平成 20 年度　独立行政法人工業所有権情報・研修館　請負調査研究事業

特許流通事業化事例からみる
特許流通促進事業の在り方に関する調査研究
報告書

平成 21 年 3 月

社団法人　発 明 協 会

本報告書は、独立行政法人工業所有権情報・研修館の平成２０年度特許流通調査事業として、社団法人発明協会が実施した「特許流通事業化事例からみる特許流通促進事業の在り方に関する調査研究」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。

概　要

特許流通促進事業は、特許流通アドバイザーの支援による中小企業等を中心とした特許ライセンス契約等の成約が１万件以上に上り、その経済的インパクトは約 2,680 億円を達成するなど顕著な成果が現れてきている。

今後、我が国が知的財産による国際的競争力を更に強化していき、真の「知的財産立国」を実現するためには、このような事業を一層発展させていく必要があるとの考えから、特許流通アドバイザーの支援により事業化に成功した事例及び何らかの理由で事業化につながらなかった事例について、特許流通促進事業の経済的インパクトデータも加味し調査分析して、その成功要因を見出し、成功モデルを構築するとともに、今後の支援事業の在り方等について考察した。

Ⅰ　事業化要因の分析

これまでの事例調査、アンケート調査及びヒアリング調査の結果並びに委員会での議論等を踏まえると、事業化にまで至るために効果があると考えられる要因、事業化成功を阻害する要因としては以下のものが挙げられる。また、事業化の更なる進展のために検討すべき課題が指摘されている。

１．事業化成功の要因

（１）　川上から川下までの一貫した支援
（２）　日常的企業訪問等によるニーズ・シーズの把握
（３）　特許流通アドバイザー間のネットワークを活用した支援
（４）　企業経営者に対する日常的関わりの中での知財コンサルティング
（５）　技術シーズの完成度
（６）　技術シーズとライセンシーの属性との適合性
（７）　中小企業支援施策等他の施策とのつながり

２．事業化に対する阻害要因

（１）　自治体等の技術的支援不足
（２）　事業化への資金不足
（３）　経営者の知財マインドの低さ

３．事業化の更なる進展のために検討すべき課題

（１）　知的財産活用の海外展開
（２）　支援サービスの一部有償化

Ⅱ　特許流通事業化成功モデルの構築

事業化の成功要因及び阻害要因等を総合的に勘案して成功モデルの構築をした。その際、ライセンサー及びライセンシーに依存する要因が、事業化の成否に影響を与えるベースとなる要因であると考えられるので、まずライセンサー及びライセンシーに依存する要因でケース分けして、それぞれのケースについて特許流通アドバイザーに依存する要因とそれ以外の要因が事業化成功のためにどのように影響を与えるかを考察した。

ライセンサーとライセンシーに依存する要因としては、次の２つの要因が考えられる。

（１）　ライセンサー側の技術シーズ、すなわちライセンサー側が所有する知的財産の完成度が高いかどうか

（２）　ライセンシー側の技術開発力がライセンサー側の技術シーズとの関係で十分かどうか、すなわちライセンシー側の事業化能力が高いかどうか

そこで、ケース分けとして以下の８つのケースについて成功モデルを構築した。

ケースⅠ：（１）、（２）ともに高い**ベストマッチング型**

ケースⅠ－１：完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、既存プロセスで製造可能なケース

ケースⅠ－２：完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、新規投資が必要なケース

ケースⅠ－３：完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、複数のライセンシーに展開するケース

ケースⅡ：（１）は高いが、（２）は不十分な**成熟シーズ主導型**

完成度の高い技術シーズをライセンシーの新規事業に展開するケース

ケースⅢ：（１）は不十分で、（２）は高い**シーズ自力育成型**

ケースⅢ－１：完成度の低い技術をライセンシーの既存事業につなげるケース

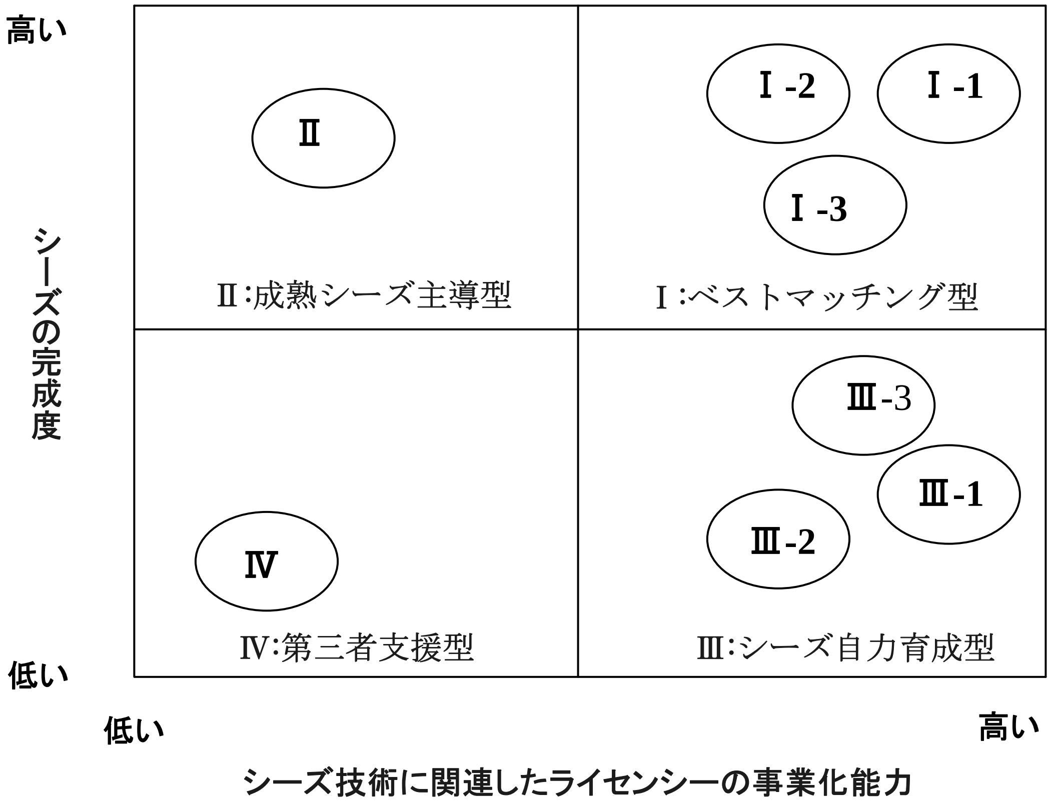
ケースⅢ－２：大学の基本技術をライセンシー（大企業）の新規事業に展開するケース

ケースⅢ－３:完成度の低い技術をライセンシーの既存事業につなげるケースで、複数のライセンシーに展開するケース

ケースⅣ：（１）、（２）ともに不十分な**第三者支援型**

基本技術をライセンシーの新規事業に展開するケース

このそれぞれのケースについて、事業化を成功させるために、特許流通アドバイザーが貢献すべき効果ある支援の内容及び効果あると思われる外的要因を整理し、解説する。



高い
シーズの完成度
低い
Ⅱ
Ⅱ:成熟シーズ主導型
Ⅰ-2
Ⅰ-1
Ⅰ-3
Ⅰ:ベストマッチング型
Ⅲ-3
Ⅲ-1
Ⅲ-2
Ⅲ:シーズ自力育成型
Ⅳ
Ⅳ:第三者支援型
低い
高い
シーズ技術に関連したライセンシーの事業化能力

Ⅲ　今後の特許流通促進事業の在り方

１．今後の事業の方向性

（１）川下（事業化、収益計上）まで一貫した事業化支援

特許ライセンス等の契約締結にとどまらず、ライセンシーが導入した知的財産を活用して事業化にまでつなげていくため、開放特許のライセンス等の契約締結を主たる目的とした特許流通アドバイザーの業務を見直し、「特許流通」を事業化の成功にまでつなげて最終的に知的財産が企業収益を産み出すような川下（事業化、収益計上）まで一貫した「知的財産活用」を総合的に支援するための事業とすべきである。

（２）中小・ベンチャー企業に対する総合的な知的財産経営戦略支援

ライセンシーが導入した知的財産を活用して事業化を進めるため、ライセンシーの経営者が、これらの知的財産を正しく認識するとともに、他者の知的財産についても関心を持ち、自主的に自社と他者の知的財産の融合も含めて知的財産を戦略的に経営に活用していけるよう、特許流通アドバイザーの持つ機能を十分活用し、中小・ベンチャー企業の戦略的知的財産経営に対する総合的な支援事業を実施すべきである。

（３）他の支援組織・サービスとの連携を活かした支援

知的財産を活用した事業化支援や中小・ベンチャー企業に対する知的財産経営戦略支援を効果的・効率的に行っていくため、技術導入や知的財産の活用に対する意欲向上と着実な真の成果の創出に資するべく、自治体や研究機関、中小企業支援機関等他の支援組織・サービスとの連携を積極的に活かし、適時に適切な資金や研究開発力を提供できるような支援事業を実施すべきである。

（４）地域振興に資する支援

地域内で知的財産を活用した事業化を数多く起こし、それによって新たな知的財産を生み出し、それに基づく新たな事業展開を図るといった、知的創造サイクルの正のスパイラルが頻繁に起こってくるよう、地域全体の活性化を視野に入れて、地域内の自治体、大学、企業等と有機的に連携をとりつつ地域に根ざした活動を広げていくべきである。

（５）産学連携を活用・推進する支援

ＴＬＯ派遣の特許流通アドバイザーと地域派遣の特許流通アドバイザーとのネットワークや、特許流通アドバイザーと産学官連携コーディネーターとのネットワークが形成されつつある中で、大学と企業との間の組織風土の違いを越えて技術移転が少しずつ進展していることを踏まえ、このネットワーク機能を強化し、産学連携を積極的に支援する体制を整備すべきである。

（６）全国ネットワークの維持発展

個々の特許流通アドバイザーが獲得したニーズ・シーズ情報、知的財産の活用に関するノウハウを、中核機関をハブとしたネットワークを通して全国のアドバイザーが共有しそれを相互に活用して、効率的な支援を実現しており、中核機関が全国のアドバイザーに対し、必要に応じて随時適切な指導・アドバイスを提供している。この中核機関と

個々のアドバイザーによって構成される全国ネットワークについて、引き続き維持するとともに、中核機関の体制充実など、更なる発展を図るべきである。

２．検討すべき課題

（１）知的財産活用の海外展開

近年の経済のグローバル化に伴い特にアジアとの取引ニーズ及び我が国企業から海外企業への技術移転ニーズはますます高まることが予想される一方、特許情報の公開や日本の技術者による技術指導等によって専門的知識、ノウハウ等の海外流出が問題視され始めていること等を踏まえると、本事業を海外にまで積極的に展開していくべきかどうかは、我が国の産業競争力強化という観点から幅広く検討すべき課題である。

（２）支援サービスの一部有償化

中小企業対策として、財政的に弱い立場にある中小企業者に対して公的支援を無償で行うべきであるという見解がある一方で、知的財産権取引事業者の育成支援の観点からは、全てが無償という仕組みは知的財産権取引事業者の事業を圧迫するものであり、適切でないとする意見もあることを踏まえると、適切な段階までは公的支援として無償で行い、実際の企業経営に直結し、利益を享受するような段階以降は受益者負担とするなど、支援サービスを区分し、一部を有償化することもひとつの考え方であると思われる。

（３）特許流通アドバイザーのステータスの確立

本事業の支援内容が事業化の推進をはじめ大幅に変更拡大する際には、その事業名称も当然見直すべきであり、それに伴って本事業の中心的存在である「特許流通アドバイザー」についても、その業務内容、求められる資質が変わってくることから、その呼称を改め、本事業の発展形である新事業を担当する者（「特許流通アドバイザー」の発展形）に、一定の位置付けを公的に保障する仕掛けを構築する必要がある。

今後の特許流通促進事業の在り方
～調査研究報告書～

背 景

1．顕著な施策効果　特許ライセンス契約等の**成約：約12,000件（H21.2月末）**
経済的インパクト効果：約2，680億円（H19.12月末）

2．知財国家戦略　「知的財産立国」実現のためには、**知的財産を活用して新たな事業を創設する中小・ベンチャー企業**を積極的に支援すべき

3．新経済成長戦略　資源の選択と集中
オープン・イノベーションによる製品・サービスの高付加価値化

本調査研究の狙い

特許流通アドバイザー派遣事業において、特許ライセンス等の契約締結にとどまらず、ライセンシーが導入した知的財産を活用して**事業化にまでつながる事例**を、

① **これまで以上に数多く**生じるようにすること
② ライセンスから事業化や収益計上までの成長が**これまで以上に速やかに達成**されること、途中で事業化を断念するような事態を極力少なくすること
③ **1件の知的財産からできるだけ数多くの事業**が生じ、**多大な経済効果や雇用効果**等産業活性化が図られるようにすること

等を目指し、より効率的にかつ効果的な支援のあり方を探る。

本調査研究の概要

H16年度以降成約事例 約2，400件について

- 統計調査
- アンケート調査
- ヒアリング調査
- 文献調査

↓

委員会による分析・議論

↓

1．事業化成功要因の分析
2．事業化成功モデルの構築
3．今後の特許流通促進事業のあり方

今後の特許流通促進事業の在り方

～調査研究報告書～

＜　現状分析＞

事業化に影響ある要因

＜事業化成功の要因 ＞	＜事業化に対する阻害要因 ＞
（1）川上から川下までの一貫した支援 （2）日常的企業訪問等によるニーズ・ シーズの把握 （3）特許流通アドバイザー間のネットワークを活用した支援 （4）企業経営者に対する日常的関わりの中での 知財コンサルティング （5）技術シーズの完成度 （6）技術シーズとライセンシーの属性との適合性 （7）中小企業支援施策等他の施策とのつながり	（1） 自治体等の技術的支援不足 （2） 事業化への資金不足 （3） 経営者の知財マインドの低さ

＜今後の事業展開に向けて　＞

特許流通事業化成功モデル

①ライセンサー側の技術シーズの完成度、
②ライセンシー側の事業化能力、の2つの要因を軸に、
以下の8つのケースに分類し、成功モデルを構築。

Ⅰ：ベストマッチング型
完成度の高い技術シーズを
ライセンシーの既存事業につなげるケースで、
（1）既存プロセスで製造可能なケース
（2）新規投資が必要なケース
（3）複数のライセンシーに展開するケース

Ⅱ：成熟シーズ主導型
（4）完成度の高い技術シーズを
ライセンシーの新規事業に展開するケース

Ⅲ：シーズ自力育成型
（5）完成度の低い技術を
ライセンシーの既存事業につなげるケース
（6）大学の基本技術を
ライセンシーの新規事業につなげるケース
（7）完成度の低い技術を
ライセンシーの既存事業につなげるケースで、
複数のライセンシーに展開するケース

Ⅳ：第三者支援型
（8）基本技術を
ライセンシーの新規事業に展開するケース

特許流通促進事業の今後の方向

＜事業の方向性＞

（1）支援内容の拡大
①川下（事業化、収益計上）まで一貫した
事業化支援
②中小・ベンチャー企業に対する総合的な
知的財産経営戦略支援
③他の支援組織・サービスとの連携を
活かした支援

（2）支援範囲の拡大
④地域振興に資する支援
⑤産学連携を活用・推進する支援

（3）体制の充実強化
⑥全国ネットワークの維持発展

＜検討課題＞

（1）知的財産活用の海外展開
（2）支援サービスの一部有償化
（3）特許流通アドバイザーのステータスの
確立

〔目次〕

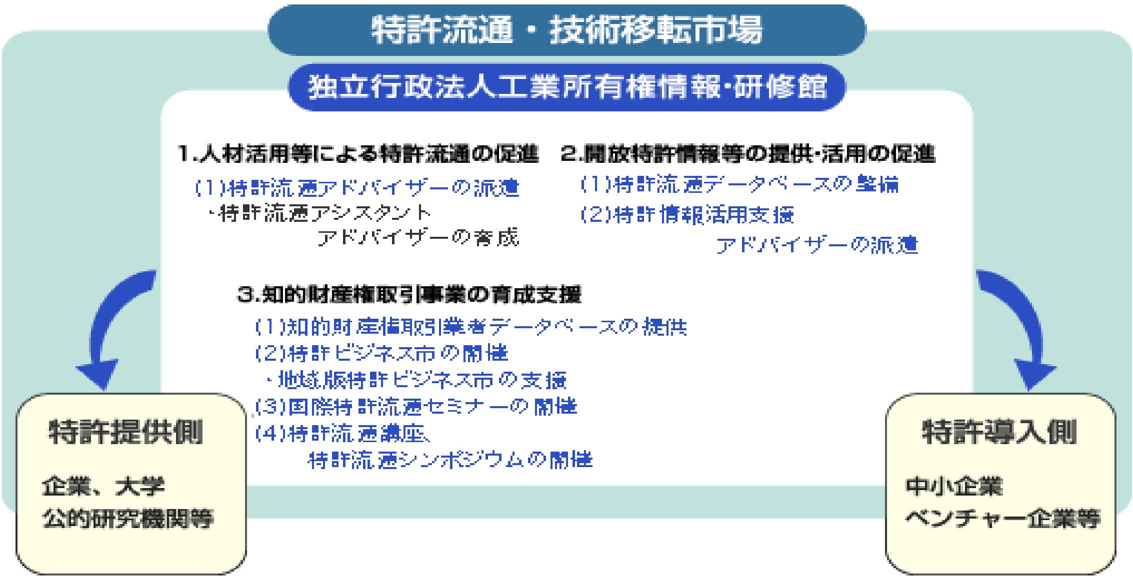
序章 …… 1
　1．はじめに …… 1
　2．委員会による検討 …… 4
　3．本調査研究の視点 …… 5
　4．調査方法・項目 …… 7
第１章　事業化要因の分析 …… 13
　1．事業化成功の要因 …… 13
　　（1）川上から川下までの一貫した支援 …… 15
　　（2）日常的企業訪問等によるニーズ・シーズの把握 …… 17
　　（3）特許流通アドバイザー間のネットワークを活用した支援 …… 19
　　（4）企業経営者に対する日常的関わりの中での知財コンサルティング …… 22
　　（5）技術シーズの完成度 …… 24
　　（6）技術シーズとライセンシーの事業との適合性 …… 27
　　（7）中小企業支援施策等他の施策とのつながり …… 32
　2．事業化に対する阻害要因 …… 33
　　（1）自治体等の技術的支援不足 …… 33
　　（2）事業化への資金不足 …… 34
　　（3）経営者の知財マインドの低さ …… 34
　3．事業化の更なる発展のために検討すべき事項 …… 35
　　（1）知的財産活用の海外展開 …… 35
　　（2）支援サービスの一部有償化 …… 35
第２章　特許流通事業化成功モデルの構築 …… 36
第３章　今後の特許流通促進事業の在り方 …… 47
　1．今後の事業の方向性 …… 47
　　（1）支援内容の拡大 …… 50
　　（2）支援範囲の拡大 …… 53
　　（3）体制の拡充強化 …… 55
　2．検討すべき課題 …… 56
　　（1）知的財産活用の海外展開 …… 56
　　（2）支援サービスの一部有償化 …… 56
　　（3）特許流通アドバイザーのステータスの確立 …… 57

資料編
　資料１　特許流通促進事業における成約事例調査結果 …… 59
　資料２　アンケート調査結果 …… 82
　資料３　ヒアリング調査結果 …… 130
　資料４　国内外文献調査結果 …… 138

序章

１．はじめに

（１） 特許流通促進事業（以下「本事業」という）については、平成 9 年度以降、開放特許（企業、大学等が保有する特許であって、他者の実施に供する用意のあるもの）が、中小･ベンチャー企業等において有効に活用されるよう、様々な施策を展開して来た。



出典：(独) 工業所有権情報・研修館　特許流通促進事業ホームページ

特に平成 18 年度以降は、開放特許に関する円滑な情報提供を行うとともに、開放特許の流通等が民間や地方公共団体等の関係者間で自立的に行われる環境を整備し、特許流通市場を発展させることを目標とし、①人材活用等による特許流通の促進、②開放特許情報等の提供･活用の促進、および③知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備の 3 つの観点から、特許流通アドバイザーの派遣、特許流通データベースの提供、特許情報活用支援アドバイザーの派遣、知的財産権取引業者データベースの提供等を実施してきている。

人材活用等による特許流通の促進

○特許流通アドバイザーの派遣

○技術移転に関わる人材の育成支援

開放特許情報等の提供・活用の促進

○特許情報活用支援アドバイザーの派遣

○特許流通データベースの整備

知的財産権取引事業の育成支援

○特許ビジネス市の開催

○国際特許流通セミナーの開催

○特許流通講座（基礎編・実務編）の開催

○特許流通シンポジウムの開催

○知的財産権取引業者データベースの提供

（２） 本事業については、特許流通アドバイザー等の支援による中小企業等を中心とした特許ライセンス等の契約締結やこれらの技術移転による事業化の成功など、これまでの累積として成約１万件突破、経済的インパクト約 2,680 億円達成など顕著な成果が現れてきている。また、特許ライセンスを受けてその事業化に成功した企業をはじめ、本事業の対象となったライセンサーやライセンシーから、高い評価を受けている。

（３） 原油をはじめとする資源・食糧品価格の高騰、米国のサブプライムローン問題に端を発した世界的な金融不安、新興国、資源国の急速な発展による世界経済の多極化、さらには少子高齢化が進む中で、経済産業省は、資源の選択と集中、オープン・イノベーションによる製品・サービスの高付加価値化を柱とする「新経済成長戦略」を打ち出している。今後は大企業と言えども、継続の見込みがない事業に関する特許権を開放あるいは放棄するようになることが予想される。その一方で他者の知的財産を積極的に活用しようとする機運は、今後ますます高まっていくものと考えられる。米国では早くから技術移転の仲介事業をビジネスと捉えた活動がなされ既に環境が整備されている。また中国においても国や市政府による機関が設立され技術移転や技術取引が活発化してきている。このような状況を踏まえると、本事業については、今後更に推進していく必要があると考えられる。

（４） 知的財産基本法には、その第 19 条として

「国は、事業者が知的財産を活用した新たな事業の創出及び当該事業の円滑な実施を図ることができるよう、知的財産の適正な評価方法の確立、事業者に参考となるべき経営上の指針の策定その他事業者が知的財産を有効かつ適正に活用することができる環境の整備に必要な施策を講ずるものとする。

２ 前項の施策を講ずるに当たっては、中小企業が我が国経済の活力の維持及び強化に果たすべき重要な使命を有するものであることにかんがみ、個人による創業及び事業意欲のある中小企業者による新事業の開拓に対する特別の配慮がなされなければならない」と規定されている。

（５）国が目指す「知的財産立国」を実現するためには、知的財産を活用して新たな事業を創設しようとする中小・ベンチャー企業等に対しては、国が必要な施策を講じなければならず、そのための施策として本事業を更に推進していくためには、これまで以上に、中小・ベンチャー企業が知的財産を活用して新たな事業を創設していけるよう、適切な対策を探り、講じていく必要がある。

（６）そのため、特許流通アドバイザー等の積極的支援により事業化に成功した事例及び何らかの理由で事業化につながらなかった事例について調査分析して、両者の間にある相違点から事業化の成功要因を見出し、その成功モデルを構築するとともに、本事業の経済的インパクトデータをも加味して分析し、事例１件あたりの経済的効果の高いものの要因を分析抽出する。その結果を踏まえ、効果的な支援のあり方について考察し、今後の本事業の進むべき方向について検討することとする。

２．委員会による検討

本調査研究においては、本事業の活用企業経営者、知的財産取引事業者及び技術移転に関する有識者を委員とする委員会を設置・開催し、特許流通アドバイザーの支援により事業化に成功した事例及び事業化に至らなかった事例に係る各種調査分析結果等を基に、今後の本事業の在り方について検討を行った。本報告書は、この検討結果に基づき取り纏めたものである。

（１） 委員名簿

委員長　石田 正泰

東京理科大学 専門職大学院総合科学技術経営研究科知的財産戦略専攻教授

委員　　渡部 俊也

東京大学 先端科学技術研究センター　教授

委員　　篠原 敬治

しのはらプレスサービス株式会社　代表取締役社長

委員　　中島 洋司

株式会社ナック　代表取締役

委員　　梅原 潤一

ＩＰトレーディング･ジャパン株式会社代表取締役社長（兼）ＣＥＯ

（敬称略、順不同）

（２）検討経緯

第 1 回委員会　平成 20 年 12 月 1 日（月）

議事：本調査研究の今後の進め方について
論点整理
特許流通アドバイザーへのアンケート(案)について

第 2 回委員会　平成 21 年 2 月 3 日（火）

議事：論点整理
アンケート調査結果及び事例調査について
国内外文献調査について
ヒアリング調査について

第 3 回委員会　平成 21 年 2 月 23 日（月）

議事：論点整理
成約事例調査等について
ヒアリング調査について
調査研究報告書概要（案）について

第 4 回委員会　平成 21 年 3 月 5 日（木）

議事：調査研究報告書（案）について

３．本調査研究の視点

（１）本事業については、平成 18 年 3 月に「特許流通促進事業の成約に関する調査･分析報告書」が出されており、そこには、実施ないしは譲渡契約したライセンシーのうち「製品販売中」「製品開発中」「特許技術の内容を検討中」としたものが 8 割を超えていること等が明らかとなっており、成約案件企業へのアンケート調査によるとライセンシー企業の約 25%が成約後に「技術開発やノウハウの移転」「販売・製品 PR・販路開拓」が課題としているとの報告がなされている。しかしながらこの調査報告書では、成約に関する調査･分析が主たる目的であり、事業化までを含めての調査･分析が十分なされているとは言えない。

（２）本事業は、開放特許が中小・ベンチャー企業等において有効に活用されるよう、これまでアドバイザーの派遣、データベースの提供等の支援を実施してきており、特許ライセンス等の契約締結、技術移転による事業化の成功等の成果が数多く現れてきている。本事業については、これまでの成果について産業界、地方自治体等から高い評価を受けており、更なる推進が求められている。今後本事業の更なる推進を図っていくにあたっては、事業化の成功に至らせる要因を明確化し、今後推進していくべき支援のあり方を探っていく必要がある。

（３）今後本事業の更なる推進を図っていくにあたっては、以下の観点から、その推進の方向を探っていく必要がある。

① 我が国産業の持続的な発展を実現していくためには、単に特許ライセンス等の契約締結にとどまらず、事業化の成功にまでつなげて、最終的に知的財産が企業収益を生み出すところまで至らなければ、真の成果とはいえない。そのためには、特許流通アドバイザーは、マッチング段階にとどまらずその先の商品開発、事業化、販売といった段階まで一貫した総合的支援をすべきではないか。

② 特許流通アドバイザーは、自治体や他の中小企業支援機関等との連携を更に強化し、企業の知的財産経営(知的財産戦略等を含む)にまで働きかけるような、中小･ベンチャー企業に対する広範な支援を行うべきではないか。

③ 中小・ベンチャー企業への知的財産を活用した事業化支援は、資金調達支援や追加研究開発支援連携を行うのが効果的であり、適切な資金や研究開発力が調達されれば、事業化も急速かつ円滑に進展する。技術導入に意欲的な中小・ベンチャー企業には、自治体や研究機関、中小企業支援機関等による資金的支援や技術的支援等と

連携した支援を進めるべきではないか。

④ 知的財産推進計画等の検討推移を見れば、我が国がこれからのグローバル競争時代において、優れたイノベーションを持続的に創出し、我が国産業の競争力を高めていくためには、特許流通アドバイザーは、地域振興、あるいは産学連携という視点も持ちつつ、支援を進めていくべきではないか。

⑤ 中小・ベンチャー企業に対する知的財産活用支援・事業化支援を効果的・効率的に実施する観点から、特許流通アドバイザー等の公的専門人材による企業訪問型支援や全国規模のネットワークを活用した支援スタイルを継承しつつ、スキームを検討すべきではないか。これらのためには、公的専門人材の質の確保向上と人的ネットワークの充実が不可欠であり、事業を運営する中核的組織体制を維持発展させる必要があるのではないか。

⑥ 海外での事業展開を視野に入れた知的財産戦略・知的財産活用を中小・ベンチャー企業に普及・啓発、支援することが必要ではないか。

⑦ 中小企業経営者に知的財産活用支援が受け入れられるには「無償」が不可欠であるが、一部の支援は受益者負担としてそれを支援事業の財源とするのが良いのか。

４．調査方法・項目

（１）本調査研究においては、先の「特許流通促進事業の成約に関する調査･分析報告書」の結果を踏まえ事業化成功の要因を探るため、できるだけ直近の事例を調査･分析することとし、平成 16 年度以降特許流通アドバイザーの支援により成約（実施許諾契約、特許権譲渡契約のほか、秘密保持契約、共同研究･開発契約等を含む）した事例約 6,600 件のうち、実施許諾契約又は特許権譲渡契約にまで至った事例、すなわちライセンサーの特許権等がライセンシーによって活用される意思が明確になった事例（以下、「成約事例」という。）約 2,400 件を対象とした。

（２）本事業の更なる推進を図っていくにあたっては、事業化の成功に至らせる要因を明確化し、今後推進していくべき支援のあり方を探っていく必要がある。そのため、成約事例のうちから、事業化の成功に至ったと認められる案件と至らなかったと認められる案件とを対比させ、特許流通促進事業による支援、事業化に関連する各種要素についてその影響度を比較し、両者の間で差異が大きいものを成功要因とみなしていくこととした。

（３）具体的には、この約 2,400 件の成功事例について、これまでの本事業を通じて収集した情報を統計的に調査分析するとともに、成約事例を事業化に至ったかそうでないかという視点から類型化してアンケート調査及びヒアリング調査を行うことにより、事業化成功の要因を抽出した。また、これまで発表された関連文献を調査し、これらの結果を総合的に勘案して、我が国の産業政策及び知的財産政策との関連等も踏まえながら、今後本事業の展開すべき方向、特許流通アドバイザーの支援の方向等を検討した。

＜統計調査・アンケート調査＞

（１）この成約事例約 2,400 件の全体について統計調査を実施するとともに、その中から約 400 件を抽出して、その事例について関連する特許流通アドバイザーに対してアンケートを実施し、特許流通アドバイザーによる支援内容、自治体･関係機関の支援、事業化成功の要因と考えられるものの影響等について調査を行った。

（２）成約事例統計調査及びアンケート調査を実施するに当たっては、経済的インパクトデータを活用して、この成約事例約 2,400 件を事業化に至った事例と事業化に至らなかった事例に分別し、事業化に至った事例についてはその事業化の状況に基づいて以下の８類型に分類して、整理･分析を行った。

類型　Ａ１　：　事業継続中のもの（売上高が投資額を超えるもの）
類型　Ａ２　：　事業継続中のもの（売上高が投資額を超えないもの）
類型　Ｂ１　：　製品販売中のもの（売上がまだないもの）
類型　Ｂ２　：　製品開発中のもの
類型　Ｂ３　：　開発検討中のもの
類型　Ｃ１　：　事業を中止したもの（売上高が投資額を超えるもの）
類型　Ｃ２　：　事業を中止したもの（売上高が投資額を超えないもの）
類型　Ｄ　　：　事業化しなかったもの

（３）成約事例約２，４００件を上記８類型に分類した結果、その分布は以下のとおりとなっている。

類型　Ａ１　：　４５４件
類型　Ａ２　：　２２３件
類型　Ｂ１　：　２２２件
類型　Ｂ２　：　５１０件
類型　Ｂ３　：　３２５件
類型　Ｃ１　：　　５９件
類型　Ｃ２　：　　４４件
類型　Ｄ　　：　４７４件

（４）アンケート調査のための約 400 件を抽出するに当たっては、各類型から網羅的に選定するが、事業化成功の要因が明確に把握できるように、事業化成功と確実に考えられるＡＩとＡ２の比率を大きくした。

Ａ１については、事業化の成功度を示す客観的指標として適切と考えられ、既存の経済的インパクトデータから入手可能な、売上高を選定基準とし、その売上高が多い事例を選定した。具体的には、平成 16 年度から平成 19 年度までの累計総売上高がＡ１グループの累計総売上高平均値（上下限値付近の計 20%のデータを排除して求めたもの）である 1,900 万円を超えるもの全件をアンケート対象とした。

Ａ２については、売上高がそれほど多くない類型であるが、今後時間経過するにつれ売上高が成長する可能性が高いと考えられる、売上げの伸び率を選定基準とし、その売上げの伸びの多い事例を選定した。具体的には、平成 16 年度から平成 19 年度までの総売上高の平均増加額がＡ２グループの総売上高平均増加額（上下限値付近の計 20%のデータを排除して求めたもの）である 100 万円／年を超えるもの全件をアンケ

ート対象とした。

Ｂ１，Ｂ２及びＢ３については、まだ売り上げが計上されていないため、事業化成功の要因分析には有用な情報は取れないかもしれないが、事業化の阻害要因、すなわちなぜ売り上げをあげるまでに至っていないのかを調査分析するための情報を得ることは可能と考えられるので、成約日からの経過時間が長い事例、すなわち成約から長時間経過しているにもかかわらず売上げ計上まで至っていないものを順に選定した。ただし、まだ事業化正否の判断がつかない事例であるので、事業化成功要因を分析するための有用情報とはなりにくいので、件数としては少な目とした。

Ｃ１及びＣ２については、何らかの理由で事業が中断した類型であるが、一時期には売上げが計上されているので、Ａ１と同様、事業化成功の要因が明確に把握できるように売上高を選定基準とし、その多い事例から順に選定した。このグループは母数が小さいため、選定件数は母数の 50%程度とした。

Ｄについては、事業化に至らなかった類型である。本事業をこれまで進めてきている中で、この類型の事例についてはその中止理由を調査してきているが、多くの場合、中止理由が明確でない。アンケートをとるにあたって、関連するアドバイザーに回答が得られるかどうかの感触を確認したところ、中止理由が明確でない事例については、ライセンサーあるいはライセンシーの都合により回答が得られない可能性が高いと推察された。そこで、この類型Ｄについては、アドバイザーの感触から確実に回答が得られそうと思われるものを特定し、その中からランダムに選定した。ただし、総数はそれほど多く確保できなかった。

（５）上記のような選定を行った結果、アンケートの母数 400 件について類型ごとの分布は以下のとおりとなった。

類型	Ａ１	：	１８０件
類型	Ａ２	：	７０件
類型	Ｂ１	：	２０件
類型	Ｂ２	：	４０件
類型	Ｂ３	：	２０件
類型	Ｃ１	：	３０件
類型	Ｃ２	：	２０件
類型	Ｄ	：	２０件

（６）この合計 400 件に対して、特許流通促進事業による支援、事業化に関連する各種要素を、以下のような項目で調査･分析した。

①事業化事例における各種要素の影響
②特許流通促進事業による支援
③技術シーズとライセンシーの関係
④発明技術の権利化
⑤ライセンシー関連質問
⑥市場の性質
⑦アドバイザー関与態様及びライセンサー／ライセンシーの特性からみた事業化の類型
⑧技術の完成度クロス分析

なお、事業化要因の分析にあたっては、類型Ｂ３は成約から長時間経過しているにもかかわらず、まだ開発までにも至っていない事例であるので、類型Ｄと同様、事業化に至らなかった類型として取り扱い、事業化に至った類型Ａ１、Ａ２と比較した。

＜ヒアリング調査＞

（1）本調査研究では、アンケート調査を実施した事業化事例の中からヒアリング対象企業を選定してヒアリング調査を行い、アンケートでは十分抽出し切れなかった事業化成功要因をより深く分析するとともに、企業経営者が望む特許流通事業化支援内容を把握し、今後の我が国における中小・ベンチャー企業に対する支援の在り方について、具体的要望など、生の声を吸い上げるようにした。

（2）ヒアリング対象企業としては、特許流通アドバイザーによる支援が寄与した事業化事例について、ライセンシー側の中小企業を中心に、ライセンサー側の大学あるいは企業も含め、約50社を対象とし、企業経営者にヒアリングした。また併せて、各事例に関連し、支援を行った特許流通アドバイザーにもヒアリングを行った。

（3）対象の約50社は、先のアンケート調査の際に類型した各企業群の中から、以下のような企業を選定した。

（類型A）　特許流通案件を事業化している企業　　（40社程度）

①経済的インパクト値が比較的大きな企業

②知的財産の重要性を認識していると認められる企業

③地域との連携を積極的に行っている／事業化により地域振興に寄与していると認められる企業

④大学または研究機関発のシーズ案件を事業化した企業

⑤特許流通アドバイザーがマッチングから事業化まで幅広く支援した案件

（類型B）　特許流通案件の事業化を準備中の企業　　（5社程度）

⑥今後更に何らかの支援を受けられれば、事業化が可能と思われる案件

（類型C、D）何らかの理由で事業化を中止あるいは断念した企業　（5社程度）

⑦開発がある程度進んだにもかかわらず、事業化を中止した案件

＜文献調査＞

（１）本調査研究の目的である、今後の特許流通促進事業の在り方を検討するに当たっては、これまでの特許流通促進事業に関連する国の施策、それによる成果、特許流通市場の現状等を正確に把握し、これを上記アンケート調査及びヒアリング調査の結果と併せて総合的に整理･分析して、今後のあるべき姿を探る必要がある。

（２）このような観点から、以下のような文献を広く内外にわたって調査･分析した。

① 特許流通促進事業の成約等の成果、特許流通市場の育成状況、個別事例等、特許流通の現状に関する報告書及び論文等

② 我が国の特許流関連施策に関する国等の報告書及びそれに関する論文等

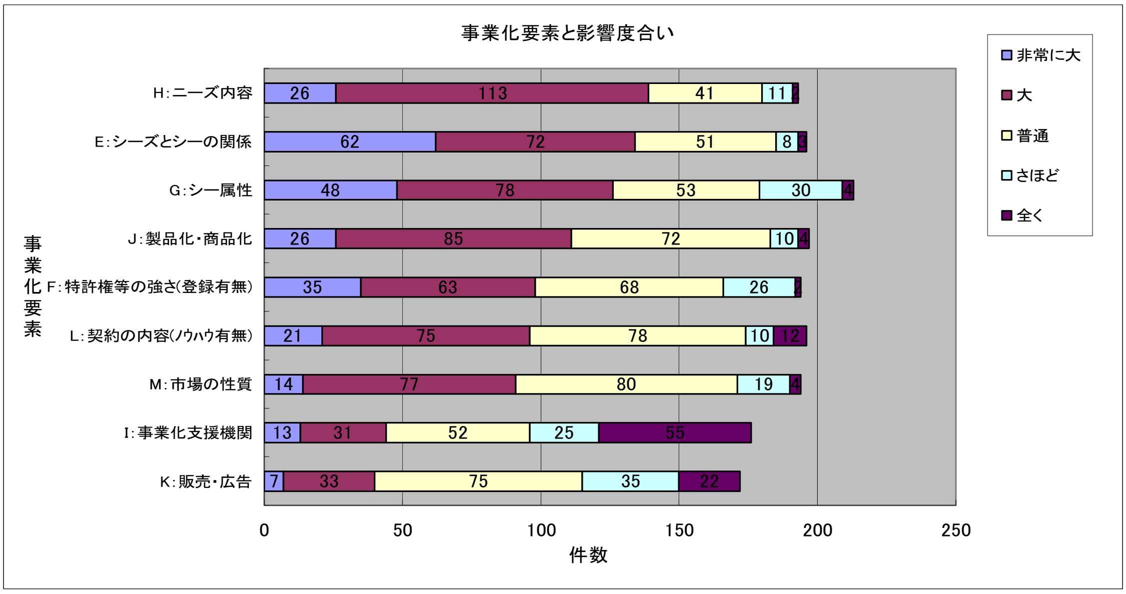
③ 我が国の知的財産戦略全般に関する報告書及びそれに関する論文等

④ 我が国の中小・ベンチャー企業支援施策、産学官連携施策等に関する報告書及びそれに関する論文等

第１章　事業化要因の分析

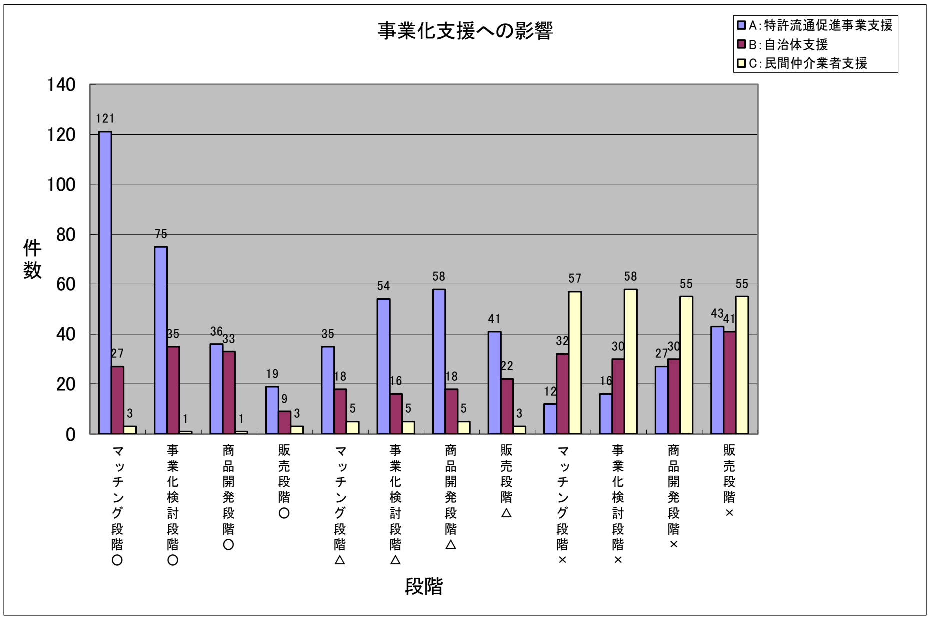
１．事業化成功の要因

アンケート調査の包括質問で、事業化に影響を与える要因について聞いてみたところ、事業化の成功に向けて及ぼした影響度の大きいものとしては、技術ニーズ、市場ニーズなどライセンシーのニーズ、技術シーズの完成度及び技術シーズとライセンシーの適合性、ライセンシーの技術開発力などが上位を占めた。



※アンケート集計グラフ

また、本事業による支援がマッチングのみならず、事業化、商品開発、販売段階にまで多大な影響を及ぼしていることが判明した。その一方で、自治体等の資金面、技術面での支援も事業化の成否に影響があったとの結果が出ている。



○：事業化に多大な影響を及ぼした、△：事業化に影響があった、×：事業化の妨げとなった

※アンケート集計グラフ

成約事例約 2,400 件の統計調査、アンケート調査、ヒアリング調査の結果等を踏まえ委員会で議論・論点を整理して、成功要因について詳細に分析したところ、事業化にまで至るために効果があると考えられる要因としては、以下のものが挙げられる。

① 川上から川下までの一貫した支援
② 日常的企業訪問等によるニーズ・シーズの把握
③ 特許流通アドバイザー間のネットワークを活用した支援
④ 企業経営者に対する日常的関わりの中での知財コンサルティング
⑤ 技術シーズの完成度
⑥ 技術シーズとライセンシーの属性との適合性
⑦ 中小企業支援施策等他の施策とのつながり

また、事業化が進展しない要因としては、次の 3 点が指摘されている。

① 自治体等の技術支援不足
② 事業化への資金不足
③ 経営者の知財マインドの低さ

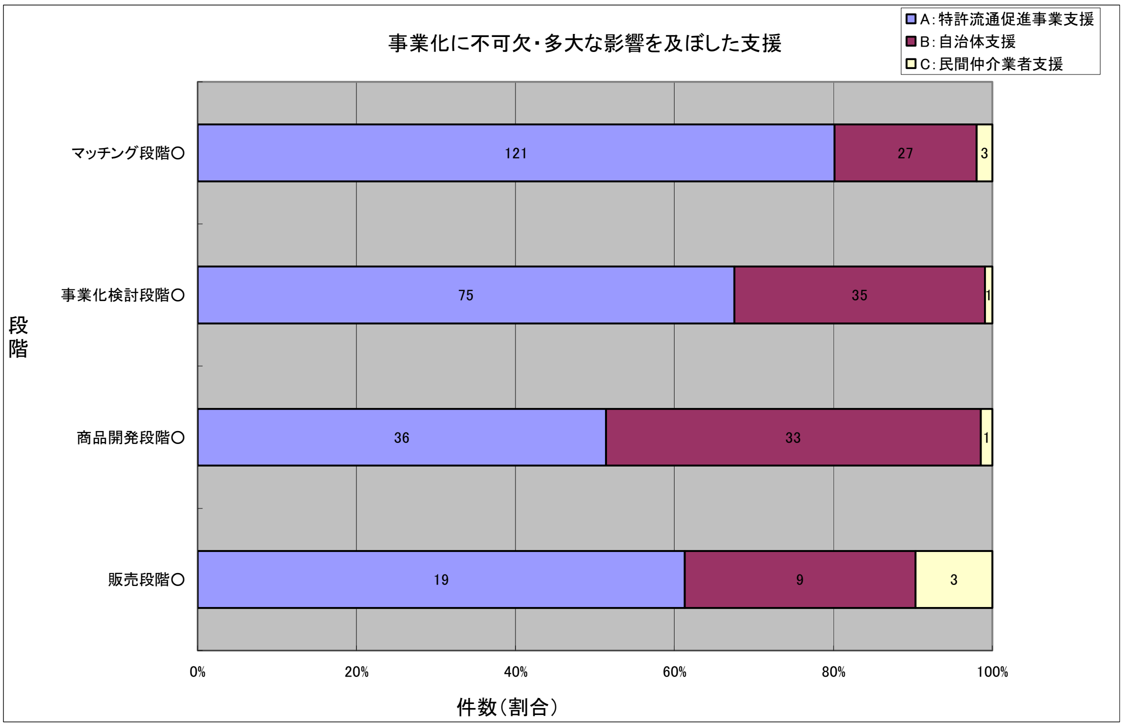
さらに、事業化の更なる推進のために検討すべき事項として、以下の 2 点について多くの意見が出された。

① 知的財産活用の海外展開
② 支援サービスの一部有償化

（１） 川上から川下までの一貫した支援

特許流通アドバイザーの本来業務は、ライセンサーとライセンシーのマッチングを支援することであるが、実際の支援の現場では、マッチングにとどまらずその先の事業化、商品開発、販売といった段階まで相談アドバイスを求められる場合も多く、近年では、特許流通アドバイザーの知見･経験を生かして、知的財産の活用という観点から支援を実施してきている。

この点について、アンケートの結果を見ると、特許流通促進事業による支援の影響が及んだ段階としては、マッチング段階の支援が有効との回答が多くを占めたが、続く事業化検討段階が有効とする回答、商品開発段階が有効とする回答も多く、ライセンス契約の締結による実施権の設定等を支援する事業として特許流通アドバイザーが活動した中にあってもマッチングのみならず他の段階にまで支援が及んだことが結果的に事業化の進展や成功に有効であったことがうかがわれる。



※アンケート集計グラフ

また、ヒアリングの結果を見ても、ライセンス等の契約締結にとどまらず、ライセンシーが導入した知的財産を活用してそれを事業化につなげるために、様々な貢献をしており、それに対してライセンシーから感謝の声が多数寄せられている。

大企業のシーズ技術をもとに事業化に成功した企業の声：

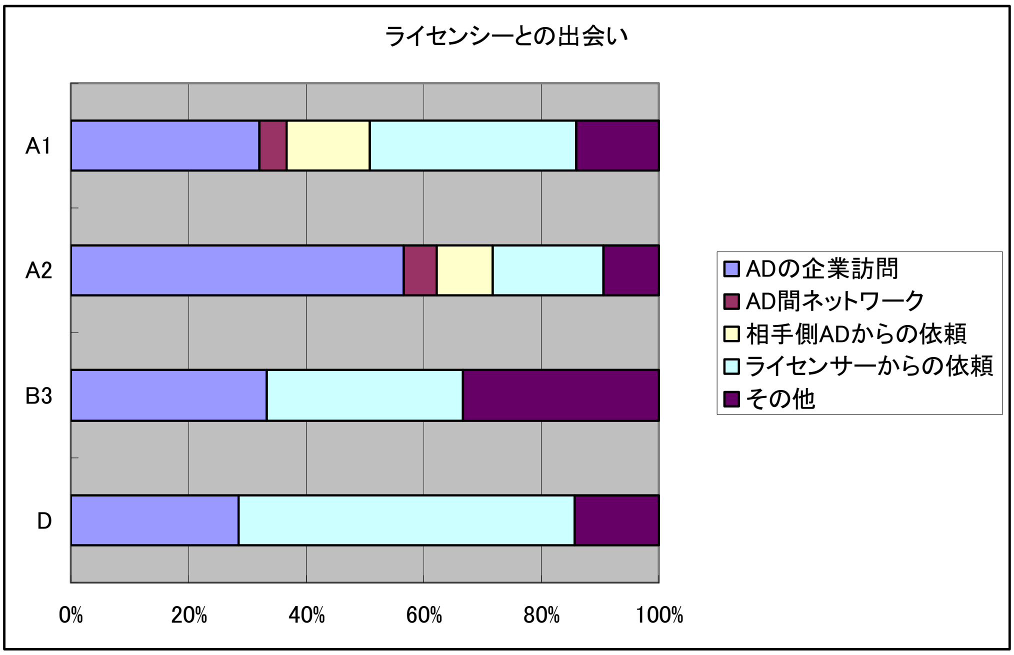
「事業化にあたり技術的課題をアドバイスで解決できた事。又、流通アドバイザーと共にシーズ提供側企業を訪問し弊社の開発提案型企業としての理解を深めた事。本事業化案件の生分解性ボトルについて特許流通データベースなどで紹介いただいた事が市場のボトルユーザーより直接問い合わせを頂くようになり事業化出来た」

そして、委員及びヒアリング企業からは、特許流通アドバイザーは、ライセンシーが最終的に企業利益を生み出すところまで、一貫した総合的な事業化支援を行うべきとの意見が多く出されている。

（２）日常的企業訪問等によるニーズ・シーズの把握

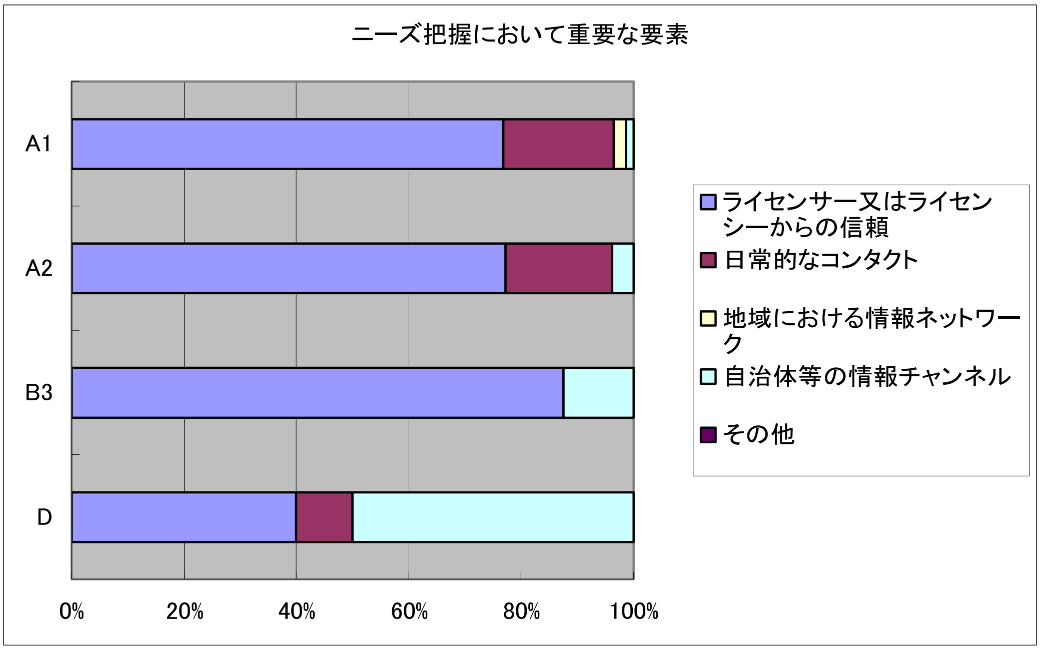
特許流通アドバイザーがライセンサーやライセンシーを支援するきっかけとなったのは、特許流通アドバイザーによる企業訪問活動やライセンサーからの依頼が多いものとなっている。

特許流通アドバイザーによる地道な企業訪問活動等を通じてニーズ／シーズ把握に努め、技術移転、事業化へとつなげていく典型パターンが見て取れる。



※アンケート回答集計グラフ

また、ライセンシーのニーズの把握に特に重要と見られるものとして、特許流通アドバイザーの人柄や専門性に対するライセンシーからの信頼をあげている。



※アンケート回答集計グラフ

特許流通アドバイザーは、派遣された都道府県の自治体あるいはＴＬＯを拠点として、近隣地域の企業、大学等を日常的に訪問し、普段の会話の中からシーズ情報、ニーズ情報を把握しているが、この不断の努力がニーズとシーズのマッチングを容易にしているものと考えられる。

県有特許をもとに事業化した企業の声：

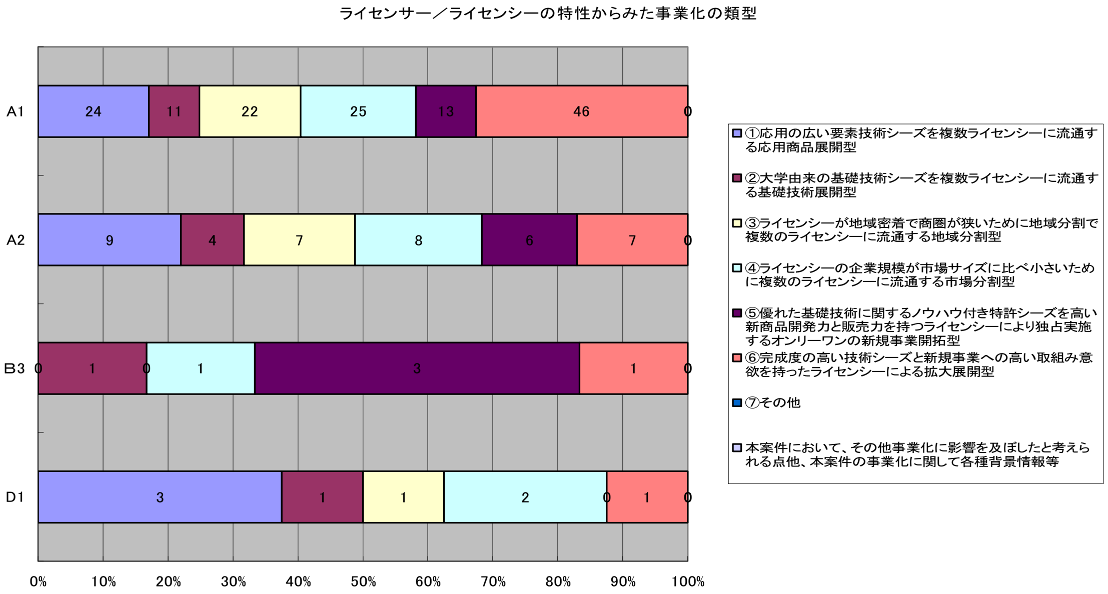
「流通アドバイザーから紹介されたシーズ技術が自社の問題解決に一致するものであり、市場ニーズにマッチするものだった。具体的には、今までの二値化処理において困難だった、ムラのある画像の自動ラベルカウントが可能となり商品性をアップさせることができた」

この例に見られる様に、日常的な訪問活動が、企業ニーズをタイムリーに掘り起こし、それにマッチしたシーズの紹介を可能としている。

（3）特許流通アドバイザー間のネットワークを活用した支援

特許流通アドバイザーによるシーズ情報やニーズ情報の入手は、ライセンサーやライセンシーから入手したとする事例が過半数を占め、次いで特許流通アドバイザー間等のネットワークを介したものが続いている。

ライセンサー／ライセンシーの特性からみた事業化の類型では、「完成度の高い技術シーズによる拡大展開型」が最も多く、続いて「地域分割で複数ライセンシーに流通する地域分割型」、「要素技術を複数ライセンシーに流通する応用商品展開型」となっている。

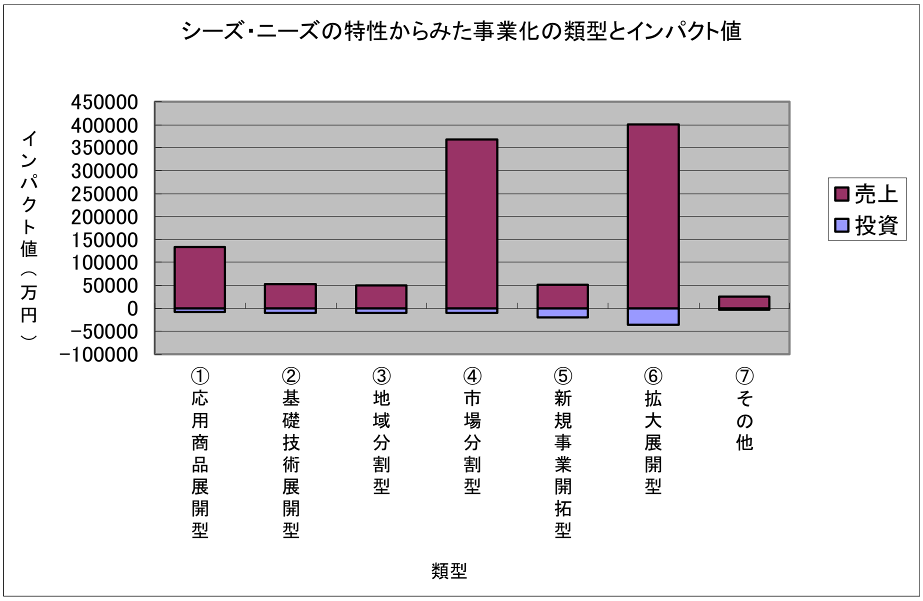


※アンケート回答集計グラフ

経済的インパクトを加味した事業化の類型をライセンサー／ライセンシーの特性から分類してみると、「完成度の高い技術シーズによる拡大展開型」のインパクト値が一番高く、１件当りに換算すると「複数のライセンシーによる市場分割型」が最も高くなっている。

ライセンシーの企業規模が小さいために、アドバイザーの全国ネットを活用して複数のライセンシーへ流通することで成果に結び付けている事例である。

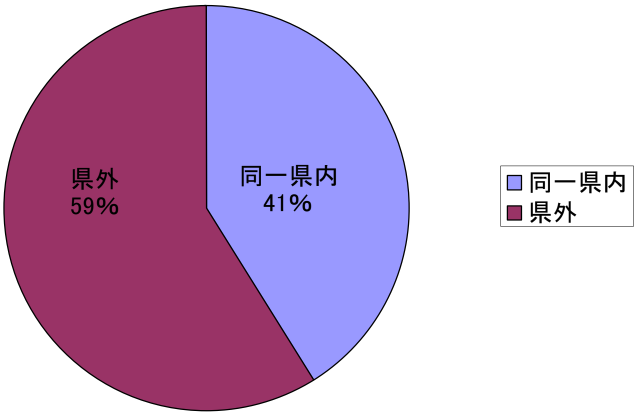
事業化の類型とインパクト値（累計）



※アンケート回答集計グラフ（A1 案件）

ライセンサーとライセンシーのマッチングのうち半数以上は都道府県をまたがってのものであり、その際には、特許流通アドバイザー間のネットワークを活用して相手企業へのアプローチの効率化を図っている。

ライセンサーとライセンシーの所在地

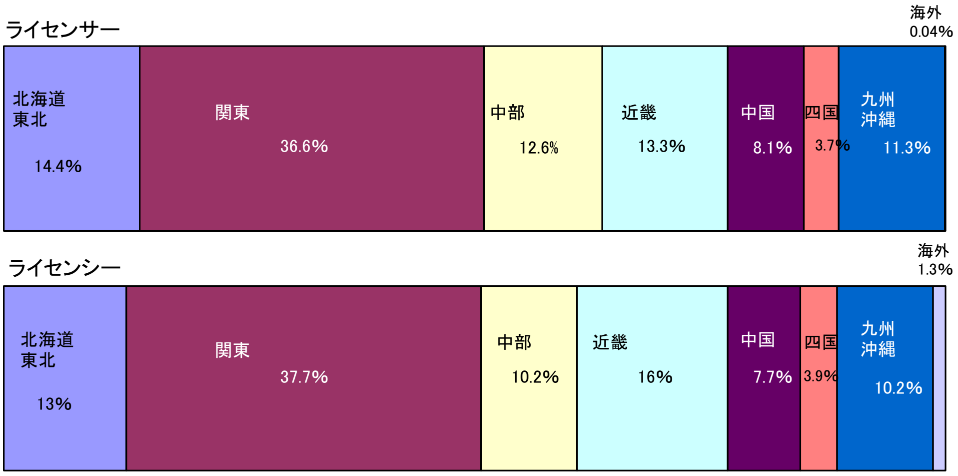


成約案件のライセンシーとライセンサーの所在地で、地域内と地域外のライセンス状況をみると、関東や近畿はライセンシーが多く、北海道・東北、中部、中国等はライセンサーが多くなっている。

東京・大阪等の大都市圏は、シーズの受け入れ先である中小企業等の企業数が多く、一方、地方の中小企業の場合は、同一地域内の商圏が狭く、地域外への技術移転が多くなっている。地域のアドバイザー間の人的ネットワークを活用して成果に結び付けている。

また、北海道・東北地区や九州・沖縄地区は、首都圏（関東、中部、近畿）と比べると経済規模の割には成約企業の比率が高く、本特許流通事業が地域の産業振興に有効であることが分かる。

ライセンサー及びライセンシーの所在地分布

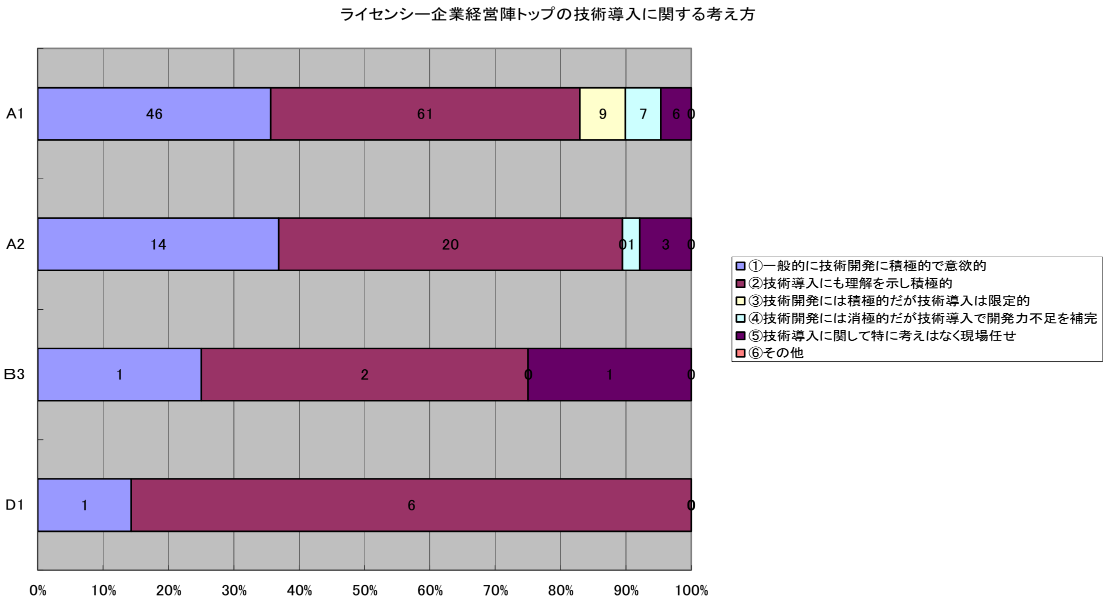


他県のベンチャー企業が保有するアスファルト表面の模様化技術を導入した企業の声:

「事業化に当たって受けた支援は特許流通アドバイザーの支援のみである。ライセンサーから技術情報の資料を入手した際、具体的に検討し始めたタイミングで流通アドバイザーの訪問があり、契約内容の検討やライセンサーとの交渉がスムーズに進んだ事で事業が立ち上がった」

（4）企業経営者に対する日常的関わりの中での知財コンサルティング

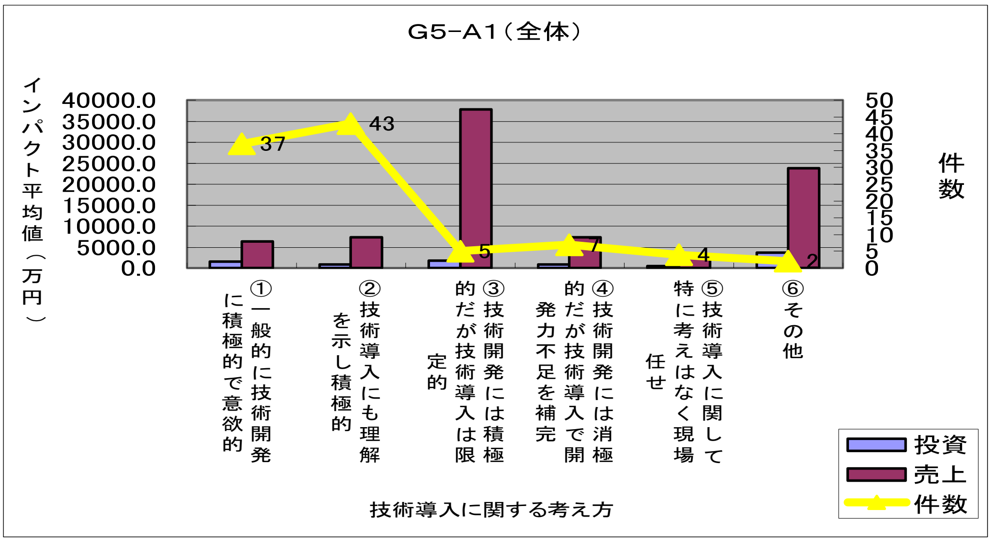
事業化に成功した事例におけるライセンシー企業経営トップの技術導入に関する考え方については、「技術導入に理解を示し積極的」、「一般的に技術開発に積極的」の順となっており、技術導入や技術開発に積極的な経営者の企業への技術移転が成果に結びついている。



※アンケート回答集計グラフ

これを事業化成功事例の経済的インパクトで見ると、「ライセンシーの経営者の意識が技術開発には積極的だが技術導入には限定的である」場合が高い結果となっており、特許流通アドバイザーがライセンシーの経営者を説得し、特許技術の導入をあえてさせた結果と見ることもできる。企業経営者の知的財産に対する考え方が特許流通アドバイザーによって向上された一例である。

特許流通アドバイザーが日常的に企業経営者とコミュニケーションをとり、企業経営者の特許流通アドバイザーに対する信頼が醸成されていることが分かる。



※項目③の経済的インパクト値は 70000、94750、12000、2,400、10200 の5件　平均 37870（万円）

※アンケート回答集計グラフ（A1 案件）

知財コンサルティングとしての成果として、特許流通支援を受けたライセンシー企業の経営者の知財に対するマインドの変化は予想以上に大きく、知財に対する理解と実際に知財活用を体験した結果から、その効果・効用を知り知財経営体質に大きく変革した企業が多い。

特許流通アドバイザーの支援により、特許群を確立して事業化した企業の声：

「本案件で採用された技術はキイテクノロジーのひとつである。この特許技術を流通アドバイザーが発見し、開発に行き詰まっていたライセンシーの「家電を使用した（独居老人）見張りシステム」を進展に導いた。本ライセンス案件特許の他に、家電機器利用モニタリング装置シーズを紹介して権利者に加え、その後特許申請した生活状況モニタリングシステムと合わせて、特許群を構成してこの技術として完成した」

中規模の企業経営者の声：

「特許に関する認識はある程度持っていたが、いかんせん素人で、特許の内容を評価する、あるいは判定することは無理があった。自分で出願も行っていたが、発明の本質を捉えるまでには至らず弁理士任せであり、権利化には至っていなかった。特許ライセンス許諾の効果を身をもって体験したことで、特許マインドや契約のマインドが形成された。また、それを営業活動や契約交渉の場で有効に使うことができた」

（５）技術シーズの完成度

事業化が成功している技術シーズ（Ａ１、Ａ２案件）の完成度をみると、うまくいかなかったもの（Ｂ３、Ｄ案件）に比して、技術がほぼ確立して追加の研究開発は不要もしくはほとんど不要の状態となっているものの比率が非常に高い。

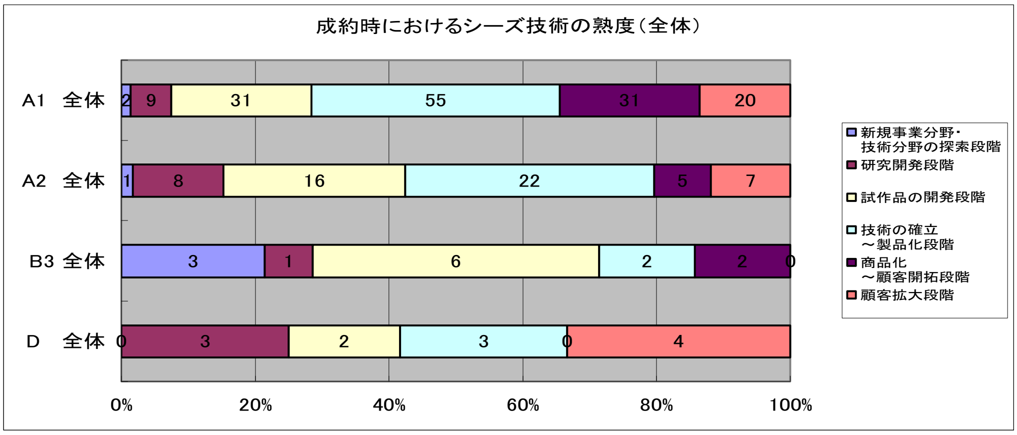
これをライセンサーの属性別に見てみると、ライセンサーが企業の場合だけでなく、大学・高専、自治体及び関連試験研究機関のいずれの場合でも、事業化成功の事例（Ａ１、Ａ２案件）については、技術が確立し製品化段階に入ったものあるいは更に進んだものの比率が圧倒的に高い。

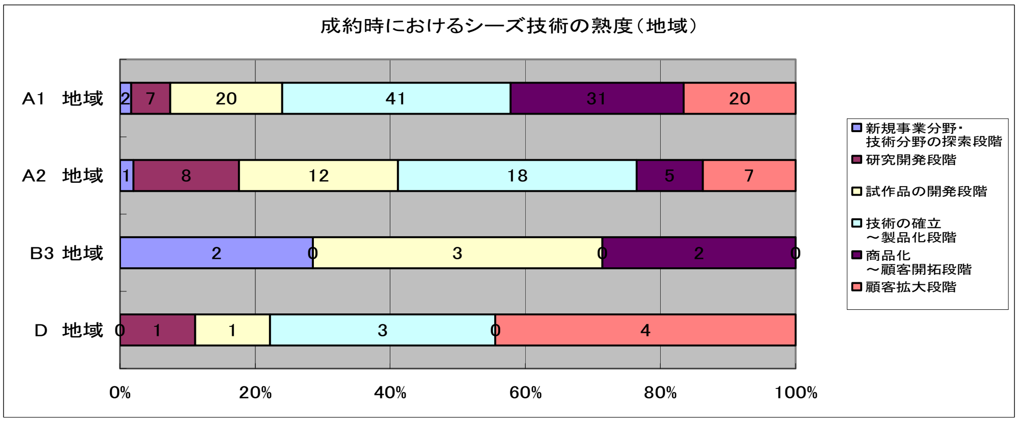
ＴＬＯ案件と地域案件に分けて技術の完成度をみると、ＴＬＯ案件は研究開発段階・試作品の開発段階が多く、完成度が低いものとなっている。地域案件は製品化段階・商品化段階の割合が多く、完成度が高い案件が多いものとなっている。

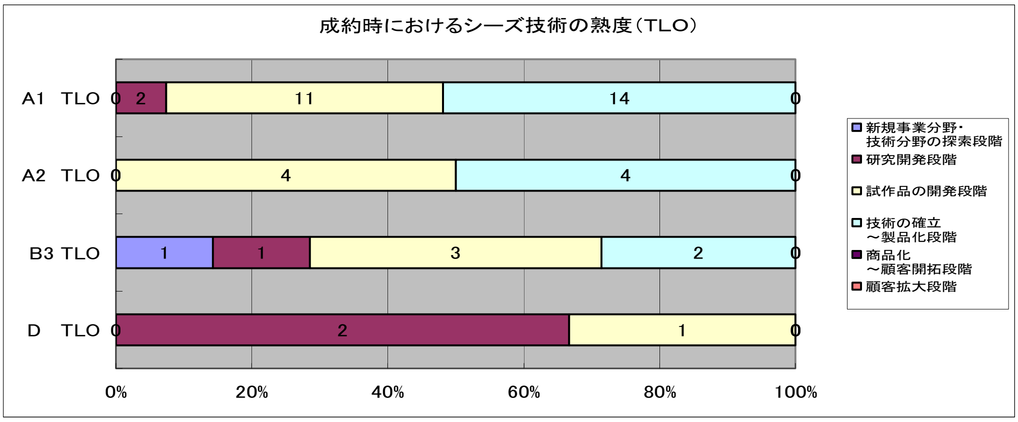
ＴＬＯ案件（大学の特許シーズ）をもとに事業を立ち上げたベンチャー企業の声：

「事業化できた要因はいくつかあるが、開発製品が市場のニーズにマッチしていたこと、研究者の技術支援や自治体等の資金的支援が得られたことが大きいと思う。さらに、製品化した装置の販路開拓にまで流通アドバイザーの支援を受けている。」

このように、大学シーズを中小企業やベンチャー企業が事業化するには技術の完成度が低く、研究者の技術的支援や資金的支援が重要であり流通アドバイザーはコーディネート役を務めている。

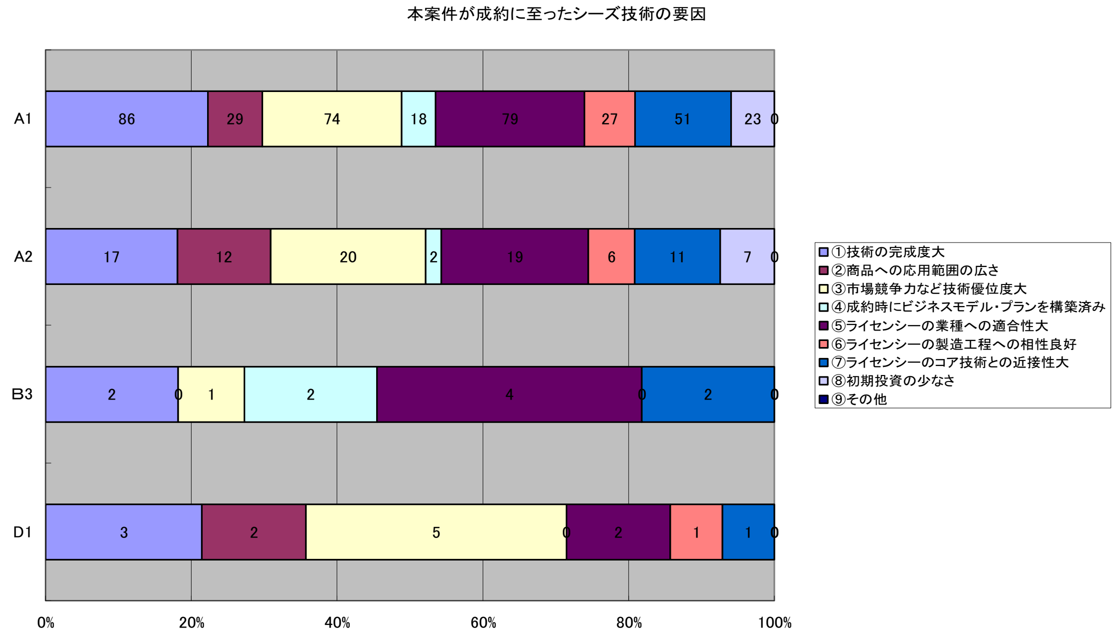






※アンケート回答集計グラフ

成約に至ったシーズ技術の要因として、技術の完成度、業種への適合性が上位を占め、続いて技術の優位性となっている。技術シーズの内容は、改良技術が 40%、基本技術が 35%、要素技術が 20%となっており、特許流通で事業化した案件でも改良技術が多くを占めている。

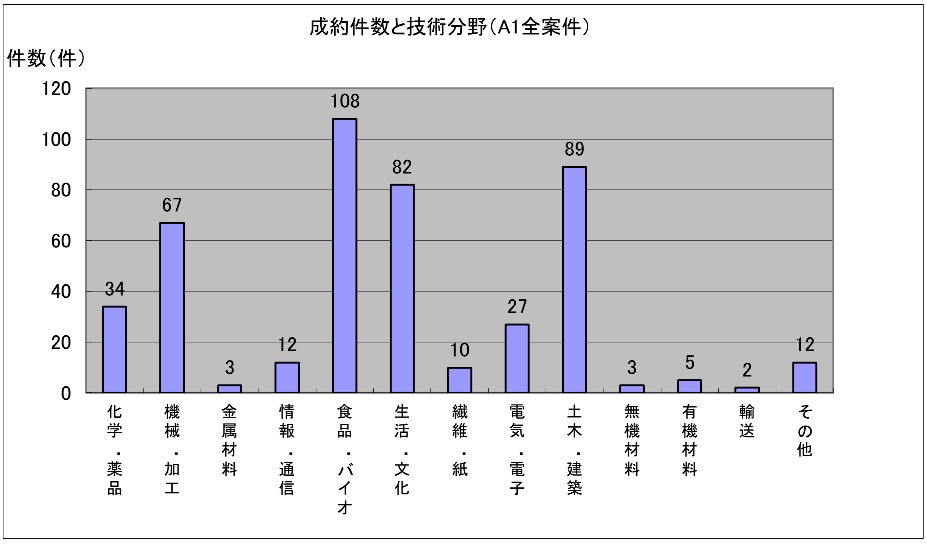


※アンケート回答集計グラフ

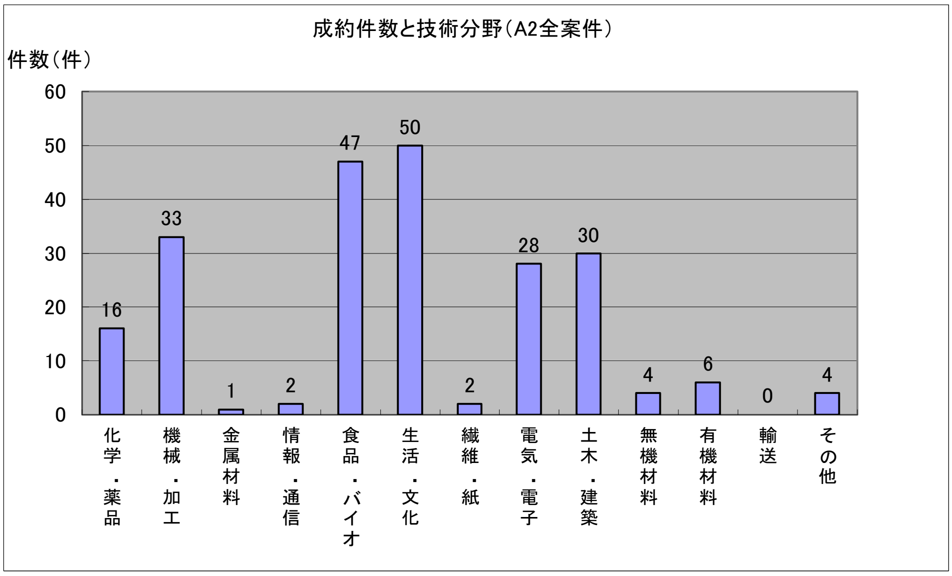
（６）技術シーズとライセンシーの事業との適合性

平成 16 年度以降の実施許諾又は譲渡に関する成約事例約 2,400 件をシーズの産業別に分類すると、現在も事業が継続している事例（Ａ１、Ａ２案件）に限ると、食品・バイオ分野、土木・建築分野、生活・文化分野などが上位を占めている。

A1 案件の技術分野



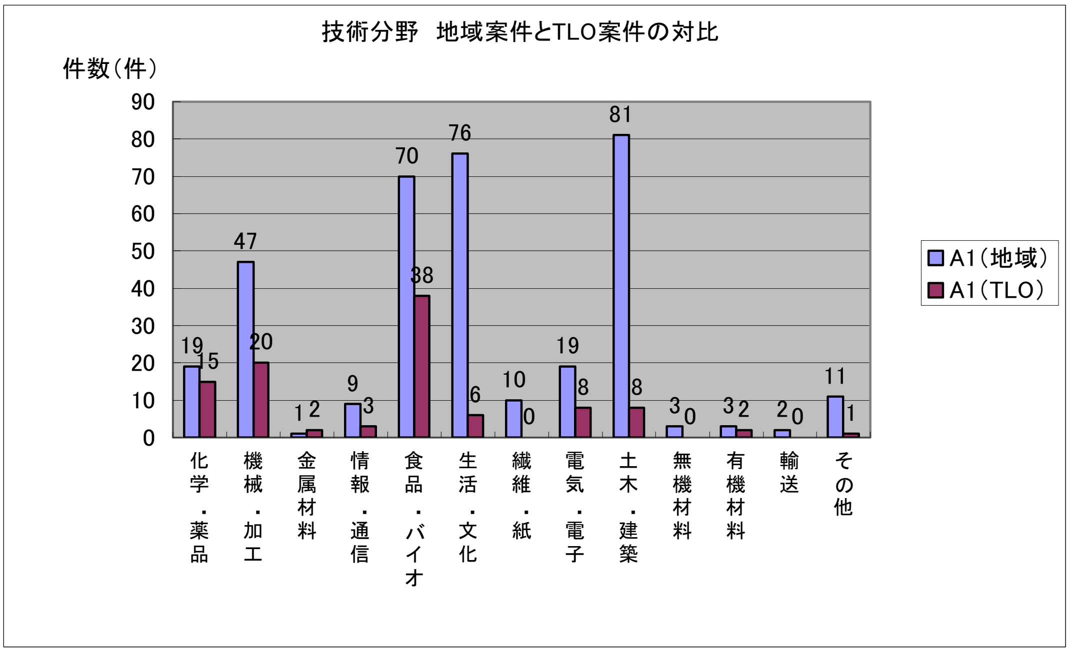
A2 案件の技術分野

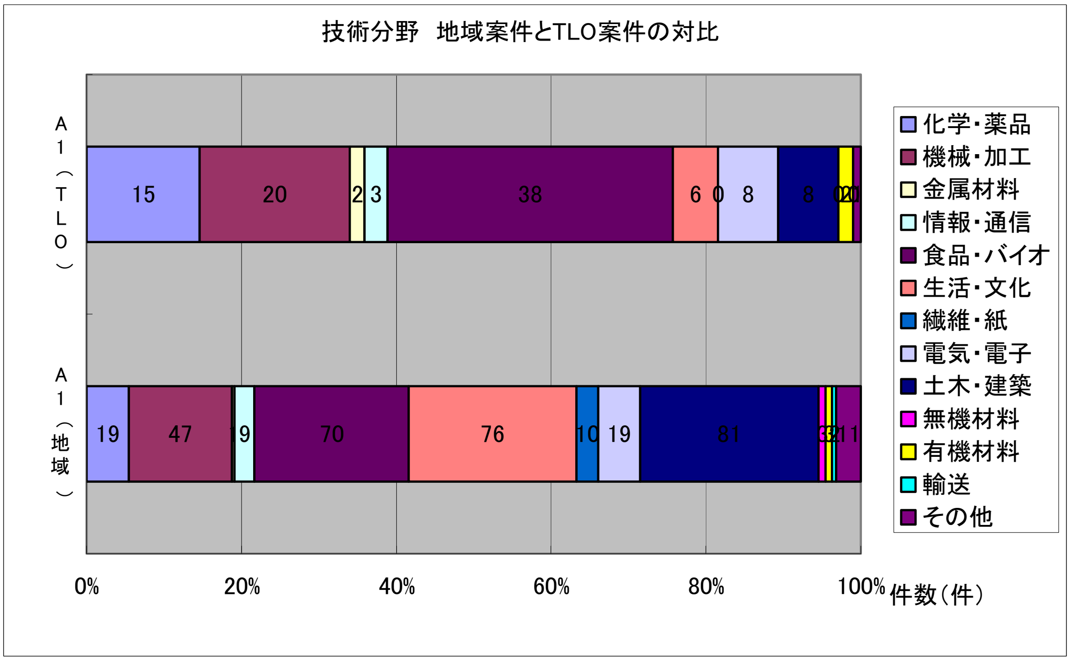


技術シーズの技術分野を地域の案件と、ＴＬＯ案件で分類すると、地域の案件は土木・建築分野、生活・文化分野が多く、ＴＬＯの案件は食品・バイオ分野が多くなっている。

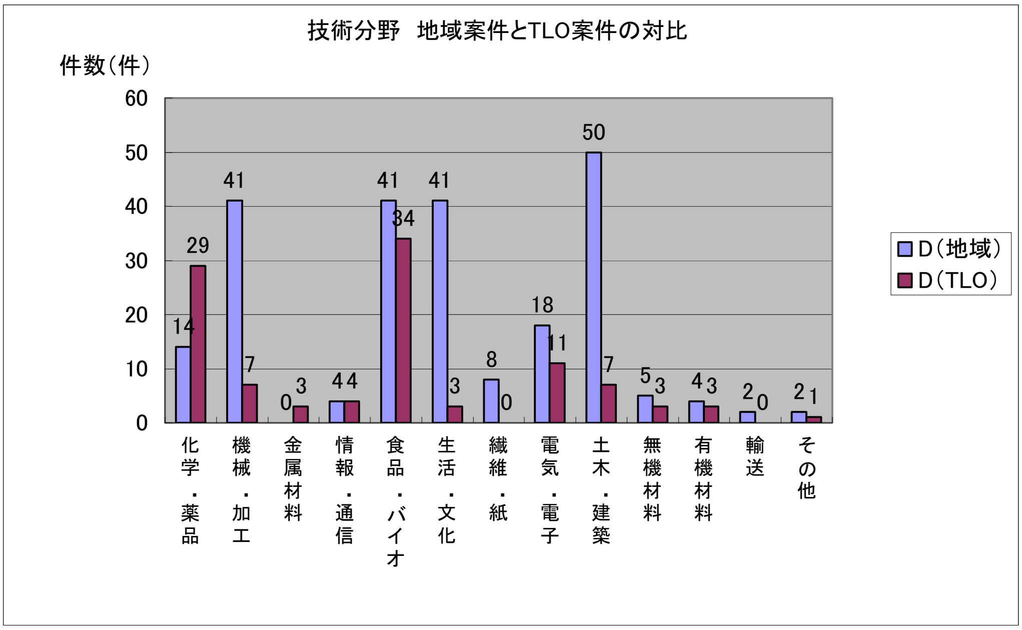
また、事業化に成功しているもの（Ａ１案件）、うまくいかなかったもの（Ｄ案件）共に、土木・建設分野、生活・文化分野、食品・バイオ分野等の比率が高くなっている。

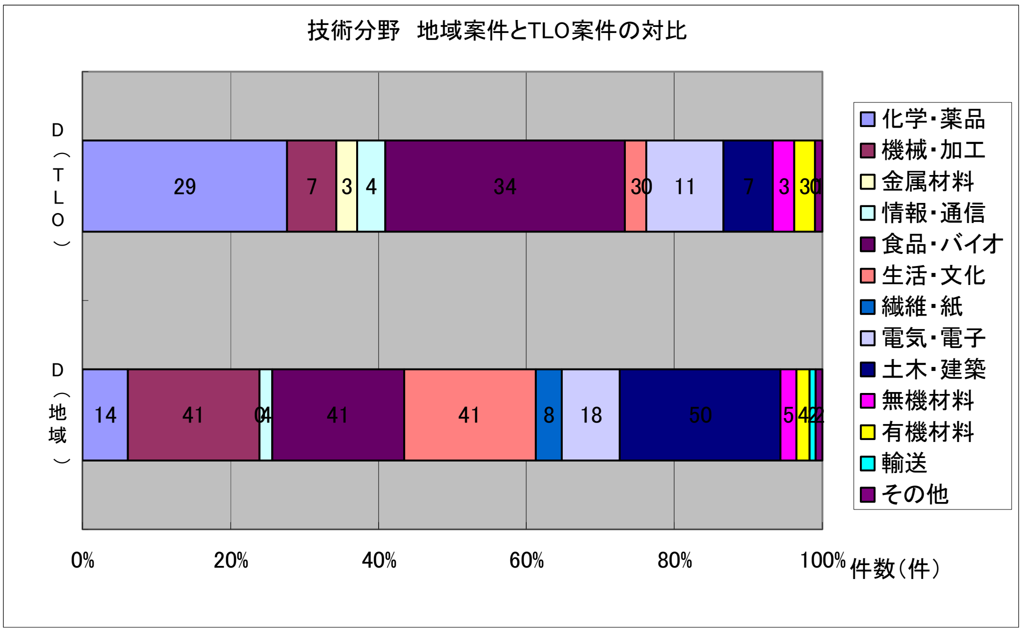
A1 案件の地域とＴＬＯの区分





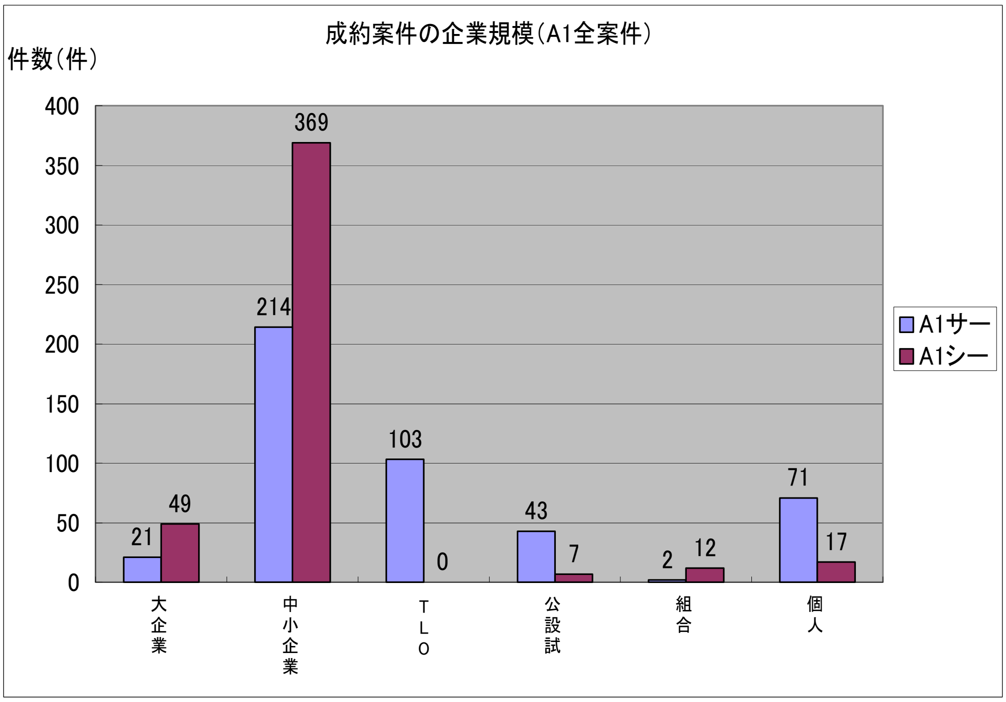
D 案件の地域とＴＬＯの区分

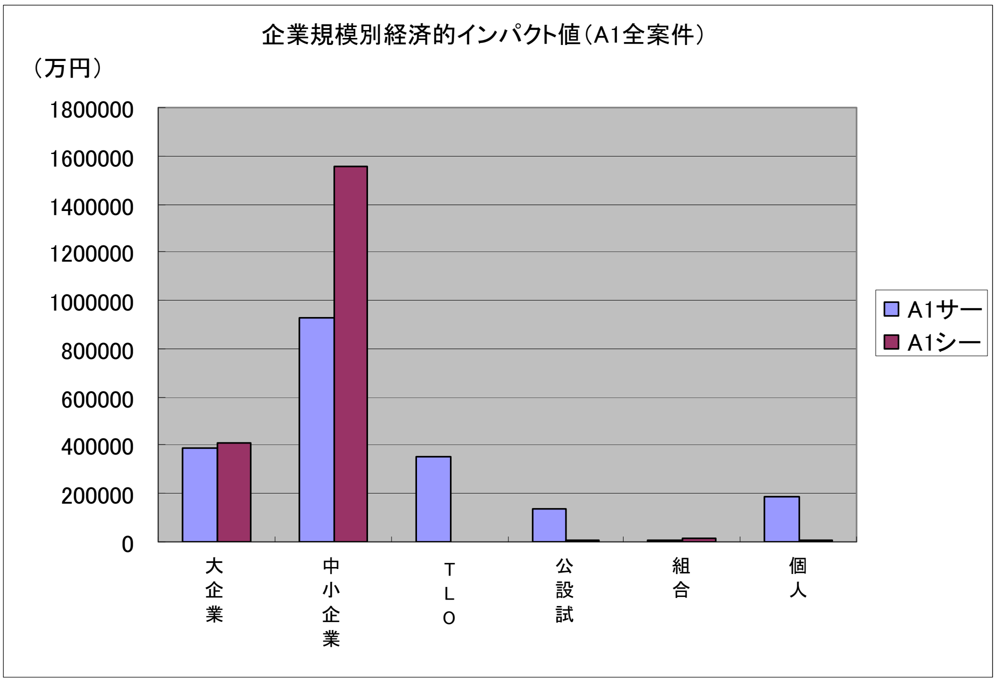




成約案件を企業組織で分類すると、Ａ１案件のライセンサー企業は中小企業が 42%、ＴＬＯが 21%、個人が 15%の順である。

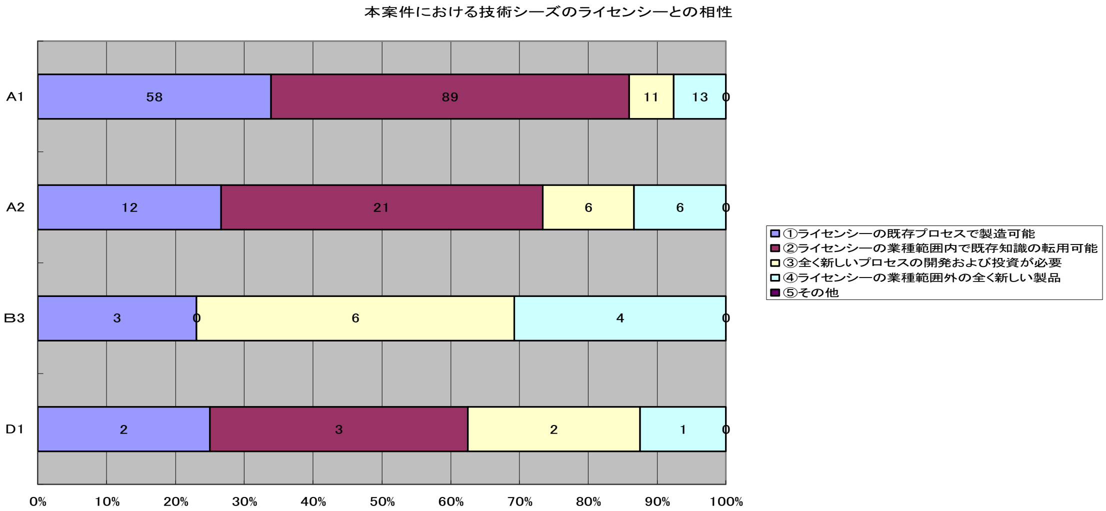
経済的インパクトで分類すると、ライセンサー企業で大企業の占める割合が 5%から 20%へと増加している。


成約案件の企業規模(A1全案件)
件数(件)
400
350
300
250
200
150
100
50
0
369
214
103
71
49
21
43
0
7
2
12
17
大企業
中小企業
TLO
公設試
組合
個人
A1サー
A1シー


企業規模別経済的インパクト値(A1全案件)
(万円)
1800000
1600000
1400000
1200000
1000000
800000
600000
400000
200000
0
大企業
中小企業
TLO
公設試
組合
個人
A1サー
A1シー

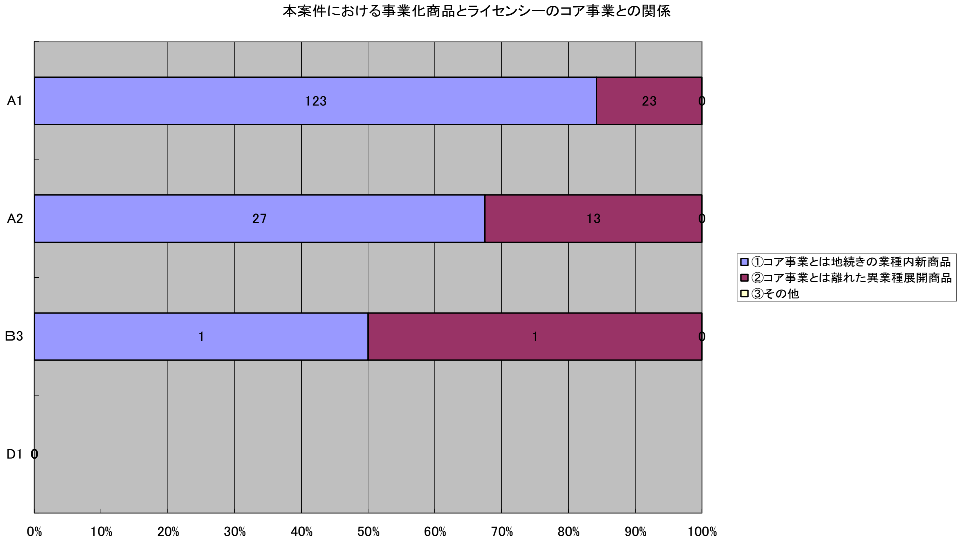
事業化が成功に至った技術シーズの要因をみると、うまくいかなかったものに比して、ライセンシーの業種への適合性が大きく、また技術の完成度やライセンシーのコア技術との近接度が大きいといった理由が比較的多くあげられている。

ライセンシーとの相性では、「既存知識の転用が可能」が 50%、「既存プロセスで製造可能」が 35%となっており、新規投資を必要としない技術の導入が多くを占めている。



※アンケート回答集計グラフ

ライセンシーのコア事業との関係では、コア事業であるものが A 案件で 80%と大半を占めており、企業の本来事業（コア事業）と密着したシーズが事業化に結びついていることが伺われる。



※アンケート回答集計グラフ

（７）中小企業支援施策等他の施策とのつながり

事業化が成功に至った事例を見ると、地域の公設試験研究機関による追加実験や実用化研究への支援、自治体、(独) 科学技術振興機構（ＪＳＴ)、(独) 新エネルギー・産業技術総合開発機構（ＮＥＤＯ）等による資金補助が活用され、それがライセンシーの事業化に対するハードルを低くし、成功に立っているケースが数多くみられる。

こういった支援は、特に中小企業者にとっては単独では情報を得にくいものや申請手続きが分かりにくいものも多く、特許流通アドバイザーが仲介することにより利用しやすくなっているものと考えられる。

地域を越えて技術導入して事業化した企業の声：

「事業化できたのは、市場のニーズにマッチし、自治体等の技術支援があったこと、自社の保有技術が活用できたこと、流通アドバイザーの横通し支援があったことで、いずれも重要でどれが欠けても事業化できなかったであろう。」

２．事業化に対する阻害要因

事業化が順調に進展してないと回答した者の多くは、その要因として自治体等や民間仲介業者による支援が不足していることをあげている。その多くの場合、ライセンサーの技術シーズとライセンシーの事業化能力を特許流通アドバイザーの支援によりできるだけ効果的に組み合わせても、実際の事業化には不十分であり、それを補う形での外部支援が必要なケースとなっている。そのときの外部支援とは、主に技術面での支援と資金面での支援が考えられる。

また、支援策とは別に、特にライセンシーの知財マインドの高低が事業化の成否に大きく係わってくる。

（１）自治体等の技術的支援不足

技術面での支援が必要なケースについては、たとえばライセンサー側の技術シーズの完成度が不十分であり、これをライセンシーの事業に展開するためには追加的な研究開発が必要となってくるケースが考えられる。この場合、ライセンシーが自前で開発できる能力があれば良いが、そうでない場合は、地域の工業技術センターや大学等外部の研究開発力に頼らざるを得ない。そのときに適切な支援が得られなければ、事業化はなかなか進まない。

大手繊維企業から技術導入したが、顧客の商品に対する要求レベルを満たせず開発を進めている企業の声：

「現時点、完全な事業化には至っていない。顧客である大手アパレルの技術ニーズが高く、導入した技術ではそのニーズをクリアーできていないからである。現在は大手アパレルの技術ニーズをクリアーすべく、本特許以外の他社特許、他社技術等の導入推進、大学等との共同研究を進めている」

ライセンサーからの技術支援が得られない事業化活動の場合には、自治体や大学等の技術支援に頼らざるを得ない。

（2）事業化への資金不足

資金面での支援が必要なケースについては、ライセンシーが自前で開発できる能力があったとしても、そのためには新たな設備投資や研究開発投資が必要となるケースである。このときに資金力に乏しい中小・ベンチャー企業に対して適切なタイミングで適切な資金助成が得られなければ、事業化は断念せざるを得ない。

特許流通活動に前向きに取り組むベンチャー企業の声

「中小企業への知財支援は、一貫した総合的な支援とすべきではないか？意欲的な中小企業へは、自治体や支援機関の持つ支援資金制度や地域イノベーション創出事業などの種々の制度との連携した支援体制を整備すべきではないか？特許流通事業は、企業の知財経営にまで働きかける総合的な事業化支援をすべきではないか？」

（3）経営者の知財マインドの低さ

ライセンシーの経営者の知的財産マインドが低ければ、研究開発成果を知的財産として捉えられないので、その本質を見極めることができず、ライセンサーの技術シーズを自社の事業へ展開することについても、その重要性、展開の方法、効果等について正しい認識を持つことができない。

３．事業化の更なる発展のために検討すべき事項

（１）知的財産活用の海外展開

近年の経済のグローバル化及びオープン・イノベーションへのシフトに伴い、海外との技術取引に対する関心が急速に高まってきており、特に民間企業においてアジア企業との業務提携、技術提携を進めるケースが見られるようになってきている。

ヒアリング調査においても企業経営者が期待する支援内容で有償でも受けたい支援の一つに「国内中小企業には優れた技術や製品が多数あるが、海外からの受注や問い合わせの窓口を恒常的に自前で用意する程の余裕はないので、その窓口を代行してくれるサービスがあれば、有償でも利用したい」との意見があった。

さらに、今後特にアジアとの取引ニーズはますます高まることが予想されるが、それに伴って我が国企業から海外企業への技術移転ニーズも同様に高まるものと推察される。1993 年に中国において中小企業の創業支援を目的として国家科学技術部と上海市政府により共同で設立された上海技術交流所（Shanghai Technology Transfer & Exchange）の報告によると、上海における技術移転市場は、1993 年から 2007 年の 14 年間で 21 倍以上の金額を示し急速に増加している。今後は国外との交流を推進するとのことである。

（２）支援サービスの一部有償化

ヒアリング調査において、現行の支援サービス、今後期待する支援サービスに対して有償でも受けたいものがあるかと聞いてみたところ、回答はそれほど多くなかったが、「うわべのコンサルでなく、親身になって現在おかれている会社の状況、製品、事業を理解しアドバイスをいただければ」との回答があった。現行享受している支援サービスについて、有償でもおかしくないと考えているとの意見もある。

中小企業対策として、財政的に弱い立場にある中小企業者に対して公的支援を無償で行うべきであるという見解がある一方で、知的財産権取引事業者の育成を支援するとすれば、全てが無償という仕組みは知的財産権取引事業者の事業を圧迫するものであり、適切でないとする意見もある。本事業のような公的支援が無償であることは、一種麻薬のようであり、支援を享受しているうちにだんだんそれが当たり前のように思ってくる危険性は、委員の意見を待つまでもなく、従来より頻繁に指摘されているところである。その一方で、民間の有償サービスの存在を理由に無償であった公的支援サービスを廃止したところ、その支援を求める者がいなくなり民間サービスビジネスが立ち行かなくなった例もある。

第２章　特許流通事業化成功モデルの構築

事業化の成功要因及び阻害要因等を総合的に勘案して成功モデルの構築をした。その際、ライセンサー及びライセンシーに依存する要因が、事業化の成否に影響を与えるベースとなる要因であると考えられるので、まずライセンサー及びライセンシーに依存する要因でケース分けして、それぞれのケースについて特許流通アドバイザーに依存する要因とそれ以外の要因が事業化成功のためにどのように影響を与えるかを考察した。

ライセンサーとライセンシーに依存する要因としては、次の２つの要因が考えられる。
（次ページの模式図参照）

（１）ライセンサー側の技術シーズ、すなわちライセンサー側が所有する技術の完成度が高いかどうか

（２）ライセンシー側の技術開発力がライセンサー側の技術シーズとの関係で十分かどうか、すなわちライセンシー側の事業化能力が高いかどうか

そこで、ケース分けとして以下の８つのケースについて成功モデルを構築した。

ケースⅠ：（１）、（２）ともに高い**ベストマッチング型**

　ケースⅠ－１：完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、既存プロセスで製造可能なケース

　ケースⅠ－２：完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、新規投資が必要なケース

　ケースⅠ－３：完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、複数のライセンシーに展開するケース

ケースⅡ：（１）は高いが、（２）は不十分な**成熟シーズ主導型**

　完成度の高い技術シーズをライセンシーの新規事業に展開するケース

ケースⅢ：（１）は不十分で、（２）は高い**シーズ自力育成型**

　ケースⅢ－１：完成度の低い技術をライセンシーの既存事業につなげるケース

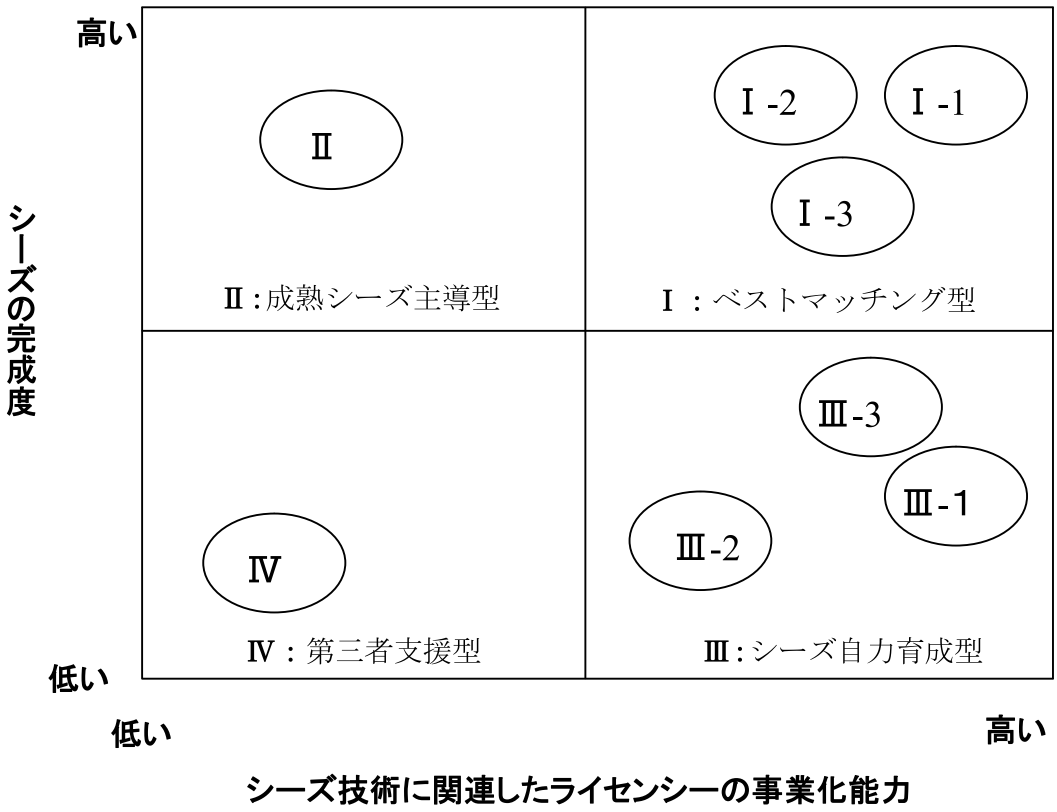
　ケースⅢ－２：大学の基本技術をライセンシー（大企業）の新規事業に展開するケース

　ケースⅢ－３：完成度の低い技術をライセンシーの既存事業につなげるケースで、複数のライセンシーに展開するケース

ケースⅣ：（１）、（２）ともに不十分な**第三者支援型**

　基本技術をライセンシーの新規事業に展開するケース

このそれぞれのケースにおける、事業化を成功させるために、特許流通アドバイザーが貢献すべき効果ある支援の内容及び効果あると思われる外的要因等について整理し、以下のとおり、成功モデルの構築をした。



１．完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、既存プロセスで製造可能なケース

＜ケースⅠ－１＞：（１）、（２）ともに高い「ベストマッチング型」

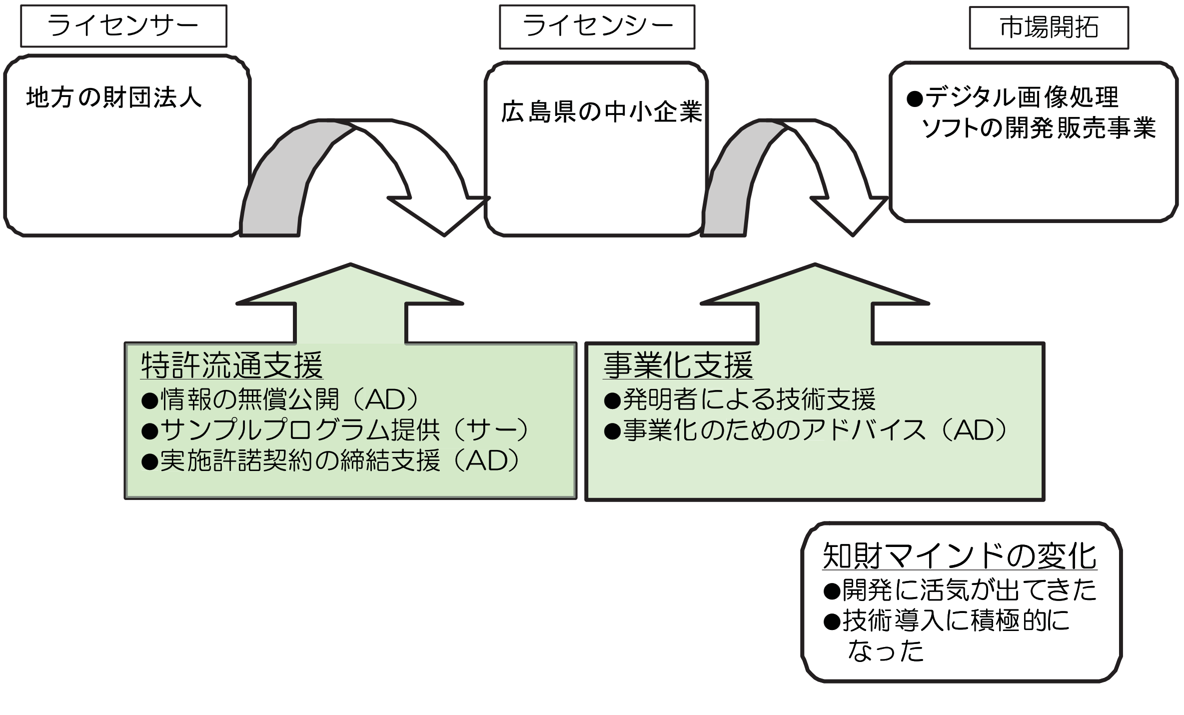
１）事業化に求められる支援内容

このケースは、マッチングの良し悪しがその後の事業化の成否に大きな影響を与える。特に、最適のライセンシーをどう効果的に見つけるかが極めて重要である。特許流通アドバイザーが日常的企業訪問等によってニーズ・シーズの把握を行っていることが、良好なマッチングの土台となる。また自治体等が蓄積している企業情報の活用も重要である。さらに、地域を越える成約の場合は、特許流通アドバイザー間のネットワークが有効に機能する場合が多い。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

このケースでは、特許流通アドバイザーの本来事業である地域に密着した成約支援活動を着実に継続していくことが重要となる。完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業に数多くマッチングさせていくことが、事業化成功の事例をこれまで以上に数多く生じさせることにつながるからである。

事例Ⅰ-1　画像から影、ノイズを取り除く画像処理技術



２．完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、新規投資が必要なケース

<ケースⅠ－２>：（１）、（２）ともに高い**「ベストマッチング型」**

１）事業化に求められる支援内容

このケースは、事業化を円滑に進めるにあたって、資金的支援、技術的支援を必要とする場合が多い。地域の公設試験研究機関による追加実験や実用化研究への支援、国、自治体等による資金補助が活用され、それがライセンシーの事業化に対するハードルを低くする。こういった支援は、特に中小企業者にとっては単独では情報を得にくいものや申請手続きが分かりにくいものも多く、特許流通アドバイザーが仲介することにより利用しやすい仕組みになっているものと考えられる。

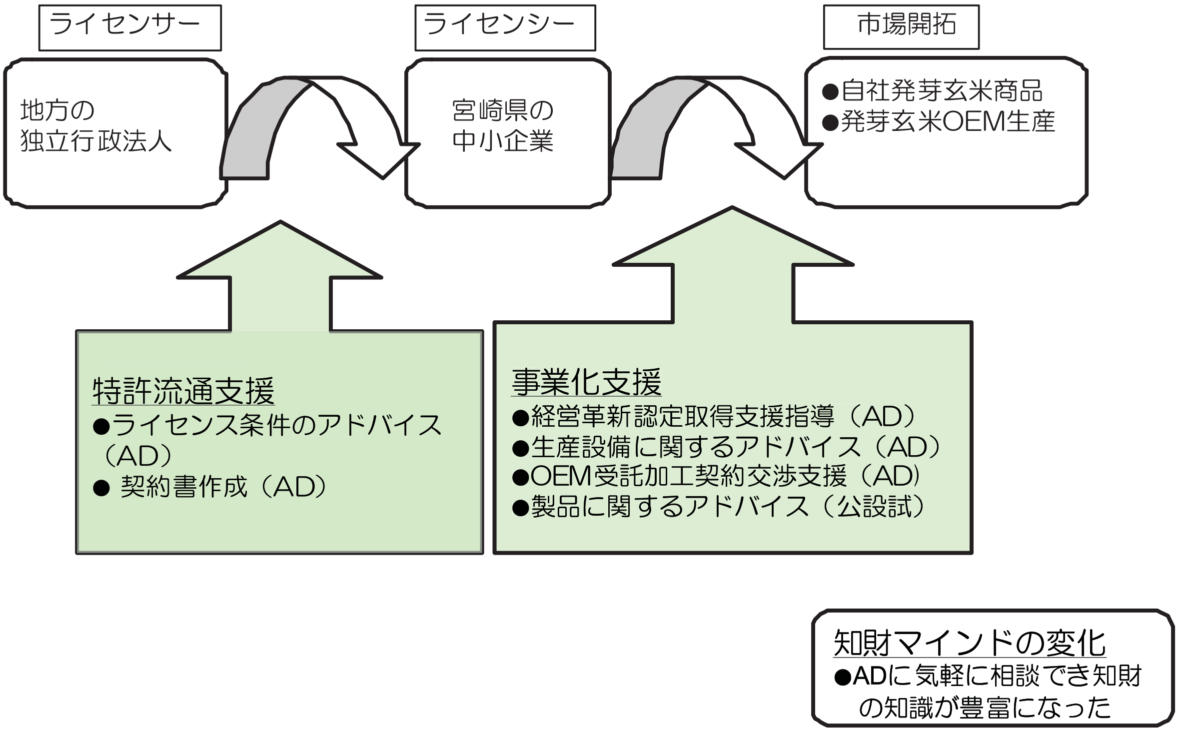
またこのケースにおいては、技術シーズが複数あって、それを特許流通アドバイザーが適宜組み合わせてライセンシーに提供する場合も考えられる。その場合は、特許流通アドバイザーの技術シーズに対する優れた目利き力がベースとなってくる。日常の活動のときから企業のニーズやシーズについて常に情報収集しておくとともに、特に技術シーズの新たな展開方法について思いをめぐらせる習慣を身に着けておくことが必要となってくる。この複数権利をセットで事業化するケースは、他のケース（Ⅱ、Ⅲ、Ⅳ）においても同様に存在する。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

このケースは、特許流通アドバイザーが川上から川下まで一貫した支援、すなわちライセンス支援だけでなく、その後の事業化、商品開発、販売等も含めた総合的な支援を行うことが重要である。また事業化支援のためには、特許流通アドバイザーには、他の機関の支援担当者との人的ネットワーク形成も必要であり、他機関との連携を生かした支援を行うことが求められている。

なお、ライセンシー企業が新規投資を決断するには、経営者の新規事業への積極的取り組みと、事業化後の市場性の確信が重要な因子であり、それに対して流通アドバイザーの専門性や人柄に対する信頼性が後押しする場合が多い。

事例Ⅰ-2　白米に近い食感と栄養価の優れた発芽玄米



３．完成度の高い技術シーズをライセンシーの既存事業につなげるケースで、複数のライセンシーに展開するケース

<ケースⅠ－３>：（１）、（２）ともに高い**「ベストマッチング型」**

１）事業化に求められる支援内容

このケースは、土木・建築関連分野等で、ライセンシーとなる企業が特定地域でのみ事業を行っているなど、1 社あたりの事業規模が小さく、マーケットシェアも小さい場合が多い。この場合、まず 1 社でマッチング及び事業化が成功し、その成功情報を入手して第 2、第 3 のライセンシーにつながっていくケースも多くみられる。

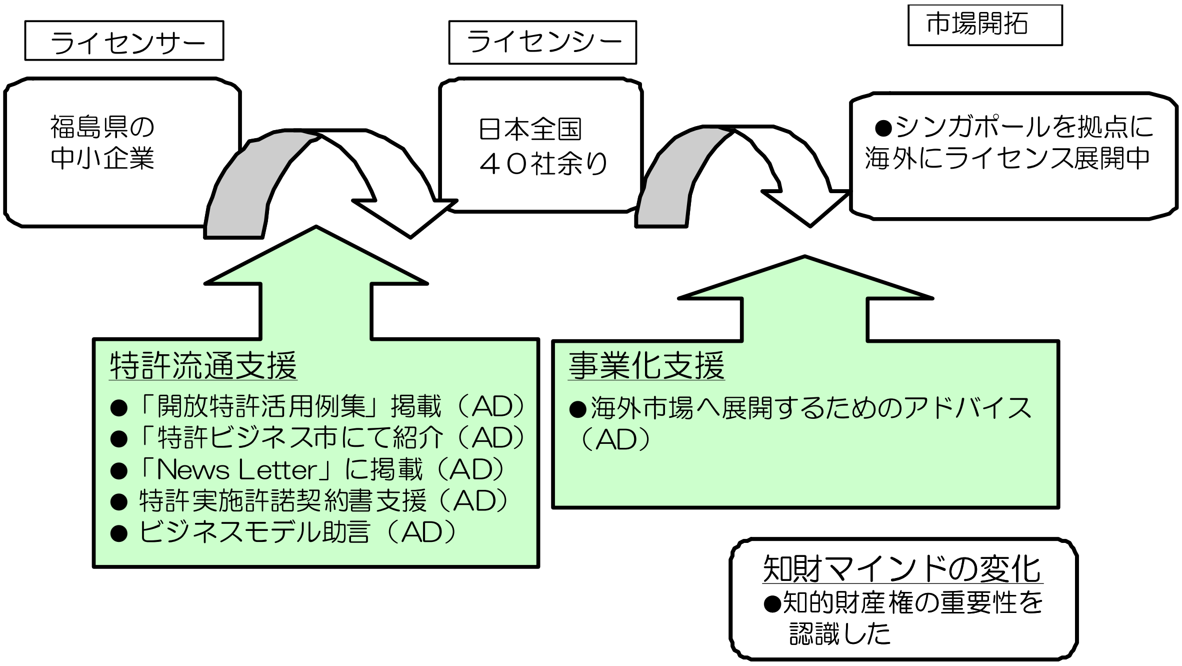
これには、特許流通アドバイザーのネットワークが有効に機能している。特にネットワークの中核機関に寄せられた成功情報が、中核機関から全国の特許流通アドバイザーに発信されて、全国の特許流通アドバイザーが各地域のライセンシーにつなぐという仕組みが、次の成約、事業化へと効果的に成果を生み出す。また特許流通アドバイザー間のイントラネット情報交換、特許流通アドバイザー会議等の情報交換の場が切っ掛けとなっている場合も多い。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

このケースでは、個々の特許流通アドバイザーと中核機関によって構成される全国ネットワークの維持発展、中核機関の基盤の安定化、体制の充実が重要となる。

また、特許流通アドバイザーは、個々の企業を支援すると言う観点だけでなく、その集合としての地域振興という我が国の重要施策を担っているという意識を持ち、そのために何をなすべきかを常に留意しつつ事業を推進していくべきである。

事例Ⅰ-3　紫外線遮蔽剤や赤外線遮蔽剤を含有した塗膜を形成する塗装方法



４．完成度の高い技術シーズをライセンシーの新規事業に展開するケース

＜ケースⅡ＞：（１）は高いが、（２）は不十分な「**成熟シーズ主導型**」

１）事業化に求められる支援内容

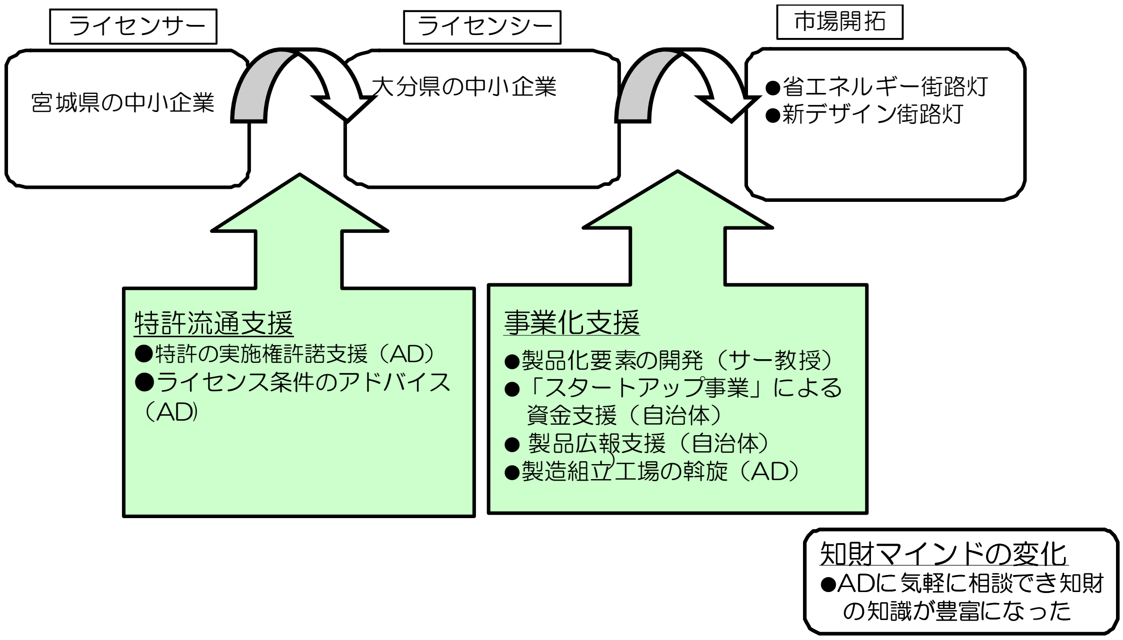
このケースは、ライセンシー企業の当該技術シーズに関する知識・経験が乏しい場合が多い。また、大学等の特許をＴＬＯ経由で大学発ベンチャーに移転するものもこのケースに含まれる。このケースは、技術シーズの完成度は高いが、商品化や販売の実績がなくライセンシーの事業化段階で技術開発や製造方法の確立、商品コンセプトや販売開拓等の課題を抱えている場合が多い。製品開発から事業化まで時間がかかることがほとんどであり、事業化を断念する場合も多いため、ライセンサーや大学等による技術支援と自治体等による資金支援が必要である。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

このケースでは、特許流通アドバイザーが、川上から川下（事業化、収益計上）まで一貫した支援を行うことが極めて重要であると同時に、自治体、研究機関等他の支援機関等と連携して事業化に対してライセンシー企業の総合的に支援することが重要である。

大学発の特許の場合は、実用化に向けて共同研究を実施する場合も多い。その際には、特許流通アドバイザーが、組織風土が異なり、研究開発に対する考え方も異なる大学研究者と企業の間に立って、両者がＷＩＮ・ＷＩＮの良好な関係を築けるように尽力する必要がある。その際には、ＴＬＯ派遣の特許流通アドバイザーと地域派遣の特許流通アドバイザーとの連携強化等、産学連携を活用・推進するための支援体制の整備充実が重要である。

事例Ⅱ　新 LED 照明装置



５．完成度の低い技術をライセンシーの既存事業につなげるケース

＜ケースⅢ－１＞：（１）は不十分で、（２）は高い**「シーズ自力育成型」**

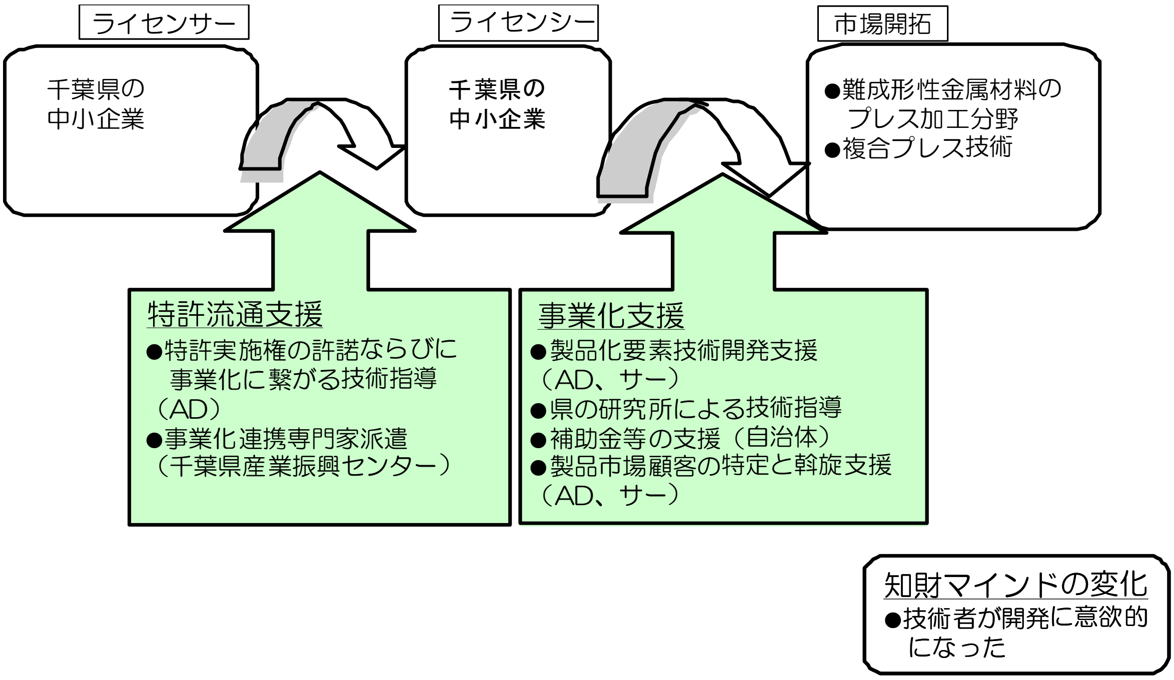
１）事業化に求められる支援内容

このケースは、ライセンサーとライセンシーが一緒になって追加研究開発を行い、製品化につなげていく場合が多い。基本的にライセンシーが基礎技術を保有しているためライセンシーが主体となって開発を進める事例が多いが、ライセンサーの技術支援関与度が低いと製品化まで長期間を要し、製品化が途中で挫折することもあるので、特許流通アドバイザーが両者の間に立って研究開発の進捗状況を常にウォッチしＷＩＮ・ＷＩＮの関係を成立させることが有効である。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

このケースにおいては、特許流通アドバイザーの技術的な目利きとライセンシーの技術力と経営者の新事業への取り組み意欲がベースとなって、国や県の支援を上手に活用する場合が多い。また製品化までに長期間かかることも多いため、自治体等による資金面の支援も重要である。したがって、このケースでは、川上から川下（事業化、収益計上）まで一貫した支援が重要であると同時に、総合的な知的財産経営戦略支援も求められる。さらに、資金面、技術指導面で、他の支援機関との連携を生かしつつ支援していくことが求められる。

事例Ⅲ-1　難加工金属材料のプレス加工装置



６．大学等の基本技術をライセンシーの新規事業につなげるケース

＜ケースⅢ－２＞：（１）は不十分で、（２）は高い**「シーズ自力育成型」**

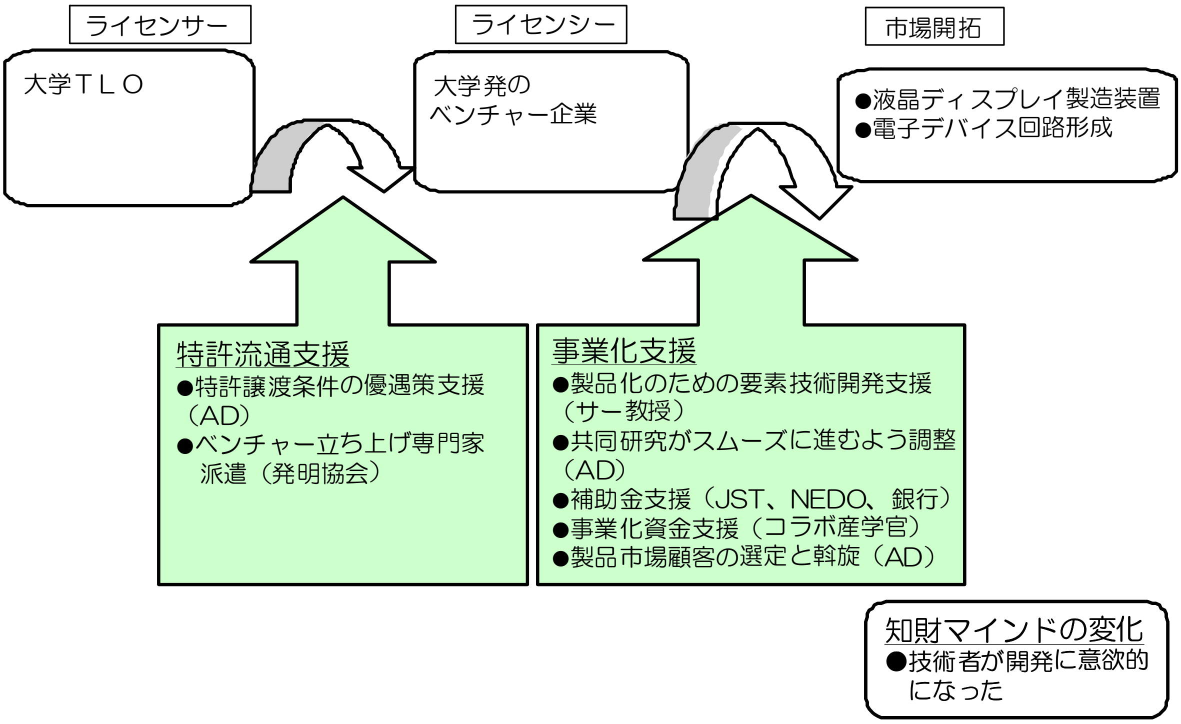
１）事業化に求められる支援内容

大学の技術は未完成の部分が多くそのままではすぐに製品化が難しい上に、技術が単発的で製品化のための周辺技術が含まれていないケースが多いため、発明者と共同研究を実施して発明の完成度を高めた上で製品化する事例がほとんどである。しかしながら大学の研究者は、その技術が学会発表できるかどうかということが最大の関心事であり製品化の研究はどうしても二の次になりがちになるため、特許流通アドバイザーが両者の間に入って製品化のための研究が進むようにコントロールすることが極めて重要である。またライセンシーにとって新規市場であるため、ライセンシーだけの力で市場開拓することが難しいので、市場調査会社や特許流通アドバイザーの全国ネットワークを活用することも有効である。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

このケースでは、特許流通アドバイザーが産学連携を推進するという視点も持ちつつ、大学発の基本技術シーズについて事業化、収益計上までつなげていくために、市場開拓等も含めた一貫した支援が必要である。また資金面での支援等、他の機関との連携を生かした支援が重要である。

事例Ⅲ-2　高精度ニードル式ディスペンサー



7．完成度の低い技術をライセンシーの既存事業につなげるケースで、複数のライセンシーに展開するケース

＜ケースⅢ－３＞：（１）は不十分で、（２）は高い**「シーズ自力育成型」**

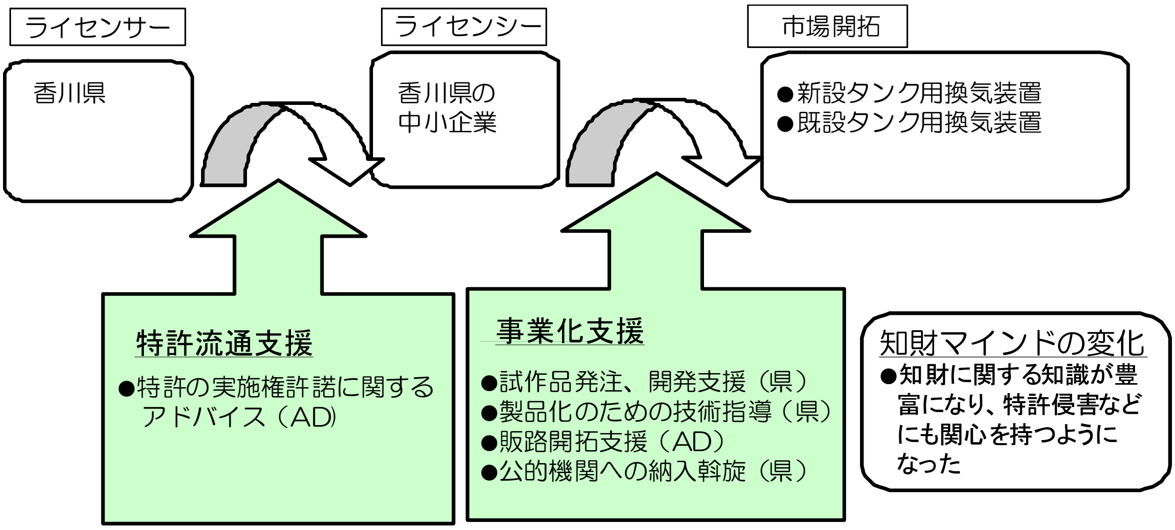
１）事業化に求められる支援内容

大学や公設試等のシーズを販売地域限定で企業にライセンスする事例がこのケースに当てはまるが、この場合はまず 1 企業と共同研究開発を実施して製品化の目処をつけた後で他のライセンシーに展開することになる。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

このケースでは最初に開発に着手した企業が最も有利になるようライセンサー側の特許流通アドバイザーがライセンス条件等に対する十分な指導をすることが必要であり、まず共同研究を成功させ、その後製品開発、販路開拓等に至るまで一貫した支援をしていくことが必要である。その際には、ライセンシーの支援と言う視点だけでなく、ライセンサー側である大学あるいは公設試に対しても必要な指導・アドバイスを行い、産学官連携を推進すると言う目的も視野に入れつつ支援していくことが求められる。更に全国展開をするためには全国にネットワークを持っている地域の特許流通アドバイザーにつなげることが有効である。

事例Ⅲ-3　飼料タンク内温度・湿度の上昇を防ぐ無動力換気装置



８．基本技術をライセンシーの新規事業に展開するケース

＜ケースⅣ＞：（１）、（２）ともに不十分な「**第三者支援型**」

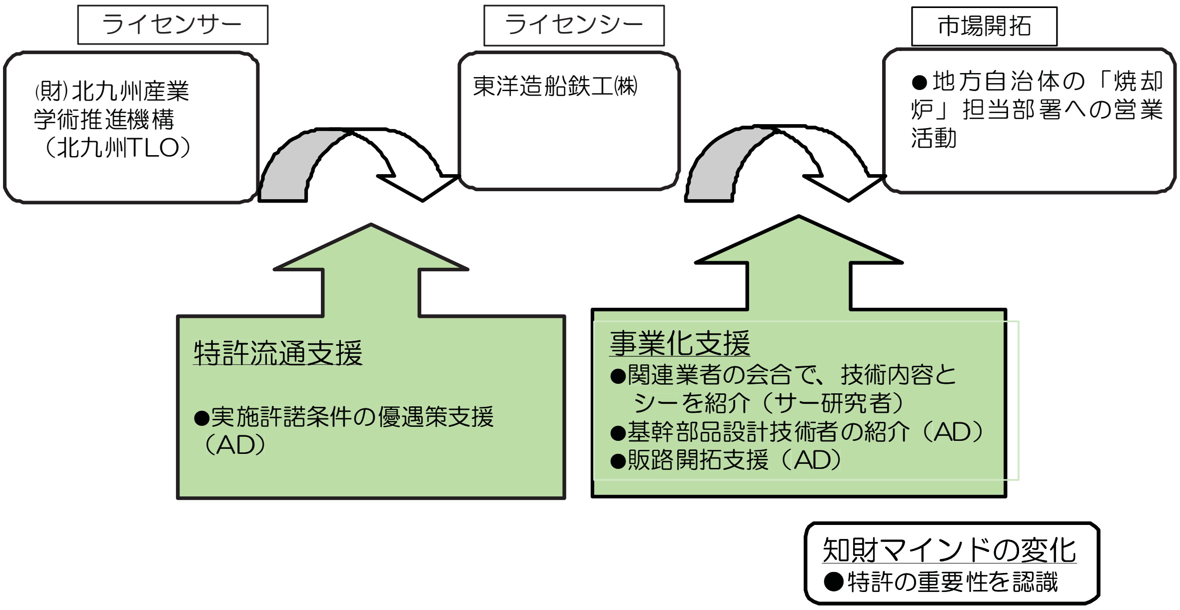
１）事業化に求められる支援内容

このケースは、基本技術であって製品としては新規な商品になる可能性が高く、そのため事業化に至らない事例も多いが、成功すれば、大きな経済的インパクトを与える可能性もある。現在では、環境対応分野が多く新規事業化を試みるが、ライセンシー側の技術力が乏しく市場性や商品の発展性に関する見通しを得なければならないこのような技術シーズについて事業化を成功させるためには、大学、公設試、ライセンサー等による技術支援と自治体等による資金面の支援が必須である（特にライセンシーが中小企業の場合）。

２）特許流通アドバイザー支援の在り方

上記の支援を受けるためには、大学や公設試の研究者と人脈があり、更に種々の支援制度についても情報を持っている特許流通アドバイザーによるライセンシー支援が有効である。

事例Ⅳ　焼却炉及び焼却炉内清掃・補修方法



第３章　今後の特許流通促進事業の在り方

１．今後の事業の方向性

知的財産推進計画において、オープン・イノベーションに向けた展開が提言され、オープン・イノベーションに対する中小や中堅企業、ベンチャー企業の参画も期待されている[1]。知的財産による競争力強化専門調査会は第 3 期知的財産戦略の基本方針の在り方について、イノベーション促進のための知財戦略の強化として重要な知的財産を多数獲得し、これを効果的に経済的価値の創出に結びつけるため、事業者における研究開発戦略・知財戦略・事業戦略の三位一体化を促進するとともに、大学や中堅・中小企業の生み出す知的財産を事業化につなげる総合プロデュース機能や知的財産を活用したベンチャー創出への支援を強化するとしている。一方で中小企業やベンチャー企業の知財戦略や知財経営に対する現状の課題も報告されており[2]、今後中小企業においても、知財経営体質の強化が必要であるとされている。

これまでも、開放特許が中小･ベンチャー企業等において有効に活用されるよう、特許流通アドバイザーを中心に様々な支援が実施されており、数多くの成果が現れてきているところである。特に当調査研究でこれまでの事業化成功要因及びモデルケースを詳細に分析すると、本事業の事業化成功は、技術シーズの完成度が高く、当該技術シーズとライセンシーの既存事業との適合性が高い場合（ベストマッチング型）に数多く起こっている。したがって、完成度の高い技術シーズを、それと適合性の高い既存事業を実施しているライセンシーにつなげ、これの事業化を図っていく支援事業をこれまで以上に積極的に推進していくことが必要である。

しかしながら提供される技術シーズは必ずしも完成度の高いものだけではなく､またライセンシーの事業と技術シーズとの適合性も合致するものに限られない（シーズ自力育成型ないしは第三者支援型)。そのような特許流通環境の実態を踏まえると、我が国産業の持続的な発展を実現していくためには､これまでの支援を着実に推進していくにとどまらず､より多くの成果がより効率的にかつ効果的に生じるように支援を展開させていく必要がある。

具体的には､特許ライセンス等の契約締結にとどまらずライセンシーが導入した知的財産を活用して事業化にまでつながる事例が、

① これまで以上に数多く高度な成果が生じるようにすること

1 知的財産戦略本部「知的財産推進計画2008－世界を睨んだ知財戦略の強化－」（2008年）

2 「知的財産による競争力強化専門調査会」における最近の検討状況

② ライセンスから事業化や収益計上までの成長がこれまで以上に速やかに達成されること、事業化途中で発生する課題を連携支援する環境を整備すること
③ 1 件の知的財産からできるだけ数多くの事業が生じ、多大な経済効果や雇用効果等産業活性化が図られるようにすること

等を目指して、今後の支援のあり方を検討していく必要がある。

また技術移転を行う場合には、特許権だけでなくまだ権利化されていない技術やノウハウ等も含まれる場合も多く、必ずしも特許権に限定することに意義があるとも思えない。また、事業化を進めていく上では、技術だけでなくデザインやブランド構築などに関連した支援を求められることも多いことから、今後の支援事業を検討していくにあたっては、単に「特許」の流通を支援するにとどまらず、産業財産権等を包括した概念の「知的財産」を対象としていく必要がある。

以上のような観点から、これまでの調査研究の結果を踏まえると、今後の事業のあるべき方向としては、以下の３つの大きな方向で展開していくべきと考えられる。

（１） これまでの、ライセンス成約を支援することを主たる目的とする事業から、事業化成功、収益計上、知的財産マインド向上といった、中小企業等の知的財産を重視した経営を支援することを主たる目的とすること（支援内容の拡大）
（２） 個々の中小企業等を支援するにとどまらず、産学連携、地域活性化といった広がりを持った支援にまで視野を広げること（支援範囲の拡張）
（３） 支援事業を展開するために、そのための体制の整備維持に努めるとともにこれまで以上に充実強化すること（体制の整備強化）

そこで、上記 3 つの方向性に沿って、以下の 6 つの支援のあり方を提言する。

事例からみる事業化要因

＜事業化成功の要因 ＞

（1）川上から川下までの一貫した支援
（2）日常的企業訪問等によるニーズ・シーズの把握
（3）特許流通アドバイザー間のネットワークを活用した支援
（4）企業経営者に対する日常的関わりの中での知財コンサル
（5）技術シーズの完成度
（6）技術シーズとライセンシーの属性との適合性
（7）中小企業支援施策等他の施策とのつながり

＜事業化に対する阻害要因 ＞

（1）自治体等の技術的支援不足
（2）事業化への資金不足
（3）経営者の知財マインドの低さ

＜事業の方向性＞

（１）支援内容の拡大

①川下（事業化、収益計上）まで一貫した事業化支援
②中小・ベンチャー企業に対する総合的な知的財産経営戦略支援
③他の支援組織・サービスとの連携を活かした支援

（２）支援範囲の拡大

④地域振興に資する支援
⑤産学連携を活用・推進する支援

（３）体制の拡充強化

⑥全国ネットワークの維持発展

（1）支援内容の拡大

①　川下（事業化、収益計上）まで一貫した事業化支援

これまでの調査研究の結果を踏まえると、特許ライセンス等の契約締結にとどまらず、ライセンシーが導入した知的財産を活用して事業化にまでつなげていくためには、開放特許のライセンスを主たる目的としてライセンサー及びライセンシー対して支援を行っている特許流通アドバイザーの業務を見直し、これまで副次的支援であったライセンス後の商品開発、事業化、販売等も含めた総合的な支援を行うことを目的とするようにすべきである。

現在の特許流通アドバイザーの中には、すでに上記のような総合的支援を実施している者もあり、本調査においても、「特許流通」だけを支援するのではなく、「知的財産活用」を総合的に支援するアドバイザーの方が支援を受けた中小企業者等から高い評価を受けている。

そこでこれまでのように特許権だけに限定をしない、またそのライセンス契約を主たる施策目標としない、すなわち「特許流通」だけを支援するのではなく、幅広くライセンサー及びライセンシーの要望に応じられるように、川上から川下（事業化、収益計上）まで一貫した「知的財産活用」を総合的に支援するための事業とする。そのためには、施策の内容のみならず名称についても見直し、現在最も望まれている実態に即した、新たな支援策としてスタートさせるべきである。

②　中小・ベンチャー企業に対する総合的な知的財産経営戦略支援

ライセンシーが導入した知的財産を活用して事業化にまでつなげていく、しかもそれをできるだけ速やかに効率的に進めるためには、特にライセンシーの経営者が知的財産を戦略的に経営に活用していくことが重要である。更に言えば、今後我が国産業全体が活性化していくためには、中小企業者が自らの所有する知的財産を正しく認識するとともに、他者の知的財産についても関心を持ち、自主的に自社と他者の知的財産の融合も含めて知的財産を戦略的に経営に活用していくことが、今後の重要な課題となってくる。

しかしながら中小・ベンチャー企業の実態を見ると、経営者の大半は、知的財産の重要性について十分認識しているとは言えず、知的財産に関する知識・経験も浅く専門人材を確保できていないのが実情である。豊富な専門的知識と経験を有する者から適切な指導・アドバイスを受けられなければこのような状態で知的財産を導入したとしても、かえって経営判断を誤ってしまう危険性もある。

そこで、特許流通アドバイザーが企業経営者に対する日常的関わりの中で身に着けてきたコンサルティング機能を十分活用し、中小・ベンチャー企業の戦略的知的財産経営に対する総合的な支援を実施すべきである。その際には、中小企業・ベンチャー企業の立場に立って、場合によっては事業を中止させることも含めて適切な指導・アドバイスを行うべきである。

なお、特許庁では、中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアルとして、中小企業が知的財産を自社の競争力の源泉として経営戦略の中に位置づけ、それを事業活動に組み入れる知財経営の実現に向けて、第一歩を踏み出すためのマニュアルを発行した。なぜ知財経営が必要なのか？事業活動と知財戦略はどのような関係にあるのか？知財活動を実践したいが？等、質問に答える形で具体例をもとに平易に解説したものである。このマニュアルは、知財経営に取り組もうとする中小企業者や中小企業支援者等の広い範囲を対象とした知的財産経営に関する基本マニュアルであり、中小企業やベンチャー企業自身の経営体質の変革を促している[3]。

③　他の支援組織・サービスとの連携を活かした支援

本調査研究の結果から、知的財産を活用した事業化支援や中小・ベンチャー企業に対する知的財産経営戦略支援を効果的・効率的に行っていく上で、研究開発資金等の資金面での支援や追加研究開発等の研究開発面での支援など他の支援組織やサービスとの連携を積極的に活かすことが非常に重要である。適時に適切な資金や研究開発力を提供できれば、事業化も着実かつ加速的に進展する上、他の支援組織・サービスと併せて総合的な知的財産経営戦略支援が可能となる。

特に中小･ベンチャー企業における技術導入や知的財産の活用に対する意欲向上と着実な真の成果の創出に資するべく、自治体や研究機関、中小企業支援機関等他の支援組織・サービスとの連携を積極的に活かした支援事業を実施すべきである。

既に、知的財産推進計画においても、地域力連携拠点活動に知的財産活動も連携することや、地域中小企業の在り方などで、地域の企業と大学、センター等の連携の必要性が提言されている。具体的には、地域における知的財産の事業化を支援するとして地域における知的財産の事業化を総合的にプロデュースする機能を強化する。この機能が最大に発揮されるよう、各地に設置される地域力連携拠点などが把握した新たな事業化ニ

3 特許庁「中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル」（2008 年）

ーズの具体化に役立つ技術シーズたる知的財産を提供可能な地域の大学やＴＬＯ、さらには特許流通アドバイザーなどが地域力連携拠点のパートナーとして参画することを促すほか、これらの機関が必要としている市場ニーズ等の収集に関して地域力連携拠点との連携を促すなど知的財産を活用した事業化に対する支援を強化するとしている[4]。

4 知的財産戦略本部「知的財産推進計画2008－世界を睨んだ知財戦略の強化－」（2008年）

（２）支援範囲の拡大

④　地域振興に資する支援

知的財産を活用した事業化が数多く生じれば、それによって新たな知的財産が発生し、それに基づく新たな事業展開が見られるなど、知的創造サイクルの正のスパイラルが機能し始める。特に地域内でこういった動きが頻繁に起こってくるようになれば、特定の企業だけでなく、地域全体の活性化につながる。こういった動きを地域内の自治体、大学、企業等が有機的に連携をとりつつ進めていくことが、地域振興、ひいては我が国産業の活性化のためにきわめて重要であると考えられる。

中小企業政策審議会の報告でも、「今後は地域全体の底上げを目指すのではなく地域において「地域資源」を核とした新たな発想で消費者・顧客に価値を提供する中小企業が現れ、飛び抜けた者が新たな地域産業の萌芽となると言う考えかたである。地域資源をキーワードとして、地域資源の価値の再認識からそれを事業とする中小企業等の共創活動と、他地域との競争によって新たな地域産業興しを目標にしている」としている[5]。

本調査研究の特許流通促進事業では、従来から地域に根ざした活動を実施している特許流通アドバイザーが、自治体、大学、企業等との日常的な交流を通じて形成した信頼関係を有効に活用し、各機関相互の連携の仲介的役割を果たしてきた。今後は個別企業等の支援のみならず、地域全体の活性化を図ることを目的として、知的財産を活用した事業化の推進を積極的に幅広く推進すべきである。

たとえば、一つの技術シーズを、地域内複数企業に水平展開して地域内での事業化の拡大展開を推進するとか、地域を越えて同じような事業を全国各地域で同時並行的に推進し、各地域がその地域の特色を生かしてそれぞれ個性ある事業展開を推進すること等が、期待できる。ただしそのためには、事業化に伴ってある企業等が新たな知的財産を創造した場合に、その知的財産権が他の企業の事業化推進の妨げにならないようライセンスの仲介支援や情報の扱い等十分検討しておく必要がある。

知的財産推進計画 2008 では、地域の基幹産業である農林水産業と商・工業が連携して知的財産を創造し活用することを促進するため、関係省庁が連携して知的財産や地域ブランドに関する相談事業を実施し、セミナーを共同開催するなどの取組を促進するとし[6]、知的財産を基軸にした幅広い地域振興策も標榜している。

---

[5] 中小企業政策審議会「中小企業政策審議会経営支援部会報告書」(2007 年)

[6] 知的財産戦略本部「知的財産推進計画 2008－世界を睨んだ知財戦略の強化－」（2008 年）

⑤　産学連携を活用・推進する支援

本調査の結果から、大学・公的研究機関と民間企業とはその組織風土が異なり、研究開発に対する考え方も大きく異なることから、これまでは、大学・公的研究機関発の知的財産が企業等に円滑に移転され事業化につながることは必ずしも多くなかった。しかしながら、ＴＬＯ派遣の特許流通アドバイザーと地域派遣の特許流通アドバイザーとのネットワークや、特許流通アドバイザーと産学連携コーディネーター等とのネットワークが徐々に形成されつつある中で、大学・公的研究機関と企業等との間の組織風土の違いを越えた技術移転が進展しつつある。

そこで、このネットワーク機能を更に強化して、産学連携を積極的に支援する体制を整備し、大学・公的研究機関発の技術シーズが企業等に円滑に移転され、事業化につながる仕組みを構築すべきである。

科学技術・学術審議会の審議のまとめにおいては、地域における産学連携体制の強化において地域の中小企業のニーズに対応するべく地方公共団体や公設試験研究機関との連携の強化を図りつつ、地域の中小企業や農林水産業を含め地場産業との連携を進めるなど、地域における産学連携体制の強化を図りつつ、知的財産活動を進める必要があるとしている[7]。

[7] 科学技術・学術審議会「イノベーションの創出に向けた産学官連携の戦略的な展開に向けて」審議のまとめ（2007 年）

（３）体制の拡充強化

⑥　全国ネットワークの維持発展

特許流通アドバイザーの活動は、地域に根ざした地道な企業訪問活動等によって個々のアドバイザーが獲得したニーズ・シーズ情報、知的財産の活用に関するノウハウを、中核機関をハブとしたネットワークを通して全国のアドバイザーが共有しそれを相互に活用して、効率的な支援を実現している。本事業の利用者からは、全国的な知的財産活用事例情報の有効性や、アドバイザーに対する高い信頼性の評価が非常に多く寄せられている。

中核機関では、個々のアドバイザーの事業実績等を集約し、整理分析して本事業の有効な活用方法や成功事例等を積極的に公表している。また全国自治体やＴＬＯのアドバイザーに対して、ｗｅｂ上及び一箇所に集まっての情報交換の場を提供するとともに、必要に応じて個別案件に対する随時適切な指導・アドバイスを提供している。このようなアドバイザーのアクティビティや支援の質の確保向上と多岐にわたる支援の結果が事業の多大な成果に結びついている。

今後、本事業を積極的に展開し、事業運営を更に効果的に進めていくためには、この中核機関と、個々のアドバイザーによって構成される全国ネットワークを今後も維持するとともに、中核機関の事業化支援体制を充実させるなど、更なる発展を図るべきである。

２．検討すべき課題

（１）知的財産活用の海外展開

近年の経済のグローバル化及びオープン･イノベーションへのシフトに伴い、海外との技術取引に対する関心が急速に高まってきており、特に民間企業においてアジア企業との業務提携、技術提携を進めるケースが見られるようになってきている。その一方で、特許情報の公開や日本の技術者による技術指導等によって専門的知識、ノウハウ等の海外流出が問題視され始めている。

今後特にアジアとの取引ニーズはますます高まることが予想されるが、それに伴って我が国企業から海外企業への技術移転ニーズも同様に高まるものと推察される。
隣国中国においても 1993 年以降、国や市政府による技術移転機関が設立され、技術移転や技術取引が活発化している。中国国内における技術移転は上海の経済成長に対して急速に増加し重要性を増し、上海が技術移転の先導的市場になっていると報告されている[8]

このような状況が進めば、我が国の中で生まれた知的財産を海外において活用するというニーズもやはり高まると考えられるが、このニーズに応えるべく、本事業を海外にまで積極的に展開していくべきかどうかは、我が国の産業競争力強化という観点から幅広く検討すべき課題であり、本報告書において方向性を述べることはひかえるべきである。

ただ、重要な課題であり、特許流通、あるいは知的財産の活用という視点からだけでなく、産業行政という広い視点から、アジアの中の日本、世界の中の日本という位置付け等を考慮しつつ、国として早急にその方向性を定めていく必要があると考えられる。

（２）支援サービスの一部有償化

特許流通促進事業については、ここ数年、民間や地方公共団体等の関係者間で自立的に行われる環境を整備していく方向で、人材活用等による特許流通の促進、開放特許情報等の提供・活用の促進及び知的財産権取引事業者の育成支援のための環境整備の 3 つの観点から施策が展開されてきている。今後特に、知的財産を活用して事業化や利益計上まで総合的に支援していくとすれば、受益する中小企業者が応分の負担をすべきでは

[8] International Patent Licensing Seminar 2009　Shanghai Technology Transfer & Exchange “General Introduction of Technology Exchange in Shanghai”

ないかとの議論は避けて通れない。

中小企業対策として、財政的に弱い立場にある中小企業者に対して公的支援を無償で行うべきであるという見解がある一方で、無償サービスが中小企業の真の自立をかえって阻害しているとの意見もある。また、知的財産権取引事業者の育成を支援するとすれば、全てが無償という仕組みは知的財産権取引事業者の事業を圧迫するものであり適切でないとする意見と、無償支援サービスを全面廃止すれば知的財産権取引事業者の事業自体が成立しなくなるとの見解の両方が出されている。

この両者の意見を踏まえると、適切な段階までは公的支援として無償で行い、実際の企業経営に直結し、利益を享受するような段階以降は受益者負担とするなど、支援サービスを区分し、一部を有償化することもひとつの考え方であると思われる。

なお、有償化するとした場合、受益者から報酬を受け取ることによって特許流通アドバイザーが報酬を支払う側の代理人的な位置付けになり、公的支援サービスとしての公平性、透明性が担保できなくなるのではないかとの指摘もある。一部有償化を検討する場合には、この点に十分留意して制度設計する必要がある。

（３）特許流通アドバイザーのステータスの確立

本事業の支援内容が事業化の推進を始め大幅に変更拡大する際には、先にも述べたように、その事業名称も当然見直すべきである。それに伴って本事業の中心的存在である「特許流通アドバイザー」についても、その業務内容、求められる資質が変わってくることから、その呼称を改める必要がある。

特に一部サービスの有償化をする場合には、これまで以上に重い責任と果たすべき義務、高い使命感を持って業務を遂行しなければならない。これを担保するためには、本事業の発展形である新事業を担当する者（「特許流通アドバイザー」の発展形）に、一定の位置付けを公的に保障する仕掛けを構築する必要がある。

例えば、一定条件を満たした者であって、国もしくはそれに変わる機関が適当と認めた者に対して、特定の資格あるいは承認を与え、特別の呼称（例えば、「知財事業化推進員」、「知財ビジネスプランナー」、「知財取引主任者」等）を名乗ることを限定的に許可する等の配慮をする必要がある。

資料編

１．特許流通促進事業における成約事例調査結果

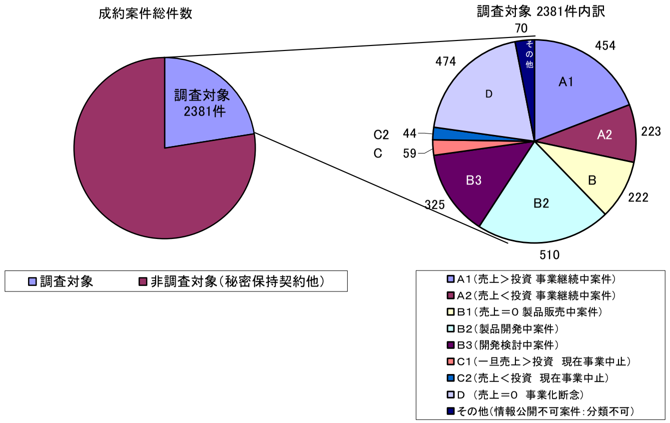
２．アンケート調査結果

３．ヒアリング調査結果

４．国内外文献調査結果

資料1　特許流通促進事業における成約事例調査結果

平成 16 年度以降の成約件数 6,592 件、実施許諾又は譲渡に関する成約は併せて 2,400 件である。(実施許諾契約 32%、特許権譲渡契約 6%)
この実施許諾又は譲渡に関する成約事例を対象に下図の様に A1～D の 8 分類で取りまとめ統計処理を行った。



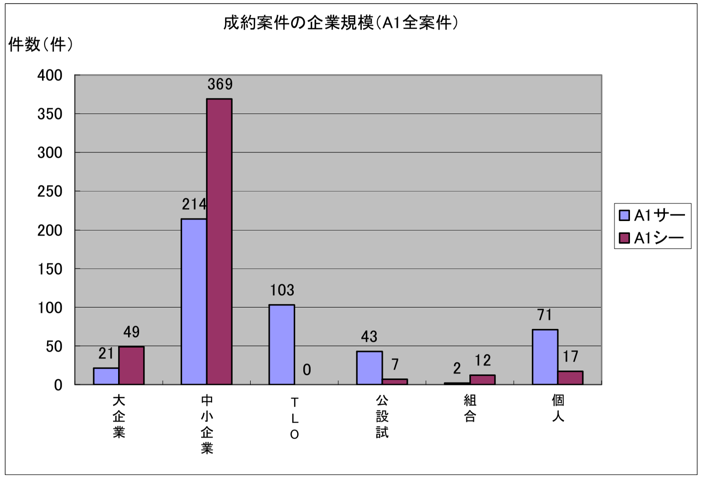
調査結果項目

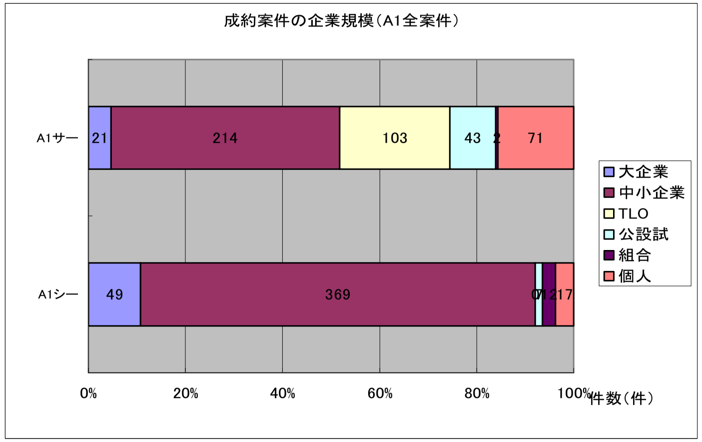
1．成約企業の企業規模
2．成約企業の技術分野（業種）
3．成約企業の所在地別分布
4．成約企業の経済インパクト

※グラフ凡例中「サー」はライセンサー、「シー」はライセンシーを示す

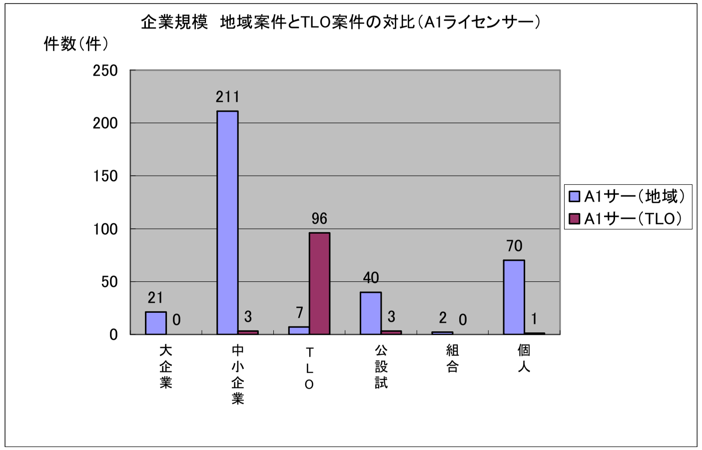
1．成約企業の企業規模

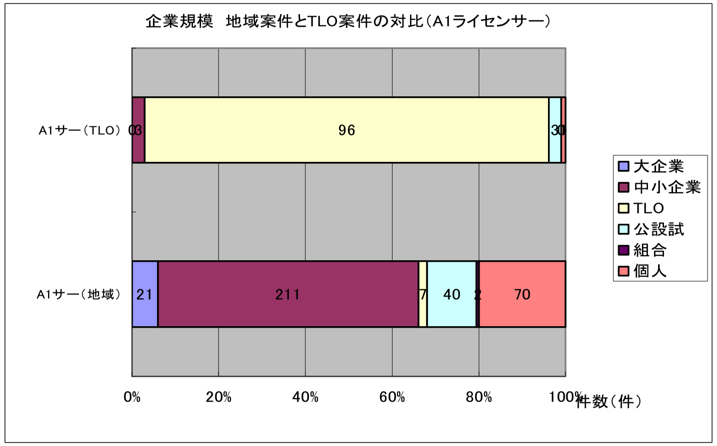
A1 案件全体での企業規模



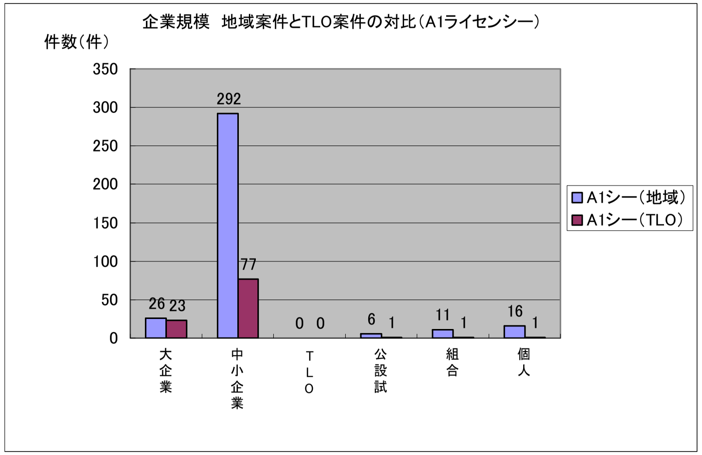


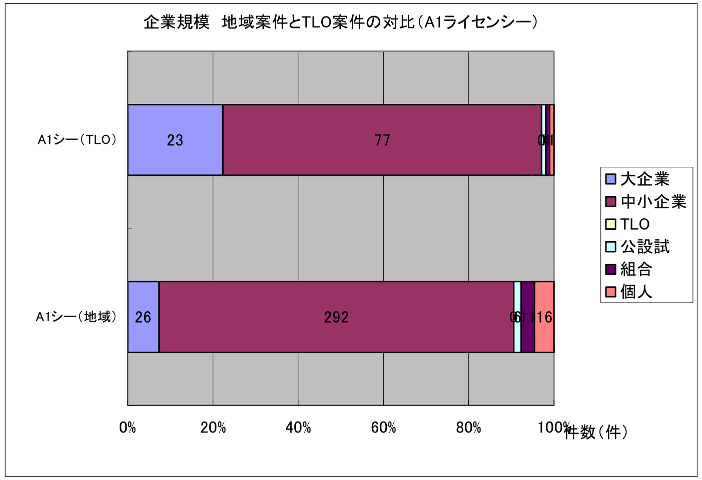
A1 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）



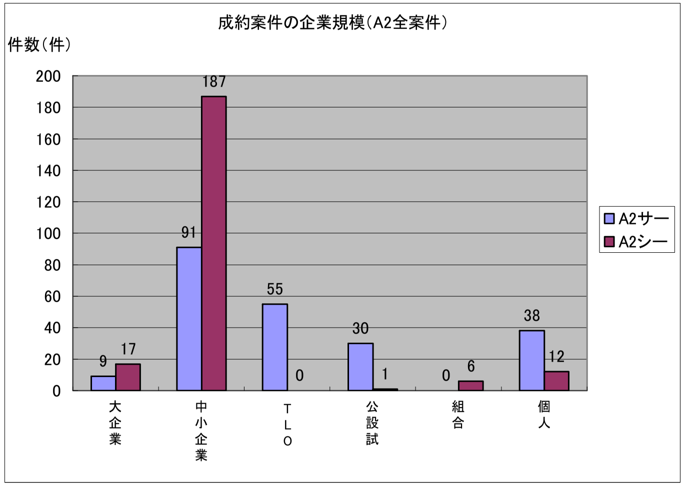


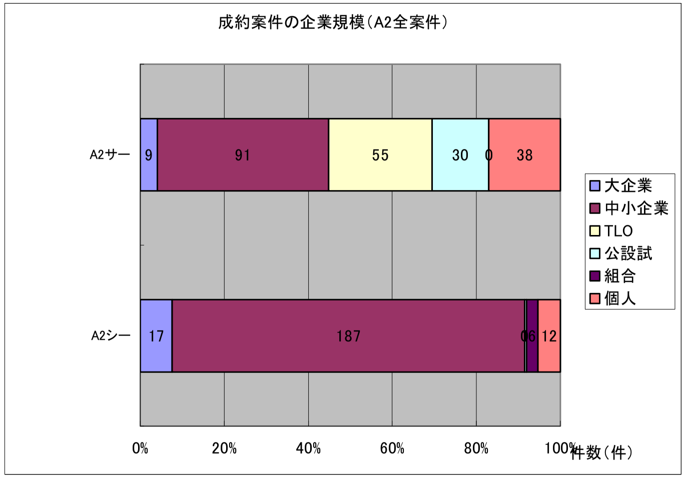
A1 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



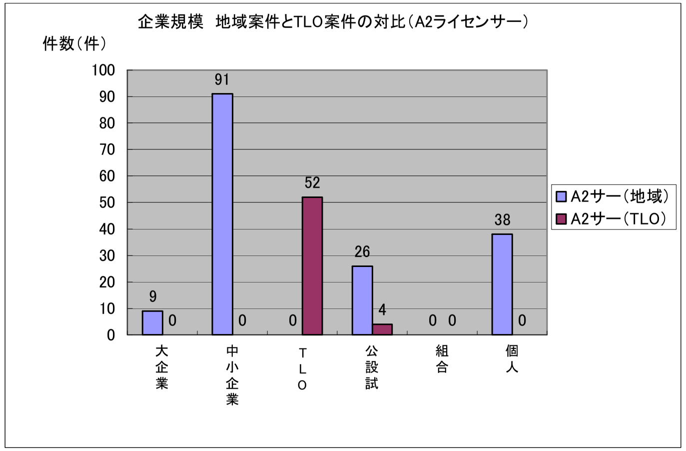


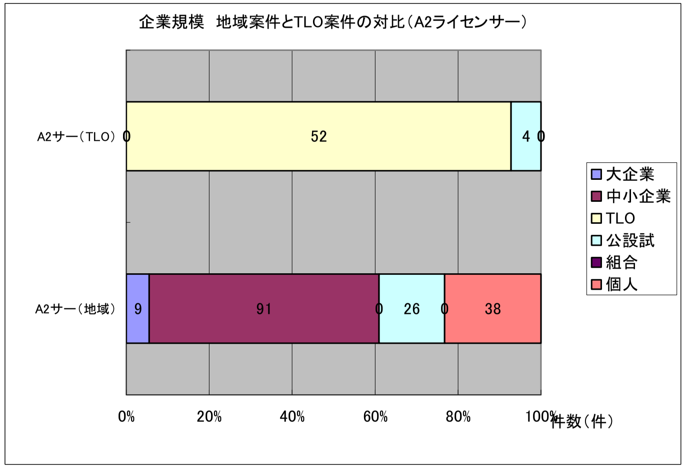
A2 案件全体での企業規模



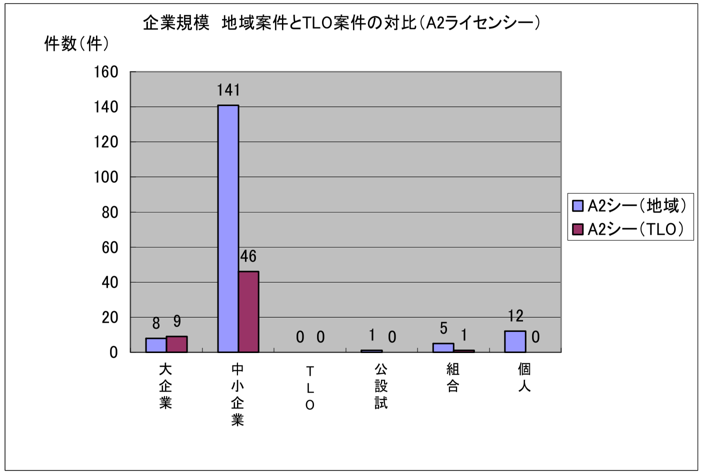


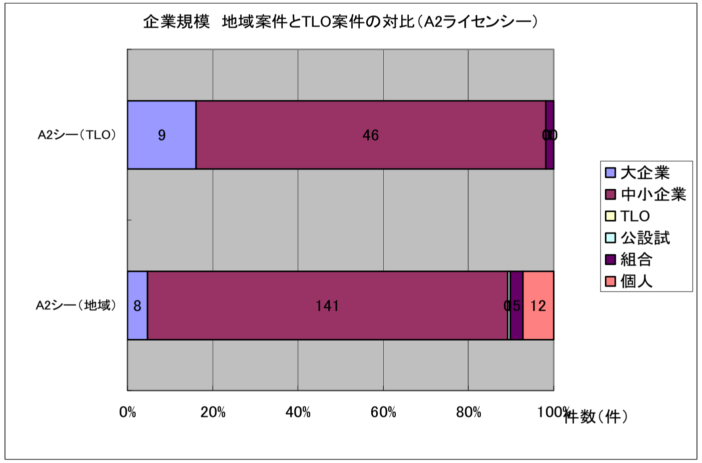
A2 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）



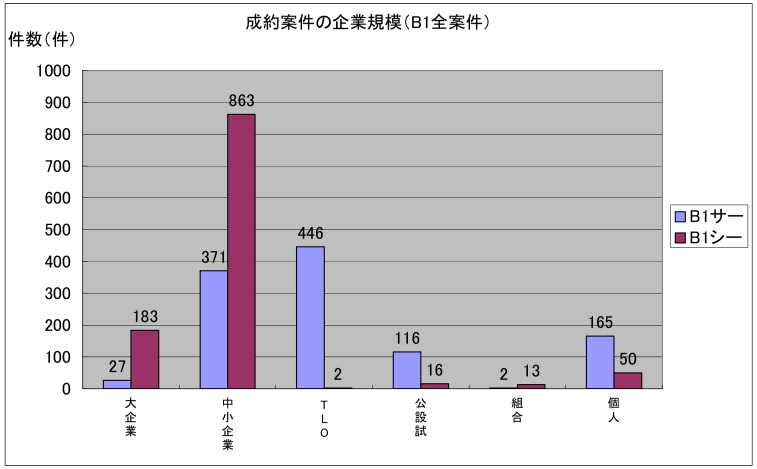


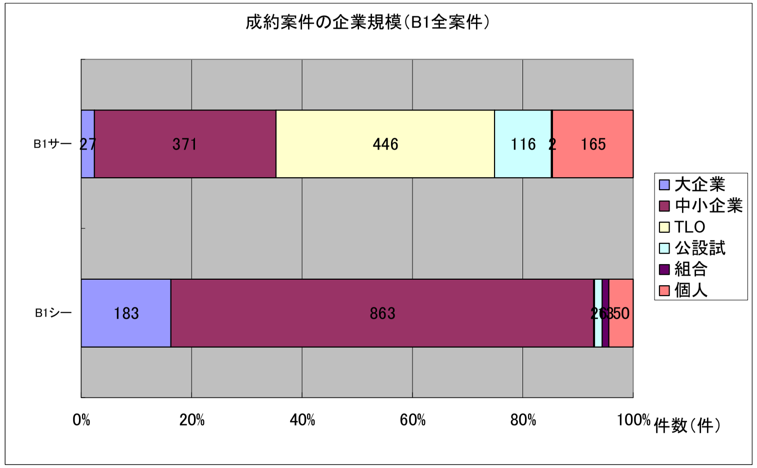
A2 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



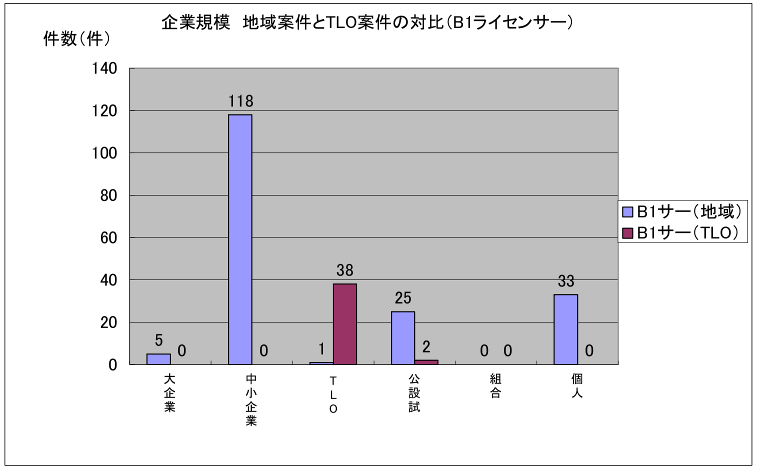


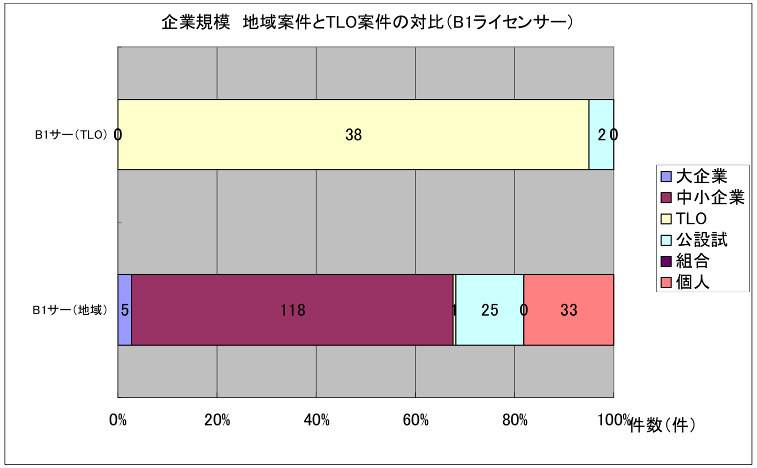
B1 案件全体での企業規模



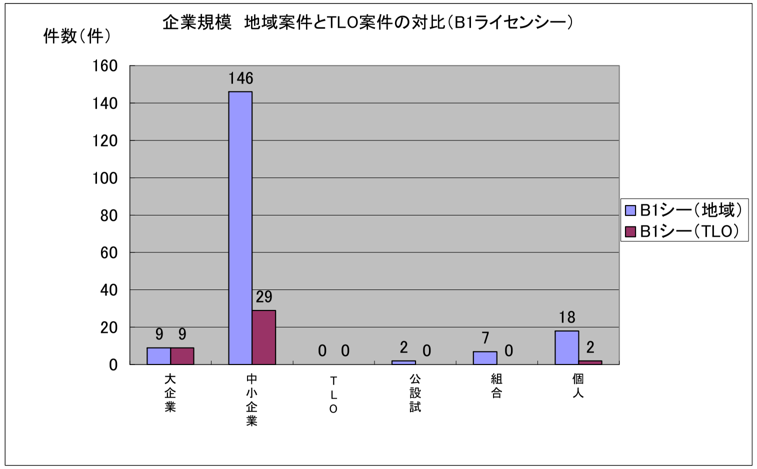


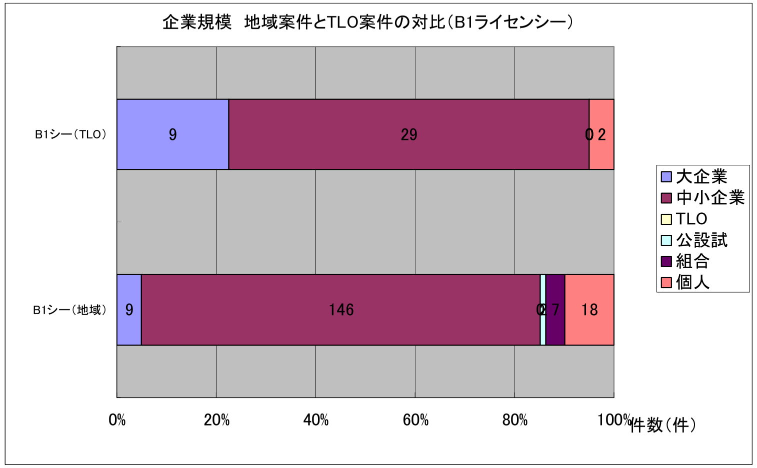
B1 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）



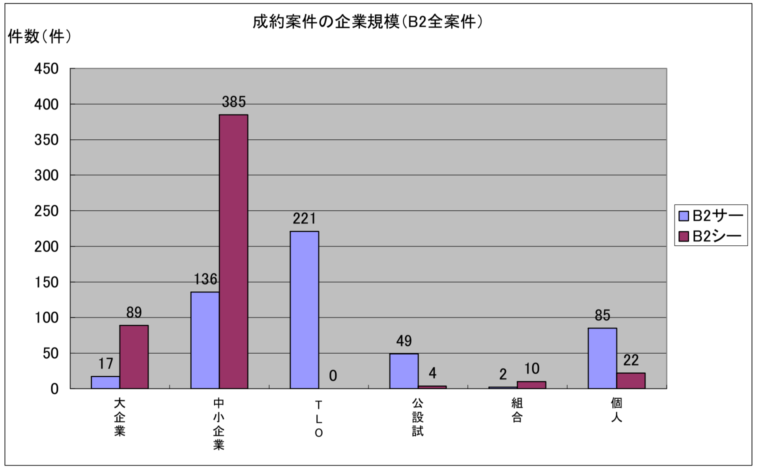


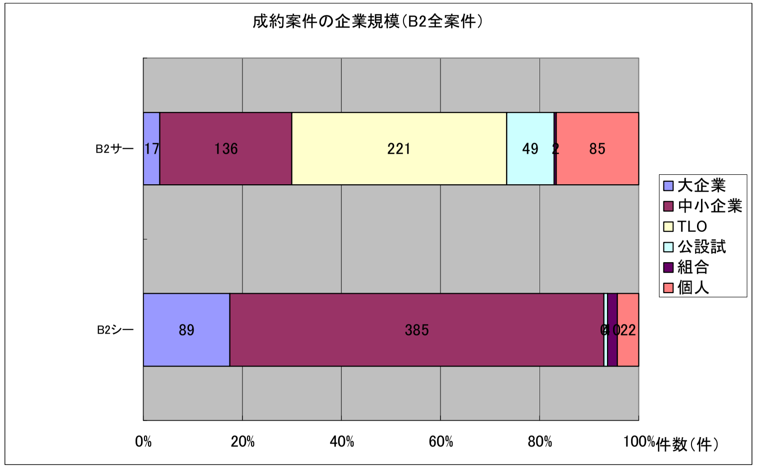
B1 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



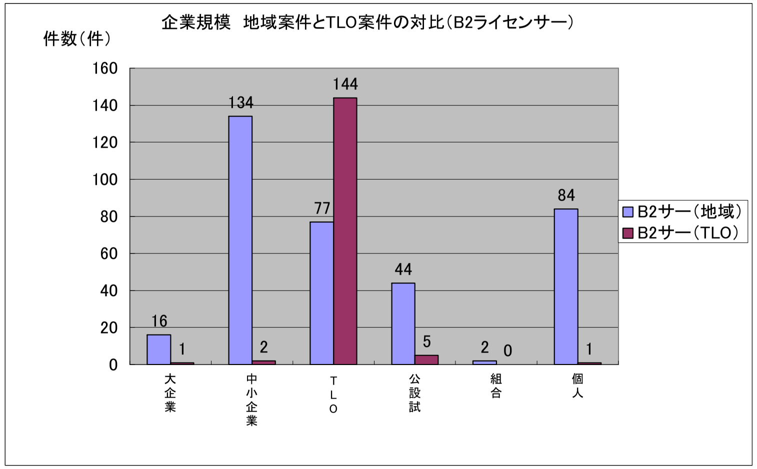


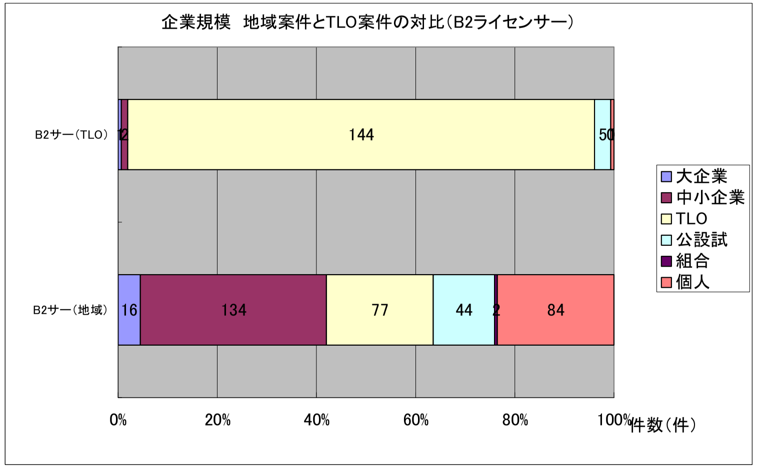
B2 案件全体での企業規模



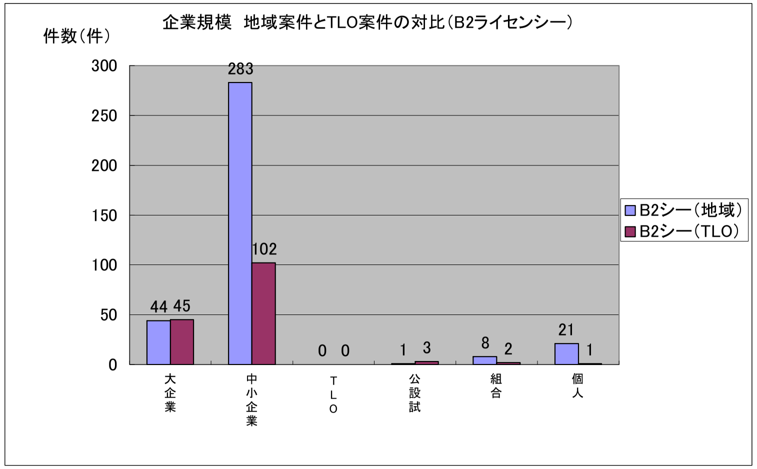


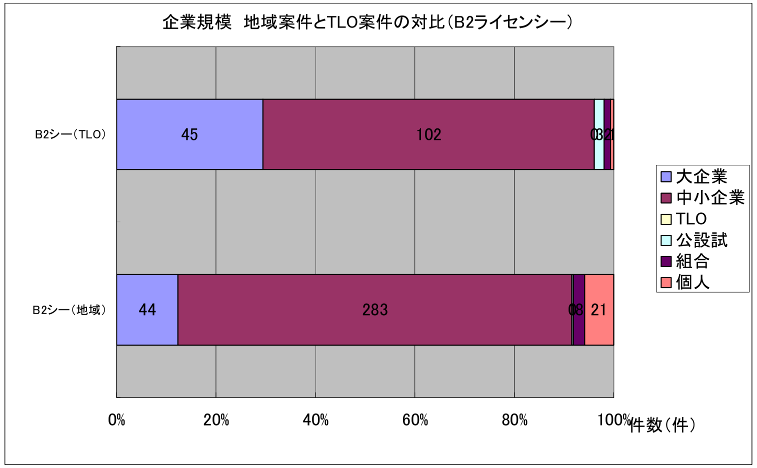
B2 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）



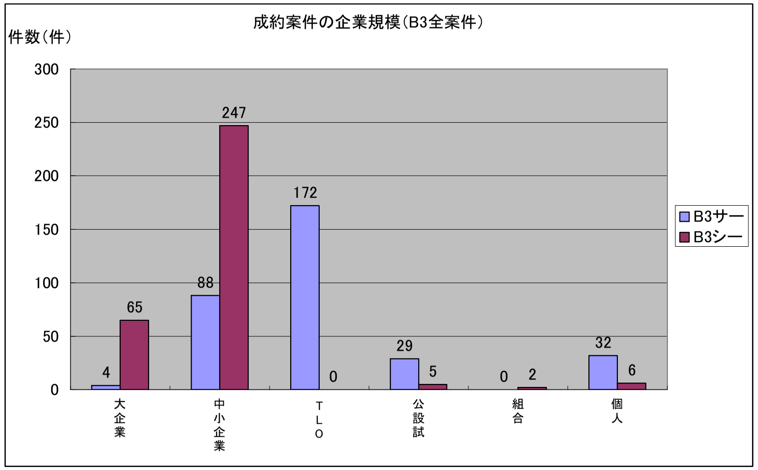


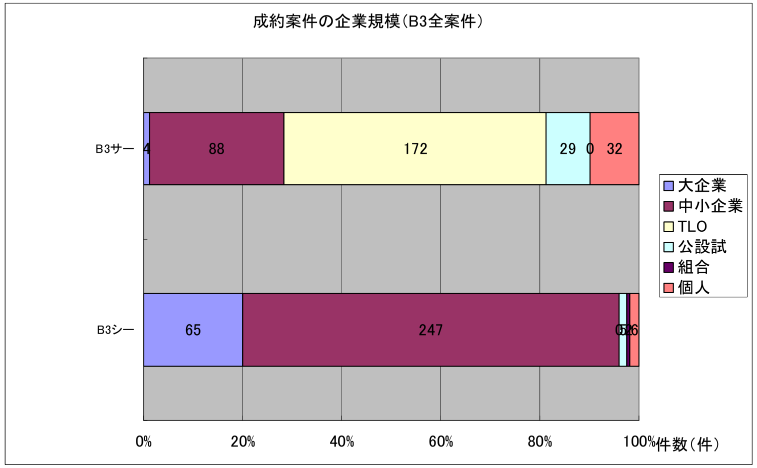
B2 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



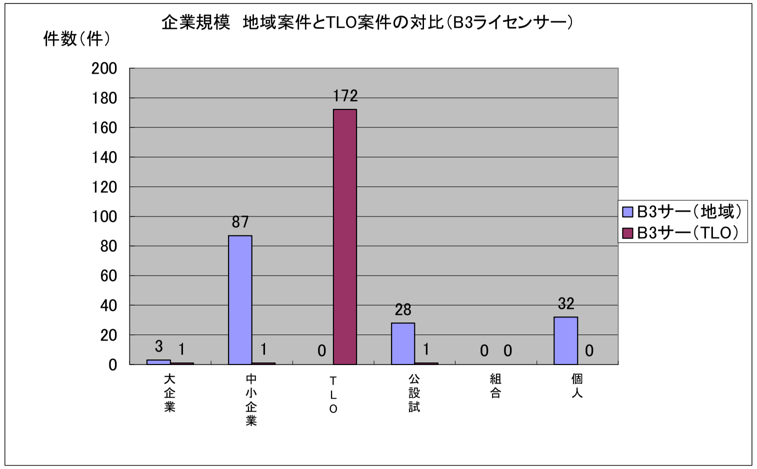


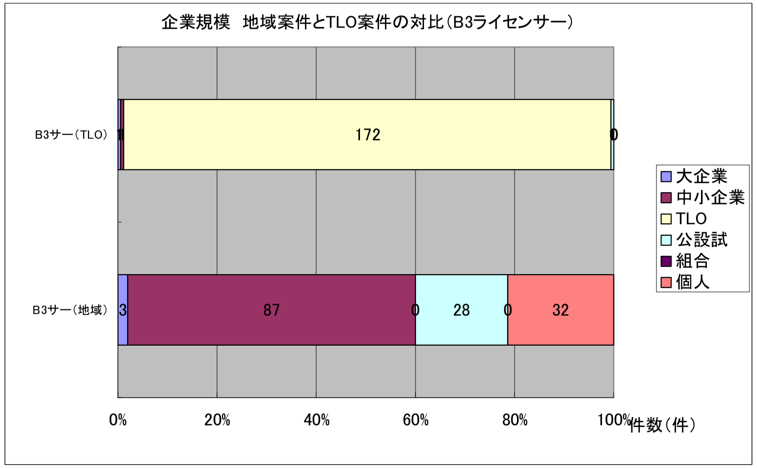
B3 案件全体での企業規模



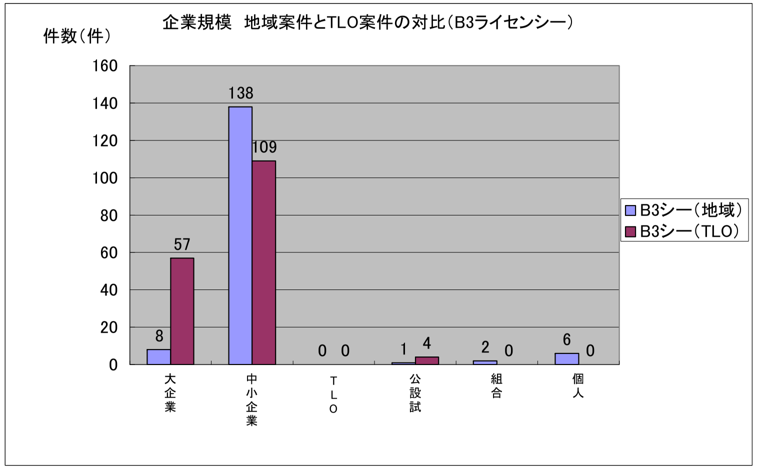


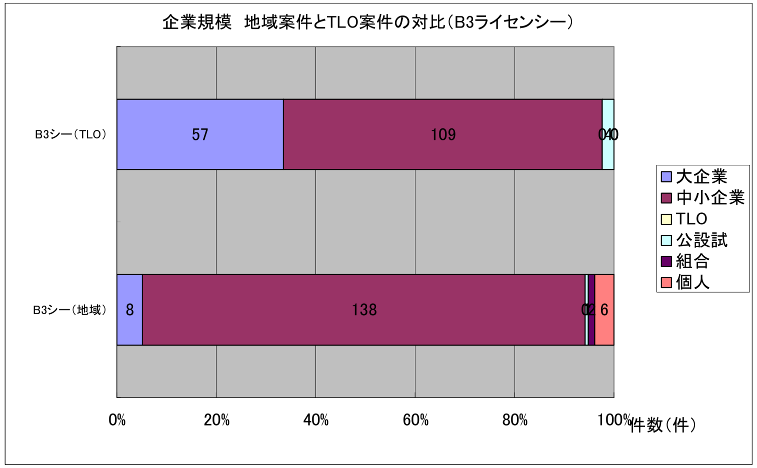
B3 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）



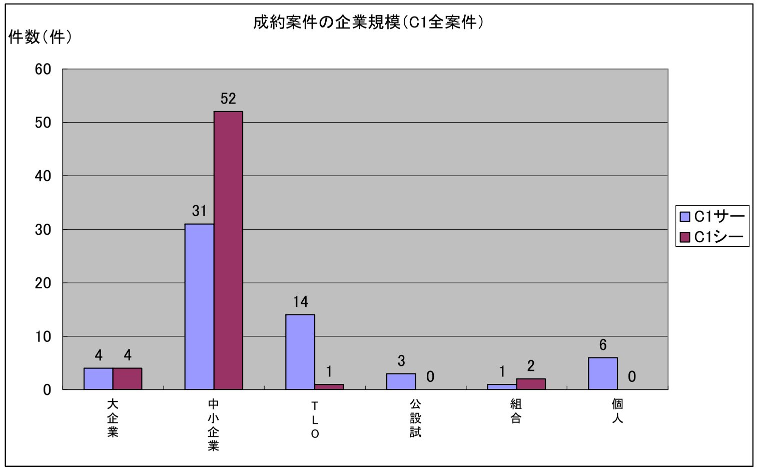


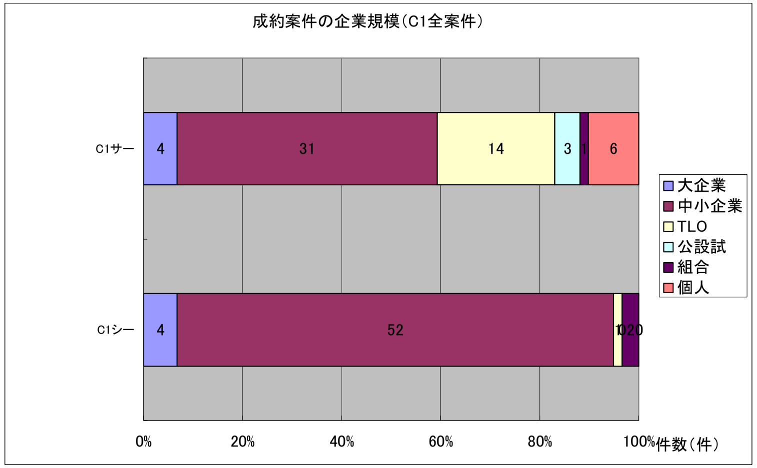
B3 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



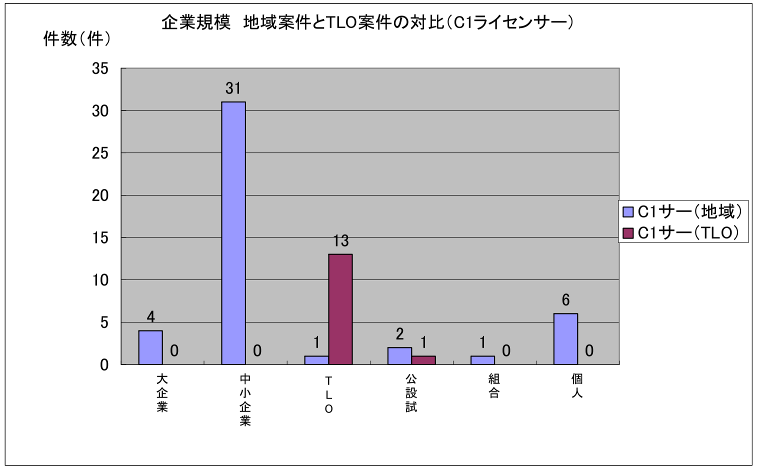


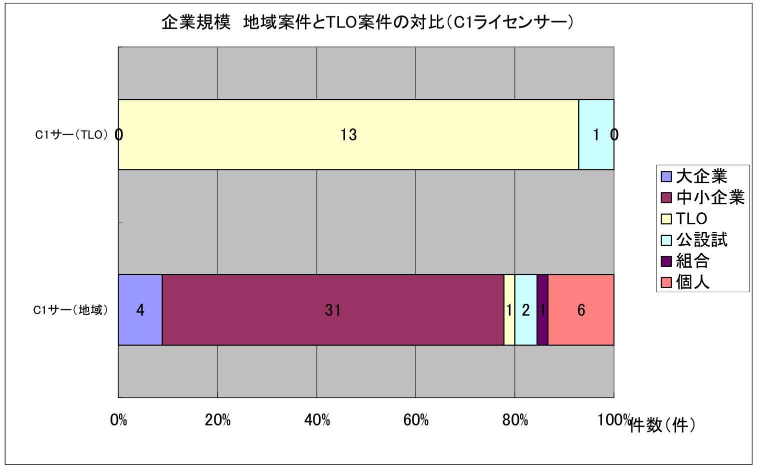
C1 案件全体での企業規模



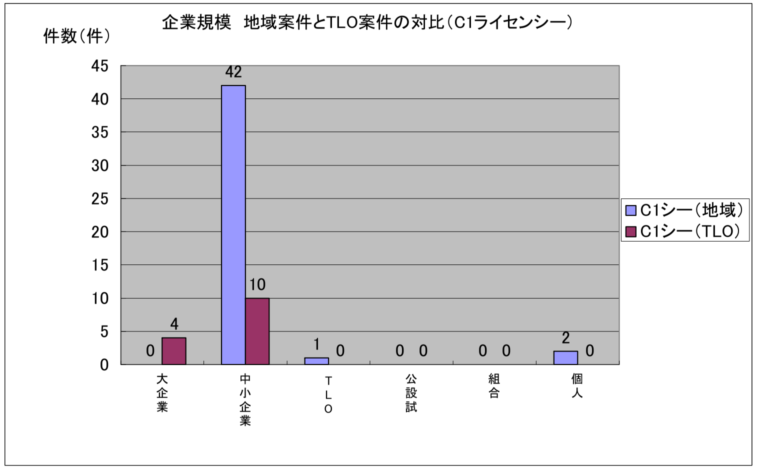


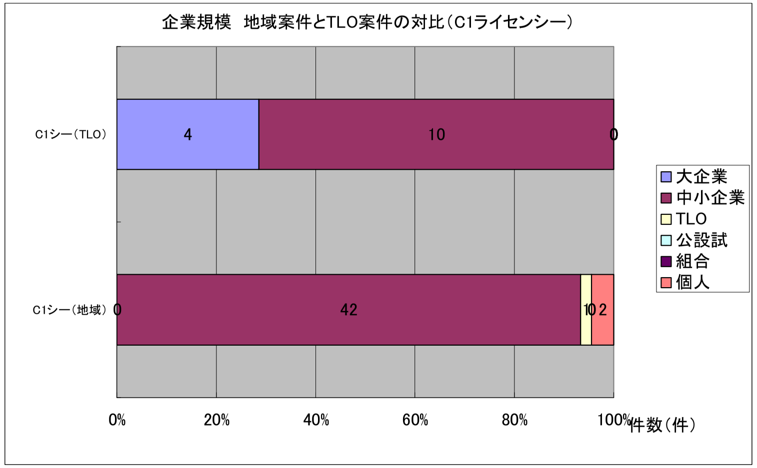
C1 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）



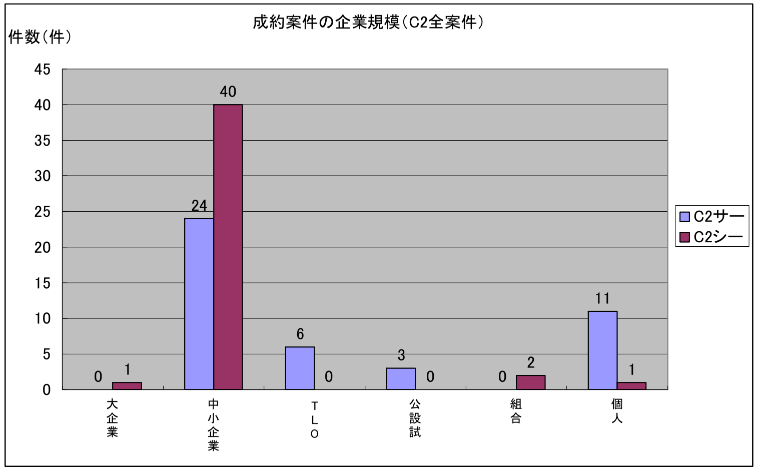


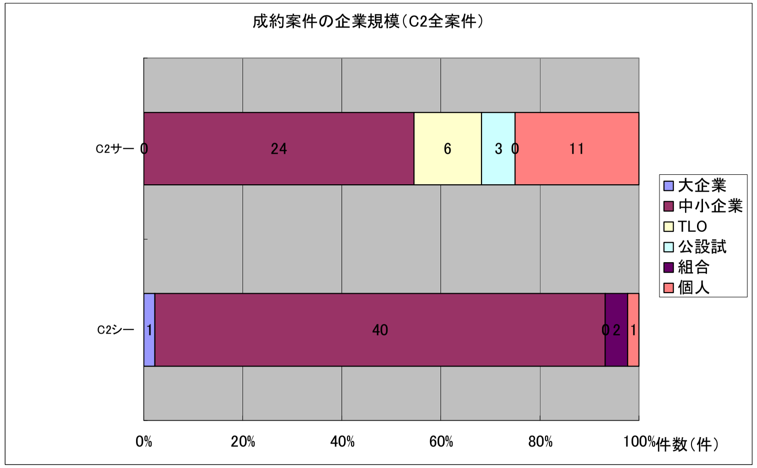
C1 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



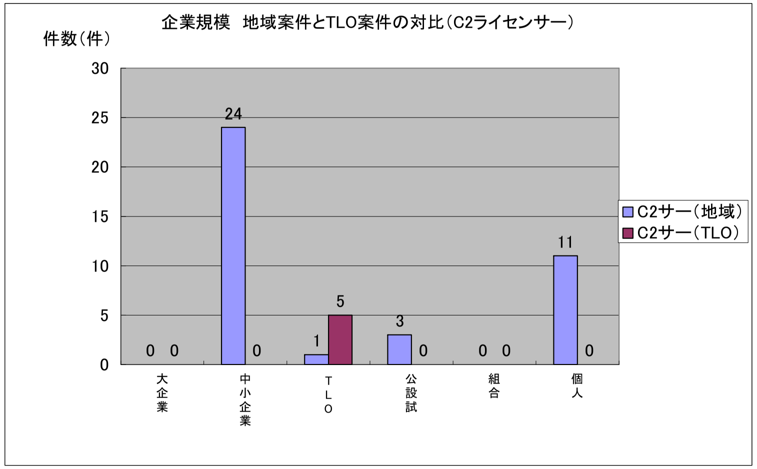


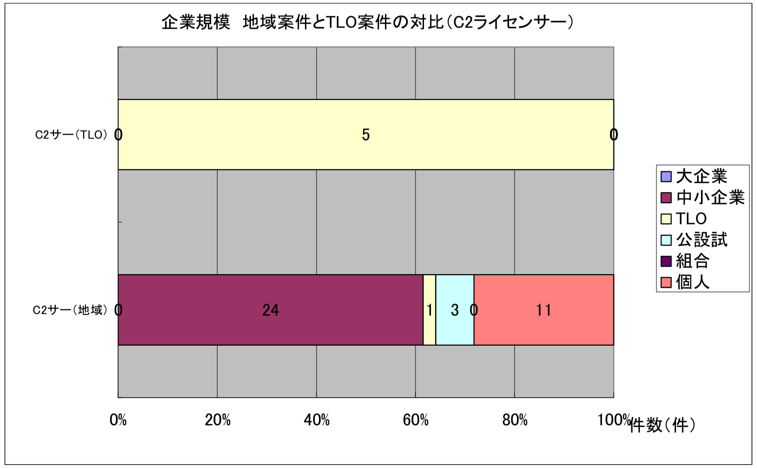
C2 案件全体での企業規模



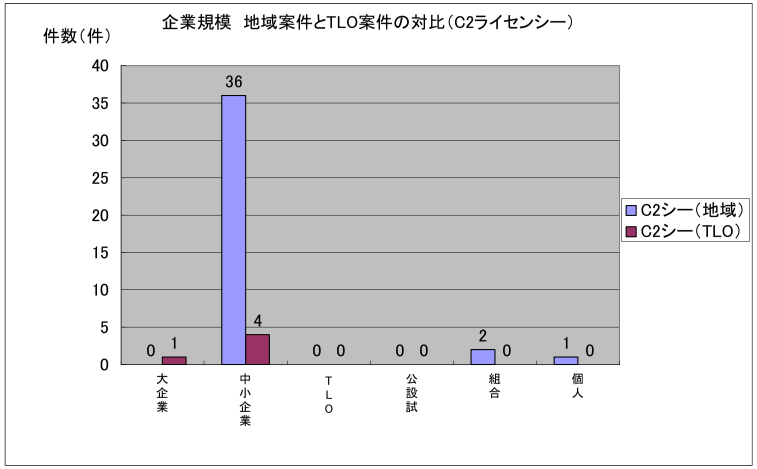


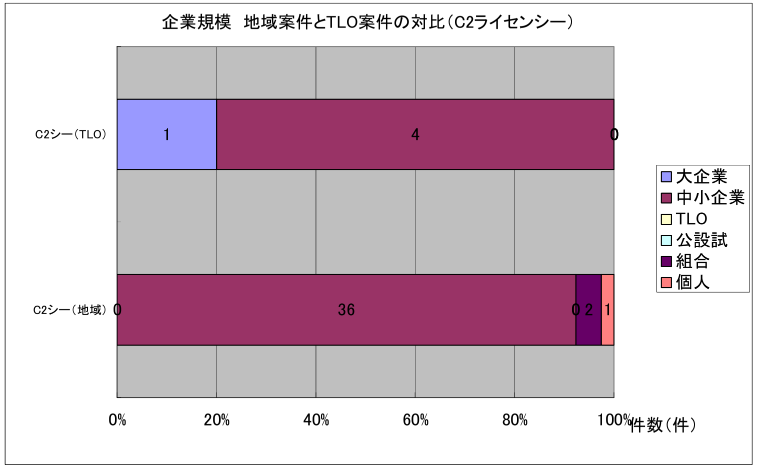
C2 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）



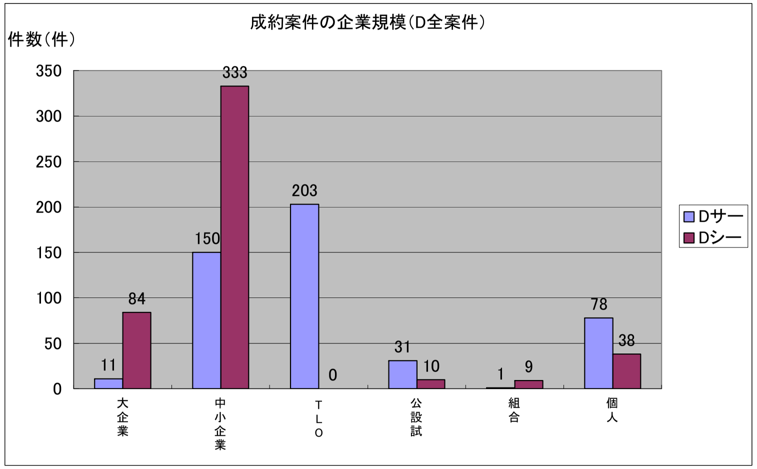


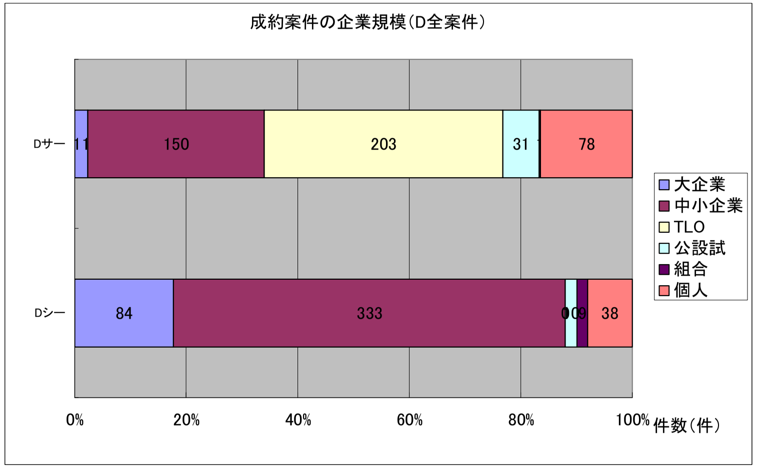
C2 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



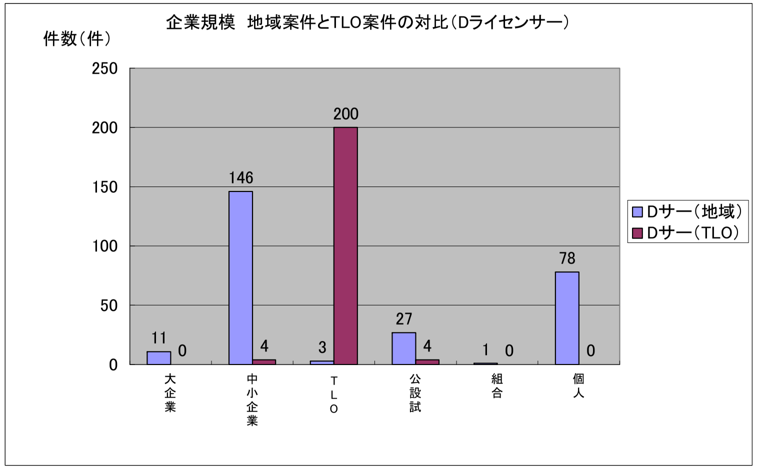


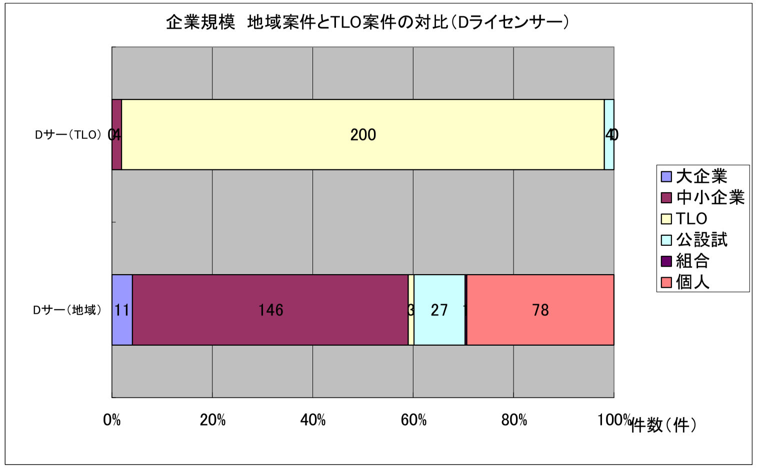
D 案件全体での企業規模



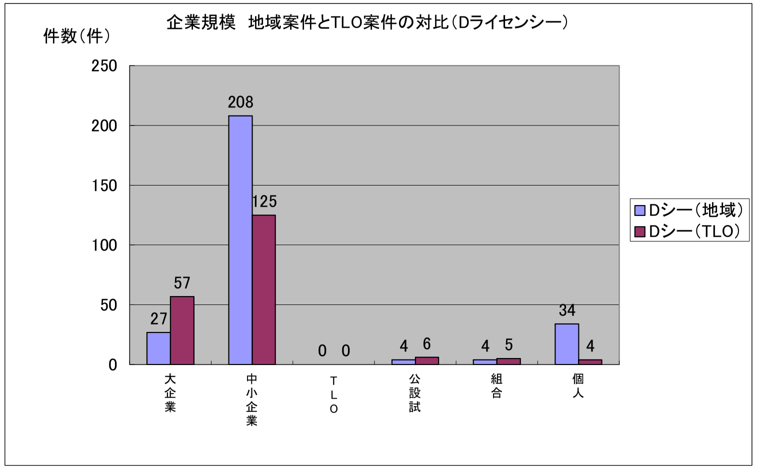


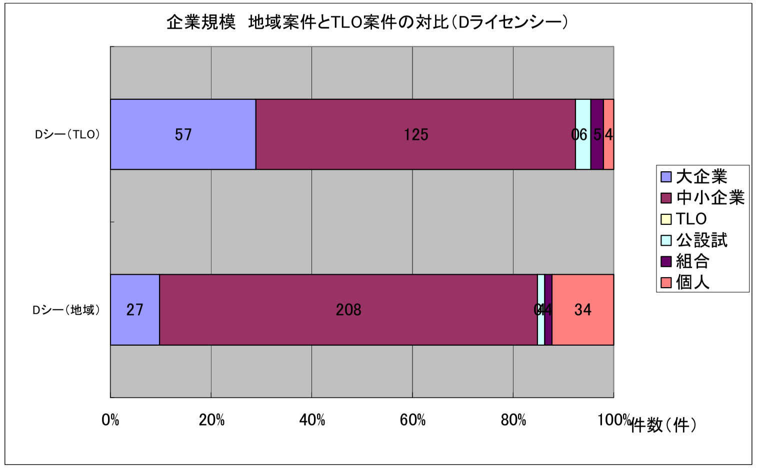
D 案件のライセンサー側企業規模（地域と TLO で区分）





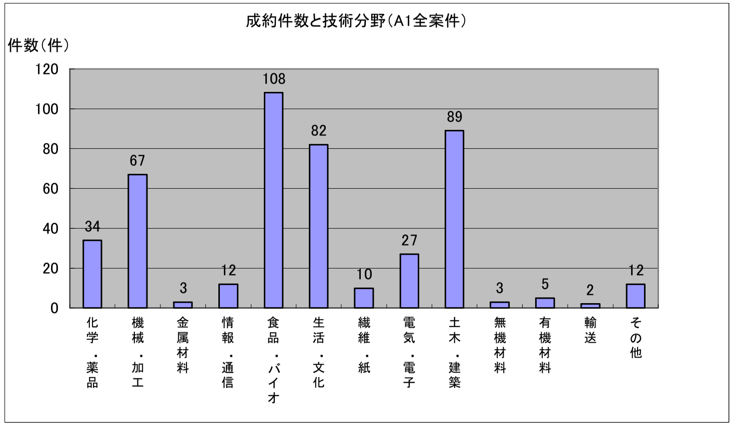
D 案件のライセンシー側企業規模（地域と TLO で区分）



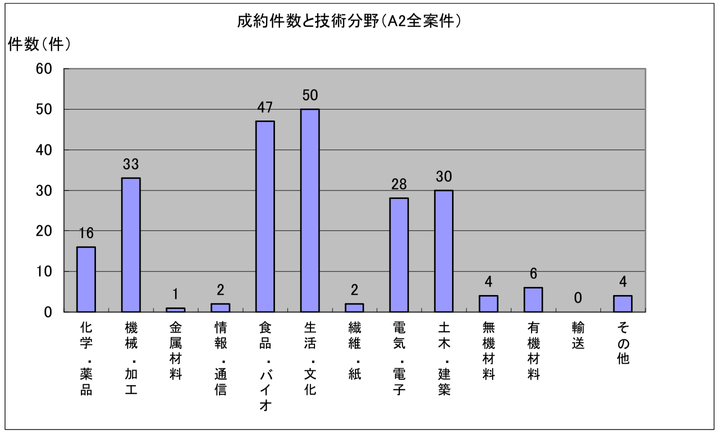


2．成約企業の技術分野（業種）

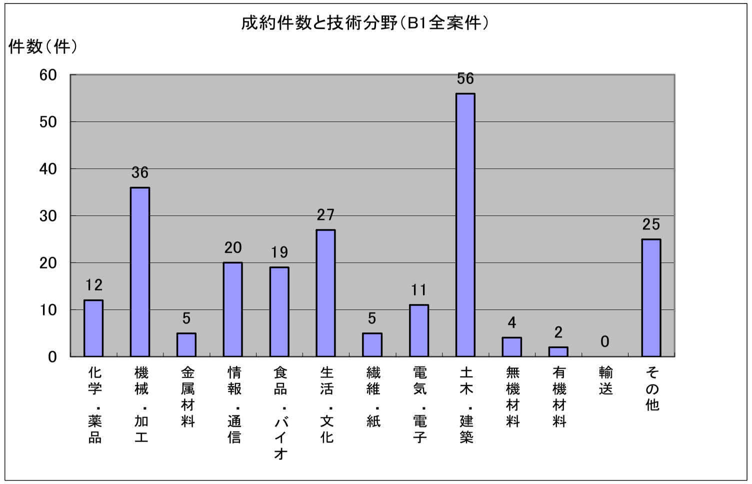
A1 案件の技術分野



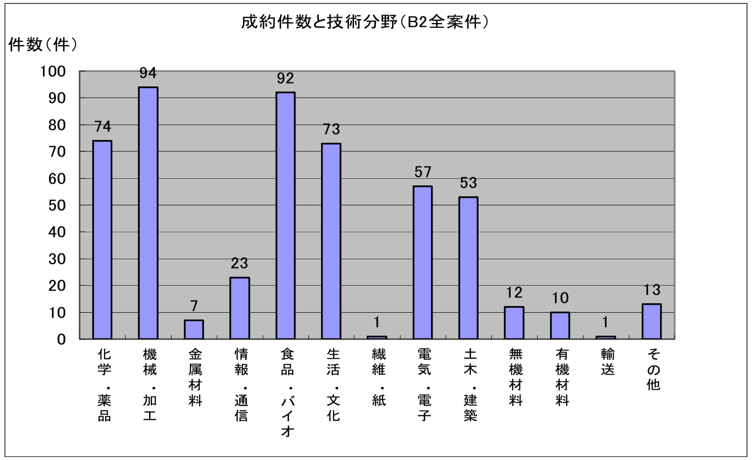
A2 案件の技術分野



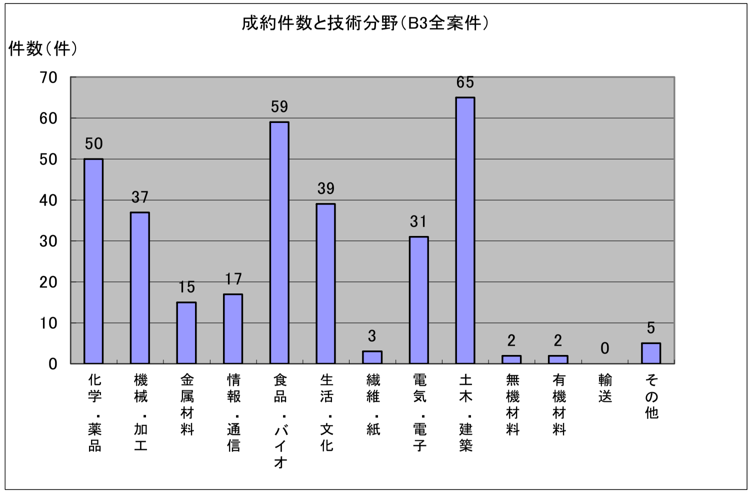
B1 案件の技術分野



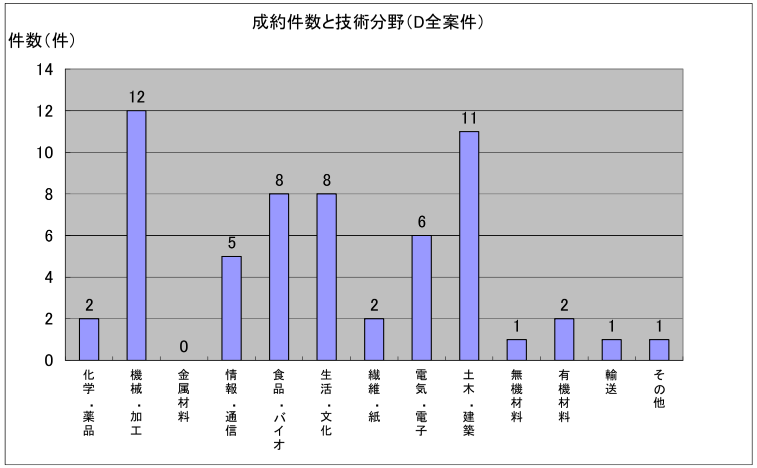
B2 案件の技術分野



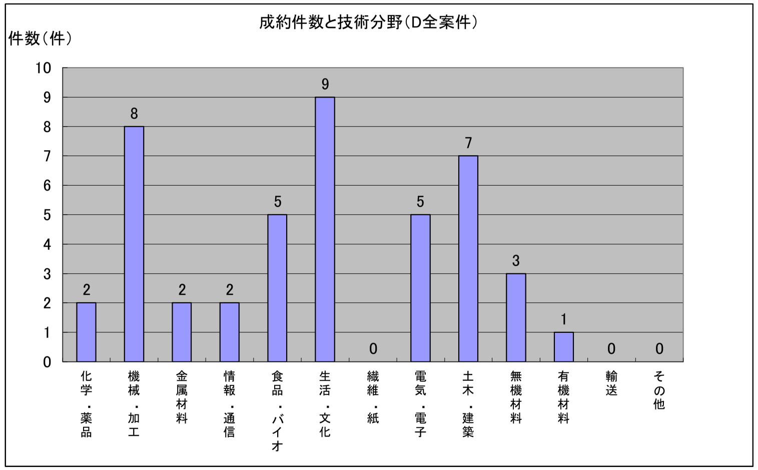
B3 案件の技術分野



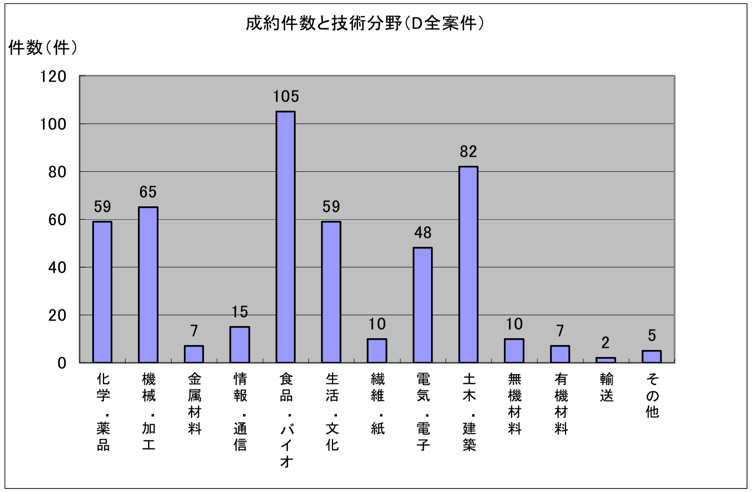
C1 案件の技術分野



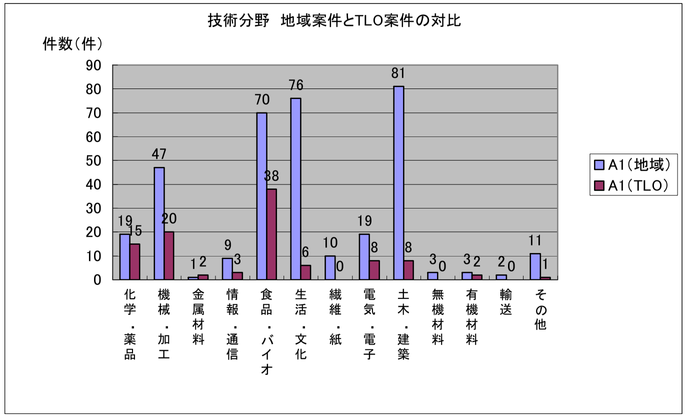
C2 案件の技術分野

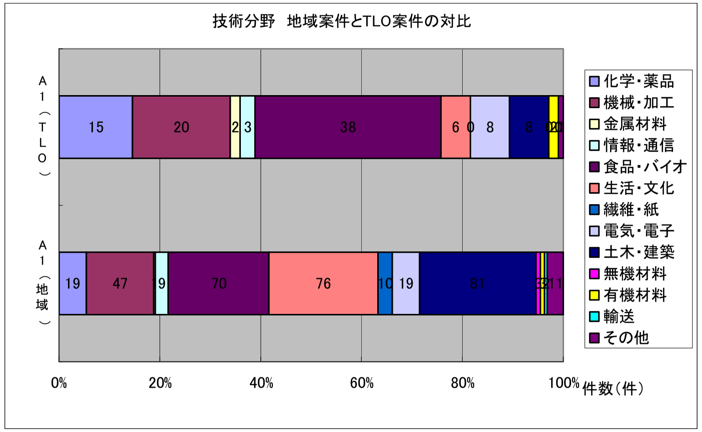


D 案件の技術分野

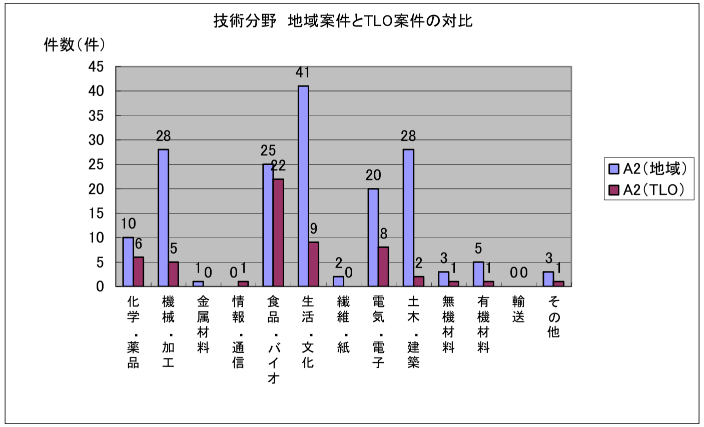


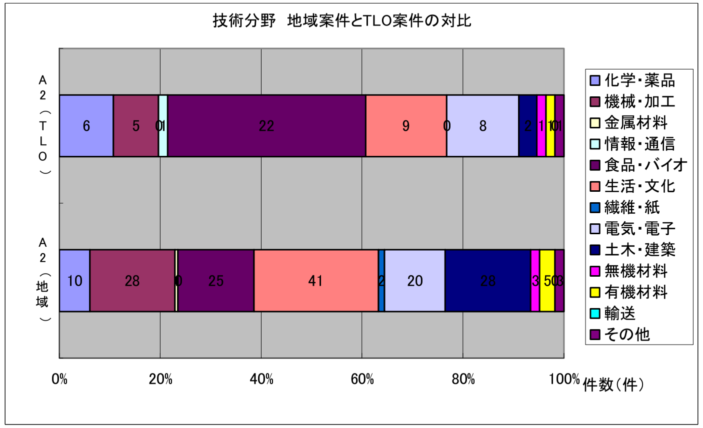
A1 案件の地域と TLO の区分



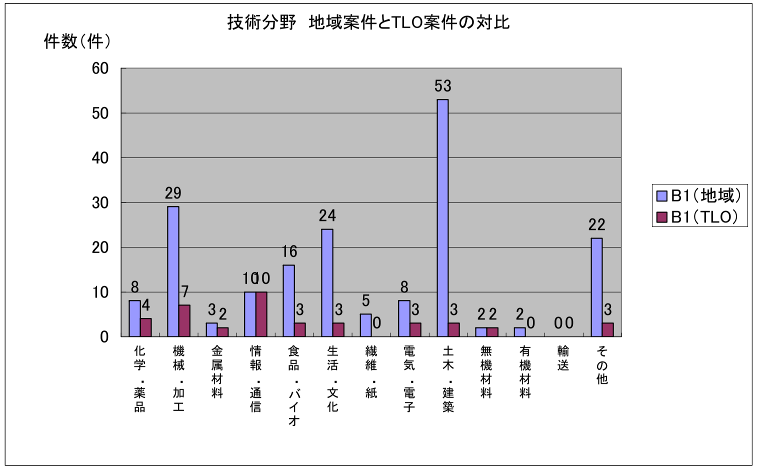


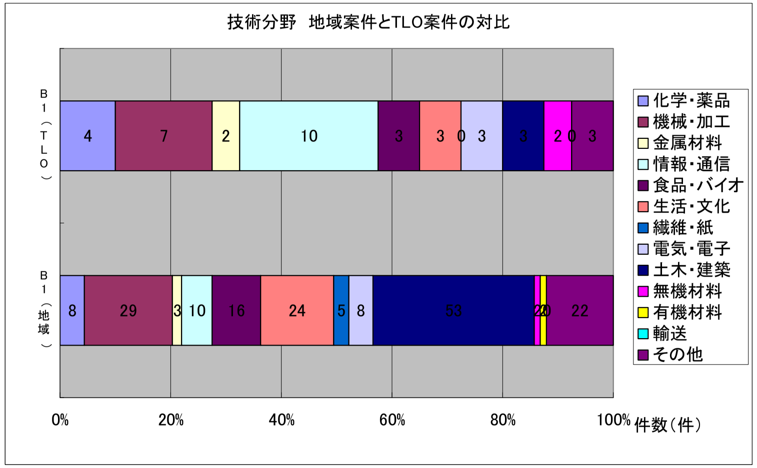
A2 案件の地域と TLO の区分



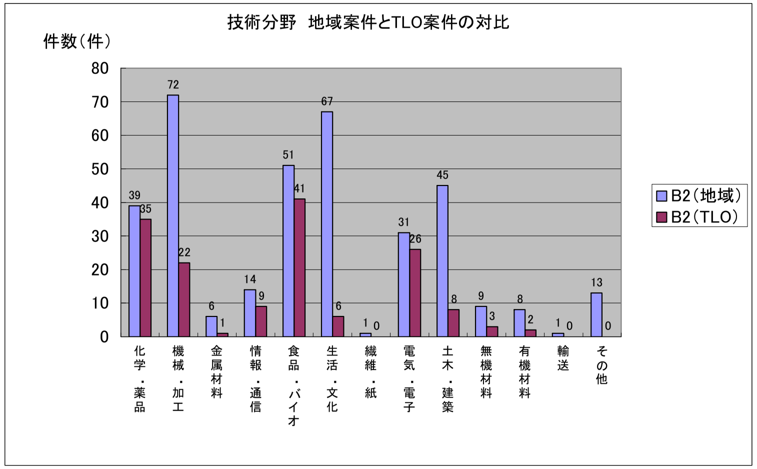


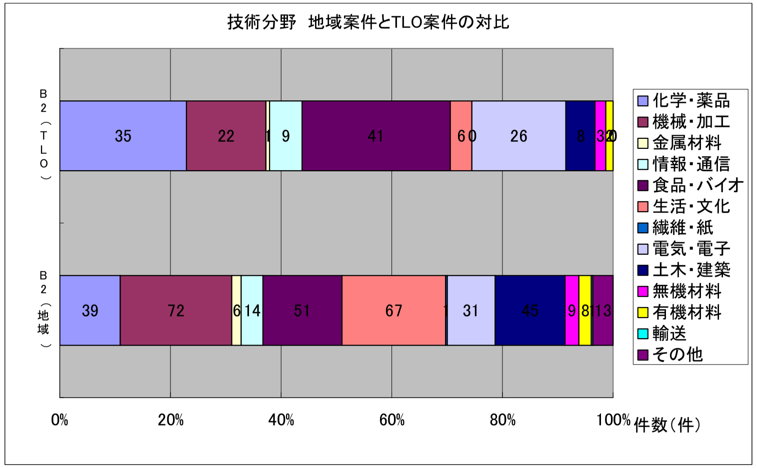
B1 案件の地域と TLO の区分



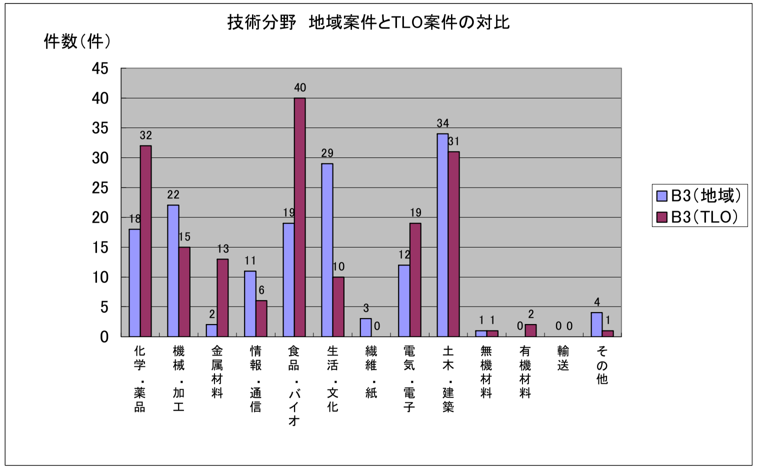


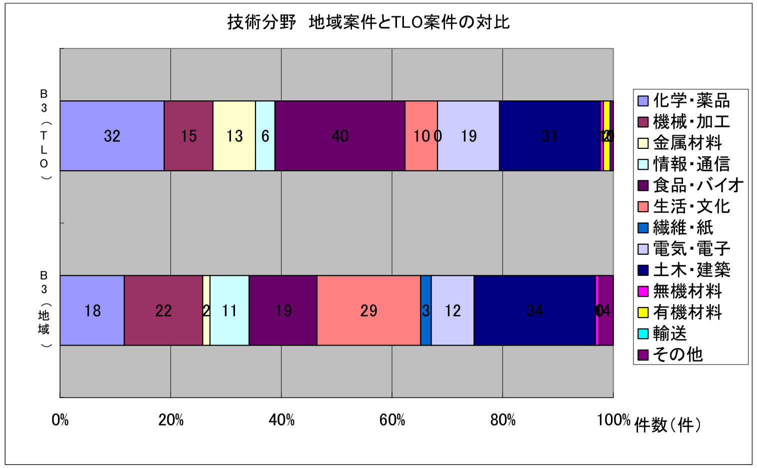
B2 案件の地域と TLO の区分



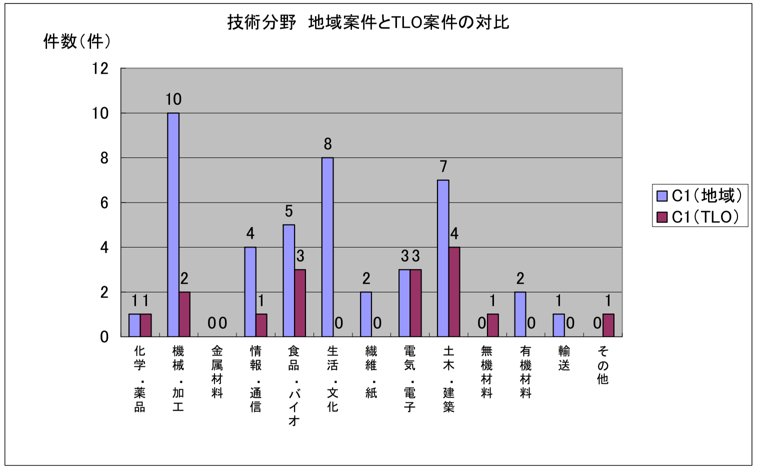


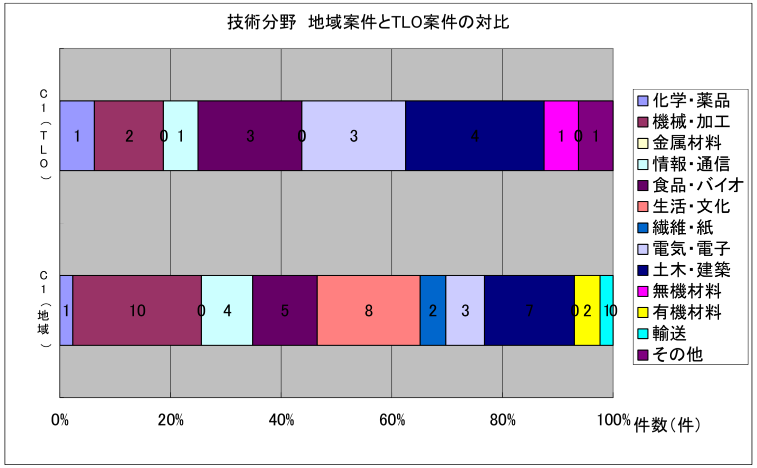
B3 案件の地域と TLO の区分



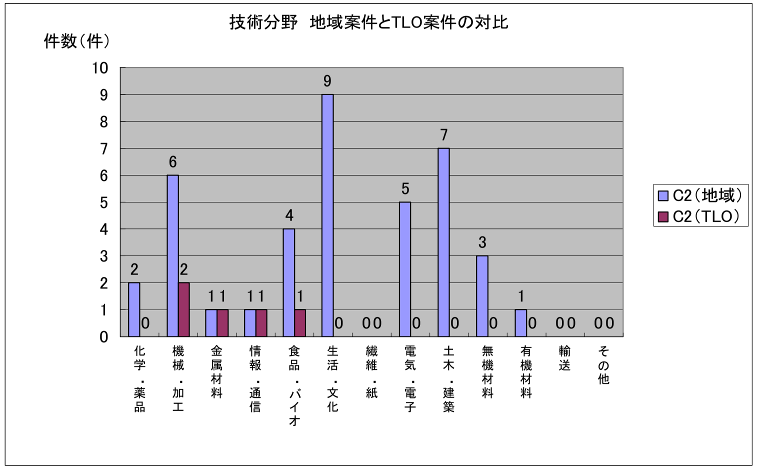


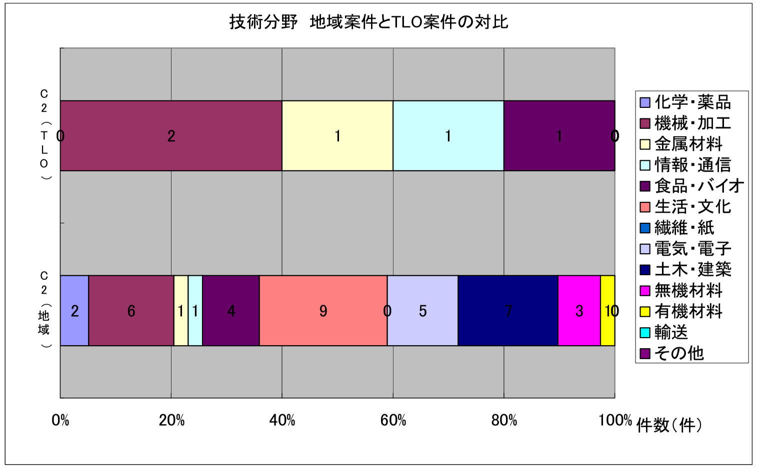
C1 案件の地域と TLO の区分



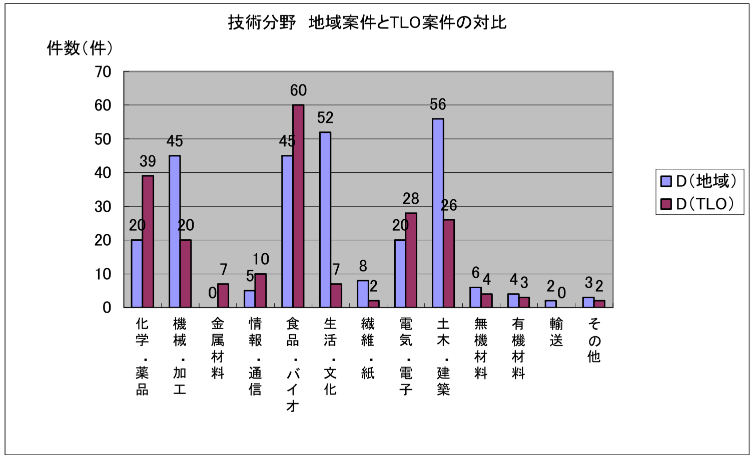


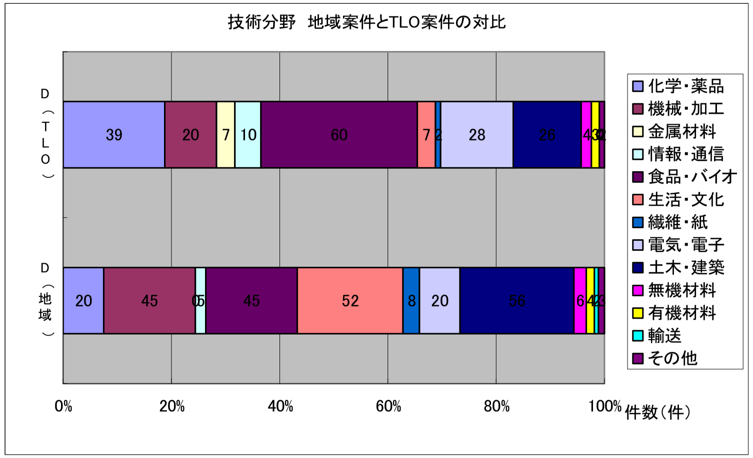
C2 案件の地域と TLO の区分





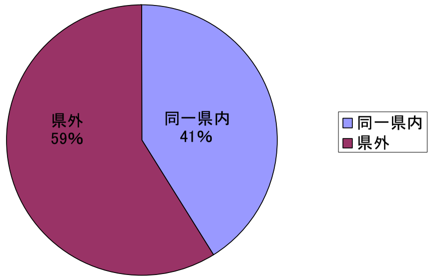
D 案件の地域と TLO の区分

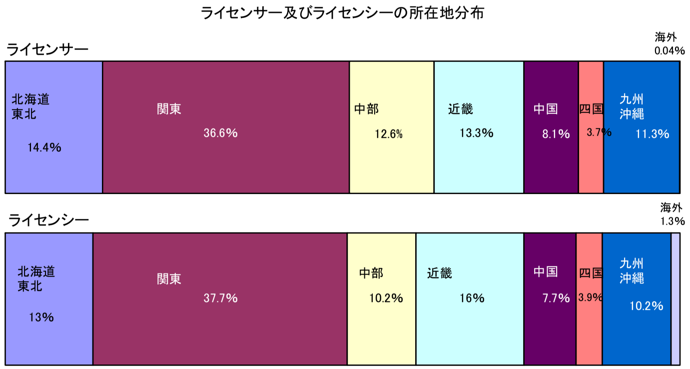




3．成約企業の所在地別分布

	同一県内	県外
ライセンサー／ライセンシー所在地	41%	59%



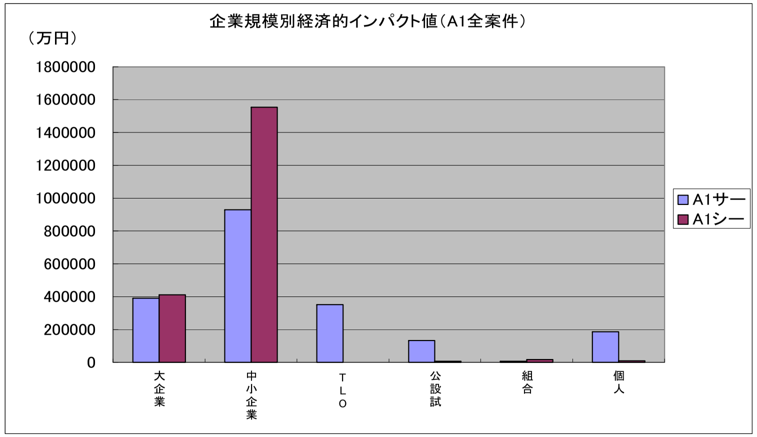


ライセンシー＼ライセンサー	北海道・東北	関東	中部	近畿	中国	四国	九州・沖縄	海外	合計
北海道・東北	**192**	81	12	18	10	5	21	4	343
関東	61	**609**	45	58	36	11	36	16	872
中部	20	51	**152**	37	12	9	12	6	299
近畿	7	68	13	**201**	9	7	9	2	316
中国	11	27	6	30	**102**	5	10	2	193
四国	12	9	2	12	1	**49**	2		87
九州・沖縄	5	53	12	24	14	7	**154**	1	270
海外	1								1
	309	898	242	380	184	93	244	31	2381

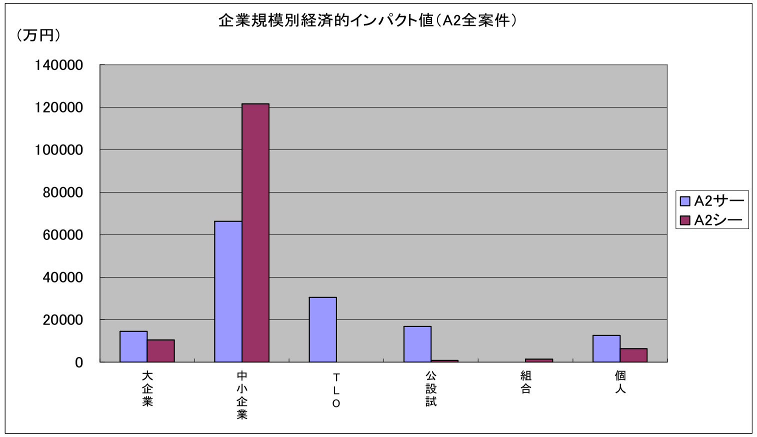
	地域外に提供	地域外から導入
北海道・東北	44.0%	37.9%
関東	30.2%	32.2%
中部	49.2%	37.2%
近畿	36.4%	47.1%
中国	47.2%	44.6%
四国	43.7%	47.3%
九州・沖縄	43.0%	36.9%
海外	100.0%	100.0%

４．成約企業の経済的インパクト

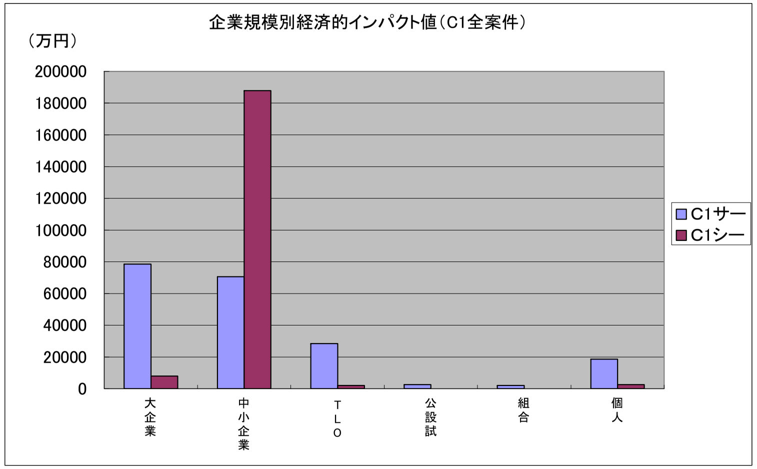
A1 案件企業規模別の経済的インパクト



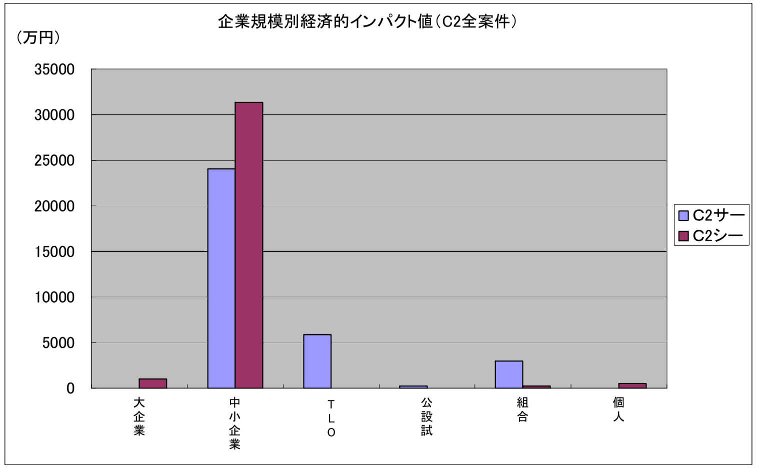
A2 案件企業規模別の経済的インパクト



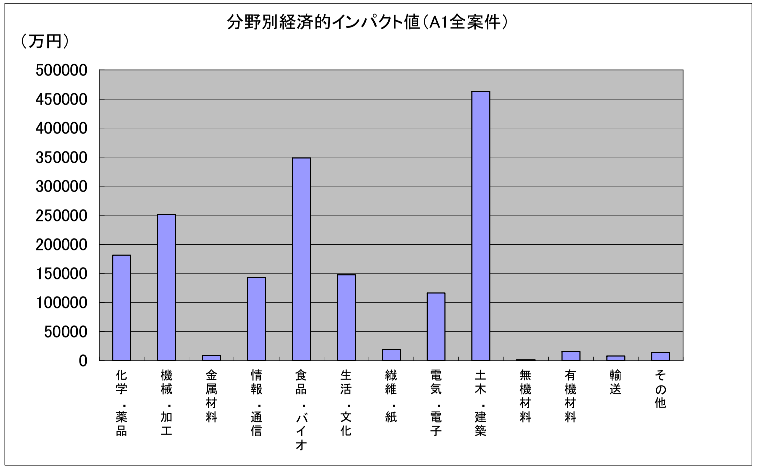
C1 案件企業規模別の経済的インパクト



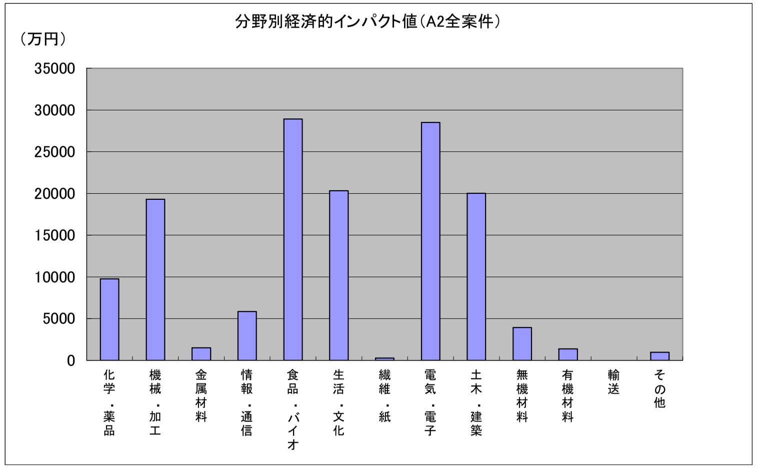
C2 案件企業規模別の経済的インパクト



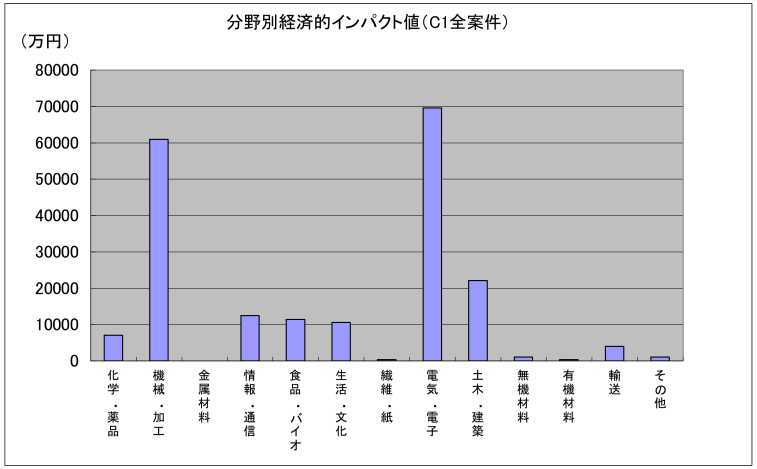
A1 案件分野別の経済的インパクト



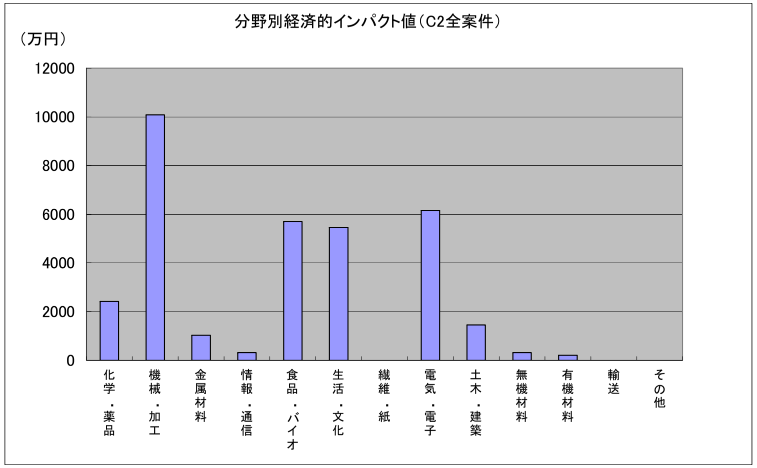
A2 案件分野別の経済的インパクト



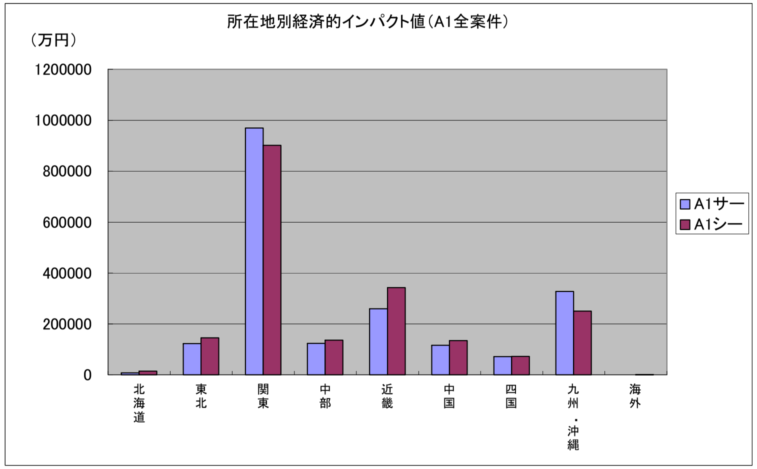
C1 案件分野別の経済的インパクト



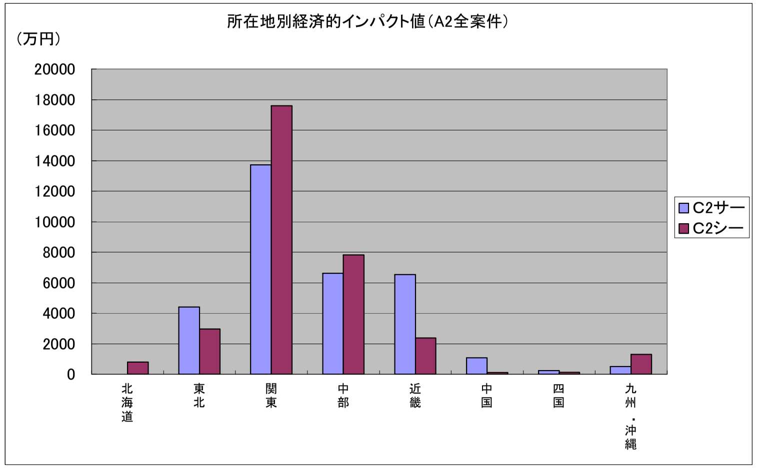
C2 案件分野別の経済的インパクト



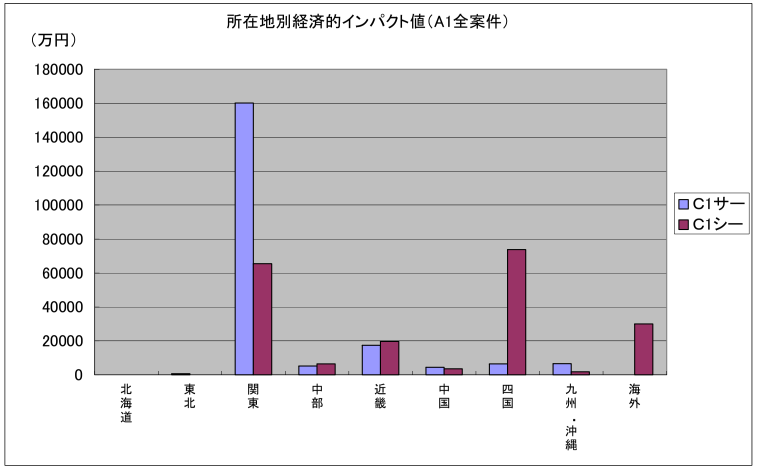
A1 案件所在地別の経済的インパクト



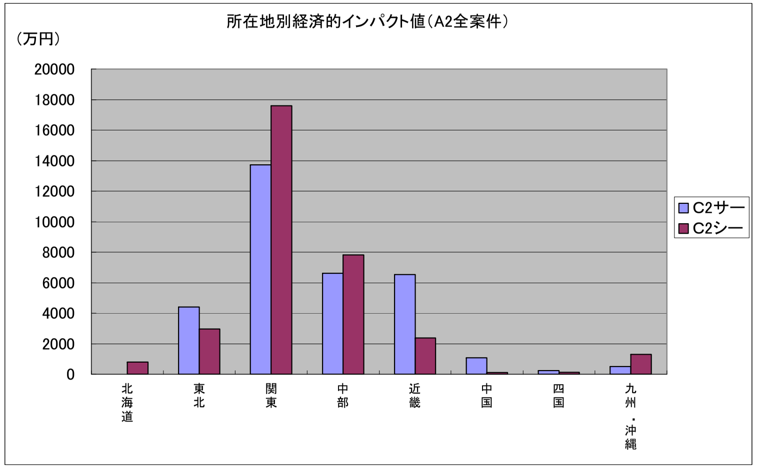
A2 案件所在地別の経済的インパクト



C1 案件所在地別の経済的インパクト



C2 案件所在地別の経済的インパクト



資料2　アンケート調査結果

調査結果

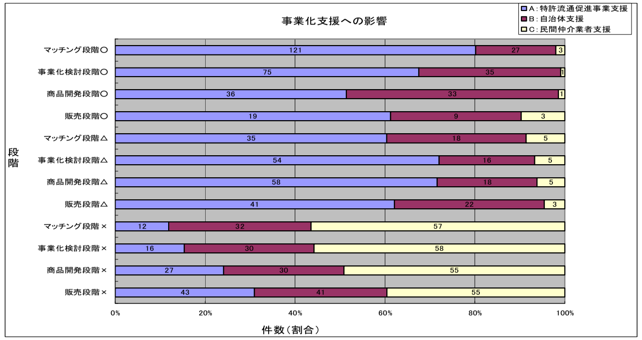
1）事業化事例における各種要素の影響（包括質問）

◇本案件の事業化に関して、下記＜表１＞の縦軸に示された、特許技術の流通～事業化に至る過程で介在する各種支援要素（以下のA～C。以下「事業化支援要素」と呼びます。）が、横軸に示された特許流通促進事業における事業化の各段階のどの段階にどのような影響を及ぼすものであったかについて、以下に従って、○、△、×を記入して下さい（複数記入可）。

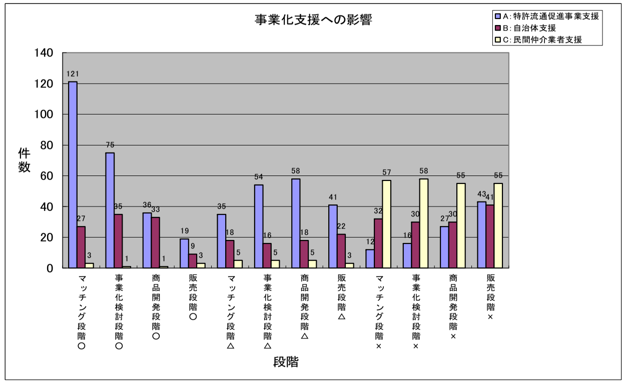
・その支援要素が事業化の進展や成功に不可欠乃至多大な影響を及ぼしたと考えられるもの　⇒○印
・その支援要素が事業化の進展や成功において影響があったと考えられるもの　⇒△印
・その支援要素が不備又は不足していたために事業化の進展の妨げになったと考えられるもの⇒×印

＜表１＞

事業化支援要素 ＼ 支援の影響が及んだ段階		マッチング段階	事業化検討段階	商品開発段階	販売段階
A	特許流通促進事業による支援（アドバイザーの事業化計画作成支援等）				
B	自治体等による支援（国、自治体、大学、その他公共団体などによる補助金、その他）				
C	民間仲介業者等による支援				



○：事業化に多大な影響を及ぼした、△：事業化に影響があった、×：事業化の妨げとなった



◇本案件の事業化に関して、下記＜表２＞の縦軸に示された、特許技術の流通～事業化に至る過程で介在する各種要素（以下のD～M。以下「事業化要素」と呼びます。）が、本案件の事業化の進展や成功に向けて及ぼした影響の大きさとして、該当するものにチェックを記入して下さい。

＜表２＞

事業化要素 ＼ 事業化への影響度合い			非常に大きかった	大きかった	普通	さほど大きくなかった	全くなかった
技術供与側	D	ライセンサーの属性及び支援（業種、支援体制など）					
	E	技術シーズとライセンシーの関係（技術の完成度、相性など）					
	F	特許権等の強さ(登録の有無など)					
技術導入側	G	ライセンシーの属性（業種、技術開発力など）					
	H	ニーズの内容（技術ニーズ、市場ニーズなど）					
	I	事業化支援機関（専門人材、機関など）					
	J	製品化・商品化の内容（低コスト、高付加価値など）					
	K	販売、広告などの内容（販路、広告宣伝方法など）					
契	L	契約の内容					

約		（ノウハウ契約の有無など）					
市 場	M	市場の性質 （新規市場など）					

表 2-D 項目：ライセンサーの属性及び支援

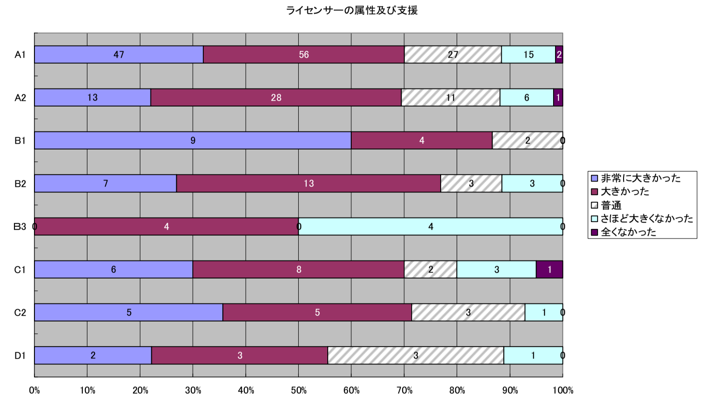


表 2-E 項目：技術シーズとライセンシーの関係

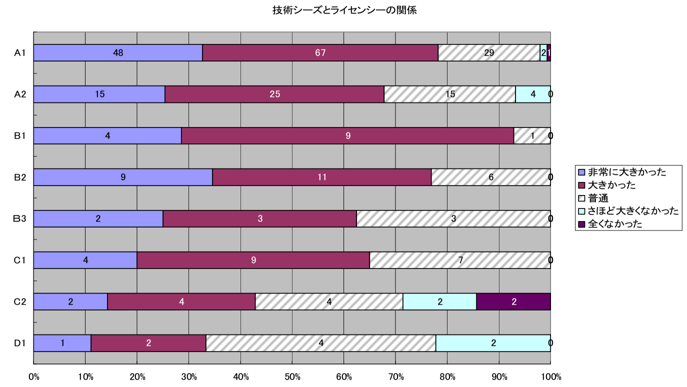


表 2-F 項目：特許権等の強さ

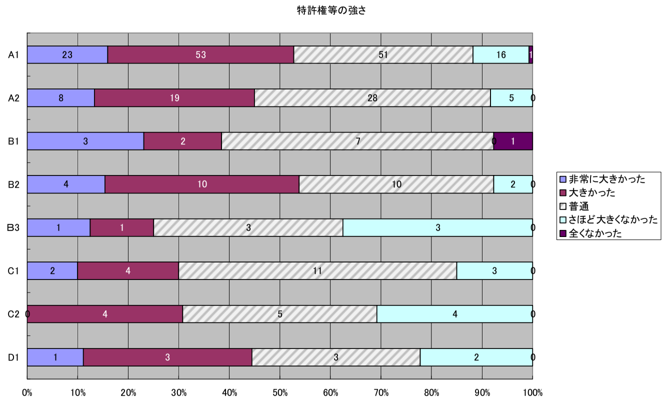


表 2-G 項目：ライセンシーの属性

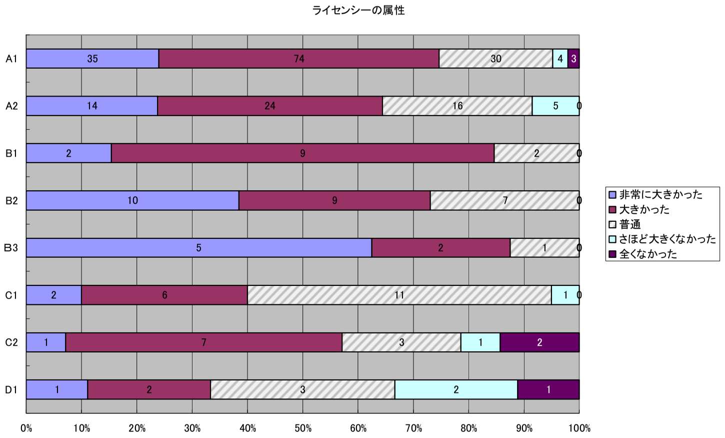


表 2-H 項目：ニーズの内容

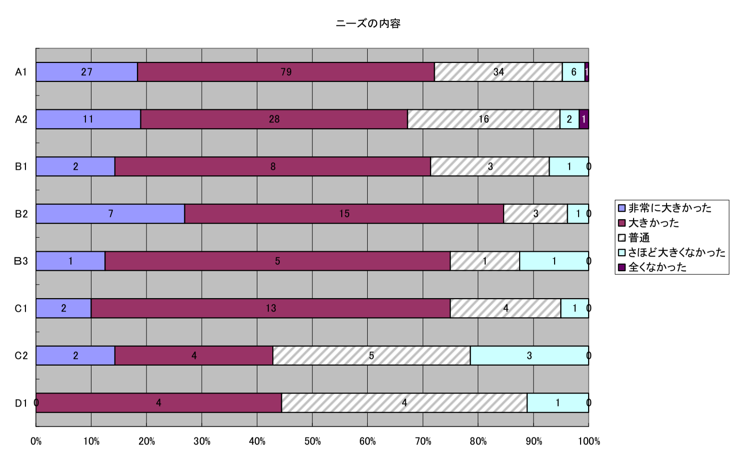


表 2-I 項目：事業化支援機関

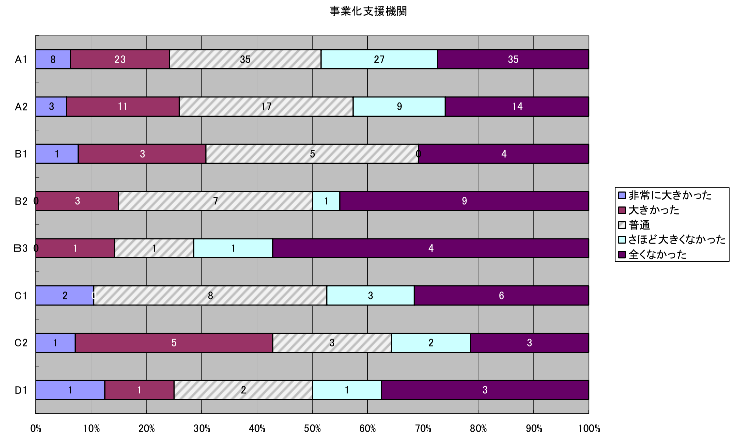


表 2-J 項目：製品化・商品化の内容

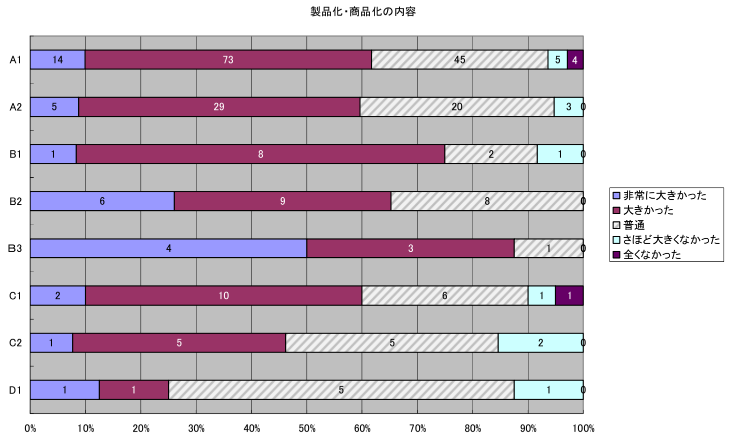


表 2-K 項目：販売・広告などの内容

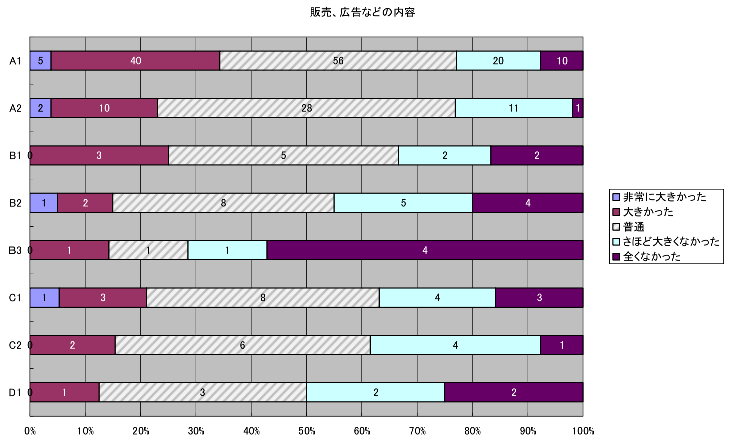


表 2-L 項目：契約の内容

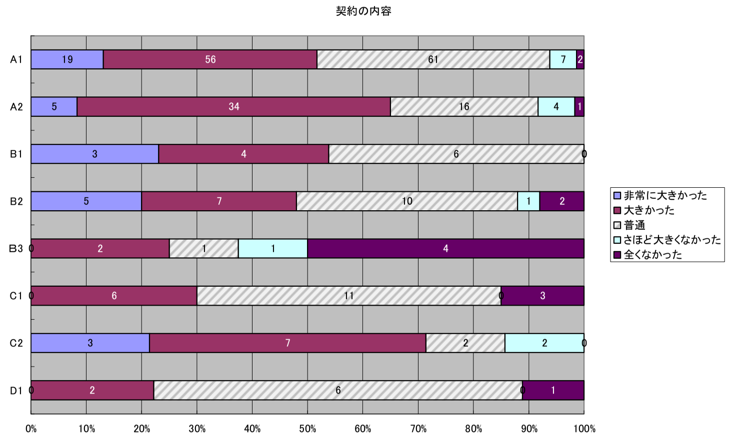
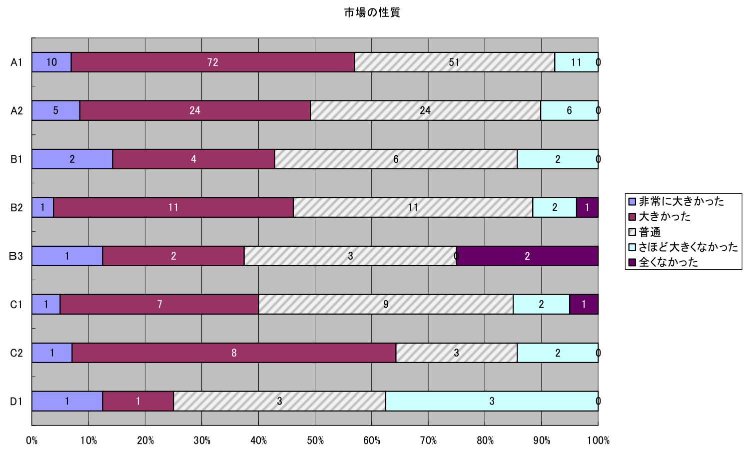


表 2-M 項目：市場の性質

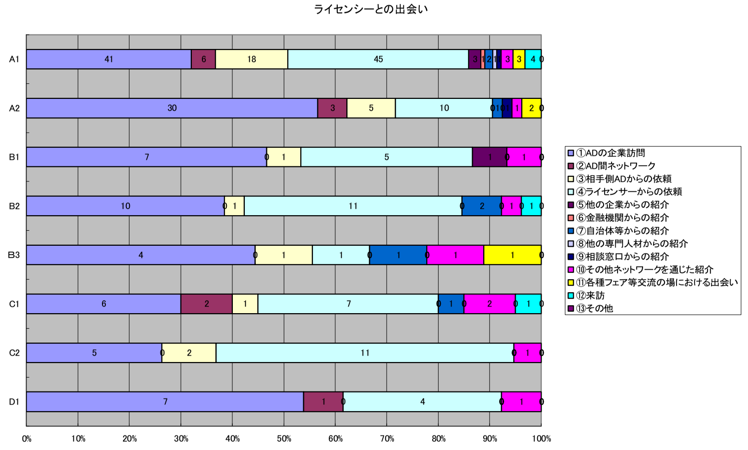


２）特許流通促進事業による支援(**設問 A**)

Ａ１．本案件において、アドバイザーが支援することになった“きっかけ”はどのようなものでしたか？

Ａ１－１：ライセンシーとの出会い

①アドバイザーの企業訪問（　）、②アドバイザー間ネットワーク（　）、
③相手側アドバイザーからの依頼（　）、④ライセンサーからの依頼（　）、
⑤他の企業からの紹介（　）、⑥金融機関からの紹介（　）、
⑦自治体等からの紹介（　）、⑧他の専門人材からの紹介（　）、
⑨相談窓口からの紹介（　）、⑩その他ネットワークを通じた紹介（　）、
⑪各種フェア等交流の場における出会い（　）、⑫来訪（　）、
⑬その他（内容：　　　　　）



Ａ１－２：ライセンサーとの出会い

①アドバイザーの企業訪問　（　）、②アドバイザー間ネットワーク（　）、

③相手側アドバイザーからの依頼　（　）、④ライセンシーからの依頼　（　）、

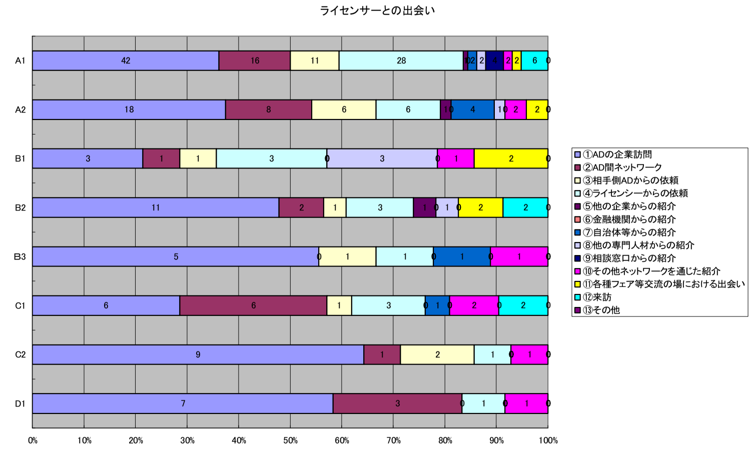
⑤他の企業からの紹介　（　）、⑥金融機関からの紹介　（　）、

⑦自治体等からの紹介　（　）、⑧他の専門人材からの紹介　（　）、

⑨相談窓口からの紹介　（　）、⑩その他ネットワークを通じた紹介（　）、

⑪各種フェア等交流の場における出会い（　）、⑫来訪　（　）、

⑬その他（内容：　　　　　）



Ａ１－３：アドバイザーがライセンサー（シーズ技術）と出会った時のシーズ技術の熟度は以下の何れに該当しますか？

①新規事業分野・技術分野の探索段階（多くの研究開発が必要（アイデア段階等））（　）、

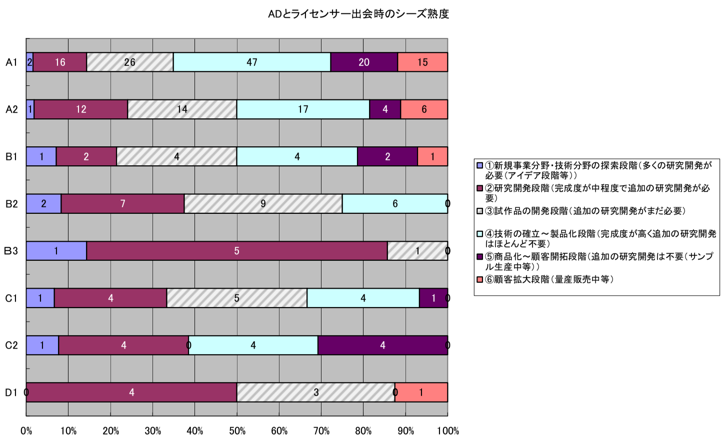
②研究開発段階（完成度が中程度で追加の研究開発が必要）（　）、

③試作品の開発段階（追加の研究開発がまだ必要）（　）、

④技術の確立～製品化段階（完成度が高く追加の研究開発はほとんど不要）（　）、

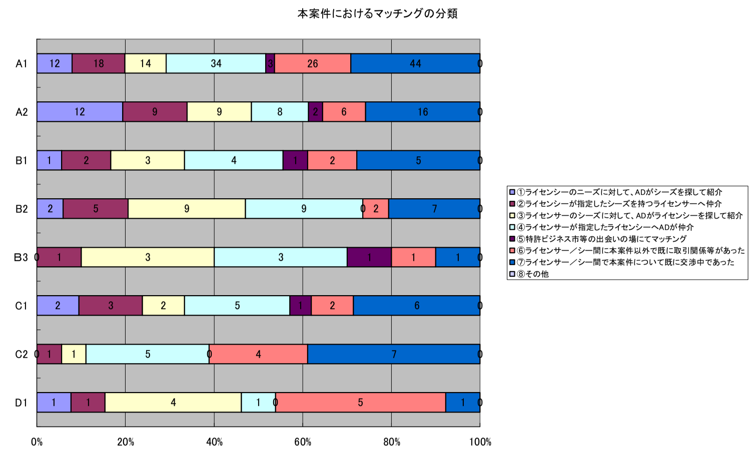
⑤商品化～顧客開拓段階（追加の研究開発は不要（サンプル生産中等））（　）、

⑥顧客拡大段階（量産販売中等）（　）



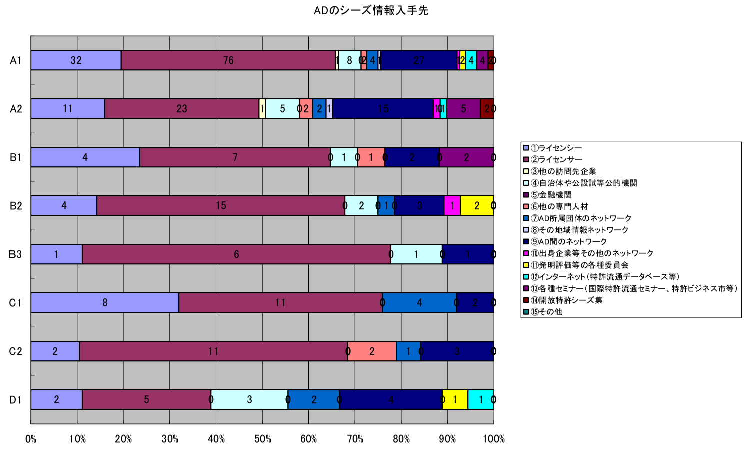
Ａ２：本案件におけるマッチングは以下の何れに該当しますか？（複数選択可）

①ライセンシーのニーズに対して、アドバイザーがシーズを探して紹介　（　）
②ライセンシーが指定したシーズを持つライセンサーへ仲介　（　）
③ライセンサーのシーズに対して、アドバイザーがライセンシーを探して紹介　（　）
④ライセンサーが指定したライセンシーへアドバイザーが仲介　（　）
⑤特許ビジネス市等の出会いの場にてマッチング　（　）
⑥ライセンサー／シー間に本案件以外で既に取引関係等があった　（　）
⑦ライセンサー／シー間で本案件について既に交渉中であった　（　）
⑧その他（内容：　　　　　　　　　　）



Ａ３：アドバイザーはどこからシーズ情報(ライセンサー情報)を入手しましたか？（複数選択可）

①ライセンシー　（　）、②ライセンサー　（　）、③他の訪問先企業（　）、
④自治体や公設試等公的機関　（　）、⑤金融機関　（　）、⑥他の専門人材　（　）
⑦アドバイザー所属団体のネットワーク（　）、⑧その他地域情報ネットワーク　（　）、
⑨アドバイザー間のネットワーク　（　）、⑩出身企業等その他のネットワーク（　）、
⑪発明評価等の各種委員会　（　）、⑫インターネット（特許流通データベース等）　（　）
⑬各種セミナー（国際特許流通セミナー、特許ビジネス市等）（　）、⑭開放特許シーズ集（　）、
⑮その他（内容：　　　　　　　　　　）

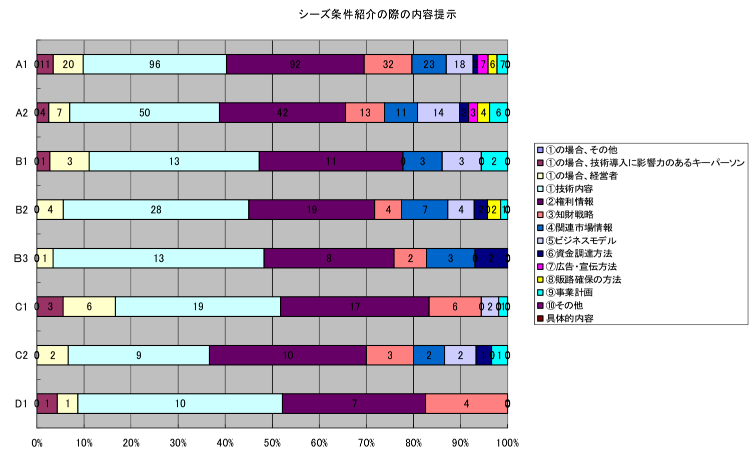


Ａ３－１：ライセンシーにシーズ案件を紹介するにあたり、どのような内容を提示しましたか？（複数選択可）

①技術内容　　　（　）、②権利情報　（　）、③知財戦略　　（　）、④関連市場情報　（　）、

⑤ビジネスモデル（　）、⑥資金調達方法（　）、⑦広告・宣伝方法（　）、⑧販路確保の方法（　）、

⑨事業計画　　　（　）、⑩その他（内容：　　　　　　　　　　　）



Ａ４：アドバイザーはどこからニーズ情報(ライセンシー情報)を入手しましたか？（複数選択可）

①ライセンシー　　　　　　　（　）、②ライセンサー　　（　）、③他の訪問先企業（　）、

④自治体や公設試等公的機関　（　）、⑤金融機関　　　　（　）、⑥他の専門人材　（　）

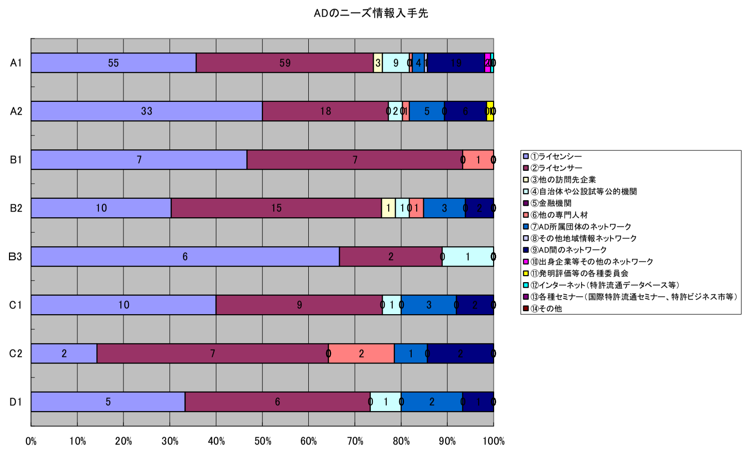
⑦アドバイザー所属団体のネットワーク（　）、⑧その他地域情報ネットワーク　　　　　（　）、

⑨アドバイザー間のネットワーク　　（　）、⑩出身企業等その他のネットワーク　　　（　）、

⑪発明評価等の各種委員会　　（　）、⑫インターネット（特許流通データベース等）（　）

⑬各種セミナー（国際特許流通セミナー、特許ビジネス市等）（　）、

⑭その他（内容：　　　　　　　　　　　）

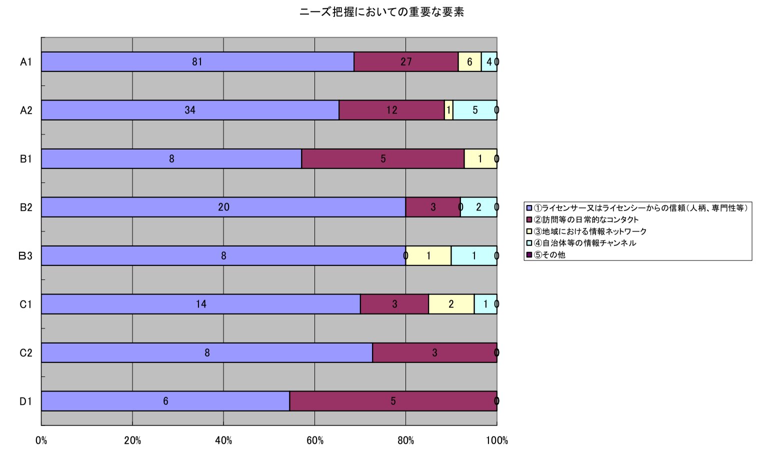


Ａ４−１：ライセンシーのニーズ把握において、特に重要な要素はどのようなものでしたか？

①ライセンサー又はライセンシーからの信頼（人柄、専門性等）（　）、

②訪問等の日常的なコンタクト（　）、③地域における情報ネットワーク（　）、

④自治体等の情報チャンネル　（　）、⑤その他（内容：　　　）



Ａ５：本案件のマッチング段階におけるアドバイザーのイニシアティブはどのようなものでしたか？

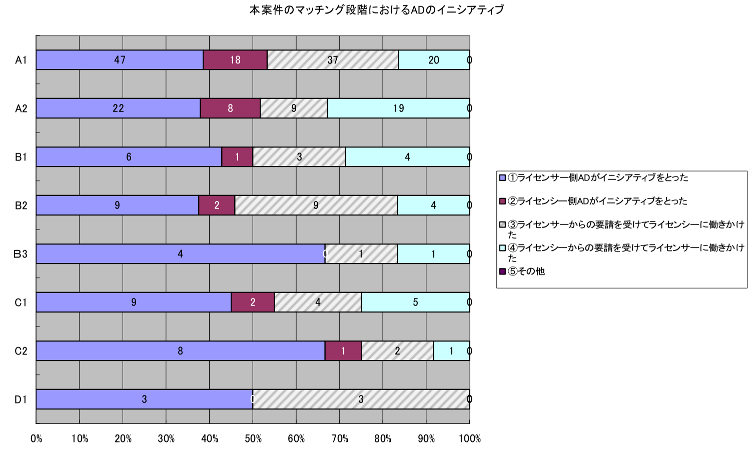
①ライセンサー側アドバイザーがイニシアティブをとった　（　）

②ライセンシー側アドバイザーがイニシアティブをとった　（　）

③ライセンサーからの要請を受けてライセンシーに働きかけた（　）

④ライセンシーからの要請を受けてライセンサーに働きかけた（　）

⑤その他（内容：　　　　　　）



Ａ６－０：アドバイザーは成約に向けてどのような支援を行いましたか？（複数選択可）

①ライセンサー／シー間の信頼醸成 （ ）

②秘密保持契約締結の上でのシーズ技術内容の開示を勧めた （ ）

③特許評価に関する助言をした （ ）

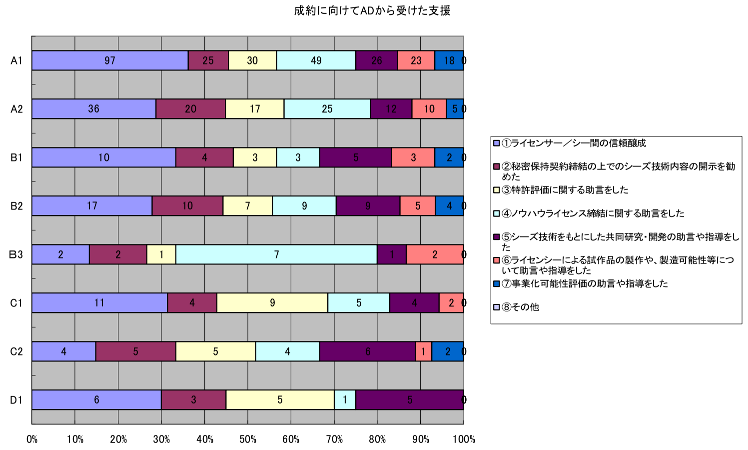
④ノウハウライセンス締結に関する助言をした （ ）

⑤シーズ技術をもとにした共同研究・開発の助言や指導をした （ ）

⑥ライセンシーによる試作品の製作や、製造可能性等について助言や指導をした （ ）

⑦事業化可能性評価の助言や指導をした （ ）

⑧その他（内容： ）

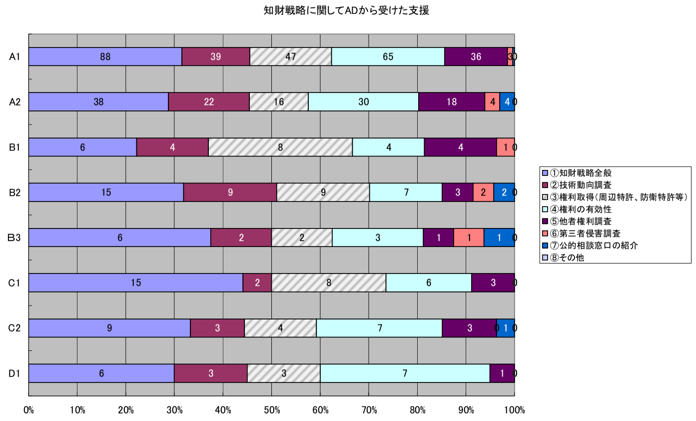


Ａ６－１：アドバイザーは知財戦略に関してどのような支援をしましたか？（複数選択可）

①知財戦略全般（ ）、②技術動向調査 （ ）、③権利取得（周辺特許、防衛特許等）（ ）、

④権利の有効性（ ）、⑤他者権利調査（ ）、⑥第三者侵害調査（ ）、⑦公的相談窓口の紹介（ ）、

⑧その他（内容： ）



Ａ６－２：アドバイザーは事業化可能性評価に関してどのような支援をしましたか？（複数選択可）

①シーズからの商品展開可能性に関する助言　（　）

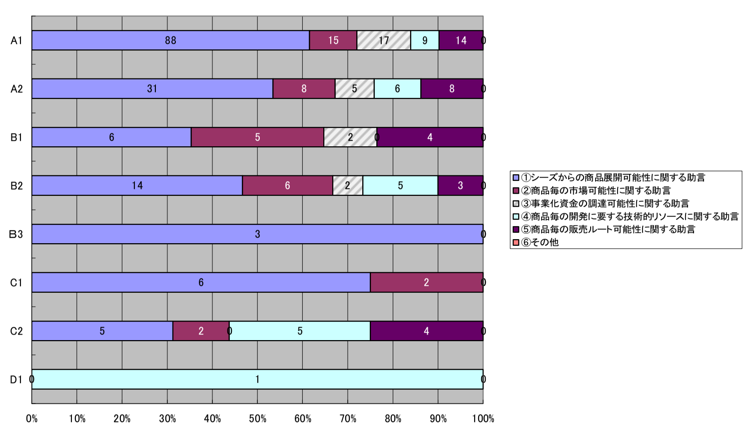
②商品毎の市場可能性に関する助言　（　）

③事業化資金の調達可能性に関する助言　（　）

④商品毎の開発に要する技術的リソースに関する助言（　）

⑤商品毎の販売ルート可能性に関する助言　（　）

⑥その他（内容：　　　　　　　）



Ａ６－３：アドバイザーは商品コンセプトに関してどのような支援をしましたか？（複数選択可）

①商品の備えるべき機能に関する助言　（　）

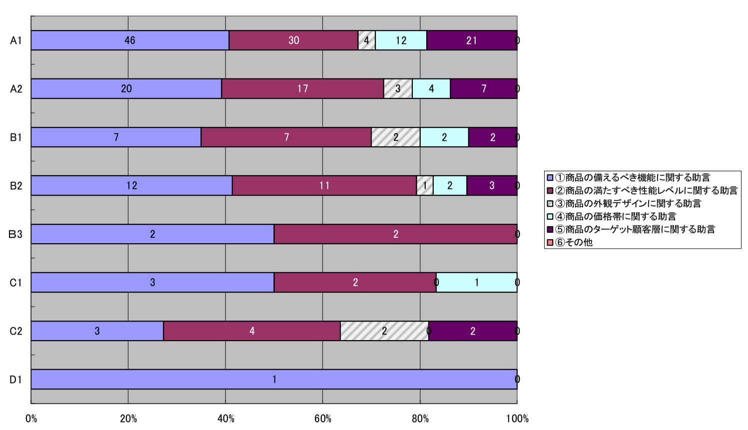
②商品の満たすべき性能レベルに関する助言（　）

③商品の外観デザインに関する助言　（　）

④商品の価格帯に関する助言　（　）

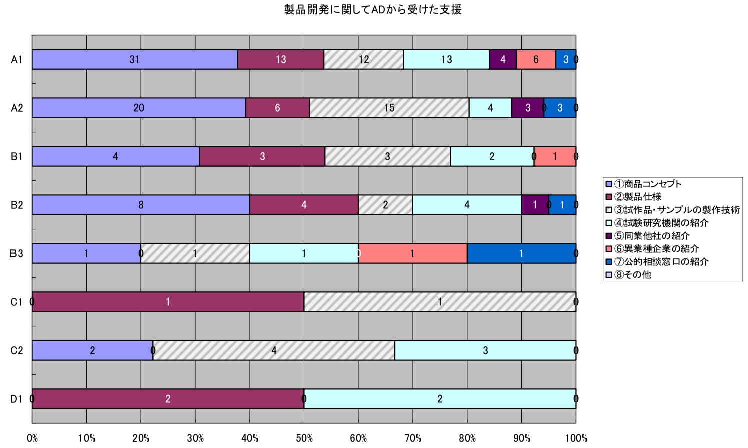
⑤商品のターゲット顧客層に関する助言　（　）

⑥その他（内容：　　　　　　　）



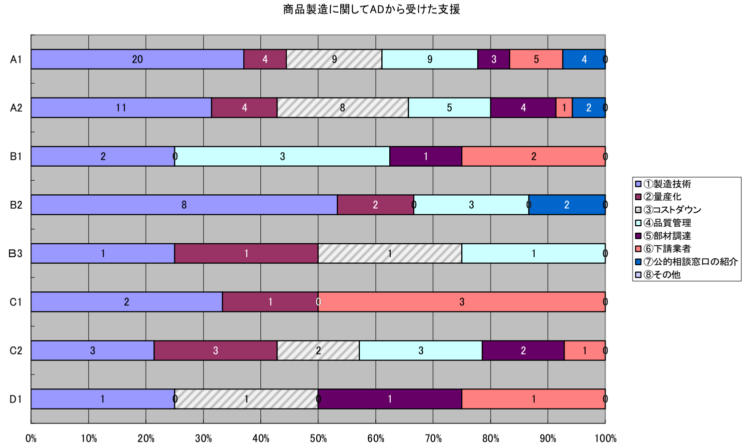
Ａ６−５：アドバイザーは製品開発に関してどのような支援をしましたか？（複数選択可）

①商品コンセプト　（　）、②製品仕様　（　）、③試作品・サンプルの製作技術（　）、
④試験研究機関の紹介（　）、⑤同業他社の紹介（　）、⑥異業種企業の紹介　（　）、
⑦公的相談窓口の紹介（　）、⑧その他（内容：　　　　）



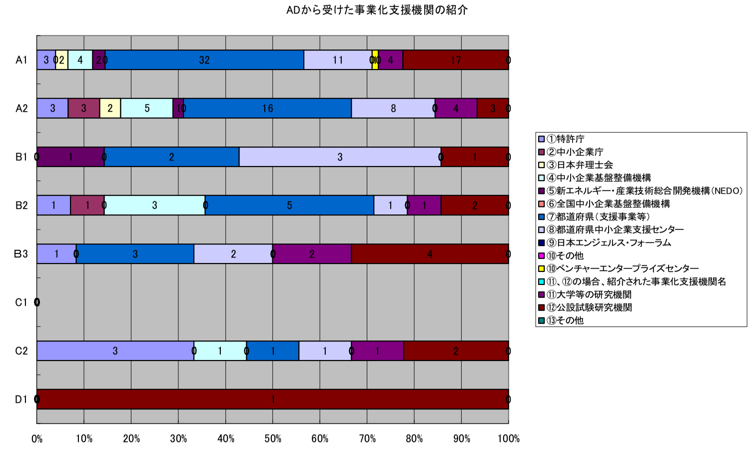
Ａ６−６：アドバイザーは商品製造に関してどのような支援をしましたか？（複数選択可）

①製造技術（　）、②量産化　（　）、③コストダウン　（　）、④品質管理（　）、
⑤部材調達（　）、⑥下請業者（　）、⑦公的相談窓口の紹介（　）、⑧その他（内容：　　　　）



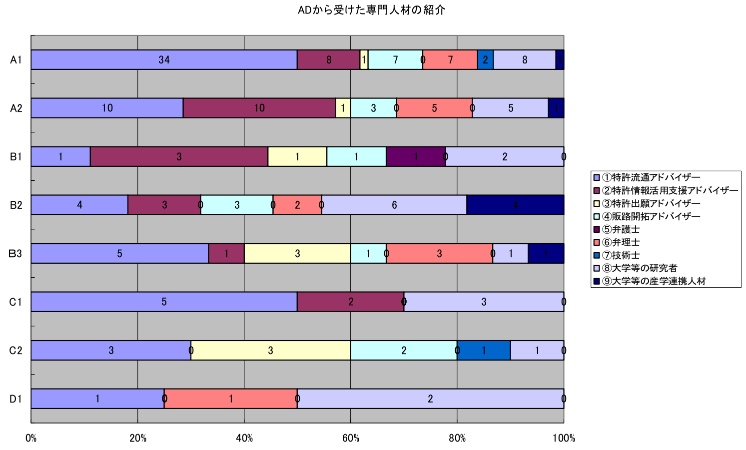
Ａ６－８：アドバイザーはどのような事業化支援機関を紹介しましたか？（複数記入可）

①特許庁（　）、　②中小企業庁（　）、③日本弁理士会（　）、
④中小企業基盤整備機構（　）、⑤新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）（　）、
⑥全国中小企業取引振興会（　）、⑦都道府県（支援事業等）（　）、
⑧都道府県中小企業支援センター（　）、⑨日本エンジェルズ・フォーラム（　）、
⑩ベンチャーエンタープライズセンター（　）、⑪大学等の研究機関（　）、
⑫公設試験研究機関（　）、⑬その他（内容：　　　　　　）



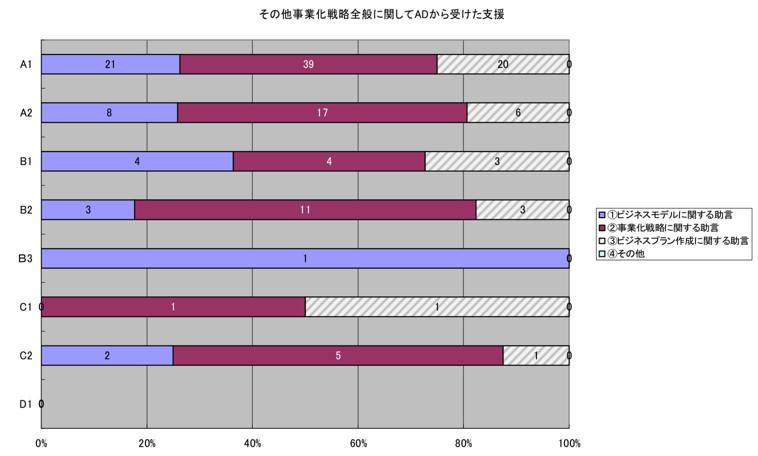
Ａ６－９：アドバイザーはどのような専門人材を紹介しましたか？（複数選択可）

①特許流通アドバイザー（　）、②特許情報活用支援アドバイザー（　）、
③特許出願アドバイザー（　）、④販路開拓アドバイザー（　）、
⑤弁護士（　）、⑥弁理士（　）、⑦技術士（　）、⑧大学等の研究者（　）、
⑨大学等の産学連携人材（　）、⑩その他（内容：　　　　　）



Ａ６－10：アドバイザーはその他事業化戦略全般に関してどのような支援をしましたか？（複数選択可）

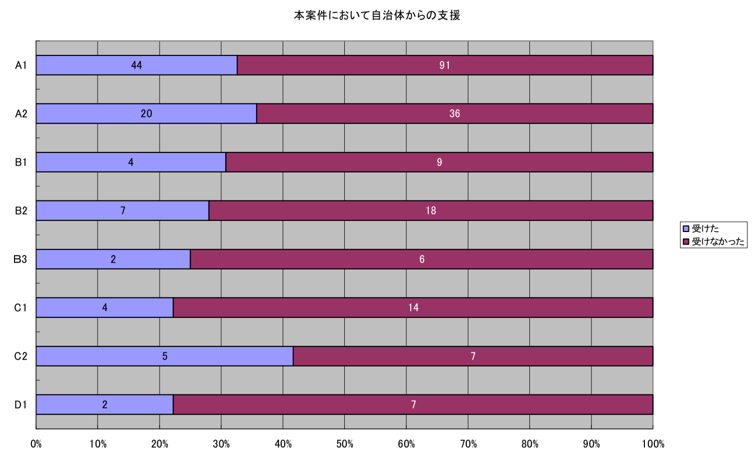
①ビジネスモデルに関する助言　（　）②事業化戦略に関する助言（　）、
③ビジネスプラン作成に関する助言（　）、④その他（内容：　　）



（３）自治体等（自治体、関連機関、他省庁、大学等研究機関など）による支援（設問 B）

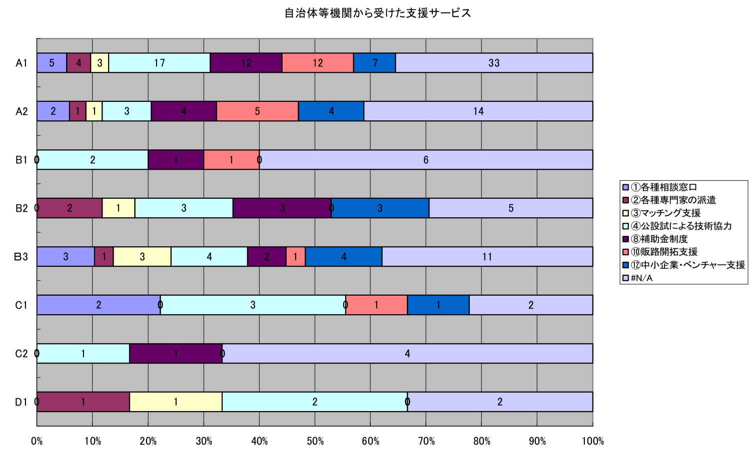
Ｂ１：本案件において自治体等より支援を受けましたか？

受けた　（　）　⇒　Ｂ２～Ｂ４（Ｂ４－１～Ｂ４－11）にご回答ください。
受けなかった（　）　⇒　Ｂ５にご回答ください。

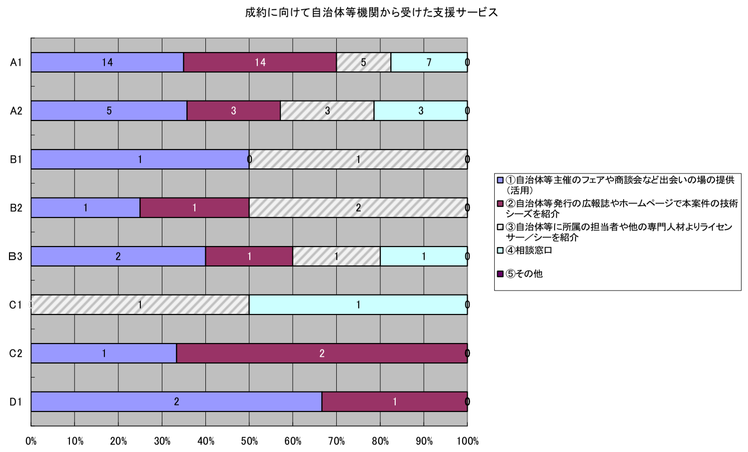


B３：自治体等機関より受けた支援サービスはどのようなものでしたか？（複数選択可）

①各種相談窓口　（　）、②各種専門家の派遣（　）、③マッチング支援（　）、
④公設試による技術協力（　）　⇒技術指導　（　）、共同研究（　）、委託研究（　）、その他（　）
⑤大学等研究機関による技術協力⇒技術指導　（　）、共同研究（　）、委託研究（　）、その他（　）
⑥知財戦略策定支援　（　）、⑦ビジネスプラン策定支援　（　）、⑧補助金制度　（　）、
⑨融資制度　（　）、⑩販路開拓支援　（　）、⑪各種表彰制度　（　）、
⑫中小企業・ベンチャー支援（　）、⑬その他（内容：　）



B４－０：B２の自治体等機関により成約に向けてどのような支援サービスを受けましたか？
①自治体等主催のフェアや商談会など出会いの場の提供（活用）　（　）
②自治体等発行の広報誌やホームページで本案件の技術シーズを紹介　（　）
③自治体等に所属の担当者や他の専門人材よりライセンサー／シーを紹介（　）
④相談窓口　（　）
⑤その他（内容：　）

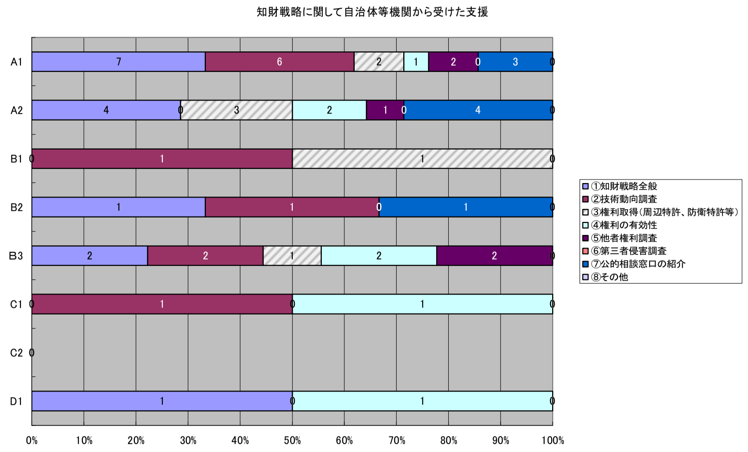


Ｂ４－１：Ｂ２の自治体等機関により知財戦略に関してどのような支援を受けましたか？

①知財戦略全般（　）、②技術動向調査　（　）、③権利取得（周辺特許、防衛特許等）（　）、

④権利の有効性（　）、⑤他者権利調査（　）、⑥第三者侵害調査（　）、⑦公的相談窓口の紹介（　）、

⑧その他（内容：　　　　　　　）



Ｂ４－２：Ｂ２の自治体等機関により事業化可能性評価に関してどのような支援を受けましたか？

①シーズからの商品展開可能性に関する助言　　　　（　）

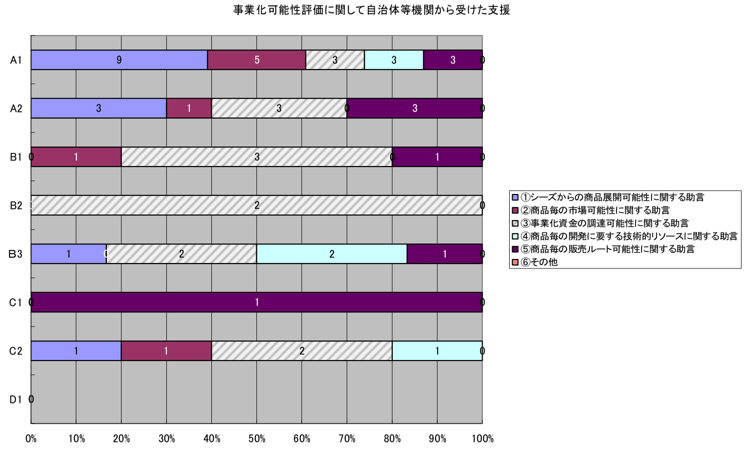
②商品毎の市場可能性に関する助言　　　　　　　　（　）

③事業化資金の調達可能性に関する助言　　　　　　（　）

④商品毎の開発に要する技術的リソースに関する助言（　）

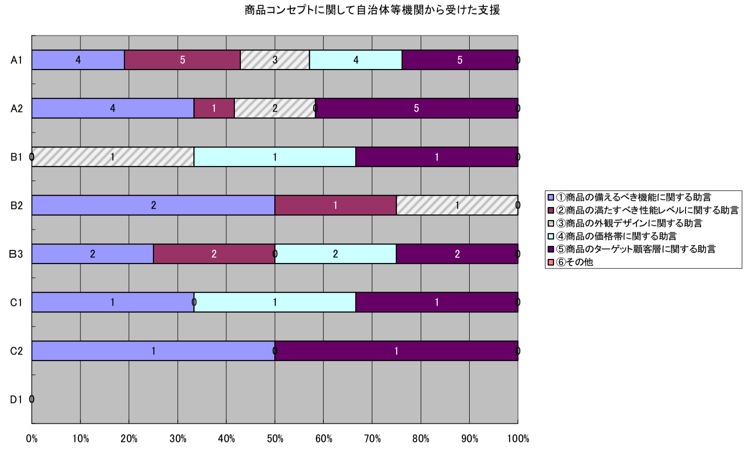
⑤商品毎の販売ルート可能性に関する助言　　　　　（　）

⑥その他（内容：　　　　　　　　）



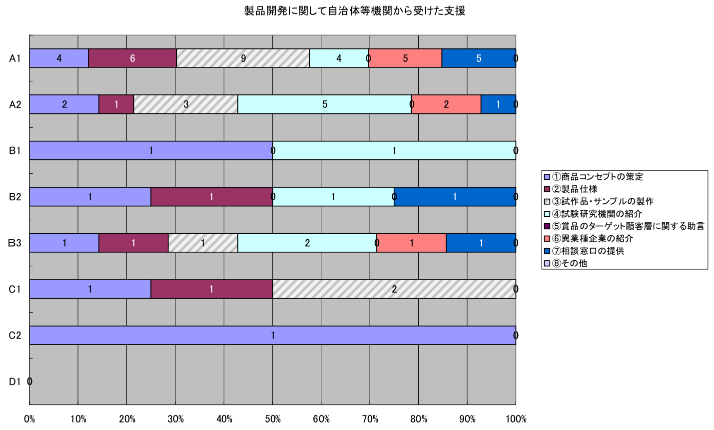
Ｂ４－３：Ｂ２の自治体等機関により商品コンセプトに関してどのような支援を受けましたか？

①商品の備えるべき機能に関する助言　（　）
②商品の満たすべき性能レベルに関する助言（　）
③商品の外観デザインに関する助言　（　）
④商品の価格帯に関する助言　（　）
⑤商品のターゲット顧客層に関する助言　（　）
⑥その他（内容：　　　　　　）



Ｂ４－５：Ｂ２の自治体等機関により製品開発に関してどのような支援を受けましたか？

①商品コンセプトの策定（　）、②製品仕様　（　）、③試作品・サンプルの製作（　）、
④試験研究機関の紹介　（　）、⑤同業他社の紹介（　）、⑥異業種企業の紹介　（　）、
⑦相談窓口の提供　（　）、⑧その他（内容：　　　　　）

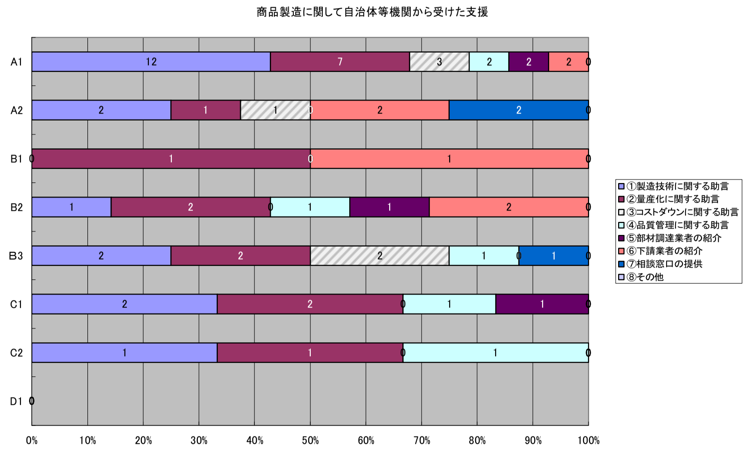


Ｂ４－６：Ｂ２の自治体等機関により商品製造に関してどのような支援を受けましたか？

①製造技術に関する助言（　）、②量産化に関する助言（　）、③コストダウンに関する助言（　）、

④品質管理に関する助言（　）、⑤部材調達業者の紹介（　）、⑥下請業者の紹介　　　　（　）、

⑦相談窓口の提供　　　（　）、⑧その他（内容：　　　　　　）



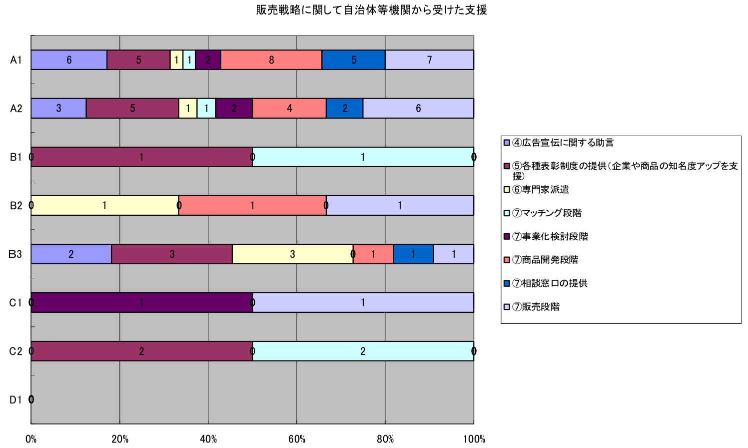
Ｂ４－７：Ｂ２の自治体等機関により販売戦略に関してどのような支援を受けましたか？（複数選択可）

①販売戦略全般に関する助言（　）、②市場調査に関する助言（　）、

③販路開拓に関する助言　　　（　）、④広告宣伝に関する助言（　），

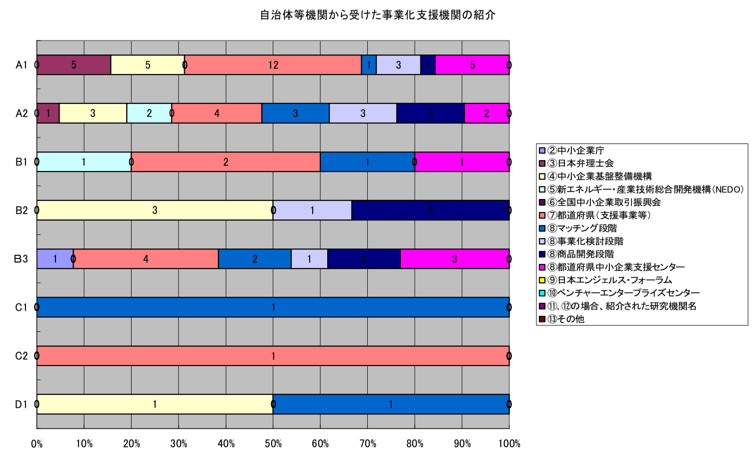
⑤各種表彰制度の提供（企業や商品の知名度アップを支援）（　）、⑥専門家派遣（　）、

⑦相談窓口の提供（　）、その他　（内容：　　　　　　）



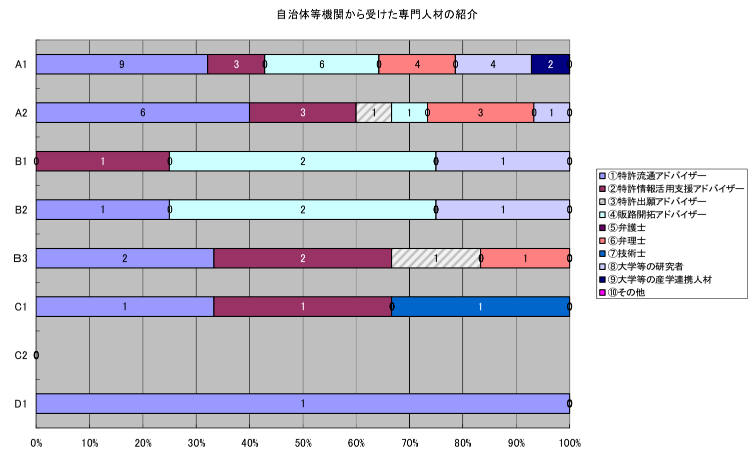
Ｂ４－８：Ｂ２の自治体等機関によりどのような事業化支援機関を紹介されましたか？（複数選択可）

①特許庁（　）、　②中小企業庁（　）、③日本弁理士会　（　）、
④中小企業基盤整備機構　（　）、⑤新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）（　）、
⑥全国中小企業取引振興会　（　）、⑦都道府県（支援事業等）　（　）、
⑧都道府県中小企業支援センター（　）、⑨日本エンジェルズ・フォーラム（　）、
⑩ベンチャーエンタープライズセンター（　）、⑪大学等の研究機関　（　）、
⑫公設試験研究機関　（　）、⑬その他（内容：　）



Ｂ４－９：Ｂ２の自治体等機関によりどのような専門人材の紹介を受けましたか？（複数選択可）

①特許流通アドバイザー（　）、②特許情報活用支援アドバイザー（　）、
③特許出願アドバイザー（　）、④販路開拓アドバイザー　（　）、
⑤弁護士（　）、⑥弁理士（　）、⑦技術士（　）、⑧大学等の研究者（　）、
⑨大学等の産学連携人材（　）、⑩その他（内容：　）

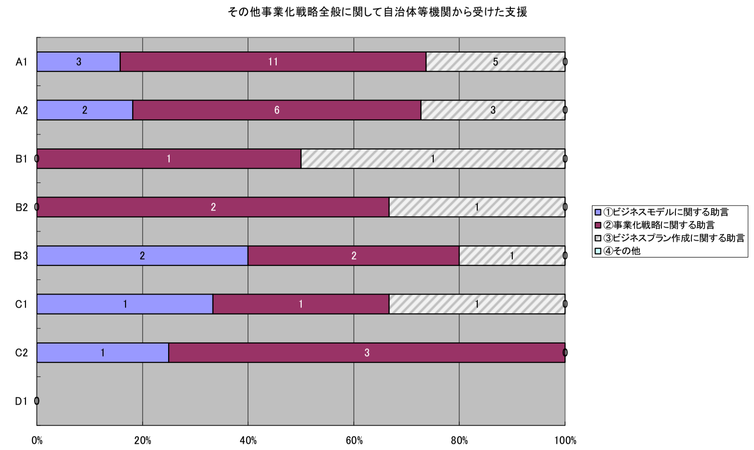


Ｂ４－10：Ｂ２の自治体等機関によりその他事業化戦略全般に関してどのような支援を受けましたか？

（複数選択可）

①ビジネスモデルに関する助言　（　）、②事業化戦略に関する助言（　）、

③ビジネスプラン作成に関する助言（　）、④その他（内容：　　　）



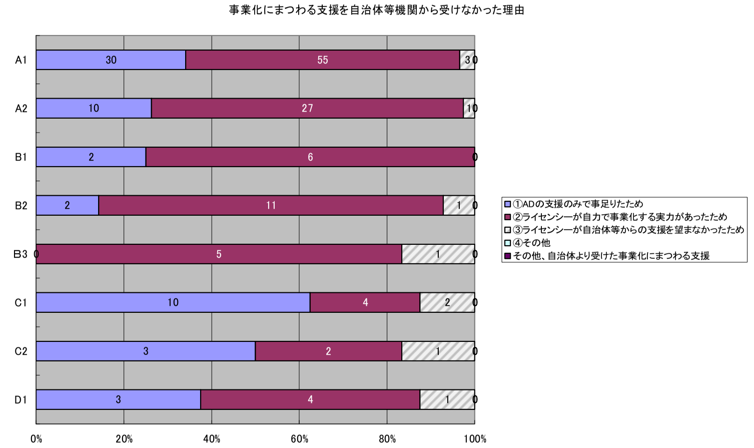
Ｂ５：本案件において自治体等より事業化にまつわる支援を受けなかった理由はどのようなものですか？

①アドバイザーの支援のみで事足りたため　（　）

②ライセンシーが自力で事業化する実力があったため　（　）

③ライセンシーが自治体等からの支援を望まなかったため　（　）

④その他（内容：　　　）



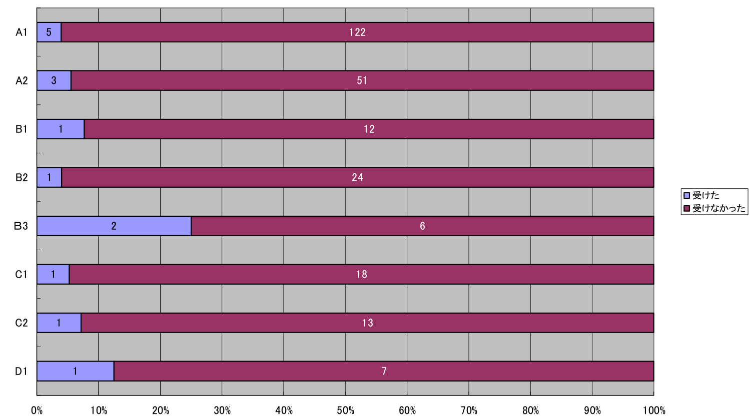
（4）民間仲介業者等（NPO、社団法人、財団法人等を含む）による支援

C１：本案件において民間仲介業者等より支援を受けましたか？

受けた　　　（　）　⇒　C２～C３にご回答ください。

受けなかった　（　）　⇒　C４にご回答ください。

本案件において民間仲介業者の支援



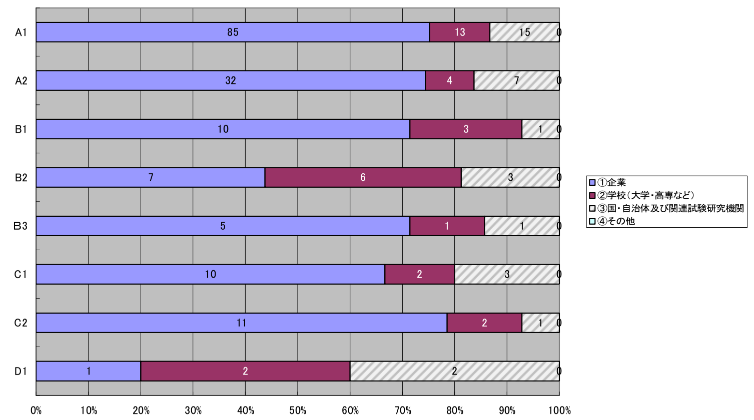
（5）ライセンサーについて（設問 D）

D１：本案件におけるライセンサーは以下のいずれに該当しますか？

①企業　（　）、②学校（大学・高専など）（　）、③国・自治体及び関連試験研究機関（　）、

④その他（内容：　　　　）

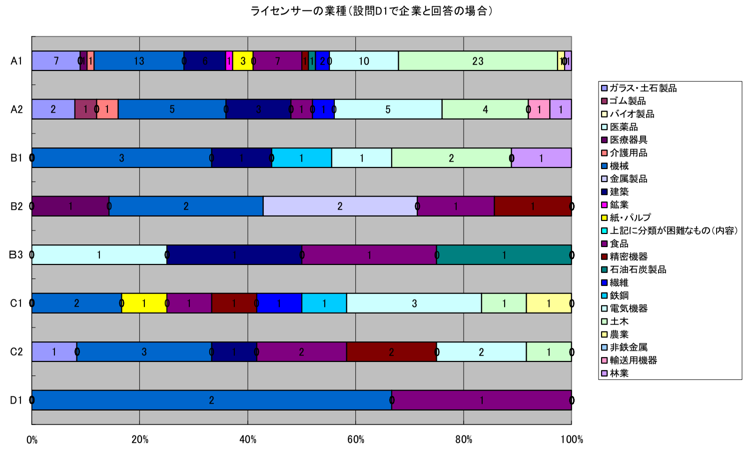
本案件におけるライセンサーの分類



Ｄ２：ライセンサーが企業である場合、業種はどのようなものですか？

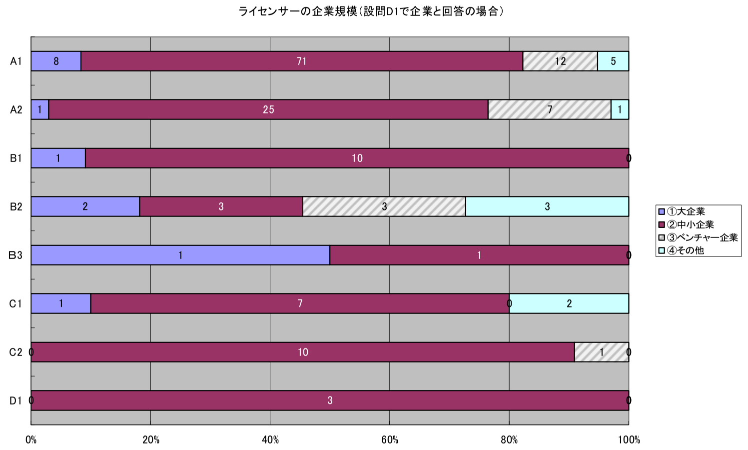
下表から選んで（　）内にチェックを入れてください。

水産(　)	農業(　)	林業(　)	鉱業(　)	建築(　)	土木(　)
食品(　)	繊維(　)	紙・パルプ(　)	化学(　)	医薬品(　)	医療器具(　)
介護用品(　)	バイオ製品(　)	石油石炭製品(　)	ゴム製品(　)	ガラス・土石製品(　)	鉄鋼(　)
非鉄金属(　)	金属製品(　)	機械(　)	電気機器(　)	輸送用機器(　)	精密機器(　)
上記に分類が困難なもの：(内容：　　　　　　　　　　)					



Ｄ３：ライセンサーが企業である場合、企業規模はどのようなものですか？

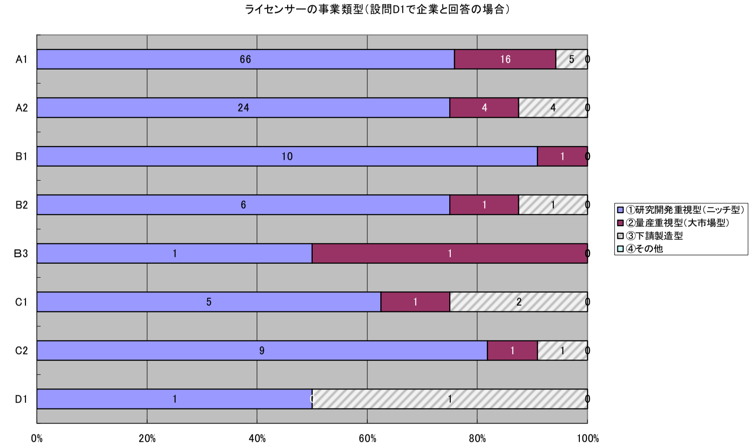
①大企業（　）、②中小企業（　）、③ベンチャー企業（　）、④その他（　）



D４：ライセンサーが企業である場合、以下の何れに該当しますか？

①研究開発重視型（ニッチ型）（　）、②量産重視型（大市場型）（　）、③下請製造型　（　）

④その他（内容：　　　　）



D６：本案件が成約に至ったライセンサー側の要因としてどのようなものが考えられますか？（複数選択可）

①知名度大　（　）、②技術紹介能力大　（　）、

③技術供与に前向き(意欲的)　（　）、④他社との連携に積極的　（　）、

⑤技術移転の支援体制あり　（　）、⑥ライセンス料はランニング料率のみ要求（　）、

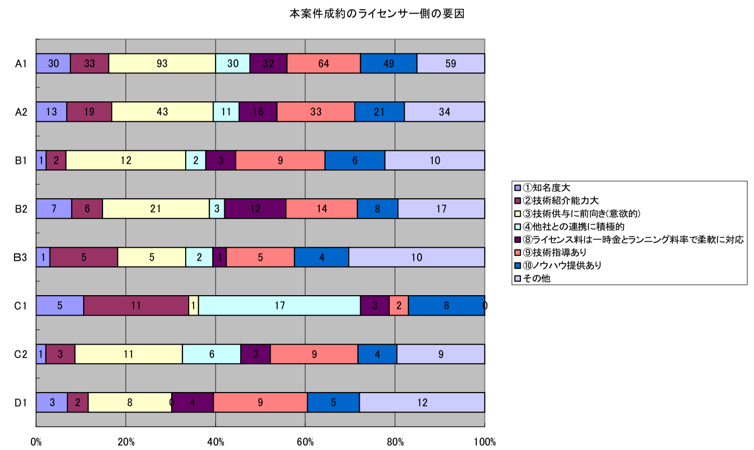
⑦ライセンス料は一時金のみ要求（　）、

⑧ライセンス料は一時金とランニング料率で柔軟に対応（　）、

⑨技術指導あり　（　）、⑩ノウハウ提供あり　（　）、

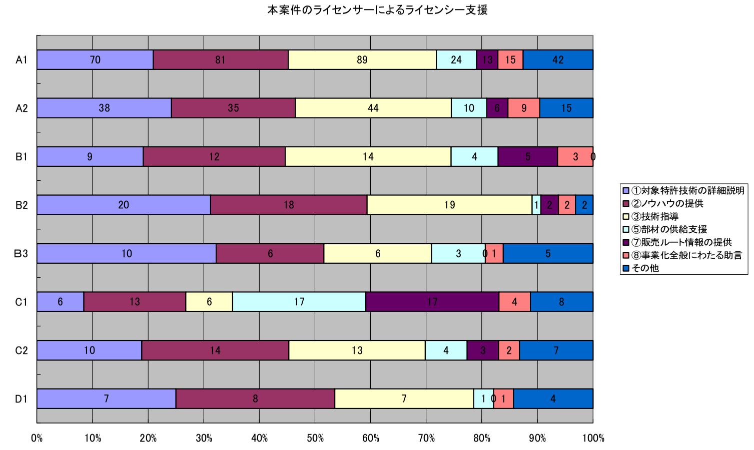
⑪安定的部品供給など事業段階でのコラボの期待（　）、⑫地元企業　（　）、

⑬その他（内容：　　　　）



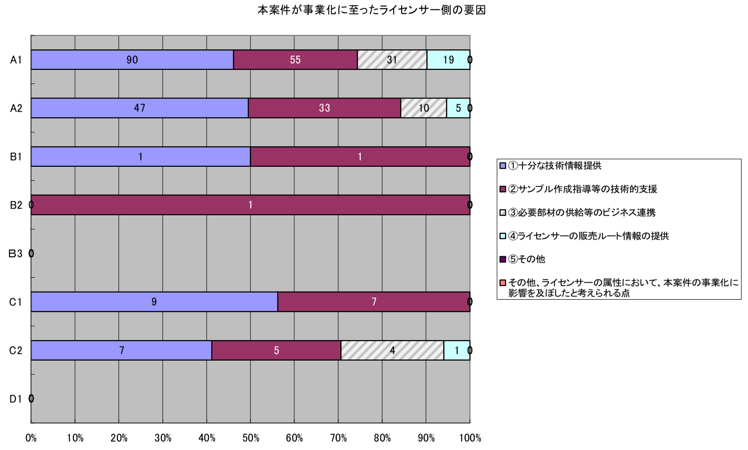
Ｄ７：本案件におけるライセンサーによるライセンシー支援はどのようなものでしたか？（複数選択可）

①対象特許技術の詳細説明（　）、②ノウハウの提供（　）、③技術指導　（　）、
④量産技術確立の支援　（　）、⑤部材の供給支援（　）、⑥部材調達先情報の提供（　）、
⑦販売ルート情報の提供　（　）、⑧事業化全般にわたる助言（　）、
⑨特に事業化支援はなく権利の利用許諾のみ（　）、⑩その他（内容：　　　　）



Ｄ８：本案件が事業化に至ったライセンサー側の要因としてどのようなものが考えられますか？（複数選択可）

①十分な技術情報提供　（　）、②サンプル作成指導等の技術的支援　（　）
③必要部材の供給等のビジネス連携（　）、④ライセンサーの販売ルート情報の提供（　）
⑤その他（内容：　　　　）



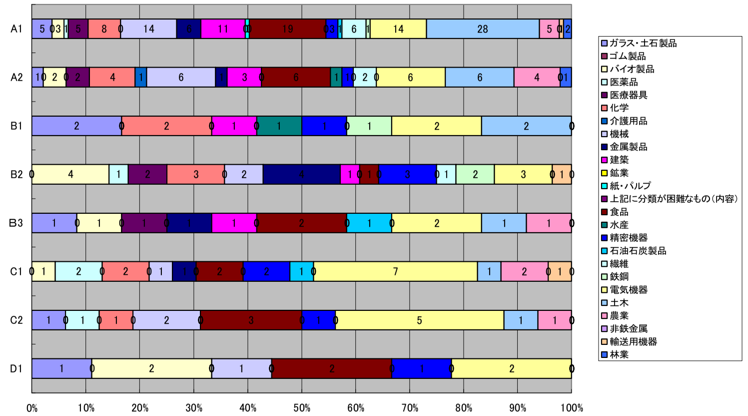
（６）技術シーズとライセンシーの関係（設問 E）

Ｅ１：本案件における技術シーズの技術分野はどのようなものでしたか？

下表から選んで（　）内にチェックを入れてください。

水産(　)	農業(　)	林業(　)	鉱業(　)	建築(　)	土木(　)
食品(　)	繊維(　)	紙・パルプ(　)	化学(　)	医薬品(　)	医療器具(　)
介護用品(　)	バイオ製品(　)	石油石炭製品(　)	ゴム製品(　)	ガラス・土石製品(　)	鉄鋼(　)
非鉄金属(　)	金属製品(　)	機械(　)	電気機器(　)	輸送用機器(　)	精密機器(　)
上記に分類が困難なもの：(内容：　　　　)					

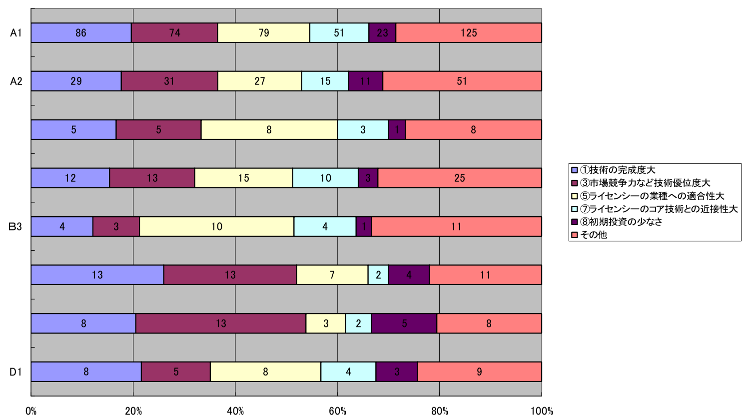
本案件における技術シーズの技術分野



Ｅ２：本案件が成約に至ったシーズ技術の要因としてどのようなものが考えられますか？（複数選択可）

①技術の完成度大　（　）、②商品への応用範囲の広さ　（　）、
③市場競争力など技術優位度大　（　）、④成約時にビジネスモデル･プランを構築済み（　）、
⑤ライセンシーの業種への適合性大　（　）、⑥ライセンシーの製造工程への相性良好　（　）、
⑦ライセンシーのコア技術との近接性大（　）、⑧初期投資の少なさ　（　）、
⑨その他（内容：　　　　）

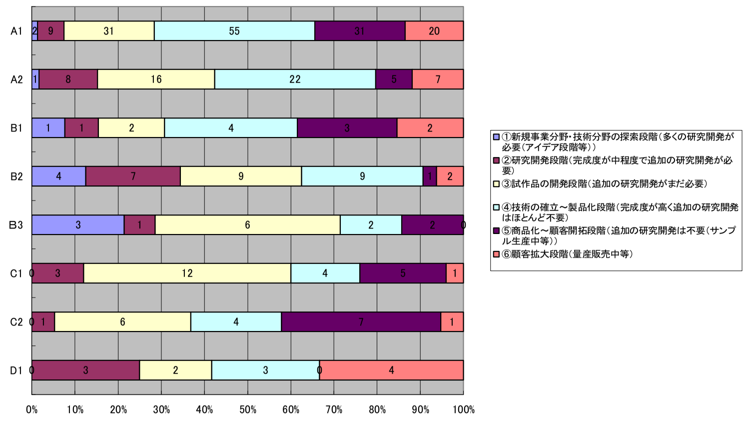
本案件が成約に至ったシーズ技術の要因



Ｅ３：本案件の成約時におけるシーズ技術の熟度は以下の何れに該当しますか？

①新規事業分野・技術分野の探索段階（多くの研究開発が必要（アイデア段階等））（　）、
②研究開発段階（完成度が中程度で追加の研究開発が必要）（　）、
③試作品の開発段階（追加の研究開発がまだ必要）（　）、
④技術の確立～製品化段階（完成度が高く追加の研究開発はほとんど不要）（　）、
⑤商品化～顧客開拓段階（追加の研究開発は不要（サンプル生産中等））（　）、
⑥顧客拡大段階（量産販売中等）（　）

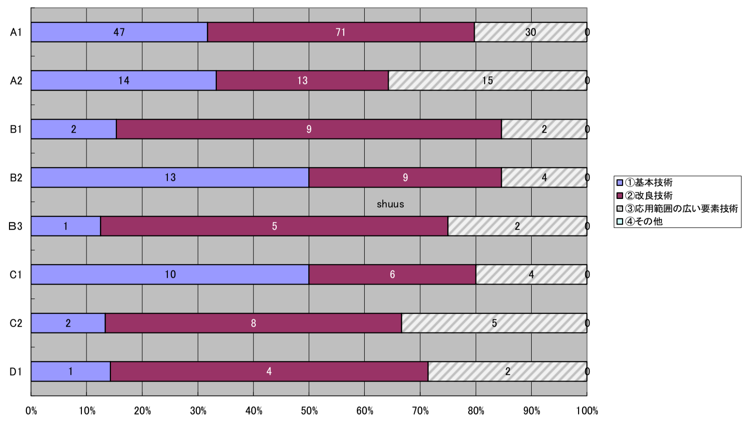
本案件の成約時におけるシーズ技術の熟度



Ｅ４：本案件の技術シーズの内容はどのようなものでしたか？

①基本技術（　）、②改良技術（　）、③応用範囲の広い要素技術（　）、④その他（内容：　　　　）

本案件の技術シーズの内容



Ｅ７：本案件における技術シーズのライセンシーとの相性はどのようなものですか？（複数選択可）

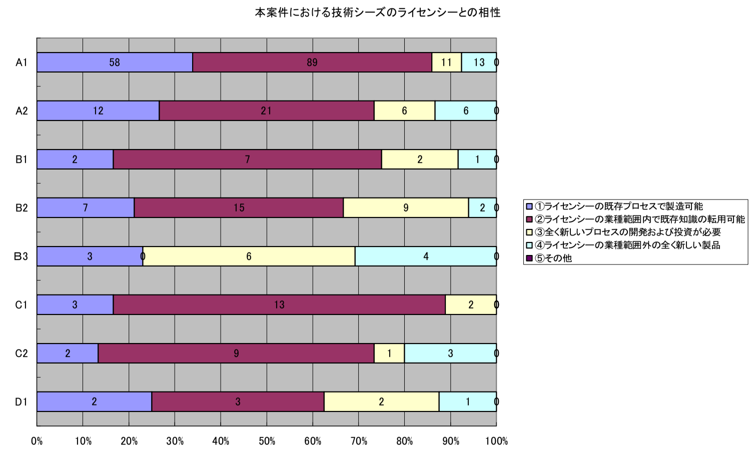
①ライセンシーの既存プロセスで製造可能　（　）

②ライセンシーの業種範囲内で既存知識の転用可能（　）

③全く新しいプロセスの開発および投資が必要　（　）

④ライセンシーの業種範囲外の全く新しい製品　（　）

⑤その他（内容：　　　　　）



Ｅ８：本案件における技術シーズと事業化商品との関係はどのようなものですか？

①シーズは製品技術で、事業化商品は新規な商品　（　）

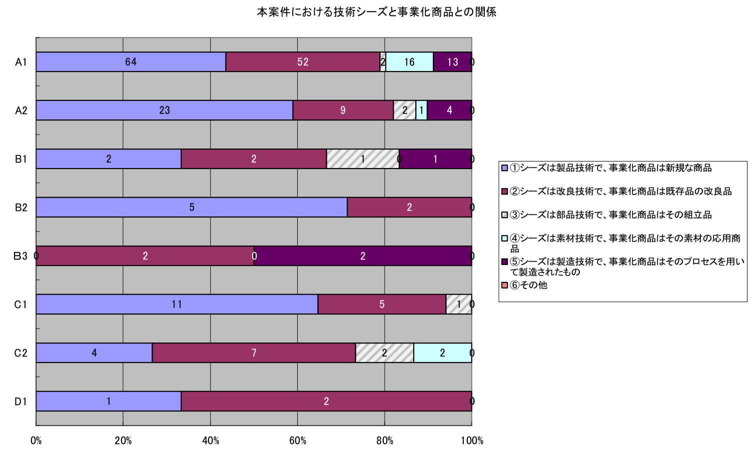
②シーズは改良技術で、事業化商品は既存品の改良品　（　）

③シーズは部品技術で、事業化商品はその組立品　（　）

④シーズは素材技術で、事業化商品はその素材の応用商品　（　）

⑤シーズは製造技術で、事業化商品はそのプロセスを用いて製造されたもの（　）

⑥その他（内容：　　　　　）

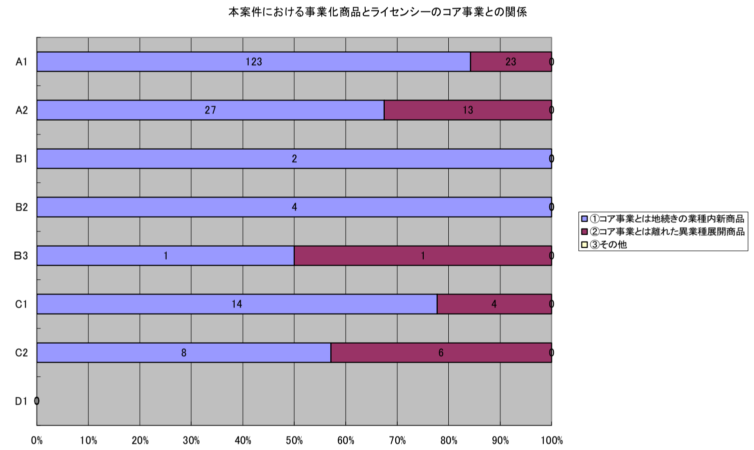


Ｅ９：本案件における事業化商品とライセンシーのコア事業との関係はどのようなものですか？

①コア事業とは地続きの業種内新商品　（　）

②コア事業とは離れた異業種展開商品　（　）

③その他（内容：　　　　　）



Ｅ10：本案件が事業化に至ったシーズ技術の要因としてどのようなものが考えられますか？（複数選択可）

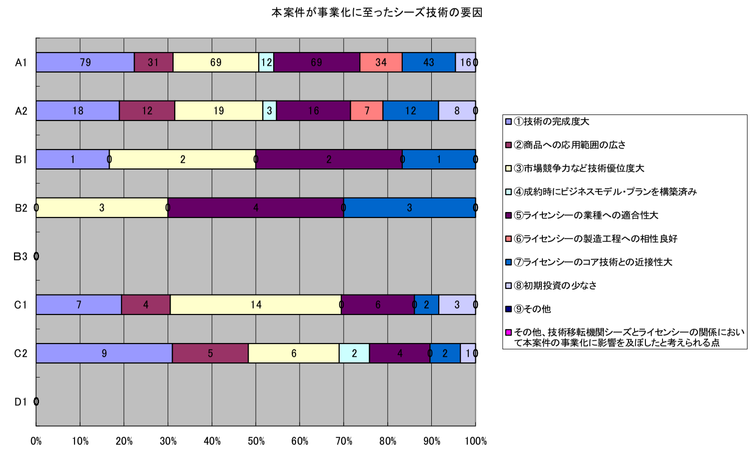
①技術の完成度大　（　）、②商品への応用範囲の広さ　（　）、

③市場競争力など技術優位度大　（　）、④成約時にビジネスモデル･プランを構築済み（　）、

⑤ライセンシーの業種への適合性大　（　）、⑥ライセンシーの製造工程への相性良好　（　）、

⑦ライセンシーのコア技術との近接性大（　）、⑧初期投資の少なさ　（　）、

⑨その他（内容：　　　　　）

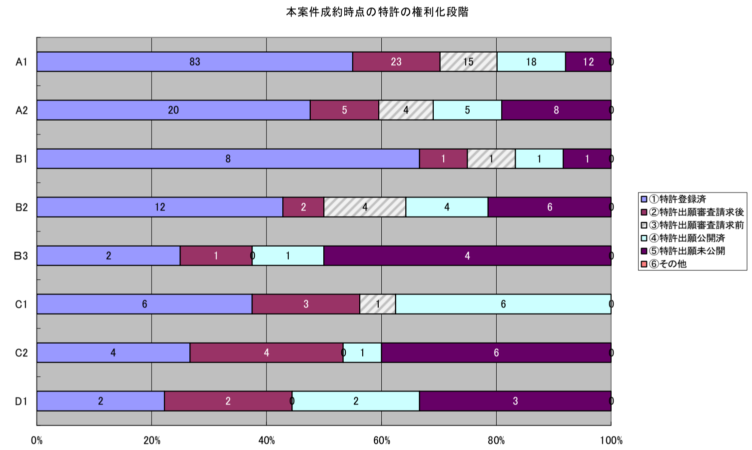


（７）技術シーズや商品に関する特許権等（発明の権利化について）（設問 F）

Ｆ１：本案件の成約時点で、技術シーズの特許の権利化段階はどのようなものでしたか？

①特許登録済　　（　）、②特許出願審査請求後（　）、③特許出願審査請求前（　）

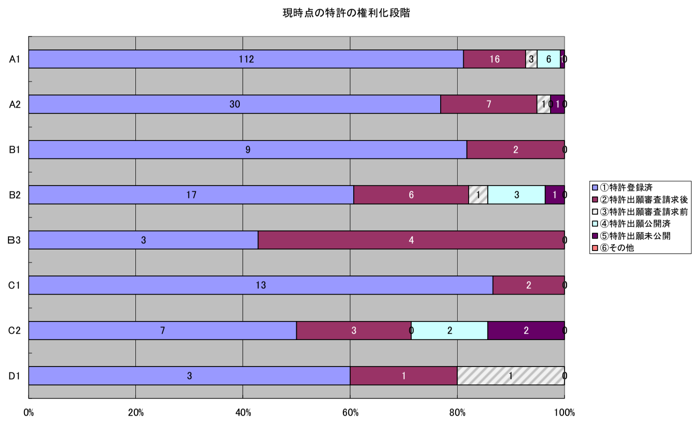
④特許出願公開済（　）、⑤特許出願未公開　　（　）、⑥その他（内容：　　　　）



Ｆ２：現時点において、技術シーズの特許の権利化段階はどのようなものですか？

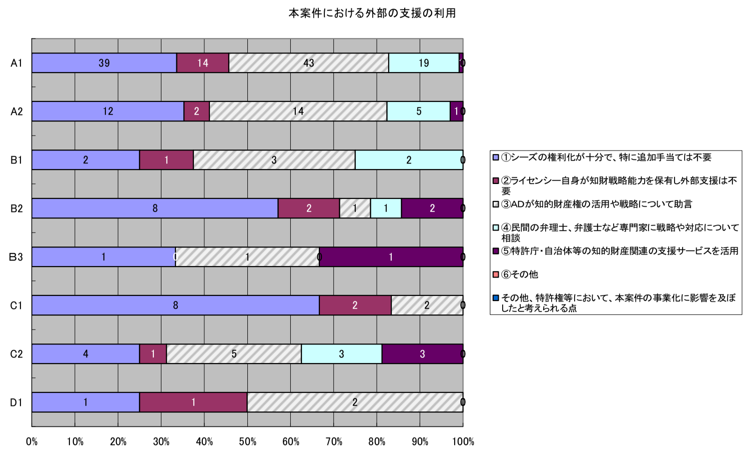
①特許登録済　　（　）、②特許出願審査請求後（　）、③特許出願審査請求前（　）

④特許出願公開済（　）、⑤特許出願未公開　　（　）、⑥その他（内容：　　　　）



F13：本案件における商品を知的財産権で保護するに当たって、外部の支援を利用しましたか？（複数選択可）

①シーズの権利化が十分で、特に追加手当ては不要　（　）
②ライセンシー自身が知財戦略能力を保有し外部支援は不要　（　）
③アドバイザーが知的財産権の活用や戦略について助言　（　）
④民間の弁理士、弁護士など専門家に戦略や対応について相談（　）
⑤特許庁・自治体等の知的財産関連の支援サービスを活用　（　）
⑥その他（内容：　　　　　　　　）

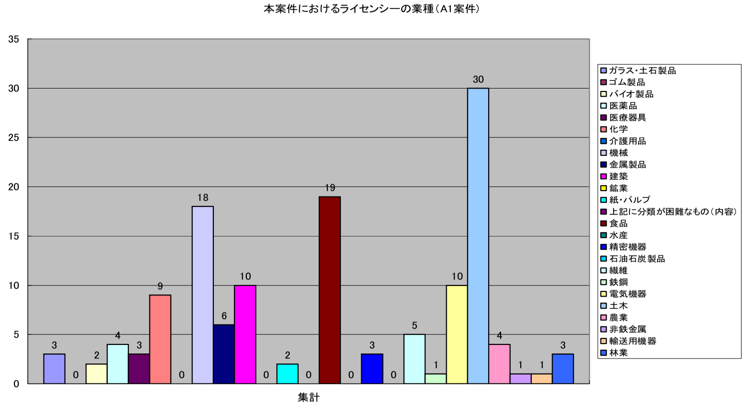


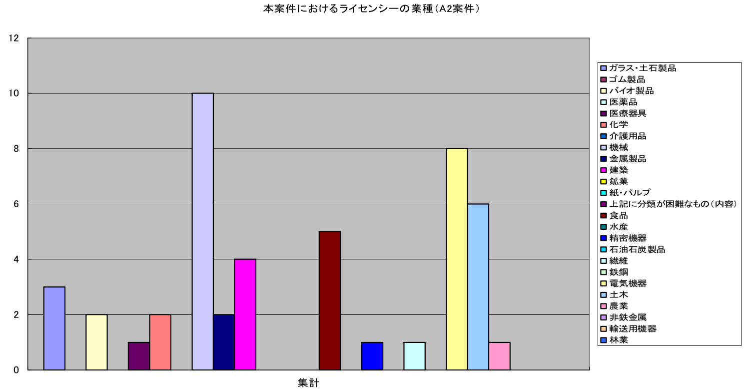
（８）ライセンシーの属性（設問 G）

G１：本案件におけるライセンシーの業種はどのようなものでしたか？

下表から選んで（　）内にチェックを入れてください。

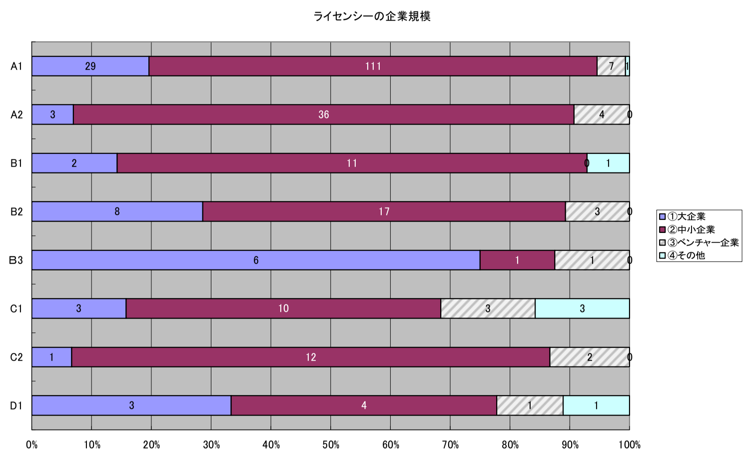
水産(　)	農業(　)	林業(　)	鉱業(　)	建築(　)	土木(　)
食品(　)	繊維(　)	紙・パルプ(　)	化学(　)	医薬品(　)	医療器具(　)
介護用品(　)	バイオ製品(　)	石油石炭製品(　)	ゴム製品(　)	ガラス・土石製品(　)	鉄鋼(　)
非鉄金属(　)	金属製品(　)	機械(　)	電気機器(　)	輸送用機器(　)	精密機器(　)
上記に分類が困難なもの：(内容：　　　　)					





Ｇ２：ライセンシーの企業規模はどのようなものでしたか？

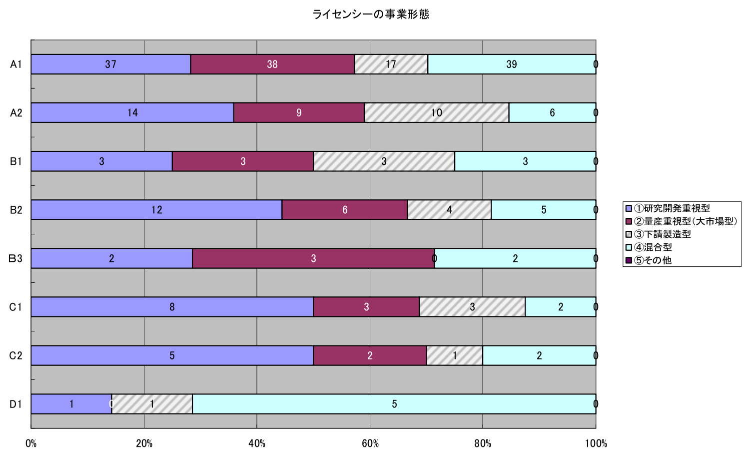
①大企業（　）、②中小企業（　）、③ベンチャー企業（　）、④その他（　）



Ｇ３：ライセンシーの事業形態はどのようなものでしたか？

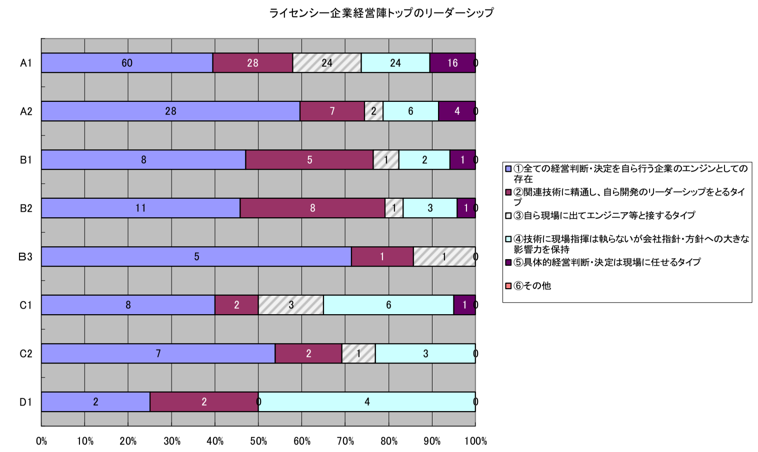
①研究開発重視型（　）、②量産重視型（大市場型）（　）、③下請製造型（　）

④混合型　　　　（　）、⑤その他（内容：　　　　）



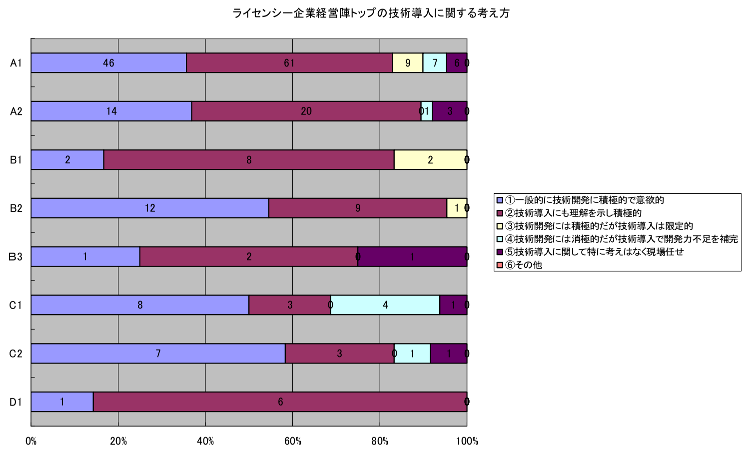
G４：ライセンシーの経営陣トップ（会長、社長など）のリーダーシップはどのようなものでしたか？（複数選択可）

①全ての経営判断・決定を自ら行う企業のエンジンとしての存在　（　）
②関連技術に精通し、自ら開発のリーダーシップをとるタイプ　（　）
③自ら現場に出てエンジニア等と接するタイプ　（　）
④技術に現場指揮は執らないが会社指針・方針への大きな影響力を保持（　）
⑤具体的経営判断・決定は現場に任せるタイプ　（　）
⑥その他（内容：　　　　　　）



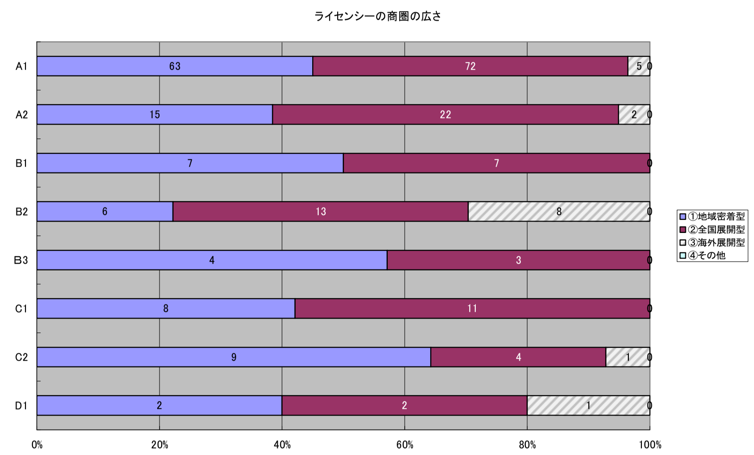
G５：ライセンシーの経営陣トップ（会長、社長など）の技術導入に関する考え方はどのようなものでしたか？

①一般的に技術開発に積極的で意欲的　（　）
②技術導入にも理解を示し積極的　（　）
③技術開発には積極的だが技術導入は限定的　（　）
④技術開発には消極的だが技術導入で開発力不足を補完（　）
⑤技術導入に関して特に考えはなく現場任せ　（　）
⑥その他（内容：　　　　　　）



G10：ライセンシーの商圏の広さはどのようなものですか？

①地域密着型（　）、②全国展開型（　）、③海外展開型、④その他（内容：　　）



G11：本案件が成約に至ったライセンシー側の要因としてどのようなものが考えられますか？（複数選択可）

①新商品開発力　（　）⇒技術力は人(　)・物(　)・金(　)・情報(　)

②シーズ技術の市場性を評価　（　）

③ライセンシーの既存プロセスがシーズ技術に適合（　）

④ライセンシーの知名度大　（　）

⑤技術導入の熱意　（　）

⑥ライセンシーの販売力　（　）

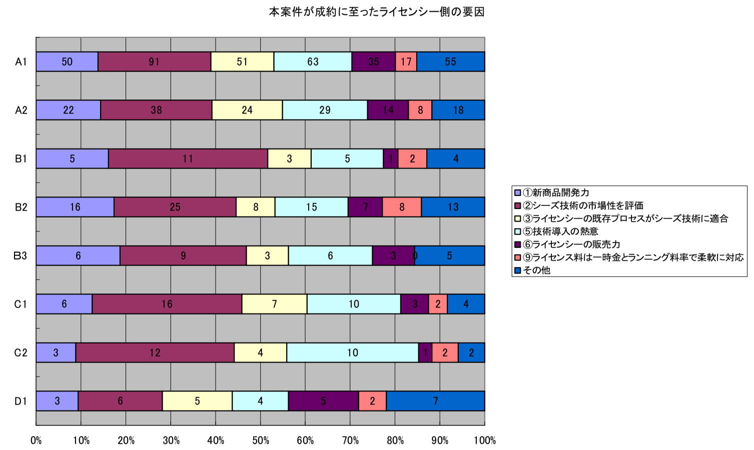
⑦ライセンス料は一時金を受諾　（　）

⑧ライセンス料はランニング料率を受諾　（　）

⑨ライセンス料は一時金とランニング料率で柔軟に対応（　）

⑩部品購入などの取引相手としての期待　（　）

⑪その他（内容：　　　　）



G13：本案件が事業化に至ったライセンシー側の要因としてどのようなものが考えられますか？（複数選択可）

①新商品開発力　（　）⇒技術力は人(　)・物(　)・金(　)・情報(　)

②シーズ技術の市場性の高さ　（　）

③ライセンシーの既存プロセスがシーズ技術に適合（　）

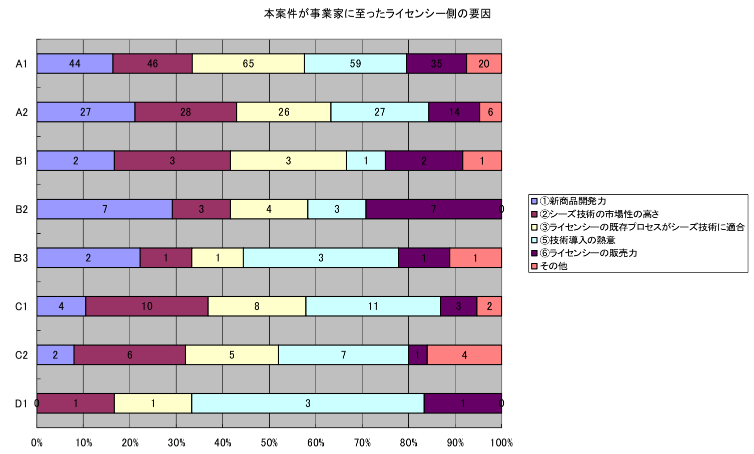
④ライセンシーの知名度大　（　）

⑤技術導入の熱意　（　）

⑥ライセンシーの販売力　（　）

⑦ライセンサーからの部品供給　（　）

⑧その他（内容：　　　）



（８）ニーズの内容（設問 H）

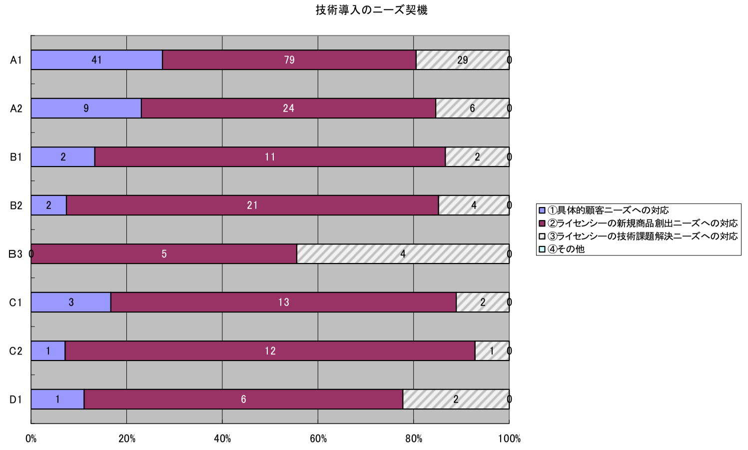
H１:本案件において、ライセンシーが技術導入をしたいというニーズの契機はどのようなものでしたか？（複数選択可）

①具体的顧客ニーズへの対応　（　）

②ライセンシーの新規商品創出ニーズへの対応（　）

③ライセンシーの技術課題解決ニーズへの対応（　）

④その他（内容：　　　　　　）



Ｈ２：マッチングの初期段階で、ライセンシーの技術導入ニーズにおける具体性はどのようなものでしたか？

①特許まで特定した具体的ニーズ　（　）

②目標とする商品コンセプトまで特定した具体的ニーズ（　）

③商品分野と利用プロセスを特定しただけのニーズ　（　）

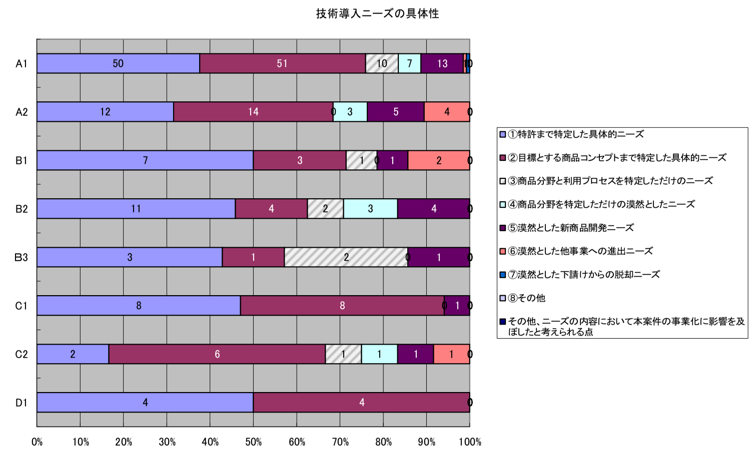
④商品分野を特定しただけの漠然としたニーズ　（　）

⑤漠然とした新商品開発ニーズ　（　）

⑥漠然とした他事業への進出ニーズ　（　）

⑦漠然とした下請けからの脱却ニーズ　（　）

⑧その他（内容：　）



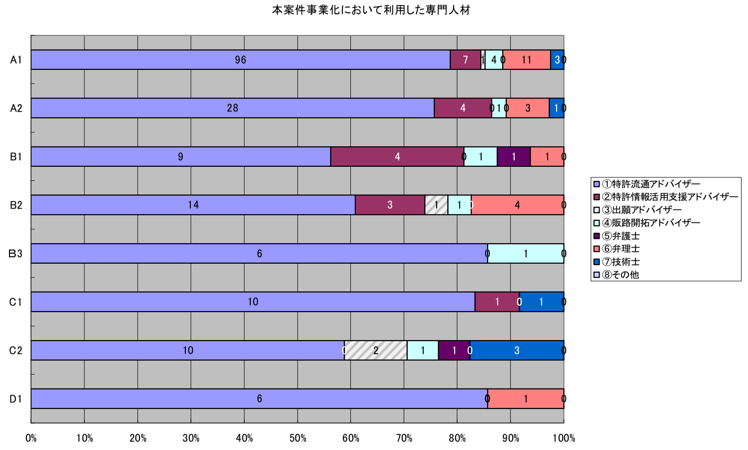
（８）事業化支援機関（設問Ｉ）

Ｉ１：本案件の事業化において利用した専門人材にはどのようなものがありましたか？（複数選択可）

①特許流通アドバイザー（　）、②特許情報活用支援アドバイザー（　）

③出願アドバイザー（　）、④販路開拓アドバイザー（　）、⑤弁護士（　）、⑥弁理士（　）、

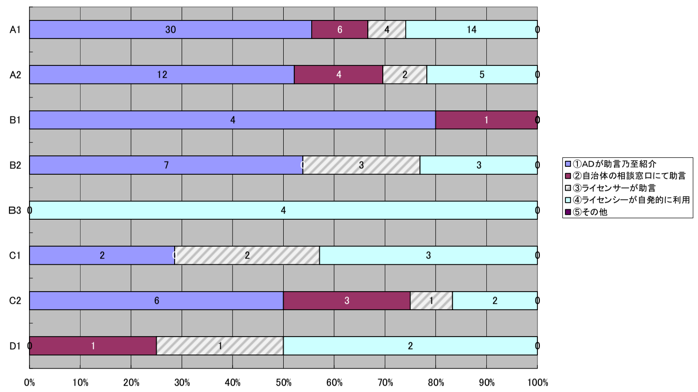
⑦技術士（　）、⑧その他（内容：　）



Ｉ３：上記質問に関して、事業化支援機関・事業・制度を利用した契機はどのようなものでしたか？

①アドバイザーが助言乃至紹介（　）、②自治体の相談窓口にて助言（　）、③ライセンサーが助言（　）④ライセンシーが自発的に利用（　）、⑤その他（内容：　　　）

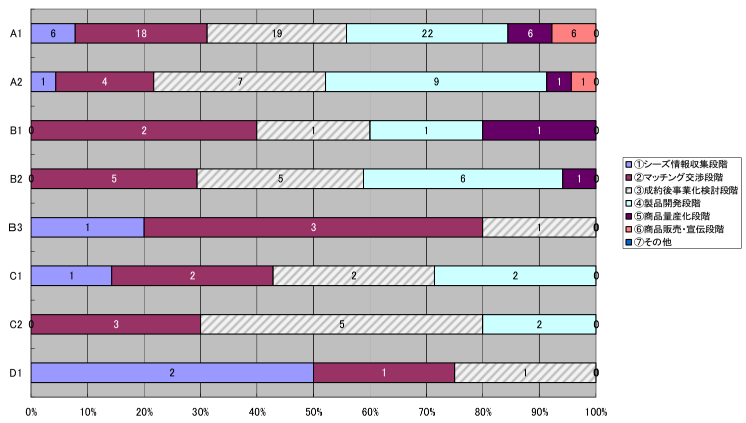
事業化支援機関･事業･制度を利用した契機



Ｉ４：上記質問に関して、事業化支援機関・事業・制度を利用したタイミングはどのようなものでしたか？

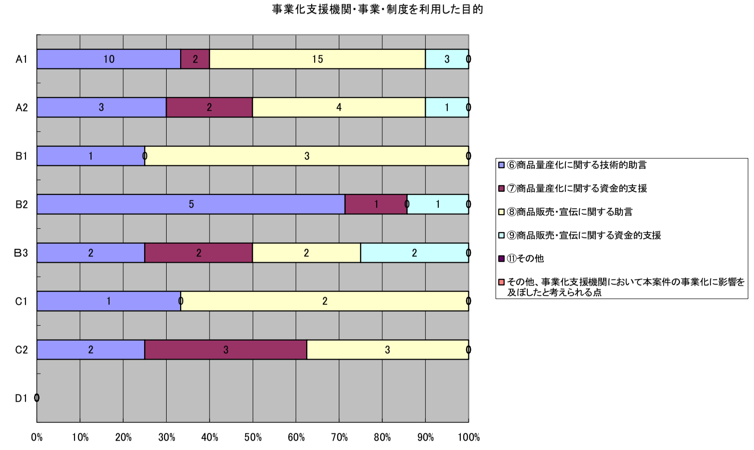
①シーズ情報収集段階　（　）
②マッチング交渉段階　（　）
③成約後事業化検討段階（　）
④製品開発段階　　　　（　）
⑤商品量産化段階　　　（　）
⑥商品販売・宣伝段階　（　）
⑦その他（内容：　　　）

事業化支援機関･事業･制度を利用したタイミング



Ｉ５：上記質問に関して、事業化支援機関・事業・制度を利用した目的はどのようなものでしたか？

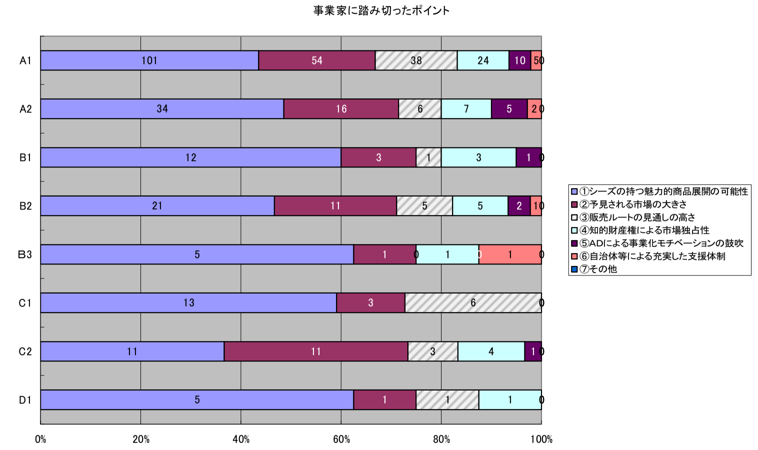
①シーズ情報収集　（　）
②マッチング交渉及び契約に関する助言（　）
③成約後事業化検討に関する助言　（　）
④製品開発段階の技術的助言　（　）
⑤製品開発段階の資金的支援　（　）
⑥商品量産化に関する技術的助言　（　）
⑦商品量産化に関する資金的支援　（　）
⑧商品販売・宣伝に関する助言　（　）
⑨商品販売・宣伝に関する資金的支援　（　）
⑩知的財産保護に関する助言　（　）
⑪その他（内容：　　）



（９）製品化・商品化の内容（設問Ｊ）

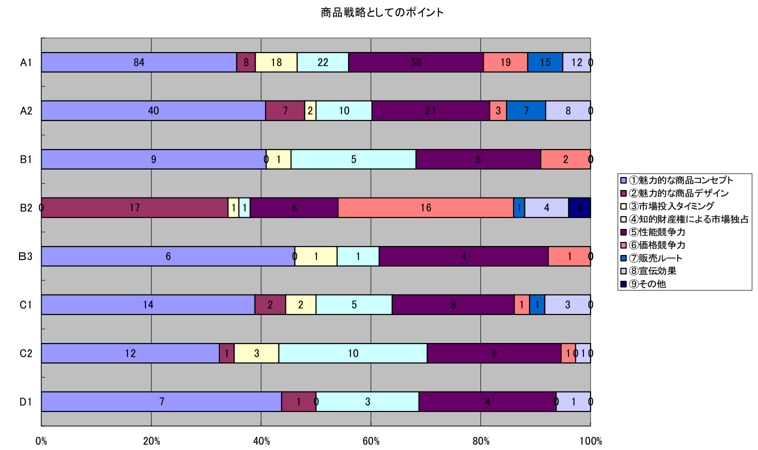
Ｊ１：本案件で、事業化に踏み切ったポイントは何ですか？（複数回答可）

①シーズの持つ魅力的商品展開の可能性　（　）
②予見される市場の大きさ　（　）
③販売ルートの見通しの高さ　（　）
④知的財産権による市場独占性　（　）
⑤アドバイザーによる事業化モチベーションの鼓吹（　）
⑥自治体等による充実した支援体制　（　）
⑦その他（内容：　　）



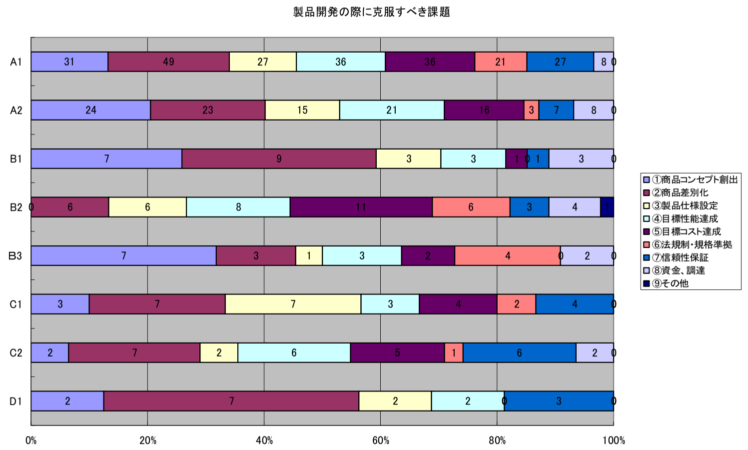
Ｊ２：本案件では、商品戦略としてどこにポイントを置きましたでしょうか？（複数回答可）

①魅力的な商品コンセプト　（　）、②魅力的な商品デザイン　（　）
③市場投入タイミング　（　）、④知的財産権による市場独占（　）
⑤性能競争力　（　）、⑥価格競争力　（　）
⑦販売ルート　（　）、⑧宣伝効果　（　）
⑨その他（内容：　）



Ｊ３：本案件の製品開発の際に克服すべき課題としてどのようなものがありましたか？（複数選択可）

①商品コンセプト創出（　）、②商品差別化　（　）、③製品仕様設定　（　）
④目標性能達成　（　）、⑤目標コスト達成　（　）、⑥法規制・規格準拠　（　）
⑦信頼性保証　（　）、⑧資金調達　（　）、⑨その他　（内容：　）



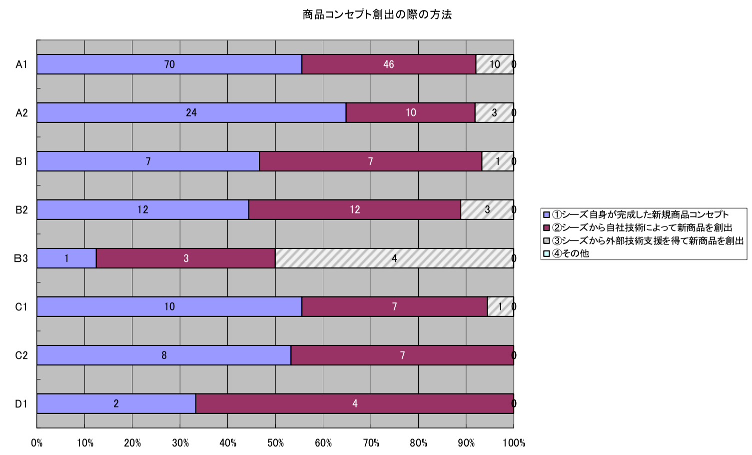
Ｊ４：本案件における商品コンセプト創出の際の方法はどのようなものでしたか？（複数選択可）

①シーズ自身が完成した新規商品コンセプト　（　）

②シーズから自社技術によって新商品を創出　（　）

③シーズから外部技術支援を得て新商品を創出（　）

④その他（内容：　　　　　　　　　　）



Ｊ５：本案件において市場投入をタイミングよく実現するためには、どのようなことがポイントでしたか？

（複数選択可）

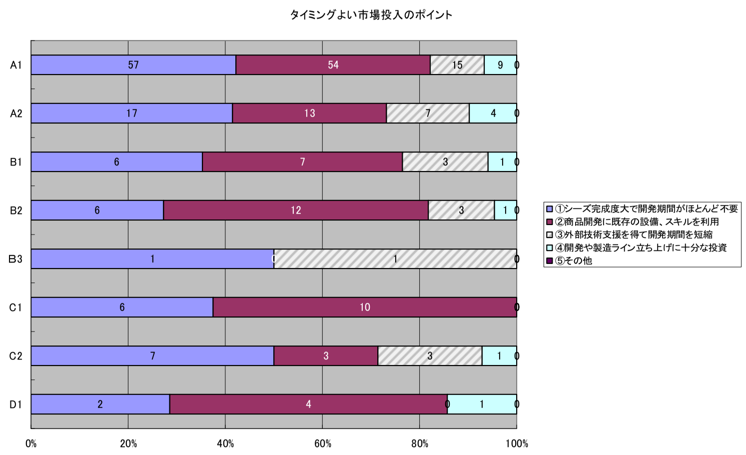
①シーズ完成度大で開発期間がほとんど不要（　）

②商品開発に既存の設備、スキルを利用　　（　）

③外部技術支援を得て開発期間を短縮　　　（　）

④開発や製造ライン立ち上げに十分な投資　（　）

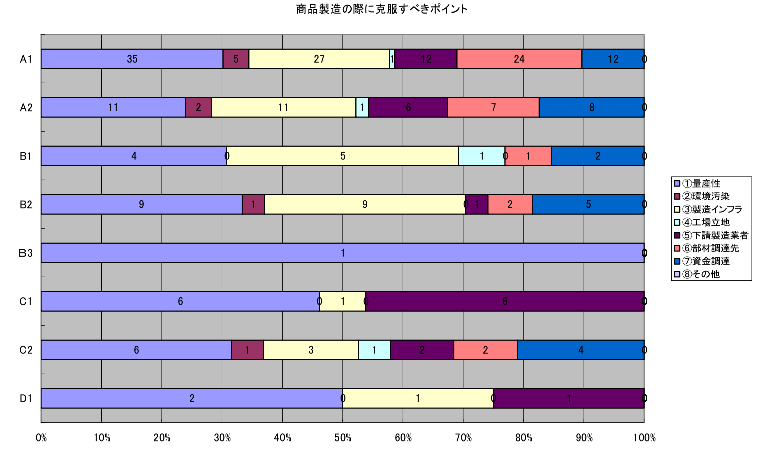
⑤その他（内容：　　　　　　　　　　）



Ｊ６：本案件の商品製造の際に克服すべきどのような課題がありましたか？（複数選択可）

①量産性（　）、②環境汚染（　）、③製造インフラ（　）、④工場立地（　）、

⑤下請製造業者（　）、⑥部材調達先（　）、⑦資金調達（　）、その他（内容：　　　　）



Ｊ７：本案件における製品化、商品化のための資金調達はどのようにして行いましたか？（複数選択可）

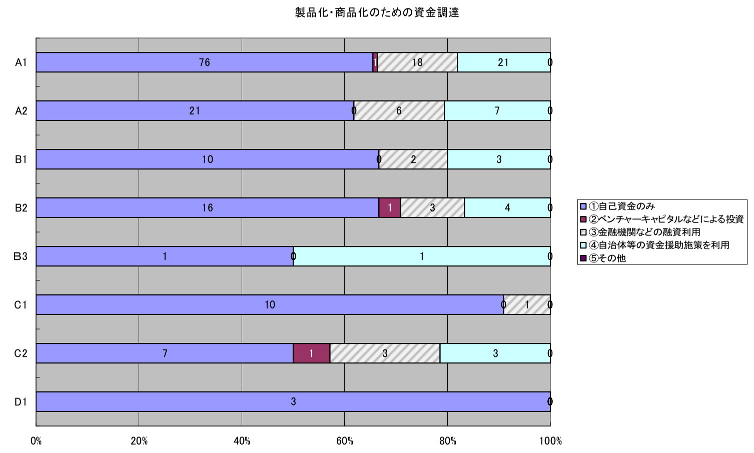
①自己資金のみ　（　）

②ベンチャーキャピタルなどによる投資（　）

③金融機関などの融資利用　（　）

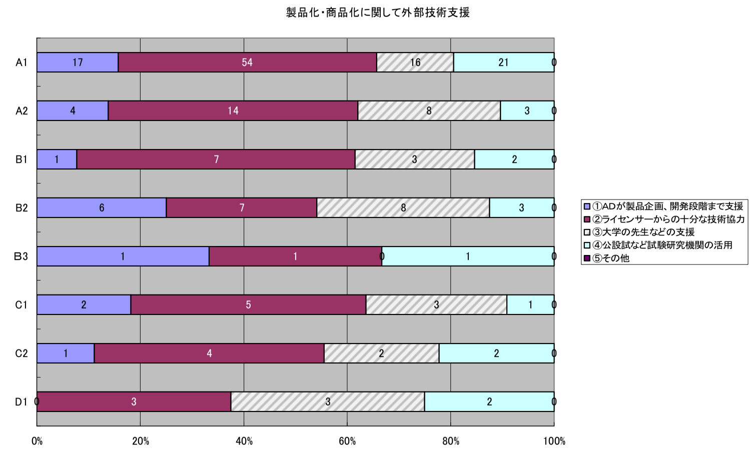
④自治体等の資金援助施策を利用　（　）

⑤その他（内容：　　　　）



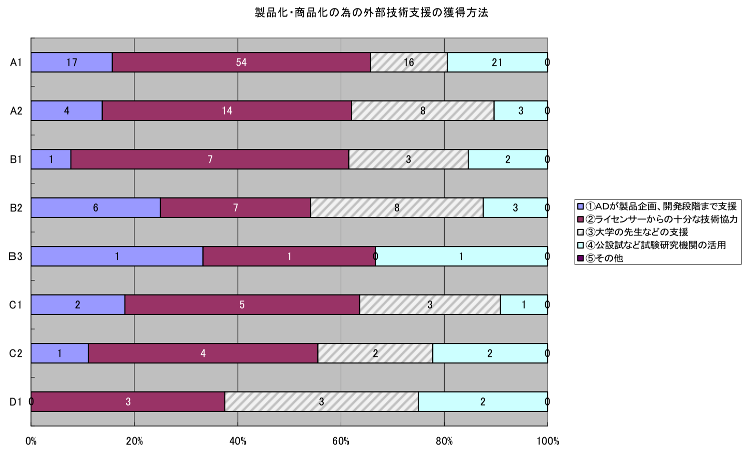
Ｊ８：本案件における製品化、商品化に関してどのような外部技術支援が役立ちましたか？（複数選択可）

①アドバイザーが製品企画、開発段階まで支援（　）
②ライセンサーからの十分な技術協力（　）
③大学の先生などの支援（　）
④公設試など試験研究機関の活用（　）
⑤その他（内容：　　　　　　　　　）



Ｊ９：本案件における製品化、商品化のための外部技術支援の獲得方法はどのようなものでしたか？（複数選択可）

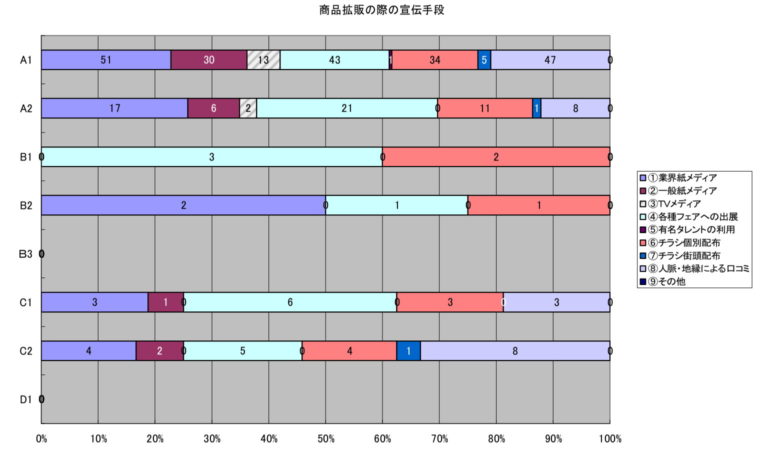
①アドバイザーがライセンサー、大学、公設試などを紹介（　）
②ライセンシーが自分で外部支援を獲得（　）
③ライセンサーの技術指導条項を含む契約（　）
④その他（内容：　　　　　　　　　）



(10)市場の性質（設問 K）

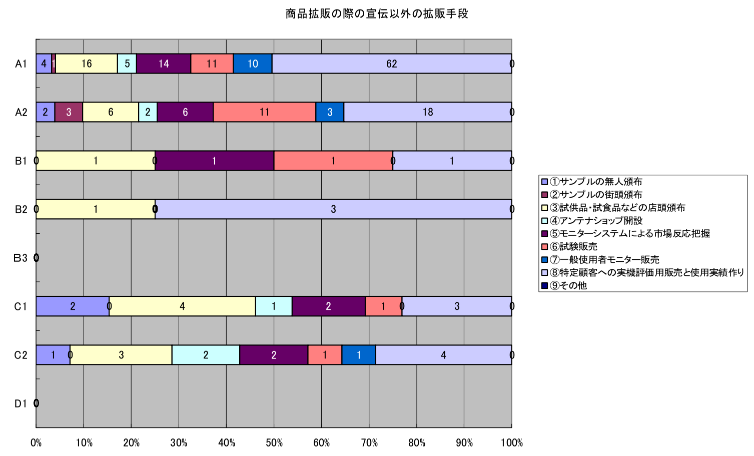
K１：本案件における商品の拡販の際にどのような種類の宣伝手段を利用しましたか？（複数選択可）

①業界紙メディア　（　）、②一般紙メディア　（　）
③ＴＶメディア　（　）、④各種フェアへの出展　（　）
⑤有名タレントの利用　（　）、⑥チラシ個別配布　（　）
⑦チラシ街頭配布　（　）、⑧人脈・地縁による口コミ（　）
⑨その他（内容：　　　　　　）



K２：本案件における商品の拡販の際に宣伝以外にどのような拡販手段を利用しましたか？（複数選択可）

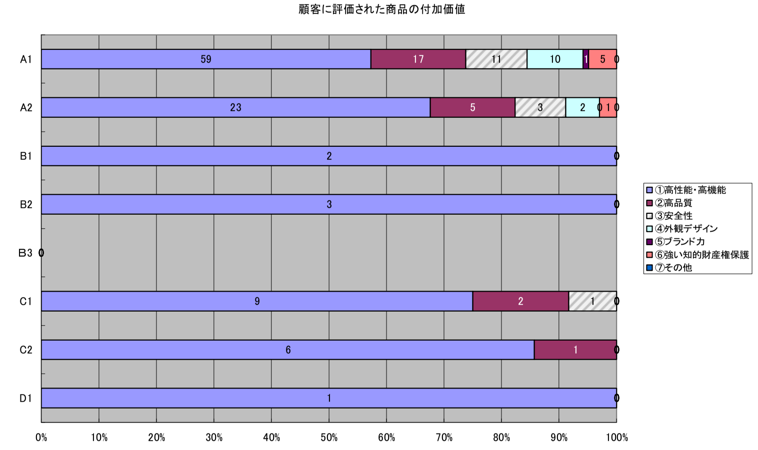
①サンプルの無人頒布　（　）
②サンプルの街頭頒布　（　）
③試供品・試食品などの店頭頒布　（　）
④アンテナショップ開設　（　）
⑤モニターシステムによる市場反応把握　（　）
⑥試験販売　（　）
⑦一般使用者モニター販売　（　）
⑧特定顧客への実機評価用販売と使用実績作り（　）
⑨その他（内容：　　　　　　）



Ｋ４：本案件における顧客（販売店も含む）に評価された商品の付加価値はどのようなものでしたか？

①高性能・高機能（　）、②高品質（　）、③安全性（　）、④外観デザイン（　）、

⑤ブランド力（　）、⑥強い知的財産権保護（　）、⑦その他（内容：　　　　　　　　　）



Ｋ６：本案件において販売ルートはどのようにして開拓しましたか？（複数選択可）

①ライセンサーの販路を活用　（　）

②自社類似商品の販売ルートを活用　（　）

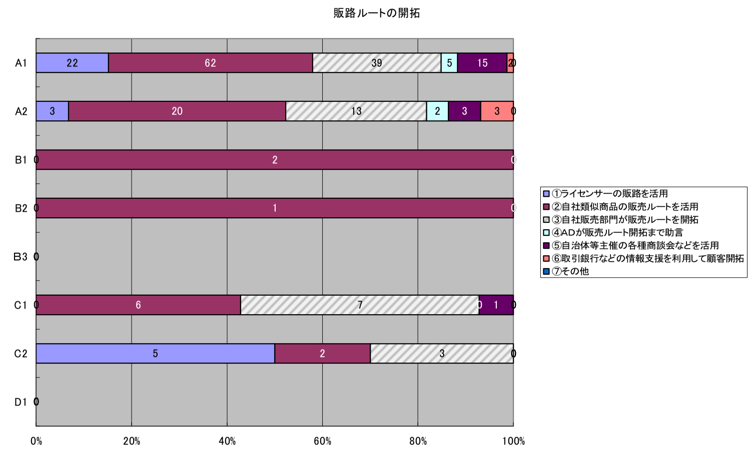
③自社販売部門が販売ルートを開拓　（　）

④アドバイザーが販売ルート開拓まで助言　（　）

⑤自治体等主催の各種商談会などを活用　（　）

⑥取引銀行などの情報支援を利用して顧客開拓（　）

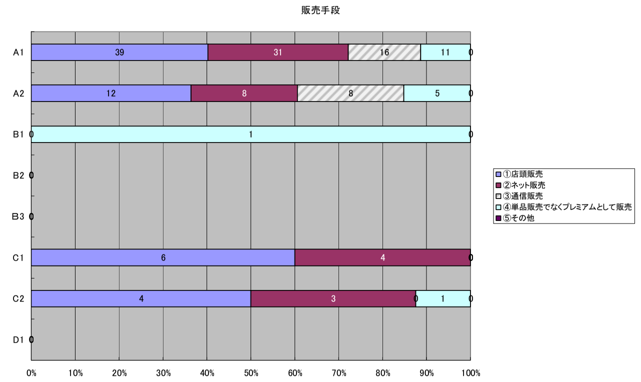
⑦その他　（内容：　　　　　　）



Ｋ７：本案件において販売手段はどのようなものでしたか？（複数選択可）

①店頭販売（　）、②ネット販売（　）、③通信販売（　）、

④単品販売でなくプレミアムとして販売（　）、⑤その他（内容：　　　　　　）



Ｋ８：本案件において価格競争力はどのようにして獲得しましたか？（複数選択可）

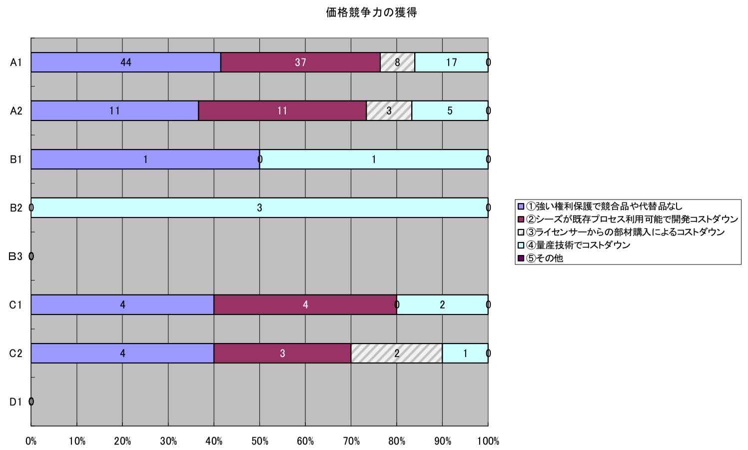
①強い権利保護で競合品や代替品なし　（　）

②シーズが既存プロセス利用可能で開発コストダウン（　）

③ライセンサーからの部材購入によるコストダウン　（　）

④量産技術でコストダウン　（　）

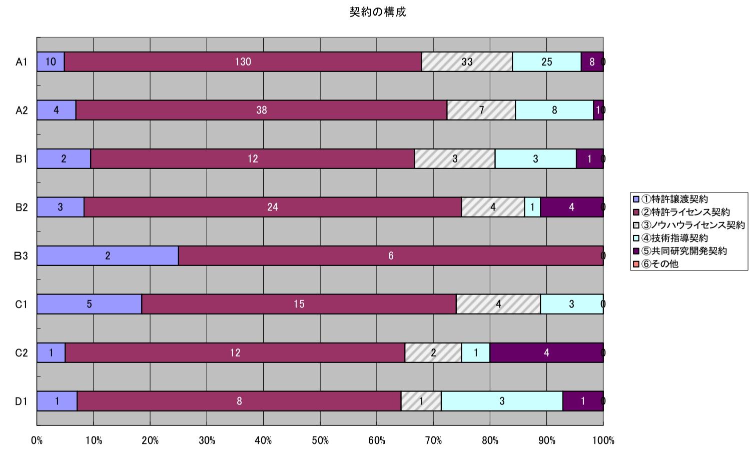
⑤その他　（内容：　　　　　　）



(11) 契約の内容（設問 L）

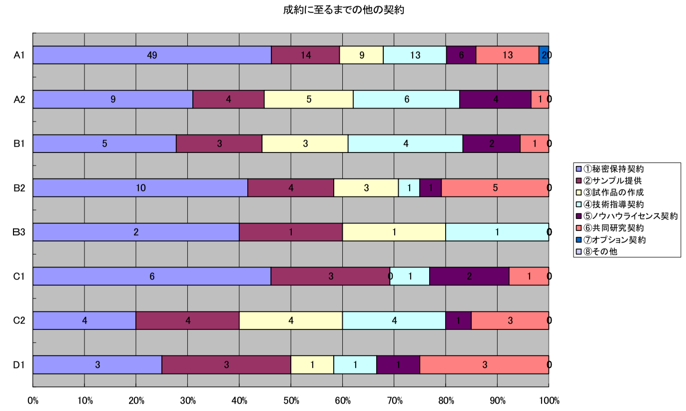
Ｌ１：本案件における契約の構成はどのようなものでしたか？（複数選択可）

①特許譲渡契約（　）、②特許ライセンス契約（　）、③ノウハウライセンス契約（　）、
④技術指導契約（　）、⑤共同研究開発契約　（　）、⑥その他（内容：　　　　　　）



Ｌ３：本案件での成約に至るまでに、以下の何れかの契約を経由しましたか？（複数選択可）

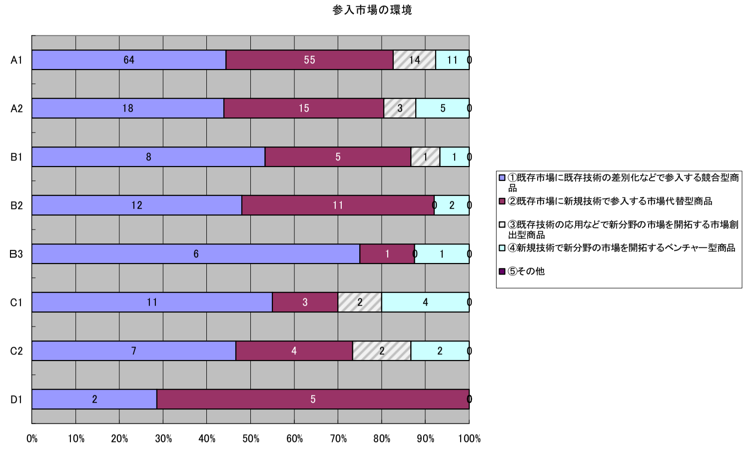
①秘密保持契約　（　）、②サンプル提供　　　　（　）、③試作品の作成　（　）
④技術指導契約　（　）、⑤ノウハウライセンス契約　（　）、⑥共同研究契約　（　）
⑦オプション契約　（　）、⑧その他（内容：　　　）



(12)市場の性質（設問 M）

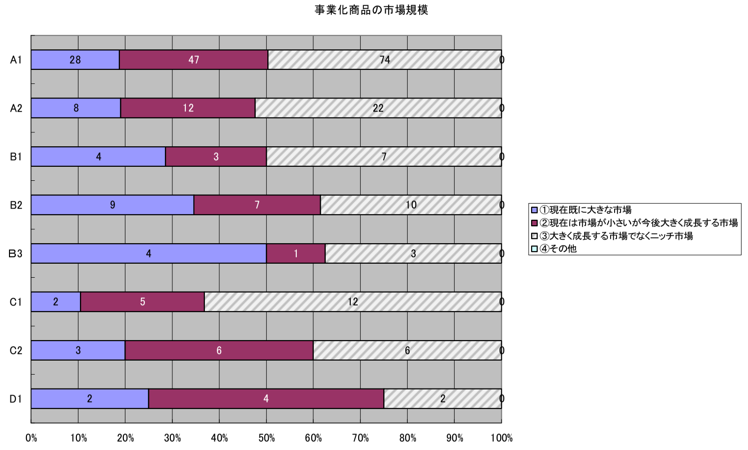
M１：本案件における参入市場の環境はどのようなものでしたか？

①既存市場に既存技術の差別化などで参入する競合型商品　（　）
②既存市場に新規技術で参入する市場代替型商品　（　）
③既存技術の応用などで新分野の市場を開拓する市場創出型商品（　）
④新規技術で新分野の市場を開拓するベンチャー型商品　（　）
⑤その他　（内容：　　　　　）



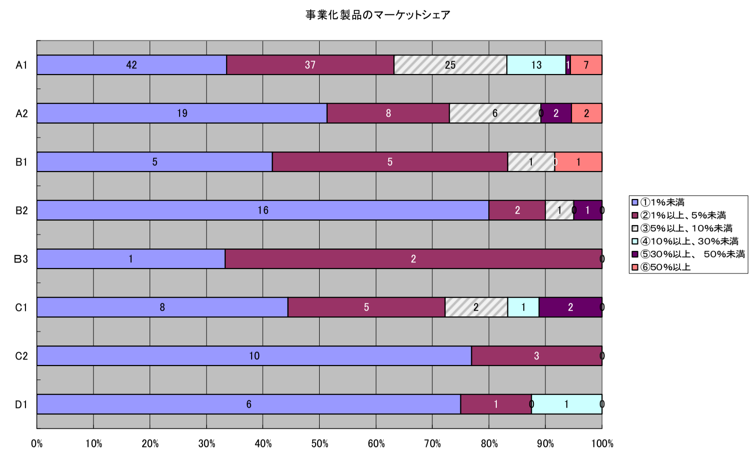
M２：本案件における事業化商品の市場規模はどのようなものですか？

①現在既に大きな市場　（　）
②現在は市場が小さいが今後大きく成長する市場（　）
③大きく成長する市場でなくニッチ市場　（　）
④その他　（内容：　　　　）



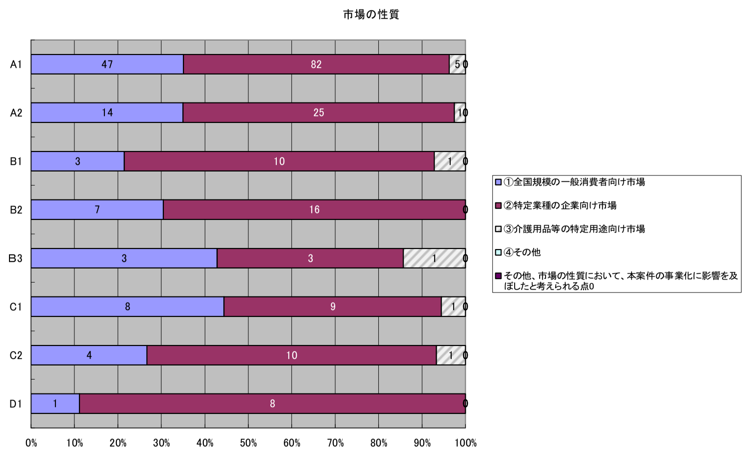
M４：本案件における現在の事業化商品のマーケットシェアはどの程度ですか？

①１％未満　　　　　　　（　）
②１％以上、５％未満　　（　）
③5％以上、１０％未満　　（　）
④１０％以上、３０％未満　（　）
⑤３０％以上、　５０％未満（　）
⑥５０％以上　（　）



M５：本案件における市場の性質はどのようなものですか？

①全国規模の一般消費者向け市場（　）
②特定業種の企業向け市場　　　（　）
③介護用品等の特定用途向け市場（　）
④その他　（内容：　　　）



(12)特許流通における事業化の類型（設問 N）

N１：本案件におけるアドバイザー関与態様からみた事業化の類型はどのようなものですか？

①アドバイザーがビジネスポテンシャルの高いシーズを掘り起こしてライセンシーに紹介して流通するシーズ先導型（　）

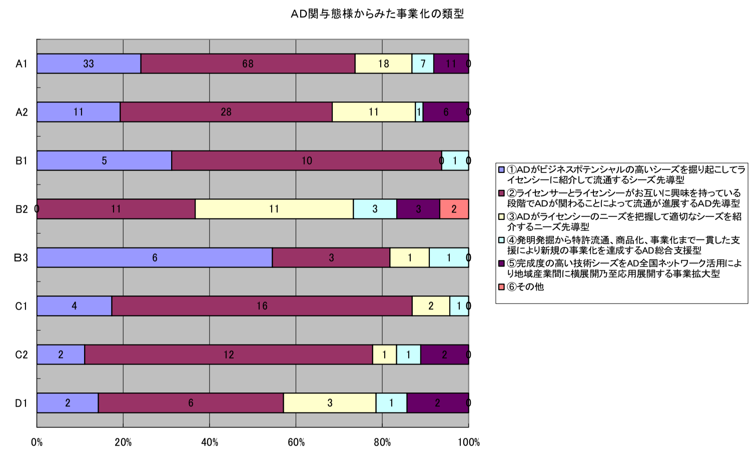
②ライセンサーとライセンシーがお互いに興味を持っている段階でアドバイザーが関わることによって流通が進展するアドバイザー先導型（　）

③アドバイザーがライセンシーのニーズを把握して適切なシーズを紹介するニーズ先導型　（　）

④発明発掘から特許流通、商品化、事業化まで一貫した支援により新規の事業化を達成するアドバイザー総合支援型（　）

⑤完成度の高い技術シーズをアドバイザー全国ネットワーク活用により地域産業間に横展開乃至応用展開する事業拡大型（　）

⑥その他（内容：　　　　）



N２：本案件におけるライセンサー（シーズ）／ライセンシー（ニーズ）の特性からみた事業化の類型はどのようなものですか？

①応用の広い要素技術シーズを複数ライセンシーに流通する応用商品展開型　（　）

②大学由来の基礎技術シーズを複数ライセンシーに流通する基礎技術展開型　（　）

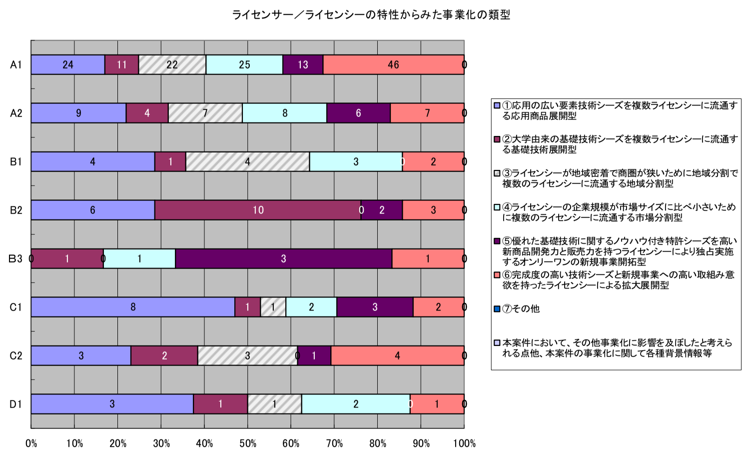
③ライセンシーが地域密着で商圏が狭いために地域分割で複数のライセンシーに流通する地域分割型（　）

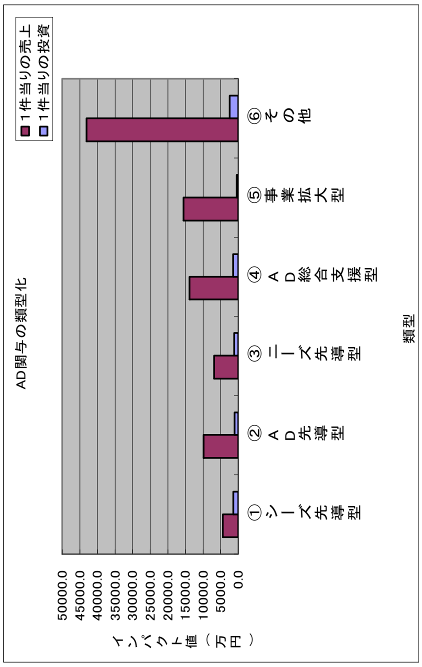
④ライセンシーの企業規模が市場サイズに比べ小さいために複数のライセンシーに流通する市場分割型（　）

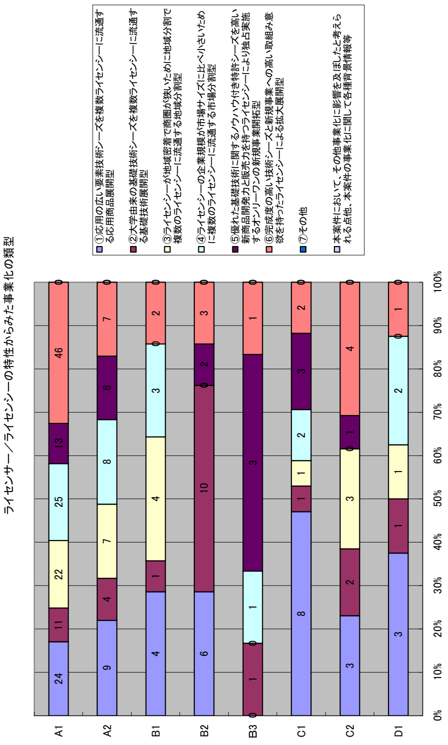
⑤優れた基礎技術に関するノウハウ付き特許シーズを高い新商品開発力と販売力を持つライセンシーにより独占実施するオンリーワンの新規事業開拓型（　）

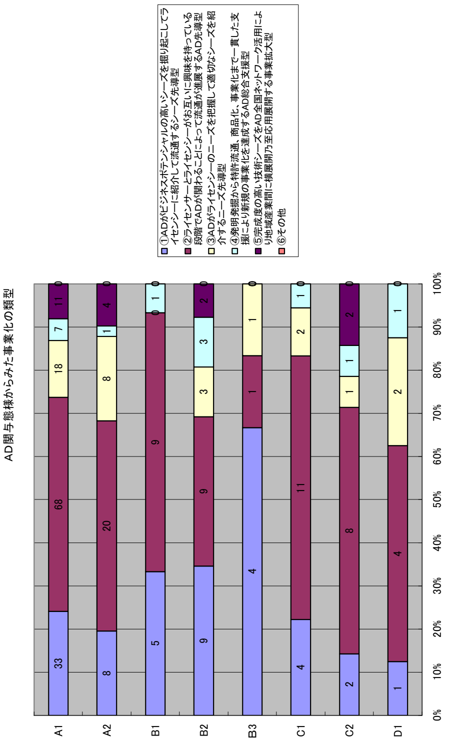
⑥完成度の高い技術シーズと新規事業への高い取組み意欲を持ったライセンシーによる拡大展開型（　）

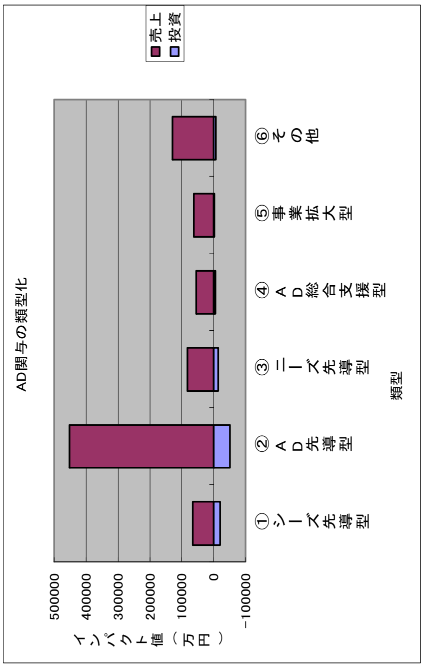
⑦その他（内容：　　　　　）

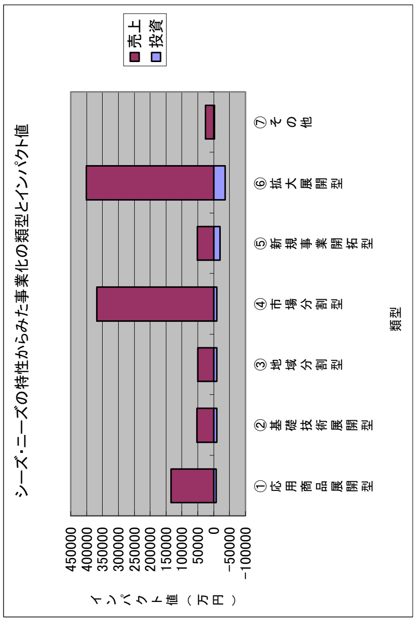


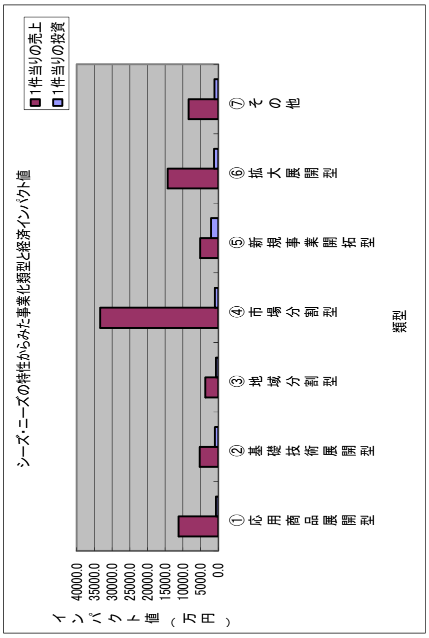

AD関与の類型化
1件当りの売上
1件当りの投資
インパクト値（万円）
類型
①シーズ先導型
②AD先導型
③ニーズ先導型
④AD総合支援型
⑤事業拡大型
⑥その他


ライセンサー／ライセンシーの特性からみた事業化の類型


AD関与態様からみた事業化の類型


AD関与の類型化
売上
投資
インパクト値（万円）
類型
①シーズ先導型
②AD先導型
③ニーズ先導型
④AD総合支援型
⑤事業拡大型
⑥その他


シーズ・ニーズの特性からみた事業化の類型とインパクト値
売上
投資
インパクト値（万円）
450000
400000
350000
300000
250000
200000
150000
100000
50000
0
-50000
-100000
①応用商品展開型
②基礎技術展開型
③地域分割型
④市場分割型
⑤新規事業開拓型
⑥拡大展開型
⑦その他
類型


シーズ・ニーズの特性からみた事業化類型と経済インパクト値
1件当りの売上
1件当りの投資
インパクト値（万円）
40000.0
35000.0
30000.0
25000.0
20000.0
15000.0
10000.0
5000.0
0.0
①応用商品展開型
②基礎技術展開型
③地域分割型
④市場分割型
⑤新規事業開拓型
⑥拡大展開型
⑦その他
類型

資料3　ヒアリング調査結果

１．ヒアリング調査の目的

本調査研究では、アンケート調査を実施した事業化事例の中から、アンケートでは十分抽出仕切れなかった事業化成功要因（不成功要因を含む）をより深く分析する目的でヒアリング調査を実施した。これにより、企業経営者が望む特許流通事業化支援内容を把握し、今後の我が国における中小・ベンチャー企業に対する支援の在り方等について、具体的要望など生の声を聴取するようにした。

２．ヒアリング対象企業

アンケート調査の結果から事業化に対して特許流通アドバイザーが寄与したと考えられるライセンシー側の企業を中心に、知財経営・地域振興・産学連携等の視点で注目されるライセンサー企業及び大学も含めて事業化事例 50 件について、企業経営者のヒアリング調査を実施した。

事業化分類	A1、A2　事例企業	37 件
	B1、B2、B3　事例企業	6 件
	C1、C2　事例企業	5 件
	D　事例企業	2 件

３．ヒアリング方法

事業化の要因及び有益な支援内容について（8 問）、企業経営者が期待する支援内容について（5 問）、特許流通アドバイザーの貢献について（4 問）の設問に対して順次ヒアリングをおこなった。各案件担当アドバイザーが企業訪問してヒアリングを行うことを基本としたが、一部電話ないしはファックスでの調査となった。

４．ヒアリング結果（設問ごとの要約と代表的意見を事例として複数列記した）

４－１．事業化の要因及び有益な支援内容について

設問（１）本案件において、事業化できた要因は何だとお考えですか？又は、できなかった要因は何だとお考えですか？

［事業化できた要因に関する結果要約］

事業化できた要因は、発明者やライセンサーの技術強力やシーズ技術の成熟度、ライセンサーとの有効な関係が流通アドバイザーを介して構築できたこと、一方で自社の技術力や資金力などが主たる要因としている。開発商品の市場投入のタイミングや市場ニーズにマッチしていたことの要因も複数あげられた。

［ヒアリング結果事例］

① 事業化にあたり技術的課題を解決できた事。又、流通アドバイザーと共にシーズ提供側企業を訪問し弊社の開発提案型企業としての理解を深めた事。本事業化案件の生分解性ボトルについて特許流通データベースなどで紹介いただいた事が市場のボトルユーザーより直接問い合わせを頂くようになり事業化出来た。（大企業シーズで新製品開発）

② 事業化できた要因はいくつかあるが、開発製品が市場のニーズにマッチしていたこと、研究者の技術支援や自治体等の資金的支援が得られたことが大きいと思う。（大学シーズでベンチャー企業化）

③ ライセンサーとライセンシー双方の事業化に対する熱意と協力、および特許流通アドバイザーを含めた公的な支援を受けられたことが事業化成功のキーである（県有特許の事業化）

④ 独法研究所のシーズをもとにした本件商品化には、流通アドバイザーの協力でライセンシー側の独自の技術の寄与があることを説明し、通常の実施許諾に比べて極めて有利な条件で実施許諾を得ることができた。低額の実施料が、その後の販売のコスト負担を軽減し事業化を楽にしたことが極めて大きいと思っている（独法シーズの事業化）。

⑤ ライセンサーはファブレス企業のため、特許技術（一部のノウハウを含む）の開示と試作方法については支援を受けたが、量産化技術については支援を受けることができなかった。そのため、当社内で金型及び設備について独自の技術と資金で開発し顧客の仕様を満足するエアーバック用部品の製造が事業化できた。（中小から中小企業）

⑥ 事業化できたのは、市場のニーズにマッチし、自治体等の技術支援があったこと、自社の保有技術が活用できたこと、流通アドバイザーの横通し支援があったことで、

いずれも重要どれが欠けても事業化できなかったであろう（地域を越えた移転）

⑦ 当案件の事業化計画が自治体からの研究助成事業に採択され、高額を要する安全性に関する基礎データーが得られたため。（TLO シーズの事業化）

⑧ 自社の固有技術にマッチングしており、市場性があると判断していた。また地域の助成事業による資金活用と人的ネットワークも大きかった（県有特許の導入）

⑨ 流通アドバイザーから紹介されたシーズが自社の問題解決に一致するものであり、市場ニーズにマッチするものだった。具体的には、今までの二値化処理において困難だった、ムラのある画像の自動ラベルカウントが可能となり商品性をアップさせることができた（県有技術の導入）

⑩ 他社製品に比較して、開発製品のランニングコストが差別化できたこと、市場ニーズがあったことが事業化の重要因子である（個人発明の事業化）

［事業化ができない要因］

① 現時点、完全な事業化には至っていない。顧客である大手アパレルの技術ニーズが高く、導入した技術ではそのニーズをクリアーできていないからである。現在は大手アパレルの技術ニーズをクリアーすべく、本特許以外の他社特許、他社技術等の導入推進、大学等との共同研究を進めている。（大手繊維企業シーズ導入のライセンシー）

② 未だに事業化できない要因はシーズ技術が未完成でライセンサーや自治体等の技術指導が十分得られないためである。一時試作品レベルで売り上げも有ったが、販売中断し現在大学とライセンサーとの三者共同研究をして理論構築している。（ベンチャー技術の事業化）

設問（２）本案件において、事業化に最も効果があった支援内容は何だとお考えですか？

［事業化に効果のあった支援結果要約］

特許流通アドバイザーの幅広い支援と、事業化成功のキーは市場が確実にあり、発明者やライセンサーの技術支援が十分あることが効果的である。

［ヒアリング結果事例］

① 特許流通アドバイザーからライセンス交渉や事業計画等の戦略的なサポートを受けたこと。

その他、工場建設や機械設備の技術的なアドバイスを受けたことや、資金計画についてのアドバイスなど幅広い支援で事業化がスタートした。（独法 TLO シーズの事業化）

② 本案件で採用された技術はキイテクノロジーのひとつである。この特許技術を流通アドバイザーが発見し、開発に行き詰まっていたライセンシーの「家電を使用した（独居老人）見張りシステム」を進展に導いた。本ライセンス案件特許の他に、家電機器利用モニタリング装置シーズを紹介して権利者に加え、その後特許申請した生活状況モニタリングシステムと合わせて、特許郡を構成してこの技術として完成した（特許群を構成した事業支援）

③ 特許の評価についてのアドバイザーのアドバイスが非常に参考となり技術導入の決心ができた（県有特許の事業化）

④ 流通アドバイザーのリーズナブルな対価に関するアドバイス。当初ライセンサーから提示された一時金、及びランニングロイヤリティーは高額であった。製品の顧客に対して工法変更の承認を受けたとき、製造コスト低減が可能ならば販売価格を低減するよう要求され、特許技術導入のメリットが損なわれてしまうことになった。そのとき、特許流通アドバイザーから、リーズナブルな対価についてアドバイスを受け、この結果、ライセンサーが大幅に低減したため、当社及び顧客にメリットが生ずる契約が締結できた。（中小企業から中小企業へ）

⑤ 事業化に当たって受けた支援は特許流通アドバイザーの支援のみである。ライセンサーか技術情報の資料を入手した際、具体的に検討し始めたタイミングで流通アドバイザーの訪問があり、契約内容の検討やライセンサーとの交渉がスムーズに進んだ事で事業化立ち上がった。（完成度の高いシーズの複数ライセンシー）

⑥ 特許の事業化に対する、TLO 殿の援助と迅速な対応と発明者の技術支援（TLO シーズの事業化）

⑦ TLO のライセンシーへの支援では特許ライセンス案件について別途大学発明者による技術指導契約があったから事業化になった。（TLO シーズの事業化）

設問（３）本案件において経営者の知財マインドや特許流通マインドはどの様に変化しましたか？

［知財マインドの変化の結果要約］

特許流通事業を通して、知財に対する理解と実際に体験した結果から効果・効用を知り知財経営改質に変革した事例が多い。

［ヒアリング結果事例］

① 特許に関する認識はある程度持っていたが、いかんせん素人で、特許の内容を評価する、あるいは判定することは無理があった。自分で出願も行っていたが、発明の本質を捉えるまでには至らず、弁理士任せであり、権利化には至っていなかった。特許ライセンス許諾の効果を身をもって体験したことで、特許マインドや契約のマインドが形成された。また、それを営業活動や契約交渉の場で有効に使うことがで

きた（中小企業）

②特許と無縁であった当社が特許出願企業に変身、企業の技術レベルも向上したと思う。産業技術センター、高専や異業種企業との共同研究へと拡大発展し、新分野進出に向けたアライアンスの形成にも繋がった。外部技術を活用して新商品開発を低コスト、低リスクで達成する体質に変化しオープン・イノベーション化の波に乗れたと思う。（中小企業）

③ 知財の重要性は当初から認識していたが、事業化の過程で重要性をより強く感じるようになった。社員が新たに特許出願した時に、指導を受けながら明細書を作成したことで、社員の知財に関する意識が向上したと同時に、技術力向上にも役立った。（大学発ベンチャー企業）

④ 自社は受託加工専門会社。過去に、委託生産を受けて自社開発した製品を、特許化しておかなかったために委託先に特許出願され、委託の仕事も無くなる等の経験を有している。この為、企業の存続発展のためには知財マインドが重要であるということは認識していたがどの様に対応していったら良いかが判らなかった。今回、特許流通促進事業を通じて、他社特許技術の利用や情報、人、資金等の利用方法を学んで具体的に活用し、その結果として自社開発した改良技術の特許化も出来るようになった。また社内の特許意識・技術開発意欲の旺盛化、社員のモチベーションが向上したと感じている。（大企業シーズの事業化）

⑤ 付加価値の高い製品を開発するのに役立つことが分かった。大学や異業種企業との共同研究への発展、新分野進出に向けたアライアンスの形成、外部技術を活用して新商品開発を低コスト・低リスクで達成する体質に変化した。オープン・イノベーション化と理解している。（中小企業）

設問（４）事業化やその他知財に関連して更に高い効果を創出するのに有効と思われる支援内容としてはどのようなものがあるとお考えですか？

［有効と思われる支援内容要約］

自治体や公設試等が一体となった総合支援や資金支援関連先へのつなぎ連携支援、特許に対する目利き人材の派遣や知財戦略支援である。

［有効と思われる支援結果事例］

① 外部技術であっても、社内での実証実験、開発などの多くの人材が割かれる。費用面ではなく、これら実験などの支援があればより早い上市が可能となる。（TLO シーズの事業化）

② 知財活用支援と同時に、資金提供支援（融資・補助金等）がセットになっていると、更に事業立ち上げの成功確率が高くなる。行政の種々の縦割り支援事業を、経営者の片腕としてゴールまで横串横断的に継続支援してくれるインキュベーション支援があると非常に有難い。新事業を確実に企画推進するのは人材である。引抜による新規採用、自社での育成等が重要であるが、つなぎとして短期のマンパワー支援があると非常に良い。（複数ライセンシー案件企業）

③ 事業化の各段階で資金や技術支援が必要になってくる。単年度の補助金や一度補助金を受けたから次回は受けられないといった規則では利用しにくく、効果も少ないと感じている。事業の進展にあわせた一貫した支援の方法を検討して欲しい（中小企業から中小企業）

④ 企業が行う技術開発や事業化のために各種の助成金制度があるが、特許流通促進事業の効果を高めるためには特許技術導入時の事業化のための助成金制度があっても良く、この制度ができれば他社の特許技術を積極的導入するよう検討する（中小企業から中小企業）

⑤ 事業化に当たっては色々と資金が必要となるので、助成金や低金利融資の既存制度などとつないでもらえると一層スムーズに事業化できると思う。また事業化した物について、海外展示会への出展サポートなどがあるとうれしい（大企業シーズの事業化企業）

⑥ 中小企業の知財戦略構築や知財活用支援策として、特許流通事業と特許庁の地域知財戦略支援事業を更に上手くつなげていくべきではないか？また、地方自治体が中心となって知財支援を行うべき部分と国が担うべき支援の組み合わせに工夫をすべきではないか？特に、主役となる中小企業でこれらの事業を有効に、効果的に遂行できる存在は必ずしも多くない現在、その状況を打破する工夫をすべきではないか？（中堅企業）

⑦ 知財に関する一般的な研修ではなく特許の目利き支援等実地に即した指導をしてくれるとよい。例えば特許をより強くするには請求項をどうすればよいか等（ベンチャー企業）。

⑧ 土木業界には特有の技術展開ルートがあり、技術が優れているから直ちに普及するものではない。公的研究所、協会あるいは自治体を巻き込んだ取り組みが必要。更なる有効活用には土研や橋建協等の現状の制度にマッチした働きかけが必要である（大学 TLO ライセンサーの意見）、　一方で

⑨ 事業化は自社にて行っており外部の介入を避けたい。知財支援は現状の対応にて十分である（大学シーズ導入の中堅ベンチャー企業）

設問（５）本案件における事業の開発期間（研究着手から事業立ち上げまで）はどの位ですか。

[開発期間の結果要約]
事業化までの開発期間は、1年以内から7年以上を要する等まちまちであるが、最も多い開発期間は1〜3年が6割弱、1年以内と答えた事例も2割以上をしめ、比較的短期で事業立ち上げにいたる場合も多い。長期にわたるものは、基本的発明で技術完成度が低かったシーズや、新技術・新商品への取組で経営者の使命感や事業化に対する執念が継げられた事例である。

[長期間を要したと認識している企業の結果事例]
① 当社は、米の専売制度がくずれ、「加工米」に進む以外逃げ道がなかった。 開発研究に相当の資金を投入し、完成するしかなかった（独法TLOシーズを事業化企業）
② 技術開発に時間を要し 7 年以上かかったが自分がやらなければという強い意識で進めてきた（紙製品加工企業）
③ 試験圃場確保困難、国土交通省の規制並びに新規製品に対する導入が慎重であることで期間を費やしたが、開発製品の将来性から開発を続けている。（中小企業）
④ 技術開発を大学の基礎研究に戻し、理論構築の必要性が有ったため（ベンチャー企業シーズを新事業として取り組んだ企業）

設問（6）本案件の事業化の過程で、資金面等で苦労したことはありましたか（倒産の危機等）。また技術導入（特許流通）から事業化に至るまでの資金の調達等はどの様に対処されましたか。

[資金面での課題要約]
事業化立ち上げに約半数の企業が、何らかの資金援助を必要としたと回答している。

[資金援助を要した企業意見]
① 商品が完成する頃には、負債が大きく、いつ倒産しても不思議でない状態であった。銀行もそれ以上の資金を出さない状況になっていたが、OEM先が保証をしてくれたこと。途中信用保証協会や銀行への技術内容、事業性の説明など支援をうけ対応（中小企業)。
② 倒産の危機にはならなかったが常に資金調達では苦労している。自治体の支援（補助金）策を利用した（中小企業）
③ 当社において今もなお下請け業務がメインであり、それら業務で得た収益を資金としてあてる部分もあったため、下請け業務が後退したときの資金繰りには苦戦を強いられた。
④ 特許の活用の実績により、金融機関への融資依頼が可能になった。（情報ベンチャー企業）

⑤ かなり、厳しい危機があった。銀行支援で乗り切った。（中小企業）
⑥ JST、NEDO、銀行、コラボ産学官から資金援助を受けられたので、比較的スムーズに立ち上がった。日本はベンチャーキャピタルの支援がまだ足りないし、エンジェルの数も非常に少ない。（大学発ベンチャー企業）
⑦資金面では自治体の助成金を活用できて助かった（中小企業）

設問（7）ライセンサー（特にTLOや大企業などの場合）からの各種支援（技術指導等）はありましたか。あった場合その内容はどうようなものでしたか。特に事業化に効果的だったライセンサーからの支援はどのようなものでしたか。

[TLOや大企業ライセンサーの支援要約]
ほとんどの対象案件で、ライセンサー（大学の研究者も含む）の技術支援が重要であるとの意見が出されている。

[サーの支援結果事例]
① ノウハウの提供、技術指導、販路情報の提供、製品のフィールドテストの支援があった（大企業ライセンサー）
② 製品に至る学問的な食肉のメカニズムの解析・解明をしてもらえた。このデーターがマーケティングの際の説明などにもきわめて有効であった（大学TLO）
③ 大学と共同研究を実施して、商品化のために技術の完成度を高めた。（大学TLO）
④ 中国農業試験場（その後名称変更）の発明者である博士からの技術的な支援が大きかった。（独法TLOシーズ）
⑤ 有償での技術指導を受けた。これ以前に共同出願者が事業中止及び権利譲渡をしたため、設備を引き継ぐ斡旋をしてもらった。歯科技工業界に詳しい販売代理店の紹介をうけた（大学TLO）
⑥ 発明者の技術指導により、シーズの完成度を高め、またサンプルプログラムから必要部位の解説をして頂いた。（大学TLO）

設問（8）本案件において、技術導入の意思決定にあたり知財の評価や技術の評価等はどの様に行い、その評価の内容が意思決定にどのように反映されましたか。

[評価と意志決定要約]
多くのライセンシー企業は、知財の評価を行うよりも公的機関ないしは大学シーズ技術であることの信用を重視し、事業化は試作品の確認や自らの技術的経験や知見で判断している。

[事業化判断意見事例]
① 本技術から開発できる製品のターゲットマーケットおよび市場規模により、開発を決定した（TLO）。
② 知財は有名大学の研究者の発明であることが意思決定に大きなインパクトを与えた。（TLO）
③ 県内の一般地方紙に商品が紹介されていたのと、地元の役場で地場産業として紹介されていたのが意思決定に大きかった（ベンチャーシーズ）
④ 自社の在来技術と導入技術との関連性と新たに必要となる周辺技術について、社内で検討。検討結果を基に、市場性当の他の要因を加味して決定（県有特許）
⑤ コンペティターメーカとなる製品との技術比較性能比較において、高い優位性を見いだしたから。それは、電源の将来進むべき方向性として、電力の高い変換効率、低発熱、小型化、（総じて ECO）などの面において将来性を感じたことによる（公的シーズ）
⑥ 公設試の特許であり、特に食品業界への普及が期待される技術として評価した。また、新連携の支援を受け、専門家による市場性調査レポートは非常に参考となった（県有特許）
⑦ 技術の評価については内部で行ったが、知財としての価値評価についてはアドバイザーの指導が参考となった（大企業）

４－２．企業経営者が期待する支援内容について

設問（１）御社が今後期待する知財関連の支援はどのようなものですか。

[期待する支援内容要約]
特許流通事業の継続と、出願から侵害対策・係争問題に至る総合的支援を期待している。さらに知財戦略や技術経営に及ぶ支援が期待されている。

[期待する支援の結果事例]
① 特許だけでなく、商標も含めて知財の目利き、特許侵害対策支援（中小企業）
② 中小企業への知財支援は、一貫した総合的な支援とすべきではないか？意欲的な中小企業へは、自治体や支援機関の持つ支援資金制度や地域イノベーション創出事業などの種々の制度との連携した支援体制を整備すべきではないか？特許流通事業は、企業の知財経営にまで働きかける総合的な事業化支援をすべきではないか？（ベンチャー企業）
③ 特許の目利きによる自社事業にマッチする新しいシーズ゛、基本技術の供与（中小企業）
④ 社内に知財の部門があるわけではないので、特許出願する際、出願書類を作成するのにどうしても時間がかかってしまう。出願したい案件に関して、ヒアリングし文書化してくれるような支援があるとありがたい。（中小企業）
⑤ アドバイザーによる特許事務所との仲介支援、費用低減やシーズ紹介等の情報提供の更なる支援。（中小企業）
⑥ 従来、知財は自社製品・技術を自力で活かすことをポリシーとしているため支援は期待していなかった。しかし企業は利益を確保するための経営を行っているため、知財を金にするための支援であれば受けたい（中小企業）

設問（２）これから支援を受ける中小企業に対して望ましい支援内容や支援手法としてどのようなものが考えられますか。

[のぞましい支援内容・方法要約]
事業化活動における、各種の支援事業の連携的支援や地域支援、企業から学への連携に対する支援等が要望されている。

[のぞましい支援内容結果事例]
① 技術導入から事業化まで一貫した支援　・専門家派遣　・地域との連携のバックアップ（中小企業）

② 県内の中小企業にとって資金面における支援は必須。また、できれば他県内の中小企業を巻き込み横のつながりを強固にする支援。地元の産業を生かした上での事業化支援が欲しい（中小企業）
③ 各機関と連携した支援を希望する。具体的には、資金面、情報提供、技術アドバイスに関する支援であり、窓口は一本化して欲しい。（中小企業）
④ 大学等との共同開発支援、このことにより開発製品の確実性、知名度が確保できる。（中小企業）
⑤ 地方では、自社の技術を全国にアピールできる機会があまりない。特許流通アドバイザーは全国的なネットワークで繋がっており、有機的に活動してくれるところが良い点だと思う。特許流通事業自体がまだまだ認知されていない。知らない企業も多い。また、中央省庁、地方自体や大学などの教育機関、公設試などにも様々な中小企業支援メニューや組織がある。これらをもっと一体的な活動にしたら、認知度も活動効果も向上すると思う。窓口業務ではなく、訪問型活動が重要と思う。（地方の中小企業）
⑥ 特定分野の新しい技術の事業化や産学連携の事業化に対する助成制度は色々とあるが、企業間の知財流通による事業化の助成も小額でも充実してもらえると、進め安いと思います。（中小企業）
⑦ 事業化に対する技術的支援機関の協力（中小企業）
⑧ 海外展開する場合の支援が欲しい（中小企業）。

設問（３）現行の支援サービスや、今後期待する支援サービスに対して有償でもサービスを受けたいものはどんなのものが有りますか。

［有償でも受けたい支援要約］
有償支援となると、さらに突っ込んだ知財支援や技術の支援サービスがあげられている。海外事業展開の支援についても有償でも受けたいとする意見がある。

［有償でも受けたい支援事例］
① うわべだけの経営コンサルではなく、真に身内となり、現在置かれている会社の状況、製品、事業を理解しアドバイスをいただける支援（中小企業）
② 開発に直結する大学等の技術含んだ技術的な支援であれば、有償の共同研究共同開発に進展してもメリットがあるので受けたい。（中小企業）
③ 内中小企業には優れた技術や製品が多数あるが、海外からの受注や問い合わせの窓口を恒常的に自前で用意する程の余裕はないので、その窓口を代行してくれるサービスがあれば、有償でも利用したい。（中小企業）
④ ジャンル別研究テーマを提供して頂くこと及びシーズ紹介、技術支援について特許流通アドバイザーの有効な活用（中小企業）
⑤ 大学内では知財部および TLO があり支援は十分である（TLO）。

設問（４）本案件の事業化において、自治体等の支援、民間仲介業者の支援が不足していた部分としてどのようなものがありますか。

［自治体等及び民間の支援要約］
資金的支援、事業化後の商品の拡販や販売協力を期待する意見が多い。

［支援事例］
① 国や自治体の公募事業にマッチしにくい案件であったため、金銭面での支援が受けられなかったが、農水分野への一層の支援強化を期待する（畜産関係装置企業）
② 独居老人の見張りの様なサービスの普及には受益者側の負担がきつく、特に設置時の負担や毎月の負担の一部について、事業化後にも行政からの支援が欲しい。（中小企業）
③ 販売に関して自治体がお客情報を提供してくれて助かった面があるが、欲を言えば中小のベンチャーの製品を積極的に自治体が購入して支援するようなことをしてくれると良かった。（中小企業）
④ 事業化の後半でのマーケティングに関する支援（中小企業）
⑤ 開発段階における資金的・技術的（試作の評価含む）支援、技術紹介のための各種展示会への出展に対する資金的な支援、環境省「環境技術実証事業」に認定された技術であるが、地方自治体で積極的に適用されていない（複数ライセンシーへのライセンスを行ったライセンサー企業）

設問（５）地域の特に中小企業における特許流通に関連する情報交換や交流の場としてどの様なものがあり、どのように活用していますか。

［情報交換や交流の要約］
各地で開催されている交流の場に参加している企業があるが、あまり積極的に参加している企業は少ない。企業によっては全国版の大都市の場に参加している。

［情報交換の場に参加している企業事例］
① 県立大学の研究協力会、ビジネスマッチングフェア、公設試の研究発表会、知財関連の各種講演・講習会（富山）
② 地域マッチングフェアなどへの出展、セミナーへの参加、（財）ひろしま産業機構の進めている研究会への参加や、大学研究室訪問事業への参加（広島）

③ 千葉県中小企業団体中央会をはじめ県関連の会、県研究所でのライセンサー情報開示（千葉）
④ 異業種交流会(例えば豊信会)の交流を積極活用（大分）
⑤ 地域交流の場には特に出席していないが、東京や大阪で開催されている展示会・見本市には情報収集を目的として、参加している。(香川)
⑥ 特に地域に限定したものはないが、イノベーションジャパンや他の展示会に積極的に出展して市場開拓に努めている。また JST のシーズ発表会等でも発表して連携先も模索している（TLO ベンチャー）

４－３．特許流通アドバイザーの貢献について

設問（１）本案件のシーズ把握やニーズ把握において特許流通アドバイザーの貢献はどのようなものでしたか。

［シーズ・ニーズ把握のアドバイザーの貢献］
流通アドバイザーのシーズ紹介、ニーズに対する対応はタイミングや支援の範囲で高い評価を得ている。

［アドバイザーの貢献結果事例］
① 本件に関しては、アドバイザーなしに、ライセンス交渉から事業化まで進むのは容易ではなかったと思う。いろいろな場面でどんな相談にも乗ってくれた（中小企業）
② 特許上のトラブルの解消、シーズ技術の発掘と契約の支援、実施後の「知恵の輪ニッポン」によるＰＲ等、多岐に亘る支援を得た（中小企業）
③ 自社のニーズに対して迅速に対応していただき、大変有効であった（中小企業）
④ 特許を所有している TLO に技術移転の相談をしたら、親身になって相談に乗ってくれた。(ベンチャー企業)
⑤ 懇切なアドバイスとライセンサーとの頻繁な交渉はありがたかった（中小企業）
⑥ シーズの把握において県研究所でのライセンサー情報開示シーズがきわめてポイントをついた効果があった（中小企業）
⑦ 多くの情報や発信の機会を得て感謝している。例えば「特許開放活用例集」への掲載支援、「News　Letter」への掲載支援、「特許ビジネス市」への出展支援、地域アドバイザーへの情報発信等（ライセンサー企業）

設問（２）本案件のライセンス交渉における特許流通アドバイザーの貢献はどのようなものでしたか。

［ライセンスにおける特許流通アドバイザー支援の要約］
ライセンシーの企業側にたったライセンス交渉の支援、ライセンス料の提言などで高く感謝されている

［ライセンス支援結果事例］
① 契約交渉時、ライセンシー側に不利にならないように修正交渉をしてもらい有難かった。(中小ライセンシー)
② ベンチャー立ち上げ時は資金がなく特許譲渡費用が払える状況ではなかったため、

特許流通アドバイザーに相談したところ、譲渡金支払い条件に関して便宜を図ってくれ、当初の出費を少なく押さえることができた。(ベンチャーライセンシー企業)

③ アドバイザーが意欲的に交渉し弊社にとって不利にならない契約を結ぶ事が出来た。(大手ライセンサーからの中小ライセンシー企業)

④ 最初の交渉で研究機構まで交渉にゆくなど、アドバイザーが同行しなければ田舎の零細企業を相手にしてくれなかったのではないかと思う。条件交渉でも大変助かった。(中小企業)

⑤ ライセンス交渉ではライセンサーとは交渉の過程でしっくり行かなくなっていたので、特許流通アドバイザーが調整してくれたことで、助かった（中小企業）

⑥ 自社の考えを良く理解し、ライセンサーとの交渉をしていただいた。迅速に契約締結できた。(中小企業)

⑦ 発明者の先生との円滑な技術供与及びサポートが受けられるよう調整して貰った。(TLO シーズの中小企業)

設問（3）本案件の事業化過程における特許流通アドバイザーの貢献はどのようなものでしたか。

［事業化段階のアドバイザーの貢献要約］

開発段階の技術支援や、販売段階でのビジネスモデル支援など販路開拓に至る幅広い支援が評価されている。

［アドバイザーの貢献結果事例］

① 事業家に向けた最終改良において、技術的およびノウハウ保護等の知財的アドバイスがあり、的確であった。(中小企業)

② 「家電を用いた見張りシステム」は総合技術であり、システム全般にわたる特許の取得にも指導を得て技術的に抜けのないものにできた（中小企業）

③ ライセンサーの品質要求などの食い違いが発生したりして相当期間について面倒を見てもらった（中小企業）

④ 貢献大であった。技術開発にともなう相談先の紹介、大手企業への紹介等（中小企業）

⑤ 事業化商品の大企業対象のビジネスモデル案提示、セールスレップへの対応支援、第三者からの商標侵害の指摘に対する対応へのアドバイス等販売までの支援を受けた（中小企業）

⑥ 販路開拓段階で、顧客企業を何社か紹介してくれた。(ベンチャー企業)

設問（4）本案件を通じて御社（特に経営者）にもたらされた知財マインドや特許流通マインドの変化において、特許流通アドバイザーの貢献はどのようなものでしたか。

［知財マインドの変化要約］

特許流通支援を受け、特許シーズをもとに事業化した経営者は知財活用の価値や効果を実感し知財に関するマインドのアップをしている意見が多い。

［知財マインドの変化結果事例］

① 他社の持つ特許を利用する事で、新たな技術を生み出したり、人脈を広げる事が出来るという事を体験させてもらえた。特に他社の特許を利用するに当たり、その交渉方法を知る事が出来たのは、弊社にとってとても有益であった。今後も他社の持つ知財を、上手く利活用して行こうと思う。(大企業シーズの事業化)

② 知財について、社内的にはマインドが低くはなかったが、特許流通を通して、他社技術の効果的利用に対するマインドが高揚した（県有シーズの事業化)

③ もともと知財の重要性は認識していたが、事業にどう活用するか等で再認識するきっかけになった。(中小企業)

④ 知財マインドが重要であるということは認識していたがどの様に対応していったらよいかが判らなかったが、特許流通アドバイザーを通じて他社特許技術を具体的に活用することにより知財マインドも上がった。その結果として社内の特許意識・技術開発意欲も旺盛化し、自社開発した技術の特許化も出来るようになり、社員のモチベーションも向上しつつある。(中小企業)

⑤ TLO メンバーと特許流通アドバイザーの関係をよく理解していないが、本業界にしかるべき対価で特許を適用できたのは初めてのことであり、貢献大と思っている。属人的要素が大きいとも考えている。(TLO シーズの事業化)

⑥ 特許流通事業は当社にとって、有効な「経営の道具」として実感。当社の意思決定のための高度な各種情報や連携手法についての支援（TLO シーズの事業化)

⑦ 特許流通を通して、当社の技術の理解者を増やし、技術を広めることにより、より大きな社会貢献ができるものと考えるようになった。その意味で、特許流通アドバイザーとの出会い、支援は非常に有意義であったと思う。また、特許流通アドバイザーは、全国に配置されているので全国規模の動きをしてくれる今のシステムは、非常に評価できると思う（地域中小企業）

資料4 国内外文献調査結果

１．調査対象文献

本調査では、特許流通施策及び知的財産を基軸にした中小・ベンチャー企業の事業化支援施策に関連する政府指針、書籍、調査研究報告書、審議会報告書等における指針や指摘事項、取組事項を調査分析する。

知的財産戦略本部で決定された知的財産推進計画 2004～2008、及び総合科学技術会議から意見具申された科学技術による地域活性化戦略等について本調査の目的に関連する事項について抽出する。

国内外文献として、調査研究報告書、審議会報告書、技術経営報告書、TLO や他の技術移転機関の文献、書籍としては知財戦略や知財経営に関する一般書を対象として調査した。

２．調査資料及び文献一覧

（１）知的財産推進計画等

① 知的財産推進計画 2004、2005、2006、2007、2008
② 科学技術による地域活性化戦略における「特許流通促進事業の在り方」に関連する事項
③「知的財産による競争力強化専門調査会」における最近の検討状況

（２）調査研究報告書等

① 中小企業に対する知財戦略支援事例分析報告書(2008 年 3 月)（独）中小企業基盤整備機構
② 農林水産分野の特許等技術の流通可能性の調査委託事業報告書（2008 年 3 月）（社）農林水産技術情報協会
③ 成功事例に学ぶ産学官連携の秘訣（2008 年 6 月）（独）中小企業基盤整備機構
④ 中小企業のための知的資産経営マニュアル（2007 年 3 月）（独）中小企業基盤整備機構
⑤ 中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル（2008 年 3 月）　特許庁
⑥ 大学等の研究成果を社会還元するための知的財産戦略・産学官連携システムに関する総合評価報告書（2007 年 9 月）　文部科学省
⑦ 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―（2007 年 4 月）経済産業省、特許庁
⑧ 大学、中小企業等における知的財産の管理・運営等に関する調査（2007 年 3 月 20 日）　（社）発明協会
⑨ 地域イノベーション研究会報告書（2008 年 6 月）　経済産業省
⑩ 特許流通市場の育成状況に関する調査研究報告書（2007 年 5 月）（株）野村総合研究所
⑪ 米国の技術移転市場に関する調査研究報告書（2007 年 6 月）（株）ニッポンテクニカルサービス
⑫ 欧州における技術移転市場の動向に関する調査報告書（2008 年 3 月）（独）工業所有権情報・研修館
⑬ 特許流通促進事業の成約に関する調査・分析報告書（2006 年 3 月）（社）発明協会　特許流通促進事業センター

（３）審議会報告等

① イノベーション促進に向けた新知財政策　（2008 年 8 月）　特許庁
② イノベーションの創出に向けた産学官連携の戦略的な展開に向けて　審議のまとめ　（2007 年 8 月）　科学技術・学術審議会
③ 中小企業政策審議会経営支援部会報告書（2007 年 2 月）中小企業政策審議会
④ 大学等における政府資金を原資とする研究開発から生じた知的財産権についての研究ライセンスに関する指針（案）　（2006 年 5 月）　総合科学技術会議

（４）支援事例集等

① 知財戦略コンサルティイング活用事例集　（2008 年 3 月）　関東経済産業局
② 産学官連携コーディネーターの成功・失敗事例に学ぶ　（2008 年 9 月）文部科学省研究振興局研究環境・産業連携課
③ 農商工連携 88 選　事例一覧（H20 年 4 月）　農林水産省、経済産業省

（５）技術経営等

① 企業における技術経営の管理・運営等に関する調査（2008 年 3 月 19 日）（社）発明協会
② 中小企業の経営診断実施要領　（2003 年 2 月）　中小企業診断協会
③ 中小製造業の経営革新支援マニュアル　（2004 年 2 月）　中小企業診断協会

（６）国内外論文・報告書等

① CATI　(Center for Advanced Technology and Innovation)　(2008 年)（社）発明協会　調査報告
② 知的財産のための流通市場の出現に関する調査レポート　日米の企業を対象にして（2006 年 3 月 1 日）　Henry Chesbrough
③ 大学 TLO 活動がもたらしたもの～日本の大学 TLO 活動の総括～(2007 年 1 月)国際特許流通セミナー2007　渡部俊也
④ D.Senoo, M.Fukushima, S.Yoneyama and T.Watanabe, “Strategic Diversity in Japanese University“International Journal of Knowledge Management Studies, to be published(2008)
⑤ Shanghai Technology Transfer & Exchange “General Introduction of

Technology Exchange in Shanghai” International Patent Licensing Seminar 2009.

（７）書籍等

① 知財立国「日本再生の切り札」 （2002 年５月） 編著者 荒井寿光

② 知財マネジメント入門 （2006 年５月１日） 米山茂美/渡部俊也 編著

③ 知財立県 －埼玉県発！特許生かすー （2008 年９月） 野口 満

３．調査結果

（１）知的財産活用・特許流通・技術移転等に関する文献調査結果

［要約］知財の活用促進は知財戦略推進計画において当初から提言され、地域や TLO の特許流通促進事業が展開・推進された。その結果、当初の特許ライセンス活動から技術ライセンス活動に発展し、ライセンシーの事業化支援活動に繋がってきた。

米国では早くから仲介事業をビジネスと捉えた活動がなされ、既にその環境が整備されている。我が国に於いては近年農業分野においても技術移転が検討されはじめ、今後農商工の全域にわたって拡大されることが期待される。

［抜粋］

① 2003 年に我が国の知的財産戦略がスタートし、翌年に知的財産推進計画 2004 が発表された。知的財産立国実現に向けて知的財産の創造・保護・活用のサイクルの活性化策が提言され、その活用分野において知的財産を活用したビジネスを振興するとされている。

知的財産推進計画 2008 年においては、知的財産を戦略的に活用するとして、企業における知的財産の高度化を促進すること、知的財産流通市場を活性化することが提言された。また、地域活動においてこれまでの待ち受け型相談業務に加え、企業 OB 等の知財専門家が直接中小企業等を訪問して知財の取得から活用までの全般にわたる相談に応じる体制を構築するとしている。

② 特許流通促進事業の成約に関する調査・分析報告書（2006 年３月）（資料(2)-⑬）によれば、特許流通促進事業開始の平成９年から平成 17 年８月までの地域および TLO の成約案件 5,710 件を対象として調査分析をおこなった。成約内容の分析から、実施ないしは譲渡契約したライセンシー536 件のうち「製品販売中」「製品開発中」「特許技術の内容を検討中」としたものが８割を超えていること等が明らかとなり、成約案件企業へのアンケート調査によるとライセンシー企業の 25%が成約後に「技術開発やノウハウの移転」「販売・製品 PR・販路開拓」が課題であるとしている。

③ 知的財産のための流通市場の出現に関する調査レポート～日米の企業を対象にして～（2006 年３月１日）（資料(6)-②）によると、米国における特許の仲介事業例は何れも流通市場におけるビジネスとして捕らえられている。一方我が国の特許流通促進事業は、現在では主に国や自治体の公的事業として展開され、大学や産業界に特許流通活動を普及させ、特に中小企業やベンチャー企業に対する新規な事業機会を提供することに重点が置かれているところに大きな違いがある。

④ 米国の技術移転市場に関する調査研究報告書（2007 年６月）（資料(2)-⑪）によると、米国においては特許ライセンス市場、技術ライセンス市場、ベンチャー企業創出市場、M&A 市場があるが、法整備を土台として技術移転で活躍する実施主体の法的地位が確立し、多くの組織が有機的に密接な関係を構築してきた。日本の特許流通市場活性化に向けた具体的施策の提案として、未利用特許の有効活用に向けた特許評価サービスがあげられている。

⑤ 欧州における技術移転市場の動向に関する調査報告書(2008 年３月)(資料(2)-⑫）によると、欧州における技術移転市場の規模は Proton Europe の報告書により発明開示数、特許出願件数等において米国を大きく下回り、ライセンス収入においても 1/10 以下であるとし、技術移転機関について成功させるためには「Critical Mass」の重要性が指摘され、技術や知的財産をある程度多量に保有することが重要であり、個別の大学や研究機関に依存するのではなく、地域ごとに技術移転機関を設立する方法が考えられるとしている。

⑥ International Patent Licensing Seminar 2009.“Shanghai Technology Transfer & Exchange ,General Introduction of Technology Exchange in Shanghai”（資料(6)-⑤）の資料によれば、中国においては 1993 年以降、国や市政府による機関が設立され技術移転や技術取引は活発化している。技術移転は上海の経済成長に対して急速に成長し重要性を増し、上海が技術移転の先導的市場になっている。現在では特許の取引は技術移転全体に対して少ないが急激に増加しているとしている。

⑦ 農林水産分野の特許等技術の流通可能性調査委託事業報告書(2008 年３月)(資料(2)-②）によると、農業現場の技術で活用の可能性のある’97～’07 の 10 年間の出願の特許・実用新案の特許広報から、法人・中小企業・個人等の発明 100 件を抽出。専門家により流通可能性、活用可能性についての評価と権利者の流通の意向等をヒアリングして、生産現場における特許・実用新案の先行事例 10 件、流通可能性のある特許の概要として 96 件が紹介されている。技術移転の課題については、県に設置されている工業系の知的財産センターの OB と同様の農業関係の部門を強化することで技術移転の支援ができると提言がされている。

⑧ イノベーション促進に向けた新知財政策（2008 年８月）（資料(3)-①）によると、我が国のイノベーション促進に向けた新知財政策に於いて、イノベーション促進のためのインフラ整備において知的財産の活用・流通を円滑化するためのインフラとしてエコシステムと知的財産ビジネス、利用の円滑化、標準化活動など

があげられ、新たな「総合プロデュース型知的財産ビジネスの育成」などが提案されている。

（2） 中小・ベンチャー企業の事業化に関する調査結果

［要約］ 知財と事業化に関する報告は少ないが、その必要性は随所に言及されている。推進計画 2008 において地域力連携拠点活動に知財活動も連携することや地域中小企業の在り方などで、地域の企業と大学、公的センター等の連携の必要性が提言されている

［抜粋］

① 知的財産推進計画 2008 年では、地域における知的財産の事業化を支援するとして、地域における知的財産の事業化を総合的にプロデュースする機能を強化する。この機能が最大に発揮されるよう、各地に設置される地域力連携拠点などが把握した新たな事業化ニーズの具体化に役立つ技術シーズたる知的財産を提供可能な地域の大学や TLO、さらには特許流通アドバイザーなどが地域力連携拠点のパートナーとして参画することを促すほか、これらの機関が必要としている市場ニーズ等の収集に関して地域力連携拠点との連携を促すなど知的財産を活用した事業化に対する支援を強化するとしている。

② CATI（Center for Advanced Technology and Innovation）（2008 年）（資料(6)-①）によると、米国における政府系資金による技術移転機関 CATI（キャッツアイ）は実用性の高い開放特許をもとに新商品開発を行って企業化を支援する事業インキュベーション組織である。企業等の技術開発経験を有する OB 人材が、知財情報をベースに技術・商品の開発のリーダーを務め、企業や大学、研究所の支援を受けて直接的に商品開発を行っている。地もと企業のニーズに対してシーズ特許の掘り起こしと技術開発や商品開発を一貫して実施する高度な事業支援を行う一種の特許流通事業である。

③ 中小企業政策審議会経営支援部会報告書（2007 年 2 月）（資料(3)-③）は、「今後の地域中小企業に対する支援の在り方」及び「今後の中小企業に対する支援の在り方」について検討・審議を行った。今後は地域全体の底上げを目指すのではなく、地域において「地域資源」を核とした新たな発想で消費者・顧客に価値を提供する中小企業が現れ、飛び抜けた者が新たな地域産業の萌芽となると言う考えかたである。地域資源をキーワードとして、地域資源の価値の再認識からそれを事業とする中小企業等の共創活動と、他地域との競争によって新たな地域産業興しを目標にしている。

（3）大学・産学官及び地域等の連携活動に関する調査結果

［要約］これまでの TLO の産学連携活動については一定の評価がなされ、今後は量から質・イノベーション創出と、地域における産学官活動の 2 極に拡がりつつある。また地域の大学・公設試・企業等の連携と地域産業興しや農商工連携の必要性が検討されている。

［抜粋］

① 知的財産推進計画では 2008 年度から、地域企業と大学等との連携を促進するとして大学における研究成果として創出された知的財産の企業における活用を促進するため、全国約 300 か所に設置される地域力連携拠点等を活用するなど、引き続き企業と大学とのつながりを強化する。さらに、地域の基幹産業である農林水産業と商・工業が連携して知的財産を創造し活用することを促進するため、関係省庁が連携して知的財産や地域ブランドに関する相談事業を実施し、セミナーを共同開催するなどの取組を促進するとしている。

② 大学等の研究成果を社会還元するための知的財産戦略・産学官連携システムに関する総合評価報告書（2007 年 9 月）（資料(2)-⑥）では、大学知的財産本部整備事業及び当整備事業以外の 4 事業の評価としては、事業化に近い段階ほど施策の寄与率が高く社会還元するという政策目的に沿った効果が現れていると報告されている。今後の課題として、組織的・戦略的な共同研究の推進、特許の実施、事業化、ベンチャー支援等の一層の取り組み等があげられている。

③ イノベーションの創出に向けた産学官連携の戦略的な展開に向けての審議のまとめ（資料(3)-②）として、産学官連携の課題が幅広くレビューされ、例えば地域における産学官連携体制の強化において地域の中小企業のニーズに対応するべく地方公共団体や公設試験研究機関との連携の強化を図りつつ、地域の中小企業や農林水産業を含め地場産業との連携を進めるなど、地域における産学官連携体制の強化を図りつつ、知的財産活動を進める必要があるとしている。

④ 大学 TLO 活動がもたらしたもの～日本の大学 TLO 活動の総括～(2007 年 1 月）国際特許流通セミナー2007（資料(6)-③）として、大学シーズの企業への技術移転の分析がされている。TLO 活動が単なる技術の移転業務ではなく、事実上技術創造活動である（TLO 投資は直接投資と同じ)。TLO の技術移転活動の結果、ほとんどの場合後続する共同研究を行う研究者と企業のメンバーからなるチームが形成される（チームビルディングにより双方向の知識融合）と考察している。

⑤ 成功事例に学ぶ産学官連携の秘訣（2008 年 6 月）（資料(2)-③）に於いて、全国の公設試、大学等を対象にして産学官連携の事業で売上を計上した案件についてアンケート調査を実施し 663 事例の解答があった。そのうち詳細情報が得られた 128 件の成功事例として、連携機関・連携形態・シーズとニーズの度合い・連携の経緯・具体的成果・企業経営へのインパクト・事業化成功の要因・キーマン

のポイント等が報告されている。事業化事例の特徴として7割以上の事例が企業ニーズ側の度合いが強く他はシーズとニーズの中間でシーズ側度合いは少ないとしている。

⑥　農商工連携88選　事例一覧（H20年4月）（資料(4)-③）では、農林水産省と経済産業省は、農林水産業者と商工業者等が連携して、それぞれの技術や特徴等を活用している先進的な取組を「農商工連携88選」として選定している。新商品の開発の事例として47件が挙げられ連携の中核団体に加えて農林生産者、地もとの大学や公設試等の連携による新商品である。

⑦　地域イノベーション研究会報告書（2008年6月）（資料(2)-⑨）では、地域クラスター施策を“地域発イノベーション創出の中核拠点”として位置づけ、大学等の基盤を最大限活用した“イノベーション創出拠点”として形成し、研究開発資源の相互活用や広域的な利用開放を始めとするイノベーションを加速する制度改革などについて詳述している。地域における「連携」「オープン」「集中」をキーワードにした、中小・ベンチャー企業や大学、公設試等の連携によるイノベーションをねらった提案である。

（４）技術経営・知的財産戦略等に関する調査結果

［要約］オープン・イノベーションに向けた展開、さらにオープン・イノベーションに対する中小や中堅企業、ベンチャー企業の参画も期待されている。また、中小・ベンチャー企業の知財戦略や知財経営の課題も多く今後強化が必要であると思われる。

［抜粋］

①　知的財産推進計画2008においてオープン・イノベーションに対応した知財戦略促進するとして、知的財産の融合によるイノベーション創出を促進する様々な企業や大学等に分散する技術や人材を有効に組み合わせ総合プロデュースして新たなビジネスモデルを創造することを促すため、これを後押しするイノベーション創造機構（仮称）の創設に必要な措置を2008年度中に講ずるとしている。

②　知的財産による競争力強化専門調査会（資料(1)-③）は第3期知的財産戦略の基本方針の在り方について、イノベーション促進のための知財戦略の強化として重要な知的財産を多数獲得し、これを効果的に経済的価値の創出に結びつけるため、イノベーション促進のための知財戦略を強化する、事業者における研究開発戦略・知財戦略・事業戦略の三位一体化を促進するとともに、技術革新や市場変化に的確に対応した知財制度を構築する。また、大学や中堅・中小企業の生み出す知的財産を事業化につなげる総合プロデュース機能や知的財産を活用したベンチャー創出への支援を強化するとしている。

③　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-（2007年4月）資料(2)-⑦）では、特許庁において知的財産を積極的に企業経営に活用している中小・中堅企業をはじめ、国内外企業150社にヒアリングを行い、それを具体的に実行するにあたり考慮すべき観点や留意点を示すことを目的にした事例集をとりまとめた。特許による収入獲得、特許流通アドバイザー等の活用、知財コンサルティングを利用して知財重視の風潮へ向けた事例等 30 件の事例とコラムを紹介している。

④　中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル（2008年3月）（資料(2)-⑤）では、知的財産戦略マニュアルとして中小企業が知的財産を自社の競争力の源泉として経営戦略の中に位置づけ、それを事業活動に組み入れる知財経営の実現に向けて、第一歩を踏み出すためのマニュアルである。このマニュアルは、知財経営に取り組もうとする中小企業者や中小企業支援者等の広い範囲を対象とした基本マニュアルである。

⑤　大学、中小企業等における知的財産の管理・運営等に関する調査（2007年3月20日）（資料(2)-⑧）は、NEDOの産業技術実用化開発助成事業、産業技術研究助成事業等の受託者等である企業等の知的財産の管理状況を調査した。受託者等が研究成果の知財管理に問題を抱えてことが判明した。助成事業者であるNEDOは受託者と助成などの契約を締結するにあたって知的財産の管理・活用に関する必要な調査・指導を実施することを提言している。

⑥　知財マネジメント入門（2006年5月1日）（資料(7)-②）では、知財マネジメントについて知財のうち特に技術に焦点をあて創造・権利化・活用と言ったマネジメントについて解説し、知財は今日の企業経営において成長や利益、競争優位の実現のうえで重要な役割を果たしており、企業経営に及ぼす影響はますます大きくなっている。本書はそのマネジメントの体系を整理し最新のトピックスや実例を示して解説している。知財活用のうち、知財の移転を取引財として技術マーケティングのマネジメントとして取り扱っている。

⑦　イノベーション促進に向けた新知財政策（2008年8月）（資料(3)-①）は、イノベーション促進のためのインフラ整備において知的財産の活用・流通を円滑化するためのインフラとして、エコシステムと知的財産ビジネス、利用の円滑化、標準化活動などがあげられ、新たな「総合プロデュース型知的財産ビジネスの育成」などが提案されている。オープン・イノベーションの進展に伴い中小企業の役割に多様性が求められているとしている。そのために複数の大学や企業が研究コンソーシアムを構成する場合の知財活用戦略策定等の支援も必要であると提案されている。特に中小企業の系列取引から多面的取引関係への変化において知的財産に関する意識も高まりつつあり、より多くの中小企業が知的財産を創造し、イノベーションの創出を加速していくことが重要であるとしている。

４．調査資料・文献の概要

（１）知的財産推進計画等

① 知的財産推進計画 2004、2005、2006、2007、2008

「2008 においては、技術・制度・市場のグローバル化の中で知財戦略を国際的視点で捉え、「我が国重点戦略分野の国際競争力の強化」、「国際市場への展開の強化」、そして「世界的共通課題やアジアの諸問題への取組に対してリーダーシップの発揮」の３つを重点として“世界を睨んだ知財戦略の強化”に取り組むとしている。重点編と本編に構成されている」

〇知的財産の活用分野における方針として、

「様々な知的財産の融合によるイノベーション創出を促進する様々な企業や大学等に分散する技術や人材を有効に組み合わせ総合プロデュースして新たなビジネスモデルを創造することを促すため、これを後押しするイノベーション創造機構（仮称）の創設に必要な措置を 2008 年度中に講ずる。（経済産業省、関係府省）」

「企業における知財戦略の高度化を促進する。

・未利用の知的財産の活用を促進する

2008 年度から、工業所有権情報・研修館等に登録された開放特許の活用例及び民間の事業者が手がけた知財仲介事業の成功事例の公表を行う。また、企業や大学等に対し、効率的な知財管理の観点から企業や大学等が保有している産業財産の定期的な棚卸し・再評価を奨励するとともに、他者へのライセンスや売却など開放意思のある未利用特許等については、企業等の独自のウェブサイト、工業所有権情報・研修館の特許流通データベース、科学技術振興機構の研究成果展開総合データベース等を用いて公開することを積極的に促す。（文部科学省、経済産業省）」

「知的財産流通市場を活性化する、

・知的財産流通の担い手を育成する

技術移転・特許流通の専門家養成、専門家のネットワーク化などを目的とした国際特許流通セミナーや特許ビジネス市の開催、知財権取引業者のデータベース化及び公開等により、知財取引業の育成支援を実施する。また、知財信託制度や知財の価値評価等に関する知識や知財をビジネスに活用するための交渉能力を備えた人材が育成されるよう、知財信託等の事例の公表などを通じて知財流通業務の魅力をＰＲし、優秀な人材の参入を奨励する。（経済産業省）

・実施許諾の意思の登録制度導入を検討する

2008 年度から、特許流通の活性化や未利用特許の有効活用を促進するため、特許権者が当該発明について第三者への実施許諾の意思がある旨を特許原簿等に登録できるライセンス・オブ・ライト（License of Right）制度の導入について検討を行い、必要に応じて制度整備を行う。（経済産業省）」

〇中小・ベンチャー企業を支援するとして、

「中小・ベンチャー企業に対する相談機能の強化

・企業訪問型相談業務を実施する

2008 年度から、これまでの待ち受け型相談業務に加え、窓口に出向けない利用者や自社設備を前にした相談を求める利用者等の要望に応えるため、企業 OB 等の知財専門家が直接中小企業等を訪問して知財の取得から活用までの全般にわたる相談に応じる体制を構築する。（経済産業省）

・研究開発前から知財を意識させるための支援体制を充実する

中小・ベンチャー企業が研究開発前から知財を意識することによって無駄な研究開発や出願を回避するため、2008 年度から、特許情報活用支援アドバイザー、特許流通アドバイザーに加え弁理士等の専門家がニーズに応じて直接企業を訪問し、特許電子図書館（IPDL）を活用しつつ、研究開発戦略や出願戦略についての的確なアドバイスを行う体制を構築する。（経済産業省）」

「開放特許の活用等を支援するとして、特許流通データベースや開放特許活用例集について周知を図るとともに、イベントの開催などにより開放特許の活用の促進を図る。また、開放特許の流通が民間や地方公共団体等の関係者間で自立的に行われるよう、地方公共団体による技術移転に関わる専門家の育成を支援する。（経済産業省）」

〇知的財産を活用して地域を振興するとして、

「・地域における知的財産の事業化を支援する

知的財産を活用した事業を扱うファンド等の資金供給機能やその事業化サポート機能を活用して、地域における知的財産の事業化を総合的にプロデュースする機能を強化する。この機能が最大に発揮されるよう、各地に設置される地域力連携拠点などが把握した新たな事業化ニーズの具体化に役立つ技術シーズたる知的財産を提供可能な地域の大学や TLO、さらには特許流通アドバイザーなどが地域力連携拠点のパートナーとして参画することを促すほか、これらの機関が必要としている市場ニーズ等の収集に関して地域力連携拠点との連携を促すなど知的財産を活用した事業化に対する支援を強化する。（経済産業省）

「・地域企業と大学等との連携を促進する」

大学における研究成果として創出された知的財産の企業における活用を促進するため、2008 年度から全国約 300 か所に設置される地域力連携拠点等を活用するなど、引き続き企業と大学とのつながりを強化する。（文部科学省、経済産業省）」

「・農商工連携による地域振興を促進する」

地域の基幹産業である農林水産業と商・工業が連携して知的財産を創造し活用することを促進するため、関係省庁が連携して知的財産や地域ブランドに関する

相談事業を実施したり、セミナーを共同開催するなどの取組を促進する。あわせて、農林水産分野の知的財産情報と特許情報に関するデータベースの有機的連携等を推進する。（農林水産省、経済産業省）」

② 科学技術による地域活性化戦略における「特許流通促進事業の在り方」に関連する事項

○人材についての課題として、

「・優秀なコーディネーターの不足」

大学等によって生み出された研究成果の産業界への移転を促進する「産学官連携コーディネーター」、「特許流通アドバイザー」、大学等のシーズと産業界のニーズとのマッチングから事業化までを支援する「クラスター・マネージャー」、「インキュベーション・マネージャー」等の産学官連携支援人材が各地で活動しているが、人数は増えているものの、成果を挙げられる支援人材は依然として不足しているという指摘がある。優れた産学官連携支援人材を育成・確保するために、地域企業と地域の大学等が連携して、若手を含む人材の発掘→人材育成→地域内での継続的な活躍の場の確保、の循環を作ることが必要である。

③ 知的財産による競争力強化専門調査会における最近の検討状況

○イノベーション促進のための知財戦略の強化として、

「・重要な知的財産を多数獲得し、これを効果的に経済的価値の創出に結びつけるため、イノベーション促進のための知財戦略を強化する。事業者における研究開発戦略・知財戦略・事業戦略の三位一体化を促進するとともに、技術革新や市場変化に的確に対応した知財制度を構築する。また、大学や中堅・中小企業の生み出す知的財産を事業化につなげる総合プロデュース機能や知的財産を活用したベンチャー創出への支援を強化する。

・ 特に内外の知的財産の積極活用を図るオープン・イノベーションの進展に対応するため、知的財産の公正な活用や技術情報の適切な保護を図るための環境整備を行う。」

（２）調査研究報告書等

① 中小企業に対する知財戦略支援事例分析報告書(2008 年 3 月）（独）中小企業基盤整備機構

「知財戦略支援事業について、平成 16 年度から 18 年度までの 3 年間で 200 社以上の支援が実現している。これらの支援を受けた企業及び支援者・支援企業及び事業実施主体の府県等中小企業支援センターを対象にして、アンケート調査、ヒアリング調査を実施し知財戦略支援事業の調査分析を実施した。」

② 農林水産分野の特許等技術の流通可能性の調査委託事業報告書（2008 年 3 月）（社）農林水産技術情報協会

「農林水産省大臣官房企画評価課の委託を受けて、農林水産分野の特許・実用新案の活用可能性のあるものの抽出、農業法人へのアンケート、現場技術の発掘・活用についての課題・方策の検討を行い、それらの結果をとりまとめた。」

③ 成功事例に学ぶ産学官連携の秘訣（2008 年 6 月）（独）中小企業基盤整備機構

「公設試験研究機関、地域産業支援機関、国立大学・地域共同センター、TLO、公立・私立大学、公立・私立短期大学、国公立高等専門学校、中小企業、中小機構 IM/PM 等の全 2,105 機関・団体に対して H19 年 8 月 4 日～H19 年 9 月 14 日の間に、産学官連携の事業で売上を計上した案件についてアンケート調査を実施し、521 解答、663 事例の解答があった。」

④ 中小企業のための知的資産経営マニュアル（2007 年 3 月）（独）中小企業基盤整備機構

「平成 18 年 1 月、（独）中小企業基盤整備機構の有識者による「中小企業知的資産経営研究会（委員長　同機構副理事長）を設置し、同年 3 月に「中間報告」を公表した。中小企業の成長・発展の電動力（価値の源泉）である「知的資産」を明確に認識し、それを意識的に活用していくことで持続的な成長を目指す「知的資産経営」について検討し、これを実践していくための本マニュアルを作成した。」

⑤ 中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル（2008 年 3 月）　特許庁

「中小企業が知的財産を自社の競争力の源泉として経営戦略の中に位置づけ、それを事業活動に組み入れる知財経営の実現に向けて、第一歩を踏み出すためのマニュアルである。」

⑥ 大学等の研究成果を社会還元するための知的財産戦略・産学官連携システムに関する総合評価報告書（2007 年 9 月）　文部科学省

「産学官連携システムについてこれまでの施策の効果を総合的に分析・評価し、今後の施策の実施及び新たな施策の企画立案に資する。大学知的財産本部整備事業、産学官連携活動高度化促進事業、産学共同シーズイノベーション化事業、独創的シーズ展開事業、技術移転支援センター事業を対象にして、大学知的財産本部整備事業の評価は、基本的学内ルールが整備されるなど総合的な産学官連携体制が整備された。当整備事業以外の 4 事業の評価としては、事業化に近い段階ほど施策の寄与率が高く社会還元するという政策目的に沿った効果が現れている。大学独自の産学官連携・知的財産活動が活発化している。地域科学技術振興施策など省内外の他の関連施策も寄与している。海外特許など高コストの活動については、各施策が依然として重要な役割を果たしている。」

⑦ 戦略的な知的財産管理に向けて一技術経営力を高めるために－（2007 年 4 月）経済産業省、特許庁

「特許庁において知的財産を積極的に企業経営に活用している中小・中堅企業を

含め、国内外企業150社にヒアリングを行い、その情報に基づいて各企業が自社に最適な知的財産戦略を構築し、それを具体的に実行するにあたり考慮すべき観点や留意点を示すことを目的にした事例集をとりまとめることにした。」

⑧　大学、中小企業等における知的財産の管理・運営等に関する調査（NEDO 委託事業）（2007 年 3 月 20 日）　（社）発明協会

「産業技術実用化開発助成事業、産業技術研究助成事業等の受託者等である企業等の知的財産の管理状況を調査し、その調査結果を分析して顕在化した課題に対しては、各企業等の実態に応じて、より詳細な調査を実施した。さらに、調査結果を評価して企業等に対する指導を実施することにより、研究開発の成果である知的財産についての管理・活用の改善を促した。」

⑨　地域イノベーション研究会報告書（2008 年 6 月）　経済産業省

「クラスター政策が、地域活性化の潮流となる中、改めて、地域クラスター施策を“地域発イノベーション創出の中核拠点”として位置づけ、大学等の基盤を最大限活用した“イノベーション創出拠点”として形成し、研究開発資源の相互活用や広域的な利用開放、イノベーションを担う産業支援人材の「質」の向上、「スーパー・テクノイノベーション特区（仮称）」を始めとするイノベーションを加速する制度改革などについて詳述した。」

⑩　特許流通市場の育成状況に関する調査研究報告書（2007 年 5 月）（株）野村総合研究所

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

⑪　米国の技術移転市場に関する調査研究報告書（2007 年 6 月）（株）ニッポンテクニカルサービス

「米国の技術移転市場について調査を実施した。技術移転市場の実施主体（事業者）に関する実態調査とともに米国における技術移転市場の形成状況を明らかにし、我が国の特許流通市場をさらに発展させるための提言を行っている。」

⑫　欧州における技術移転市場の動向に関する調査報告書（2008 年 3 月）（独）工業所有権情報・研修館

「我が国の特許流通市場をさらに発展させるための施策に資する目的から、技術移転に関し長い歴史をもつ欧州において、その実施主体（事業者）や技術移転市場の形成状況について現地調査を行った。」

⑬　特許流通促進事業の成約に関する調査・分析報告書（2006 年 3 月）（社）発明協会　特許流通促進事業センター

「特許流通事業開始当初（平成 9 年度）から平成 17 年 8 月初旬までの地域およびTLOの成約（5,955 件）のうち、データーに一部漏れがあった制約等を除いた5,710 件の成約を対象として、特許流通促進事業の成果、成約内容の分析、成約6,000 件からみた特許流通アドバイザーの活動傾向、特許流通アドバイザー活動フォローアップ調査が詳細に報告され、特許流通支援活動の成約に対する方法や課題が提言されている。」

（3）審議会報告等

①　イノベーション促進に向けた新知財政策　（2008 年 8 月）　特許庁

「副題として～グローバル・インフラストラクチャーとしての知財システムの構築に向けて～と題して、2002 年の我が国知的財産戦略大綱にもとづき推進してきた施策をもとに、新たにプロイノベーションの知財システムの構築に向けて提言した。」

②　イノベーションの創出に向けた産学官連携の戦略的な展開に向けて　審議のまとめ　（2007 年 8 月）　科学技術・学術審議会

「本委員会は平成 18 年 8 月に「審議状況報告～大学等の国際的な産学官連携活動の強化について～」を公表し、さらに先端科学技術分野の知的財産問題への対応や大学等の組織的・戦略的な産官学連携活動の取り組みの強化などについて有識者ヒアリングを実施するとともに調査結果等の各種資料を参考にしながら審議を行い、「イノベーションの創出に向けた産学官連携の戦略的な展開に向けて」としてとりまとめ、公表した。」

③　中小企業政策審議会経営支援部会報告書（2007 年 2 月）中小企業政策審議会

「地域経済活性化や中小企業の事業展開における地域資源活用の意義と課題、既存施策の評価、中小企業金融の課題等を踏まえ、「今後の地域中小企業に対する支援の在り方」及び「今後の中小企業に対する支援の在り方」について検討・審議を行った。本報告書はその結果をとりまとめたものである。」

④　大学等における政府資金を原資とする研究開発から生じた知的財産権についての研究ライセンスに関する指針（案）　（2006 年 5 月）　総合科学技術会議

「基本認識として、知的財産の管理、活用の整備、他者の知的財産に関する尊重と適正な活用、大学における権利者と使用者としての管理活用、大学等は事業化等を促進するだけでなく円滑に使用して自由な研究活動を推進することとしている。

　本指針の目的として、政府資金を原資として得られた知的財産の使用の円滑化、紛争の未然防止、民間企業にも期待するとしている。」

（4）支援事例集等

① 知財戦略コンサルティイング活用事例集　(2008年3月)　関東経済産業局

「関東経済産業局「平成19年度地域知財戦略支援人材育成事業」として実施された、広域関東圏の中小企業5社の知的財産コンサルティング活用事例をもとにモデル支援企業の取組、実地研修講師のコンサルタント、それに参加した専門家と委員会委員の取組内容とその成果が報告されている。」

② 産学官連携コーディネーターの成功・失敗事例に学ぶ　(2008年9月)

文部科学省研究振興局研究環境・産業連携課

「平成13年度から実施してきた「産学官連携活動高度化促進事業」が、平成20年からは「産学官連携戦略展開事業(コーディネートプログラム)へと発展させ、大学等における産学官連携活動の持続的かつ戦略的な展開を支援している。

平成18年及び19年に「産学官連携コーディネーターの成功・失敗事例に学ぶ一産学官連携の新たな展開へ向けてーこうすれば大学が動く、企業が乗り出す、地域が発展する！！」を作成し、平成20年度に新たな活動事例を収載し「平成20年度版」を発行した。」

③ 農商工連携88選　事例一覧 (H20年4月)　農林水産省、経済産業省

「農林水産省と経済産業省は、農林水産業者と商工業者等が連携して、それぞれの技術や特徴等を活用している先進的な取組を「農商工連携88選」として選定した。内訳は、新商品の開発の取組47件、新サービスの提供の取組15件、新しい生産方式又は販売方式の開発の取組26件の計88件で、多様な連携による取組として上記の内数として、大学や研究機関とも連携している事例25件地域住民や消費者団体と連携9件である。」

(5) 技術経営等

① 企業における技術経営の管理・運営等に関する調査 (2008年3月19日) (社) 発明協会

「NEDOの研究開発助成の対象企業等に対して、技術経営や知的財産の管理・運営等について実態を調査するとともに、当該調査において必要性が認められた場合には、技術経営ないしは知的財産の専門家を派遣して助言・提言等の支援を行う当調査事業を行うことになった。これらの企業に対して、経営、法務、資金調達、知的財産、バイオテクノロジー及び新エネルギーの外部専門家を派遣して調査した。

アンケート調査により得られた企業等の技術経営力や支援要請等にもとづきヒアリング調査 (「事前ヒアリング」)、課題の抽出を行いつつ助言等を併せて実施した。さらに助言等の必要な事項等について詳細に調査 (「詳細調査」) のうえ助言・提言を行った。」

② 中小企業の経営診断実施要領　(2003年2月)　中小企業診断協会

「日本の中小製造業を主体とした経営診断実施要領をもとに、診断の重点ならびに診断着眼事項について、「経営戦略」「販売・営業」「財務・会計」「人事・労務」「情報」「国際化・環境」「製品開発」「生産・技術」「資材・購買・外注」の9つの項目に分けて和文英訳してとりまとめた。さらに、診断着眼項目に対するイエス・ノウの解答によって診断・支援をどのように発展させるかについても、具体的設問例を示している。」

③ 中小製造業の経営革新支援マニュアル　(2004年2月)　中小企業診断協会

「経営革新によって、「元気な中小企業」「ユニークな中小企業」として安定経営を持続している先進的事例を収集し専門家チームを組織して、その分析をおこなった。これらの結果を経営革新に挑戦した動機、経営革新計画の策定内容、その実施における経営課題及び経営革新の成果として整理し、中小製造業の経営革新マニュアルとしてとりまとめた。」

(6) 国内外論文・報告書等

① CATI　(Center for Advanced Technology and Innovation)　(2008年)

(社) 発明協会　調査報告

「米国における政府系資金による技術移転機関で、遊休特許の活用で、地域産業興しに実績が生まれつつある組織で、CAT-I (通称キャッツ-アイ) と呼ばれる。米国シカゴとミルウオーキーを結ぶ中小製造業が集積するウイスコンシン州南部のRacine郡にあり、産業空洞化に伴い新たな事業を求めて、州と郡政府、地元大学が非営利法人として2001年6月に設立。年間予算は連邦補助金も入れて50万＄、専務理事のMatt　Wagner以下8名で、開発テーマが決まると企業等の開発経験OBがプロジェクトマネージャーとして外部より採用され、リーダーを務める。企業等の実用性の高い開放特許のライセンスを受け寄付をうけて技術を実用化させ、地域経済の戦略的強化につなげている。Wisconsin大学と連携して、学生にビジネスプランを作成させ、Gateway Technical Collegeと連携してシーズDB整備なども行っている。実績として、SC Johnsonの特許を使って粉末instant　yogurtを開発しYokit社設立等4社を立ち上げた。」

② 知的財産のための流通市場の出現に関する調査レポート　日米の企業を対象にして (2006年3月1日)　Henry Chesbrough

「調査レポートの要約として現在IPに関する新興流通市場が出現する兆しが見える。米国特許商標局のデーターからも特許権譲渡の動きが活発化している。本調査では、新興流通市場の成立の要因を調査し、その出現状況等に対して政府がどのような措置を講じているかを述べる。日米の企業を対象とした知的財産のための流通市場の出現に関する総合的調査レポートである。Chapter 2,3,4では、日米の大企業における特許を中心とした知財のマネジメントや戦略と、その課題

が中心に調査報告されている。Chapter 5,6 に於いては、米国における特許の仲介者として挑戦する数社の活動が紹介され、発明環境の変化をもたらす方策として特許の新興流通市場が本格的に立ち上がることを期待している。」

③ 大学 TLO 活動がもたらしたもの～日本の大学 TLO 活動の総括～(2007 年 1 月)
国際特許流通セミナー2007　渡部俊也
「42 の承認 TLO と 4 つの認定 TLO を中心に技術移転活動が行われていり、成功事例も数多く報告されている。一方で多くお TLO は事業採算に苦しんでおり、かつ 2003 年から開始された大学知的財産本部との関係の整理を求められるなど、多くの課題を抱えている。このセッションでは 98 年以降の産学技術移転の 8 年間を振り返り、大学及び企業に対して、そして日本のイノベーションシステム全体に何をもたらしたか、何が問題であったかを総括している。日本の産学技術移転の仕組み変化、TLO の類型（内部一体型、外部一体型、広域型）、パフォーマンスの分析として承認日からの経過日数図が示された。」

④ D.Senoo, M.Fukushima, S.Yoneyama and T.Watanabe, “Strategic Diversity in Japanese University “ International Journal of Knowledge Management Studies, to be published(2008)

⑤ Shanghai Technology Transfer & Exchange “General Introduction of Technology Exchange in Shanghai” International Patent Licensing Seminar 2009.

（7）書籍等

① 知財立国「日本再生の切り札」　(2002 年 5 月)　編著者　荒井寿光
「知財立国」を目指すため、政府に知財強化・保護に取り組むよう政策提言してきた民間団体「知的財産国家戦略フォーラム」の研究成果をまとめたものである。知財の強化による国際競争力の復活、知財立国に向けた四つの視点と七つの戦略、100 の提言」

② 知財マネジメント入門　(2006 年 5 月 1 日)　米山茂美/渡部俊也　編著
「知財とは、企業が保つ知識や情報、スキル、能力などの総称で、技術や経営ノウハウ、顧客情報やブランドをはじめ様々なものが含まれる。こうした知財のうち、特に技術に焦点をあて、その創造・権利化・活用と言ったマネジメントについて解説した入門書である。今日の企業経営において、知財は企業の成長や利益、競争優位の実現のうえで重要な役割を果たしており、企業経営に及ぼす影響はますます大きくなっている。本書は知財にこのような経営的視点から接近し、そのマネジメントの体系を整理し最新のトピックスや実例を示して解説」している。

③ 知財立県　－埼玉県発！特許生かすー　(2008 年 9 月)　野口　満
「地域の特許流通支援事業活動をきっかけに、埼玉県が地域の知財戦略を構築し、知的財産総合支援センターを発足した活動事例報告と、県内外中小企業 21 社の経営活動の事例を紹介」している。

平成２０年度特許流通調査事業

特許流通事業化事例からみる
特許流通促進事業の在り方に関する調査研究
報告書

発行年月：平成２１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：社団法人発明協会
〒105-0001　東京都港区虎ノ門２丁目９番１４号