性調査の有無、技術の開発段階、ライセンス交渉に拘わる時間などを考慮して決める。

### 大学TLOの誕生

大学技術の場合、状況はまったく異なった。バイ・ドール法という法律で、所有権と引き換えに商業化の義務を押し付けられた米国の大学は、ほとんどが商業化のための技術評価をどうすべきか、どのように商業化すべきかについてまったく経験も知識もなかった。当時、大学は主として知識を創出し、伝播することをその職務と考えていた。このことは現在もあてはまる。米国のすべての技術系大学にとって、未経験の、しかも畑違いの能力を必要とする業務を突然押し付けられた訳で、ほとんどの大学は、何をどのようにすべきか全くと言ってよいほどわからなかった。米国の技術系大学のほとんどが助けを必要としたことは、火を見るよりも明らかであった。

多くの仲介業者は、特に大学を援助するために設立された。彼らは、実業界においては基本的でありかつ普通に行われていた実務内容を、初心者である大学の技術移転担当者に対して提供すればそれで足りた。商業化のプロセスは大学との間で分担して行われた。大学の担当者は次第に、技術の無断使用について特許料を求めべきだ、との認識をもつようになった。ほとんどの大学で、初めて発明技術について特許の保護を受けるべきだと考えるようになった。特許権を得るには費用がかかる。どの研究の成果に特許を申請するか、これを判断するために研究の初期段階で評価することが必要となった。このために多くの大学は、仲介業者を起用しなければならなかった。商業化のための他のプロセスについても同様である。

時間の経過と共に、一部の大学は学内に、技術移転機関（TLO）を持つようになった。そしてTLOが、仲介業者の機能の一端を徐々に肩代わりするようになった。他の大学では、技術移転については仲介業者に任せて、事務管理や記録保持の機能だけをTLOに委ねるところもあった。この場合、仲介業者は、大学技術のすべてを検討し、さらに研究を継続するものを選択できる権利をもっていた。希望しない案件については、大学の判断に委ねるというものであった。このことも仲介業者に一方的に有利な取り決めであるとの批判が出る要因となった。

大学の技術移転を扱う仲介業者に対する報酬は、一般的に、技術評価に対する「手数料」(processing fee)に、ライセンス料から特許件取得費用およびライセンス費用業者の費用を控除し、残りの金額からの所定の料率で計算した金額を加算して決められた。仲介業者は、ものになりそうなものだけを手許に残し、残りは大学に戻すという「えり好み」が強くなった。この現象に対する批判もあったが、少なくとも大学のポートフォリオを誰かが商業化の観点から厳密に審査し、商業化を追求したことは事実であった。

### 第三期（1990年から現在まで）

1990年をこの報告書で「転換点」としたのは、それまでには存在しなかった事象が発生したからではない。バイ・ドール法の制定やCAFCの創設のような重要事があったわけではない。むしろ、これまで徐々に進行してきた緩やかな変化の影響が、この時点で一気に表面化したことがその理由である。インターネットは、1990年以前にもある程度存在していた。著者は、1990年をインターネットおよび電子メールが広範囲にわたって利用可能なツールとして利用できるようになった時点として任意に選んだものに過ぎない。

### インターネットの影響

それではこれがライセンス分野でどのような影響を及ぼしたのであろうか。まず、技術の所有者はライセンスしたい技術の一覧表に簡単な説明を添えて自分のウェブページに掲載することができる。このリストは毎日、あるいはもっと頻繁に更新することができる。それまでは、米国特許商標局(PTO)の公報(OG)にライセンス可能な特許番号や発明の名称を掲載して売り込みを図ることもできた。しかし、これは、週刊ベースのハードコピーによるものであり、その購読者は、事業や技術の管理職者ではなく、むしろ弁理士や情報担当ならびに図書館員であった。

技術を探している者は、インターネットで「希望リスト」を掲載すれば、技術の所有者がそれを見ることができる。セキュリティや不要な情報開示という問題を無視すれば、技術所有者と技術希望者は、互いに相手の意向を知ることができる。以前にはブローカーが何ヶ月も費やしていた作業を、コンピュータのスクリーン上で瞬時に入手することができるようになった。

このように、現在では希望する技術や買い手(ライセンシー)の発見ができる大きな機会が生まれた。しかし、これは、必ずしもライセンス取引の増大に直結するものではない。あくまでも、技術を探すライセンシーとの「出会いのチャンス」が増えたことを意味しているに過ぎない。

### 通信革命をもたらした電子メール

電子メールの利用によって、地理的に離れている者との通信が容易になった。多くの小規模企業にとっては、通信手段が郵便以外にはなかったのはそれほど古い昔のことではない。時間帯に応じて、長距離電話が最後の手段として使用されたが、これを使用することは極めて稀なことであった。より規模の大きい企業はテレックスを使用することができたが、このテレックスも面倒なものであった。文章の一節の変更を口述し、秘書がそれをタイプで打ち、それを通信センターに届け、そこでキーボードに打ち込まれて相手方の通信センターへ送信される—というのが標準的な通信プロセスであった。現在では数分で片付くことが、一日がかりの作業であった。

ファクシミリは、送信の速度を大幅に引き上げたものの、それが機能的な通信速度を引き上げることはならなかった。ファックスされた文書は、最終的に合意した後にキーボードで打ち込むことが必要であったからだ。場合によっては、交渉の遅れが原因となって、再度面談することが必要になることもあった。また、社内の本業のために余技としてのライセンスにかかわる時間がとれなくなる場合も少なくなかった。

インターネットや電子メールをいつでも利用できることは、仲介業者とその機能に対してきわめて興味深い影響を与えた。ライセンスの相手を探す作業が楽になったことで、ブローカーの役割が減少した。勿論、自分で相手を見つける作業を望まないあるいはその力がない者にとっては、依然として仲介業者のブローカー機能は必要であることは言うまでもない。

### ライセンス案件の増加

ライセンス可能な技術の発見が容易になったことで取引件数が増加した。そして、そのことが、経験不足な小企業に対する場合同様、大手の企業へのサービスの需要をも喚起した。もう一つの影響は、大会社でライセンス経験を積んだ小規模なまたは個人ベースの仲介業者がインターネットおよび電子メールが提供する情報へのアクセスと通信の容易さによって大企業と同じような情報基盤をもつようになった。従来、大企業のみが利用することができた情報ベースと通信能力を、小規模な仲介業者も持つことができるようになった。それにより、長年の経験を最大限に発揮することができるようになった。

最後に、仲介業者の機能が進化し、いまでは企業や大学でライセンス実務を経験しなくても、参入できる領域もできつつある。つまり、技術移転の仲介業は、次第に経験者の専売ではなくなりつつある。

(本項は、トーマス・ライダー氏に調査を依頼した。同氏の略歴は以下のとおり。)

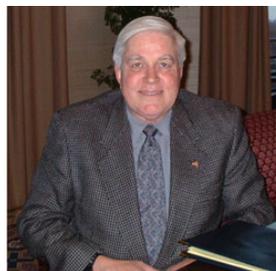
特許弁護士・ライセンスコンサルタント。1955年ノートルダム大卒(BS)。57年同大ロースクールでJDを取得。特許弁護士としてガルフ・オイル、モベイ・ケミカル、エア・プロダクツ・アンド・ケミカルズなどを経て、現在、コンサルタント会社を自営。ABA、AIPLA、LESのライセンス関連委員会の会員。LESインタナショナルの会誌編集長。2001年1月から3月、日本テクノマートの招聘で、早稲田大学のTLO活動を支援した。

## 2-3. 実態調査 (インタビュー編)

デルタテック・インターナショナル Inc.  
(DeltaTech International Inc.)

住所 21515 Ridgetop Circle, Suite 180,  
Dulles, VA 20166, USA  
Tel: (703) 421-8224  
Fax: (703) 421-8229  
HP <http://www.dtintl.com>

面談者 Mr. Carl B. Wootten, President  
Mr. Stanley Fisher, Director



Mr. Carl B. Wootten,  
(President)



Mr. Stanley Fisher,  
(Director)

### PROFILE

デルタテック・インターナショナル社 (DTI) は、カルフォルニア大学のライセンシング・オフィスの責任者をつとめ、同社の特許料収入を飛躍的に伸ばしたカール・ウッテン氏が創立した会社である。契約関係を含め法律的なアドバイスは、弁護士であるスタンレー・フィッシャー氏が担当する。ワシントン・ダレス国際空港の近くにオフィスを構えている。同社は、昨年秋、早稲田大学 TLO と提携し、米国での早大の技術移転の管理業務を受諾した (02 年 11 月 5 日付日刊工業新聞報道)。その他の日本の大学 TLO とも現在、交渉中。

### I. 米国のライセンス・ビジネス事情

#### 1) 過去5年の間に米国のライセンスビジネスはどう変わったか

10年前には、大企業はほとんどの研究開発を自社で行っていた。そのために巨額の研究開発費を投入した。成果物である技術の移転に際してもほぼすべてを自社のスタッフがかかわっていた。外部からの技術移転があったとしても、それを外部専門家の手に委ねることには極めて消極的であった。

しかし、ここ数年の間、特に IT バブルがはじけて以来、経済の低迷に合わせるように企業の研究開発投資も減っている。むしろ技術を外部から購入する方が安上がりだという認識が変わった。この認識の変化が基礎技術から完成技術へと対象技術をも変化させた。その理由は、導入技術にさらに開発投資を避けたいという考えからである。

同時に同一産業内で保有特許をクロスライセンスする潮流も生まれた。この傾向が強いのはエレクトロニクス産業であり、この傾向は米国のみならず日本でも見られる。

現在では、ベンチャー・キャピタルが保守化して、技術移転に積極的に投資する考えをもっていない。代わりに、大企業が小企業に資金提供して技術を開発させ、完成した暁にその技術を買収する形態が多くなっている。

例えば、Honeywell の一事業部門である研究所 (FMT) は、技術分析、市場分析、ライセンスにかかわる一切の業務を独占的に DTI に委託している。企業の研究部門といえども、技術移転により収益が期待できると認識している。また、DTI では韓国企業から 6 件の技術移転案件の委託を受けている。

## 2) ライセンスビジネスのサービスプロバイダーが次第に大型化しているのではないか

ライセンスビジネスを始めた 20 年位前には、その仲立ちをするのは特許弁護士か技術者であった。実際のマーケットを知っているビジネスマンはほとんど関与することがなかった。しかし、今では、法務、技術、ビジネスを熟知する専門家チームで行われることが多い。しかも、「技術を売る」能力を持っているかどうか極めて重要である。技術の将来性や市場性について、ある程度の分析・評価をできる人間がいるかどうかで勝負がきまる。従来のように、弁護士や技術者に委ねるのでは成果は得られない。ビジネスが行われているマーケットを熟知しているかどうか鍵となる。

企業は、技術の集積が多く市場の実態にも明るい。このような企業に対して、法律論や技術論だけでサービスを行うことは難しい。このような形態でのライセンス事業はもはや困難である。ビジネスを熟知する人間が必須である。具体的な例が、Emett Murtha 氏である。同氏は、長年、IBM のライセンス部長をやっていた関係から、エレクトロニクス分野の市場を知り尽くしている。彼のような人間は米国でも多くないが、ライセンスビジネスには必要な人材である。ライセンスビジネスでは、特定の分野に強いビジネス経験のある人材が必須となる。

## 3) DTI の設立・事業内容および事業環境

カール・ウッテン氏はカルフォルニア大学のライセンスオフィスの責任者として、800 万ドルの特許料収入を 5 年間で 1500 万ドルに増やした実績をもつ。このカルフォルニア大学での成功がその他の大学の特許料収入重視の方針を決定的なものとした。ウッテン氏は、民間企業を対象としたライセンスビジネスを展開するために独立し、デルタテック・インターナショナルを立ち上げた。創業時からフィッシャー氏が契約問題を中心に担当した。会社名は、変革を意味する「Delta」と技術を意味する「Tech」をあわせて DeltaTech International とした。

## II ライセンスビジネスについて

### 1) ベンチャーキャピタル

DTI は、ベンチャー企業の立ち上げ、合弁会社設立、ライセンス、戦略的提携など、多様な事業を手がけている。しかし、当初、依頼の多かったベンチャー企業の立ち上げは、ベンチャーキャピタルが出資に消極的になり資金が枯渇した状態で、事業が動いていない。これはほぼ全米に見られる現在の状況である。DTI では、現在、主にライセンス、合弁設立、戦略的提携を中心に事業展開している。

ベンチャーキャピタルが技術移転事業に興味を示さなくなった原因の一つに、不動産や証券、IT 事業など短期的収益性の高い分野への傾斜がある。しかし、不動産に始まり、IT バブルがはじけ、最近では証券も低迷しており、ベンチャーキャピタルは出資にはきわめて慎重になった。

### 2) 大学発の技術の商業化

DTI は、現在、バージニア大学、シカゴ大学、メリーランド大学、早稲田大学の仕事を引き受けている。しかし、大学を事業展開の主たるターゲットにはしていない。その理由は、大学がど

うしても基礎技術の開発を志向するのに対して、大手企業は完成技術を求めているという現状がある。10年前とは様相が異なり、現在では、大手企業といえども応用化に更なる技術開発が必要な技術はあまり関心を示していない。

### 3) 海外の大学との連携

日本の大学に対しても技術移転の支援を提供しようとしている。これまでに早稲田大学 TLO と事業提携のための契約を結んだ（これは日本でも新聞報道されている）。また、東京大学 TLO や四国大学 TLO の訪問も受け、事業連携の提案をした。連携の内容は、大学 TLO からの資金援助を受けて、米国内に現地法人を設立し、その現地法人が大学の保有する特許の売り込みをはかるというもの。実質的な作業は DTI が行う。現在の収縮した経済環境の下で、日本の大学の技術移転をおこなうための事業に直接出資する米国企業はいないという。したがって、この仕組みでは、米国の現地法人が優先的に技術移転をすすめることができる形態にした。移転に伴う特許料収入は現地法人与大学 TLO で分配される。

### 4) 新しいタイプのライセンス業者の参入

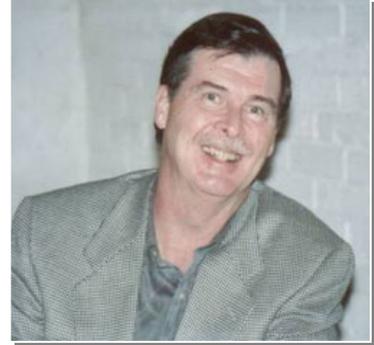
我々の考えは古くなったのかもしれないが、ライセンスは、コンピュータの画面を見て達成できるものではない。いくつかの例を挙げて説明しよう。米国の多くの大学で技術移転を促進することが重要課題と認識されていたころ、ちょうどウェブ上で技術の売り込みをする手法が導入されたことがある。大学の TLO 関係者は新しいウェブ上でのマッチング機会の到来として大きな期待を抱いたときがあった。しかし、結局、それは夢でおわった。大きな原因は、情報が多すぎることに尽きる。どんなにデータベースやアクセス技術が進歩しても、結局、情報が多すぎれば必要な技術や買い手に出会う確率は低くなる。ライセンスビジネスとは、対象を絞り込んで行うことにより成立する事業である。

もう一つの例は、韓国の場合である。特に若い世代はコンピュータで仕事をする状況である。かれらはコンピュータを駆使して多くの対象にアクセスすることができる。しかし、彼らは生身の人間とのネットワークを持っていない。したがって、人的なネットワークの中で情報が授受される過程で行われるその情報についての目利きもしくは価値評価という最も付加価値の高い作業を認識・体験しないでビジネスを行おうとしている。これでは成功はおぼつかない。かつて大学 TLO 関係者がネット経由での技術移転に熱を上げたのと同じであり、いずれそれでは役に立たないことを認識するはずだ。

ライセンスビジネスを成功させてゆくためには、そのプレーヤーが技術分野のマーケットを熟知していることが条件となる。当該技術の専門家であることももちろんである。だから米国では、成功しているライセンススペシャリストはほとんど、特定の技術分野で長年経験をつんだあと事業を起こし、長年培った人的ネットワークや経験にもとづく市場や技術の分析力・理解力でもって、専門分野を絞っている。古くなった未利用の技術をいくら集めてもそれは、技術移転の成功の可能性にはあまりつながらないと思う。

フェアフィールド・リソース・インターナショナル Inc.  
(Fairfield Resources International, Inc.)

住所 One Landmark Square, Stamford, CT 06901, USA  
Tel: (203) 326-4951  
Fax: (203) 326-4931  
HP [http:// www.frlicense.com](http://www.frlicense.com)  
e-mail [murtha@frlicense.com](mailto:murtha@frlicense.com)



Mr. Emmett Murtha, (President&CEO)

面談者 Mr. Emmett Murtha, President&CEO

## PROFILE

### [会社概要]

1997年に現在の社長であるエメット・マーサ氏が設立した知的財産の取得、運用、管理を行う総合コンサルティング会社である。事業の柱は、コンサルティング部門とライセンス部門。ライセンス部門は成功報酬制をとる。収入の不安定さを、コンサルティング部門からの定常的な収入が補っている。大手企業で長年、ライセンスや事業開発を担当した経験者をコンサルタントとして雇い、ライセンスの目利き役をしている。

### [Emett Murtha 氏]

1969年の入社以来、97年に退職するまでの35年間、IBMにて主にライセンス関連事業を担当。特に73年からデータ記憶部門、半導体部門のライセンス問題を手がけた。81年にはライセンス部長 (Director of Licensing)、93年には事業開発部長 (Director of Business Development) を歴任した。IBMでの経験とネットワークを活かして、事業を推進している。LES (USA/CANADA) の会員として業界活動も長く、99~00年に同協会の会長を務めた。コネチカット大で会計学を専攻。

## I. FRI について

1) FRI では、一般的にどのようなプロセスでライセンス案件を受注・処理するのか

案件には、①我々に、保有特許のライセンス先を見つけて欲しいとクライアントが相談にくるケース、②我々が逆に特許所有者に働きかけを行うケースの二つがある。いずれも成功報酬（成約額の33%から50%）をベースにして、2年間で結論を出す。

①このケースの場合、多くは、特許を保有する会社にライセンススタッフがいない、あるいは商業化のための資源をもたない会社がほとんどである。我々が2年間その特許についての独占的権利を保有することが受託条件となる。

依頼のあった特許技術について、その特許が「価値のある」(valuable) 特許であるかどうかの判定を行うために、当該技術に詳しい外部エンジニアに評価を依頼する（第一段階）。この段階で「価値がない」と判定されると、それ以上の検討作業を行わずに、案件を終了させる。

逆に第一段階で「技術的な重要性をもつ」と判定された特許については、社内でさらに「特許

の強弱」を判定する（第二段階）。この作業では、特許の審査経過、引用公知例、クレームの広さなど、特許的な観点から分析する。我々は、「技術的な価値判定」と「特許の強弱の判定」はまったく別のものと考えている。

これらの作業を経て、基準をクリアしたものについて、ライセンス候補としての選択を行い、打診を行う（第三段階）。

②我々がある特許の権利者にそのライセンス許諾を働きかける場合、その技術の技術的側面の検討が終了していると考えてよい。したがって、この場合には、権利者が合意すれば、第二段階からの作業を行うことになる。

これらの作業にかかる費用は、受託契約で定める特定の出費を除き、原則的にクライアント側が一切負担しない。

## 2) 「価値のある」特許かどうかはどのようにして判定するのか

依頼のあった特許技術が「価値のある」ものかどうかの判定は、具体的には、社内スタッフ・コンサルタントがいる場合にはその者に、社内に適切な評価者がいない場合には外部の者でその技術や市場に詳しい外部の人に評価を依頼する。この段階での技術や市場性の評価のための外部評価者網も FRI のもつ有力な資産の一部である。

評価を担当する判定者は、その技術が単なる部分改良に過ぎないか、その技術分野にとって重要な何かをカバーする発明か、あるいは業界にとって本質的もしくは必須な部分をカバーする発明かを、検討する。具体的にいえば、「部分改良」のような発明は、市場性が低く、評価作業はそれ以上行わない。しかし、技術的に何らかの不可欠な重要な要素をカバーするものであれば、その旨が報告される。そのような特許だけが、次の特許的な側面からの評価の対象となる。これらの判定をクリアしたものが「価値のある」特許とみなされることになる。

## 3) 「成功報酬型」の事業はリスクが大きいと思われるが、米国では一般的な形態か

一般的だ。このやり方だと特許権者としては外注しやすい。特許の場合、その価値評価を金銭的に事前評価するのはきわめて困難であるので、ライセンス先をみつけるためにどの程度の出費が必要かはだれも判断できない。日当制や時間給制をベースとしたサービスでは、クライアント側はコストがかかりすぎると感じるだろう。

## 4) 「コア・ライセンス」の場合と「ノンコア・ライセンス」の場合とで、実務に何か差があるか

企業にとって、「ノンコア」の場合の方がライセンス案件として外注しやすいようだ。特に、専門外の用途などの場合、その分野の専門家に目利き役をしてもらったほうが効果的だと考えている。「コア・ライセンス」の場合、同業他社へのライセンスという図式になるので、戦略的な見地からも案件を外には出したくないという心理的な制約がある。社内のライセンシングスタッフにやらせるというのが伝統的スタイルだ。しかし、これも近年状況が大きく変わってきている。つまり、不況下で、大企業といえども、ライセンスの専任部隊を縮小しているからだ。また経済のグローバル化がすすみ社内スタッフでは効率的に作業ができない地域や国でライセンスの売り込みが行われる場合も増えている。この場合は、「コア・ライセンス」案件を大手企業から依頼させる場合もある。

## 5) 大学の発明についても取り扱っているか

扱っているが、企業発明の場合といくつか異なった事情がある。まず、一般に大学発明は、商

業化されていないものが多い。しかも、大学は製造する立場にないため、ライセンス戦略そのものが、民間企業の場合と異なる。

一般に、ヘルスケア、医療機器、医薬品、農薬分野の発明の成約率が高い。

## II. 米国のライセンスビジネスについて

### 1) 米国のライセンスビジネスは過去5年でどう変化したか

最大の変化は、どの企業も例外なく保有する特許のライセンスに前向きかつ積極的になっていること。IBM、TI、Canonの例をあげるまでもなく、国際的な企業は、特許料収入が格段に増大している。ライセンスビジネスは全体としても50%位伸びていると思う。とくに企業経営者や役員間の認識が高まっている。

景気がよいときは企業は訴訟を好まない。しかし、景気が悪くなると訴えることに躊躇しない。権利行使により収益が得られると考えれば、当然、特許訴訟が増えてくる。

### 2) 米国のメーカーはライセンス仲介をアウトソースすることに抵抗をもつと思うが、現状をどう見るか

極めてケース・バイ・ケースだ。ただ、一般論としては、不況下で大手企業といえども手が足りない状況にある。当然、特許料収入の期待が大きければ大きいほど、ライセンスの機会が増える。その分、アウトソースの機会が増えるであろう。しかし、コア・ライセンスで事業戦略として重視されるような案件は、社内で処理されるのではないか。企業にもよるし、その案件にもよる。一般化は難しい。

### 3) 弁護士や公認会計士など専門資格をもつプレーヤーが参入しているが、このことについてどう考えるか

市場が大きくなれば、当然新規参入が増えるのは自然な現象だ。また、そうしないと市場の成長はない。ただ、公認会計士などの場合、大きな取引を成功させることに興味があるだろう。いわば、ホームランを狙っての参入だと思うし、ホームランを打てる技術をもっている。

しかし、野球はホームランだけで勝てるゲームではない。我々は、日常的なコンサルタント業務で定常的に利益をあげている。いわばシングルヒットを重ねて事業を継続するための経済基盤を確保している。ライセンスによる成功報酬はいわばホームランで、それはボーナス的なもの。しかし、ホームランに期待した事業経営は不安定にならざるを得ない。ホームランを生む可能性のある案件を数多く抱えておくことが、経営上、重要であるが、それだけではライセンスビジネスでは生き残れない。

ライセンスビジネスは、個人ベースでのプレーヤーが成功しにくい分野でもある。なぜならば、成功報酬にたつ限り、事業収入はきわめて不安定にならざるを得ない。法人であれば、安定的に収入をえるための事業を展開できるが、個人規模ではそれは難しいし、リスクも多いからだ。

### 4) これまでの経験から、日本企業のライセンス実務について感じることは何か

これまで日本企業はあまりアグレッシブでなかった。また、発明自体は立派なのに特許がお粗末というケースも多かった。その理由として、外国出願費用を抑えるあまり特許明細書の品質を犠牲にしたことも一因であろうし、現地代理人との間のコミュニケーションがうまく機能しなか

ったことも原因であろう。

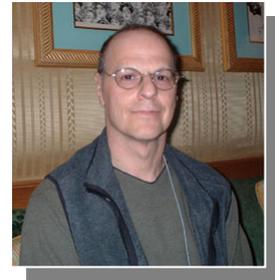
しかし、最近では、時代が変わったと感じている。日本企業でも積極的に訴訟攻勢をかけるところが出てきた。これまでは、訴えられたら防衛のためのカウンター提訴を行うことはあっても、自ら攻勢をかける企業は稀であったからだ。また、経営者も戦中世代から戦後世代への世代交代が行われている。これは事業判断の側面でも影響している。保守的な判断からより積極的な判断にシフトしているからだ。

もともと日本企業は、技術の受け入れに違和感をもっていなかった。今後、特許が商品と同じ感覚で取引されるようになって、それが適正な価格で取引されるかぎり、何の抵抗も感じないであろう。

## フォアサイト・サイエンス&テクノロジー

(Foresight Science & Technology, New Bedford, MA)

住所 P. O. Box 68 15 New Bedford MA 02742  
Tel: (508) 984-0018  
Fax: (508) 984-0405  
HP <http://www.seeport.com/>  
e-mail INFO@SEEPORT.com



Dr. Speser, CEO&CTO

面談者 Dr. Phyl Leah Speser, CEO&CTO

## PROFILE

技術の商業化、技術移転、新事業開発、デューデリジェンスなどを、請負ベースであるいはコンサルティング業務として展開する。事業暦は23年。年300件を超える技術をあつかう。防衛関連技術が中心で、大手企業はもちろんのこと、連邦・州政府機関、大学、中小企業、個人発明家と幅広い。顧客の一覧表は、具体的に同社のウェブで閲覧できる。

## I. 事業内容

(面談時間が限られたため、インタビューからあまり多くの情報を得ることはできなかった。そのため、事業内容については、同社のホームページの情報で補完した。補完情報は下記)

技術の評価と移転を中心業務とする。そのため、マーケティングと技術に強い専門家をかかえている。必要に応じて、顧客の担当者と協同して検討を行い、アドバイスができる。一般に、以下のプロセスを経る。①エンドユーザーのニーズの把握、②対象技術のユーザーを特定する、③対象技術が使用される理由の確認、④代替技術の有無確認、⑤ターゲット企業の選定、⑥戦略の策定。

「評価グループ」が技術評価を行う。会社規定の料金体系にもとづき、評価サービスを提供する。移転(買収)対象の技術についての顧客からの関連情報をベースに、インターネットや文献から得られる情報を加味して、事業可能性を検討する。最終的には、業界の専門家にヒアリングを行って、最終判断をする。顧客用に、GO/NO GO、Quick Look, Reverse Concurrent Engineering, Technology Niche Analysis, Portfolio Commercialization Review などの評価支援ツールを提供している。

「コンサルティング・グループ」が、特定分野の専門知識をもつコンサルタントによる判断や予想を提供する。対象は、技術戦略から買収・分社化などのビジネス計画まで。

Foresight 社が事前に成功報酬型の事業として引き受けた場合の報酬。

①基本額18,000ドルに以下のロイヤリティーベースでの加算報酬。最初の100万ドルまで7.5%、500万ドルまで3.75%、それ以上については1.5%。あるいは②ロイヤリティーの最初の100万ドルまで10%、500万ドルまで5%、それ以降は2%。

ただし、コンサルティング事業の場合、時間当たりの単価(hourly rate)で請求する。(出張費やその他の直接経費は別途実費。)

コンサルティングは、日当・時給ベースでのサービスとなる。たとえば、上級専門職によるコンサル業務は、1時間あたり320ドル（日当、2560ドル）、中間専門職によるコンサル業務は、1時間あたり250ドル（日当、2,000ドル）、その他のスタッフは、職制に応じて1時間あたり125ドル以下（日当、1000ドル以下）の計算となる。（以上数値は、2002年7月30日現在）

## II. Foresight のビジネス

1) ITバブル営業はあるか。過去5年間の業績の推移を簡単に教えて欲しい

1980年にロビー会社を設立し、翌年体調を崩し撤退。1998年にForesight社を立ち上げた。政府補助金のついた事業が過半。そのこともあって、あまりバブルの影響は受けなかった。むしろ91年の同時多発テロの影響が大きかった。毎年、増収増益基調だが、91年は減益だった。顧客としては、大手企業、中小企業、大学が多い。

2) 2002年の業績では、特許ライセンス関連事業の比率はどの位か

ライセンスの定義にもよるが、大雑把に言って、40%程度を占めている。

3) 「成功報酬型」(Contingency-base)のサービスとFee-baseのConsultancyではどちらが収益に貢献しているか。会社の方針は

われわれのビジネスでは、「定額」(fixed price)型のサービスが占める割合が多い。全体の約60%を占める。残りが時給ベースのコンサルタントサービスで約30%を占める。残りの10%が成功報酬型だ。

4) 貴社はホームページで詳細な料金表が公表しているが、これは他の業者には見られない特徴だ。何か意識するところがあるのか

理由の一つは、我々の人材ネットワークには、それぞれの専門分野・領域について経験豊富な担当者を確認している。したがって、それを明示した方が顧客が依頼しやすい。第二は、政府補助金のついた業務が多い点。その経験から、コンサルタントや技術評価サービスでもかなり近似の費用見積りが可能となった。

5) 大学の発明はどの程度扱っているか。特に関係の強い大学クライアントは。全体の収益に占める割合は

扱っている。20-30%程度である。ハーバード大、ジョージタウン大、アリゾナ大、アイオワ大などの仕事をした。

## III. ライセンスビジネス全般について

1) ITバブル前と後では、米国のライセンスビジネスにどのような変化があったと考えるか。その理由は何か。

斡旋業者と企業側に大きな変化がある。まず、中小の斡旋業者が撤退した。それから、企業で

は特に、自社開発から外部調達へと移行した。これらが特におおきな変化だ。

2) Foresight のライセンスビジネスは、他のブローカーとどこが違うか

政府関係省庁からの調査案件を多数担当していることであろう。

3) 特許の経済的価値評価が注目されているが、Foresight はこの問題をどう見てビジネス戦略を立てているのか

無関係ではないが、必須とは思わない。問題は、その技術を誰がどのように使用するか。それらが特定できないうちは、技術の価値を数量的に評価することはできない。

4) 技術移転ビジネスの将来性は

明るいと思う。

インテキャップ Inc.  
(InteCap Inc.)

住所 45 Milk Street, 5th Floor, Boston, MA 02109, USA  
Tel: (617) 423-0333  
Fax: (617) 423-0389  
HP <http://www.intecap.com/>  
e-mail [mdansky@intecap.com](mailto:mdansky@intecap.com)



Mr. Michael J. Dansky (Managing Director)

面談者 Mr. Michael J. Dansky, Managing Director

## PROFILE

### [会社概要]

ボストンの本拠地をおくコンサルティング会社。同社は、知的財産問題のコンサルタントとして98年に設立され、知的財産にかかわるブランド保護、事業立案、リスク低減についてのビジネスサイドからの非法律的アドバイスを手がけている。

### [Michael J. Dansky 氏]

およそ20年にわたる知的財産分野での経験をもつ。最初はコンサルティング会社に11年在籍して知的財産問題を担当した。その後AMCO Chemicalで4年、Xerox Corp.に4年それぞれ在籍したのち、2年前にInteCapに移る。Xerox社在籍時代には、ライセンス担当部長として同社のライセンス案件を一手に手がけた。日本企業との交渉も多数にわたり、日本におけるビジネス風土を知る知日派。現在、LES (USA/CANADA)の会員として、「技術移転セミナー」(東海岸担当)の責任者である。

## I. InteCapのビジネスについて

### 1) 技術移転およびライセンス関連事業を InteCap の事業のどの位の比重を占めるか

収益の70%はIP関連である。その内訳は、半分が訴訟での専門家証人の人選などの訴訟支援事業。残りの半分が技術移転である。技術移転事業の内訳は、具体的にはIPのvaluationとcommercialization。同社でいう「Valuation」とは、IPそのものの売買、購入価格の割り出し、特許管理会社の設立、特許の慈善目的での寄付、訴訟リスク分析、など広範な事業が含まれる。

### 2) InteCapは特に強い産業分野があるか

Valuationの対象となるよう特許は、資産としての価値を持つ。このような特許はコア(中核)技術に関連するものである。コア技術に関連するものは、取り引きが成立する可能性が高く、InteCapが扱う対象となる。顧客層は、産業分野よりも移転される特許や技術の中身によって決まる。

### 3) 大学の発明は事業の対象としているのか

している。しかし、大学の場合、多くは予算が限られているので、将来性の高い技術に特化して委託を受けている。一例をあげれば、カルフォルニア大学が開発した癌治療薬を、その治療薬を商業化するために設立された会社にライセンスした事例で大学から依頼を受けた事例がある。この場合、契約の際に考慮すべき経済的側面（特許料や報酬など）についての分析を担当した。その後、継続してライセンス契約の交渉でも大学を代理した。

## II. 米国のライセンスビジネスについて

### 1) 過去5年間を振り返って、米国のライセンスビジネスにどのような変化があるか。その変化の理由は何ですか

第一の変化は、大小を問わず、多くの企業が技術移転や特許のポートフォリオの重要性に気がついた。その際、コア技術であるか否か成否の鍵を握っていることを知った。ノンコア・ライセンスの技術では格段に技術移転の成功率は下がる。

### 2) 今の米国のライセンスビジネスは産業と呼べる規模になっているか

そう言ってよいと思う。世界規模で確か、5000億ドル/年という報告があったように記憶している。この取引額は、一国のGDPをしのぐ規模だ。企業も大学も、技術を移転することにより収益を上げることに強い関心を示しており、成長性のある産業だと言える。

### 3) 新しいタイプのライセンス業者が参入しているが、彼らの役割は今後、増加してゆくと考えるか

たとえば、ネットを利用した移転可能技術のデータベースを提供する会社がかつて5~6社あった。しかし、一社を除きすべてこの業界から消えた。

ライセンスで必須となる条件は、技術を開発しそれを市場に出すこと。それによって取引効率が上がる。その際、商業化のための評価が必要となる。この場合の評価とは、経済的な価値評価ではなく、どの特許技術がどの産業分野に必要とされるかを分析し判定することである。つまり、技術も商品と同等に考えてよい。消費者が望むものを作れば売れるのと同じように、技術も必要とされるものを開発して市場に出せば取引されるのである。

### 4) 今、特許の経済的価値評価が注目されているが、米国ではライセンス実務に関連してこの問題をどう見ているのか。特に、米国の会計基準は、近い将来変わるのだろうか

そう考えてよいと思う。今、米国の投資家がもともとめているのは、透明性である。確かに会計事務所や会計士の絡んだスキャンダルで公認会計士（CPA）への信頼は大きく傷ついた。しかし、これらのスキャンダルによって「手持ち資産の評価を知りたい」という投資家の要求が収まるどころか、逆に強まる加速するのではないかと考えている。

### 5) 技術移転ビジネスの将来性をどう見ているか

今、企業経営者は、IPが利益を生み出す重要な資産であるという認識をもっている。また、そ

の価値をバランスシートに反映させてほしいという投資家の要求もある。このような環境を考えれば、技術移転ビジネスの将来性は十分あると思う。

しかし、企業は、IP 担当の部署に対する予算を減らしている。一方で、IP による収益増を期待している。このような一見矛盾する状態を解決するには、手持ちの技術を移転することによって収益増に貢献させるしか方策がない。

このことは、IP の現場には大きなプレッシャーとなる。米企業の IP 責任者は、予算減で人的資源が確保できない状態でどうやって特許料収入につなげるかを模索しなければならないからだ。

モリソン・フォースター，ニューヨーク・オフィス  
(Morrison & Foerster, NY Office)

住所 1290 Avenue of the Americas, New York,  
New York 10104-0185, USA  
Tel: (212) 468-8000 (代表)  
Fax: (212) 468-7900  
HP <http://www.mofo.com/>

面談者 John Delaney 弁護士  
Gabriel Meister 弁護士



John Delaney 弁護士

## PROFILE

### [事務所概要]

Morrison & Foerster は、全米 10 指に入る大手総合法律事務所の一つ。国内 10 都市、国外 6 都市にオフィスをもつ。

### [John Delaney 弁護士、Gabriel Meister 弁護士]

デラニー弁護士は、ニューヨーク・オフィスのニュー・メディア実務グループの責任者の一人。ハイテク分野での知的財産問題、特に技術取引にかかわる法律問題を専門とする。1994 年にサンフランシスコ・オフィスからニューヨーク・オフィスに転勤。ニューヨークにおける「技術移転グループ」(企業財務と知財法務を担当)の確立に貢献し、現在、NY の「法と技術」に強い事務所として知られている。同氏は、法律雑誌「California LAW BUSINESS」(1999 年 3 月 8 日号)や「The AMERICAN LAWYER」(1999 年 9 月号)の表紙を飾った。また、ビジネス誌「NEW YORK BUSINESS」でもハイテク分野の知財専門弁護士として紹介されている(2001 年 5 月 21-27 日号、2002 年 2 月 4-10 日号)。

マイスター弁護士は、バイオを専門とする特許弁護士で、同じくライセンス契約関連業務を担当する。

## I. Morrison & Foerster のビジネスについて

### 1) どのような状況でライセンスの案件が持ち込まれるのか

大体は、契約書の作成という形でビジネス部門の弁護士から相談を受けるのが普通だ。具体的には、M&A や Alliance を組む大きなプロジェクトの中で、特許や技術の移転する場合に弁護士費用がどの位になるかという問い合わせを受ける。具体的には、契約書の作成が中心業務となる。特にライセンス経験の少ない新興企業などの場合、非常に漠然とした条件を持ち込むことが多い。これに対して、経験豊富な大手企業の場合には、詳細なライセンス条件のリストが出される。

このようなさまざまなレベルのクライアントとの面談の中で、due diligence を含む、法的に必要な事項を検討してゆくことになる。したがって、弁護士事務所の場合、大きなプロジェクトを担当する弁護士経由で、ライセンス関連の仕事という切り出しで持ち込まれる。

仕事を持ち込まれるタイミングは、インターネット関連など若い企業は、比較的早い段階で相談に来るが、大手企業は、具体的なリストを持参して、作業領域を特定する形で依頼してくる。

## 2) 純粋な技術移転（ピュア・ライセンス）も扱うのか

扱う。ニューヨークの場合、映画産業、出版業、データベース産業、金融関連情報サービスなどが活発であるが、ソフトウェア関連は西海岸が強い。したがって、ニューヨーク独特の顧客層があり、特にスタートアップなどからは、純粋なライセンス案件の仕事が出てきている。

## 3) 大学 TLO はクライアントであるのか

若干の案件を扱っているが、あまり多くない。大学のライセンス・オフィス（TLO）は、標準契約書を基準にして契約を行っており、弁護士がかかわるほど契約書としての柔軟性はない。一般的に言って、東海岸と西海岸の大学は技術移転に成功しているところが多い。

## 4) 技術の市場性や経済評価が必要になったとき、どう処理するのか

クライアントの規模により異なる。バイオの場合、大手は、特許グループがライセンス・インを検討する。必要により外部のコンサルタントを起用することもある。

## II. 米国のライセンスビジネスについて

### 1) 過去5年を振り返って、米国のライセンス市場やプレーヤーに何か変化が見られるか

「ドット・コム」ブームの時には、ウェブサイト広告を流していた。これは新しいライセンスのやり方であった。しかし、ブームが去り、また伝統的なライセンス手法に戻っている。米国の不景気で、IPを活用して利益を上げようという企業が多くなっている。したがって、ライセンスを専門とする弁護士は忙しい。M&A 専門弁護士は今、ひまを持て余し気味であるのに、IP 弁護士は忙しい。

製造会社でも特許重視する方針は変わらない。不景気の時期であるから、ライセンシーは、アプフロントの支払いに応じなければならない。上場企業はキャッシュフローやバランスシートを重視する。

### 2) 新しいタイプの仲介業者（intermediaries）が参入しているが、アトニーの仕事に影響はないか

法律サービスは法律により弁護士だけができる。ビジネスコンサルタントは、法律相談には応じられない。したがって、弁護士の領域は依然として弁護士だけがプレーヤーであり、新しい仲介業者と共存関係にあるといえる。

インターネット intermediaries はあまりうまく行っていない。

シンクファイア・サービスズ USA Ltd.  
(ThinkFire Services USA Ltd., Clinton, NJ)

住所 Perryville Corporate Park III, 53 Frontage Road,  
P.O. Box 4013, Clinton, NJ 08809  
Tel: (908) 724-3800  
Fax: (908) 713-3838  
HP <http://www.thinkfire.com>  
e-mail [infor@thinkfire.com](mailto:infor@thinkfire.com)



Mr. James Finnegan (Vice President)

面談者 Mr. James Finnegan, Vice President

## PROFILE

### [会社概要]

2001年7月に企業のライセンス担当者4人で設立。情報・通信技術分野で企業の技術移転・ライセンス、知的財産管理を支援する。現在、23名の陣容で、ニュージャージー州（クリントン）とカリフォルニア州（メンロパーク）に事務所を置く。CEOはルーセント社出身のマッカーディー氏。同氏は、ルーセント社、IBMで長年ライセンス実務を担当・指揮してきた。他の経営幹部も、AT&T、IBM、マイクロソフトなど、通信・情報の大手企業出身者が占める。

### [Mr. James Finnegan, Vice President]

顧客担当の副社長。ベル研究所にて15年間技術ライセンス部門を担当。96年にルーセントに移り、ライセンスおよび技術標準を担当。01年に直属の上司であったマッカーディー氏に誘われ、ThinkFireの立ち上げに参加。リーハイ大卒。機械工学学士・修士、MBA取得。

## I. シンクファイアのビジネスについて

### 1) 会社設立がITバブル崩壊直後だが、何か特別な理由があったのか。業績はどうか

バブル崩壊後はある意味ではビジネスチャンスでもある。我々はベンチャー企業であるので出資者が居るかどうかを鍵を握る。我々を支援してくれるベンチャー・キャピタルがいた。社長のマッカーディー氏はルーセント社のライセンス部門の責任者として知名度が高く、また、新会社のメンバーもすべて業界に詳しい者ばかりだ。

創業後、まだ1年半しか経っていない。業績として特筆すべきものはないが、この間に多くのことを学んだ。現在、米大手企業2社、日本企業1社、米大手研究所1社が顧客だ。

### 2) どのようなサービスを提供しているか

基本的に、①利益創出②コスト削減③ポートフォリオ構築—という3つのタイプのサービスを行っている。「利益創出型サービス」は、特許ライセンスと技術移転に関するサービスだ。我々の定義では、「技術移転」は一つの技術が生み出され、完成され、商品化されるサイクルのうち、初期の段階で発生する。技術がある程度完成し、実用化された段階で「特許ライセンス」のニーズが発生する。当然、技術移転は先行投資としてのリスクをはらむ。そのため、将来性のある技術発明に限定され、少数精鋭とならざるを得ない。

それに対して、特許ライセンスは技術移転よりも後から発生する。早い段階で発生する技術移転に比べれば、技術の評価や市場の需要などはかなり見えてくる。IBM がライセンス収入で成功しているのは、この特許ライセンスに依拠した戦略ととったためだ。IBM の技術移転は大学から初期の研究・開発として大学などから導入されている。それらを基礎としてさらに展開した技術がライセンスされて今日の成功となっている。

「コスト削減型サービス」は、特許権者から権利行使を受けた顧客に対して、できるだけ権利者への和解金や損害賠償を低減させるためのアドバイスを行う。また、訴訟支援業務も行う。

「ポートフォリオ構築型サービス」では、所有特許を検討・評価して、顧客の将来の特許出願戦略をアドバイスする作業をさす。この中には、業界標準（規格）活動のアドバイスも含まれる。

### 3) 具体的に特許ライセンスはどのように処理されるのか

3つの段階を経る。まず、顧客のもつ特許ポートフォリオの検討を行う。このときにこれまでの経験に裏付けられた「眼力」がものを言う。これにより選び出された特許について、審査経過やイ号商品による侵害の立証する書類の作成が可能となる。第三段階はライセンス交渉など契約にいたるまでの作業である。

### 4) 特許ポートフォリオの検討に特別な手法があるのか

企業はそれぞれ独自の手法を持っており。我々にも我々独自のやり方があるが、その内容について言えない。敢えて言うならば、「経験に裏付けられた特定評価」ということ。

### 5) 費用体系は

特許ライセンスの場合は成功報酬、その他についてはフィーベースにしている。成功報酬の方が顧客にとっては依頼しやすいので、ライセンス関連については成功報酬式にした。フィーベースはどうしても高額になりがちなので、立ち上げたばかりの企業としては、顧客との関係もあり、現在はライセンス関係に重きを置いている。

### 6) 大学発明は扱うか。特に関係の強い大学はあるか

まだない。

## II. ライセンスビジネス一般

### 1) IT バブルまたは同時多発テロが米国のライセンスビジネスにどのような変化をもたらしたか

特許ライセンスに限定すればそれほど大きな変化はないのではないかと。しかし、技術移転については大きな変化があった。経済が低迷し、企業がコスト削減に血眼になった。それから、これま

で企業のエンジニアは社内での研究開発に忙殺されていたが、コストの削減でエンジニアが技術ライセンスに関わるようになった。

#### 2) シンクファイアのライセンスビジネスは他のブローカーとどこが違うか

我々は新参者なので他社との比較はできない。「新しい」というのが特徴かも知れない。我々は、できるだけお客さんが知財から収益を得ることができるようにお手伝いすることだ。

#### 3) 特許や技術評価は必須と考えられているが、この問題をどう考えているか

技術の評価は不可欠だ。そのためには特許の中身を読み取って、その技術的・法律的な範囲を判断できなければならない。単にタイトルを読んで分野を特定するだけでは意味がない。結局は、評価者の眼力にたよるしかない。長年経験を積んだ、対象技術の将来性や市場性を冷静に見通せる人、あるいはそのような人をネットワークにもっていることが重要となる。評価者は社内だけではなく、社外にも置いている。ベストな評価者は世界中のネットワークで持っている。

#### 4) ライセンスビジネスの将来性は

グローバル化し、しかも専門化するであろう。市場は広がると確信している。

## イエット2・コム

(yet2.com)

住所 17 Monsignor Obrien Hwy, Cambridge,  
MA 02141, USA  
Tel: (617) 557-3800  
Fax: (617) 523-8232  
HP <http://www.yet2.com>  
e-mail [ben@yet2.com](mailto:ben@yet2.com)



Mr. Du Pont, (President)

面談者 Benjamin F. du Pont, President

### PROFILE

1999年に設立されたインターネットを介して技術移転マーケットを提供する。4700万ドルの出資金でスタート。ジーメンス、バイエル、デュポン、P&Gなどの企業が出資した。出資者のうちベンチャー・キャピタルは3Iとベンロックの2社。昨年(2002年)12月、ロンドンに拠点を持つQEDとの戦略的提携が成立した。インターネットを通じての技術紹介型ビジネスのyet2.comと、技術評価や交渉・締結までの経験とリソースが豊富なQEDが提携することで、より幅広いサービスを顧客に提供する。2003年1月現在の陣容は約80名。米国、英国、日本など7カ国をカバーできる。なお、QEDは昨年12月、Fairfield Resources Inc. (FRI)をも傘下に収めた。

### I. yet2.comの事業について

#### 1) 会社設立はITバブルの前か後か。業績はどうか

89年に設立構想が生まれ、99年に法人化した。ITバブルがはじける前で、出資金が集めやすかったことは事実。当初2500万ドル、さらに2200万ドルの追加出資が得られた。さらに6000万ドルを集めようとしたが、バブルが弾けてそれはできなかった。出資は世界中から得られた。ドイツからは、ジーメンス、バイエル、米国ではデュポン、P&G、HP、日本ではNTTの関連企業が出資してくれた。ベンチャー・キャピタルとしては、戦略的なベンチャー創設を行うスリーアイ(3I)や伝統的なベンチャー・キャピタルのベンロック(共にニューヨーク)から出資を受けた。業績は順調で、年率30%から40%の増収だ。

#### 2) QEDとの合併について背景などを説明して欲しい

インターネットを媒介とするビジネスは、共存共栄が難しい。最後に生き残るのは一社しかない。それが市場を独占することになる。そのことは、骨董品や収集品の取引を斡旋するebay.comの例を見ればわかる。Ebayは完全に市場を抑え、もはや競合する相手がいない。技術移転の分野でもすでに多くのインターネット企業は撤退した。

yet2.comは、今年の1月だけで、96件の引き合いがあった。これらの引き合いについては、さらに技術の評価、市場性の分析、交渉の遂行という次の段階に進むことになるが、これまでも

これらの段階についての継続的なサービス提供が求められていた。この分野で長年の経験と豊富なリソースを持つ QED と一緒になれば、さらに顧客のニーズに対応できると考えた。

yet2.com では、あらゆる産業分野の企業が顧客であり、それらの会社との間のやりとりが日々行われている。たとえば年間 650 件の技術照会があった。(稼働日あたり) 平均 4 件となる。顧客との接触を通じて、業界別・企業別のニーズや統計を蓄積できた。それらを分析・検討してより顧客を満足させるためのサービスを提供できる体制になった。電子メールでの単発的な問い合わせは月 150 件にも及ぶ。

### 3) 企業合併後のビジネスはどのようなになるのか

それぞれの特徴・強みは残し、相乗効果を期待したい。それぞれの得意分野を活かした展開となる。たとえば、Emett Murtha の率いる FRI の得意分野には、yet2.com は口を出さない。取引が完了したときに、応分の報酬 (30-50%) を受ける。また、yet2.com は、特許評価のための補完ツールをすでに開発した。これにより大量の特許や技術の粗ぶるいが可能となった。粗ぶるいされた特許や技術は、FRI のエンジニアグループによる精査・評価を受けることになる。

## II. 米国の TT ビジネスについて

### 1) バブル後の変化は何か

二つある。まず、企業経営者が知的財産に強い関心を示し始めたこと。その結果、知的財産からなんらかの収益を得ようとする傾向が強くなった。具体的な例がライセンス・プログラム。バブルがはじける前には、新興企業でライセンス・プログラムを持っているところはなかった。しかし今は違う。どの企業もライセンス収入を得ようと血眼になっている。

二つ目は、技術を外部から調達するようになったこと。しかも、技術のポートフォリオの分析・構築についても外部のアドバイスをもらうようになった。たとえば、P&G のようなリソースが豊富な国際的企業でも、外部から積極的に技術を調達するようになった。それは景気低迷のせいで研究開発費が十分に用意できないという理由からであろう。研究開発に伴うリスクを回避したいという側面もあるかもしれない。

特筆すべきことは、技術移転は、大手企業同士の専売ではない点だ。中小企業を巻き込んだ流れとなっている。過半が大企業から中小企業への技術移転といつてよい。その統計もある。

### 2) ベンチャー・キャピタルの動向について

ベンチャー・キャピタルが崩壊したと一般に考えられているが、そうではない。たとえば、2002 年の投資レベルは 2000 年に次ぐ史上 3 番目の高いレベルにある。ただ、投資先の選別が厳しくなっていることは確かだ。

多くのベンチャー・キャピタルはバブル真っ盛りの 1999 年頃に立ち上げられた。当時は資金集めが簡単だった。しかし、現在では、市場競争にさらされなかったベンチャー・キャピタルはすでに淘汰され、撤退した。

### 3) 技術移転市場の将来性をどう見る

市場性は高い。若い世代のベンチャー企業立ち上げへの意欲は強い。それがあつた限り、技術移転市場は衰えることはない。

## 2-3. 実態調査（企業プロフィール編）

### 1) BTG USA (BTG International, Ltd, PA)

住所 Five Tower Bridge, 300 Barr Harbor Drive, 7th F. West Conshohocken PA 19428-2998, PA  
Tel: (610) 278-1660  
Fax: (610) 278-1605  
HP <http://www.btgplc.com/>  
e-mail [info@btgplc.com](mailto:info@btgplc.com)

#### [会社概要]

英国、米国、日本に事務所をもつ世界有数の技術移転会社。50年以上の歴史を持つ。技術開発への資金提供、技術開発支援、開発技術のライセンスと多角的なサービスを行う。02年度上半期（4-9月）の売上は連結ベースで、14200万ポンド（前年同期、13900万ポンド）、純利益が820万ポンド（同760万ポンド）と増収増益であった。ライセンス実績は10件（前年同期5件）である。同社の財務報告書によれば、BTGの長期的な視野に立つライセンスビジネスを維持する方針に変わりはないが、世界規模の不景気の影響が避けられないため、短期的な回収が可能な投資活動にも積極的に進出する予定だ。

会長 Jack Leonard、社長 Ian Harvey (CEO)

#### 業務内容

##### ベンチャー・キャピタル

時代を担う技術、特に以下の分野に特化した投資活動を展開している。

生命科学（製薬・バイオ、医療機器、診断、農業）

物理科学（ホトニクス、半導体、ITインフラ技術、エレクトロニクス）

同社の開発資金は、特定の要件（研究者の将来性、技術の新規性、市場性等）を満たす技術開発を手がける若い企業に提供される。基本的に、シーズ発掘型の早期投資である。

#### 開発技術の商業化

BTGのビジネスは、新技術に対する市場ニーズを発掘することにより、それが持つ価値を最大にすることであり、そのために以下のような手順を経る。

技術の取得：将来性のある新技術であれば積極的に取り扱う。技術は、大学、研究機関、企業など。

技術の評価：評価の基準は、その革新性、特許性、市場性など。それらの社内基準をクリアしたものは、有望技術として同社のポートフォリオとなる。

特許保護：特許専門家が特許保護すべきかどうかの検討を行う。

技術の開発：社内評価の結果、さらに開発をすべきとの判断に到ったものについては、開発のための投資を行う用意がある。

技術の販売：入念な市場分析を経て、技術の売り込み戦略を構築する。

契約の締結：定型の方式はないが、取引の形態に応じた契約書が取り交わされる。

## 2) クリアビュー・プロジェクト (Clearview Projects)

住所 2000 Sierra Point Parkway, Suite 401, Brisbane, CA 94005  
Tel: (650) 244-5240  
Fax: (650) 244-5241  
HP <http://www.clearviewprojects.com/>  
e-mail [amorris@cleaviewprojects.com](mailto:amorris@cleaviewprojects.com)

### [会社概要]

Bristol-Myers Squibb 出身の Kenneth Weg、Samuel Barker、Douglas Tunnell の3名 (いずれも現在、会長職) が設立したバイオ創薬やバイオ技術を専門とする事業開発・技術移転業者。ライセンス (in/out)、共同商業化、研究・プラットフォーム、M&A など主たる業務とする。医薬品分野では、知名度も高い。対外広報活動も活発で、2003 年前半に7つの業界団体の国内外での会合に参加している (一部は主催者)。

### 社長: Arlene Morris

Johnson & Johnson に18年在籍し、93年から3年間、Scios Inc. の副社長。96年にCoulter Pharmaceutical, Inc. の副社長。同社がCorix社に買収され、00年からCorix社の上級副社長に就任。

### ビジネス環境

- 1) 魅力的なパートナーの減少。高いM&A条件や市場参入条件が敷居を高くしている
- 2) 魅力臨床試験の失敗や主要特許の消滅などによりリスク回避型の慎重論が大勢を占めてきた。新しい薬品のデューデリジェンスが長期化し、結果としてサイクルタイムが延びた。新規な効果をもつ医薬品に懐疑的になった。後発型製品に比重が移ってきた。ゲノミックスは当初の予想より時間がかかっている
- 3) 競争の激化。大手は、増え続ける提携候補者の評価に忙殺されている。実際には、候補者の実績は多くなく、提携話の優劣を決めるのが難しくなっている。バイオの事業開発の独占性は、非常に狭くなっている。
- 4) 経験豊富な人材の不足。

## 3) コンピティティブ・テクノロジーズ (CTT: Competitive Technologies Inc.)

住所 1960 Bronson Road, Fairfield, CT 06824  
Tel: (203) 255-6044  
Fax: (203) 254-1102  
HP <http://www.competitivetech.net/>  
e-mail [ctt@competitivetech.net](mailto:ctt@competitivetech.net)

### [会社概要]

1968年に創立。大学や民間企業で創出されたハイテク技術の商業化を世界規模で手がける大手。35年の歴史をもつ。特に、ライフサイエンス、ナノテクなどの材料科学、デジタル技術、エレクトロニクスの革新技术を、需要のある商品やサービスに育成する。

自社内の専門家はもとより、科学者、研究者、大学教授（経済学者も含む）、退職した企業役員、特許弁護士などのネットワークを駆使して技術の評価、ライセンスの発掘、契約の提携などを進める。顧客としては、ソニー、松下、ルーセント、NTRU Cryptosystems, Inc., などの世界的企業、NY メディカルカレッジ、コロラド大学、リーハイ大学、コネチカット大学、イリノイ大学、ベル・アトランティック、などがある。

90年代後半からは、ベンチャーキャピタルやエンジェルからの資金導入を強化し、インキュベーションサービスを強化している。それにより、技術力が高いが資金力の弱いハイテク中小企業やスタートアップ企業に投資とアドバイスの両方を提供している。

社長: John B. Nano

2002年6月に、CTTの社長、CEOに就任。その前は、ICI Americasの取締役、Sunkyong AmericaのCFO・事業本部長を歴任。Worcester Polytechnic Instituteから化学技術の学士号(BS)を取得、Northeastern大からMBAを取得。

以下は、CTTのホームページに掲載された内容および「The Wall Street Transcript」(2002年8月12日付け)に掲載されたCTTの新社長へのインタビュー記事の抜粋である。

#### 1) CTTはどのようにITビジネスを展開するのか?

グローバル企業との間で戦略的提携を推進し、顧客の技術ニーズを具体的に把握する。そのようなニーズを満たすライセンス技術を発掘・開拓する。顧客として、市場を牽引するような技術力の高い企業を重視する。

社内外のスタッフは、3つのグループに分けられる。

##### **グローバル・ネットワーク**

世界各地にいる技術者・科学者が、各地の注目技術を発掘し、報告する。このようにして収集された技術により、顧客の求める具体的技術ニーズに適合するマッチングが可能となる。

##### **市場専門家**

35年の経験が、市場のニーズに合致する技術を特定するための目利きの業務に活かされている。特に、技術と市場の両方の動向を的確に読むことがもとめられる。

##### **契約チーム**

長年の経験から、市場での需要と開発技術の間のギャップを埋めるためのシステムを構築した。これにより、技術提供側とライセンス側の交渉が公正かつスムーズに進むようになった。

#### 2) 技術ニーズと希望技術をどう収集するのか?

新規技術については、グローバル・ネットワークから情報が集まる。顧客の技術ニーズについては、社内リストが構築されている。これらの社内情報と、一般情報を組み合わせてマッチングを検討する。一般情報には、各国特許庁の特許情報も含まれる。

#### 3) 扱った技術のうち大型案件のサンプルは?

これまでの成功例の一つは、Pfizerの「バイアグラ」である。今後ホームランとなりそうな案件としては、ノーベル賞を受けたRibozyme (Ribozyme Pharmaceutical社がライセンス)がある。現在、抗癌剤その他の候補医薬品として注目されている。また、「バイアグラ」より即効性のある性欲促進剤 (Palatin Technologies, Inc.がライセンス) も大いに期待される。デジタル分野の暗号技術やリーハイ大学と共同で開発中のガリウム砒素とナノテクも可能性がある。

4) 今後数年間で、技術移転市場はどう変わるか? CTT にとっての最大のリスクは何か?

新興技術の帰趨による。CTT にとっての新興技術は原材料関連技術だ。それを出発点として顧客の求めるシーズを創造してゆく。

CTT の挑戦は、企業の競争力である改良を止めないこと。特に競争がグローバル化しており、その競争に勝ち抜かねばならない。それから、より先鋭化しかつ具体的な顧客ニーズを継続的に収集してゆくこと。

5) これからの成長予想は?

このビジネスは 1150 億ドル規模で、我々のシェアはその 1%にも満たない。成長力があるのでまだまだ伸ばせると思う。

#### 4) ロイド・パターソン・インターナショナル (LPI: Lloyd Patterson International)

住所 395 S. Atlantic Avenue Suite 701, Ormond Beach, FL 32176

Tel: (904) 672-9146

Fax: (904) 673-5027

HP www.LPI-web.com

e-mail

##### [会社概要]

Dr. Patterson が創業した会社。世界規模での技術移転ビジネスを展開している。年間 10000 件前後の案件（新製品、技術、特許、企業買等）が持ち込まれるが、それらを審査し、選抜したものを、LPI Opportunity List に掲載する。この List は、会員に開放される。案件は、独立研究機関（40%）、民間企業（40%）、大学（15%）、政府機関（5%）から直接持ち込まれる。データベースなどからの間接的な案件はない。同社の特徴としては、①国際的に強いネットワークをもつ、②顧客との間に直接的な関係を樹立している、③常に、業界で独占的な地位を目指している、④潜在的なライセンシーの関心・ニーズを提供者に理解させている、⑤ユニークな技術を選んで紹介している、ことなどが挙げられる。

##### 社長 Dr. Lloyd Patterson

1934 年 5 月にシカゴで生まれる。67 年以降フロリダに在住し、ライセンスコンサルタントとしてビジネスを展開している。医療・歯科分野を専門とし、自分も 14 件の特許を保有する（96 年現在）。これまで 700 件を超える技術の商業化の「仲人」をした実績をもつ。顧客は、世界の政府、大学、民間企業。商品化する技術シーズや技術ニーズを、独自のネットワークで収集している。

##### サービス内容

LPI との間で排他的な委託契約を結ぶと、以下の内容のサービスが受けられる。依頼人の具体的な要求に見合うような商品・技術の調査。依頼人は、優先拒否権を保有する。この段階での成功報酬はもとめられない。

ライセンス契約の相談や交渉

特定のニーズに対応できる専門家の発掘

最新の関連マーケット情報の提供

ライセンス・アウトを希望する企業の代理

通常の民間企業が依頼人の場合、年間 50 から 10 件の案件を文書にして紹介される。その内、具体的に進展するのは平均 3~4 件。

サービス料

LPI のサービス料は、年間 4 万ドル、月間 4 千ドルの 2 種類がある。ただし、年間 2500 ドルで「Abstract Service」による簡易技術情報が受けられる。これは、紹介情報が技術や商品の「抄録」である。

#### 5) リサーチ・コーポレーション・テクノロジーズ (RCT : Research Corporation Technologies)

住所 101 North Wilmot Road, Suite 600, Tucson, Arizona 85711-3365  
Tel: (520) 748-4400  
Fax: (520) 748-0025  
HP <http://www.rctech.com/>  
e-mail [info@rctech.com](mailto:info@rctech.com)

アトランタ地区オフィス

住所 400 Perimeter Center Terrace N.E. Suite 900, Atlanta, Georgia  
30346-1260  
Tel: (770) 392-4228  
Fax: (770) 392-4263

ワシントン DC 地区オフィス

住所 10480 Little Patuxent Parkway, Suite 400, Columbia, Maryland  
21044-3502  
Tel: (410) 740-8755  
Fax: (410) 740-8704

[会社概要]

アリゾナ州タクソンに本社をおく。バイオ技術のインキュベーションに力を入れている。2001 年に新しいライセンス手法である”Gene Expression Technologies システム”を開発・市販した。このプログラムは、Pichia Protein Expression(1993 年)をベースにした一種の Expression のデータベース、合理的なロイヤリティでライセンスを受けることができる。商業化部門 17 名、ファイナンス、ビジネス部門がそれぞれ 3 名、契約部門 5 名のスタッフが支える。

2001 年の税引後利益は約 1100 万ドル。過去 5 年間で、今年が最低、99 年のほぼ 5 分の 1 の水準にとどまる。過去 3 年間は減収減益。

(参考: テクノマート報告 (同上)、3.3.2 (103 頁))

#### 6) テクノロジー・ライセンシング・グループ (The Technology Licensing Group, Ltd.)

住所 81 Buena Vista Drive, Wickford, RI 02852

Tel: (401) 294-3452  
Fax: (401) 294-2709  
HP [http:// www. technology-licensing. com](http://www.technology-licensing.com)  
e-mail [wildgoose@aol. com](mailto:wildgoose@aol.com)

#### [会社概要]

1998年に設立されたニューヨーク州法人。GEの元ライセンス担当者3名が設立。ライセンスのブローカーとコンサルタントの両面にわたるサービスを展開している。

#### 責任者: Dale G. Harrington (Managing Director)

GEにて長年、航空機ビジネスの国際営業とライセンスを担当。Rockheed Martin、General Dynamicsを経て、現職。

#### 取引対象国

これまで、日本、韓国、台湾、フィリピン、シンガポール、中国、インド、イスラエル、エジプト、オーストラリア、ニュージーランド、ブラジルなど、全世界でのライセンス実績がある。

取扱い技術は、飛行機用エンジン・飛行機システム、発電機、蒸気機関、石油化学、自動車、消費者製品など幅広い。公表されている事業内容は以下のとおり。

- ①グローバルなライセンス戦略の立案
- ②ライセンサー・ライセンシーの発掘
- ③事業化しやすい技術の発掘
- ④ライセンス交渉の支援
- ⑤第三者の希望する技術ニーズの特定
- ⑥知財戦略の構築、など。

#### サービス内容

- ①戦略やライセンス案の策定
- ②ライセンシーやライセンサーの候補探し
- ③ライセンス可能技術の掘り起こし
- ④契約書の作成および交渉支援

料金体系は、基本的に時間給ベース。別途、実費加算。

## 2-3. 実態調査 (パテント・エンフォースー)

### A. ライセンス会社

#### **Lemelson Medical, Education & Research Foundation (Nevada)**

会社収益 12 億ドル (1988 年以降)

顧客・訴訟動向 ジェローム・レメルソンおよびその遺族は約 300 社を相手取り、15 件の訴訟を提起。被告企業のほとんどはレメルソン特許のライセンスを受けることに同意した。

#### **Mahr-Leonard Management Co. (Dallas)**

獲得特許料 7 億ドル (1988 年設立以降、ただし報酬額は不明)

主要顧客 Harris Corp., National Semiconductor, EMI, Gilbert Hyatt など

事業戦略当初、他の発明者の特許を取り扱っていたが、近年になって、受け入れ企業が訴訟を厭わなくなってきたため、特許を買い取り、訴訟手続きを戦略的にすすめている。(Bセクション参照)

**Andr/Troner Ltd, Co. (Melbourne, Fla)**

顧客特許料 5億ドル (1995年以降)

主要顧客 Stanford University, Kodak Digital Camera, Lockheed Martin など

**Ronald A. Katz Technology Licensing L.P. (Los Angeles)**

顧客特許料 3億5000万ドル～4億5000万ドル (1994年以降のライセンス料)

訴訟動向 AT&T Corp.、Microsoft Corp.、IBM Corp.、Intel Corp.、Sprint Corp. を提訴。

**PhoneTel Communications Inc. (Fort Worth, Texas)**

顧客特許料 5550万ドル (1995年以降)

訴訟動向 AT&T Corp., Lucent Technologies, Southwestern Bell, Sprintなどを提訴。

**IMS Technology Inc. (Alexandria, Va)**

顧客特許料 5000万ドル (+ライセンス料) (1996年以降)

訴訟動向 三菱電機、Haas Automation Inc. を提訴。

**Refac (Edgewater, N.J.)**

企業収益 1700万ドル (2000年)

訴訟動向 Lotus Development Corp., 日立製作所、IBM Corp.などを提訴。

**Forgent Networks Inc. (Austin, Texas)**

企業収益 1620万ドル (2002年第4四半期) 621.3万ドル (2003年度第1四半期)

特徴 これまで無料で使用されてきた JPEG 規格に対し、2001年から特許権を主張。これまでに、Sony, Sanyoなどが契約を結んだと報道されている。

**TechSearch LLC (Northbrook, Illinois)**

顧客特許料 300万ドル (1件のコンピュータ技術特許により得た特許料 (推定))

主要顧客 Intel Corp., Unext (オンライン教育会社)

訴訟動向 インテルが「特許強奪者」(patent extortionist) と呼んだことに対し、名誉毀損訴訟をおこしたことがある。その後、インテルは「patent troll」と呼び方を改めた。

**General Patent Corp. (Suffern, N.Y.)**

顧客特許料 100万ドル (+ライセンス料) (1995年以降)

訴訟動向 IBM Corp., Motorola Inc., U.S. Robotics Corp. を提訴。

**Patent Enforcement and Royalties Ltd. (Tronto)**

顧客特許料 20万2,000ドル (57万5000ドルの和解額のうち)

顧客・訴訟動向 ドイツ人発明家によるヘアドライヤー・メーカー Conair Corp. への訴訟支援、医師による Land O' Lakes Inc. に対する訴訟支援など、6件の訴訟を支援。

**Patent Solutions LP (Dallas, Texas)**

事業内容 低リスクで最大の収益を生み出すためのライセンスプログラムを提供するコンサルテ

イング会社。具体的には、ライセンス戦略の策定やライセンス管理、技術的・法的な専門家証人の派遣など。

設立 パテント・エンフォーサーとして名をはせた Mahr Leonard Management Company（上出）でライセンス交渉や訴訟部門を 12 年間担当した Charles R. Neuenschwander 氏が設立。

## B. エンフォーサーを後押しする弁護士（成功報酬型）

### Raymond Niro, Sr. 弁護士 (Niro, Scavone, Haller & Niro) (Chicago)

#### 所属事務所

この事務所は、26 人の弁護士を擁して、知的財産訴訟の原告（権利者）側代理を専門とすることで知られている。依頼人には、Black&Decker のような大企業もあるが、最近では大企業を相手に訴訟を行うだけの力のない小規模企業を代理する傾向にある。

#### Niro 弁護士が代理した企業

TechSearch LLC 同社は、コンピュータ間のデータ送信に関する方法特許を保有している。これまでに、UAL Corp., Sears, Roebuck and Co., Hyatt Corp. など、100 社近い企業がライセンスを受けている。PhoneTel Communications Inc. 同社は電話応答装置に関する特許を保有している。50 社以上とライセンス契約を締結。ロイヤルティの総額は 5,550 万ドル。IMS Technology Inc. 交錯機械用双方向制御に関する特許を保有している。すでに 5000 万ドル以上のライセンス料を得た。(2001 年 10 月現在)

#### その他

Niro 弁護士の所属する事務所は 2002 年 12 月、「薄弱な理由で訴訟を起こした」という理由でウィスコンシン地裁に訴えられた。原告はロックウェル・オートメーション Inc.。特許権者のみならず、その訴訟代理人までもが訴えられるのは極めて異例。

### George Mahr; David Leonard 弁護士 (Mahr-Leonard Management Co., Dallas)

#### 概要

1988 年以降、National Semiconductor Corp., Gilbert Hyatt などの代理をし、主に日本、台湾、韓国の企業から、7 億ドル以上のライセンス料を獲得してきた。Mahr-Leonard が交渉するライセンス料の平均額は、1000 万ドル。通常は一括払いを求める。当初は、獲得ライセンス料の 15-20% を報酬額としていたが、現在では 20-25% となっている。

### Gerald Hosier 弁護士 (Gerald D. Hosier, Ltd., Nevada)

#### 概要

レメルソン特許の売り込みで成功した特許弁護士。日本の製造業界にとっては、その名前を知らない人がいないくらい著名となった特許ブローカー。同弁護士の下から、後出のスタッドハイム弁護士を初め、エンフォーサーを支援する多くの原告弁護士が分家した。

## Rolf Stadheim (Stadheim & Gear, Ltd., Chicago)

### 概要

ベンチャー企業であるハウジー・ファーマシューティカル社の「スクリーニング方法」特許のライセンス・ブローカーとして知られている。日本の製薬会社 30 社近くに特許ライセンスの売り込みを行い、00 年末に 21 社とライセンス契約を結んだ。ライセンス料は数十億円になると推定されている。スタッドハイム弁護士は、前出ホジャー弁護士の事務所で仕事をしていたが、現在は、自分の事務所を持っている。売り込みの手法は、酷似している。一般に、「ライセンス」か「裁判」かの択一を迫る。

## Jenkins & Gilchrist (Dallas, Texas)

### 事務所概要

1951 年にテキサス州ダラスに創設された大手法律事務所。現在 600 名余の弁護士を擁する。その内、50 名強が特許弁護士。2002 年に、米フォージェント・ネットワークス社を代理して、同社の所有する「二次元可長変符号化」関連米国特許のライセンス・キャンペーンを展開している。この特許は、画像圧縮技術である JPEG 規格に関連するものとして突然浮上し、業界、特にデジカメ・メーカーを震撼させた。この事務所を、enforcers を支援する弁護士事務所に類型化することには異論があるかも知れないが、同事務所のホーム・ページには、「過去 5 年間、特許取得面だけでなく、特許料の徴収により依頼人の収益増を手助けしてきた」という記載がある。

### [参考文献]

- 1) “You may not have choice. Trolling for Dollars” by Brenda Sandburg, The Recorder, July 30, 2001
- 2) “Patent Enforcement Companies” (Securities and Exchange Commission)
- 3) “The Enforcers” <http://www.law.com/special/professionals/enforcers.html>

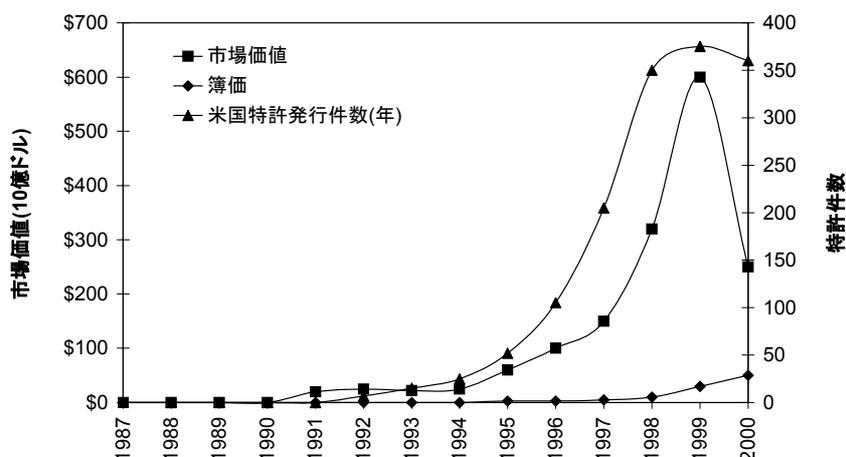
## 2-4. 米国調査結果のまとめ

### 技術移転ビジネスの環境

技術移転ビジネスをめぐる米国の環境はこの数年、大きく変化した。事業者や業態も大きく変化した。このような変化の原因は、①企業が無形資産を重視するようになった②バブル崩壊と同時多発テロによる景気低迷とから米国経済がいまだに抜け出せないでいる—の二点に集約できる。いずれの要因も、結果的に技術移転を促進する効果を生んだと言ってよい。

90年代後半の米国の技術移転ビジネスは、ベンチャー企業とベンチャー・キャピタル抜きでは語れない。特にハイテク分野において、多くの新興ベンチャー企業が生まれ、生み出された新技術は、特許を始めとする知的財産権により保護され、商業化された。このサイクルの循環をベンチャー・キャピタルが支援した。これにより、革新的な新技術を発明したベンチャー企業とそれを支援したベンチャー・キャピタルは、巨万の富を得た。アメリカン・ドリームの実現である。

こうして生まれた新興のベンチャー企業が数多く成功を収め、企業として成長していく過程で、企業の価値を判断するパラメーターとして無形資産が重視されるようになる。特にベンチャー企業にとって、特許やトレードシークレットが無形資産の中核となった。



出典: LESI Guide to Licensing Best Practices,” John Wiley & Sons, 2002, P23

この推移を検証するとき、マイクロソフトを例にとると判りやすい。マイクロソフト社の市場価値 (market value) は、1987年から1995年まで500億ドル未満で推移していた。しかし、その後、96年に1000億ドル、97年に1500億ドル、98年に3500億ドル、99年に6000億ドルと跳ね上がる。市場価値の上昇と同社の年間特許取得件数の伸びは同じような曲線を描いている。つまり、95年まで年間50件にも満たない特許件数が、96年に100件超、97年に200件、98年350件、99年には380件と急カーブを描いて上昇している。2000年にITバブル崩壊の影響で市場価値が2000億ドルと落ち込んだものの翌01年の前半期には3500億ドルと持ち直した。まさに、「マイクロソフト社の特許発行件数と市場価値は、最近の統計を見る限り連動した伸びを示している」。Richard Razgaitis “Technology Valuation” (“LESI Guide to Licensing Best Practices,” John

Wiley & Sons, 2002, P23)

それでは、これらの要因が技術移転ビジネスに対して具体的にどのような影響をおよぼしたの  
であろうか。過去 10 年間のスパンで見ると、無形資産の重視の企業経営が浸透したことにより、  
技術移転市場へのベンチャー・キャピタルの技術移転市場への投資意欲が大いに促進された。こ  
れが 90 年代広範の「IT バブル」にもつながった。

しかし、IT バブルがはじけると、90 年代のブーム時に加速したベンチャー・キャピタル投資  
は一気に収縮した。2002 年には前年比 42%のマイナスとなり、投資額は 48 億ドルにとどまった。  
これは、1998-1999 年のレベルの投資額である。1 件当たりの平均投資額は 2001 年の 1220 万ド  
ルから 2002 年は 990 万ドルに減少した（出所、ZDNet US）。

当然、技術移転市場もその影響から無縁では居られない。その後の景気低迷で、投資家の技術  
移転市場への関心は大幅に収縮し、マクロ的には「すっかり冷めてしまった状況」（DTI 社、Carl  
Wotten 社長）という。このため、技術とネットワークを基盤に事業展開してきた従来型の技術移  
転事業者（ブローカー）が、みずから資本調達を行い、新技術開発・育成を支援する必要が出て  
きた。いわば、ベンチャー・キャピタルの役割をブローカーが引き受けるようになった。これは、  
BTG の財務報告（2002 年 12 月）の中でも明確に指摘されているところである。

IT バブルの崩壊は、自社内に研究開発の豊富なリソースを抱えていた大手メーカーに対しても  
その方針変更を余儀なくさせた。景気の低迷によるコスト削減は、研究開発部門も例外ではな  
く、人手不足から長期的なスパンでの研究ができなくなっているからだ。このため、特定の分野  
に強いベンチャーから技術を買取るアウトソーシングの方針に変換せざるを得なくなった。こ  
の場合、移転される技術の受け入れ基準は必然的に高くなる。企業が付加的な応用開発をしな  
くても商品化できるようなレベルが望まれてくる（Mr. Emmet Murtha, CEO, Fairfield Resources  
International.）。このため、ベンチャー企業では技術の完成度をこれまで以上に高いレベルに引  
き上げなければならなくなった。そのための資金の出所は、IT バブル崩壊後は、多くの場合、ブ  
ローカーの資金であって、ベンチャー・キャピタルの比重は下がりつづけている。

ただ、例外も指摘されている。IT バブル崩壊で、中期的な手持資金の運用先に困ったベンチャ  
ー・キャピタルは、2-3 年の短期回収をめざして技術移転案件に積極的に投資している事例も  
ある（James O. Robarts, IP Strategist, E. B. & Company）。したがって、必ずしもベンチャー・  
キャピタルから技術移転市場への資金投入が枯渇した訳ではない。ただ、このような場合、総じ  
て資金回収サイクルが短く、運用できる案件が限定されてしまう。そして、「運用にあたり、ライ  
センス会社のリソース特に、幹部の経験が重視される」（James Finnegan, Vice President,  
ThinkFire）。環境としては厳しいといえよう。さらに、ブローカーには、技術的にも先端をゆく  
理解力・評価力がもとめられるようになったのも最近の傾向といえる。このことは、現在のブ  
ローカーが総合デパート型から特定分野に強い専門店型に移行していることから判る。

企業は、社内 R&D を補強または代替するために企業を買収する傾向を強めている。これは通常、  
「M&A」と呼ばれているが、その実体はまさしく「ライセンスング」である。（“LESI Guide” P. 24）。  
このように見てみると、単独の「マッチ・メイキング」としての比重は減少し、むしろビジネス  
取引の一環として技術移転が M&A や Alliance の中で実現されていることがわかる。そのような取  
引は、景気の低迷化にあつてますます活発化している。だからこそ、ライセンス専門の弁護士は、  
「今、極めて忙しい」（Delaney 弁護士）状況にある。

しかし、これは全産業分野に当てはまる事ではなく、特定の産業分野に見られる現象と言ってよい。たとえば、医薬品産業。巨大企業同士の合併が急速に増え、比較的低調と言われた 2001 年でも、医薬品企業のかかわる M&A 件数は、前半期に前年同期比 9%の伸びを示している。他の全産業では平均 25%の減少であったことに比べると対照的な数字である。（“LESI Guide” , P222）

## 技術移転業界

米国における技術移転の流通業者については、必ずしも決定版といえる資料がある訳ではない。しかし、最近、LES (USA/Canada)から興味深いダイレクトリーが発刊された。このダイレクトリーは、LES Small Business Committee がまとめた「Licensing Consultancy & Brokerage Directory 2001-2002」で、米国内の中小事業者や個人発明者向けに技術移転サービスを提供する企業名とそのサービス内容が判る。米国の技術移転にかかわる業者の特徴を俯瞰する意味で興味深いデータを示している。

同ダイレクトリーは、米国企業 153 社をライセンス・コンサルタントおよびブローカーとしてリストアップする。その内訳を見ると、「専門家 (professional)」が 1 名の企業が 94 社、5 名未満が 44 社となっている（この場合でも 2-3 名が過半）。それ以上の規模の企業を見てみると、5-9 名が 9 社、10-19 名が 7 社、20-29 名が 4 社、30 名以上が 5 社となっている。（この場合の「専門家」の定義はダイレクトリーからは不明であるが、作成団体が LES であることを考えれば、それは「営業的側面を重視したライセンス担当者」であって、技術評価や財務評価などの専門家は含まないと考えて問題ないであろう。）

分野別では、「バイオ」が 82 社でトップ、次いで「ヘルスケア」の 60 社が続く。さらに、「全分野」の 55 社、「化学・医療」の 33 社、「コンピュータ/ソフトウェア・ハードウェア」の 32 社、「エレクトロニクス」の 26 社が続く。

このダイレクトリーから読み取れる一番の特徴は、1 名から 3 名程度の専門家からなる業者が 9 割方を占めることである。また、20 名以上を擁する事業体は、会計事務所系 (Arther Anderson, PWCP, Deloitte & Touche, Ernst Young, etc.) のコンサルタント会社または大手企業 (Dow Chem, Battel, Glaxo, etc.) のライセンス部門である。それ以外の業種としては、10-20 名の範囲に、BTG USA (17 名)、PLX (12 名) の 2 社が入っている。この二社については、本調査のダイレクトリーでも取り上げた。

これらを総合すると、米国における技術移転は、バイオやヘルスケアを中心に、その分野の専門家がソロプレーヤーとして相対的に数多く活躍していることが判る。このダイレクトリーのコピーを、本調査書の資料として添付した。

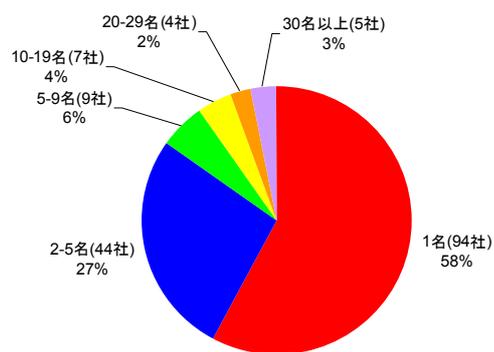


図2 各企業・組織の専門家数（総数 153 社）  
出典: Licensing Consultancy & Brokerage Directory 2001-2002 (USA/Canada)より作成

## 流通市場のプレーヤー

従来、技術移転ビジネスにとって、技術の目利き能力（技術力）と売り込みのためのネットワーク（営業力）が基本的な要件であった。本調査の対象でもある Fairfield Resources International (FRI) や Delta Tech International (DTI) がその好例である。FRI は、IBM で長年ライセンス業務を担当した Emmet Murtha 氏が設立した。また、DTI は、大学 TLO での技術移転事業の経験を踏まえて Carl Wootten 氏が設立した。いずれも独自の技術評価のためのネットワークと営業ネットワークを構築している。

しかし、近年、これらの伝統的な要件に加え、「インキュベーション」を支援する資金力も必須となっている。特にアウトソース型の技術開発にシフトした大手企業においては、手持ちのポートフォリオ（在庫技術）を紹介するだけのサービスでは満足しておらず、依頼者の具体的な仕様やニーズに合致する技術に完成させることを求めている。いわゆる「マッチ・メイキング」型から「マーケット・プル」型への移行である。

このような需要の変化に対応するため、技術流通業者の多くは、インキュベーション支援のための資金とそれを運用するスタッフを抱えている。今回、取材対象となった企業の多くは、「技術」「営業」「資金運用」という三つの領域の専門スタッフを抱えている。業界大手の BTG は、その財務報告書（02 年 12 月）の中で、今後「資金運用」を強化する方針を明らかにしている。

## 今後の方向性

「マーケット・プル」型の技術移転が進めば進むほど、高度な技術専門性がもとめられる。技術ポートフォリオの「量」ではなく、その「質」が問われる。そのため、総合デパート的に幅広い技術を扱った流通業者から、専門領域を限定した「ブティック」型の流通業者の比重が高まることが予想される。

この傾向は、現実に、バイオや製薬技術の技術移転でははっきりと現れている。専門 TT 企業として、専門技術分野をはっきり明示し、依頼人のニーズに応えられる技術開発・技術移転サービスを提供する企業が多い。これは、TT 企業のウェブから企業情報を検索すると、他の業界との差違が顕著である。

IT 技術の発展により、インターネット上に技術流通のためのプラットフォームを提供する新しいサービス形態も生まれた。しかし、この分野は「共存共栄ができず、市場が一社に集中する世界」（Ben du Pont, CEO, yet2.com）でもある。技術移転に長い実績をもつ従来型の流通業者は、その永続性や将来性に懐疑的だ。

無形資産重視と長引く景気低迷は、新手の技術移転ビジネスをも生んでいる。未利用特許の掘り起こし、そのような特許の活用をはかる手法である。これは、「訴訟」か「ライセンス」かという択一を迫るものである。本調査の対象である友好的な技術移転ビジネスとは一線を画すべきであるが、実態として境界が見えにくくなっている。

## 2-5. ディレクトリー

2-1の調査概要で述べた技術移転に関する機関のディレクトリーとして、次のリストを参考資料1に添付します。

● 「LICENSING EXECUTIVE SOCIETY INTERNATIONAL」の”Annual Membership Directory 2001-2002”より

① 「米国における知的財産取引業者」 二次スクリーニングリスト (19社)

② 一次スクリーニングリスト (469社)

● 実態調査より

③ 米国における主要技術移転関連団体・機関 (19団体・機関)

## 第3章

海外（米国）との比較による我が国の  
知的財産流通業の課題と今後の方向性に関する提案

### 第3章 海外（米国）との比較による我が国の知的財産流通業の課題と今後の方向性に関する提案

本報告書において第1章では我が国の知的財産流通業の実態調査を、第2章では米国の実態調査について述べているが、ここではその比較から、我が国の課題と今後の方向性について提案を行うこととする。

#### 3-1 我が国の知的財産流通業の課題

特許の流通についての国の施策としては、平成9年度より特許流通市場の創設と整備を目的とした特許流通促進施策のもと各種事業が展開されてきた。技術情報を総合的に収集管理し、提供することによって、地域間、業種間および企業間の技術交流を促進することで、技術格差の是正および技術基盤の拡充を図ることを目的としていたものである。

この流れと並行するように、民間からも知的財産流通に参入する企業、あるいは個人経営者が増加している。第1章まとめで記載した通り、知的財産流通業に対する期待は、①公的機関による裏付けも含め、「相応の信用力を有している」業者、②技術の専門的知識と経験を有する業者、および③買い手を見つけられる業者（対象技術への深い理解、買い手への事業化支援も含む）であった。これに対して民間流通業者のサービス内容は、自己申告ベースでは上記三点を網羅しているようにも見受けられるが、一方でその実績が不透明なものが多い。したがって現段階は、知的財産流通業が産業として発展しつつある、言わば緒についたところである。我が国の技術力の向上や、産業競争力の強化を図るためには、産業の将来性を見据えた戦略が求められている。

当節では、知的財産流通業に関する日米比較を行うが、その目的は下記二点にある。

##### ◆ 産業盛衰の比較（時間軸）

大局的に見れば、多くの産業分野において米国で新しい産業が誕生すると、ある程度の時間差を経て我が国に影響を与え、同様な産業が誕生するという事例がある。したがって我が国の産業のあり方を考える上で、米国における産業盛衰を参考にすることには意味があると言えよう。ただし、この仮定を短絡的にとらえ、米国と同様の戦略を日本も追随することを提案するものではない。この趣旨に基づき、産業盛衰に関する考察を行った。

##### ◆ 成功モデルの研究

米国では知的財産流通業（第2章では「技術移転(TT)」ビジネスと定義）にて、実績をあげている業者が存在する。その業者の事業モデルについて研究することにより、我が国の流通業者が取り入れるべき点を考察する。

この問題意識に基づき、以下において日米比較を行う。

#### 3-1-1 米国における知的財産流通業とは何か（日本との相違点）

首記について各論を議論する前に述べておきたいことは、国内調査では「知的財産流通業」について主に特許流通を中心に議論してきているが、海外（米国）調査では、これを技術移転（”TT”，Technology Transfer）という概念でとらえていることである。伝統的なライセンス業務が発達した80年代、TTという概念は、産業、あるいは業者として認識されてい

た。今日においてはTTの業務範囲が発展し、ファイナンスの機能を備える、企業側の研究開発のアウトソーシングに関するサービス提供をする等、高度化・専門化の傾向にある。当節では、この米国におけるTTの業務を「知的財産流通業」と定義し、第1章で浮き彫りになった我が国の実態と比較する。

## ① 技術取引アウトソーシングの実態

国内調査では、企業の保有する未活用特許に関し「収益化」に着手しているかどうか、について調査を行った。これは知的財産を保有する「企業」が売り手サイドにあるという前提の議論（シーズ先行型）である。

### (1) 企業側のアウトソーシングの要因

#### (米国)

上記観点において、米国においての「知的財産流通業」を語る時、一つ重要な論点がある。それは大企業が技術の買い（ニーズ先行型）にあることだ<sup>1</sup>。米国において、買い手となる企業が存在する理由について、米国の流通業者は下記二点を挙げている。

- ◆ 研究開発費の高騰により、コスト削減を余儀なくされ、技術を外部から購入するほうが安上がりだという認識が変わった。
- ◆ 企業が研究開発に伴うリスク、即ち市場の変化の「スピード」と「方向性」に対応することへのリスクを負えなくなった。

特に後者においては、技術を買うことのみならず、「技術のM&A」により企業価値向上を目指すという傾向も出現してきている。

#### (日本)

これに対して日本の企業のスタンスはかなり異なっている。特に第一点に関しては、日本企業が「自前主義」、「モノ作り文化」を機軸としていることにより、研究開発の代替として技術を外部から調達する発想は生まれにくいと言えるのではないか。高度成長期における経済モデルがモノ作りであったためか、各企業においては、収益の源泉がモノ（有体物）の販売であった企業経営の姿から知的財産経営へ移行することに、心理的な抵抗感が存在するようである。

第二点の研究開発のリスクに企業がどのように対応しているかについては、知的財産部を対象とした本調査では明らかになっていない。

### (2) 知的財産収益化に関する概念の定着度

#### (米国)

米国には対象の商品（ソリューション）が有形資産であろうと知的財産であろうと市場にて買い手が存在するのならば区別しないようであり、「何が収益を生むか」を追求するところから企業経営を捉らえていると推測される。

#### (日本)

一方、日本企業の知的財産部は長年権利化・防衛的出願主体の業務内容を行ってきたためか、「経営」あるいは「収益化」の概念とは質の違う独特の文化を有する。したがって、研

<sup>1</sup> ただし、FRIによればライセンス仲介のアウトソーシングについてはケースバイケースとのこと。

究開発費や企業全体の経費の効率化という観点、または研究開発のリスクに対処することを目的とした、主体的な知的財産マネジメントを行っている企業はまだ多くないと考えられる。その理由の一つには縦割組織の弊害というものがあるのかもしれない。今後知的財産経営の概念を定着させるためには、経営企画部門、研究開発部門、および知的財産部門が相乗効果のある連携を行うことが必要と考えられる。

### (3) 高度・専門的な知的財産流通業者のサービスの存在

#### (米国)

歴史的に言えば米国における知的財産流通業者は、80年のバイドール法制定等<sup>2</sup>を契機に、「ライセンス」、「技術移転」という概念が定着したところから始まっている。90年代になるとインターネットの普及により、Webを活用し、売り手情報（シーズ）を掲載しておく、関心のある人は誰でもそれを閲覧するという流通市場が創設された（所謂「マッチ・メイキング」型）。しかし、このようなインターネットを活用した技術移転の仕組みは情報量が過多であり、売り手情報（シーズ）と買い手ニーズのマッチングの確率が低い。このことが要因のためか、1社を除き残りの5-6社は既に事業から撤退したとのことである。

近年になると流通業者の事業形態が変化し、買い手企業が要望する技術の完成度が高くなってきている（商品化寸前のレベルの技術を要望）。したがって、(1)でも説明した通り、流通業者自らが、依頼者の具体的な使用やニーズに合致する技術を探し出し、事業のための技術のポートフォリオを完成させるためのサービス提供を行っている（所謂「マーケット・プル型」）。

その動きに対応するために、流通業者は三つの領域、「技術」、「営業」、「資金運用」の専門スタッフを抱えている。そしてこの「マーケット・プル型」の技術移転業務には、高度な技術専門性が求められ、専門領域を限定した「ブティック型」の流通業者の比重が高まることが予想されている。

#### (日本)

これに対し日本では、民間流通業者へのヒヤリングにて記載した通り、知的財産流通業者が自ら様々なビジネスモデルを構築し、それを実践している最中である。「知的財産流通業」が産業として確立するまでには至っておらず、また今後成長性を維持するためには、政府を中心とした啓蒙活動、支援活動が不可欠である。詳細は後述する。

## ② 「知的財産流通業」産業発展（知的財産取引増加）の日米比較

知的財産流通業に関する産業発展の日米比較の議論として重要な点は何であろうか。それは、如何にして米国において高度な専門性を有する、知的財産流通業者が育ってきたかという点ではないだろうか。

### (1) 「マーケット・プル型」産業振興

米国においては、「マーケット・プル型」という概念が象徴するように、企業側の戦略が明確（コスト削減、研究開発のアウトソーシング）であり、それに見合うサービスを提供す

<sup>2</sup> 合衆国巡回控訴裁判所(CAFC)の設立も大きな影響を与えたという人も少なくない。

るよう流通業者も変化し、ファイナンス機能を付加するなど、業態を変えてきている<sup>3</sup>。あるいは別のケース、即ち信頼に足る知的財産業者が出現したことにより、企業も機密性の高い「技術の買い情報」を開示することが出来たのも原因かもしれない。いずれにしろ、買い手（需要者）と売り手（供給者）の戦略、あるいは意思が明確であることが取引の発生要因となっていると考えられる。

また、取引が増加しているその他の要因として、下記二点、特許の価値の概念と権利行使(enforcement)の問題についても留意すべきである。

## (2) 価値のある特許とは何か

特許を売買することを目指す企業、あるいはその仲介の役割を担う流通業者にとっても、特許化された価値のある技術を選別する必要がある。ここで考えておきたいのは、日米において特許流通において考慮すべき特許の価値の概念に差異が存在することである。

### (米国)

米国の流通業者は、売買対象の特許を選別するにあたり、対象特許の定性的な評価、即ちカバーする事業領域の詳細調査（技術的な検証のみならず、市場特性、製品特性等の分析も含む）を重要視している。その技術は何の事業にとって、あるいはどのような事業を行う人にとって価値があるのか、という観点を重要視しているわけである。そこまでニーズを明確に把握出来ているのであれば取引が成立する確率は高くなるだろう。

### (日本)

これに対して我が国では、これまでの企業の知的財産戦略が出願競争、大量出願に代表されてきたように防衛的であり、特許がカバーする事業領域それぞれが異なった価値を持っており、それぞれの事業単位毎の事業価値を把握することが企業経営の根本であるという概念が希薄である。言い換えれば、その事業単位毎の事業価値を担保するものが特許であり、その対象特許の価値をいかに把握するかということが重要であるという考え方が希薄であるということが言えよう。したがって、流通業者に求められるものとして、特許の事業における寄与度をいかにして企業に提案、理解させることができるかという点が、特許流通においては大きなポイントになるものと考えられる。

## (3) 権利行使(enforcement)への移行

### (米国)

景気低迷が長引いている今日において、知的財産重視の考え方が浸透していることを背景に、権利侵害を契機としたライセンス契約締結も増加している。友好的な技術移転ビジネスを対象とする今回の調査内容とは一線を画す実態であるが、米国では”Enforcer”と呼ばれる特許侵害訴訟を専門とする業者が存在しているという事実は明記しておきたい。

### (日本)

同じく本調査の趣旨とは外れるため詳細は割愛するが、日本でも権利行使によるライセンス交渉する風潮は出てきている。また、日本の弁護士から指摘があるように、米国の”Enforcer”と呼ばれる業者が日本企業の海外出願案件をターゲットとして警告書を送付してきているという実態も明らかになっている。今後の動向については十分留意すべき

<sup>3</sup>詳細については後述③「知的財産流通業」と金融機能を参照されたい。

である。

### ③ 「知的財産流通業」と金融機能 (米国)

米国の主要な流通業者の業務内容を見ると、従来、技術移転業務（「技術の目利き」と「営業力」）の知識・経験を有することが基本的な要件であったが、近年はこれらの要素に加え、事業化支援のための「資金力」およびそれを運用する「スタッフ」が必要となっている。90年代後半の米国における技術移転ビジネスは、ベンチャー企業およびベンチャー・キャピタルが大きく関与することにより成長してきた経緯があり、知的財産（主に特許および営業秘密）を元に起業する経営者に、資金面でベンチャー・キャピタルがサポートするという体制で新産業が発展した。しかし、ITバブル後はこのようなブーム時のベンチャー・キャピタルによる投資熱が減速したのは周知の事実である。その代わりに、大企業がベンチャー企業に資金提供して技術を開発させ、完成した暁にその技術を買収する形態が多くなっている、とのことである(DTI)。

#### (日本)

一方我が国においても、ヒヤリングに応じた金融機関等から、ベンチャー企業に投資する際に知的財産を重要視するとの回答は得ている。しかし、この回答は同時に、既に製品化の見込みがあり、市場参入時期も確定した、所謂「キャッシュ」が見えている事業であるかの審査を重要視するという点であった。これには米国での「知的財産流通業」に付加されつつある「金融機能」のあり方とは差異が見受けられる。米国の知的財産流通業者は、技術のポートフォリオを（起業家のみならず）流通業者自らが主体的に組み立て、対象技術を活用した製品化の構想を行い、事業内容の構築に積極的に関与し、そしてその事業に資金提供を行っているという点において、性質が異なっている。

当調査では、我が国のベンチャー・キャピタルの状況については把握していないが、おそらくITブームの盛衰は、米国での状況に類似していると言えるだろう。また日本のベンチャー・キャピタルも、米国のそれと同様に投資先の選別が厳しくなっているのであれば、日本でも、技術を基にした産業振興の役割を担う「知的財産流通業」が、新しい産業として発展することが期待されている。

#### ④ 「知的財産流通業者」－特性の日米比較

ここまでは、産業としての知的財産流通業への考察を行った。ここでは、「知的財産流通業者」、即ちその産業におけるプレイヤーの質についての下表の日米比較を参照されたい。

	米 国	日 本
(1) 流通業者の事業形態	高度な専門性が要求される(ブティック型) / 取り扱う技術は少数厳選	多様な事業形態が散在
(2) 流通業者の実力	流通業者は、人的ネットワーク(業界・市場)、技術評価力・分析力、資金力が不可欠	企業が流通業者に求めるサービスには、日米共通点有りーただし、日本の流通業者の実力が不透明
(3) 資金調達機能の付加	資金調達の手腕が重要(米国VC業界の沈滞が背景にある)	少数だが、金融機関出身者が優良特許を保有する企業への投資やファンドに着手した業者が存在
(4) アウトソーシング	かつて米国企業は技術開発のアウトソースを嫌ったが、近時はコストやリスクを理由に積極的(米国は主に技術の買い手)	(企業が技術の売り手の場合) 高度なサービスを提供できれば日本企業も特許流通をアウトソースする余地有り(ただし、買い手としてのアウトソースには抵抗感有り)
(5) 報酬体系	成功報酬とコンサルティング手数料のバランスによる収益の安定化を図る	技術移転は成功報酬型が多いが実績は不透明ー実際はコンサルティングで収益を得ている模様

上表における(1)～(4)の論点は、ここまでの「知的財産流通業」についての論点で言及済みであり、ここでは(5) 報酬体系についてのみ特徴および日米の差異を説明する。

日米とも、技術移転による報酬が成功報酬とならざるを得ないのは、その取引の実現性が対象技術の売り手と買い手双方の条件が見合うことに依存しているにも関わらず、売り手情報および買い手情報が偏在するために、需給が見合う確率がそう高くはないことが理由であると考えられる。したがって、この産業に携わる米国の流通業者は、収益の安定化を図るために、成功報酬のみならずコンサルティング収入も追及しているようであるが、日本の流通業者が安定的な収益を確保できているか否かについては、検証は出来ていない。

### 3-1-2 日米比較からみるわが国の知的財産流通業の課題

上記より、我が国の状況は以下の観点から米国の状況と比べ大きな差異が存在することが判明する。また、この議論を通して我が国において何を成すべきかについて見えてくることについて今後の提案としてとりまとめ、次節 3-2 で述べることとする。

冒頭述べた通り、国の施策による特許流通市場の創設と整備を目的とした特許流通促進施策のもと各種事業が展開されてきたことが浸透し、特許を始めとする知的財産取引や知的財産の収益化への取り組みが日本全国に認知されるようになった。この動きと並行するように、民間知的財産流通業者が出現し、企業側のニーズにこたえるべく日々サービス内容を進化させている模様である。

しかしながら我が国では、「知的財産流通業」が新産業として認知されるまでには至っておらず、企業側のニーズも受身的な対応にとどまるものが多い。したがって知的財産取引を行う「売り手」あるいは「買い手」企業のニーズに合致させる仕組み（市場）が十分に機能しているとは言えない。そのような市場が機能し、取引を活性化させるために必要となるものは何であろうか。

#### ① 我が国の知的財産戦略に関する課題

ここで再度、日米の実態比較について分析視点を変え、知的財産経営の浸透度という切り口にて実態を比較した下表を参照されたい。

	米 国	日 本
ライセンスビジネス産業	ライセンスビジネスは産業と呼べる規模まで成長（全世界で年5千億ドルの市場規模－インテキャップ試算）	一方日本では、モノ作りが基本の文化
知的財産経営に対する関心	知的財産の収益化に強い関心／景気低迷が知財の権利行使を後押し	知的財産をソリューションとして提供する取引が注目されず

この対比で浮き彫りになることは、米国では知的財産経営の概念が定着していることにより企業側のニーズが明確になっている可能性である。一方、日本企業の企業経営における知的財産戦略は（一部の先端的企業以外は）下記の点が課題と考えられる。

- ◆ 知的財産戦略に対する認識が未だ曖昧－知的財産の収益化について経営方針が明確である企業もあれば、明確でない企業もある。その主な理由については二つの理由が考えられる。一つは、知的財産戦略が経営戦略と明確に関連付けられていないこと、二つ目にはモノ作りへのこだわりから知的財産をソリューションとして提供する考え方に抵抗があることではないかと想定される。

また、米国企業は、研究開発費の効率的配分を目指し、コストおよびリスク削減の観点から、自社による研究開発の代替として外部から技術を購入する方針が明確であるとのことであるが、日本企業に果たしてそのような問題意識があるか否かは、本調査の対象となった知的財産部へのアンケート調査、ヒヤリング調査では把握できていない。

- ◆ 縦割り組織の弊害—上記の通り認識が曖昧であることにより、組織的対応が不十分な企業が多く、知的財産流通業者が企業の何処（部署のみならず人）に売り込みに行ってもいまいかならないという悩みを抱えてしまっている。

ただし、これらの論点は、当調査の範囲で可能性として浮き彫りになったのみであり、問題の本質および解決策等を提示するには、更なる実態調査が必要である。

## ② 我が国の「知的財産流通業者」に関する課題

次に我が国の知的財産流通業者に関する課題を述べる。ここでは、第1章で述べたところの企業側のニーズに対応するサービスが提供できているかという論点と、「技術」、「営業」、「資金運用」と三つの要素を兼ね備えている米国流通業者のサービスの質（クオリティ）との対比から、以下の課題が存在するものと考えられる。

- ◆ 企業との信頼関係が未構築—日本企業が知的財産流通業者の活用を前向きに考えているものの、未だ積極的に活用したいという企業はそれほど多くはない。そして活用する場合には相応の信用力が必要と回答していること、およびその信用力の具体的基準がサービス内容にあることから、流通業者はサービスの質を向上させる等の努力を通じ、企業との信頼関係を構築する必要がある。
- ◆ 求められるサービスの質の向上—「特許仲介業務」および「事業化支援」を行っていると標榜している知的財産流通業者の数は多いが、その実績は不透明である。日本企業も、流通業者に「明細書+ノウハウで事業化のイメージが湧いて、それを実現させる」ことを望んでいるため、このサービス内容を高度化する必要がある。

尚、日本企業側のニーズは米国企業と同様であることから、日本の流通業者も米国の流通業者のサービス内容を参考にすることに意義はあると思われる。米国では特許（技術）のポートフォリオの構築を企業に提案している流通業者がいるが、そのようなサービスを我が国の業者が提供することは望ましいのではないか。

- ◆ 金融機能についての検討—米国では流通業者自らが資金調達を行い、関与している事業への投資活動を行っている模様である。ここまでの積極的な事業化支援が日本企業から求められるかについて実態調査は行えていない。ここではそのようなサービスを提供する必要があるかどうかについて検討することを課題として提案するに留める<sup>4</sup>。

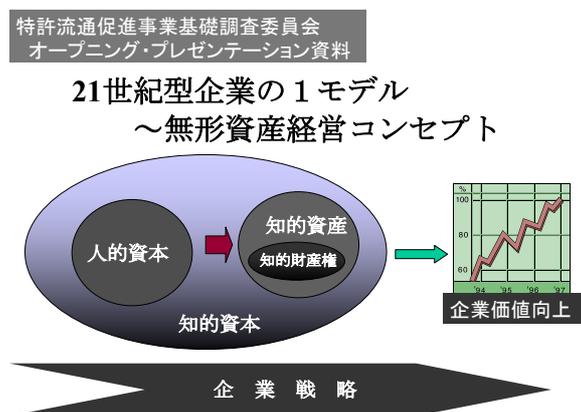
---

<sup>4</sup>この他にも特許流通促進という課題に対して仮に「事業化支援」サービスが付加出来たとしても、日本には「経営者が不在である」問題が存在し、商用化を目指す段階での壁が存在するとの意見があった。ただし、この問題も当調査の対象外であり、実態は把握出来ていない。

### 3-2 今後のわが国の知的財産流通業の方向性に関する提案

ここまで議論されてきた内容を基に、21世紀企業の一モデルと題して提示された企業経営のあり方に関する仮説について紹介する<sup>5</sup>。

<図A>

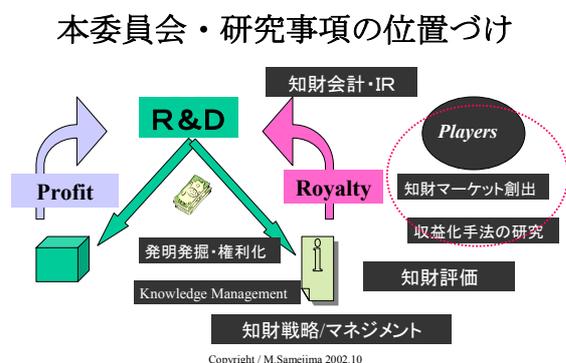


「無形資産（知的資産ともいう）とは、目に見えない物のうち、資産価値がある物をいう。技術、ノウハウ、特許などはその代表的なものであるが、ブランド、信用など、時には、社風や会社の規律なども無形資産であるといわれる。特許は其中で重要な資産として位置付けられている。

近年、全世界的に企業における無形資産の価値比率が高まっている。我が国の戦略、即ち技術力の向上や産業競争力の強化を図るためにも、このような傾向を意識した企業経営は重要であると考えられる。

営利企業である以上、社内資産を有効に活用して、収益性や競争力の向上、マーケットシェアの向上に結び付ける戦略を有することは、経営の一つの命題である。そして、特許等の無形資産を有効活用するためには、各企業が経営戦略として具体的な明示が不可欠である。というのは、無形資産を創り出すのは、人であり、有用な無形資産を創り出すためにはこれまで以上に人の啓蒙やモチベーションの向上が企業経営にとって重要であるからだ。無形資産経営においては、図Aに示されるように、人的資本の取り扱いがベースになり、それに基づいて創り出された知的資産を有効に発掘・保全し、企業の収益や価値向上に結び付けることが必要となる。」

<図B>



「従来、企業のR&D（研究開発活動）の成果を事業収支へとつなげる場合、「①研究開発→②技術の保護（特許の取得）→③試作→④製品化→⑤販売」というのが通常のプロセスであった（図B左端矢印（” Profit”）で示したスキーム）。このスキームの特徴は、研究開発の成果を製品という有体物<sup>6</sup>を介して事業収支に結び付ける点にある。

他方、近年、R&Dの成果について有体物を介することなく、直接、事業収支に結び付ける手法が研究されている（図B真中矢印

<sup>5</sup> この仮説は、当委員会開催にあたり委員長より提示されたものである。

<sup>6</sup> 法律上は「空間に一定の体積を占める物」と定義される。無体物（情報、信用、発明、ノウハウなど、空間に一定の体積を占めない物）に対置される概念である。

(“ Royalty” ) で示したスキーム)。

この手法は、R&Dの成果を技術情報という形で特定し(図中、Knowledge Management)、これを顧客の具体的なニーズに合わせてソリューションというソフトな形で適宜提供していくというやり方を中心とする。ソリューションを創造する過程において取得された特許を適切にマネジメントすることにより、ソリューションの付加価値を高めることが可能となる(図中、知財戦略マネジメント)。また、ソリューションはR&Dにとって商品であることから、これに対する評価(図中、知財評価)や、最適な形での収益化形態を模索することが必要となる(図中、収益化手法の研究)。

また、R&Dの成果をこのような形で収益化することにより、投資と収益とのバランスを一層明確な形で計測することが可能となり(図中、知財会計・IR)、ひいては研究開発のモチベーションの向上と投資効率を向上させることができる。」

この仮説を参照し、我が国の産業振興のため下記を提案したい。

### 3-2-1 知的財産流通業者の育成(公的機関による信用付与も含む)

知的財産についてよく語られることは、必要な人材不足である。特に「技術」、「ビジネス」双方の文化を理解する人材が不足していることから、教育の充実が提案されている。具体的には、下記四種類の高度な知識の習得が提唱されることが多い。

- ◆ 特定技術に関する知識
- ◆ 産業財産権に関する法務知識
- ◆ 経営/会計/ファイナンス理論
- ◆ マーケティング力/営業力

しかし、知的財産流通業者が本来必要とするのは学問的知識ではなく、実務経験およびそれに伴う実務的知識である。この課題に対処するために、流通業者に対する企業側のニーズに基づき、必要な要件を再確認したい。前述の通り企業側は、①信用力を有していて、②技術の専門的知識と経験を有しており、③事業化支援を行える人材を求めている。

#### ① 公的機関による裏付けも含め、「相応の信用力を有している」業者

「相応の信用力」とは顧客自体が主体的に判断するものであり、その定義は極めて曖昧である。アンケートでは信用力は何かについて、具体的に選択肢の細分化を試み回答を求めたが、結局「サービス内容」に回答が集中した。つまり、信用力とは顧客が主体的に判断するものなのである。

裏返して言えば、流通業者にとっては、企業から信用を得るにはどうしたらよいか、自ら主体的に考えなければならぬ。そして信用を得るためには、企業が望むようなサービスを先取りして提案する必要がある。例えば、得意な技術分野において独特のアイデアを提案する、顧客の立場に立ってものを考える等である。

## ② 技術の専門的知識と経験を有する業者

技術の専門的知識および経験とは、具体的には特許ライセンスの知識と経験、利害関係の調整を（売り手の手間をかけず）出来る、「技術の手離れ」を定義し、契約に盛り込むことが出来る等である。

このニーズを満たすためには、実務知識を習得しないとイケない。講義形式にてまとめて伝授することも可能だが、一方で実務知識のある人と共に行動しOJT的に習得するのの一策である。

## ③ 買い手を見つけられる業者（対象技術への深い理解、買い手への事業化支援含む）

企業側は、技術の専門的知識および経験を有する上で、買い手を見つけられる業者を求めている。具体的には、「明細書＋ノウハウで事業化のイメージが湧いて、それを実現させる」ための事業化支援を求めている。即ち企業側の技術指導の手間を削減することが出来て、買い手のビジネスモデルを予測（業界構造、プレイヤーなどから判断して、資金調達、事業運営の組織形態、生産ラインの設定、事業形態の提案等）しながら、人的ネットワークを有し、買い手を紹介することが出来る等である。

このように考えると、企業側が求めている人材のイメージが、「技術」、「営業」双方であることが良くわかる。そのような総合力を有した人材を、公的機関により承認するなどの制度を取り入れることも、サービスを受ける企業側のニーズに合致する。

### 3-2-2 我が国の抱える課題の更なる明確化

本調査はその題名が示唆する通り、「特許流通促進事業基礎調査」であり、特許流通促進事業、あるいは知的財産流通業に関する基礎的な実態を浮き彫りにしたに過ぎない。アンケート調査、ヒヤリング調査の結果、また米国流通業者との比較において、いくつかの課題が明らかになった。これらの課題に関しさらに研究を続け、企業や流通業者に問題意識を植え付ける、即ち啓蒙活動を行うことで、国際競争力を高めるための土台を築くことが必要であると考ええる。

#### ① 企業の実態調査の継続

「未活用特許の流通」を試みたことにより、知的財産の流通という概念が浸透したことは、21世紀の我が国の産業振興に大きな意義があった。

しかしながら、国内調査結果でも推測されるように、知的財産戦略が定着している企業はごく限られた先端的企業にとどまっており、その実態および進捗状況を把握する意味でも、調査対象企業数を増やす、あるいは知的財産部門のみならず経営企画部門・研究開発部門・事業部門等複数の部門への調査を行う等の手法により、継続的なフォローアップを行っていくことで、知的財産戦略の更なる浸透を図ることができるものと考えられる。

今回の調査を行ったことにより、アンケート対象企業、ヒヤリング対象企業から貴重な意見を頂くことが出来たと共に、企業側や民間流通業者もこの調査報告書に高い期待を示した。これは日本企業が自ら改革を志す意思が有り、またそのための有益な情報を求めていることを象徴しているものと思われる。

## ② 特許流通における金融機能の重要性の研究

日本においても、特許流通とは即ちビジネスの移転である、との認識が浸透している。米国における流通業者が、「技術」、「営業」、「資金運用」の三要素を成功要件としているのは繰り返し述べてきた通りであるが、何故その三要素が重要であるかについては、流通業者側の実態のみならず、金融機能のあり方との関連からの研究も必要ではないだろうか。

特許流通の成果物として、新事業、新製品、新サービスが誕生するためには、事業資金の調達が不可欠である。しかしながら、長引く金融不況の影響により、国内の民間金融機関から十分な事業資金提供ができていないとも言えないのも事実である。

そこで、知的財産の証券化、信託法の改正等の議論がなされている今こそ、特許流通に関連した公的助成金制度、制度融資等の公的資金による事業支援、あるいは特許流通を促進するための保険・保証制度等の具体的手法論の検討が大きな意義があるものと思われる。

## ③ 「知的財産戦略」を定着させるための試み

特許流通を促進するためには、流通業者側のサービスの質（クオリティー）を向上させるだけでなく、特許を保有し、活用する主体としての企業自身が、同時に知的財産戦略の更なる定着を図ることが重要である。即ち、企業の経営トップが知的財産戦略について深く理解し、明確な自社の知的財産戦略を持ち、実践していくということが求められるということである。

そのための啓蒙活動としては、これまでの総論的・入門的な知的財産セミナー、あるいは実務担当者向けの知的財産セミナーだけではなく、企業の経営トップを対象とした知的財産戦略セミナー、さらに金融機関を対象とした知的財産活用セミナーのような新たな試みが効果的であると考えられる。

## おわりに

現在、知的財産戦略大綱を国策として掲げている我が国においては、特許を始めとする知的財産の流通が企業経営にどのような価値をもたらすかについて、ようやく認識が浸透してきたところである。今後も政府を中心とし、更なる啓蒙活動、支援活動を行うことにより、企業の知的財産戦略が高度化され、企業の収益力が向上していくとともに、知的財産流通業が発展していくことになるものと期待される。

以 上

## 参 考 資 料

1. 民間知的財産流通業者一覧（国内及び海外のダイレクトリー）
2. 国内アンケート調査票（知的財産活用の実態）
3. 国内アンケート調査票（民間知的財産流通業の実態）
4. 委員会記録

国内民間知的財産流通業者一覧

NO.	社名	所在	代表者	設立	資本金	民間知的財産流通業者																		
						特許流通仲介業務				事業化支援						コンサルテーション			その他					
						① 対象特許の評価	② マーケティング	③ 対象特許の契約	④ 契約の履行の管理	⑤ 事業化可否判断のための評価	⑥ 市場調査	⑦ ビジネスプラン作成	⑧ 販路紹介	⑨ 共同事業者の紹介	⑩ 投資・融資の紹介	⑪ 法務実務	⑫ 特許の価値評価	⑬ 特許戦略に関する専門的アドバイス	⑭ 研究開発に関する専門的アドバイス	⑮ 情報提供（WEB等を活用）	⑯ 情報提供（鑑定書等の作成）	⑰ 検索代行	⑱ その他	
1	株式会社アール・アンド・ケイ	〒101-0021千代田区外神田6-2-9外神田6丁目ビル5F	内藤 律夫	H13.9	3,200万円	○	○	○		○	○	○			○	○							○	
2	有限会社アイデアサポート	〒543-0074大阪市天王寺区六乃体町4-23	矢間 治茂	H9.4	1,000万円	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
3	IPトレーディング・ジャパン	〒145-0066大田区南雪谷1-2-3	梅原 潤一	H14.11	5,000万円	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
4	イー・ブリッジ	〒150-0043渋谷区道玄坂1-12-1渋谷マークシティ17階	石橋 慎一郎		3,000万円		○					○												
5	株式会社イェットツー・コム・アジア	〒100-0013千代田区霞ヶ関3-2-2東京倶楽部ビル5階	竹内 秀則	H11.12		○	○	○	○	○				○	○				○			○	○	
6	株式会社インスパイア・テクノロジー・リソース・マネジメント	〒107-0052港区赤坂1-8-6亀井ビル5F	石井 利雄	H13.5	9,000万円	○	○		○	○				○	○									○
7	エスピーアイ・インテレクトチュアル株式会社	〒102-0003港区新橋1-10-2	北尾 吉孝	H14.5	1億円	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			



国内民間知的財産流通業者一覧

NO.	社名	所在	代表者	設立	資本金	民間知的財産流通業者															
						特許流通仲介業務				事業化支援						コンサルテーション			その他		
						① 対象特許の評価	② マーケティング	③ 対象特許の契約	④ 契約の履行の管理	⑤ 事業化可否判断のための評価	⑥ 市場調査	⑦ ビジネスプラン作成	⑧ 販路紹介	⑨ 共同事業者の紹介	⑩ 投資・融資の紹介	⑪ 法務実務	⑫ 特許の価値評価	⑬ 特許戦略に関する専門的アドバイス	⑭ 研究開発に関する専門的アドバイス	⑮ 情報提供（WEB等を活用）	⑯ 情報提供（鑑定書等の作成）
15	有限会社 知財情報研究所	〒212-0054川崎市幸区小倉1-1J-303	角南 英八郎	H13.6		○	○			○	○	○	○	○	○			○	○		
16	東京ベンチャーギア株式会社	〒107-0052港区赤坂3-2-6赤坂中央ビル7F	伊藤 伸一	H13	1,000万円	○				○				○				○		○	
17	日本アイアール株式会社	〒160-0007新宿区荒木町5-4	矢間 伸次	S49.10	2,000万円	○	○	○	○	○	○			○	○	○				○	
18	日本技術貿易株式会社	〒107-6028港区赤坂1-12-32	宮崎 潔	1959年	4,118万円						○			○			○		○	○	
19	パテネット株式会社	〒110-0001台東区谷中3-24-4	大浦 佑次	H8.8	1,000万円	○	○	○	○	○	○	○			○	○		○			
20	ピー・エル・エックス株式会社	〒100-0011千代田区内幸町2-2-3日比谷国際ビル	木内 孝	H12.12		○	○	○		○	○	○		○	○	○				○	
21	(株)ビジネスカフェジャパン	〒151-0051渋谷区千駄ヶ谷3-50-11明星ビル	磯野 真一	H12	5億1,100万円						○	○	○	○	○						
22			回答者 木原輝明										○	○	○	○	○	○			

国内民間知的財産流通業者一覧

NO.	社名	所在	代表者	設立	資本金	民間知的財産流通業者																	
						特許流通仲介業務				事業化支援						コンサルテーション			その他				
						① 対象特許の評価	② マーケティング	③ 対象特許の契約	④ 契約の履行の管理	⑤ 事業化可否判断のための評価	⑥ 市場調査	⑦ ビジネスプラン作成	⑧ 販路紹介	⑨ 共同事業者の紹介	⑩ 投資・融資の紹介	⑪ 法務実務	⑫ 特許の価値評価	⑬ 特許戦略に関する専門的アドバイス	⑭ 研究開発に関する専門的アドバイス	⑮ 情報提供（WEB等を活用）	⑯ 情報提供（鑑定書等の作成）	⑰ 検索代行	⑱ その他
23	古河テクノリサーチ株式会社	〒220-0073横浜市西区岡野2-4-3	御館 守		300万円	○				○						○	○	○			○		
24	(株)フレッジテクノロジー	〒100-0006千代田区有楽町1-5-1朝日生命日比谷ビル	山本 秀孝	H12.9	2億500万円		○	○		○	○	○	○	○		○		○					
25	ベンチャーラボ	〒102-0003港区新橋1-11-1	山中 唯義		300万円	○	○	○		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			○
26	(有)ポリテクニクス	〒509-0258岐阜県可児市若葉台9-165	高木 宏一	H11	300万円	○	○	○		○	○	○	○			○	○	○	○	○	○	○	
27	ワールド・パテント・マガジン	〒448-0026愛知県刈谷市中山町2-18	石川 彰			○		○						○	○								
28	合資会社ワイズシステム	〒612-0882京都市伏見区深草藪之内町20	山岡 敬章	H14	10万円	○	○	○	○	○	○	○		○		○	○	○	○	○	○	○	

米国における知的財産取引業者

N O.	社名	所在	代表者	設立	資本金	特色	民間知的財産流通業者																			
							特許流通仲介業者				事業化支援					コンサルテーション					その他					
							対象特許の評価	マーケティング	対象特許の契約評価	契約の履行の管理	投資・融資	事業化可否判断のための評価	市場調査	ビジネスプラン作成	販路紹介	共同事業者の紹介	投資・融資の紹介	法務実務	特許戦略に関するアドバイス	研究開発に関するアドバイス	特許の価値評価	情報提供（W E B等を活用）	情報提供（鑑定書等の作成）	検索代行	その他	
1	Anidea Corporation	462 Broadway, Suite 520, New York	Paul Paray (前CEO) 現在、AIGに移籍した。	1999年6月	\$650,000 (2001年)	インターネット経由で知財関連サービスを提供する。サービス品目は、アセット・マネージメント、アセット調査、ライセンスなど。		○															○	○		非公開
2	Delphion, Inc.	3333 Warrenville Road Suite 600 Lisle, IL 60532	Joseph Ramont, COO	2002年12月 Thomsonが買収。	未公開	各種特許データを法律事務所や企業に販売している。			○	○														○	○	
3	DeltaTech International Inc.	21515 Ridgetop Circle, Suite 180, Dulles, VA 20166	Carl Wootten, President	1995年	未公開	ベンチャー企業の立ち上げ、合併会社設立、ライセンス、戦略的提携など、多様な事業を手がけるデパート型ブローカー。	○	○	○		○	○	○	○		○	○	○	○	○	○			○		
4	EKMS Inc.	675 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02139	Edward Kahn, Founder & President.	1986年		IBM, Xeroxなどの大手企業の特許、知的財産を分析・選択して、クライアントに最良のライセンス戦略を提案する。特許の権利行使にウエイトを置いている。事業化のためのサポートも行う。	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○				○						\$1-2百万/年
5	Fairfield Resources Int'nal Inc. (前出)	One Landmark Square Stamford, Connecticut 06901-2695	Emett Murtha, President & CEO	1997年		知財の取得、運営、管理を行う総合コンサルティング会社。事業の柱は、コンサルティング業務とライセンス業務。2002年に、英 QED (Scipherグループ) により買収された。	○	○	○		○	○	○	○		○	○	○	○	○	○			○		
6	ForesightScience& Technology (前出)	P.O. Box 68 15, New Bedford, MA 02742	Phyl Speser, CEO & CTO	1998年	非公開	技術の商業化、技術移転、新事業開発等を請負ベースまたはコンサルタント業務として展開する。IT分野には23年の経験をもつ。年に300件を超える技術を扱う。	○	○	○			○	○	○						○	○	○	○		○	○

米国における知的財産取引業者

N.O.	社名	所在	代表者	設立	資本金	特色	民間知的財産流通業者																			
							特許流通仲介業者				事業化支援						コンサルテーション			その他						
							対象特許の評価	マーケティング	対象特許の契約評価	契約の履行の管理	投資・融資	事業化可否判断のための評価	市場調査	ビジネスプラン作成	販路紹介	共同事業者の紹介	投資・融資の紹介	法務実務	特許戦略に関するアドバイス	研究開発に関するアドバイス	特許の価値評価	情報提供（WEB等を活用）	情報提供（鑑定書等の作成）	検索代行	その他	
7	General Patent Corporation (GPC)					特許、知的財産のエキスパート分析、コンサルティング、ライセンス契約の売買が主な業務。2001年に英Scipherに買収された。	○	○	○	○									○	○						
8	InteCap Inc. <前出>	45 Milk Street, 5th Floor, Boston, MA 02109	Michael Dansky, Managing Director	1998年	非公開	知財問題に力を入れているコンサルティング会社。Dansky氏は技術移転20年の経験をもつ。	○	○		○	○	○	○	○	○	○	○									○
9	Intellectual Capital Management Group	Montebello Park 75 Montebello Road Suffern, NY 10901-3740 USA	Alexander I. Poltorak, CEO	1989年	非公開	知的資産の管理会社。	○		○		○	○	○					○		○						非公開
10	Licent Capital, LLC	2465 E. Bayshore Rd. Suite 403 Palo Alto, CA 94303 USA	Dr. Patrick H. Sullivan, Sr., President ext. 462	1995年 2001年8月にAcornに買収された	非公開	パテント・エンフォースー。訴訟支援も行う。親会社が法律事務所。	○	○	○	○								○	○	○						6人フルタイム
11	Maxiam	101 North Wilmot Road, Suite 600 Tucson, Arizona 85711-3365	Gary Munsinger, President	1987年	\$286 mil (1986)	主な業務はテクノロジーの転移、テクノロジーを基にした企業設立および販売である。						○	○		○	○		○	○						○	純益 \$1100万 (01年)
12	Mogee Research & Analysis, LLC	321 North Clark Street Suite 800 Chicago, IL 60610	Roger L. May, President and CEO	2002年に法人化	Howery & Simon法律事務所から独立	知的資産管理全般を扱う。法律、技術、ビジネスのスキルを総合したサービスを提供する。											○	○		○					○	
13	Morrison & Foerster, NY Office <前出>	1290 Avenue of the Americas, New York, New York 10104-0185	John Delaney, Partner	1892 LLP	非公開	国際的総合法律事務所。Delaney弁護士は、ニューヨークオフィスでライセンス契約を専門グループのリーダー。												○	○						○	

米国における知的財産取引業者

N O.	社名	所在	代表者	設立	資本金	特色	民間知的財産流通業者																			
							特許流通仲介業者				事業化支援					コンサルテーション					その他					
							対象特許の評価	マーケティング	対象特許の契約評価	契約の履行の管理	投資・融資	事業化可否判断のための評価	市場調査	ビジネスプラン作成	販路紹介	共同事業者の紹介	投資・融資の紹介	法務実務	特許戦略に関するアドバイス	研究開発に関するアドバイス	特許の価値評価	情報提供（WEB等を活用）	情報提供（鑑定書等の作成）	検索代行	その他	
14	Patent & Licence Exchange (PL-X)	245 S. Los Robles Ave., 5th Floor Pasadena, CA 91101, Phone: (888) 465-0690, Fax: +1-626-405-0638 info@plxsystems.com。	Gary Bishop, Chief Executive Officer			米国のベンチャー企業の財務データをもとにした特許価値評価ツール(TRRU)というサービスをリリース。最近、特許資産管理用ソフトウェアを開発。	○	○	○		○	○	○	○		○	○		○	○	○	○		○	○	
15	Patent Ratings, LLC	11701 Bowman Green Drive Reston, VA 20190-3501 USA	Mary Ellen Moge, Presidnet & Owner	1985年 (LLC)	非公開	業務は競合情報、R&D管理、知的財産管理の統計特許分析。米国特許サイテーションの分析と特許データの統計分析が専門。		○			○	○					○	○	○	○			○	○		非公開
16	Technology, Patents and Licensing	1048 Irvine Avenue, #609 Newport Beach, CA 92660 USA	Johnathan Barney, CEO (元特許弁護士)	1999年	非公開	特許の価値を判断するコンサルティングが主な業務。	○													○				○		非公開
17	ThinkFire Services USA Ltd. (前出)	Perryville Corporate Park III, 53 Frontage Road, POB 4013, Clinton, NJ 08809	James Finnegan, Vice President	2001年7月	非公開	情報・通信分野に特化した技術移転・ライセンス、知財管理支援会社。	○	○		○	○	○	○			○				○	○	○	○		○	
18	Thomson Derwent	300 North Broad Street Doylestown PA 18901	Charles Eldering, President and CEO	1998年		主な業務は特許ポートフォリオ管理および知的財産のコンサルティング	○				○	○	○				○		○						○	
19	yet2.com(前出)	17 Monsignor Obrien Hwy, Cambridge, MA 02141	Benjamin du Pont, President	1999年	4500万ドル	インターネット経由で技術移転のマーケットを提供する。2002年12月に英QEDが買収。		○														○				

Licensing Executives Society International Annual Membership Directory 2001-2002からWeb所有者を抽出したリスト

ページ	氏名	役職	社名	住所	国	TEL	FAX	EMAIL	URL
29	Acosta, Steven B.(O)	Managing Director	KPMG	303 East Wacker Drive Chicago, IL 60601	USA	312-665-5291	312-665-6020	sbacosta@kpmg.com	www.kpmg.com
36	Anderson, W. Holt(O)	Executive Director	NCHICA	P.O. Box 13048 Research Triangle Park, NC 27709-3048	USA	919-558-9258	919-558-2198	holt@nchica.org	www.nchica.org
37	Ansell, Murray D.(O)	President	ThinkUSA	225 South Lake Avenue Suite 300 Pasadena, CA 91101	USA	818-247-2698	208-545-1234	murray.ansell@thinkusa.com	www.thinkusa.com
37	Anson, Weston(O)	Chairman	CONSOR	7342 Girard Avenue #8 La Jolla, CA 92037-5159	USA	858-454-9091	858-454-7819	wanson@consor.com	www.consor.com
38	Arbit, Harvey M.(O)	Vice President, Research & Development	Coloplast Corp	1940 Commerce Drive North Mankato, MN 56003	USA	507-386-4308	507-345-8960	mhama@coloplast.com	www.coloplast.com
39	Armbruster, David C.(O)	President	Colabruster Associates Inc.	43 Stockton Road Summit, NJ 07901	USA	908-277-1614	908-277-1573	dravearm@att.net	www.armbrusterassocinc.com
39	Armentrout, Connie M.(O)	Director	University of Oklahoma Office of Technology Development	660 Parrington Oval, Room 201 Norman, OK 73019	USA	405-325-3800	405-325-7162	armentrout@ou.edu	www.otd.ou
40	Arrington, Diana C.(L)	Associate Director	GenVec, Inc.	65 W Watkins Mill Rd. Gaithersburg, MD 20878-4021	USA	240-632-5507	240-632-0735	darrington@genvec.com	www.genvec.com
40	Ashby, David C.(O)	Associate General Counsel	Raza Goundries, Inc.	3080 N. First Street San Jose, CA 95134	USA	408-434-5543	404-434-5555	dashby@razafoundries.com	www.razafoundries.com
41	Astle, Lynn, PH.D.(O)	Director, Technology Transfer	Brigham Young University Office of Technology Transfer	A-285 ASB, P.O. Box 21231 Provo, UT 84602-1231	USA	801-378-6266	801-378-2138	lynn.astle@byu.edu	www.techtransfer.byu.edu
42	Bachand, William R.(L)	Associate	Squire, Sanders & Dempsey LLP	40 North Central Ave., #2700 Phoenix AZ 85004	USA	602-528-4100	602-253-8129	wbachand@ssd.com	www.ssd.com
44	Bailey, Marguerite H.(L)	Senior Specialist, Products & Technology Licensing	The Boeing Company	P.O. Box 3999 MS 19 -JL Seattle, WA 98124-2207	USA	206-544-1853	206-655-7979	marguerite.h.bailey@boeing.com	www.boeing.com/assocproducts/md
44	Baker, Laurie Dietrick	Principal	LECG	1725 Eye St NW Suite 800 Washington, DC 20006	USA	202-973-9887	202-466-4487	laurie-baker@lecg.com	www.lecg.com
45	Baldwin, Christopher D.(O)	Intellectual Property Valuation Consultant	Intellectual Property Valuations, Inc.	1520 Rick Run Drive Suite 4 Crest Hill, IL 60435	USA	888-784-7575	815-744-2026	CDBald@Earthlink.net	www.valuationcorp.com
45	Banner, Donald W.(L)		Banner & Witcoff, Ltd	1001 G Street, NW 11th Floor Washington, DC 20001	USA	202-508-9100	202-508-9299	banner@bannerwitcoff.com	www.bannerwitcoff.com
49	Beard John L.(L)	Attorney	Merchant & Gould	3200 IDS Center 80 South Eighth Street Minneapolis, MN 55402-2215	USA	612-371-5236	612-332-9081	jbeard@merchant-gould.com	www.merchant-gould.com
51	Beem, Richard P.(L)	Patent Attorney	Beem Patent Law Firm	135 South LaSalle St. Suite 3600 Chicago, IL 60603-4110	USA	312-201-0011	312-201-0022	richard@beemlaw.com	www.beemlaw.com
51	Beers, Jerry (O)	Executive Vice President	Beer Consulting	80-400 Riviera La Quinta, CA 92253	USA	510-265-9000	510-265-0277	beersj@aradigm.com	www.aradigm.com
51	Bejot, Jean-Luc(O)	Senior Director	Prestwick Scientific Capital	1825 K Street, NW Suite 1475 Washington, DC 20006	USA	202-261-3265	202-296-7450	jeanluc@prestwickscientific.com	www.prestwickscientific.com
52	Bello, Bryan J.(O)	Manager Global Strategy Business Development & Strategy	Baxter Healthcare Corporation	One Baxter Parkway Mail Code DF3-2W Deerfield, IL 60015	USA	847-948-2353	847-948-3313	bryan.bello@baxter.com	www.baxter.com
54	Bergen, Jeffrey R.(O)	Vice President, Business Development	BioCrystal, Ltd.	575 McCorle Boulevard Westerville, OH 43082	USA	614-818-1170	614-818-1618	jbergen@biocrystal.com	www.lakeshore.com
55	Berman, Bruce	President	Brody Berman Associates	360 Lexington Avenue New York, NY 10017	USA	212-490-0090	212-490-0434	bberman@brodyberman.com	www.brodyberman.com
55	Berman, Rod S., Esq.(L)	Patent, and Trademark Attorney	Jeffer, Mangels, Butler & Marmaro LLP	2121 Avenue of the Stars 10th Floor Los Angeles, CA 90067	USA	310-201-3517	310-785-5318	rbx@jmbm.com	www.JMBM.com
58	Bingham, Debra J.(O)	Director, Drug Delivery/ Pharmaceuticals	Technology Catalysts International Corp	605 Park Ave. Falls Church, VA 22046	USA	703-531-0256	703-237-0042	dbingham@technology-catalysts.com	www.technology.catalyst.com
58	Bird, Pamela Riddle(O)	Chief Executive Officer	Innovative Product Technologies, Inc.	PO Box 817 Sandpoint, ID 83864-0817	USA	352-373-1007	208-265-5938		www.inventone.com
58	Birenbaum, Kate L. (O)	Vice President	Litigation Risk Management, Inc.	24 Greenway Plaza #405 Houston, TX 77046	USA	713-892-5405	713-892-5403	kate.birenbaum@lr.com	www.lrm.com
60	Bloom, Mark G.(O)	Chief Patent Counsel	The Cleveland Clinic Foundation	COF Innovations - Mailcode ND40 9500 Euclid Avenue Cleveland, OH 44195	USA	216-445-4010	216-445-6514	bloomm@ccf.org	www.ccf.org
60	Bloomquist, Dick L.(O)	Director Technology Transfer	The Carderock Division, Navv, NAVSEA	9500 MacArthur Blvd, Bethesda, MD 20817-5700	USA	301-227-4299	301-277-2138	bloomquistd@nswcd.navv.mil	www.de.navv.mil
62	Bohs, G. Lee (O)	Executive Vice President & CFO	Intecap, Inc.	1601 Market Street Philadelphia, PA 19103	USA	215-826-2500	215-825-5200	lbohs@dtcc.com	www.intecap.com
62	Boni, Arthur A.(O)	Director Of Technology Management	University of Pittsburgh	200 Gardner Steel Conference Center Thackeray & O'Hara Streets Pittsburgh, PA 15260	USA	412-648-2206	412-648-8525	boni@pitt.edu	tech-link.tl.pitt.edu
62	Bonner, Cynthia A.(L)	Patent Attorney	Christie Parker & Hale LLP	3501 jamboree RD North Tower, Suite 6000 Newport Beach, CA 92660	USA	949-478-0757	949-478-8640	cab@cph.com	www.cph.com
62	Booth, John R.(O)	President & General Manager	Axcan Scandipharm, Inc.	22 Inverness Center Parkway Suite 310 Birmingham, AL 35212	USA	205-991-8085	205-991-8176	jbooth@axcanscandipharm.com	www.axcanscandipharm.com
65	Boudreau, Daryl S., PH.D. (O)	Director, Office of Technology Transfer	Rice University	P.O. Box 1892 (MS-705) Houston, TX 77251-1892	USA	713-348-6173	713-348-5425	boudreau@rice.edu	www.ott.rice.edu
66	Boyd, Robert (O)	Project Manager	Battelle Memorial Institute	505 King Avenue Columbus, OH 43201	USA	614-424-5262	614-424-7450	Boyd@battelle.org	www.battelle.org
66	Bradbury, Daniel M. (O)	Executive Vice President	Amylin Pharmaceuticals, Inc.	9373 Towne Center Drive Suite 250 San Diego, CA 92121	USA	858-642-7237	858-552-2211	dbradbury@amylin.com	www.Amylin.com
67	Bramson, Robert S., Esq. (L)	President	VAI Patent Management Corporation	1100 E. Hector Street Suite 410 Conshohocken, PA 19428	USA	610-260-4444	610-260-4445	rbramson@B-P.com	www.b-p.com
67	Brandegge, Bear S.(O)	President & COO	The Patent and License	Exchange, 245 South Lake Avenue, 5th Floor Pasadena, CA 91101-3009	USA	626-584-3300	626-405-0638	brandegge@pl-x.com	www.pl-x.com
68	Brennan, Jeffrey P.(O)	Vice President, Business Development	Sanofi-Synthelabo	80 Park Avenue New York, NY 10016	USA	212-551-4009	212-551-4904	jeffrey.brennan@US.sanofi.com	www.sanofi.com
68	Brinkerhoff, William F.(O)	Director, Business Development	Sankyo Parke Davis	2 Hilton Court Parsippany, NJ 07054	USA	973-359-2630	973-359-2633	wbrinkerhoff@sankyopharma.com	www.sankyopharma.com
69	Brinn, Matthew J.(O)	Vice President	Marketing & Sales SupplierInsight	2632 Edgerton Road University Heights, OH 44118	USA	216-371-1355	216-371-2840	mbrinn@supplierinsight.com	www.supplierinsight.com
74	Budd, Tim (O)	Director, Business Development	Applied Biosystems	850 Lincoln Center Dr. Building 101 Foster City, CA 94404	USA	650-554-2136	650-638-6103	buddt@appliedbiosystems.com	www.appliedbiosystems.com
74	Buettner, Michael (L)	V.P., Corporate Development	Hillenbrand Industries, Inc.	700 State Route 46 East Batesville, IN 47006-8835	USA	812-934-8911	812-934-8354	Mike.Buettner@Hillenbrand.com	www.hillenbrand.com
74	Bunger, James W. (O)	President	J.W. Bunger & Associates, Inc.	2207 W. Alexander Street Salt Lake City, UT 84119	USA	801-975-1456	801-975-1530		www.jwba.com
75	Burfield, Elaine(O)	Managing Director	Diversified Search Inc.	420 Lexington Avenue Suite 501 New York, NY 10170	USA	212-661-3220x14	212-661-0802	eburfield@divsearch.com	www.divsearch.com
78	Calkins, Charles W. (L)	Patent Attorney	Kilpatrick Stockton LLP	1001 West Fourth Street Winston-Salem, NC 27101	USA	336-607-7315	336-607-7500	CCalkins@kilpatrickstockton.com	www.kilpatrickstockton.com
78	Camorato, Anna Marie, PH.D.	Senior Manager Scientific Affairs	Cephalon, Inc.	145 Brandywine Parkway West Chester, PA 19380	USA	610-738-6257	610-738-6643	acamora@cephalon.com	www.cephalon.com
81	Carothers, Craig M.(O)	Executive Vice President	Litigation Risk Management, Inc.	24 Greenway Plaza, Ste. 405 Houston, TX 77046	USA	713-892-5405	713-892-5403	craig.carothers@lr.com	www.lrm.com
81	Carpenter, Jeffrey L., PH.D (O)	Licensing Associate	University of Minnesota Patents & Technology Marketing	200 Oak Street SE, Suite 450 Minneapolis, MN 55455-2070	USA	612-624-6426	612-624-6554	carpe012@ptm.un.edu	www.ptm.unm.edu
82	Casament, Charles J.	Chairman, President and CEO	Questcor Pharmaceuticals Inc.	26118 Research Rd Hayward, CA 94545-1650	USA	510-732-5551	510-293-2596		www.questcor.com
84	Chambers, Daniel M. (L)	Attorney	Geneformatics, Inc.	5830 Oberlin Drive Ste. 200 San Diego, CA 92121-3754	USA	619-443-4133	858-450-1138	danchambers@geneformatics.com	www.geneformatics.com
85	Chandler, John J. (O)	Vice President, Corporate Development	Cellegy Pharmaceuticals Inc.	349 Oyster Point Blvd. Suite 200 South San Francisco, CA 94080	USA	650-618-2225	650-618-2222	jchandler@cellegy.com	www.cellegy.com
88	Chokshi, Kaushal K. (O)	President	Kawin International Inc.	1201 A Windham Parkway Romeoville, IL 60446	USA	630-679-1134	630-679-1142	KChokshi@kawin.net	www.kawin.net
90	Chung, Judy B., Ph.D. (O)	Senior Scientist	Clorox Services Company	7200 Johnson Drive Pleasanton, CA 94588	USA	925-847-6987	925-847-8126	judy.chung@clorox.com	www.clorox.com
90	Cibulsky, Robert J. (O)	President & CEO	PlantGenix, Inc.	P.O. Box 1955 Southeastern, PA 19399-1955	USA	610-687-9452	800-742-3171	bob@plantgenix.com	www.plantgenix.com
90	Cichon, Michael J. (O)	Director of Business Development & Communications	Loctite Aerospace	2850 Willow Pass Road Bay Point, CA 94565-0031	USA	925-458-8245	925-458-8030	mjcichon@dexteraero.com	www.loctite.com
93	Colegrove, Cheri A. (O)	Vice President, Corporate Development	BioStreet.com	601 Gateway Blvd. Ste. 100A South San Francisco, CA 94080	USA	650-246-8779	650-246-8791	ccolegrove@biostreet.com	www.BioStreet.com
96	Cooper, Rodney A. (L)	Patent Attorney	Sidley & Austin	717 North Harwood Suite 3400 Dallas, TX 75201	USA	214-981-3331	214-981-3400	rcooper@sidley.com	www.sidley.com
97	Copple, Brian R.	Licensing Officer	Carnegie Mellon University Technology Transfer Office	4615 Forbes Ave, Ste 302 Pittsburgh, PA 15213	USA	412-268-4387	412-268-7395	copple@andrew.cmu.edu	www.cmu.edu/president/techtrans/home.htm
98	Coticchia, Mark E. (O)	Senior Director	Redleaf Group, Inc.	First and Market Building 100 First Avenue, Suite #950 Pittsburgh, PA 15222	USA	412-201-5600 ext.1221	412-201-5650	mark@redleaf.com	www.redleaf.com
99	Cox, Charles P., PH.D., MBA(O)	Vice President, New Business Development	Atrix Laboratories, Inc.	2579 Midpoint Drive Fort Collins, CO 80525-4417	USA	970-482-8888	970-482-9735	charlie@atrixlab.com	www.atrixlab.com
101	Curry, Alan D.(O)	Chairman	Communitech Market Intelligence, Inc.	P.O. Box 67 Yorktown Heights, NY 10598	USA	914-245-7764	914-245-1211	ACurry@cmius.com	www.cmius.com
102	Dakin, Karl J.	Attorney/President/ Owner	Tekquity Ventures LLC	740 S. Pierce Avenue #3 Louisville, CO 80027	USA	303-926-3990	303-926-8984	kdakin@tekquity.com	www.tekquity.com
105	Davison, Daniel (O)	Principal	Bentonsedge LLC	3146 Illinois Avenue Suite 301 St. Louis, MO 63118	USA	419-772-1185	419-715-5729	D.davison@bentonsedge.com	www.bentonsedge.com
105	Day, Joseph L., Jr. (O)	Principal, Training & Business	Celgene Corporation	7 Powder Horn Road Warren, NJ 07059	USA	732-805-3628	732-805-3931	jday@celgene.com	www.celgene.com
109	DeGeeter, Melvin J., PH.D (O)	President/CEO	Med-Launch	2813 Woodhaven Drive Champaign, IL 61822	USA	217-355-2579	217-355-9892	degeeter@aol.com	www.med-launch.com
109	Detis, David H. (L)	Principal	Seed Intellectual Property Law Group, PLLC	701 5th Ave, Suite 6300 Seattle, WA 98104-7092	USA	206-622-4900	206-622-6031	daved@seedlaw.com	www.seedlaw.com
110	Della-Cioppa, Guy, PHD (O)	Vice President, Genomics	Large Scale Biology Corporation	3333 Vaca Valley Parkway Vacaville, CA 95688	USA	707-469-2358	707-455-1844	guy.della-cioppa@lsbc.com	www.lsb.com
112	Dewey, Joseph C.(O)	Executive Director	Boston Healthcare Associates	4601 Six Forks Road Suite 500 Raleigh, NC 27609	USA	919-786-4001	919-786-4059	jdewey@bostonhealthcare.com	www.bostonhealthcare.com
112	Di Cicco, Richard L. (O)	President	Technology Catalysts International Corp.	605 Park Avenue Falls Church, VA 22046	USA	703-531-0244	703-237-7967	rdicicco@technology-catalysts.com	www.technology-catalysts.com
112	Di Sante, Anne C.(O)	Technology Transfer Office	Wayne State University	4032 Faculty Admin, Building 656 W. Kirby Detroit, MI 48202	USA	313-577-5541	313-577-3626	anne.disante@wayne.edu	www.techtransfer.wayne.edu

Licensing Executives Society International Annual Membership Directory 2001-2002からWeb所有者を抽出したリスト

ページ	氏名	役職	社名	住所	国	TEL	FAX	EMAIL	URL
113	Dicky, Robert, IV(O)	Vice President, Finance & Corporate Development and CFO	Protarga, Inc.	1100 East Hector Street Suite 450 Conshohocken, PA 19428	USA	610-260-4000	610-260-6868	RovDickey4@aol.com	www.protarga.com
113	Didier, Nicolas V.(O)	President	JP Finance, Inc.	69 Prospect Avenue Larchmont, NY 10538	USA	212-432-7088	914-833-3175	ndidier@jp-finance.com	www.jp-finance.com
114	Dixon, Christine D.(O)	Manager, Financial Planning & Analysis	CyDex, Inc.	12980 Metcalf Ave., Suite 470 Overland Park, KS 66213	USA	913-685-8850	913-685-8856	cdixon@cydexinc.com	www.captiol.com
114	Dixon, Richard D.(L)			640 Jubilee Melbourne, FL 32940	USA	321-253-4450		RichDixon@msn.com	RichDixon.com
115	Dolan, James J. (O)	V.P., Licensing & Business Development	Purdue Pharma, L.P.	1 Stamford Forum Stamford, CT 06901-3431	USA	203-588-7297	203-588-6256	James.J.Dolan@pharma.com	www.pharma.com
115	Dolbier, Walter H., Jr.	Global Marketing Manager	Parker Chomerics	77 Dragon Court Woburn, MA 01801	USA	781-939-4247	781-939-4213	wdolbier@parker.com	www.chomerics.com
116	Douchis, Harry (O)	Vice President & Sr. Partner	Quid Technologies, Inc.	928 Broadway Suite 705 New York, NY 10010	USA	212-473-2266	212-473-0274	harry@quid.com	www.quid.com
118	Dry, N. Elton, Esq. (L)	General Partner/Attorney	Dry & Tassin, L.L.P.	2925 Briarpark Drive Suite 930 Houston, TX 77042	USA	713-223-0500	713-223-1476	elton@drylaw.com	www.drylaw.com
118	Dube, Rober R.(O)	President and CEO	Gate Technologies	3700 Airport Road Suite 307 Boca Raton, FL 33431	USA	561-392-7404	561-392-7405	Rdube@gate-tech.com	www.gate-tech.com
119	Duffy, Timothy M. (O)	Vice President, Business Development	Prometheus Laboratories	5739 Pacific Center Boulevard San Diego, CA 92121	USA	858-587-4138	858-410-0297	tduffy@prometheus-labs.com	www.prometheus-labs.com
119	Duncan, Jeffery M. (L)	Intellectual Property Attorneys	Brinks Hofer Gilson & Lione	455 N. Cityfront Plaza Dr., Ste. 3600 Chicago, IL 60611-5599	USA	312-321-4235	312-321-4299	jduncan@brinkshofer.com	www.brinkshofer.com
120	Dunn, Wendell E., III(O)	Executive Director	The Darden School/University of Virginia Batten Center Entrepr. Leadership	P.O. Box 6550 Charlottesville, VA 22906-6550	USA	804-243-4300	804-243-5021	dunnw@darden.gbus.virginia.edu	faculty.darden.edu/Batten/index.htm
120	Duvall, Gary R. (L)	Attorney	Dorsey & Whitney, LLP	U.S. Bank Centre 1420 Fifth Avenue, Suite 3400 Seattle, WA 98101-2390	USA	206-903-8800	206-903-8820	duvallgary@dorseylaw.com	www.forseylaw.com
121	Eastman, Kurt W. (O)	President	Innotech	731 Main Street Monroe, CT 06468-2872	USA	203-452-1166.x13	203-452-8470	keastman@innotech-nbd.com	www.innotech-nbd.com
121	Ebersole, Douglas A. (O)	Senior VP, Legal and Licensing & Gen Counsel	Protein Design Labs, Inc.	34801 Campus Drive Fremont, CA 94555	USA	510-874-1400	510-574-1500	debersole@pdl.com	www.pdl.com
122	Eckstein, John A., Esq.(L)	Director	Fairfield & Woods, P.C.	1700 Lincoln, Suite 2400 Denver, CO 80203	USA	303-830-2400	303-830-1033	jeckstein@fwlaw.com	www.fwlaw.com
124	Elman, Gerry J.(L)	Patent Attorney	Elman & Associates	20 West Third Street Suite 200 Media, PA 19063-2824	USA	610-892-9580	610-892-9577	elman@elman.com	www.elman.com
125	English, Woodrow Douglas, J.D.(L)	Attorney at Law	Law Offices of Wd English Country Square Prof. Offices	674 Country Square Drive, Suite 201 Ventura, CA 93003-5454	USA	805-642-2025	805-642-0703	PatAtty001@aol.com	www.wwwa.com/english
125	Epperson, Ron J. (O)	Director, Intellectual Asset Management	Arthur Andersen LLP	Suite 1300 711 Louisiana Street Houston, TX 77002-2786	USA	713-237-5182	713-237-5057	ronj.epperson@us.athuranderson.com	www.arthuranderson.com
126	Erb, Mandra E. (O)	Manager of Strategic Planning	Technology Catalysts International Corp.	605 Park Avenue Falls Church, VA 22046	USA	703-531-0247	703-237-0042	serb@technology-catalysts.com	www.technology-catalysts.com
126	Erenburg, Irina, PH.D. (O)	Industry Agreement Specialist	Massachusetts General Hospital Corporate Sponsored Research & Licensing	13th St. Blvd., Bldg 149 Suite 1101 Charlestown, MA 02124	USA	617-724-2518	617-726-1688	ierenburg@partners.org	www.partners.com
126	Erickson, Don E. (L)	Attorney at Law	Law Office of Don E. Erickson	PMB 182 3830 Valley Center Drive Suite 705 San Diego, CA 92130-2331	USA	858-350-1308	858-350-1309	erickson@adnc.com	www.pegasus.adnc.com/websites/erickson
126	Erings, Dawn P.(O)	Director, Business Development	Locus Discovery Inc.	201 Washington Rd 3-075A Princeton, NJ 08543	USA	609-720-4874	609-720-4855	derings@locusdiscovery.com	www.locusdiscovery.com
127	Etscheid, Beth G., Ph.D.(O)	Director of Licensing	Washington Research Foundation	2815 Eastlake Avenue E., Suite 300 Seattle, WA 98102	USA	206-336-5532	206-336-5615	hetscheid@wrfsattle.org	www.wrfsattle.org
127	Evans, Ellen F. (O)	VP, Sr. Licensing Executives	Intelligent Inc.	5 Tower Bridge, 300 Barr Harbor Drive West Conshohocken, PA 19428	USA	610-313-1413	610-278-1605	eevans@btgus.com	www.medimmune.com
128	Fara, John W. (O)	President and CEO	DEPTMed, Inc.	1380 O'Brien Drive Menlo Park, CA 94025-1438	USA	650-462-5900	650-462-9993	lfara@depomedinc.com	www.depomedinc.com
130	Farrington, James F., Jr. (L)	Partner	Wiggin & Dana	3 Stamford Plaza 301 Tresser Boulevard Stamford, CT 06901-3234	USA	203-363-7614	203-363-7676	lfarrington@wiggin.com	www.wiggin.com
130	Faunce, Chuck	Supervisor Senior	Management Manager a Unit of Navigant Consulting Inc. PENTA Advisory Services	2 North Charles Street Suite 400 Baltimore, MD 21201	USA	410-454-6837	410-454-6801	faunce@pentallc.com	www.pentallc.com
131	Feldman, Allan R. (O)	President	Leveraged Marketing Corporation of America	156 West 56th Street Suite 1400 New York, NY 10019	USA	212-265-7474	212-581-1461	allan@lmca.net	www.LMCA.net
131	Ferguson, Angus, Esq.(L)	Intellectual Property Manager	Delorme	P.O. Box 298 Two Delorme Drive Yarmouth, ME 04096-0298	USA	207-846-7000	207-846-7053	angus@delorme.com	www.delorme.com
132	Ferguson, Steven M. (O)	Senior Licensing Specialist	National Institutes of Health Office of Technology Transfer	6011 Executive Boulevard, Suite 325 Rockville, MD 20852	USA	301-496-7735x266	301-402-0220	srf8h@nih.gov	www.nih.gov/od/ott
133	Fersko, Raymond (L)			666 3rd Avenue New York, NY 10017	USA	212-986-2223	212-983-3115	rfsersko@mintz.com	www.mintz.com
133	Figge, E. Anthony, Esq.(L)			555 Thirtieth Street, NW Suite 701 East Washington, DC 20004	USA	202-783-6040	202-783-6031	efigge@rothwellfigg.com	www.rothwellfigg.com
134	Fink, Michael J.(L)	Partner	Greenblum & Bernstein, P.L.C.	1941 Roland Clarke Place Reston, VA 20191	USA	703-716-1191	703-716-1180	mfink@gbpatent.com	www.gbpatent.com
135	Fisher, Stanley P.(L)	Partner	Reed Smith Hazal & Thomas, LLP	3110 Fairview Park Drive Falls Church, VA 22042	USA	703-641-4211	703-641-4357	spfisher@reedsmith.com	www.reedsmith.com
135	Fitzgerald, Thomas R., Esq.(L)	Partner	Jaekle Fleischmann & Muegel, LLP	39 State Street Rochester, NY 14614-1310	USA	716-262-0987	716-262-4133	tfitzgerald@jaeckle.com	www.jaekle.com
136	Floam, D. Andrew (L)	Patent Attorney	Needle & Rosenberg, P.C.	The Candler Building 127 Peachtree St., NE, Suite 1200 Atlanta, GA 30303	USA	404-665-5262	404-668-9880	FLOAM@NEEDLEPATENT.COM	www.needlepatent.com
139	Frank, Joyce L.(O)	Director, Licensing & Intellectual Property	Boyce Thompson Institute For Plant Research, Inc.	Tower Road Ithaca, NY 14853	USA	607-254-1220	607-254-4508	jf51@cornell.edu	www.bti.cornell.edu
139	Franklin, Thomas D.(O)	President	Texas Health Research Institute	6300 West Parker Road Suite 100 Plano, TX 75093	USA	972-608-3741	972-608-3779	tomfranklin@texashealth.org	www.thri.org
139	Franson, Richard C.	Director, Office of Technology Transfer	Virginia Commonwealth University	P.O. Box 980568 Richmond, VA 23298-0568	USA	804-828-5188	804-528-6546	franson@hsc.vcu.edu	www.vcu.edu/ott
140	Fraser, John A.	Director, Technology Transfer	Florida State University	100 Sliger Bldg, Tallahassee, FL 32306-2763	USA	850-645-0048	850-644-3675	jfraser@mailier.fsu.edu	www.research.fsu.edu/techtransfer/index.html
140	Frazier, F. Reese, III	Director, Contracts and Licensing	Southern BioSystems, Inc.	756 Tom Martin Drive Birmingham, AL 35211	USA	205-917-2273	205-917-2240	rfrazier@bpi-sbs.com	www.southernbiosystems.com
141	Frischhorn, David M.(L)	Partner	McDonnell Boehnen Hulbert & Bergthoff	300 S. Wacker Drive, 32nd Floor Chicago, IL 60606	USA	312-913-2143	312-913-2143	frischhorn@mbhb.com	www.MBHB.com
143	Fuller, William R.(O)	Intellectual Property Coordinator	The Cleveland Clinic Foundation, CQF	Innovations-ND40 9500 Euclid Avenue Cleveland, OH 44195	USA	216-445-5757	216-445-6514	www.ccf.org	www.ccf.org
143	Furlong, Michael E. (O)	Vice President, Business Development	Mosaic Technologies, Inc.	303 Bear Hill Road Waltham, MA 02541-1016	USA	781-890-7636	781-890-7770	mfurlong@mostek.com	www.mosaic-technologies.com
144	Gai, Edward (O)	Director, Business Development	Anika Therapeutics	236 West Cummings Park Woburn, MA 01801	USA	781-932-6616	781-932-3360	EGA.J@anikatherapeutics.com	anikatherapeutics.com
147	Gayk, Sandra (O)	Dir., Intellectual Prop. Admin.	Environmental Research Institute of Michigan	P.O. Box 134001 Ann Arbor, MI 48113-4001	USA	734-623-2625	734-623-2620	sgayk@erim.org	www.erim.org
148	Geringer, J. Michael, Ph.D.(O)		Geringer, Frayne & Associates, Inc.	4766 Windsor Blvd, Cambria, CA 93428-3704	USA	805-927-7050	805-927-7060	michaelgeringer@hotmail.com	www.geringerfrayne.com
148	Germersaal, Paul B.(O)	Vice President	Aurigin Systems, Inc.	10710 North Tantau Drive Cupertino, CA 95014-0717	USA	408-517-7483	408-257-9133	pgermersaal@aurigin.com	www.aurigin.com
149	Gheewala, Parag N. (L)	Attorney	Wilson Sonsini Goodrich & Rosati	5300 Carillon Point Kirkland, WA 98103	USA	425-576-5813	425-576-5899	parag@wsgr.com	www.wsgr.com
150	Gilbert, Lawrence	Director, Technology Transfer	California Institute of Technology	1200 E. California Boulevard M/C 210-85 Pasadena, CA 91125	USA	626-395-3288	626-356-2486	Larry.Gilbert@caltech.edu	www.caltech.edu/departments/directry/technology_transfer.html
151	Glessner, Alfred J., Ph.D.	Director	University of Pennsylvania Center of Technology Transfer	3700 Market Street, Suite 300 Philadelphia, PA 19104-3147	USA	215-573-3444	215-898-9519	GLESSNER@POBOX.UPENN.edu	www.upenn.edu/ott
153	Goldsmith, H. Randall, Ph.D.	President	Oklahoma Technology Development Corp.	204 N. Robinson Street 1200 Oklahoma City, OK 73102	USA	405-235-2305	405-235-2252	randy.goldsmith@otcc.org	www.otcc.org
154	Gordon, Gary M., M.D.(O)	VP, Business Development	BioStratum, Inc.	4620 Creekside Dr Durham, NC 27703	USA	919-433-1006	919-433-1010	ggordon@biostratum.com	www.Biostratum.com
154	Gordon, Stuart G., Ph.D.(O)	Director Technology Transfer	San Diego State University foundation	5250 Campanile Drive San Diego, CA 92182-1998	USA	619-594-0516	619-594-0354	stuart.gordon@foundation.sdsu.edu	www.foundation.sdsu.edu/tto
156	Goyal, Anil K., Ph.D.(O)	Sr. Manager, Business Development	Millennium Pharmaceuticals, Inc.	75 Sidney Street Cambridge, MA 02139	USA	617-551-2924	617-551-7992	goyal@mpi.com	www.mlnm.com
156	Graf, Ernest R. (L)	Patent Attorney	The Johns Hopkins University	11100 Johns Hopkins Road Applied Physics Laboratory Laurel, MD 20723-6098	USA	240-228-5639	240-228-5254	ernest.graf@jhuapl.edu	www.jhuapl.edu
158	Greenbaum, Arthur J. (L)	Exec Vice President	Cowan, Liebowitz & Latman	113 Avenue of the Americas 35th Floor New York, NY 10036-6799	USA	212-790-9240	212-575-0671	ajg@ell.com	www.ell.com
158	Greenberg, Tova M. (O)	Exec Vice President	EKMS, Inc.	675 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02139	USA	617-864-2100	617-864-7956	tgreenberg@ekms.com	www.ekms.com
159	Gregory, Donald A.	Partner	Dickstein Shapiro Morin & Oshinsky LLP	2101 I Street, NW Washington, DC 20037	USA	202-828-2274	202-987-0689	dgregory@dsmo.com	www.dsmo.com
159	Greve-Phillips, Carol A.(O)	Director, Business Development	Genzyme Corporation	One Kendall Square Cambridge, MA 02139	USA	617-316-1363	617-257-7172	carvephillips@genzyme.com	www.genzyme.com
160	Grosh, Sharon K. (O)	Pharmaceutical Program Manager	3M Drug Delivery Systems	9M Center, Bldg. 275-3N-10, P.O. Box 33275 St Paul, MN 55144	USA	612-733-6103	612-737-5265	SKGROSH@3m.com	www.3m.com/DDS
161	Grudzicki, Ronald L.	Partner	Burns, Doane, Swecker & Mathis, LLP	1737 King St., Suite 500 Alexandria, VA 22314-2756	USA	703-836-6620	703-836-2021	ron@burnsdoane.com	www.burnsdoane.com
161	Guerrero, Karen J.(L)	VP, Intellectual Property	Mendel Biotechnology, Inc.	21375 Cabot boulevard Hayward, CA 94545	USA	510-264-0280	510-264-0254	kguerrero@mendelbio.com	www.mendelbio.com
162	Gunderson, Lance E.(O)	Technology & financial Consulting, LLC	University of Minnesota	10000 Memorial Drive Suite 700 Houston, TX 77024-3411	USA	713-986-3702	713-986-3801	lgunderson@techfin.com	www.techfin.com
162	Guron, Charanjeet S., Ph.D.(O)	Licensing Associate	University of Minnesota	200 Oak Street, SE Suite 450 Minneapolis, MN 55455	USA	612-625-0550	612-624-6554	guron001@tc.umn.edu	www.med.miami.edu/technology_transfer

Licensing Executives Society International Annual Membership Directory 2001-2002からWeb所有者を抽出したリスト

ページ	氏名	役職	社名	住所	国	TEL	FAX	EMAIL	URL
163	Hacker, Simon(O)	Manager, Technology Licensing	ExxonMobile Research and Engineering Company	3225 Gallows Rd. 6A1840 Fairfax, VA 22037-0001	USA			shacker@pe.erenj.com	www.exxontech.com
164	Haeuber, Douglas (L)	Assistant General Counsel	Medarex, Inc.	707 State Road Suite #206 Princeton, NJ 08540-1437	USA	609-430-2880	60-430-2850	DHaeuber@medarex.com	www.medarex.com
166	Hamburg, C. Bruce	Partner	Jordan & Hamburg	122 East 42nd Street New York, NY 10168	USA	212-986-2340	212-953-7733	ianhd@ipattorneys.com	www.iplaw-worldwide.com
166	Hamilton, Scot G.(L)	Senior Director, CIE	Columbia University	500 West 120th Street Suite 363m Engineering Terrace, MC 2206 New York, NY 10027	USA	212-854-6552	212-854-8463	sgh5@columbia.edu	www.cc.columbia.edu/cu/cie/
166	Hammel, Richard J., Ph.D.	Principal	Pro Pharma Partners, Inc.	22320 Foothill Blvd Plaza Center, Suite 510 Hayward, CA 94541	USA	510-690-0106	510-690-0206	Rhammel@propharmapartners.com	www.propharmapartners.com
166	Hampton, Scott D. (O)	Partner	Campos & Stratis	Gateway East Tower, Lower Level, 300th Temple, State York State Office, City of Buffalo	USA	877-328-9888	801-328-9887	scott.hampton@ex100.com	www.campos-stratis.com
167	Hansen, Eugenia, S.(L)	Attorney At Law	Sidley & Austin	717 N. Harwood Suite 3400 Dallas, TX 75201	USA	214-981-3315	214-981-3400	ehansen@sidley.com	www.sidley.com
168	Harper, Allen, Jr. (O)	Principal	Allen Harper & Associates	430 Hacienda Way Los Altos, CA 94022	USA	650-941-9779	650-941-9779	allen430@yahoo.com	www.akkenharper.com
170	Harrison, Suzanne (O)	Partner	ICM Group, LLC	2465 East Bayshore Rd Suite 403 Palo Alto, CA 94025	USA	650-843-0700	650-843-3693	sharrison@icmgoup.com	www.icmgoup.com
170	Hartmann, H. Michael(L)	Attorney	Leydig, Voit & Mayer	Suite 4900 Two Prudential Plaza Chicago, IL 60601	USA	312-616-5900	312-616-5700	mhartmann@leydig.com	www.leydig.com
171	Hartley, James E.	Senior Director, Business Development	Harvey & Associates, P.C.	3750 West Main Suite 130 Norman, OK 73072-4645	USA	405-447-4934	405-321-8581	jhartley@weblawman.com	www.weblawman.com
172	Hawthorne, James R.	Senior Vice President & Managing Director	The Mattson Jack Group	845 Center Drive Vandalia, OH 45377	USA	937-415-0382	937-898-9529	jhawthorne@urand.com	www.urand.com
172	Heifstein, Allegra (L)	Legal Counsel	The Mattson Jack Group	11801 North Tatum Boulevard, Suite 120 Phoenix, AZ 85028	USA	602-953-5533	602-953-5534	Jhawthorne@mattsonjack.com	www.mattsonjack.com
172	Heifstein, Allegra (L)	Legal Counsel	Molecular Probes, Inc.	4849 Pitchford Avenue Eugene, OR 97402	USA	541-465-8362	541-344-8354	Allegra@probes.com	www.probes.com
175	Heller, Frances K.(L)	Vice President, Intellectual Property & Legal Affairs	Zyomyx, Inc.	3911 Trust Way Hayward, CA 94545	USA	510-266-7513	510-266-7793	fheller@zyomyx.com	www.zyomyx.com
175	Helphingstine, Cynthia	President	The Biotron Group, Inc.	396 Vite Avenue Highland Park, IL 60035-2627	USA	847-432-9575	847-432-9577	cynthia@biotron.com	biotron.com
177	Herring, Ruth T.(L)	Technology Licensing Consultant		21 Seal Rock Drive San Francisco, CA 94121-1436	USA	415-751-7734	415-751-7487	rherring@herring-sf.com	www.herring-sf.com
178	Heyeck, Kevin J.	Executive Director, Business Development	Pharmacopeia, Inc.	P.O. Box 5350 Princeton, NJ 08543-5350	USA	609-452-3600	609-452-3672	kheyeck@pharmacopia.com	www.pharmacopia.com
179	Hildebrand, James W. (O)	Software Licensing Associate	University of Minnesota Patents & Tech. Marketing	200 Oak Street SE, Suite 450 Minneapolis, MN 55455-2070	USA	612-624-9568	612-624-6554	hilde017@tc.umn.edu	www.ptm.umn.edu
179	Hilyard, Chad S.(L)	Shareholder & COO	Townsend and Townsend and Crew LLP	1200 17th Street, Suite 2700 Denver, CO 80202	USA	303-571-4000	303-571-4321	chsh@townsend.com	www.townsend.com
180	Hipps, Denise T.	Shareholder & COO	Phillips Hitchner Group, Inc.	1360 Peachtree Street, NE Suite 950 Atlanta, GA 30309	USA	404-888-2787	404-873-0010	dhipps@phillips-hitchner.com	www.phillips-hitchner.com
181	Hodgdon, Kirk P.(O)	Vice President of Business Development	CNS, Inc.	7615 Setane Ln Eden Prairie, MN 55344-3712	USA	952-229-1500	952-229-1700	khodgdon@cns.com	www.cns.com
181	Hodgson, Serge John(L)	Patent Attorney	Gunnison, McKay & Hodgson, LLP	Garden West Office Plaza 1900 Garden Rd, Suite 220 Monterey, CA 93940	USA	831-655-0880	831-655-0888	sjh@gunnisonlaw.com	www.gunnisonlaw.com
182	Hofer, Roy E.(L)	Partner	Brinks Hofer Gilson & Lione	455 N. Cityfront Plaza Dr, Suite 3600 Chicago, IL 60611	USA	312-321-4204	312-321-4299	RHofer@brinkshofer.com	brinkshofer.com
182	Hoffer, Anita P., Ph.D.(O)	Vice President, Business Development	Hypnion, Inc.	5 Biotech, 381 Plantation St Worcester, MA 01605	USA	508-438-2804	508-438-2810	ahoffer@hypnion.com	www.hypnion.com
182	Hoffman, Mark E.(O)	C.P.A.	Mueller Prost Purk & Willbrand, P.C.	1034 S. Brentwood Blvd, Suite 1700 St. Louis, MO 63117	USA	314-862-2070	314-862-1549	mhoffman@hoffman-cpa.com	hoffman-cpa.com
182	Hogle, Doreen M.(L)	Attorney	Hamilton, Brook, Smith & Reynolds, P.C.	2 Mittia Drive Lexington, MA 02421-4799	USA	781-861-6240	781-861-9540	Doreen.Hogle@hbsr.com	www.hbsr.com
182	Hopper, Russell(O)	Senior Business Development Associate	Brewer Science, Inc.	2401 Brewer Dr, Rolla, MO 65401	USA	573-364-0030	573-368-3318	rhopper@brewerscience.com	www.brewerscience.com
183	Horgan, Thomas M.(L)	Director of Licensing	Digimarc Corporation	19001 SW 72nd Avenue, Suite 250 Tualatin, OR 97062-8325	USA	503-495-4681	503-495-4681	thorgan@digimarc.com	www.digimarc.com
183	Horn, Lawrence A.(O)	VP Licensing	MPEG LA, LLC	35 Wisconsin Street, Suite 520 Chevy Chase, MD 20815	USA	301-985-6666	301-985-7275	lhorn@mpegla.com	www.mpegla.com
185	Hornstein, Val D.	Attorney	Weintraub Genshela Chediak Sproul	P.O.Box 151602 San Rafael, CA 94915	USA	415-454-1490	415-454-5294	vhornstein@weintraub.com	www.weintraub.com
186	Houska Holly	Consultant	Robnowski Consulting	150 South Wacker Street Suite 550 Chicago, IL 60606	USA	312-898-1548	312-894-0806	hhouska@rdwiconsulting.com	www.rdwiconsulting.com
186	Howell, Ronald S.(O)	Consultant	WRF Capital	2815 Eastlake Avenue E, Suite 300 Seattle, Wa 98102	USA	206-336-5534	206-336-5615	ron@wrfcapital.com	www.wrfseattle.org
187	Huang, James(O)	Vice President Business Development Commercial Operations	Tularik Inc.	Two Corporate Drive South San Francisco, CA 94080	USA	650-825-7070	650-825-7664	jhuang@tularik.com	www.tularik.com
188	Hughes, Christopher A.	Partner	Morgan & Finnegan, LLP	345 Park Avenue New York, NY 10154	USA	212-415-8524	212-751-6849	chughes@morganfinnegan.com	www.morganfinnegan.com
188	Hughes, Joby A.(O)	President	Litigation Risk Management, Inc.	24 Greenway Plaza, Suite 405 Houston, TX 77046	USA	713-892-5405	713-892-5403	joby.hughes@lrn.com	www.lrn.com
188	Hui, Karen Y.	Attorney at Law	Senniger, Powers, Leavitt & Roedel	One Metropolitan Square, 16th Floor St. Louis, MO 63102	USA	314-231-5400	314-231-4342	www.senniger.com	www.senniger.com
188	Hulse, R. Douglas (O)	Executive Director	The Sage Group	245 Route 22 West Suite 304 Bridgewater, NJ 08807	USA	908-231-9644	908-231-9692	DOUGHULSE@aol.com	www.sagehealthcare.com
189	Hultquist, Steven J.(L)	Patent Attorney	Intellectual Property/Tech Law	P.O.Box 14329 Research Triangle Park, NC 27709	USA	919-419-9350	919-419-9354	hultquist@iptl.com	www.iptl.com
190	Hyland, Warren	President	Inventor Mentor Group	3 Howard Munroe Place Lexington, MA 02420	USA	303-888-5121	303-888-5121	whyland@earthlink.net	www.inventormentorgroup.com
192	Irvine, Shelly D.	Manager Disputes Group	Deloitte & Touche LLP	50 Fremont San Francisco, CA 94105	USA	415-783-8288	415-793-8375	shirvine@dtts.com	www.us.deloitte.com
193	Izen, Ted(H.O)	Director, Business Development	Rockwell Science Center	P.O.Box 1085 Thousand Oaks, CA 91358	USA	805-373-4114	805-373-4737	ehizen@rsc.rockwell.com	www.rockwell.com
194	Jackson, Roger A.(L)	Patent Attorney	Roger A Jackson, Esq.	16430 W. Ellsworth Ave. Golden, CO 80401-6545	USA	303-271-9468	303-216-2967	rogerajackson@home.com	www.garaesj.com
194	Jackson, William M.	President	Brown University Research Foundation	Box 1949 Providence, RI 02912	USA	401-863-2780	401-863-1836	william_jackson@brown.edu	www.brown.edu/research/research_foundation
194	Jacques, Wil	VP Marketing	Competitive Technologies, Inc	1960 Bronson Road Fairfield, CT 06430	USA	203-255-6044	203-254-1102	wjacques@competitivetech.net	www.CompetitiveTech.net
195	James, Steven P.	Senior Vice President	Sunesis Pharmaceuticals	3696 Haven Avenue, Suite C Redwood City, CA 94063	USA	650-562-3100	650-556-8808	sjames@sunesis-pharma.com	www.sunesis-pharma.com
197	Jean, Jeanne	VP Business Development	Corixa Corporation	1124 Columbia St., Ste 200 Seattle, WA 98104-2040	USA	206-754-5965	206-754-5762	jeanne_jean@corixa.com	www.corixa.com
198	Johnson, Garland A	Senior Vice President	Global Pharmaceutical Services, Inc.	4159 N. 37th Street Galesburg, MI 49053	USA	616-685-4842	616-685-7330	garlandj@gserv.net	www.GlobalPharm.com
199	Johnson, Stephen P.H.(L)	Partner	Kirkland & Ellis	153 East 53rd Street #3900 New York, NY 10022	USA	212-448-4920	212-446-4900	stephen.johnson@kirkland.com	www.kirkland.com
202	Kahn, Edward (O)	President	EKMS, Inc.	675 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02139	USA	617-864-2100	617-864-7956	ekahn@ekms.com	www.ekms.com
202	Kahn, Susan R.	Director, Business Development	Genzyme Genetics	15 Pleasant Street Connector Framingham, MA 01701	USA	508-271-2661	508-872-5663	susan.kahn@genzyme.com	www.genzyme.com
202	Kalmans, Walter C.(O)	Director Marketing & Business Dev.	Vignette Corporation	901 S. Mopac Expressway Bldg 3 Austin, TX 78746	USA	512-741-3773	512-741-4500	Walter.kalmans@vignette.com	www.vignette.com
203	Kaminski, Michael D.(L)	Partner	Foley & Lardner	3000 K Street, N.W. Suite 500 Washington, DC 20007	USA	202-672-5490	202-672-5399	mkaminski@foleylaw.com	www.foleylaw.com
203	Kan, Alla	Director, Technology Transfer	Dartmouth College	11 Rope Ferry Road Suite 6210 Hanover, NH 03755-1404	USA	603-646-3027	603-646-3670	alla.kan@dartmouth.edu	www.dartmouth.edu/admin/ttol/
204	Karabel, Sidney (O)	Managing Director	Licent Capital	3187 N. State Rd #7 Margate, FL 33063	USA	954-972-0081	954-972-0839	LicentPl@mindspring.com	www.LicentCapital.com
205	Katz, A. Sidney (L)	Attorney/Managing Partner	Welsh & Katz, Ltd.	120 S. Riverside Plaza 22nd Floor Chicago, IL 60606	USA	312-655-1500	312-655-1501	askatz@welshkatz.com	www.welshkatz.com
205	Katz, Elizabeth(O)	Vice President of sales	LPS Group	345 Park Avenue South New York, NY 10010	USA	212-845-4025	212-845-4011	ekatz@informationholdings.com	Informationholdings.com/LPS
206	Kazo, Glenn M.	Vice President	XTL Biopharmaceuticals	280 Page Hill Road New Ipswich, NH 03071	USA	603-878-9857	603-878-1595	gkazo@xtlbio.com	xtl.co.il
206	Keach, Donald G.(O)	Director, Intellectual Property	University of Kentucky	A144 ASTeCC Building Lexington, KY 40506-0286	USA	859-257-2300	859-323-1074	dkeach@pop.uky.edu	www.rqs.uky.edu/ip/pdintro.html
207	Keiser, David W.(O)	Executive VP and COO	Alexion Pharmaceuticals, Inc.	352 Knottor Dr Cheshire, CT 06410-1138	USA	203-272-2596	203-271-8198	www.alxn.com	www.alxn.com
207	Kellmann, Gary E.(O)	Owner	Kellmann Marketing	1210 Country Club Road St. Charles, MO 63303	USA	636-949-9049	636-949-9049	garyedison@primary.net	www.garykellmann.com
207	Kelly, Donald (O)	Chief Executive Officer	Academy of Applied Science	213 Prince Street Alexandria, VA 22314	USA	703-548-8213	703-684-6048	dgrantk@aol.com	www.aas-world.org
208	Kenney, Jerome (O)	E-Business/Expert Trade Specialist		310 Busse Highway #351 Park Ridge, IL 60068	USA	847-692-2509	847-692-7105	kenney@ameritech.net	www.v-wire.com
209	Kepler, Hohn W., III	Principal	Suelthaus & Walsh, P.C.	7733 Forsyth Boulevard Twelfth Floor St. Louis, MO 63105	USA	314-727-7676	314-727-7166	hwk@suelthauswalsh.com	www.suelthauswalsh.com
210	Khattar, Jack (O)	President & CEO	Shire Laboratories, Inc.	1550 East Gude Drive Rockville, MD 20850	USA	301-938-2670	301-938-2501	khattar@shirelabs.com	shirelabs.com
211	Killworth, Richard A., Esq.(L)	Partner	Killworth, Gottman, Hagan & Schaeff LLP	One South Main Street One Dayton Centre, Suite 500 Dayton, OH 45402-2023	USA	937-223-2050	937-223-0724	killworth@kgths.com	www.kgths.com
211	Kim, Jim Sun(O)	Sr Vice President - Strategic Development	Medicis Pharmaceutical Corporation	8125 N. Hayden Road Scottsdale, AZ 85258	USA	602-808-3838	602-808-3838	kim@medicis.com	www.medicis.com
212	Kimball, Michael J.(L)	Commerce One		4440 Rosewood Dr. Pleasanton, CA 94589	USA	925-520-4563	925-838-4234	mike.kimball@commercone.com	www.commercone.com
212	King, George W.K., P.E.(O)	Director	George W. K. King Associates Consulting Engineers	1050 Eagle Road Newtown, PA 18940	USA	215-968-4483		kingeo4@juno.com	www.AIBC.ca
212	King, Joseph B.(O)	Technology Director	Lexis Incubator For Technology	4440 Warrenville Rd. Cleveland, OH 44128	USA	216-586-4725	216-586-3888	JKING@EDING.ORG	www.liftinc.org
212	King, Mark A.	Managing Director	Kendall Strategies Inc.	245 First Street, 14th Floor Cambridge, MA 02142-1292	USA	617-577-9031	617-577-8816	mking@kendallstrategies.com	www.kendallstrategies.com
213	Kirchner, Jeffrey H.(O)	Partner	PricewaterhouseCoopers LLP	400 South Hope Street Los Angeles, CA 90071-2889	USA	213-236-3000	213-452-7830	jeffkirchner@us.pwcglobal.com	www.pwcglobal.com
213	Kirchner, Jon E.	President, Chief Operating Officer	Digital Theater Systems, Inc.	5117 Claretton Drive Agoura Hills, CA 91301-4523	USA	818-706-3525	818-706-8355	jkirchner@dtsonline.com	www.DTSONline.com

Licensing Executives Society International Annual Membership Directory 2001-2002からWeb所有者を抽出したリスト

ページ	氏名	役職	社名	住所	国	TEL	FAX	EMAIL	URL
213	Kirkland, Kenneth (O)	Director, Office of IP & Tech Transfer	Iowa State University	310 Lab of Mechanics Ames, IA 50011	USA	515-294-4740	515-294-0778	kenk@iastate.edu	www.public.iastate.edu/~isurf
214	Kissell, Allyson S.(O)	Corporate Secretary	Auto-Trol Technology Corp.	12500 N. Washington Denver, CO 80241	USA	303-252-2176	303-252-2641	allkiss@auto-trol.com	www.autotrol.com
215	Klumb, William T.(O)		Alliance Technology Service Inc.	W158 N7738 Deer Trail Menomonee Falls, WI 53051	USA	262-255-0189	262-255-0931	tklumb@ipdsale.com	www.ipdsale.com
217	Kohler, Jeffery A.	Vice President	Aztech, Inc.	2495 Main Street, Suite 418 Buffalo, NY 14214	USA	716-833-7870	716-833-7874	http://cos.ot.buffalo.edu/aztech	
219	Koretz, Stuart H.	V.P. Medical Affairs & Business Dvpt.	Pharsight Corporation	800 W El Camino Real #200 Mountain View, CA	USA	650-314-3870	650-314-3810	stuart@pharsight.com	www.pharsight.com
220	Kovelman, Gilbert G.	Partner	Fulwidor, Patton, Lee & Utech LLP	6060 Center Drive 10th Floor Los Angeles, CA 90045	USA	310-824-5555	310-824-9696	gkovelman@fulpat.com	www.fulpat.com
221	Kramer, Peter B., Ph.D.(O)		Princeton Technology Consultant	320 Prospect Avenue Princeton, NJ 08540	USA	609-252-1432	609-924-1684	Kramer@PrincetonTechnologyConsulting.com	www.princetonotechnologyconsulting.com
223	Ku, Katharine (O)	Director, Technology Licensing	Stanford University	900 Welch Road, Suite 350 Office of Technology Licensing Palo Alto, CA 94304-2850	USA	650-723-0651	650-725-7295	kathy.ku@stanford.edu	www.stanford.edu/group/otl
226	Labovitz, Jeffrey (O)	Director	Harvard Medical School, Office of Technology Licensing	25 Shattuck St. Gordon Hall, Room 414 Boston, MA 02115	USA	617-432-2787	617-432-2788	jeffrey.labovitz@hms.harvard.edu	www.hms.harvard.edu/ot1
227	Lambertsen, John C.(L)		Kenehan Lambertsen, Ltd	1771 E. Flamingo road Suite 211B Las Vegas, NV 89119	USA	702-798-3476	702-798-3502	jlambertsen@kenehan.com	www.kenehan.com
228	Lando, Peter C.(L)	Shareholder	Wolff, Greenfield & Sacks, P.C.	600 Atlantic Avenue Boston, MA 02210	USA	617-720-3500	617-720-2441	plando@wgslaw.com	www.wgslaw.com
229	Langenfeld, James A.(O)	Director	LECOG	1603 Orrington Avenue Suite 1500 Evanston, IL 60201	USA	847-424-4108	847-475-1031	james.langenfeld@leco.com	www.leco.com
229	Langjulli, David F.(O)	Director	University of Wyoming Research Products Center	P.O.Box 3672 Laramie, WY 82071	USA	307-766-2520	307-766-2530	Dlang@uwyo.edu	www.uwyo.edu/rpc
229	Langosch, Otto P.(O)	President	Global Consult, Inc.	3700 Dutton Road Rochester, MI 48306	USA	248-373-1393	248-373-8315	otl@globalconsult.com	www.globalconsult.com
230	Laska, Casimir F.(L)	Partner	Michael Best & Friendrich LLP	100 East Wisconsin Milwaukee, WI 53202	USA	414-271-6560	414-277-0656	CFLaska@mfb-law.com	www.mbf-law.com
231	Lawrence, Marc A.(O)	Senior Vice President, Data Licensing Division	Fairfield Industries Inc.	14100 SW Freeway Suite 600 Sugar Land, TX 77478	USA	281-275-7620	281-275-7550	mlawrence@fairfield.com	www.fairfield.com
231	Lawton, Ashley, Ph.D.(O)	President & CEO	Phylos, Inc	128 Spring Street Lexington, MA 02421	USA	781-862-6400	781-402-8800	alawton@phylos.com	www.phylos.com
232	LeBlanc, Barry D.(O)		V.P. Finance, Administration & Business	7022 St. Charles Avenue New Orleans, LA 70118-3540	USA	504-539-9276	504-893-6195	blblanc@pamlabs.com	www.panamericalabs.com
232	Lebold, Suzanne A.(O)	Commercial Director, Intensive Care & Cardiovascular Medicine	Abbott Laboratories	200 Abbott Park Road D-90C, AP30-2 Abbott Park, IL 60064-3500	USA	847-937-1436	847-938-8975	suzanne.a.lebold@abbott.com	www.abbott.com
232	Lee, Dooyong (O)	Executive VP & General Manager, Patex	CorporateIntelligence.com	345 Park Avenue South 10th Floor New York, NY 10010	USA	212-845-4015	212-845-4011	dlee@corporateintelligence.com	www.corporateintelligence.com
233	Lee, Mark L., Ph.D.(O)	Vice President, Worldwide Licensing	Wyeth-Ayerst Laboratories, American Home Products Co.	P.O.Box 8299 Philadelphia, PA 19101	USA	610-902-5330	610-989-5724	leem@labs.wyeth.com	www.AHP.com
235	Leimer, Gerald W (L)	Vice President	The Rubright Group, Inc.	3017 Woodlark Lane Eagan MN 55121-1916	USA	651-456-9190	651-454-6480	gwl@leimer@aol.com	www.rubright.com
237	Lester, Bruce R.(O)	Vice President of Research + Development	SterilMed, Inc.	3650 Annapolis Lane Suite 170 Minneapolis, MN 55447-5434	USA	763-519-9155	763-519-9159	blester@sterilMed.com	www.sterilmed.com
237	Levin, Jason D.	Manager, Commercial Development	ALZA Corporation	1900 chaleson Rd. Mountain View, CA 94043	USA	650-564-7128	650-564-5065	Jason.levin@alza.com	www.alza.com
237	Levinson, Barry L., Ph.D.(O)	Partner	CGP Advisors LLC	510 Thornall Street, Ste 120 Edison, NJ 08837	USA	732-991-6279		blevinson@cwpp.com	www.cwpp.com
238	Lewis, Feffrey I.D.(L)	Technology Specialist	Patterson, Belknap, Webb & Tyler, LLP	1133 Avenue of the Americas New York, NY 10036	USA	212-336-2549	212-336-2222	idewis@pbwt.com	www.pbwt.com
239	Licht, John T.(O)	Associate Director Corporate Development	Fish & Richardson P.C.	225 Franklin Street Boston, MA 02110-2904	USA	617-495-9309	617-542-9904	jl@fish.com	www.fish.com
239	Licht, Jacob (O)		GenVec, Inc.	65 W. Watkins Mill Road Gaithersburg, MD 20878	USA	240-632-5508	240-632-0735	licht@GenVec.com	www.GenVec.com
241	Little, Loretta L.(O)		WRF Capital	2815 Eastlake Avenue E. Suite 300 Seattle, WA 98102	USA	206-336-5536	206-336-5615	loretta@wrfcapital.com	www.wrfseattle.org
243	Lookman, Hunid A.(O)	Senior Manager, Technology Licensing	University of Rochester	518 Hyden Building, P.O.Box 270140 Office of Technology Transfer Rochester, NY 14627	USA	716-275-2656	716-473-6717	hlookman@ott.rochester.edu	www.rochester.edu
243	Loop, Thomas (L)	Attorney At Law	Intellectual Property Law Group PLLC	701 fifth Avenue Suite 6300 Seattle, WA 98104-7092	USA	206-622-4900	206-682-6031	thomas@seedlaw.com	www.seedlaw.com
246	Luecke, Michael C.(O)	Senior VP Business Development	CEL-SCI Corporation	8229 Boone Boulevard, Suite 802 Vienna, VA 22182	USA	703-506-9460	703-506-9471	mluecke@cel-sci.com	www.cel-sci.com
246	Lundell, Craig M.(L)	Attorney	Howrey Simon Arnold & White, LLP	750 Bering Drive Houston, TX 77057	USA	713-787-1415	713-789-1440	lundelle@howrey.com	www.howrey.com
246	Lunney, Carl A.(O)	Director, Business Development	iLex Oncology, Inc.	4545 Horizon Hill Blvd San Antonio, TX 78229-2263	USA	210-949-8216	210-919-8261	clunney@ilexon.com	www.ilexon.com
247	Lupton, Stephen D.	Senior Director, Commercial Development	Alza Corporation	1900 Charleston Road Mountain View, CA 94043	USA	650-564-5406	650-564-5065	stephen.lupton@alza.com	www.alza.com
247	Lussow, Alexander R., Ph.D	Vice President, Business Development	Gryphon Sciences	250 E. Grand Ave., Suite 90 San Francisco, CA 94080-4824	USA	650-360-1434	650-952-3055	alussow@gryphonsci.com	www.gryphonsci.com
248	Macdonald, Marrie L., Ph.D.(O)		Odyssey Pharmaceuticals Inc.	4550 Norris Canyon Road Suite 140 San Ramon, CA 94583	USA	925-242-1933	925-242-1983	macdonald@odysseypharma.com	www.odysseypharma.com
249	Macy, Bryan L.(O)	Licensing Executive	Science & Technology Corporation At UNM	851 University Blvd. SE, Suite 200 Albuquerque, NM 87106	USA	505-272-7910	505-272-7300	bmacy@unm.edu	www.stc.unm.edu
251	Makula, Peter (O)	Vice President	Leveraged Marketing Corporation of America	156 West 58th Street Suite 1400 New York, NY 10019	USA	212-265-7474	212-581-1461	Peter@lmca.net	www.lmca.net
252	Maloney, Timothy P.(L)	Partner	Fitch, Even, Tabin & Flannery	120 south LaSalle Street Suite 1600 Chicago, IL 60603-3406	USA	312-577-7000	312-577-7007	tpmal@fitcheven.com	www.fitcheven.com
253	Manning, George N.(O)	Managing Consultant	Norton Consulting Strategic Management Consulting	1065 E. Hillside Blvd Suite 403 Foster City, CA 94404	USA	650-525-1500	650-525-2727	george@frontlinesmc.com	frontlinesmc.com
254	Margules, Gary (O)	Director, Technology Transfer	University of Miami	P.O.Box 016960 (M811) Miami, FL 33101	USA	305-243-5689	305-243-3510	margules@miami.edu	www.med.miami.edu/technology-transfer
255	Marquardt, Terry E.(O)	Director Business Development	SCYNEXIS Chemistry & Automation Inc.	P.O.Box 12878 Research Triangle Park, NC 27709-2878	USA	919-544-8600	919-544-8697	Terry.Marquardt@scynexis.com	www.Scynexis.com
256	Martin, Dallas R.(L)	Vice President & General Counsel	SwitchPoint Networks, Inc.	6300 S. Syracuse Way Englewood, CO 80111	USA	720-489-4809	720-489-4845	dramartin@switchpointnetworks.com	www.switchpointnetworks.com
257	Massinio, Frank J.(O)	Chairman & CEO	Sanetek PLC	620 Airport Road Building F Napa, CA 94558	USA	707-228-3900	707-259-6238	frank@sanetek.com	www.sanetek.com
259	Mattson, William R., Jr.(O)	President	The Mattson Jack Group	11960 Westline Industrial Drive, Suite 180 St. Louis, MO 63146	USA	314-469-7600	314-469-6794	billmt@mattsonjack.com	www.mattsonjack.com
260	Maurer, Robert M.	Vice President, Business Development	Ciphergen Biosystems, Inc.	6611 Dumbarton Circle Fremont, CA 94555	USA	888-864-3770		bmaurer@ciphergen.com	www.ciphergen.com
261	McClurg, Michael R.(O)	Director, Business Development	Prometheus Laboratories	5739 Pacific Center Blvd San Diego, CA 92121	USA	858-587-4102	858-410-0297	mccclurg@prometheus-labs.com	www.prometheus-labs.com
261	McCooe, Sean J.(O)	Vice President	McCooe & Associates, Inc.	615 Franklin Turnpike Ridgewood, NJ 07450	USA	201-445-3161	201-445-2435	smccee@mcsearch.net	www.mcsearch.net
262	McCrackin, Ann M.(L)	Patent Attorney	Schwegman, Lundberg, Woessner & Kluth	1600 TCF Tower 121 south Eighth Street Minneapolis, MN 55402	USA	612-373-6900	612-338-3061	mccrackin@slwk.com	www.slwk.com
262	McCullough, Mary A.(O)	Senior Principal	American Management System, Inc.	4050 Legato Road, 8th Floor Fairfax, VA 22033	USA	703-267-2132	703-267-2222	mary.mccullough@ams.com	www.ams.com
264	McKee, Raymond E.(O)	Vice President, Business Development	Pharmos Corporation	89 Wood Avenue, South Suite 301 Iselin, NJ 08830	USA	732-452-9556	732-452-9557	rmckee@pharmos.com	www.pharmos.com
265	McNamara, James P., Ph.D.(O)	Director, Pharmaceutical Business Development	SRI International	333 Ravenswood Avenue Menlo Park, CA 94025-3493	USA	650-859-4886	650-859-3153	james.mcnamara@sri.com	http://www.sri.com
266	McNinch, Scott E.(O)	Manager, Business Development	Genecor International, Inc.	925 Page Mill Road Palo Alto, CA 94304	USA	650-846-4033	650-846-4033	smcninch@genecor.com	www.genecor.com
267	Mehta, Ojas P.(O)		GPC Biotech Inc.	610 Lincoln Street Waltham, MA 02451	USA	781-890-9005		ojas.mehta@gpc-biotech.com	www.gpc-biotech.com
267	Mehta, Rohit C.(O)	Vice President, Corporate Development	Epicept Corp	210 Locust Street, Suite 6-D Philadelphia, PA 19106	USA	215-733-0513	215-413-0770	rohitmehta1@aol.com	www.epicept.com
267	Mejia, Luis (O)	Senior Licensing Associate	Stanford University	900 Welch Road, Suite 350 Office of Technology Licensing Palo Alto, CA 94304-1850	USA	650-723-0651	650-725-7295	mejia@stanford.edu	otl.stanford.edu
267	Melnicoff, Gwen (O)	VP, Business Development	Adolor Corp.	620 Pennsylvania Drive Exton, PA 19341	USA	484-595-1018	484-595-1520	gmelnicoff@adolor.com	www.adolor.com
267	Melton, Stuart L.(L)	Sr. VP, Commercial & Legal Affairs	Genecor International, Inc.	925 Page Mill Road Palo Alto, CA 94304	USA	650-846-7535	650-845-6307	smelton@genecor.com	www.genecor.com
268	Menichella, Daniel L.(O)	President	MorphoSys USA, Inc	5605 Carnegie Boulevard Suite 275	USA	979-641-6468	979-621-1722	dan.menichella@morphosys.com	www.morphosys.com
268	Mercanti, Michael N.(L)	Partner	Roberts & Mercanti, L.L.P.	105 Lock Street Newark, NJ 07103	USA	973-621-0660	973-621-0774	mm@rmpatent.com	www.RMPatent.com
268	Messiry, James B.(O)	Vice President & CFO	Noven Pharmaceuticals, Inc.	11960 SW 144th Street Miami, FL 33186	USA	305-961-3366	305-223-1836	jmessiry@noven.com	www.noven.com
268	Metcalfe, Craig (L)	Attorney	Madsen & Metcalfe	15 W South Temple #900 Salt Lake City, UT 84101-1531	USA	801-537-1700	801-537-1799	metcalfe@mmlaw.com	www.mmlaw.com
270	Michigami, Wayne R.(L)	Director, Corporate Legal Affairs	Nintendo of America Inc.	4820 150th Avenue, NE Redmond, WA 98052	USA	425-861-2036	425-882-3585	waynm01@nda.nintendo.com	www.nintendo.com
270	Middlekauff, W.Bradford, Esq	Senior Vice President, General Counsel and Secretary	Medaex, Inc.	707 Stte Road, Suite 206 Princeton, NJ 08540-1437	USA	609-430-2890	609-430-2850	bmiddlekauff@medaex.com	www.medarex.com
271	Miles, Vincent, Ph.D.	VP Business Development	Millennium Pharmaceuticals, Inc.	215 First Street Cambridge, MA 02142	USA	617-679-7075	617-551-8645	miles@mmpi.com	www.mlm.com

Licensing Executives Society International Annual Membership Directory 2001-2002からWeb所有者を抽出したリスト

ページ	氏名	役職	社名	住所	国	TEL	FAX	EMAIL	URL
271	Miller, Lain D., Ph.D.(O)	Director, Business	ActiveCyte, Inc.	1220 Sashington Street Newton, MA 02465	USA	617-244-3931	617-244-6962	lmiller@activecyte.com	www.activecyte.com
272	Mills, Gary S.(L)	Assistant General Counsel	Akzo Nobel Inc.	100 Akzo Avenue Durham, NC 27712	USA	919-620-2208	919-620-2519	gmills@ortgek.com	www.akzonobel.com
273	Mills, Gail M.(O)	VP, Business Development	Abgenix, Inc.	6701 Kaiser Drive Fremont, CA 94555	USA	510-608-4674	510-608-6589	mills-g@abgenix.com	www.abgenix.com
274	Mimura, Carol (O)	Senior Licensing Officer	University of California-Berkeley	Office of Tech. Licensing 2150 Shattuck Ave., Suite 510 Berkeley, CA 94720	USA	510-643-7201	510-642-4566	carolm@tclink4.berkeley.edu	http://socrates.berkeley.edu/~otl
275	Mitchel, Jules T.(O)	President	Target Health Inc.	305 Madison Avenue Suite 2501 New York, NY 10165	USA	212-681-2100	212-681-2105	JulesMitchel@TargetHealth.com	www.targethealth.com
276	Mogee, Mary Ellen(O)	President	Mogee Research & Analysis Associates	11701 Bowman Green Drive Reston, VA 20190	USA	703-478-2827	703-478-3253	mogee@mogee.com	www.mogee.com
277	Molony, J. Leslie, Ph.D.(O)	General Manager	Recombinant Capital, Inc.	2121 N. California Blvd., Suite 202 Suite 250 Walnut Creek, CA 94596	USA	925-952-3870	925-952-3871	lmolony@recap.com	www.recap.com
278	Montegen, Peter (O)	C.E.O.	MONTEGEN	540 Beverly Ct. P.O.Box 7357 Tallahassee, FL 32314-7357	USA	212-208-2647	212-208-2648	info@montegen.com	www.montegen.com
277	Montisano, Dominic F.	Manager, Intellectual Property	Idun Pharmaceuticals, Inc.	9380 Judicial Drive San Diego, CA 92121	USA	858-623-1330	858-646-0816	dmontisano@idun.com	www.idun.com
277	Moody, Dewey J., Ph.D.	Director, Strategic Technology	Cell Therapeutics, Inc.	201 Elliott Avenue W., Suite 400 Seattle, WA 98119	USA	206-270-8409	206-284-6206	dmoody@ctiseattle.com	www.ctiseattle.com
277	Moore, Michael F.(O)	Director, Health Technologies	University of Minnesota Patents & Technology Marketing	200 Oak Street, SE, Suite 450 Minneapolis, MN 55455-2070	USA	612-624-9531	612-624-6554	moore045@ptm.umn.edu	www.ptm.umn.edu
277	Moore, Neil (O)	Director, Business Development	Xanthon, Inc.	P.O.Box 12296 Research Triangle Park, NC 27709	USA	919-572-0707	919-547-3723	nmoore@marthon.net	www.marthoninc.com
277	Moran, Laura G.(O)	COO	Red Patent, Inc.	140 Ardmore St. Hamden, CT 06517	USA	917-492-8888	917-492-8888	laura.c.moran@hotmail.com	www.redpatent.com
278	Moran, Mark, M.D., MBA(O)	President/CEO	BioMedicines, Inc.	1301 Marina Village Pkwy Suite 200 Alameda, CA 94501	USA	510-814-0112	510-814-0170	mark.moran@biomedicinesinc.com	www.biomedicinesinc.com
279	Morrison, Lorraine S.(O)	Managing Director	KPMG LLP	355 S. Grand Avenue Suite 2000 Los Angeles, CA 90071	USA	213-593-6357	213-955-8640	lsmorrison@kpmg.com	www.us.kpmg.com/intellectual property
280	Mossinghoff, Gregory J.(O)	Senior Vice President and Chief Business Office	Inspire Pharmaceuticals, Inc.	4222 Emperor Boulevard, Suite 470 Durham, NC 27703	USA	919-941-9777	919-941-9797	Gmossing@InspirePharm.com	www.InspirePharm.com
280	Mowins, Michael L.(O)	President-Chief Operating Officer	Phillips Screw Company	508 Edgewater Drive Wakefield, MA 01880	USA	781-224-9750	781-224-9753	mmowins@aasc.com	www.phillips-screw.com
281	Mueller, Anne-Marie (O)		Technology Transfer Associate The Salk Institute	P.O.Box 85800 San Diego, CA 92186-5800	USA	858-453-4100	858-450-0509	amueller@salk.edu	www.salk.edu
281	Muhily, Neal L.(O)	Vice President	The Mattson Jack Group	11960 Westline Industrial Drive, Suite 180 St. Louis, MO 63146	USA	314-469-7600	314-469-6794	nmuhily@mattsonjack.com	www.mattsonjack.com
283	Murphy, James R. (O)	Chairman & CEO	Bentley Pharmaceuticals, Inc.	65 Lafayette Road 3rd Floor South North Hampton, NH 03862-2403	USA	603-964-8006	603-964-2403	JMurphy@bentleypharm.com	www.bentleypharm.com
283	Murtha, Emmett J. (O)	President and Chief Executive Officer	Fairfield Resources International, Inc.	One Landmark Square Stamford, CT 06901	USA	203-326-4951	203-326-4931	murtha@fricence.com	www.Fricence.com
284	Myers, Jay K. (O)	VP Business Development and Marketing	Takeda Pacific	4854 Garnet Common Fremont, CA 94555	USA	510-796-9129	510-791-8336	jaymyers@sprynet.com	www.takpac.com
284	Nachlis, Warren L. (L)	Associate	Shearman & Sterling	599 Lexington Avenue Room 568 New York, NY 10022	USA	212-848-5200	212-893-9729	wnachlis@shearman.com	www.shearman.com
284	Nadler, Jay	VP	CorporateIntelligence.com	345 Park Avenue South 10th Floor New York, NY 10010	USA	212-845-4020	212-845-4011	inadler@corporateintelligence.com	www.corporateintelligence.com
286	Nakamura, Naoki (O)	VP, Portfolio Management, Global Business Development	Baxter Healthcare Corporation	One Baxter Parkway-DF3-3W Renal Division Deerfield, IL 60015	USA	847-948-4288	847-948-3597	nakamun@baxter.com	www.baxter.com
286	Nash, Kevin B. (L)	Director, Licensing Intellectual Property Counsel	Orchid BioSciences, Inc.	303-A College Road East Princeton, NJ 08540	USA	609-750-2262	609-750-2250	knash@orchid.com	www.orchidbio.com
286	Nash, Martin (O)	Chief Executive Officer	Genetronics, Inc.	11199 Sorrento Valley Road San Diego, CA 92121-1334	USA	858-597-6006	858-410-3395	nash@Genetronics.com	www.genetronics.com
287	Nash, Carl M. Esq. (L)	Nath & Associates		1030 15th Street, N.W., 6th Floor Washington, DC 20005	USA	202-775-8383	202-872-9409	gmn@nathlaw.com	www.nathlaw.com
287	Needle, William H., Esq. (L)	President	Needle & Rosenberg, P.C.	127 Peachtree Street NE Suite 1200 Atlanta, GA 30303	USA	404-686-5227	404-686-9880	wneedle@needlepatent.com	www.needlepatent.com
290	Nikaido, David T. (L)	Partner	Arent Fox Kintner Plotkin & Kahn PLLC	1050 Connecticut Ave. N.W., Suite 600 Washington, DC 20036-5339	USA	202-857-6000	202-638-4810	www.arentfox.com	www.arentfox.com
292	Nogueira, Christine P., Ph.D., M.B.A. (O)	Technology Licensing Associate	Harvard University, Technology & Trademark Licensing Office	1350 Massachusetts Avenue Holyoke Center, Suite 727 Cambridge, MA 02138	USA	617-496-0478	617-495-9568	christine_nogueira@harvard.edu	www.techtransfer.harvard.edu
292	Nolte, David (O)	Partner	Arthur Andersen LLP	633 W. Fifth St., 26th Floor Los Angeles, CA 90071	USA	213-614-6592	213-614-8439	david.e.nolte@arthurdanderson.com	www.arthurdanderson.com
293	Novack, Gary D., Ph.D. (O)	President	Pharmalogic Development, Inc.	17 Bridgegate Drive San Rafael, CA 94903	USA	415-472-2181	415-472-2183	pharmalogic@compuserve.com	www.pharmalogic-dev.com
293	Nutter, Arthur M. (O)	President	TAEUS	4308 Ridgeland Drive Colorado Springs, CO 80918-4332	USA	719-533-1375	719-533-1376	art@Taeus.com	www.TAEUS.com
294	O'Brien, John A. (L)	Partner	Fitzpatrick, Cella, Harper & Scinto	0 Rockefeller Plaza New York, NY 10112-3801	USA	212-218-2100	212-218-2200	JoBrien@fchs.com	www.fchs.com
299	Oliver, Brian R. (O)	Managing Director	InteCap, Inc.	101 N. Wacker Drive Suite 1600 Chicago, IL 60606	USA	312-357-1000	312-357-1001	boliver@intecap.com	www.intecap.com
300	Opel, William, PhD	Executive Director	Huntington Medical Research Inst.	734 Fairmount Avenue Pasadena, CA 91105	USA	626-397-5801	626-397-5808	opelw@hmi.org	www.hmi.org
300	Orans, Robin M. (O)	Technology Commercialization Manager	NASA Ames Research Center	Mail Stop 202A-3 Moffett Field, CA 94035	USA	650-604-5875	650-604-1592	rorans@mail.arc.nasa.gov	http://ctoserver.arc.nasa.gov
301	Orndorff, Joseph E. (O)	President & CEO	SCRIP-SAFE Security Products, Inc.	113 Commerce Blvd Loveland, OH 45140-7727	USA	513-689-7789	513-689-5603	jeorn@scrip-safe.com	www.scrip-safe.com
304	Paella, David (O)	President	BioScience Ventures, Inc.	3830 Valley Centre Drive Suite 705/PMB#581 San Diego, CA 92130	USA	858-793-0741	858-793-0742	parella@paella.com	www.paella.com/paella
304	Paray, Paul E. (O)	Chief Executive Officer and President	Anidea Corporation	462 Broadway Suite 520 New York, NY 10013	USA	212-219-0881	212-937-3807	paup@anidea.com	www.anidea.com
306	Parker, Vance R. (L)	Technology Development Counselor	North Carolina Small Business & Tech. Development Center (SBTDC)/UNC System Winston-Salem State University	P.O. Box 19483 Winston-Salem, NC 27110	USA	336-750-3030	336-750-2031	vparker@sbtdc.org	www.sbtcd.org
306	Parr, Russell L. (O)	President	Intellectual Property Research Associates	1004 Buckingham Way Yardley, PA 19067	USA	215-428-1163	215-428-9545	russellparr@cs.com	www.ipresearch.com
306	Patterson, Lloyd D. (O)	Owner/Director	Lloyd Patterson International (LPI)	395 S. Atlantic Avenue Suite 701 Ormond Beach, FL 32176	USA	904-679-9146	904-673-5027	wroehr@lpi-web.com	www.lpi-web.com
307	Patton, Harold R.	Vice Pres-Chief Patent Couns.	Metric, Inc.	7000 Central Avenue, NE Minneapolis, MN 55432	USA	763-514-3156	763-514-2659	halraymond@attonimedtronic.com	www.medtronic.com
307	Patton, James W. (O)		TAEUS	1720 Oak Hills Drive Colorado Springs, CO 80919-3434	USA	719-533-0140	719-533-0150	jpatton@taeus.com	www.TAEUS.com
308	Pedersen, Harry D. (O)	Vice President, Corporate Development	Matrix Pharmaceuticals, Inc.	34700 Campus Drive Fremont, CA 94555	USA	540-505-2316	510-742-8510	harry.pedersen@matx.com	www.matx.com
308	Pedigo, Mark W. (O)	Director	InteCap, Inc.	1630 Welton Street Suite 300 Denver, CO 80202	USA	720-932-7440	720-932-7439	mpedigo@intecap.com	www.intecap.com
310	Peshes, Robert E. (L)	Attorney	Becker & Poliakoff P.A.	3111 Stirling Rd. Fort Lauderdale, FL 33312-6566	USA	954-341-2801	954-341-9801	rpeshes@becker-poliakoff.com	www.becker-poliakoff.com
310	Petersen, Kerry (O)	Director of Business Development & IP	LI-COR, Inc.	4308 Progressive Avenue Lincoln, NE 68504	USA	402-467-0700	402-467-0843	kpetersen@licor.com	www.licor.com
313	Pitegoff, Thomas M. (L)		Pitegoff Law Office	Ten Bank Street Suite 540 White Plains, NY 10606-1952	USA	914-681-0100	914-682-7501	pitegoff@pitlaw.com	www.lawyers.com/pitlaw
314	Pohl, Mark (L)	Patent And Licensing Attorney	Pharmaceutical Patents Lawyers	55 Madison Avenue 4th Floor, P4014 Morristown, NJ 07960	USA	973-665-0275	973-665-9152	licensinglaw@juno.com	www.lawyers.com/licensinglaw
315	Pollack, Norman M., Ph.D.(O)	Dir of Intellectual Property	Michigan State University Office of Intellectual Property	238 Administration Building East Lansing, MI 48824-1046	USA	517-355-2186	517-432-3880	Pollackn@msu.edu	www.research.uc.edu/~TPO
316	Poms, William (L)	Senior Counsel	Shapiro, Borenstein & Dupont LLP	233 Wilshire Boulevard, Suite 700 Santa Monica, CA 90401	USA	310-319-5400	310-319-5401	Wpoms@shapirofirm.com	www.owdlaw.com
317	Pradhan, Arundep S. (O)	Director, Technology Transfer	CSU Research Foundation	P.O. Box 483 Fort Collins, CO 80522	USA	970-482-2916	970-484-0354	apradhan@research.colostate.edu	www.csurf.org
319	Prupus, Ellen J., Ph.D.	Director, Biotechnology	Advanced Research & Technology Institute	1100 Waterway Boulevard Suite 100 Indianapolis, IN 46202	USA	317-274-5903	317-274-5902	epurus@indiana.edu	www.indiana.edu/intechtran
321	Rader, Dennis, Ph.D.(O)	Principal	Rader Technology Licensing	264 Amity Road, Suite 210 Woodbridge, CT 06625	USA	203-387-9510	203-389-9990	drader@raderlicensing.com	www.raderlicensing.com
321	Rajadhyaksha, Vithal J., Ph.D. (O)	Manager, Tech. Dex. & Licensing	University of California - Irvine	University of California - Irvine Office of Technology Transfers 2150	USA	949-824-2920	949-824-2899	vjrjadh@uci.edu	www.ota.uci.edu
322	Rancourt, Charles F. (O)	Director, Patents & Licensing	Rensselaer Polytechnic Institute	3210 J Building Office of Technology Commercialization Troy, NY 12180	USA	518-276-6023	518-276-6380	rancoc@rpi.edu	www.rpi.edu/dept/otc
322	Rankin, Richard A.	Director, Technology Transfer	Idaho National Engineering & Environmental Laboratory (INEEL)	P.O. Box 1625 Idaho Falls, ID 83415-3805	USA	208-526-3049	208-526-0876	rra@inel.gov	www.inel.gov
323	Tastogi, Sharad	Manager	Ritiglio Rabin Todd & McGrath	1050 Winter Street Waltham, MA 02451	USA	781-647-2800	781-647-2804	srastogi@prtm.com	www.prtm.com
323	Ratcliffe, Howard D., Ph.D., MBA (O)	Director Commercial Development, Biotech	Lanza, Inc.	17-17 State Route 208 Fair Lawn, NJ 07410-2821	USA	201-794-2507	201-796-2685	hratcliffe@lanza-us.com	www.lanzabiotech.com
324	Razagatis, Richard (O)	Managing Director	InteCap, Inc.	589 Sweet Hollow Road Bloomsbury, NJ 08904	USA	908-479-6990	908-479-6992	rrazagatis@intecap.com	www.intecap.com
324	Reagh, John D. (L)		WRF Capital	2815 Eastlake Avenue E. Suite 300 Seattle, WA 98102	USA	206-338-5537	206-338-5615	john@wrfcapital.com	www.wrfseattle.org
324	Reed, Douglas (O)	Managing Director	Vector Fund Management	1751 Lake Cook Rd Third Floor Deerfield, IL 60015	USA	847-374-3935	847-374-3899	dreed@vectorfund.com	www.vectorfund.com
324	Reed, Janet E., Ph.D. (L)	Patent Attorney	Saul, Ewing, LLP	1500 Market Street 38th Floor Philadelphia, PA 19102-2186	USA	215-972-8386	215-972-2292	ireed@saul.com	www.saul.com
325	Renard, Jean-Marc M. (O)	Senior Director, Strategic Projects	Aventis Pharma	Route 202-206 P.O. Box 8800 Bridgewater, NJ 08807-0800	USA	908-231-5618	908-231-5654	jean-marc.renard@aventis.com	www.aventis.com
327	Rice, A. Franklin	Vice President, Operations and Finance	VistaGen, Inc.	1450 Rollins Road Burlington, CA 94010-2307	USA	650-558-9512	650-558-9595	frice@vistagen-inc.com	www.vistagen-inc.com
328	Richert, John P. (O)	Vice President, Market Development	Incara Pharmaceuticals Corp.	P.O. Box 14287 Research Triangle Park, NC 27709	USA	919-558-1903	919-558-8686	jrichert@incara.com	www.incara.com

Licensing Executives Society International Annual Membership Directory 2001-2002からWeb所有者を抽出したリスト

ページ	氏名	役職	社名	住所	国	TEL	FAX	EMAIL	URL
329	Rieder, Wendy E., Esq. (L)	Vice President, Business Dev. and Chief Operating Officer	Microbiotix, Inc.	One Innovation Drive Worcester, MA 01605	USA	508-757-2800	508-757-1999	wrieder@microbiotix.com	www.microbiotix.com
329	Riess, Gordon S. (O)	President	Intercontinental Enterprises Ltd.	256 South Robertson, Suite 3196 Beverly Hills, CA 90211-2898	USA	310-276-6525	310-276-6595	gsr@mindspring.com	www.internationalexpert.com
332	Robson, Lori M., Ph.D.(O)	Principal	Bay City Capital	750 Battery Street, Suite 600 San Francisco, CA 94111	USA	415-835-9346	415-837-0503	lori@cdsp.com	www.baycitycapital.com
332	Rod, Robert L. (O)	President	Rod Products Co.	6798 Fiji Circle Boynton Beach, FL 33437	USA	561-742-0080	561-737-6743	boddyk6f@aol.com	www.safeinsecticides.com
332	Rodriguez, Raul (O)	VP, Business Development	Rigel, Inc.	240 E. Grand Avenue South San Francisco, CA 94080	USA	650-624-1302	650-624-1133	rrodriguez@rigel.com	www.rigel.com
333	Rogers, David E. (L)	Associate	Squire, Sanders & Dempsey LLP	40 North Central Avenue Suite 2700 Phoenix, AZ 85259	USA	602-528-4000	602-253-8129	drogers@ssd.com	www.ssd.com
333	Roggin, Greg P. (L)	Attorney	Pennie & Edmonds LLP	1667 K Street, NW Washington, DC 20006	USA	202-496-4457	202-496-4444	rogging@pennie.com	www.pennie.com
333	Rogowski, Michelle D. (O)	Business Development Associate	Atrix Laboratories, Inc.	2579 Midpoint Drive Fort Collins, CO 80525	USA	970-482-5868	970-482-9735	mrogowski@atrixlab.com	www.atrilabs.com
334	Rose, Arthur S. (L)		Knobbe, Martens, Olson & Bear, LLP	620 Newport Center Drive 16th Floor Newport Beach, CA 92660	USA	949-760-0404	949-760-9502	arose@kmob.com	www.kmob.com
335	Rosen, Howard B. (O)	Vice President, Corporate Planning	Alza Corporation	1900 Charleston Road Mountain View, CA 94043	USA	650-564-5615	650-564-5040	howard.rosen@alza.com	www.alza.com
335	Rosen, Lawrence E. (L)	Attorney	RosenLaw.com, LLP	702 Marshall St., Suite 301 Redwood City, CA 94063	USA	650-366-3457	650-366-6305	lrosen@rosenlaw.com	www.rosenlaw.com
335	Rosener, James D. (L)	Attorney	Finnegan Hamilton LLP	1235 Westlakes Drive, Suite 400 Berwyn, PA 19312	USA	610-640-7817	610-889-1839	rosener@pepperlaw.com	www.pepperlaw.com
336	Rotella, Robert F., Esq. (L)	Counsel	Finnegan, Henderson, Farabow, Garrett & Dunner, LLP	1300 Eye Street, N.W. Washington, DC 20005-3315	USA	202-408-4000	202-408-4400	rotellar@finnegan.com	www.finnegan.com
336	Rowland, Seth G., Esq. (L)	President	Basha Systems LLC	117 Oneida Avenue Croton-on-Hudson, NY 10520	USA	914-827-9173	914-827-9176	sg@bashasys.com	www.bashasys.com
338	Ryu, Mike S. (O)	Registered Patent Agent	Banner & Witcoff, Ltd.	1001 G Street N.W., 11th Floor Washington, DC 20001	USA	202-508-9100	202-508-9299	mryu@bannerwitcoff.com	www.bannerwitcoff.com
340	Sajovec, F. Michael (L)	Attorney	Mvers Bigel Sibley & Sajovec, PA	P.O. Box 37428 Raleigh, NC 27627	USA	919-854-1400	919-854-1401	msajovec@carolinapatents.com	www.carolinapatents.com
341	Saltzman, Carol Lipton, Esq. (L)			2277 Compass Point Lane Reston, VA 20191	USA	703-648-9519	703-648-9547	carolsaltzman@aol.com	www.geocities.com/researchtriangle/thinktank/9370
341	Sampson, Matthew J. (L)		McDonnell Boehnen Hulbert & Berghoff	300 S. Wacker Drive, 32nd Floor Chicago, IL 60606	USA	312-913-0001	312-913-0002	sampson@mhb.com	www.mhb.com
342	Sanders, Thomas G., Ph.D. (O)	Vice President, Business & Development	Mitokor	11494 Sorrento Valley Road San Diego, CA 92121	USA	858-793-7800	858-793-7805	SandersT@mitokor.com	www.mitokor.com
344	Savage, Donna S. (O)	Senior Manager, Business Development	Life Scan/Johnson & Johnson	1000 Gibraltar Drive Milpitas, CA 95035-6312	USA	408-942-5908	408-942-3555	dsavage@lfsj.com	www.lifescan.com
346	Schlelein, Robert F. (O)	Associate Director	Columbia Innovation Enterprise	500 West 120th Street Suite 363, Engineering Terrace, MC 2206 New York, NY 10027	USA	212-854-6813	212-854-8463	rs481@columbia.edu	www.cc.columbia.edu/cu/cie
347	Schmitt, Daniel M. (O)	Director Business Development	First Genetic Trust	3 Parkway North Deerfield, IL 60030	USA	847-317-9186	847-317-9075	d.schmitt@firstgenetic.net	www.firstgenetic.net
347	Schoettelkotte, W. Todd (O)	Manager	Technology & Financial Consulting, LLC	10000 Memorial Drive, Suite 700 Houston, TX 77024	USA	713-986-3713	713-986-3700	wtc@techfin.com	www.techfin.com
347	Schooley, Vern L. (O)	Partner	Fulwider, Patton, Lee & Utech LLP	200 Oceanage, Suite 1550 Long Beach, CA 90802	USA	562-432-0453	562-435-6014	vshooley@fulpt.com	www.fulpat.com
348	Schreiber, Ainslee A., Esq. (L)	Senior Associate	Furgang & Adwar, L.L.P.	1140 Avenue of the Americans 20th Floor New York, NY 10036	USA	212-725-1818	212-941-9711	ainslee@furgang.com	www.furgang.com
348	Schroepfer, Laurence J. (L)	Vice President, Legal & Intellectual Property	BTG International Inc.	2200 Renaissance Blvd, Suite 200 Gulph Mills, PA 19406	USA	610-313-4016	601-278-1605	lshroepfer@btgusa.com	www.BTGPLC.com
349	Schwarzman, Christine H.	Chairman	iPnetwork.com	420 Lexington Avenue 18th Floor, NY 10170	USA	212-986-6677	212-986-3565	chs@ipnetwork.com	www.ipnetwork.com
350	Scotti, Louis J. (O)	Vice President, Business Development	Arena Pharmaceuticals, Inc.	6186 Nancy Ridge Drive San Diego, CA 92121	USA	619-444-7200	858-453-7210	lscotti@arenapharm.com	www.arenapharm.com
353	Shapiro, Ronald E. (L)		Vorvys, Sater, Seymour & Pease LLP	1828 L Street, NW Eleventh Floor Washington, DC 20036-5109	USA	202-467-8815	202-467-8900	reshapiro@vss.com	www.vssp.com
355	Sherr, Todd T., Ph.D. (O)	Director	Oregon Health Sciences University Technology & Research Collaboration (L355)	Portland, OR 97201-3098	USA	503-494-8200	503-494-4729	sherrt@ohsu.edu	www.ohsu.edu/tech-transfer
355	Sherman, Andrew J., Esq. (L)	Attorney At Law	McDermott, Will & Emery	600 13th Street, N.W. Washington, DC 20005-3096	USA	202-756-9810	202-756-8087	aksherman@mwe.com	www.mwe.com
355	Shibata, Yu (O)	President	Shibata International	1180 Midland Avenue Bronxville, NY 10708	USA	914-961-8538	914-771-8622	yushibata@aol.com	www.shibata.com
357	Shlevin, Harold H. (O)	President & CEO	Solvay Pharmaceuticals, Inc.	901 Sawyer Rd, Marietta, GA 30062	USA	770-578-5740	770-566-3325	harold.shlevin@solvay.com	www.solvaypharmaceuticals-us.com
357	Shurm, Peter, III(L)	Attorney	Howrey Simon Arnold & White, LLP	750 Bering Dr, Suite 400 Houston, TX 77057-2198	USA	713-787-1400	713-787-1440	shurmp@howrey.com	www.howrey.com
358	Siebert, John M. (O)	President & CEO	CIMA Labs, Inc.	10000 Valley View Road Eden Prairie, MN 55344	USA	612-947-8762	612-947-8711	johns@cimalabs.com	www.cimalabs.com
358	Siegal, Carolyn M. (O)	Senior VP, Business Development	Cell Matrix Inc.	1929 Zonal Ave Los Angeles, CA 90033	USA	323-343-9500	323-343-8989	csiegal@cellmatrix.com	www.cell-matrix.com
358	Siegal, Richard A. (O)	President	ISIS International Inc.	588 Monroe Turnpike Monroe, CT 06468-2309	USA	203-261-5300	203-261-4911	rsiege@isisusa.com	www.isisusa.com
359	Silver, Marc A. (O)	VP, Business Development	Praecis Pharmaceuticals, Inc.	1 Hampshire Street Cambridge, MA 02139	USA	617-494-8400	617-494-8414	marc.silver@praecis.com	www.praecis.com
359	Silvernail, Lauren P. (O)	V.P., Business Development	Allergan, Inc.	2525 DuPont Drive Irvine, CA 92623-9534	USA	714-246-4690	714-246-6426	silvernail_lauren@allergan.com	www.allergan.com
359	Simes, Stephen M. (O)	President and Chief Executive Officer	BioSante Pharmaceuticals, Inc.	175 Olde Half Day Road Lincolnshire, IL 60069	USA	847-793-2434	847-793-2435	ssimes@biosautepharma.com	www.biosante-pharma.com
360	Simonelli, David J. (L)	Attorney	Clark Hill, PLC	500 Woodward Ave, Suite 3500 Detroit, MI 48226	USA	313-965-8867	313-965-8252	dsimonelli@clarkhill.com	www.clarkhill.com
361	Slater, Steven H. (L)	Attorney	Slater & Matsil, LLP	15150 Preston Road, Suite 300 Dallas, TX 75248	USA	972-401-9786	972-401-9787	slater@slater-matsil.com	www.slater-matsil.com
362	Slowinski, Gene, Ph.D.(O)	Director, Strategic Alliance Studies	Rutgers University	38 Old Chester Road Gladstone, NJ 07934	USA	908-234-2344	908-234-0638	gene@strategicalliance.com	www.strategicalliance.com
362	Smart, James C., Ph.D. (O)	Director, IP & Licensing	Materia, Inc.	2531 Nina Street Pasadena, CA 91107-3220	USA	626-584-8400 ext.109	626-584-4271	jsmart@materia-inc.com	www.materia-inc.com
362	Smart, Thomas E. (O)	Sr Vice President, Corporate Development	GenVec, Inc.	65 W Watkins Mill Rd, Gaithersburg, MD 20878-4021	USA	240-632-5503	240-632-0735	tsmart@GenVec.com	www.genvec.com
362	Smedstad, Russell R.	FVP, Corporate Development	Underhert Vaccines Inc.	585 Science Drive Madison, WI 53711	USA	608-231-3150	608-231-6990	Russ.Smedstad@powderject.com	www.powderject.com
363	Smith, H. Lawrence, Esq. (L)	Partner	Rader, Fishman, Grauer & McGarry	Suite 600 171 Monroe Avenue, N.W. Grand Rapids, MI 49503	USA	616-742-3500	616-742-1010	hls@raderfishman.com	www.intelprop.com
363	Smith, Randy (O)	Associate, Technology Licensing		95 Harbormaster, Apt#43 San Francisco, CA 94080	USA	650-875-2732	707-281-4474	wsmith@iname.com	www.geocities.com/all4all/more.html
364	Smith, Steven R., R.Ph.M.S.(O)	Vice President, Marketing & Business Development	Dow Pharmaceutical Sciences	1330-A Redwood Way Petaluma, CA 94954-6542	USA	707-665-4672	707-793-0145	ssmith@dowpharmsci.com	www.dowpharm.com
364	Smith, Thomas E. (L)	Attorney	Lee, Mann, Smith, McWilliams, Sweeney & Ohlson	The Rookery Building 209 South LaSalle St., Suite 410 Chicago, IL 60604	USA	312-368-6636	312-368-0034	tsmith@intelpro.com	www.intelpro.com
364	Snead, Richard M. (O)	Intellectual Property Consultant	Aurigin Systems, Inc.	2106 Peregrine Circle Audubon, PA 19403	USA	610-940-1695	610-940-1697	rsnead@aurigin.com	www.aurigin.com
365	Sofranko, John A. (O)	Executive Director	American Institute of Chemical Engineers	3 Park Avenue New York, NY 10016-5901	USA	212-591-7330	212-591-8890	johns@aiche.org	www.aiche.org
365	Sogor, Bettie V. (O)	Vice President, Northern Region	Edison Biotechnology Center	11000 Cedar Avenue Cleveland, OH44106	USA	216-229-0400	216-229-7323	bettie_sogor@ebtc.org	www.ebtc.org
366	Song, James Y. (L)	Patent Attorney	Discovision Associates	2355 Main Street Suite 200 Irvine, CA 92614-6260	USA	949-660-5029	949-660-1801	isonj@discovision.com	www.discovision.com
366	Sonneborn, Marcene S. (O)	President	Innovation Management Consulting, Inc.	209 Dewit Road Syracuse, NY 13214	USA	315-425-5144	315-233-1259	msonneborn@ZNET.net	www.TDO.org/sbir/
366	Spangler, Carole J. (O)	Director, Business Development	Dendreon Corp.	3005 First Avenue Seattle, WA 98121	USA	206-829-1502	206-256-0571	cspangler@dendreon.com	www.dendreon.com
368	St.James, Dana (L)	East Coast Legal Director	3Com Corporation	3 Com Drive Marlborough, MA 01752-3064	USA	508-323-1398	508-323-1111	Dana.St.James@3Com.com	www.3Com.com
368	Stanford, George E. (O)	Registered Patent Agent	PATENTS	34050 Louisiana Highway 433 Suite A Slidell, LA 70460	USA	504-646-3049	504-645-0650	Stanfordpatents@starband.net	www.stanfordpatents.com
368	Stanley, F. Rod (O)	Director of Contacts	FibroGen, Inc.	225 Gateway Blvd. South San Francisco, CA 94080	USA	650-866-7200	650-866-7201	RodStanley@aol.com	socrates.berkeley.edu/~otl
368	Stanley, Kevin	Vice President, Business Development	Pharmion Corporation	4112 NE Pembroke Lane Lees Summit, MO 64064	USA	816-350-7040	816-350-7043	kstanley@pharmion.com	www.pharmion.com
370	Stephan, Robert M. (L)	Attorney	Law Offices Of Robert M. Stephan	1177 Summer St. Stamford, CT 06905	USA	203-356-9000	203-324-8649	tstephan@mgclegal.com	www.mlc-law.com
370	Stephan, Arthur E.	Manager, Technology Programs	Westinghouse Savannah River Co.	773-41A Savannah River Site Aiken, SC 29808	USA	803-725-5500	803-725-4988	arthur.stephan@srs.gov	www.srs.gov
370	Stephans, L. Keith (L)	Partner	Carlton Field LLP	87 So. Second St., Suite 100 San Jose, CA 95113	USA	408-271-2300	408-275-9579	kstephans@hickman.com	www.hickman.com
371	Stevens, Alan P. (O)	Director, Business Development	Eastman Kodak Co.	343 State St., M/S 00211 Rochester, NY 14650-0211	USA	716-724-4284	716-724-4284	astevens@kodak.com	www.kodak.com
371	Stewart, Debora R. (O)	CFA/Principal	PENTA Advisory Services	2 North Charles Street Suite 400 Baltimore, MD 21201	USA	410-454-6813	410-454-6801	stewart@navigantconsulting.com	www.pentallc.com
371	Stewart, Gordon D. (O)	Intellectual Property Manager	Lucent Technologies, Inc.	184 Liberty Corner Road Rm-4WB32 Warren, NJ 07059-6733	USA	908-580-4288	908-580-4288	gdstewart@lucent.com	www.lucent.com
371	Stiewig, Ann M. (O)	Market Research Director	Timely Data Resources	10075 Pasadena Avenue Cupertino, CA 95014	USA	408-725-7273	408-725-7274	astiewig@aol.com	www.TDRDATA.COM
371	Stine, Thomas K (L)	Wallenstein & Wanger, Ltd.		311 South Wacker Drive Suite 5300 Chicago, IL 60606	USA	312-554-3300	312-554-3301	tstine@wallywag.com	www.wallywag.com
372	Stolarski, Michael (L)	V.P. & Director of IP Licensing	Motorola	1303 E. Algonquin Road Schaumburg, IL 60196	USA	847-576-5212	847-576-3628	ams003@aim.mot.com	www.motorola.com
372	Stone, Samuel B. (L)	Partner	Lyon & Lyon LLP	1900 Main Street, Sixth Floor Irvine, CA 92614	USA	949-567-2300	949-567-6600	sbstone@lyonlyon.com	www.lyonlyon.com

Licensing Executives Society International Annual Membership Directory 2001-2002からWeb所有者を抽出したリスト

ページ	氏名	役職	社名	住所	国	TEL	FAX	EMAIL	URL
373	Strauss, Anthony L. (L)	Acting Assistant Vice President	University of Minnesota Patents & Technology Marketing	200 Oak Street, SE, Suite 450 Minneapolis, MN 55415-1226	USA	612-624-0869	612-624-6554	tony-s@ptm.umn.edu	www.ptm.umn.edu
375	Sullivan, Patrick H., Jr. (O)	Partner	ICMG	2465 East Bayshore Road Suite 403 Palo Alto, CA 94303	USA	650-843-0700	650-843-3693	patrick@icmggroup.com	www.icmggroup.com
375	Sullivan, Patrick H., Sr. (O)	Partner	ICMG Group, LLC	2465 East Bayshore Road Suite 403 Palo Alto, CA 94303	USA	650-843-0700	650-843-3693	psullivan@icmggroup.com	www.icmggroup.com
377	Swamm, Wayne E.	Director of Technology Transfer	The Johns Hopkins University Applied Physics Laboratory	11100 Johns Hopkins Road Laurel, MD 20723-6099	USA	443-778-4238	443-778-5995	Wayne.Swamm@jhuapl.edu	www.jhuapl.edu/ott
380	Tamarelli, A. Wayne (O)	Chairman and CEO	Dock Resins Corporation	49 Wexford Way Basking Ridge, NJ 07920	USA	908-862-2351	908-862-4015	wtamarelli@gmail.com	www.dockresins.com
381	Tarzian Sorensen, Jill A. (O)	Director	University of Illinois	1737 West Polk Street Room 310A0B (MC:672) Chicago, IL 60612-7227	USA	312-996-4995	312-413-0238	jillt@uic.edu	www.uic.edu/over/depts/ipo
383	Taylor-Russell, Gail M. (L)	Attorney	InfoGlide Software Corporation	11100 Metric Blvd Suite 750 Austin, TX 78758	USA	512-532-3592	512-532-3619	gtrussell@infoglide.com	www.russell-law.com
385	Thomas, Robert L., Jr. (O)	Principal	Alteo Group LLC	3008 NW 29th Av Boca Raton, FL 33434	USA	561-477-5685	561-477-7973	bob@alteo.com	www.ALTEO.com
386	Thompson, Richard P.	President & CEO	Aradigm Corporation	3929 Point Eden Way Hayward, CA 94545	USA	510-265-9000	510-265-0277	www.aradigm.com	www.aradigm.com
387	Tidwell, Robert H.	V.P. Corporate Development	Cell Genesys, Inc.	342 Lakeside Drive Foster City, CA 94404	USA	650-425-4505		robertt@cellgenesys.com	www.calydon.com
388	Todrank, Robert L. (O)	Vice President, Sales, Marketing & Business Development	American Technology Corporation	13114 Evening Creek Drive South San Diego, CA 92128	USA	858-679-3174	858-679-0545	todrank@todrank.com	www.atcsd.com
388	Tom, Janna C.	Campus Liaison Officer	University of California Office of Technology Transfer	1111 Franklin St. 5th Floor Oakland, CA 94607-5201	USA	510-587-6059	510-835-3705	Janna.Tom@ucop.edu	www.ucop.edu/ott/
389	Trend, Beth L. (O)	Licensing Associate	University of Minnesota Patents & Technology Marketing	200 Oak Street, SE, Suite 450 Minneapolis, MN 55455-2070	USA	612-626-9293	612-624-6554	btrend@tc.umn.edu	www.ptm.umn.edu
390	Trevett, Kenneth P. (L)	Chief Operating Officer/ General Counsel	Shepens Eye Research Institute	20 Stanford Street Boston, MA 02114	USA	617-912-0203	617-912-0102	KTrevett@vision.eri.harvard.edu	www.eri.harvard.edu
390	Troxell, James D. (L)	Attorney	Saquitte, Sanders & Dempsey LLP	49000 Key Tower 127 Public Square Cleveland, OH 44114-1304	USA	216-479-8606	216-479-8780	jtroxell@sdsd.com	www.ssd.com
391	Tuchman, Robert L. (O)	President & CEO	REFAC	115 River Road Edgewater, NJ 07020-1099	USA	201-943-4400	201-943-7400	tuchman@refac.com	www.refac.com
392	Turner, Robert W. (O)	Vice President of Business Development	POZEN Inc.	6330 Quadrangle Drive Suite 240 Chapel Hill, NC 27514	USA	919-490-0012 ext.207	919-490-5552	cturner@pozen.com	www.pozen.com
393	Ullman, Darrell A. (O)		Nebraska Dept. of Economic Development	Post Office Box 94666 301 Centennial Mall South Lincoln, NE 68509-4666	USA	402-471-3786	402-471-3778	dullman@neded.org	www.neded.org
394	Vaden, Frank S., III (L)	Attorney	Bracewell & Patterson, L.L.P.	711 Louisiana Street Suite 2900 Houston, TX 77022-2781	USA	713-223-2900	713-221-1212	fvaden@patentlawyers.com	www.bracepatt.com
394	Vaishort, Ronald S. (L)	General Counsel	Trillium Digital Systems, Inc. Intel Company	12100 Wilshire Blvd #1800 Los Angeles, CA 90025-7120	USA	310-481-7831	310-442-1162	ron@trillium.com	www.trillium.com
395	Van Dyke, Daniel (L)	Partner	Van Dyke, Gardner, Linn & Burkhardt, LLP	2851 Charlevoix Drive Suite 207 Grand Rapids, MI 49546	USA	616-975-5501	616-975-5505	vandyke@vglb.com	www.vglb.com
397	Velarde, Jorge, Jr. (O)	Director of Business Development	Ilumina, Inc.	9390 Towne Center Drive San Diego, CA 92121	USA	858-587-4290 ext514	858-587-4299	jvelarde@illumina.com	www.illumina.com
397	Valtri, Robert W. (O)	V.P., Research & Development	UROCOR	840 Research Parkway Oklahoma City, OK 73104-3699	USA	405-290-4000	405-290-4083	rvaltri@urocor.com	www.urocor.com
397	Vene, Holly H. (O)	President	Strategic Partnering International LLC	2235 Shady Lane, Suite 740 Highland Park, IL 60035	USA	847-433-9265	847-433-9265	hvene@strategic-partnering-international.com	www.strategic-partnering-international.com
400	Vinyard, George A. (L)		Sachnoff & Weaver, Ltd.	30 S. Wacker Drive 29th Floor Chicago, IL 60606	USA	312-207-6406	312-207-6400	gvinyard@sachnoff.com	www.sachnoff.com
400	Wallach, Morton L. (O)	President	PEL Associates	1084 Shennecossett Rd. UConn-Avery Point Groton, CT 06340	USA	860-448-6522	860-448-6522	mwallach@peassociates.com	www.peassociates.com
404	Walters, Patricia (O)	Manager, Business Development	Hypotense Enterprises, Inc.	1545 East Avenue Rochester, NY 14610	USA	716-473-7799	716-473-7465	Walters@hypot.com	www.Hypot.com
408	Ware, Bradley P. (L)	President	techMetasearch.com	697 Broadway, Suite 204 Somerville, MA 02144-2244	USA	617-628-8141	617-628-8987	ware@techMetasearch.com	www.techMetasearch.com
407	Watanabe, Mary K. (O)	Senior Associate	Stanford University	900 Welch Road, Suite 350 Office of Technology Licensing Palo Alto, CA 94304-1850	USA	650-725-9411	650-725-7295	mary.watanabe@stanford.edu	www.otl.stanford.edu
407	Watson, John G.	President & CEO	CarboMed Inc.	618 Church St. Suite 430 Nashville, TN 37219-2428	USA	615-846-7650	615-846-7654	iwatson@carbomed.com	www.carbomed.com
407	Waugaman, Paul G. (O)	Principal	Technology Commercialization Group, LLC	2237 Oxford Hills Drive Raleigh, NC 27608-1672	USA	919-833-2569	919-833-3277	pwaugaman@earthlink.net	www.t-c-group.com
409	Weiner, Steven S. (L)	Director of Intellectual Property	SRI International	333 Ravenswood Avenue Menlo Park, CA 94025	USA	650-859-3477	650-859-2063	steven.weiner@sri.com	www.sri.com
410	Welch, Gerald T. (L)	Practice Group Leader	Jenkins & Gilchrist, P.C.	1445 Ross Avenue Suite 3200 Dallas, TX 75202-2799	USA	214-855-4758	214-855-4300	gwelch@jenkens.com	www.jenkens.com
410	Welch, Joseph M. (O)	VP, Business Development	Texas Biotechnology Corporation	7000 Fannin Suite 1920 Houston, TX 77030	USA	713-796-8822	713-796-8232	jwelch@tbc.com	www.tbc.com
412	Wheelock, Bryan K. (L)		Harness, Dickey & Pierce PLC	7700 Bonhomie Suite 400 St. Louis, MO 63105	USA	314-726-7500	314-726-7501	bwheelock@hdp.com	www.hdp.com
414	Wieland, Kimberly B. (O)	Electronic Account Manager	Thomson & Thomson	500 Victory Road North Quincy, MA 02171	USA	800-692-8833	617-786-8381	Kimberly.wieland@t-t.com	www.thomson-thomson.com
414	Wiesen, Jeffrey M., Esq. (L)	Chairman, Biotech Group	Wintz, Levin, Conin, Ferris, Slovsky & Poppe, P.C.	One Financial Center Boston, MA 02111	USA	617-348-1759	617-542-2241	iwiesen@mintz.com	www.mintz.com
414	Wiesendanger, Hans U.D., D.Sc. (O)	Senior, Assoc. Technology Licens.	Stanford University	900 Welch Road, Suite 350 Office of Technology Licensing Palo Alto, CA 94304-1850	USA	650-723-0651	650-725-7295	hans.wiesendanger@stanford.edu	otl.stanford.edu
414	Wiggins, W. Thomas (O)		Business Consultant Delphion, Inc.	333 Warrenville Rd Lisle, IL 60532	USA	630-799-0628	630-799-0688	twiggins@delphion.com	www.delphion.com
414	Wilf, Frederic M. (L)		Morgan, Lewis & Bockius LLP	1701 Market Street Philadelphia, PA 19103-2921	USA	215-963-8453	215-963-5299	fwilf@morganlewis.com	www.mlb.com
414	Wilhelm, Thomas D. (L)		Wilhelm Law Service	100 W. Lawrence Street 3rd Floor Appleton, WI 54911-5773	USA	920-831-0100	920-831-0101	twilhelm@wilhelmilaw.com	www.wilhelmilaw.com
415	Williams, Beverly J.	Licensing Associate	The Wistar Institute	3601 Spruce Street Philadelphia, PA 19104	USA	215-898-0866	215-573-2456	bwilliams@wistar.upenn.edu	www.wistar.upenn.edu
415	Williams, Stephen J. (O)	Senior Vice President	Bench International	118 North Robertson Boulevard Suite 800 Los Angeles, CA 90048	USA	310-854-9900	310-852-2081	sjw@benchinternational.com	www.benchinternational.com
418	Willis, Timothy R. (O)	President & General Manager	LM & E Company Advisors, LLC	1004 Denfield Court, Ste. 250 Raleigh, NC 27615-2460	USA	919-848-7808	919-848-8712	TWillis@imeca.com	www.imeca.com
416	Wilson, Gregory B. (O)	Director, Technology Transfer	Kent State University Research & Graduate Studies	P.O. Box 5190 Kent, OH 44242	USA	330-672-2692	330-672-2658	greg.wilson@kent.edu	www.techtrans.kent.edu
417	Winchell, Bruce M. (L)		Sandia National Laboratories	P.O. Box 5800, MS 0141 Albuquerque, NM 87185-0141	USA	505-845-8759	505-844-2363	BMWinch@Sandia.Gov	Sandia.Gov
417	Wiseman, Andrew, Ph.D.	Senior Director, Business Development	La Jolla Pharmaceutical Co.	6455 Nancy Ridge Drive San Diego, CA 92121	USA	858-646-6615	858-452-6893	Andrew.Wiseman@ljpc.com	www.ljpc.com
418	Witt, Evan R. (L)		Madsen & Metcalf	15 W South Temple #900 Salt Lake City, UT 84101-1531	USA	801-537-1700	801-537-1799	witt@mmlaw.com	www.mmlaw.com
419	Wood, Jonathan D. (L)	Patent Attorney	Eastman Chemical Co.	100 N. Eastman Road P.O. Box 511 Kingsport, TN 37662-5075	USA	423-229-8862	423-229-1239	jwood@eastman.com	www.eastman.com
420	Woolcott, Kenneth J., Esq. (L)	VP, General Counsel & Licensing Exec.	IDEC Pharmaceuticals Corp.	3030 Callan Road San Diego, CA 92121	USA	858-431-8636	619-550-8755	kwoolcott@idecpharm.com	www.idecpharm.com
422	Yamada, Shoichi (O)	Executive Vice President	Tokyo Boeki (USA) Inc.	405 Lexington Avenue, 26th Floor, Suite 2613 New York, NY 10174	USA	212-986-1070	212-599-0149	yamada@mindspring.com	www.tokyo-boeki.com
423	Yamin, Michael A., Ph.D. (O)	Patent Agent	Klauber & Jackson	411 Hackensack Ave. Hackensack, NJ 07601	USA	201-487-5800	201-343-1684	yamin@kjiplaw.com	www.kjiplaw.com
423	Yarmoff, Jean-Jacques, Ph.D.(O)	Associate Director	Amgen, Inc.	1 Amgen Center Drive MS-27-3-A Thousand Oaks, CA 91320	USA	805-447-2495	805-499-8671	iyarmoff@amgen.com	www.Amgen.com
426	Young, Terry A. (O)	Assistant Vice Chancellor	The Texas A & M University System	MS3369 Technology Licensing Office College Station, TX 77843-3369	USA	409-847-8882	409-845-1402	t-young@tamu.edu	www.tamu.edu
426	Yu, Phillip K., Esq. (L)		Innovation and Technology Law Group	20955 Pathfinder Rd. Suite 160 Diamond Bar, CA 91765	USA	626-965-1202	702-977-5930	inventioneering@yahoo.com	www.sine90.com

## 米国における主要技術移転関連団体・機関

<b>American Entrepreneurs for Economic Growth</b>	
住所	1655 N. Fort Myer Dr. , Ste. 700, Arlington, VA 22209
Tel	(202) 326-6400
Fax	(203) 371-9526
概要	1989年に National Venture Capital Association が設立。4000社を超える新興企業を会員にもつ。

<b>Association of Federal Technology Transfer Executives</b>	
住所	1656003 Executive Bldv., Bethesda, MD 20892
Tel	(301) 496-0750
Fax	(301) 402-0220
担当	Reid Adler, Director, Office of Technology Transfer, NIH
概要	1992年に設立。連邦政府省庁の技術移転管理者の団体。人材教育、人的交流の支援を目的とする。(参照「テクノマート報告書」、3.5.6、136頁)

<b>Association of University Technology Managers (AUTM)</b>	
住所	c/o Bayfield Resources, 71 East Rd., Norwalk CT 06851
Tel	(203) 852-7168
Fax	(203) 838-5714
運営会社	Bayfield Resources
概要	全米の大学、医療センターのライセンス担当者、および企業担当者を会員とする非営利組織。会員に対する教育、大学発明の商業化、ネットワーク作りを目的とする。(参照「テクノマート報告書」、3.5.2、128頁)

<b>Commercial Development Association</b>	
住所	1255 Twenty-third Street, NW, Washington, DC
Tel	(202) 452-1620
Fax	(202) 833-3636
概要	二つの化学業界の団体が合体したもの。技術ライセンスを研究している。

<b>Energy-Related Inventions Program/Innovative Concepts Program</b>	
住所	c/o Department of Energy, 1000 Independence Ave., CE521, 5E052, Washington DC
Tel	(202) 586-1478
Fax	(202) 586-8134
概要	商業化された個人発明の詳細の記録をデータベース化したもの。補助金制度もある。

<b>Federal Laboratory Consortium for Technology Transfer</b>	
連絡先	<a href="http://www.federallabs.org">http://www.federallabs.org</a>
概要	技術移転オフィサーの団体。同オフィサーは主管官庁出身者。700 を超える公立研究機関向けのサービス。

<b>IC2 Institute</b>	
住所	2815 San Gabriel, Austin, TX 78705
Tel	(512) 475-8900 or (800) 215-6782
概要	Teledyne Corp.の創設者である George Kozmetzky 氏が主宰する団体。同氏はオースティン地区やテキサスの技術開発のパイオニア的存在。

<b>Industrial Research Institute (IRI)</b>	
住所	1550 M St., NW, Washington DC, Tel: 202/872-6350
連絡先	Attn: Charles Larson, Executive Director, IRI
概要	研究志向の企業団体の横断的な団体。会員数 260 名。

<b>Licensing Executives Society, U. S. &amp; Canada</b>	
住所	1800 Diagonal Road, Ste. 280, Alexandria, VA 22314-2840
Tel	(703) 836-3106
Fax	(703) 836-3107
概要	企業役員、特許弁護士、コンサルタント、大学 TLO 担当者の団体。技術移転のための人材育成、ネットワーク作りに有効。7000 名近い会員をもつ。(参照「テクノマート報告書」、3.5.4.、132 頁)

<b>National Science Foundation</b>	
住所	4201 Wilson Blvd., Arlington, VA 22230, Tel: 703/306-1234
概要	30 億ドル規模の予算をもつ独立連邦政府機関。非営利団体や個人研究者に対して、基礎研究や教育部門で補助金が認められる。

<b>National Technology Transfer Center (NTTC)</b>	
住所	c/o Wheeling Jesuit College, 316 Washington Ave., Wheeling, WV 26003
Tel	(304) 243-2513
Fax	(304) 243-2463
概要	NASA などの連邦政府機関の技術移転を支援するための機関。1990 年に設立された非営利組織。連邦機関や公立研究所の技術・発明についての民間からの紹介や技術移転に関する教育活動を行う。(参照「テクノマート報告書」、3.5.1.、125 頁)

<b>NERAC</b>	
住所	One Technology Dr., Tolland, CT 06084-9919
Tel	(203) 872-7000
概要	年間登録メンバーに対して、技術移転を含む技術問題の相談に応じる民間組織。

<b>Regional Technology Transfer Centers</b>	
連絡先	Northeast: Westborough, MA                      Tel: 508/8870-0042
	Mid-Atlantic: Pittsburgh, PA                      Tel: 412/648-7000
	Southeast: Alahua, FL                              Tel: 904/462-3913
	Mid-Continent: College Station                      Tel: 409/847-9217
	Mid-West: Columbus, OH                              Tel: 216/734-0094
	Far-West: Los Angeles                              Tel: 213/743-6132
概要	NASA が 1992 年に新設。民間企業に対して、情報検索、技術評価、技術や資金の斡旋業務を提供する。

<b>Small Business Innovation Research (SBIR)</b>	
住所	SBIR Programs, Office of Innovation Research & Technology, 1441 L St., NW, Mail Code 6470, Washington DC 20416
Tel	(202) 653-7875
概要	従業者 500 人未満の中小企業向けに、連邦政府の省庁のもつ研究開発予算の一部を資金援助するためのプログラム。革新的な開発型の中小企業に対する委託研究という形で実施される。(参照「テクノマート報告書」、3.5.3.、130 頁)

<b>Technology Access Report</b>	
住所	Technology Access, 8 Digital Drive, Ste. 250, Novato, CA 94949-5759
Tel	(800) 733-1516
Fax	(415) 883-6421
概要	技術移転に関するあらゆる情報を盛り込んだ月刊誌を発行。その中に具体的な案件紹介とその評価や、技術移転関連行事予定などが記載される。これをベースに年間 400－500 件の商談が進められている。

<b>Technology Transfer Conferences, Inc.</b>	
住所	325 Plus Park Blvd., Ste. 108, Nashville, TN 37217
Tel	(615) 366-0680
Fax	(615) 366-0695
連絡先	Lucy Malone, Executive Director
概要	二ヶ月に一回、大学発明の技術移転商談会を開催する。メンバーは 20 を超える大学 TLO。企業メンバーに対する技術紹介が行われる。

<b>Technology Transfer Society</b>	
住所	611 N. Capitol Ave., Indianapolis, IN 46204
Tel	(317) 262-5022
Fax	(317) 262-5044
概要	個人会員組織。会誌の発行や各種会合など、教育、人材育成のための活動をメインとする。(参照「テクノマート報告書」、3.5.5.、134 頁)

<b>Teltech, Inc.</b>	
住所	2850 Metro Dr., Minneapolis, MN 55425
Tel	(612) 851-7500
Fax	(612) 851-7500
概要	何千人もの技術専門家のネットワークから時間ベースで技術コンサルタントを受けるためのサービスを提供する。料金は、最初の一時間については、既定の料金が適用される。

<b>Wal-Mart Innovation Network</b>	
住所	c/o The College of Business Administration at Southwest Missouri State University, 901 South National Ave., Springfield, MO 65804-0089
概要	技術的優位性や市場性のある発明を選び出すためのプログラム。数百の機関のネットワークを利用して、商業化機会の創出を狙う。

## 参考資料

- 1) Richard Razgaitis “Early-Stage Technologies, Valuation and Pricing” John Wiley & Sons, Inc., 1999, Appendix A (263-270). 掲載された 64 機関のうち情報サービス関連を除外し、本報告書の主題に関連するサービスを提供していると思われる機関をリストアップした。
- 2) (財)日本テクノマート「米国における技術流通機関に関する調査」報告書、平成 9 年 3 月。同報告書に紹介されている機関については「テクノマート報告書」として記載した。

<参考資料- 2 >

2003年1月16日

各位

「知的財産活用の現状と今後の方向性に関するアンケート調査」ご協力をお願い

社団法人 発明協会  
理事長 吉田 文毅

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は、当協会の事業に対しまして格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、このたび、当協会では、独立行政法人工業所有権総合情報館の委託を受け、「知的財産流通業に関する調査」を実施することとなりました。

知的財産の創造、権利化、活用という知的創造サイクルを活性化するためには、知的財産の活用による利益を研究開発に再投資し、新たな知的財産の創造につなげていくことが重要です。

このためには、知的財産を権利者自らが活用するだけでなく、他者にも活用させて収益につなげていくことが重要であり、そのための「特許流通市場」を整備する必要があります。特許流通市場が整備されることにより、知的財産の価値が適切に評価される環境が形成され、知的財産に基づく融資・投資の外部資金調達も行きやすくなり、知的創造サイクルの更なる活性化が期待されます。しかしながら、我が国における特許流通市場はまだ規模が小さく、知的財産流通業についても未発達の状態です。

このため、「知的財産流通業に関する調査研究委員会」を当協会内に設置し、その中で知的財産流通業の実態及び知的財産流通業に対するニーズを調査・分析し、さらに海外の知的財産流通業との比較検討を行うことにより、我が国の知的財産流通業のあるべき姿やその方向性を検討することになりました。

つきましては、ご多忙のところ誠に恐縮ではございますが、別紙「知的財産活用の現状と今後の方向性に関するアンケート調査」にご協力を頂きますようお願いいたします。またお手数ですが、ご記入後は同封の返信用封筒にて、集計を依頼しておりますエスピーアイ・インテレクトチュアル プロパティ（株）宛に送付して頂きますようお願い申し上げます。

敬具

(アンケート内容についてのお問い合わせ)

エスピーアイ・インテレクトチュアル プロパティ(株)

担当：桜井（さくらい）

電話：03-5501-2644（平日 10:00～17:00）

(調査の趣旨についてのお問い合わせ)

(社) 発明協会 特許流通促進事業センター

担当：西脇（にしわき）

電話：03-5402-8431（平日 10:00～17:00）

## 知的財産活用の現状と今後の方向性に関するアンケート調査

2003年1月16日  
社団法人 発明協会

### 調査ご協力のお願い

本調査は、貴社において、特許などの知的財産権管理部門の方にお答えいただければ幸いに存じます。

ご回答いただきました内容につきましては、すべて統計的に処理いたしますので、個々の企業名等・ご回答者のお名前やその内容が外部に出るようなことはありません。

つきましては、ご多忙中の折、誠に恐縮ではございますが、上記の趣旨をご理解の上、本調査にご協力を賜りますようお願い申し上げます。

### <ご記入上のお願い>

1. 本調査は、個々の事業所ではなく、会社全体を対象としております。
2. ご記入は、黒・青のボールペン、万年筆または鉛筆でお願いします。
3. ご回答は、該当する項目の番号を○で囲んでいただくものと、文章等を記入していただくものがあります。
4. ご記入いただいた調査票は、同封いたしました返信用封筒(切手は不要です)に封入していただき、1月31日(金)までに投函ください。
5. ご不明の点等ございましたら、下記担当者までお問い合わせください。

(アンケートの内容について)

エスピーアイ・インテレクトチュアル プロパティ(株)

担当: 桜井(さくらい)

電話: 03-5501-2644 (平日 10:00-17:00)

(調査の趣旨について)

発明協会 特許流通促進事業センター

担当: 西脇(にしわき)

電話: 03-5402-8431 (平日 10:00-17:00)

## A. 現状把握

### a. 特許の活用状況

#### 特許出願件数

設問 1. 貴社の特許出願件数についてお伺いいたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。

過去 10 年（平成 4-13 年） 特許出願累計件数	該当する 欄に○	平成 13 年度出願件数	該当する 欄に○
① 0～ 1,000 件		① 0～ 100 件	
② 1,001～ 3,000 件		② 101～ 300 件	
③ 3,001～ 5,000 件		③ 301～ 500 件	
④ 5,001～ 10,000 件		④ 501～1,000 件	
⑤10,001～ 30,000 件		⑤1,001～3,000 件	
⑥それ以上 (概数をご記入下さい)	( )	⑥それ以上 (概数をご記入下さい)	( )

#### 特許保有件数

設問 2. 貴社の特許保有件数についてお伺いいたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。

平成 14 年 9 月 30 日現在 特許保有累計件数	該当する 欄に○	平成 13 年度 特許取得件数	該当する 欄に○
① 0～ 1,000 件		① 0～ 100 件	
② 1,001～ 3,000 件		② 101～ 300 件	
③ 3,001～ 5,000 件		③ 301～ 500 件	
④ 5,001～ 10,000 件		④ 501～1,000 件	
⑤それ以上 (概数をご記入下さい)	( )	⑤それ以上 (概数をご記入下さい)	( )

**自社での実施**

設問 3. 貴社の特許の自社実施状況についてお伺いいたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。

平成 14 年 9 月 30 日現在 自社実施件数	該当する欄に○
① 0～ 500 件	
② 501～ 1,000 件	
③ 1,001～ 3,000 件	
④ 3,001～ 5,000 件	
⑤ 5,001～10,000 件	
⑥それ以上 (概数をご記入ください)	(            )

**他社からの導入**

設問 4. 他社からの特許の実施許諾・譲受状況についてお伺いいたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい (特許の数でお答えください)。

平成 14 年 9 月 30 日現在 実施許諾・譲受件数累計	該当する 欄に○	平成 13 年度 実施許諾・譲受件数	該当する 欄に○
① 0 件		① 0 件	
② 1 ～ 20 件		② 1～ 10 件	
③ 21 ～ 50 件		③ 11～ 25 件	
④ 51 ～ 100 件		④ 26～ 50 件	
⑤ 101 ～ 200 件		⑤ 51～100 件	
⑥それ以上 (概数をご記入ください)	(            )	⑤それ以上 (概数をご記入ください)	(            )

他社への供与

設問 5. 他社への保有特許の実施許諾・譲渡状況についてお伺いたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。

平成 14 年 9 月 30 日現在 実施許諾・譲渡件数累計	該当する 欄に○	平成 13 年度 実施許諾・譲渡件数	該当する 欄に○
① 0 件		① 0 件	
② 1 ～ 20 件		② 1～ 10 件	
③ 21 ～ 50 件		③ 11～ 25 件	
④ 51 ～ 100 件		④ 26～ 50 件	
⑤ 101 ～ 200 件		⑤ 51～100 件	
⑥それ以上 (概数をご記入ください)	( )	⑥それ以上 (概数をご記入ください)	( )

設問 6. 他社へ特許を実施許諾・譲渡する要因についてお伺いたします。以下の表に％表示でお答え下さい。尚、権利侵害が要因である割合をカッコ内に％表示でお答えください。(感覚的・定性的なご判断でかまいません。)

	%表示(権利侵害が要因の割合)	例
①他社からの実施許諾・譲渡の申し入れ	( )	20% (18%)
②社内からの実施許諾の申し出 (ア)ライセンス担当部署から	( )	20% (20%)
(イ)発明者から	( )	5% (0%)
(ウ)その他	( )	5% (3%)
③特許流通業者からの実施許諾・譲渡の申し入れ	( )	10% (5%)
④その他(他社への実施許諾・譲渡の要因について特記すべきことがございましたら、下にご自由にご回答下さい。)	( )	10% (5%)
( )		

設問 7. 貴社の特許実施許諾・譲渡契約の交渉担当者の人数についてお伺いいたします。  
 下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい（①、②は併記可）。1年を通して当該業務のみをご担当されている場合を1人としてお考え下さい。兼任の担当者がある場合等で担当者が1名に満たない場合は、端数、例えば0.3名といった数値でご記入下さい。（平成14年9月30日現在）

- ① ( ) 専門の担当者がある。⇒具体的に ( ) 名  
 ② ( ) 兼任の担当者がある。⇒具体的に ( ) 名  
 ③ ( ) 担当者はいない。

**特許実施許諾等の収支**

設問 8. 平成11年度から13年度にかけての貴社の特許実施許諾・譲渡収入及び特許実施許諾・譲受支出についてお伺いいたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。（一時金含む）

	他社への特許実施 許諾・譲渡収入				他社からの特許実施 許諾・譲受支出		
	11 年度	12 年度	13 年度		11 年度	12 年度	13 年度
(以上) (未満)				(以上) (未満)			
① 0～ 1億円				① 0～ 1億円			
② 1～ 5億円				② 1～ 5億円			
③ 5～ 10億円				③ 5～ 10億円			
④ 10～ 50億円				④ 10～ 50億円			
⑤ 50～100億円				⑤ 50～100億円			
⑥100～300億円				⑥100～300億円			
⑦300～500億円				⑦300～500億円			
⑦それ以上 (概数をご記入ください)				⑦それ以上 (概数をご記入ください)			

## b. 活用されていない特許の収益化

### 未活用特許

設問 9. 貴社において活用されていない特許（未活用特許）の件数を把握していますか。

① ( ) 把握している。

⇒未活用特許の件数及び比率をお答えください。比率については、特許保有件数を 100%（分母）とした場合の未活用特許の件数を%表示でお答え下さい。正確な数値がわからない場合は、概数をご記入ください。

	件数／比率	例
未活用特許の件数		約 3,000 件
未活用特許の比率		25%

② ( ) 把握していない。

設問 10. 貴社の未活用特許の状況把握についてお伺いいたします。未活用特許件数を 100%（分母）とした場合の件数の比率について%表示でお答え下さい。但し、状況を把握されていない場合は空欄にしておいて下さい。（平成 14 年 9 月 30 日現在）

	比率(%)	例
①未活用特許の他社への実施許諾・譲渡の可能性のある案件の割合		20%
②未活用特許の発明者の社内存否の把握割合		50%
③未活用特許のノウハウ等に関するドキュメント有無の把握割合		20%
④その他（特記事項） ( )		10%

設問 11. 貴社の「活用されていない特許の収益化」への対応状況がどの程度進んでいるか、お伺いいたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。

設問 12 にお  
進み下さい

- ① ( ) 組織の設置、担当者の配置等により具体的に取り組んでいる。
- ② ( ) 組織の設置、担当者の配置等を行っていない。((ア)(イ)(ウ)については複数回答可)

設問 13 にお  
進みください

- (ア) ( ) 他社からの実施許諾・譲渡の申し入れがあった場合に受動的に対応している。
- (イ) ( ) 社内からの実施許諾・譲渡による収益化の提案があった場合に対応している。
- (ウ) ( ) 活用されていない特許を収益化する方針はない。\*
- ③ ( ) その他（「活用されていない特許の収益化」について、特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。）

[ ]

\*②(ウ)とお答えになった方は、以下の質問についてはお答えいただける範囲でご記入ください。

設問 12. 設問 11 で①とお答えになった方にお伺いいたします。「活用されていない特許の収益化」に取り組んでいる組織、担当者の方は、下記のどの業務を行ってありますか（複数回答可）。

- ① ( ) 実施許諾・譲渡の対象特許の評価
- ② ( ) 実施許諾・譲渡の対象特許の買い手を見つけること
- ③ ( ) 実施許諾・譲渡の対象特許の契約
- ④ ( ) ビジネスプランの作成
- ⑤ ( ) 契約の履行の管理
- ⑥ ( ) 特許流通業者の選定及び業務委託
- ⑦ ( ) その他（上記業務の他、特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。）

[ ]

設問 14 にお進み下さい

設問 13. 設問 11 で②(ア)(イ)とお答えになった方にお伺いいたします。活用されていない特許の収益化に積極的に対応していない理由は何でしょうか。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい（複数回答可）。

- ① ( ) 作業負担が大きい。⇒具体的に下記のどれに当てはまりますか。
- (ア) ( ) 評価が難しい。
  - (イ) ( ) 実施許諾・譲渡・放棄の仕分けが煩雑である。
  - (ウ) ( ) 買い手を見つけるのが難しい。
  - (エ) ( ) 契約実務（契約書作成、契約交渉、契約履行の管理）に手間がかかる。
  - (オ) ( ) 技術指導、ノウハウ提供等の問い合わせへの対応が煩雑である。
  - (カ) ( ) 社内の稟議決裁に手間がかかる。
  - (キ) ( ) その他（作業負担について、特記すべきことがございましたら、下記にご自由にご回答下さい。）

[ ]

- ② ( ) 社内に実施許諾・譲渡の担当者を置く余裕がない。
- ③ ( ) 信頼のおける特許流通業者がない。
- ④ ( ) その他（活用されていない特許の収益化に積極的に対応していない理由について特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。）

[ ]

## B. 今後の方向性

### a. 特許流通業者の活用可能性について

#### 特許流通業者の活用

設問 14. 「特許流通業者」の活用について、お伺いいたします。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。

設問 15 にお  
進み下さい

① ( ) 今後は、特許流通業者を積極的に活用したい。

② ( ) 今後は、特許流通業者の活用を検討したい。

設問 16 にお  
進みください

③ ( ) 特許流通業者は活用しない。

設問 15. 設問 14 で①、②とお答えになった方にお伺いいたします。今後、特許流通業者を選定する条件は何でしょうか。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい（複数回答可）。

① ( ) 公的機関もしくは公的機関に承認された業者であること。

② ( ) 自社と特定の関係（子会社、グループ内企業）を有する業者であること。

③ ( ) 相応の信用力がある業者であること。

⇒具体的に下記のどの基準が適用されるとお考えですか。

(ア) ( ) 創業年数

(イ) ( ) 経営者、技術者の信頼性

(ウ) ( ) 有資格者（弁護士・弁理士等）数

(エ) ( ) 有資格者（弁護士・弁理士等）の信頼性

(オ) ( ) 職員数

(カ) ( ) 職員の信頼性

(キ) ( ) 得意な技術分野の有無

(ク) ( ) 成約件数

(ケ) ( ) サービス内容

- (コ) ( ) その他（特許流通者を選定する条件について特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。）

[ ]

- ④ ( ) 手数料が妥当である。
- ⑤ ( ) その他（特許流通に関する外部への業務委託について、特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。）

[ ]

設問 17 にお進み下さい

設問 16. 設問 14 で③とお答えになった方にお伺いいたします。特許流通業者を活用しない理由を、下記の選択肢から当てはまるものについて○をつけて下さい（複数回答可）。

- ① ( ) 知識・経験不足である。
- (ア) ( ) 技術に関する知識・理解
- (イ) ( ) 特許・契約・会計・法律等の知識・理解
- (ウ) ( ) 契約の履行・管理能力
- (エ) ( ) その他（知識・経験不足に関連して特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。）

[ ]

- ② ( ) 特許を活用したビジネスプランが作成できない。
- ③ ( ) 手数料に不満がある。
- (ア) ( ) 高い
- (イ) ( ) 成約する保障もないのに着手金を取られる。

(ウ) ( ) その他(手数料に関連して特記すべきことがございましたら、  
下記に自由にご回答下さい。)

[ ]

- ④ ( ) 機密情報が漏れるのが心配である。
- ⑤ ( ) 特許流通業者の事業実績等が不足である。
- ⑥ ( ) 特許流通業者の活動について評価又は保証するシステムがない。
- ⑦ ( ) その他(特許流通業者を活用しない理由について特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。)

[ ]

設問 17. 今後特許流通業者を活用する場合、当該特許流通業者に期待するサービスは何でしょうか。下記の選択肢のうち、当てはまるものについて○をつけて下さい。  
(複数回答可)。

**(1) 特許流通仲介**

- ① ( ) 実施許諾・譲渡対象特許の評価
- ② ( ) 実施許諾・譲渡の対象特許のマーケティング
- ③ ( ) 実施許諾・譲渡の対象特許の契約
- ④ ( ) 契約の履行の管理

**(2) 事業化支援**

- ⑤ ( ) 事業化が可能か否かの判断をするための、対象特許の評価
- ⑥ ( ) 対象特許を製品化する場合、当該製品に関わる市場調査
- ⑦ ( ) ビジネスプラン作成
- ⑧ ( ) 製品の販路紹介
- ⑨ ( ) 共同事業者の紹介
- ⑩ ( ) 対象特許を基盤とした投資・融資の紹介
- ⑪ ( ) 事業化に関わる法務実務

**(3) コンサルテーション**

- ⑫ ( ) 特許の価値評価
- ⑬ ( ) 特許戦略に関する専門的アドバイス (周辺特許、共同研究による特許の出願などに関しての専門的アドバイス)
- ⑭ ( ) 研究開発に関する専門的アドバイス

**(4) その他**

- ⑮ ( ) Web等を活用した情報提供 (特許マーケット情報、特許に関するニュースの発信等)
- ⑯ ( ) 鑑定書、見解書、詳細説明書等の作成
- ⑰ ( ) 特許データ検索代行サービス (例.特定技術に関する特許情報の洗い出し)
- ⑱ ( ) その他 (特許流通業者に期待するサービスについて、①から⑰に記載された内容以外で特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。)

[ ]

所在地	〒      ー
貴社等名	
売上高*	
経常利益高	
従業員数	
資本金	
回答者	部署・役職
	氏名  電話                      (              )

\*尚、数値については平成 13 年の会計年度末あるいは平成 13 年現在でご記入ください。

アンケートはこれで終了です。    ご協力ありがとうございました。

2003年1月16日

各位

「特許流通業者の活動内容に関するアンケート調査」ご協力をお願い

社団法人 発明協会  
理事長 吉田 文毅

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は、当協会の事業に対しまして格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、このたび、当協会では、独立行政法人工業所有権総合情報館の委託を受け、「知的財産流通業に関する調査」を実施することとなりました。

知的財産の創造、権利化、活用という知的創造サイクルを活性化するためには、知的財産の活用による利益を研究開発に再投資し、新たな知的財産の創造につなげていくことが重要です。

このためには、知的財産を権利者自らが活用するだけでなく、他者にも活用させて収益につなげていくことが重要であり、そのための「特許流通市場」を整備する必要があります。特許流通市場が整備されることにより、知的財産の価値が適切に評価される環境が形成され、知的財産に基づく融資・投資の外部資金調達も行きやすくなり、知的創造サイクルの更なる活性化が期待されます。しかしながら、我が国における特許流通市場はまだ規模が小さく、知的財産流通業についても未発達の状態です。

このため、「知的財産流通業に関する調査研究委員会」を当協会内に設置し、その中で知的財産流通業の実態及び知的財産流通業に対するニーズを調査・分析し、さらに海外の知的財産流通業との比較検討を行うことにより、我が国の知的財産流通業のあるべき姿やその方向性を検討することになりました。

つきましては、ご多忙のところ誠に恐縮ではございますが、別紙「特許流通業者の活動内容に関するアンケート調査」にご協力を頂きますようお願いいたします。またお手数ですが、ご記入後は同封の返信用封筒にて、集計を依頼しておりますエスビーアイ・インテレクトチュアルプロパティ（株）宛に送付して頂きますようお願い申し上げます。

敬具

(アンケート内容についてのお問い合わせ)

エスビーアイ・インテレクトチュアル プロパティ(株)

担当：桜井（さくらい）

電話：03-5501-2644（平日 10:00～17:00）

(調査の趣旨についてのお問い合わせ)

(社) 発明協会 特許流通促進事業センター

担当：西脇（にしわき）

電話：03-5402-8431（平日 10:00～17:00）

## 特許流通業者の活動内容に関するアンケート

2003年1月16日  
社団法人 発明協会

### 調査ご協力をお願い

本調査は、**特許流通業者**を対象とさせていただいております。

ご回答いただきました内容につきましては、すべて統計的に処理いたしますので、個々の企業名等・ご回答者のお名前やその内容が外部に出るようなことはありません。

つきましては、ご多忙中の折、誠に恐縮ではございますが、上記の趣旨をご理解の上、本調査にご協力を賜りますようお願い申し上げます。

### <ご記入上のおお願い>

1. 本調査は、個々の事業所ではなく、会社全体を対象としております。
2. ご記入は、黒・青のボールペン、万年筆または鉛筆でお願いします。
3. ご回答は、該当する項目の番号を○で囲んでいただくものと、文章等を記入していただくものがあります。
4. ご記入いただいた調査票は、同封いたしました返信用封筒(切手は不要です)に封入していただき、**1月31日(金)までに**投函ください。
5. ご不明の点等ございましたら、下記担当者までお問い合わせください。

(アンケートの内容について)

エスピーアイ・インテレクトUAL プロパティ(株)

担当: 桜井(さくらい)

電話: 03-5501-2644 (平日 10:00-17:00)

(調査の趣旨について)

発明協会 特許流通促進事業センター

担当: 西脇(にしわき)

電話: 03-5402-8431 (平日 10:00-17:00)

## I. 支援メニュー

今後仲介業者として活躍するにあたり、御社のサービス内容を具体的に教えてください。

下記の設問のうち、当てはまるものについて（ ）内に○をつけて下さい（複数回答可）。

### (1) 特許流通仲介

- ① （ ） 実施許諾・譲渡対象特許の評価
- ② （ ） 実施許諾・譲渡の対象特許のマーケティング
- ③ （ ） 実施許諾・譲渡の対象特許の契約
- ④ （ ） 契約の履行の管理

### (2) 事業化支援

- ⑤ （ ） 事業化が可能か否かの判断をするための、対象特許の評価
- ⑥ （ ） 対象特許を製品化する場合、当該製品に関わる市場調査
- ⑦ （ ） ビジネスプラン作成
- ⑧ （ ） 製品の販路紹介
- ⑨ （ ） 共同事業者の紹介
- ⑩ （ ） 対象特許を基盤とした投資・融資の紹介
- ⑪ （ ） 事業化に関わる法務実務

### (3) コンサルテーション

- ⑫ （ ） 特許の価値評価
- ⑬ （ ） 特許戦略に関する専門的アドバイス（周辺特許、共同研究による特許の出願などに関する専門的アドバイス）
- ⑭ （ ） 研究開発に関する専門的アドバイス

### (4) その他

- ⑮ （ ） Web等を活用した情報提供（特許マーケット情報、特許に関するニュースの発信等）
- ⑯ （ ） 鑑定書、見解書、詳細説明書等の作成
- ⑰ （ ） 特許データ検索代行サービス（例.特定技術に関する特許情報の洗い出し）
- ⑱ （ ） その他（御社のサービスについて①から⑰に記載された内容以外で特記すべきことがございましたら、下記に自由にご回答下さい。）

[ ]

## Ⅱ. 会社プロフィール

<会社名/連絡先>

(1)御社の特徴、(2)サービス概要及び直近の実績、(3)社歴及び累積の実績、(4)体制 ((ア)経営者、(イ)担当者)、(5)手数料体系、(6)その他につき、積極的に下記に自由にご記入ください。記入例をご参考にして1~2ページでご記入ください。尚、(2)(3)については、I. 支援メニューにある項目をご参照いただき、関連のある項目番号を付記して具体的にご説明下さい。

このディレクトリは特許保有企業が必要なサービスを検索するために使用する目的があります。

所在地	〒      ー
貴社等名	
売上高*	
経常利益高	
従業員数	名      <内訳>事務担当者（      ）名      技術担当（      ）名
資本金	
回答者	部署・役職
	氏名  電話      （      ）

\*尚、数値については平成 13 年の会計年度末あるいは平成 13 年現在でご記入ください。

アンケートはこれで終了です。      ご協力ありがとうございました。

## II. 会社プロフィール (記入例)

### <会社名/連絡先>

会社名/連絡先	
●●株式会社	
〒×××一××	東京都大田区×××
社長	●●
企画部部长	●●
担当者	●●
電話番号	03-1234-5678
FAX	03-1234-0000
URL	http://www.×××.co.jp
E-mail	info@×××.co.jp

(1)御社の特徴、(2)サービス概要及び直近の実績、(3)社歴及び累積の実績、(4)体制 ((ア)経営者、(イ)担当者)、(5)手数料体系、(6)その他につき、積極的に下記に自由にご記入ください。記入例をご参考にして1~2ページでご記入ください。尚、(2)(3)については、I. 支援メニューにある項目をご参照いただき、関連のある項目番号を付記して具体的にご説明下さい。

このディレクトリは特許保有企業が必要なサービスを検索するために使用する目的があります。

(1) 特徴
●社出身のエンジニアがスピンアウトして設立した、技術評価コンサル会社。 これまでの技術マップだけでなく、最新の技術動向にも明るい。また、米〇〇社との連携により、海外の最新技術動向の調査も可能としている。
(2) サービス概要及び直近の実績
②対象特許に関して買い手を探すために、弊社取引先又は関係会社約数十社に対して情報を提供している。
④現在●●件のライセンス契約について、ライセンス料の管理を行っている。
⑤本年度より投資会社と顧問契約を結び、年間●●件以上の投資案件の目利きを実施した。
⑥~⑩新技術をベースにして事業を確立するには、社長が経営者としての資質を有することはもちろんのこと、市場調査、法務実務などを含めた総括的なアドバイスが必要である。弊社のサービスは、そのような社内でのコミュニケーションのあり方を重視し、指導する。平成14年度は●●件のバイオベンチャー関係の事業化支援を行った。
⑦特に、ライセンス交渉時にビジネスプラン作成も手がけている。
⑫また、特に有望な特許権を取得している場合は、取得特許の評価を通じて、当該特許を収益化するためのライセンス戦略等を立案し、実践に向けてアドバイスを行う。平成14年度は約●●件の評価を行った。

(3) 社歴及び累積の実績

弊社は、情報システム、通信、情報機器等の技術分野と、マーケティング、新事業開拓等ビジネスの創造に関する経験をもつコンサルタントがプロジェクトチームを編成してサービスを提供するために平成6年8月に設立された。企業、大学、研究所、ベンチャー企業等に対して事業化のお手伝いを行っている。設立から平成13年度迄の累積での事業実績は下記の通りである。平成13年2月に海外事業者（欧州、米国、中国）と提携して、海外企業へのライセンス契約も取り扱いを始めた。

②常に年間数十社の企業に対し、特許の売込みを行っている。

③年間●●件の特許に対して実施許諾・譲渡の契約を締結している。

④累積で●●件のライセンス料の管理を行っている。

⑤～⑩設立より現在迄に、●●件の事業化支援に従事しそのうち二社が上場を実現した。

⑪特許評価については、平成13年度迄に累計で●●件行っている。

(4) 体制

(ア)経営者

代表者の発明太郎氏はA社×××事業部にて、××技師長、×××事業本部事業企画室長、シリコンバレーのソフトウェアベンチャーの役員等を歴任。〇〇大学経済学部、××大学大学院（MBA）卒。

COOである経営次郎は、監査法人××にて、大手電機メーカー株式会社、都市銀行、証券会社等の監査を担当、その後××会社にて未公開会社の調査、官公庁調査を受託。また××ファイナンスにてベンチャーキャピタル業務に従事。××大学××学部卒業。

CTOである技術三郎は、××研究所、××事業本部××事業推進室長、××会社技術アドバイザー長等を歴任。××大学工学部修士過程（数理工学）卒。××-××年米国××研究員。

(イ)担当者

エンジニア出資者●人、その他監査法人出身会計士●人、大手証券会社出身者●人、大手都銀出身者●人により構成。

(5) 手数料体系

1件あたりの技術評価は●●円～●●円程度で、●枚のレポートを約●週間で作成。その他、調査内容の深浅により手数料は変動するため、詳細については個別相談。

(6) その他

アンケートはこれで終了です。 ご協力ありがとうございました。

< 参考資料- 4 >

委員会記録

(1) 調査委員会名簿

◇委員長

鮫島 正洋 弁護士・弁理士 松尾綜合法律事務所

◇委員

今井 正栄 富士写真フィルム(株) 知的財産部 主任技師  
大津山 秀樹 ピー・エル・エックス(株) 代表取締役社長  
栗原 清一郎 パイニア(株) 執行役員 知的財産部 部長  
桜井 勉 (株)インスパイア・テクノロジー・リソース・マネジメント 取締役  
桜井 政考 SBI インテレクトチュアルプロパティ(株) 常務取締役 COO  
笹原 治男 三菱電機(株) 知的財産センター 副センター長 兼 特許企画部 部長  
多喜 義彦 システム・インテグレーション(株) 代表取締役社長  
藤野 仁三 日本技術貿易(株) IP 総研 企画部長  
矢崎 弘直 新日本監査法人 監査第8部 マネージャー 公認会計士

(五十音順、敬称略)

◇オブザーバー

赤堀 明 伊藤忠商事(株) ビジネス機能統合部 シニアプロジェクトマネージャー  
久保田 茂夫 (株)日経BP 電子・機械局 IP 開発部  
酒巻 弘 日本政策投資銀行 新規事業部 課長  
鷹津 俊一 (株)日商岩井総合研究所 技術コンサルティンググループ 主席コンサルタント  
原 啓三郎 三井住友銀行 法人業務部 企画開発グループ  
八木 秀明 みずほ銀行 ビジネスソリューション部 企画成長アドバイザーチーム 調査役  
米津 潔 独立行政法人 工業所有権総合情報館 情報流通部 部長  
西村 直史 独立行政法人 工業所有権総合情報館 情報流通部 部長代理  
場崎 恭生 独立行政法人 工業所有権総合情報館 情報流通部 主査  
仲村 靖 特許庁 総務部 技術調査課 課長補佐 (研究班長) 2003. 2. 1～  
松本 泰典 特許庁 総務部 技術調査課 課長補佐 (研究班長) ～2003. 1. 31

◇事務局

西脇 博志 (社)発明協会 研究所 特許流通促進事業センター 部長  
松崎 明範 (社)発明協会 研究所 特許流通促進事業センター 課長  
福島 純子 (社)発明協会 研究所 特許流通促進事業センター

## (2) 委員会開催記録

### 第1回委員会議事次第

平成14年10月31日 10:00~12:00

於：(社)発明協会 特許流通事業センター 会議室 (江戸見坂森ビル)

#### 1. 開会

独立行政法人 工業所有権総合情報館 特許流通部 部長 米津 潔氏 挨拶

#### 2. 委員会メンバー紹介

#### 3. 趣旨説明

(社)発明協会 西脇 博志

#### 4. 日本の知的財産流通業の現状と課題について

弁護士・弁理士 鮫島 正洋 氏

#### 5. 調査研究概要の説明及び討議

- ・国内調査研究概要説明 SBI インテレクトゥアルプロパティ(株) 桜井 政考 氏
- ・外国調査研究概要説明 日本技術貿易(株) 藤野 仁三 氏
- ・上記調査研究に関する討議

#### 6. 今後のスケジュールについて

#### 7. 閉会

(社)発明協会 特許流通促進事業センター 副センター長 林 美博 挨拶

### 第2回委員会議事次第

平成15年2月20日 14:00~16:30

於：(社)発明協会 特許流通事業センター 会議室 (江戸見坂森ビル)

#### 1. 開会

(委員長、事務局より経過説明等)

#### 2. 国内のアンケート・ヒアリング調査結果及び経過報告

SBI インテレクトゥアルプロパティ(株) 小関 珠音 氏

<討議>

#### 3. 海外(米国)の調査結果及び経過報告

日本技術貿易(株) 藤野 仁三 氏

<討議>

#### 4. 提案事項の骨子(案)

海外(米国)との比較による国内知財流通業の課題と今後の方向性に対する提案

SBI インテレクトゥアルプロパティ(株) 小関 珠音 氏

<討議>

#### 5. 報告書の骨子(案)

(社)発明協会 西脇 博志

<討議>

#### 6. 今後のスケジュールについて

#### 7. 閉会

第3回委員会議事次第

平成15年3月11日 15:00～17:30

於：(社)発明協会 特許流通事業センター 会議室 (江戸見坂森ビル)

1. 開会

(委員長、事務局より経過説明等)

2. 国内のアンケート・ヒアリング調査結果最終報告

SBI インテlectualプロパティ(株) 桜井 政考 氏

<討議>

3. 海外(米国)の調査結果最終報告

日本技術貿易(株) 藤野 仁三 氏

<討議>

4. 提案事項

海外(米国)との比較による国内知財流通業の課題と今後の方向性に対する提案

SBI インテlectualプロパティ(株) 桜井 政考 氏

<討議>

5. 報告書(案)の審議・検討

報告書記載内容について (社)発明協会 西脇 博志

<討議>

6. 今後のスケジュールについて

7. 閉会

鮫島委員長 挨拶

## ■ 報告書作成について

本報告書は、下記内容にて作成しました。

- ・ 第1章の「国内の知的財産活用に関する実態調査」に関するアンケート・ヒアリング調査及び第3章の「海外（米国）との比較による我が国の知的財産流通業の課題と今後の方向性に関する提案」については、エスピー・アイ・インテlectual プロパティ（株）に調査協力を依頼し、委員会での討議内容等も取り入れて報告書を作成しました。特に第3章については、第1章の国内調査結果を踏まえ、第2章の海外（米国）調査結果との比較を行い、我が国の知的財産流通業の課題・今後の方向性についてまとめました。
- ・ 第2章の海外（米国）の知的財産流通業に関する実態調査については、日本技術貿易（株）に調査協力を依頼し、委員会での討議内容等も取り入れて報告書を作成しました。調査は、米国出張2回による現地でのインタビュー・情報収集等を主体に行いました。
- ・ 報告書全体については、委員会での委員の方々のご意見・ご要望等を取り上げながら、鮫島委員長にご指示を仰ぎ、まとめました。

なお参考資料として、民間知的財産流通業者一覧（国内、海外のダイレクトリー）、国内アンケート調査票及び委員会記録（委員会メンバーと計3回の委員会議事次第）を添付しました。

本報告書作成にあたり、調査協力をしていただきましたエスピー・アイ・インテlectual プロパティ（株）、日本技術貿易（株）及び貴重なご意見等をいただきました委員長をはじめ委員会メンバーの皆様にあらためて感謝致します。

以上