

独立行政法人工業所有権総合情報館請負事業

知的財産取引ビジネス(特許オークション)に関する調査研究

平成 14 年 7 月
株式会社リンクス・プロ

LYNX

目次

1	まとめ	3
2	はじめに	4
3	知的財産取引市場の整備の必要性	6
3.1	知的財産取引市場とは	6
3.2	知的財産取引市場整備の目的	7
4	知的財産取引ビジネスの現状	10
4.1	特許活用の発展段階と知的財産取引ビジネスの位置づけ	10
4.2	日本の知的財産取引ビジネスの事例	12
4.3	企業側の実状	20
5	知的財産取引ビジネスの課題	23
6	知的財産取引ビジネスの今後の方向性	27
6.1	知的財産取引ビジネスの成功要件	27
6.2	モデルケース	29
6.3	日本政府への提言	37
7	終わりに	42
	補論1 日本パテントリサーチアソシエイツ プレゼンテーション資料	43
	補論2 委員会記録	56
	参考文献	58
	追悼の辞	59

1 まとめ

本報告書は、知的財産取引市場とは何か、技術資産の取引市場を整備することによってどのようなメリットが期待されるか、市場整備に向けた課題は何か、どうすればその課題を解決できるか、といった問題について本報告書作成にあたり設置された委員会で討議された内容を、知的財産取引市場の整備の必要性および知的財産取引ビジネスの現状と併せてまとめた。

その結果、知的財産取引ビジネスの今後の方向性として以下の 3 つをモデルケースとして提案するに至った。

- ・ 人的立会い方式による特許入札会の企画(案)
- ・ 「プレ市場機能」を基軸にした構想モデル
- ・ マーケットメーカー(ブローカー)参加型の流通市場構想

また、民間ベースでは市場を支えるインフラを十分には整備しえないため、知的財産取引を促進する起爆剤となるよう、政府に対していくつかの提言を最後にまとめた。

- ・ 市場の登録制度
- ・ 公的資格の設置
- ・ 裁定通常実施権の設定
- ・ 人的流動を伴う場合の優遇措置
- ・ 提供技術の盗用防止機構の設置
- ・ 侵害立証機関の設置
- ・ 特許データベースの改善
- ・ 技術導入(ニーズ)企業の参入促進
- ・ 流通のためのインセンティブ

2 はじめに

日本経済は長い不況から脱却できないでいる。マクロ経済指標で見ると一部に改善の兆しが見えるものの、企業や家計をはじめとする各経済主体の景況感はむしろ悪化している。

このことを端的に示すのが株式市場の動向である。日本の株式市場は、2001年には日経平均で8,000円台、トピックスで1,000ポイント割れに至った。その結果、東証一部上場企業の約2/3が単独PBR(Price Book Ratio; 株価純資産倍率)で1.2倍を下回っている(2002年3月7日時点)。そのうち、相当数は株式市場から消え去るべき企業であるが、なかには日本のドル箱というべき企業も含まれている(例えば、松下電器産業、日本ビクター、コマツ、NKK、三菱重工業など)。この水準では、優良企業に対する敵対的TOB(Take Over Bid; 株式公開買付)が起こる可能性すらある。

PBRが1倍ということは、市場価格で株式を買い占め、資産を簿価で売却できれば、それだけで投資が回収できてしまうということである。よって、多くの企業が貸借対照表に計上していないブランド、特許、技術などはTOBにより無償で手に入れられることになる。

結論から言えば、この危機的状況を脱するには、日本経済を支える製造業のあり方を根本的に変化させ、事業活動の中心を、製造活動から、その前後に当たる研究開発活動および販売活動に移させるしかない。

これまで日本経済を支えてきたのは、製造業であることには異論がないであろう。しかし、日本の製造業は、労働者の賃金水準の上昇、中国や台湾などの東南アジア諸国の台頭をはじめとする不利な状況を見逃して、製造活動に固執し続けている。しかし、中国を例にとると、その労働者賃金水準は日本の1/20とも1/30とも言われている。しかも、中国人は、厳しい国内競争を勝ち抜いた者が日本やアメリカなどの海外に渡り、日本人以上の勤勉さで科学・技術を習得して自国に環流させている。

この点を考えると、日本企業が従来どおり製造活動において他の東南アジア諸国に互していくことは極めて困難である。むしろ、日本企業がグローバルな競争を勝ち抜く手段としては、研究開発活動および販売活動に注力し、より付加価値の高い製品を開発・販売していくことが、より現実的であり、また成功の可能性が高いものと考えられる。

このうち、特に研究開発活動によって成長を遂げるシナリオを本報告書では想定する。もちろん、販売活動への注力も有力な手段である。製品の性能が同じであっても、ブランドという付加価値がつけばより収益性が高まるものと期待される。しかし、価値の高いブランドを築くためには、広告宣伝や販売活動だけに注力するのではなく、むしろ研究開発活動に注力して、技術的な観点から見てより優れた製品を開発していくことが重要である。言い換えると、ブランドというものは高い技術力に支えられてこそ価値を持つのであって、ブランドによって製品の品質の低さを補うことは難しい。よって、本報告書では、研究開発活動を活性化させ、技術力を向上させて、より優れた製品を開発していくことによって日本企業の業績を向上させるというシナリオを想定する。

このシナリオを実現するために解決しなければならない課題は多い。実現のためには知的財産の活用は不可欠であると広く認識されているが、本報告では、知的財産の活用の一つの形態であ

る知的財産取引ビジネスに焦点をあて、取引市場形成のための具体的な方策について検討すべく、委員会を立ち上げた。委員会は補論2に示したとおり弁護士、公認会計士、知的財産協会、知的財産評価業者、知的財産取引業者、事業会社等様々な分野から委員が構成され、4回という短い期間の中で、特許、トレードシークレットをはじめとする、いわゆる技術資産の活用に資するべく、その取引市場の整備を図ることを目的として討議を重ねた。わが国においては、他の先進諸国(特にアメリカ)に比して、技術資産の取引市場がきわめて未成熟な段階にあり、日本企業の技術力向上を阻む要因となっている。

そこで、本報告書では、そもそも技術資産の取引市場とは何か、技術資産の取引市場を整備することによってどのようなメリットが期待されるか、市場整備に向けた課題は何か、どうすればその課題を解決できるか、といった問題について委員会で討議された内容をまとめることとする。

もちろん、これらの問題に対する答えを得るのはきわめて難しい。しかし、難しいからといって放置しておいては、ますます他の先進諸国との遅れが開いてしまう。そこで、本委員会では、あえて難しい課題に正面から挑戦することとした。本委員会における議論をたたき台としてさらなる検討が進み、実際に技術資産の売買取引が活性化すれば、日本の技術立国に多少なりとも貢献したこととなるであろう。

本報告書では、以上に示した問題意識と狙いを基に、知的財産取引ビジネスを活性化させる方策についてモデルケースおよび政府への提言をまとめた。

3 知的財産取引市場の整備の必要性

3.1 知的財産取引市場とは

知的財産取引市場(intellectual property transaction market)とは、知的財産の売買だけではなく、ライセンス供与を含め広義において知的財産を移転する市場を指す。取引対象としては、特許権、商標権、著作権など、多様な財が考えられるが、本報告書の究極の目的は、日本企業の技術力向上ひいては日本の技術立国に資することにあるので、ここでは以下に代表される技術資産を想定する。

- ① 特許権
- ② 実用新案権
- ③ トレードシークレット(営業秘密)

ただし、市場の成熟度という観点からは、技術資産は他の知的財産に比して、きわめて未熟な段階にある。むしろ、絵画、写真、音楽著作権(作曲、作詞など)、著作権(書籍など)、演劇、オペラ、バレエなどの芸術関連資産の方が進んでいる面がある。

3.2 知的財産取引市場整備の目的

知的財産取引市場を整備することにより、以下の目的が達成される。

(1) 事業提携の促進

量産的な成長の時代は頭打ちになり、従来の発想の延長上ではなかなか新しい需要を創造することは困難になっている。したがって、業種業界を超えた提携を模索する動きがすでに活発化しているものの、そこには知的財産がルールとして活用されていることは少ない。また、特許・商標など公開を前提にした権利情報群は、各社・各業界の知的財産や事業資源を探し出す際のツールとして、提携を模索する主体者にとっては重要なデータベースである。

知的財産取引市場の整備は、従来困難であった異業種提携を促し新たな事業を創造していく場の提供を意味する。これは、産業の発展に寄与すべき工業所有権制度の本質にも即している。また、市場から得られる情報には、単品売買となる権利明細書ばかりではなく、明細書に反映されている権利者の技術力や研究動向などが含まれ、提携を申し入れるための目安になるものと思われる。

ただし、他の商品市場、株式市場などの例に漏れず、価額的な評価や多角的な指標、そして取引支援サービスなどの存在が不可欠であり、権利情報に加え、事業可能性を明確にした事業資源情報を添えておく必要がある。

(2) 適正な取引価格の形成

技術資産については、従来、取引市場規模がきわめて限られており、取引形態としても相対取引が多くを占めてきた。そのため、技術資産の適正な取引価格は形成されず、取引事例が存在したとしても、その取引価格は当事者以外には知るすべがなかった。

このため、不動産などと異なり、取引の出発点としての一般的な取引価格を設定することは非常に困難であった。このことが、技術資産の価値評価を困難にしている最大の要因である。

知的財産取引市場が整備されれば、取引事例の蓄積を通じて技術資産の適正な取引価格が形成され、ひいては技術資産の価値評価が容易になる。

(3) 技術資産の流通

技術資産の取引市場がないことは、技術資産の流通が難しいことにもつながる。従来は、特許ないし技術をライセンスとして外部に供与することはあっても、不要な特許ないし技術を外部に売却することは行われておらず、仮に行おうとしても買い手を見つけることは困難であった。

知的財産取引市場が整備されれば、不要な特許・技術資産を持つ企業等は、それを容易に売却する機会に恵まれる。また、当該特許・技術資産を利用したいと考える企業等は、これらを入手できるようになり、結果として技術資産の流通という新しい経済活動が促進される。

(4) 企業にとっての資金調達手段の多様化

技術資産の取引市場が整備され、未使用の技術資産を売却することができれば、企業にとっては、新たな資金調達の手段となる。資金調達手段としての利用は、特にベンチャー企業にとっては重要である。一般にベンチャー企業は、借入にしろ出資を受けるにしろ、十分担保がないことや信用力が低いこと、将来の事業展開が不明確なことなどから、大企業に比べて資金調達手段が限られている。他方で、将来の事業展開のための資金調達ニーズはきわめて強い。技術資産の取引市場の整備は、このギャップを埋める手段となりうるのである。

資金調達手段としての取引市場の利用は、ベンチャー企業だけでなく、大企業にとっても魅力的である。今日においては、金融セクターの弱体化により、間接金融による資金調達は、大企業といえども、年々難しくなっている。他方で、直接金融による資金調達も、株式市場の冷え込みにより、困難さを増している。そうした中で、技術資産の売却は、まったく新しい資金調達手段となりうるだろう。

さらに、未使用の資産を換金することにより資産効率が改善され、対株主責任が果たされることにもつながるのである。

(5) 投資家にとっての資金運用手段の多様化

技術資産の取引市場は、投資家からみれば、新たな資金運用手段となる可能性も秘めている。取引市場の形態にもよるが、最終的な買い手として、事業会社だけを想定するのではなく、投資家を想定することも可能だということである。

例えば、技術に詳しい投資家であれば、取引市場を通じて技術資産を購入し、それを他に転売することによって利益を獲得することができる。このような取引は日本では現在のところまれであると思われる。しかしながら、アメリカにおいては、技術に詳しい人物をアドバイザーとして、技術資産の売買によって利益を得ている投資家が存在する。

事業会社だけではなく、投資家の参加をも想定することにより、取引市場の規模は著しく拡大するであろう。株式市場や外国為替市場を見ればわかるとおり、市場における取引のうち、投資目的の取引よりも投機目的の取引の方が圧倒的にウェイトが高い。そうした取引をも取り込むことは十分に考慮の余地があるものと考ええる。

(6) 研究開発活動の活性化

技術資産の取引市場が活発化することは、企業、大学などにおける研究開発活動の活性化にもつながる。

従来は、知識や技術は自社内で積み上げていくからこそ競争力の源となると考えられてきたため、自社ですべての研究開発活動を完結する、いわゆる自前主義が多くの企業にとって当然の流

れであった。

しかし、技術が飛躍的に進歩している現在において、もはや一社内における研究開発活動の完結は、人材面、資金面、設備面から限界に直面していると言わざるを得ない。他社からの積極的な技術導入によって、外部資源を有効活用することにより、自社の強みを発揮できる分野に研究開発活動の焦点を絞り込み、結果として当該分野の研究開発活動を活性化させることが可能となる。

(7) 技術導入による事業化の促進

技術資産の取引市場が整備されることにより、技術導入が促進され、迅速な製品開発や事業化が可能となる。

(8) 知的財産取引関連ビジネスの拡大

知的財産の取引市場が創設されることにより、それに関連した様々なサービスへのニーズが生まれるため、それを担う企業が次々と創設されるものと期待される。例えば、知的財産取引の仲介業者、知的財産の価値評価業者、知的財産取引に関する保険やエスクロウ(取引保証)サービス業者、知的財産を活用したビジネスを企画・立案するコンサルティング・サービス業者などが考えられる。

また、弁護士、弁理士、公認会計士、税理士等の既存の専門家の活躍する場所も広がる。

(9) 保有する未活用技術の活用

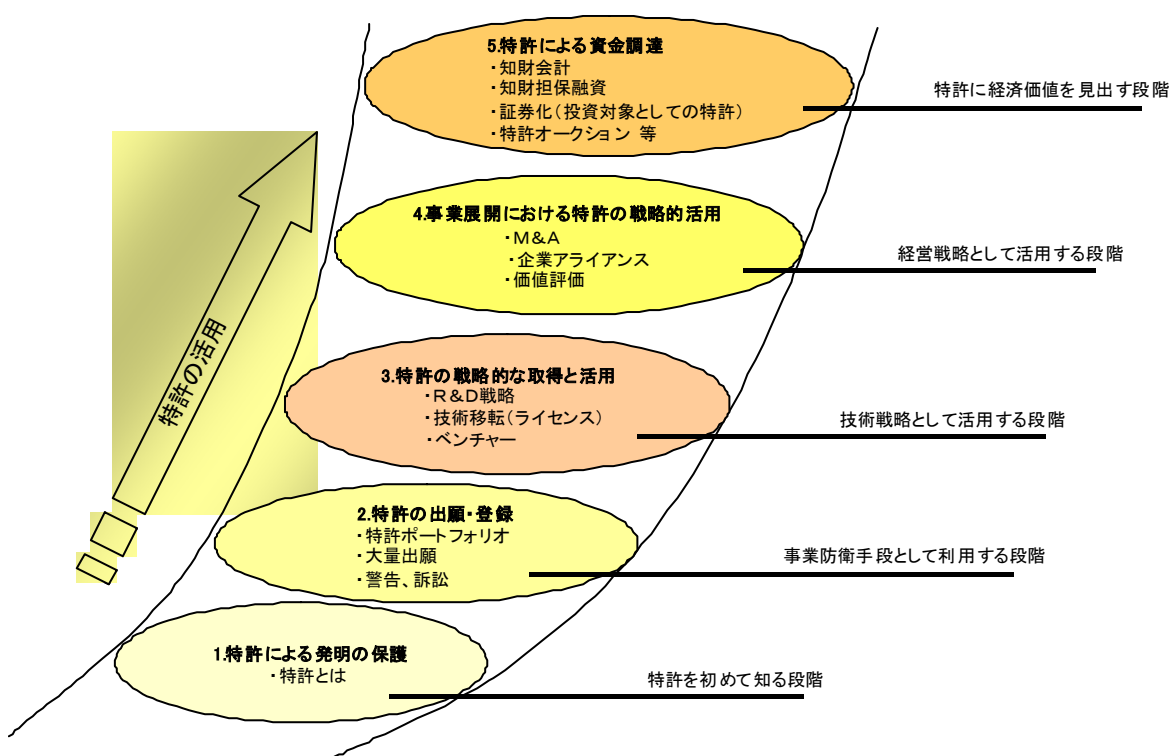
知的財産の取引市場が創設されることにより、未活用で放置されていた技術の活用が行われることとなる。また、未活用の技術が異業種において活用できないか、再検討がなされるようになる。

4 知的財産取引ビジネスの現状

4.1 特許活用の発展段階と知的財産取引ビジネスの位置づけ

知的財産取引ビジネスは、文字通り、知的財産の取引に関連する様々なサービス事業の総称である。本報告書では、数ある知的財産のなかでも、技術資産に焦点を当てているが、ここではさらに特許に的を絞って議論を進める。

特許取引ビジネスは、資産としての特許を活用する方法の一つと位置づけられる。一般に、「特許の活用」あるいは「特許の有効利用」といった場合、それには五段階からなる発展形態があると考えられる。



第一段階は、技術の特許化し保護することにより、その技術について市場独占を獲得することができることを知る段階である。

第二段階は、知的財産を権利として獲得し、自社技術を防衛することに主眼を置いている段階である。したがって、利用関係にある技術を全て特許出願するなど大量出願状況を招いたり、競合他社を特許侵害で訴えるケースが見られるようになる。

第三段階は、研究開発を行う際に特許を戦略的に活用する段階である。自社で研究開発を開始する前に、関連する先行技術等を調査する手段として活用するだけでなく、研究開発過程においてメルクマールを設定し、開発された技術を戦略的かつ確実に特許として権利化することにより、自社技術の市場における独占性をより一層堅固なものとするために役立つ。また、技術開発戦

略と並行して、技術開発コストや開発期間の短縮化を図るため、ライセンスや譲渡等を通じて、他社から特許技術の導入等の技術移転が図るようになり始める段階でもある。自ら実施しない場合には、他社へ特許技術を提供したり、ベンチャー等の起業を図ったりする。いずれの場合にも、特許を有効かつ戦略的に活用することが求められる。

第四段階は、企業の経営戦略において特許を戦略的に活用する段階である。新たな事業へ新規参入する場合には、既存の企業を買収することが最も確実かつスピーディな方法である。また、当該分野で先進的な企業とアライアンスを結ぶことも考えられる。いずれの場合も、相手方企業のもつ知的財産価値を把握する必要があるため、この段階では、特許・技術資産の金銭的価値評価が不可欠となる段階である。この段階まで来ると、特許の事業化プランを投資の対象として考える金融機関等が出始める。

第五段階は、特許自体或いは特許に基づく事業を、金融機関が投資や融資の対象とする段階である。つまり、特許・技術を、事業活動において活用するだけでなく、資金調達(ファイナンス)の手段としても利用できるようになる。

以上の五段階のうち、本報告書の対象とする知的財産取引マーケットは、第四段階ないし第五段階に位置づけられる。わが国においては、個別企業間での特許の相対売買取引は活発とはいえないけれども、現に行われつつある。また、ライセンス契約は非常に多くの事例がある。よって、第三段階まではきているといえよう。その次を狙うのが、本報告書の目的である。

4.2 日本の知的財産取引ビジネスの事例

(1) 日本パテントリサーチアソシエイツ(JPRA)

① 概要

日本パテントリサーチアソシエイツ(Japan Patent Research Associates; JPRA)は、以下のサービスを手がける、内閣府認定特定非営利活動法人(NPO)である。

- (a) 知的財産の取引全般にわたる仲介
- (b) 知的財産の市場性評価
- (c) 知的財産の仲介業者のサポート
- (d) 新規事業立ち上げに伴う資金調達のサポート
- (e) 提携、M&A、共同開発および研究先の紹介
- (f) 企業分析、企業調査

日本パテントリサーチアソシエイツの活動の詳細については、第2回委員会において、代表幹事である大鐘恒憲委員よりプレゼンテーションがなされた。その資料を補論1に添付するので、そちらを参照願いたい。

② 公開特許入札会

日本パテントリサーチアソシエイツでは、知的財産取引推進のために、平成13年3月から平成14年4月までの間に合計11回の公開特許入札会を主催した実績がある。取り扱われた事例の詳細については補論1に添付のとおりである。

<公開特許入札会の趣旨>

- ・ 定期的に同じ場所で開催される安心感
- ・ 知的財産取引を希望する業者および事業家への事業機会の解放
- ・ 知的財産取引業者の啓蒙と更なるスキルアップ
- ・ 市場参加者を通じての安定かつ標準的なフィー体系の浸透
- ・ 知的財産の付加評価の透明性の確保
- ・ 事業主体のプレゼン能力の向上や問題点および可能性の明確化
- ・ 上記理念に基づく更なる知的財産の増加および発掘

<公開特許入札会の重要点と改善点>

- ・ 特定業者ないしは団体の専有を防ぐものではないが、より公共財としての発展が望ましい
- ・ 個別の特定特許の売買よりも、特許および技術に基づいた事業化主体のパッケージ売買が望ましい
- ・ 特許信託に基づくクロスライセンスを交えて、事業化イメージの構築立案による事業化売買が

現実的

- ・ 特許ないしは事業の発表のみにとどまらず、発表後の問題点や依頼事項の明確化とフォロー
- ・ 事業参加意識の高い知的財産権取引業者や事業家、資金提供先を市場参加者として安定的に確保ないしは養成

(2) アイ・トランス(i-trans)¹

① 概要

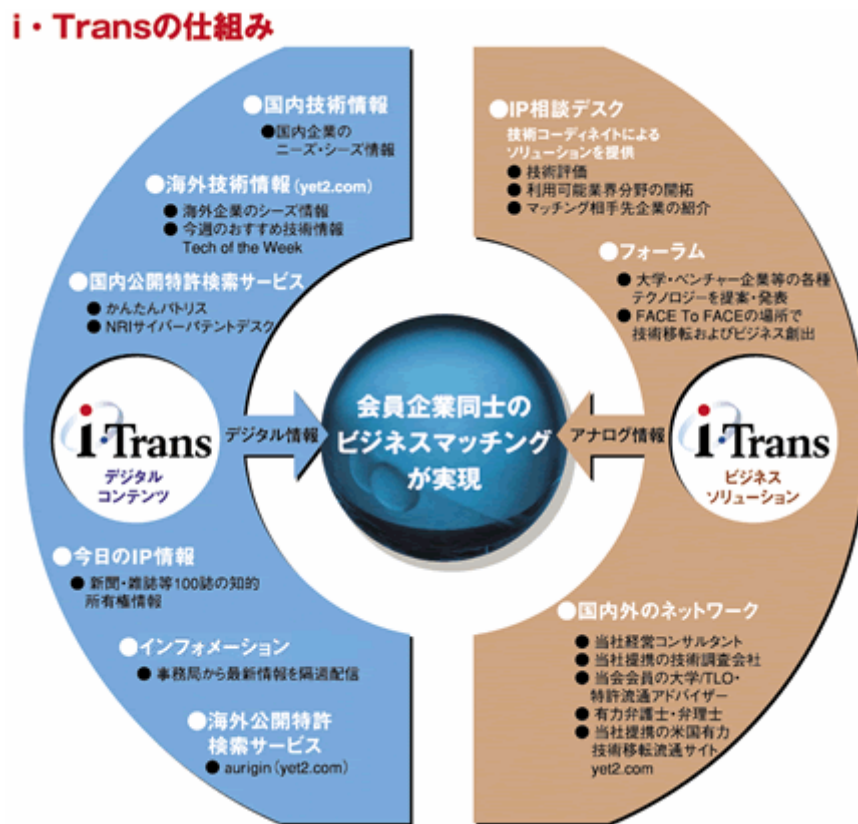
アイ・トランスは、富士総合研究所とみずほ銀行・みずほコーポレート銀行が運営する法人会員制度で、インターネットを活用した「特許・技術の移転／流通」、「技術の共同開発」、「商品の共同開発」などの実現を目的に運営されるビジネスマッチングシステムである。1999年8月から「芙蓉テクノライブラリー」の名称でサービスを提供してきたが、3行合併に伴い2002年4月から「i・Trans」に名称を変更した。組織上は富士総合研究所所轄の会員制事業の一つとしての位置づけである。みずほグループによる経済・経営・国際情勢・社会動向など各種情報提供サービスである Forum M の追加サービスとして位置づけられる。

名前の由来は、インターネットを活用して会員の技術移転をお手伝いするという意味で、「internet Transfer(インターネットを活用した技術移転)」の略語としてi・Transとした。このほか、iには、「international(国際的な)」、「I(私)」、「愛」、「intellectual property(知的財産)」といったさまざまな意味も含んでいる。

¹ 2002年6月10日(月) 13:00-14:30 株式会社富士総合研究所 5階会議室

以下におけるアイ・トランスに関する記述は、藤掛康伸氏(株式会社富士総合研究所・会員制事業部・調査役)および今田高史氏(株式会社富士総合研究所・会員制事業部)に対するインタビューにもとづく。なお、アイ・トランスの詳細は、同サービスのウェブサイト(<http://www.i-trans.jp/tech/index.html>)を参照のこと。

図表 1 アイ・トランスの仕組み



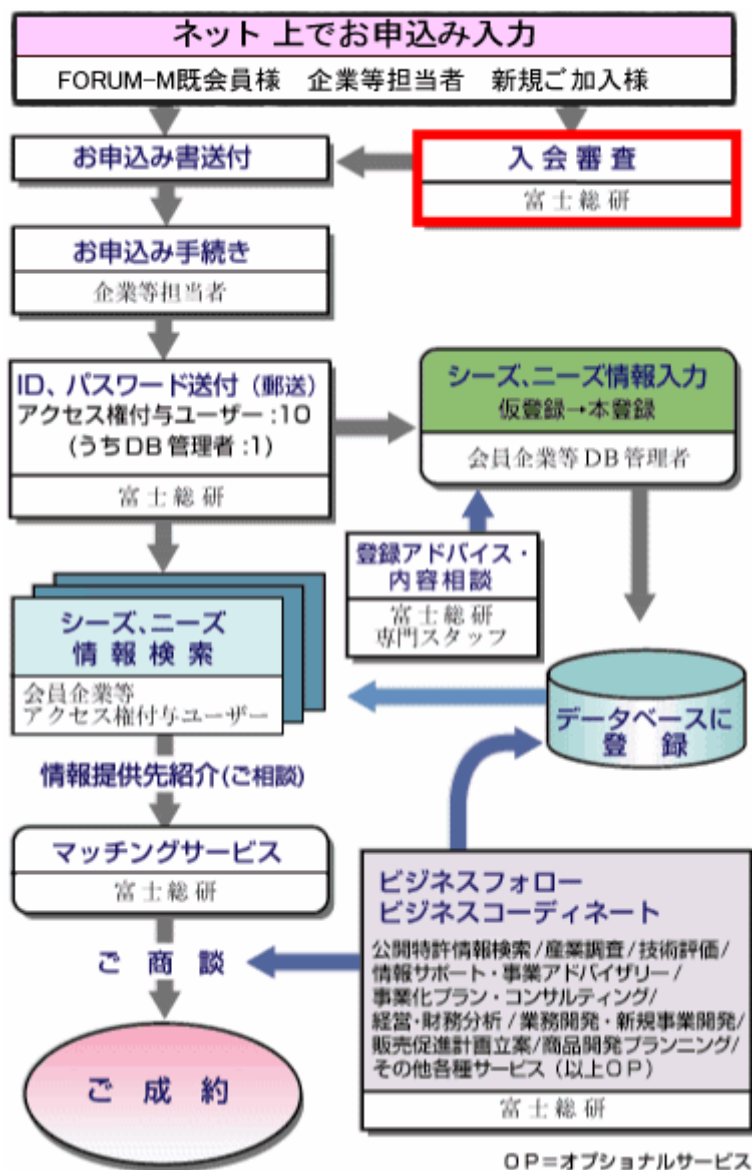
② 設立の経緯

製造業が今後大きく成長していく中で解決すべき点は、技術開発力の強化にあると捉え、「ものづくり支援」といった観点から大企業から、ベンチャー企業まで、幅広い企業の参加による特許・技術の移転/流通が必要であると考えたため、アイ・トランスを立ち上げた。

実際に中堅中小企業にとってどのような形での支援策がよいのか、中堅中小企業の振興の可能性を十分に引き出せる方法は何かなどといったことを考えたとき、インターネット環境の普及も進んでいることもあり、効率的な情報管理ができ、クイックレスポンスが可能な Web システムを構築することにより特許・技術の移転/流通促進を実現しようと考えた。

その際、芙蓉グループの中核をなす大手企業群の膨大な未使用特許や技術、ならびに大学やベンチャー企業の特許・技術などを富士総合研究所が間に立ち、他の中堅中小企業やベンチャー企業などへ移転することを企画した。

図表 2 アイ・トランスのサービスの流れ



③ 特許・技術の移転/流通サービスの概要

アイ・トランスは会員制サービスであるため、利用に際してはまず会員登録を行う必要がある。会員登録後は、アイ・トランスサイトにアクセスし、ニーズ/シーズ情報を電子メールにて登録することができる。情報表示は匿名となるため、アイ・トランス事務局に電子メールが流れた後、アイ・トランス事務局でマッチング作業を行う。

アイ・トランスとしてのサービスはマッチング相手先企業の紹介時点で終了し、マッチング成立により追加的な料金は課金されないが、技術の評価等の追加サービスも富士総合研究所内の経営コンサルタントや外部提携先を駆使して有償で提供することは可能である。

会員は特許・技術のニーズ・シーズ情報のアイ・トランスへの登録のほか、アイ・トランスの提携先

である米国yet2.comへのニーズ・シーズ情報の登録や、同社のウェブサイト上に提供される技術情報を日本語および英語で閲覧することが可能となる。また、国内公開特許検索サービスである「かんたんパトリス」や「NRI サイバーパテントデスク」を利用することもできる。

現在、専任担当者2名および事務補助者1名の3人体制をもって運営しているが、このほか週に2日IP相談デスク(無料電話技術相談サービス)担当として、技術コーディネーターを芝浦工業大学が所有する知的資源を活用した事業を行うエスアイテックより外注している。IP相談デスクでは、自社の特許・技術の評価をしたい、自社で保有する特許・技術を他社に提案したい、自社で必要とする技術を保有する企業を紹介してほしい、大学との交流を希望している、技術移転先の海外企業を紹介してほしい、等の要望に技術コーディネーターが応えている。

図表3 アイ・トランスのサービス画面

トップ画面



ログイン画面



サーチ画面



④ 現在の会員数および成約件数等

設立当初は約 100 社の会員をもって業務をスタートしたが、その後 530 社ほどまで会員数は伸びたものの、不況により退会が相次ぎ、平成 14 年 6 月時点では約 400 社が会員登録している。これまでのマッチング成約累計件数は 14 件であり、IP 相談デスクの設置により成約率が向上したとのことである。

Web サイト上に公開されている情報によると、成功例の概略として以下のものが公表されている。

- (a) ダイオキシンの分解技術(大学→大企業)
- (b) 液体分離処理技術(大企業→大企業)
- (c) フロン閉じ込め技術(ベンチャー企業→大企業)
- (d) 食品衛生管理手法の開発(医療関係企業→エンジニアリング企業)

⑤ 課題

(a) インターネットを用いたサービスの限界

Web システムを構築することにより特許・技術の効率的な移転/流通促進を実現することを目的として設立したにもかかわらず、web システム外の作業の占める割合が依然として高い。

顧客は電子メールによりシーズ・ニーズ情報を登録できるにもかかわらず、電話による問い合わせを好む傾向が強い。そのため、IP 相談デスク設置は好評を博している。また、電子メールにより登録を行ったとしても、記載内容がおおまかであるため事務局側からコンタクトをとる必要があるケースも多々ある。

潜在的なニーズ情報を掘り起こすために、会員・非会員企業への個別訪問も重要となっているが、その際、IP 相談員の人脈やノウハウが貢献することも少なくない。

(b) ニーズ情報の掘り起こし

シーズ需要とニーズ需要は電話相談ベースではほぼ同じ割合であるが、現在登録されている情報ベースでは特許・技術の流通に関心のある TLO も会員にいたり、ニーズ情報に比べてシーズ情報が多い。技術移転というよりむしろ、他社の技術を利用することに対する抵抗の有無がニーズ需要を生み出す要因を決めると考えられる。

会員の窓口担当者は従来は総務・経理部門が大半を占めていたものの、最近では知的財産部門および技術開発部門が半分近くを占めるようになった。今後はニーズ情報の掘り起こしのためにも、他社の技術に興味をもつ技術開発部門担当者の割合を高めていく必要がある。

(3) システム・インテグレーション株式会社

① 概要

システム・インテグレーション(株)(以下、SI 社という)は 1988 年に設立された。同社の創業は、多喜義彦氏が開発コンサルタントを標榜した 30 年ほど前にあたり、日本がちょうど戦後の高度成長期の最初の天井に直面した頃でもある。その開発支援手法の特徴は、業種業界を越えて技術を

移転させることにある。同社は、自動車業界のモノ作りの技術を、高圧ガス業界に移転させ、コンクリート二次製品の技術を、寺院の高級資材に転用させるなど、数々の実績を積み上げ、今日に至っている。

SI社はたった1社で、異業界の状況をニーズとして把握し、最適な技術シーズを選択して、提案してきた。通常の「市場」とは、複数の売り手と買い手、複数のシーズ側とニーズ側とが取引条件において主体的な交渉をすることで成り立つものだが、SI社の中で成立している「市場」とは、同社の提案をシーズ側とニーズ側とが受け入れることで成り立っている。

② SI社の技術移転手法

SI社はコンサルティング会社であるため、契約に至ったクライアント企業に対し、新規事業の立案、事業戦略の提言、知財の権利化・活用支援、そして具体的な提携企業の斡旋・仲介など、あらゆる事業創造行為の提案活動を行っている。クライアント企業は、SI社からの提案活動に満足できなければいつでも契約を解約できる。逆に言えば、契約関係にある限り、多くの企業はSI社からの提案行為を積極的に受け入れる。要するに、SI社は、ある程度コントロールできる企業のネットワークを掌握し、提案行為の実践や円滑化につなげていると考えられる。

現在、全国に設置された多くの特許流通アドバイザーが契約締結に四苦八苦しているのは、様々な提案行為を行っても、なかなか提案先企業をコントロールできていない点にある。もし、特許流通や知財取引において必要とされている「市場」があるならば、それは情報発信型であり、かつ参加プレイヤーに支持される情報でないと、その「市場」は機能しないことになる。

SI社の創業者・多喜氏は次のように語る：

「この仕事は経験だけ。勘所が分かれば誰でもできる」。その勘所とは：

- ・情報は価値があるものほど流通しない。相対での情報交換の機会を増やす。
- ・情報は信頼がなければ流通しない。信頼を得られているネットワークをもつ。
- ・情報は権利として担保されなければ流通しない。知財を権利として確立しておく。

つまり、SI社の経験から分かる特許流通の「勘所」とは、何よりノウハウをもった人的関与がはずせないことだ。特に、流通とは言っても知財とは、単なる「商品」売買のような構図にはあまり馴染まず、事業を創造するための「資本」と理解していなければならない。

4.3 企業側の実状

(1) 売却対象となりうる技術資産

技術資産の売り手側企業において、売却・ライセンス等の対象として考えている技術資産は大きく2種類に分けられる。一つは自社実施を行っていない、または他者にライセンスを供与していない特許であり、いわゆる非活用特許といわれるものである。もう一つは、自社実施中の特許も含めて、競合他社以外へのライセンス供与である。

自社の保有する特許が他社で実施されているかどうかは、実績報償の問題があるため一定のルールに従って把握している。自社・他社ともに実施なしと判断されたいわゆる未活用特許の処遇としては、技術トレンドから明確に外れた特許等将来にわたり自他ともに実施の可能性がないものとして積極的に権利放棄するものと、将来の利用可能性を完全に否定できないものとして放置する場合とが考えられる。前者のように自他ともに実施の可能性がないものと判断された技術資産を流通市場に出しても、価値があるのかどうかは疑問である。

このほか考えられるのは、事業撤退に伴う技術資産の整理があげられる。この場合には、同業者を含む外部への生産設備等の売却を含めて検討の対象となり、技術・特許のパッケージとして明確になりやすい。

また、事業化前に断念した研究結果の整理も考えられる。事業化を前提とした研究である以上、マーケット調査等まで行われている可能性が高く、パッケージ化の可能性も高い。事業化断念の理由としては以下のものが考えられるが、理由次第では他社にとって魅力的なパッケージとなる可能性がある。

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| (1)市場規模が小さく経済的に合わない | 規模が合う会社へのライセンス、譲渡が可能 |
| (2)障害となる特許の存在 | 潜在的な売却先は限られる可能性が高い |
| (3)技術、マーケットの方向性の変化 | 思わぬ用途がない限り売込先発掘は困難 |
| (4)技術障壁をクリアできなかった | 目標自体が低い他の用途には展開の可能性有り |
| (5)代替技術が選択された | 技術自体は他社での実施可能性有り |

このように、企業の技術資産の流通単位としては技術またはビジネス単位(すなわちパッケージ単位)とすることが合理的と考えられ、特許単体での流通は受け側に基盤のある特殊なケースであると考えられる。

このような考え方に対して、従来からの視点を転換すれば特許単体での流通も十分ありうるとする考え方もある。すなわち、基本特許であればあるほど汎用性が高いケースが多く、自社実施の特許であっても異業種にライセンス供与する余地はある。また、既存の特許のみならず、出願前の特許を念頭におけば、たとえ技術的には用途が多様にわたる技術(発明)であっても、出願・維持費用等への配慮から、自社における用途に合致する特許しか出願しないケースがある。このような場合に、そもそも出願時点で第三者に利用させることを目的として、自社の用途以外の目的の特許も

併せて出願しておけば、後日当該特許単体を移転することが可能となり、戦略的に特許ポートフォリオを活用できる。

(2) 企業側社内体制の問題

現状では自社特許の社外解放を積極的に行っている会社は限られている。しかし、近年研究開発投資の回収を目的として他社への積極的なライセンスを打ち出している企業が増えているが、その際以下の点が企業側の問題点として挙げられる。

① 売込対象特許発掘の困難

人的資源の限界から売却対象となりうる特許・技術を絞り込むことに困難が伴う。また、技術的な側面から他社への売却・ライセンスの対象として妥当かどうかを見極めることが困難である。

② 社内の判断基準が不明確

知的財産の処分権限の所在が不明確である。すなわち、特許をはじめとする知的財産の企業内の関与部門としては少なくとも、知財部門、研究開発部門、事業部門が考えられるが、従来の管理体制のもとでは処分は大きな位置付けを占めてこなかったため、その処分権限の所在が不明であることが多い。

また、ライセンス相手、ライセンス条件の承認についても同様にどの部門で行うのかがはっきりせず、さらに処分対象を個々の特許とするか、特許群とするかの判断や、判断を行う者に対する情報提供の方法、内容、タイミング等についても明確な社内ルールがないため、円滑な流通が困難である。

③ 売込担当部門

企業の研究開発活動は自社事業での利用を主目的とし、他者への売却・ライセンスは副次的・間接的に行われるに過ぎない。したがって、できるだけ追加コストをかけずに技術資産を売却・ライセンスしたい、というのが売り手側企業の本音であり、資料の作成、売り込みの代行や安全性の保証等を仲介業者や市場の仕組みをもっていかにカバーできるかが重要となる。

外部リソースを利用できない場合には、売込担当部門を新たに設けるもしくは売込担当者を育成する必要があるが、人的資源には限界があり、すべての企業において対処が可能となるわけではない。

また、技術資産の譲渡・ライセンスにあたっては付随するノウハウの提供を必要とする案件もあるはずだが、資料提供以上の技術指導を行なう場合に誰の責任で、誰が、どの様に、誰の費用で行なうか等が現段階では社内で合意されていない。

④ ライセンス収入の取り扱い

ライセンス料収入の取り扱いの側面からも知的財産流通が進まない原因を探ることが出来る。

一部の企業では知的財産を一種の独立した商品と考え、ライセンス契約が成立した場合にはその収入は発明等を生み出した事業部門の収支に反映させているが、知的財産は全社共通の資産であるとしてライセンス収入を全社費として処理する企業も多い。

前者の場合には、事業部門の理解・協力を得やすいので、技術部門と知的財産部門が一体となった他社への売込みが可能となり、一般的に知的財産の売込み活動も活発になる。その反面、維持費等のコストも事業部門の負担とされるため、事業としての観点から不要と判断された特許は権利放棄等によって処分され、流通の場には出てこないという側面もある。

一方後者の場合には、事業としての観点から不要と判断された特許の受け皿になりうる、事業部門間の調整等の負担が軽減される等のメリットがあるが、知的財産部門内に当該売り込み技術に精通した担当者がいない等、パッケージとしてのライセンスが難しくなるという問題がある。

近年、知的財産部門と独立した組織として、研究所や事業部内に特許のライセンスを目的とした部隊を設ける企業も現れてきている。

(3) 知的財産取引仲介業者利用に対する懸念

知的財産取引仲介業者の利用が進んでいないのが現状だが、企業側の考えている懸念事項は以下のとおりである。

- ・ 情報が不足しているため、適切な仲介料の相場が企業には判断がつかかねる。
- ・ 企業としては特定の特許を取引対象とすることを希望しているにもかかわらず、仲介業者は「〇社の〇分野の特許」という包括的な契約を好む傾向にあるように感じられる。売り先/ライセンス先の需要に添うとそのような形になる、とのことだが、売る/ライセンスする側の希望とは必ずしも一致しない。
- ・ 企業にとっては半導体、バイオ分野に関しては仲介業者が比較的多いように見受けられるが、他の分野は、専門知識があって力を入れて取り組んでくれる業者が少ないように感じられる。
- ・ 特許説明資料の作成に手間と費用がかかる。そのためネット取引に掲載する場合、データ作成の負担が大きい。たしかに業者一任コースもあるが、必ずしも企業の思い通りに書いてくれるとは限らず結局手間がかかる。

5 知的財産取引ビジネスの課題

知的財産、特に特許・技術に代表される技術資産の取引市場の意義・必要性については前に述べたとおりである。しかし、その必要性が認識されつつある中で活発な取引市場は存在していないのが現状である。その理由として以下にあげるものが考えられる。活発な取引市場を構築するためにはこれらの課題を克服ないし改善する必要があると考えられる。

(1) 技術資産の供給とその目的

技術資産の供給源は、大企業、中小・ベンチャー企業、及び、大学や公設試等の公的研究機関の大きく三通りに区分され、それぞれ供給の目的は異なると考えられる。

大企業の場合、自社で取得・開発した特許・技術のうち、自ら実施する技術については、他者に開放しない戦略を採るものと考えられる。したがって、自ら事業化を行っていない、或いは、行う予定のないものについて、売却やライセンス等の手法により、棚卸しが進むものと考えられる。効率よい資産の棚卸しは、株主に対する責任を果たす観点からも企業経営陣にとって重要事項となりつつある。

中小・ベンチャー企業の場合、単なる技術の棚卸しという観点だけでなく、特許・技術の活用を通じた資金調達や他企業とのアライアンス形成がその目的になると考えられる。

大学や公設試等の公的研究機関の場合、大学等で発明された特許・技術を企業で活用することにより、導入企業の技術力向上を図るだけでなく、製品の生産や雇用の促進に結びつくことにより産業界や地域の活性化につながる。勿論、企業へのライセンス等により発生する収入は、大学や発明者に対して還元され、彼らの研究開発や産業への貢献に対するより一層のインセンティブにつながる。

(2) 技術資産の需要と情報流通の体制整備

技術導入を行いたいと考えている企業は、「何かよい他社技術があれば導入したい」といった漠然とした要望があるだけで、具体的且つ明確な「ある特定の技術が欲しい」というレベルにまで、要望がブレイクダウンされていない場合が多い。技術移転を行う際には、導入する側がどれだけ具体的な要望を持っているかで成約につながるかどうかが決まるといえる。

しかしながら、技術ニーズを対外的に公表することは、企業戦略を公表することに繋がり、好まないとする企業が多数存在するのも事実である。かかる場合、競合他社に知られない形で技術シーズとニーズが交流する機会(例えば、取引業者間のネットワークなど)を活性化させることが求められる。

(3) 取引される技術資産の存在

撤退等の理由により未利用となっている技術資産を企業が売却するかどうかは、企業のタイプに応じて2パターンが考えられる。すなわち、不採算部門からは撤退し、常に新規分野開拓を目指す企業ならば積極的に売却を望むだろうし、手広くビジネスを行い再度事業化する可能性を探る企

業であれば容易に手放さないものと考えられる。これは企業の行動様式の差異に由来するものであり、市場の性質により直接的に対処可能なことではないが、後者の企業による技術資産流通市場の有効活用事例が、前者の企業に影響を及ぼし行動様式に変化を与えることが期待できるため、まずは後者の企業が多数参加する市場構築を目指す必要がある。

また、取引市場への信頼性が得られなければ、重要や収益性を見込める特許・技術は表立った市場には出でこず、陳腐化した特許・技術のような、需要とおおよそかけはなれた技術資産しか市場に出回らないことも考えられるため、信頼性の確保は大きな課題となる。

(4) 未利用特許の利用価値の創出

企業が保有する特許の数は膨大であるが、その中には、自社技術の防衛が目的で保有しているものが多く含まれている。「他社における技術開発への牽制」という観点では、これら特許は有効に活用されているといえるが、「自社での活用」という観点では、これら特許の利用価値については不確定要素が大きい。

しかしながら、同業種の競合企業から見れば利用価値の低い特許・技術であっても、異業種の企業から見た場合に利用価値が高くなる、又は、関連技術と組み合わせることにより新しい可能性が広がる技術は少なからず存在している。かかる特許・技術を発掘し、魅力ある商材へと磨きをかける仕組みが求められる。

(5) 取引ビジネスをこなせる人材の発掘と育成

特許・技術の売買にあたっては、対象となる特許・技術を理解し、需要と供給を単にマッチングさせるだけでなく、取引価額の決定、取引条件の交渉、契約書の作成、契約条件が及ぼす会計・税務上の影響の検討等、高度な専門性と処理能力が要求される。これらをすべて当事者たる企業だけでとりおこなうことは、大企業であればまだしも、中小・ベンチャー企業であれば不可能であるため、これら専門性を有する知的財産取引仲介業者（ブローカー）の存在が重要であり、これら人材の発掘・育成のための取り組みを行うことが重要である。

(6) Not Invented Here (NIH) シンドロームからの脱却

NIHシンドロームとは、価値があると思われる発明・技術等は自社内で行われるものであり、他人や外部の知識・技術・発明等を受け入れるということは他社の疑似に過ぎないと考え、積極的に受け入れることはしない状態を指す。

従来は、知識や技術は自社内で積み上げていくからこそ競争力の源となると考えられてきた。したがって、今もなお、外部第三者により開発された技術を導入することに対して抵抗を感じる企業は少なくないと思われる。

しかし、ビジネスのスピードが求められる現代において効率的に企業経営を進めていくためには、必ずしも自前の技術にこだわることなく、外部調達可能なものは積極的に用いることにより時間と手間を省くことも視野に入れる必要がある。

技術資産流通市場の成功のためには、日本企業全般に対してこの新しい考え方を啓蒙する必

要がある。

(7) 知的財産マネジメントへの対応

従来特許をはじめとする知的財産の取得・保有は、自社製品利用目的および他社による侵害・提訴の防衛目的の二つに主眼をおいてマネジメントされてきた。したがって、この二つの目的を充足するためにはいったん取得した特許等は維持すれば十分であり、他社利用の機会を探ったり、陳腐化しもはや不要となった特許等を棚卸しすることまでは求められていなかった。

しかし、株主より預かる資産の有効活用が叫ばれている今、知的財産を含むすべての資産の棚卸を行うことにより無駄なコストを削減し、資産の効率活用により新たな収益獲得機会を追求することは株主責任を果たす上でも経営陣にとって必須である。また、米国 IBM 社の例にも見られるように、自社の研究開発結果を自社製品利用目的に限定することなく他社にも積極的に技術供与する方向に知的財産戦略を転換した結果、業績が飛躍的に伸びることが考えられる。

既存企業に対して、製品・サービス提供のために必要となる知的財産を維持管理することを主眼とした保守的なマネジメントから、知的財産そのもので収益を獲得するという積極的な知的財産戦略への転換を啓蒙する必要がある。

(8) 市場の信頼性・透明性を担保するための仕組み作り

取引市場が活性化し、より多くの情報が集まり、その結果参加プレイヤーの数が増加し、さらに市場が活性化していくサイクルを構築するためには、特許・技術の売り手と買い手はそれぞれ自社の情報やニーズ・シーズについてそれなりの情報を開示する必要がある。しかし、当該開示した情報の機密保持が担保され、かつ、取引の透明性が担保されない限り、売り手と買い手は市場に情報を開示することをためらうだろう。機密保持を徹底することの可能な、従来どおりの相対取引を行うことに比べて魅力が薄れてしまうためである。

また、売り手と買い手以外の市場への参加者の資質も一定に保ち、取引の安全性を担保しなければ、市場に参加者は集まらない。

参加当事者が安心できる仕組みとは何かを定義し、当該要件を充足する市場づくりを行う必要がある。

(9) 技術資産の権利の不安定性や高リスクのカバー

特許権が設定されても、後日、特許異議申立や特許無効審判等の手続きを経て、権利無効となるリスクがある。このことは、権利の確定が前提として行われるライセンス等の契約においては、不確定要素となっている。さらに、ライセンス契約の成立中において、万が一、ライセンサーが倒産した場合には、特許権は管財人へ移転されることとなり、ライセンシーの立場が不安定になってしまうリスクがある。また、周到に技術開発を行ったと考えていても、第三者の特許権を侵害しているとして訴えられてしまう場合がある。

そして、めざましい技術発展により、既存の特許・技術等が短期間で陳腐化し、価値がゼロとなるリスクも高まっている。

このような特許流通・技術移転を阻害する要因が存在するため、これらをカバーするため手段を講じる必要がある。

(10) 技術資産の価値評価手法の確立

特許・技術の評価手法はいろいろと提案はされているものの、確固たる手法は確立しているとはいえない。

特許の評価指標としては特許庁が 1999 年 4 月に『特許評価指標(試案)』を作成・公表しているが、当該指標は技術的な観点からの評価指標であり、特許の経済的な価値を示すものではない。

従来は相対で価格が決定されており、当該情報が公表されることはなかったため、取引価格が類似事例に比べて相対的に高いのか低いのか判断のしようがなかった。

取引の透明性を高めていくためには、客観的な価値評価手法を確立するとともに、取引事例を蓄積し、当該情報を参照できるようにする必要がある。

6 知的財産取引ビジネスの今後の方向性

6.1 知的財産取引ビジネスの成功要件

- (1) 魅力的な「商材(=「技術パッケージ」)」の確保
 - (a) パッケージにするのは、市場性・汎用性のある技術とする。
 - (b) パッケージにするのは、(1)特許・技術そのもの(権利譲渡)、(2)独占的ライセンス契約、(3)非独占的ライセンス契約などとする。
 - (c) パッケージは、単一の特許・技術だけではなく、複数の特許・技術をまとめたものも対象とする。
 - (d) パッケージは必要に応じて、特許だけではなく付随する他の知的財産(商標、ノウハウなど)を含めて構成する。
 - (e) パッケージには、必要に応じて想定されるビジネス・モデル、製品、事業計画を含める。
 - (f) パッケージには必要に応じてブランドを付加する。

- (2) 価格決定メカニズムの確立
 - (a) 技術の価値を評価するメカニズムを確立する。
 - (b) 価格決定について、妥当性、透明性、経済合理性を確保する。

- (3) 多数の市場参加者の確保
 - (a) 売り手と買い手双方のニーズを明確にする。
 - (b) 市場参加者は、事業会社に限らず、仲介業者、金融機関、VC、投資家なども想定する。
 - (c) 実際取引ができる人材を探し、参加を呼びかける。
 - (d) 実際取引ができる人材を育成する。

- (4) 情報の開示と管理
 - (a) 取引される技術パッケージについて十分な情報を開示する。
 - (b) 情報開示と機密保護とのバランスを図る。
 - (c) 技術パッケージに関する情報について、アシュアランスあるいはデューデリジェンスを施す。
 - (d) 市場参加者間の事前の価格情報交換を禁止する。
 - (e) 市場参加者が事前にもつ情報について、公平性を図る(内部者取引を禁止する)。
 - (f) 参加前において契約または約款によって取引条件を確定しておく。

- (5) 取引の安全性の確保
 - (a) 取引される技術パッケージについて十分な情報を開示する。
 - (b) 市場参加者は安全な取引を実行できる者に限定する。

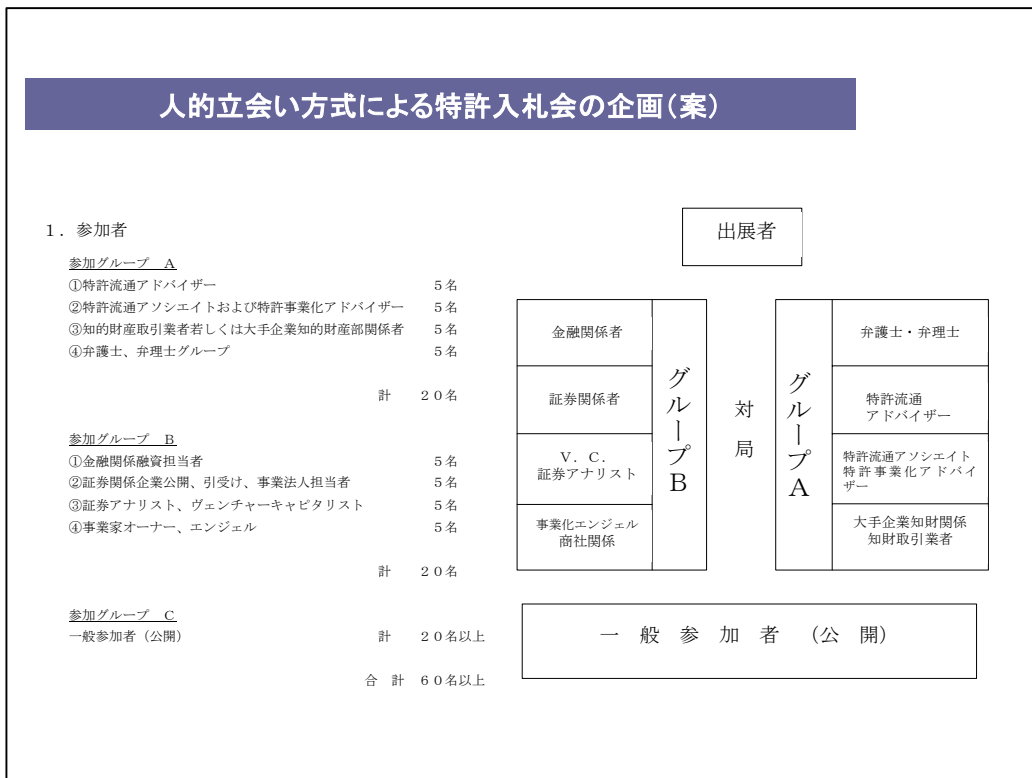
- (c) 市場参加者を選定する仕組みを構築する。
 - (d) 売り手および買い手の両サイドについて、交渉から決済までの一連の手続きを明確にする。
 - (e) 取引完了後も有効な一定の保証(エスクロウ)を与える。
 - (f) 取引完了後に予想される経済的損失を担保する仕組み(保険など)を構築する。
- (6) 市場を支えるインフラの整備
- (a) 特許・技術情報のデータベース(既存のデータベースとの差別化)
 - (b) 明確なルールづくり
 - (c) インセンティブの付与

6.2 モデルケース

委員会では知的財産流通市場に課された課題および成功要件について討議を重ねてきた。その結果が前述にまとめられている。

さらに、これらを踏まえて流通市場構想を検討し、その実現可能性について討議を重ねた。ここでは委員会として実現可能と考える流通市場構想を以下に紹介する。

(1) 人的立会い方式による特許入札会の企画(案)



2. 入札会（オークション）内容

午前の部（10:00～12:00）

- ◎ 過去の入札会成功事例の紹介。
事業アライアンスの成功事例や資金調達事例、現在の事業化状況等の紹介を交えて意見交換、質疑応答。
発表者は事業主体者と入札会実施スタッフ。
- ◎ 特許戦略を先進的に進め、株式市場にも IR している上場企業の特許事業化テーマの特許バグージ入札。
未活用特許の企業側の市場評価と参加者意見の違いを明確化。
発表者は企業の経営企画室やIR担当者。
グループ B サイドの関心を喚起。

午後の部その1（13:00～15:00）

- ◎ 国立研究所および大学保有特許、特許流通アドバイザーの取扱案件から候補案件を選び、事業化案件として入札に掛ける。司会者による進行の下、案件の発表、質疑応答、意見交換（参加者および発表者・事業主体者を交えたフリーディスカッション）を行う。
発表者は各機関の特許流通アドバイザーと事業主体者。
- ◎ 研究機関や大学案件の事業化に向けた問題点を各職責別に明確化することをメインテーマとしたい。
金融機関として、どのような観点から事業融資を捉えるか、どこを補足すれば、融資に結び付けられるか、特許流通アドバイザーとして事業アライアンスにならなければならないか等を明確化する試みに挑戦したい。
- ◎ 終了間際、午前・午後の各案件に対する入札アンケート回収。

午後の部その2（15:15～16:15）

- ◎ 入札アンケート回収。結果報告および質問解答。
- ◎ 発表者事業主体者や大企業案件発表者をパネラーとして配し、会場各職責による意見交換、討論。
企業保有特許の事業化評価、市場価値の値踏み方法の模索など特許流通、事業化事業の各問題点を明確化することを狙う。
トータライザー（電子集計版）使用可能な場合は、各セッションにつき適宜市場規模や事業参加意欲を各職責参加者にレスポンスを聞く。

① 概要

従来から JPRA 日本パテントリサーチアソシエイツにて行われている対面形式での入札会である。

丸一日を想定しており、午前中は上場企業の特許事業化テーマの特許パッケージの入札、午後は国立研究所、大学保有特許、特許流通アドバイザーの取扱案件の入札を行う。

② 特徴

(a) 柔軟性

特に大がかりなインフラストラクチャーを必要としないため、特許庁主催の特許流通フェア等において同時開催を行うことも可能であり、柔軟性が高い。

(b) 価格決定メカニズム

入札およびそれに伴う意見交換や質疑応答を公開ベースで行うため、透明性が高い。

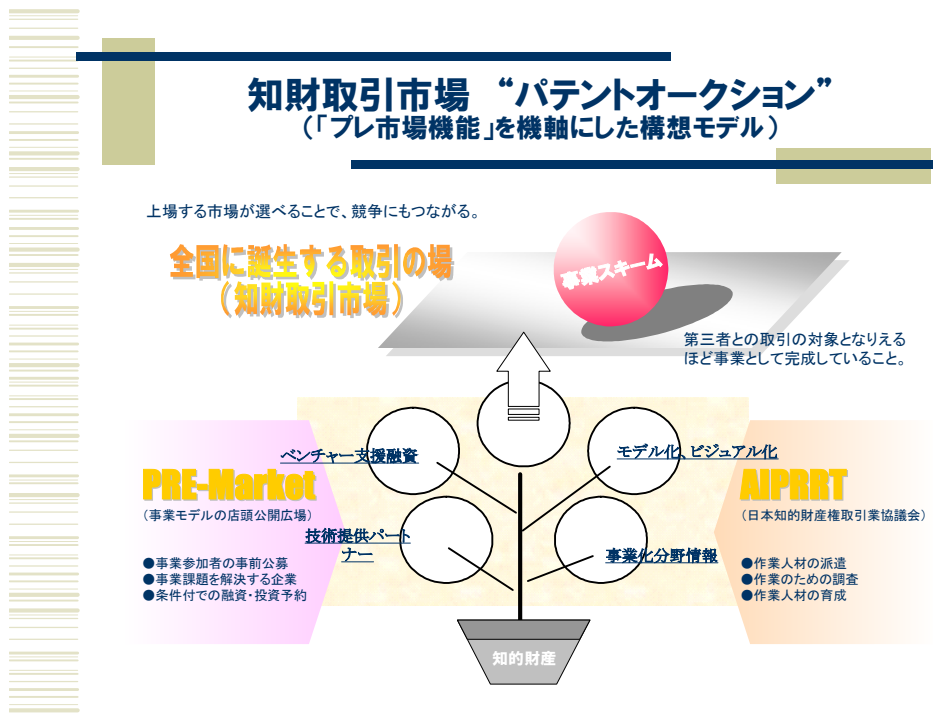
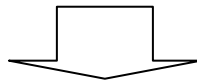
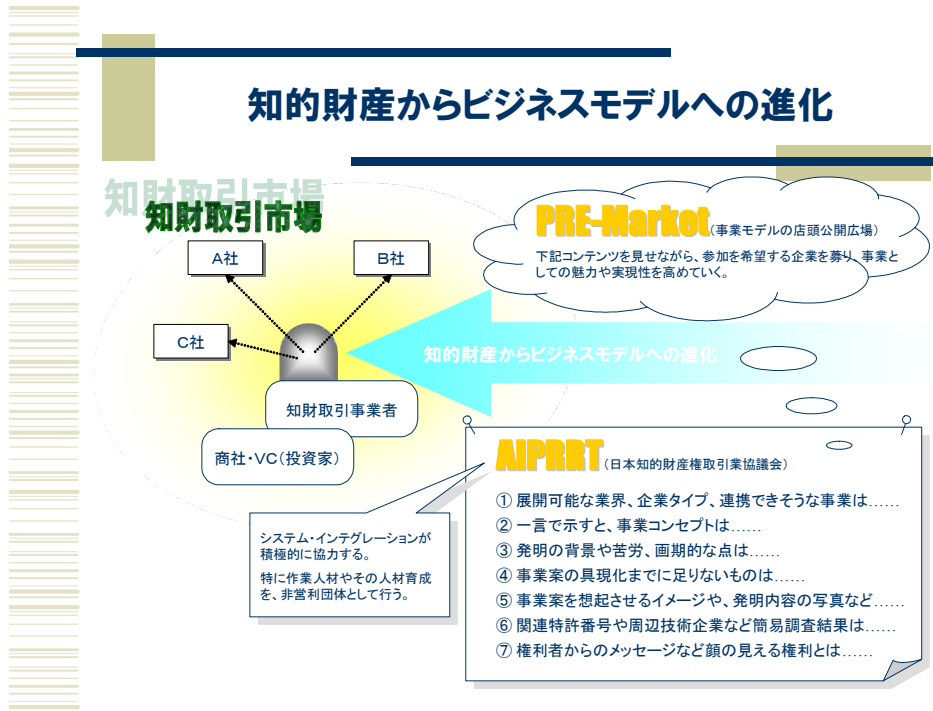
(c) 多数の市場参加者の確保

証券会社をはじめとする金融機関やベンチャーキャピタル等、技術以外の観点をもつ専門家が一つの場所に参加することにより、企業保有特許の事業化評価、市場価値評価方法の問題点を明確化し、より妥当な手法を追求することが可能となる。

(d) 従来の入札会との差異

大手民間企業による直接の出品を想定している点で、特許流通アドバイザー取扱案件など公的流通の側面がある従来の入札とは差別化される。

(2) 「プレ市場機能」を機軸にした構想モデル



① 概要

事業モデルが想定されていない知的財産を、単独で取引の対象とすることは難しい。そこで、まず参加希望企業をプレ市場において募り、当該企業の保有する知的財産について、知的財産取引事業者が積極的に事業としての魅力や実現性を高めていく。事業として、第三者との取引の対象となりえる段階まで完成させた上で、知的財産取引市場において流通させる。

② 特徴

(a) 魅力的な商材の確保

知的財産は単独では価格がつかない、すなわち知的財産は事業における資源の一部にすぎないため、事業モデルが想定されていない中で知的財産を評価することはできず、したがってこの段階における知的財産を取引対象とすることは難しい。

また、特許権利者は事業者のための企画やプレゼンテーション能力に乏しく、一般的に事業モデルの策定にも詳しくない。

知的財産取引業者が、企業の保有する知的財産をビジネスプランまで昇華させた上で取引市場に流通させるため、流通対象となる商材からはビジネスプランを有さない単なる未活用特許等取引対象として魅力の薄れるものは除外される。

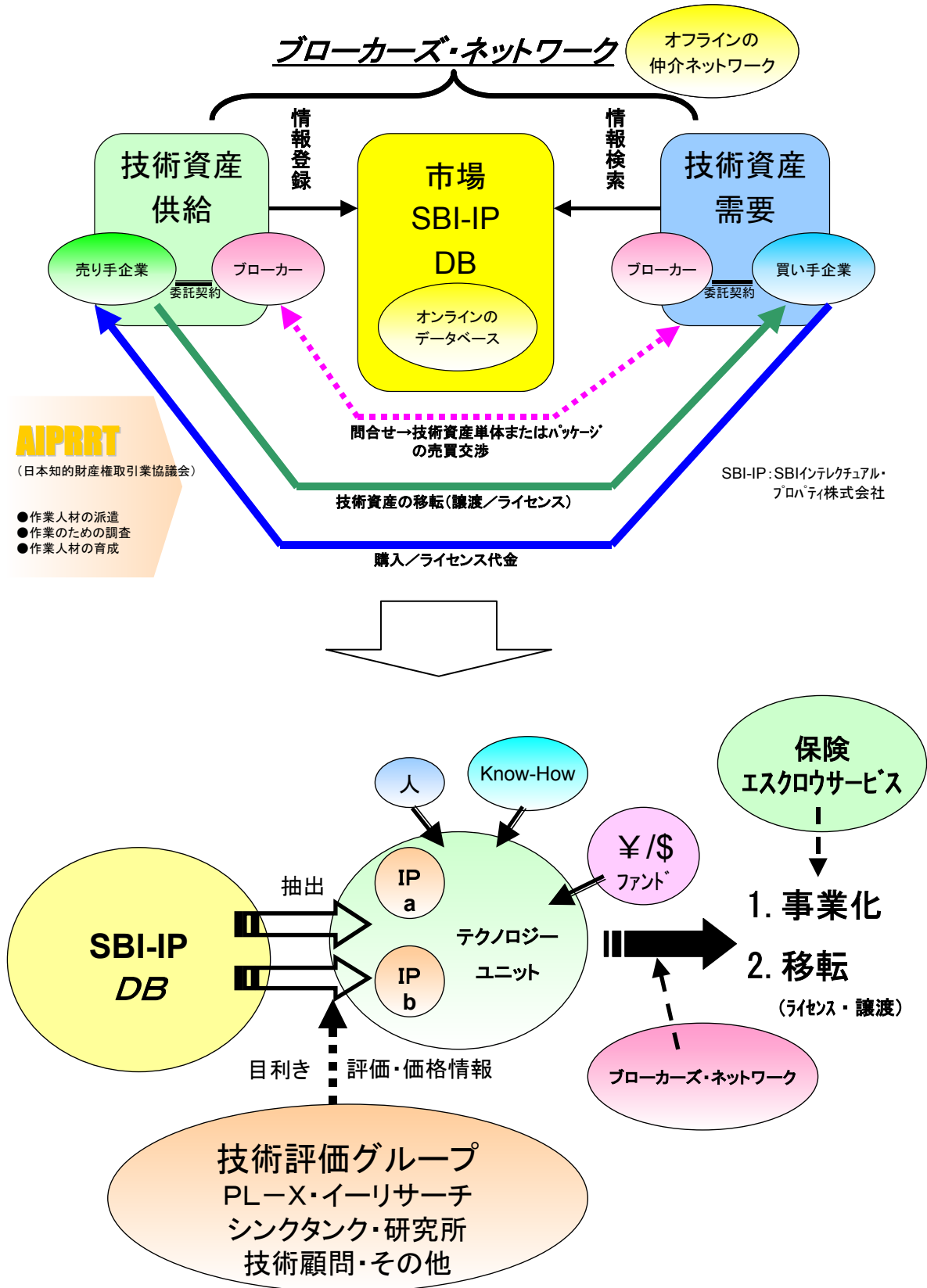
(b) 知的財産を用いた事業展開形態の多様性

知的財産は多額の費用をかけて創出され、権利化される。これらの費用は投資であり、事業利益となって還元されるべきと考えられる。

本構想においては事業化プランの構築は最終的には知的財産取引市場における流通を目的として行われるが、その過程において事業実現のためのパートナーや資金提供者として第三者が参加する可能性があり。経済の活性化および日本の技術立国をはかるという究極的な目的に照らせば、知的財産取引の形態は必ずしも知的財産取引市場における流通である必要はないため、柔軟性があるといえる。

(3) マーケットメーカー(ブローカー)参加型の流通市場構想

マーケットメーカー(ブローカー)参加型の流通市場構想



① 概要

知的財産の流通を促進するためには、有価証券取引において証券会社が仲介の役割を果たすことと同様に、また企業や事業の売買には投資銀行等が仲介役を担うのと同様に、知的財産の流通についても専門の仲介業者が必要である。すなわち、特許・技術を理解しているだけでなく、それに加えて特許・技術を売買するためには何が必要かを理解し実践できるとともに、実際に交渉や取引ができる人材を市場に参加させる必要があると考えている。

本構想では、仲介業者(ブローカー)をマーケットメーカーと位置づけ、売り手と買い手はブローカーを通じて特許・技術を取引する市場を予定している。

売り手はブローカーを通じて SBI-IP の提供するデータベースにシーズ情報を登録する。一方、買い手はフリーアクセスによりデータベースのニーズ情報を検索し、興味がある場合は売り手ではなく、売り手から仲介業務を受託しているブローカーに当該シーズ情報の利用案件等を照会する。その結果取引交渉が進み、取引が成立した場合には、売り手はブローカーに対しては仲介手数料を、SBI-IP に対してはマーケット使用料(取引金額の数パーセントのコミッション)を支払う。

② 特徴

(a) マーケットメーカー(ブローカー)参加型市場

まずマーケットメーカーの定義であるが、これはビジネスを立ち上げる力をもつ、あるいは、ビジネスを立ち上げることを事業目的として設立されたプレイヤーを指す。具体的には商社、金融機関、コンサルティングファーム、TLO といった組織の参加を想定している。

技術資産の流通においては、扱う商材の難易度が高く、情報力と資金力を併せ持つこれらのマーケットメーカーの参加なくして実効性を高めることは難しいものと考えられる。

SBI-IP ではこれらのマーケットメーカーを産官学から広く参加を募り、売り手(特に大企業)の積極的な商材提供を促進していくことを予定している。

(b) 情報の開示と管理

買い手からのアクセスは登録ブローカーに直接送信され、ブローカーは機密保持義務を負うことになる。違反があれば、登録を抹消する。

開示される情報としては、取引対象としての魅力を伝えるに足る情報をデータベース上に登録することとなるが、機密保持の観点から、交渉当事者間でさらにデューデリジェンス等を行うことにより得た詳細情報についてはデータベース上登録することを要求しない。しかし、成約までのプロセスを透明化するために、売り手、買い手、ブローカーの関係各社の合意のもと、交渉の存在の有無、提示した取引条件、成約条件等については匿名ベースで開示することとする。

(c) 多数の市場参加者の確保

②において検討したとおり、取引事例に関する情報は市場に蓄積される。豊富な情報が蓄積さ

れば当該情報にアクセスできるブローカーにとってもより円滑に仲介を進めていくことが可能になる。ブローカーにとって有用な市場であれば、ブローカーによる潜在的なシーズ・ニーズ情報の掘り起しが期待され、その結果自発的な売り手と買い手のほかに新たな参加者層、すなわちブローカーの提供する情報にもとづき参加を決断する売り手と買い手が生ずることが期待できる。

また、交渉の上成約に至る過程において、取引対象の価値評価を行ったり、技術面からの検討を行ったり、価格交渉に際して市場調査を行ったり、法律・会計・税務面での諸問題を解決する必要が生じる局面等が考えられる。したがって市場参加者は売り手、買い手、ブローカーにとどまることなく、評価業者、技術顧問、シンクタンク、弁護士、弁理士、公認会計士、税理士等へ広がることが期待される。

(d) 取引の安全性の確保

取引の安全性は取引当事者の意識・モラルに負うところも多いことは事実であるが、それを個別に確認することは困難である。そこで、統一基準を設け、当該基準の遵守を参加当事者に義務付けることにより、少なくとも当事者の資質により取引の安全性が脅かされないようにする。

登録するブローカーは一定の要件を充足する者に限ることとし、登録の継続は一定の規約の遵守を条件とする。業者の資質を一定に保つために、規約を遵守しないブローカーの登録は抹消することとする。

また、特許・技術という性質上生じる不確実性をカバーするような保険商品を開発し、販売することでリスクを軽減することが可能である。

(e) 既存のデータベースとの差異

既存の特許流通データベースと本構想におけるデータベースとの間には、蓄積される情報の性質に差異がある。すなわち、企業サイドが積極的に自社の特許・技術を棚卸することを手伝うのが本構想において提供するインフラである。したがって本構想におけるデータベースは現存する特許・技術全体の一部にしかなり得ないが、登録されている特許・技術情報はすべて売却・権利移転・ライセンス等の対象としてアクセスできる点で、登録されている特許・技術のうちどれが取引対象となるのかが必ずしもわからない既存のデータベースとの差別化が図られる。

6.3 日本政府への提言

前節ではモデルケースを提示したが、技術資産流通市場を支えるためのインフラを整備するには、民間ベースだけではなし得ないケースが出てくるものと考えられる。経済を活性化し、ひいては技術立国としての日本の地位を回復するために必要な事項として、いくつかの提言を行いたい。これら提言は、そのメリット・デメリット及び導入実現性等について、本委員会で十分に議論・検討されたものではなく、各委員からの意見を取りまとめたものである。

(1) 技術資産流通市場の創設と仲介業者の認定登録

技術資産流通市場の創設と仲介業者の認定登録のあり方に関して、三通りの案を提案する。

○A 案

- ・ 技術資産流通市場を公的取引機関として国が認定するとともに、この流通市場の運営を、国が直接行うか、或いは、民間企業数社により構成された市場運営委員会が国から業務委託に基づき行う。
- ・ この流通市場に参加できる知的財産仲介業者は、国から免許の交付を受けた者のみとする。

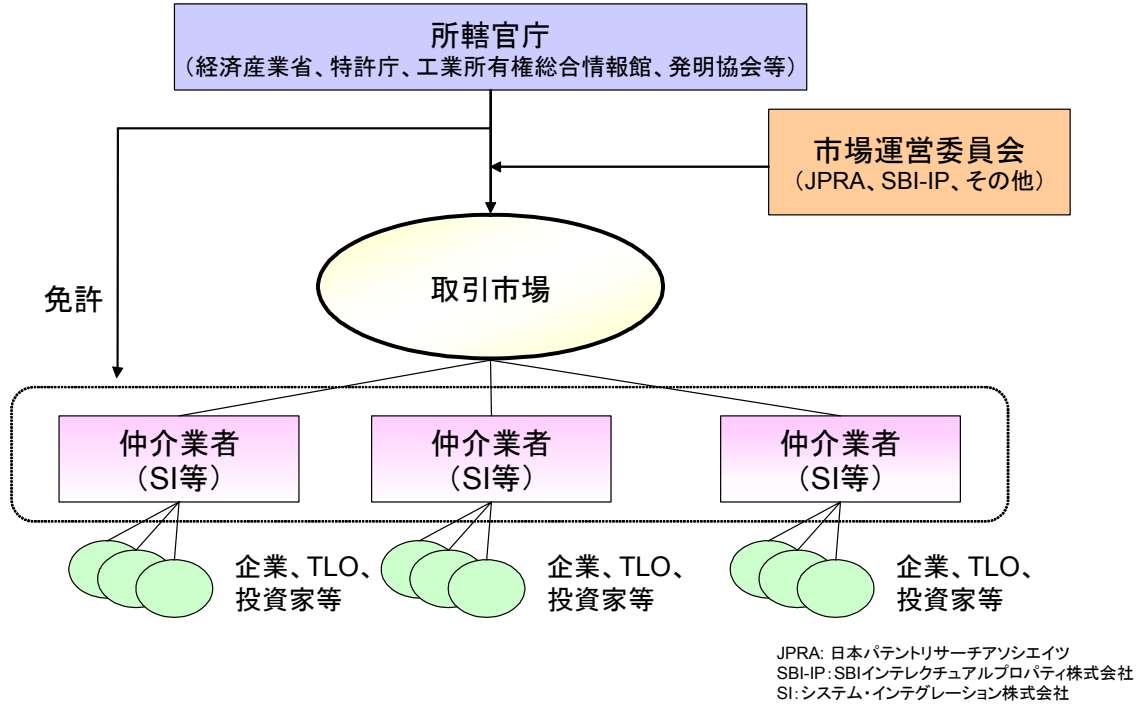
○B 案

- ・ 国に登録された複数の知的財産仲介業者が、知的財産流通市場の運営を行う。
- ・ は、責任をもった確かな情報発信者であることを証明するためである。

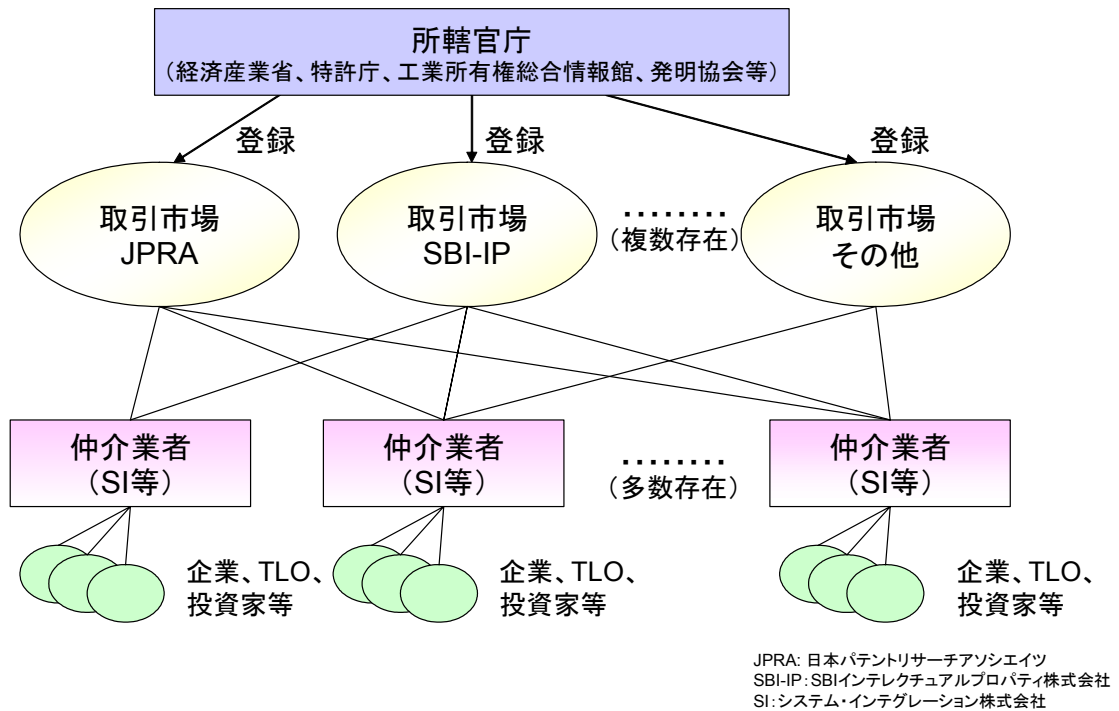
○C 案

- ・ 非営利法人(NPO)が技術資産流通市場及びそれに参加する知的財産仲介業者の認定を行うとともに、このNPOがこれら仲介業者の監視や研修の提供を行う。

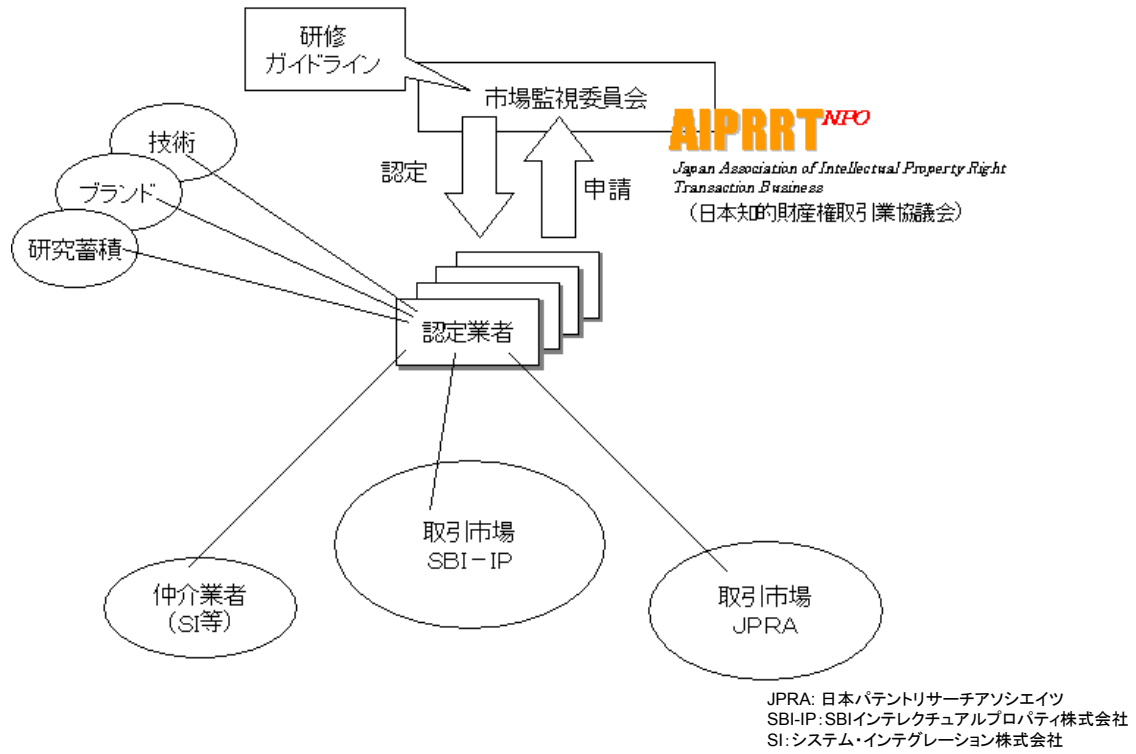
特許流通市場(A案)



特許流通市場(B案)



特許流通市場(C案)



(2) 公的資格の設置

知的財産取引においては、非常に多くの手続きと労力を要するため、しかるべきスキルと経験を有するエキスパートに頼らざるを得ない。しかしながら、かかるエキスパートの数は依然少なく、また、業績も乏しいことから、その資質を判断するため材料が少ないのが現状である。したがって、過渡的な措置として、公的資格を設定し、資質を判断するための一つの基準を作成するべきである。

(3) 裁定通常実施権の設定

技術は積み重ねであり、新しい技術はそれ以前の技術を利用して進歩していく。特許においても、ある特許を使用するためにはそれ以前の特許を利用することが多々ある。しかし、自己の特許発明の実施に当たり出願日の古い先願特許発明を利用することになる場合には当該自己の特許発明の権利行使は禁止されており(特許法第72条)、先願特許権者より通常実施権の許諾を受けることができない限り事業化が不可能となる。そこで、特許法第92条では先願特許発明について、通常実施権を協議もしくは裁定で設定する規程が設けられている。

しかし、実際には平成6年8月に行われた日米合意といわれるレター交換により、強制実施権許与を命ずる仲裁決定を与えない旨が合意されているため、実際の適用はない。折角獲得した特許権が権利行使不能となるリスクを抑えるために、実効ある制度への改善が望まれる。

(4) 人的流動を伴う場合の優遇措置

知的財産の流通を成功させる鍵は、形式知である特許の周辺にある暗黙知、すなわちノウハウやトレードシークレットに類するものをどのように移転するか依存する。移転を円滑に進めるためには、当該技術に携わる人材の流動性を高める仕組みも併せて必要となる。

具体例をあげれば、大学発明の場合には発明者たる大学教授の移転先企業の兼務を認めたり、企業発明の場合には、導入側企業にとって、技術の移転と併せて移動する人材を受け入れ易くするために一定の税務上の優遇制度を設ける等の施策が望まれる。

(5) 提供技術の盗用防止機構の設置

技術資産流通の活性化に伴い、技術資産の提供側にとっては今まで秘匿していた技術・知財を公開することになり、導入側にとっては有償で技術資産を導入することになるため、第三者がこれを盗用するようなことがあっては市場そのものの信用が失われる。しかし、盗用者に対する法的措置を全て権利者である提供側の責務としては、提供側が技術資産の提供そのものを渋ることになりかねない。したがって、提供知財が盗用されない仕組み作りを始め、盗用を発見する機構、盗用が発見された場合の訴訟援助機構などの設置が望まれる。

(6) 侵害立証機関の設置

昨今では中国における日本製品の模造・複製が非常に社会問題化しているが、国を挙げて本問題に取り組まない限り事態の好転を見込むことは難しいと考えられる。

未然の防止策については前述のとおりであるが、既成事実化しているものに対する対抗手段として、侵害立証する機関(例. 試験等を行う研究所)の設立や紹介・相談制度の設立が望まれる。

(7) 特許データベースの改善

米国特許庁では審査において引用された特許をデータベースで公開しているため、自社の特許が引用に使われた履歴を利用することにより、自社の特許・技術に対する潜在的な需要を絞り込むことが可能である。

日本の特許庁データベースにも同様の機能を持たせることにより、特許権保有者による潜在的な需要の開拓を促進することが望まれる。

(8) 流通のためのインセンティブ

ライセンス等を通じて他者に提供した特許・技術については、審査請求費や維持年金などの費用を低減することで、積極的に外部提供することへの利点が生じることが望まれる。知的財産流通を促進し、日本経済を活性化させるためには、流通に貢献した企業に対して、税務その他の公的費用減免の措置を一時的に設けることが有用と考えられる。

具体的には以下のとおり。

- ・ 企業が公的な研究所や大学に技術移転を無償で行った場合の、技術提供した企業側における税額控除
- ・ 技術資産の売却収入の一定割合について損金算入又は税額控除を認める優遇税制
- ・ 他社に特許・技術をすることにより得た実施料への軽減税率の適用
- ・ 国外とのライセンス契約については、源泉所得税等所定の税金の減免
- ・ 一定数の特許を流通させた企業への特許登録維持費用の軽減
- ・ 実績のある知的財産取引事業者に対して政府から助成金を交付することを通じて、売買当事者が知的財産取引事業者に対して支払う入会金、成功報酬・手数料などの負担を軽減

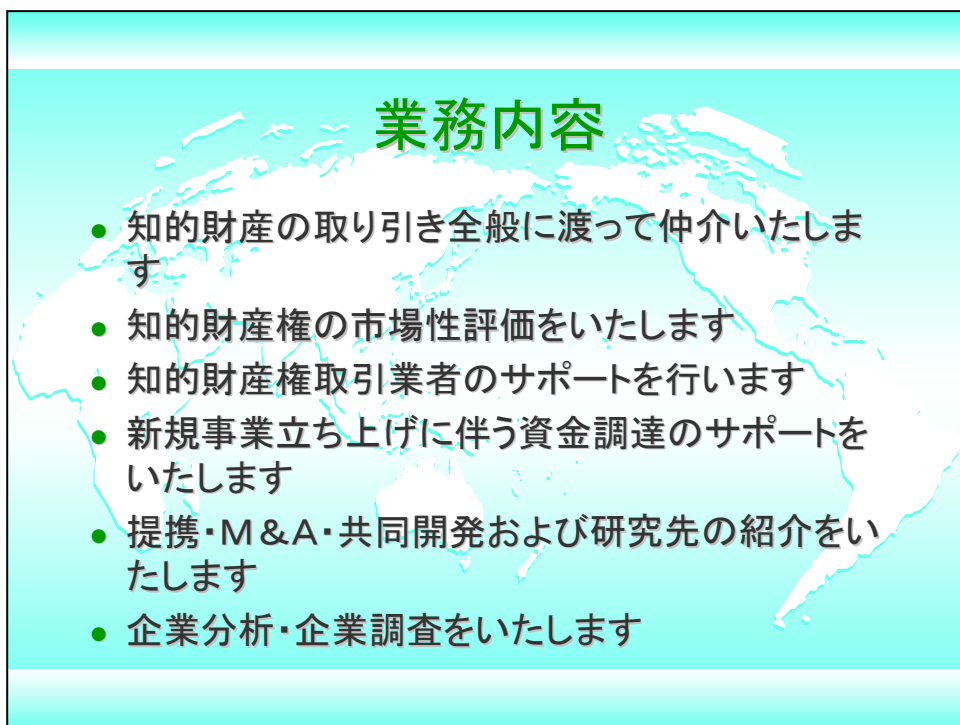
7 終わりに

米国 IBM 社は、かつて汎用機からパーソナルコンピュータへのシフトに乗り遅れ、業績が大きく落ち込んだ。平成 4 年から平成 5 年にかけては 1 兆円近い営業赤字を出している。しかし、平成 5 年にルイス・ガースナーが CEO に就任してから業績が飛躍的に回復した。

ガースナーによるリストラクチャリングの内容としては、大規模なレイオフ、サービス事業への資源シフトが有名であるが、これらに加えて研究開発部門の改革も重要な要素であった。研究開発部門の改革の二本の柱のうちのひとつは知的財産戦略の転換である。

かつての IBM は自社製品に利用することを目的として研究開発を行っており、他者への技術供与にはあまり熱心ではなかった。しかし、ガースナーはこの方針を転換し、自社製品に利用するだけでなく、他社にも積極的に技術供与を行う戦略を打ち出した。製品・サービスのみならず、技術そのもので稼ぐという戦略は大成功し、今日では IBM の大きな収益源となっている。IBM のアメリカ特許取得件数は平成 5 年以来、9 年連続で 1 位であり、また、ライセンス料収入は約 2,200 億円におよび、売上高の約 2%、純利益の約 20%を占めるに至っている。

IBM 起死回生事例からみてとれるように、技術資産は収益チャンスをもたらす可能性を大いに秘めている。業績の低迷を続けている日本の製造業においても、戦略を大きく転換し技術資産の高い価値と融通性を活用すればこの不況を脱却できるのではないだろうか。そのための方策を模索する中で、本報告書でまとめられた議論が少しでも役に立てれば本望である。



＜特許事業化アドバイザー＞

- 業務は各分野の研究者、技術者、各業務有資格者の中で、公的知財取引業者研修を受けた者、もしくはJPRAの理事会・業務会が長年の業務経験を考慮して適格と判断されるメンバーを特許事業化アドバイザーとして認定し、会の職責として業務に当たらせてます。
- 業務請負時には特許事業化アドバイザーは特許事業化アドバイザー証を携帯し、クライアントの要求があればいつでも提示致します。
- JPRA事務局の発行でない見積書や請求書はJPRAの業務ではございません。

JPRA 業務依頼手続き

相談・業務依頼書

↓ 専門スタッフ導入

業務見積書

無料

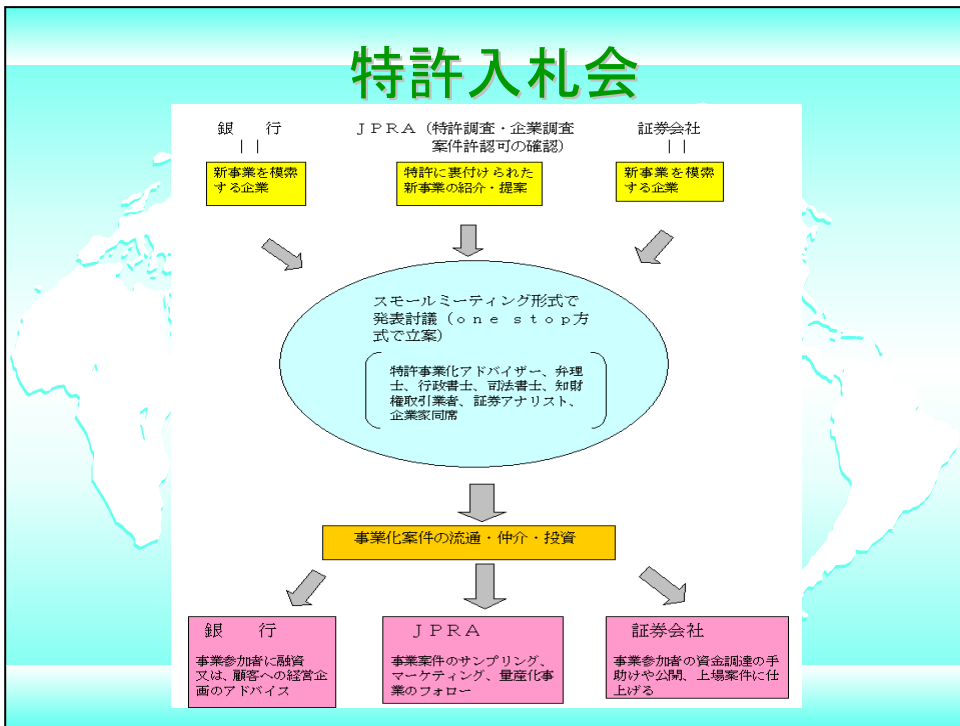
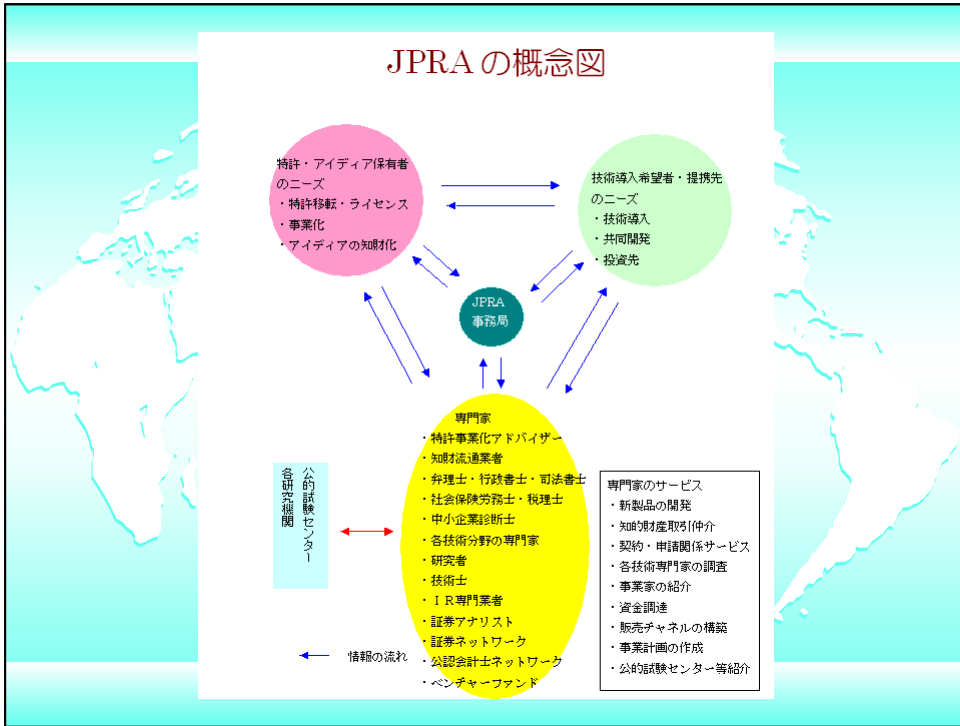
↓ ご同意

業務発注書

有料

業務執行

報告 及び 業務完了に同意



手数料および料金体系表2

(スポット契約)

項目	手数料・報酬	
技術・企業分析、調査	1件当たり	200,000円～
技術導入企業・共同 開発先紹介		50,000円～
VB・証券会社向け 事業説明会	開催依頼料	500,000円～
公的助成金・補助金 申請支援	1件当たり	100,000円～
上場・公開・IR支援	委託保証金	500,000円～
セミナー等	講師及び会場により検討	

(消費税は別途かかります。内容により諸経費を別途頂きます。)

手数料および料金体系表3

技術指導コンサルティング料

ケース1

ライセンス移転導入時

1件当たり委託相談料 50,000円～100,000円

ケース2

新製品開発・新技術導入時

1件当たり委託相談料 50,000円～100,000円

ケース3

技術導入後の指導・相談

1日当たり委託保証料 100,000円～500,000円

(消費税は別途かかります。内容により諸経費を別途頂きます。)

取扱及び支援案件

- 介護用バスベッド ((株)赤土製作所)
- ビューティージェリー・美肌ゼリー
- ドノウW型
- 脱液機
- 早稲田大学共同開催 I T 特許入札会

取扱及び支援案件1

- 介護用バスベッド ((株)赤土製作所)
6件以上の周辺特許を保有し、海外や国内の地方自治体からようやく認可を受け始めた。寝たきりの患者の入浴希望にこたえる完成度の高い製品の事業化を支援。

取扱及び支援案件2

- ビューティーゼリー・美肌ゼリー
副作用のない治療薬の開発を地方自治体との共同プロジェクトとして推進。水産系天然成分を製造する東証1部企業と地元の中堅企業とがタイアップして共同開発。皮膚の炎症等に画期的効果。現在はアトピー性皮膚炎などの効果を狙い、臨床実験のタイアップ研究機関を探している。なお、同様の治療薬で、通風や血圧効果のある機能性食品を特許案件から事業化中。

取扱及び支援案件3

- ドノウW型
吸水性樹脂を応用した瞬間膨張土嚢。災害時の土嚢の運搬や、備蓄にスペースをとらず、効果的。各自治体や関係省庁に働きかけ、事業化を支援中。

取扱及び支援案件4

- 脱液機
飲料缶やペットボトルのリサイクルには、内容物の脱液化が従来大きな問題点であった。当会で、事業の拡販を支援。

取扱及び支援案件5

- 早稲田大学 I T 特許入札会
大学の保有する特許の事業化は社会的に急務の案件である。当会としては事業化や知財権取引業者とタイアップさせ、事業化促進の機会を作っている。

特許事業化支援プログラム

- 1・特許案件のマッチング先の探し方
- 2・事業化計画
- 3・契約書の作成注意点
- 4・資金調達の方法
- 5・I R（企業の対外的広報活動）
- 6・商品マーケティング
- 7・民間事業としての手数料の課金方法

特許案件のマッチング先の探し方

- 1・シーズから→ニーズ→シーズ→ニーズ
- 2・特許マッチングは会社同士のマッチング
- 3・四季報、会社情報、商工会議所資料
工業試験センター情報、都県商工労働部
- 4・信頼できるネットワークに載せる
〔ある会社がこういうニーズがある。〕
〔こういうシーズがある。〕
- 5・社会に役に立つ製品には必ずニーズが見つかる。
社会に出ないのは堂々たる壁がある。
この壁の解決法、代替案を探す。

< 事例紹介 >

会員の著作権の管理・保護

JPRIは所属会員のインターネット上及び通信インフラ上発生する著作権の管理・保護に努めます。

著作権管理事業法第六条一項に係わる人格権のない法人として、平成13年9月30日以前の会員については自動的に著作権の管理保護に努めます。文化庁申請手続き中。

企画提案書作成用紙

年 月 日
J P R A 特許事業化アドバイザー
大鐘 恒憲 印

案 件	高機能治療食の開発		の件
シーズ企業	焼津水産化学工業株式会社 静岡県焼津市小川新町5-8-1 TEL: 担当: 高橋常務取締役生産本部長		
紹介企業2	株式会社久保田缶詰所 静岡県 TEL: 担当: 久保田 都淑 代表取締役社長		
紹介企業3			
【提案内容】	<p>① (株)久保田缶詰所では従来から自社の特許出願している口栓付きパウチを使った高機能食材および治療食の開発を計画していた。 今回、焼津水産化学工業(株)が特許を持つ「グルコサミンの製造方法」に関する技術とマッチングを行い、間接次第に効果が期待される治療薬の開発を計画したいと考えます。</p>		
【シーズ企業の対象保有特許他】	<p>① グルコサミンの製造方法 (特開 H3-81282) ② N-アセチルグルコサミンの製造 (未解放)</p>		
【シーズ企業の特許に関する現状技術、設備、移転協力対応状況他】	<p>技術指導 : 可能 サンプル供給 : 可能</p> <p>高橋生産本部長のもと坂井和夫取締役開発本部長など、開発生産両本部で対応して頂ける体制。</p>		

特許事業化研修プログラム 事業者アライアンス契約 の種類と実用的応用①

● 特許使用に関する契約

- ①譲渡契約
 - 全部譲渡
 - 一部譲渡
- ②専用実施権
- ③独占的通常実施権
- ④通常実施権
- ⑤オプション契約

特許事業化研修プログラム 事業者アライアンス契約 の種類と実用的応用②

● 契約期間と更新時期

	特許権利残存期間
譲渡契約	
専用実施権	3～5年(更新、条件見直し)
独占的通常実施権	3～5年(更新、条件見直し)
通常実施権	3～5年(更新、条件見直し)
オプション契約	1～2年(契約解除後も5年の秘密保持義務)
秘密保持契約	1～2年(契約解除後も5年の秘密保持義務)

日本パテントリサーチアソシエイツ入札会発表案件および依頼案件

3月例会 平成13年3月30日

案件名	発表者	内容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
チアバッグ 機能性食品	株式会社保田 代表取締役 久保田 都淑	美肌効果ゼリー飲料 関節炎改善ゼリー飲料 等の事業化	☆☆☆☆☆☆☆☆ ☆ ★★★	販路構築 販売管理 次期用途開発 医薬品認証支援	エステ業界採用 スポーツ関連採用 大手通販チャネル採用 ◎特許フェア出展
介護用バスベッド	株式会社赤土製作所 取締役社長 赤土 興治	寝たきりの人の入浴が楽なように ベッドの下に浴槽を付け、付添い 一人一人でも入浴させられる	☆☆☆☆☆ ★★★	販路構築 採用先紹介	大手病院グループ 介護用品大手紹介 埼玉病院採用 ◎特許フェア出展
光るマイク	藤田 浩行	発信機のボタンを押すと光るマイク	☆☆・★★	製品量産化計画	

第2回特許公開入札会 平成13年6月30日

案件名	発表者	内容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
1 介護ロボット (歩行訓練ロボット)	有限会社高浦製作所	エア・シリンダーを使った歩行訓練 補助器具	☆☆☆☆☆ ★★	大規模事業化 販路構築	国際ケアグループ 事業化 ◎特許フェア出展
2 吸水性土のう	C.R.C.インターナショナル 代表 牛木健修氏	吸水性ポリマーを使った保管、運 搬に優れた土のう	☆☆☆☆☆他多数 ★★★★	大規模事業化 量産体制の構築 次期改良開発 共同出願	大手雑貨製作グループ 採用事業計画化 ◎特許フェア出展
3 オーディオシステム	BOSE スーパーバイザー 大森 秀二氏	骨伝導・三半規管を通して聞こえ るので、難聴者や鼓膜が破れた人 にも聞こえるオーディオシステム	☆	公共機関での採用 支援	
4 不動産空き情報のビ ジネスモデル	株式会社アイファイブ 代表取締役 鈴木 治氏	中古マンション等のウェブ市場構築	☆☆☆	事業化アライア ンス	ウェブ市場構築稼働

第3回 特許公開入札会 7月27日

案件名	発表者	内容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
5 リターボ	(株)スペースアップ 代表取締役 山口 博之 氏	2畳くらいのスペース発電装置で 産業廃棄物を利用し10階建てビ ルの電力需要を賄う小型発電装 置)	☆☆☆☆	事業化アライア ンス	
6 立体駐車場のログステ ク転用開発	(株)スペースアップ 代表取締役 山口 博之 氏	非公開	特定指定☆ 特定指定★	共同開発 詳細非公開	展開中 非公開
7 エアパックのミューレ ション装置 (大阪)	(有) TCS 社長 大平 修 氏	非公開	☆☆☆		
8 スターター練習機 (大阪)	(有) TCS 社長 大平 修 氏	非公開	☆☆		
9 衛星通信を使った競 売システムの紹介	(株)オークネット 取締役 佐々木 耕司 氏	日・米特許登録 衛生・専用回線のネットオークシ ョンシステム構築	☆☆☆☆☆他多数 ★現在進行中	非公開	異業種展開構築中 詳細非公開

第4回特許公開入札会 9月26日

案件名	発表者	内容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
10 硬質ポリウレタン の応用技術	(株)増峰 高山 源一社長	屋上緑化技術への応用 建築壁、インテリア材への応用	☆☆☆ ★	開発横展開 事業化アライア ンス	建築壁面材への実用化 ◎材質フェア出展

第5回特許公開入札会 10月27日

11	案 件 名	発 表 者	内 容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
	交通信号制御システム	山田能臣氏	トンネルや崖、斜面、鉄道、道路等の危険箇所が崩壊や崩落する前の歪等の異常を検知し、信号表示するとともに管理センターに自動通報して事故発生の危機を回避できるシステム	☆☆	事業化支援 採用先の選考	紹介中
12	アイ・キャピタル証券の特許重視政策	アイ・キャピタル証券 取締役 千葉 純 氏	特許に基づいた資金調達支援	☆☆☆☆☆ ★★★	有望事業化案件の紹介 未上場有望企業の市場化支援	事業パートナーとして活動中

第6回特許公開入札会 11月29日

	案 件 名	発 表 者	内 容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
13	次世代プリペイドカードシステム(特許出願済)	ピー・アイ・エス株式会社 代表取締役社長 村松 靖夫 氏	ホストコンピュータで一元管理するリチャージプリペイドカードシステム	☆☆☆☆☆☆ ★他商談継続中	事業化アライアンス 資本政策 IPO 支援	NTT コミ採用 コンビニ 20000 店舗採用 大手ITサービス会社採用検討

第7回特許公開入札会 12月27日

	案 件 名	発 表 者	内 容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
--	-------	-------	-----	------------	---------	---------

第8回特許公開入札会 平成14年1月31日

	案 件 名	発 表 者	内 容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
17	オートバックス機構搭載スピンドライヤー	エーテック株式会社 代表取締役 酒巻浩氏	12インチの最先端半導体ウェハーを洗浄・乾燥させる装置	☆☆ ★★	大規模事業化計画 資金調達	海外数千台の引合いあるも事業主体構築途上
18	ITマルチキャンパシジャパン 事業化アライアンス	サムソンSDS Ltd スタッフ グローバルシステム株式会社 平野代表	日韓を中心としたIT専門家の育成及び国際資格の確立	☆☆☆☆☆☆多数 ★	事業化グループの構築 資本政策	韓国内の実績は高い 国際標準化の道を模索

第9回特許公開入札会 2月28日

	案 件 名	発 表 者	内 容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
19	特許流通事業への進出計画	株式会社トライフォース 代表取締役 森 博臣	会員1500社を有するウェブサイト運営会社	☆☆☆☆ ★★	特許流通事業協力支援	会員急増中
20	3次元構造物設計システム 特願 000-042855	オリジナル設計株式会社(東証2部上場) 白石技術情報管理部部長	コンクリート構造物の設計を3次元データで立体的に図面作成と数量計算を容易に行い、設計工期を従来の半分に短縮させ、資材の積算管理も最新のデータ更新で明瞭簡略に行い、開かれた建設受発注および施行管理システムの構築をめざす。	☆☆	案件採用先の紹介	システム構築修了 採用会社増加中

第10回特許公開入札会 3月22日

	案 件 名	発 表 者	内 容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
21	ミニマム・フライングパック ビジネスモデル	カーファクトリーロジック株式会社 代表取締役 白木 誠一氏	カードポイントの有効活用と顧客囲い込みの事業戦略特許	進行中	事業化計画	システム改良中
22	8秒で茹で上がる 加熱処理冷凍麺製 法(特許第3049489)	プロット&クルーズ株式会社 木村 社長	混雑時でも8秒で簡単加工 パスタのファーストフード化を立案	☆☆☆☆ ★★★	フランチャイズ事業化計画 立案・ライセンス先選定 B to B 展開希望	1号モデル店オープン

第11回特許公開入札会 4月26日

	案 件 名	発 表 者	内 容	引合☆・マッチング★	業務依頼・契約	特許事業化状況
23	スクリーク式縦型遠心分離機 特開 H9-215946	株式会社シーエムエス 社長 北田 浩氏	液体と固体を高効率で分離する遠心分離装置粉体などの各種製造工程や廃水処理などに導入すれば、ナノ(ナノは十億分の一)レベルの粒子まで回収できる。	☆☆☆☆ ★現在進行中	海外ライセンス先紹介 詳細非公開	サンプル製品稼動
24	「酸ミストセンサー」 特開 H18-254516	東海大学紹介案件	J P R Aが技術評価および事業化評価を有料で依頼され、先月評価書を大学に提出。大学からも高い評価を受けた案件の紹介。その技術の紹介と評価方法の説明。大学の許可をうけ、事業化アライアンス希望で紹介。	現在進行中	事業化可能性評価 事業協力者の紹介	進行中

補論 2 委員会記録

(1) 委員会名簿

委員長	鮫島正洋	松尾綜合法律事務所 弁護士・弁理士
委員	渡邊俊輔	明治学院大学経済学部 助教授、公認会計士
	今井正栄	日本知的財産協会(富士写真フイルム株式会社 知的財産部主任技師)
	小林誠	日本知的財産協会(NTTコミュニケーションズ株式会社 プロセス&ナレッジマネジメント部 知的財産部門 担当部長)
	大津山秀樹	ピー・エル・エックス株式会社 代表取締役社長
	桜井政考	SBI インテレクトUAL プロパティ株式会社 常務取締役
	多喜義彦	システム・インテグレーション株式会社 社長
	西尾好司	富士通総研 経済研究所 上級研究員
	大鐘恒憲	JPra 日本パテントリサーチアソシエイツ 代表幹事 特許事業化アドバイザー
オブザーバー	下地幹郎	経済産業省大臣政務官
	豊福健一郎	経済産業省大臣政務官秘書
	深津始	経済産業省経済産業政策局知的財産政策室課長補佐
	火口知子	経済産業省経済産業政策局知的財産政策室
	若井英二	特許庁総務部総務課総括班長
	加藤進	特許庁総務部総務課地方班長
	阿部利英	特許庁総務部技術調査課知的財産支援室長
	松本泰典	特許庁総務部技術調査課研究班長知的財産支援室大学等支援企画班長課長補佐
	米津潔	工業所有権総合情報館情報流通部長
	芦原康裕	工業所有権総合情報館情報流通部長代理
	松岡功一	システム・インテグレーション株式会社 常務取締役 知財マーケット戦略統括
	金井倫之	システム・インテグレーション株式会社
	豊原法幸	伊藤忠商事株式会社 経営企画先端技術戦略室 ナノテック担当リーダー

(2) 委員会開催記録

第1回 2002年5月15日(水) 14:00~16:00 於:新日本監査法人会議室

- (1) 大津山秀樹委員のプレゼンテーション
- (2) 討議

第2回 2002年5月28日(火) 10:00~12:00 於:新日本監査法人会議室

- (1) 第1回議事録のレビュー
- (2) 鮫島正洋委員長よりの提案
- (3) 大鐘委員のプレゼンテーション
- (4) 討議

第3回 2002年6月11日(水) 10:00~12:00 於:新日本監査法人会議室

- (1) 第2回議事録のレビュー
- (2) 今井委員のプレゼンテーション

- (3) 小林委員のプレゼンテーション
- (4) 桜井委員のプレゼンテーション
- (5) アイ・トランスへのインタビュー結果の報告
- (6) 「知的財産取引ビジネス(特許オークション)検討委員会報告書」骨子案についての説明
- (7) 討議

第4回 2002年6月24日(水) 14:00~16:00

於:新日本監査法人会議室

- (1) 第3回議事録のレビュー
- (2) 桜井委員のプレゼンテーション
- (3) 大鐘委員のプレゼンテーション
- (4) 松岡代理のプレゼンテーション
- (5) 下地オブザーバーのプレゼンテーション(渡邊委員による代行)
- (6) 討議

参考文献

- (1) 財団法人日本テクノマート(2001)『国際特許流通調査報告書』
- (2) 財団法人日本テクノマート(2001)『技術移転における法務、税務、財務の諸問題に関する調査』
- (3) 財団法人日本テクノマート(1999)『大学等から産業界への特許流通促進手法に関する調査研究』
- (4) 財団法人日本テクノマート(2000)『「特許流通促進施策のフォローアップ調査」報告書』
- (5) 財団法人日本テクノマート(2000)『「我が国特許技術の流通に際しての技術・市場評価に関する調査」報告書』
- (6) 株式会社日本総合研究所(2000)『未利用特許の活用方策に関する調査研究』
- (7) 株式会社日本総合研究所(2002)『知財活用モデルを活かすための人材連携に関する調査研究』
- (8) 松井祥二(2001)「我が国利用発明の裁定実施権制度の研究と平成6年の日米合意第3項の意義」『知財管理』Vol.51 No.11 1693-1702。
- (9) 多喜義彦(1998)『「開放特許」で儲ける法—大企業の未利用特許は宝の山』日本実業出版社
- (10) 多喜義彦(1997)『超利益の材料は足元にある—目からウロコの新事業・新商品開発論』ダイヤモンド社
- (11) 「知的財産のレバレッジ戦略」『ダイヤモンド・ハーバード・ビジネス・レビュー』26 巻 7 号
- (12) 渡邊俊輔(2001)「日本企業の知的無形資産戦略:その現状と課題」『旬刊経理情報』971: 35-38。
- (13) 渡邊俊輔(2002)「日本公認会計士協会公表資料 経営研究調査会研究報告第12号 『知的財産の評価(中間報告)』の解説と将来の動向」『旬刊経理情報』974: 58-61。
- (14) 渡邊俊輔(2002)「特別企画 知的財産の評価と会計・税務: 目的別 知的財産の評価」『税務弘報』59(3): 136-141。
- (15) 渡邊俊輔(2002)「知的無形資産戦略における経理・財務部門の役割」『旬刊経理情報』981: 8-12。
- (16) 渡邊俊輔編著(2002)『知的財産: 戦略・評価・会計』東洋経済新報社。
- (17) 辻本一義、吉田哲、平井昭光、神田安積、有阪正昭、水野みな子、大木健一(2001)『特許・知的財産 Q&A500』財団法人経済産業調査会。

追悼の辞

本委員会の運営並びに本報告書の完成に、その才、秀なるをもって、多大なる貢献をされた渡邊俊輔氏(株式会社リンクス・プロ代表取締役)は、本報告書の完成をみることなく2002年7月23日未明、急逝された。享年38歳、知的財産の世界に現れたときと同じく、彼は一陣の風のように駆け去っていった。

ここに彼の早すぎる死を悼むとともに、彼の遺した言葉を記し、故・渡邊俊輔氏のご冥福と、ご家族のご多幸をお祈りする。

記

筆者には2歳と0歳の息子がいる。
彼らに今より少しでもよい日本を引き継いで
やりたいというのが筆者の強い思いである。
本書をきっかけに、本気で日本の技術立国を
考えている人々の間で知的財産に関する議論が
さらに進むようになればと願ってやまない。

渡邊俊輔氏・遺著 「知的財産:戦略・評価・会計」(2002.5)より

渡邊氏の一友人として、
本検討委員会・委員長 鮫島正洋