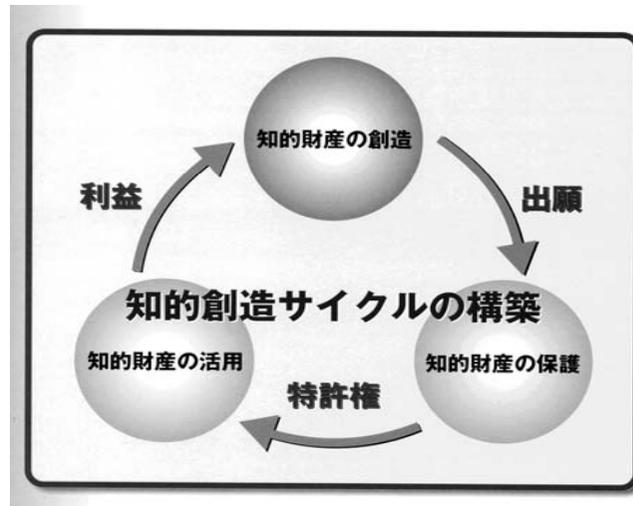


平成22年度 特許流通講座

「特許流通による事業化成功の要因」



平成22年6月30日

福岡県知的所有権センター

特許流通アドバイザー 金谷 利憲

話の構成

1. 特許流通の事例

2. 要因の抽出

3. 知的創造サイクル

流通事例(1)

特許権者(熊本市) ⇒ 高鍋タオル(株) (広川町)

登録商標: ネックタオル

◆ネックタオルの巻き方



①タテに二つ折します ②全体を丸くする ③片方の端を穴に通す ④完成



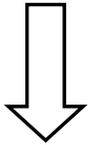
ネックタオルはこんな使い方ができます



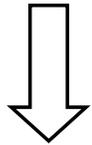
流通事例(1)

特許権者(熊本市) ⇒ 高鍋タオル(株) (広川町)

出会い



チェック



契約 & 事業化

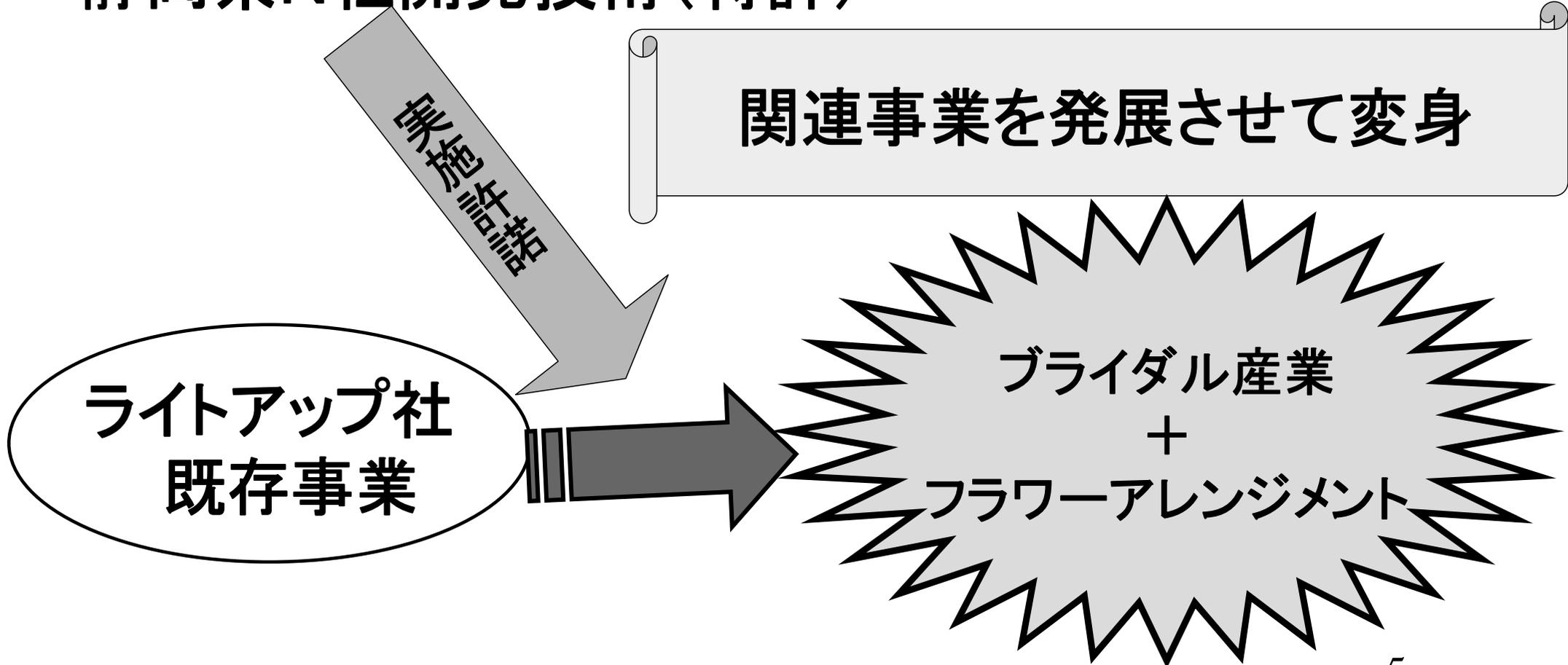
ジョギングなど屋外スポーツに、持参できるタオルが欲しい。
福岡・熊本の知的所有権センターが紹介

試作品を見て ⇒ 自社でもできる。
ニーズもありそうだ。

契約は流通アドバイザーがサポート
プロ野球球団の公式グッズ ⇒ 約4万本の売り上げ

流通事例(2)
静岡県N社 ⇒ ライト・アップ社(久留米)

静岡県N社開発技術(特許)



流通事例(2) 静岡県N社 ⇒ ライト・アップ社(久留米)

プリザーブドフラワーの製造方法 開放特許活用例集より情報入手



脱水・脱色



着色

2010/6/30

大幅コストダウン



廉価販売？

バイキングスタイル
のフラワー教室

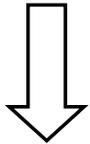


作品は、各自持ち帰り ⇒ リピーター増

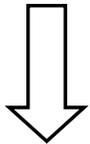
流通事例(2)

静岡県N社 ⇒ ライト・アップ社(久留米)

出会い



チェック



契約&事業化

特許流通アドバイザーが「開放特許活用例集」を提供
“プリザーブドフラワー技術”に着目

静岡県で現場見学 ⇒ “自社でもできる”と確信
客先の反応チェック ⇒ 手ごたえあり

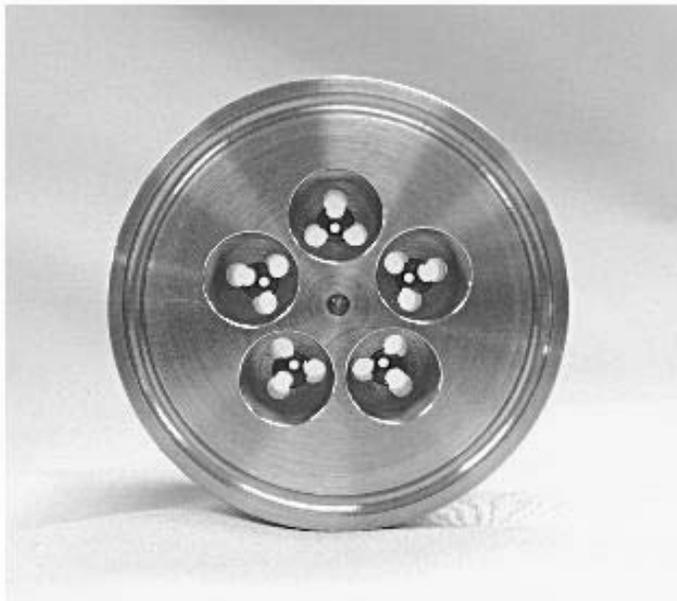
契約は流通アドバイザーがサポート

プリザーブドフラワーのコストダウン実現 ⇒ ~~廉価販売~~
花を売る ⇒ 喜びを買ってもらう ⇒ バイキングスタイルのフラワー教室

流通事例(3)

オーラテック社(福岡県) ⇒ W社(福岡県)他

マイクロバブル発生技術 (ライセンスアウト)



発明者の想像を超えた
広がり

流通事例(3)

オーラテック社(福岡県) ⇒ W社(福岡県)他

マイクロバブル発生技術

- ⇒ 酒類の酸化を防止(W社 広島県・福岡県)
- ⇒ ため池の水質浄化(石川県)
- ⇒ 含油排水処理における浮上分離(京都府)
- ⇒ 殺菌剤注入 (佐賀県)

⇒ 化粧品への展開(福岡県)

インターネットなどからの
情報発信

流通事例(3)

オーラテック社(福岡県) ⇒ SAKO(福岡県)

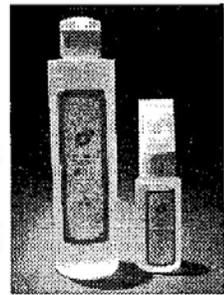
マイクロバブル発生技術

⇒ 化粧品への展開(福岡県)

同社は同技術を利用して、ツバキ油を主成分とするヘアケアローション「Tsubakinano」椿なの「写真」を発売した。ナノレベルまで微粒子化したツバキ

開発した技術は、液体中に平均直径1μm(マイクロ)は100万分の1の微小な気泡を発生させるマイクロ・ナノバブル技術を応用した。千葉工業大学工学部生命環境科学科による粒子径測定の結果でも「油成分が水に安定混合していることを確認した」(江口社長)という。

同社は同技術を利用して、ツバキ油を主成分とするヘアケアローション「Tsubakinano」椿なの「写真」を発売した。ナノレベル



技術を開発した。独自の「マイクロ・ナノバブル」技術を利用し、約30ナノ(ナノは10億分の1)の油を水中に均一分散させる。既に同技術を利用したヘアケア商品を開発、今後は食品や医療など幅広い分野へ業容拡大していく考えだ。

油を毛髪に付着させることで、毛髪本来のつやを取り戻す。まるは油脂化学(久留米市)に技術供与して製造、SAKOCOポーレーション(みやま市)が販売する。価格は30ミリ入り840円、150ミリ入り2100円。初年度販売目標5万本を目指す。

日刊工業新聞
(2010. 3. 24)

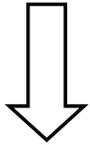
【福岡】オーラテック 俊彦社長、0942・3・2504 は、界面活性剤や乳化剤を使わずに水と油を安定混合する

オーラテック 食品・医療分野に技術投入

30ナノメートルの油、水に混合

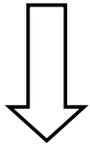
要因の抽出：事例のまとめ
特許流通を契機とした事業立ち上げ

出会い



良いネタはないか？ 特許情報 & 知的所有権センター
(開放特許活用例集、特許流通データベース、etc.)

チェック



買い手はいるか？ 販路はあるか？
自社／外注で製造できるか？

契約&事業化

契約は流通アドバイザーがサポートします。
発明者のアイデアに もう一工夫を！
⇒ **自社オリジナル品／新規事業**

良いネタはないか？

(業界のトレンドは？)

流通アドバイザーへ相談

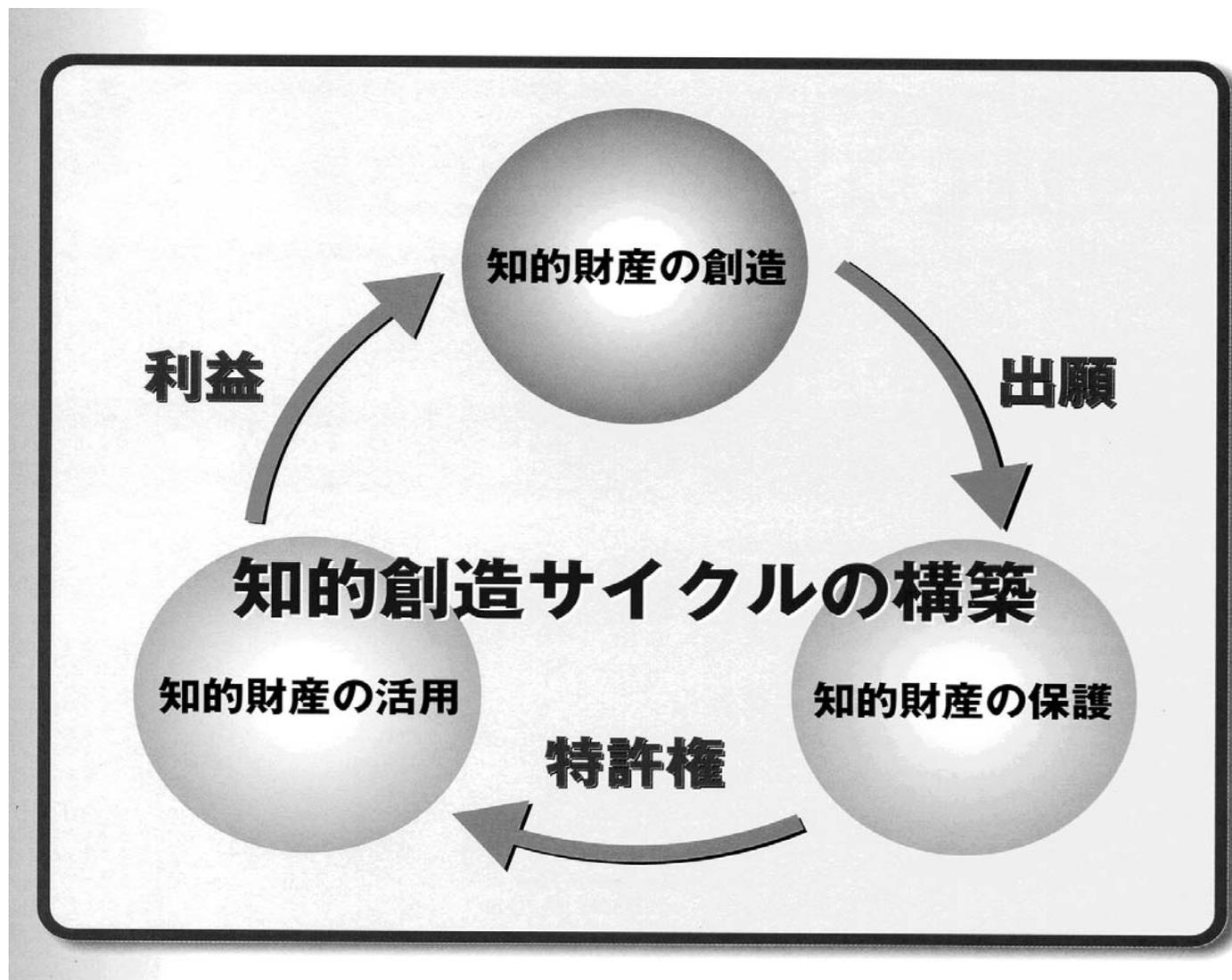
特許流通支援チャート・ 特許出願動向調査報告 の入手方法

シリーズ	注文・閲覧先
特許流通 支援チャート	工業所有権情報・研修館HPで閲覧 http://www.ryutu.inpit.go.jp/chart/tokumapf.htm 発明協会 HP から注文 https://www2.books.jiii.or.jp/store/top_f.jsp
特許出願技術 動向調査報告	特許庁 総務部企画調査課 http://www.jpo.go.jp/shiryuu/gidou-houkoku.htm

編集・著作：特許庁

発行：発明協会

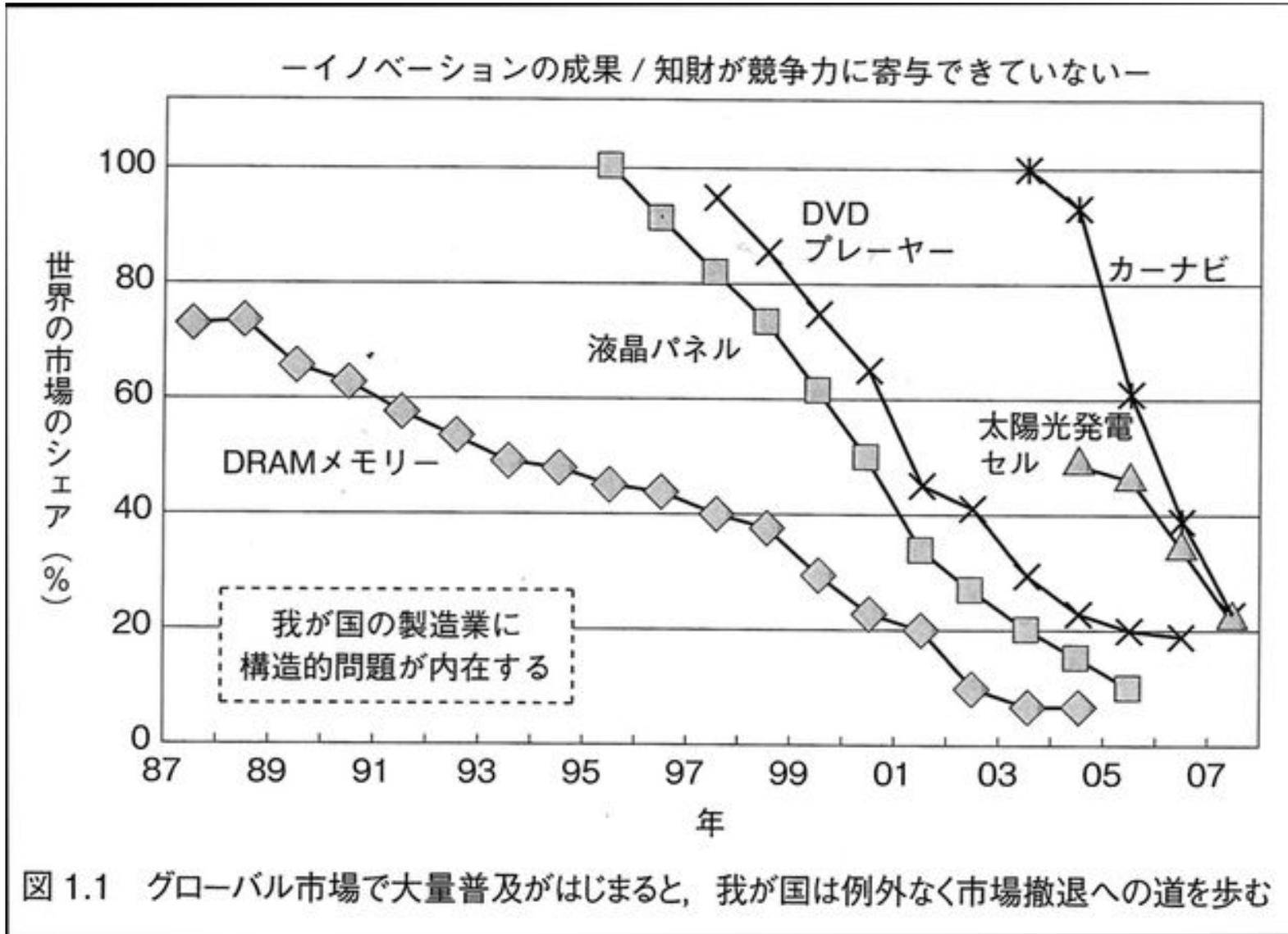
さて、新規事業創出に向けた 知的創造サイクル



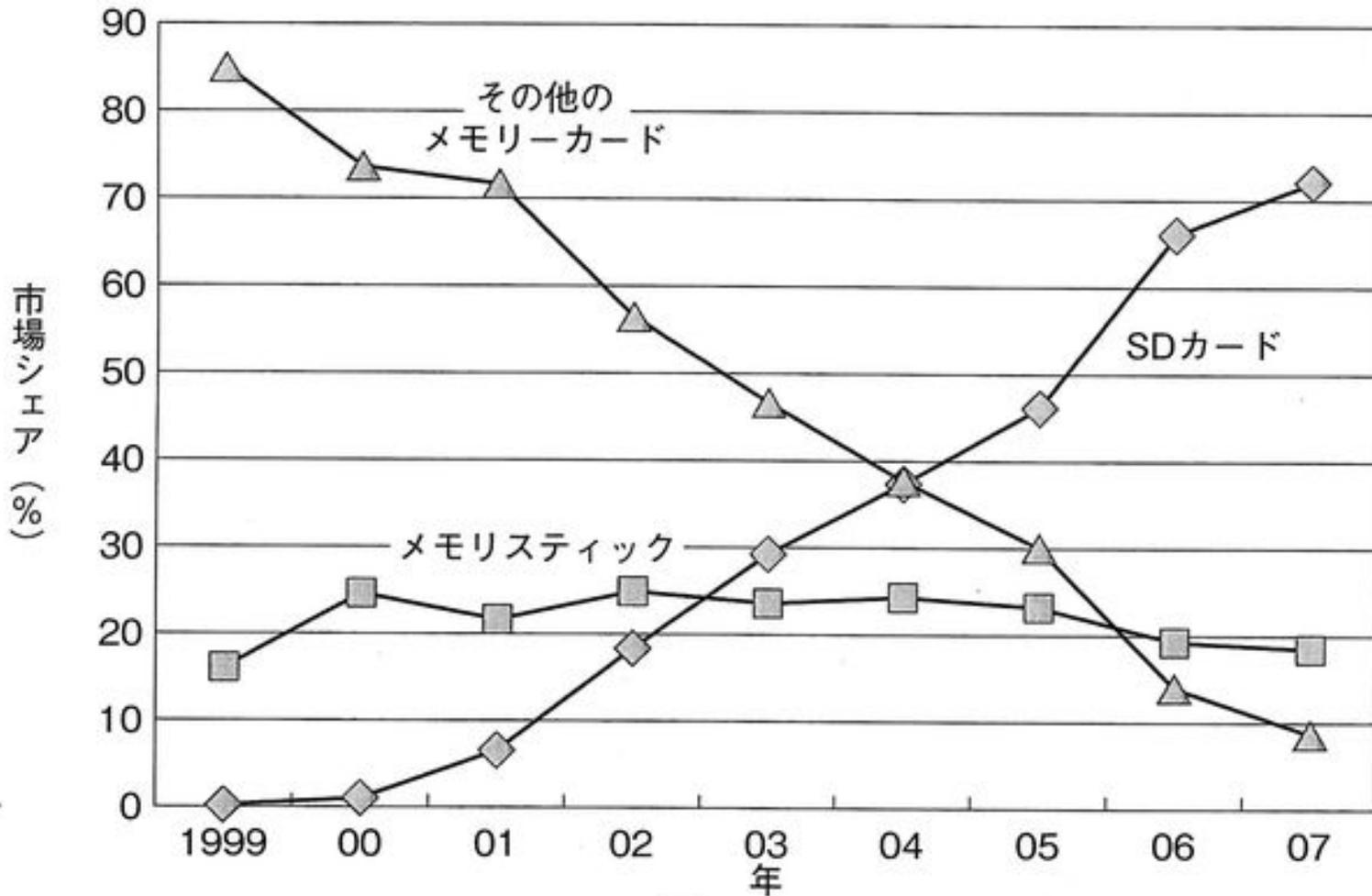
起点：知的財産の創造 ⇒ 本当？

日本で開発した新技術なのに！！

グローバル市場で大量普及がはじまると、
わが国は例外なく市場撤退への道を進む



頑張っている製品もある！！



出所：テクノリサーチシステムの調査データを筆者が加工

図 10.4 方式別メモリーカードの市場シェア推移

頑張っている製品

- ・SDカード
- ・デジタルカメラ
- ・DVDディスク媒体
(三菱化学)

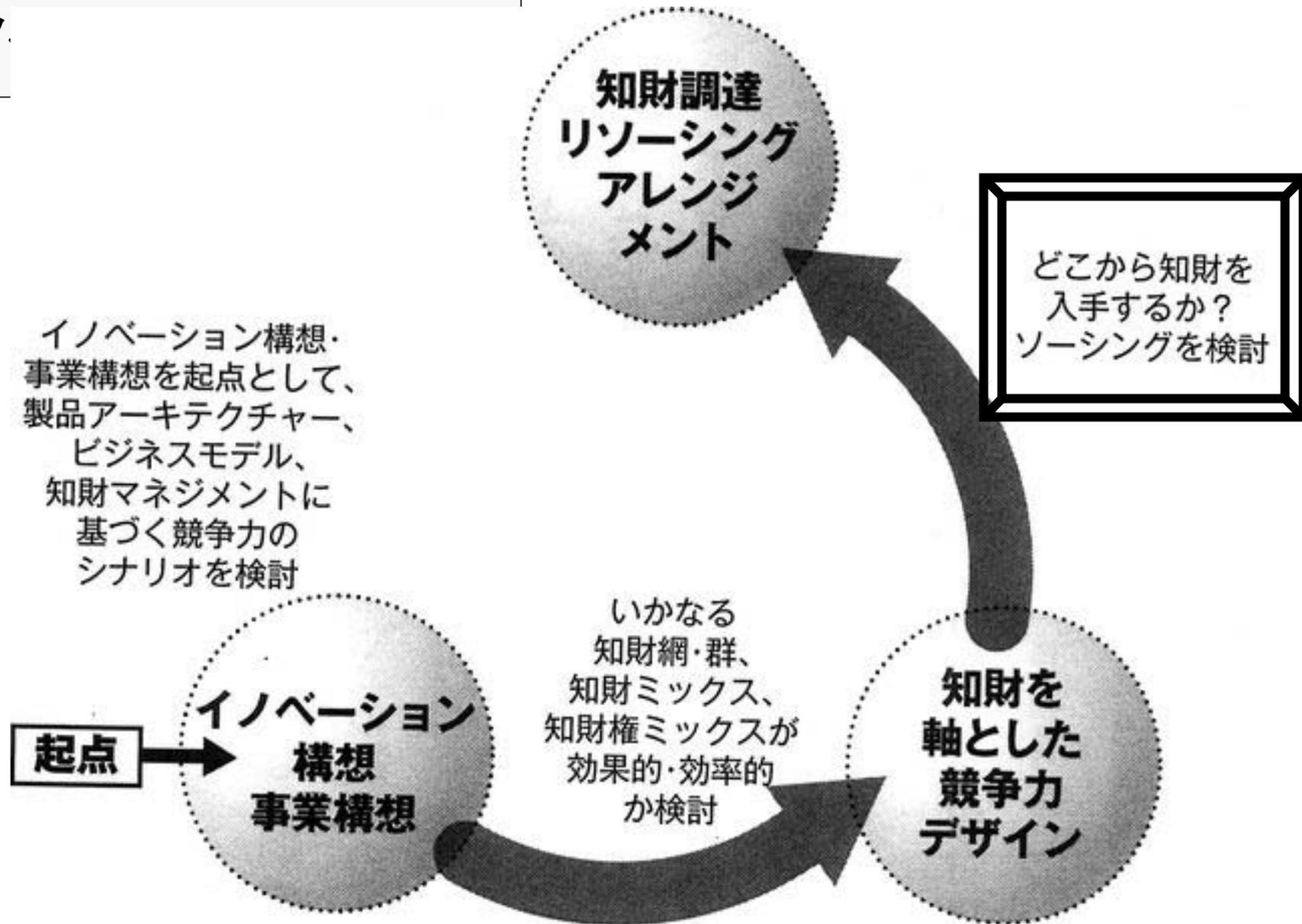
戦略

- ・知財で確保する技術
- ・オープンにする技術
- ・クローズにする技術
- ・市場展開の戦略

出典：「国際標準化と事業戦略」小川紘一（2009）

大企業のイノ

市場ニーズを起点にした
事業の創造サイクル



出典：「技術力で勝る日本が、なぜ事業で負けるのか」、妹尾堅一郎(2009)

中小企業にとっての新事業創出

自社特許/他社特許を活用

発明者のアイデアに もう一工夫を！

技術開発：導入技術を一歩進める

商品開発：市場（買い手）の視点で商品作り

販路確保：売り先、コスト



**オリジナル製品
新規事業**

ベースには

契約による同志・パートナー
信頼関係を大事に！！

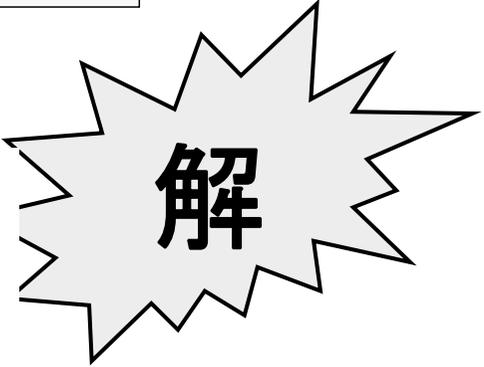
とはいえ、発明を楽しみましょう！！

発明 : アイデアの創出

・念



・忘



三上
鞍上、枕上、厠上



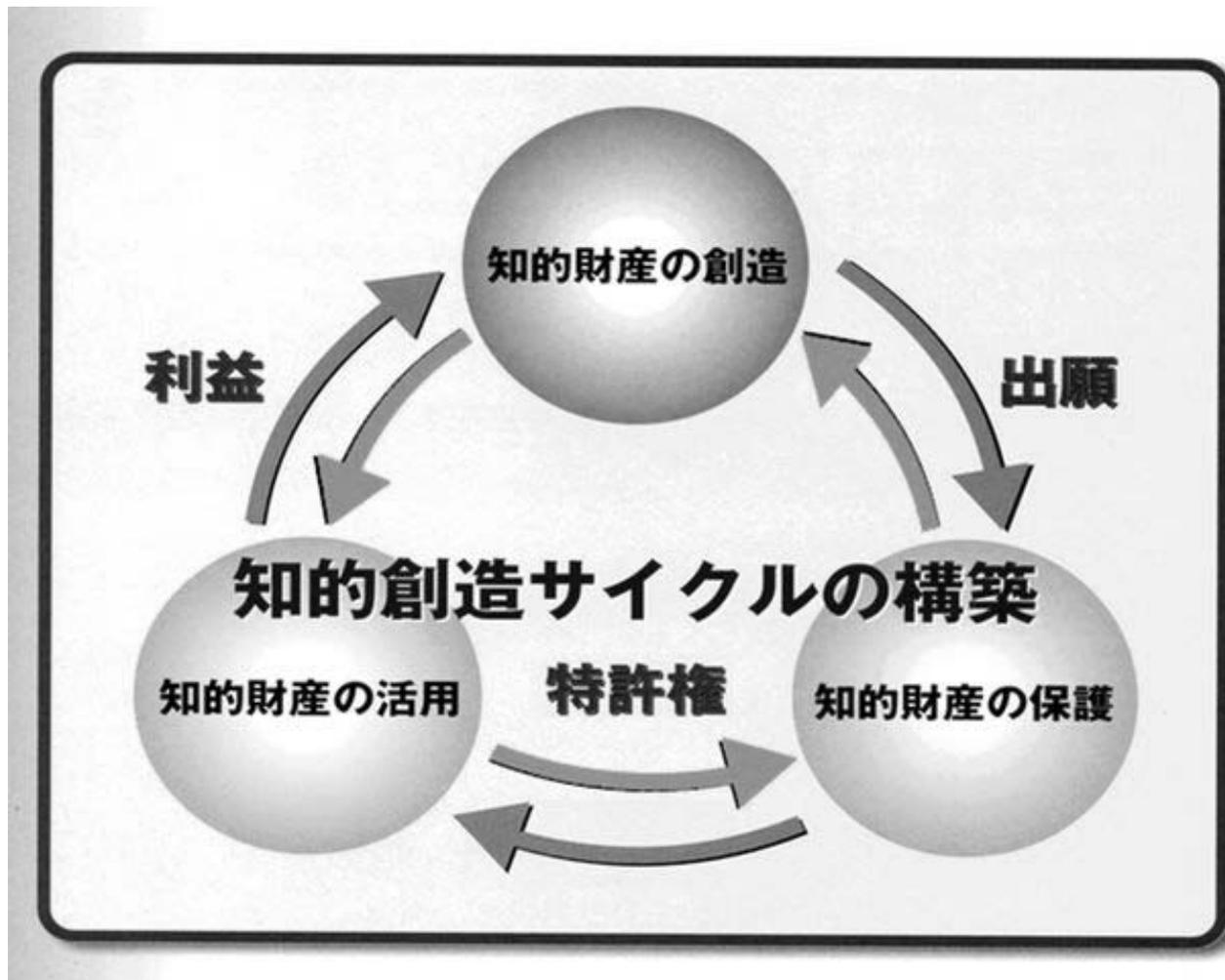
ひらめきアイデアレシピ

弾んだ風船を持つ人だけに「ひらめき」がもたらされる。

「機械部品の幕の内弁当」: ロボット博士の創造への扉

著者: 森 政弘

発行所: オーム社 本体価格: 1800円



ご清聴ありがとうございました。

参考資料

- (1) 妹尾堅一郎(2009)「技術力で勝る日本が、なぜ事業で負けるのか」
—画期的な新製品が惨敗する理由—、ダイヤモンド社
- (2) 小川紘一(2009)「国際標準化と事業戦略」
—日本型イノベーションとしての標準化ビジネスモデル—、白桃書房
- (3) 立本博文(2008)「国際標準化と収益化」
—中国へのGSM携帯電話導入の事例—、
東京大学ものづくり経営研究センター ディスカッションペーパー
<http://merc.e.u-tokyo.ac.jp/mmrc/dp/index.html>
- (4) 森 政弘「機械部品の幕の内弁当」—ロボット博士の創造への扉—、オーム社