

平成22年度 特許流通講座

事業化成功の要因について

2010年6月4日

名古屋会場 AP名古屋

千代田電子工業株式会社

のケース

特許流通そのものは成功しなかったが、そこからどのように具体化し、商品化に行き着いたかという例である。

千代田電子工業株式会社

愛知県豊川市穂ノ原3丁目14番地4

資本金 1億2千万円

従業員 170人

主営業種目

(2009.6.25付東京商工リサーチ企業情報)

ワイヤーハーネス加工(80%)、

光デバイス(ハーネス)加工(10%)、

サブアッセンブリ他(5%)、

果実測定器製造・販売

取引先

アイホン、ニデック、フタバ産業、
リコーエレメックス、富士ゼロックス、
コニカミノルタホールディングス、
京セラミタ、パナソニック電工
等々 大手や一流企業

平成21年3月期は下期の景気減速影響が大きく厳しい業績結果となった。
しかし、財務面は業界水準以上で受注基盤も問題ない。

(東京商工リサーチ企業情報による)

体力のある企業！！

主営業種目

(5年前の2004.9.21付東京商工リサーチ企業情報)

ワイヤーハーネス加工(95%)、
サブアッセンブリ他(5%)、

ワイヤーハーネスに依存。あたらしい事業の柱は？

豊橋、豊川、渥美地区は、
日本有数の野菜、果物の産地！

京大(関西TLO)とのオプション契約(2002)

「青果物の内部品質の判別方法」

特開2002-139433

本出願のポイントは

- 内部欠陥の判別
- 果肉中央部の正確な糖度測定

光の散乱透過特性と青果物の密度によって判定する方法
→ しかし2年で開発断念

本出願は、2006(H18).10に**拒絶査定**となっている。

ここであきらめない。
他の方法はないか調査開始。



豊橋技科大の技術に行き当たる

豊橋技科大との共同研究で特許出願

測定対象果実に対して近赤外線域の光を照射したときの透過光又は内部散乱透過光の測定結果から、当該測定対象果実に対して照射される光の実質的な全波長の吸光度に関する情報をも取得し、評価情報を算出する際に、全波長の吸光度に関する情報で補正を行う様に構成したこと特徴とする果実の食味成分評価方法。

特開2006 - 226775 (審査請求中)
「果実の食味成分評価方法及び評価装置」

出願人：豊橋技科大、千代田電子工業(株)

豊橋技科大の発表

2006都市エリアフォーラムin豊橋
(H18.2.7)にて、豊橋技科大が発表。

「果実糖度・熟度の非破壊測定器」

この時点で技術はほぼ完成に近くなっていた。

その後千代田電子工業も各所で発表している。

開発のポイント

「技術+支援+内部体制」
の
三位一体が大前提

技術

豊橋技科大との共同研究

自社の製品開発技術

文科省都市エリア事業

支援 豊橋市、(株)サイエンス・クリエイト

愛知県農総試 他

渥美農高
(「カクメロ」の糖度測定)

開発協力

千葉農総研

愛知県農総試

三重果樹研

内部体制

2002年の開発開始から 8年。
(時間をかけても許された。体力があった。)

漸く最終モデルが決定し、量産準備に入る。

この開発により得られたメリット

特許、意匠、商標、ノウハウの取得

開発マインドの向上
(下請体質からメーカ体質への変換)

外国市場が視野に

特許流通に関する一般事項

開放特許へのアプローチ

1 適用製品・技術の特定と開放特許活用目的の明確化

目的には

新規事業の開拓（異業種参入タイプ）

既存事業の変革（既存業種拡大タイプ）

既存事業の維持・強化（既存業種充実タイプ）

前提として自社の

- 技術開発力
- 資本力
- 営業力

を正確に認識すること

2 特定した製品・技術に適合する開放特許の抽出

手段

特許流通データベースでの検索

開放特許活用例集の調査

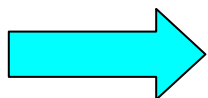
特許電子図書館での検索

GoogleやYahooを使った検索

注意点

特許公報だけでは詳細がわからないことが多い。

できれば権利者とコンタクトしてヒアリングすることが望ましい。



知的財産取引業者、特許流通アドバイザーに仲介依頼

3 抽出した開放特許の適合性の評価

特許権として必要な広さ・強さをもっているか？

残存期間は？ 類似技術は？ 利用関係の有無 等々

自社にとって即戦力となりうるか？

技術の完成度は？ 追加開発の必要性は？

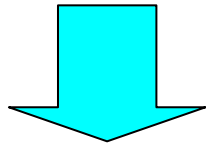
自社に収得が可能か？ 自社製品・技術への展開が容易か？

技術指導やノウハウ提供の有無

自社の規模・能力に見合う技術か？

初期段階における投資金額は自社でカバーできるか？

その製品の販売ルートを確保できるか？



ビジネスプランを立案して最終判断

4 開放特許の導入と展開

ライセンス交渉

特許実施許諾契約

オプション契約 特許実施許諾契約

契約条件での考慮すべき点(例)

ライセンサー : 特許・技術の完成度

特許・技術にいたるまでの苦勞

ノウハウ提供、技術指導の有無

ライセンシー : 初期投資金額

研究開発費用、時間

共同開発の可能性

結局、 開放特許を活用するためには……

何が欲しいのか？ 何をしたいのか？

をはっきり認識することが大前提 ！

ご静聴ありがとうございました