

## 特許流通促進事業成約1万件記念座談会

### 【日 時】

平成19年11月12日（月）15：30～17：00

### 【場 所】

パレスホテル 2階竹の間 （千代田区丸の内一丁目1番1号）

### 【出席者】（順不同）

東京中小企業投資育成株式会社 代表取締役社長 荒井 寿光 氏  
株式会社ナック 代表取締役 中島 洋司 氏  
兵庫県立工業技術センター 所長 松井 繁朋 氏  
大阪府立特許情報センター 所長 中野 義幸 氏  
特許流通アドバイザー 稲谷 稔宏 氏  
（司会）独立行政法人工業所有権情報・研修館 理事長 清水 勇



※本座談会の内容は、平成20年1月28日（月）発刊の日刊工業新聞及び日経産業新聞の朝刊に掲載致しました。

「知財立国」の実現に向け、知的財産の重要性は年々増している。特許を取得するだけでなく、特許をいかに有効に活用するかが焦点になっており、企業では“特許マネジメント”の確立が求められている。そんな中、自社の開放可能な特許を移転し、他社の新技術や新商品開発に役立てる「特許流通」は着実に拡大。独立行政法人工業所有権情報・研修館（I N P I T）が「特許流通促進事業」において支援し、ライセンス契約などが成立した累積件数が、07年11月に1万件を突破した。特許流通アドバイザーを派遣、きめ細かなサポートを実施し、中小・ベンチャー企業の事業成長を下支えする特許流通促進事業に関して、現状や今後の戦略などを5人の専門家に議論してもらった。

### 【これまで】

**清水** 特許流通促進事業による成約が1万件を突破しました。まだまだ途半ばですが、これを通過点として真のゴールである知財立国実現に向け、どのような方向性を打ち出すべきか議論いただきます。まずは特許流通促進事業がどのように生み出されたのか。当時の特許庁長官として事業をプランニングされた荒井さんからお願いします。

**荒井** 長官時代、わが国は特許出願件数が世界で一番多かった。これは日本の技術力が飛躍的に高まっていることを証明するものですから、大変喜ばしく思っていました。しかし、どこか不思議な感じもしました。使われていない休眠特許が多かった。また、日本企業は特許を買ってくることは得意だが、売るのは苦手だ。特許大国でありながら、国内でクロスライセンスという“物々交換”に明け暮れ、特許を「財産」「価値あるもの」として、自分で使わない場合には、欲しい人に売るということに慣れていなかったのが実情です。

そこで考え出されたのが「特許市場の創設」。大企業では採算に合わない特許でも中小企業ならば話は違います。使われてこその特許です。「特許が流通する市場を作ろう」と考えたわけです。特許を売る意思があることを「特許流通データベース」で公開する。次に「特許流通フェア」という出会いの場を創出、そして企業と企業の仲人を務める「特許流通アドバイザー」を設け、流通を支援する。こうした取り組みが特許そのものの有効活用につながり、現在の成果に結びついたのであります。

**清水** 松井さんはT L O（技術移転機関）立ち上げの草分けです。阪神・淡路大震災後という厳しい環境の中でも積極的に取り組みました。

**松井** 新産業創造研究機構（N I R O）での取り組みは、大企業などの特許をいかに流通させ、産業振興や復興に貢献するかという命題を抱えた10年でした。

結果を申しますと、N I R Oは大学、民間、そして兵庫県立工業技術センター独自の特許を加えて総数500件以上の特許を保有しています。これをさまざまな中小企業に移転しています。大学の特許は60%程度が契約に至っており、荒井元長官が描

いた道筋に沿った結果が出ていると思っています。

**清水** 大阪府はかなり早い時期から自治体として特許流通アドバイザー派遣受入れを開始され、特許流通アドバイザーが活動しやすい環境整備を進めました。自治体として「特許流通の市場を確立しよう」という強い意思の表れだと思いますが、大阪府はどのように取り組まれましたか。

**中野** 97年度に関西特許情報センターがスタートし、この年特許流通アドバイザーを受け入れてちょうど10年が経過しましたが、前期と後期で活動の特徴が異なります。99年度までの成約件数は1ケタ台、いわば“助走期間”でした。件数自体少なかったもののその後は順調に成約が増加して、06年度には177件に達しています。振り返ってみると、後半6年目以降に事業が本格化したと感じています。

分野別に見ても、大阪の強みであるものづくり基盤技術、情報通信や情報家電、バイオ関連という各分野に精通した特許流通アドバイザーを受け入れてきたことで、特許流通アドバイザー派遣事業は大阪の地域産業の振興にとっても非常に大きな役割を果たしているものと言えます。

**清水** 特許流通を促進する施策について、施策のユーザーである企業側はどう感じておられたでしょう。実際に特許流通アドバイザーの支援を受けて岐阜大学との共同研究に取り組んだ中島社長、支援を受け始めた状況や当時の印象などをお聞かせください。

**中島** 当社は企業変革を目指して異業種交流会に参加しておりましたところ、特許流通アドバイザーと出会い、岐阜大学のシーズとして4、5点の案件を紹介されたことがきっかけです。資金的な問題もあり、選んだのはクレーズフィルムでした。当社は部品加工や溶接・切削という業種であり、高分子フィルムは畑違いでして、特許実施権やロイヤリティの知識も持ち合わせていない状況でした。特許流通アドバイザーから支援を受けると共に実際に岐阜大にも出向いて教授から適切な技術指導を受け、初めてクレーズフィルムの加工方法を手に入れることができました。

いくつかのシーズの中から高分子フィルムを選んだことは最良な判断だったと確信していますし、知的財産のすばらしさや面白さを実感しています。特許流通アドバイザーの指導がなければ、こうしたチャンスをつかめなかったと思っています。

**清水** 稲谷さんは特許流通アドバイザー第一期生。いわば知財流通の先兵です。当時の状況はいかがでしたか。

**稲谷** 特許流通アドバイザー第一期生は、97年10月に13の道府県に派遣され、私は千葉県を担当しました。認知度が低い状況でしたが、千葉県の当時の工業課（現在、産業振興課）は前向きな姿勢を示し、県内企業が参加する場に私を呼び、特許流通アドバイザー事業をPRしてくれました。私たち特許流通アドバイザーを「うまく活用しよう」という思いが県にあったのでしょうか。こうしたバックアップも制度の普及に深くかかわっています。第一号の成約によって、県内中小企業の経営者のこの事業への理解が得られるきっかけになったと思います。

実際に成約案件が増えてくると、その後は雪だるま式につながっていくような感じでしたが、千葉県内だけでは技術移転が完結できなくなりました。県外の大学や企業との連携が増えていく中、並行して事業が全国に拡大したため、より柔軟にネットワーク化が図れたと思います。また民間事業としてではなく、公的なサービスとしてスタートしたことも、特許流通アドバイザー派遣事業が拡大した要因でしょう。

### 【現状について】

**清水** 特許流通促進事業はみなさんのご尽力により現在の姿があります。インフラがしっかり整備され、文化が醸成されないとなかなか知財立国を実現することは難しいわけですから、その点、創生期の試みは順調に進んだと思います。では、現在の姿をどうご覧になっていますか。

**荒井** 確実に進んでいると思います。仕組みづくりがうまく進んだため、日本の中に「特許は非常に重要だ、大事なものだ」との認識が広がったことは重要です。

特許庁長官を退いた後、日本経済は設備、雇用、債務という“3つの過剰”を抱え、大リストラが起きました。技術や知恵づくりを中心とした新しい国づくりが求められ、当時の小泉純一郎首相が「知財立国」づくりを提唱された。これを受けて知財基本法ができ、国と大学、企業、地方自治体が協力し合いながら、特許を推進する仕組みが構築できました。現在の推進計画でも、特許流通データベースや開放特許の活用事例の周知を図るといった活動目標が明記されており、国を挙げて特許を活用する体制は整っているわけです。大阪府の例もありますように、やはり「継続は力なり」ということで、継続して取り組んでもらいたいし、実際、国民的・国家的な期待に応えられていると見ています。

**清水** 国がしっかりとした方向性を打ち出していること。加えて、国と地方がつながっていることは大切です。その点、大阪府は非常にアクティブで、かなり自主性が発揮されています。

**中野** この事業は大阪府を含めて都道府県の中小企業振興策と非常にうまくつながっていると思います。これは大阪府だけではなく、全都道府県に共通する評価です。

中小企業の支援策として優れている点は2つ。ひとつが特許流通アドバイザーの活動内容です。これは「出かける技術相談」ということで、企業を訪問することによって企業ニーズや提供可能な技術シーズ、その企業が抱えている問題点を把握することができます。とくに中小企業の場合、早期の問題解決が必要ですから、特許流通アドバイザーは迅速かつ的確に答えることができます。

もうひとつが特許流通アドバイザーの全国ネットワークです。特許流通、技術移転はひとつの地域にとどまらず、他の都道府県にまたがるケースが多いためです。ネットワークが形成されていることで、特許流通が全国を1つのフィールドとして展開できることとなります。これらが施策として優れている点でしょう。

**清水** やはり成功のポイントはサポート体制ですね。1万件という事例を解析しますと、「知財デバイド」と呼ばれるセクターである大学と中小企業がおもなクライアントであったという点です。この点がまさに日本の産業の弱点ですから、これからイノベーションを起こす原動力になるところを、特許流通アドバイザーが掘り起こしたことになります。

次に松井さんにお聞きしますが、大学が知財本部を設置し、発明の機関帰属あるいは機関管理に移りました。私がおりました東京工業大学ではTLOを廃止して大学の中に入れてしまいました。ある意味で過渡期の現象として少し難しい問題が出てきたと思いますが。

**松井** 最近、各大学の中に知財本部ができて、TLOに依存しなくても、大学内の技術移転組織として独立して技術移転していく傾向にあります。NIROの1部門であるTLOひょうごは地域における広域型TLOとして、兵庫県下の22の大学、高専等を中心とした県内外の大学と大手企業・中小企業との間の特許や技術ノウハウの融合に、130人のNIRO技術移転アドバイザーのコーディネートを生かして関連特許を幅広く取得していくという特許戦略を進めています。これは一つの大学の知財本部では、なかなか難しい課題であり、そういった点に力を入れたいと思っています。

**清水** 支援サービスの受け手である企業サイドからの要望はありますか。

**中島** 中小企業では金融機関との関係がうまく活用できないのが現状です。

私共も大変な時期がありまして、何とか飛躍しようと中小企業創造法の認定もとりました。しかし、金融機関では特許という知的財産を“財産”として認めようとする機関は多くありません。当社の技術は基本特許です。基本特許は周辺特許や商品化特許になる技術が含まれる根幹技術ですが、金融機関が財産として認めるのは商品化特許のように2年とか短期間で開発できるものに限られます。金融機関が知財をしっかりとした財産として認める施策が必要です。

**清水** INPITは本年度から「特許流通アシスタントアドバイザー」の人材育成に乗り出しました。特許流通の担い手を中央から地域にシフトし、地域の特色を生かした特許流通・技術移転を進めようとしています。この取り組みについてどう評価しますか。

**稲谷** 各地方自治体の職員が技術移転の担い手となりますから、県内の中小企業と各種のつきあいのある自治体職員に永久的な知財窓口ができるという点が重要です。自治体に中小企業が抱える特許流通を含めた知財についての相談窓口ができることは、すごく意義あることだと思います。そして地域によっては知財のインフラの弱いところも今後生じていくでしょうから、アシスタントアドバイザーの存在が重要になります。この制度が開始されてまだ半年ということで、アシスタントアドバイザーの活動は少し見えない部分もありますが、時間とともにOJT経験が生きて成果が出てくると期

待しています。

**清水** 中野さんはまさに地方自治体の当事者であります。地域人材に特許流通アドバイザーがノウハウを伝授するこの取り組みをどう評価されていますか。

**中野** 知財人材の裾野を広げる点では非常に有意義です。ただ、それだけで現在の特許流通事業のダイナミズムがきちんと生かせるかには課題もあります。一つ目が人材の問題。二つ目が人材ネットワーク構築の問題。そしてデータベース構築の問題が3点目です。人材という面で説明しますと、アシスタントアドバイザーに求められる資質は「技術の要素を持ち、それを背景に技術内容を理解できること」。それに「知財や民法、契約の法律的な知識」「マーケティング知識」「コーディネート能力」ですが、それらが全部備わってこそ、有効な特許流通活動の担い手となります。今、いろいろなカリキュラムが作られ、アシスタントアドバイザーの研修が行われている段階です。

### 【将来像】

**清水** INPITでは、米国を中心に欧州やアジアの技術移転の動向を調査しています。その調査結果で分かったことですが、日本企業はまだまだ内向きです。フィンランドやノルウェー、韓国のように本気で外に向かってチャレンジしないうちに、世界の状況はすっかり変わってきている印象があります。日本、そして特許流通事業はどのように進むべきでしょうか。

**荒井** 知財は「良い発明」や「良い技術開発をしよう」という人間が持っている本能を生かす方法です。そして優れた発明や技術は人類の進歩への貢献でもあります。特許を外国から買ってくるだけでは、日本が外国を後追いしているにすぎません。日本は世界第二位の経済大国であり、発明や技術でも世界に貢献することが大切です。その際、特許を取得しただけでは意味がなく、実用化して初めて役に立つ。今や「活用されない知財には意味がない」という時代がやって来ました。

また“国際標準”という視点から見ても、特許は「外へ出すものではない」という発想からの転換も必要です。いくら良い発明をしても世界の人に使ってもらわなければ意味がありません。今後は世界規模で活用してもらえるように、発想をさらに広げて次のステージに突入する。これからは第二ステージです。

**清水** まさにグローバル化という第二ステージに突入した特許流通事業ですが、今後の課題はありますか。

**中島** 3点あります。ひとつが中小企業は今後、「物を作る技術特許」から「売れる特許」を考えるべきです。二つ目は大学での教育で、「勉強と仕事ができる人間」を育てるのではなく、「知恵や工夫ができる人間」を育成してほしい。そして最後は、私どもは海外の商社から「海外で訴訟の起きない商品か」ということを確認されます。ですから、これに対処できる仕組みを作ってもらいたいという希望があります。

**清水** 本日の座談会で、過去から将来に向けた有意義なお話をうかがいました。I N P  
I Tではこれらを踏まえて今後の特許流通促進事業を展開させていただきます。本日はありがとうございました。

