

知的財産権取引業の育成支援に関する調査研究 報告書

平成 20 年 3 月

独立行政法人 工業所有権情報・研修館

本報告書は、独立行政法人工業所有権情報・研修館の平成 19 年度特許流通調査事業として、アビームコンサルティング株式会社が実施した「知的財産権取引業の育成支援に関する調査研究」の調査・分析結果をまとめた報告書です。

したがって、本報告書の著作権は独立行政法人工業所有権情報・研修館に帰属しており、本報告書の全部又は一部の無断複製等の行為は、法律で認められたときを除き、著作権の侵害にあたるので、これらの利用行為を行うときは、独立行政法人工業所有権情報・研修館の承認手続が必要です。

はじめに

独立行政法人工業所有権情報・研修館では、平成 18 年度に策定された第二期中期計画に基づき、自立的な特許流通市場の発展を促すため、知的財産権取引業者の数を倍増させ、全国的な規模の特許流通ネットワークを構築するための環境整備を推進している。

また、政府は、「知的財産推進計画 2007（知的財産戦略本部）」や「イノベーション 25（閣議決定）」において、特許流通・技術移転の専門家養成、専門家のネットワーク化を目的とした知的財産権取引業の育成支援を目標とし、様々な取組を推進している。

こうした状況の中、知的財産権取引の成約件数や知的財産権取引業者は着実に増加しているものの、米国や欧州と比較すると依然として少ない状況であり、知的財産権取引業の育成支援の必要性が高まっている。

このような背景を踏まえ、本調査は、現在活動中の知的財産権取引業者を中心にヒアリング調査を行い、知的財産権取引業の事業環境、事業内容の現状を分析し、知的財産権取引業者の新規参入や発展に向けた課題や、民間事業者や公的機関が果たすべき役割等について検討することを目的として実施した。

本報告書は上記の調査・分析結果をまとめたものであるが、今後、国や民間事業者が、本報告書に挙げられている課題に積極的に取り組み、知的財産権取引業の育成に資することを期待している。

なお、本調査にあたり、知的財産権取引業者、特許流通アドバイザー、知的財産権取引の実績のある企業の皆様方にご協力いただき、知的財産権取引業の発展に向けた貴重なご意見をいただきました。この場を借りて御礼申し上げます。

目次

序章 本調査研究事業の概要

1. 調査の背景・目的	1
2. 調査方法	1
(1) 過去の調査研究レポートの調査	1
(2) 文献・インターネット調査	1
(3) ヒアリング調査	1
3. 調査結果概要	2
(1) 知的財産権取引業の現況	2
(2) 知的財産権取引業における課題	2
(3) 課題解決に向けて民間事業者が担う役割	4
(4) 地方公共団体等及び国における知的財産権取引業の育成支援の在り方	5

第1章 知的財産権取引業の現況

1-1. 知的財産権取引の市場動向（需要動向）	6
(1) 特許権の利用状況	6
(2) 知的財産権取引の市場規模	7
1-2. 知的財産権取引業者の動向（供給動向）	9
(1) 知的財産権取引業者の状況	9
(2) 知的財産権取引業者の特徴	11
(3) 中小企業における知的財産権取引業者の利用状況	14
1-3. 工業所有権情報・研修館における知的財産権取引業の育成支援事業	14
1-4. 知的財産権取引業の発展に向けた基本的な方向性	16

第2章 知的財産権取引業者のビジネスの実態調査

第3章 知的財産権取引業の育成支援の在り方

3-1. 知的財産権取引業のあるべき姿	123
(1) 提供サービス	124
(2) マーケティング	124
(3) 人材	126
(4) 情報	126
3-2. 知的財産権取引業における課題	126
(1) 知的財産権取引業者の課題	126
(2) 企業における知的財産戦略の課題	128
(3) 地方公共団体等や情報・研修館、国の課題	129
3-3. 知的財産権取引業の育成支援の在り方	130
(1) 知的財産権取引業における課題の特性の整理	130
(2) 課題解決に向けて民間事業者が担う役割	132
(3) 地方公共団体等及び国における知的財産権取引業の育成支援の在り方	132

序章 本調査研究事業の概要

1. 調査の背景・目的

独立行政法人工業所有権情報・研修館（以下、情報・研修館という。）では、平成 18 年度に策定された第二期中期計画に基づき、自立的な特許流通市場の発展を促すため、知的財産権取引業者の数を倍増させ、全国的な規模の特許流通ネットワークを構築するための環境整備を推進している。

また、政府の計画においても、「知的財産推進計画 2007（知的財産戦略本部）」や「イノベーション 25（閣議決定）」において、特許流通・技術移転の専門家養成、専門家のネットワーク化を目的とした知的財産権取引業の育成支援が目標として掲げられている。これを受け、情報・研修館では、民間の知的財産権取引業者の新規参入を促進し、その育成支援を強化することが求められている。

このような背景を踏まえ、本調査は、知的財産権取引業の事業環境、事業内容の現状について調査・分析を行い、知的財産権取引業者の育成支援の在り方、及び公的機関が中長期的に取り組むべき課題について検討することを目的としている。

2. 調査方法

本調査では、知的財産権取引業者が安定的な経営基盤を構築し、継続的に利益を確保していくためには何が必要かという観点に基づき、知的財産権取引業の需給動向や現在活動中の知的財産権取引業者の現状を調査・分析し、課題の整理を行った。

(1) 過去の調査研究レポートの調査

知的財産権取引業を取り巻く事業環境については、これまでも調査研究が実施されているところであり、本調査においてもその内容を把握しておくことが重要となる。そのため、経済産業省、特許庁、情報・研修館が実施した過去の調査研究レポートを参照し、知的財産権取引業の事業環境や発展に向けた課題を網羅的に整理した。

(2) 文献・インターネット調査

現在活動中の知的財産権取引業者の事業内容や経営特性を把握するため、情報・研修館の保有する知的財産権取引業者データベースに掲載されている事業者を中心に、各事業者のホームページや関連する文献（新聞記事等）を調査した。文献・インターネット調査は平成 19 年 12 月末から平成 20 年 3 月にかけて実施した。

(3) ヒアリング調査

知的財産権取引業には、取引の仲介を行う知的財産権取引業者、取引業を利用する技術提供企業・技術導入企業が関与している。知的財産権取引業の発展を考える上では、こうした関係者から知的財産権取引業の現状・課題を確認することが重要となる。

また、知的財産権取引業への新規参入を促進するためには、参入しようと考えている

が参入できない企業（以下、参入可能性のある事業者という）が抱える参入障壁を明確化し、参入障壁を取り除くことが必要となる。

そこで、「現在活動中の知的財産権取引業者」、「参入可能性のある事業者」、「知的財産権取引を利用した企業」に対してヒアリング調査を実施し、知的財産権取引業の現状と課題について整理した。企業に対するヒアリング調査は平成 20 年 1 月～2 月において実施した。

3. 調査結果概要

(1) 知的財産権取引業の現況

過去の調査研究レポート等を参照し、知的財産権取引の市場動向や知的財産権取引業者の動向を調査し、需給動向を確認した。

①知的財産権取引の市場動向（需要動向）

特許権の移転件数は、1997 年の 4,244 件から 2006 年には 11,147 件となっており、2 倍以上に増加している。また、1997 年に創設された特許流通アドバイザーの成約件数は、開始当初 6 件であった成約件数が、2007 年 11 月には累計 1 万件を突破するなど、知的財産権取引市場は急速に拡大している状況である。

なお、国内における特許保有件数のうち、約半数は未利用特許であり、これが活用された場合、知的財産権取引市場は急速に拡大していく可能性が高い。

②知的財産権取引業者の動向（供給動向）

現在は、特許流通アドバイザーを始めとした政府支援事業で育成された人材が中心となり、知的財産権取引業を実施している。しかしながら、今後、拡大傾向にある知的財産権取引市場に対応するためには、民間事業者の協力が必要不可欠であるが、現在の知的財産権取引業者（114 社¹）だけでは十分なサービスを提供することが難しく、知的財産権取引業者を増加させることが急務となっている。

また、知的財産権取引業者の現状を確認したところ、多くの事業者が知的財産権取引以外の知的財産に関連するサービスを提供しており、知的財産権取引のみによる事業を展開している事業者は少ない状況である。

(2) 知的財産権取引業における課題

知的財産権取引業者 14 社、特許流通アドバイザー 2 名、知的財産権取引の実績のある企業 2 社へインタビュー調査を行い、知的財産権取引業の発展に向けて取り組むべき課題を確認した。

¹ 「知的財産権取引業者データベース」、「ディレクトリ一覧」に登録されている民間事業者の総計

①知的財産権取引業者の課題

課題	概要
知的財産総合サービスの提供	知的財産権取引は、知的財産戦略の立案や知的財産の棚卸/評価を受けて行われるものであることから、事業者は、取引業だけでなく、知的財産に関する総合サービスを提供することが求められている。
信頼性の向上	知的財産権取引は、企業の核となる事業戦略に関する情報を扱うものであるため、企業からの信頼が強く求められる。
企業との出会いの場の充実	企業の知的財産の活用意識は高まりつつあるが、知的財産権取引業者が企業とコンタクトを取る機会は未だ十分ではない。
開発部門、経営企画部門等への知的財産活用の普及啓発	企業の知的財産担当部門は、一般に特許出願や知的財産権管理等の業務を中心としていることもあり、知的財産権取引業者のサービス内容の受容及び知的財産活用への対応が難しい企業も多い。
知的財産情報の管理・提供の充実	知的財産に関連するサービスを提供するにあたり、知的財産に関する情報が十分に管理・提供されていないという課題がある。
人材の育成	「知的財産総合サービス」を提供するには、企業経営全般の知識、技術開発やものづくりに関する知識・経験等の幅広く且つ豊富な経験・知識が求められることから、人材の育成には長い時間と多くの経験が必要となっている。

②企業における知的財産戦略の課題

課題	概要
知的財産活用の意識向上と実践	企業における知的財産の活用意識が低いため、企業は、知的財産活用の必要性を十分に認識する必要がある。
開放特許の活用促進	開放特許の活用を促進するため、企業は、継続的な知的財産戦略の構築及び保有知的財産の棚卸しが必要である。

③地方公共団体等や情報・研修館、国の課題

課題	概要
知的財産の活用機会の増加	知的財産権取引市場をさらに拡大するためには、地方公共団体・経済産業局等や情報・研修館が特許流通に関するフェア等のイベント開催を拡充し、知的財産の活用機会を増加させることが課題である。

課題	概要
知的財産権取引業者の活用事例の紹介	企業が知的財産権取引業者によるサービスを利用しない理由として、知的財産権取引業者を活用した具体的な成功事例が知られていないことが背景にあるため、知的財産の活用を促進するために、活用事例を収集・公表していくことが課題である。
県有財産の活用	地方自治体の中には、県有特許を県外企業が活用できないという課題がある
中小企業の費用負担軽減	中小企業においては、知的財産権取引に必要な諸経費及び事業化費用を捻出することが困難という課題がある。
知的財産権取引業者の費用負担軽減	知的財産権取引業に参入した当初は、収益を確保することは非常に困難であるため、参入当初の活動費用負担の軽減が課題となる。また、知的財産信託では出願人の名義を受託者に変更する際の手数料負担の軽減が課題となる。

(3) 課題解決に向けて民間事業者が担う役割

上記の課題のうち、一部の課題については、地方公共団体や国等からの支援が必要となるものの、その他の課題に対しては、民間事業者が自ら取り組む必要がある。

今後取引業に参入を検討している事業者や取引業を実施しているが成功していない事業者は、成功している事業者のビジネスモデルを模倣することが有効な手段である。以下に成功事業者のビジネスモデルの構成要素と成功要因を提示する。

構成要素	成功要因
提供サービス	「知的財産総合サービス」を提供できる事業形態、体制を構築する。
マーケティング	企業からアクセスできるような仕組み（HP等）を整備する、企業との出会いの場に積極的に参加する、知的財産活用意識の高い部門へ営業活動を行う。
人材	企業の知的財産部門の退職者などを積極的に採用する（難易度は高い）。
情報管理	サービスの提供にあたって必要となる情報源（商用DB、特許流通DBなど）を正確に把握する。

なお、成功事業者においても、人材育成・活用や知的財産情報の管理・提供の充実等のように、知的財産権取引業者が自ら事業展開のための努力を進めることが必要となる。また、地方公共団体等や国が知的財産の活用の普及啓発を継続的に実施することは必要であるが、知的財産権取引業者が、自社の提供サービスの宣伝や、企業からの信頼を得るために取引実績（成功事例）を企業に広く公表するといった取り組みが必要である。

(4) 地方公共団体等及び国における知的財産権取引業の育成支援の在り方

地方公共団体等及び国には、知的財産権取引業者では統制困難である知的財産権取引市場の環境整備に関する課題において支援することが求められる。その中で、情報・研修館としては、以下の支援策について検討が必要と考えられる。

育成支援策	概要
知的財産権取引業者と企業との出会いの場の増加	現在の特許ビジネス市等の直接企業と接触できる機会は、知的財産権取引業者にとって、サービス内容の宣伝や企業との信頼関係を構築する場として有効であるため、今後も知的財産権取引業者と企業との出会いの場の拡充を検討する。
企業に対して知的財産権取引業者の情報提供	企業における知的財産権取引業者の認知度は高くない状況であるため、知的財産の活用を促進するために、企業に対して民間事業者のサービス内容を紹介することが必要である。
知的財産に関する総合サービスを提供できる人材の育成	知的財産権取引業者が知的財産総合サービスを提供するには幅広い知識・経験を備える人材が不可欠であるため、総合的に支援できる人材の育成に取り組む必要がある。
知的財産権取引業者データベースの充実	知的財産権取引業者が信頼を得られるために、知的財産権取引業者データベースに資格保有状況を掲載することなどを検討する。
企業に対する民間事業者の成功事例の提供	企業の知的財産の活用を更に喚起するため、知財戦略事例集 ² のように、知的財産権取引業者のサービス提供に関する成功事例を取り纏めた事例集を作成し、特許流通促進事業ホームページなどで広く公表することを検討する。

² 「戦略的な知的財産管理に向けて ―技術経営力を高めるために― <知財戦略事例集> (特許庁)
(http://www.jpo.go.jp/torikumi/puresu/puresu_chiteki_keieiryoku.htm)

第1章 知的財産権取引業の現況

現在の知的財産権取引業を概観すると、自社の特許技術を活用し、特許流通を促進する動きはあるものの、一部の企業にて実施されている状況に留まっている。また、技術を導入する側の企業では、自社の経営戦略の流出が懸念されるという背景から、他社の特許を活用したいというニーズを公表することに消極的な状況であり、知的財産権取引が発展しない一因となっている。

現在、知的財産権取引を担う国内の民間事業者は114社³程度であるが、知的財産権取引業のみをサービスとして提供している事業者は少なく、多くの事業者は他の知的財産関連サービスを提供している状況である。

こうした状況を踏まえ、第1章では、知的財産権取引業の需給動向や事業者の経営特性を整理し、知的財産権取引業の発展に向けた基本的な方向性を確認することとする。

1-1. 知的財産権取引の市場動向（需要動向）

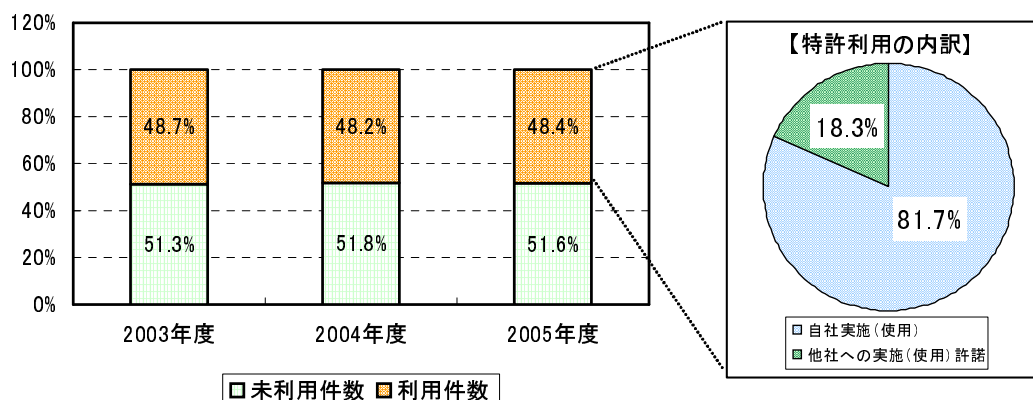
(1) 特許権の利用状況

国内における特許保有件数は、2005年度に約101万5,000件となっているが、このうち、利用されている特許権は48.4%、未利用特許権は51.6%であり、半数以上が利用されていない状況となっている。さらに、特許権の利用の内訳をみると、自社実施が81.7%であり、知的財産権取引に該当する他社への実施許諾は18.3%となっている。

特許庁では、「平成18年度知的財産活動調査」の中で、近年、企業等における知的財産活動費が増加している中、特許権の約半分が利用されていないということから、権利取得のために投入した費用が十分生かされていない可能性があるとして指摘している。こうした背景から、知的財産権取引は、権利取得の費用対効果を適正化するために有効な手段として期待されている。

³ 「知的財産権取引業者データベース」、「ディレクトリ一覧」に登録されている民間事業者の総計

図表 1-1 特許権の利用状況



	国内権利		
	2003年度	2004年度	2005年度
国内特許所有件数	990,272	996,417	1,015,183
うち利用件数	482,746	480,421	491,490
うち未利用件数	507,526	515,996	523,693

出所) 特許庁「平成 18 年度知的財産活動調査」

(2) 知的財産権取引の市場規模

知的財産権取引において取引される主な知的財産権は特許権であることから、特許流通の市場規模を確認することにより、知的財産権取引の市場規模の概観を把握することができる。以下は、アンケート調査により推計された平成 18 年度の国内の特許流通の市場規模の推計値であるが、これをみると、ライセンス契約では 2,707 億円、特許権売買契約では 96.43 億円の市場規模となっている。そのうち、民間の特許流通業者を介した取引は、ライセンス契約で 19 億円、特許権売買契約はゼロである。

図表 1-2 特許流通の市場規模

(単位: 億円)

	ライセンス契約	特許権売買契約
ライセンス先との直接交渉	2,264	72.03
ライセンス先との直接交渉以外	443	24.40
大学や公設試などの承認TLOを介した交渉	255	22.23
民間の特許流通業者を介した交渉	19	0.00
特許事務所を介した交渉	37	0.00
自治体や国等の社外アドバイザーやコーディネーターを介した交渉	133	1.93
合計	2,707	96.43

出所) 野村総合研究所「特許流通市場の育成状況に関する調査研究報告書 (平成 18 年度 (独) 工業所有権情報・研修館請負調査研究事業、2007 年 6 月)」

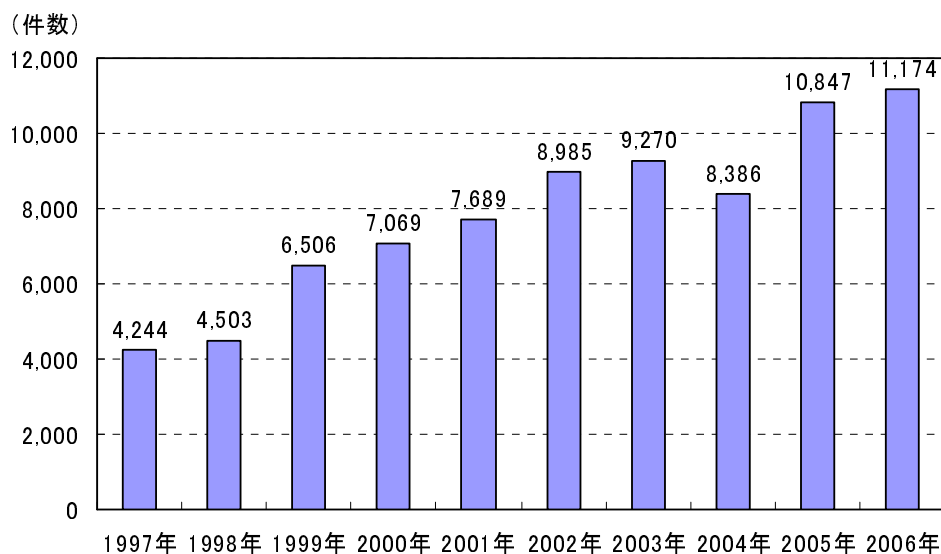
一方、米国の知的財産権取引市場の規模をみると、民間のライセンス取引業者の収入だけでも 165 億ドルの規模であり、仮に全ての業者が技術に関するライセンス取引を実施しており、取引額の 35%を成功報酬として受け取っていたと仮定した場合、約 470 億ドルの市場を形成していることになる⁴。

これを 1 ドル 107 円⁵として円換算した場合、約 5 兆円の市場規模となる。一概に比較はできないものの、特許権のうち未利用特許が約半分を占めていることを踏まえると、国内の知的財産権取引市場は未成熟な状況にあることが推察できる。

次に、知的財産権取引の成約件数の推移から、市場の成長速度についてみる。

特許庁では「特許の権利の移転（相続・合併以外）の推移」という統計データを公表しているが、これによると、1997 年には 4,244 件であった特許権の移転件数（相続・合併以外）が、2006 年には 11,174 件となっており、2 倍以上に増加している。

図表 1-3 特許権の移転件数の推移



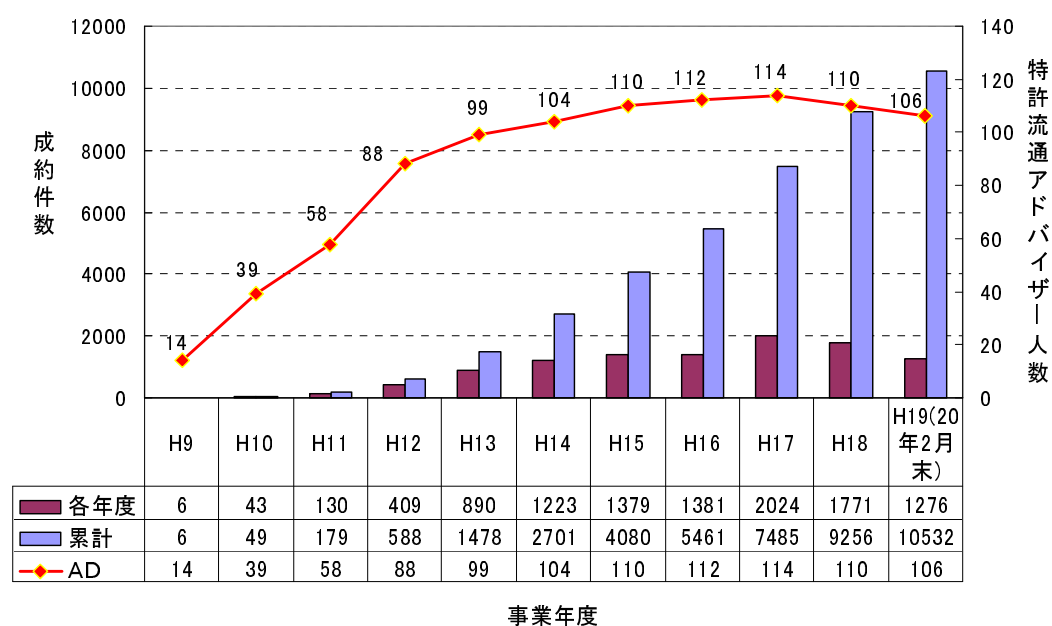
出所) 特許庁「特許行政年次報告書 2007 年度版（統計・資料編）」を元に作成

また、1997 年に創設された特許流通アドバイザーの成約件数の推移をみると、派遣開始当初の 1997 年は 6 件であったが、特許流通アドバイザーの増員に伴い、年々増加を続け、2006 年には 9,256 件となり、2007 年 11 月には累計で 1 万件を突破するなど急速に成約件数が増加していることが確認できる。

⁴ 株式会社ニッポンテクニカルサービス「米国の技術移転市場に関する調査研究報告書（平成 18 年度（独）工業所有権情報・研修館請負調査研究事業、2007 年 6 月）」

⁵ 平成 20 年 2 月の円相場平均値（1 ドル=107.16 円）を参考に設定

図表 1-4 特許流通アドバイザーの派遣人数および成約件数の推移



出所) (独) 工業所有権情報・研修館資料を元に作成

このように、知的財産権取引の市場規模は欧米と比較して小さい状況にあるが、特許権の権利移転や特許流通アドバイザーによる特許流通の成約件数は急速に増加している。未利用特許が約半分を占めているという現状から、未利用特許が活用されるようになれば、知的財産権取引市場は今後も急速に拡大する可能性が高い。

1-2. 知的財産権取引業者の動向（供給動向）

(1) 知的財産権取引業者の状況

知的財産権取引は、知的財産権によって企業が保有している技術を移転する活動であり、その活動を担う人材は、技術移転人材と定義されている。

現在、国内における技術移転人材は、官の主導によって育成された人材と民間事業者に大きく分類されるが、現在は、特許流通アドバイザーを始めとした政府支援事業によって育成された人材が中心となり、知的財産権取引業が実施されている。

図表 1-5 国内における技術移転人材

技術移転人材の種別	事業名	関係機関	目的	人数	
官	特許流通アドバイザー	特許流通促進事業	工業所有権情報・研修館	・企業、大学(TLO)研究機関の保有特許を企業等へ移転についてアドバイス	110名 (06年度)
	技術移転スペシャリスト	大学等技術移転促進費補助事業	経済産業省	・大学等の研究成果を産業界へ移転 ・大学等の研究活性化	183名 (04年度)
	産学官連携コーディネーター	産学官連携支援事業	文部科学省	・国公立大学等の産学連携強化	110名 (04年度)
	科学技術コーディネーター	知的クラスター創生事業	文部科学省	・知的クラスターの創生 ・R&D型の地域産業育成	60名 (04年度)
	科学技術コーディネーター	研究成果活用プラザ	科学技術振興機構(JST)	・研究成果活用プラザ(全国8箇所に設置)を拠点に地域産業育成を担う	87名 (04年度)
	NEDOフェロー	産業技術フェローシップ事業	新エネルギー・産業技術総合開発機構	・将来の技術系人材を育成する	9名 (04年度)
	インキュベーションマネージャー	新事業育成専門家養成等研修事業	日本新事業支援機関協議会(JANBO)	・企業の創業段階に生じる課題の解決に助言を与える	33名 (04年度)
民間	民間の技術移転人材(知的財産権取引業者)	各民間企業	・技術移転を通じた企業利益の追求	不明	

出所) 経済産業省「知的財産の流通・資金調達事例調査報告、2007年11月」を元に作成

一方、民間の技術移転人材(知的財産権取引業者)については、情報・研修館の知的財産取引業者データベースによると89社⁶、また、当該データベースに登録されていないが知的財産権取引業者として把握されている事業者が25社⁷存在しており、合わせて114社となっている。

これ以外にも、特許事務所や法律事務所の一部、信託銀行などが知的財産権取引を実施しているところではあるが、米国における知的財産権取引業者は約1,000社、欧州では約300社あるといわれており、日本における民間事業者数は、欧米と比較して少ない状況である。

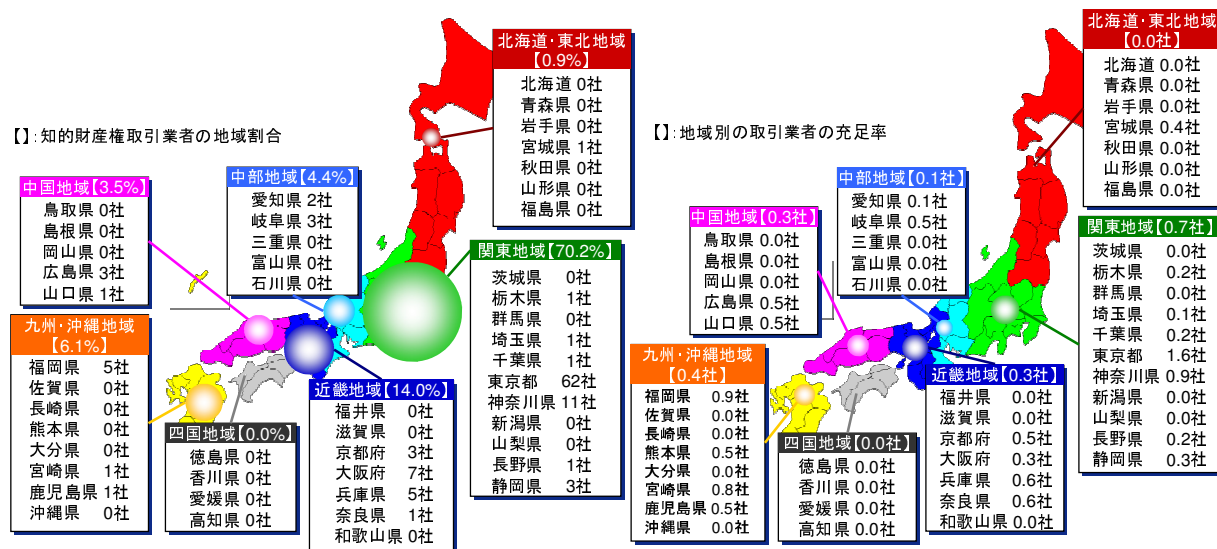
図表 1-6 は、知的財産権取引業者の地域分布(左図)、及び1,000企業に対する知的財産権取引業者の地域別の充足率(右図)を示したものである。ここで、地域別企業数としてカウントした企業は、製造業を対象としている。

これをみると、企業数を知的財産権取引の需要として捉えた場合、全ての地域において、1,000企業を担当する知的財産権取引業者数は1社以下となり(北海道・東北地域、四国地域においては、0社)、全ての企業が知的財産取引を行うとは考えにくいものの、現在の知的財産権取引業者数では、企業に対して十分なサービスを供給していくことは難しいと推察される。

⁶ 2008年3月現在、情報・研修館の「知的財産権取引業者データベース」に登録している事業者数

⁷ 特許庁が公開している「特許情報提供事業者リスト集」や独立行政法人科学技術振興機構が公開している「産学官連携支援データベース」、さらにインターネット上での検索結果を基に、知的財産権取引業者データベースに登録されていない知的財産権取引業者を抽出したもの

図表 1-6 知的財産権取引業者の地域分布と企業（製造業）に対する充足率



出所) (独) 工業所有権情報・研修館「知的財産権取引業者データベース」、「ディレクトリー一覧」に登録されている民間事業者を元に作成。地域別企業数は「平成 18 年事業所・企業統計調査全国結果 会社企業に関する集計 (総務省統計局)」を参照。地域は、各経済産業局の管轄区域ごとに分類。

したがって、現在の知的財産権取引業者数のままでは、知的財産権の活用を志向する企業、特に地方の中小企業やベンチャー企業は、特許流通アドバイザーなどの公的機関の支援無しには、十分な知的財産専門サービスが受けられない。

今後、知的財産権取引業を、官主導から民主導型へと転換し、拡大傾向にある知的財産権取引市場に対応していくためには、知的財産権取引業者を増加させることが急務となっている。

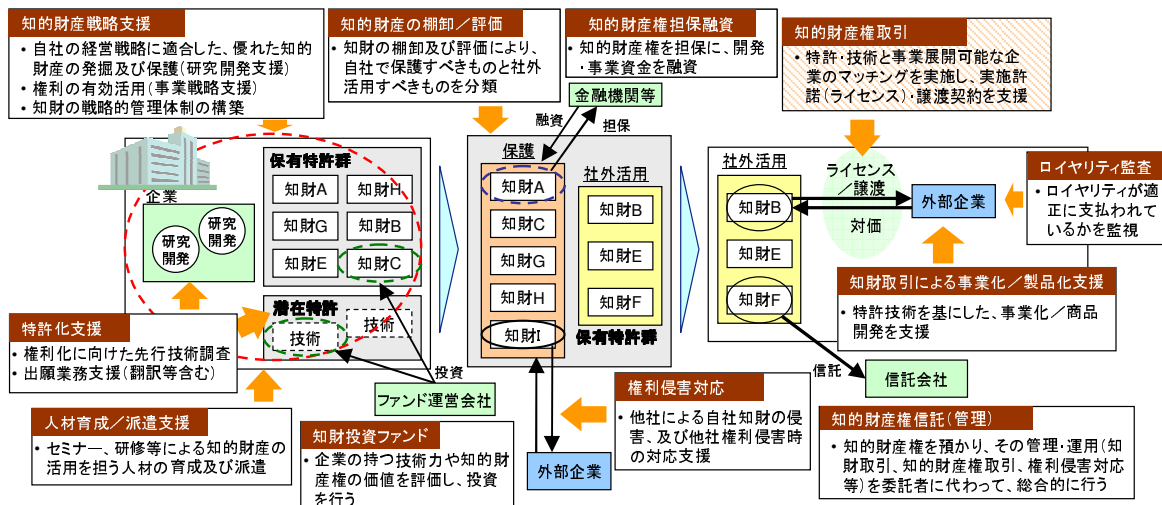
(2) 知的財産権取引業者の特徴

①事業内容

知的財産権取引業者の事業内容をみると、多くの事業者が知的財産権取引以外の知的財産関連サービスを合わせて提供しており、知的財産権取引のみによる事業を展開している事業者はほとんどいない。

知的財産権取引業者が提供するサービスの全体像を図表 1-7 に示しているが、知的財産権取引は、「知的財産戦略立案」、「知的財産の棚卸/評価」といった作業の結果として実施される知的財産の活用方法の 1 つとして位置付けられる。

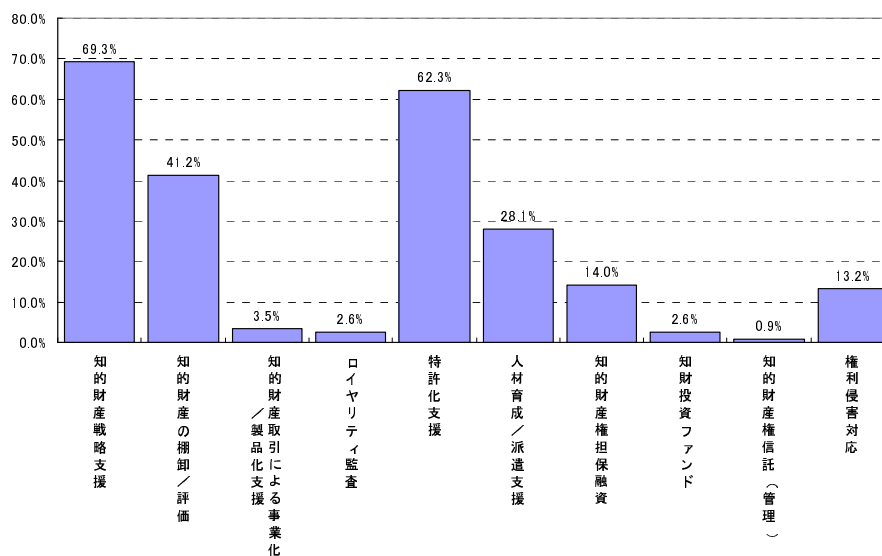
図表 1-7 知的財産関連サービスの全体像



出所) 各種文献・ヒアリング調査を元に作成

また、情報・研修館の知的財産権取引業者データベース及びディレクトリー一覧に登録されている事業者（114社）が、知的財産権取引業と合わせて提供しているサービスの割合を調査したところ、知的財産戦略支援、知的財産の棚卸/評価の割合が高いことが確認できる。この結果からも、知的財産権取引が知的財産戦略や知的財産の棚卸/評価と関連性が高いことが分かる。なお、その他に特許化支援及び人材育成/派遣支援の割合も高くなっている。

図表 1-8 知的財産権取引業者の提供サービスの割合



出所) (独) 工業所有権情報・研修館「知的財産権取引業者データベース」、「ディレクトリー一覧」に登録されている民間事業者の提供サービスを元に作成

なお、財務情報を開示している知的財産権取引業者の売上対人件費比率を確認したところ、その比率は40%以上⁸であり、人件費の割合が高くなっている。

知的財産権取引の報酬形態は一般的に成功報酬型であり、成約しない限り利益にならないビジネスという特徴がある。そのため、知的財産権取引だけでは、固定費（人件費）を賄うことができないため、安定的に収益を確保できるその他のサービスを提供し、固定費を賄っているものと推察される。

②経営基盤

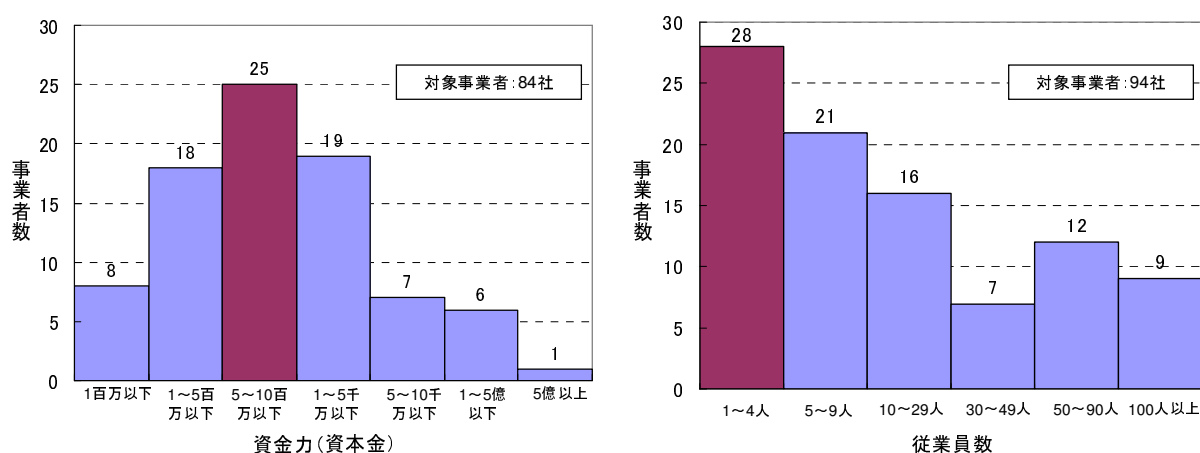
知的財産権取引業者の経営基盤となる資金力（資本金）及び組織体制（従業員数）について確認したところ、資金力においては、「5百万～1千万円以下」が最も多いが、それ以下の資本金で参入している事業者も多数存在している。

また、資本金が1億円以上の事業者においては、独自の情報システム（評価システム等）に投資している事業者や親会社から出資を受けている事業者が多い。

一方、従業員数をみると、10人以下の事業者数が全体の半分以上となっており、組織の規模は小さい。

したがって、新規に知的財産権取引業に参入する際に、大規模な資本金、組織体制が大きな参入障壁になるとは考えにくい。

図表 1-9 資本金・従業員数の分布



出所) (独) 工業所有権情報・研修館「知的財産権取引業者データベース」、「ディレクトリー一覧」に登録されている民間事業者を元に作成

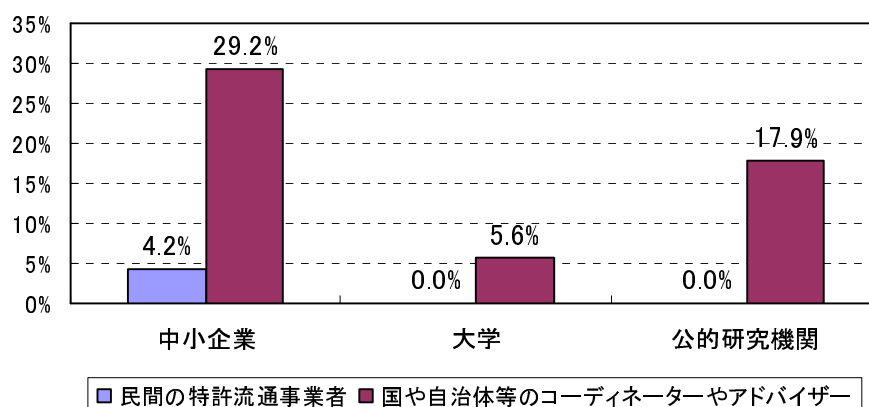
⁸ 帝国データバンクより入手した知的財産権取引業者（2社）の財務データに基づく

(3) 中小企業における知的財産取引業者の利用状況

アンケート調査によると、中小企業における国や自治体等のコーディネーターやアドバイザーの利用率は 29.2%となっているのに対し、知的財産権取引業者の利用率は、4.2%と低い。これは知的財産権取引業者の数が少ないことだけでなく、知的財産権取引業者の認知度が低いことが影響しているものと推察される。

今後、知的財産権取引業者が増加したとしても、中小企業に対して知的財産権取引業者の認知度を高めなければ、需要が増加せず、市場の拡大が停滞することが懸念される。

図表 1-10 知的財産権取引業者の利用状況



出所) 野村総合研究所「特許流通市場の育成状況に関する調査研究報告書、2007年6月」

1-3. 工業所有権情報・研修館における知的財産権取引業の育成支援事業

前述のとおり、未だ国内の知的財産権取引市場は未成熟であるため、情報・研修館では、特許ビジネス市、国際特許流通セミナー、特許流通講座、特許流通シンポジウムの開催や知的財産権取引業者データベースの整備など、様々な支援策を実施している。

①特許ビジネス市

特許流通市場の創出を目的に、平成 15 年度より開催しており、特許技術等のシーズ保有者が、技術の内容・効果に加え、ビジネスプランやライセンス条件等を説明し、参加者（銀行、証券会社、VC、知的財産権取引業者など）からライセンス、共同研究、商品の販売協力、事業資金の支援などを募る場を提供している。

平成 18 年度までの発表案件 66 件のうち、30 件のライセンス契約が成立（平成 19 年 12 月現在）しており、発表案件が成約に至る確率は非常に高い。

②国際特許流通セミナー

特許流通マインドの向上と知的財産権取引環境の整備・育成支援を目的として、年1回（2日間）開催しており、海外及び日本で活躍する関係者の方々による講演やパネルディスカッションを行っている。技術移転におけるグローバルな考え方を習得する場であるだけでなく、内外の技術移転関係者とのネットワーク形成の場にもなっている。

③特許流通講座

特許流通市場への参加者を増加するための普及啓発として、特許流通、技術移転に携わる意志のある方を対象に、特許流通、技術移転に関する知識を習得することを目的として実施している。本講座では、「特許流通講座・基礎編」、「特許流通講座・実務編」の2種類を開催しており、受講料はいずれも無料である。

④特許流通シンポジウム

特許流通・知的財産の活用による地域経済の活性化を図ることを目的に開催しており、技術移転の専門家などによる特許ビジネスに関する講演、知的財産の活用に関する講演及びパネルディスカッションを行っている。本シンポジウムへの参加料は無料である。

⑤知的財産権取引業者データベース

知的財産権取引に対する相談、アドバイス、仲介等を行っている事業者との「出会いの場」として、民間の知的財産権取引業者のサービス内容を特許流通促進事業ホームページで提供している。このデータベースは、事業者が提供するサービス分野や得意とする技術分野から企業ニーズに合致した事業者を絞り込むことも可能となっている。現在の登録事業者数は89社（平成20年3月現在）に登り、また、本データベースに登録されていないが、知的財産に関連するサービスを提供している民間事業者25社をディレクトリ一覧として公開している。

上記で紹介した知的財産権取引業の育成支援事業以外にも、情報・研修館では、育成支援に向けた各種調査を実施し、知的財産権取引業の育成支援を推進している⁹。

⁹ 以上、特許流通促進事業ホームページによる（<http://www.ryutu.inpit.go.jp/index.html>）

1-4. 知的財産権取引業の発展に向けた基本的な方向性

知的財産権取引業の現況を整理すると、そのポイントは以下のように纏められる。

これらのポイントを踏まえると、今後、知的財産権取引業の発展においては、需要に対応できるだけの知的財産権取引業者を増加させるといった供給増加の観点とともに、中小企業等に対して知的財産権取引業者の認知度を高めるといった需要増加の観点の両面から支援策を検討していくことが必要となる。

【知的財産権取引業の現況（まとめ）】

- 知的財産権取引の市場規模は欧米と比較して小さい状況にあるが、特許権の権利移転や特許流通アドバイザーによる特許流通の成約件数は急速に増加している。
- そのような中、国内の特許のうち未利用特許が約半分を占める状況を踏まえると、潜在的需要が喚起されれば、知的財産権取引市場は今後急速に拡大する可能性が高い。
- 現在、知的財産権取引は、官主導で実施されているが、今後、官主導から民主導型へと転換を図り、拡大傾向にある知的財産権取引市場に対応するためには、知的財産権取引業者の増加が急務である。
- ただし、知的財産権取引業者が増加したとしても、知的財産権取引業者の認知度を高め、需要を喚起しなければ、市場拡大が停滞することが懸念される。

第2章 知的財産権取引業者のビジネスの実態調査

第2章では、知的財産権取引業者の企業概要、事業の現状等について、一部の事業者を対象として調査を実施した。調査にあたっては、ホームページ情報を中心に、その他文献調査などを踏まえながら整理した。このうち、ヒアリング調査を行った事業者についてはその調査結果を付加している。

調査対象事業者は下表の通りである。なお、「*」印の付いた事業者はヒアリング調査を実施した対象である。

事業者名	連絡先等	頁
アイ・ピー・エックス 株式会社*	所在地：東京都千代田区霞が関 3-2-5 霞が関ビル 14 階 TEL：03-4288-7234 HP：http://www.ipx.co.jp/	20
IP トレーディング・ジャパン 株式会社*	所在地：東京都大田区南雪谷 1-2-3 TEL：03-5499-8140 HP：http://www.ipj.co.jp/	23
株式会社 アイ・ピー・ビー*	所在地：東京都港区虎ノ門 1-21-19 TEL：03-3519-8830（代表） HP：http://www.ipb.co.jp/	30
株式会社 アンノオフィス*	所在地：東京都港区南青山 5-10-1 二葉ビル 5F TEL：03-3409-9441（代表） HP：http://www.anno.co.jp/	36
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	所在地：東京都港区赤坂 1-11-28 赤坂一丁目森ビル TEL：03-5549-4366 HP：http://www.inspirecorp.co.jp/	38
株式会社 インテリム	所在地：大阪府大阪市淀川区西中島 7-1-29 新大阪 SONE ビル 12F 及び 東京都千代田区一番町 4-22 2F TEL：06-6101-1077 03-3511-3588 HP：http://www.intellim.co.jp/	39
インテレクチュアルアセットマネジメント 株式会社	所在地：東京都渋谷区神宮前 4-18-6 岩動ビル 3F TEL：03-5775-0374 HP：http://www.intellectual.co.jp/	41
エヌ・ティ・ティ・エイ・ティ・アイピーシェアリング 株式会社	所在地：東京都武蔵野市中町 1-19-18 TEL：0422-50-0511 HP：http://www.ntt-atips.co.jp/	44
有限会社 関西テクノマネジメント	所在地：兵庫県西宮市北名次町 2-35 TEL：0798-74-0049 HP：http://homepage3.nifty.com/kantec/	46
株式会社 技術経営創研	所在地：東京都千代田区丸の内 1-3-1 東京銀行協会ビル 15F TEL：03-3216-7365 HP：http://www.tb-innovations.co.jp/	48
工藤一郎国際特許事務所*	所在地：東京都千代田区有楽町 1-7-1 有楽町電気ビル（南館）9F TEL：03-3216-3770 HP：http://www.kudopatent.com/	50
株式会社 経営士コラボセンター	所在地：東京都六本木 6-1-24 ラピロス六本木 6F TEL：03-5204-0522 HP：http://www.collabo-center.co.jp/	54

事業者名	連絡先等	頁
システム・インテグレーション 株式会社	所在地：東京都千代田区1番町13番地 KGビル3F TEL：03-3288-9271 HP：http://www.sys-in.com/	55
シズベルジャパン 株式会社	所在地：東京都千代田区内幸町1-1-1 帝国ホテルタワー9階 TEL：03-5251-9500 HP：http://www.sisvel.jp/	57
株式会社 シグマアイピー*	所在地：東京都港区高輪1-23-23 シティタワー高輪1909 TEL：03-5798-3697 HP：http://www.sigmaip.co.jp/	60
有限責任事業組合 ジー・エル・エー	所在地：東京都港区西麻布1-15-9 ラ・アルタ西麻布3F TEL：03-3746-1210 HP：http://www.ptfc.co.jp/gla/	62
Japan Technology Group, Inc.	所在地：3701 Market Street, Port of Technology, Science Center, Philadelphia, PA19104 U.S.A HP：TEL：03-3230-1244 HP：http://www.japantechnologygroup.com/	64
Japan IP Network 株式会社	所在地：東京都中央区八丁堀4-12-4 TEL：03-3523-3390 HP：http://www.japan-ip-network.com/	66
有限会社 ジュリスプラス*	所在地：東京都江東区有明3-1 TFTビル東館3F TEL：03-3599-7399 HP：http://www.jurisplus.co.jp/	68
株式会社 知財翻訳研究所	所在地：東京都新宿区新宿1-1-7 コスモ新宿御苑ビル TEL：03-3225-1932 HP：http://www.chizai.jp/	70
株式会社 日鉄技術情報センター	所在地：東京都千代田区麹町1-6 相互麹町第3ビル TEL：03-3275-5571 HP：http://www.jatis.jp/	72
日本アイアール 株式会社	所在地：東京都新宿区荒木町5-4 TEL：03-3357-3467 HP：http://www.nihon-ir.jp/	74
日本技術貿易 株式会社	所在地：東京都港区西新橋1-7-13 TEL：03-6203-9111 (代表) HP：http://www.ngb.co.jp/	76
日本パテントデータサービス 株式会社	所在地：東京都港区西新橋1-17-8 須田ビル TEL：03-3580-8021 HP：http://www.jpds.co.jp/	79
特定非営利活動法人 日本パテントリサーチアソシエイツ	所在地：東京都新宿区新宿1-25-11-103 TEL：03-3352-2219 HP：http://www.jptra.jp/	81
株式会社 発明通信社	所在地：東京都千代田区内神田1-12-2 TEL：03-5281-5514 HP：http://www.hatsumei.co.jp/	83
株式会社 パテントクリエイト	所在地：大阪府松原市三宅中6-9-21 TEL：072-338-5536 HP：http://www.patent-c.com/	86
株式会社 パテント・ファイナンス・コンサルティング*	所在地：東京都港区西麻布1-15-9 ラ・アルタ西麻布3F TEL：03-3746-1210 HP：http://www.ptfc.co.jp/	88
P. J. Parker 株式会社	所在地：東京都千代田区霞ヶ関3-5-1 霞ヶ関IHFビル5F TEL：03-5510-9130 HP：http://www.pjparker.com/	91

事業者名	連絡先等	頁
株式会社 Business Creation & Collaboration Network*	所在地：神奈川県川崎市宮前区有馬 6-22-25-220 TEL：044-577-8993 HP：http://www.bccnetwork.com/	92
株式会社 ブライナ*	所在地：埼玉県さいたま市中央区鈴谷 2-794-2F TEL：048-851-5324 HP：http://braina.com/	94
古河テクノロジーサーチ 株式会社	所在地：神奈川県横浜市西区岡野 2-4-3 TEL：045-320-4468 HP：http://www.ftrcom.co.jp/	96
株式会社 フレッジテクノロジー	所在地：東京都中央区日本橋本町 4-1-13 スリーピー日本橋ビル 4F TEL：03-6202-3130 HP：http://www.fledge.co.jp/	98
株式会社 プロテック*	所在地：東京都八王子市打越町 344-6 カリヨン・プラス 6F TEL：0426-60-7814 HP：http://www.protech-co.jp/	101
株式会社 プロパティ*	所在地：東京都新宿区西新宿 6-25-14 TEL：03-5324-3461 HP：http://www.props-net.com/	104
株式会社 ベンチャーラボ	所在地：東京都港区西新橋 1-5-8 TEL：03-3519-7861 HP：http://www.venturelabo.co.jp/	107
三菱UFJ信託銀行 株式会社*	所在地：東京都千代田区丸の内 1-4-5 TEL：03-3212-1211 (代表) HP：http://www.tr.mufg.jp/	111
株式会社 リクルート*	所在地：東京都中央区銀座 8-4-17 リクルート GINZA8 ビル TEL：03-6835-8070 HP：http://www.recruit.co.jp/tmd/	114
RYUKA 国際特許事務所	所在地：東京都新宿区西新宿 6-22-1 新宿スクエアタワー5F TEL：03-5339-6800 HP：http://www.ryuka.com/	117
株式会社 レイテック	所在地：東京都千代田区神田和泉町 1-4-7-3F TEL：03-3862-7863 HP：http://www.raytec.co.jp/	119
株式会社 ワイズシステム	所在地：京都府京都市伏見区深草一ノ坪町 12-2 久安ビル 3F TEL：075-646-0667 HP：http://www.wides.com/	121

アイ・ピー・エックス 株式会社

(1) 企業概要

アイ・ピー・エックス株式会社（以下、IPX という）は、IT 及びライフサイエンス分野に特化した投資育成事業及び機器販売・サービスを手掛ける ITX グループの企業であり、その中において、特許調査・分析や発明発掘の支援、特許分析ソフトの販売とリバースエンジニアリングなどの知的財産支援サービスを提供している。親会社である ITX 社は、資本金約 250 億円、グループ従業員はおよそ 3,000 名であり、医療事業をはじめとしたライフサイエンス、自動車アフターマーケット事業、携帯電話販売事業などのモバイル関連事業、CVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）投資事業を含むビジネスイノベーション事業などを展開している。CVC 投資事業については、投資分野を ITX グループの事業領域にフォーカスしたベンチャー企業投資を行い、特定領域に強みをもつパートナーとのファンドの組成を通じ、案件発掘や投資サポートサービスの展開も視野に入れるなどしている。

IPX 社の体制は、15 名で、リバースエンジニアリング関連、コンサルティング、管理業務などのスタッフからなっている（2008 年 2 月現在）。人材スキルには、IPX 社の場合、半導体、バイオ、化学分野を得意としたサービスを提供しているため、いずれかの技術知識を保有している¹⁰。

(2) 知的財産関連サービスの現状

前述および下表の通り、知的財産関連について広くサービスを提供しているが、中でも有力であるのが、半導体、エレクトロニクス製品などのハードウェアを分解・解析し、特許侵害の調査を行うリバースエンジニアリング事業であり、IPX 社の収益にも大きく寄与している。その他に知的財産関連コンサルティングのサービスを提供しており、企業からの引き合いも多く、同社の主力事業となっている。

図表 2-1 IPX 社の主要なサービスメニュー

調査・検索サービス	・ 出願前の先行技術調査、無効資料調査、侵害調査などの特許・技術文献調査、意匠調査。バイオ、有機化学分野の調査を得意としている
-----------	---

¹⁰ IPX 社ホームページ (<http://www.ipx.co.jp/>)、同社資料、ITX 社ホームページ (<http://www.itx-corp.co.jp/>)、インタビュー調査による

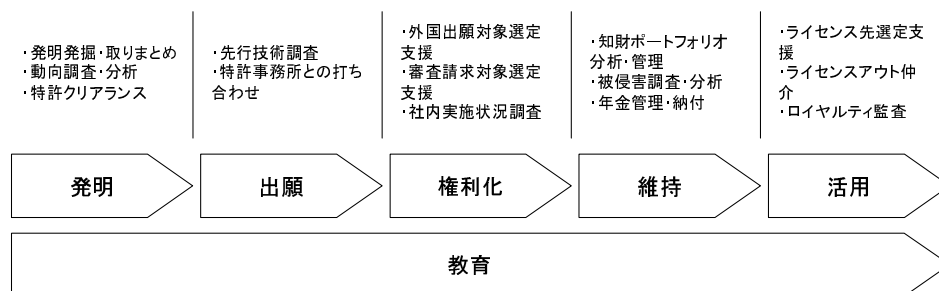
パテントマップ作成サービス	<ul style="list-style-type: none"> 公報の読み込みを前提とするパテントマップの作成。特許網の評価、特許の穴探し、新規研究テーマの発掘などにも対応
リバースエンジニアリング・サービス	<ul style="list-style-type: none"> 半導体やコンシューマ製品などハードウェアを分解解析し、その仕組、仕様、目的、構成部品、要素技術、特許権との結びつきなどを明らかにする設計技術サービス。発明発掘、特許教育などのサービスも行っている
ライセンス支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> バイオ分野におけるライセンス戦略の立案等について支援
コンサルティングサービス	<ul style="list-style-type: none"> 事業に活用できる知的財産の形成（特許マップ作成、研究テーマの選択、競合他社特許の穴探し、発明発掘（ブレンストーミング）、特許クリアランスなどの支援 事業の障害となる他社知的財産の排除（無効理由調査、競合他社特許のアラ探しなど） 知的財産を生み出すマインドの醸成（知的財産教育、発明推進、職務発明管理などの支援）

出所) IPX 社ホームページを元に作成 (http://www.ipx.co.jp/)

リバースエンジニアリングやバイオ分野の特許コンサルティングといったサービス内容は IPX 社の強みとして挙げられ、特にリバースエンジニアリングは国際的に見ても現在、カナダの数社など事業者・プレイヤーが非常に限定的であり、IPX 社でも中核事業となっている。リバースエンジニアリング・サービス拡大の背景には、特許侵害周辺サービスの充実化に対するニーズ、すなわち海外企業に対する知的財産対策の必要性などがあるとされ、この様な中、IPX 社では日本の知的財産力強化に向けて、日本企業へのサービスに特化して、サポートを行うとしている。リバースエンジニアリング・サービスの成果としては、①相手側の特許侵害を発見することで特許ライセンス契約締結に繋げることができること、②他社製品の技術を短期間に知ることができること、③ライセンス・ロイヤリティー収入などを挙げている。

また、企業における知的財産の形成や活用に関する重要性は増しており、コンサルティング事業では、知的財産の創造から権利化、知的財産の棚卸、知的財産教育、知的財産戦略の策定といった企業等の知的財産活動に関わるあらゆる業務を支援している。

図表 2-2 IPX社におけるコンサルティングサービス



出所) IPX 社資料に基づき作成

知的財産権取引については、これまで IPX 社の投資に関連した案件において、十数件の実績がある。

また、顧客企業の属性や地域特性に目立った特徴はなく、対象企業は全国に広く及んでおり、親会社および各種企業の知的財産部門関係者や特許事務所からの紹介を受けるかたちで新規顧客との取引も増えている。また、リバースエンジニアリング・サービスについては、人的繋がりのほか、ホームページ経由で依頼を受けるケースもあるとしている¹¹。

¹¹ 以上、IPX 社ホームページ (<http://www.ipx.co.jp/>)、同社資料およびインタビュー調査による

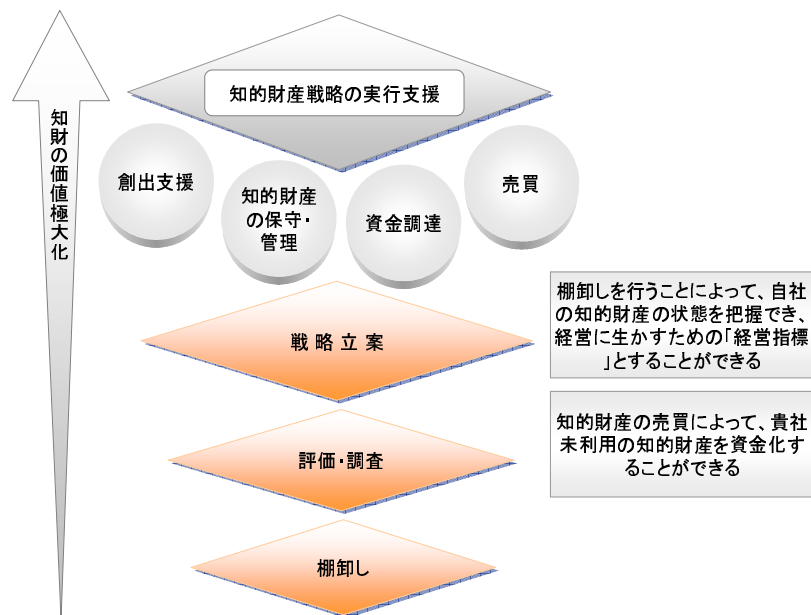
IPトレーディング・ジャパン 株式会社

(1) 企業概要

IPトレーディングジャパン（以下、IPTJという）は、2002年11月1日に設立されたアルプス電気株式会社の100%出資企業である。2006年度の売上実績は107,000千円であり、そのうち、知的財産戦略立案サービス関連が94,835千円と、売上の多くの割合を占めている¹²。

IPTJ社では、企業における知的財産の価値の極大化のため、知的財産戦略立案に関する業務を包括的にカバーすることにより、知的財産の事業化サポートや、そのための資金調達、知的財産の保守・管理、権利化支援、棚卸、知的財産の売買などの各種サービスを通じて、知的財産戦略の実行までを行っている。

図表 2-3 提供サービスの全体像



出所) IPTJ社ホームページを元に作成 (<http://www.iptj.co.jp/>)

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

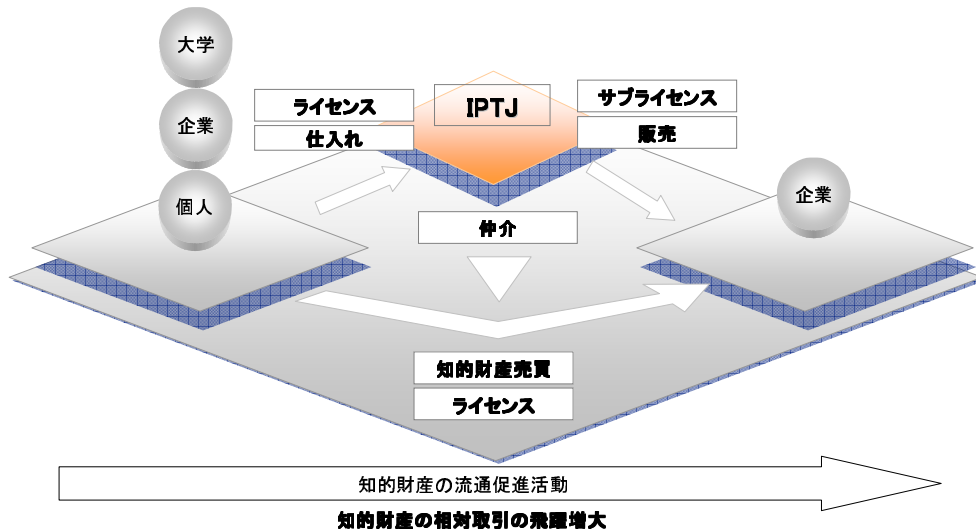
① 知的財産の買い取り及び販売に関する事業

IPTJ社では、企業、大学、個人などの知的財産所有者から、未活用の知的財産を買い取り、必要とする企業に販売している。また、依頼主の要請により、依頼主により指定

¹² 2006年度事業報告による

された販売先または、マーケティングを通じて選定した販売先に、知的財産を販売もしくはライセンスする代理・仲介を行っている。

図表 2-4 知的財産の買い取り及び販売に関する事業の概略図



出所) IPTJ 社ホームページを元に作成 (<http://www.iptj.co.jp/>)

IPTJ 社では、これまで大企業の知的財産を買い取り、技術を持つ中小企業へ活用方法の提案と合わせた販売等の活動を積極的に行ってきており¹³、2006 年度においては、大手電機企業、大手電力企業、大手通信企業等、複数の大手企業から、知的財産権の活用可能性の検討業務、売却仲介業務、買取仲介業務の受託を受けている¹⁴。

同社では、知的財産権取引を企業が知的財産の棚卸しを行い、その取扱い方針（保護するか／流通させるか等）を検討し、知的財産戦略を立案した後、その戦略を実行する一つの手法として位置付けている。

②知的財産を核とした事業化受託・インキュベーション事業

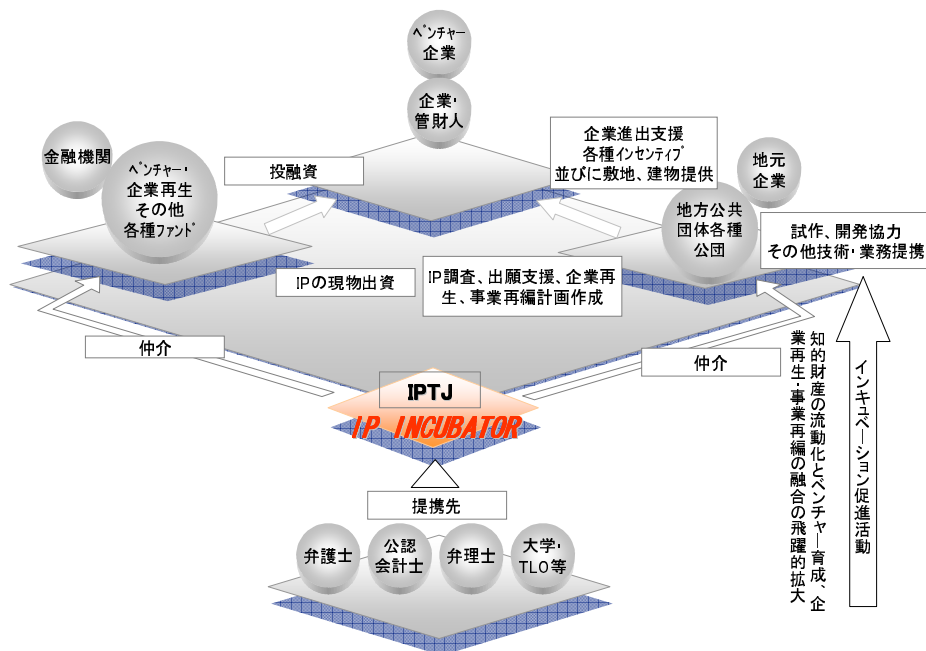
IPTJ 社は、特許権などの知的財産に裏打ちされた技術を基に新規ビジネスを起こすベンチャー企業の立ち上げや、同様に既存企業が新規事業参入にあたって、知的財産の調査から始まる事業化の準備業務を支援している。また、企業再生・事業再編を検討する場合の再生計画・事業再編計画の作成、その他関連業務をあらゆる面からサポートしている。具体的なサービスには、「新規事業参入に当たっての技術調査、知的財産の取得、ライセンス取得、その他技術指導提供に関する事業」、「企業再生、事業再編に当たっての知的財産に関するコンサルティング及び再生業務」、「各種ファンド利用の仲介事

¹³ IPTJ 社へのインタビュー調査による

¹⁴ 2006 年度事業報告による

業及びモニタリング事業」、「知的財産の現物出資による資本参加事業」、「知的財産の商品化支援事業」、「企業進出支援事業」がある。

図表 2-5 知的財産を核とした事業化受託・インキュベーション事業の概略図



出所) IPTJ 社ホームページを元に作成 (<http://www.iptj.co.jp/>)

新規事業参入に当たっての技術調査、知的財産の取得、ライセンス取得、その他技術指導提供に関する事業では、「ベンチャー企業の立ち上げ」、「関連会社の設立」、「新製品の開発」などの場合に、特許調査を支援し、併せて、必要と考えられる特許リスト、発明者情報、他の技術情報や市場ニーズ情報等を提供している。

企業再生、事業再編に当たっての知的財産に関するコンサルティング及び再生業務では、企業再生・事業再編計画作成のための、知的財産の調査、コンサルティング、その他関連業務を行っている。

各種ファンド利用の仲介事業及びモニタリング事業では、知的財産からの収益をベースに、ベンチャーファンドや企業再生ファンドをはじめとする各種ファンド及び、各種補助金の利用を紹介・仲介し、資金と技術をパッケージ化した事業支援を行っている。また、ファンド運営者サイドに立って、ファンドの投資効率向上のため、投資先の知的財産モニタリングや投資先企業の技術支援を行っている。

知的財産の現物出資による資本参加事業では、知的財産を同社が現物出資し、企業再生の支援を行っている。

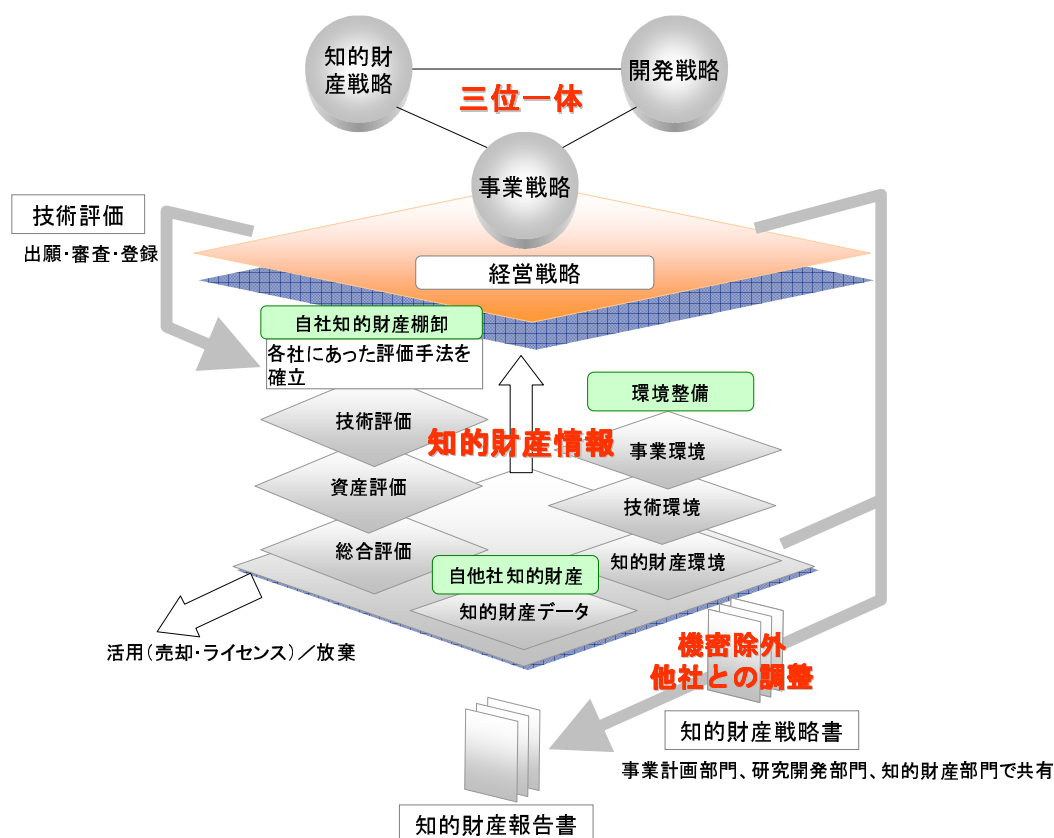
知的財産の商品化支援事業では、弁理士等の各種専門家との連携のもと、知的財産の権利取得・強化はもとより、市場性を見据えた出願・登録を支援している。

企業進出支援事業では、地方公共団体、地域金融機関並びに、地域企業等との広範な提携のもと、各種インセンティブを取り組むことはもとより、当該地域所在の企業との連携による試作・実証を行っている。また、その他、R&D 補助業務のアウトソース化を実現し、これら R&D インフラもパッケージにした、研究所や R&D 施設、その他知的財産の創出に寄与する施設の新設や地方進出を支援している。

③知的財産の評価・棚卸しに関する事業

企業の有する知的財産の価値を正しく評価することは、知的財産戦略立案にあたって基本的、かつ最も重要な事項であるため、IPTJ 社では、自社あるいは他社の知的財産の評価ならびに棚卸しを行い、企業の知的財産戦略立案業務の提供や資金調達の支援を行っている。具体的なサービスには、「知的財産のスクリーニング受託事業」、「知的財産管理受託、及び知的財産評価受託事業」、「M&A、現物出資、売買時の知的財産デュー・デiligence受託事業」、「技術動向調査受託事業」、「簡易技術デュー・デiligence」、「知的財産管理に関するコンサルティング事業」、「棚卸ツールソフトウェアの販売事業」がある。

図表 2-6 知的財産の評価・棚卸しに関する事業の概略図



出所) IPTJ 社ホームページを元に作成 (<http://www.iptj.co.jp/>)

知的財産のスクリーニング受託事業では、企業の保有する未利用知的財産に対し、ライセンスの可能性や応用展開の可能などの観点からその有用性を評価し、要・不要等のランク分けを行うことにより、企業の知的財産戦略策定を支援している。

知的財産管理受託、及び知的財産評価受託事業では、企業の有する知的財産の棚卸を行い、弁理士などとの提携のもと、又、自社開発した棚卸ツールソフトウェアを駆使して、コスト比較により、当該知的財産を保有すべきか否かを支援している。また、公認会計士、税理士と提携し、知的財産の資産計上時の価格評価を行っている。

M&A、現物出資、売買時の知的財産デュー・ディリジェンス受託事業では、IPTJ 社が第三者機関として、M&A や知的財産の現物出資、知的財産の売買において、知的財産を評価し、その有用性、市場性、経済性、将来性の評価書を提供している。また、知的財産のリスクも明示することにより、知的財産のデュー・ディリジェンスの支援を行っている。

技術動向調査受託事業では、特許を中心とした特定の技術分野に関する技術動向調査を行うとともに、他企業との提携、ライセンス供与等の知的財産戦略策定に関する情報提供を行っている。

簡易技術デュー・ディリジェンス受託事業では、金融機関やベンチャーキャピタルがベンチャー企業への投資を行うにあたって、投融資先が所有する知的財産関連技術について、簡易技術デュー・ディリジェンスを行い、簡易投融資判断を側面から支援している。

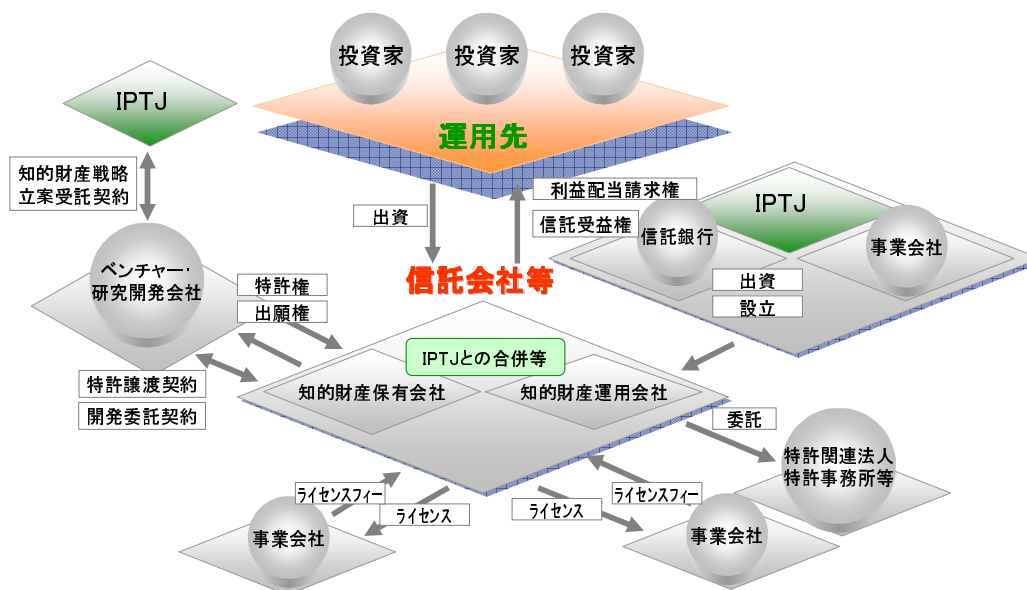
知的財産管理に関するコンサルティングでは、知的財産会計にリンクした知的財産管理についてのアドバイスや、各種知的財産評価機関と連携し企業に最適な知的財産管理に関するコンサルティングを行っている。

棚卸ツールソフトウェアの販売事業では、自社開発した知的財産棚卸ソフトウェアを販売するとともに、同ソフトウェアの導入支援を行っている。

④知的財産を核とした資金調達支援事業

IPTJ 社では、ベンチャー企業向け公的資金の補助金申請支援や、知的財産担保融資など知的財産を中心に据えた新しい資金調達スキームにより、資金調達支援を幅広く行っている。特に、信託業法の改正により、知的財産権等も信託財産の対象となり、信託のスキームを知的財産の流動化に活用するために、三菱 UFJ 信託銀行株式会社と提携し、知的財産信託事業を積極的に推進している。具体的なサービスには、「知的財産を対象とした管理型知的財産信託スキームの構築に関する事業」、「知的財産担保融資および補助金申請に関する事業」、「その他、知的財産を活用した資金調達に関する事業」がある。

図表 2-7 知的財産を核とした資金調達支援の概略図



出所) IPTJ 社ホームページを元に作成 (http://www.iptj.co.jp/)

知的財産を対象とした管理型知的財産信託スキーム構築に関する事業では、管理型知的財産信託に関するスキームの構築をサポートするとともに、内部統制や減損会計の視点からの活用も視野に入れ、知的財産に関して「信託適状」（知的財産が信託に適する状態であること。IPTJ 造語）を推進している。

知的財産担保融資および補助金申請に関する事業では、企業が保有する知的財産を評価し、当該知的財産を担保に、銀行、その他金融機関からの借入の仲介を行っている。また、保有する知的財産を中核として事業の立ち上げを行う企業が、公的機関による補助金等の申請を希望する場合に、その申請支援を行っている。

その他、知的財産を活用した資金調達に関する事業では、知的財産を核とした事業戦略の立案をサポートするとともに、ベンチャーキャピタル等に対して投資提案を行うことで知的財産による資金調達を支援している。

⑤人材教育・人材紹介事業

知的財産の活用を担う人材の養成・育成のため、IPTJ 社が流通の現場で得たノウハウを教育プログラムにフィードバックし、事務的な能力を習得できるプログラムの提供を行っている。そして、企業や地方公共団体等のニーズにマッチしたセミナーを企画し、開催している。セミナー講師の活動として、株式会社技術情報協会主催の「知財マネジメントにおける休眠特許の見直し・評価法と有効活用（2007年9月28日）」、株式会社日本テクノアソシエーツ主催の「特許の評価と流通マスター講座（2007年10月24日）」等の多くの活動実績を有している。

また一方で、知的財産の戦略立案受託業務、知的財産管理及び流通業務を行う事業者として、それらにまつわる最新の動きや法務・実務対応上の問題点などを各種雑誌等に寄稿しており、出版物には、「知財紛争 トラブル 100 選 (取締役社長 梅原潤一編著、三和書籍刊)」、「中国知的財産管理実務ハンドブック (IPTJ 編著、中央経済社刊)」、「知的財産管理ハンドブック (IPTJ 編著、中央経済社刊)」等がある。加えて、法務・知的財産の分野にフォーカスした人材紹介業も行っている。

これら提供サービスのうち、知的財産戦略立案関連のサービス (知的財産の創出支援、技術動向調査、市場調査、権利化支援、戦略立案、知的財産戦略書・知的財産報告書作成、知的財産信託スキーム構築支援など¹⁵⁾) の企業ニーズは高く、取扱い案件の多いサービスとなっている。サービス提供にあたっては、これまで企業の知的財産部門を中心に営業活動を実施してきたところであるが、現在は、その他に開発部門から知的財産に関する情報提供を依頼されるケースも増えており、開発部門の担当者に対しても積極的に営業活動を行っている。また、ホームページから問い合わせを受けた企業に対して営業活動を行うといった、企業側から直接依頼を受けるケースも多いため、ホームページの整備は重要なものと位置付けている¹⁶⁾。

¹⁵ 知的財産戦略立案関連のサービスの分類は 2006 年度事業報告から引用

¹⁶ 以上、IPTJ 社ホームページ (<http://www.iptj.co.jp/>)、インタビュー調査による

(1) 企業概要

株式会社アイ・ピー・ビー（以下、IPB という）は、2001年5月に設立され、特許データと企業の経営・財務データを管理する独自の「特許経済情報データベース」を構築するとともに、知的財産（特許）情報を企業の評価に組み入れるための経営評価モデル（マクロ分析）から、企業が保有する特許群全体（特許ポートフォリオ）を分析・評価するための手法（セミマクロ分析）、個々の特許を分析・評価するための手法（ミクロ分析）などの研究・開発をおこない、それを用いて知的財産を経営資産として戦略的にコントロールするための具体的なソリューションを提供している。

これら、IPB 社が提供する分析、およびその手法は、自らが知的財産関連投資事業の現場や、日本を代表するメーカーや大学・研究機関、さらには証券投資の現場の方々などとの真剣なやり取りなどを通じて、IPB 社の100名を超える研究者、システム・エンジニア、特許・技術アナリスト、コンサルタントが研究・開発してきたものである。

IPB 社のサービス内容は、『知的財産の価値評価および格付け』を中核業務としながらも、そのシステムの開発・運用によって、知的財産の戦略的活用を支援するための各種専門サービスを提供しており、大別すると「特許・技術と企業に関する各種情報サービス（Information）」、「特許・技術の価値評価および格付け（Valuation）」、「特許・技術に係わる戦略コンサルティング（Consulting）」の3つのソリューションがある。

また IPB 社は、特許技術の切り出しによる新規事業の開発投資を行う「知財開発投資株式会社」、特許・技術を中核とする新規事業の育成投資を行う「株式会社アイピー・インベストメント」、知的財産戦略経営評価及び投資助言を行う「アイピー・アセットマネジメント株式会社」の3つの関連会社と連携し、特許等知的財産を軸とする投資事業を推進している。

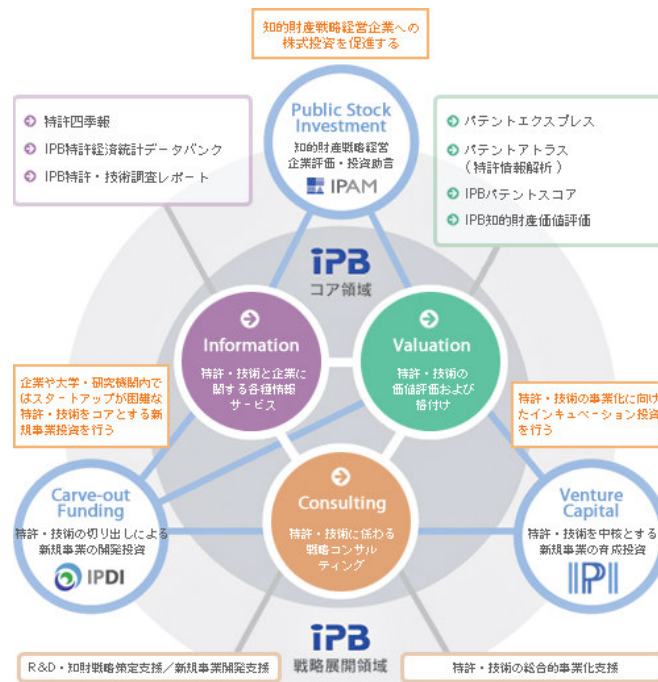
IPB 社では、これらソリューションを提供するために、先述したように、独自のデータベースを保有していること、また、そのデータベースを活用し、特許・技術の価値を定量的に評価するだけでなく、技術分野に博識のある技術アナリストによる市場性、事業性といった定性的な分析も合わせて提供できることを強みとして挙げている。

知的財産権取引においては、米オーシャン・トモ主催の「知財オークション」に協力しており、日本から出品した特許売却の実績をあげている。

また、IPB 社では、知的財産に係わるポータルサイト「IP NEXT¹⁷」を運営しており、最新ニュースのほか、セミナーや知的財産に係わる領域において、活躍中の識者によるコラム、取材レポート、各種実用的な情報やデータを公開している。

¹⁷ IP NEXT ホームページ (<http://www.ipnext.jp/>)

図表 2-8 IPB 社の事業領域



出所) IPB 社ホームページ (<http://www.ipb.co.jp/solution/index.html>)

(2) 知的財産関連サービスの現状

①特許・技術と企業に関する各種情報サービス (Information)

特許と経済に関する各種情報サービスとして、特許庁発行の各種公報・経過情報に基づく特許情報と、有価証券報告書等に基づく企業の経営・財務情報を統合的に管理・更新する【特許経済情報データベース】の構築・運用とそれらのデータを用いた新たな企業評価指標の開発・提供を行っている。また、特許情報と企業に関する各種情報出版物として「IPB 特許・技術調査レポート」、「特許四季報」、「特許経済統計年鑑」などを制作しているほか、インターネットを活用した情報提供サービスとして「IPB 特許経済統計データベース」の構築・運用を行っている。

図表 2-9 各種情報サービス

IPB 特許経済統計 データバンク [2004年9月1日開設]	日本国特許庁に特許を出願している主要企業約8,000社の特許情報と様式公開企業を中心とする約4,000社の経営・財務情報を多角的に集計・分析した膨大なコンテンツを提供するインターネットサービス
IPB 特許・技術調査レポート [2008年2月発行]	「IPB パテントスコア」をベースに IPB の知的財産アナリストが注目の技術分野に参入する企業の競合状況を、特許の質と量の両面から詳細に分析
特許四季報 創刊3号 [2005年6月発行] 特許四季報 創刊2号 [2004年7月発行] 特許四季報 創刊号 [2003年10月創刊]	企業と市場の双方に知的財産をベースとした日本型の新しい企業評価モデルを提供する、特許・技術と企業に関する総合情報誌
特許経済統計年鑑 2004 [2004年4月発行]	外国企業を含む主要特許出願企業7,463社を対象とした全IPC(国際特許分類)サブクラス別の出願・登録件数の企業ランキングと独自のアプリケーションによる自在なデータ検索が企業の研究開発動向に関する多角的分析を実現
特許経済統計年鑑 2003 [2003年3月創刊]	株式公開企業他3,750社の特許情報と経営・財務情報を多角的に集計・分析した膨大な統計コンテンツを収録

出所) IPB 社ホームページを元に作成 (http://www.ipb.co.jp/solution/sol_01.html)

②特許・技術の価値評価および格付け (Valuation)

独自の手法を用いた特許・技術の価値評価および格付けの提供により、特許・技術のステータスと課題を明確化し、より確実性の高い技術・経営戦略の策定を支援している。具体的には、「特許評価システムによる自動評価」、「アナリストによる評価」、「企業別特許・技術(知的財産)の評価・ランキング」がある。

まず、特許評価システムによる自動評価では、「パテントエクスプレス(企業の特許力)」、「IPB パテントスコア(特許力の評価)」、「パテントアトラス(特許・技術調査)」といった、独自の自動評価システムを構築し、インターネットを活用したサービスを提供している。なお、「IPB パテントスコア」を利用し、企業および大学・研究機関が保有する有効特許の資産規模を量と質の両面から総合評価した結果が、以前、日経産業新聞¹⁸及び日本経済新聞¹⁹に取り上げられている。

¹⁸ 企業の特許資産の規模ランキング：日経産業新聞 2007年11月8日付朝刊23面

¹⁹ 大学・研究機関の特許資産の規模ランキング：日本経済新聞 2008年2月5日付朝刊11面

図表 2-10 特許評価システムによる自動評価サービス

パテントエクスプレス	調査対象企業の総合的な「特許力」や、その企業が保有または出願している特許の「分析レポート」を作成するインターネットサービス
IPB パテントスコア	特許出願後の経過情報などを指数化することで、個別特許の質の高さを得点化するサービス。定性的な要素を取り入れつつも、客観的な「特許力」の評価が可能
パテントアトラス	独自の文書ベクトル解析システムを用いて、先行技術や類似特許の分析レポートを作成するインターネットサービス。特許出願前でも技術の新規性などを把握できる。

出所) IPB 社ホームページ (http://www.ipb.co.jp/solution/so1_02.html)

次に、アナリストによる評価では、独自の特許情報解析メソッドと博士号クラスの知的財産アナリストの知見により、客観性の高い特許・技術の価値評価と格付けを実現しており、具体的なサービスには、「VIP 知的財産価値評価（個別特許・技術の評価）」、「特許技術調査・分析サービス（特許群・技術の評価）」がある。VIP 知的財産価値評価においては、事業のコアとなる特許・技術の価値評価・格付けを行い、技術のステータスと課題を明確にし、スピーディーな事業化の可能性検討を支援するレポート作成サービスを提供している。そして、特許技術調査・分析サービスにおいては、知的財産アナリストが第三者の視点から、調査対象の特許・技術（群）に関する分析・評価を行っている。

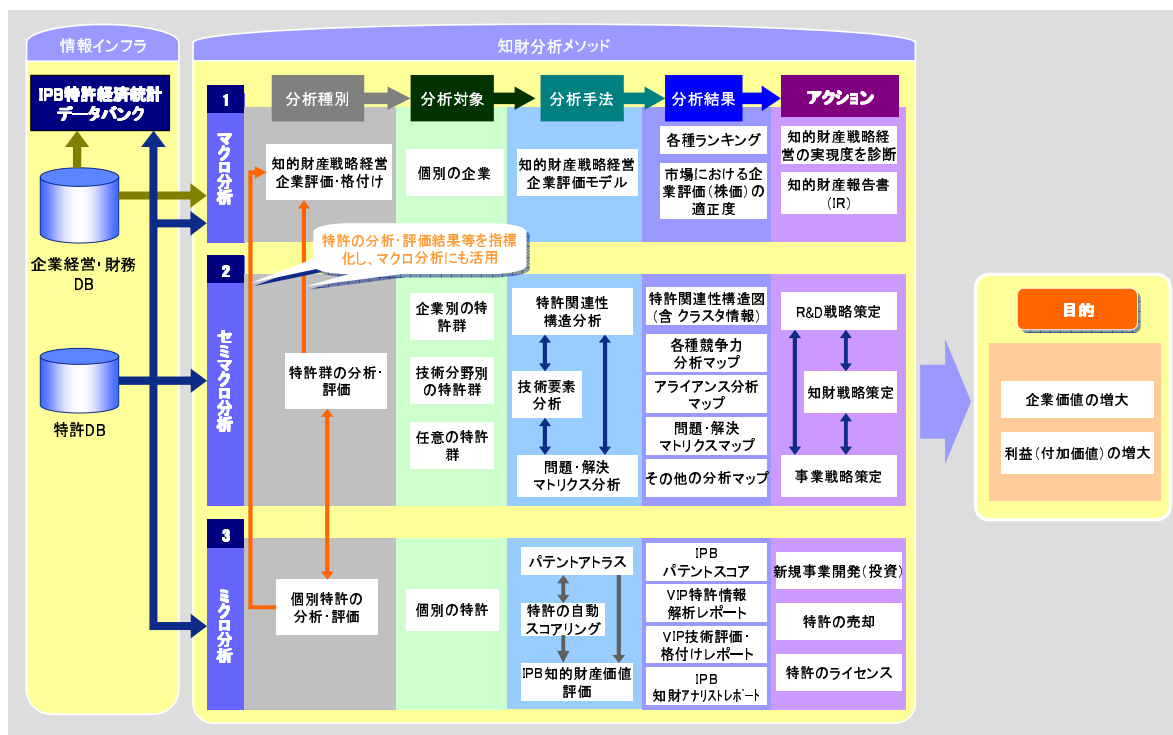
最後に、企業別特許・技術（知的財産）の評価・ランキングでは、既存の経営・財務情報のみからでは推し量ることのできない企業の知的資産の価値を測り、より精密な業績予測や継続価値の推定を行うことを支援するとともに、株式市場における企業評価（株価）に新たな視点を提供している。

③特許・技術に係わる戦略コンサルティング（Consulting）

特許経済情報データベース（企業経営・財務情報と特許情報を活用した独自のデータベース）と、マクロ分析・セミマクロ分析・ミクロ分析といった独自の知的財産分析メソッドを活用し、「知的財産戦略経営」の実現を全面的に支援するサービスを提供している。IPB 社の分析メソッドには大きく分けて、「知的財産のマクロ分析－知的財産戦略経営企業評価・格付け」、「知的財産のセミマクロ分析－特許群の分析・評価」、「知的財産のミクロ分析－個別特許の分析・評価」の3つがある。この戦略コンサルティングサービスは、提供サービスのうち最も企業ニーズが高く、取扱い案件の多いサービスとなっている²⁰。

²⁰ IPB 社へのインタビュー調査による

図表 2-11 知的財産分析の全体像



出所) IPB 社ホームページを元に一部修正し作成 (<http://www.ipb.co.jp/solution/pdf/semimacro.pdf>)

知的財産のマクロ分析—知的財産戦略経営企業評価・格付けでは、研究開発、経営・財務、特許に関連した各指標、ならびに市場評価指標などの多面的な分析を可能にする独自の企業評価指標を活用し、企業における「知的財産戦略経営」の実現度を評価している。

次に、知的財産のセミマクロ分析—特許群の分析・評価では、内容が類似している特許群をグループ（クラスタ）化し、その関連性を可視化する「特許関連性構造分析」や、特許群に共通の潜在的な技術要素を抽出する「特許技術要素分析」など、多彩な分析メソッドを駆使することで、自社の特許・技術資産の実態把握（棚卸しと競争力分析）にとどまらず、他分野への適用可能性検討やアライアンス候補先の探索など、知的財産戦略の策定と実行を支援している。

最後に、知的財産のミクロ分析—個別特許の分析・評価では、先述した「特許評価システムによる自動評価」をベースに、特許・技術アナリストによる類似・代替技術との比較分析結果などを踏まえた技術評価・格付けサービスなどにより、特許・技術を軸とする新規事業の創出や、特許・技術のライセンスアウトや売却などによる収益化の可能性検討を支援している。

IPB 社では、これらサービスを提供するにあたり、企業の知的財産の第一人者への接触、知的財産に関心がある人が注目するセミナー（特許流通フェア等）への参加、自社

セミナーの開催及び雑誌・新聞等のメディアへの継続的な掲載を積極的に行い、企業に対してサービス内容の認知度向上を図っている。顧客企業には、多くの知的財産を保有する主要都市の大手企業、公共法人及び独立行政法人が多いところだが、企業規模、地域を限定しているわけではなく、幅広く対応を行っている²¹。

²¹ 以上、IPB社ホームページ (<http://www.ipb.co.jp/>)、インタビュー調査による

株式会社 アンノオフィス

(1) 企業概要

株式会社アンノオフィスは、1966年1月に設立され、デザイン業務を中心軸とし、商品企画から開発までをトータルにこなす総合ものづくりの会社である。工業デザインにおいては、30年以上の実績と経験を有し、これまで手掛けた商品は家庭電器製品、生活雑貨のような小型商品から、精密機器、産業機器、家具・インテリア商品などの大型商品まで多岐に渡り、約500点以上の商品化の実績を有する。独自のデザインのノウハウと、ものづくりに欠かせない企画開発力、製造過程・コスト、また特許などの知識を活かし、斬新かつ魅力ある商品を生み出している。

サービスの運営は、少数精鋭体制のためプロジェクトに応じて流動的に対応している²²。

代表取締役社長の阿武興磁氏は、シャープ(株)中央研究所意匠部門出身で、家電分野を経て独立後、今日まで多分野のものづくりに携わっている。また、特許庁、経済産業省とのコネクションにより、特許流通フェア、特許セミナー等での講演を依頼されることが多く、さまざまな活動を行ってきている。

アンノオフィス社では、特許(テクノロジー)は内在するもの、そしてその外在化としてのデザインがあり、この2つのバランスが取れて初めて付加価値のある魅力ある素晴らしい商品になること、また特許は生かさなければただの紙切れであり、生かし方によってその価値は大きく変化することを常に認識する必要があるとしており、「デザイン・商品開発」、「商品企画・アイデア」といった商品開発支援を主力サービスとしながら、加えて、「特許活用」サービスも提供している。

(2) 知的財産関連サービスの現状

アンノオフィス社では、「こんな特許・技術を探している」、「特許のライセンス先を探している」、「特許の売り込み先をみつきたい」、「特許・技術を活用して商品を開発したいが、どうしたら良いのかわからない」といった企業ニーズに対して、未利用特許活用ビジネスの第一人者としての経験を活かしたトータルサポートを行っている。また、自社で商品開発を実施していることから、自社特許も多数保有しており、その特許を他社へライセンスすることも行っている。他社特許の取引依頼に対しては、企業規模や地域を限定しておらず、特許技術を活用した製品化の方法、製品化のための設備コスト、市場性等の長年の経験や、技術に精通する専門家である外部ブレーンを活用し、ビジネ

²² アンノオフィス社へのインタビュー調査による

ス性の高い特許を選定し、依頼に応じている。

これまでの知的財産取引の実績には、自社特許も含めると、約 10 件以上（うち、約半数は他社から依頼を受け、成約）あり、成約に結びつけるだけを支援するのではなく、その後の特許活用による製品化、生産等も含めた支援を行っている。具体的に、これまでの未利用特許仲介及び特許活用事例としては、ツボセンサー、赤外線温熱治療器、超小型空気清浄器、CO2 消火具、間欠照明付き地震ライト、サージアブソーバ（中国ベンチャー企業のを日本の一部上場会社に仲介）、マイナスイオン発生式空気清浄器（空気のビタミンくん、エアピューロエフ、イオンボックス）がある²³。

アンノオフィス社では、特許という形無いものを、デザインを基に、企画、商品化、製造といった商品開発全般に対応し、商品イメージを企業に提案できることを自社の強みとして挙げている。

サービスを提供する契機としては、人脈による紹介や企業から直接依頼を受けている。これは、経済産業省や特許庁からの講演依頼や、特許流通フェアでのビデオ出演等の活動を通じて、人脈の形成や認知度を向上できたこと、また中国ベンチャー企業の特許を日本の一部上場会社に仲介した取引成功事例等が日本経済新聞に掲載されたことといった、公の場で企業に広くアピールしてきたことによるものが大きいものとしている。

この事例は、2000 年に中国のベンチャー企業が開発した電子部品関連技術の移転を仲介したものであり、静電気など一時的に高まった過電圧を吸収し、電子機器を保護する電子部品であるサージアブソーバに関する特許使用権を、日本の東京証券取引所 1 部上場の抵抗器メーカーに譲渡した際の支援を行っている。日本の技術を中国に移転する例が多い中で、逆に中国ベンチャー企業の独創的な技術を、製品化や量産技術に優れる日本メーカーに橋渡しする珍しい例として、新聞で紹介されている²⁴。

また、90 年代には、大企業における休眠技術や特許を移転してベンチャー企業の新製品開発を支援する動きの中で、機械部品を製造・販売するベンチャー企業が大企業から譲り受けた技術を活用して新型の使い捨て消火器を発売し、その際の開発支援を手掛けるなど、休眠特許の活用についてメディアで取り上げられるなどしている²⁵。

なお、特許技術の売り込み先企業に対しては、人脈による紹介やインターネットを活用し、対象企業の選定を行っている²⁶。

²³ 知的財産権取引業者データベースによる

²⁴ 日本経済新聞（2000/01/12）

²⁵ 日本経済新聞（1998/01/26）

²⁶ アンノオフィス社ホームページ（http://www.anno.co.jp/annosite_home.html）、インタビュー調査による

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

(1) 企業概要

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（以下、ITRM という）は、インスパイアグループの一員で、企業、大学、研究機関などが保有する「ものづくり」技術の事業化および育成を目的とした投資&コンサルティング会社である。

同社は、製造業に関わる無体財産権への投資ならびに無体財産権に基づく事業化を進める企業・事業体の株式等への投資並びに技術移転を目的とした、「インスパイア・アドバンスド・テクノロジー・ファンド（以下、IATF という）」の運営を担当している。同ファンドは、2001年8月に設立され、米Boeing、住友商事、東京電力、三菱商事、メイテック、森ビル、明電舎から総額30億円の出資を受け、運用期間は10年である²⁷。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

ITRM社が運用している特許・技術移転促進ファンド「IATFファンド」は、企業や大学、研究機関などが所有する未利用特許技術の事業化のほか、技術移転を計画している企業に対して、創業資金や製品開発・試作等に必要な運転資金を提供している。投資対象分野は医療・バイオ、電気、電子、素材、ナノテクノロジー、ケミカル、ソフトウェア、環境・エネルギー分野としており、大阪大学医学部の中村敏一教授が開発した技術をベースにしたバイオベンチャーである株式会社クリングルファーマ社や無電解メッキ法を応用し耐熱性・耐摩耗性を改善したフッ素表面処理皮膜における開発および販売のベンチャー企業である株式会社アタシなど、設立後2年で有望技術をベースとする企業7社へ投資を実行し、事業育成を行っている。

また、特許権等知的財産権の第三者への仲介、斡旋業務も行っており、これは株式会社価値総合研究所（旧長銀コンサルティング）の仲介部門を実質的に継承し、成功報酬ベースを基本に取り組んでいる。料金体系は仲介斡旋が成約した場合、ロイヤリティ等の成果、対価の20～30%であり、料率は案件の内容に応じて対応している。同社への仲介斡旋依頼、寄託は無料とし、非専属的仲介依頼も可能としている。

これらサービスを提供するにあたり、技術・企業の発掘、事業育成におけるパートナーとして、株式会社ユニバーサルデザイン研究所、朝日監査法人、（社）発明協会、また、特許戦略におけるパートナーとして、谷・安部特許事務所、三好内外国特許事務所と提携している²⁸。

²⁷ インスパイア社ホームページの記事 (<http://www.inspirecorp.co.jp/newscenter/2003/>) を参考

²⁸ 以上、インスパイア社ホームページ (<http://www.inspirecorp.co.jp/newscenter/2003/>)、知的財産権取引業者データベースによる

株式会社 インテリム

(1) 企業概要

株式会社インテリムは、2005年8月に設立され、科学と技術を通して顧客価値向上を提供することを理念に掲げ発足した企業である。本社を大阪府に構え、その他に東京支社、東京臨床開発センターがある。同社では、サービス提供にあたって、フランスの ENSICAEN（フランスノルマンディーのカンにある国立高等工学学院）、中国の上海薬物研究所、インドの D&O CRO（APIs や医薬中間体を受託研究、受託生産を行う企業）及び国内の埼玉大学を共同研究・開発パートナーとしている。

インテリム社では、調査、探索、研究、開発、マーケティング等のあらゆるイノベーションプロセスにおけるハブとして、研究開発、臨床開発、人財開発をキーワードに受託研究、共同研究、産学公連携等を通じた技術経営戦略の最適化を支援し、共創力を提供している。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

インテリム社では、研究開発戦略と知的財産戦略の相乗効果を図るため、研究創造→知的財産保護→運用・活用→人的支援の活用という知的創造サイクルによる研究プロジェクトを目指し、知的財産に関するサービスを提供している。

図表 2-12 インテリム社の知的財産戦略プロセス



出所) インテリム社ホームページ

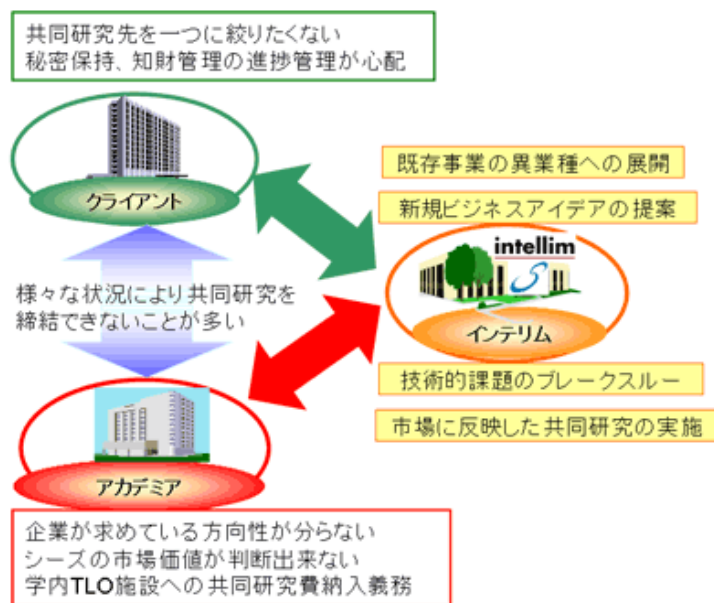
(http://www.intellim.co.jp/service/research_intellectualproperty_1.html)

そして、知的財産管理業務の一環として、特許の出願に際して、先行調査・新規性・市場性なども併行して十分な検討作業を行い、より強い特許出願を支援している。また、同社技術顧問の先生方による評価委員会なども連動させた技術評価の価値を各シーズにランク化させ、投資案件へのステージアップを図る作業も行っている。

また、同社では産学公連携コーディネーターとして、各大学及び学術研究機関における

技術シーズを具体的に評価・精査を行い、様々な企業に対し、依頼を受けた技術ニーズの特徴を吟味しながら、的確なコーディネートを行っている。

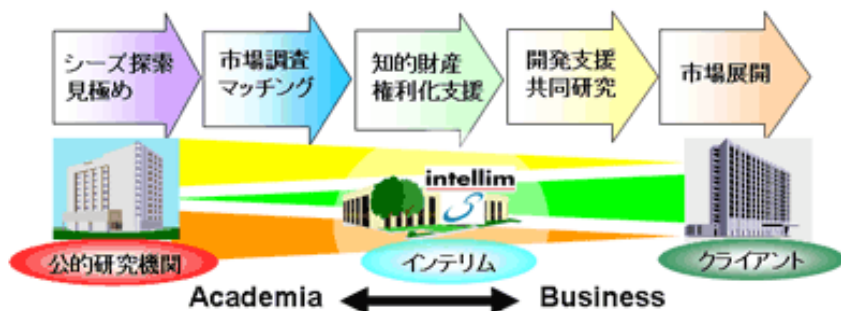
図表 2-13 MOT による産学公連携コーディネート概要



出所) インテリム社ホームページ (<http://www.intellim.co.jp/service/cooperation1.html>)

そして、技術移転に関する様々な問題に対し、個別に柔軟性を持って対応するため、SR (Scientific Representative) 事業を行っており、シーズから付加価値を創造し、流動化させ産業界へ創生に取り組んでいる。同社は、シーズの流動化は、人財の流動化にも繋がり、やがて産業分野の融合にまで発展するものとしている²⁹。

図表 2-14 SR 事業のプロセス



出所) インテリム社ホームページ (<http://www.intellim.co.jp/service/cooperation2.html>)

²⁹ 以上、インテリム社ホームページ (<http://www.intellim.co.jp/>)、知的財産権取引業者データベースによる

インテレクチュアルアセットマネジメント 株式会社

(1) 企業概要

インテレクチュアルアセットマネジメント株式会社（以下、インテレクチュアルという）は、2000年7月に設立された金融マーケットにおける実績と、知的財産評価のノウハウと専門性を生かし、マーケット分析を行うコンサルティング専門の企業である。

IT 関連、サイエンス、バイオビジネス、エコロジー、金融分野の最新情報を常に収集し、特許の技術面だけでなく、マーケティングを重視した総合的なコンサルティングも行っている。また、ベンチャーキャピタルやエンジェルとのネットワークも多く、資金調達面でもサポートしているほか、インターネットによる特許商品の広告を手掛けている。各サービスの料金体系は、総合的なコンサルティングによる定期報酬および成功報酬としている。

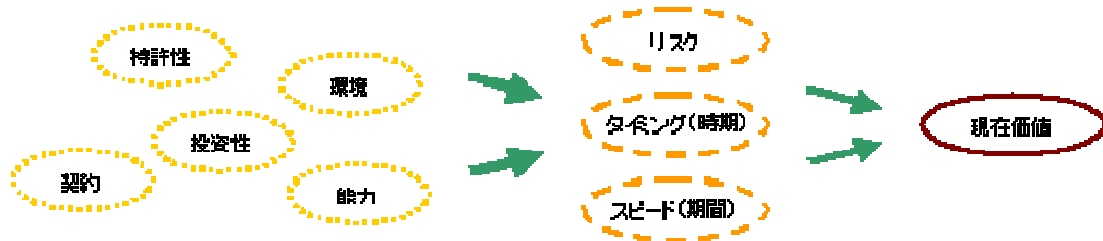
代表取締役の中井正和氏は、スイス銀行（現 UBS）、ミッドランド銀行（現 HSBC）を経て 1996 年に独立し、信用リスク管理システム等のシステムアドバイザーを経験後、現在に至る。同氏は、日本知的財産研究金融・証券化委員会メンバー、経済産業省知的財産政策室／発明協会主催の知的財産による資金調達委員、日本知的財産取引協議会理事、NPO 日本知的財産戦略協議会理事に任命され、また、コンピュータ・エイジ社発行の「IT における知財戦略の必要性（月刊コンピュータピア 2004 年 11 月号）」や日本工業新聞社発行の「ビジネスソフトウェアの著作権問題の重要性（日本工業新聞 4 月 11 日号）」等、多くの著書も手掛ける。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

インテレクチュアル社の知的財産に関連する提供サービスは主に、無形資産評価、翻訳サービス、格付け・スクリーニング業務から成る。

無形資産評価サービスでは、特許をはじめとする無形資産の価値を、環境や契約対象、状況判断によって相対的に変化する価値とみなしていくつかのパターンを作成し、それらのパターンを統計的に解析、様々なリスク解析を行い、プロジェクトの進行に応じた無形資産の価値算定を行っている。

図表 2-15 無形資産価値評価の概要図



出所) インテレクチュアル社ホームページ (<http://www.intellectual.co.jp/solution1.html>)

翻訳サービスでは、特許翻訳、技術・産業論文翻訳を行っており、特許翻訳においては、同社の蓄積した知的財産ノウハウと構成メンバーにより、国際特許の取得や使用許諾契約の締結、そして侵害行為への対応など、戦略的で正確な特許翻訳を提供している。また、技術・産業論文翻訳においては、産業界で経験を積み、専門技術に精通した翻訳者が、技術開発・製品開発から提携業務、技術調査報告など、国際ビジネスの遂行に必要な情報や業務に関連する様々な段階における技術・産業情報の翻訳の提供を行っている。その他にも、時事ニュース・メディア・政治レポート、金融・経済・会計、法律・契約書の翻訳も行っている。

格付・スクリーニングサービスでは、知的財産、環境、社会貢献などさまざまな形を評価、数値化させ、インテレクチュアル独自の評価手法を取り入れた相対的評価をレポート、株式ファンドなどのスクリーニングを行っている。また、知的財産ソリューションとして、知的所有権の運用、技術調査、大学・研究機関・企業等共同研究のアレンジ、知的財産を利用した企業支援業務も提供している。

図表 2-16 知的財産ソリューションのサービス内容

サービス内容	概要
知的所有権の運用	技術移転、ライセンス契約締結業務、ライセンス監査等
技術調査	バイオ・医療関連、エコロジー・サイエンス関連、先端技術、インターネットビジネスモデル、ブランディングの技術調査および分析
大学・研究機関・企業等共同研究のアレンジ	海外の技術移転機関をはじめ、企業に太いパイプをもつ営業のプロフェッショナルを通して、技術から利益を創造するまでのトータルコンサルティング
知的財産を利用した企業支援業務	商法組合、民法組合、中小企業有限投資事業組合の組成およびマネジメント、私募債発行業務、SP0（国内、海外）の設立及び投資支援、資本製作及び IPI 支援業務

出所) インテレクチュアル社ホームページを元に作成 (<http://www.intellectual.co.jp/service.html>)

これら提供サービス以外に、インテレクチュアル社では、日本だけでなく、世界中に溢れる情報の中から、現場の研究者や専門家、企業が本当に必要としている最新ニュース、学術情報技術情報、製品情報などの情報を発信するインターネットサイト「IP WEB」を運営しており、広く認知されている。なお、当該サイトへの会員登録は無料としている³⁰。

図表 2-17 IP WEB サイト（画面イメージ）



出所) インテレクチュアル社ホームページ (<http://www.ipweb.jp/>)

³⁰ 以上、インテレクチュアル社ホームページ (<http://www.intellectual.co.jp/>)、知的財産取引業者データベースによる

エヌ・ティ・ティ・エイ・ティ・アイピーシェアリング 株式会社

(1) 企業概要

エヌ・ティ・ティ・エイ・ティ・アイピーシェアリング株式会社（以下、NTT-AT IP シェアリングという）は、2001年8月に設立されたNTTアドバンステクノロジー株式会社の100%出資会社である。同社は、NTT研究所と共にR&Dの最先端を歩んできたNTTアドバンステクノロジー株式会社に蓄積された「知的財産管理のノウハウ」とIT分野の「先端技術力」、そして経験豊かな「シニア技術者」を活用して、先端技術に関する総合コンサルティングを提供している。

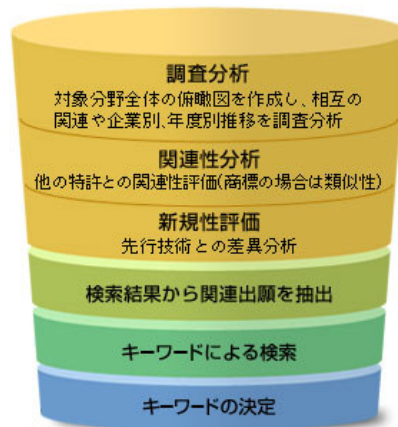
同社では、知的財産に関連するサービス以外に、一般募集した人材やNTTグループ&OB等の人材派遣・職業紹介といったサービスも合わせて提供している。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

NTT-AT IP シェアリング社の知的財産に関連するサービス内容は主に、特許調査、技術調査、コンサルティングから成る。

特許調査では、研究開発経験者を有する技術および、弁理士資格者が知的財産権の調査・分析を行っている。商品開発や研究開発の状況を考慮して、お客様の権利と他者の権利状況を要素技術別に整理して、リスクの所在を調査・分析するとともに、特許出願から技術動向を分析し、技術分野別に整理して、技術俯瞰図を作成し、各技術について、出願件数の年次推移や、技術要素間の相関をビジュアルに表現したサービスである。料金は、1百～5百万円であり、調査期間は30～90日としている（検索抽出件数：2,000～3,000件）。

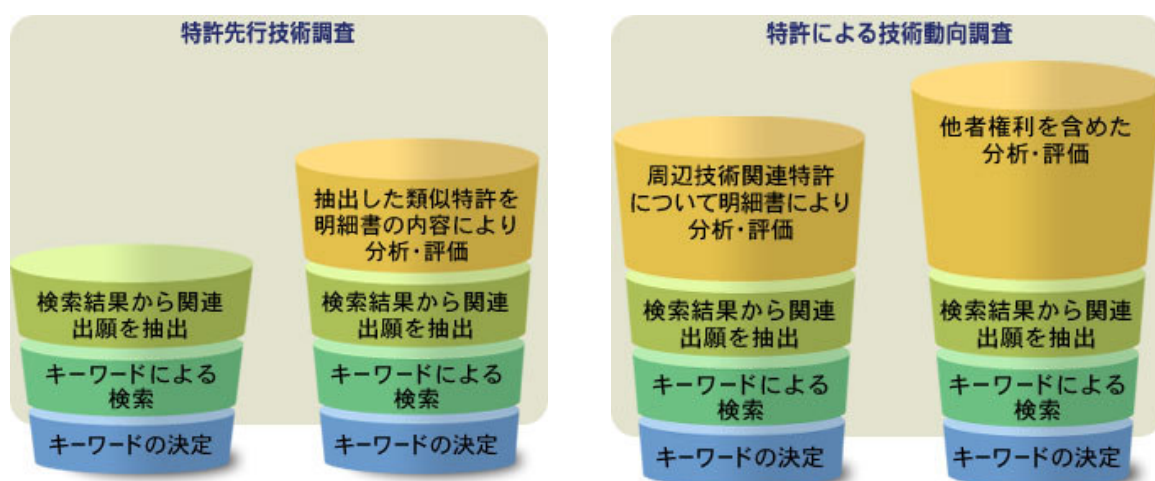
図表 2-18 特許調査手順の概略図



出所) NTT-AT IP シェアリングホームページ (<http://www.ntt-atips.co.jp/consul/taikei.html>)

先行技術調査では、調査による事業の方向性判断、アライアンス判断を行っている。特許を出願するとき、あるいは、審査請求をする際に、対象技術が既に出願されているか（特許先行技術調査）、類似の技術にどのようなものが特許として出願もしくは権利化されているか（特許による技術動向調査）を調査するサービスである。その調査結果を参考にして、出願を検討している発明のブラッシュアップを可能としている。特許先行技術調査の料金は、「キーワード決定」、「キーワードによる検索」、「検索結果から関連出願の抽出」のみの調査の場合には、調査期間 7～15 日で、5 万円以下であり、加えて「抽出した類似特許を明細書の内容により分析・評価」の調査を依頼する場合には、調査期間 10～25 日で、10～20 万円としている。また、特許による技術動向調査においては、「周辺技術関連特許について明細書により分析・評価」の調査を行う場合には、調査期間 30～50 日で、20～50 万円であり、「他者権利を含めた分析・評価」の調査を行う場合には、調査期間 30～50 日で、20～60 万円としている。

図表 2-19 特許先行技術調査および特許による技術動向調査の調査体系



出所) NTT-AT IP シェアリング社ホームページ (<http://www.ntt-atips.co.jp/consul/gijyutsu.html>)

コンサルティングサービスでは、研究企画・開発から商品化までの様々な「知的財産を用いた事業化」のフェーズでの支援を広範囲な技術分野の技術陣によるサポートを行っている³¹。

³¹ 以上、NTT-AT IP シェアリング社ホームページ (<http://www.ntt-atips.co.jp/>)、知的財産権取引業者データベースによる

有限会社 関西テクノマネジメント

(1) 企業概要

関西テクノマネジメント社は平成 10 年に兵庫県で設立された、中堅、中小企業をターゲットにした経営と技術の総合的なコンサルタント会社であり、企業、診断士、技術士、税理士、弁理士、大学教授、大企業 OB 等と提携し、製造業、技術指向のサービス業、環境、省エネ、生活産業など、幅広い業種に対応している³²。

代表取締役の森友三郎氏は、大手ガス会社で化成品工場の製造スタッフ、研究所開発チームマネジャー、知的財産担当部署の室長を経て関西テクノマネジメント社を設立し、現在は製造業、サービス業を中心にマネジメントシステムの構築、技術指導・技術調査など、技術を基盤とした経営コンサルティングに取り組んでいる。また同氏は、中小企業診断士、技術士（化学部門）、IT コーディネーター、環境マネジメントシステム主任審査員、品質マネジメントシステム審査員、PATOLIS 代行検索など各種資格を保有している³³。

取り組んでいるサービスは下表の通りである。技術移転等に係わるもののほか、ISO の認証取得支援なども手掛けている。

図表 2-20 関西テクノマネジメント社の事業概要

経営コンサルタント	企業診断、経営計画、経営戦略、公的資金助言、IT コーディネーター、ISO マネジメントシステムと経営システムとの統合化
技術コンサルタント	省エネルギー、環境、化学プロセス技術の開発、改良、評価、選定
ISO 認証取得・監査	ISO9001、ISO14001 の認証取得、内部監査員教育、内部監査実施支援、ISO 模擬審査、経営者・管理者教育等、ISO 認証取得後のレベルアップ、経営メリットの追求、ISO コンテンツの改善
技術移転コンサルタント	産学官技術交流、技術移転、ライセンスのための調査、仲介等の支援及びコンサルティング(創業、開発支援のためのニーズ、シーズ技術の調査及び仲介を主に支援)

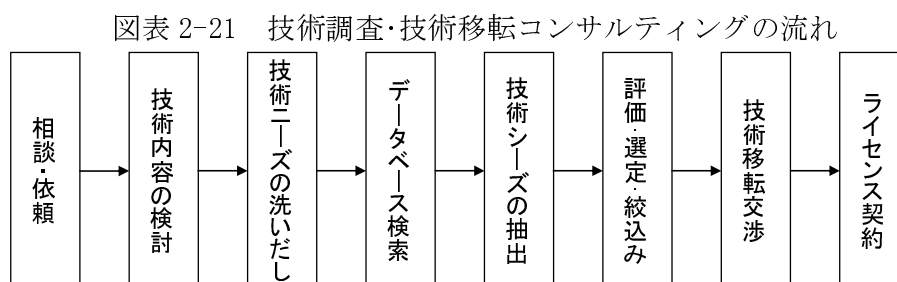
出所) 関西テクノマネジメント社ホームページを元に作成 (<http://homepage3.nifty.com/kantec/>)

³² 関西テクノマネジメント社ホームページ (<http://homepage3.nifty.com/kantec/>) による

³³ 関西テクノマネジメント社ホームページ (<http://homepage3.nifty.com/kantec/>)、知的財産権取引業者データベースによる

(2) 知的財産関連サービスの現状

下図の工程の一部、又は全部に付きコンサルティングを行っている。自社の技術開発の方向付けのための技術調査としても可能であり、顧客組織内部でスタッフとの共同作業を行う形態を採っている。



出所) 関西テクノマネジメント社ホームページを元に作成

(<http://homepage3.nifty.com/kantec/sub3.htm>)

相談から技術ニーズの洗い出しまでの工程については、技術の内容に応じて、顧客と関西テクノマネジメント社提携先の専門家とグループを組んで対応し、顧客側技術者と徹底的な討論を行いニーズの本質を探求するほか、場合によってはニーズそのものの見直しを行うとしている。また、データベース検索にあたっては必要に応じて、提携先のデータベース検索専門家が、特許調査、文献調査による先行技術調査等に当事する。技術シーズの抽出、評価・選定・絞込みにあたっては、顧客サイド技術者と共同作業を行い候補技術の絞込みを行う。そして最終的な技術移転交渉、ライセンス契約にあたっては、ライセンス当事者の直接交渉に先立ち、双方の条件を調整するなどとしている³⁴。

³⁴ 以上、関西テクノマネジメント社ホームページ (<http://homepage3.nifty.com/kantec/>) による

株式会社 技術経営創研

(1) 企業概要

株式会社技術経営創研は、2003年10月に設立され、専任スタッフのほか、技術、経営、法務等の多様なネットワークやプロフェッショナル等との信頼し合える協力関係を重視し、サービス提供を行っている。

同社は独立行政法人日本貿易振興機構、独立行政法人宇宙航空研究開発機構等の行政機関、日本電信電話株式会社、株式会社NTTデータ等の民間企業及び東京大学、早稲田大学等の教育機関において、企画立案・調査研究・コンサルティング・セミナー講演等、数多くの実績を有する。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

技術経営創研社の提供サービスは主に、日本国内業務と日中関連業務の2つに大別され、日本国内業務では、調査開発、経営支援、人材育成、情報提供サービスを提供しており、情報技術（IT）、バイオ・アグリ、宇宙利用、環境・エネルギー、コンテンツ等の技術分野を対象としている。

図表 2-22 日本国内業務のサービス形態及び主な事業領域



出所) 技術経営創研ホームページ (<http://www.tb-innovations.co.jp/link.2.htm>)

調査開発サービスは主に2つの類型に区分され、1つ目は企画・設計を含むITシステム開発や、技術や知的財産ビジネス等の市場調査であり、もう1つは技術啓蒙や技術経営の効果的な展開に必要なプログラムやテキスト開発である。同社では特に後者の重要性が高まってきているものとしている。

経営支援サービスでは、技術経営コンサルティング、またはテクノビジネスデザインを指しており、技術・知的財産をベースにした、あるいは知的財産に係わったビジネス開発や事業化構想などの支援を提供している。本サービスでは、同社が独自開発した「技術×経営×法務」という戦略的 GKL アプローチモデルを用いて、「死の谷」を埋められる研究開発、「迂回戦術」に勝てるような権利化、「金の木」になるような商品化、「次の手」を持てるようなビジネス展開に貢献するような、市場動向調査、分析提言および、戦略策定等を支援している。

人材育成サービスでは、特に技術経営（MOT）に資する「人材育成事業」を主要業務の一つと位置付け、特定顧客向け、あるいは不特定多数の一般参加者向けに講演会、セミナー、研修会、イベント等を行っており、半日一回、週一回のシリーズ形式等、希望に応じて柔軟に対応している。

情報提供では、独自の人的ネットワーク・情動的ネットワークを活用し、知的財産を十分に踏まえた上で、ニーズや目的に応じた情報の収集、処理、分析等を行い、その成果を多様な形で発信、提供、支援している。

そして、日中関連業務では、①中国への事業展開を検討する際に消費者の反応等を客観的に分析する「現地調査サービス」、②企業の訪中を効果的なものにするために、訪問先選定やスケジュール検討等を支援する「訪問調整サービス」、③企業ニーズに応えた専門性、品質の高い「通訳翻訳サービス」、④中国のビジネスパートナーや専門家を紹介する「仲介提言サービス」の4つのサービスを提供している³⁵。

³⁵ 以上、技術経営創研社ホームページ（<http://www.tb-innovations.co.jp/>）、知的財産権取引業者データベースによる

工藤一郎国際特許事務所

(1) 企業概要

工藤一郎国際特許事務所は東京に拠点を置き、発明の発掘、ブラッシュアップ、出願、権利取得、権利活用までのトータルソリューションを提供する事務所であり、知的財産権の価値評価を行うことが可能な特許事務所としてサービスを展開している。

所長の工藤一郎弁理士は、大手メーカーで薄膜磁気ヘッドの開発や、知的財産権関連業務（特許権の行使、他社からの侵害警告対応、ライセンス交渉など³⁶）に携わった後、現事務所を設立しており、特定侵害訴訟代理業務付記弁理士でもある。事務所の体制はスタッフ 20 名強、リーガルコラボレータとして弁護士等を擁し、顧客から依頼のある技術分野に合わせて人材を配置し、サービスに対応している。

業務内容は①特許、実用新案、意匠、商標の国内出願及び外国出願を支援する出願業務、②権利の価値評価サービス、③知的財産権に係る権利行使（差止請求、損害賠償請求）、権利行使交渉などの係争関連、④知的財産権の総合コンサルティングなどであり、顧客ニーズに応じて広く対応している。特に、出願業務が収益面の主力となっているほか、価値評価については多方面から紹介を受けるなど注目を浴びている³⁷。

(2) 知的財産関連サービスの現状

工藤一郎国際特許事務所では多様なサービスを展開しており、メーカーへの特許出願支援が最も大きなサービスとなっているが、その中でも同事務所の特色あるサービスとして、価値評価サービスが挙げられる。同事務所では権利の価値評価サービスの背景には、近年の企業時価総額中に占める無形資産の割合増大を踏まえて、無形資産を適切に活用するための価値の的確な評価に対する必要性などを挙げている。無形資産を的確に評価できない場合は、効率的な投資や M&A を行うことができないほか、資産管理そのものへの影響があると指摘している。そのため、独自の知的財産を価値評価する仕組みを保有していることは強みとなっており、知的財産価値評価サービスの提供は、M&A、融資等の企業評価をする際の検討材料として活用できる他、企業の知的財産戦略の立案、特に競合他社に対する有効な特許戦略を立案するために活用できる、とされる。

その独自の評価手法は、一点が YKS 手法であり、もう一点が PQ 手法である。YKS 手法では特許群が稼ぐ力を評価し、PQ 手法では特許権の金銭的価値を評価する³⁸。

³⁶担当分野は主に無線通信関係で、伝送（SONET/SDH 等）、交換（ATM 等）、無線通信、MPEG（動画像符号化方式）、防衛庁関係、NASDAQ 関係、ITS、カーエレクトロニクス、その他 IT 関連のエレクトロニクスデバイスなど

³⁷工藤一郎国際特許事務所ホームページ（<http://www.kudopatent.com/>）、インタビュー調査による

³⁸事務所ホームページで、YKS 手法を用いた企業特許力指数を公開

YKS 手法は特許の「稼ぐ力」を指数化することで、特許群の価値の相対評価を可能としている。業種や技術分野を限定して手法を適用することにより、当該技術分野において各企業が保有する特許群の稼ぐ力や有力特許等を調査、分析が可能であるとしている。特徴としては、①特許群の経済的価値評価の実現、②ミクロ評価に近い正確性、③出願データの積み重ねからなる高解像度情報、④客観データのみから構成されることによる恣意性の完全排除、⑤低コストでの多数特許の群評価などを挙げている。

PQ 手法は、特許権 1 件当たりの金銭的評価を評価する。これにより、M&A、業務提携などに伴う権利譲渡をサポートすることができるとしている。特徴として、①特許の金銭的評価の弱点の克服、②特許の寄与率という概念を使わずに客観性の担保、③特許特有のリスクを客観データからの算出などを挙げている。

また、企業における知的財産部門のアウトソーシングサービスとして、係争関連対応やコンサルティングサービスにも広く取り組んでおり、サービスメニューも多様となっている。

係争関係では、侵害警告に対するサポートから、訴訟関係、無効審判、鑑定など幅広いサポート業務を行っている

図表 2-23 工藤一郎国際特許事務所における係争関係サービスメニュー

侵害警告に対するサポート	技術的、法律的な知識だけではなく経験に裏付けられたノウハウが必要とされる侵害警告に対する防御について、対処方法などをサポート
訴訟関係のサポート	訴状に関する慎重な対応を含め、侵害訴訟代理人資格を有した弁理士と、専属の弁護士とにより、訴訟代理を実施。特許権、実用新案権、意匠権、商標権などの工業所有権に加えて、不正競争防止法上の一部の不正競争に該当する場合の訴訟代理も実施
無効審判のサポート	他社の特許を無効とするための無効審判の請求、又は、無効審判を請求された場合の防御についてのサポート
鑑定サービス	他社製品の自社特許への侵害可能性、自社新製品の他社の特許に対する侵害可能性などについて客観、専門的な見解での鑑定実施

出所) 工藤一郎国際特許事務所ホームページを元に作成 (<http://www.kudopatent.com/a3.html>)

また、コンサルティングに関しては、発明のブラッシュアップの段階から、最終的な発明の事業化に至るフェーズまで各種メニューを用意しているほか、知的財産権関連についての教育・研修サービスなども実施している。

図表 2-24 工藤一郎国際特許事務所におけるコンサルティングサービス

知財戦略立案のための要素情報の提供	YKS 手法の応用による多面的切り口からの競合他社の活動情報を提供
発明のブラッシュアップ	発明の芽を見つけ出し、アイデアをブラッシュアップし、権利取得をサポート
先行技術調査	特許庁及び民間データベースサービスを活用して先行技術を調査
ライセンス契約のサポート	専属の弁護士とともに、大手企業等からのライセンス契約要求への対処方法など技術的、法律적アドバイス
特許交渉のサポート	特許権の譲渡交渉、特許権に関するノウハウの開示交渉等の場面における、交渉進展方法等のアドバイス
発明を事業化するためのサポート	埋もれている発明の発掘から、他社権利の回避、そして事業化に至るまでのサポート
知財関連教育プログラム	知的財産の基礎および知的財産戦略、知的財産価値評価に至るまでの知的財産関連教育プログラムおよび各種講演

出所) 工藤一郎国際特許事務所ホームページを元に作成 (<http://www.kudopatent.com/a4.html>)

これまでの案件には、再生関連事業体からの支援を受けた大手メーカーの知的財産評価なども含まれるなど、顧客企業の属性としては、総じて大企業が多くなっている。顧客企業からの紹介により新規の案件受注を得ているケースが多く、今後はマーケティング活動についても積極的に取り組み、知的財産の有効活用による収益向上等を提案する様なコンサルティングサービスと一体的な知的財産サービスの営業活動を検討するとしている。また、紹介以外にも事務所ホームページに掲載されている価値評価の企業分析結果を閲覧した企業によるアプローチもあり、ホームページにサービスの詳細情報や成功事例を掲載することは、顧客企業にサービス内容を理解されやすいため有効であるとしている。

なお、知的財産権取引業務は、知的財産価値評価と一体的な枠組みの中でサービスとして提供している。知的財産権取引が成立した際には、顧客企業に対して、ベンチャーキャピタルの紹介等の情報提供も行っている³⁹。

また、2007年8月には独立系 M&A 仲介大手、米国の弁護士事務所と知的財産関連の

³⁹ 以上、工藤一郎国際特許事務所ホームページ (<http://www.kudopatent.com/>)、インタビュー調査による

M&A 仲介で提携している。M&A 仲介事業者は知的財産分野を得意としており、顧客の上場企業に買収相手を提案し、工藤一郎国際特許事務所は特許の価値評価サービスを提供しており、同社は知的財産の観点で効果的な M&A を提案する。また米国の弁護士事務所は M&A の法律に関する助言などを行うとしている⁴⁰。

⁴⁰ <http://bizplus.nikkei.co.jp/manda/news.cfm?i=2007081700125ma> より

株式会社 経営士コラボセンター

(1) 企業概要

株式会社経営士コラボセンターは、知的財産情報、公的支援情報、民間支援情報を駆使し、全国の経営士の経験等を活用して企業経営をバックアップする形のコンサルティングを行っており、主に日本経営士会メンバーらが設立した会社である。2004年に設立され、資本金は1億円（2004年）、従業員は26名である。

サービス内容は、経営コンサルティングのほか、全国的に整備しているTV会議システム、行政の動きや制度改革の情報などの各種セミナー、生活支援情報のほか知的財産/ビジネス専門情報誌を発刊している⁴¹。

(2) 知的財産関連サービスの現状

知的財産関連サービスについては、会員等に対して政官民情報、海外とのネットワークを介して公的事業資金支援情報（特許）等を公開している⁴²。また、コラボレーションビジネス情報と知的財産情報をコアとした情報誌を発刊、各産業育成・支援に対する国や自治体の支援情報と特許情報を掲載するなどし、弁護士、公認会計士、税理士、経営コンサルタントなど、日本経営士会会員のサポートにより、実務レベルでの運営資金・事業資金の調達から、特許の活用、国際的な事業提携までを支援する。

2005年8月には、電気通信工事事業等を手掛ける、広島県に拠点を置く上場企業と提携し、同企業から出資を受けている。同社により開発された共同テレビ会議システムを用い、両社は各種セミナーを開くほか、地元企業同士のビジネスマッチングも後押しする。コラボセンター社は首都圏の市場や企業の動向をいち早く伝えるほか、特許や知的財産、会社法の改正など最新の制度変更について専門家がテレビ会議で講義を行う⁴³。

⁴¹ 経営士コラボセンターホームページ (<http://www.collabo-center.co.jp/>) より

⁴² 知的財産権取引業者データベースによる

⁴³ 日本経済新聞 地方経済面 広島 (2005/08/05) により

システム・インテグレーション 株式会社

(1) 企業概要

システム・インテグレーション株式会社は1988年に設立され、技術移転コンサルティングの草分け的存在であり、創業より30年以上経過し3,000件にわたる新事業、新商品開発業務の経験と自動車、食品、化学、電気、銀行、葬祭業等各種業種600社のネットワークを有する。資本金は5,000万円、従業員は10名である(2008年2月現在)。

代表の多喜義彦氏は約30年の間、全国及び様々な企業における新事業の具体的な提案、開発サポート、権利化、市場展開など幅広い分野の支援を行ってきた。中学生時代にはルームクーラーに関する特許取得に関わり、大学生時代にはプロパンガス弁の地震対策に繋がる発明を特許にし、その成果は事業化されるなどの経歴がある⁴⁴。

現在は、政府や公的機関の委員や、各種団体理事、大学教授も多数勤めており、特許流通事業には初期段階から参加し日本テクノマートの理事を務め、知的財産取引業の取りまとめ及びネットワーク化に取り組んでいる。近年では技術移転の普及啓発を兼ねてテレビ番組に出演し、また大学の研究成果を事業化していく活動への参加、講演会、雑誌寄稿なども行っている。

システム・インテグレーション社では知的財産関連サービスのほかに、研究開発(新事業・新商品開発戦略立案、市場調査、開発アライアンスの構築、設計/試作の指導と実施、FS、テストマーケティング等)、情報技術(メディア/ネット戦略立案、活用指導、商品分析、マーケット戦略立案、ビジネスアライアンスの構築)関連のサービスなども手掛けている⁴⁵。

(2) 知的財産関連サービスの現状

システム・インテグレーション社は技術移転等、知的財産関連に係わる案件を長く手掛けてきていることから、知的財産に係わるサービスだけでも内容は多岐に渡る。

図表 2-25 システム・インテグレーション社の知的財産関連サービス

特許戦略の立案、推進	新事業創生時の特許戦略立案、推進・活用支援、事業拡張時の特許戦略の練り直し、推進・活用支援、専任弁理士によるアドバイス及び法的処理
新事業・新商品の企画開発	新事業開発のための経営戦略立案、新事業・新商品の企画提案

⁴⁴日本経済新聞 夕刊(2002/12/18)より

⁴⁵ システム・インテグレーション社ホームページ (<http://www.sys-in.com/>)、知的財産権取引業者データベースより

開発戦略体制の構築	研究開発時間短縮のためのコンサルティング、市場動向対応開発システム構築
新事業・新商品開発における技術指導	先端技術を導入し、商品化のための技術提供
異業種交流のコーディネート	異業種の技術を導入するためのコーディネート業務、新商品開発の可能性を拡大する技術ノウハウの複合化
マーケット・リサーチ	商品動向・デザイン動向の情報提供、データベースによる調査
特許・意匠・商標等の工業所有権の確立	工業所有権・技術・ノウハウについての調査、情報提供と紹介及び仲介による企業戦略的活用、専任弁理士によるアドバイス及び法的処理
開放特許の用途開発	開放特許活用カタログの製作、具体的な商品・事業企画書の制作とプロデュース
ビジネス・プロデューサー養成講座	開放特許を活用する人材研修、具体的な新事業・新商品開発におけるビジネス・プロデューサー養成講座の開催

出所) 知的財産権取引業者データベースを元に作成

これまで他の企業・機関と提携しての取り組みも盛んである。例えば1998年には、銀行が休眠・開放特許の流通に関与する国内初の案件に携わっている。大企業の持つ休眠・開放特許の中小・ベンチャー企業への移転を手掛けるもので、愛知県内の地方銀行と提携して、大手自動車メーカーと家具メーカーとの間の特許流通を橋渡ししている。

このケースでは、自動車メーカーのドアの内装材に利用している木材成型技術を仲介しており、この技術では、粉碎した木材に少量の接着剤を混合すれば、木材ではできなかったプラスチック同様の複雑な形状の成型品が製造可能となり、家具メーカー側は自動車メーカーと特許権の実施許諾契約を結ぶことで斬新なデザインの家具を開発する。

また、システム・インテグレーション社は地方銀行と技術顧問契約を締結しており、公開されている特許情報だけでは具体的な利用方法がわかりにくいため、約二十件の特許を平易に紹介解説した冊子を毎月発行し、指導や助言を行う。地銀サイドは中小企業の特許ニーズや事業状況を把握することができ、仲介料は請求できないものの、融資案件の発掘や取引先との関係強化につながるとしている。併せて、システム・インテグレーション社では、開放特許に係わる人材の養成講座も独自に開始し、講座には銀行員や大企業の社員などが多数参加している⁴⁶。

2000年には、大手通信グループと難解な特許情報を分かりやすく「翻訳」したうえで、その具体的な応用アイデアを添えてインターネット上で紹介する情報検索・閲覧サービスを共同展開するなどしている⁴⁷。

⁴⁶日本経済新聞 (1998/05/11)、日経ビジネス (1998/08/31)、システム・インテグレーション社ホームページ (<http://www.sys-in.com/>) より

⁴⁷日経産業新聞 (2000/05/24)、<http://www.patential.co.jp/>より

シズベルジャパン 株式会社

(1) 企業概要

シズベル社はイタリアを本社とする特許管理会社である。代表のディーニ氏は元テレビメーカーの技術者であり、シズベル社は仏独のメーカーとの競争の中で一部技術の特許を管理する会社として 1982 年に設立されている。現在では家電技術における知的財産権運用、家電技術に関する知的財産権の保護、活用の分野の大手としてグローバルに活動を展開しており、欧州、米国、香港の拠点を通じて、TV、デコーダー、デジタルTV、DVD プレーヤー、MP3 プレーヤー等の知的財産権運用をグローバルにサポートしている。

2007 年 2 月に設立されたシズベルジャパン株式会社は、米国、香港に続くシズベル社第三番目の国外拠点として、日本でサービスを展開している。資本金は 3,000 万円であり、新たに日本法人を設立することにより、ライセンス事業のさらなる拡大とライセンスプログラムのサポート体制強化、および日本における知的財産権ビジネス拡大を目指しているものとされる。社長兼 CEO には、日本国内の大手電機メーカーで知的財産業務に携わってきた二又俊文氏が就任した⁴⁸。

伊・シズベル社の事業の主力は特許管理をメーカーから受託し、複数企業の特許をセットにし、その使用料を一括徴収する「パテントプール」の運営・管理を手がけることにある。主に欧州の大手企業から集めた特許をセットにし、世界中のメーカーから使用料を得ているが、シズベル社の新たなパテントプールには、日本企業も権利者として特許の管理委託を行っていくものとも見られている⁴⁹。

シズベルジャパン社の業務内容も、知的財産権の第三者に対する使用許諾や、契約企業からの使用料支払いの管理等であり、新技術分野におけるパテントプール関連もある。また、特許権者を保護するため、違法使用企業に対する訴訟提起等も業務に含まれる。

シズベル社は、1985 年の創業時にわずか 9 社だった使用料徴収先が現在では 800 社以上に上り、使用料収入は 2003 年の約 3000 万ユーロから、2007 年には 1 億ユーロ以上を見込むまでに拡大している。

(2) 知的財産関連サービスの現状

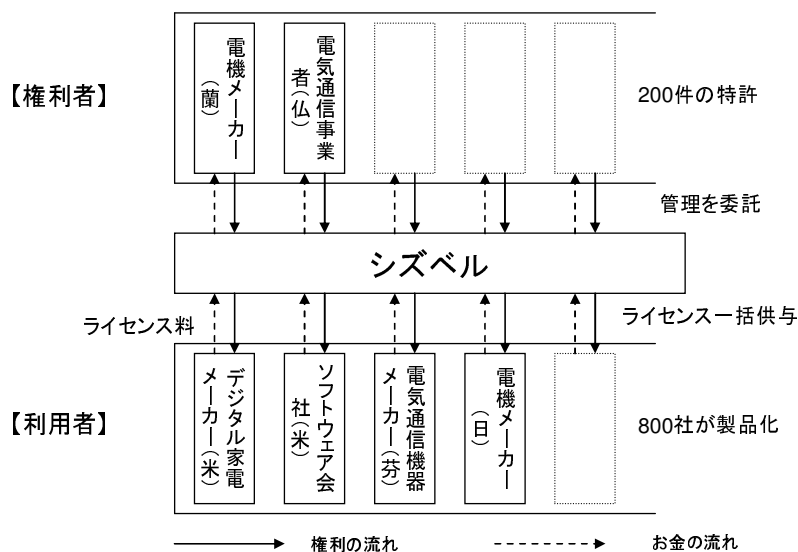
※日経ビジネス 2007 年 4 月 9 日号にシズベル社の特許管理について取り上げたものがあり、以下は同誌記事をベースに、要点等を整理しまとめたものである。

⁴⁸ シズベルジャパン社ホームページ (<http://www.sisvel.jp/>)、プレスリリースより

⁴⁹ 日経ビジネス 2007 年 4 月 9 日号など参考

シズベル社は、特に AudioMPEG 分野などコンシューマ・エレクトロニクスを中心とした知的財産活用を推進している。MP3 関連については、シズベル社はフランスの電気通信事業者やオランダの電機メーカーなど 5 社から特許管理を請負い、世界で有力な米のソフトウェア会社やデジタル家電メーカー、日本の電機メーカーなどを含む 800 社にライセンスを供与している。シズベル社のライセンス収入は年間 1 億ユーロ(約 150 億円)を上回り、2 年前の倍に成長しているとされる。

図表 2-26 シズベル社の特許プールの仕組み



出所) 日経ビジネス 2007 年 4 月 9 日号を元に一部修正の上、作成

特許管理活動については、2006 年にはシズベル社は MP3 関連の重要な特許が侵害されたとして、ベルリンの裁判所にメモリ世界最大手の S 社を提訴したことが注目された。同裁判所は S 社の MP3 プレーヤーとその関連資料を押収するなどし、注目が集まったが、2007 年 3 月に S 社は MP3 のライセンスについてシズベル社とライセンス契約を結び、これにより係争中の訴訟は取り下げられている。

また、台頭する発展途上国のメーカーの中には知的財産保護の意識が未だ高くない企業もあり、途上国の司法当局に訴えても効果的な取り締まりは期待できないケースもあることから、欧米など先進国の水際での取り締まりに力を入れている。たとえば、アジアのある国の一部の新興メーカーによる特許侵害が目に見えなくなった 2004 年には、ドイツの関税当局がシズベル社の求めに応じて、当該国メーカー 3 社の商品を通関させないという措置を取っている。この前後には世界の多くのメーカーがシズベル社とのライセンス契約を行っている。

シズベル社のディーニ代表は「シズベルは特許の正当な対価を回収し、次の発明に結びつけるためのループ(経路)を提案している」とコメントしている。特許を自社で抱

え込み、自社の収益の中で研究開発費を回収しようとする、業績の変化によって回収がおぼつかなくなり、次の研究開発に支障を来す場合がある。そこで、特許を管理会社に預け、広くライセンス収入を得た方が、研究開発費を確実に回収できるというのがシズベル社の考えであり、オランダの電機メーカーなどは、このサービスを活用することで、CD 関連の特許で得た収入によって MP3 関連の技術を開発し収益を上げ続けている。

シズベル社では、関連する特許をすべて「特許（パテント）プール」と呼ばれる 1 つのパッケージにまとめ上げる方式を一部用いており、使用許諾を求める企業に一括供与する仕組みを作っている。これにより、特許の使用を求める企業は手続きが簡単になり、個別交渉に比べてまとめて安く特許を使えるようになることも多くなる。特許を提供する企業にとっても幾度に及ぶ交渉を繰り返すことなく、第三者によって定められた水準のライセンス料を得られるようになる。

シズベル社では、新興国のメーカーからのライセンス料徴収できる仕組み作りを検討したり、価値のない特許がプールに紛れ込まないように審査の目を光らせていたりしているが、MP3 に続く有力な特許の発掘に特許プール作りにも取り組むなどしている。2007 年 10 月には DVB-H 規格、同 11 月には CDMA2000 の共同特許ライセンスの推進について発表している⁵⁰。

DVB-H 共同ライセンスプログラム策定への取り組みについては、以前、他のファシリテーターが調整を行ったものの、関連する知的財産権の保有者の中で合意に至らなかったが今回、シズベル社がファシリテートするにあたり、共同ライセンスプログラムの総合的な枠組み構築に向け、同社では急速な前進が図れる見通であるとしている⁵¹。また、CDMA については「必須特許にすべてのユーザーが公平、合理的かつ非差別的な条件で容易にアクセスできるようにする共同ライセンス策定のプロセスを進めるため、CDMA2000 必須特許を所有する関係者と話し合いを行っている。来年初めまでに合意に達するという目的を持ってライセンス供与条件で合意を得るため、今後数カ月間に数回の会合が開かれ、評価が完了し、提出した特許が必須であると認定されれば、その時点で必須特許を所有するすべての関係者はこのプロセスに加わることが可能となる。」としている⁵²。

⁵⁰ 以上、日経ビジネス 2007 年 4 月 9 日号を元に、一部シズベルジャパン社ホームページ (<http://www.sisvel.jp/>)、プレスリリース等を参考に整理

⁵¹ シズベルジャパン社 2007 年 10 月 15 日プレスリリースを参考

⁵² シズネルジャパン社 2007 年 11 月 7 日プレスリリースを一部引用

株式会社 シグマアイピー

(1) 企業概要

株式会社シグマアイピーは 2006 年に創設され、医療業界、知的財産関連分野のコンサルティングを手掛ける企業であり、顧客向けに、知的財産移転支援、最先端技術の R&D、マーケティング&営業サポート、インキュベーション活動などを行っている⁵³。

(2) 知的財産関連サービスの現状

海外医療機器メーカーに対する日本市場でのマーケティング支援等、医療コンサルティングに関するサービスが主力であるが、海外企業と知的財産権の譲渡、ライセンスを行うために、TYNAX 社のオンライン技術トレードシステム（システム登録したシーズとニーズのマッチング機能）を活用したサービスも提供している。

提携している TYNAX 社は米国シリコンバレーに本社を置き、独自のオンライン技術トレードシステムと、世界的な代理店ネットワークを通して技術移転ビジネスを展開しており、売却及びライセンス供与を待つ 45,000 以上の特許、技術をウェブ上にリストアップするなどしている。この点も含め、シグマアイピー社は、海外企業との特許技術の取引に積極的である点が特色である。

知的財産権のニーズとシーズのマッチングサービスを提供する際は、情報インフラの整備が必要であることから、シグマアイピー社では当初、独自のマッチングシステムの構築も検討した。しかし、既に TYNAX 社で同様の機能を備えたシステムを提供していることから、現在では TYNAX 社と提携し同社のシステムを活用している。

このシステムでは、売り手がサイト上のフォームに必要情報を入力すると、当該技術情報が世界中の買い手候補にメールや Web サイト、RSS ニュース等を通じて発信される。関心のあるクライアントがある場合には売り手が直接メールなどのレスポンスを受け、交渉することができる仕組みとなっている。買い手側もフィルタリング等によって技術を検索したり、システム上で買収までのプロセスを一括管理したりすることができるほか、探している技術を登録したり、直接開発者に問い合わせをすることも可能となっている。

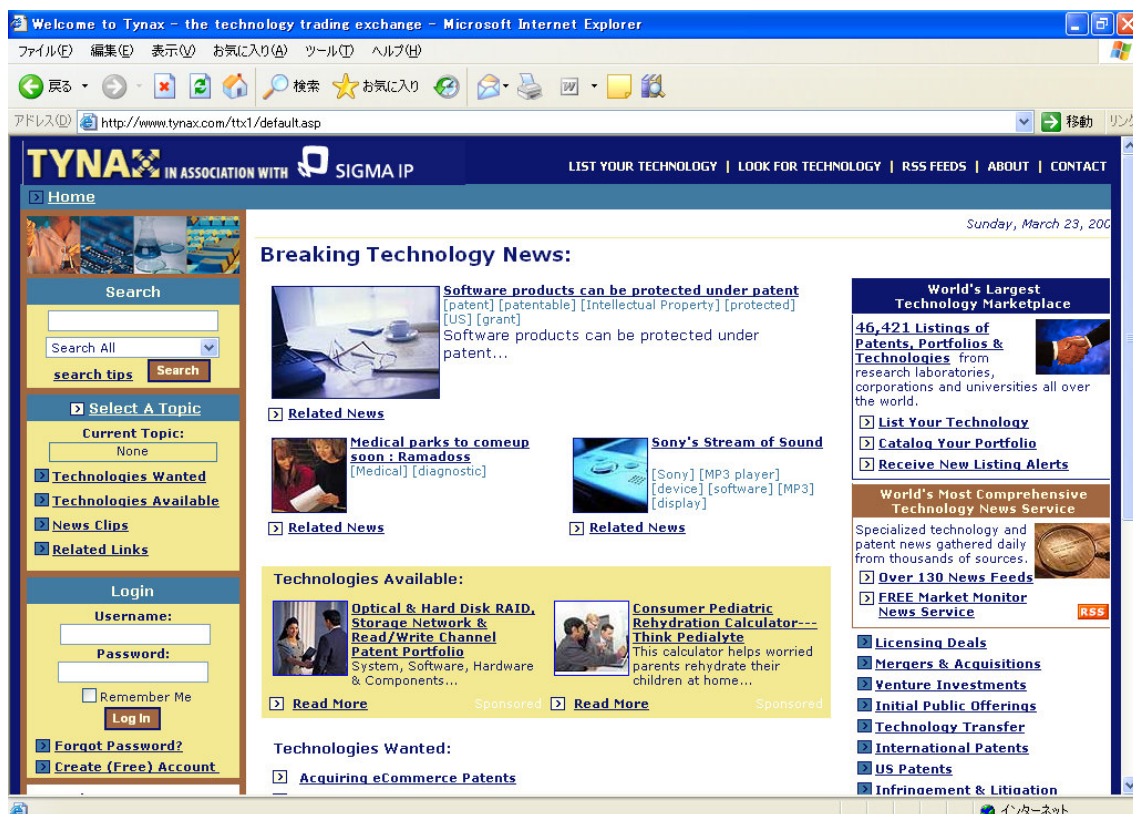
また、マーケットモニターと呼ばれるサービスでは、システムにて継続的にモニタリングしたいトピックの情報検索を代行し、メール等で結果情報を取得できる様になっている。情報の取得例としては、競合他社のプレスリリース、探索中技術の開発状況、研究者情報、投資等に係る技術情報、自社製品分の競合、新規特許情報、ライセンスング

⁵³ シグマアイピー社ホームページ (<http://www.sigmaip.co.jp/>) による

可能な技術情報などがあり、個別ユーザーの情報ニーズに適合した分析プログラミングを作成し、サービスを運用する。

このサービスでは、特定された関連性の高い情報を受け取ることができ、ニュース、ライセンス可能技術情報の他に、米国特許商標局、その他世界中の特許庁をモニタリングし関連特許活動をトラッキングすることが可能であるとしている。

図表 2-27 シグマアイピー社専用の知的財産等取引サイト（画面イメージ）



出所) TYNAX 社のシグマアイピー社専用ホームページ (<http://www.tynax.com/jpn>)

またマーケティング及び普及活動として、これまでも特許流通フェア等のシーズを持った企業等が集まる機会に参加し、サービス内容の情報提供をしてきたが、今後も雑誌への情報提供やセミナーでの講演等、積極的に PR 活動を行っていくことを検討している⁵⁴。

⁵⁴ 以上、シグマアイピー社ホームページ (<http://www.sigmaip.co.jp/>)、インタビュー調査による

有限責任事業組合 ジー・エル・エー

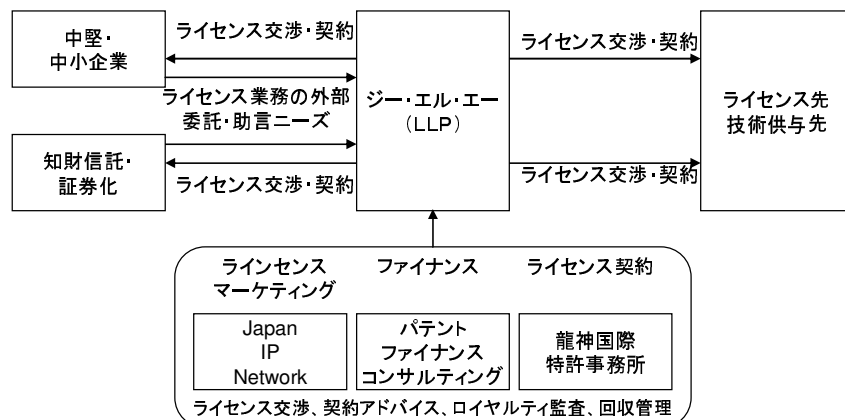
(1) 企業概要

中小企業等が保有する特許権などをビジネスとして活用するため、中小企業および知的財産信託等の金融機関を対象とした知的財産権・技術のライセンス運用を行う有限責任事業組合（以下、LLP という）である。ジー・エル・エー（以下、GLA という）の意は” Global Licensing Agent” の意であり、ライセンスの対象は国外にも及ぶ。

2006 年に、知的財産コンサルティングの Patent・ファイナンス・コンサルティング社（以下、PFC という）、ライセンスビジネス指導の Japan IP Network 社、龍神国際特許事務所の三者により特許・技術ライセンス LLP として設立される。LLP は、専門家が共同事業を行うのに適しているとされ、また利益配分を自由に決めることができるため、有力な技術を持つ中小企業や大学が、大企業と共同出資で事業を起こした場合でも、出資比率に関係なく十分なリターンを得ることができる。特にライセンス LLP の意義は、特許や技術のライセンスによる事業化、収益化に途をつけることのほか、知的財産信託や証券化など様々な金融手法・スキームを用いられるところにあるとされる⁵⁵。

PFC 社は知的財産ライセンス流動化による資金調達や知的財産信託スキーム構築、Japan IP Network 社は国内外での技術供与や導入及びロイヤルティ監査、龍神事務所の龍神嘉彦氏は国内外でのライセンス契約の締結や法務アドバイスの経験がそれぞれあることから、これらノウハウ等を GLA 社内で活用するとしている。また、GLA 社設立趣旨に賛同するライセンス専門家にも参加を呼びかけるとしている⁵⁶。

図表 2-28 ジー・エル・エーのスキーム・イメージ



出所) 龍神嘉彦氏資料を一部加筆修正し作成

⁵⁵ フジサンケイビジネスアイ（2006年11月15日）より

⁵⁶ PFC 社プレスリリース（2006年11月15日）より

(2) 知的財産関連サービスの現状

ライセンスの可能性検討から交渉、法務、資金のアドバイス、ロイヤルティ監査までの一連の業務をパッケージサービスとして提供する。

主な対象は、国内外でのライセンス展開や技術・特許の補完を図りたい中堅・中小企業を想定しており、中堅・中小企業が内部で確保することが困難なライセンス業務のアウトソーシング先としてサービスを提供する。また、知的財産信託や知的財産証券化等の知的財産金融を対象としたプロパティ・マネジメント業務を担う。

ライセンスに関するマネジメント業務については、主にライセンスの実現可能性の検証、条件交渉やアレンジメント、契約等に関わる法務アドバイス、投下予算及び回収見込の算定、資金調達のアレンジメント、ライセンス供与先へのロイヤルティ監査がサービス内容であり、業務内容等に応じたコンサルティング手数料を徴収する。

金融機関向けの特許プロパティ・マネジメント業務では、ライセンスの条件交渉及びアレンジメント、ロイヤルティ回収の管理、特許の維持管理・モニタリング、ライセンス先からのクレーム等への対応等を実施し、対価として売買金額あるいはライセンス額を基本とした成功報酬ベースの手数料⁵⁷を得る⁵⁸。

⁵⁷ 但し、人件費及び旅費交通費等の実費は別途負担

⁵⁸ 知的財産権取引業者データベース、GLA社ホームページ (<http://www.ptfc.co.jp/gla/>)、PFC社プレスリリース(2006年11月15日)等を参考

(1) 企業概要

ジャパン・テクノロジー・グループ（以下、JTG という）社は、米国ペンシルベニア州フィラデルフィア市に在る、日米間における技術・知的財産移転の促進を目的として設立されたコンサルティング会社である。日本の弁理士、弁護士、米国の特許弁理士、弁理士、科学者、ビジネスマネージメント・コンサルタント等により構成され、日米（米国は特に東海岸）間の技術交流・移転を促進することを目指している。また、日本における有用な技術シーズ・ソフトやコンテンツを世界に広めると同時に、米国の技術シーズを日本に導入することにより日本経済の活性化に貢献するとしている。

JTG 社の最大の特徴は、米国に在りながら日本にネットワークを有し、日系の技術移転をコンサルティングできることとされ、日本の大学等の革新的な技術シーズを探す米国企業（大手製薬等）のニーズを把握・代理して、主に日本の大学やベンチャー企業の有望な技術をサーチ・取得している。また、海外からのニーズと日本国内のシーズとを効率的にマッチングするためのインターネットサービスも提供する。

他方、米国にもネットワークを有しており、米国内技術の導入によって日本企業の新製品開発を加速・効率化させられるよう、大手製薬会社など日本企業のニーズを把握及び代理し、主に米国の大学やベンチャー企業の優れた技術シーズをサーチ・取得するなどしている。同様に、ニーズとシーズとを効率的にマッチングするためのインターネット関連サービスも提供する。

その他、日本および米国の連邦政府、各州政府等とのコミュニケーション支援サービスも提供しており、通訳や翻訳をはじめ、各種申請・交渉のアレンジメント、メディアコントロール、外国企業誘致支援、外国進出支援等のサポートも執り行っている⁵⁹。

代表の矢口太郎氏は大学工学部を卒業後、1997 年弁理士登録、その後米国でも弁理士登録し、2003 年にフィラデルフィアにジャパン・テクノロジー・グループを設立、2006 年には国際特許・法律事務所(グループ)も設立している。日本や米国での国際的な特許出願のほか意匠、商標、著作権を専門としている⁶⁰。

(2) 知的財産関連サービスの現状

上述のマッチングシステムは、国際技術移転・産学連携を行いたい個人の技術移転担当者および研究者向けに提供されるサービスであり、ネットワークを通してデータベー

⁵⁹ JTG 社ホームページ (<http://www.japantechnologygroup.com/jpAboutus.htm>) による

⁶⁰ 科学技術振興機構ホームページ (<http://scienceportal.jp/HotTopics/opinion/23.html>) より

ス内の企業ニーズ⁶¹を検索し技術開示ができるシステムとなっている。また、大学向けに特化、カスタマイズされたサービスもあり、大学の研究者と企業ニーズとのマッチングを行うとともに、その大学や研究所に所属する研究者がネットワークを通して企業ニーズを検索し技術開示ができるシステムとなっている。開示された技術はまずその大学の技術担当者に配信され、承認を得たのち各企業に開示される。

その他では、JTG 社が海外で収集した海外企業の技術ニーズを集めたものを年3回発行しているほか、個別技術の海外マーケティングサービス、ライセンス交渉サポートサービスなども行っている。また、日米間の技術移転、マッチングを目的としたイベントの開催や、自社のフェア等への出展にも力をいれている。

たとえば、海外でのミーティングや技術発表会の設定サービスとして、2007年には奈良先端科学技術大学院大学 (NAIST)⁶²による、米・フィラデルフィアにおける技術説明会の開催を支援している。

この説明会は日米間における産学連携などを通じ、同大学の技術を広く産業界に移転を推進するのが狙いであり、米・東海岸で本格的な技術説明会を単独で開くのは日本の大学では初めて、説明会には製薬企業やヘルスケア関係企業が集まった。同大学から研究者及び産学連携担当者が参加し、同大学が保有する医療関係技術についての説明及びその質疑応答を、英語で行っている。

このタイプの研究発表会は通常外国人の手によって開催されることが多いが、海外で活躍する日本人の国際知的財産専門家を活用することで、すべて日本人によって運営されている珍しいケースであるとされる⁶³。

また2008年には、JTG社の創設5年目を迎えるにあたり、初めての試みとしてフィラデルフィアにおいて日本発の技術を紹介するイベント⁶⁴を開催している。

国際的な産学連携を目指す日本の学術研究機関、大学関係者が、日本の技術シーズを求めるグローバル企業にプレゼンテーションを行うことができ、最新の技術動向を各社の担当者と直接情報交換もできるマッチング・チャンス設ける。さらに、国際的な技術移転促進のための情報収集ができるチャンスになるとしている。

主催はJTG社であるが、後援やスポンサーには政府機関や欧米の大手製薬、ヘルスケア、IT企業などを予定する。その他にも最近では、米国大学技術管理者協会 (AUTM)の年次総会に出展ブースを設けたり、全米バイオインダストリー協会 (BIO)、米国・カナダライセンス専門家協会 (LES)、国内では特許流通フェアなどに参加、出展したりするなど、マッチングに向けた取り組みを推進している⁶⁵。

⁶¹ 約1,000件

⁶² 同大学は学外との連携・協力を掲げ、全国トップレベルのライセンス収入をあげているとされる

⁶³ <http://www.ipnext.jp/news/index.php?id=1940>,

http://asiabiz.jp/newsasiabiz/2007/09/post_2161.html

⁶⁴ ジャパン・イノベティブ・テクノロジー・ショーケース

⁶⁵ JTG社ホームページ (<http://www.japantechnologygroup.com/indexj.asp>)、同社資料等による

Japan IP Network 株式会社

(1) 企業概要

Japan IP Network 株式会社は、2005年1月に設立され、ライセンスを中心とした技術および特許の活用に関わる周辺地域、特許権侵害に関わる活動、特許売却と購入、ロイヤルティ監査、技術動向調査などを専門としている。サービス提供にあたっては、Equal IP（イギリス）、Global Licensing Agent LLP（日本）、Iambic Innovation Ltd（アメリカ）、IP Pragmatics Ltd.（イギリス）、L&K Patent Firm（韓国）、株式会社パテント・ファイナンス・コンサルティング（日本）、龍神国際特許事務所（日本）といった国内外の企業と連携している。

代表取締役社長の吉野仁之氏は、英国技術移転会社 BTG plc 在日代表、海外技術の日本企業へのライセンス活動に従事した後、英国技術移転会社・QED Intellectual Property Ltd. 在日代表、日本企業の保有する技術・特許の海外へのライセンス支援活動に従事し、IPX 株式会社・代表取締役社長を経て、現職に至っている。その他に、日本ライセンス協会会員、宇宙航空研究開発機構 産学官連携部特許コーディネータ、早稲田大学 TLO 客員研究員、特許庁・経済産業省における知的財産関連各種委員会の委員等も勤める。また、2006年国際特許流通セミナーにおいては、「ライセンス活動におけるロイヤルティ監査の意義」の講演を務め、著書に、「特許流通ハンドブック（中央経済社）」、「ロイヤルティ監査の実務」がある⁶⁶。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

Japan IP Network 社では、長年に亘る知的財産を通して、知的財産業界において幅広い人脈を形成しており、これら国内外の知的財産専門家とのネットワークを活用し、顧客ニーズに即した最適なソリューションを提供している。

図表 2-29 具体的サービス例

サービス例	内容
台湾大手電子メーカーに対するロイヤルティ監査実施	多額の未払いロイヤルティの可能性を発見。日台メーカー間で交渉 顧客：国内一部上場電子部品メーカー

⁶⁶ 2006年国際特許流通セミナー講演資料
(http://www.ryutu.inpit.go.jp/seminar_a/2006/pdf/25/C6-1.pdf)

サービス例	内容
国内ベンチャー企業の特許ライセンス支援	米国ライセンス支援会社との連携のもとに、特許侵害が疑われる米国及び欧州企業に対するライセンス活動 顧客：国内ベンチャー企業
バイオ関連技術群の技術ライセンス支援	英国ライセンス支援会社との連携のもとに、欧州及び米国企業へのライセンス活動を推進 顧客：国内公的機関
メディア技術のライセンス支援	インドの大手企業とのライセンス契約締結 顧客：国内大手電子メーカー
ソフトウェア特許のライセンス支援	米国ライセンス支援会社のもとに、特許侵害が疑われる米国及びアジア企業に対するライセンス活動 顧客：国内大手エレクトロニクスメーカー
新技術探索支援	欧州研究開発企業より液晶関連技術を紹介、共同研究契約 顧客：国内大手電子部品メーカー
海外各国特許法比較調査	連携する弁護士、弁理士との連携のもとに調査 顧客：国内大手電子メーカー

出所) Japan IP Network 社ホームページを元に作成 (<http://www.japan-ip-network.com/jp/index.html>)

取引先企業には、国内一部上場電子部品メーカー、国内ベンチャー企業、国内公的機関をはじめ、韓国大手化学会社、欧州大手重電企業、英国大学等のグローバル企業があり、幅広く対応を行っている⁶⁷。

⁶⁷ 以上、Japan IP Network 社ホームページ (<http://www.japan-ip-network.com/>)、知的財産取引業者データベースによる

有限会社 ジュリスプラス

(1) 企業概要

有限会社ジュリスプラスは、一体的な運営関係にある特許事務所と密接に連携して事業を展開しており、弁理士業務に属する範囲を特許事務所が担当し、それ以外の知的財産に係るサービスに関しては、ジュリスプラス社が担当する等の形態を採っている。

サービスの提供体制については、協働関係にある特許事務所の弁理士、技術者、事務スタッフなどで一部構成されている。

ジュリスプラス社が担当するサービスは主に、特許調査、商標調査、特許翻訳、訴訟資料取寄せ、年金納付、知的財産取引などからなり、特許及び商標調査や年金納付に関する業務が主力となっている⁶⁸。

図表 2-30 ジュリスプラス社の知的財産権関連サービス

サービスの種類	詳細
特許調査	先行技術調査、権利侵害予備調査、無効資料調査、テーマ調査、番号照会、現状・経過調査、出願人指定調査、対応特許調査
商標調査	オンライン調査、国内フルサーチ、図形商標調査、セレクト調査、番号照会、現状・経過調査、出願人・権利者指定調査、ウォッチングサービス、外国商標調査
特許翻訳	出願翻訳、優先権翻訳、引例、公報の翻訳
米国訴訟資料の取り寄せ	主にアメリカでの特許、商標、その他の知的財産権訴訟を中心に、そのドケットシート、訴状、答弁書、反訴状などの書類を取り寄せ、訴訟の争点、当事者の論点などの情報を依頼者の方に届けるサービス
年金納付（特許料、商標登録料の納付手続）	取得済みの知的財産権を維持するために、決められた期間内に所定の実用新案、意匠登録などの登録料や特許料を納める手続き
知的財産取引	契約仲介業務、取引情報公開業務

出所) ジュリスプラス社ホームページを元に作成 (<http://www.jurisplus.co.jp/>)

(2) 知的財産関連サービスの現状

知的財産取引は大別して2つに分けられ、一つは譲渡などの移転、もう一つはライセ

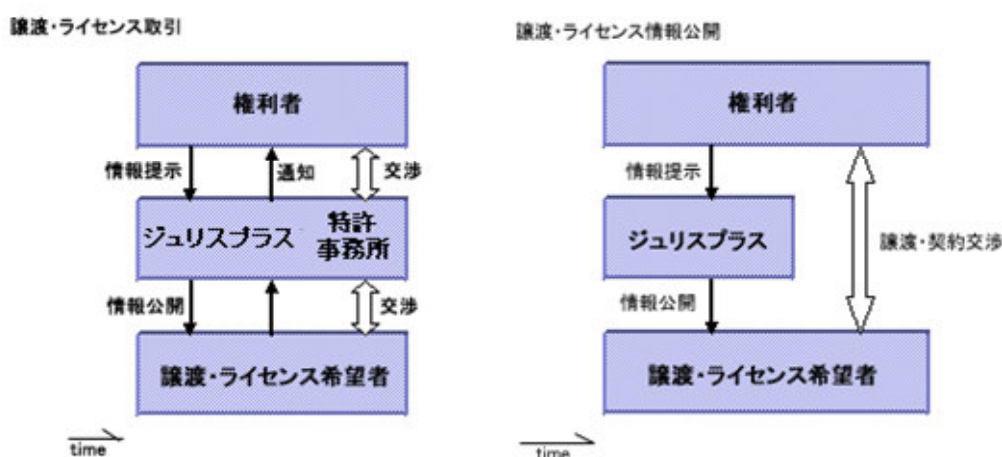
⁶⁸ ジュリスプラス社ホームページ (<http://www.jurisplus.co.jp/>)、インタビュー調査による

ンシングとなっている。また仲介業務には、情報を公開するための取引情報公開業務と、その後の交渉及び契約締結についての契約仲介業務があり、契約仲介については提携特許事務所による契約書作成支援などが可能である。取り扱い可能な知的財産権は、著作権、特許権、実用新案権、登録意匠権、登録商標権、および出願中にかかるこれら権利を受ける権利、ノウハウなども含んでいる。

契約仲介業務については、権利者からの知的財産権についてのライセンスや譲渡の情報をWEB上で公開し、ライセンス等の希望者を募集する。応募については、ジュリスプラス社から通知を行い、希望に応じて契約書を作成、準備するよう進めている。契約書のドラフトについては、必要であれば特許、商標などの知的財産についての取り扱いを専門とする特許事務所側で作成することも可能である。

取引情報公開業務は、権利者からの知的財産権についてのライセンスや譲渡の情報をWEB上で公開するものであり、WEBで公開された情報を元に、直接権利者に対して連絡される形態となっている。

図表 2-31 譲渡・ライセンス取引(左)と譲渡・ライセンス情報公開(右)



出所) ジュリスプラス社ホームページ (<http://www.jurisplus.co.jp/ipbizsummary.htm>)

知的財産取引のサービス提供にあたっては、知的財産権の活用方法に関する質問を受けた際に、自社のホームページに特許情報を掲載することを提案する。また、人的関係や繋がり（顧客企業含む）から紹介を受ける場合もある。

特許事務所であるため、調査から出願まで一体となったサービスを提供していることが強みであり、特許調査・商標調査を実施した後に、継続して出願依頼も受けるケースもあるとしている⁶⁹。

⁶⁹ 以上、ジュリスプラス社ホームページ (<http://www.jurisplus.co.jp/>)、インタビュー調査による

株式会社 知財翻訳研究所

(1) 企業概要

株式会社知財翻訳研究所は、1976年12月に設立され、社員は翻訳者30名、ネイティブチェッカー2名を含む69名（2008年1月現在）で構成されており、主な取引先には、国内上場企業多数、国外企業数社、国外法律事務所数所、国内主要特許事務所、国内法律事務所がある。年間売上高は約11億5000万円である（2006年度）。

知財翻訳研究所は、知的財産関連の翻訳に特化した翻訳会社であり、創立以来、30年以上にわたり一貫して特許翻訳を基幹事業として展開している。フリーランスの翻訳リソースのみに依存する翻訳会社が多い中、同社は技術分野別に編成された多数のベテラン正社員翻訳者からなる社内翻訳体制を擁している。各国向けの翻訳および図面作成を一括で承る「知財ワンストップサービス」や海外出願事務代行により、手間とコスト削減が出来るものとしている。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

知財翻訳研究所のサービス内容は主に、特許翻訳、海外出願図面、ワンストップサービス、海外出願事務、調査・派遣から成る。

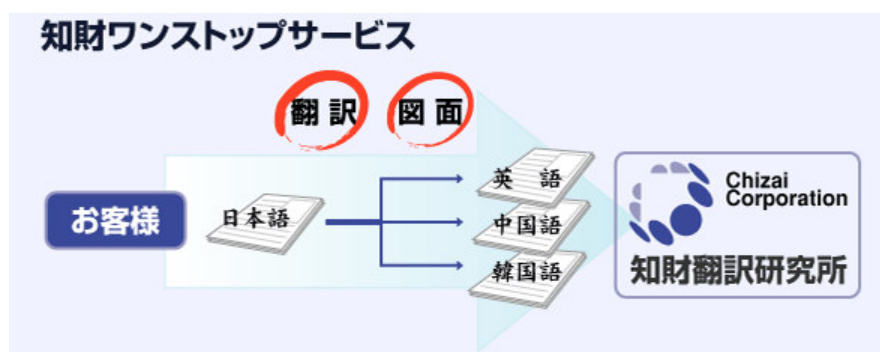
特許翻訳サービスでは、特許明細書、優先権証明書、公報、中間処理文書、裁判、実施許諾契約等、知的財産にかかわるあらゆる文書を、通常の技術翻訳との違いを十分認識し、翻訳を行っている。国際特許、高度技術に関わる各分野には、電気・電子、機械、化学、半導体、情報・通信、バイオ、知的財産関連法務があり、英語、中国語、韓国語、ドイツ語、フランス語、欧州、アジア各国語を対象としている。

海外出願図面サービスでは、図面作成専門会社が作成する特許図面のほとんどが、原図を見ながら一から新たに作成されるものに対し、同社では、日本出願用に作成した特許図面のデータを活用して海外出願用の特許図面作成を行っている。本サービスには、既に多くの出願人企業がこの方法で作成した特許図面を海外出願に使用している。同社では、特許図面を一から作成する場合には、およそ60分程度かかるものが、日本出願用に作成した特許図面のデータを用いれば、訳語の部分の入れ替えのみで、10分程度で完成するものとしており、時間及びコスト削減に繋がるものとしている。

ワンストップサービスでは、特許の海外出願において、1種類の特許明細に対して、①何度も特許翻訳の手続きが面倒、②中国語、韓国語への現地での特許翻訳の品質の心配、③同じ特許図面の発注を1度で済ませたいなどのお客様のニーズに対し、各国向け翻訳、図面作成の一括発注、高品質な中国語・韓国語翻訳の提供、同社の海外出願事務サービ

スとの併用による効率化といったサービスを提供している。同社では、米国向け図面と中国・韓国語向け図面の一括発注の場合には、中国・韓国向け特許図面作成料金を通常の50%OFFとしている。

図表 2-32 知財ワンストップサービスの仕組み（イメージ図）



出所) 知財翻訳研究所ホームページ (http://www.chizai.jp/translation/technical-drawing_J.html)

海外出願事務では、特許翻訳に加えて、各国代理人への出願書類の発送からコレポン、中間処理のやりとり等の海外特許出願事務代行も含めたトータルサービスを提供している。

そして、調査・派遣サービスでは、特許調査および調査結果の翻訳を低料金で提供しており、また、英文事務、企画、翻訳、通訳等の知的財産の現場への人材派遣を行っている。

これら提供サービス以外に、知財アカデミーとして、翻訳者、翻訳を発注する企業及び特許事務所等を対象とした、翻訳や海外特許実務に関するセミナーの積極的な開催や知的財産関連書籍の編纂出版を行っている。セミナーの内容は主に、特許翻訳関連講座、国際特許関連講座、特許周辺技術関連講座である。出版物には、「日中韓英知的財産用語辞書—CD-ROM付き（日刊工業新聞社発行）」、「出願図面のデータ活用基礎知識（同社発行）」等がある⁷⁰。

⁷⁰ 以上、知財翻訳研究所ホームページ (<http://www.ryutu.inpit.go.jp/agents/index.html>)、知的財産取引業者データベースによる

株式会社 日鉄技術情報センター

(1) 企業概要

株式会社日鉄情報技術センターは、新日本製鉄株式会社 100%出資により 1986 年 10 月に設立された新日鉄グループの知的財産サービス会社・総合シンクタンクである。官公庁、特殊法人、各社から様々な調査・研究委託に応え迅速・適格な解決策を提供している。

お客様からの依頼事項ごとに最も適切な専門家を配し、インターネット情報・文献資料・統計データ・各種有料 DB 等の膨大な情報を検索するとともに、海外での実施ヒアリングを含め、これまでの知識・知見を加えて、ニーズに合った調査・企画資料を作成・報告をしている。同社は、情報を検索・収集し、解析・検証、新たな視点から加工を施し、調査・提言を行うプロ集団としている。

これまで、テクノロジー・マーケット・特許の 3 分野からなる専門家を擁しており、事業再構築、新規事業化探索、特許戦略策定、中長期経営計画策定などの、さまざまな事業化判断・経営判断に資する多角的・多面的な観点からの情報を総合的に提供してきた経験を有する。同社は、技術調査、知的財産調査、市場調査を 3 本の柱にし、相互の密接な連携の基に、調査と提言、コンサルティングを行っている。さらに企業研修・海外語学研修などの人材育成支援サービス、翻訳・通訳、編集・出版、専門 DB 製作、高機能 HP 構築・運営等のサービスを提供している。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

日鉄情報技術センター社が提供している知的財産に関連するサービスには、知的財産調査がある。本サービスの特長として、同社では、先行技術調査、特許マップ作成等のサービスを中心とした知的財産についてのあらゆる相談にワンストップで応えられるよう、事業フェーズ及び知的財産管理フェーズに則したサービスを種々取り揃え、豊富な実績と経験を保有していることを挙げている。

得意産業・技術分野は、半導体や液晶などの先端産業から素材や自動車などの基幹産業まで、電気、電子、情報、機械、化学、エネルギー、材料など、ほぼあらゆる技術分野を対象としている。但し、バイオ・遺伝子工学、新規化学物質関係は対象外としている。

図表 2-33 事業フェーズに即したサービス例

事業フェーズ	内容	サービス例
開発	新商品開発計画 開発テーマ策定 開発実行	技術動向調査 特許マップ作成・分析 特許出願関連調査
営業	サンプル提供・ 製品紹介	他社特許クリアランス調査
製造		他社特許の定期的な監視と評価（製法、設備特許侵害調査と無害化支援、ノウハウ化支援）
販売		他社特許の無害化・排除検討支援

出所) 日鉄情報技術センター社ホームページを元に作成

(http://www.jatis.jp/business/investigation/inv_patent.html)

図表 2-34 知的財産管理フェーズに即したサービス例

知財フェーズ	内容	サービス例
出願～審査	出願 審査請求 外国出願	先行技術調査
登録～維持		年金納付代行
権利活用	技術調達・提携 係争	権利の強さ、技術優位性、市場性調査、他社特許の権利化阻止、無効化調査等の各場面で必要な種々の調査
知財教育	教育・啓蒙	研究者や技術者向け実務演習、マネージャークラスや経営者向け啓蒙等の知的財産教育

出所) 日鉄情報技術センター社ホームページを元に作成

(http://www.jatis.jp/business/investigation/inv_patent.html)

サービス運営するスタッフには、特許・意匠・論文検索のプロであるとともに、先端的な研究所や工場の知的財産スタッフ経験をもった、知的財産業務の専門家が担当している。同社の主な顧客には、大企業・中小企業・個人事務所をはじめ、国内外の特許事務所、官公庁・公益法人、新日鉄グループ企業があり、多くのテクノロジー・マーケット・特許関連の調査、解析、評価実績を有している⁷¹。

⁷¹ 以上、日鉄情報技術センター (<http://www.jatis.jp/index.html>)、知的財産権取引業者データベースによる

日本アイアール 株式会社

(1) 企業概要

日本アイアール株式会社は1974年創業であり、創業当時は特許公報のマイクロ出版やマイクロ機器の販売を手掛けていたが、80年代に入り特許に係わる索引や出願管理ソフト⁷²などを発行・発売し、現在では主なサービス内容として、①特許調査と評価、②パテントリエゾンマンの教育と中小企業への特許コンサルティング、③発明マップの作成と発明発掘支援、④研究成果の事業化支援、⑤中国の知的所有権調査と保護などを提供している。

90年に設置した知的財産活用研究所では多様な取り組みを行っており、知的財産関連の情報発信のほか、ユーザー組織の運営、研修サポート、技術開発支援ツールの開発、技術継承対応、実務書の出版、知的財産に係わるコンサルティングサービスなどを行っている。

中国の特許への取り組みも古く、99年に北京に子会社を設立し、また2005年には上海に同社事務所を開設している。中国現地子会社で特許・法律の専門翻訳、知的財産権に関わる諸調査・分析・コンサルティングなどを行っているほか、中国特許出願明細書の作成は、日本国内で中国知的財産サービスセンター社⁷³と提携し対応している。同社では特許出願明細書作成、翻訳、図面作成、出願業務、中間処理まで一括処理するなどしている⁷⁴。

図表 2-35 日本アイアール社の主なサービス

公報・文献複写サービス	公報複写、文献複写、包袋・登録原簿とり寄せ、海外包袋等現地とり寄せ
PDF作成サービス	PDF公報メール送信、文献・包袋PDF送信、社内資料PDF化
特許調査	サーチャーによるマニュアル調査や代行検索サービス（商用データベースや他社提携による概念検索エンジンの利用）
翻訳	中国人および日本人スタッフ協業による翻訳サービス。中国知的財産サービスセンター、中国現地法人・北京アイアール等
定期継続サービス	SDI（全文・抄録など）、海外主要各国公報の定期購読サービス、審査経過・重要特許監視代行、中国特許要約文の日本語訳定期配信、米国特許のオフィシャルガゼットの日本語訳SDI等
特許教育用教材	特許教育用教材ビデオ、ソフトウェア等の販売

⁷² 日本で始めてパソコンでの開発を行っている（同社ホームページより）

⁷³ 同社によれば、特許権侵害判断時、中国語クレーム（権利請求）本文が判断基準となるため、特許翻訳の正しさは非常に重要であるとしている（<http://www.cn-wang.jp/>）

⁷⁴ 日本アイアール社ホームページ（<http://www.nihon-ir.jp/>）、中国知的財産サービスセンター社ホームページ（<http://www.cn-wang.jp/>）等より

総合データベース	他社製品の日本特許公報、海外特許情報、技術情報等を検索する会員制総合特許データベースサービスの販売代理
翻訳ソフト	中間双方向翻訳ソフトなどの販売代理

出所) 日本アイアール社ホームページを元に作成 (<http://www.nihon-ir.jp/>)

(2) 知的財産関連サービスの現状

日本アイアール社は早くからの国際化対応に取り組んでおり、例えば 2003 年にはシステム開発会社と提携し、特許関連の英語についてインターネットを使って遠隔教育する事業を行っている⁷⁵ほか、同年には米国特許の基礎を学ぶ教材を制作し、米国特許文書の作成、出願の基礎や手順などが学べるビデオや DVD などを販売している⁷⁶。

日本から中国への特許出願の増加に対応して、2007 年には中国関連事業を強化し、日本企業の特許出願支援や模倣品パトロール事業への取組み等を開始している。出願支援サービスは、対象技術を開発した背景や先行する他社の技術の課題点などを、詳しく記述した文書を取引先と共同で作成するもので、中国人の弁理士三人及び専用スタッフ七人と契約し、日本本社と連携して体制を組む。また、日本アイアール社では既に米国の特許出願支援を手掛けていることから、そのノウハウを活用する。この背景には、日本で特許を取得した書類をそのまま中国語に訳す形で、中国で特許を取得した場合、特許に係わる裁判で日本企業が不利になるケースがあるとされ、このサービスでは文書等に日本での特許よりも独自性を強調することで類似品との係争に備えるとしている⁷⁷。

模倣品パトロールの事業では、特許や意匠権を侵害している模倣品を現地企業が生産していないかを調査報告するもので、模倣品の品質や販売網、被害額などの調査のほか、生産工場や倉庫の特定も請負う。模倣品を扱う販売店に警告するほか、収集した証拠を基に損害賠償請求も代行する。中国子会社が業務を担い、北京や広東にある事務所と契約している。対象地域は重慶や成都にも広げる。模倣品は一度市場から消えても再び流通することが多いとされることから、継続的な監視を望む企業に売り込む計画としている⁷⁸。

中国関連では国内他社との提携の枠組みでもサービス化を図っており、他の特許情報サービス会社が提供する、海外の特許情報も収録されるインターネット特許情報サービス⁷⁹において、そのオプションサービスとして中国語文から日本語文への翻訳サービス（人による翻訳、もしくは翻訳システムと人による翻訳）を日本アイアール社が提供するなどしている⁸⁰。

⁷⁵ 日本経済新聞 夕刊 (2003/02/15)

⁷⁶ 日本経済新聞 (2003/10/27)

⁷⁷ 日経産業新聞 (2007/08/30)

⁷⁸ 日本経済新聞 (2007/11/21)

⁷⁹ <http://www.patent.ne.jp/>

⁸⁰ <http://www.nri.co.jp/news/2007/071107.html>

日本技術貿易 株式会社

(1) 企業概要

日本技術貿易株式会社は 1959 年設立の知的財産権関連サービス企業であり、本社が東京にあるほか、国内には大阪に拠点、また海外についても 2002 年には中国・北京に事務所を開設しており、従業員数は 250 名(2006 年現在)に上っている。

設立当時の時代背景として、50 年代当時は先進の技術知識を簡単に入手できる状況にはなく、また特許権などの重要性について認識がようやく芽生えだした時期であり、米国における特許明細書⁸¹の輸入を受託したこと等を契機として事業が開始され、以降、世界中からの特許情報収集、特許文献翻訳、技術情報調査、技術の海外における権利化、特許紛争の解決サポートなど対象が拡大し、現在では総合的な知的財産関連支援サービスを提供するに至っている。取引関係のある国内企業は約 2,000 社にのぼり、新たなサービス、事業を展開していく中で、情報サービス事業は売上高の全体比 1 割強まで低下しており、その反面で特許部門が主力として成長し、海外特許の出願に加え、現地での他社の技術調査や特許紛争を解決するなど支援内容は広範化している。

売上高は 2007 年 9 月期で約 539 億円であり、この数年は対前年比 1~2 割のペースで増加している⁸²。創業以来、無借金経営を続けているとされ、売上高規模に対して資産規模は小さいと言われる。なお、2001 年時点でのデータではあるが、売上高に占める事業・サービスの割合は、特許事業が 4 割であり、情報サービス事業、調査事業、意匠権事業、年金管理事業がそれぞれ 15%前後であるとされる。

人材は自前での育成を主としており、大勢の「パテント・エンジニア」と呼ぶ海外特許の出願専任技術スタッフのほとんどはプロパー社員で、年間 7~8 人の理系大学院卒業生を採用し、現場の仕事を通じてゼロから特許を習得している。入社後より海外の知的財産法に多く接し、海外出張もあるため、法律や英語力は自ずと身に付くとされる。

また海外ネットワークも強みとされ、海外では約 200 カ国の特許庁、調査機関、特許・法律事務所、メーカー、書籍販売会社及び貿易商社等約 300 機関との繋がりを有している。特許の出願だけでなく、海外企業からの訴訟支援などにも対応している⁸³。

(2) 知的財産関連サービスの現状

上述の通り、知的財産関連の情報サービスを基礎に四十数年に渡る年月を経て、広範囲のサービスを展開しており、次頁の下表の通り、主だったものでもその内容は多岐に

⁸¹ 発明の詳細と権利範囲が記載されている文書

⁸² 東京商工リサーチ調べ

⁸³ 日経産業新聞(2001年10月11日)、日本技術貿易社ホームページ(<http://www.ngb.co.jp/>)等より

渡り、海外のネットワークを活用したサービスも重厚なものとなっている。

図表 2-36 日本技術貿易社の主なサービスメニュー

外国出願サポート	①外国特許出願（出願明細書のドラフトから、アクション処理、権利化までのトータルサービス）、②外国商標出願（外国での権利取得について出願から登録までのサービス提供。他社の登録に対する無効・取消等の手続へのサポート）、③外国意匠出願（海外諸国での意匠権獲得のための出願手続きから無効審判請求等の既登録に対する手続きまでの広範なサービス提供。コンピュータープログラム、半導体チップのマスクワーク登録においても豊富な実績を有する）、④登録後諸手続き（知的財産権の登録情報に変更があった場合には、これを届出て、変更の登録）
紛争処理支援	重要特許や主要製品に関する侵害鑑定や有効性の鑑定の仲介、ライセンス交渉、アジアでの模倣品対策、訴訟や和解交渉、特にアメリカ特許訴訟におけるディスカバリー（証拠開示手続き）での書類提出要求での資料整理やデポジション（証言録取）での通訳、証人の通訳チェックなどのサポート
リサーチ	最先端技術などの研究段階から商品開発を経て販売に至るすべての段階において、公知例・異議・無効資料の収集から最先端技術の動向情報の収集・分析、顧客の知的財産戦略の構想策定・実行支援ならびに戦略的活用へのアドバイス・コンサルティングに至るまで、幅広いサービスを提供
年金管理・更新	英国ジャージー島に在る企業と提携を行って、外国年金管理サービス、外国意匠商標更新管理サービス、日本独特の年金制度に対応した日本年金管理サービス（納付まで行うサービスと期限管理のみのサービスがある。特許、実用新案、意匠が対象）
知財関連資料・データ販売	国内外特許明細書や技術文献のコピー、知的財産権関連法令集や知的財産関連 CD-ROM 等、知的財産関連資料及びデータの取扱い、販売
新規化学物質届出代行サービス	外国への化学品輸出に伴う新規化学物質登録・申請及び既存化学物質リスト調査、米国 TSCA 申請、中国、韓国等のアジア地域を対象にした業務支援。各国の法改正、新法制定に関する情報の調査、収集、最新情報の提供
知的財産権関連書籍販売	知的財産権関連の書籍等の販売

中国関連情報提供	中国における調査、権利取得、権利行使に至るまでの業務サポート。最新情報の提供の他、知的財産権に関するトピックスについてのセミナーの随時開催。①中国に関する最新情報の収集および配信（国家知識産権局および商標局関連情報、裁判所関連情報、専利代理人情報、商標代理人情報、総合法律事務所情報、調査関係機関情報、中国企業関連情報）、②模倣品情報センターへの情報収集、③中国関連セミナーの企画および開催
----------	---

出所) 日本技術貿易社ホームページを元に作成 (http://www.ngb.co.jp/)

2000年以降の主だった動きとして、2001年に米国のプロパテント政策や日本における知的財産政策など、工業所有権活用の時代環境の変化を踏まえ、調査部門を組織改変して業界で初となるとされる知的財産に係わる総合シンクタンクを設立している。特許調査から先端技術の動向分析、顧客のIP戦略・構想策定、IP戦略の実行支援、IPの戦略的活用アドバイス・コンサルティングまで幅広くカバーし、IP戦略の策定に欠かせない独自のパテントマップや提案、コンサルティング、世界各国の制度調査、模倣品対策なども手掛ける⁸⁴。

また同年には、世界規模で知的財産情報の公開サービスを提供している米国オンラインプロバイダーと提携し日本語対応サービスを開始している。このサービスは新開発の技術や発明を広く周知させることが可能であるほか、公開日を立証する電子透かしを採用し特許係争の証拠情報とするなどし、自社ビジネスを守るための防衛特許を多数出願せずに、競合他社の特許取得権を消滅させることができるとしている⁸⁵。

2002年以降は、中国の世界貿易機関(WTO)加盟に伴い、先進国並みの知的財産権の保護が求められることへの対応などから、中国関連の支援ビジネスに力を入れている。同年には、中国・北京に駐在員事務所を開設し、行政機関から知的財産関連の政策情報を収集するほか、現地の特許商標事務所とも協力し、日本企業の中国における知的財産権取得・維持の支援なども手掛ける⁸⁶。また、模倣品対策事業やセミナー、中国における知的財産訴訟の模擬裁判の実演⁸⁷など多様なサービス、普及活動を展開している。

模倣品対策事業では、現地の法律事務所や調査会社と連携して模倣品の調査を手がけ、情報提供する。また、委託があれば当局による摘発、押収を斡旋する。模倣品製造業者の摘発が実現した場合も、摘発後に模倣品が再び出回っていないかを調査・報告し、模倣品の撲滅を目指す⁸⁸。

⁸⁴ 日刊工業新聞 (2001/04/23,)

⁸⁵ 日刊工業新聞 (2001/08/22)

⁸⁶ 日本経済新聞 (2002/04/14 2002/04/14,)

⁸⁷ 日刊工業新聞 (2007/11/19,)

⁸⁸ 日本経済新聞夕刊 (2002年11月21日)

日本パテントデータサービス 株式会社

(1) 企業概要

日本パテントデータサービス株式会社（以下、JPDS という）は、1987年10月に設立され、社員30名で構成されている。JPDS社では、特許業界においていち早く電子データ公報の重要性に着目し、特許情報の利用と管理の効率化を目指した次世代のソフト開発に携わってきており、また、新たなシステムの企画開発を進め、将来的には世界レベルでの運営も視野に入れた事業展開をするものとしている。そして、クライアントのあらゆるニーズに応える豊富なサービス体制と、時に時代を先取りしていく先進性を備え、特許戦略の進化を目指している。グループ会社には、特許情報検索システムを開発する株式会社ベスト・システム・リサーチがある。

これまで同社では、国内企業1700社の知的財産部門との取引実績があり、特許情報サービスの専門会社の企業の1つとして広く認知されている。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

JPDS社では、日本特許/実用新案(公開・登録・公告・公表)とアメリカ特許明細書、審査経過情報、意匠、商標、公開・国際商標、審決公報を含めた全件データをインターネット上で提供するJP-NETをはじめ、公開・公告・特許公報（意匠、商標）の検索ソフトウェア等の販売や、公開公報、登録公報等をCD/DVD-ROMによる販売を行っている。また、特許・商標・意匠調査サービス、SDIサービス、海外特許の複写サービスの提供及び知的財産セミナー開催も行っている。これら提供サービス以外に、他社開発の特許情報解析ソフトウェアとして、「ぱっとマイニングJP（開発元：有限会社ワイズシステム）」、「PAT-LIST（開発元：株式会社レイテック）」、「テクノマップ（開発元：アルトリサーチ株式会社）」を代理販売している。インターネット検索サービス、ソフトウェア販売の料金体系は、ソフトウェア販売料、もしくは完全固定料金制（月額または年間）を採っている。

同社では、インターネットを利用したJP-NETサービスの重点サービスとして、昭和58年以降の全件データから特許ライセンス実施許諾の用意があるものについて、表示及びライセンス条件や連絡先を公示するサービスを提供している。本サービスは、日本特許データベース利用の全ユーザが利用できるサービスとなっている。同社では、これまでのライセンス提供システムと比較して、専門分野の担当者による閲覧によりライセ

ンス成功率が大幅に向上するものとしている⁸⁹。

図表 2-37 JPDS 社の主なサービス内容

インターネット特許情報 検索サービス「JP-NET」	公開・公告・特許・US 特許・審査経過情報・意匠・商標・ 審決の情報をインターネットにて提供。完全固定料金制。
特許情報を管理する NEW ク ライアントサーバシステ ム	社内データベースと JPDS サーバをつなぐことで、サーバ のディスクアレイによる設備購入・CD/DVD-ROM 公報の購 入・更新・管理の負担を軽減する。検索したデータは社内 分類、ユーザーログ、キーワードの付与等、独自の管理が 可能
CD/DVD-ROM 公報&検索ソ フトウェア	公開、公告・特許、意匠、公報 CD/CVD-ROM、アメリカ特許、 イギリス特許、ヨーロッパ特許、PCT の明細書及び抄録、 CD/DVD-ROM 公報と検索ソフトウェアを提供
INSPIRO/BRANDY 商標調査 サービス	世界の商標を INSPIRO オンラインデータベースで検索し、 同一の商標、先願の類似商標の調査を行うとともに、 PATOLIS・BRANDY を利用した日本商標の調査
SDI サービス	指定された国内外特許情報の監視。分類指定、出願人指定、 テーマ指定によって世界の特許を監視し、毎月レポートを 提供
コピーサービス	国内・海外の特許明細書を始め、学術文献の複写サービ スも提供
海外特許資料の取寄せサ ービス	日本国内では入手できない海外特許明細・海外特許包装 (ファイルラッパー)などを現地から取り寄せ、提供
特許調査、登録状況調査、 提起監視調査サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内・海外の特許（意匠・商標）の調査 ・ 権利化された特許について、年金の支払確認や権利者の 移動の確認 ・ 指定された出願を監視し、定期的にその進捗状況を報告
特許資料の翻訳サービス	日本・海外特許を翻訳して、提供
知財研修セミナー	特許情報の基礎から検索・分析・調査等、知的財産に関す る多様なニーズに応えた各種セミナーを実施

出所) JPDS 社ホームページを元に作成 (<http://www.jpds.co.jp/company/zyouhou.html>)

⁸⁹ JPDS 社ホームページ (<http://www.jpds.co.jp/>) による

特定非営利活動法人 日本パテントリサーチアソシエイツ

(1) 企業概要

特定非営利活動法人 日本パテントリサーチアソシエイツ（以下、JPRA という）は、2001年10月10日に特許流通分野で日本発の内閣府認証特定非営利活動法人の認証を受けた組織である。同法人は、企業や事業家並びにそれらを支援する公的機関・業界団体に対して、知的財産権の適切かつ公正な市場性評価及び知的財産権の流通に関する研究並びにそれらの関連事業を提供し、我が国及び海外の保有する優れた技術の有機的な結合を図り、もって我が国の知的財産権の増加及び技術力の向上に貢献するとともに、社会の発展に寄与することを目的としている。同法人は、特許申請、国際会計コンサルティング、M&A 業務、特許入札会システム化支援、パテントライセンス事業の各サービスにおいて、多数の提携先と連携し、業務を推進している。

JPRA では、JPRA 特許事業化アドバイザー認定試験に合格した上で、JPRA 理事会・業務会が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ており、認定を受けた担当者が、職責として業務を行っている。同法人では、特許事業化アドバイザーを養成するため、発明学会の協力を得て、特許事業化のスペシャリスト講師陣による養成プログラムを開催している（現在は、通信講座のみを実施）。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

JPRA の事業は、特定非営利活動に係る事業と収益事業に分類される。特定非営利活動に係る事業では、研修会、情報サービス、講習会、事業家交換会を行っている。

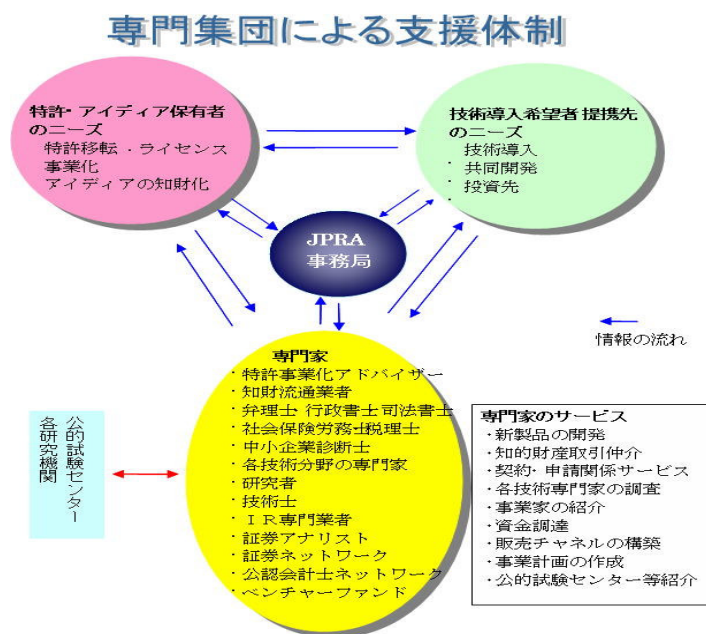
図表 2-38 特定非営利活動に係る事業内容

研修会	特許流通及び起業方法の研究会
情報サービス	Eメールを利用した会員向けの情報サービス（特許情報、特許に関する催し物情報、会員のニーズやシーズ情報）
講習会	特許等に関する専門家を招いた講習会やセミナー
事業家交換会	特許保有者（TLO等）と事業家を橋渡しする場の提供

出所) JPRA ホームページ (<http://www.jp.ra.jp/>)

収益事業では、専門集団による支援体制の下、知的財産権の取引全般の仲介、市場性評価、知的財産権取引業者のサポート、新事業立ち上げに伴う資金調達サポート、提携・M&A・共同開発および研究先の紹介、企業分析・企業調査を行っている。

図表 2-39 専門集団による支援体制のイメージ図



出所) JPRA ホームページ (<http://www.jp.ra.jp/>)

収益事業の料金体系は、期間契約、スポット契約の2形態に分かれている。期間契約の場合、会費として月1万円（年一括の場合10万円）であり、業務請負内容により別途費用が発生する（例えば、期間1、3、6ヶ月以上～2年プロジェクト契約で50万円以上）。技術移転に関しては、ライセンス収入の20～30%となっている。スポット契約の場合には、業務内容に応じて報酬を得ることとしている（例えば、「技術・企業分析、調査」の場合、1件当たり20万円～）。

これら提供サービス以外に、JPRAでは特許入札会及び定例会を開催しており、マスコミ関係者、ファンド関係者、提携事業者及び有識者等を招いて、特許案件に対する特許評価・市場性について評価・検討等を行っている。また、ホームページに推薦事業一覧（特許情報）を掲載し、有効性が高いと判断した特許の事業化を推進している。なお、当該特許の詳細情報を閲覧できるのは、JPRA会員のみとしている⁹⁰。

⁹⁰ 以上、JPRA社ホームページ (<http://www.jp.ra.jp/>)、知的財産権取引業者データベースによる

株式会社 発明通信社

(1) 企業概要

株式会社発明通信社は、特許情報をお客様の立場に立って、使いやすい方法で、より早く、より正確に、複合的に「お客様に喜んでいただく事」の経営理念の下、1951年1月に設立された企業である。同社は、社団法人発明協会東京支部、特許資料共同組合、社団法人日本画像情報マネジメント協会、関東イメージ情報業連合会、日本知的財産協会に加盟している。

これまでの取引先には、大手・中堅企業、有力特許事務所 2000 社と、多くの取引実績を有する。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

発明通信社の提供サービスは主に、インターネットサービス（HYPATWeb 総合サービス）、特許調査サービスから成る。

インターネットサービス（HYPATWeb 総合サービス）として、オンライン特許検索サービスを提供しており、膨大な知的財産情報の中から、必要なものを確実に・安易に調査・分析を行うことができる。その機能は大きく分けて、経過情報系サービス、公報番号系サービス、検索系サービスの3つあり、加えて、公報データをテキストデータとしてダウンロードする機能を有する。HYPATWeb 総合サービスの料金体系は、月額基本料金であり、公報データのPDF形式及びCSV、テキストデータ形式で取得する場合には、別途費用が発生する。

図表 2-40 HYPATWeb 総合サービス（イメージ図）



出所) 発明通信社ホームページ (<http://www.hatsumei.co.jp/hypatweb/spec.html>)

なお、国内特許情報として、企業内での特許データベース構築支援や紙媒体での納品やアメリカ、ヨーロッパ、中国・韓国といった海外特許情報の提供も行っている。

特許調査サービスでは、キャリア豊富な専門スタッフが担当し、特許・実用新案、意匠、商標の各種調査を提供している。

図表 2-41 特許調査のサービス内容

特許 実用新案	先行技術調査	新規性調査	研究・開発途上で発生したアイデアについて特許出願に値するかどうか判断するための資料調査
		出願前調査	無駄な出願を排除するため、特許出願前に、出願しようとする発明の有効性を判断するための資料調査
		審査請求前調査	出願審査請求前に、出願した発明の有効性を判断するための資料調査
	公知資料調査	権利範囲・抵触製調査	自社製品を市場に発表する前に、他社の特許権等を侵害していないかを判断するための資料調査
		異議資料調査	自社新製品（新技術）を市場に発表するにあたって、障害となる特許について異議申立するための資料調査
		無効審判対応資料調査	自社新製品（新技術）を市場に発表するにあたって、障害となる特許を無効にするための資料調査
		パテントファミリー調査	特定の国に出願された発明の対応特許の現状を把握するための調査
	技術動向調査	技術動向調査 1（パテントマップ作成等）	製品の研究・開発の段階で、対象となる技術の過去から現在に至る資料を収集・分類・加工し、所要のパテントマップを作成し、同業他社の技術動向・自社技術の位置付けを明確化するための調査。さらに新規研究・開発テーマ等のヒントを得たい場合などに有効な調査
		技術動向調査 2（分類調査・出願人調査・キーワード調査等）	分類指定・出願人指定・キーワード指定に基づいておこなう調査

意匠	意匠出願前調査	製品の外観を含む本格的な設計の前、モックアップの検討段階で行う資料調査
	意匠調査	自社製品が他社の意匠権を侵害していないかどうか、製品の最終設計の段階で行う資料調査
商標	商標調査(文字・図形)	自社製品に付与する標章や役務に関連する商標権の有無について、大まかな判断をするための資料調査
その他	海外調査	アメリカ・ヨーロッパなどの特許調査
	技術文献調査	特許公報以外の技術文献(学協会の論文・企業の技報など)と対象特許を比較・検討する調査

出所) 発明通信社ホームページを元に作成 (<http://www.hatsumei.co.jp/research/research.html#>)

これら提供サービス以外に、特許手帳(工業所有権に関するデータ集等)、発明通信CD-ROM版(「発明通信」を閲覧するソフト)、中国パテントレポート(中国国内出願件数の推移の統計等)の販売も行っている⁹¹。

⁹¹ 以上、発明通信社ホームページ (<http://www.hatsumei.co.jp/>)、知的財産権取引業者データベースによる

株式会社 パテントクリエイト

(1) 企業概要

株式会社パテントクリエイトは、知的財産の流通促進に向けた全国の企業・個人を対象とした特許提供者・特許導入者への知的財産の移転・ライセンスの賃貸借を支援する斡旋事業を展開しており、資本金は150万円、2006年に設立のベンチャー企業である。

(2) 知的財産関連サービスの現状

上記趣旨の下、パテントクリエイト社では、下表の事業を手掛けている。

図表 2-42 パテントクリエイト社の事業内容

知的財産の移転促進	有効利用したい未利用の知的財産所有者、実施中であるものより流通を促進したい知的財産所有者、知的財産の譲渡検討者に対する知的財産移転及びライセンス賃貸の営業活動支援。 また、新規商品を開発意向者、新規事業を開拓意向者に対する要望に適した知的財産の紹介。必要に応じて、当該商品の営業販路の拡大支援。
出願手続き	新規発明、新規考案を権利化のサポート。見積もりは無料。出願手続きは業務提携先が代行
特許評価	独自の評価方法を用いて顧客の知的財産の市場価値を評価（但し、実施許諾契約の実績がありその収益データを提出可能な場合）
先行技術調査	特許出願について、先行技術調査を支援することで、審査請求を行うか否かの判断材料を提供
パテントマップ作成	パテントマップ作成により、顧客の特許をさまざまな角度から分析し、透明性を出すことで早期商品化を目指す

出所) パテントクリエイト社ホームページを元に作成 (<http://www.patent-c.com/sub02.html>)

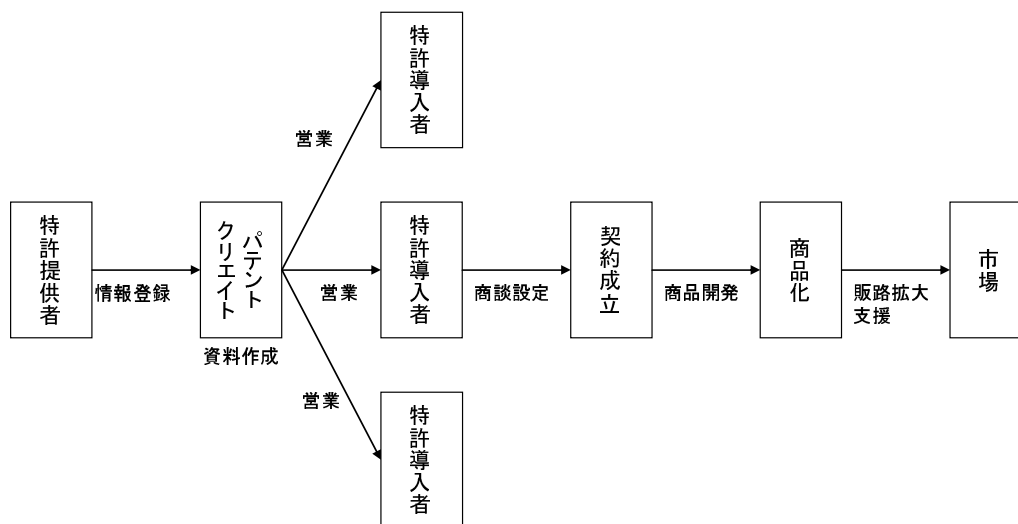
その中でも、パテントクリエイト社では「登録型特許斡旋企業」を掲げ、知的財産を保有する企業の自社データベースへの登録を促し、移転対象候補の特許集約に取り組むなど、知的財産権取引・流通事業は主要なサービスになっている。

知的財産権取引に係わる提供サービスメニューの主なポイントとして、①特許権者に代わり特許の営業を行い、特許の技術資料や必要に応じてビジネスプランを作成し、特

許の活用を促進するほか、②企業からのニーズを把握し、要望のある技術・特許を紹介、③契約締結、商品化した特許の販路拡大の支援がある。

費用については、完全成功報酬制を採用しており、初期費用は一切徴収しないとしている。また、初期費用を取得せずに、特許の技術資料や、必要に応じてのビジネスプランの作成を行っているとしている⁹²。

図表 2-43 パテントクリエイイト社の知的財産流通の流れ



出所) パテントクリエイイト社ホームページより一部加筆し作成 (<http://www.patent-c.com/sub02.html>)

⁹² 以上、パテントクリエイイト社ホームページ (<http://www.patent-c.com/>)、知的財産権取引業者データベースによる

株式会社 パテント・ファイナンス・コンサルティング

(1) 企業概要

株式会社パテント・ファイナンス・コンサルティング（以下、PFC という）社は、特許権、著作権、商標権等の知的財産権に特化したファイナンスを構築するブティック型インベストメント・バンク（投資銀行）である。東京のほか、九州・福岡にも拠点を持つ。代表の日野慎二氏は、都市銀行、海外の工科大学での経営学修士取得、著作権等の知的財産権を主に扱う信託会社などで実務等の経歴がある。

PFC 社ではファイナンス支援をメインとしたサービスを提供しているため、金融等に関する専門知識を有していることが必要であり、自社の強みとしても、これら金融知識が豊富な人材を有している点を挙げている。その金融関連知識を生かし、知的財産に基づく投融资の可否、そのためのビジネス展開方法等の検討を前提とした独自の価値評価手法により、融資側の金融機関から見ても納得感のある知的財産の価値評価の形成に積極的に取り組んでいる⁹³。

(2) 知的財産関連サービスの現状

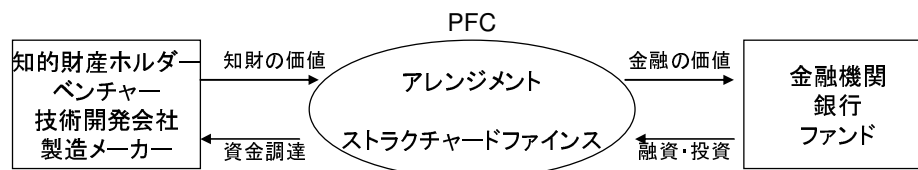
PFC 社の事業内容は主に、財務戦略コンサルティング、ファイナンススキーム構築（アレンジメント）、知的財産権評価コンサルティングから成る。

財務戦略コンサルティングについては、知的財産権を事業展開における重要なキープアクターであると位置づけ、金融的アプローチによる知的財産権を活用した財務戦略の提案を行っている。知的財産を活用した財務戦略を立案するにあたり、企業及び事業の内部環境・外部環境を把握することが必要であることから、既存事業の展開方法および課題、戦略の中での知的財産権の位置づけ、活用方法を策定する。

ファイナンススキーム構築については、ストラクチャード・ファイナンス型の資金調達法を活用し、開発事業や知的財産権を主体としたファイナンススキームを構築するものである。開発事業および知的財産権自体の価値を最大限に評価する形態の資金調達方法であり、PFC 社では検討対象プロジェクトの評価、ファイナンススキームの構築、契約書作成、SPC 等ヴェークルの運営事務管理などを執り行う。同事業は現在では PFC 社の主力事業として成長している。

⁹³ PFC 社ホームページ (<http://www.ptfc.co.jp/>)、インタビュー調査による

図表 2-44 ファイナンススキーム構築（アレンジメント）



出所) PFC 社ホームページを元に作成 (<http://www.ptfc.co.jp/service/sukimu.html>)

知的財産権評価コンサルティングでは、提携弁理士や知的財産評価 LLP 等と連携して知的財産に関する多面的な評価を行い、知的財産戦略に寄与する情報の提供を実施している。現在では顧客ニーズが高く、取扱い案件の多いサービスとなっている。

これらサービス・事業について、PFC 社では顧客企業に対してファイナンス支援をメインとしたサービスを提供しており、知的財産権取引（譲渡、ライセンス）については、主たるサービスとしては提供していないものの、ファイナンススキームの構築等に関するサービスの一環、枠内で生じるケースがあるとしている。

また、知的財産関連ビジネスにおける顧客企業の属性は、企業規模に関しては中小・ベンチャー企業が多くなっている。PFC 社がサービスを提供する契機としては、金融機関や中小企業基盤整備機構等の公的機関からの紹介が多く、ホームページから直接問い合わせを受けるケースもあるとしている⁹⁴。

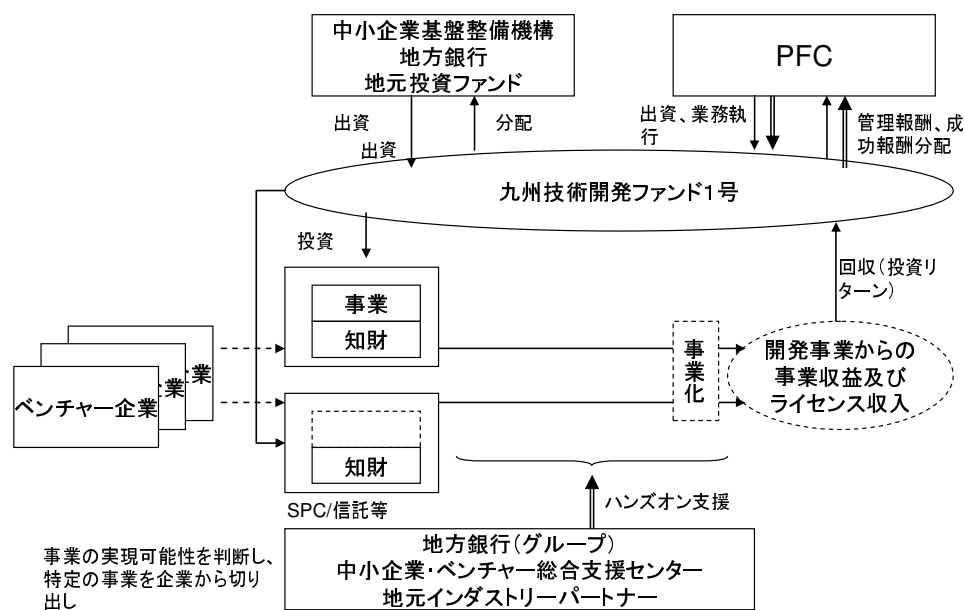
上記は、PFC 社単体としての事業及びサービスであるが、他の企業・機関等との提携による事業展開を積極的に行っており現在、複数の多面的なスキームに基づくサービスに取り組んでいる。

その一つに、知的財産に特化した事業投資ファンドの運営がある。これは「九州技術開発ファンド」と呼ばれるもので、地域振興の観点も踏まえ、中小企業が持つ特許権やソフトの著作権、およびそれを基にした事業の権利（商品の販売権）などを、SPC（特別目的会社）を通じて買取り、量産のための設備投資や特許申請の資金がない企業の事業に投資を行うものである。投資案件の選定や価値評価には弁理士が協力し、評価やリスクを明示することで投資を促進している。特許と事業を企業から分離して投資するプロジェクト・ファイナンス形態が特徴であり、非上場志向の企業や、事業立ち上げ期段階の企業、産学連携事業への投資も可能としている。資金拠出は中小企業基盤整備機構や地元地銀などが引き受け、併せて技術開発・販売等の支援（ハンズ・オン支援）も行っており、この事業収益や特許ライセンス料などを配当原資に充てている⁹⁵。

⁹⁴ 以上、同社資料、ホームページ、インタビュー調査による。

⁹⁵ 日本経済新聞（2007年3月6日）、PFC社プレスリリース資料（2007年3月）より

図表 2-45 九州技術開発ファンドのスキームイメージ



出所) PFC 社資料より作成

また、中小企業の知的財産関連サービスのワンストップサービスを実施するLLP（有限責任事業組合）へも参画している。知的財産担保評価や証券化における譲渡価格評価など、金融機関が投融資を行うための特許権等知的財産権評価に目的を限定した組合であり、従来のコスト高な知的財産評価に対し、投融資判断に資する観点から金融機関に技術や特許の理解を促す範囲に絞り、評価作業を定型、効率化することにより簡易的な評価を行っている。また、価格設定はリーズナブルであるとしている。このLLPでは、ライセンス・インあるいはライセンス・アウトにおける可能性の検証から交渉・法務・資金のアドバイス、ロイヤルティ監査に至るまで一連の業務をパッケージとして提供しており、主な対象は、国内外でのライセンス展開や技術・特許の補完を図りたい中堅・中小企業を想定し、中堅・中小企業が内部で確保することが困難なライセンス業務のアウトソーシング先として機能することを想定している⁹⁶。

⁹⁶ フジサンケイビジネスアイ（2006年11月15日）、PFC社プレスリリース等による

(1) 企業概要

P. J Parker 株式会社（以下、パーカーという）は、2005年に設立された特許譲渡仲介、ライセンスサービス、特許戦略コンサルティングを手掛ける企業であり、欧米企業とのリレーションシップも活用し特許流通の支援サービスを実施している。資本金1,000万円、従業員は6名（2006年10月時点）、2005年度の売上げは75百万円である⁹⁷。

代表のフィリップ・パーカー氏は、20年に及ぶハイテク産業でのビジネス経験があり、ネットワーク装置やソフトウェア、半導体、海底ケーブルなど多数のハイテク企業の日本事務所設立に携わるほか、90年代には日本でSI企業の立ち上げ及び経営などにも関わっている。また、国際的なコンサルティングファームの日本オフィスでテレコム関連企業や政府機関の経営コンサルティング業務に従事していたほか、日本の複数の大学で学ぶなどの経歴の持ち主でもある⁹⁸。

(2) 知的財産関連サービスの現状

パーカー社は自社のWebサイトで日本における特許流通の課題や障壁、その遅れなどについて指摘している。そのポイントとして、①知的財産部門に求められる役割の複雑化に対して、それに対応しうる資源が十分でないこと、②研究開発部門と知的財産権部門との間等、企業内の部門間の縦割り構造、③特許ビジネスに潜在するリスクの拡大化、④特許業務に係わる経験や情報の不足がもたらす不安感、⑤欧米企業とは異なる日本の調整型企業文化などを挙げており、⑤については、日本と欧米企業の文化の違いについても双方の文化の違いを理解していることで交渉を円滑化させられるとしている。

パーカー社の特許仲介業務では、米国の知的財産専門の弁護士事務所と協力し、特許の売買を希望する日本企業に特許仲介業務を提供する。サービス内容は、特許の評価、購入（予定）企業への説明・折衝、契約折衝及び提出資料等に対する支援など特許仲介に関する全ての支援となっている。

費用は成功報酬型であり、特許の売却等が成功した際のみ支払いが発生する⁹⁹。

⁹⁷ 知的財産権取引業者データベースより

⁹⁸ パーカー社ホームページ（<http://www.pjparker.com/>）、知的財産権取引業者データベース、システムズゴージャ社ホームページ（<http://www.systemsgo.co.jp/>）を参考

⁹⁹ パーカー社ホームページ（<http://www.pjparker.com/index.j.htm>）による

(1) 企業概要

株式会社 Business Creation & Collaboration Network（以下、BC&C Network という）は、2003年4月に設立され、メールのBCC(blind carbon copy)機能を利用して多数の有識者・専門家、国内外の企業関係者、大学・公的機関などの方に情報提供し、情報の中継点機能となることにより、インターネットを利用したビジネス、あるいは高度な情報交換の場を提供している。

このネットワークには、技術士（機械、船舶、航空・宇宙、電気・電子、化学、繊維、金属、経営工学、応用理学、情報処理、衛生工学、水道、建設、生物工学、環境、林業、水産、農業）、学会関連（電子情報通信、応用物理、機械、電気、電気化学、化学、計測制御、化学工学、人口知能学会、表面処理、液晶、磁気）大学関係者、弁理士、弁護士、中小企業診断士、経営コンサルタント、流通・販売・マーケティングなどの専門家、公設試験機関など約8千と全国の中小・ベンチャー企業、商工会議所、企業の知的財産部、TLO担当者、貿易関係者、商社関係者、海外企業団体の日本窓口など約4千をネットワーク化し両者への情報提供&マッチング機能の提供により知的財産の評価・流通、技術移転、技術開発、新事業開拓を支援している。

また、代表取締役社長の小林巡氏は、JAXA 外部特許コーディネータとしても活躍している一方、特許流通アソシエイトとしても特許流通アドバイザーから依頼された企業に対してニーズ発掘を行うといった、個人の活動としても広く対応している¹⁰⁰。

(2) 知的財産関連サービスの現状

BC&C Network 社のサービス内容は主に、ニーズ情報&新規事業情報、専門家チームサービス、専門家・専門家チームの提供、特許流通情報から成り、そのうち、知的財産に関連するサービスは、ニーズ情報&新規事業情報及び特許流通情報である¹⁰¹。

¹⁰⁰ BC&C Network 社へのインタビューによる

¹⁰¹ BC&C Network 社ホームページ (<http://www.bccnetwork.com/gyomu.html>) による

図表 2-46 提供サービス概要

サービス内容	概要
ニーズ情報&新規事業情報	特許ライセンス先、人材、アイデア等の多種多様な企業ニーズに対する企業の紹介
専門家チームサービス	企業から依頼を受けた専門家（チーム）の紹介
専門家・専門家チームの提供	研究開発テーマの一括アウトソーシング、専門家集団による研究開発コンサルティング、専門家チームの紹介など
特許流通情報	知的財産権取引の仲介

出所) BC&C Network 社ホームページを元に作成 (<http://www.bccnetwork.com/gyomu.html>)

ニーズ情報&新規事業情報では、新規事業情報を探索する企業の依頼を受け、当該企業の機密を維持しつつ、ニーズに当て嵌まる情報提供企業および個人をネットワーク約 8 千の中から探索し、当該企業に提供や、マッチング成立までを支援する。情報探索企業から料金を収集し、情報提供企業、個人においては、無料で登録が可能である。登録情報としては、特許ライセンス先の募集のみならず、人材、アイデア等の多種多様な企業ニーズを登録することができる。

特許流通情報では、企業から依頼を受けた社外活用する特許技術をホームページに掲載し、取引先企業との仲介を行っており、現在、4 件の特許情報を掲載している（2008 年 3 月現在）。

これらサービスを提供するにあたっては、先述したように、約 1 万 4 千のネットワークを活用し、企業からの依頼情報を公開することにより、ライセンスの可能性、異業種への活用方法、特許技術の有効性等を、多くの有識者から見解を収集することにより、特許技術の価値を評価している。これほど大規模かつ多種多様な技術を網羅したネットワークを有する企業は他にないため、自社の強みとしても、この人的ネットワークを挙げている。

顧客企業の属性・地域特性は特に限定せず、全国の大企業、中小企業、ベンチャー企業を対象としており、メーリングリスト、ホームページ、知的財産権取引業データベースから依頼を受けている。その依頼内容・技術分野に応じて、保有するメーリングリストの中から、取引案件に関連する企業を選定し、メールで直接アクセスすることにより、営業活動を実施するとともに、その対象企業のニーズ発掘も行っている。

そして、メーリングリストのメンバから情報を収集するだけでなく、自ら世の中の動向や技術情報及び自身の意見等をメールで配信することで、人脈形成するとともに、企業との信頼関係を構築しており、このメーリングリストのメンバから仕事の依頼を受けることも多いとしている。ホームページには掲載していない新規事業支援（戦略、事業資金確保、アライアンス先の探索など）サービスは、メーリングリストのメンバから依頼を受けたものであり、現在、同社の主要サービスとなっている¹⁰²。

¹⁰² Business Creation & Collaboration Network 社へのインタビューによる

株式会社 ブライナ

(1) 企業概要

株式会社ブライナは埼玉県に本社を置き、2002年に設立された知的財産関連サービス、コンサルティングを手掛ける企業である。同社は、協力関係にある特許事務所等と提携し、国内外を通じて、知的財産戦略構築、組織運営支援、権利化、訴訟など、総合的で幅広い知的財産関連サービスを提供しており、企業の知的財産戦略に合わせて、知的財産情報を利用した開発戦略、製品マーケティング、人材開発等もワンストップで取り組んでいる。

代表取締役の佐原雅史氏は弁理士で、大手メーカーにて設計・開発に従事した後、特許事務所において知的財産コンサルティング、IT 関連ベンチャー企業でインターネットシステム開発などを経て、ブライナ社を設立しており、弁理士会埼玉県窓口責任者（平成17年度）、日本弁理士会関東支部副支部長（平成18年度～）、起業に係わる地域NPO法人の副理事長等を勤める。

スタッフは11名（2008年2月時点）であり、全てのサービスにスタッフが対応できるよう取り組んでおり、大手半導体メーカーの知的財産部門出身者、人材開発部門出身者、各種技術部門の設計・開発出身者などの人材が携わっているほか、社外スタッフも加えこれら以外の技術分野にも対応可能であるとしている。また、工業所有権情報・研修館主催の各種研修などにも積極的に参加するなどし、サービス向上に努めている¹⁰³。

(2) 知的財産関連サービスの現状

ブライナ社における主なサービスラインは、権利化支援、知的財産コンサルティング（知的財産コンサル）、人材開発（紹介・支援）の3つであり、その中でも権利化支援に係わるものが有力となっている。

また、インターネットを活用した知的財産関連の情報配信や交流促進などにも力を入れている。同社が手掛ける知的財産ポータルサイト¹⁰⁴では、世界の知的財産関連ニュースを取り上げるほか、セミナーなどのイベント情報も掲載しており、更新はほぼ毎日、2004年2月現在の閲覧状況は月間約20万PV程度となっている。今後は、クライアント等を対象に、技術移転や、特許などのライセンスをサポートするなどしている。

ブライナ社の強みとしては、知的財産に関連する総合サービスを提供していることが挙げられ、知的財産に係わるコンサルティングの提供を受けた企業からも好評である。

¹⁰³ ブライナ社ホームページ (<http://braina.com/jp/index.html>)、知的財産権取引業者データベース等による

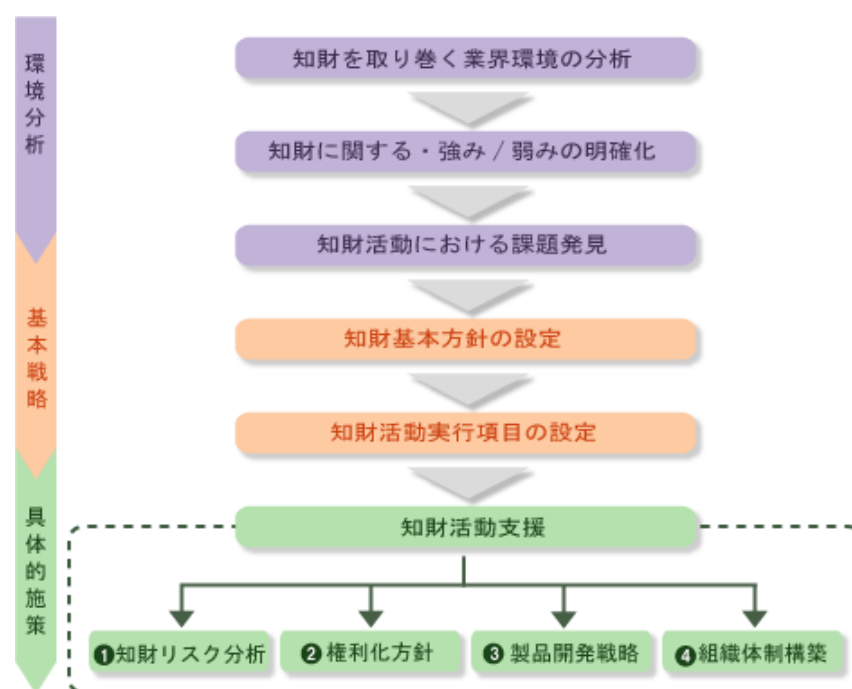
¹⁰⁴ ブライナ社が手掛ける知的財産ポータルサイト (<http://news.braina.com>)

コンサルティング内容としては、企業の事業を永続的に守るためのディフェンス戦略の策定、企業の技術開発戦略に関する問題点の抽出・改善、知的財産管理体制や職務発明規程の作成といった、知的財産に係る社内体制の整備などが中心となっている。

また、知的財産権取引に関しては、2006年に宇宙航空研究開発機構（JAXA）の外部コーディネーターとして携わっている。

権利化支援に関しては多くの企業と提携しており、知的財産コンサルを実施した企業から、権利化支援に関する支援の依頼を受けるケースもある。知的財産戦略事業に関しては中小企業基盤機構などの公的機関からの紹介が多く、それ以外の権利化支援、人材開発事業に関しては顧客企業からの紹介やホームページからの依頼がブライナ社では多いとしている。顧客企業の特徴として、埼玉県の中小企業が多くなっているが、これは、埼玉県の中小企業を活性化させることを事業のコンセプトの一つとしているためである。しかし、ブライナ社として顧客企業の地域を限定してはおらず、実際に広く相談に対応している。なお、初回相談は基本的に無料としている¹⁰⁵。

図表 2-47 ブライナ社における知的財産戦略企画の具体的な流れ



出所) ブライナ社ホームページ (<http://braina.com/jp/design.html>)

¹⁰⁵ 知的財産権取引業者データベース、インタビュー調査等による

古河テクノロジーサーチ 株式会社

(1) 企業概要

古河テクノロジーサーチ株式会社（以下、FTR という）は、技術情報の提供、知的財産権の調査・分析、管理技術の適用などを通じて、企業の戦略とその活動への支援・サービスを行うことを目的に、古河電気工業株式会社の全額出資により 1992 年 1 月に設立された技術・情報サービス会社である。従業員は約 70 名（2007 年 12 月 1 日現在）で構成されている。

同社は、知的財産に関連するビジネス以外にも、ISO 認証取得・製造現場改善と広報活動支援サービスも合わせて提供している。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

FTR 社の知的財産に関連するサービスには、特許取得支援・技術調査がある。同サービスは主に、特許関連支援業務、特許・先端技術調査、特許調査委託事業から成る。

特許関連支援業務では、ほとんどの業務をアウトソーシング可能としており、業務の効率化と役立つ知的財産権の創出・取得に向けた種々の要望に答えており、これまでの支援実績は 10 社以上を有する。主なサービス内容には、出願、権利保全、ライセンス、特許係争、知財教育、アイデア発掘、ブラッシュアップがある。

図表 2-48 特許関連支援業務の主なサービス内容

特許関連	
出願	発明提案書、明細書の作成、オフィスアクション対応など出願・権利化に係わる業務の支援。有利な知的財産権獲得のための周辺関連特許調査なども行っている。
権利保全	知的財産権の年金管理業務の代行
ライセンス	特許権の第三者へのライセンス、あるいは第三者からのライセンスを受けた場合のライセンス交渉に係わる支援
特許係争	第三者の特許を侵害した場合、あるいは第三者に特許侵害された場合などの係争関連業務の支援
従業員の特許知識研修	
知財教育	明確な知的財産ポリシーに基づいて知的財産マインドの高い従業員育成を支援
アイデア発掘、ブラッシュアップ	ブレインストーミング、先行技術検索、評価、アイデアのブラッシュアップなど、豊富な経験を活かした強い知的財産権獲得のための実践的方法の指導

出所) FTR 社ホームページを元に作成 (<http://www.ftrcom.co.jp/patent/index.htm>)

特許・先端技術調査では、技術動向調査と特許調査の2つに分類している。技術動向調査では、ネットワークと検索技術を駆使し、技術論文・特許文献など技術情報を収集し、事業戦略、研究開発戦略策定など技術経営に必要な情報の整理・解析を行っている。具体的には、注目技術の現状と動向、特定分野・企業の技術開発動向、特定分野・企業のパテントマップ解析がある。そして、特許調査では、先行技術調査、経過調査、権利情報調査を行っており、同社では効率的な技術開発と成果の権利化、他社特許の侵害を未然に防止するために、パテントマップ等を活用して先行特許情報を評価解析して適切に対応することが不可欠であるとしている。

図表 2-49 特許調査の主なサービス内容

先行技術調査	開発テーマ選定、出願前特許特性評価、異議申立てなどに必要な特許情報を収集・解析
経過調査	特定特許審査経過または、特定分野の出願状況などを監視するサービスを提供
権利情報調査	抵触回避、権利化状況、ファミリー特許分析など特定企業の権利情報の収集、評価の支援

出所) FTR 社ホームページを元に作成 (<http://www.ftrcom.co.jp/patent/audit.htm>)

特許調査委託事業は、特許庁からの委託事業であり、中小企業又は個人の請求前の特許出願についての先行技術調査を無料にて実施している。調査対象分野は、機械、電子、化学、金属、情報であり、遺伝子工学、薬学、土木、建築は対象外としている。検索ツールには PATOLIS、PATENT-NET を活用し、原則平成 5 年 1 月 1 日以降を調査対象としている¹⁰⁶。

¹⁰⁶ 以上、FTR 社ホームページ (<http://www.ftrcom.co.jp/>) による

株式会社 フレッジテクノロジー

(1) 企業概要

株式会社フレッジテクノロジー（以下、FTI という）は、大手電機メーカーの新規事業開発チームメンバーが中心になって、2000年に設立された技術コンサルティング会社であり、チームは情報・通信システム、デジタル機器、半導体、バイオテクノロジーなどの分野で、技術およびマーケティング、新事業開拓、グローバルな事業などの経験を有したコンサルタントによって構成されている。銀行、ベンチャーキャピタル、大学、研究所、技術企業およびベンチャー企業の顧客に対し、技術・事業性の評価を軸としたコンサルティングサービスを提供している。チームには、大手電機メーカー出身者のほかに金融機関出身者も加わっており、メンバーは商品開発、マーケティング、海外展開、および新事業創出等、多様な経験を有するとしている。

設立時の目的としては、大企業の埋もれた技術を発掘し、技術者の独立、技術評価や事業計画作成、経営陣探しなどの支援のほか、大企業が保有する特許の使用交渉、ベンチャーキャピタルからの技術評価も手掛けるとしていた。現在は、主に4つのサービスから成っており、①銀行やベンチャーキャピタル向けの技術と事業性の評価、②ベンチャー企業向けの市場開拓の支援、③同、事業計画の作成支援、④産学連携を目的とした技術評価によって構成されている。概要は下表の通りである¹⁰⁷。

図表 2-50 FTI 社のサービスメニュー

技術と事業性の評価（銀行/ベンチャーキャピタル）	FTI 社が開発した独自の評価方法にしたがって、融資・投資案件の技術評価、事業性の評価を行う。情報通信技術、半導体、バイオテクノロジー、環境技術、情報家電機器など広い領域をカバー
市場開拓の支援	流通チャネル、関連企業、海外関係者等から、市場の状況、反応等の情報を求め、連携関係、市場開拓、リソース獲得等を支援
事業計画の作成支援	ベンチャー企業などの事業計画の作成を支援。市場の背景と規模、技術の位置づけ、製品およびサービス、マーケティング戦略、競合技術、財務計画、リスク、資本構成、マイルストーン等の項目をカバー。英語版も対応。
技術評価（産学連携）	大学等が研究開発した技術を、FTI 社が開発した独自の評価方法にしたがって、事業性の観点から評価

出所) FTI 社ホームページを元に作成 (<http://www.fledge.co.jp/>)

¹⁰⁷ FTI 社ホームページ (<http://www.fledge.co.jp/>)、日本経済新聞 (2000/11/14) による

資本金は 205 百万円（2008 年 3 月現在）であり、設立にあたっては米国のベンチャーキャピタルや、国内大手ベンチャーキャピタル、米国の著名な起業家などが出資している。また、2001 年 10 月には米国、英国、アジアなどグローバルに投資活動を行っているシガポール政府系のベンチャーキャピタル¹⁰⁸が日本のベンチャー企業への投資活動を拡大、及びシンガポールのベンチャー企業との連携を促進するために FTI 社のリソースを活用することを目的とし、第三者割当増資を引き受け同社発行済み株式数の 10% を取得し参画している¹⁰⁹。

(2) 知的財産関連サービスの現状

知的財産関連サービスについては、知的財産権・技術移転の仲介ならびに新事業進出、創業等に関する幅広いコンサルティングサービスを行っており、技術評価、事業モデル作成および技術移転仲介（新製品開発、新事業進出、起業を志す企業・個人をサポートし、開発計画策定、事業モデル構築等の支援サービスを行うとともに、技術企業・大学・研究機関のもつ技術の活用について助言・指導・仲介）、技術移転先の斡旋（技術企業、大学、個人の保有特許・保有技術等の評価および技術移転先の調査・斡旋）、提携、協力ネットワークおよび資金調達支援（開発・市場開拓・流通の提携先紹介、公的助成金利用手続の助言およびベンチャーキャピタルの紹介サービス）などを行っている¹¹⁰。

サービスの軸となっている技術事業性評価は、各種経験・知識のあるスタッフによって、FTI 社の開発した評価モデルを用いて、1,500 件超の実績が積み重ねられている。上述の様な経験を持つスタッフのほか、大学や企業の人的ネットワークによって、専門家の意見を聞くことができ、融資先、投資先に同行して調査を行うこともできるとしている。評価サービスの用途としては、融資・投資判断だけではなく、融資・投資後の戦略評価や、M&A 対象企業の評価も可能となっている。

評価モデルは、対象事業を事業化プロセスの視点から構造化して評価点を算出している。商品化の段階、商品投入の段階、事業拡大の 3 段階について、成長の可能性と事業リスクの 2 面から評価する。評価者の恣意性をオフセットするために、総合的な評価項目にもとづいて評価するのではなく、細分化した項目（チェックリスト）から評価し、その結果から評価点を算出する。評価点から、成長性評価点（リターン／リスク）を算出し事業特性を判断している。判断した事業特性およびデシジョン・ツリーから判断した事業リスク特性が適切かを確認し、評価点の妥当性を検証する。

¹⁰⁸ シガポール政府（財務省）が所有する持ち株会社傘下のベンチャ投資会社。当該持ち株会社は公益性の高い同国の有力な銀行、航空、テレコム、電力会社など多くの企業を傘下にもつ。なお、同社は日本で 01 年から 06 年の間に、FTI 社のほか、国内の有力なロジスティクス企業、携帯電話事業者、生命保険会社などの株式について一定の割合で取得している。（FTI 社プレスリリースおよび週刊エコノミスト（2007/11/13））

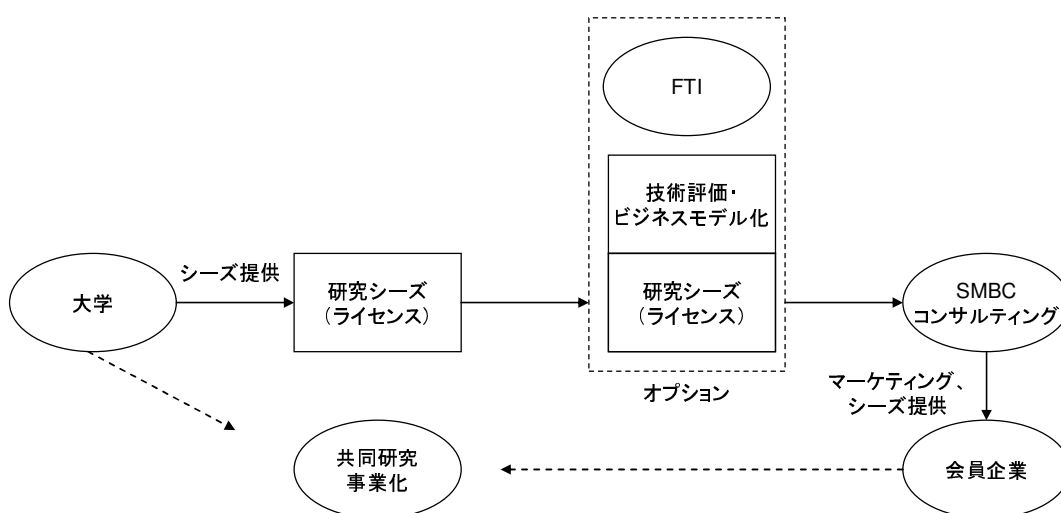
¹⁰⁹ 日本経済新聞（2001/10/16）

¹¹⁰ 知的財産権取引業者データベースによる

大学TL0、産学連携センター関連向けの技術事業性の評価、知的財産権活用支援では、評価のための共通の枠組と、評価経験の蓄積のベースとなる評価システムの構築を支援する。評価プロセスの背景となる事業化のモデルと、それに対応する複数の評価ステップ、次にチェック項目を構成、チェック項目ごとに評価点を付け、総合的な評価指標を計算する。この評価システムを継続的に使用することによって、組織として共有可能な知識体系ができるとしている。

2004年には国内大手都市銀行と提携し、同行による創業間もないベンチャー企業向け無担保融資に際しての技術評価モデルを開発している。106項目にわたり企業の技術力や経営モデルを分析する。事業開始から販売開始、事業拡大期までの成長性を総合評価する。審査対象となるベンチャーの成長性とリスクを明確な判断基準で公正、正確に測定して指標化した「技術力・成長性評価手法」を導入し、設立間もない成長型ベンチャーにも成長資金を提供できるようにした。これは新たな与信判定手法として、特許も出願している¹¹¹。なお、銀行側は事業拡大の潜在力がリスクを上回れば融資を実施する¹¹²。また、2005年には同行のコンサルティング子会社と提携している。この提携では、大学の研究シーズを評価の上、ビジネスモデル化し、4万社を超える提携コンサルティング会社の会員企業に紹介する。提携コンサルティング会社側は、大学の研究シーズ(ライセンス)を新ビジネス創出をめざす成長企業・中小企業につなぎ、事業化の提案から収益計画の策定まで幅広く支援し、大学の知的財産を活用した新ビジネスの創出を後押しする。同行は大学側から仲介手数料として収入の1~3割を受け取る¹¹³。

図表 2-51 大学保有のライセンス販売支援の枠組み



出所) 三井住友銀行、SMBC コンサルティング社プレスリリース (2005年5月17日) より

¹¹¹評価対象の評価方法及び評価システム (特開 2005-293027)

¹¹²日本経済新聞 (2004/4/6)、<http://innovation.nikkeibp.co.jp/etb/20050927-01.html> より

¹¹³建設通信新聞 (2005/05/20,)。まず大阪大学、東京農工大学を対象

株式会社 プロテック

(1) 企業概要

株式会社プロテックは、1996年5月に設立され、豊富な技術体験を結集して、21世紀を担う技術開発に貢献することを理念とした企業である。現在、社員は80名在籍しており、60歳以上の技術者で構成されている。それぞれが半導体・LSI、コンピュータ、情報通信、計測機器、機械、有機材料、金属材料等の広範囲の分野で40年にわたる大手メーカーの研究所、開発部門出身者といった技術者としての経験を有しており、プロテック社の強みとしても、技術知識だけでなく、現場経験を有していることを挙げている。そして、人材確保においては、前職の人脈を頼りに技術・経験を有する人材を確保している¹¹⁴。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

プロテック社の事業内容は主に、科学技術論文の翻訳、抄録、ベンチャー技術案件の技術的評価、公的研究機関、大学の研究支援・協力、企業への技術的コンサルティング、優れたアイデアの企業化、特許調査（2008年6月以降に開始予定）から成り、そのうち、科学技術論文の翻訳、抄録、特許調査については、独立行政法人科学技術振興機構（JST）、特許庁から委託を受け、支援・協力を行っている。

ベンチャー技術案件の技術的評価では、ベンチャー企業の起業の資金調達、既存企業の事業展開のときの新規資金調達などに関し、マクロに市場状況、技術の見通しを把握した上で、技術面で企業分析を行っており、これまで技術評価の実績は600件を超える。また、最近では、M&Aなどの時の対象企業の技術分析も一部行った実績も出てきている。分析方法には、「提案理由の詳細分析」、「技術課題の分析」、「市場の動向（市場規模等、マクロトレンドを含む）」、「競合他社技術との比較」、「総合分析」があり、社員の技術知識・経験により、ビジネス性を踏まえた、信頼性の高い技術調査、市場調査分析を提供している。

¹¹⁴ プロテック社へのインタビュー調査による

図表 2-52 ベンチャー技術案件の技術的評価の分析方法

分析方法	概要
提案理由の詳細分析	設立経緯、現状の企業規模、これまでの資本金調達方法、社長、CTO プロフィール等を踏まえ、資金調達提案の目的等を極めて簡潔に纏める
技術課題の分析	提案のキーテクノロジーの抽出、独創性、特許の出願状況、論文発表などを含め分析
市場の動向（市場規模等、マクロトレンドを含む）	提案時の売上期待値の妥当性を評価
競合他社技術との比較	Web、論文、特許、総務省統計、工業会統計、調査機関統計資料等、参考に必要事項を要約
総合分析	技術分析、メリット・デメリット、開発体制、コストの実現性、営業戦略、技術の流れ、共同開発グループ、特許権（知的財産権）の有無、開発者の実績失敗例を参考に分析

出所) プロテック社ホームページを元に作成 (<http://www.protech-co.jp/jigyou2.htm>)

企業への技術コンサルティングでは、各分野で研究管理、研究開発、設計実務、生産管理等を行ってきた社員対応しており、対応可能技術分野には、「電子部品・電子材料および各種加工」、「情報・通信」、「環境・エネルギー」、「医療・バイオ」、「設備・装置の管理・運用」、「教育・知的所有権等」がある。

図表 2-53 対応可能技術分野

対応可能技術分野	具体的テーマ例
電子部品・電子技術および各種加工	有機材料、無機材料、金属、セラミック、半導体（Si および OPT エレクトロニクス）、接着、塑性加工、ダイキャスト、メッキ、プラズマ加工、放電加工、インクジェット応用、触媒、薄膜、複合材料、電池材料
情報・通信	通信方式、アーキテクチャー、CAD、LSI、情報処理、セキュリティ、アンテナ、デジタル/アナログ回路、ロボット
環境・エネルギー	自動車部品、コンプレッサ、ヒートポンプ、太陽電池、風力、火力、ボイラー、環境機器、分析（TEM、SEM、熱分析）
医療・バイオ	画像処理、センサ、計測、遺伝子
設備・装置の管理・運用	クリーンルームの管理、機器管理運用
教育・知的所有権等	上記技術分野に関係する基礎教育支援、MOT 教育、知的所有権取得支援（特許化調査等の支援）

出所) プロテック社ホームページを元に作成 (<http://www.protech-co.jp/jigyou4.htm>)

優れたアイデアの企業化では、社員の中から生まれた新しいアイデア、あるいはそのアイデアと外部の企業との複合化により、より拡大されたアイデアを自ら事業に育てる業務であり、現在は2件立ち上げている。

公的研究機関、大学の研究支援・協力では、大学等で高度な測定機器、試作機器を扱える技術者の紹介、大学研究の中から実用化に繋がる可能性がある部分を摘出し、企業化に際して有効な特許化を支援、大学研究の実用化の支援及び大学と共同で実用化を進める企業の斡旋を行っている。

行政機関からの委託業務に関するサービスを除くと、これら提供サービスのうち「ベンチャー技術案件の技術的評価」、「企業への技術コンサルティング」サービスの企業ニーズは高く、取り扱い案件が多くなっている。その多くは、前職で培った人脈により顧客企業の紹介を受けており、同社では、社員一人ひとりが企業から信頼を得られているところが大きいものとしている。そして、これらサービスを提供するにあたっては、社員一人ひとりが特定技術分野の第一人者であるため、企業からの依頼内容に応じて、適任者を配置するといった形態を取っている¹¹⁵。

¹¹⁵ 以上、プロテック社ホームページ (<http://www.protech-co.jp/index.htm>)、インタビュー調査による

(1) 企業概要

株式会社プロパティは、1996年8月に特許調査を主たる目的として設立された企業である。当初より、技術分野に合致したシソーラス¹¹⁶の選択と論理的に正確な集合演算によるデータベース検索により、本質的な精度の向上を目指した先行技術調査を提供している。1999年には、Pluspat、INPADOC、WPI、IFI等の世界の特許ファイルを扱う“Qweb”を中心としたQuestelOrbit社のデータベースに関して、日本向けのカスタマーサポート事業<日本電子計算代理店時代>の開始とともに、より国際的な特許調査に対する実績を伸ばしている。国際的な特許調査のために、韓国・中国・英国のネイティブスタッフも保有している。

また、近年では、技術・権利の評価や分析のニーズが増加しているが、2000年には、特許分析にデータマイニング¹¹⁷を業界初で導入する一方で、緻密でより実態に近いパテントマップなどを作成するために、自社アプリケーション<ブレインデータビューア>を開発し、単に統計学的手法だけではない独自の特許・技術分析を行っている。得意な技術分野には、電気・機械、光学、化学、医療バイオ、農業バイオ、建築、自動車がある。

サービスの運営は、サービス・案件に応じて適任者を配置し、対応している。¹¹⁸

(2) 知的財産関連サービスの現状

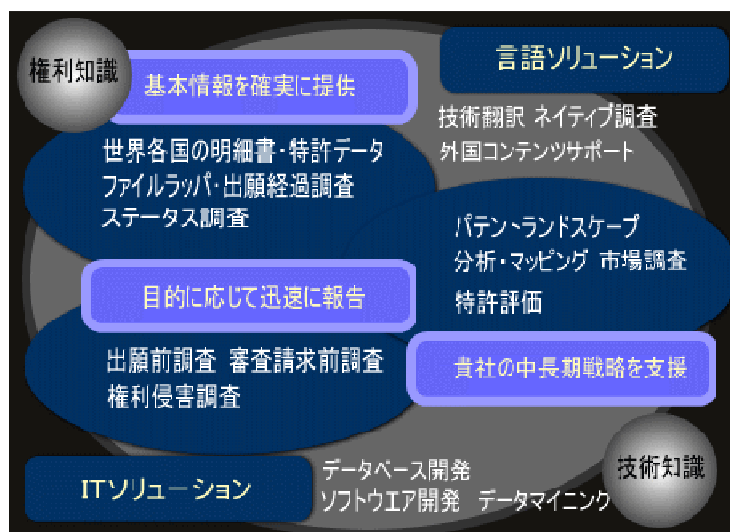
プロパティ社の提供サービスは主に、工業所有権の調査、世界各国の特許包装の提供、知的財産権全般のコンサルティング、データベースの開発、技術翻訳から成る。また、それ以外に、中国特許データベースへの利用登録、世界各国の意匠データベースのアクセスポイントを提供している。

¹¹⁶ 単語の上位/下位関係、部分/全体関係、同義関係、類似関係などによって単語を分類し、体系づけたもの

¹¹⁷ 統計学、パターン認識、人口知能等のデータ解析の技法を大量のデータに網羅的に摘要することで知識を取り出す技術

¹¹⁸ プロパティ社へのインタビュー調査による

図表 2-54 提供サービス概要



出所) プロパティ社ホームページ (<http://www.props-net.com/>)

工業所有権の調査サービスでは、特許・実用新案・商標・意匠といった工業所有権の過去の出願調査を、最適な調査方法と丁寧な分析により、短期間で的確な文献情報を抽出して提供している。また、諸外国の知的財産の調査の中でも、調査環境などの違いにより特許調査が困難なアジア関連の特許調査をネイティブスタッフにより対応も行っている。対象は、中国及び韓国の工業所有権である。加えて、知的財産のデータを的確に取り扱うデータベースの提供に力を入れており、様々なフィールド構成をもつデータを、MS-Access等を元に開発したインハウスのデータベースから、.net、cgi、phpといったWEBアプリケーションタイプのデータベースをカスタマイズして提供している。

世界の特許包装・記録ファイルの提供では、特許公報、特許文献、判例資料国内外の各種技術文献等の様々な紙資料を電子媒体（PDF、TIFF）として、提供している。

知的財産権コンサルティングでは、ストラテジー、ファームリンケージ、ライセンスリング、マーケティング・特許評価・コーポレートブランディングといった、様々なコンサルティングサポートを行っている。

図表 2-55 知的財産権コンサルティングのサービス内容

サービス内容	概要
ストラテジー	技術企画部門の特許戦略の構築、知的財産部門のリエゾン活動の拡大、法務部門の報酬規程作成等の各企業実態に応じた、中長期的なオーガナイゼーションを支援
ファームリンケージ	特許問題が生じた場合の法的処理の必要性や可能性を指摘し、法務専門家を適切に紹介
ライセンスリング	知的財産の有効活用における様々なアドバイスとライセンスリングに関する支援。また、アイデア後の試作品の製造、販売促進・製品紹介等の支援も実施

マーケティング・特許評価・コーポレートブランディング	技術経営視点からの知的財産の位置付けを重視し、マーケティング、ネーミング、特許評価など、新規参入プロジェクトの協力支援
----------------------------	---

出所) プロパティホームページを元に作成 (http://www.props-net.com/?page_id=37)

これらサービス以外に、「知的財産」「技術」「アジア情報」の3つのカテゴリで最新 News を提供するポータル型サイトを運用しており、広く情報提供を行っている。なお、当該サイトのログイン ID の取得は無料としている。

図表 2-56 知的財産権のインフォメーション (ポータル型サイト)



出所) プロパティ社ホームページ (<http://www.property.ne.jp/>)

プロパティ社では、主要業務として、知的財産権の価値評価、技術動向分析、技術翻訳及びデータベース開発を位置付けており、そのうち、市場性を踏まえた価値評価サービスの企業ニーズは高いものとなっている。価値評価方法には、特許情報を基にした独自のインハウスデータベースとその情報を基にした独自のデータマイニング技術を活用するとともに、顧客企業の依頼内容を応じた分析を行っている。提供サービスの料金体系は、依頼内容に応じて料金を見積もるといった体系を採っている。

顧客企業の特徴には、首都圏や主要都市の大企業が多いものの、プロパティ社としては企業規模や地域を限定してはならず、広く相談に対応している。マーケティング活動として、特許情報フェアに自社提供サービスを出展し、サービス内容の普及を積極的に行っている。また、セミナー講師を派遣する等のノウハウの情報開示により、より高度なニーズを抱える企業とのマッチングも図れている。これらの活動により構築した企業ネットワークから、顧客先企業の紹介を受けるケースが多く、プロパティ社としても、企業ネットワークを保有していることを自社の強みとして挙げている¹¹⁹。

¹¹⁹ 以上、プロパティ社ホームページ (<http://www.props-net.com/>)、インタビュー調査による

株式会社 ベンチャーラボ

(1) 企業概要

株式会社ベンチャーラボは、元通商産業省の技術系行政官であった、山中唯義氏により特許評価・技術評価およびベンチャー企業支援を目的として、1999年3月に創業された。スタッフには、全国の国・私立大学の元教職員や化学・薬品、家電、IT（情報技術）、金融などの実務経験豊かな起業OB約500人が登録し、「目利き」専門家集団を形成している。同社では、一地域にとどまらない広範な情報収集と各地連携支援を可能とするため、東京都港区の本社ほかに、関西支社、水戸支社、浜松支社、名古屋支社、九州支社、長崎支社と、多くの活動拠点を構える。

同社では、大手企業／金融機関の幹部、責任者、実務経験者のOB、大学教授経験者、弁理士、中小企業診断士など、産・官・学・金融の幅広い分野のエキスパートが結集し、活動している。これらの優秀な人材をチーム編成し一体となって、ビジネスマッチング、技術評価・事業評価、特許評価・ブランド評価、インキュベーション管理・運営、事業再生支援・企業力評価、行政機関・独立行政法人など公的機関向け政策・制度・プロジェクト第三者評価などの事業を推進している。また、その他に、未上場企業の知的財産を対象とした投資も行っている¹²⁰。

図表 2-57 ベンチャーラボグループ本社・支社別事業実績（2007年5月1日現在）



出所) ベンチャーラボ社ホームページ (<http://www.venturelabo.co.jp/company/history/01/>)

¹²⁰ 日本経済新聞 (2007年6月19日) より

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

ベンチャーラボ社の事業内容は主に、企業力格付け評価事業、知的財産活動支援事業、ビジネスマッチング事業の3つの柱から成る。

企業力格付け評価事業では、企業全体を評価した「企業力格付け」と、特に事業成長性に着目した「事業・成長性評価」の2つの方式により格付けを行うとともに、評価格付け内容について企業が対外的な信用力を獲得するための方策として、当該企業のウェブサイトに対してベンチャーラボからの「格付け証明書」を発行・掲載の承認を行っている。また、同時にベンチャーラボのウェブサイト上でもその企業の評価格付けをリスト表示している。これにより、当該企業からの第三者評価証明として評価格付けレベルに応じた信用力を付加することができるとともに、金融機関、取引先企業、行政、信用調査機関など外部からは、有力な企業力判断材料になるものとしている。大阪府の「大阪府成長性評価融資制度」の成長性評価事業をはじめ、多くの実績を有している。

企業力格付けの診断・評価には、経営体制、技術力、生産、情報システム、販売営業力、財務の視点を基に、同社が企業の総合評価を行っている。なお「技術力」については、他の診断・評価要素に比してより詳しいものとしている。

図表 2-58 企業診断・評価の概要

診断内容	評価概要
経営体制、経営者の能力・資質	1. 経営戦略、2. 経営管理・組織、3. 経営者
技術力	1. 環境へのインパクト、2. 保有技術、3. 技術・商品開発力、4. 外部技術資源の確保、5. 技術の寿命・継承、6. 知的財産権
精算	1. 人材・人員、生産管理体制、2. 設備・プロセス、3. 工程管理、4. 品質管理、5. 原価・物流管理
情報システム	1. 販売・購買、2. 技術・生産、3. 物流、4. 総務・人事・経理における活用度合い
販売・営業力	1. 人材・人員・販売・営業体制、2. 販売管理・方法（販売チャネル、販売促進）、3. 製（商）品・サービス（優位性、販売価格）、4. 市場マーケット（規模、成長性）
財務	1. 収益性、2. 効率性、3. 安全性、4. 成長性、5. 生産性、6. 資金調達・計画

出所) ベンチャーラボ社ホームページを元に作成 (<http://www.venturelabo.co.jp/business/power/01/>)

各項目とも評点法による5段階評価とし、その結果を基に、レーダチャート及びラン

ク付けを行っている。そして、事業・成長性評価では、書類一式、ヒアリング、文献調査等により、事業優位性評価、事業遂行力評価の項目について、ベンチャーラボ社が評価し、これらを基に総合評価として事業の成長性(リスクも含めた)評価を行っている。

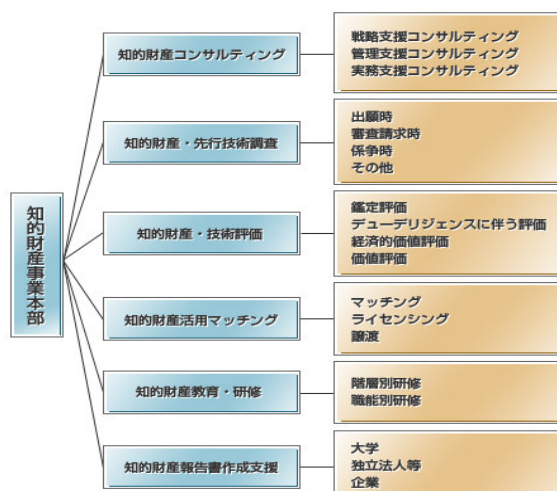
図表 2-59 事業・成長性評価項目

事業優位性評価	
優位性	優位性、優位性の維持・継続
市場性	ターゲット市場、ポジショニング
事業遂行力評価	
販売力	販売チャネル、価格、販売促進
生産又はサービス面での事業遂行能力	生産・サービス体制、原価・コスト管理、技術・運営ノウハウ
経営者の実行力	経営者の実行力
資金計画	資金計画、資金調達、資金繰り

出所) ベンチャーラボ社ホームページを元に作成 (<http://www.venturelabo.co.jp/business/power/02/>)

知的財産活動支援事業では、ベンチャー企業から大企業に至るまで幅広く対応しており、知的財産コンサルティング、知的財産・先行技術調査、知的財産・技術評価、知的財産活用マッチング、知的財産教育・研修、知的財産報告書作成支援等のサービスを提供している。一連の知的財産に係わる事項について、大手企業研究マネジメント経験者等からなる強力なベンチャーラボサポートメンバーにより、総合的な戦略的経営支援を行っている。

図表 2-60 知的財産活動支援事業概要



出所) ベンチャーラボ社ホームページ (<http://www.venturelabo.co.jp/business/property/01/>)

ビジネスマッチング事業では、新規顧客の開拓、技術提携・共同事業化の実現等の要件に対して、エキスパートが新たな切り口から精査・検討し、ビジネスマッチングを行っている。これまで多くの自治体等から業務を受託し、そのうち、事業エリアを多く担当している近畿圏の活動状況をみると、大阪市、高槻市、大東市、福井県、京都市の各事業累計で、約3,201社（18年度3月末現在）の中小企業を訪問し、うち、1,224社の要望案件に応じ、大手、中小、大学等へのマッチング（仲介）活動を実施し、具体的には、販路紹介や技術支援などといった成果を1,287件（1企業に対する重複成果含む）挙げている¹²¹。

¹²¹ 以上、ベンチャーラボ社ホームページ (<http://www.venturelabo.co.jp/>)、知的財産権取引業者データベースによる

三菱UFJ信託銀行 株式会社

(1) 企業概要

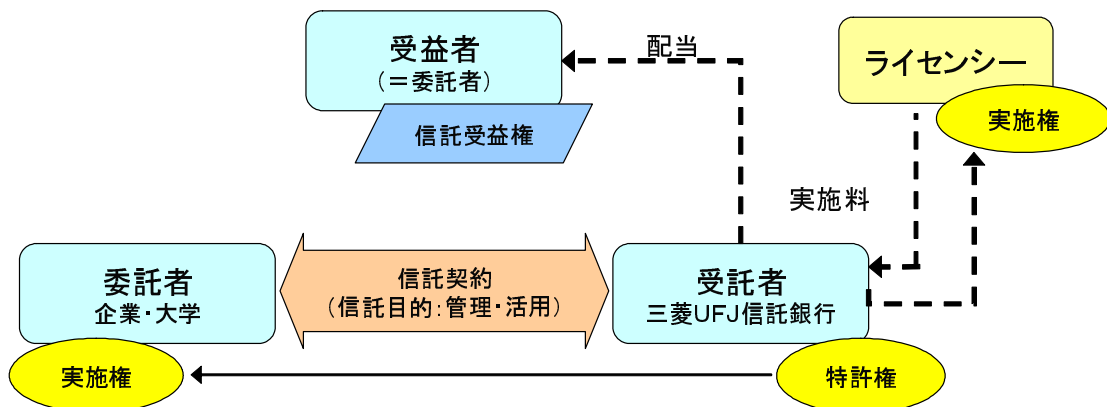
三菱UFJ信託銀行株式会社は、いわゆる3大メガバンクの一つである三菱UFJフィナンシャルグループ内の信託銀行であり、1927年に設立（旧三菱信託銀行）され、数度の合併・統合を経て、国内に92の拠点、海外7拠点を擁し、資本金約3,200億円、信託財産額では135兆円規模（2007年3月現在）の国内最大手の信託銀行である。その業務・サービスは幅広く及び、リテールおよび法人業務、受託財産の運用管理業務の他、市場国際業務や証券代行業務も有力な事業として展開している¹²²。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

三菱UFJ信託銀行は他行と比べ相対的に早い段階から知的財産権に係る信託ビジネスに取り組んでおり、多様なサービスや案件に携わっている。

同行における特許権信託のスキームでは、信託財産は特許権、信託目的は特許権を管理・活用することであり、信託設定により特許権は信託銀行に移転するものである。委託者は実施権を持ち、信託する前と同様に技術（特許）利用が可能であり、万が一、侵害に類する状況が発生した場合、委託者の指示に基づき受託者が対応する。また、信託銀行はライセンス契約締結やライセンス料の收受管理を行い、收受したライセンス料を原資に受益者（委託者）へ配当する形態となっている。

図表 2-61 特許権信託の管理・活用スキーム



出所) 三菱UFJ信託銀行資料

¹²² 三菱東京UFJ銀行ホームページ (<http://www.tr.mufg.jp/>)、三菱UFJフィナンシャルグループ決算資料等より

この場合の信託銀行の役割としては、顧客の指示等に基づいた①管理事務（特許料の納付、期限の管理、納付手続き）、②実施権の付与（実施権許諾契約の締結、実施料（ライセンス料）の収受・管理）、③侵害等の対応（裁判対応含む、侵害に対する調査、警告、示談交渉、損害賠償請求の訴訟提起、訂正審判の請求、審決取消訴訟の提起及び応訴等）、④ライセンスマッチング活動（ライセンス見込みの探索活動、ライセンス交渉等）等である。これにより顧客企業側では事務等の各種負担の軽減や防御効果等を得られるとしている。

これまでも、企業や大学から特許を受託しており、管理事務や活用先探索、ライセンス許諾手続きなどの支援を行っている¹²³。

2007年1月には、山梨大が持つ特許権を信託財産として集中管理する包括的な契約を結んでいる。ライセンス許諾の可能性が高い権利から順次受託することとなっており、まず同大保有の燃料電池に関連する特許を管理し、活用したい民間企業に橋渡しを行う。これは大学が持つ特許を信託銀行が受託する全国初のケースとされ、三菱UFJ信託銀行は特許の利用を希望する企業を探し、実施許諾契約を結ぶ。特許実施料は同行に入り、それを原資に山梨大に配当が支払われる仕組みとなっている。同年3月には、山梨大学から信託を受けた特許権について、触媒関連の化学品製造・販売事業者とライセンス契約を締結するに至っている¹²⁴。

また同年12月には、東京電機大学が持つ製造技術に関する特許権を信託財産として管理する契約を締結。大学側が信託する特許は「半導体ウエハの応力測定方法・装置」（半導体原料の品質を見極める測定装置）及び「リニア振動アクチュエータ」（電磁石を利用した超小型駆動装置）の2種類であり、東京電機大が三菱UFJ信託銀行に特許権を信託し、同行が取引先を中心に特許を利用したい企業を探し、実施許諾契約を結ぶ形態である。同行は企業から得た特許実施料をもとに東京電機大に配当を支払う仕組みであり、大学に代わって特許料の納付、特許侵害に対する調査や訴訟などの業務も行う¹²⁵。

上記のサービスのうち、ライセンス契約締結時のライセンス収入の一定割合が信託報酬であり、この収益が大きな割合を占めているが、知的財産権信託は、改正信託業法施行以降に提供開始したサービスであるため、現段階では全体的な収益から見れば限定的であるとされる。

ただし、他の金融機関と比べ、改正信託業法が施行されると同時にサービスを開始したため、知的財産権信託に関するノウハウを有しており、これまで信託契約及びライセンス契約を数件締結するなど、実績を積み上げている。

企業へは、自行の営業基盤を活用し大企業、中小企業に関わらず、知的財産権信託に

¹²³ 例えば、東京証券所一部上場企業からは廃紙処理装置に関する特許、大学発ベンチャー企業から、金属加工に関する特許の管理や実施権手続きなどのアウトソース、国立大学からは都市エリア産学官連携推進事業における信託の活用事例などがある。

¹²⁴ 読売新聞（2007年1月25日）、同行プレスリリース（2007/3/27）

¹²⁵ 同行プレスリリース（2007/12/25）、読売新聞（2007年12月25日）

関心をもちそうな企業に対して営業活動を行っている。営業活動地域は現状では、企業の集積率が高い首都圏、関西地域が主たる地域となっている。ライセンスの候補先に関する情報は取引業者等と連携し情報を取得し、これを踏まえてライセンスに係る交渉を行っている。企業における特許の取り扱いについては、保護すべき特許と社外活用すべき特許の分類等の取り組みを実施している企業はまだ少なく、意見交換等を行う中で、知的財産の有効活用の重要性について認識され、知的財産の棚卸に繋がるといったケースが多いとしている¹²⁶。

その他のマーケティング活動としては、プレスリリースなどを通じてマスコミに対する情報提供も積極的に行っている。

¹²⁶ 以上、同行資料およびインタビュー調査による

株式会社 リクルート

(1) 企業概要

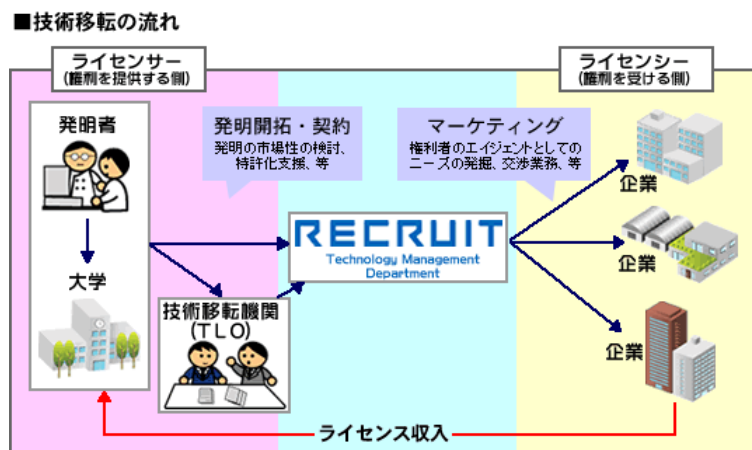
株式会社リクルートは、人材サービスを中心として進学・スクール、住宅、ブライダル、ベビー、旅行、自動車など幅広い情報の提供サービス等及びそれに付随、関連するビジネスをしており、売上は5,000億円弱(2006年4月1日～2007年3月31日、単体)、従業員数は約7,600名(2007年10月1日現在)と、有力企業として認知されている。

事業の主体は、多岐に渡る分野での一般消費者向けの情報やサービス提供となっているが、知的財産関連については1998年頃より、技術移転に係る産学双方のニーズを踏まえ、大学と産業界の技術の橋渡しを目的としてフィージビリティスタディを開始し、2000年4月よりテクノロジーマネジメント開発室(以下、TMDという)として事業化している¹²⁷。

(2) 知的財産関連サービスの現状

リクルート社におけるTMDの提供サービスは、大学、TLO、および大学に所属する個人の保有技術を企業へ移転する知的財産権取引に関するものが主体となっている。取り扱う技術については、大学等から開示された発明に対して、調査及び発明者へのヒアリング等を実施の上、企業への打診を含めた市場性の検討等のスクリーニングを経て、有用な発明であると判断したもののみを対象としている。

図表 2-62 TMD 事業における技術移転の流れ



出所)TMD ホームページ (<http://www.recruit.co.jp/tmd/ja/service/ser1.html>)

¹²⁷ TMD ホームページ (<http://www.recruit.co.jp/tmd/ja/service/ser1.html>) より

知的財産権の活用方法については、特許ライセンスのほか、プログラムや研究試料の提供など、技術や活用形態に合わせた提案を行っているとしている。なお、収益については、成功報酬型を取っており、発明の技術移転が実現し、収入が発生した場合のみ、その収入の中から一定割合の報酬と実費相当額を徴収している。

これまでの発明開示件数（発明者へのヒアリング件数）は、約 1,700 件以上であり、発明者の所属大学数は約 40 大学、現在まで約 140 件の技術移転契約の締結につながっている（2007 年 9 月末現在）。

図表 2-63 TMD 事業におけるサポート実績

分野	比率
医療・バイオテクノロジー	38%
素材・高分子	27%
電気・機材	18%
コンピュータ・ネットワークシステム	11%
その他	6%

出所) TMD ホームページを元に作成 (<http://www.recruit.co.jp/tmd/ja/service/ser3.html>)

発明の開示を受ける大学等やライセンシーとなる企業の属性及び地域性に制約はなく、全国の大学及び企業を対象に渉外・営業を行っているほか、必要に応じて海外の企業に対しても行っており、米国をはじめ海外のマーケティングパートナーが担当のライセンス・アソシエイトと共にサポートするケースもある。

大学等からは、長期の信頼関係と機密保持契約に基づき情報提供を受けている。また、ライセンシーとなる企業に対する営業活動については、直接企業担当者にアプローチをとる形態であるが、事業開始から十年経ち、一定の認知度および信頼関係を構築していることから企業とのコミュニケーションは良好であるとしている。

企業に対しては、技術の実用化を最優先に考え、ライセンス契約、オプション契約、共同開発など、柔軟な実用化スキームを提案するとしている。また、大学等の技術が基礎的な段階のものの場合、実証や試作段階から取り組める企業と契約することも多い。

体制については、知的財産権取引の営業担当 11 名、市場性等の調査担当 2 名、事務担当 3 名の 16 名で構成されている。技術移転のサービスは、技術のヒアリングから知的財産のサポート、マーケティング活動、さらに事業化に向けた段階での権利者の立場からのサポートまでを包括しており、すべて 1 人のライセンス・アソシエイトが一貫して対応する形態で運営されている。

なお、創設当初よりスタンフォード大学、MIT (マサチューセッツ工科大学)、UCB (カルフォルニア大学バークレー校)、UCSF (カルフォルニア大学サンフランシスコ校) 等の技術移転機関の創始者でもある米国・カナダライセンス協会元会長をコンサルタント

として迎え、米国での技術移転経験などを基にしたアドバイスを受けている¹²⁸。

¹²⁸ TMD ホームページ (<http://www.recruit.co.jp/tmd/ja/index-j.html>)、インタビュー調査による

RYUKA 国際特許事務所

(1) 企業概要

RYUKA 国際特許事務所は、1988 年に設立され、弁理士 7 名を含む全 52 名（契約社員、グループ会社社員を含む）で構成された事務所であり、グループ会社として同事務所に併設された RYUKA CONSULTING 株式会社がある。両社は業務内容の担当範囲で分けを設けてはいるが、密接に連携して事業を展開している。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

RYUKA 国際特許事務所では、特許出願、商標出願、意匠登録出願、法務業務を担当しており、技術分野としては、情報処理全般、ソフトウェア、電気、電子、通信、機械、光学、半導体を対象としている。

図表 2-64 RYUKA 国際特許事務所の業務内容

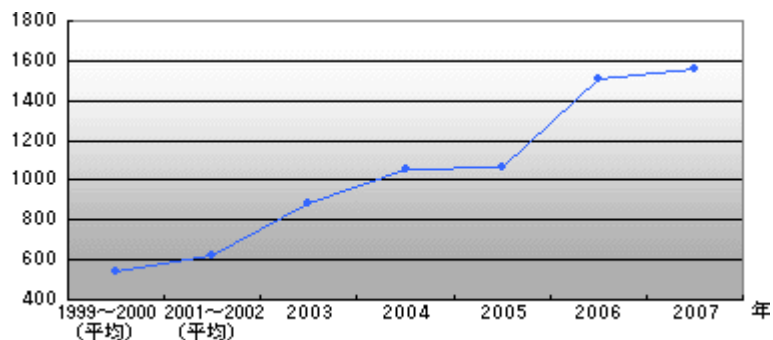
特許出願		出願前に競合会社における出願状況の調査や特許性の鑑定を行い、ビジネスの展開を予測したうえで、価値の高い権利の取得を支援
商標登録出願		出願前にご希望に応じて先願、先登録調査を行い、商標登録の可能性について検討するとともに、商標の使用目的と将来の使用形態をお客様と共に検討し、適切な出願形態と商品等の範囲を提案
意匠登録出願		意匠の将来の変更をお客様と共に検討し、変更された形態をできる限りカバーする方法をご提案
法律 業務	特許鑑定	クライアントとディスカッションを行ったうえで、鑑定書の使用目的を理解し、先行技術の調査や情報収集する
	訴訟代理	RYUKA は国内において訴訟代理の資格を有し、訴訟を有利に進めるために、出願時及びライセンス契約時から、自社の知的財産権を守る手段として訴訟を意識したコンサルティングの提供
	契約書作成 サポート	単に法律的な内容をチェックするのではなく、ビジネス環境の動向を踏まえ、将来有利にはたらく契約書の作成支援

出所) RYUKA 国際特許事務所ホームページを元に作成

(<http://www.ryuka.com/services/index.shtml?page3&cate1>)

また、これまでの出願代理実績としては、1600 件近くあり、多くの実績を有する。

図表 2-65 出願代理実績¹²⁹



出所) RYUKA 国際特許事務所ホームページ (<http://www.ryuka.com/about/index.shtml?page2&cate1>)

一方、RYUKA CONSULTING 株式会社では、特許と技術のコンサルタントとして、技術を多方向から検討・展開し、企業の新規事業につながる特許の創出支援を行っており、業務内容としては、特許ビジュアライゼーションによる発明の創出と展開、知的所有権コンサルティング等を担当している。

特許ビジュアライゼーションでは、特許権を固めるべきテーマの設定、発明を生み出すための事前リサーチ、戦略的な特許ポートフォリオの構築、最後に出願といった各プロセスにおける支援を行っている。また、特許ビジュアライゼーションセミナーを、クライアントの会社内、随時セミナーを行っており、テーマとしては、発明の発掘方法、特許戦略分野の選定、特許未経験者の為の特許制度概要、米国特許訴訟に備える為の準備等多岐にわたっている。

また、特許翻訳も業務として行っており、独自に開発した翻訳支援ソフト「RYUKA Trans Assist」を活用し、特許事務所ならではの翻訳クオリティを短納期で提供しており、翻訳対象は、英語、中国語、韓国語である¹³⁰。

¹²⁹特許、実用新案、意匠、商標における、国内外の出願人による、国内外への各出願の合計件数。

国内優先権により取下擬制された先の出願を除く

海外へ/海外からの国内移行については国内移行日、出願後に RYUKA 国際特許事務所に移管された案件は移管日。その他は現実の出願日を基準

¹³⁰ RYUKA 特許事務所ホームページ (<http://www.ryuka.com/index.shtml?page1>)、知的財産権取引業者データベースによる

株式会社 レイテック

(1) 企業概要

株式会社レイテックは、1995年4月に設立され、①内外国特許調査・解析の受託業務、及び外国出願代行業務、②特許調査解析システム PAT-LIST シリーズの開発販売業務、③世界の特許情報がインターネットで一括抽出できる PAT-LIS-G/WEB の情報提供業務を主な事業の柱とし、サービスを提供している企業である。

レイテック社の組織は主に、内外国特許調査・解析・海外出願・翻訳を担当する特許事業部、特許関連システムの開発・販売、データ販売を行う情報システム事業部から成る。特許事業部の強みとして、知財部や研究開発部門の優秀なOBや中国人技術者が多数在籍していること、顧客要望に応じた報告書を作成可能であること、自社開発ツール PAT-LIST で効率的な調査・解析が行えることを挙げている。グループ会社に、知的財産のコンサルティング・価値評価／技術移転支援／人材育成／セミナーの企画・運営を行う株式会社アイパム・ジャパン (IPAM JAPAN) がある¹³¹。

(2) 知的財産関連ビジネスの現状

レイテック社のサービス内容は主に、知的財産調査、知的財産解析、外国出願翻訳、アジア特許調査、特許調査・解析ツール製品販売から成る。

知的財産調査では、技術知識が高く、特許調査の経験豊富なサーチャーが、機械・電気・化学からバイオまで、ニーズに応じ、質の高い特許調査を行っている。

図表 2-66 特許調査の内容

先行技術調査・主題調査	的確な技術範囲とキーワード／検索式の決定により、関連技術の先行出願を網羅した調査
抵触調査	スムーズな事業活動を支えるために、対象となる技術について漏れのない調査
公知例調査・無効資料調査	国内外の化学技術文献をはじめ非特許文献も徹底網羅し、情報提供、無効審判へ有効に活用できる資料のスピーディーな調査
形式調査	経過状況紹介、包装書類入手、原簿入手、名義人調査など、コストパフォーマンスの高いサービスを提供
商標・意匠調査	熟練サーチャーによる質の高い調査

出所) レイテック社ホームページ (<http://www.raytec.co.jp/iprelated/index.htm>)

¹³¹ IPAM JAPAN 社ホームページ (<http://www.ipam-japan.com/>)

また、その他にもオンライン代行検索やSDI サービスも提供している。特許出願に関する先行調査においては、特許庁の先行技術調査支援制度の調査委託事業者として、無料で対応している。

知的財産解析では、依頼を受けた技術テーマについて、出願人別出願件数推移などの統計マップから、特許内容のキーワードを分類し、内容解析を基にした技術開発方向の分析マップまで、要望に応じ、様々なパテントマップの作成依頼を行っており、作成した特許解析コンテンツ（平均 300 頁）を販売している。

外国出願翻訳では、専門スタッフに外国特許出願のベテラン実務経験者、外国人のチェッカー等の熟練した高い技術力を有するスタッフを揃え、外国特許グループにより対応している。特許事務所や翻訳事務所と比較し、レイテック社では、品質、料金共に満足していただける外国特許出願サービスを行っているとしている。

アジア特許調査では、中国、韓国、台湾を対象としており、調査内容としては、先行技術調査、抵触調査、公知例調査・無効資料調査、意匠調査に対応している。中国の特許調査においては、加えて、対応特許の調査も行っている。その他に、当該国の公報の販売、包装書類の取り寄せ¹³²、翻訳／リバーズ翻訳などのサービスを提供している。また、2007年12月より中国特許検索データベースである「CNIPR」を中国知識産権局 知識産権出版社の販売代理店として、販売を行っている¹³³。

レイテック社では、特許調査・解析ツール製品として、特許／商標／意匠の調査分析のための、便利で最適な分析システム PAT-LIST シリーズを販売しており、スタンドアロン版のソフトから、特許電子データのサーバを含めたトータル・システムまで、要望に応じて、特許情報の活用に合わせて幅広い環境設定に対応している¹³⁴。

¹³² 特許／実用新案の出願以降の審査や審判の状況、訴訟の有無、名義人や権利移転、年金納付などに関する情報について、包装閲覧・入手、原簿閲覧・入手による調査

¹³³ 「CNIPR」の販売代理開始情報 (<http://www.raytec.co.jp/cnipr.pdf>) より

¹³⁴ レイテック社ホームページ (<http://www.raytec.co.jp/>) による

株式会社 ワイズシステム

(1) 企業概要

株式会社ワイズシステムは京都に拠点を置き、知的財産関連支援およびソフトウェア開発などを手掛ける企業である。代表の山岡敬章氏は、ソフト開発等のベンチャー企業設立などの経緯があり、また自ら数十件の出願を行った経験を有している。また IT 分野を中心に書籍や雑誌への寄稿などの活動も行っている¹³⁵。

ワイズシステム社では設立時からシステム開発業務も行っており、ASP 等システムの開発や運営代行業務なども行っているが、知的財産関連でのシステム構築、及びそのアドバイスも実施している。また、知的財産およびシステム関連以外にも新商品、新規事業、販売促進等のコンサルティングサービスも実施している。人員は主に、知的財産関連業務が 5 名、ソフトウェア開発業務 2 名、コンサルティング業務 2 名からの体制であり、業務シェアは知的財産関連で半分を占める。特許出願手続き等の弁理士業務については、各地の弁理士、特許・商標事務所等と協力・提携して対応している¹³⁶。

(2) 知的財産関連サービスの現状

ワイズシステム社の知的財産サービスは主に、①知的財産（ビジネスモデル特許・ソフトウェア特許を含む各分野）に関わるアドバイス、コンサルティング、②知的財産の流通（売買・貸与）、③特許等、先行技術調査（先願調査）、審査請求事前調査、知的財産戦略立案等から成る。年間数十件の新規業務実績があり、顧客業種はメーカーからサービス業まで広く、上場企業も多数含んでいる。知的財産関連業務実績の内容は非常に多岐に渡り、特許市場評価算定、競合調査・対策コンサルティング、パテントマップ作成、先行技術調査、特許戦略・立案コンサルティング、特許分類データベース作成、開発システムの特許性の抽出・戦略構想、特許先願及び競合調査、アイデアの特許性向上のためのコンサルティング、コア特許による国外ライセンス等の発掘、先端技術の特許出願動向分析、特許文書査読によるトレンド技術分析のための仕分け、競合特許無効化のための資料調査、新規商品の特許ライセンスの管理代行などと多様である。

知的財産関連サービスのうち、ワイズシステム社で主要なものとなっているのが特許等の流通業務であり、同社ではこれまで多くの案件を手掛けている。電子、電機、機械分野から、健康器具、ソフトウェア、ビジネスモデル、生活アイデアグッズ等まで、広く対応している。

¹³⁵ <http://www.keieido.net/index.html?PAGEIDX=3&IDX=21>

¹³⁶ ワイズシステム社ホームページ (<http://www.wides.com/>) による

顧客が知的財産流通業務を依頼するに当たっては、初期費用が不要¹³⁷であり、また完全成功報酬制を採っている。一連の流れについては、依頼元からの申し込み、ワイズシステム社との業務契約締結を経て、ワイズシステム社より対象企業へのアプローチを行う。ワイズシステム社独自のコネクション等を活用し、依頼内容となる知的財産を有効活用する可能性がある企業のリストアップを行う。総合的判断の後、対象企業へアプローチを行う。その後、興味を持った企業を訪問し、案件の詳細説明等を行い、金額の打診を行う。売買、或いは貸与等の契約、および費用の支払い等は、依頼元と対象企業とが直接行い、ワイズシステム社が仲介および手続きの助言等を行う¹³⁸。

他社との連携による知的財産関連ビジネスも手掛けており、2005年には知的財産流通について地元企業と業務提携している。提携先である ATR-Promotions 社は、ネットワーク技術、人工知能技術、ロボティクス技術などの技術開発を行う国際電気通信基礎技術研究所（以下、ATR という）のグループ企業であり、ATR 社の研究成果や特許等の知的財産を管理・運用している。業務提携では、ワイズシステム社が、ATR 社の持つ多数の知的財産の中から中小企業でも比較的活用しやすい知的財産をピックアップし、製品化やビジネス応用方法を企画書形式にして紹介し、流通を促進するものとなっている。ホームページ上で企画書を閲覧・ダウンロードできるようにするとともに、メールマガジンなどを通じて ATR 社の成果をより広く紹介していくなどとしている¹³⁹。

¹³⁷ 企画書、イラスト、図面等の制作が必要な場合には、別途制作費を徴収するケースがある。また、ターゲットが決まっている場合や、特別な営業活動が必要なケースでも別途費用が生じることがある

¹³⁸ ワイズシステム社ホームページ (<http://www.wides.com/>) による

¹³⁹ http://www.venturenow.jp/news/2005/08/11/1845_010139.html

第3章 知的財産権取引業の育成支援の在り方

第3章では、知的財産権取引業者の事業内容及び事業環境の現状を踏まえ、知的財産権取引業の発展に向けた育成支援策の在り方について検討・整理する。

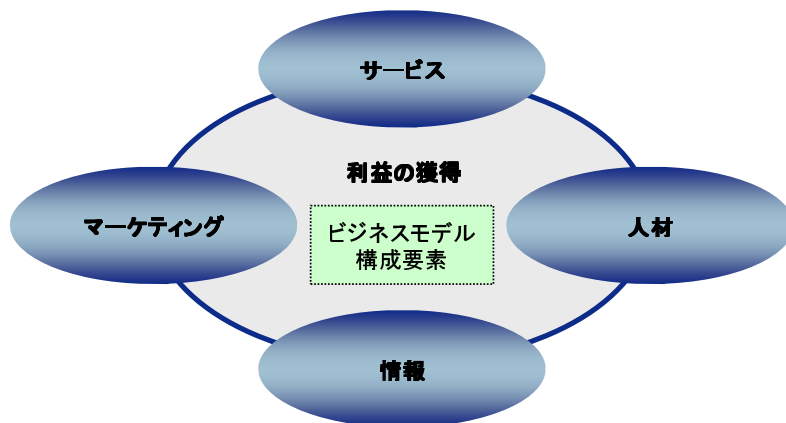
3-1. 知的財産権取引業のあるべき姿

今後予想される知的財産権取引市場へのニーズ拡大に対応するためには、知的財産権取引業者を増加させることが急務となっており、加えて、提供するサービスについても知的財産権取引仲介を含めた総合的な知的財産戦略サービス（知的財産総合サービス）の提供が求められている¹⁴⁰。

知的財産権取引市場に知的財産権取引業者が新規参入するには、事業者が安定的に収益を獲得できることが条件となる。そこで、現在活動中の知的財産権取引業者の企業概要や知的財産に関するビジネスサービス状況、企業ヒアリング調査の結果に基づいて、収益獲得のために必要となるビジネスモデルを整理した。

(1) 提供サービス、(2) マーケティング、(3) 人材、(4) 情報の4つの条件が知的財産権取引業者のビジネスモデルとして想定される条件であり、参入可能性のある事業者や活動中の事業者が満たすべき条件と整理される。

図表 3-1 ビジネスモデルの構成要素



¹⁴⁰ 「オープン・イノベーションに対応した知財戦略の在り方について」2008年3月4日知的財産戦略本部 知的財産による競争力強化専門調査会

本報告書では、オープン・イノベーションに対応した我が国知財戦略の在り方において、(2) オープン・イノベーションを支える基盤の整備として「知財流通市場の活性化」が掲げられ、「知財仲介事業者には、価値ある知的財産を見出し、それを他の様々なリソースとして有効に結びつけて実際の事業化まで関与するプロデューサとしての能力が求められる。(中略) 知財流通市場の活性化のためには、仲介者としてこれらの能力を総合的に備えた「総合プロデュース機能」を強化することが必要である。」としている。

(1) 提供サービス

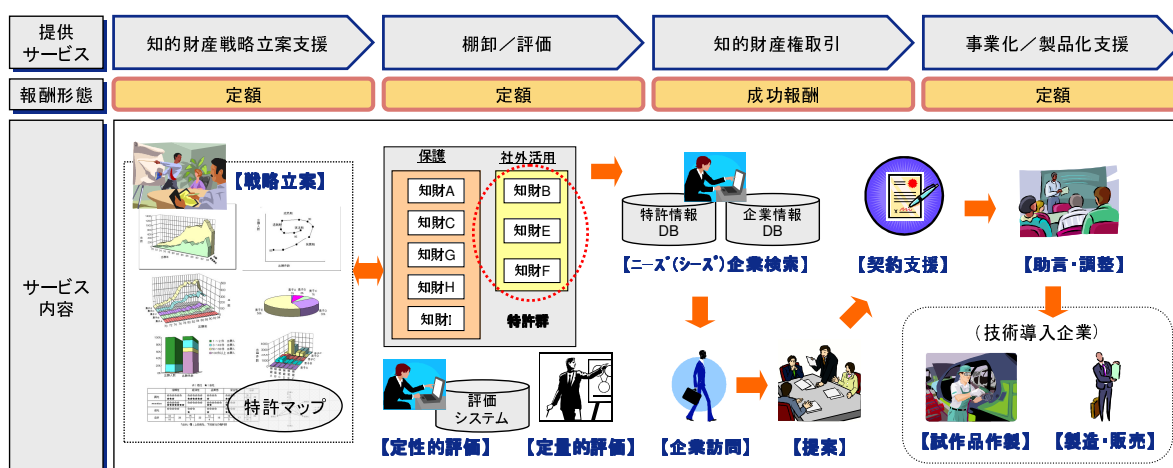
知的財産権取引は、「知的財産戦略立案」や「知的財産の棚卸／評価」の結果として実施されるものであり、また、知的財産権取引を成立させるだけでなく、「事業化／製品化支援」までを支援することが企業側から望まれている¹⁴¹。

したがって、知的財産権取引業者の提供サービスの在り方として、知的財産権取引だけではなく、知的財産の活用フロー（戦略立案⇒棚卸／評価⇒取引⇒事業化／製品化）を総合的に支援することを踏まえながら、自社の強みを生かす「知的財産総合サービス」を提供していくことが必要となる。

また、第1章で述べたように、知的財産権取引における報酬体系が成功報酬型であるため、安定的な収益を獲得するためには、提供するサービスの幅を広げる必要がある。

図表3-2に、知的財産権取引業者が提供すべき総合的なサービスモデル（知的財産総合サービス）案を提示する。

図表3-2 知的財産権取引業の提供サービスモデル案

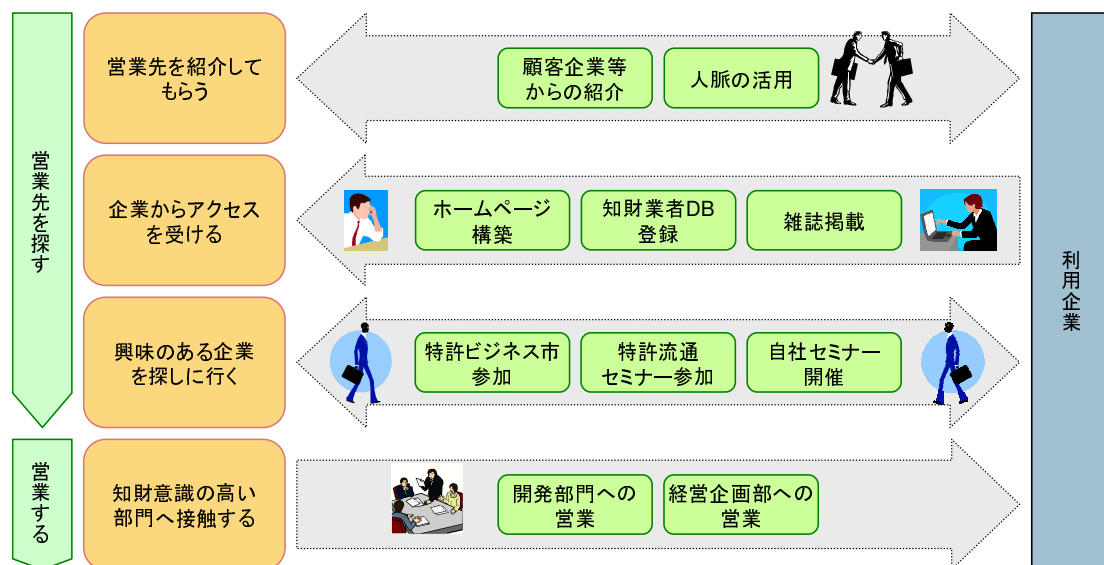


(2) マーケティング

現在活動中の知的財産権取引業者のマーケティングの成功要因を整理すると、「①営業先を紹介してもらう」、「②企業からアクセスを受ける」、「③興味のある企業を探しに行く」ことにより営業先を探した上で、「④知的財産活用意識の高い部門へ接触する」という要因に整理される。知的財産権取引業者にとって、こうしたマーケティング活動を行うことが顧客獲得のために必要な活動となる。

¹⁴¹ 知的財産権取引業者へのインタビュー調査による

図表 3-3 知的財産権取引業におけるマーケティングモデル



①営業先を紹介してもらう

いくつかの事業者は、取引先からの紹介や経営者等の人脈によって顧客を獲得している。ただし、このようなマーケティング活動には、「実績に基づく信頼があること」、「中核メンバの能力に対する信頼があること」が必須条件となる。

②企業からアクセスを受ける

企業がホームページを参照して事業者にお問い合わせをし、受注にいたるケースがあることから、事業者はホームページなど充実させ、企業が事業者にアクセスできるような仕組みを用意しておくことが必要となる。

③興味のある企業を探しに行く

営業先を探すため、情報・研修館の開催している特許流通フェアや特許ビジネス市などの企業との出会いの場に積極的に参加することが重要である。これにより、自社サービスの宣伝や企業との信頼関係の構築が可能となる。

④知的財産活用意識の高い部門へ接触する

営業活動を行う上で、企業の知的財産部門ではなく、知的財産の活用意識の高い研究開発部門や経営層に対して営業活動を行うことが有効である。

(3) 人材

知的財産権取引業においては、企業の経営に踏み込むことが必要となるため、企業経営全般の知識（経営管理、財務会計等、中小企業診断士が保有する知識レベルなどを想定）が必要になる。また、知的財産という性質上、技術開発の経験がなければ、その活用方法の検討やビジネス性を踏まえた価値評価を行うことが難しいため、特定分野の技術開発の経験・知識が必要となる。

こうした人材を即戦力として獲得するためには、企業の知的財産部門などの退職者などを積極的に採用することが必要である。

(4) 情報

知的財産権取引業を行うために必要となる情報には様々な情報があり、民間企業が提供している商用データベース（PATOLIS、JDreamⅡ等）や国が提供しているデータベース（特許電子図書館（IPDL）、特許流通データベース等）などが存在している。サービスの提供にあたって、こうした情報を効率的に利用するため、情報源を正確に把握することが重要となる。

3-2. 知的財産権取引業における課題

本調査では、知的財産権取引の現状を踏まえた今後の知的財産権取引業の発展に向けて取り組むべき課題について、知的財産権取引業者 14 社、特許流通アドバイザー 2 名、特許流通アドバイザーを利用して知的財産権取引を行った企業 2 社へインタビュー調査を実施した。その結果、知的財産権取引業者及び知的財産権取引を経験した企業が課題とした点を整理すると以下となる。

(1) 知的財産権取引業者の課題

【知的財産に関する総合サービスの提供】

知的財産権取引は、企業が知的財産の棚卸／評価を行い、その取り扱い方針（保護／活用）を知財戦略として立案した上で、戦略を実行する一つ的手段として位置付けられるものである。また、現在、企業においては知的財産戦略立案のニーズが高まっている。したがって、知的財産権取引業者は、知的財産権の取引仲介のみならず知的財産に関する総合サービスを提供することが求められている。

【信頼性の向上】

知的財産権取引など知的財産に関連するサービスは、企業の核となる事業戦略に関する情報を扱うものであるから、これを提供する知的財産権取引業者の信頼が強く求められている。

そのため、人脈や実績を有しない知的財産権取引業者にとっては、企業から信頼を得ることが課題となっている。例えば、企業に対する信頼や人脈がなければ、知的財産権取引業者が企業に対して接触することさえ困難な状況である。企業においても知的財産権取引業者を利用するかどうかを判断する基準として、当該業者の信頼性を最も重要な要素として挙げている。

【企業との出会いの場の充実】

現在、企業の知的財産の活用意識は高まりつつあるが、知的財産権取引業者が企業とコンタクトを取る機会は未だ十分ではないという課題がある。

地方公共団体・経済産業局等や情報・研修館では、特許流通に関するフェアや特許ビジネス市等の知的財産権取引業者と企業との出会いの場となるイベントを開催している。こうした機会をより増加・充実させることが課題であり、また、知的財産権取引業者においても、このような機会を積極的に活用するとともに、企業へ提供サービスを周知させる仕組みとして、事業紹介のためのホームページを整備するなどの広報活動を積極的に実施することが必要となる。

【開発部門、経営企画部門等への知的財産活用の普及啓発】

企業の知的財産担当部門は、一般に特許出願や知的財産権管理等の業務を中心としていることもあり、知的財産権取引業者による営業活動を受けても、知的財産権取引業者のサービス受容及び知的財産活用への対応が難しい企業も多い。

そのため、企業において知的財産権の活用意識が高い部門、例えば、開発部門、経営企画部門に対して、知的財産活用及び知的財産権取引の必要性を認識させていくことが課題となる。

【知的財産情報の管理・提供の充実】

知的財産に関連するサービスを提供するにあたっては、知的財産に関する情報（例えば、特許情報や知的財産取引に関する情報等）が十分に管理・提供されていないという課題がある。

国内における知的財産関連情報は、民間企業による商用データベース（PATOLIS、JDream II 等）や、地方公共団体や大学知的財産本部・TL0 による技術シーズ又は保有特許情報データベース、情報・研修館による特許情報データベース（特許電子図書館（IPDL）、特許流通データベース等）等が運営・提供されている。しかし、これらを統

合的に利用可能な環境を構築することは、資源が乏しい企業（特に中小企業）においては非常に困難である。知的財産権取引業者が知的財産サービスを提供するにあたっては、その生産性及びサービスの質を向上させるため、これらの知的財産情報を有効活用・提供することが課題となる。

また、海外の知的財産関連情報は更に利便性が低いことが課題であり、企業の海外事業戦略や海外の知的財産権制度等を踏まえた効率的なサービス提供が求められている。

【人材の育成】

「知的財産総合サービス」を提供するには、企業経営全般の知識、技術開発やものづくりに関する知識・経験、知的財産に関する知識と、幅広く且つ豊富な経験・知識が求められることから、サービス提供の源となる人材の育成には長い時間と多くの経験が必要となっている。このため、知的財産権取引業者が新規参入あるいは事業拡大を行う際には、即戦力となる人材が慢性的に不足する状況にある。そのため、知的財産権取引業者においては、大企業の知的財産部門等の退職者を採用し、即戦力として育成することが課題となる。

(2) 企業における知的財産戦略の課題

【知的財産活用の意識向上と実践】

企業における知的財産の活用意識が低いことが課題となっている。大企業においては、知的財産の活用の重要性は十分認識しているものの、知的財産活用を重視した知的財産戦略を策定するという意識レベルまで至っている企業はそれほど多くない状況である。中小企業においては、知的財産の活用に対する意識は総じて低く、内部人材に不足する状況であっても知的財産権取引業者のサービスを利用して知的財産を活用することには大きな障壁がある。このため、企業は、知的財産活用の必要性を十分に認識する必要がある。

【開放特許の活用促進】

知的財産権取引が活性化するには、知的財産権取引市場に供給される開放特許の数が十分に確保されること、かつライセンスが有効に活用可能な開放特許が提供されることが必要となる。開放特許の活用を促進するため、企業は、継続的な知的財産戦略の構築及び保有知的財産の棚卸しが必要である。

(3) 地方公共団体等や情報・研修館、国の課題

【知的財産の活用機会の増加】

地方公共団体・経済産業局等や情報・研修館では、特許流通に関するフェアや特許ビジネス市等の知的財産権取引業者と企業との出会いの場となるイベントを開催している。知的財産権取引市場をさらに拡大するためには、地方公共団体・経済産業局等や情報・研修館がこれらのイベント開催を拡充し、知的財産の活用機会を増加させることが課題である。

【知的財産権取引業者の活用事例の紹介】

企業が知的財産権取引業者によるサービスを利用しない理由として、知的財産権取引業者を活用した具体的な成功事例が知られていないことが背景にある。企業の知的財産に関する情報は、機密性の高い情報であるため、知的財産権取引業者を利用した知的財産権取引の成功事例を公表することは難しい面はあるが、知的財産の活用を促進するために、活用事例を収集し公表していくことが課題である。

【県有財産の活用】

地方自治体の中には、県有特許を県外企業が活用できないという課題がある。今後、知的財産権取引を促進するためには、このような制約を改善する対応が必要となる。

【中小企業の費用負担軽減】

中小企業においては、知的財産権取引に必要な諸経費及び事業化費用を捻出することが困難という課題がある。特に、他社の開放特許を導入した中小企業が事業展開を行うために必要となる試作品作製費用や海外特許出願費用が大きな負担となっている。

例えば、財団法人中小企業ベンチャー振興機構が中小企業の試作品作製に助成をしているように、多くの地方自治体や中小企業を支援する団体は、助成金や特許出願費用を補助する制度を有しており、それらの助成制度の認知度を高めることも課題である。

【知的財産権取引業者の費用負担軽減】

知的財産権取引業者は、知的財産権取引業に参入した当初には、企業から信頼を得るために企業訪問を重ねる一方、成功報酬も期待できないため、収益を確保することは非常に困難である。参入当初の活動費用負担の軽減、また、知的財産信託では出願人の名義を受託者に変更する際の手数料負担の軽減が課題となる。

3-3. 知的財産権取引業の育成支援の在り方

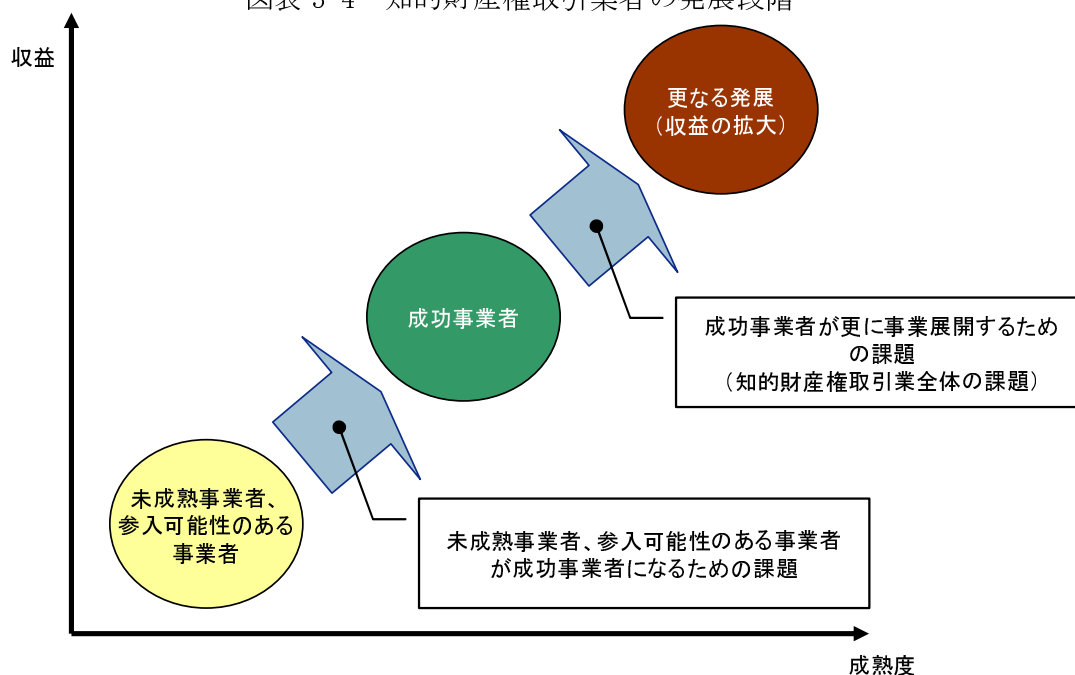
「3-2. 知的財産権取引業における課題」で整理した課題は、知的財産権取引業者を増加させるための環境整備と、知的財産権取引業者が提供するサービスへの需要を喚起するため、企業に対して普及啓発を行うといった2つの側面がある。ここでは、知的財産権取引業者の増加及び企業に対する普及啓発におけるそれぞれの課題を整理した上で、支援策を検討する。

(1) 知的財産権取引業における課題の特性の整理

知的財産権取引業者を増加させるためには、今後取引業に参入可能性のある事業者や、参入しているが収益が獲得できていない事業者（未成熟事業者）が、収益を獲得できる環境を整備することが必要となる（収益が獲得できなければ民間企業は参入しない）。

また、現在成功している取引業者（成功事業者）に対しては、知的財産権取引市場の活性化を図るために、更に収益を獲得できるような環境整備を行うことが必要となる。

図表 3-4 知的財産権取引業者の発展段階



そのため、知的財産権取引業者の増加に向けた課題は、「参入可能性のある事業者及び未成熟事業者が成功事業者になるための課題」と「成功事業者が更に事業展開するための課題」の2つに分類される。そこで、「3-2. 知的財産権取引業における課題」において挙げた課題をこの分類に基づいて整理すると、図表 3-5 のように整理される。

図表 3-5 知的財産権取引業者の増加に向けた課題の分類

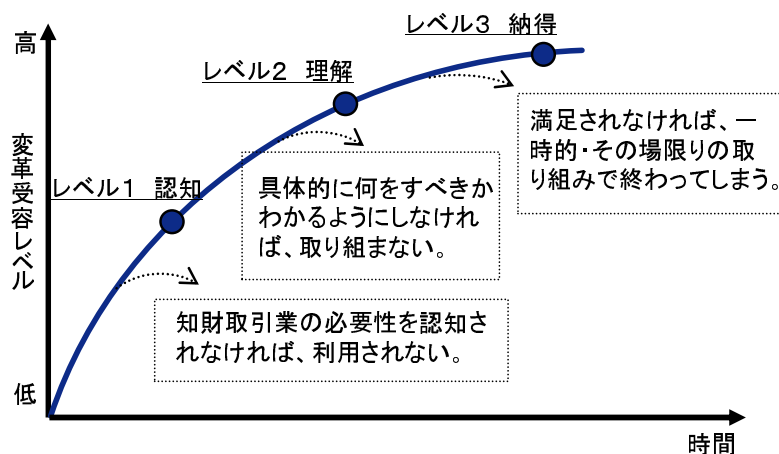
参入可能性のある事業者及び未成熟事業者が成功事業者になるための課題	成功事業者が更に事業展開するための課題
<ul style="list-style-type: none"> ・ 知的財産に関する総合サービスの提供 ・ 信頼性の向上 ・ 企業との出会いの場の充実 ・ 開発部門、経営企画部門等への知的財産活用の普及啓発 ・ 知的財産情報の管理・提供の充実 ・ 人材の育成 ・ 知的財産権取引業者の活用事例の紹介 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知的財産情報の管理・提供の充実 ・ 人材の育成 ・ 知的財産の活用機会の増加 ・ 知的財産権取引業者の活用事例の紹介 ・ 県有財産の活用 ・ 中小企業の費用負担軽減 ・ 知的財産権取引業者の費用負担軽減

次に、知的財産権取引業者が増加したとしても、利用企業に知的財産権取引業の存在自体を認知されなければいつまでも利用されることはない。そこで、知的財産権取引業を発展させるためには、認知度を高め、知的財産取引の活用方法を理解してもらい、さらに取引業の効果に満足し、継続的に活用してもらうことが必要となる(図表 3-6 参照)。

具体的には、「認知」レベルの企業を増加するためには、知的財産の活用や知的財産権取引業者の存在を企業に認識させる、「理解」レベルの企業を増加させるためには、知的財産の活用による成功事例を収集・公開し、その有効性を理解させる、「納得」レベルの企業を増加させるためには、企業が自ら継続的に知的財産権取引を活用できる機会を創出する、といった取り組みとが必要となる。

図表 3-6 普及啓発の段階

レベル1: 認知	知的財産権取引業の存在・目的を知り、関心を抱く。
レベル2: 理解	活用することでどのように変わるのかを理解している。
レベル3: 納得	満足し、継続的に活用していく。



なお、現在の企業の知的財産の活用に対する意識レベルは認知レベルにも達していない企業が大半という状況である。そのため、まずは知的財産権取引の認知度を向上させることが最重要となる。ただし、既に認知レベルに達している企業も存在するため、そうした企業に対しては、理解度を高めるために、知的財産権取引業者の活用事例を紹介するなどの情報提供を推進していくことが必要となる。

「3-2. 知的財産権取引業における課題」において挙げた課題のうち、このような企業に対する普及啓発に向けた課題は、「知的財産活用の意識向上と実践」、「開放特許の活用促進」、「知的財産権取引業者の活用事例の紹介」が該当している。

(2) 課題解決に向けて民間事業者が担う役割

「参入可能性のある事業者及び未成熟事業者が成功事業者になるための課題」、「成功事業者が更に事業展開するための課題」、「企業に対する普及啓発に向けた課題」の課題に対し民間事業者が担うべき役割について検討した。

①「参入可能性のある事業者及び未成熟事業者が成功事業者になるための課題」は、その一部は、地方公共団体や国等からの支援は必要となるものの、概ね「3-1 知的財産権取引業のあるべき姿」で提示した収益獲得のために必要となるビジネスモデルの各構成要素に関する取り組みを知的財産権取引業者が自助努力することが必要である。

②「成功事業者が更に事業展開するための課題」においては、一部に地方公共団体及び国の法制度改正等が必要な課題があるが、人材育成・活用や知的財産情報の管理・提供の充実等のように、知的財産権取引業者が自ら事業展開のための努力を進めることが必要となる。

③「企業に対する普及啓発に向けた課題」においては、地方公共団体等や国が知的財産の活用の普及啓発を継続的に実施することは必要であるが、知的財産権取引業者が、自社の提供サービスの宣伝や、企業からの信頼を得るために取引実績（成功事例）を企業に広く公表するといった取り組みが必要である。

(3) 地方公共団体等及び国における知的財産権取引業の育成支援の在り方

①「参入可能性のある事業者及び未成熟事業者が成功事業者になるための課題」については、知的財産権取引業者の新規参入を支援するために、地方公共団体等及び国は、知的財産権取引業者と企業との出会いの場を提供する必要がある。

②「成功事業者が更に事業展開するための課題」については、知的財産権取引市場の環境整備に関する課題が多く、地方公共団体等及び国が実施していく必要がある。その際には、育成支援の難易度、効果を十分考慮した上で、対応を検討することが必要であ

る。

③「企業に対する普及啓発に向けた課題」については、これまでも企業における知的財産戦略の構築や知的財産の活用に関する普及啓発を実施しているところではあるが、今後更なる知的財産権取引市場の発展を図るために、「民間事業者の成功事例の提供」や企業経営者向けの知的財産戦略セミナーを開催する等、企業の知的財産の活用意識を喚起する取り組みが必要である。

このような国が担う役割の中で情報・研修館としては、以下の支援策について検討が必要と考えられる。

【知的財産権取引業者と企業との出会いの場の増加】

知的財産権取引業者が企業に直接営業活動を行う場合、信頼・人脈がなければ企業と接触することすら困難であるという現状を踏まえると、現在の特許ビジネス市や国際特許流通セミナー等の直接企業と接触できる機会は、知的財産権取引業者にとって、サービス内容の宣伝や企業との信頼関係を構築する場として有効である。したがって、今後も民間事業者と企業との出会いの場の拡充を検討する。

【企業に対して知的財産権取引業者の情報提供】

企業における知的財産権取引業者の認知度は高くない状況であるため、知的財産の活用を促進するために、企業に対して民間事業者のサービス内容を紹介することが必要である。例えば、知的財産権取引業者データベースにおいて、事業者のサービス内容の充実や、本報告書の第2章の事業者紹介を広く公表する等を検討する。

【知的財産に関する総合サービスを提供できる人材の育成】

知的財産権取引業者が知的財産総合サービスを提供するには幅広い知識・経験を備える人材が不可欠であるため、総合的に支援できる人材の育成に取り組む必要がある。人材に求める具体的なスキルとしては、市場ニーズを把握する能力、技術活用した事業の企画力・評価力、資金調達力などが求められており、情報・研修館が主催しているセミナーや特許流通講座等のカリキュラムの策定に当たっては、これらを踏まえて検討する。

【知的財産権取引業者データベースの充実】

知的財産権取引業者の資格保有者数（弁理士、弁護士、中小企業診断士など）は、企業から信頼を得る一つの要素になるものと考えられるため、知的財産権取引業者が信頼を得られるために知的財産権取引業者データベースに資格保有状況を掲載することなどを検討する。

【企業に対する民間事業者の成功事例の提供】

情報・研修館は、開放特許情報を活用した成功事例や特許流通アドバイザーによる特許流通成功事例を周知しているが、企業の知的財産の活用を更に喚起するため、知財戦略事例集¹⁴²のように、知的財産権取引業者のサービス提供に関する成功事例を取り纏めた事例集を作成し、特許流通促進事業ホームページなどで広く公表することを検討する。

¹⁴² 「戦略的な知的財産管理に向けて－技術経営力を高めるために－ <知財戦略事例集> (特許庁)
(http://www.jpo.go.jp/torikumi/puresu/puresu_chiteki_keieiryoku.htm)

平成 19 年度特許流通調査事業

知的財産権取引業の育成支援に関する調査研究 報告書

発行年月 2008 年 3 月

企画・監修：独立行政法人工業所有権情報・研修館 流通部
〒100-0013 東京都千代田区霞が関 3 丁目 4 番 3 号

調査・編集：アビームコンサルティング株式会社
〒105-0003 東京都港区西新橋 1 丁目 2 番 9 号
日比谷セントラルビル