

# 特許流通促進事業のこれまでの事業成果等に関する 調査研究報告書

平成 22 年 3 月

財団法人 知的財産研究所

本報告書は、独立行政法人工業所有権情報・研修館の平成21年度特許流通調査事業として、財団法人知的財産研究所が実施した「特許流通促進事業のこれまでの事業成果等に関する調査研究」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・研修館の承認手続きが必要です。

## 目次

序章	1
1 調査研究の背景・目的	1
2 調査研究内容	1
3 調査研究の実施方法	2
3-1 国内外文献調査	2
3-2 委員会による検討	2
3-3 アンケート調査	4
3-4 ヒアリング調査	4
4 調査研究の概要	4
4-1 特許流通促進事業の概要と成果	4
4-2 特許流通促進事業に対する期待と評価	5
4-3 今後の支援事業の方向性	5
第 I 章 特許流通の概観	7
1 背景	7
2 特許制度と特許流通	8
3 法制面での検討	9
4 TLO等の整備	10
第 II 章 特許流通促進事業の概要と成果	14
1 特許流通促進事業の変遷	14
1-1 特許流通促進事業の成立と変遷	14
1-2 INPITによる事業の実施	15
1-3 現在の特許流通促進事業	23
2 個別の促進事業の内容と成果	25
2-1 特許流通アドバイザー派遣事業	25
2-2 地域技術移転人材の育成支援事業	37
2-3 特許情報活用支援アドバイザー派遣事業	40
2-4 特許流通データベース	48
2-5 知的財産権取引業者データベース	56
2-6 特許ビジネス市	58
2-7 国際特許流通シンポジウム	60
2-8 国際特許流通セミナー	61
2-9 特許流通講座	63
2-10 特許流通促進説明会	65

2-1-1	特許流通シンポジウム	66
2-1-2	特許流通ニュースメール	67
2-1-3	特許流通ニューズレター	68
2-1-4	開放特許活用例集	69
2-1-5	特許流通支援チャート	70
3	特許流通支援事業による成果	74
3-1	認知度調査結果等	74
3-2	副次的効果	75
3-3	経済的インパクト	76
3-4	民間事業者等への専門人材の供給	78
3-5	業務実績評価	79
第III章	特許流通促進事業に対する期待と評価	85
1	アンケート及びヒアリング調査の実施	85
1-1	アンケート調査	85
1-2	ヒアリング調査	87
2	特許流通促進事業に対する課題と期待	88
第IV章	今後の支援事業の方向性	90
1	支援事業に対する期待と課題	90
1-1	オープン・イノベーションの進展による知財活用の必要性	90
1-2	事業化に向けた支援	92
1-3	事業化成功事例の蓄積	93
1-4	資金調達に関する支援	94
1-5	連携による支援体制の強化	95
1-6	専門人材派遣による事業化支援	96
1-7	国又は公的機関による支援	97
1-8	国と自治体との役割分担	98
1-9	知的財産権取引業者及び事業化コンサルティング会社の活用	99
1-10	海外への技術移転促進	100
1-11	大学・TLOに対する支援	100
2	事業化支援の選択と集中	101
2-1	考え方	101
2-2	個別事業に対する被支援者からの評価	102
2-3	評価に対する留意点	115
2-4	個別事業の仕分け	116
2-5	支援対象の選択	122

2-6 対象案件の選抜 .....	1 2 5
2-7 支援対象分野 .....	1 2 5
3 今後の支援事業の実施に向けて（具体的な実施策） .....	1 2 6
3-1 専門人材派遣による事業化支援 .....	1 2 6
3-2 知的財産権取引業者及び事業化コンサルティング会社の活用 ...	1 3 1
3-3 海外への技術移転促進 .....	1 3 2
3-4 大学・TLOに対する支援 .....	1 3 5
終章 特許流通から知的財産活用へ .....	1 3 7
1 事業化支援への脱皮 .....	1 3 7
2 支援手法の変化 .....	1 3 7
3 自立的な知的財産の活用に向けて .....	1 3 8

## 資料編

### 資料Ⅰ アンケート調査

資料Ⅰ-1 アンケート調査内容

資料Ⅰ-2 アンケート調査質問票

資料Ⅰ-3 アンケート調査集計結果

### 資料Ⅱ ヒアリング調査

資料Ⅱ-1 ヒアリング調査内容、結果概要

資料Ⅱ-2 ヒアリング調査結果まとめ

### 資料Ⅲ 他の公的機関における特許流通・技術移転の取組

### 資料Ⅳ 諸外国における特許流通の例

### 資料Ⅴ 特許流通アドバイザー等の要件

※ 本調査研究報告書中、「大学・TLO」とは、大学内における知的財産を扱う部門及び、TLOを指すものである。



## 序章

### 1 調査研究の背景・目的

独立行政法人工業所有権情報・研修館では、開放特許（権利譲渡、又は実施許諾の用意がある特許）の活用によって新規事業の創出に結びつけることを目的とした特許流通促進事業を実施している。この事業は、特許庁において平成9年に開始された事業であるが、平成13年4月からは独立行政法人工業所有権情報・研修館（当時は工業所有権総合情報館）がその業務を引継ぎ実施しており、平成23年4月からは、情報・研修館の次期中期計画の下で、事業が進められることになる。このため、平成23年4月からの事業内容を検討するに当たり、特許流通促進事業のこれまでの事業内容や成果等を総括する必要がある。

このような背景を踏まえ、本調査研究では、これまでに実施した特許流通促進事業の事業ごとの予算、事業内容、成果等や現在の特許流通市場の育成状況等について調査、分析を行い、併せて課題等を整理するとともに、今後の我が国における特許流通支援策の在り方を検討した。

### 2 調査研究内容

本事業では、以下の項目について調査研究を実施した。

- ① これまでの特許流通促進事業の活動について、関連する施策や事業ごとの予算、事業内容、成果等を整理・分析
- ② 特許流通市場の育成状況等について、現状を把握するための調査・分析
- ③ 特許流通促進事業における課題について、整理・分析
- ④ 有識者による委員会により、上記①～③の結果を基に、今後の我が国における支援事業の在り方についての検討

### 3 調査研究の実施方法

#### 3-1 国内外文献調査

書籍、論文、調査研究報告書、審議会報告書、統計データ及びインターネット情報等を用いて、上記①～③に関連する事項の調査・分析を行った。

#### 3-2 委員会による検討

本調査研究の実施にあたり、専門的な視点からの検討、分析、提言を得るために、有識者で構成される検討委員会を設置し、5回の委員会を開催して、検討を行った。本報告書は、この検討結果に基づき取りまとめたものである。

##### 3-2-1 委員会名簿（敬称略・委員五十音順）

###### 委員長

西澤 昭夫 東北大学大学院 経済学研究科 教授

###### 委員

伊藤 伸 農工大ティ・エル・オー株式会社 代表取締役社長

篠原 敬治 しのはらプレスサービス株式会社 取締役社長

高荷 匡史 財産総合支援センター埼玉、  
財団法人埼玉県中小企業振興公社 知的財産支援部長

戸田 裕二 株式会社日立製作所 知的財産権本部

IP 開発本部 本部長兼商標センタ長、弁理士

吉野 仁之 Japan IP Network 株式会社代表取締役

###### オブザーバー

井上 正 特許庁総務部総務課

独立行政法人工業所有権情報・研修館室 室長

小野 昌彦 特許庁総務部普及支援課 知的財産情報分析官

小林 英司 特許庁総務部企画調査課 課長補佐（活用計画班長）

（平成 21 年 9 月 30 日まで）

梶本 直樹 特許庁総務部企画調査課 課長補佐（活用計画班長）

（平成 21 年 10 月 1 日から）

清水 勇	独立行政法人 工業所有権情報・研修館	理事長
前田 仁志	独立行政法人 工業所有権情報・研修館	流通部長
鴻巣 公男	独立行政法人 工業所有権情報・研修館	流通部長代理
齋藤 心一	独立行政法人 工業所有権情報・研修館	流通部 専門調査員
千葉 慎二	独立行政法人 工業所有権情報・研修館	流通部 主査
佐藤 ちづる	独立行政法人 工業所有権情報・研修館	流通部

#### 事務局

瀧内 健夫	財団法人 知的財産研究所	研究第二部長
阿部 琢磨	財団法人 知的財産研究所	研究員
井川 靖之	財団法人 知的財産研究所	研究員
大崎 雅行	財団法人 知的財産研究所	研究員

### 3—2—2 委員会の開催

第1回検討委員会 平成21年9月28日（月） 13：00～15：00

- ・ 本調査研究の趣旨説明
- ・ 特許流通促進事業の概要と考え方
- ・ 特許流通事業と企業活動について

第2回検討委員会 平成21年10月22日（木） 10：00～12：00

- ・ 調査項目について（アンケート調査、ヒアリング調査）
- ・ これまでの特許流通促進事業の成果・評価について
- ・ 今後の特許流通支援策の在り方について

第3回検討委員会 平成21年12月24日（木） 10：00～13：00

- ・ アンケート調査結果（中間報告）、ヒアリング調査結果（中間報告）
- ・ これまでの特許流通促進事業の総括

第4回検討委員会 平成22年1月27日（水） 10：00～12：00

- ・ 今後の特許流通支援策の在り方について
- ・ 調査研究報告書骨子（案）について

第5回検討委員会 平成22年2月18日（月） 13：00～15：30

- ・ 調査研究報告書（案）について

※ 本調査研究報告書中、(委員)と付記している【コラム】は、委員会中における委員各位の発言である。

### 3-3 アンケート調査

特許流通促進事業の活動に対する意見・満足度等を調査するため、特許流通アドバイザー又は特許情報活用支援アドバイザーの支援を受けたことがある合計1,000社を対象にしたアンケート調査を実施した。

### 3-4 ヒアリング調査

特許流通市場の育成状況を把握するため、大企業、大学・TLO及び知的財産取引事業者の実態・活動状況等について、ヒアリング調査を実施した。

※ 本調査研究報告書中、(大企業)、(大学・TLO)、(知的財産権取引業者等)と付記している【コラム】は、上記ヒアリング調査対象者のコメントである。

## 4 調査研究の概要

### 4-1 特許流通促進事業の概要と成果

特許流通促進事業は、特許庁において1997年度から開始された事業であり、2001年4月からは独立行政法人工業所有権総合情報館（現在の独立行政法人工業所有権情報・研修館）がその業務を引き継ぎ、実施している。

本事業では、技術の提供者と技術導入を希望する者とを、開放特許を活用して効果的に結びつけるとともに、「特許流通・技術移転マーケットの発展・拡大」を目指し、また、各地方自治体が確保した技術移転に関わる人材に対する流通専門人材としての育成支援を行い、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ような環境を整備するため、種々の事業を実施している。

これらの事業は、「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」、「3. 知的財産権取引事業の育成支援」の3つの柱に整理され、それぞれ、1. 特許流通アドバイザーによる直接的な開放特許のマッチング推進とOJTによる地域での人材育成、2. 特許流通データベースによる開放特許情報の提供・活用促進のためのインフラ整備、3. 国際特許流通セミナーや特許流通講座による知的財産権取引事業の育成支援から構成されている。

特許流通促進事業の成果の一つとして、特許流通アドバイザーが仲介した特許ライセンス契約等の成約がある。成約件数は、事業開始当初の1997年度はわずか6件であったものが、平成21年3月末には、累計12,124件となっており、これらの技術移転から事業化に成功した事例も数多く出てきている。さらに、特許流通促進事業による経済的インパクトは約3,003億円に達している。

また、アドバイザーのこれまでの活動が各地域において高く評価された結果、自治体の知的財産アドバイザーや、TLOの社長や管理職に転身した事例も出てきており、特許流通市場への人材供給・知的財産取引事業者の育成という観点からも貢献している。

#### 4-2 特許流通促進事業に対する期待と評価

特許流通促進事業に対する満足度・意見等を調査し、今後の支援事業の方向性を探るため、特許流通アドバイザーまたは特許情報活用支援アドバイザーの支援を受けたことがある支援先企業を対象としたアンケート調査、及び、大企業、大学・TLO及び知的財産取引事業者に対するヒアリング調査を実施した。

個別事業については、リッカート簡便法によるアンケート調査結果分析を実施したところ、特に、アドバイザー派遣事業に対する評価が高かった。

ヒアリング調査では、知的財産の流通に関する工夫や、知的財産の流通によって多くの収益を得る手段について有益な情報が得られた。また、これまでの特許流通促進事業については、個別事業の実施方法や投資額について否定的な意見もあったが、本事業を理解している者からは概ね肯定的な意見が多く得られ、今後は更に、商品化などに向けた、研究開発から事業化までの一貫した支援を期待する意見が複数得られた。

#### 4-3 今後の支援事業の方向性

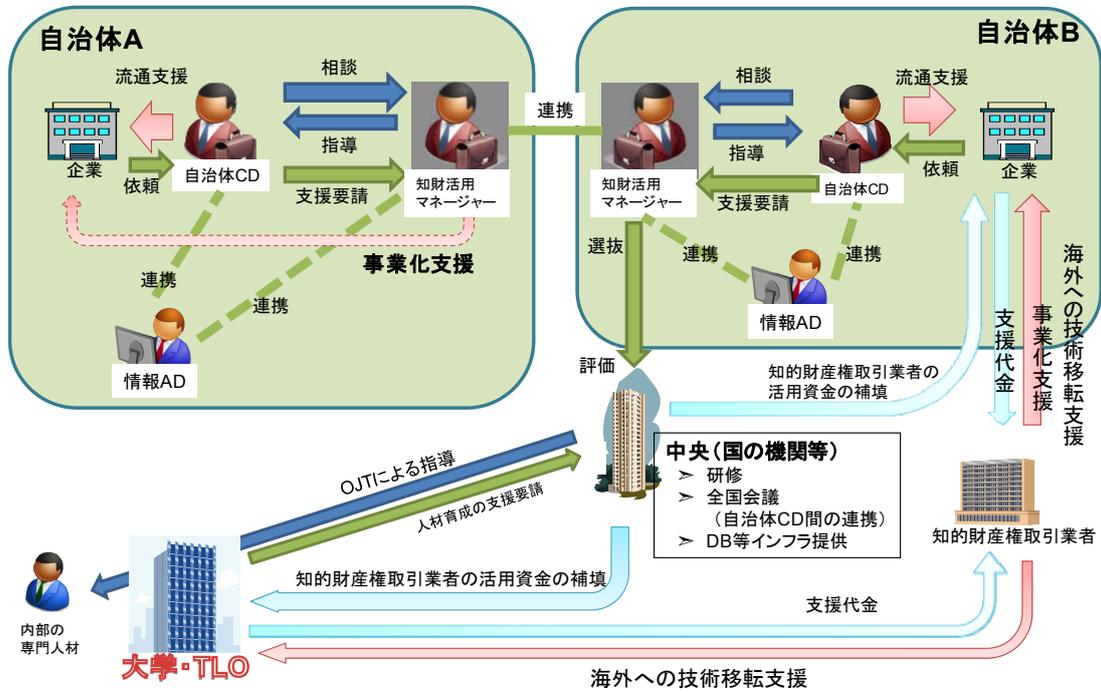
これまでの特許流通促進事業を通じ、特許流通アドバイザー、特許情報活用支援アドバイザーといった、専門人材による支援が有効であることが実証された。したがって、今後の事業化支援においても、専門人材による支援を中心としつつ、国と自治体との役割分担を図ることが必要である。

具体的には、これまでの特許流通アドバイザーが担ってきた機能を、地域における自治体特許流通コーディネーターへの移行を図ると共に、高度なスキルが要求される事業化支援人材（知財活用マネージャー）については、国が派遣を行うことが考えられる。また、知財活用マネージャーを派遣することにより、自治体特許流通コーディネーターの活動支援や人材育成も可能となる。

さらに、自治体特許流通コーディネーターの活動支援として、データベースや人的ネ

ネットワーク形成等、活動のためのインフラについては、今後も、国が継続して提供することが必要である。

支援体制案全体図



## 第I章 特許流通の概観

### 1 背景

我が国の経済は、1980年代後半におけるバブル経済の崩壊以降、1990年代においても低迷状態が続き、政策的な対応が強く求められるようになった。

このような状況の下、1990年代において、科学技術の向上を推進することにより、経済社会の活性化、及び、国際協力の向上を図る「科学技術創造立国」という政策目標が掲げられた。そして、1995年11月に、科学技術基本法が制定され、これに基づいて、1996年7月、科学技術基本計画（科学技術会議）の策定に至った。

その後、2001年1月には、内閣府に総合科学技術会議が設置され、科学技術政策の企画立案及び総合調整が行われ、同年3月には、第二期科学技術基本計画（総合科学技術会議）が策定される等、科学技術創造立国に向けた取組が加速した。このような状況下、知的財産政策についても、科学技術の産業活用という観点から、知的財産を重視する政策が取られることとなった。

我が国における知的財産政策は、2002年2月に、当時の小泉総理大臣が施政方針演説の中で、知的財産の重要性について言及したことから急速に進展した。この施政方針演説では、「研究活動や創造活動の成果を、知的財産として、戦略的に保護・活用し、我が国産業の国際競争力を強化することを国家目標とする」ことが示され、知的財産を重視することにより、社会経済の活性化、及び、国際競争力の向上を図る「知財立国」の実現に向けて、知財政策が積極的に推進されることとなった。

その後、2002年11月に知的財産基本法が制定され、2003年3月に内閣に知的財産戦略本部が設置される等、知的財産に関する制度・体制の整備が進み、政策レベルで様々な取組みが行われた結果、知的財産の活用を政策として重視する時代が到来した。

日本の産業構造は、大量生産による価格競争の時代から、付加価値を重視する時代に遷移した。その背景には、アジア諸国の経済が急速に成長し、国際市場へ参入してきたことがある。コスト面で有利なアジア諸国との価格競争は、日本にとって不利となる。したがって、日本企業は、生産システムの効率化を重視する従来の経営戦略から、付加価値を重視する経営戦略への転換が必要となった。

付加価値を重視するためには、技術開発等の知的創造活動の結晶である知的財産の積極的な活用が不可欠である。企業においては、従来は、価格競争を背景として、改良発明・大量出願という知財戦略が一般的であった。しかしながら、産業構造の変化に伴って、知財戦略も転換期を迎え、改良発明・大量出願から、基本特許・戦略的出願へと、

知財戦略が大きく変化した。そして、知財活用についても、従来は、出願しても権利化しない防衛目的の出願が多く、また、権利化しても活用しない休眠特許が多かったのに対して、権利活用が重視されるようになった。知的財産の創造、保護、活用という「知的創造サイクル」の好循環によって「知財立国」を目指すことが日本の経済社会にとって重要とされた。

一方、大学においては、産学連携による社会貢献が重視され、知的財産権の大学帰属や大学知財本部の設置など、知的財産を巡る環境が大きく変化してきた。

科学技術政策の重要項目の一つである産学連携は、企業と大学を連携させることにより、大学の研究成果を産業界に活かし、経済の活性化を目指すものである。科学技術基本計画に基づいて、経済産業省、文部科学省などの関係省庁を中心に、産学連携に資する政策が講じられた。

経済産業省では、1998年8月に制定された大学等技術移転促進法（TLO法）により、大学で生まれた知的財産権を産業界へ移転することを目的とする承認TLO（Technology Licensing Organization：技術移転機関）の設置が始まった。承認TLOには、大学部に設置される「内部型」、大学外に設置される「外部型」等、様々な類型がある。現在では、全体で47の承認TLOが設置されるに至っている。

2003年4月からの大学知的財産本部整備事業に基づいて、文部科学省により、大学の知的財産の管理を行う大学知的財産本部の設置が始まった。これは、大学内の組織として設置され、学内で生まれた発明の権利化に関する業務などを行っており、現在では、43の大学知的財産本部が設置されるに至っている。

また、これと同時に、大学で生まれた発明に係る知的財産権の帰属については、従来は、研究者個人に帰属していたが、2003年以降は、原則として、大学に帰属するように運用されている。知的財産権の取得・活用は、所定の費用と多大な労力を要するものであることから、これを研究者個人が行う場合には、大きな負担となる。このような業務について、研究者に代わって大学知的財産本部が行うことにより、大学において効率的な知財管理が実施できることになった。

## 2 特許制度と特許流通

特許制度は、特許権者に一定期間、実施を独占させることにより、特許発明の技術開発へのインセンティブを与えるものである。一方、技術が高度・複雑化した現代においては、一つの知的財産を活用して事業化しようとした場合に他の知的財産の活用を事実上余儀なくされる場合が多い。また、知的財産の創作者は必ずしも知的財産を活用するにあたって好適な者であるとは限らず、実際に技術開発に優れた企業から生産技術に長

けている企業に技術が移転されているケースも見受けられる。すなわち、知的財産の活用を加速していく場合には、技術の相互利用や流通が不可欠である。

しかし、我が国企業は、依然として自前主義の傾向が強い状況にあり<sup>1</sup>、我が国は科学技術の産業活用という観点から、知的財産の流通を促進する必要がある。

### 3 法制面での検討

特許庁長官の私的研究会として2009年1月に設置された特許制度研究会においては、産業競争力強化・経済成長に向けた知的財産システムを構築するにあたり、イノベーションの進展とこれによる経済の成長にとって知的財産システムの果たす役割が極めて大きく、知的創造活動の成果たる知的財産の保護を充実するのみならず、その知的財産を事業に結びつけるための知的財産の活用促進を図るための制度の在り方について議論された<sup>2</sup>。

具体的には、特許権者とライセンシーの利便性を向上させる観点から、ライセンス制度の在り方について「登録対抗制度の見直し<sup>3</sup>」、「新たな独占的ライセンス制度の在り方<sup>4</sup>」、「特許出願段階からの早期活用<sup>5</sup>」及び「LOR (License of Right) <sup>6</sup>の導入」の4項目について検討がされた。

しかし、「登録対抗制度の見直し」、「新たな独占的ライセンス制度の在り方」、「特許出願段階からの早期活用」については、第三者へ対抗するためには登録を前提とする民

<sup>1</sup> 知的財産戦略本部・知的財産による競争力強化専門調査会「オープン・イノベーションに対応した知財戦略の在り方について」（2008年3月4日）

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/houkoku/open\\_innov.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/houkoku/open_innov.pdf)

<sup>2</sup> 特許制度研究会報告書（<http://www.meti.go.jp/press/20091208002/20091208002-2.pdf>）参照。

<sup>3</sup> 特許権の移転がされる場合、ライセンシーが新たな特許権者に対抗するためには登録が要件とされているが（特許法99条）、ライセンスの内容の複雑性・機密性の観点から実務上登録は容易ではない。よって、この登録制度について緩和が可能か否かについて検討し、ライセンシーの利便性と立場の安定性の両立が可能であるか議論がされた。

<sup>4</sup> 実務上運用されている独占的通常実施権の実施権者（ライセンシー）の保護強化の観点から、独占的通常実施権者が無権原の第三者の実施を差止めることの可否について議論がされた。

<sup>5</sup> 特許出願段階からの発明の活用の観点から、特許を受ける権利の質権設定の可否について議論がされた。

<sup>6</sup> LOR (License of Right) とは、特許権者又は特許出願人が、第三者に実施許諾を許可する用意があることを宣言することによって、特許料（特許料に相当する手数料）を減額する制度である。「特許権者又は特許出願人が、第三者に実施許諾を許可する用意があることを宣言することによって、特許料を減額する制度」は、一般的に「実施許諾用意制度」と言われる。英国、ドイツの他、イタリア、スペイン、ギリシャ、ニュージーランド、シンガポール、南アフリカ共和国等、多くの国で導入されている。

フランスにおいては、2005年で制度が廃止された。フランス産業財産権庁は、実施許諾用意制度廃止の第1の理由を「特許権者は実施許諾用意の利益（維持料の減額）を享受していたのに対して、この制度によって第三者にライセンスされた特許はごくわずかであり、実施許諾用意制度には、ほとんど効果のないことが実証されたため」としている。また、第2の理由を「より好ましい制度として中小企業のための料金減免を導入したため」としている（財団法人知的財産研究所「平成20年度特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書 日本の産業財産権に係る料金施策の在り方の検討」（2009年3月、財団法人知的財産研究所）より）。

法の一般原則に反することになるので、制度改正は容易ではない。

また、現状のヨーロッパの LOR は差止請求権の行使の制限を伴うものであり、ライセンスが特許権による抑止効果を期待することができなくなるとライセンスを受けるインセンティブが減るおそれがあるので、ヨーロッパの LOR の制度をそのまま導入したとしても特許流通の促進につながらないとの意見があり、いずれの検討項目も直ぐに制度改正に及ぶものではなかった。

#### 4 T L O等の整備

個人レベルの連携に依存してきた我が国の産学官連携では、大学等において創出された知的財産が必ずしも有効に活用されないという問題が提起され、産学官連携に対する政府等の提言が活発化してきた中で、1998年5月に、「大学等における技術に関する研究成果の民間事業者への移転の促進に関する法律<sup>7</sup>」（以下「T L O法」）が制定され、T L Oの整備が促進された。また、1999年8月には、日本版バイ・ドール条項を含む「産業活力再生特別措置法」が制定され、国からの委託による研究から生じた特許権等を国は譲り受けられないことができるようになった。これら、「T L O法」、「産業活力再生特別措置法」の制定により、承認を受けたT L Oによって、大学で創出された知的財産を組織的に管理・活用する体制が整備され、T L Oが教員より承継した知的財産を円滑に民間企業等へ技術移転することが可能になった。さらに、2003年7月に「国立大学法人法」が制定され、2004年度から国立大学が法人化し、T L Oを大学内部に設置すること、及び、大学がT L Oへ出資することも可能となった<sup>8</sup>。

承認T L Oの技術移転実績としては、特許に基づくロイヤリティ収入額が2003年度の約5億5,400万円から、2007年度には約6億6500万円に伸びている。

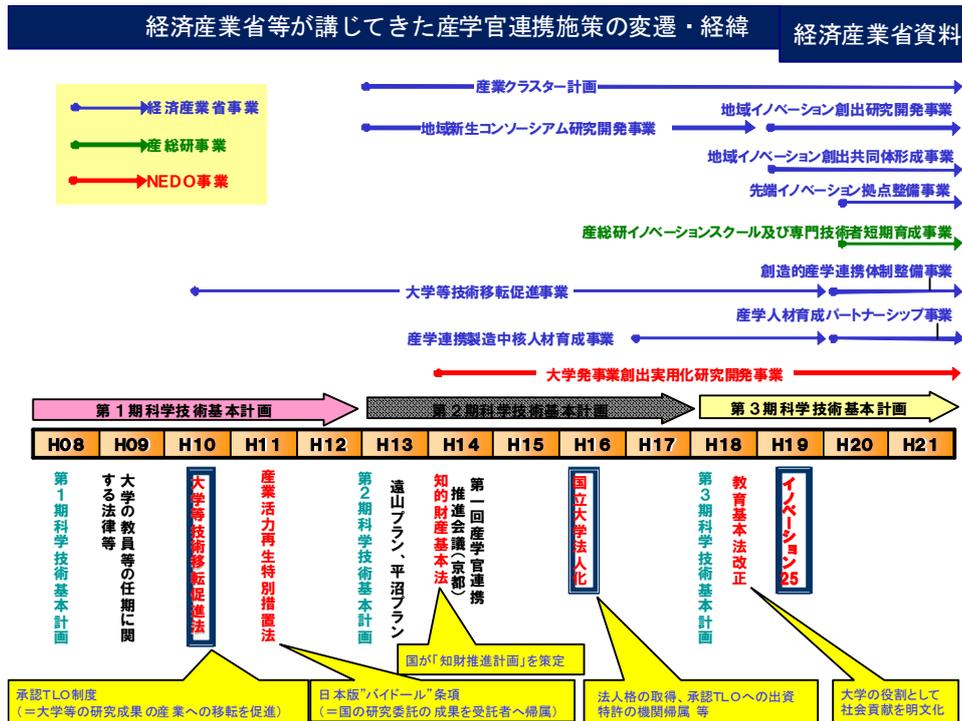
---

<sup>7</sup> 第1条（目的）

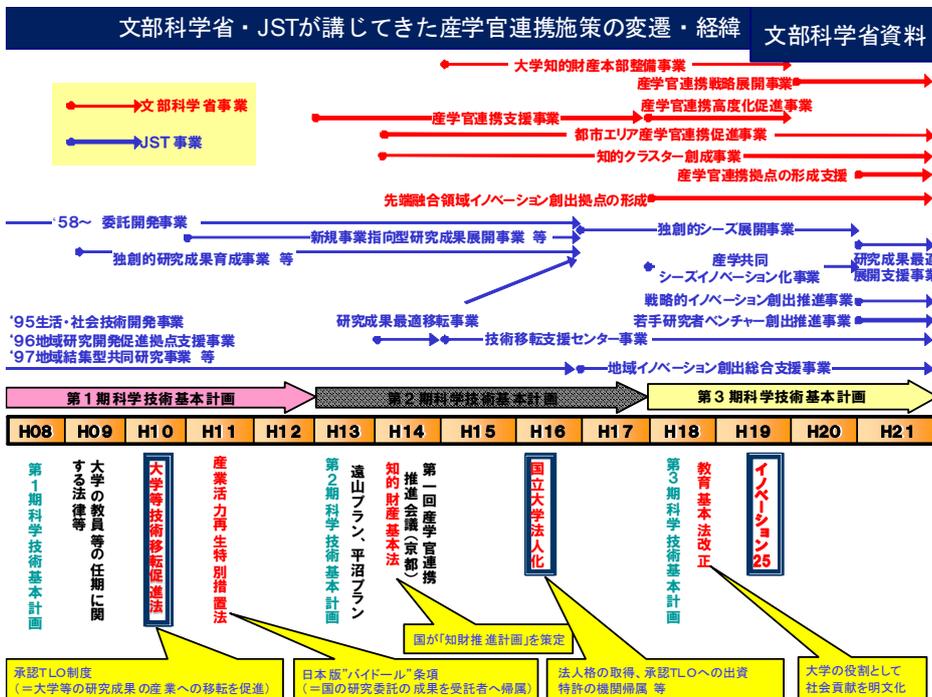
この法律は、大学、高等専門学校、大学共同利用機関及び国の研究機関における技術に関する研究成果の民間事業者への移転の促進を図るための措置を講ずることにより、新たな事業分野の開拓及び産業技術の向上並びに大学、高等専門学校、大学共同利用機関及び国の試験研究機関における研究活動の活性化を図り、我が国の産業構造の転換の円滑化、国民経済の健全な発展及び学術の進展に寄与することを目的とする。

<sup>8</sup> 国立大学法人法に基づき、2006年3月には新潟大学による（株）新潟ティーエルオーに対する出資が、また2007年2月及び2008年12月には東京大学による（株）東京大学T L Oに対する出資が認められた。

## I-1 経済産業省等が講じてきた産学官連携施策の変遷・経緯<sup>9</sup>



## I-2 文部科学省・JSTが講じてきた産学官連携施策の変遷・経緯<sup>10</sup>



<sup>9</sup> 相澤益男 平成 21 年 12 月 8 日知的財産戦略本部会合 配布資料 3 - 1  
 ([http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/dai24/siryous3\\_1.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/dai24/siryous3_1.pdf)) より

<sup>10</sup> 前掲 9

2003年7月、大学の知的財産の創出・管理・活用を組織的に実施するため、「大学知的財産本部整備事業」（2003～2007年度、事業総額約132億円）実施機関として全国で43の大学知的財産本部が発足した。また、2005年7月に、大学内の研究リソースを結集し、組織的に産学官連携を推進するための体制である「スーパー産学官連携本部」として、6大学が選定された。さらに、国際機能の強化を図るべく、2006年8月に、科学技術・学術審議会技術・研究基盤部会産学官連携推進委員会において「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～」が取りまとめられた。これを受けて、2007年4月に、「国際的な産学官連携の推進体制整備」選定機関として12件、「特色ある国際的な産学官連携の推進機能支援プログラム」選定機関として5件が選定された。

また、2007年8月に、同委員会において、今後の産学官連携についての基本的な考え方等に関して、「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）」が取りまとめられた。これを受けて、2008年6月、「産学官連携戦略展開事業」にて、国際的な産学官連携活動の強化等を開始した。（戦略展開プログラムで55件／66機関を採択）。

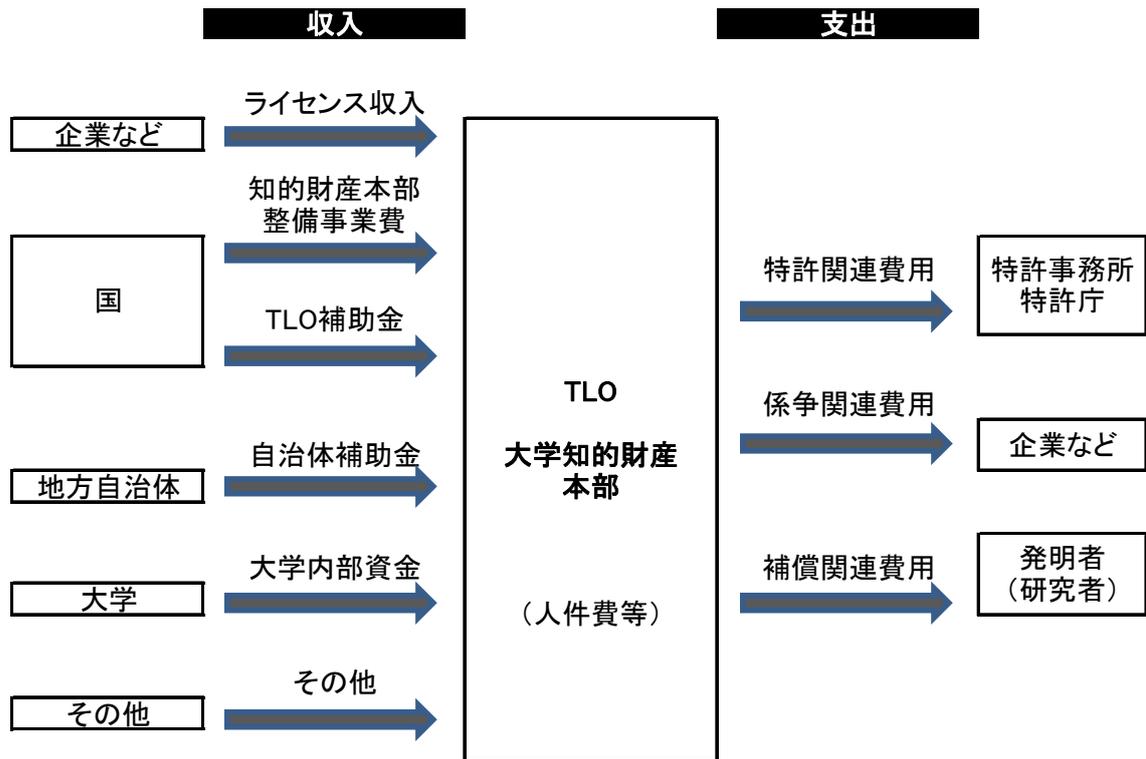
さらに、特許関連経費を安定的に確保するため、2005年3月、競争的資金に関する関係府省連絡会申し合わせである「競争的資金の間接経費の執行に係る共通指針」が改定され、競争的資金の間接経費を特許関連経費に充当できることが明確化された。

これらの取組の結果、「大学技術移転サーベイ」アンケートによると、アンケート回答のあったTLO及び大学知的財産本部の全機関（収入：68機関、支出：69機関）の収支について（図I-3参照）、収入合計は111億1,481万円となり（表I-4参照）、平均が約1億6,300万円、知的財産関連活動費（支出）については、合計26億4,004万円となり（表I-4参照）、平均が約3,800万円となっている<sup>11</sup>。

---

<sup>11</sup> 大学技術移転協議会編著 「大学技術移転サーベイ（大学知的財産年報2008年度版）」47頁より

I-3 機関の収入と支出



I-4 収入と支出の内訳 (単位：円)<sup>12</sup>

収入		支出	
ライセンス収入	3,120,041,554	特許関連経費	2,243,775,651
知的財産本部 整備事業費	2,412,325,481	係争関連費用	630,000
TLO補助金	520,463,662	補償関連費用	395,639,054
自治体補助金	57,719,793	合計	2,640,044,705
大学内部資金	2,802,077,791		
その他	2,202,184,669		
合計	11,114,812,950		

<sup>12</sup> 前掲 11 58 頁、72 頁より

## 第II章 特許流通促進事業の概要と成果

### 1 特許流通促進事業の変遷

#### 1-1 特許流通促進事業の成立と変遷

1997年、特許庁により特許の流通を通じた技術移転・新規産業創出の促進を目指す「特許流通促進施策」が打ち出された。同施策の背景には、日本における未利用特許（休眠特許）問題があった。特許庁が1995年に行った特許登録上位300社へのアンケート調査<sup>13</sup>において、企業が保有する特許のうち実際に実施されているものは33%に過ぎず、残りの67%は実施されていない「未利用特許」であることが明らかとなった。さらに、未利用特許のうちの64%について企業は他社へのライセンスを希望しており（「開放特許」）、その数は約40万件と推定された、というものであった。

この調査結果を踏まえ、翌年、21世紀の知的財産権を考える懇談会の報告書が取りまとめられ、21世紀を知的創造時代とし、科学技術を発展させ、その成果を蓄積し、有効活用することが重要であるとの認識の下、特許を活用した新規事業の創出を促すとともに、特許によるライセンス収入や譲渡収入を図るため、「特許流通市場」を創設する、との提言がなされた。

特許流通促進事業<sup>14</sup>は、この提言を受け、貴重な技術資産である未利用特許を有効に活用することにより、新規産業の創出を行い、我が国の産業の発展に寄与することを目的として開始された。具体的には、大企業、大学、国公立研究機関が大量に保有する未利用特許を、中小企業、ベンチャー企業に移転し、それをもとに新規事業を立ち上げるという図式を想定していた。そのため、大企業、大学、国公立研究機関が保有する未利用特許情報を中心にデータベース化し、中小企業、ベンチャー企業へ提供するとともに、特許流通アドバイザーが中小企業の技術移転の相談に対応することや、技術移転仲介事業者を育成することで、この流れを加速しようとするものであった。

特許流通アドバイザーの成果が現れ始めたころ、その活動内容を分析した結果、未利用特許の有効活用という方針には限界があることが分かってきた。

1999年の特許庁委託調査<sup>15</sup>によれば、未利用特許が増えてしまう理由の主なものは、①他社に権利を取られると困るので出願する（防衛出願）、②他の代替案と比較して効

<sup>13</sup> 財団法人日本テクノマート（1995）「未利用特許情報実態調査報告書」（平成7年度特許庁委託調査）

<sup>14</sup> 独立行政法人工業所有権情報・研修館法 第十一条（業務の範囲）  
情報・研修館は、第三条の目的を達成するため、次の業務を行う。

三 工業所有権の流通の促進を図るため必要な情報の収集、整理及び提供を行うこと。

<sup>15</sup> 財団法人テクノマート（1999）「特許流津促進施策のフォローアップ調査」（平成11年度特許庁委託調査）

果が少ない、③情勢（業績、経営方針、市場等）の変化、④新技術が後から開発された、⑤商品化による利益が少ない、などであった。この状況は、その2年後に実施された調査においても同じような傾向にあった。

研究開発の長期化により事業化まで時間がかかるようになったこと、また、我が国特許制度による先願主義のもとでは、一日も早く特許出願をしなければならない状況がある以上、未利用特許がある程度生じることは、企業にとってはやむを得ない面がある。

その意味では、本来有効に使用し得る「価値ある特許」をどのように技術移転をして、新規事業を興して産業の発展に寄与していくかを考えることが重要であって、「未利用特許」の活用という観点は見直すべきと考えられた。

これらを踏まえ、特許流通施策は、「未利用特許」の活用という視点から、新規事業の創出につながる「価値ある特許」の活用という視点に転換することとなった。

## 1-2 INPITによる事業の実施

特許流通促進事業は、2001年4月に特許庁から独立行政法人工業所有権総合情報館（現在の独立行政法人工業所有権情報・研修館、以下「INPIT」という）<sup>16</sup>にその業務が引き継がれ、現在に至っている。

INPITの第1期（2001～2005年度）の中期目標において、特許流通促進事業は、「開放意思のある特許（開放特許）を企業間及び大学・公的試験研究機関と企業の間において円滑に移転させ、中小・ベンチャー企業の新規事業の創出や新製品開発を活発化させることにより、中小・ベンチャー企業経営等に寄与するための業務を行う。」と規定されている。

第1期の中期目標期間においては、開放特許に関する情報提供の拡大を図るべく、特許流通データベースによる特許情報の提供、専門人材派遣による特許流通の仲介及び普及啓蒙、流通促進事業の認知度向上を目的とした説明会の開催等を実施した。

第2期中期目標作成段階において、地域中小企業等への情報提供、専門人材育成の強化という視点から特許流通促進事業を全面的に見直し、それまでの開放特許の事業者間のマッチングに直接働きかける手法から外部関係者（民間事業者や地方自治体等）における人材育成やノウハウの継承へと施策の重点をシフトさせることとなった。これは、「行政改革大綱」（平成12年12月1日閣議決定）及び「今後の行政改革の方針」（平成16年12月24日閣議決定）等に基づき、「小さくて効率的な政府」の実現、財政の健全化を図るため、「官から民へ」、「国から地方へ」等の観点から行政改革が行われたものであり、また、「中期目標期間終了時における独立行政法人の組織・業務の見直しにつ

<sup>16</sup> 移管当時は「工業所有権総合情報館（NCIPI）」。平成16年に「工業所有権情報・研修館（INPIT）」に改称。

いて」(平成15年8月1日閣議決定)による事務又は事業の改廃に係る具体的な措置として「民間又は地方公共団体への移管」の観点から、組織・業務全般について極力整理縮小する方向で見直すこととされたものである。

第1期及び第2期の中期目標・中期計画は次のように策定されている(表II-1、II-2参照)。

II-1 第1期の中期目標と中期計画

中期目標(平成13年4月～平成18年3月)	中期計画(平成13年4月～平成18年3月)
● [工業所有権情報流通等業務]	● [工業所有権情報流通等業務]
開放特許に関する情報提供の拡大	開放特許に関する情報提供の拡大
情報・研修館は、開放意思のある特許(開放特許)を企業間及び大学・公的試験研究機関と企業の間において円滑に移転させ、中小・ベンチャー企業の新規事業の創出や新製品開発を活発化させることにより、中小・ベンチャー企業経営等に寄与するため、以下の業務を行う。	情報・研修館は、開放意思のある特許(開放特許)を企業間及び大学・公的試験研究機関と企業の間において円滑に移転させ、中小・ベンチャー企業の新規事業の創出や新製品開発を活発化させることにより、中小・ベンチャー企業経営等に寄与するため、以下の業務を行う。
(1) 人材活用等による特許流通の促進	(1) 人材活用等による特許流通の促進
特許流通促進を支援する専門人材を派遣し、特許流通・技術移転の仲介、相談及び普及啓蒙をすること。また、国内の特許流通促進事業の認知度の向上を目的として事業の総合的な説明会(特許流通説明会)を各地で開催すること。	特許流通促進を支援する専門人材による延べ企業訪問数を年間14,000回以上とするとともに、技術移転プロセス、特許情報の検索手法、特許流通支援チャートを用いた特許情報の技術移転への活用等を図る特許流通説明会を各経済産業局(8ブロック)単位で実施する。
(2) 開放特許情報等の情報提供・活用の促進	(2) 開放特許情報等の情報提供・活用の促進
開放特許に関する情報提供量の増大を図り、簡便な情報提供サービス及び開放特許情報の活用アイデアを提供すること。また、企業が新規事業創出時の技術導入・技術移転を図る上で指標となりえる国内特許の動向を分析した特許流通支援チャートの提供をすること。さらに、地域における中小・ベンチャー企業等の特許情報を活用した技術開発を支援するための特許情報検索の専門家を派遣すること。	特許流通データベースに蓄積される開放特許の蓄積数を増加させるとともに、開放特許活用例集に掲載する開放特許の加工数を年間200件以上、特許流通支援チャートの作成数を年間20テーマ以上確保する。特許情報検索の専門家の企業訪問回数を5年間で累積10,000回以上確保する。
(3) 知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備	(3) 知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備
将来の特許流通市場を担う多くの人材を育成するための環境を整備すること。我が国の知的財産権を取り引きする事業の認知度を高める機会及び当該事業者へのアクセス機会を提供すること。	知的財産権取引業者のデータベースへの登録数を増加させるとともに、人材育成のための特許技術移転セミナーを年間1回以上企画実施する。

(4) 特許流通に関する調査 特許流通の認知度の向上及び円滑な推進のための環境について、内外の現状を調査・分析すること。また、情報・研修館の既存事業の見直しの参考とするため、当該事業の国内の評価や認知度についても調査を行うこと。	(4) 特許流通に関する調査 特許流通を促進するための欧米先進地域における調査並びに日本における特許流通の実情に関する調査等を年間3テーマ以上実施するとともに、情報・研修館の各事業の浸透度、認知度に関するアンケート調査を5年間において少なくとも2回実施する。
(5) 知的財産の活用のための基盤整備 特許流通による地域産業の活性化を図るとともに、知的財産活用を促進するための人・情報のネットワーク等の社会基盤の整備を行うこと等により、特許流通に関する各施策の充実・強化を図ること。	(5) 知的財産の活用のための基盤整備 企業・大学・公的機関等における特許流通に関与する人材・情報のネットワークを構築するとともに、これらの人材や知的財産ビジネスを行う専門家・企業等の育成を行うことにより、特許流通に関連する業務の内容の充実・強化を図る。また、国際的な特許流通のための環境整備に向けた検討を行う。

## II-2 第2期中期目標と中期計画

中期目標（平成18年4月～平成23年3月）	中期計画（平成18年4月～平成23年3月）
<p>● [工業所有権情報流通等業務] 特許流通市場の育成に向けた開放特許に関する情報提供の拡大及び特許流通専門人材の育成</p>	<p>● [工業所有権情報流通等業務] 特許流通市場の育成に向けた開放特許に関する情報提供の拡大及び特許流通専門人材の育成</p>
<p>知的創造サイクルの重要な要素である特許の活用を促進する観点から、開放特許(大企業、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円滑な情報提供を行うとともに、特許流通に係る専門人材の育成を促進することにより、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、特許流通市場が発展していけるような環境を整備することを目標とする。</p> <p>その際、中期計画において特許流通市場の育成に向けた達成目標をできる限り具体的かつ定量的に明示し、その達成度を踏まえつつ、特許流通アドバイザーの派遣における情報・研修館の事業規模の縮小や必要性の乏しい事業の廃止を含めた業務の見直しを行う。</p>	<p>自立的な特許流通市場の発展を促すため、第二期中期目標期間終了時において知的財産権取引業者の数を倍増させ、全国的な規模の特許流通ネットワークの構築を図る。</p> <p>なお、第一期中期目標期間中に実施した特許流通促進セミナーについては全国の主要な地域での開催を終了したため、また、特許流通支援チャートについては主要な技術テーマにおいて作成を終了したため、いずれも廃止する。</p>
(1) 人材活用等による特許流通の促進	(1) 人材活用等による特許流通の促進
<p>自立的な特許流通市場の早期育成を目的として、特許流通の促進を支援する専門人材(特許流通アドバイザー)を地方公共団体等に派遣し、特許流通や技術移転に係る相談、仲介及び普及啓発を行う。</p>	<p>①特許流通の促進を支援する専門人材による企業訪問数を5年間で延べ80,000回以上確保する。</p> <p>②自立的な特許流通に関する環境を整備するため、地域において技術移転に関わる人材を5年間で100人以上育成する。</p>

(2) 開放特許情報等の提供・活用の促進	(2) 開放特許情報等の提供・活用の促進
<p>開放特許に関する情報量の増大を図り、それらをより簡便に提供するサービスや開放特許を活用するために必要な情報を提供する。また、中小・ベンチャー企業等による特許情報を活用した技術開発を支援するため、専門家の派遣等により特許電子図書館などを用いた特許情報の検索方法や活用方法の普及を図る。</p>	<p>①企業、大学、公的研究機関等が保有する特許の特許流通データベースへの登録を促進し、その蓄積数を拡大するため、積極的な普及啓発活動を行う。</p> <p>②特許情報検索の専門家の企業訪問回数を毎年度5,000回以上確保する。</p>
(3) 知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備	(3) 知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備
<p>自立的な特許流通市場に必要な知的財産権取引ビジネスを振興するため、事業の認知度の拡大及び当該事業者のユーザーへの紹介を行うなどの環境を整備する。</p>	<p>①知的財産権取引ビジネスを振興するため、知的財産権取引業者の登録数を第二期中期目標期間の最終年度までに倍増させることを目標に拡大し、積極的な情報提供を行う。</p> <p>②知的財産権取引業者の事業の円滑化を図るため、中小企業や金融機関との交流を促進するための機会の提供（特許ビジネス市）を毎年度1回以上開催する。</p> <p>③人材育成のための特許技術移転セミナーを毎年度1回以上実施する。</p> <p>④特許流通市場へ参加する人材を増加させるための普及啓発事業を毎年度1回以上実施する。</p>
(4) 特許流通に関する調査	(4) 特許流通に関する調査
<p>特許流通の円滑な拡大・定着のための環境を整備するため、内外の特許流通事業の現状及び特許流通市場の育成状況を調査・分析する。</p>	<p>①特許流通を促進するための欧米先進地域を含めた海外における調査並びに日本における特許流通の実情に関する調査等を毎年度3テーマ程度実施する。</p> <p>②情報・研修館の各事業の浸透度、認知度、特許流通市場の育成状況に関するアンケート調査を5年間で2回以上実施する。</p>

# これまでの特許流通促進事業の変遷





### 1-3 現在の特許流通促進事業

技術の提供側である企業においては、商品のライフサイクルが短縮化し、経営資源の選択と集中が図られ、経営資産として特許活用の重要性が増す中、ライセンス等による収益増や研究開発投資の回収が必要となっており、大学・研究機関においては、研究成果の積極的な社会還元や研究資金の獲得が求められている。

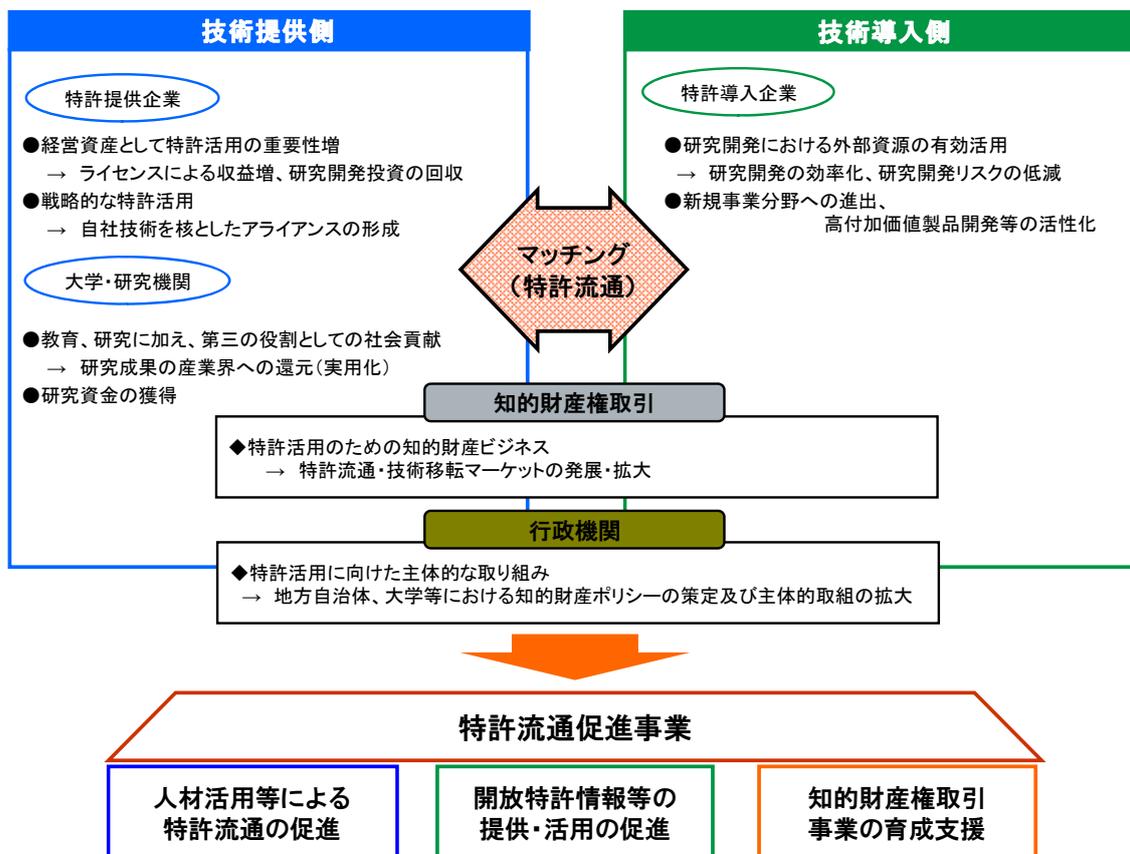
他方、技術導入側の企業においても、自社の研究開発体制の効率化等が求められており、他社の保有する技術の有効活用による新規事業分野への進出や付加価値の高い製品開発等が重要となっている。

現在、その実施期間中である第2期中期目標では、「知的創造サイクルの重要な要素である特許の活用を促進する観点から、開放特許（大企業、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円滑な情報提供を行うとともに、特許流通に係る専門人材の育成を促進することにより、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、特許流通市場が発展していけるような環境を整備することを目標とする。」と規定されている。

この中期目標を踏まえ、技術の提供者と技術導入を希望する者とを、開放特許を活用して効果的に結びつけるとともに、「特許流通・技術移転マーケットの発展・拡大」を目指し、特に、各地方自治体が確保した技術移転に関わる人材（特許流通アシスタントアドバイザー）に対する流通専門人材としての育成支援を行い、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ような環境を整備するため、種々の事業を実施している。

これらの事業は、「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」、「3. 知的財産権取引事業の育成支援」の3つの柱に整理され、それぞれ、1. 特許流通アドバイザーによる直接的な開放特許のマッチング推進とOJTによる地域での人材育成、2. 特許流通データベースによる開放特許情報の提供・活用促進のためのインフラ整備、3. 国際特許流通セミナーや特許流通講座による知的財産権取引事業の育成支援から構成されている。

### II-3 特許流通促進事業の意義・ねらい



### II-4 特許流通促進事業費

特許流通促進事業(第2期中期目標期間)

(単位:百万円)

	18年度	19年度	20年度	21年度 (予定額)
<b>1. 人材活用等による特許流通の促進</b>				
特許流通アドバイザー	1,901	1,584	1,540	1,466
特許流通アシスタントアドバイザー育成	—	10	13	40
<b>2. 開放特許情報等の提供・活用の促進</b>				
特許流通データベース	296	246	255	171
開放特許活用例集	10	10	8	8
特許情報活用支援アドバイザー	609	564	554	589
特許流通ニュースメール	5	5	5	5
特許流通ニューズレター	6	6	6	2
<b>3. 知的財産権取引事業の育成支援</b>				
知的財産権取引業者データベース ※	—	—	—	—
特許ビジネス市	23	25	28	34
国際特許流通セミナー	72	113	110	89
特許流通講座	26	17	15	6
特許流通シンポジウム	12	10	10	—

※ 知的財産権取引業者データベースの費用は、特許流通データベースの内数。

## 2 個別の促進事業の内容と成果

### 2-1 特許流通アドバイザー派遣事業

#### 2-1-1 事業内容

##### (1) 概要

本事業では、企業等が特許流通・技術移転を円滑に進めるためには専門家によるアドバイスが不可欠であることから、民間企業等の技術開発や知的財産権管理の場で豊富な経験を培ってきた専門家を「特許流通アドバイザー」として採用し、地方自治体及び大学・TLO等（以下、派遣先機関という。）の要請に基づき派遣している。特許流通アドバイザーの要件は、資料Vのとおりとなっている。

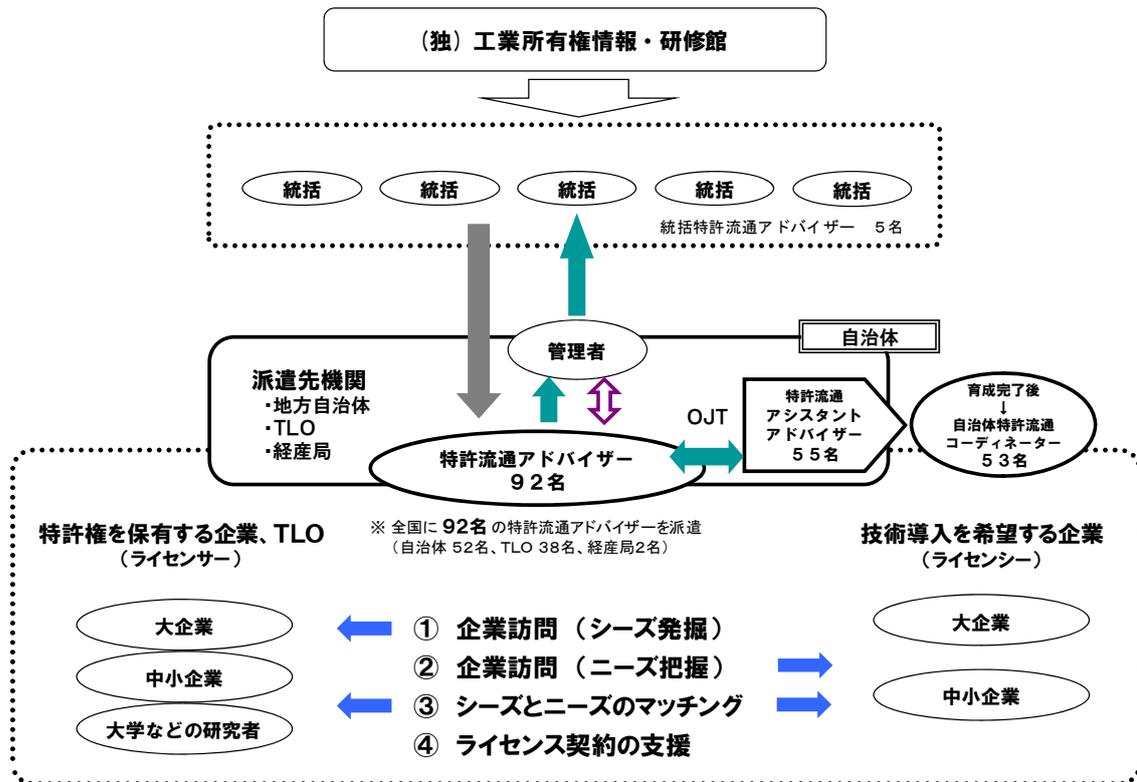
平成9年10月に、各地方自治体に対して12名の特許流通アドバイザーを派遣したのを皮切りに、平成21年度では、地方自治体52名、経済産業局2名、TLO38名の特許流通アドバイザーを派遣している。

特許流通アドバイザーに、地域企業や大学等を訪問させることにより、それぞれが保有している特許・技術（シーズ）や導入したいと考えている技術情報（ニーズ）を発掘・収集させ、シーズとニーズが合う企業等のマッチング及び特許ライセンス（技術移転）等の支援を行うものである。第2期中期目標期間（平成18年度～平成22年度）においては、特許流通促進活動が地域に根付き、自立的に行われるような環境を整備するため、地方自治体における人材の育成及び活用や特許流通アドバイザーが蓄積する特許流通に関するノウハウを継承するための支援も併せて行っている。

また、本事業は特許流通アドバイザーの派遣だけではなく、特許流通アドバイザー等が特許流通活動を行う上で必要となる全国情報ネットワークを提供するための通信インフラ等の環境整備を行うとともに、その活動状況の把握を行っている。その他、派遣先機関の管理者との連絡調整・意見交換、企業等からの意見聴取等、特許流通アドバイザーへの指導、スキルアップ研修の実施等の支援体制を構築することにより、本事業を円滑かつ効率的に実施している。

特許流通アドバイザーへの指導等については、主に「統括特許流通アドバイザー」を採用し対応している。特許流通アドバイザーの活動支援としては「特許流通アソシエイト」をスポット的に雇用し対応している。

## II-5 特許流通アドバイザー全体図（平成 21 年度）



### (2) 特許流通アドバイザーの派遣スキーム

本事業開始から5年間は、特許流通アドバイザーの雇用は常勤であり、給与は基本給に加えて企業訪問活動や成約に向けた活動を評価した設定となっていた。その後、特許流通アドバイザーのモチベーションの向上や派遣先機関の特許流通の支援に対する積極性をより引き出すためのスキームが検討された。平成9年から5年間の派遣が終了した後に契約を更新した特許流通アドバイザーにおいては、平成14年度からの給与は基本給+業績給をベースとし、業績に応じて次の年度の業績給の積算における単価のアップなど、特許流通アドバイザーの業績を給与に反映できる新たなスキームを導入することとなった。また、併せて主体的かつ積極的に活動している地方自治体やTLOへは複数名を派遣し、特許流通アドバイザーの重点的な派遣を通じて、派遣先機関の特許流通の支援に対する積極性を引き出すためのインセンティブを考慮した仕組みも新たに採用した。このように、特許流通アドバイザー自身の評価を給与に、派遣先の主体的な取組を特許流通アドバイザーの派遣人数に反映させる仕組みを導入した。

平成19年度以降は、独立行政法人の整理合理化計画の流れを受け、大学・TLOの活動を適切に評価した上で、大学・TLO側の費用負担の在り方についても検討することが求められた。この結果、平成19年度からは、地方公自治体には常勤の特許流通ア

ドバイザーを、TLO及び経済産業局（産業クラスター）には非常勤の特許流通アドバイザーを派遣している。

### （3） 特許流通アドバイザーの活動内容

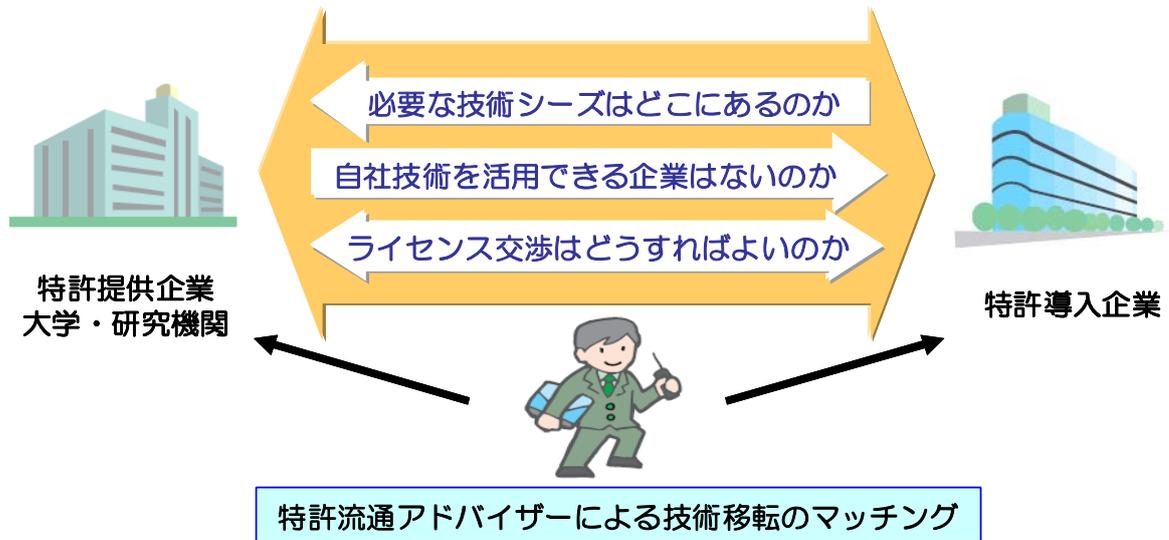
特許流通アドバイザーは、特許流通・技術移転の専門家として、企業訪問を中心に活動を行っており、企業、大学、研究機関が保有する提供可能な特許の発掘と中小企業等の特許導入ニーズを把握し、両者のマッチングのアドバイスを実施している。ただし、具体的な活動内容については、派遣先機関である地方自治体・TLO等によって異なる。

地方自治体に派遣されている特許流通アドバイザーの典型的な活動は、ライセンサー、ライセンシー、シーズの探索を企業訪問中心に行い、技術移転の仲介支援を実施することである。また、平成19年度からは、各地方自治体において雇用された特許流通アシスタントアドバイザーに対して、特許流通アドバイザー活動を通じたOJT等による人材育成や特許流通アドバイザーの持つノウハウの継承を行っている。

大学・TLOに派遣されている特許流通アドバイザーの典型的な活動は、先ず大学において発明が生まれ発明届けが大学知財本部に提出されると、大学知財本部と共に発明者、研究室を訪問して発明ヒアリングを行う。次に、先行技術調査、技術的優位性の検討、市場性・事業化検討等によって発明評価用資料を作成すると、委員会で特許出願の可否が審議される。特許流通アドバイザー自身が委員会のメンバーとなることもある。特許出願が決まり、出願手続が終了すると、発明に関わる説明資料を作成し、企業訪問によって企業に紹介する。企業ニーズと合致した場合は、ライセンス交渉を開始し、交渉が上手く行けば契約締結に到る。

このように、地方自治体の特許流通アドバイザーと大学・TLOの特許流通アドバイザーとの活動上の違いは、地方自治体の場合はライセンサー、ライセンシー、シーズの探索と中立的立場であるのに対し、大学・TLOの場合はアドバイザー自身がライセンサー機関に属し、シーズも大学発のものと決まっているため、ライセンシー探しと発明発掘から契約に至るまでのライセンサー支援活動が中心となる点である。

## II-6 特許流通アドバイザーによる技術移転のマッチング



## II-7 特許流通アドバイザーの業務

- (1) 特許流通個別案件の成立支援
  - ①企業訪問等による企業ニーズ、技術シーズ（特許）、その他関連情報の収集
  - ②収集情報の整理・分析、特許流通可能性の検討及び案件の類別並びに採用案件の選択
  - ③特許流通に向けた準備
    - a) 企業マッチング
    - b) 研究開発（プロトタイプ作成、共同研究等）に関するアドバイス
    - c) その他、特許流通に向けた準備のために必要な活動（ビジネスプランの作成に関するアドバイス等）
  - ④特許流通の契約（実施許諾、譲渡等）に関する支援
- (2) 特許流通アシスタントアドバイザーの育成OJTによる特許流通アシスタントアドバイザーの指導、育成及び評価
- (3) 情報・研修館への協力
  - ①情報・研修館が主催又は協力して開催される各種イベントの開催支援
  - ②特許流通データベース及びリサーチツール特許データベースの利用促進
  - ③研修、セミナー等における特許流通に関する講演
  - ④特許情報活用支援アドバイザーや他の公的専門家との連携
  - ⑤その他、情報・研修館から要請のあった業務乃至情報・研修館が必要と認めた業務
- (4) 知財プロデューサー派遣事業に関する協力（試行）

#### (4) 特許流通アドバイザー活動に対する支援

特許流通アドバイザーの特許流通活動が円滑に行われるように、特許流通アドバイザーに対して指導・補助する者の配置、活動に必要な知識等の習得のための研修の実施、全国情報ネットワークの提供を通して、活動を支援している。

##### ① 特許流通アドバイザーの指導者

特許流通アドバイザーの指導者として「統括特許流通アドバイザー」を事務局に配置している。統括特許流通アドバイザーは、特許流通アドバイザーの業務及び特許流通アドバイザー間の連携・運営を円滑に実施するために、特許流通アドバイザーの活動全般に関する運用、指導（研修・会議の企画を含む）及び支援を主に行っており、平成19年度から自治体特許流通コーディネーターの特許流通活動に関する支援・指導も行っている。平成21年度の統括特許流通アドバイザーの業務内容は以下の表II-8のとおりである。統括特許流通アドバイザーの要件は資料Vのとおりとなっている。

II-8 統括特許流通アドバイザーの業務内容

- |   |
|---|
| <p>(1) 特許流通アドバイザーの活動全般に関する運用、指導（研修・会議の企画を含む）及び支援</p> <p>(2) 自治体特許流通コーディネーターの支援・指導</p> <p>(3) 情報・研修館への協力</p> <p>① 情報・研修館が主催又は協力して開催される各種イベントの開催支援</p> <p>② 特許流通データベース及びリサーチツール特許データベースの利用促進</p> <p>③ 研修、セミナー等における特許流通に関する講演</p> <p>④ 特許情報活用支援アドバイザーや他の公的専門家との連携</p> <p>⑤ その他、情報・研修館から要請のあった業務乃至情報・研修館が必要と認めた業務</p> |
|---|

##### ② 特許流通アドバイザーの補助者

特許流通アドバイザーの活動補助者として、事業開始当初は「特許流通登録アドバイザー」がスポット的に活動していた。特許流通登録アドバイザーは、平成13年度をもって活動を終了している。現在は「特許流通アソシエイト」として、スポット的に特許流通アドバイザーの活動を補助している。特許流通アソシエイトは、特許流通アドバイザーの推薦によって選定され、特許流通アドバイザーの指示によって活動する。業務は、

特許流通アドバイザーと同様の活動が可能である。特許流通アシスタントアドバイザーの要件は、資料Vのとおりとなっている。

### ③ 特許流通アドバイザーの研修

特許流通アドバイザー及び特許流通アシスタントアドバイザーに対し、本事業を遂行するために必要な資質の向上及び識見の習得を目的とした以下の研修を実施している。

#### II-9 各研修の概要

新任研修（導入編・実務編）	
目的	知的財産権及び技術移転の専門家として必要な資質の向上及び識見の習得
対象者	新任の特許流通アドバイザー・特許流通アシスタントアドバイザー
実施時期	導入編：4月、実務編：6月
実施場所	東京
研修内容	導入編：知的財産権・技術移転の基礎等に関する講義 実務編：技術移転に関する講義・演習
備考	実務編は、個々のスキルに応じた受講が可能となるよう、選択科目制
スキルアップ研修	
目的	より円滑な業務の遂行に必要な専門的知識及び業務手法の習得
対象者	特許流通アドバイザー、特許流通アシスタントアドバイザー
実施時期	特許流通アドバイザー地域会議と連続開催
実施場所	特許流通アドバイザー地域会議と同じ
研修内容	特許や契約に関する事例研究等
フォローアップ研修	
目的	活動状況の発表等をとおして、活動の問題点・改善点を明確化させ、特許流通活動をより効率的かつ効果的にすること
対象者	新任の特許流通アドバイザー及び特許流通アシスタントアドバイザー
実施時期	活動を開始してから約6月経過後
実施場所	東京都内
研修内容	活動状況等の発表及び発表に対するアドバイス、質疑応答

### ④ アドバイザー間のネットワーク形成

ニーズとシーズの効率的なマッチングを図るためには、他地域派遣の特許流通アドバイザーや大学・TLO派遣の特許流通アドバイザーとの連携を進めることが重要である。また、各派遣先機関の連携や情報交換も必要であることから、以下の会議や通信インフラを提供している。

#### II-10 各会議の概要

特許流通アドバイザー全国会議	
目的	特許流通アドバイザー間の情報交換や意見交換を実施し、全国情報ネットワークを形成すること
参加者	全特許流通アドバイザー
実施時期	4月（毎年1回）
実施場所	東京都内
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許流通アドバイザー派遣事業方針及び活動目標の周知</li> <li>・他機関の知的財産関係の支援施策の紹介</li> <li>・成功事例の紹介</li> <li>・意見交換</li> <li>・シーズ発表</li> </ul>
特許流通アドバイザー地域会議	
目的	・地域の特許流通アドバイザー間の情報交換や意見交換を実施し、地域の情報ネットワークを形成すること
参加者	全特許流通アドバイザー
実施時期	7月以降
実施場所	各地域（8ブロック程度）
内容	活動報告発表

#### II-11 通信インフラ

提供環境	目的
PC環境等の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許流通アドバイザー間の情報共有 (シーズ・ニーズ情報の共有)</li> <li>・特許流通アドバイザーの活動管理</li> </ul>
コミュニケーションネットワークの提供	
商用データベースの利用環境整備	活動に必要な企業情報・知財評価等の情報の取得

## 2-1-2 事業実績

特許庁において、平成9年10月から特許流通アドバイザーの派遣が開始され、平成22年1月末現在延べ1,152名の特許流通アドバイザーを派遣している(表II-12参照)。

第1期中期目標期間(平成13年度～平成17年度)においては、特許流通促進を支援する専門人材を派遣し、特許流通・技術移転の仲介、相談及び普及啓蒙をすることを目標に、特許流通促進を支援する専門人材による延べ企業訪問数を年間15,000回以上確保するという計画の下、特許流通アドバイザーの企業訪問回数は延べ109,359回実施され、計画を達成した(表II-13参照)。

第2期中期目標期間(平成18年度～平成22年度)においては、特許流通の促進を支援する専門人材による企業訪問数を5年間で延べ80,000回以上確保するという計画の下、平成22年1月末現在延べ95,045回実施しており、計画を達成している。

II-12 特許流通アドバイザーの派遣人数

	H9 FY	H10 FY	H11 FY	H12 FY	H13 FY	H14 FY	H15 FY	H16 FY	H17 FY	H18 FY	H19 FY	H20 FY	H21 FY
地方自治体	12	27	38	53	57	59	63	62	64	62	57	57	52
経済産業局	2	2	2	9	9	9	9	9	9	7	6	5	2
大学・TLO	0	10	18	26	33	36	38	41	41	41	43	44	38
合計	14	39	58	88	99	104	110	112	114	110	106	106	92

II-13 特許流通アドバイザーの企業訪問回数

	H9FY	H10FY	H11FY	H12FY	H13FY	H14FY	H15FY	H16FY	H17FY	H18FY	H19FY	H20FY
目標 (回)	-	-	-	-	12,000	13,000	14,000	15,000	16,000	16,000	16,000	16,000
実績 (回)	708	3,003	7,670	13,337	18,657	19,578	21,890	21,630	27,604	28,425	22,530	24,737

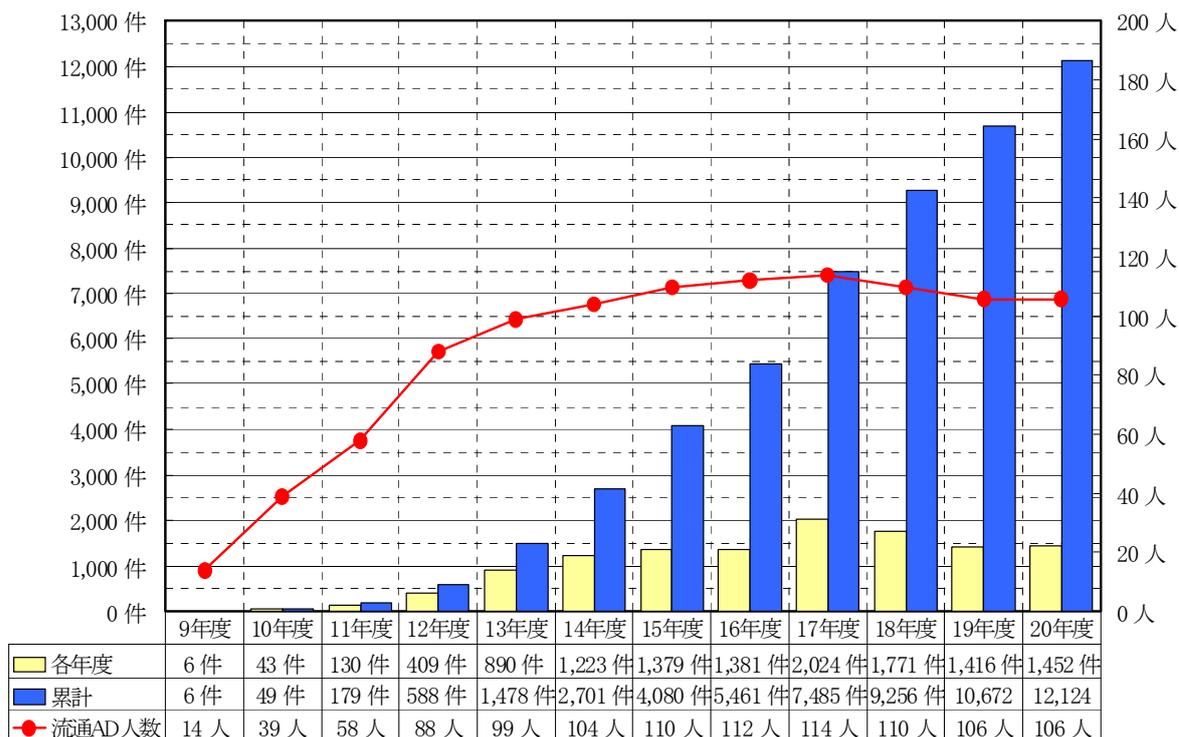
### (1) 特許流通アドバイザーの成約について

#### ① 成約件数の推移

特許流通アドバイザー派遣事業開始当初の平成9年度にはわずか6件であったものが、平成19年11月には10,000件を突破し(図II-14参照)、平成22年1月末には累計13,260件となっている。ここでの成約とは、実施許諾契約、譲渡契約、オプション

契約、秘密保持契約、共同研究・開発契約、技術指導契約、部品製品の供給契約である。  
 なお、秘密保持契約を締結した後に実施許諾契約に至った場合のように、1つの案件で複数の成約がなされた場合でも、案件ごとに管理をしていることから重複して集計していることはない。

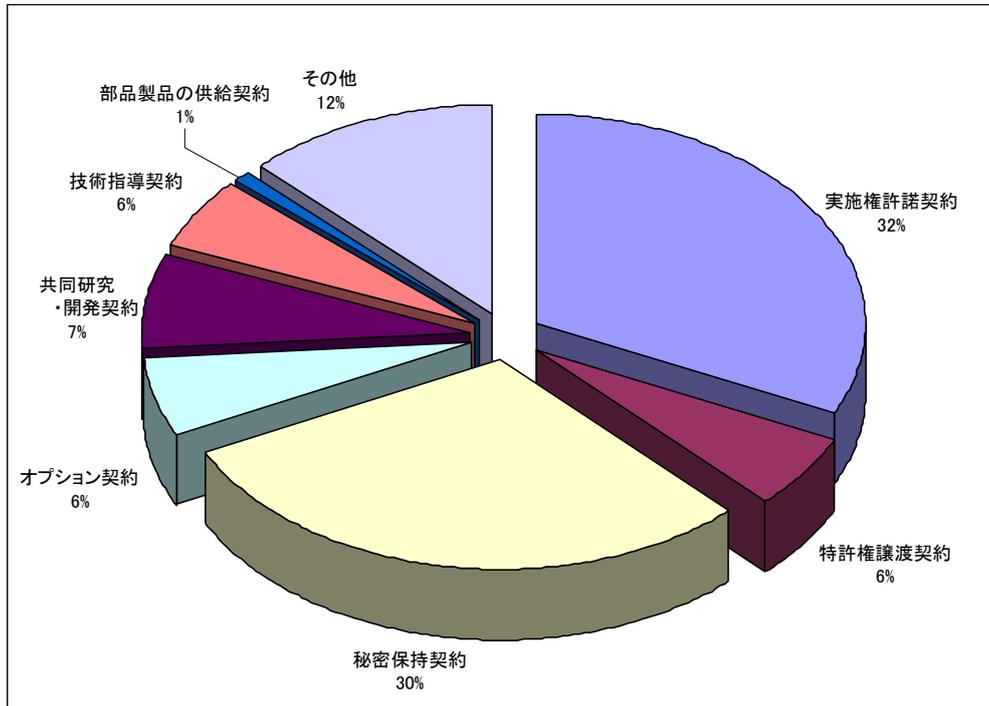
II-14 特許流通アドバイザーの成約件数の推移（累計）



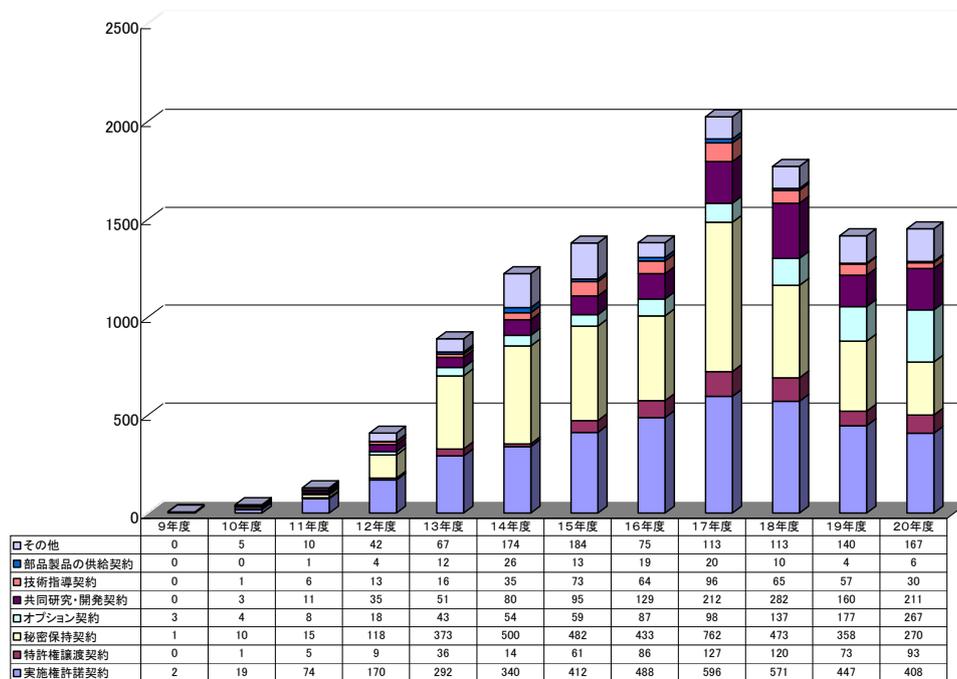
② 成約の内訳

成約の内訳については、「実施権許諾（ライセンス）契約」（32%）、ライセンス契約に至る前段階の契約でノウハウを含めた非公開技術を開示する前に結ばれる契約である「秘密保持契約」が30%台と高く、他の成約については1割未満となっている。

## II-15 成約の内容（平成 21 年 3 月末時点 累計）



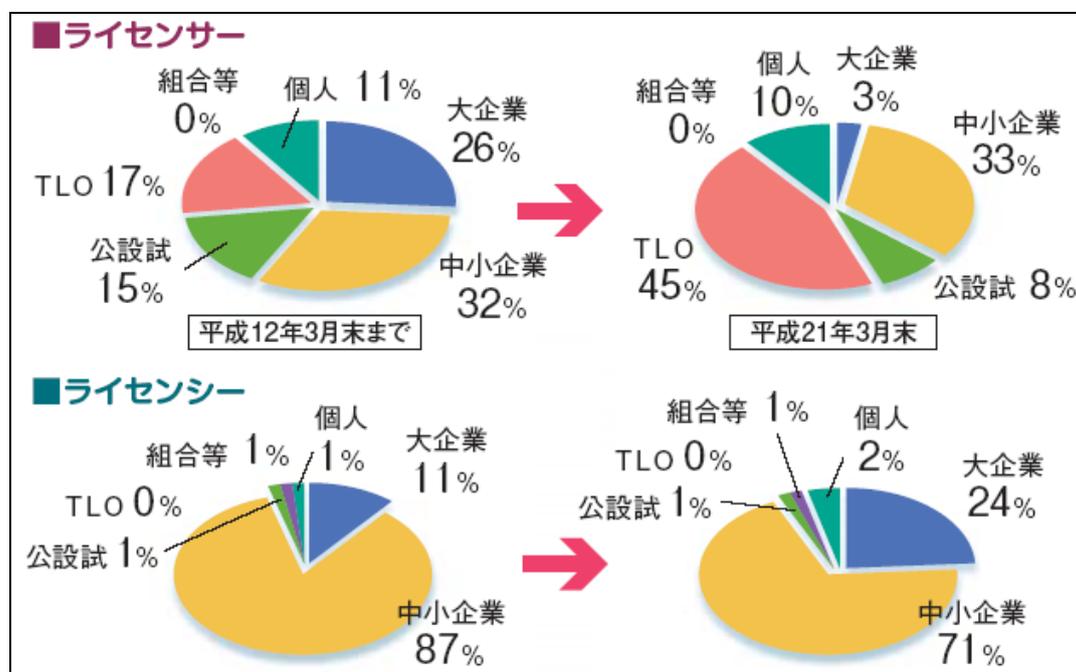
## II-16 特許流通アドバイザーによる契約成約件数の推移



### ③ ライセンサーとライセンシーの分布

特許流通促進事業での成約案件におけるライセンサー（特許提供者）とライセンシー（特許導入者）の内訳を見ると、ライセンサーについては、TLOが大幅増加、中小企業も増加、大企業は減少と推移している。また、ライセンシーについては中小企業が大部分を占め、大企業が増加と推移している。特許流通アドバイザー派遣事業開始当初の大企業の未利用特許を中小企業へ移転という特許流通の形態が、最近では「中小企業から中小企業への特許流通」、「TLOから中小企業や大企業への特許流通」という形態にシフトしていることがわかる。

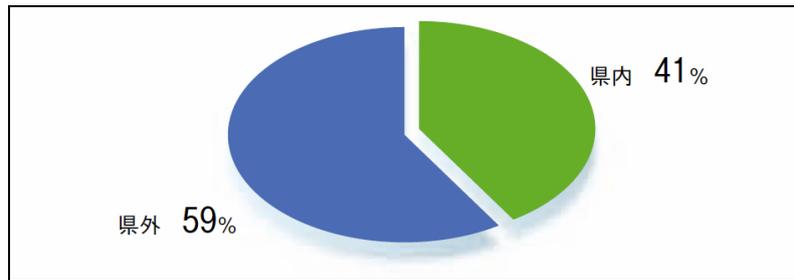
II-17 ライセンサーとライセンシーの内訳（累計）



### ④ ライセンサー・ライセンシーの地理的關係

ライセンサーとライセンシーの地理的關係では、同一県内において技術移転が行われることにより、県外に対しての技術移転の割合が高くなっている。

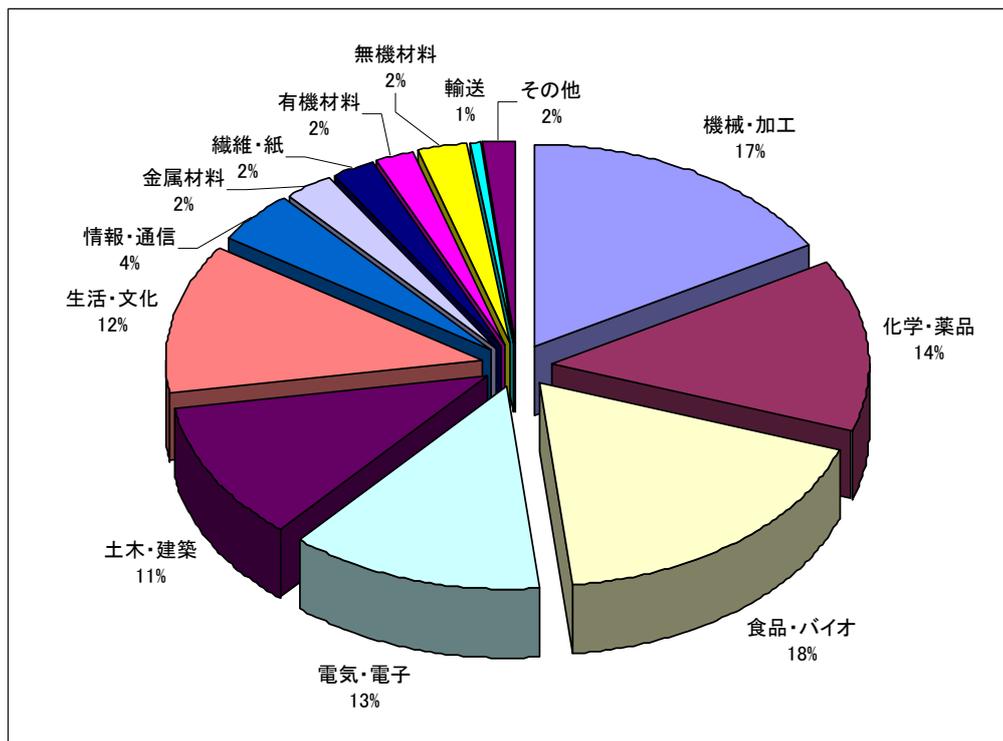
II-18 ライセンサーとライセンシーの地理的關係<sup>17</sup>



⑤ 成約の技術分野

成約された案件の技術分野の内訳では、幅広い技術分野においてライセンスが行われていることがわかる。

II-19 ライセンスされた成約案件の技術分野（平成 21 年 3 月末時点 累計）



<sup>17</sup>平成 21 年 3 月末時点 累計

## 2-2 地域技術移転人材の育成支援事業

### 2-2-1 事業内容

#### (1) 概要

特許流通アドバイザー派遣事業では、第2期中期目標期間（平成18年度～平成22年度）において、自立的な特許流通市場の早期育成を目標として、地域において技術移転に関わる人材を5年間で100人以上育成するという計画の下、平成19年度から地方自治体が確保する技術移転に関わる人材である「特許流通アシスタントアドバイザー」に対して、特許流通アドバイザーの指導等により、人材育成や特許流通に関するノウハウの継承を行うための支援を実施している。

また、特許流通アシスタントアドバイザーや自治体特許流通コーディネーター等の地域の技術移転人材が特許流通活動を行う上で必要となる全国情報ネットワーク提供のための通信インフラ等の環境整備を行うとともに、地域の技術移転人材に対して指導、研修を実施しており地域の特許流通活動に対して支援している。

#### (2) 地域技術移転人材の概要と活動内容

##### ① 特許流通アシスタントアドバイザー

特許流通アシスタントアドバイザーは地方自治体が雇用等をする人材であり、特許流通アドバイザーのOJTを通じた指導の下、特許流通アドバイザーが蓄積する特許流通に関するノウハウの継承を目的として、特許流通アドバイザーと同様の特許流通活動を行っている。

特許流通アシスタントアドバイザーの育成期間は原則2年間とし、年間育成日数は100日以上としている。特許流通アシスタントアドバイザーの要件については、資料Vのとおりとなっている。

特許流通アシスタントアドバイザーに関する経費等については、人件費は地方自治体が負担し、活動費は原則 INPIT が負担している。

##### ② 自治体特許流通コーディネーター

自治体特許流通コーディネーターは、特許流通アドバイザーの育成指導が修了した地方自治体の技術移転に関する専門人材であり、各地方自治体の管理のもと、下記 II-20 の活用形態により、特許流通個別案件の成立や INPIT への協力等の特許流通活動をする

者である。具体的な業務内容は、各地方自治体の定めによるものとなっている。

## II-20 活用形態

- (1) 地方自治体又は公設試験研究機関・公益法人等の職員として専任、あるいは、他業務と兼任で特許流通業務に従事させるもの
- (2) 特許流通専門人材として、中小企業支援機関等で実施している専門家人材バンク等に登録し、短期的・集中的に特許流通業務を行わせるもの
- (3) 民間企業において、専任、あるいは、他業務と兼任で特許流通業務に従事させるもの
- (4) その他、地方自治体が自治体特許流通コーディネーターとしての活用と判断し、情報・研修館が認めたもの

### (3) 地域技術移転人材の特許流通活動に対する支援

地域の技術移転人材の特許流通活動に対する支援として、特許流通アドバイザーの活動支援と同様に統括特許流通アドバイザーによる指導、ネットワーク形成の支援として会議や通信インフラの提供、スキルアップのための研修を行っている。

通信インフラについては、特許流通アシスタントアドバイザーに対しても特許流通アドバイザーと同様のシーズ・ニーズ情報を共有するための環境を提供している。平成21年度からは自治体特許流通コーディネーターに対してもほぼ同様の環境を提供している。

研修については、特許流通アシスタントアドバイザーに対しても、特許流通アドバイザーに提供している研修（新任研修（導入編・実務編）、スキルアップ研修、フォローアップ研修）を提供しており、新任研修の実務編については個々のスキルに応じて受講が可能となるように選択科目を設けている。また、自治体特許流通コーディネーターに対しては、自治体特許流通コーディネーター会議の中で研修を提供している。

## II-21 各会議の概要

特許流通アドバイザー管理者会議	
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許流通アドバイザー活動方針の周知</li> <li>・各派遣先機関の連携力強化</li> <li>・全国情報ネットワークの形成</li> <li>・派遣先機関の特許流通に対する意識の向上</li> </ul>
参加者	特許流通アドバイザーの派遣先機関の管理者 (地方自治体が勤務地として公益法人を指定している等の場合にあつては当該勤務地における管理者を含む)
実施時期	年度開始当初(毎年1回)
実施場所	東京都内
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許流通アドバイザーの活動方針の報告</li> <li>・各派遣先機関における施策・活動取組状況の紹介</li> <li>・最新知財施策の紹介</li> <li>・意見交換</li> </ul>
自治体特許流通コーディネーター会議(平成21年度から開始)	
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許流通活動に必要となる識見等の向上</li> <li>・人的ネットワークの構築</li> </ul>
参加者	全自治体特許流通コーディネーター
実施時期	年度開始当初(毎年1回)
実施場所	東京都内
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自治体特許流通コーディネーターの活動報告</li> <li>・研修</li> <li>・意見交換</li> </ul>

### 2-2-2 事業実績

第2期中期目標期間(平成18年度～平成22年度)において、自立的な特許流通市場の早期育成を目標として、地域において技術移転に関わる人材を5年間で100人以上育成するという計画の下、平成19年度より特許流通アシスタントアドバイザーの育成支援を開始しており、平成22年3月末現在で延べ56名の育成支援が修了する予定である。平成23年3月末には延べ110名の育成支援を修了する予定であり、計画を達成する予定である。

また、平成21年度からは、地方自治体において育成支援修了後の特許流通アシスタントアドバイザーや元特許流通アドバイザーが自治体特許流通コーディネーターとし

て活動を開始している。

## II-22 特許アシスタントアドバイザー育成実績

育成期間（2年間）	育成完了人数	
H19FY-H20FY	54名	43 地方自治体
H20FY-H21FY	2名	2 地方自治体
H21FY-H22FY	54名 (H22FY 未予定)	43 地方自治体
合計	110名 (H22FY 未予定)	46 地方自治体 (H22FY 未予定)

### 2-3 特許情報活用支援アドバイザー派遣事業

#### 2-3-1 事業内容

##### (1) 概要

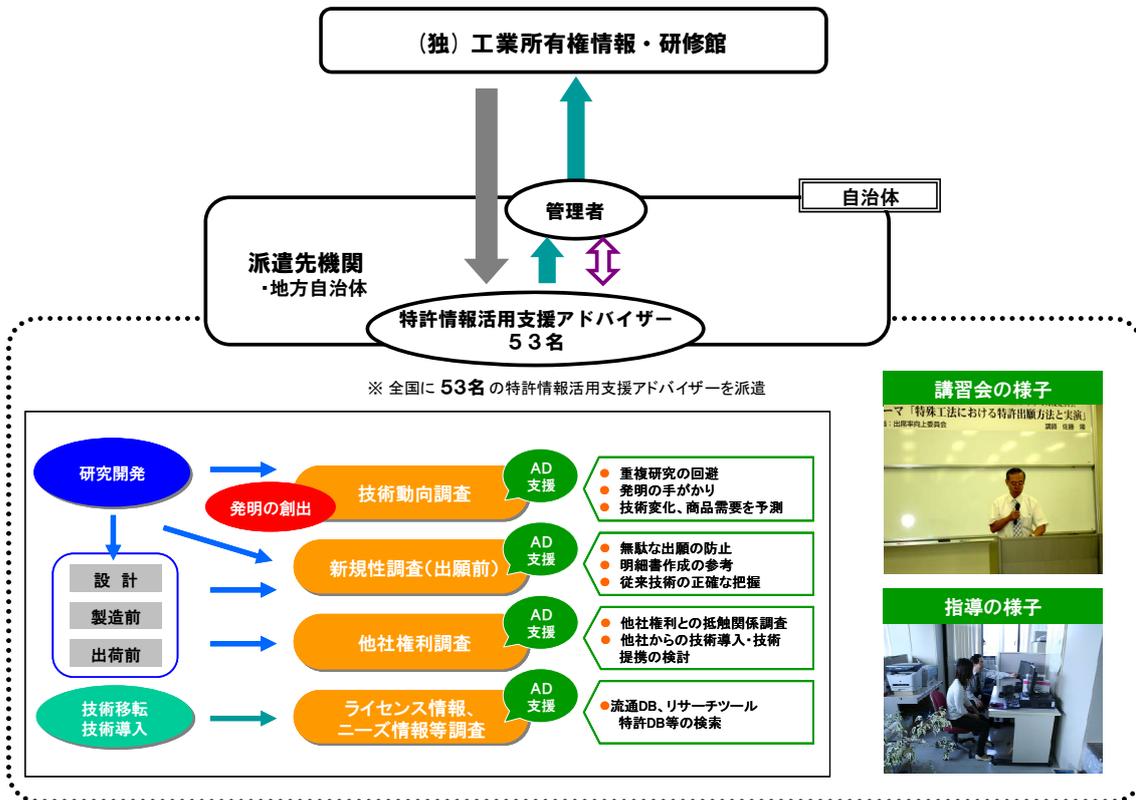
特許電子図書館情報検索アドバイザー派遣事業は、平成10年度に特許庁が構築した特許電子図書館（IPDL）の特許情報等を活用した出願の適正化及び技術開発における二重投資の防止を促進するため、地方自治体が実施する特許電子図書館情報有効活用事業の支援を図るべく、特にその知識・経験の少ない中小企業等に対する、特許情報の有用性の普及・啓発、特許情報の検索技術の習得及び地域産業の特性に応じた特許情報の加工・提供の支援を目的として特許情報活用の専門家を地方自治体に派遣する事業である。本事業は、特許庁において平成11年度から開始され、平成13年度からはINPITに業務移管され、平成16年度まで実施した事業である。

特許情報活用支援アドバイザー派遣事業は、特に知的財産に関する知識・経験の少ない中小企業等に対する特許情報活用の重要性の普及・啓発、特許情報検索技術の習得・向上及び地域産業の特性に応じた特許情報の加工等を行う中小・ベンチャー企業の支援を目的として、中小・ベンチャー企業等が技術開発や特許取得・管理業務を実施するために重要となる特許情報活用についての情報提供、指導・相談事業等を行うため特許情報活用の専門家を地方自治体に派遣する事業である。本事業は、INPITにおいて平成16年度から実施している。

特許電子図書館情報検索アドバイザー及び特許情報活用支援アドバイザーは、地方自治体の要請に基づき派遣しており、IPDLを利用した特許情報の検索方法やその活用に関する相談、社内研修の講師など、特許情報活用に関するアドバイスを行っている。特

許情報活用支援アドバイザーについては、特許情報を戦略的に活用してもらうために、「開発から事業展開までの継続的な支援」や「人材育成など特許情報活用体制作り支援」といったその企業に合わせた支援も試行的に実施している。

## II-23 特許情報活用支援アドバイザー活動の概要



### (2) 特許情報活用支援アドバイザーの活動内容

特許情報活用支援アドバイザーは派遣先機関を拠点にし、派遣先機関における来訪指導、中小・ベンチャー企業、大学、研究機関等への訪問指導、派遣先地域における講演、セミナー等、普及・啓発活動を行っている。具体的には、以下の表 II-24 に記載の業務を行っている。また、アドバイザーの業務には特許情報検索の経験や知的財産制度に係る専門知識が求められるため、5年以上の特許情報検索実務経験を有する者であり、知的財産制度に精通した者で、民間企業等へ知的財産制度の普及をはじめとした特許情報活用支援アドバイザーの業務に従事する資質を備えていること、派遣先機関において関係者及び各種連携人材と良好な関係を構築できる人格を有する者であることを要件としている。

## II-24 特許情報活用支援アドバイザーの業務内容

### (1) 指導・相談業務

- ・技術開発及び特許出願に先立つ先行技術調査並びに特許管理を的確に行うための支援、特許導入時やライセンス契約締結時等に必要な権利情報調査に関する支援等、企業活動に必要な特許情報の活用全般に関する支援（特許情報の戦略的活用、管理等の指導・相談）
- ・特許情報検索の初心者等への支援（特許情報の基礎的な活用方法、検索方法の指導・相談）
- ・Fターム等、各種検索システムの活用に関する支援（検索式の作成指導、検索技術向上のための指導・相談）
- ・個別の技術分野における研究開発動向の調査
- ・分析、特許情報の抽出・加工に関する支援（特許マップの作成指導・相談）
- ・国際特許分類等の分類の利用に関する支援
- ・特許流通データベースの利用に関する支援
- ・商用データベースの利用、海外の特許情報の調査に関する支援（各種データベースの紹介、利用方法の指導・相談）
- ・リサーチツール特許データベースの利用に関する支援・その他特許情報活用に関する一般的支援

### (2) 普及・啓発活動

- ・企業訪問、講習会・説明会の実施、各種イベント等への参加による特許情報の活用に関する普及・啓発等
- ・特許情報の活用に関し地方自治体が実施する広報活動に対する支援、大学・研究機関、中小企業関連団体等が主催する説明会での特許情報の活用に関する講演等による普及・啓発等

### (3) 試行業務

- ・企業戦略サポート（試行）

平成22年度においては、上記(1)及び(2)で列記した業務を有機的に連携させ、総合的に支援する業務（企業戦略サポート）を試行する。またその際には、支援先である中小・ベンチャー企業、大学等から支援に対するニーズや試行の成果について調査・把握し、結果の報告を行うこととする。

- ・知財プロデューサー派遣事業に関する協力（試行）

平成22年度においても引き続き試行実施が予定されている「研究開発コンソーシアム」等への知財プロデューサー派遣事業について、知的財産専門家による連携

に参画し、上記(1)及び(2)の業務を実施することとする。なお本件協力を行う場合には、情報・研修館担当者指示のもと実施することとする。

(4) その他

- ・活動状況の報告（週報の提出、利用者アンケートの収集・報告等）
- ・地域における特許情報活用方策に関する意見・要望等の収集・報告等
- ・特許庁（経済産業局特許室を含む）、情報・研修館が出展する各種イベントの支援
- ・その他、情報・研修館が必要と認めた業務

**(3) 特許情報活用支援アドバイザー活動に対する支援**

特許情報活用支援アドバイザーの活動を支援するために、以下の会議及び研修等などを行っている。また、特許情報活用支援アドバイザーの円滑な事業遂行と顧客満足度を高められるよう、特許庁が主催する法律改正説明会や派遣先地方自治体を実施又は認めた研修、説明会などへの参加も認めている。

## II-25 各会議の概要

特許情報活用支援アドバイザー全国会議	
目的	効率的な業務遂行に向けた意見交換
参加者	全特許情報活用支援アドバイザー
実施時期	年度開始当初（毎年1回）
実施場所	東京都内
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許情報活用支援アドバイザー活動方針及び活動目標の周知</li> <li>・他機関の知的財産関係の支援施策の紹介</li> <li>・意見交換</li> </ul>
特許情報活用支援アドバイザー地域会議	
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各地域の特許情報活用支援アドバイザーの情報共有・情報交換をすること</li> <li>・各経済産業局担当者（特許室長等）と地域の施策の共有を図ること</li> </ul>
対象者	各地域の特許情報活用支援アドバイザー
実施時期	7月以降
実施場所	全国6地域 （北海道・東北、関東、中部、近畿、中国・四国、九州・沖縄）
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許情報活用支援アドバイザーの活動報告</li> <li>・最新知財施策の紹介</li> <li>・意見交換</li> </ul>
地方自治体派遣先機関管理者連絡会議	
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許情報活用支援アドバイザー活動方針の周知</li> <li>・各派遣先機関の連携力強化</li> <li>・派遣先機関の特許情報活用に対する意識の向上</li> </ul>
対象者	派遣先機関の管理者又は派遣先地方自治体の担当者
実施時期	年度開始当初
実施場所	東京都内
内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許情報活用支援アドバイザーの活動方針の報告</li> <li>・各派遣先機関における施策・活動取組状況の紹介</li> <li>・最新知財施策の紹介</li> <li>・意見交換</li> </ul>

## II-26 各研修の概要

初任者研修	
目的	業務を遂行する上で必要な基本的な知識及び活動ノウハウの習得
対象者	新任の特許情報活用支援アドバイザー
実施時期	4月
実施場所	東京都内
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・産業財産権の実務及び手続き概要</li> <li>・産業財産権の調査・検索</li> <li>・産業財産権の活用と管理</li> <li>・特許情報活用支援アドバイザーの業務内容</li> <li>・活動ノウハウ</li> </ul>
スキルアップ研修	
目的	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許情報活用支援アドバイザーの資質の向上</li> <li>・より高度なサービスの提供</li> </ul>
対象者	各地域の特許情報活用支援アドバイザー
実施時期	特許情報活用支援アドバイザー地域会議と連続開催
実施場所	特許情報活用支援アドバイザー地域会議と同じ
研修内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・産業財産権とその周辺法（不正競争防止法、種苗法等）</li> <li>・パテントマップの作成方法</li> <li>・外国の特許情報等検索</li> </ul>

## II-27 通信インフラ

提供環境	目的
PC環境等の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特許情報活用支援アドバイザーへの情報提供</li> <li>・特許情報活用支援アドバイザーの活動管理</li> </ul>
コミュニケーションネットワークの提供	
商用DBの利用環境整備	中小・ベンチャー企業等の指導・相談活動に必要な情報の取得

### 2-3-2 事業実績

第1期中期目標期間（平成13年度～平成17年度）は、地域における中小・ベンチャー企業等の特許情報を活用した技術開発を支援するための特許情報検索の専門家を派遣することを目標に、特許情報検索の専門家の企業訪問回数を年間4,000回以上確保す

るといふ計画の下、特許電子図書館情報検索アドバイザー、特許情報活用支援アドバイザーの派遣を行い、企業訪問を延べ31,183回実施し、計画を達成している。

第2期中期目標期間（平成18年度～平成22年度）は、中小・ベンチャー企業等による特許情報を活用した技術開発を支援するため、専門家の派遣等により特許電子図書館などを用いた特許情報の検索方法や活用方法の普及を図ることを目標に、特許情報検索の専門家の企業訪問回数を毎年度5,000回以上確保するという計画の下、特許情報活用支援アドバイザーの派遣を行い、平成22年1月末現在延べ37,676回実施している。

また、平成17年度から企業戦略サポート活動として権利に守られた新商品を目指した「商品化支援」、知財人材の育成を目指した「スキルアップ支援」を試行しており、訪問指導件数は増加傾向にある（図II-30参照）。

特許情報活用支援アドバイザーの派遣人数は、2004年度（平成16年度）の事業開始以来2008年度（平成20年度）までの延べ派遣人数で313名に達している<sup>18</sup>。

特許電子図書館情報検索アドバイザーについては、第1期中期目標期間（平成13年度～平成17年度）の目標・計画を大幅に上回り達成している。

特許情報活用支援アドバイザーについては、第1期中期目標期間（平成13年度～平成17年度）の目標・計画を大幅に上回り達成しており、平成22年1月末時点において第2期中期目標期間（平成18年度～平成22年度）の目標・計画を順調に達成している。また、アドバイザー1人当たりの企業訪問回数は年々増加傾向にある。

#### II-28 特許電子図書館情報検索アドバイザーの派遣人数、企業訪問回数

	H11FY	H12FY	H13FY	H14FY	H15FY	H16FY	H13FY-H16FY合計
検索AD（名）	37	50	53	53	54	7	167
目標（回）	-	-	2,000以上	3,000以上	4,000以上	4,000以上 <sup>19</sup>	-
実績（回）	-	3,025	4,854	6,249	6,028	636	17,767

#### II-29 特許情報活用支援アドバイザーの派遣人数、企業訪問回数

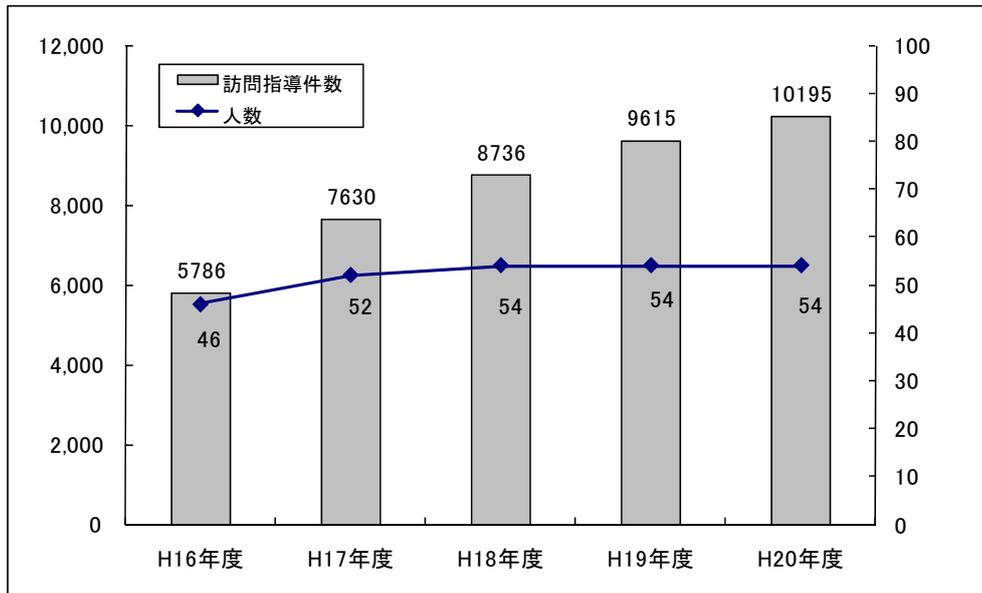
	H16FY	H17FY	H18FY	H19FY	H20FY
情報AD（名）	46	52	54	54	54
目標（回）	4,000 <sup>20</sup>	5,000	5,000	5,000	5,000
実績（回）	5,786	7,630	8,736	9,615	10,195

<sup>18</sup> 2009年度の派遣人数は53名。

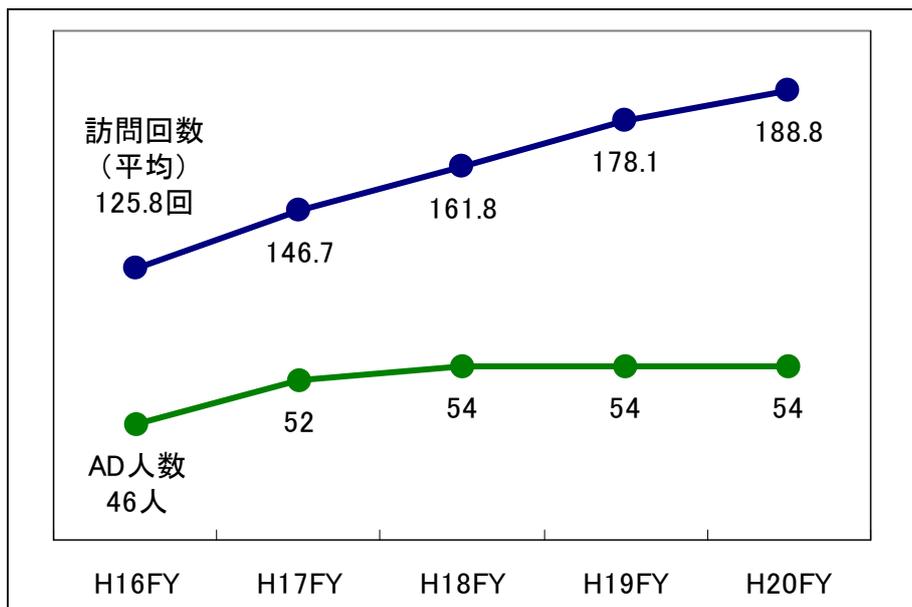
<sup>19</sup> 平成16年度の目標企業訪問回数は、特許電子図書館情報検索アドバイザー及び特許情報活用支援アドバイザーの企業訪問回数を合わせた回数となっている。

<sup>20</sup> 平成16年度の目標企業訪問回数は、特許電子図書館情報検索アドバイザー及び特許情報活用支援アドバイザーの企業訪問回数を合わせた回数となっている。

II-30 特許情報活用支援アドバイザー数と訪問指導件数の推移



II-31 特許情報活用支援アドバイザーの平均企業訪問回数



## 11-32 商品化支援状況

	平成17年度	平成18年度	平成19年度	平成20年度
商品販売開始	18	21	30	41
商品完成	3	28	25	16
プロトタイプ完成	27	55	55	65
開発目標策定	17	14	14	60
成果 合計	65	118	124	182

### 2-4 特許流通データベース

#### 2-4-1 事業内容

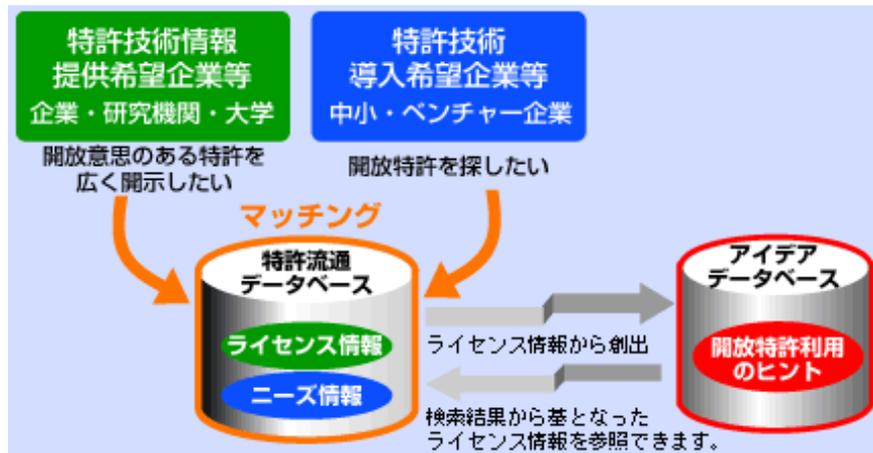
特許流通データベース事業では、企業、大学、公的研究機関などが保有するライセンス意志のある特許発明をデータベース化（ライセンスの条件、利用想定技術分野、技術指導の有無等を蓄積）し、「ライセンス情報」としてインターネットを通じて公開している。ライセンス意志のある特許発明が一括して検索でき、その情報をもとに問い合わせ、商談が可能である。

特許流通データベースは、大企業が保有する開放可能な特許を中小企業等へ移転・流通させることにより、中小企業等の技術力向上、新規事業の創出支援を目的に特許庁において平成9年度に整備された。大企業では、自社で使用しない特許の内、中小企業がわかると思う特許、中小企業が必要だと思う特許、公開後一定期間が経過した特許など、企業としての基準を決めて特許を登録している。しかし、大企業はライセンス等、自ら技術移転に取り組んでいるケースも多く、大企業が特許流通データベースに登録する目的としては、INPITの事業という中小企業支援事業への協力という性格が強いことも事実である。一方、特許流通データベースは、大学、公的研究機関から創造される研究成果を特許の移転を通じて実用化促進させることに活用されている。

特許流通アドバイザーや特許情報活用支援アドバイザーにとっては、企業からの依頼による検索、訪問先企業の関連技術を紹介するための検索ツールでもある。現在は、特許流通データベースに、「仲介依頼（情報・研修館へ電子メール）」のボタンを設け、近隣の特許流通アドバイザーを紹介している。

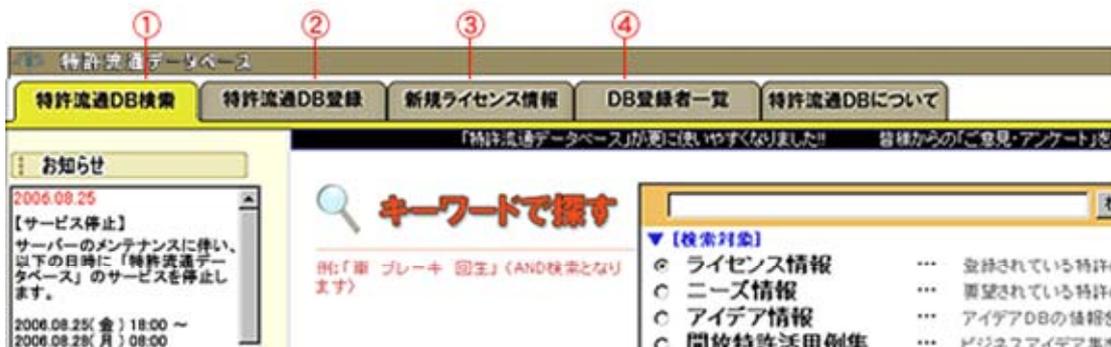
また、特許流通データベース事業では、単に特許流通データベースを提供するだけでなく、特許流通データベースが特許流通・特許活用の情報インフラの中心となるために登録促進のための普及啓発活動やデータベースの機能改善を実施している。

## II-33 データベース概要イメージ<sup>21</sup>



特許流通データベースの操作画面は以下のようにになっている（図 II-34 参照）。

## II-34 特許流通データベース操作画面<sup>22</sup>



- ① データベース検索ページ  
「ライセンス情報」（ライセンスする意思のある特許）、「ニーズ情報」（欲しい技術）及び「開放特許活用例集」の検索ができる。
- ② データ登録ページ  
「ライセンス情報」「ニーズ情報」登録者用の、データ登録・更新用ページ。
- ③ 新規ライセンス情報ページ  
新規追加又は内容修正のかかったライセンス情報を一覧で参照可能。
- ④ データベース登録者一覧ページ  
ライセンス情報の登録者を一覧で参照可能<sup>23</sup>。

<sup>21</sup> 特許流通促進事業ウェブページ (<http://www.ryutu.inpit.go.jp/dbinfo/index.html>) より

<sup>22</sup> 特許流通促進事業ウェブページ ([http://www.ryutu.inpit.go.jp/dbinfo/user\\_index.html](http://www.ryutu.inpit.go.jp/dbinfo/user_index.html)) より

<sup>23</sup> 大学・TLO（大学、工専、専門学校、認定・承認TLOとその上部組織）、学術研究（独立行政法人、社団法人、財団法人の法人格表記を持つ登録者、自治体、および、公設試）、個人、企業に分類されている。

## 2-4-2 事業実績

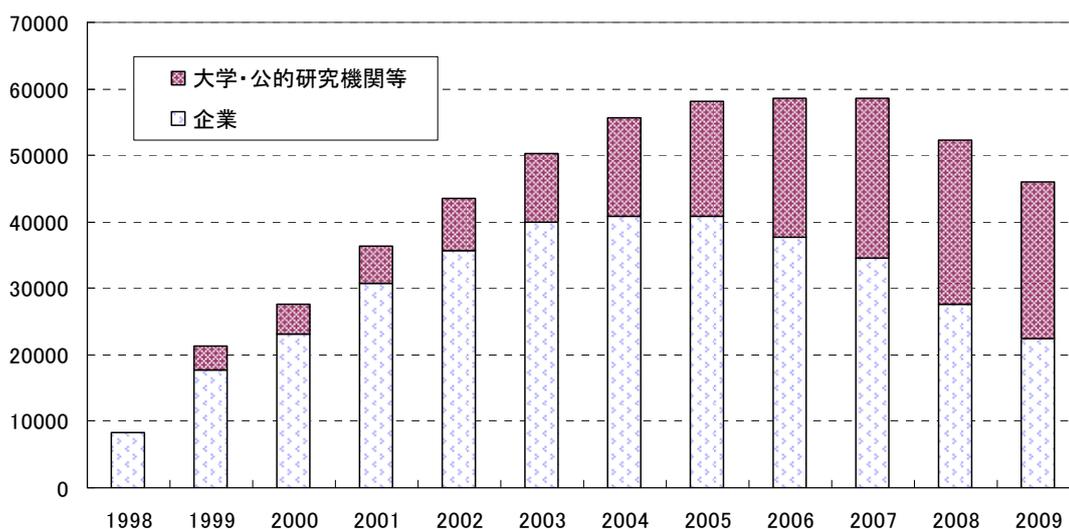
第1期中期目標期間（平成13年度～平成17年度）においては、開放特許に関する情報提供量の増大を図り、簡便な情報提供サービス及び開放特許情報の活用アイデアを提供することを目標に、特許流通データベースに蓄積される開放特許の蓄積数を増加させるという計画の下、登録促進のための普及啓発活動や機能改善を実施した。

第2期中期目標期間（平成18年度～22平成年度）においては、開放特許に関する情報量の増大を図り、それらをより簡便に提供するサービスや開放特許を活用するために必要な情報を提供することを目標に、企業、大学、公的研究機関等が保有する特許の特許流通データベースへの登録を促進し、その蓄積数を拡大するため、積極的な普及啓発活動を行うという計画の下、普及啓発活動を及び機能改善を実施しており、平成22年1月末現在91回の普及啓発活動を実施した。

### （1）登録件数の推移

図II-35は、特許流通データベースの登録件数推移を示す図である。同図に示されるように、特許流通データベースの登録件数は2005年（約58,000件）をピークに減少しており、特に、企業の登録件数の減少が著しい。2009年3月末時点の件数（46,102件）は、2002年7月時点の登録件数と、同水準である。

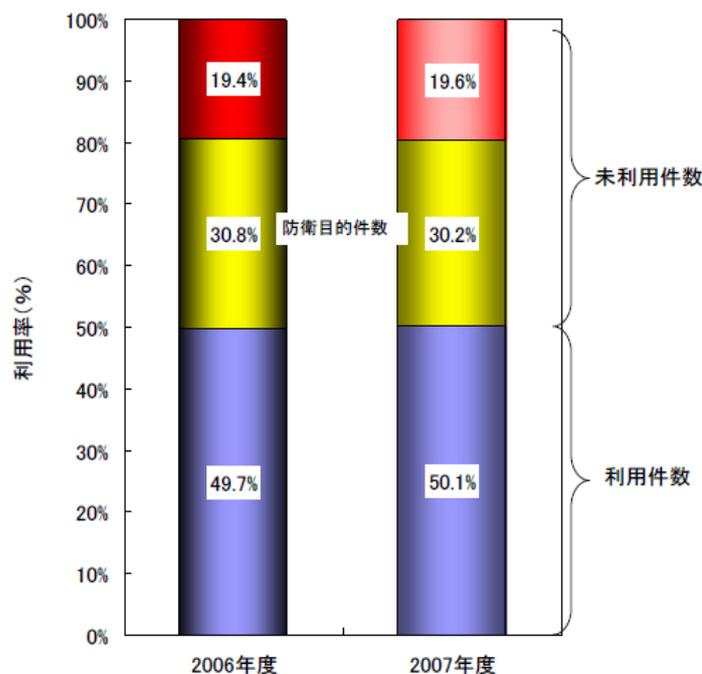
II-35 特許流通データベースの登録件数推移



## (2) 未利用件数とデータベース登録件数の関係

図 II-36 は、平成 20 年度知的財産活動調査における国内特許権所有件数のうち、未利用件数を示したものである。未利用特許件数のうち、防衛目的の件数とは、「自社実施も他社への実施許諾も行っていない権利であって、自社事業を防衛するために他社に実施させないことを目的として所有している権利の件数」<sup>24</sup>であるから、防衛目的の特許権はそもそも特許流通データベースへの登録対象とはならない。防衛目的の特許以外の未利用特許を活用可能な未利用特許とすると、2007 年度の当該件数は約 21 万件であり、2008 年 3 月末時点の特許流通データベースへの登録件数約 5.2 万件（図 II-35 参照）と比較すると、活用可能な未利用特許のうち約 25%がデータベースに登録されていることになる。

II-36 国内特許権所有件数<sup>25</sup>



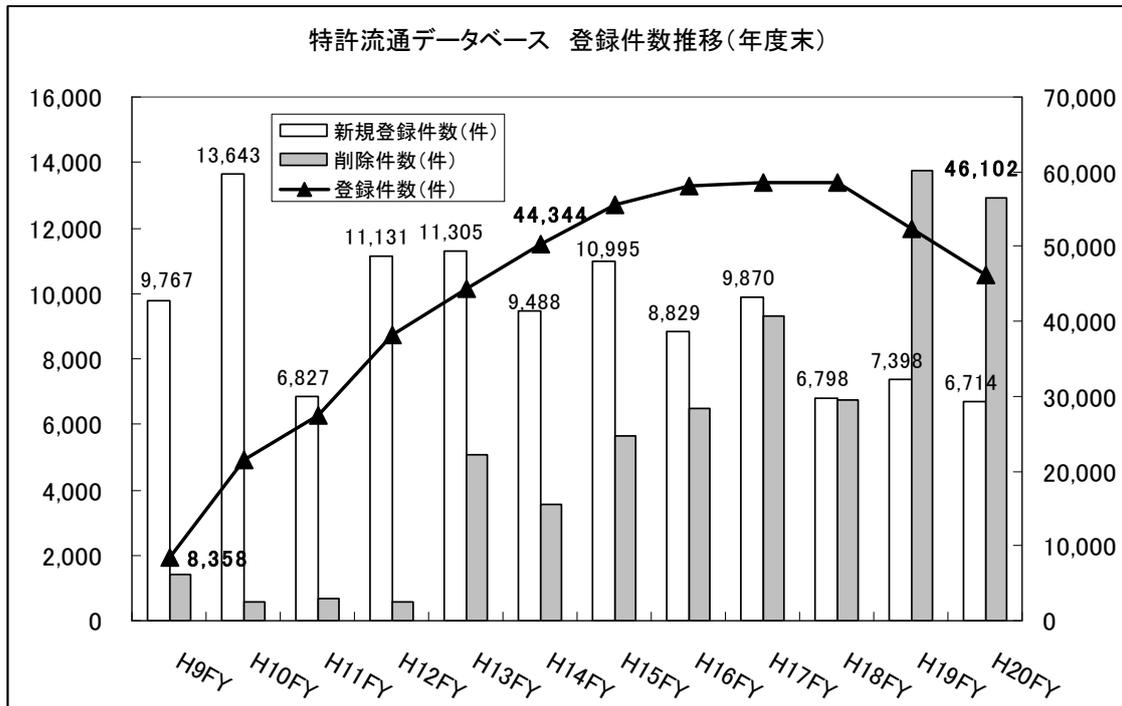
	2006年度	2007年度
国内特許所有件数	1,036,868	1,086,802
うち未利用件数	521,308	542,017
うち防衛目的件数	319,828	328,467
うち防衛目的外の件数	201,480	213,550

<sup>24</sup> 特許庁 知的財産活動調査票より

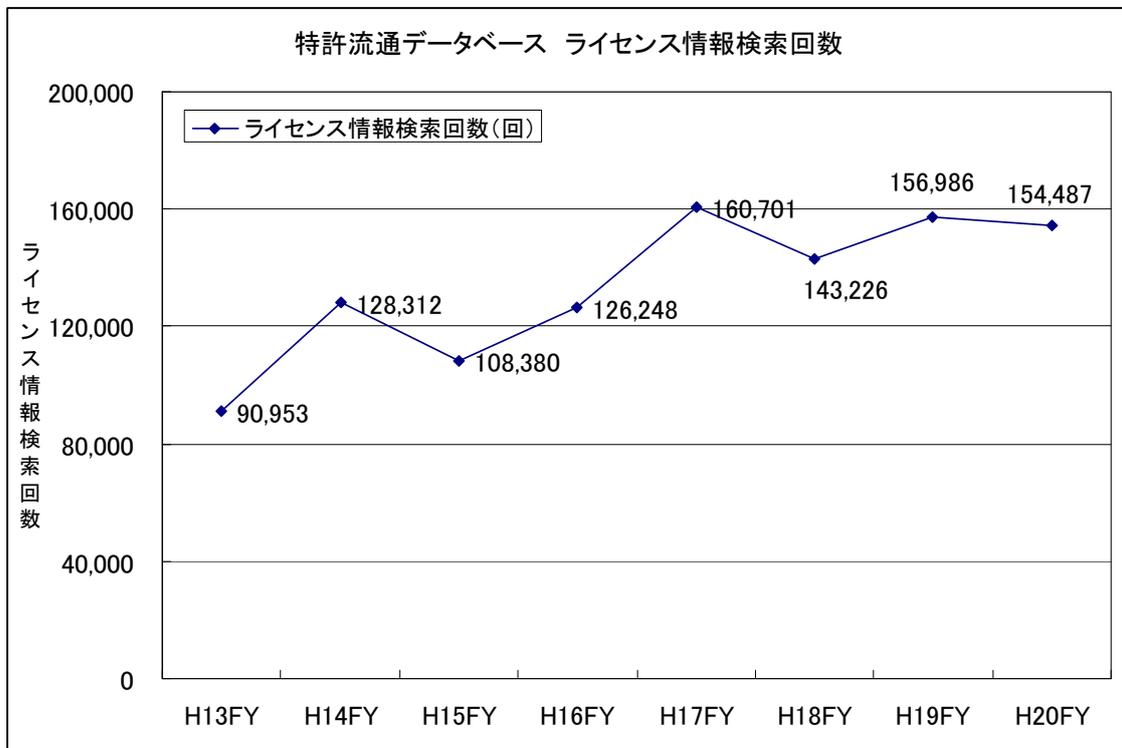
<sup>25</sup> 特許庁 平成 20 年 知的財産活動調査結果結果の概要

([http://www.jpo.go.jp/shiryou/toukei/pdf/h20\\_tizai\\_katudou/kekka.pdf](http://www.jpo.go.jp/shiryou/toukei/pdf/h20_tizai_katudou/kekka.pdf)) 6 頁より

II-37 特許流通データベース登録件数



II-38 特許流通データベースのアクセス件数



### (3) 特許流通データベース登録促進のための普及啓発活動

第1期中期目標期間（平成13年度～平成17年度）においては、地方自治体や企業、大学、公的研究機関等に対し登録依頼を行った。また、特許流通促進事業で実施している会議やイベント等において普及啓発活動を実施した。

第2期中期目標期間（平成18年度～22平成年度）においても、平成22年1月末現在で延べ91回普及啓発活動を実施している。

II-39 特許流通データベースの普及啓発活動回数

	H18FY	H19FY	H20FY	H21FY
年度目標（回）	10以上	10以上	10以上	10以上
年度末実績	34	24	15	18 <sup>26</sup>

### (4) 特許流通データベースの機能改善

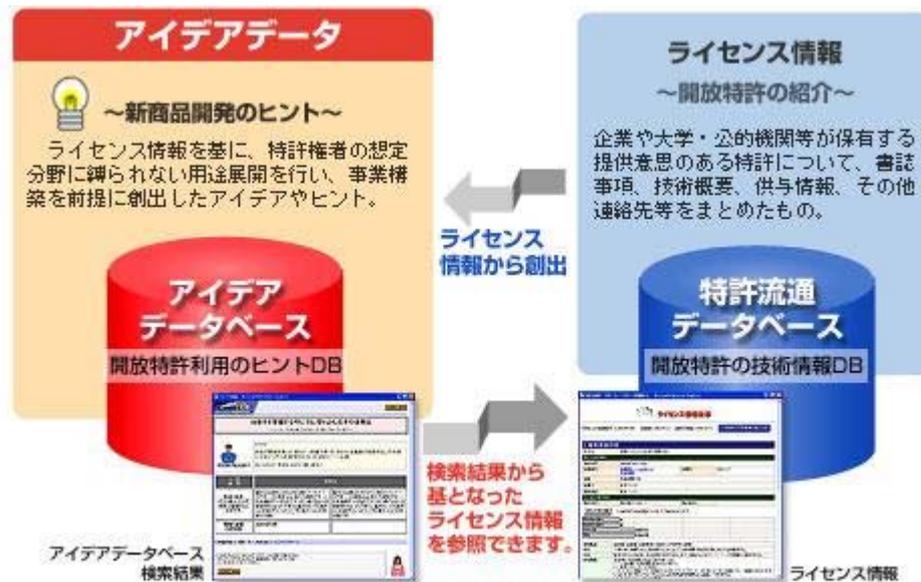
特許流通データベースは平成9年度から提供が開始され現在に至るまで、特許流通・特許活用の情報インフラの中心となるために、登録件数の拡大や簡便な情報提供サービスとなるべく、以下のような機能改善を実施してきた。

#### ① アイデアデータベース

平成15年度から特許流通データベースに登録されているライセンス情報から創出されるビジネスアイデアを蓄積したデータベースを構築し、ホームページからサービスを提供している。アイデアデータベースは「利用分野」、「利用するにあたっての技術」などから検索が可能となっている。アイデアデータは、当該特許を利用してどのようなもの（ビジネス）を作成することが可能かを提案するものであり、その作成を保証するものでなく、基となる特許等の権利範囲はIPDLなどを利用して確認する必要がある。アイデアデータの新規作成は平成15年度から平成17年度まで行われ、延べ25,250件作成された。

<sup>26</sup> 平成22年1月末実績

## II-40 アイデアデータベース概念図



### ② バーチャルデータベース

平成 15 年度から、登録データを登録者側のホームページ等で表示できるサービスを提供している。これにより、独自のシステム開発などの負担がなく、データベースの構築・管理が行える。また、統一フォーマットにより情報が提供されることによって検索が容易となり、開放特許の検索ツールとしての活用が促進できる。

## II-41 バーチャルデータベース概念図



### ③ 「SDI情報の検索結果」配信サービス

平成 16 年度から特許流通データベースに新規・更新されたライセンス情報を対象にして、登録したキーワード（検索式）で検索結果を毎週メール配信するサービスを開始した。毎週、同一の検索式で特許流通データベースの動きをウォッチされたい方や気になる企業のライセンス情報登録状況を常に知りたい方に便利なサービスとなっている。

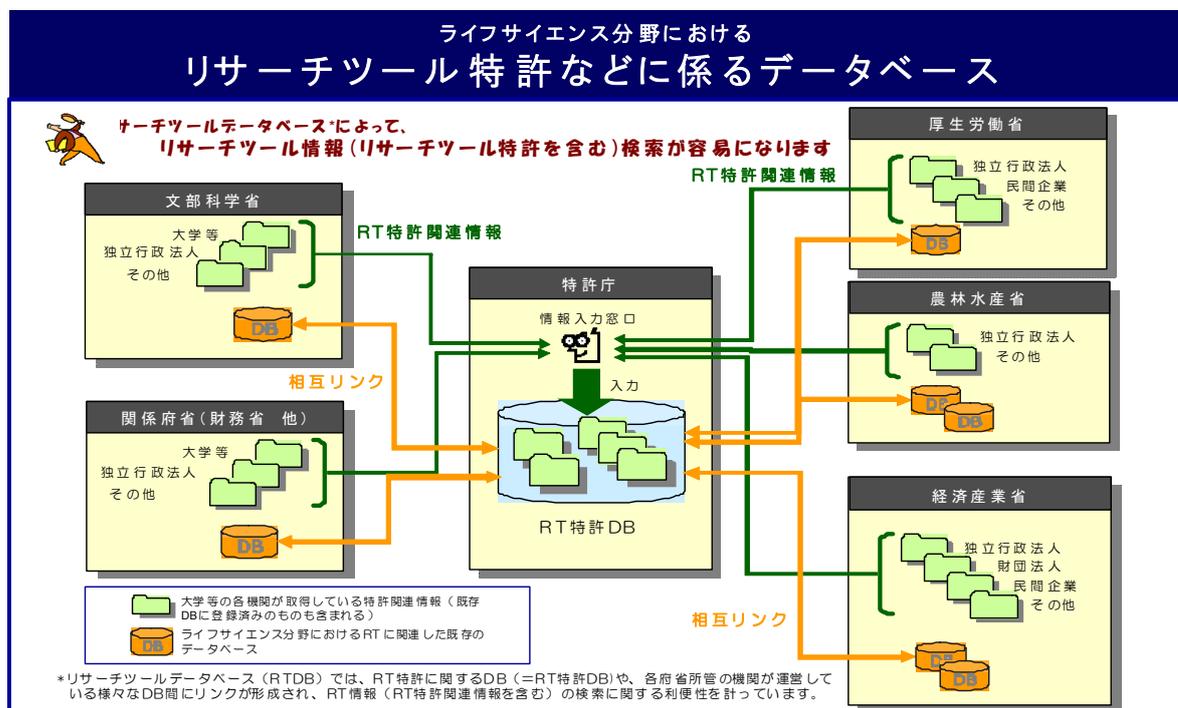
#### ④ リサーチツール特許データベース

リサーチツール特許データベースとは、リサーチツール特許の円滑な利用を促進するために、リサーチツール特許の提供機関と、リサーチツール特許を活用する大学・研究機関等を結ぶインターネットサービスであり、リサーチツール特許の登録・検索が可能となっている。ライフサイエンス分野の研究開発をサポートすることを目的に構築され、平成 21 年 4 月からサービスを開始している。

リサーチツール特許データベースに登録されている「リサーチツール特許」とは、ライフサイエンス分野において研究を行うための道具として使用される物又は方法に関する日本特許をいう。これには、実験用動植物、細胞株、単クローン抗体、スクリーニング方法などに関する特許が含まれる。（「ライフサイエンス分野におけるリサーチツール特許の使用の円滑化に関する指針」平成 19 年 3 月 1 日総合科学技術会議）

登録件数は、平成 21 年 4 月 1 日現在で 857 件（内、企業：35 件 大学・公的研究機関等：822 件）となっている。

II-42 リサーチツール特許データベース概念図<sup>27</sup>



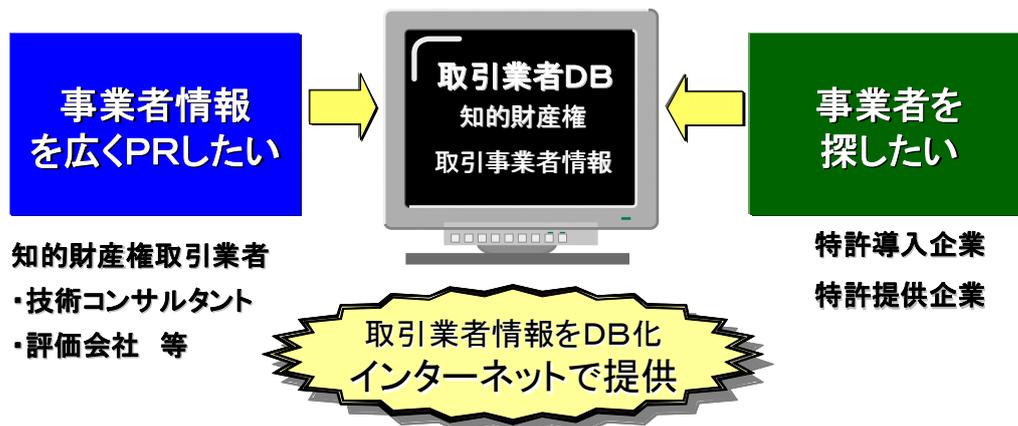
<sup>27</sup> 内閣府総合科学技術会議作成

## 2-5 知的財産権取引業者データベース

### 2-5-1 事業内容

我が国において、技術移転仲介事業の社会的認知度は極めて低いことから、将来にわたる民間ビジネスの活性化とユーザー利用を促進するため、知的財産権の取引に関する仲介事業者情報（民間事業者から提出された、サービス内容や得意とする技術分野、セールスポイント、料金体系等）をデータベース化し、インターネットを通じて提供しており、登録及び検索が可能となっている（図 II-43、II-44 参照）。また、技術移転の成功事例を広く紹介し、知的財産権取引市場の活性化に繋げることを目的として、登録事業者による技術移転の成功事例なども併せて紹介している。

II-43 知的財産権取引業者データベース概念図



## II-44 知的財産権取引業者データベースの検索画面

### 2-5-2 事業実績

知的財産権取引業者データベースは、知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備を目標として、平成10年10月から運用が開始され、平成12年度末で31社であった登録件数が、平成22年2月末現在103社になっており、3倍強に増加している。

当該データベースの提供に伴い普及啓発及び登録促進活動も実施しており、第2期中期目標期間（平成18年度～平成22年度）において、知的財産権取引業者の登録数を平成22年度末までに倍増させるという計画の下、積極的な普及啓発・登録促進活動を事業年度毎に10回以上実施するという年度計画に沿って実施している。平成22年1月末現在で、延べ137回の普及啓発・登録促進活動を実施しており、上記年度計画を達成している。

また、当該データベースのアクセス件数は、平成21年4月から平成22年1月末までの累計で9,259回となっている。

### II-45 知財財産取引業者データベース登録件数

	H12FY 末	H13FY 末	H17FY 末	H18FY 末	H19FY 末	H20FY 末	H22.1 末
登録件数（社）	31	46	69	79	89	96	103

## II-46 知的財産取引業者データベースの普及啓発・登録促進活動回数

	H18FY	H19FY	H20FY	H21.4.1-H22.1末
目標（回）	10以上	10以上	10以上	10以上
実績（回）	37	50	28	22

## 2-6 特許ビジネス市

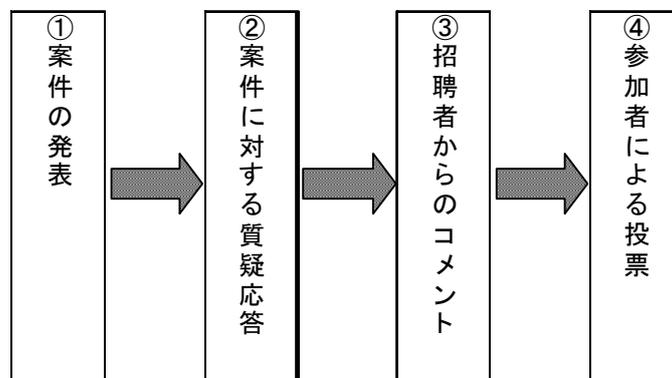
### 2-6-1 事業内容

特許技術などのシーズ保有者から、特許技術の内容や効果、更に商品開発のポイントとなるビジネスプラン、ライセンス条件などについて説明し、出席者である金融機関、証券会社、商社、シンクタンク、民間知財業者、ライセンシー候補企業、あるいは一般参加者から当該技術のライセンス、商品開発のための共同研究、商品の販売協力、事業資金の支援等、各種アライアンスの申し出を募る場（市）を開催している。

特許ビジネス市で発表される案件については、インターネット等で広く応募を募り、応募のあった案件の中から選考委員会において、特許技術の内容や連携による発展性、事業化の容易性等の観点から評価し、決定している。特許ビジネス市の構成は、以下のとおりとなっている。

また、地域において自立的な特許流通活動が行われる環境を整備するために、地方公共団体等が企画・開催する特許ビジネス市と同様の手法を取り入れたイベントに対して、支援・協力を行っている。具体的には、開催の運営方法、ビジネスプランの作成等、ノウハウの継承がされるように支援・協力している。

### II-47 特許ビジネス市の流れ



## 2-6-2 事業実績

特許ビジネス市は、知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備を目標に、平成15年度から開催され、平成22年3月末現在延べ21回開催している。これまで119件のシーズが発表され、その内の31件が成約に至っており、計74件の契約が成立している（追跡調査を発表後2年間実施、H21.3.15時点）。第2期中期目標期間（平成18年度～平成22年度）においては、中小企業や金融機関との交流を促進するための機会の提供（特許ビジネス市）を毎年度1回以上開催するという計画の下、平成22年3月末現在達成している。

地域版ビジネス市の支援は、平成18年度から実施しており、平成22年3月末現在全23回支援している。地域版ビジネス市においても成約実績が出始めている。

### II-48 特許ビジネス市開催実績

	H15FY-H17FY	H18FY	H19FY	H20FY	H21FY
目標開催数（回）	-	1以上	1以上	1以上	1以上
実績開催数（回）	8	3	3	4	4
参加者数（名）	996	492	439	600	349

### II-49 地域版特許ビジネス市支援実績

開催年度	H18FY	H19FY	H20FY	H21FY
実績開催数（回）	4	6	8	5
開催地 ※開催順に記載	大阪府 宮城県 新潟県 和歌山県	大阪府 新潟県 和歌山県 九州北部三県 (福岡県、佐賀県、長崎県) 宮城県 福岡県	大阪府 広島県 新潟県 岩手県 北海道 和歌山県 宮城県 福岡県	青森県 大阪府 福岡県 岩手県 宮城県

## II-50 特許ビジネス市の概要イメージ



### 2-7 国際特許流通シンポジウム

#### 2-7-1 事業内容

技術移転事業の普及啓発及び専門情報の収集・交換を目的として、欧米と国内の技術移転の有識者、専門家を招へいし、技術移転の重要性や技術移転専門人材育成の方策等をテーマに、意見交換を行う場として提供していたもの。

#### 2-7-2 事業実績

特許庁において平成 11・12 年度に計 5 回開催され（表 II-51 参照）、年度毎のテーマは表 II-52 の通りである。

II-51 国際特許流通シンポジウム開催実績

	H11FY	H12FY
開催回数（回）	3	2
開催地	北九州市、大阪市、東京都	名古屋市、東京都
合計参加者数（名）	1,414 <sup>28</sup>	808 <sup>29</sup>

<sup>28</sup> 全3回の終日受付数

<sup>29</sup> 基調講演・パネルディスカッション参加合計数

## II-52 国際特許流通シンポジウムテーマ一覧

H11FY	知的財産ビジネス市場創造を目指して
H12FY	21世紀における特許流通市場の構築を目指して

### 2-8 国際特許流通セミナー

#### 2-8-1 事業内容

国際特許流通シンポジウムをさらに深化、発展させたものであり、海外で活躍する技術移転のプロフェッショナルや我が国の第一線で活躍している関係者が、講演・パネルディスカッションの形態により、特許流通・技術移転に関する大学、地域そして企業を取り巻く諸問題について、様々な角度から議論する場である。参加者にはグローバルな技術移転の知識習得・情報収集の場であるとともに、国内外の人的ネットワーク形成の場として提供している。

#### II-53 国際特許流通セミナー開催の様子



#### 2-8-2 事業実績

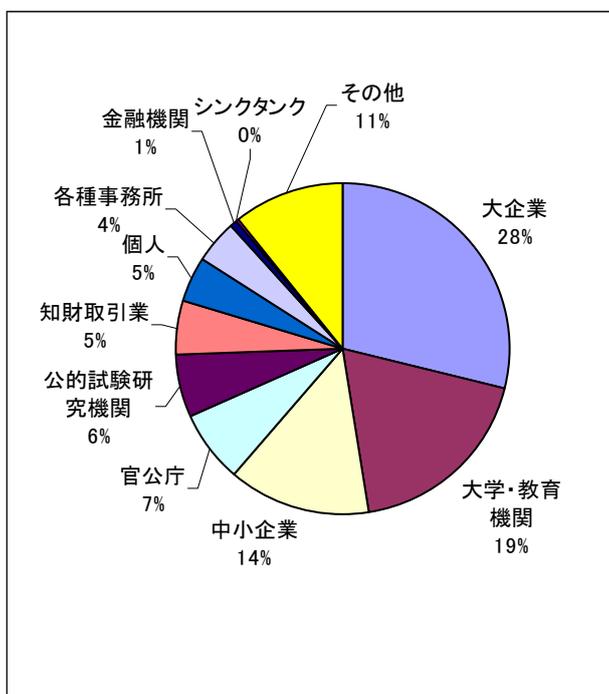
国際特許流通セミナーは、特許庁において平成12年度から開催され、平成13年度からは特許庁からINPITへ業務移管され、平成22年3月末現在10回開催しており、延べ参加者数は約27,000名にのぼる。

第1期及び第2期中期目標期間（平成13年度～平成22年度）においては、知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備を目標として、人材育成のための特許技術移転セミナーを年間1回以上企画実施するという計画の下、平成22年3月末現在計画を達成している。

II-54 国際特許流通セミナー開催実績

年	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
目標開催回数(回)	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1
実績開催回数(回)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
合計参加者数(名)	2,139	2,710	3,075	2,830	2,510	3,250	2,583	2,650	2,455	2,513

II-55 国際特許流通セミナー2010 参加者内訳



## II-56 国際特許流通セミナーテーマ一覧

年	テーマ
2001	21世紀における知的財産取引者の発展を目指して
2002	21世紀における知的財産取引者の発展を目指して
2003	「知的財産立国」をめざして！
2004	I P 市場の創成に向けて
2005	知在活用戦略への序章
2006	技術移転からビジネスへ
2007	I P 市場の創設
2008	I P が拓くグローバルビジネス
2009	イノベーションに向けた新たな前進
2010	プロイノベーションの進化に向けて

### 2-9 特許流通講座

#### 2-9-1 事業内容

知的取引業者育成支援のための環境整備を目的として、特許庁において平成12年度より研修事業が開始され、平成13年度からはINPITに業務移管され実施している。平成12年度から平成17年度までは「知財取引業者育成研修」、平成18年度からは「特許流通講座」という名称で研修事業を実施している。

特許流通・技術移転に携わる意思のある者を対象に、知的財産権取引や技術移転に関する知識を提供するものであり、全国各地で開催している。受講料は無料である。当該講座の内容は、事業化事例の紹介を始め、事業化成功の要因分析、ライセンス契約の基礎などである。研修事業では、基礎・実務・実務者養成研修の3種類のプログラムを提供しており、企業の知財部門の関係者や大学・TLOのスタッフ、特許事務のスタッフ等も参加している。

#### 2-9-2 事業実績

研修（「知財取引業者育成研修」及び「特許流通講座」）については、平成12年度から知的取引業者育成支援のための環境整備を目的に研修を実施しており、平成22年1月末現在基礎編98回、実務編23回、実務者養成編11回実施しており、全研修の延べ参加者数は8,551名となっている。

第1期中期目標期間（平成13年度～平成17年度）においては、知的財産取引業の人材育成のために研修を実施するという計画の下、研修が開催され、計画を達成した。第2期中期目標期間（平成18年度～平成22年度）においては、特許流通市場へ参加する人材を増加させるための普及啓発事業を毎年度1回以上実施するという計画の下、平成22年3月末現在計画を達成中である。

#### II-57 開催回数

	H12 FY	H13 FY	H14 FY	H15 FY	H16 FY	H17 FY	H18 FY	H19 FY	H20 FY	H21 FY	H13FY-H21FY 合計
基礎開催数（回）	8	11	11	11	9	8	10	10	10	10	98
実務開催数（回）	2	2	2	2	3	3	3	3	3	-	23
実務者養成開催数（回）	-	-	2	3	3	3	-	-	-	-	11

#### II-58 研修参加者数

	H12 FY	H13 FY	H14 FY	H15 FY	H16 FY	H17 FY	H18 FY	H19 FY	H20 FY	H21 FY	H13FY-H21FY 合計
基礎受講者 （人数）	641	534	537	694	633	630	762	807	953	622	6,172
実務者受講者 （人数）	218	130	152	213	237	334	328	369	407	-	2,170
実務者養成受講者 （人数）	-	-	30	59	60	60	-	-	-	-	209

## II-59 平成 21 年度特許流通 講座内容・時間割

9:45～10:00	オリエンテーション
1 時限目 10:00～ 10:50	「特許流通を巡る最近の状況」 特許流通を巡る最近の国内外の状況を紹介します、こうした状況をふまえて、特許の活用・特許流通の意義について説明する。
2 時限目 11:00～ 12:00	「特許流通による事業化例紹介」 特許技術のシーズを基に、事業化に成功した事例を紹介する。
3 時限目 12:00～ 12:30	「特許流通による事業化成功の要因」 事業化に成功した事例について、その要因を分析し、何が基本的課題でどう克服されたか等について説明する。
4 時限目 13:30～ 14:30	「ニーズ・シーズの発掘と特許評価」 特許流通に参画するための基礎として、ニーズ・シーズ情報の発掘と、特許評価の考え方について紹介する。
5 時限目 14:50～ 16:30	「ライセンス契約の基礎」 特許流通に参画するための基礎として、秘密保持契約・ライセンス契約等、契約の意義と基本的な内容を説明する。

### 2-10 特許流通促進説明会

#### 2-10-1 事業内容

国内の特許流通促進事業の認知度の向上を目的として、事業の総合的な説明会を全国各地で平成 13 年度から平成 17 年度まで開催していた。

#### 2-10-2 事業実績

第 1 期中期目標期間（平成 13 年度～平成 17 年度）においては、国内の特許流通促進事業の認知度の向上を目的とした事業の総合的な説明会を各地で開催することを目標に、「特許流通促進説明会」を各経済産業局（8 ブロック）単位で実施するという計画の下、「特許流通促進説明会」を平成 13 年から平成 17 年度までに全 84 回開催し、計画を達成した。

## II-60 特許流通促進説明会開催実績

	H13FY	H14FY	H15FY	H16FY	H17FY
目標開催数（回）	8 以上				
実績開催数（回）	15	8	8	23	30

### 2-1-1 特許流通シンポジウム

#### 2-1-1-1 事業内容

特許流通・知的財産活用に関わる者に向けて、知的財産の活用方法やビジネスチャンスについて紹介するため、我が国の技術移転の実務家や実際に知的財産を活用して事業経営を進めている企業による特許流通ビジネスや知的財産活用に関する講演及びパネルディスカッションを、平成 18 年度から平成 20 年度まで全国各地で開催していた。

#### 2-1-1-2 事業実績

第 2 期中期目標期間（平成 18 年度～平成 22 年度）においては、自立的な特許流通市場に必要な知的財産権取引ビジネスを振興するため、事業の認知度の拡大及び当該事業者のユーザーへの紹介を行うなどの環境を整備することを目標に、特許流通市場へ参加する人材を増加させるための普及啓発事業を毎年度 1 回以上実施するという計画の下、「特許流通シンポジウム」が平成 18 年度から平成 20 年度までに全 9 回（平成 17 年度に試行として 3 回開催されたものは含まない）開催され、計画を達成した。

「独立行政法人整理合理化計画」に基づき事業目的等を見直した結果、平成 20 年度末をもって事業を終了した。

## II-61 特許流通シンポジウム開催実績

	H17FY	H18FY	H19FY	H20FY
目標開催数（回）	-	1 以上	1 以上	1 以上
実績開催数（回）	3	3	3	3
開催地	東京、大阪、福岡	東京、名古屋、大阪	東京、大阪、福岡	東京、名古屋、大阪
参加者数（名）	553	573	691	773

## 2-12 特許流通ニュースメール

### 2-12-1 事業内容

特許流通に関係するセミナーやシンポジウム、イベント、ニュースのほか、産学連携／技術移転などの記事を「特許流通ニュースメール」と題してメール配信するサービスを提供している<sup>30</sup>。

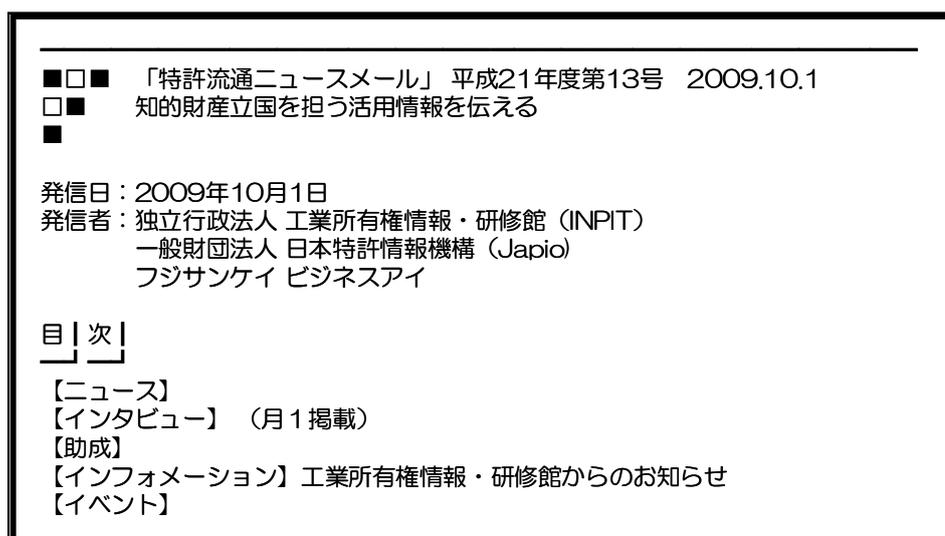
### 2-12-2 事業実績

特許流通の普及啓発することを目標に、平成16年度から特許流通に関する記事をメール配信しており、平成21年3月末時点で6,512件と増加傾向にある。配信した特許流通ニュースメールは特許流通促進事業サイトに掲載し、過去の配信分も閲覧が可能となっている。また、イベント等において特許流通ニュースメールの登録促進活動を行っている。

II-62 特許流通ニュースメールの配信回数及び送信件数<sup>31</sup>

	H16FY	H17FY	H18FY	H19FY	H20FY
配信回数(回)	17	24	25	24	25
送信件数(件)	2,971	4,190	4,785	6,284	6,512

II-63 特許流通ニュースメールのイメージ



<sup>30</sup> バックナンバーは特許流通促進事業ウェブページ

(<http://www.ryutu.inpit.go.jp/newsmail/index.html>) より参照可能。

<sup>31</sup> 配信回数には臨時号の配信回数を含む。また、送信件数は各年度末時点の件数である。



## 2-14 開放特許活用例集

### 2-14-1 事業内容

特許流通データベースに登録されている開放特許の中から事業化ポテンシャルの高いと思われる案件を選定し、商品イメージなど新製品・新事業のビジネスアイデアを付加した事例集を作成し提供している。開放特許活用例集は希望者に冊子を配布するとともに、インターネットで公開をしている。また、特許流通アドバイザー等が企業訪問する際の資料としても活用されている。

#### (1) 開放特許活用例集の構成

開放特許の技術情報、マーケットポテンシャル、特許情報、活用アイデア、ユーザー業界、参考情報、問い合わせ先で構成されている。

#### (2) 開放特許活用例集の掲載案件

平成 22 年 3 月末現在は、特許流通データベースに登録されている開放特許のうち、以下の基準を満たした案件であり、かつ、特許流通アドバイザーが推薦する案件を掲載している。

#### II-65 開放特許活用例集への掲載基準

- ・ 権利の残余期間が推薦時に十分であること  
(特許権については残余期間 5 年以上、実用新案については同 3 年以上。  
出願中の案件はこの限りではない。)
- ・ 技術移転に適していること
- ・ 中小・ベンチャー企業が事業化に取組やすいもの

### 2-14-2 事業実績

開放特許に関する情報提供量の増大を図り、簡便な情報提供サービス及び開放特許情報の活用アイデアを提供することを目標に、平成 10 年度から作成され、平成 22 年 3 月

末現在 22 冊の開放特許活用例集を作成し、1,834 件の開放特許についてのビジネスアイデアが作成された。

第 1 期中期目標期間（平成 13 年度～平成 17 年度）においては、開放特許活用例集に掲載する開放特許の加工数を年間 200 件以上という計画の下、1,034 件の開放特許が加工され、計画を達成した。

第 2 期中期目標期間（平成 18 年度～平成 22 年度）中である現在においては、特許流通データベースの利用を促進し、特許流通の実用的な活用を推進する方法として効果的な活用例集とするために、技術移転を実現するための情報提供の在り方を探索することを念頭に、ビジネスプラン、技術的背景等の情報を付加することに加え、異業種への展開等もねらった、わかりやすい情報の加工の仕方を検討し、作成している。

II-66 開放特許活用例集の掲載（加工）件数

	H10FY-H12FY	H13FY-H17FY	H18FY-H21FY	合計
目標（件）	-	1000 以上	-	-
実績（件）	400	1,034	400	1,834

## 2-15 特許流通支援チャート

### 2-15-1 事業内容

研究開発の方向性策定、異業種分野への進出や新たな事業展開の検討に際して、更には当該技術分野の技術シーズや特許保有企業の発掘の参考として活用されることを目的とし、技術テーマごとの過去 10 年間の特許情報を分析し、技術の成熟度、技術開発課題に対する解決手段の動向等を解説している。特許情報からみた技術の解説書（パテントマップ／特許マップ）として平成 13～17 年度までの間作成していた。

現在は、特許庁において、本支援チャートの内容を一部包含する形で、毎年重要な技術テーマを選定し、特許出願技術動向調査を実施している。

## II-67 特許流通支援チャートの構成

1	全体の要約
2	当該分野の体系的な技術説明
3	当該技術分野への特許情報のアクセス方法
4	出願人数と出願件数からみた技術成熟度分析
5	技術要素と技術開発課題、技術開発課題と解決手段の対応関係
6	サイテーション分析 (被引用特許と引用特許との対応関係) (14年度作成以降)
7	主要出願人の出願動向と主要特許リスト
8	当該技術分野の技術開発拠点

### 2-15-2 事業実績

第一期中期目標期間（平成13年度～平成17年度）においては、特許流通支援チャートの作成数を年間20テーマ以上確保するという計画の下、平成13年度から平成17年度の間全108テーマ作成し、計画を達成した。変化の激しい技術分野では情報の更新を行った。

また、チャートを使いやすくするために、チャートの技術分野を増やしてだけでなく、特許情報の分析や情報から事業への展開などチャートの使い方についても記載した「活用ガイドブック」を平成15年度から作成した。

## II-68 特許流通支援チャートテーマ一覧（全108テーマ）

①機械（全17テーマ）		
機械 1	車いす	機械10 コージェネレーションシステム
機械 2	金属射出成形技術	機械11 介護用入浴装置
機械 3	微細レーザ加工	機械12 易解体固定技術
機械 4	ヒートパイプ	機械13 排気微粒子除去技術
機械 5	ハイブリッド電気自動車の制御（更新）	機械14 エコマシニング
機械 6	自律歩行技術	機械15 風力・波力原動機
機械 7	MEMS（マイクロ・エレクトロ・メカニカル・システムズ）技術（更新）	機械16 無段変速機
機械 8	ラピッドプロトタイピング技術	機械17 プラスチックレンズ設計及び成形・加工技術
機械 9	ネットワーク生産管理システム	

②電気 (全 35 テーマ)	
電気 1 非接触型 I C カード	電気 1 8 3次元物体識別技術
電気 2 圧力センサ	電気 1 9 照明用 L E D 技術 (更新)
電気 3 個人照合	電気 2 0 遠隔医療・遠隔介護システム
電気 4 ビルドアップ多層プリント配線板	電気 2 1 音声圧縮技術
電気 5 携帯電話表示技術	電気 2 2 カーナビ経路探索技術
電気 6 アクティブマトリクス液晶駆動技術	電気 2 3 化合物半導体基板技術
電気 7 プログラム制御技術	電気 2 4 自動翻訳技術
電気 8 半導体レーザの活性層	電気 2 5 電子ペーパー
電気 9 無線 L A N	電気 2 6 電子部品内蔵基板
電気 1 0 C R M ・ 知的財産管理システム	電気 2 7 レンダリング技術
電気 1 1 高速シリアルバス技術	電気 2 8 携帯機器用電源
電気 1 2 電子透かし技術	電気 2 9 電気二重層コンデンサ
電気 1 3 ブロードバンドルータ技術	電気 3 0 車載用平面アンテナ
電気 1 4 モバイル機器の節電技術	電気 3 1 不正アクセス侵入検知防御技術
電気 1 5 プラズマディスプレイ ( P D P ) の駆動 技術	電気 3 2 C G アニメーション技術
電気 1 6 高効率太陽電池	電気 3 3 I C タグ情報伝送技術
電気 1 7 ネットワーク家電	電気 3 4 音声認識技術
	電気 3 5 電磁リニアモータ

③化学 (全 33 テーマ)	
化学 1 プラスチックリサイクル	化学 18 金属表面の硬質皮膜形成技術 (PVD・CVD・溶射法)
化学 2 バイオセンサ	化学 19 キチン・キトサン利用技術
化学 3 セラミックスの接合	化学 20 マグネシウム合金
化学 4 有機EL素子 (更新)	化学 21 土壌改良技術
化学 5 生分解性ポリエステル	化学 22 幹細胞・未分化細胞利用技術
化学 6 有機導電性ポリマー	化学 23 バイオリクター技術
化学 7 リチウムポリマー電池	化学 24 生物農薬
化学 8 ナノ構造炭素材料 (更新)	化学 25 光触媒 (材料技術及び担持技術)
化学 9 バイオチップと遺伝子増幅技術	化学 26 液晶用偏光板樹脂
化学 10 生体親和性セラミックス材料	化学 27 プラスチック湿式めっき技術
化学 11 プラスチック光ファイバ	化学 28 ドラッグデリバリーシステム
化学 12 固体高分子形燃料電池	化学 29 高効率水素吸蔵合金
化学 13 超臨界流体	化学 30 抗アレルギー剤
化学 14 軽金属基複合材料	化学 31 自家細胞再生治療技術
化学 15 酵母利用食品	化学 32 形状記憶ポリマー
化学 16 バイオマスエネルギー	化学 33 血液浄化材料
化学 17 食品廃棄物の処理と利用	

④一般 (全 23 テーマ)	
一般 1 カーテンウォール	一般 12 質量分析
一般 2 気体膜分離装置	一般 13 融雪技術
一般 3 半導体洗浄と環境適応技術	一般 14 バイオ式家庭用ごみ処理機
一般 4 焼却炉排ガス処理技術	一般 15 食品乾燥加工技術
一般 5 はんだ付け鉛フリー技術	一般 16 消臭・脱臭剤 (化学的方法)
一般 6 吸着による水処理技術	一般 17 ナノガラス
一般 7 機能性食品	一般 18 ナノ粒子製造技術
一般 8 アルミニウムのリサイクル技術	一般 19 プローブ顕微鏡技術
一般 9 超音波探傷技術	一般 20 水素製造技術
一般 10 バリアフリー住宅	一般 21 市街地雨水防災技術
一般 11 マイナスイオン発生機	一般 22 住宅用免震技術
	一般 23 水耕栽培 (植物工場)

### 3 特許流通支援事業による成果

#### 3-1 認知度調査結果等<sup>32</sup>

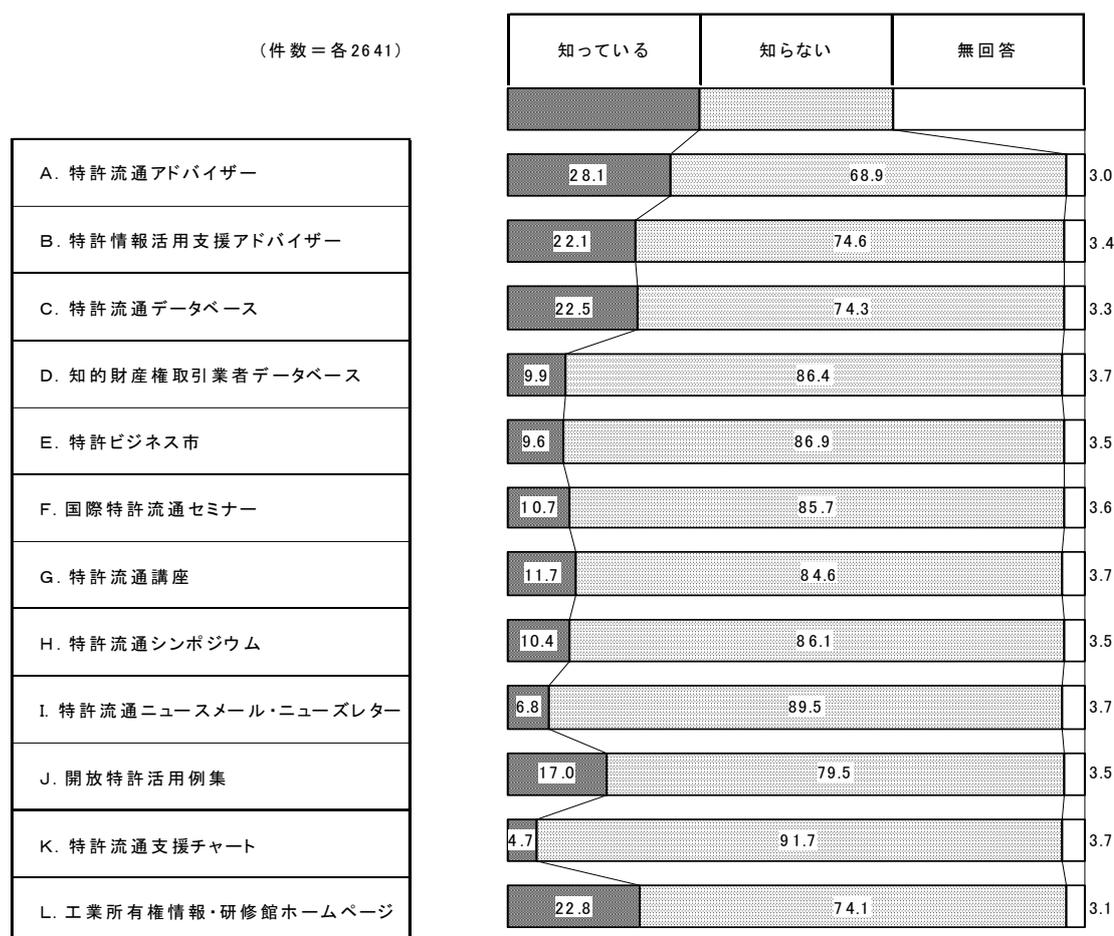
特許流通に関する各事業それぞれの認知度は「特許流通アドバイザー」(28.1%)を最大に、高い順に「工業所有権情報・研修館ホームページ」(22.8%)、「特許流通データベース」(22.5%)、「特許情報活用支援アドバイザー」(22.1%)がいずれも22%台で続く。一方、「特許流通支援チャート」(4.7%)、「特許流通ニュースメール・ニューズレター」(6.8%)、「特許ビジネス市」(9.6%)、「知的財産権取引業者データベース」(9.9%)はいずれも1割に満たず、9割前後の企業がこれらの事業を「知らない」としている。

#### II-69 特許流通に関する事業の認知度

特許流通に関する事業の認知度(全体)

<単一回答: %>

(件数=各2641)

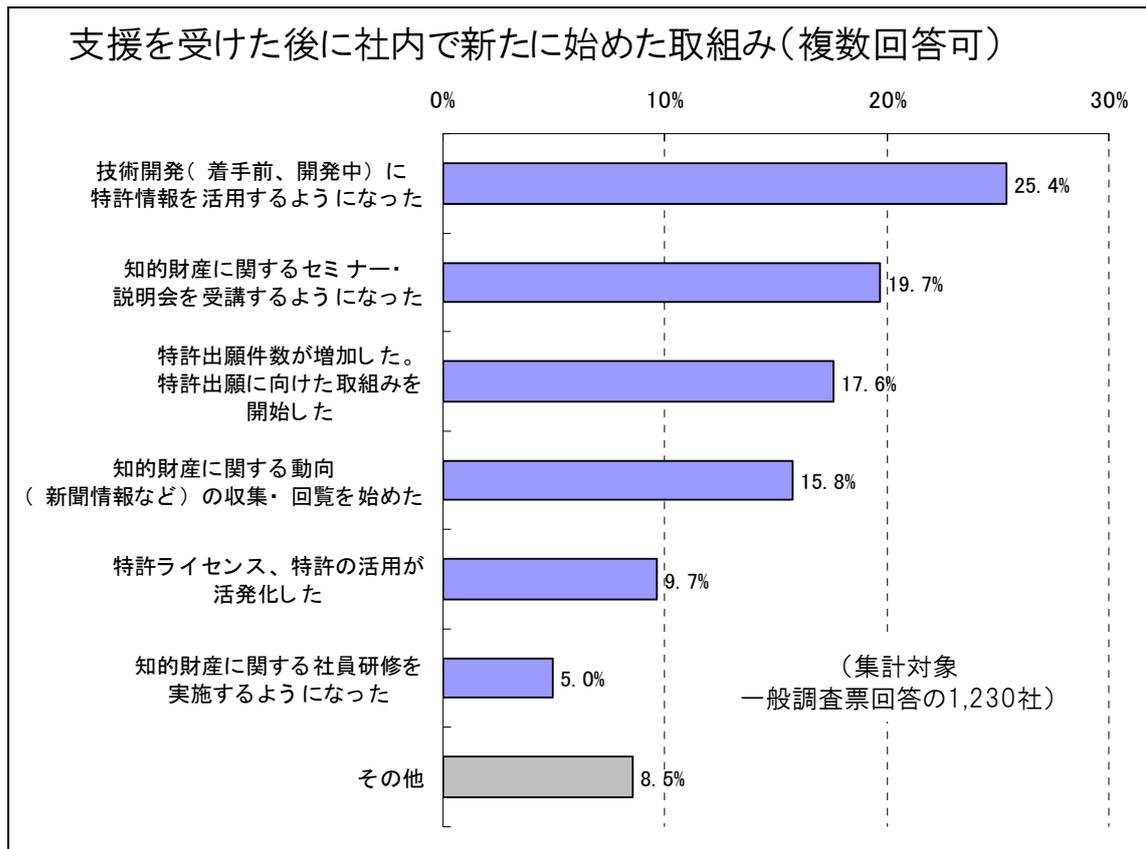


<sup>32</sup> 独立行政法人工業所有権情報・研修館 平成19年度特許流通調査「特許流通促進事業の認知度調査」(平成20年3月)15頁

### 3-2 副次的効果

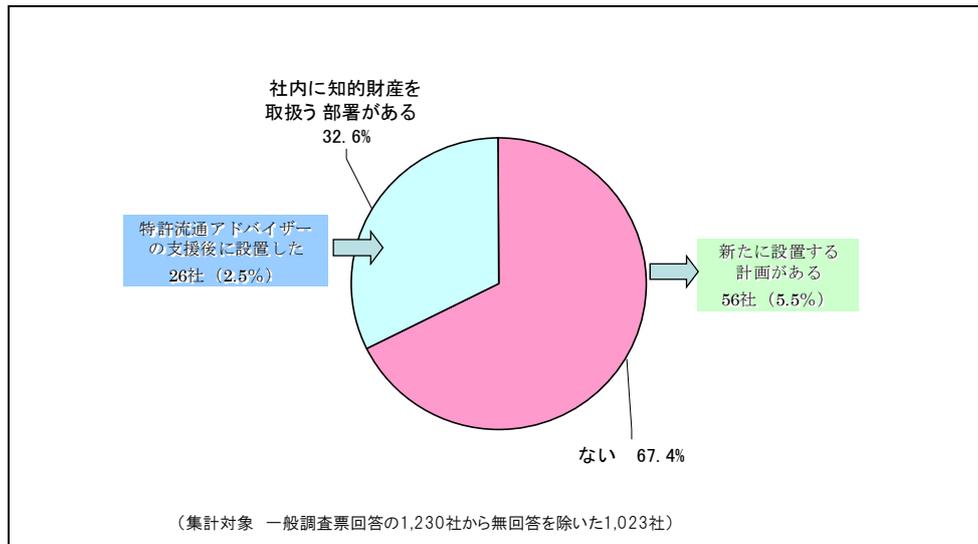
副次的効果としては、特許流通アドバイザーの支援を受けた企業に、特許出願件数が増加するなどの意識変化が現れ（図 II-70 参照）、また、知的財産を扱う部署の新規設置がされる等、意識変化が実行に移されている例も見受けられる（図 II-71 参照）。

II-70 特許流通アドバイザーの支援を受ける前後の意識の変化<sup>33</sup>



<sup>33</sup> 独立行政法人工業所有権情報・研修館 平成17年度特許流通調査「特許流通促進事業の成約に関する調査・分析報告書(特許流通アドバイザーの成約 約6,000件の分析)」(平成18年3月)102頁

## II-71 知的財産を扱う部署について<sup>34</sup>



### 3-3 経済的インパクト<sup>35</sup>

INPITは特許流通促進事業の成果として、経済的インパクトの調査を行っている。経済的インパクトは、以下のように、特許流通アドバイザーがヒアリングにより調査している（表 II-72 参照）。

特許流通促進事業の成果として、平成21年3月末までに、累計12,124件のライセンス等の契約が結ばれ、これらの技術移転から事業化に成功した事例も数多く出てきており、累計の経済的インパクトは約3,003億円、売上高は2,110億円に至っている（図 II-73 参照）。

また、本調査研究で行ったアンケート調査によると<sup>36</sup>、アドバイザーの支援を受けて行った契約が現在又は過去に事業化まで至ったとの回答が18%<sup>37</sup>あり、これは既に経済的インパクトの「売上高」に影響を及ぼしていると考えられ、一方で現在事業化に向かっている旨の回答が53%<sup>38</sup>あり、これら53%の回答者が今後事業化が成功した場合には、「売上高」に影響を及ぼすこととなることから、仮に特許流通促進事業を今廃止したと

<sup>34</sup> 前掲 33

<sup>35</sup> 特許流通アドバイザーの活動により発生した金銭移動の総額（事業費を含まない）を示している。具体的には導入した特許技術に基づき製造した製品の売上高、製造のための開発・投資、ライセンス収入、新規雇用者人件費の合計額（INPIT 特許流通促進事業ウェブページ（[http://www.ryutu.inpit.go.jp/about/seika\\_i.html](http://www.ryutu.inpit.go.jp/about/seika_i.html)）より）。

<sup>36</sup> アンケート調査結果 問26（資料 I-3 参照）

<sup>37</sup> アンケート調査結果（問26）での「8. 一旦、事業化はできたが、既に中止した。」と「9. 事業化ができ、事業運営中である（商品販売等を行っている）。」の回答率の合算。

<sup>38</sup> アンケート調査結果（問26）での「3. 現在、契約中もしくは契約が完了した。」「4. 現在、技術開発/研究の段階である。」「5. 現在、商品等の開発中である。」「6. 現在、生産ラインを構築中である。」及び「7. 商品化等ができ、現在販路を開拓中である。」との回答率の合算。

しても、経済的インパクトの値は上昇するものと考えられる。

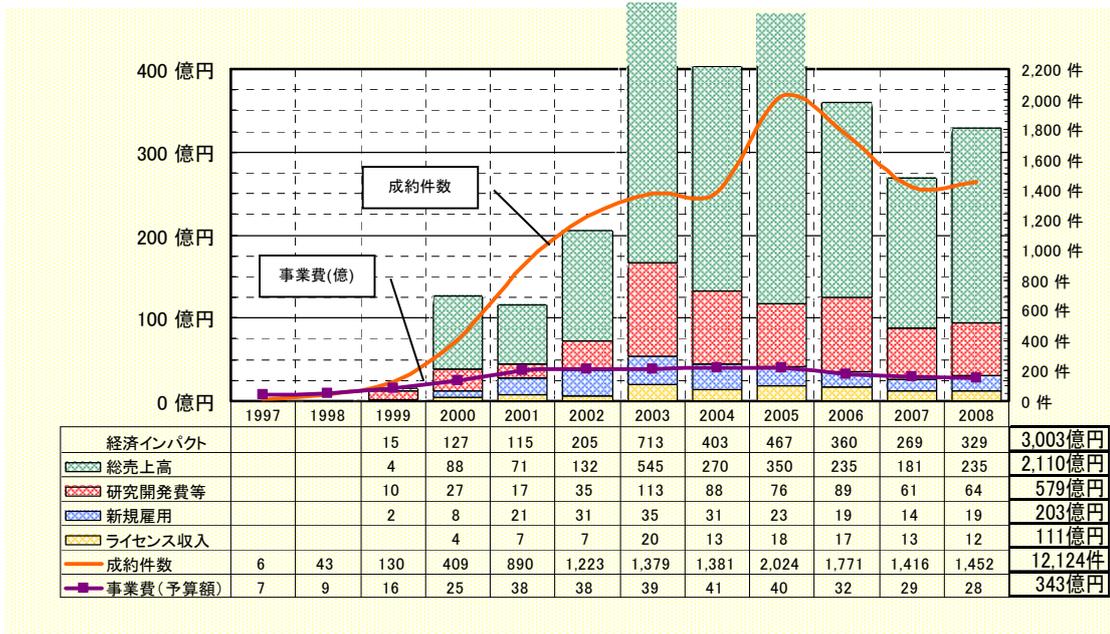
なお、経済的インパクトで計上しているのは、「利益」ではなく「売上高」であり、さらに、「研究開発費」や「人件費」もプラスの値として計上していることから、「投資対効果」という観点での指標ではなく、特許流通促進事業の「政策的効果」を測る指標である点に留意する必要がある。

## II-72 経済的インパクト調査方法<sup>39</sup>

調査方法	各特許流通アドバイザーが、ライセンス等の契約案件の情報毎に、ライセンサー及びライセンシーに対してヒアリング
調査項目	<p>① 当該技術を利用したことによる売上高概算</p> <p>② 評価・研究開発から製品販売（または現在）までにかかった費用</p> <p>③ 本案件のために新規に雇用した人数</p> <p>④ 支払ったライセンス料 （TLOがライセンサーの場合はTLOのライセンス収入）</p> <p>⑤ 現在の状況</p> <p>※ いずれの項目も、毎年の上乗値（過去に事業化に成功した場合であっても、その年の売上を計上する）について、各特許流通アドバイザーを通じ、原則ライセンシーにヒアリングを行うが、必要に応じてライセンサーにもヒアリングを行う。</p>
データ処理	<p>上記①～④について、有効回答のみを合計して算出。</p> <p>③の新規雇用人数については、400万円／人年として換算。</p>

<sup>39</sup> INPIT 特許流通促進事業ウェブページ ([http://www.ryutu.inpit.go.jp/about/seika\\_i.html](http://www.ryutu.inpit.go.jp/about/seika_i.html)) より

## II-73 特許流通促進事業の投入コストと経済波及効果<sup>40</sup>



### 【コラム】

提示されている経済的インパクトの数字を出すための投資は、年間の特許流通促進事業費だけではない。企業が提供しているコンテンツである特許権と、コンテンツ提供・管理にかかる費用も投資である。(大企業)

### 【コラム】

経済的インパクトは事業効果と理解してよいと思う。事業の売り上げは特許以外の要因が大きく影響しているので、投資対効果という観点で特許流通促進事業の運営費と対比することはできないと思うが、特許の要因だけを抽出することもできないからである。(大企業、TLO)

## 3-4 民間事業者等への専門人材の供給

これまで特許流通促進事業に携わった特許流通アドバイザー及び特許情報活用支援アドバイザーが、自治体やTLOにおいて活躍したことにより、各地域においてその能力が高く評価され、自治体の知的財産アドバイザーや産学官連携コーディネーター、TLOの社長や管理職に転身した事例も出てきている。また、アドバイザーの経験を活か

<sup>40</sup> INPITによる調査結果

し、特許流通・知的財産活用に特化したコンサルティング会社を設立・独立した事例もあり、特許流通市場への人材供給・知的財産取引事業者の育成という観点からも貢献しており、これも大きな効果と言える。

### 3-5 業務実績評価

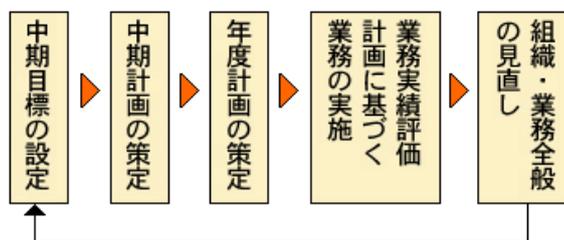
独立行政法人の業務運営は、主務大臣により、達成すべき業務運営の目標として、法人ごとに3～5年の中期目標が定められ、各法人はこの中期目標に基づいて中期計画及び年度計画を策定し、計画的な業務遂行を行うこととなっている。

INPITの業務実績については、各事業年度終了後に第三者機関である経済産業省独立行政法人評価委員会において、中期計画の実施状況を調査・分析し、業務の実績の全体について、総合的な評価が実施される。

なお、評価にあたっては、5段階の評価基準により、評価項目にAA：5点、A：4点、B：3点、C：2点、D：1点、の評定点が付される。

また、中期目標期間終了時にはさらに法人の組織・業務全般にわたる見直しが行われることとなっている。

平成13年度以降の評定結果は下記表II-74の通りであり、平成20年度における特許流通促進事業の業務実績評価は下記II-75の通りである。



II-74 第1期及び第2期中期目標期間における評定結果

年度	13FY	14FY	15FY	16FY	17FY	18FY	19FY	20FY
評定	A	A	A	A	A	B	B	A

※17FY まで3段階評価

II-75 平成20年度業務実績評価

平成20年度評定のポイント（「流通」該当部分一部抜粋）
特許流通のインフラ強化は、地道な活動であるが、特許の活用は、国際的に日本が生き残っていくための生命線。特許流通アドバイザーの活動実績は計画を大幅に上回り、成約件数を見ても、質を維持しながら地域の人材育成を実施していることが何れも高く

評価できる。また、地域における特許情報検索に関する支援についても、活動実績は計画を大幅に上回り、その内容もよりニーズに応える形で取り組んでいること、特許流通データベース等のインフラの普及・充実に向けた取組などを踏まえ、本事項の全体的な評価はA評価とした。

## 個々の評価について

### 1. 人材活用等による特許流通の促進

- ・ 特許流通のインフラ強化は地道な活動であるが、特許流通アドバイザーの活動実績は計画を大幅に上回り、成約件数を見ても、質を維持しつつ地域の特許流通に関わる人材の育成を行っていることが伺われ、高く評価できる。引き続き、地域における人材、インフラを強化し地域での特許流通の定着が求められる。
- ・ 成約件数は平成 17 年度で頭打ちとなっているが、単純に成約件数の増加を求めるものでなく、今後は、特許流通の環境やニーズに質的な変容が生じていないかなどの分析も加味しつつ、さらなる特許流通の定着・活性化に向けた取組、さらに、中小企業の活性化という観点からの取組をお願いしたい。

### 2. 開放特許情報等の提供・活用の促進

- ・ 情報検索専門家の活動実績は計画を大幅に上回り、その活動内容も、情報活用・検索方法の普及にとどまらず、特許情報検索の観点からの企業活動のサポートに取り組んでおり高く評価できる。
- ・ 特許流通データベースの活用促進のための普及啓発、企業訪問などの活動と、それによる成果が期待以上と言える。

### 3. 知的財産権取引事業の育成支援のための環境整備

- ・ 知的財産取引業者データベースの登録促進や、取引事業円滑化のためのセミナー等の各種の取組は、着実に実施されていると評価。

### 4. 特許流通に関する調査

- ・ 着実に取り組んでいると評価できるが、今後は、特許流通の一層の定着に向け、より効果的に次のステップにつなげられるようなテーマの設定、分析が求められる。

平成21年度 特許流通促進事業一覧

事業名	目的	事業内容	事業実施期間	成果
1. 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派遣事業	特許流通・技術移転の仲介、相談及び普及啓蒙をすること	特許流通促進を支援する専門人材を派遣し、特許流通・技術移転の仲介、相談及び普及啓蒙活動を実施。 派遣先：地方自治体、大学・TLO等	平成9年10月～	【特許流通アドバイザー】 ○派遣人数 1,060名(H9FY～H20FY累計) 14名(H9FY)→106名(H20FY) ○企業訪問回数 181,344回(H9.10～H20FY累計) 708回(H9FY)→24,737回(H20FY) ○成約件数 12,124件内、技術移転※：4,444件(H9FY～H20FY累計) 6件(H9FY)→1,452件(H20FY) 内、技術移転 2件(H9FY)→501件(H20FY) ※ライセンス契約、特許譲渡契約の件数 ○経済的インパクト 約3,003億円(H9～H20累計)
地域技術移転人材の育成支援事業	自立的な特許流通市場の早期育成をすること	地域技術移転人材に対して、特許流通アドバイザーの指導等により、人材育成や特許流通に関するノウハウの継承をするための支援を実施。 特許流通アドバイザーの育成指導を修了した地域技術移転人材に対し、地域において自立的に活動できるための支援を実施。	平成19年度～	【特許流通アシスタントアドバイザー】 ○育成修了者数 54名(第1期育成期間：H19FY～H20FY) 2名(第2期育成期間：H20FY～H21FY(予定)) ○育成者数 54名(第2期育成期間：H21FY～H22FY) ○企業訪問件数 4,368回(H19FY～H20FY) 1,766回(H19FY)→2,602回(H20FY) ○成約件数 72件(H19FY～H20FY) 0件(H19FY)→72件(H20FY) 【自治体特許流通コーディネーター】 ○CD者数 42自治体 53名(H21FY) ○特許流通活動の為に訪問した企業等の数 2,557件(H21.4～H22.1月末) ○特許流通に関する相談回数 1,330回(H21.4～H22.1月末) ○成約件数 111件内、ライセンス契約・譲渡契約 31件(H21.4～H22.1月末) ○就活特許流通ADの支援を受けた回数 60回(H21.4～H22.1月末)
特許流通アドバイザー派遣事業				
特許流通アドバイザー派遣事業				
2. 開放特許情報等の提供・活用の促進				
特許流通データベース	活用可能な開放特許を産業界や地域の企業に円滑に流通させ実用化を推進すること	ライセンス情報、ニーズ情報などインターネットで容易にアクセス可能なデータベースを提供。	平成9年度～	○登録件数 46,102件(H21.3末時点) 内、企業：23,379件、大学・公的研究機関等：23,723件 8,358件(H9FY末時点)→46,102件(H20FY末時点) ○新規登録件数 9,767件(H9FY)→6,714件(H20FY) ○ライセンス情報アクセス回数 1,069,293回(H13FY～20FY累計) 90,953回(H13FY)→154,487回(H20FY) ○掲載(加工)件数 1,834件(H10FY～H20FY累計)
開放特許活用例集	活用可能な開放特許を産業界や地域の企業に円滑に流通させ実用化を推進すること	特許流通データベースに登録されている開放特許のうち、事業化・製品化の可能性が高い案件を紹介するもので、印刷物で頒布及びインターネット上で無料公開を実施。	平成10年度～	○派遣者数 260名(H16FY～H20FY累計) 46名(H16FY)→54名(H20FY) ○企業訪問回数 41,962回(H16FY～H20FY累計) 5,786回(H16FY)→10,195回(H20FY) ○発行回数 23回(H15FY～H22.1月末累計)
特許情報活用支援アドバイザー派遣事業	特許情報の活用を支援すること	特許情報活用の専門家である「特許情報活用支援アドバイザー」を自治体からの要請により派遣。	平成16年度～	○配信回数 115回(H16FY～H20FY) ○配信件数 6,512件(H20FY) 2,971件(H16FY)→6,512件(H20FY)
特許流通ニュースレター	活用可能な開放特許を産業界や地域の企業に円滑に流通させ実用化を推進すること	特許流通に関係したイベントや最新のニュース、掲載	平成15年度～	
特許流通ニュースメール	特許流通に関するイベントやニュース、技術移転等の情報を配信し、普及啓蒙すること	特許流通に関するセミナーやシンポジウム、イベント、ニュースのほか、産学連携/技術移転などの記事を「特許流通ニュースメール」と題してメール配信するサービス	平成16年度～	
3. 知的財産権取引業者の育成支援				
知的財産権取引業者データベース	将来の特許流通市場を担う多くの人材を育成するための環境を整備すること及び我が国の知的財産権を取り引きする事業の認知度を高める機会及び当該事業者へのアクセス機会を提供すること	知的財産権取引業者から提出されたサービス内容・連絡先等のデータを蓄積し、「知的財産権取引業者データベース」としてインターネット上においてサービスを提供	平成10年度～	○登録業者数 103社(H22.1月末現在) 31社(H12FY末)→103社(H22.1月末)
特許ビジネス市(地域版特許ビジネス市支援含む)	知的財産の価値評価や特許流通市場を実現すること	特許技術者が、特許技術シーズの技術内容・効果、特許情報、ビジネスプラン等を発表し、会場参加者から広く提携の申し出を募る場として、「特許ビジネス市」を開催	平成15年度～	【特許ビジネス市】 ○開催回数 21回(H15～H22.1月末現在) ○参加者数 2,876名(H15～H22.1月末現在) ○成約件数 119件(発表中31件(なお、成約件数としては、74件)(追跡調査を発表後2年間実施、2009.3.15時点) 【地域版特許ビジネス市支援】 ○支援回数 23回(H15～H22.1月末現在)
国際特許流通セミナー	特許流通や知的財産権取引業者の育成すること。当初は、日本における専門家不足から、海外から専門家を招聘し、その経験を日本に移転することを大きな柱として実施。	海外で活躍する技術移転の専門家やわが国の第一線で活躍する関係者の方々による基調講演、合同ディスカッション等を開催し、国際的な技術移転の知識習得の場であるとともに、内外の技術移転関係者とのネットワーク形成の場	平成12年度～	○開催回数 10回(H12FY～H22.1月末累計) ○参加者数 約27,000名(H12FY～H22.1月末累計) ○開催回数 基礎編：88回、実務編：23回、実務者養成：11回(H12～20FY) ○参加者数 基礎編：5,550名、実務編：2,170名、実務者養成：209名(H12～20FY)
特許流通講座(基礎編・実務編・実務者養成編)	知的財産権取引業者をはじめの特許流通市場を担う人材育成をすることで日本の特許流通に関わる知的財産ビジネスを活性化させること	特許流通に必要な知識の習得を目的とした講座を開催	平成12年度～	

# これまでの特許流通促進事業の成果

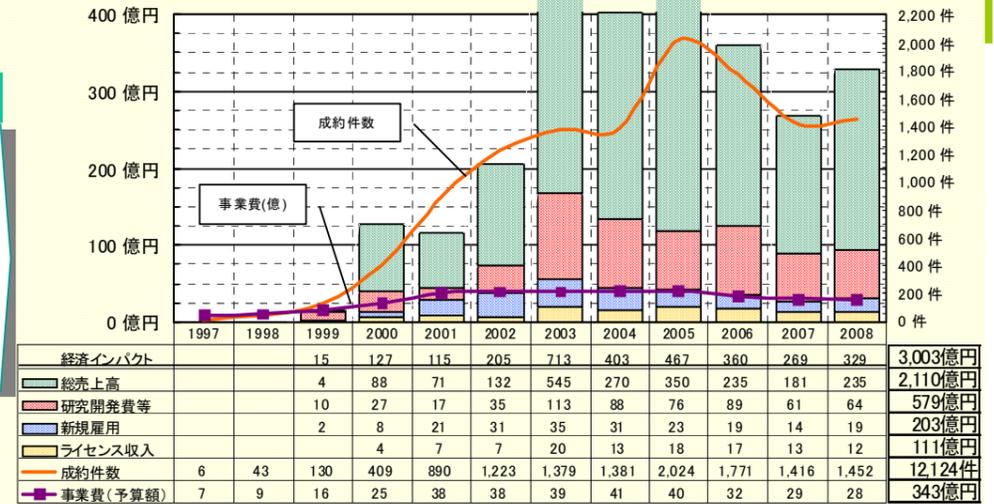
- 特許流通促進事業の成果の一つとして、特許流通アドバイザーのこれまでの活動が結実し、これまでに、12,124件(平成21年3月末)のライセンス等の契約が結ばれ、これらの技術移転から事業化に成功した事例も数多く出てきている。
- この事業による経済波及効果は約3,003億円(平成20年12月末)に達しており、これは、これまでに投入した事業費総額の約8.8倍に相当する。
- これまでの特許流通促進事業の成果が着実に伸びているものと考えられる。

## 【経済的インパクト】

特許流通アドバイザーが、ライセンス等の契約案件の情報毎に、ライセンサー及びライセンシーにヒアリングにより調査を実施。調査対象は、平成20年12月末までの成約(11,770件)。

- 調査項目
  - ①支払ったライセンス料
  - ②評価・研究開発から製品販売までにかかった費用
  - ③案件のために新規に雇用した人数(400万円/人年として換算)
  - ④当該技術を利用したことによる売上高概算

【特許流通促進事業の投入コストと経済波及効果】



## 人材活用等による特許流通の促進

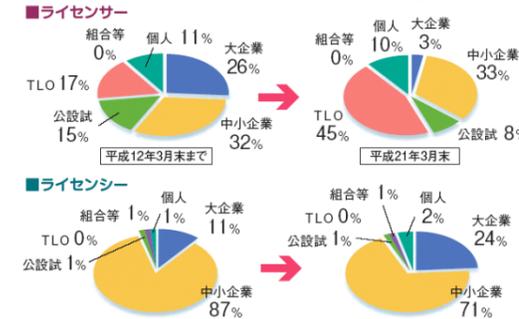
### ■ 特許流通アドバイザーの派遣

- 特許ライセンス等のマッチングを支援するため、技術移転の公的専門家である特許流通アドバイザーを、地方自治体・TLO等に派遣。平成21年度は92名を派遣(これまでの延べ派遣人数は1,152名)。企業訪問回数は年度目標の16,000回を大幅に上回っている。
- 企業訪問を中心に、提供可能な特許の発掘、導入ニーズの把握をはじめ、ライセンス契約に至るまでの幅広い支援を実施しており、特許流通アドバイザーが仲介した特許ライセンス契約等の成約件数が、12,124件(H9fy~H20fy累計)に達している。
- 特許流通が民間や地方自治体等の関係者間で自立的に行われるような環境を整備するため、地方自治体における人材育成支援を平成19年度から開始。これまでの2年間で54名の育成が完了し、本年4月から特許流通コーディネータとして活動を開始している。
- 特許流通アドバイザーの全国的なネットワークが構築されたことにより、各地方自治体の垣根を越えた全国的な技術移転が活発化している(成約案件の約60%は他県の企業、大学等のものである)。

### ● 特許流通アドバイザーの派遣人数と訪問回数の推移

年度	13	14	15	16	17	18	19	20
人数	99	104	110	112	114	110	106	106
訪問回数	18,657	19,578	21,890	21,630	27,604	28,425	22,530	24,737

【ライセンサーとライセンシーの内訳】



【ライセンサーとライセンシーの地理的關係】



## 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

- 中小企業等における特許情報の有効活用を促進するため、特許情報活用支援アドバイザーを地方自治体に派遣。平成21年度は53名を派遣(これまでの延べ派遣人数は313名)。企業訪問回数は年度目標5,000回を大幅に上回っている。
- 企業訪問を中心に特許情報の検索方法の指導やその情報の活用に関する相談対応、社内研修の講師等、特許情報活用に関する幅広い支援活動を実施。また、特許情報の戦略的な活用を支援するため、開発から事業展開までの継続的支援、人材育成など特許情報活用体制作りの支援を実施。

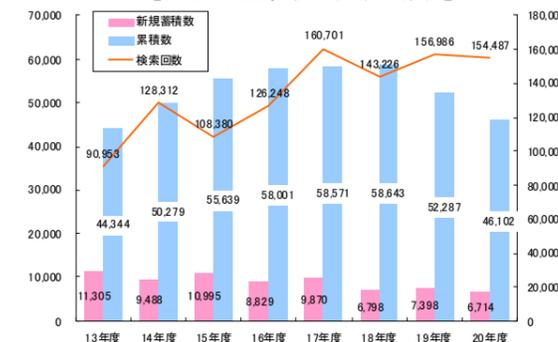
### ● IPDL検索AD/特許情報活用支援ADの派遣人数と訪問回数の推移

年度	13	14	15	16	17	18	19	20
人数	53	53	54	検索7 情報46	52	54	54	54
訪問回数	4,854	6,249	6,028	636 5,786	7,630	8,736	9,615	10,195

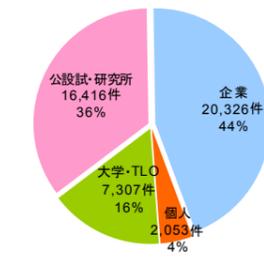
### ■ 特許流通データベースの整備

- 企業や研究機関・大学等が保有する開放意志のある特許情報、ライセンス情報(ライセンス条件、利用想定技術分野、技術指導の有無等)や導入希望情報をデータベース化し、インターネットを通じて提供。2009.3末現在の登録件数は、46,102件。
- 技術取引は通常、相対取引で行われ、取引条件も交渉の中で決められるため透明性が極めて低い。特許流通DBのように一定の取引条件を事前に客観的に知り得るシステムは重要。

【流通DB登録・検索件数の推移】



【流通DBの機関別内訳】



## 知的財産権取引事業の育成支援

### ■ 特許流通講座、国際特許流通セミナー、特許ビジネス市、知的財産取引業者データベースの提供

- 特許流通市場の拡大を支援するため、知的財産権取引人材の育成を目的とした「特許流通講座」の開催、国内外の技術移転関係者とのネットワーク形成の機会を提供する「国際特許流通セミナー」の開催(参加者数累計約27,000名)、技術移転・ライセンス等のアライアンスの機会を提供する「特許ビジネス市」の開催(20fyは年4回・累計21回開催、参加者累計2,876名、発表案件数119件のうち、31件が成約しており、74件のライセンス契約成立)などの環境整備に努めている。※流通AD・情報ADのOBも地域・大学等の専門人材として活躍。
- 知的財産権取引ビジネスを振興するため、知的財産権取引を行う民間事業者のサービス内容等の情報を蓄積し、インターネットを通じて提供。H22.2末現在の登録事業者は103社と、第1期中期計画当初の46社から倍増。
- 他方、我が国においては、知的財産権取引ビジネスを行う企業や専門家が依然として質・量ともに不足しており、社会的認知度も低い状況。また、多くの事業者は、知的財産権取引サービスと知的財産関連サービスを合わせて提供しており、知的財産権取引サービスのみを行っている事業者は非常に少ない。

### ● 知的財産取引業者データベースの登録数(年度末累計)

年度	13	14	15	16	17	18	19	20	現在
登録数	46	55	61	68	69	79	89	96	103

## 第III章 特許流通促進事業に対する期待と評価

### 1 アンケート及びヒアリング調査の実施

特許流通促進事業の被支援者からの評価を得るため、アンケート調査、ヒアリング調査を行った。各調査手法と概要は以下のとおりである。

#### 1-1 アンケート調査

##### 1-1-1 調査手法

本調査研究において、これまでの特許流通促進事業の活動に対する意見・満足度等を調査し、今後の支援事業の方向性を探る必要があるため、特許流通アドバイザーまたは特許情報活用支援アドバイザーの支援を受けたことがある支援先企業、計1,000社を対象にしたアンケート調査を実施した。本アンケート調査は、2009年11月30日～2010年1月18日までの期間において実施した。

##### 1-1-2 回収状況

アンケートの回収件数は230件、回収率は23%であり、大企業25%、従業員数50～299の中小企業15%、従業員数10～49の中小企業15%、従業員数～10～49の中小企業32%であり、新技術や高度な知識を軸に創造的・革新的な経営を展開する新興企業向け市場への上場企業は0.5%であった。

なお、回答を得られた企業の業種別内訳は、建設業が25社と最も多く、次いで金属製品製造業17社であった。しかしながら、外部との連携・技術移転が進んでいると考えられているIT付随サービスや通信業からは回答を得られなかった。

##### 1-1-3 結果概要

###### (1) 専門人材による支援に対する評価

アドバイザー支援を受ける前と受けた後との状況変化については、アドバイザーの支援を受けた企業の半数は知的財産権に関する意識が向上したと回答した。中小企業に関しては、「アドバイザーの訪問が知的財産権の活用のきっかけになった」との回答が多くあり、知的財産の有用性についての啓蒙効果の大きさが伺える。また、知的財産への意識の向上に伴い、共同研究や技術移転に対して積極的になった企業が多いことから、

活用促進効果が発揮されていると考えられる。

また、アンケートに回答した中小企業の半数近くが複数の事案について、アドバイザーの支援を受けた経験があり、いわゆるリピーターとなっており、また、中小企業の75%が今後もアドバイザーの支援を希望していることから、アドバイザーによる支援の期待の高さがうかがえる。

すなわち、アドバイザー派遣事業については効果が発揮され、また、支援対象者からの期待も多いに寄せられている。

## (2) 今後の支援事業への期待

事業化を成功させるためのポイントとして、「知的財産を創造する体制」、「ビジネスプランの構築」、「販路開拓」が多く選択され、知的創造サイクルの「創造」、「保護」及び「活用」のうち、支援を必要としているのは、「活用」との回答が最も多かった。また、そして、自由記載形式での今後受けたい支援内容という設問に対しても、開発や事業化に向けた資金援助、販路開拓のための支援などが挙げられた。

上記のように、知的財産の流通後から事業化へ向けての活動に対する支援に多くの期待が寄せられている。

## (3) 個別事業の満足度

これまでの特許流通促進事業の個別事業に対する満足度等を評価するため、本アンケート調査では、それぞれの事業について、リッカート簡便法による調査を実施した。この調査結果から得られた値は、以下のとおりである。値は1～4の範囲で中心値は2.5であり、値が大きいくほど良い評価である。特に、アドバイザー派遣事業に対する評価が高いことが見てとれる。個別事業の評価については、第IV章2-2において詳述する。

A. 特許流通アドバイザー（特許流通アシスタントアドバイザー）	-	3.0
B. 特許情報活用支援アドバイザー	-----	3.2
C. 特許流通データベース	-----	2.6
D. 知的財産権取引業者データベース	-----	2.0
E. 特許ビジネス市	-----	2.1
F. 国際特許流通セミナー	-----	2.0
G. 特許流通講座	-----	2.4
H. 特許流通シンポジウム	-----	1.9
I. 特許流通ニュースメール・ニュースレター	-----	2.3
J. 開放特許活用例集	-----	2.1
K. 特許流通支援チャート	-----	1.9

## (4) まとめ

上記のように、満足度が高い事業も低い事業もあることから、他の要素も鑑みて取捨選別の検討をする必要がある。アドバイザー派遣事業に関しては、満足度や期待が高く、効果的であることから、人材を活用した支援の有用性及び今後の展開の可能性が本アンケート調査から推察できる。

また、地方自治体等を対象とした別のアンケート調査でも、支援を受けた者から企業訪問によるアドバイザー活動が高く評価され、さらに、事業化支援が求められているという結果が得られている。

他方、特許流通アドバイザーが行ってきた活動を、自治体特許流通コーディネーターが担っていくにあたり、全国に発信する「情報インフラの整備」や、自治体特許流通コーディネーターを支援する「サポート人材」の配置等、各地域では対応困難な広域性の高い支援が求められている。

### 1-2 ヒアリング調査

#### 1-2-1 調査手法

特許流通促進事業の活動に対する意見及び現在の特許流通市場におけるプレーヤーの実態・活動状況を把握するため、大企業、大学・TLO及び知的財産取引事業者に対して、ヒアリング調査を実施した。

#### 1-2-2 概要

自分達にその実行能力が乏しいという理由から知的財産の流通を行っていない者もいたが、基本的には我が国における知的財産の流通の必要性はいずれのヒアリング対象者も肯定していた。

実際に知的財産の流通を積極的に行っている者は、例えば、研究の Early Stage から関わってシーズをニーズに合わせ込み、また、事業化に必要なシーズをパッケージ化したりと、ニーズ側の事業化を視野に入れた流通を行っている。ニーズがあつての流通であり、そのニーズは事業化を前提としているということに起因するものと考えられる。

特許流通促進事業については、個別の事業の施行方法や投資額について否定的な意見も複数あったが、上記のように、ヒアリング対象者は我が国における流通の必要性を認識していることから、特許流通促進事業を正確に理解している者からは肯定的な意見が多く得られた。また、今後更に事業化に向けて手厚い支援をするべきである旨の意見も複数得られた。

実際に特許流通促進事業の中核的な活動を行っている特許流通アドバイザーの直接の成果は「契約」であるが、その契約が事業化へ結びつき、更に経済的インパクトとして現れるとの意識を有していた。そして、支援内容を充実させることで更なる事業化に向けた支援も可能との意見も得られた。

上記のように、概ね事業化のための特許流通に対しては肯定的であり、更なる事業化支援について期待が寄せられており、現場からは人材の活用によって、更なる事業化支援の必要性が示された。

## 2 特許流通促進事業に対する課題と期待

アンケート及びヒアリング結果を基に、明らかとなったこれまでの特許流通促進事業に対する課題と期待を、以下のとおり取りまとめる。

知的創造サイクルのうち、知的財産の「活用」に関する支援を求めている企業が特に多く（【アンケート調査結果（問 13）】参照）、これは、企業規模によらず、大企業、中小企業に共通している。

アドバイザーの支援に関しては、支援が細切れである、個別ニーズに対する支援が不十分など、新たな技術開発における特許取得の是非や方法、商品化など、研究開発から事業化までの一貫した支援の期待があった。

特に、技術シーズ、事業シーズはあるが、販路開拓等の手法がわからない、製品開発したが売れないといった意見が多く、マーケティング・販売に関する支援などに関するニーズが高いことがうかがえる。改善策として、成功事例・失敗事例の提供を求める声があった。

また、商品化やライセンス交渉のできる場を増やして欲しいなど、マッチング機会の提供に関する要望もあった。

アドバイザーがいなければ世の中に出なかった発明が、イノベーションに貢献していることは十分な効果であるとの意見がある一方、支援サイドのサービスの質が不十分、斬新なアイデアを持つ若い人材の登用も考慮に入れてはどうかといった批判もあった。

中小企業からは、試作費が大きいと、特許が眠ったままの状態であるなど、研究開発への資金的助成や資金調達に関する支援を期待する声があった。また、事業パートナーとなる他社の紹介、産学連携への支援を求める声もあった。

TLOからは、自治体のコーディネーターがニーズを吸い上げ、TLOのアドバイザ

一がシーズを吸い上げ、両者が上手く連携を図れば理想的だが、現実にはなかなか難しいといった、アドバイザー間の積極的な連携を求める声や、自立を目指して収益性を高めるためにしっかりやっているTLOと、そうではないTLOを一律に支援するのではなく、ある程度の選別を期待する声もあった。

国内で特許流通が進まない理由は、契約や交渉のトレーニングが行き届いていないためではないか、契約や交渉のスキルを底上げする支援事業が必要との意見があった。

海外企業は積極的にシーズを探しに日本へ来るので、そのような海外企業の情報を国内に発信したり、海外の企業に向けて技術情報を発信することも必要ではないかとの意見もあった。

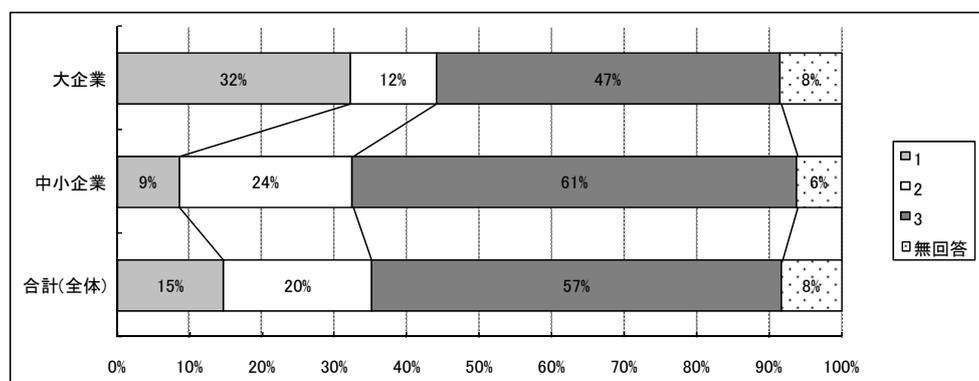
総じて、一度でも支援を利用し効果を認めた企業からは、現在の支援レベルを維持して欲しいとの声や、アドバイザー支援以外の事業についても、必要性が生じた場合は、活用したいとの声があった。

【アンケート調査結果（問 13）】

設問：知的創造サイクルのいずれの部分に特に支援が必要ですか。

（大：大企業、中小：中小企業、50～299等：従業員数（人））

	大	中小			不明	合計	
		50～299	10～49	～9			
1 創造(公知技術の把握、研究、開発、アイデア出し)	32%	8%	6%	11%	9%	13%	15%
2 保護(特許権の取得、権利行使、機密情報の保護)	12%	43%	24%	15%	24%	13%	20%
3 活用(商品化、販売、ライセンス交渉、技術提携)	47%	30%	67%	73%	61%	25%	57%
無回答	8%	19%	4%	1%	6%	50%	8%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



## 第IV章 今後の支援事業の方向性

### 1 支援事業に対する期待と課題

#### 1-1 オープン・イノベーションの進展による知財活用の必要性

近年、我が国企業においても、必要に応じて自社の研究成果に外部の知識・技術を融合させるオープン・イノベーション・モデルを取り入れた事業戦略・研究開発戦略が採用されている。また、財団法人国際経済交流財団（2009）『EPA/FTAの進展と我が国企業の海外事業展開に関する調査研究』によれば、オープン・イノベーションに取り組んでいる企業は16.3%だが、関心を持つ企業の割合は、既に取組を行っている企業を含めて約40%存在しており、ある程度関心が持たれていることが分かる（図IV-1参照）<sup>41</sup>。

しかし、我が国企業は、依然として自前主義の傾向が強い状況にあるといわれており<sup>42</sup>、他の先進国の企業による取組に対して遅れが見られる<sup>43</sup>。また、オープン・イノベーションに対する我が国企業の今後の見通しについては、取組を増やす見通しとする企業が36.8%となっており、一定の期待があることがうかがえる（図IV-2参照）<sup>44</sup>。更に、今後、技術開発が加速化する国際情勢に対応すべく、オープン・イノベーション<sup>45</sup>の取組みを更に進展させていく必要がある。そして、オープン・イノベーションにおいては、知的財産権等を介した知的財産（技術等）の取引及び知的財産の活用がポイントとなる（図IV-2参照）。

よって、今後の支援事業によって、知的財産の流通及び活用を促進し、オープン・イノベーションを進展させていくことが期待されている。

<sup>41</sup> 経済産業省 通商白書2009 192頁

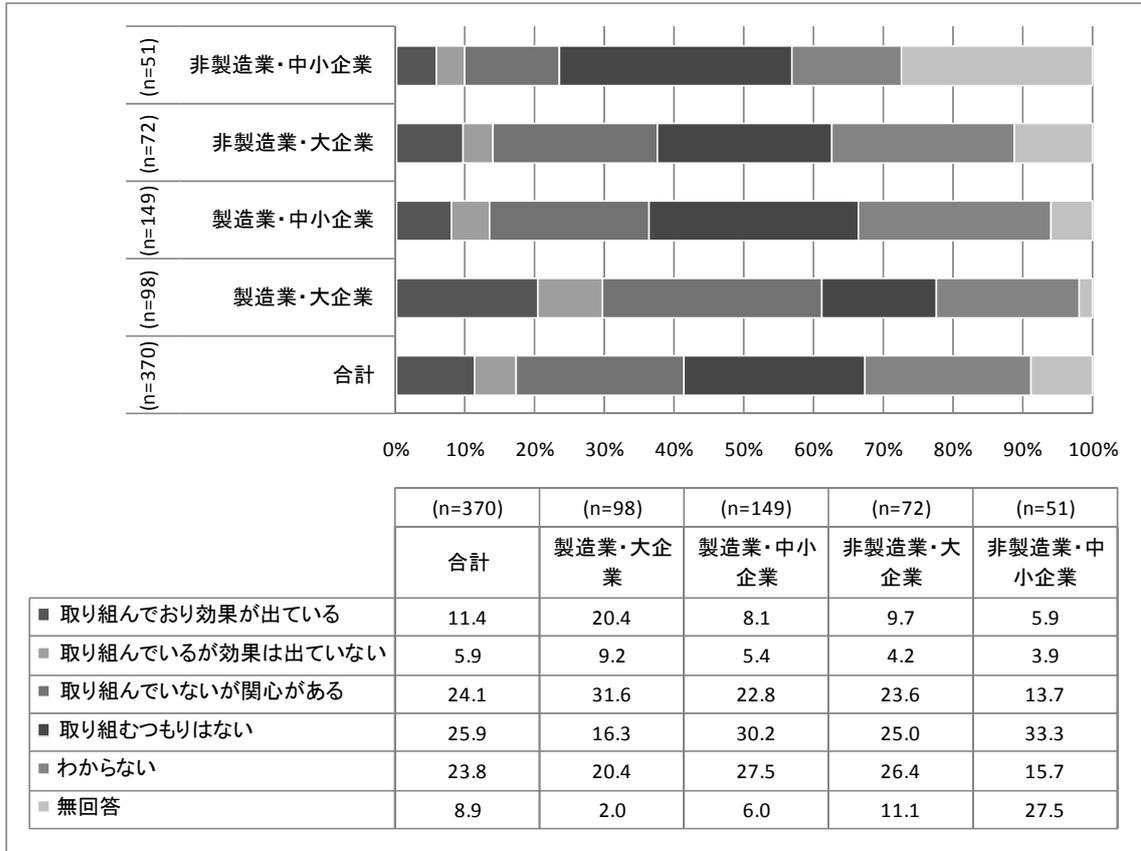
<sup>42</sup> 知的財産戦略本部・知的財産による競争力強化専門調査会「オープン・イノベーションに対応した知財戦略の在り方について」（2008年3月4日）  
[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/houkoku/open\\_innov.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/houkoku/open_innov.pdf)

<sup>43</sup> 例えば、OECD（2008）“Open Innovation in a Global Perspective”によれば、2005年に我が国の企業でオープン・イノベーションに取り組む企業の割合は1%程度である。一方、フランスは約5%、デンマークやルクセンブルグ等では10%を超える企業がオープン・イノベーションに取り組んでいる。

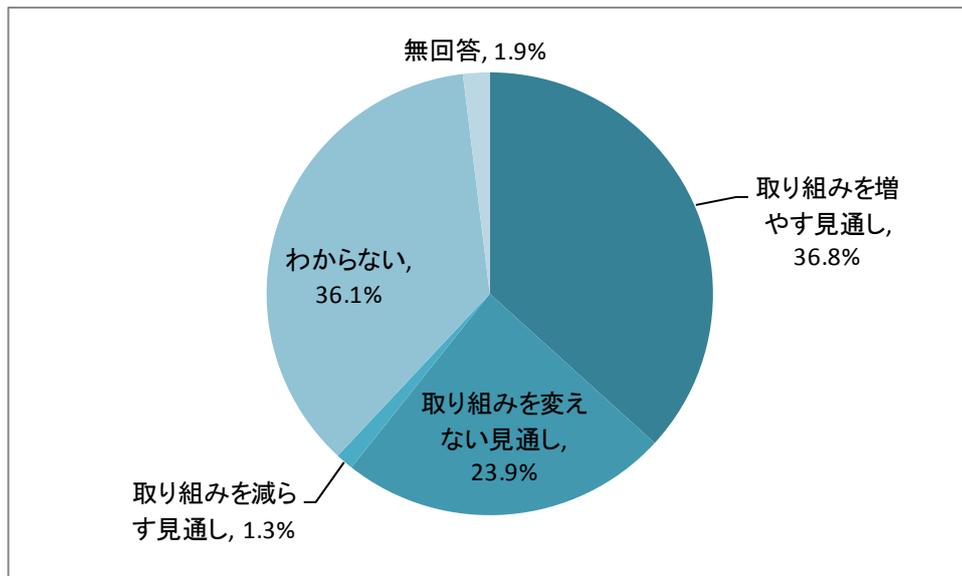
<sup>44</sup> 前掲41

<sup>45</sup> 「企業内部のアイデアと外部（他社）のアイデアとを有機的に結合させ、価値を創造すること」ヘンリー・チェスブロウ著・大前恵一朗訳「OPEN INNOVATION」（2004年）

#### IV-1 オープン・イノベーションへの取組状況<sup>46</sup>



#### IV-2 オープン・イノベーションへの取組状況：今後の見通し<sup>47</sup>



<sup>46</sup> 財団法人国際経済交流財団（2009）『EPA/FTA の進展と我が国企業の海外事業展開に関する調査研究』から作成。経済産業省 通商白書 2009 191 頁より。

<sup>47</sup> 前掲 46

IV-3 オープン・イノベーションに対応した知財戦略の在り方について<sup>48</sup>



1-2 事業化に向けた支援

我が国産業の国際競争力強化にあたり、付加価値を重視する産業構造へ遷移させるために、技術開発等の知的創造活動の結晶である知的財産を活用した事業の創出が求められる。そのような観点から、特許流通促進事業では知的財産の「流通」に軸足を置き、事業化を図る者が知的財産の利用が可能な状態にすることで、事業化を図る者の自助努力によって知的財産を活用した事業化が達成されることを期待するものであった。

しかし、他人が創造した知的財産の事業化にあたっては、その知的財産の創造過程において付随的に生じるはずのノウハウ等の知的財産や設備、さらにビジネスプランの構築、販路確保等が必要である。そして、これまでの特許流通促進事業を通じて、これらの事業化のハードルが予想以上に高いことが明らかになってきた。また、途中で事業化に失敗した場合には、事業化を図った者にとっていわゆる「投資だおれ」になることも本調査研究の委員会において指摘されている。

よって、今後の支援事業においては、知的財産の活用を支援するにあたり、知的財産の流通後から事業化に向けてより手厚く、高度な支援をし、事業化の成功確率を高める

<sup>48</sup> 知的財産による競争力強化専門調査会（第5回）資料2（2008年3月4日）  
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/kyousou/dai5/siryou2.pdf>

必要があり、支援の範囲を「特許流通」から「特許流通」を含む「事業化」へ広げていくことが求められる。

なお、支援を受けた者が高い確率で事業化に成功することになれば、支援を受けた者以外の者の知財活用へのインセンティブが増すことにつながる。

### 1-3 事業化成功事例の蓄積

第I章2で述べたように、知的財産を活用することによって事業化の効率を上げることが可能であり、また、知的財産権を活用することによって事業化後に他の者の事業参入を抑止することができ、企業は高い事業利益を得ることが可能となる。

しかし、これらのことは、特許庁開催の講習会をはじめ、多くの講習会で既に永年に渡って説明がされてきており、知的財産の活用に関心がある者へはある程度情報が行き届いているものと考えられる。一方で、中小企業にとっては、まだまだ特許権等の活用は馴染みが薄く、その有益性は実感し難いものであり、教科書的な情報を与えたとしても、実践に結び付き難いと考えられる。

そこで、流通した知的財産を活用した事業化成功例を増やすこと<sup>49</sup>、知的財産はより魅力的な資産として扱われるようになり、その流通市場も活用も活発になっていくものと考えられる。また、事業化の成功事例を蓄積し、そのノウハウが蓄積されていけば、その事例を紹介していくことによって、リアリティーがある、利益、効果、手法及び事業化のリスクについての具体的な情報を企業が得ることができ、その情報を得た企業が実践する可能性が増えるものと考えられる。さらに、中小企業は利益に結びつく情報に関しては敏感であるとともに、企業間の連携が密であることから、成功事例の情報は直ぐに広まる傾向にある。すなわち、事業化の成功事例の紹介こそが、知的財産の活用に関して最も有効な啓蒙手段だと考えられる。

なお、事業化に向けての支援を受けるということは、企業も事業化へ向けて投資をすることになるので、それなりの覚悟をもって支援を受けることになる。その覚悟は事業化への推進力になるものと考えられる。

#### 【コラム】

特許流通促進事業として、啓蒙を目的としてセミナーを開いたり、インフラを整備するのはあまり好ましくない。啓蒙をするのであれば、成功事例を作り、リアリティーがある事例を見せるのが効果的である。また、成功事例のプロセ

<sup>49</sup> 事業化の成功事例を作ること自体、新規産業創造の成果ともいえる。

スを色々学ぶのも良い。そして、成功事例をつくるためにも、条件が良い特許(技術)を抽出して活用するようにすると良い。(知的財産権取引業者)

【コラム】

特許庁の知的財産に関する啓蒙は既に充分されている。知的財産の活用に関してはプレーヤーの自助努力が不足している状況である。

(知的財産権取引業者)

【コラム】

知的財産を活用することの旨味を中小企業に対して知らしめるには、成功事例を多く作ることが効果的である。

(委員)

#### 1-4 資金調達に関する支援

規模が小さい企業程、事業化のための資金調達が困難な傾向にあり、資金調達は上記「2 特許流通促進事業に対する課題と期待」でも述べたように、事業化に際しての大きなハードルになっている。国が直接資金を提供しないとするならば、ファンド会社等の活用も考えられえる。

具体的には、シードファンド<sup>50</sup>会社<sup>51</sup>等に関する情報の提供<sup>52</sup>や(独)中小企業基盤整備機構<sup>53</sup>等の公的機関のファンド出資制度<sup>54</sup>の活用が考えられる。

<sup>50</sup> シードファンドとは、ごく初期の大学発のベンチャーなどに投資するファンドを指す。(バイオテクノロジージャーナル 2006年11-12月号 Vol.6 No.6 特集「ヒト細胞最新活用法」より)

<sup>51</sup> 例えば、JAIC シードキャピタル株式会社 (<http://www.jseed.jp/affiliates.html>) が挙げられる。

<sup>52</sup> 知財活用マネージャーがどの程度ファンド会社と連携が可能か現時点では不明であるが、その連携の程度によっては、ファンド会社から助言や指導を受けられる可能性もある。

<sup>53</sup> 独立行政法人中小企業基盤整備機構は、中小企業者その他の事業者の事業活動に必要な助言、研修、資金の貸付け、出資、助成及び債務の保証、地域における施設の整備、共済制度の運営等の事業を行い、もって中小企業者その他の事業者の事業活動の活性化のための基盤の整備を行う(詳細は資料IVを参照)。事業内容に「創業・新事業展開の促進」があり、その具体的な内容は以下である。

(<http://www.smrj.go.jp/kikou/gaiyou/000976.html>)。

1. 専門家の派遣：専門知識を有する人材を派遣し、適切なアドバイスを提供する。
2. 起業支援：起業家の表彰やシンポジウムなどを通じて起業を促進する。
3. 産学官連携支援：地域と中小企業のための産学官連携について情報提供を行う。
4. ビジネスマッチング：ビジネスマッチングの場や機会を提供する。
5. ファンド出資：ファンドへの出資を通じた資金供給により、ベンチャー・中小企業を支援する。
6. インキュベーション：起業家や新事業に取り組む事業者の立ち上げ期を、総合的に支援する。

<sup>54</sup> 中小企業に対する投資事業を行う民間機関等とともに投資ファンド(投資事業有限責任組合)を組成し、中小企業の資金調達の円滑化と踏み込んだ経営支援(ハンズオン支援)を通じて、ベンチャー企業や既存中小企業の新事業展開の促進又は中小企業の再生等を支援する。ファンドの運営(個別企業への投資等)は、各投資会社が行う。( <http://www.smrj.go.jp/fund/index.html> )

## 1-5 連携による支援体制の強化

本アンケート調査結果でも確認できたように<sup>55</sup>、事業化の成功には多種多様のポイントがある。これらのポイントすべてに対応する支援体制を構築することは INPIT だけでは不可能であることから、他の機関による支援事業を上手く利用していくことが事業化の成功例を多く作ることに繋がる。自治体特許流通コーディネーター（以下「自治体CD」という）に相談すれば事業化に必要な一連の支援策がまとめて提供されることが理想的ではあるが、各支援策は複数の省庁や地方自治体が各々運用している。各行政が各々最適化を図った支援策を行っているが故に生じていることではあるが、結果として非効率な支援体制になっている。この問題は、いわゆる縦割り行政の弊害の現れであり、にわかに解決に向かわせることは困難である。

事業化にあたっては、(独) 科学技術振興機構 (JST ; Japan Science and Technology Agency) <sup>56</sup>や、(独) 中小企業基盤整備機構の支援事業、中小企業診断士<sup>57</sup>による経営指南<sup>58</sup>等が有用であり、海外への技術移転や事業展開に関しては、(独) 日本貿易振興機構 (JETRO ; Japan External Trade Organization) <sup>59</sup>が、技術移転候補国の経済状況や、知的財産に関する法整備・運用状況に関する有用な情報を多く有している。

そこで、一連の支援策に関する情報を、自治体CD及び知財活用マネージャーに携帯させ、支援対象者の状況に合わせてその情報を支援対象者へ提供することから行うべきである。また、自治体CD及び知財活用マネージャーは、可能な限り広範な情報を得るように努め、いずれの省庁の支援策であるかということにこだわることなく、支援対象者にとって最も有益な情報を提供すべきである。そのために、国や地方自治体には、支援対象者の事業化の成功を自治体CD及び知財活用マネージャーの活動の評価と結び付ける工夫等が求められる<sup>60</sup>。

---

<sup>55</sup> アンケート調査結果 問27 (資料I-3) 参照

<sup>56</sup> 文部科学省所管の独立行政法人。科学技術庁(現：文部科学省)の外郭団体として1996年(平成8年)10月に設立。

<sup>57</sup> 中小企業診断士の業務は、中小企業支援法で「経営の診断及び経営に関する助言」とされている ([http://www.j-smeca.jp/contents/002\\_c\\_shindanshiseido/001\\_what\\_shindanshi.html](http://www.j-smeca.jp/contents/002_c_shindanshiseido/001_what_shindanshi.html))。

<sup>58</sup> 社団法人中小企業診断協会が平成17年9月に行った調査によると、中小企業診断士の業務内容は、「経営指導」が27.5%、「講演・教育訓練業務」が21.94%、「診断業務」が19.69%、「調査・研究業務」が12.84%、「執筆業務」が11.56%となっている。

<sup>59</sup> 「中小企業等の海外販路開拓支援」、「日本企業の海外展開支援(知的財産保護や各種展示会を通じて)」を事業内容として掲げている (<http://www.jetro.go.jp/jetro/>)。

<sup>60</sup> 現在の流通アドバイザー派遣事業においても、支援対象者の事業化の成功は、特許流通アドバイザーの評価に繋がっている。

### 【コラム】

中小企業診断士は、経済産業省の外局である中小企業庁が管轄しているのがあるから、比較的容易に知財活用マネージャーや自治体CDと連携できるのではないか。

(委員)

## 1-6 専門人材派遣による事業化支援

これまでの特許流通促進事業は、「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」及び「3. 知的財産権取引業者の育成支援」の三本柱で行ってきた。第II章で提示しているように、いずれの事業も効果を発揮してきていると考えられるが、これらのうちで、「1. 人材活用等による特許流通の促進」は経済的インパクト等の効果も確認されており、また、「1. 人材活用等による特許流通の促進」の事業である特許流通アドバイザー派遣事業は、本調査研究におけるアンケート調査結果でも効果／有益性の評価として高い値を得ており<sup>61</sup>、アンケートの自由記載欄にも、特許流通アドバイザー事業による支援の継続を求める記載が多くあった<sup>62</sup>。

また、本調査研究の検討委員会においても、特許流通アドバイザーの企業訪問による支援をきっかけに、特許流通のみならず、知財マインドの向上、ひいては戦略的なビジネスモデルの構築につながったとの意見が示された。さらに、以下の特許流通アドバイザーへのヒアリング調査結果から、「1. 人材活用等による特許流通の促進」によって、「活用」フェーズの支援も可能と考えられる。

すなわち、「1. 人材活用等による特許流通の促進」によって、「オープン・イノベーションの進展」に直接的に働きかけ、「知的財産への意識の向上」に対して効果的であり、事業化への支援への期待へ応えることが可能と考えられる。

よって、今後の支援事業は、これまでの特許流通促進事業における「1. 人材活用等による特許流通の促進」の事業手法を継承し、また、中心にして展開していくことが望ましいと考えられる。

<sup>61</sup> リッカートスケールによる効果／有益性の評価は、簡便法による値において中心値2.5よりも高い3.0を得ている。特に、中小企業においては3.1と更に高い値を得ており、規模が小さい企業ほど高い値を示す傾向にあり（詳細は資料I-3アンケート調査結果 問14参照）、リソース不足が原因で知的財産の活用が困難な者に対して知的財産活用の機会を提供する制度として有益であると考えられる。詳細は第IV章2-2-1(1)参照。

<sup>62</sup> 詳細は資料I-3アンケート調査集計結果 問15参照

【コラム】

特許流通促進事業の目標は、「特許制度の啓蒙（特許制度への理解と、権利活用への理解）」にある。

自ら行っている事業の成果は、「契約」であり、その契約がいずれ「経済的インパクト」につながる。しかし、「契約」が事業化に結び付かなかったケースは少なくない。

特許流通アドバイザーには、ビジネスプランをアドバイスできる人もいるので、活動内容を見直せば更なる事業化支援も可能。である。また、特許情報活用支援アドバイザー等との連携を強化することによって、更に事業化を促進することも可能である。  
(特許流通アドバイザー)

【コラム】

現在の評価制度（成約件数が評価につながる制度）では特許流通アドバイザーが特許の売り子になってしまう可能性がある。研究の初期段階から関わって事業化に導いた実績をもっと評価すれば、本来のこの事業の役割を果せるのではないか。  
(特許流通アドバイザー)

### 1-7 国又は公的機関による支援

知的財産の流通や活用は、企業のノウハウ、ニーズ及びシーズを扱うものである。企業において「ノウハウ」は他の企業との差別化のための貴重な情報であり、「ニーズ」は経営戦略そのものとなる場合が多く、企業はこれらが不用意に外部に出ることを嫌う。また、シーズは現在の事業内容に関連するものであり、これもまた外部に出ることを嫌う。さらに、技術提携の交渉も秘密裏に進められるのが一般的である。将来、知的財産の流通市場が活性化すれば事態は変わってくると思われるが、現在、上記のように機密性が高い知的財産の流通及び活用に関する情報を他人に扱わせることに躊躇する企業も少なくない。一方で、公的な機関を信頼し、機密性が高い情報であっても提示する企業がある<sup>63</sup>。

よって、知的財産の流通市場が活性化するまでは、国又は地方自治体等の公共機関が主導的かつ直接的に知的財産の流通及び活用を支援していくことが期待される。

<sup>63</sup> 本調査研究のアンケート調査結果 問31（資料I-3参照）において、特許流通促進事業の優位点「1. 公的な機関に所属している点」の回答者数は54（アンケート対象者数：219）にのぼる。

## 1-8 国と自治体との役割分担

上記「第 III 章 1-1-3 (1) 専門人材による支援に対する評価」で示したように、特許流通アドバイザー又は特許流通アシスタントアドバイザー（以下、特許流通アドバイザーを「流通AD」とし、また、特許流通アドバイザー又は特許流通アシスタントアドバイザーを「流通AD等」とする）による支援内容については、継続が望まれている。

また、自治体CDが特許流通を支援する体制が構築できつつあるので、地方自治体からは自治体CDをサポートする環境づくりが求められている。さらに、過去の特許流通促進事業の実績として、約6割の契約成立<sup>64</sup>が県外からのものであることや、自治体CD相互間でノウハウの共有をすることが期待されることから、全国的なネットワークの構築が求められる。加えて、今後、事業化の成功事例を増やしていくことを考慮に入ると、自治体CDによる特許流通だけではなく、事業化に向けた更なる支援も求められることになる。

そこで、今迄の流通AD等の活動内容を自治体CDへシフトし、自治体CDの活動をサポート・指導する者（便宜上、「知財活用マネージャー」と称する）を配置する。また、国は自治体CDに対して研修を行い、自治体CDの能力向上（人材育成）に対して支援を行う。加えて、全国的なネットワーク構築のために全国会議等の開催を国が行い、更には知財活用マネージャー等が必要に応じて企業の事業化を支援する体制を構築する。

なお、特許情報活用支援アドバイザー（以下、「情報AD」とする）による支援内容についても継続が望まれていることから、今後、情報ADは自治体CDや知財活用マネージャーと連携して活動することとすることが考えられる。

### 【コラム】

地方自治体で自立的に行うことが求められているが、財政状況や自治体活動の優先度を鑑みると、引き続き国の支援がないと厳しい状況にある。

（委員）

### 【コラム】

自治体CDのような支援人材の育成は計画的かつ長期的に取り組む必要がある。自治体の現状としては、人事異動等があり、継続性の点で保証が難しいので、国の支援がないと厳しい。

（委員）

<sup>64</sup> 図 II-18 参照

**【コラム】**

知財に関するだけでなく、事業化やマーケティング等何でもできる人が求められてきている。できなくてもいいから、少なくとも勉強するとか、そういうことはきちんとやっていかなければならない。 (委員)

### 1-9 知的財産権取引業者及び事業化コンサルティング会社の活用

知的財産権取引業者や事業化コンサルティング会社（以下、「知的財産権取引業者等」とする）による事業化のコンサルティングは、大企業等からも期待されている。一方で、知的財産権取引業者等の認知度は低く、需要も少ない。需要の少なさについては、潜在的な顧客が十分に資金を有していないことが一因だと考えられる。

今後、我が国で知的財産の活用を活発化させようとした場合に、知的財産権取引業者等にはその活躍が期待される。一方で、知的財産権取引業者等はその活動にかけてはプロフェッショナルであるから、国によるアドバイスが効果的な支援になる可能性は低い。

そこで、一定の条件の下、企業に対して知的財産権取引業者等を紹介し、知的財産権取引業者等を活用した企業に対して金銭的な補填をする施策案を提示する。この施策案が実行されれば、知的財産権取引業者等の認知度と活用される機会が増えることになる。

なお、いわゆるパテントトロールと知的財産権取引業者等を混同する者もいるが、今後の支援事業においては、事業化の促進について知的財産権取引業者等を活用するものであるから、あらぬ誤解を招く可能性は低いものと考えられる。

**【コラム】**

販路を開拓できるような人は多分民間の知的財産権取引業者等であるが、中小企業にはお金がない。 (委員)

**【コラム】**

事業化のコンサルティング会社を政府が支援をしても良いと思う。 (大企業)

**【コラム】**

中国は国策として知的財産流通業者の支援をしている。 (大企業)

### 【コラム】

民間の知的財産権取引業者の業務が上手くいくためには、お客をつくること  
が必要。そのためには、成功事例を作っていくことが求められる。

(大企業)

## 1-10 海外への技術移転促進

我が国においては、現下の経済情勢や労働人口の減少などを理由に、今後の高い経済成長が望めないことから、新興国市場に対する期待が高まっている。したがって、海外における研究開発やビジネスを展開するための支援が求められる。

他方、世界は、環境問題に限らず人口動態の変化や新興国の急激な都市化によって様々な課題を抱えており、この解決を果たす新たな技術やイノベーションが求められている。このような潜在的な需要を前に、環境関連技術を始めとした高い技術力を持つ日本企業にとっては好機であり、技術移転によるライセンス収入への期待も高まっている。

しかしながら、海外出願に際しては、技術移転による単なるライセンス収入だけに注視するのではなく、技術的競争優位性を確保し続け、我が国産業の国際競争力を高める観点から、海外へ技術移転すべきものと、国内に止め置くものとの峻別が必要と考えられる。

## 1-11 大学・TLOに対する支援

大学・TLOは大学で創造されたシーズを発掘する重要な役目を担っており、知的財産の活用の原資を得るための要である。そのような認識から、特許流通促進事業においては、流通ADを大学・TLOに派遣し、大学・TLOの活動の一部を担うとともに、内部人材の育成を図ってきた。

しかし、TLO法の制定から既に10年以上が経過し、その間に大学・TLOの活動を支援する様々な施策が行われてきたが、活動が活発な大学・TLOがある一方で、活動が低調な大学・TLOも一部に見受けられ、自立運営できる組織は極めて少ないとの意見もある。また、ヒアリング調査結果にもあるように<sup>65</sup>、TLOは必ずしもTLO単独での活動を目指しているわけではなく、大学と一体的な活動を目指しているTLOも少なくないなど、その活動形態も多様化してきている。

このように、大学・TLOの技術移転を巡る環境整備は大きく進展し、その結果、ロイヤルティ収入も拡大し、中には自立的・積極的に技術移転活動を展開しているような

<sup>65</sup> 資料Ⅱ-2ヒアリング調査結果まとめ 参照

成長基調にある大学・TLOがある一方で、必ずしも期待どおりの成果が得られておらず、金銭的・人的リソース不足により、このままでは経営が立ち行かなくなる機関も存在する。このため、大学・TLOに対しては、それぞれの活動を適切に評価した上で、自立に向けた支援が引き続き求められている。

**【コラム】**

自立を目指してちゃんとやっているTLOと、そうではないTLOは分けて扱って欲しい。  
(大学・TLO)

**【コラム】**

TLOを整理することも考えられる。  
(知的財産権取引業者)

**【コラム】**

既に廃業したTLOも出てきており、少しずつ整理がされてきている。  
(委員)

## 2 事業化支援の選択と集中

### 2-1 考え方

特許流通促進事業は、行政の整理・合理化計画の流れを受け、平成22年度までのINPITの第二期中期目標において、「特許流通に係る専門人材の育成を促進することにより、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、特許流通市場が発展していけるような環境を整備すること」が掲げられ、この目標を達成するために、特許流通アドバイザー事業についても、アドバイザーによる直接的な支援から地域における専門人材（特許流通アシスタントアドバイザー）の育成等、自治体を通じた支援へのシフトを図っており、国と地域の役割分担を踏まえつつ、地域の自立のためのインフラ整備を進めてきた。

また、個別事業事業についても、行政の整理・合理化の観点から、不断の見直しを行い、効率が低いと判断される事業については、その縮小、廃止についても取り組んできたところである。

今後の第三期中期目標の策定においても、地域に構築してきたインフラを活用しつつ、さらに、支援事業の選択と集中を図ることが求められている。

## 2-2 個別事業に対する被支援者からの評価

特許流通促進事業の各事業に関して、支援を受けた者に対してアンケート調査を行った。事業内容を知っている者に評価をしてもらうために、利用したことがある各事業について回答してもらった。リッカートスケール (Likert scale)<sup>66</sup>を使った質問形式により、各事業が効果的であったか否かについて質問した。各事業について以下の4段階の評価のうちから1つを選択してもらうこととした<sup>67</sup>。4が最も高い評価になる。

4：期待以上の「効果」が得られた。

3：期待どおりの「効果」が得られた。

2：期待していた程度の「効果」は得られなかった。

1：期待していた「効果」は全く得られなかった。

また、評価結果を集計処理するにあたり、リッカートの簡便法を用いた<sup>68</sup>。

この集計結果から得られた個別事業の値は以下のとおり（一部再掲）。

A. 特許流通アドバイザー（特許流通アシスタントアドバイザー）	-	3.0
B. 特許情報活用支援アドバイザー	-----	3.2
C. 特許流通データベース	-----	2.6
D. 知的財産権取引業者データベース	-----	2.0
E. 特許ビジネス市	-----	2.1
F. 国際特許流通セミナー	-----	2.0
G. 特許流通講座	-----	2.4
H. 特許流通シンポジウム	-----	1.9
I. 特許流通ニュースメール・ニューズレター	-----	2.3
J. 開放特許活用例集	-----	2.1
K. 特許流通支援チャート	-----	1.9

<sup>66</sup> リッカートスケールとは、アンケートなどで使われる心理検査的の回答尺度の一種であり、各種調査で広く使われている。

<sup>67</sup> 奇数段階の評価とすると、アンケート対象者が中間の評価をする傾向が強まるので、中間の評価が無い偶数段階の評価とした。

<sup>68</sup> 簡便法とは、回答番号に単純に数値得点を振り分ける方法をいう。選択肢間に等間隔性があることを前提としている。選択肢間が等間ではないという前提から回答番号に重みづけをするシグマ法もあるが、重みづけの設定が困難であり、また、本調査研究では中心値よりも高いか低いかが判断できることが重要であることから、本調査研究では、簡便法による処理を採用した。

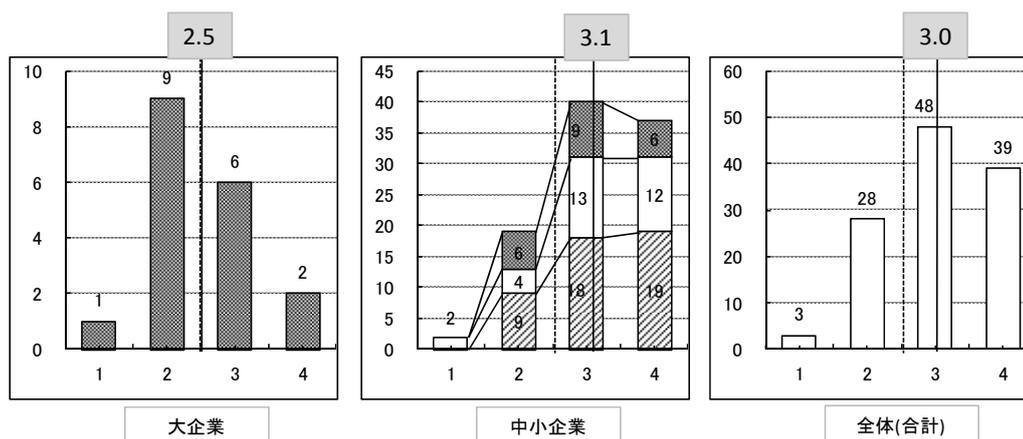
## 2-2-1 特許流通アドバイザー派遣事業

### (1) 効果認識調査の結果

特許流通アドバイザー派遣事業のリッカートの簡便法による値<sup>69</sup>は、中心値：2.5に対して、全体として3.0と高い評価を得ている。また、中小企業からは3.1という更に高い評価を得ており、規模が小さい企業から高い評価を受ける傾向にある。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	2	6	12	19	37	0	39
3 期待どおりの「効果」が得られた。	6	9	13	18	40	2	48
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	9	6	4	9	19	0	28
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	1	0	2	0	2	0	3
合計	18	21	31	46	98	2	118

リッカートスケール 簡便法による平均値	2.5	3.0	3.1	3.2	3.1	3.0	3.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



### (2) 再依頼の要望

アドバイザー（特許流通アドバイザー及び特許情報活用支援アドバイザー）の支援を受けた者のうち、多くの者がいわゆるリピーターであり（【アンケート調査結果（問16）】参照）、また、今後もアドバイザーの支援を希望している（【アンケート調査結果（問28）】参照）。また、特に、規模が小さい企業程その傾向にあることから、中小企業のアドバイザー派遣事業への要望が高いことが窺える。

<sup>69</sup> 計算方法は以下である。

1を回答した件数：a、2を回答した件数：b、3を回答した件数：c、4を回答した件数：d → 結果の値=  $(1 \times a + 2 \times b + 3 \times c + 4 \times d) \div (a+b+c+d)$

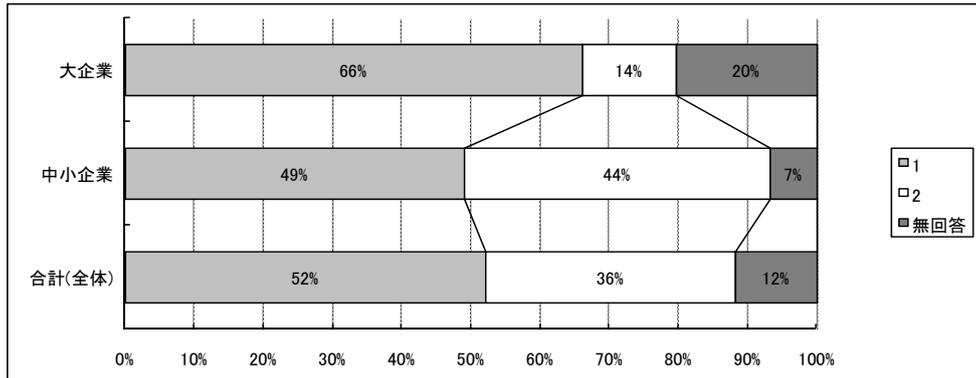
例：1を回答した件数：2、2を回答した件数：10、3を回答した件数：12、4を回答した件数：5 → 結果の値=  $(1 \times 2 + 2 \times 10 + 3 \times 12 + 4 \times 5) \div (2+10+12+5) \approx 2.7$

【アンケート調査結果（問 16）】

設問：今まで複数の事案について支援を受けたことがありますか。

（大：大企業、中小：中小企業、50～299等：従業員数（人））

	大	中小			不明	合計	
		50～299	10～49	～9			
1 複数の事案については受けたことがない。	66%	62%	49%	43%	49%	13%	52%
2 複数の事案について支援を受けたことがある。	14%	35%	45%	48%	44%	38%	36%
無回答	20%	3%	6%	9%	7%	50%	12%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230

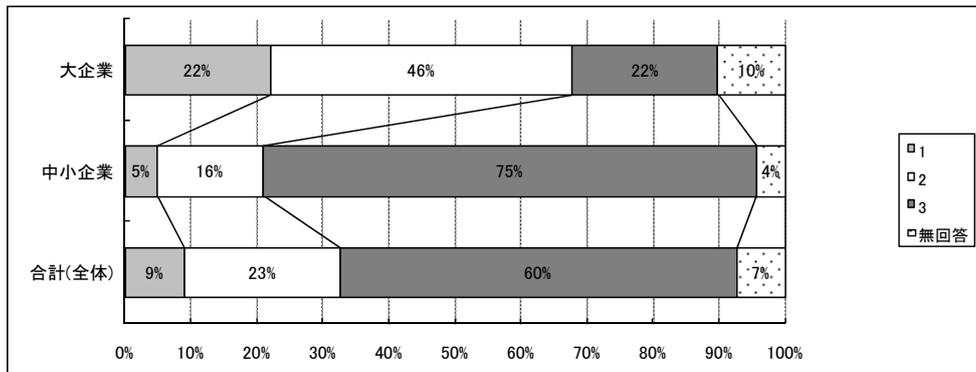


【アンケート調査結果（問 28）】

設問：今後、アドバイザーの支援を希望されますか。

（大：大企業、中小：中小企業、50～299等：従業員数（人））

	大	中小			不明	合計	
		50～299	10～49	～9			
1 希望しない。	22%	8%	6%	3%	5%	0%	9%
2 よほど有望な技術内容の話が無い限り希望しない。	46%	16%	20%	13%	16%	13%	23%
3 希望する。	22%	76%	67%	80%	75%	38%	60%
無回答	10%	0%	8%	4%	4%	50%	7%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



### (3) 意識の向上

アドバイザーの活動によって、企業の知的財産に関する意識は向上しており、特に中小企業にはその傾向が強く出ている（【アンケート調査結果（問 21）】参照）。知的財産に対する認知度が低い傾向がある中小企業に対して、しっかりと啓蒙ができているものと考えられる。

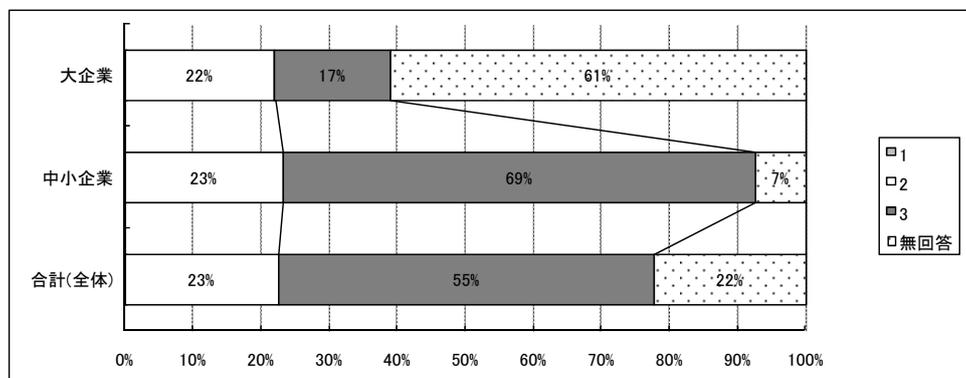
#### 【アンケート調査結果（問 21）】

設問：アドバイザーの支援を受ける前後の知的財産に関する意識変化

（大：大企業、中小：中小企業、50～299等：従業員数（人））

	大	中小			不明	合計
		50～299	10～49	～9		
1 意識は低下した。	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2 変わらない。	22%	30%	24%	20%	23%	23%
3 意識は向上した。	17%	65%	71%	71%	69%	55%
無回答	61%	5%	6%	9%	7%	38%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8

注：「意識が低下した。」を回答した者が0%であったことから、下記のグラフ上では、「1」の領域が表示されていない。



また、アドバイザーの支援を受ける前後での実際の行動の変化についてもアンケート調査を行ったが、特許出願数の減少、知的財産を取り扱う体制の縮小・廃止、実施許諾契約や特許権の移転の抑制・中止、及び技術提携や共同研究への敬遠等のネガティブな結果は殆ど見受けられなかった<sup>70</sup>。

一方で、意識が向上した者の行動について、「出願件数の増加」、「知的財産権を扱う

<sup>70</sup> 資料 I - 3 アンケート調査集計結果 問 22～25 参照

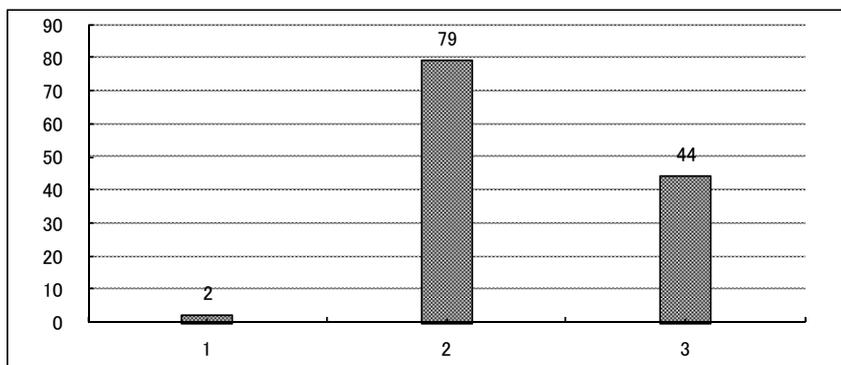
体制の強化」、「積極的な実施許諾契約や特許権の移転」、「積極的な技術提携や共同研究等への取組」のうち、どこにその影響が強く出ているか分析したところ、技術提携や共同研究等への取組への対応に強く影響している傾向がある（【アンケート調査結果（問21×問22～25）】参照）。

このことから、アドバイザーの支援によって、特許権等の知的財産権そのものを取り扱うことに積極的になったが、それ以上に知的財産の活用に対して積極的に行動を起こしている傾向がある。

【アンケート調査結果（問21×問22～25）】<sup>71</sup>

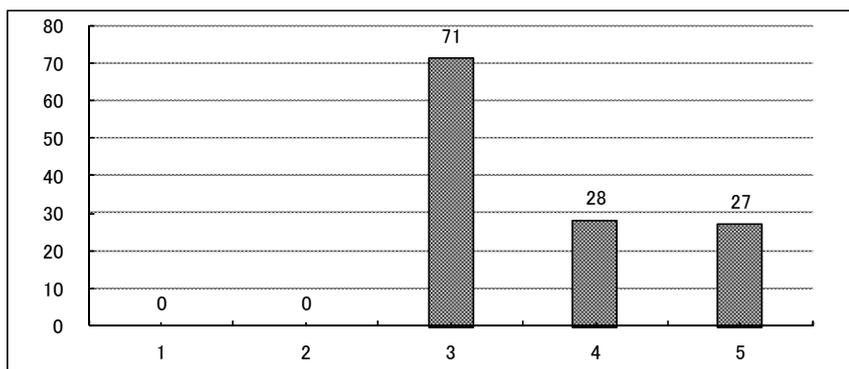
アドバイザーの支援を受ける前後で意識が向上した者の行動変化

問21の3回答者による問22の回答



1：出願件数が減った、2：変わらない、3：増えた

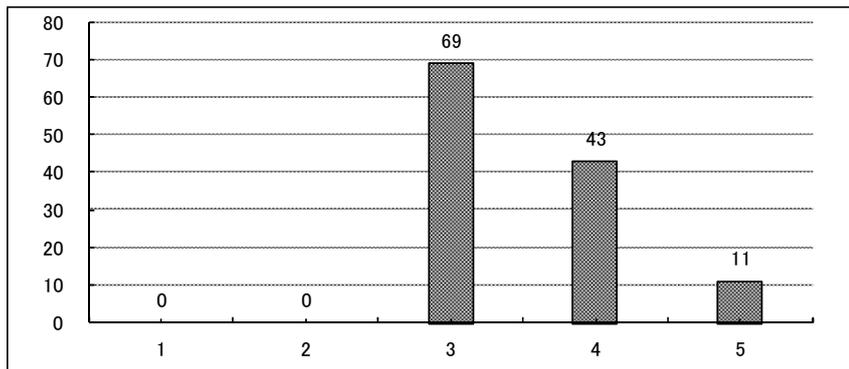
問21の3回答者による問23の回答



1：知的財産権を取り扱う体制を廃止した、2：縮小した、3：変わらない、4：強化した、5：整備した

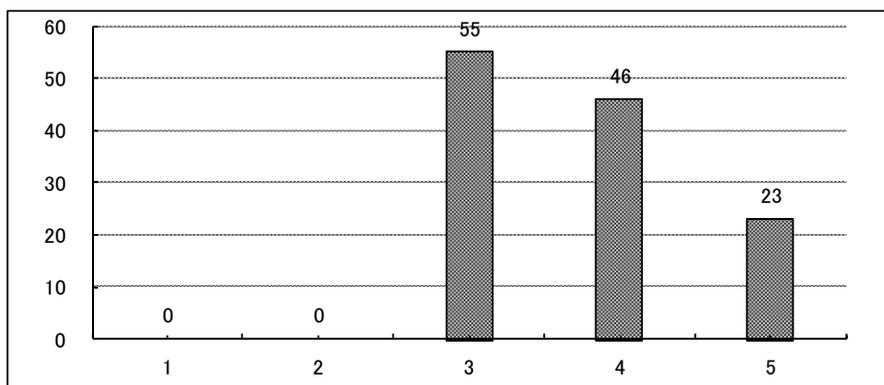
<sup>71</sup> 詳細は、資料I-3 アンケート調査集計結果 問22～25 参照。

問 21 の 3 回答者による問 24 の回答



1 : 実施許諾契約や特許権の移転を行わなくなった、2 : 頻繁には行わなくなった、  
3 : 変わらない、4 : 積極的に検討するようになった、5 : 頻繁に行うようになった

問 21 の 3 回答者による問 25 の回答



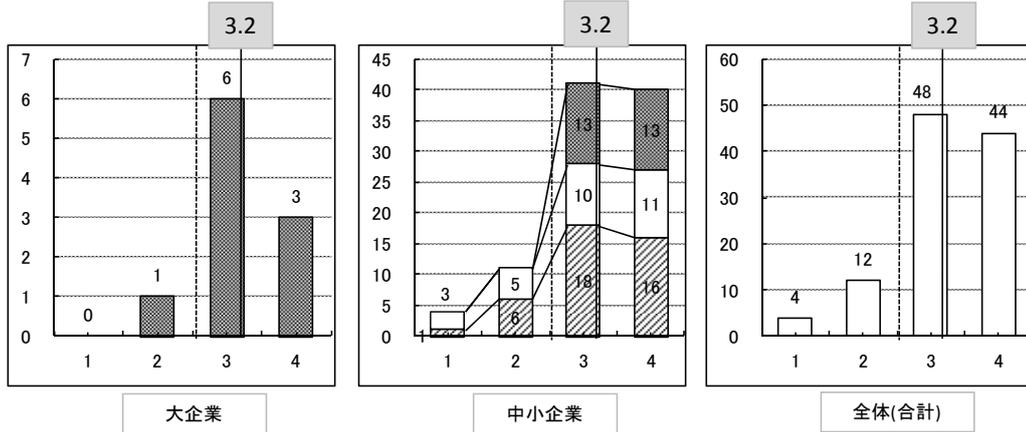
1 : 技術提携や共同研究等への取組を行わないことにした、2 : に消極的になって  
いる、3 : は変わらない、4 : を積極的に検討するようになった、5 : へ積極的に取  
り組んでいる

## 2—2—2 特許情報活用支援アドバイザー派遣事業

被支援者への効果認識調査結果である、本事業のリッカートの簡便法による値は、中  
心値：2.5 に対して、企業規模に依らず 3.2 という高い評価を得ている。

	大	中小				不明	合計
		50~299	10~49	~9	中小合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	3	13	11	16	40	1	44
3 期待どおりの「効果」が得られた。	6	13	10	18	41	1	48
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	0	5	6	11	0	12
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	1	4	0	4
合計	10	26	29	41	96	2	108

リッカートスケール 簡便法による平均値	3.2	3.5	3.0	3.2	3.2	3.5	3.2
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



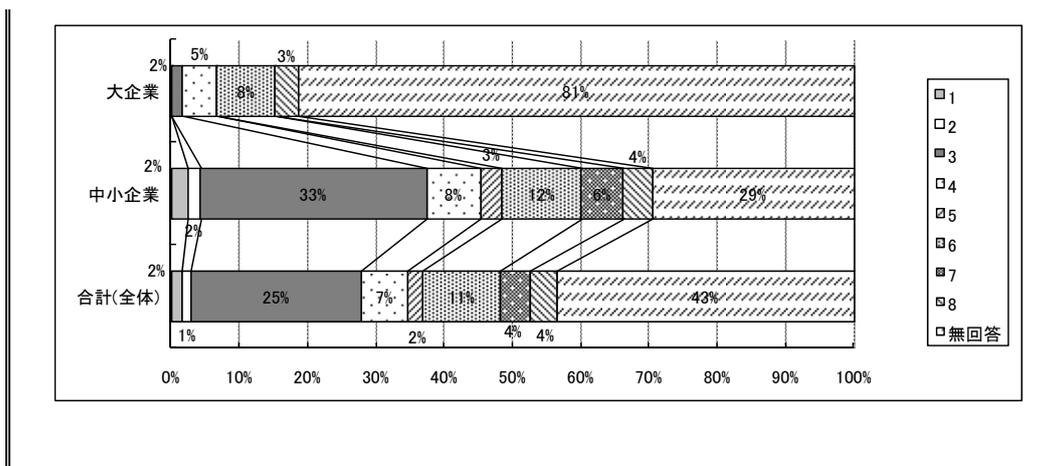
特許情報活用支援アドバイザーは、出願前調査や審査請求前調査、すなわち、知的創造サイクルにおける「保護」のフェーズでのサポートを求められている（【アンケート調査結果(問20)】参照）。

**【アンケート調査結果（問20）】**

設問：特に有益であった特許情報活用支援アドバイザーの支援

（大：大企業、中小：中小企業、50～299等：従業員数（人））

	大	中小				不明	合計
		50~299	10~49	~9	中小合計		
1 技術動向調査サポート(パテントマップ作製以外)	0%	0%	6%	1%	2%	0%	2%
2 技術動向調査サポート(パテントマップ作製に関して)	0%	0%	2%	3%	2%	0%	1%
3 出願前調査、審査請求前調査サポート	2%	30%	31%	36%	33%	25%	25%
4 他社権利調査サポート	5%	11%	18%	0%	8%	0%	7%
5 上記以外の公知例調査サポート	0%	3%	2%	4%	3%	0%	2%
6 講習会	8%	27%	10%	5%	12%	25%	11%
7 企業戦略サポート	0%	0%	10%	7%	6%	0%	4%
8 その他	3%	0%	0%	9%	4%	0%	4%
無回答	81%	30%	22%	35%	29%	50%	43%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230

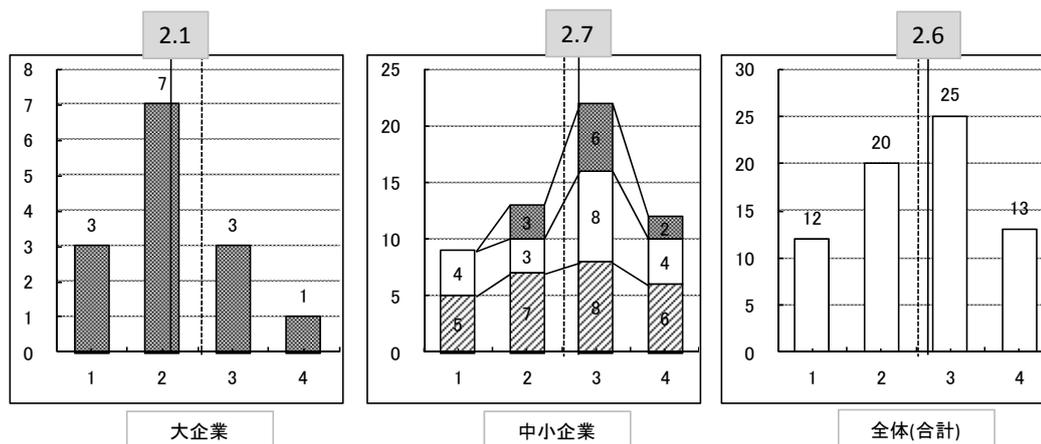


### 2-2-3 特許流通データベース

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、全体からの評価は中心値：2.5 よりも高い2.6を得ているが、特許流通データベースに多く登録をしている大企業の評価が低い。

	大	中小			不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9			
4 期待以上の「効果」が得られた。	1	2	4	6	12	0	13
3 期待どおりの「効果」が得られた。	3	6	8	8	22	0	25
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	7	3	3	7	13	0	20
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	3	0	4	5	9	0	12
合計	14	11	19	26	56	0	70

リッカートスケール 簡便法による平均値	2.1	2.9	2.6	2.6	2.7	0.0	2.6
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

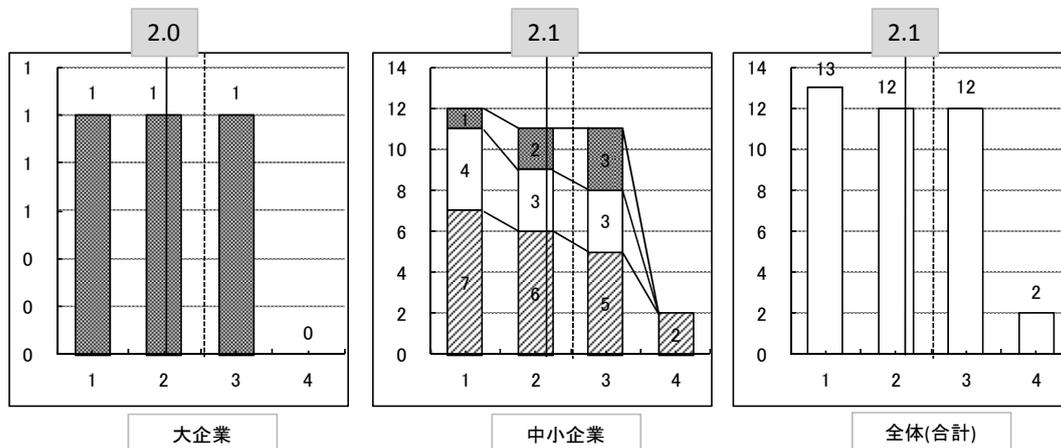


## 2-2-4 知的財産権取引業者データベース

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、全体を対象とした本事業のリッカートの簡便法による値は中心値2.5よりも低い2.0であり、企業規模によらず低い評価を受けている。

	大	中小			不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計			
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	2	2	0	2
3 期待どおりの「効果」が得られた。	1	3	3	5	11	0	12
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	2	3	6	11	0	12
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	1	1	4	7	12	0	13
合計	3	6	10	20	36	0	39

リッカートスケール 簡便法による平均値	2.0	2.3	1.9	2.1	2.1	0.0	2.1
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

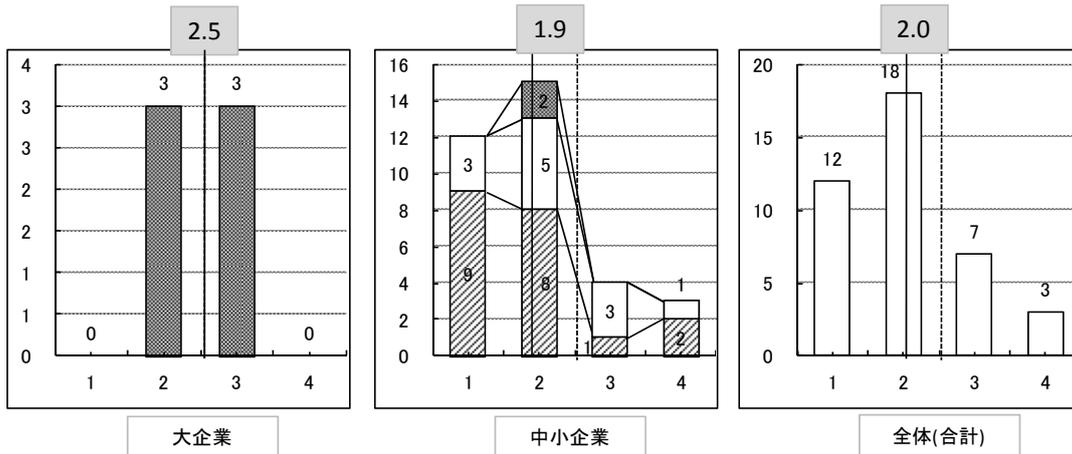


## 2-2-5 特許ビジネス市

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、大企業からの評価が中心値2.5を示しているものの、全体からの評価は2.1と中心値よりも低い。

	大	中小			不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計			
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	1	2	3	0	3
3 期待どおりの「効果」が得られた。	3	0	3	1	4	0	7
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	3	2	5	8	15	0	18
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	9	12	0	12
合計	6	2	12	20	34	0	40

リッカートスケール 簡便法による平均値	2.5	2.0	2.2	1.8	1.9	0.0	2.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

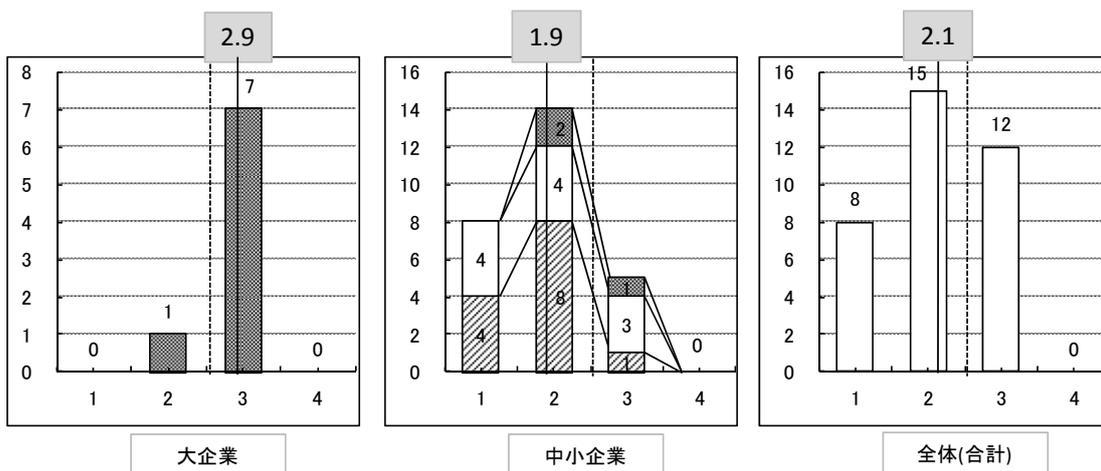


### 2-2-6 国際特許流通セミナー

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、全体からの評価は2.1と低いですが、大企業からは高い評価を受けている。

	大	中小				不明	合計
		50~299	10~49	~9	中小合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	0	0	0	0
3 期待どおりの「効果」が得られた。	7	1	3	1	5	0	12
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	2	4	8	14	0	15
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	4	4	8	0	8
合計	8	3	11	13	27	0	35

リッカートスケール 簡便法による平均値	2.9	2.3	1.9	1.8	1.9	0.0	2.1
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

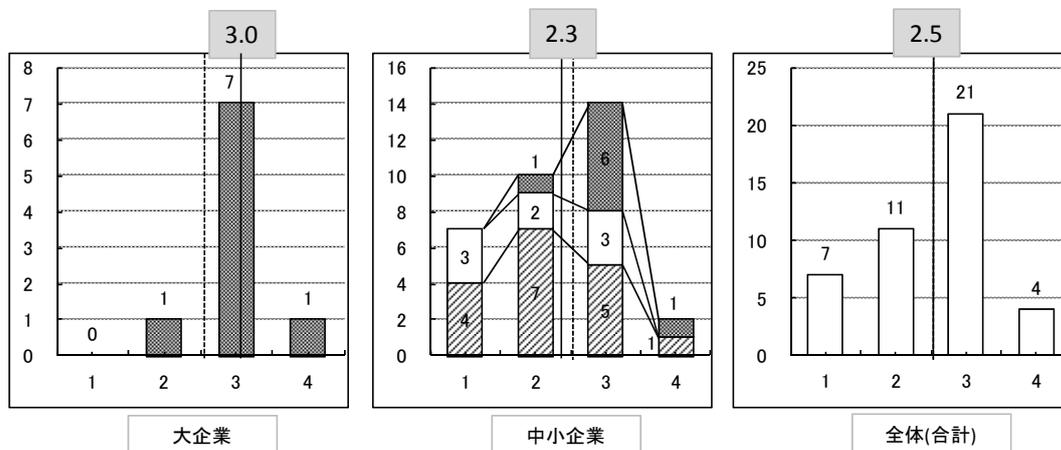


## 2-2-7 特許流通講座

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、全体からの評価は2.4と中心値よりも低いですが、大企業からは高い評価を受けている。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	1	1	0	1	2	1	4
3 期待どおりの「効果」が得られた。	7	6	3	5	14	0	21
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	1	2	7	10	0	11
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	4	7	0	7
合計	9	8	8	17	33	1	43

リッカートスケール 簡便法による平均値	3.0	3.0	2.0	2.2	2.3	4.0	2.5
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



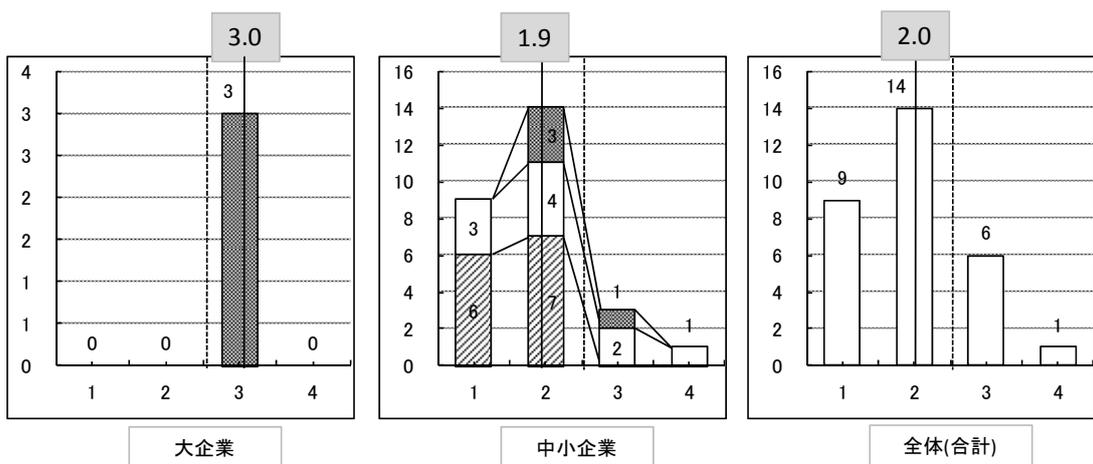
## 2-2-8 特許流通シンポジウム

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、全体として評価が1.9と低く、利用経験者も少ない。また、大企業の有効回答数が1であることから、企業規模による有意な傾向は得られなかった。

なお、本事業は、平成20年度を以て終了している。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	1	0	1	0	1
3 期待どおりの「効果」が得られた。	3	1	2	0	3	0	6
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	0	3	4	7	14	0	14
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	6	9	0	9
合計	3	4	10	13	27	0	30

リッカートスケール 簡便法による平均値	3.0	2.3	2.1	1.5	1.9	0.0	2.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

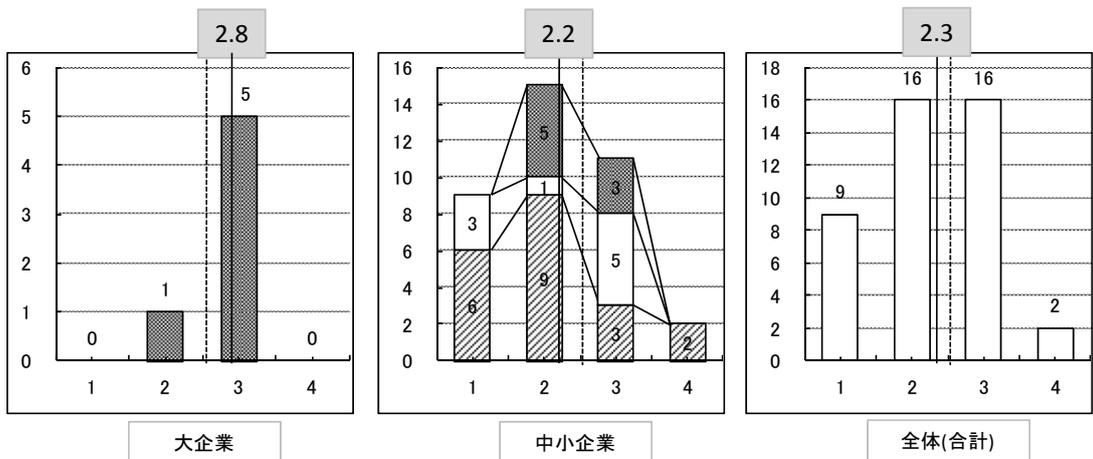


### 2-2-9 特許流通ニューズメール・特許流通ニューズレター

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、全体からの評価は2.3と低いが、大企業からは高い評価を受けており、広報ツールとして一定の評価を受けていることがうかがえる。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	2	2	0	2
3 期待どおりの「効果」が得られた。	5	3	5	3	11	0	16
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	5	1	9	15	0	16
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	6	9	0	9
合計	6	8	9	20	37	0	43

リッカートスケール 簡便法による平均値	大	50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計	不明	合計
	2.8	2.4	2.2	2.1	2.2	0.0	2.3

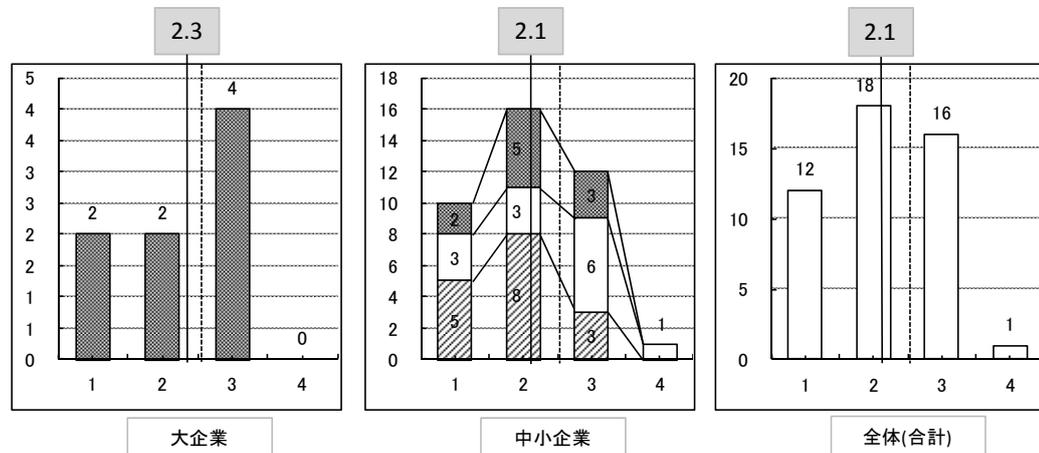


## 2-2-10 開放特許活用例集

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、企業規模によって有意な差は見られず、全体として2.1という低い評価であった。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	1	0	1	0	1
3 期待どおりの「効果」が得られた。	4	3	6	3	12	0	16
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	2	5	3	8	16	0	18
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	2	2	3	5	10	0	12
合計	8	10	13	16	39	0	47

リッカートスケール 簡便法による平均値	2.3	2.1	2.4	1.9	2.1	0.0	2.1
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



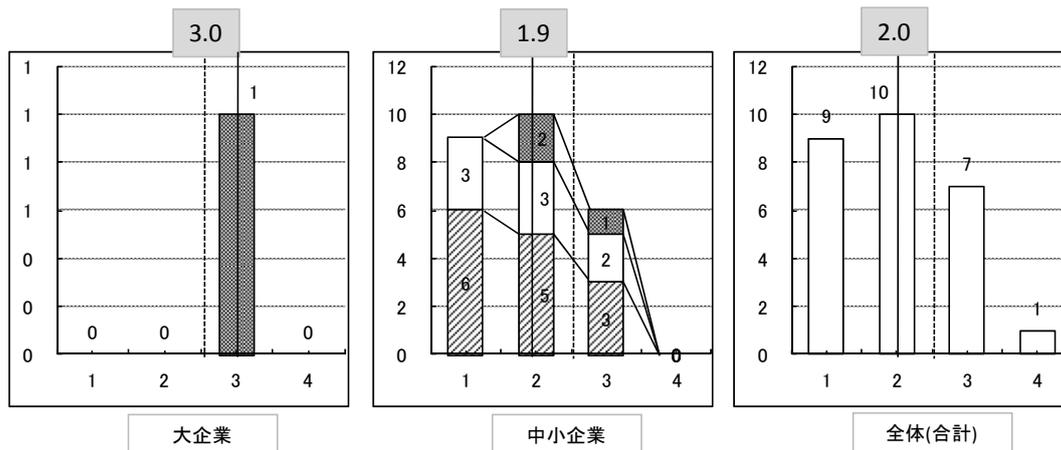
## 2-2-11 特許流通支援チャート

被支援者への効果認識調査結果としての本事業のリッカートの簡便法による値は、全体として評価1.9と低く、利用経験者も少ない。また、大企業の有効回答数が1であることから、企業規模による有意な傾向は得られなかった。

なお、本事業は、平成18年度を以て終了している。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	0	0	1	1
3 期待どおりの「効果」が得られた。	1	1	2	3	6	0	7
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	0	2	3	5	10	0	10
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	6	9	0	9
合計	1	3	8	14	25	1	27

リッカートスケール 簡便法による平均値	3.0	2.3	1.9	1.8	1.9	4.0	2.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



### 2-3 評価に対する留意点

知的財産の活用による効果が発揮されるには長時間を要し、未だ事業化されていないものが多く、アンケート調査においても、契約によって得られた利益は「まだ分からない」との回答が多い（【アンケート結果（問19）】参照）。即ち、被支援者が認識している評価は、特許流通促進事業の効果の一部である可能性に留意する必要がある。

#### 【アンケート調査結果（問19）】

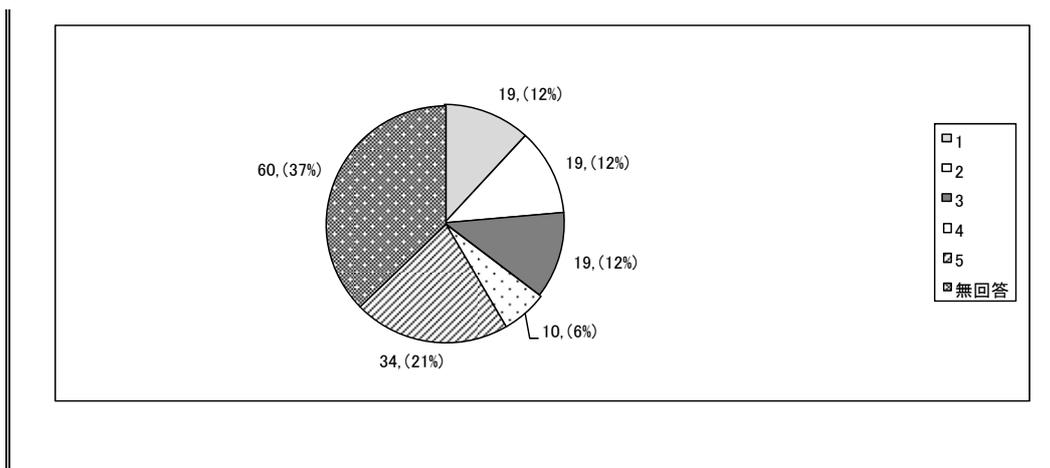
設問<sup>72</sup>：アドバイザーの支援を受けて行った契約によって得られた利益は、期待と比べてどうでしたか。

（大：大企業、中小：中小企業、50～299等：従業員数（人））

	大	中小				不明	合計
		50～299	10～49	～9	中小合計		
1 期待していた利益は一切得られなかった。	7%	10%	11%	18%	14%	0%	12%
2 期待していた程の利益は得られなかった。	5%	14%	11%	14%	13%	29%	12%
3 期待どおりであった。	5%	14%	17%	14%	15%	0%	12%
4 期待以上の利益を得られた。	0%	5%	14%	7%	9%	0%	6%
5 まだ分からない。	10%	5%	26%	34%	26%	14%	21%
無回答	74%	52%	20%	13%	22%	57%	37%
回答者数小計	42	21	35	56	112	7	161

合計（全体）

<sup>72</sup> アンケート調査時の設問記載は、前の設問を一部引用した記載であったので、その引用部分を取り込んだ記載に修正をしている。



### 【コラム】

知的財産の流通の効果が発揮されるまでに必ず大きなタイムラグが生じることも考慮に入れなければならない。 (大企業、大学・TLO)

## 2-4 個別事業の仕分け

これまで、特許流通アドバイザー派遣事業の事業手法は今後も引き続き展開していくことが望ましいことを述べた。以下、他の特許流通促進事業について<sup>73</sup>、第Ⅲ章における検討結果を参酌し、今後の方向性（廃止／継続、見直し等）を検討した結果を述べる<sup>74</sup>。

### 2-4-1 特許流通アドバイザー

特許流通アドバイザーは、地方自治体、TLO、経済産業局において、企業訪問を中心に、企業、大学、研究機関が保有する提供可能な特許の発掘と中小企業等の特許導入ニーズを把握し、両者のマッチング等を支援するための活動を行ってきた。特許流通アドバイザーのこれまでの実績が結実し、12,000件を超えるライセンス契約等が結ばれ、事業化に成功した事例も数多く出てきている。

このような専門人材による仲介支援に対する評価は高く、本調査研究におけるアンケート調査結果でも効果／有益性の評価として高い値を得ており、アンケートの自由記載欄にも、特許流通アドバイザー事業による支援の継続を求める記載が多くあった。よって、今後の支援事業においても、効果的かつ有意と考えられる人材活用等による

<sup>73</sup> 「特許流通シンポジウム」及び「特許流通支援チャート」は既に事業廃止していることから、検討の対象外とした。

<sup>74</sup> これまでの事業内容を踏まえ、また、本調査研究におけるアンケート調査結果、ヒアリング調査結果を踏まえた上で本調査研究検討委員会において検討した。

特許流通の促進の事業手法を継承し、更なる発展的な活動を展開することが望ましい。

#### 2-4-2 特許情報活用支援アドバイザー

特許情報活用支援アドバイザーは、地方自治体において、IPDL (Industrial Property Digital Library ; 特許電子図書館)<sup>75</sup>の利用方法や特許情報の活用に関する講習会・説明会を開催するほか、中小・ベンチャー企業等を直接訪問しての支援活動を実施してきた。

このような地域密着の支援に対する評価は高く<sup>76</sup>、本事業の継続を求める声も多くある<sup>77</sup>。また、知的財産の権利化に向けた先行技術調査にかかる支援のニーズは特に高い<sup>78</sup>。さらに、特許情報活用支援アドバイザーに対する要望としては、中小企業における特許管理の方法・外国特許情報取得等に関する新たな講習会等の実施が数多く挙げられている。

よって、企業を訪問しての特許情報活用支援を中心とした現状の支援内容を維持しつつ、更なる活動範囲の拡大を図ることが望ましい。

#### 2-4-3 特許流通データベース

特許流通データベースは、企業や研究機関・大学等が保有する提供意思のある特許をデータベース化 (ライセンスの条件、利用想定技術分野、技術指導の有無等を蓄積) し、「ライセンス情報」としてインターネットを介して無料で提供するものであり、情報の登録も無料である。

当該データベースへの登録は、平成 21 年 3 月末現在で 46,102 件であり、また、アクセス件数は、平成 13 年から平成 20 年にかけて、90,953 件から 154,487 件へと順調に伸びている。また、民間が提供するデータベースには、当該データベースに代替するものは無く、技術移転、特許流通市場を活性化するためのインフラとして、今後も提供を行うことが必要である。

しかし、実務者からは「必要な技術を探す場合は、まず IPDL で検索する」という声も聞かれ、検索における使い勝手などの問題から、十分に活用されているとは言えない。また、登録されているデータは統一性が乏しく、当該データベースへアクセスする目的

<sup>75</sup> インターネットを利用して工業所有権情報を閲覧できるサービス。明治以来発行されている約 7,100 万件の特許・実用新案・意匠・商標の公報類及び関連情報とその検索システムが提供されている。工業所有権情報館・研修館が運営しており、誰でも無料で利用することができる。

<sup>76</sup> アンケート調査におけるリッカートスケールの簡便法による値が 3.2 と、中心値 (2.5) よりも高い値が得られている。

<sup>77</sup> アンケート調査において、今後もアドバイザー支援を希望する旨の回答が多くあった (資料 I-3 アンケート調査集計結果 問 15、32 参照)。

<sup>78</sup> アドバイザーを対象とした、ユーザーのニーズ調査結果より

が定まり難いとの意見もある<sup>79</sup>。さらに、当該データベースの効果について疑問視する者もいる<sup>80</sup>。

したがって、当該データベースについては、将来的には IPDL との統合<sup>81</sup>も視野に入れた検討が必要である。

ただし、IPDL 自体も最適化の検討が進められており、また、LOR の導入に向けた検討もなされている<sup>82</sup>ことから、これらの動向を踏まえる必要がある。

#### 2-4-4 知的財産権取引業者データベース

知的財産権取引業者データベースは、特許等の知的財産権の取引をしたい者とそれらの取引を仲介する事業者との「出会いの場」を提供することを目的として、知的財産権取引業を行う事業者から提出されたサービス内容等のデータを無料で蓄積し、インターネット上で誰でも無料で閲覧できるようにしたものである。

しかし、ウェブサイトへは年間1万回以上のアクセスがあるものの、実際に知的財産権取引業者へアクセスした者は必ずしも多いとはいえない<sup>83</sup>。また、ウェブページに掲載されている知的財産権取引業者はその業務内容や質が大きく異なる<sup>84</sup>。

一方、今後、知的財産の活用の活性化を図る上で、知的財産権取引業者の果たす役割は重要であり、本事業は企業等が知的財産権取引業者を活用する端緒となり得る。特に、今後の支援事業の一環として、民間の知的財産権取引業者の活用を企業等に促す場合には、企業等が知的財産権取引業者にアクセスする手段として有用である。また、本事業は運営費も比較的低い。

<sup>79</sup> 「例えば、大学のシーズに特化したデータベースにしてはどうか」という提案もあったが、JST (Japan Science and Technology Agency ; 独立行政法人 科学技術振興機構 (<http://www.jst.go.jp/>)) が同様のデータベースを有していることや、大学のシーズ情報を会員 (登録有料) 向けに提供している TLO もあるとの意見もあった。

<sup>80</sup> ヒアリング調査結果として、次のものがあつた「特許流通データベースの現在の記述内容では利用者が興味を抱くとは考えにくい (大企業)。」、「自社も当初お付き合いもあつて登録をしたが、権利の移転だけをしても産業の発達やイノベーションの創出には繋がらないと思う。技術移転に軸足を置くように変更していかなければ効果は出ないと思う (大企業)」。

<sup>81</sup> 「IPDL の利用者が多いので、IPDL と統合することによって、IPDL のウェブサイトを入り口とするのは良いアイデアである」との意見があつた。一方で、「IPDL が扱うデータは特許庁内データという行政管轄下のデータであるのに対して、特許流通データベースが扱うデータは情報提供者の意向を反映させたデータであるので、これらを統合することは容易なことではない。」との意見もあつた。

<sup>82</sup> LOR (License of Right) 及び特許制度研究会での検討については、第 I 章 3 参照。

<sup>83</sup> 本調査研究のアンケート調査の回答者のうち、知的財産権取引業者へアクセスしたことがある者は 7% である。詳細は資料 I-3 アンケート調査集計結果 問 29 参照

<sup>84</sup> データベースへの登録は、知的財産権取引業者からの求めに応じて行っている。法人・個人として、営業の事実や資力については掲載前に確認がされるが、詳細な業務内容の調査は特に行っていない。また、「知的財産権取引業者」との名称を用いるにあたって特段の資格は必要としないことから、掲載にあたってガイドラインを敷くことも困難な状況である。

よって、掲載内容について可能な範囲で<sup>85</sup>上記の課題を踏まえた見直しをかけた上で、存続させていくことが望ましいと考えられる。

#### 2—4—5 特許ビジネス市

特許ビジネス市は、特許技術シーズを保有する者に、特許技術シーズの技術内容・効果、特許情報、ビジネスプラン等を発表する場を提供し、会場参加者から広く提携の申し出を募るものである。

これまで INPIT では、当該ビジネス市を直接開催するだけでなく、地域において開催される地域版特許ビジネス市に対して、開催ノウハウの提供やビジネスプラン作成費用の補助等の支援を行ってきた。

発明者等が直接説明を行うことから、本事業における成約率は高く、有効性の検証は済んでいるが、これまでの支援によって、地域において自発的に同様のイベントを開催する環境が整いつつあることから、今後は、国による直接的な実施は終了し、地域に対する支援に特化する。

#### 2—4—6 国際特許流通セミナー

国際特許流通セミナーは、海外で活躍する技術移転の専門家や、我が国の第一線で活躍している関係者による講演、パネルディスカッション等を行うもので、技術移転におけるグローバルな考え方を習得する場であるだけでなく、内外の技術移転関係者とのネットワーク形成の場としても機能してきた。

本事業については、運営費が高額である等の批判もあるが、技術移転関係者の国際交流、ネットワーク形成の場としては、国内唯一のものであり、その実施方法は見直しつつも<sup>86</sup>、継続させる。

また、セミナーの主旨についても再検討する必要がある。セミナーの主目的を特許流通の普及啓蒙とするのか、技術移転後の事業化に向けた情報の提供にするのかを検討し、その検討にあたっては、近時の参加者層の変化<sup>87</sup>も考慮に入れてセミナーの参加者層<sup>88</sup>

---

<sup>85</sup> 公共事業としては、掲載希望者に対して公平性を担保する必要がある一方で、知的財産権取引業者の業務内容が多彩であることを前提としているので、一定のガイドラインを設けることは難しい。また、ガイドラインを設けて運営する場合は、別途審査リソースを要することとなり、事業費の上昇につながるおそれがある。

<sup>86</sup> 委員会において「国際特許流通セミナーの一番のポイントは、海外の人たちとのコラボレーションなので、もっとアジアの人たちを呼んで日本の国内の人たちがアジアの進んでいるところを知る機会にした方がよい。」との意見が委員からあった。

<sup>87</sup> 事業開始当初から参加者層に変化がみられる。当初は、企業の幹部クラスもいたとの報告もある。

<sup>88</sup> 年配の男性が多く、若年層・女性が少ない傾向にある。また、自分が所有する特許権についてパネラーにコメントを求める参加者が複数いたという報告もある。

について分析して、今迄どのような需要に応じてきたのかを踏まえる必要がある。また、当該セミナー参加者はリピーターが約6割を占めているが、この結果を「満足度が高い」と評価するのか「新規の参加者が少ない」と評価するのか、セミナーの主目的によっては、その評価が分かれることにも留意を要する。

なお、参加費を有料化すべきとの声もあるが、今後の実施方法と主旨を踏まえた上で必要に応じて見直すことが適当であると考えられる。仮に特許流通の普及啓蒙をセミナーの主目的とするのであれば、国によるインフラ整備として当面の間は無料を維持するということになる。

#### 2-4-7 特許流通講座

特許流通講座は、特許流通市場に参加する人材を増加させるための普及啓蒙として、特許流通、技術移転に携わる意思のある者を対象に、特許流通、技術移転に関する基礎的な知識を習得させるものであり、受講料は無料である。当該講座の内容は、事業化事例の紹介を始め<sup>89</sup>、事業化成功の要因分析、ライセンス契約の基礎などであり、講座を受講した者の満足度は高い。

しかし、現在、首都圏で開催される講座への参加者は多いものの、地方で開催する講座への参加者数は低迷しており、地方において特許流通の裾野を広げる効果が不十分である。地方において講座自体の認知度が低いことに原因があると思われる。また、7、8月は企業等の新人研修として利用されることから参加者が増える傾向にある。

そこで、地方での講座開催においては、当該講座を通じて特許流通を知ってもらうためにも、特許庁が主催する他のセミナー<sup>90</sup>などと同時開催する等の工夫をして、参加者の層を広げることが求められる。また、開催時期についても参加者の動向を踏まえた調整が必要である。

#### 2-4-8 特許流通ニュースメール

特許流通ニュースメールは、特許流通に関係するセミナーやシンポジウム、イベント、ニュース等を登録者<sup>91</sup>へ月に2回電子メール配信するサービスである。

本事業は、特許流通に関する情報にアクセスする端緒の役目を果たしているが、年間の事業コストが約5百万円かかっていることから、発信1回あたりのコストや発信頻度を見直すなど、事業運営の効率化が求められる。

<sup>89</sup> ヒアリング調査において「啓蒙をするのであれば、成功事例を作り、リアリティーがある事例を見せることが効果的である（知的財産権取引業者）」との意見を得ている。

<sup>90</sup> 産業財産権セミナー等が挙げられる。

<sup>91</sup> 7,314人（平成21年11月現在）

#### 2-4-9 特許流通ニュースレター

特許流通ニュースレターは、特許流通に関係したイベントや最新のニュース、技術移転を成功させた企業のインタビュー等を掲載した情報誌である。

本事業は、現在の特許流通アドバイザーの活動内容のPRの側面が強く、今後の支援事業においても特許流通に携わる者の活動を促進するアイテムとして有効であり、また、成功事例の提供は知的財産の活用を啓蒙する上で効果的な手段と考えられる。しかし、知的財産の活用形態は技術分野によって異なることが多く、「他の業種の事例は参考にならない」との声もあることから、ニュースレターの発刊頻度を上げて<sup>92</sup>、技術分野別の特集を組む等、提供内容・提供方法について検討し、より効果的な事業とすべきである。

さらに、特許流通ニュースレターの情報を、特許流通データベースや文部科学省が発行している産学連携に関する事例集<sup>93</sup>ともリンクさせ、ある発明について調査した者が関連技術に関する事業化成功事例に容易にアクセスすることが可能とすることで、特許流通と事業化相互がより一層促進されることも期待できる。ただし、前記の産学連携に関する事例集には必ずしも特許情報（特許出願番号や特許番号）が提示されているわけではないので、リンクをさせるとなると、文部科学省や大学等の産学連携事例集の編集者に、リンクのための作業をする必要が生じる。

#### 2-4-10 開放特許活用例集

開放特許活用例集は、特許流通データベースに登録されている案件に、ビジネスアイデアを付加して冊子にし、技術導入による事業化を考えている者等に提供するものである。

しかし、冊子によるビジネスアイデアの一方的な提供だけでは事業化にはつながらないとの声もあった。

そこで今後は、ビジネスアイデアの提供にとどまらず、事業化への支援や種々の情報提供を伴った形での支援にシフトしていくことが望ましい。

---

<sup>92</sup> 成功事例は企業秘密である場合が多く、情報を出すことを嫌う企業が多いので、発刊頻度を上げるにも限界がある。

<sup>93</sup> 文部科学省が出している産学連携に関する事例集として、「産学官連携コーディネーターの成功・失敗事例に学ぶ 産学官連携の新たな展開に向けて」  
(<http://www.sangakukanren-cd.go.jp/zirei/zirei1.htm>) がある。

## 2-5 支援対象の選択

総花式に支援をすることによって、より多くの者へ支援をすることも考えられる。事業化意欲に乏しい者も事業化の可能性はゼロではないから、支援を受けた者の知的財産の活用意識が増し、自助努力によって事業化に成功する者が出てくることに期待するものである。

一方で、少数ではあるが、事業化の可能性が高い者に対して支援を集中させることによって、より確実に事業化へ導くことも考えられる。これら、いずれの考え方に軸足を置いて今後の支援事業を検討していくのかを検討する。

知的財産はその取得から事業化及び利益取得まで長時間を要することから、今迄の特許流通促進事業について、その効果は未だ明確になっていないと考えられる。

しかし、特許権を取得するには、特許出願を経る場合であろうと特許権の譲渡を受けられる場合であろうと多くの金銭を要とする。また、1つの製品をカバーするためには複数の特許からなる特許群を要するのが一般的である。つまり、事業化のリスクも大きく、多くの投資を要する場合も少なくない。さらに、特許権の取得も事業化も長期間を要する。すなわち、知的財産を活用して利益を得るには、資力と相当の覚悟と的確なプランニングが求められる。

今後の支援事業が事業化の成功事例を蓄積していくことを目標とした場合、上記のことを考慮に入れて検討をすると、対象企業を峻別しない総花式の支援は、結局のところ目標を達成する確率が低いと考えられる。ある企業が知的財産の活用へ関心を示したとしても、それだけでは事業化には簡単には至らないのであるから、企業の事業化能力を勘案して支援対象企業を選択し、集中すべきである。

すなわち、今後の支援事業による支援は、投資対効果（成果）を図る上でも、支援対象企業への責任を果たす上でも<sup>94</sup>、「選択と集中」の考え方をもちて臨むべきである。

上記の観点から、どのような企業を対象として支援していくべきか検討する。

---

<sup>94</sup> 知的財産の活用を促す企業又は提携先企業が事業化を達成するための能力（資力を含む）を十分に備えているか、ファンドや事業化コンサルティング会社の支援を受けることができるようであれば、知的財産を活用した事業化を途中で断念せざるを得なくなるので、知的財産権の活用を促す前に、投資とリスクに関する情報を企業に十分に提供する必要がある。

## 2-5-1 中小企業

日本の産業を支えているのは、全企業の99%を占める中小企業<sup>95</sup>であることから、日本の国際競争力を向上させる上で、中小企業のさらなる技術力の向上は必要不可欠である。

しかしながら、一概に中小企業といっても、業種や企業規模、知的財産に対する意識は、それぞれの企業によって様々である。

よって、中小企業の中でも、知的財産を戦略的に用いる意欲があり、知的財産へ必要なリソースを投資できる企業をターゲットとしていくことが妥当であると考えられる。

### 【コラム】

中小企業信仰はやめて、新規産業を起こせる者を支援していくことを中心に考えても良いと思う。  
(大学・TLO)

### 【コラム】

後々お金を支払うことができなくなるような企業との提携はトラブルを招く可能性があるため、小企業の提携は行わないようにしている。  
(知的財産権取引業者)

### 【コラム】

地方経済や中小企業を国が何とかしなければいけないということと、この制度は別議論とすべき。  
(委員)

## 2-5-2 ベンチャー企業

ベンチャー企業とは、「創造力・開発力をもとに、新製品・新技術や新しい業態などの新機軸を実施するために創設される中小企業」<sup>96</sup>と定義されている。よって、その事業戦略上、知的財産を積極的に活用する可能性を大いに有している。近年は、大学の研究の成果を中心としたベンチャー起業も活発である。特に、国立大学の独立行政法人化もあり、優れた研究をかたちにするベンチャーが増えている。

<sup>95</sup> 本調査研究において「中小企業」とは、中小企業基本法における中小企業を指している。アンケート調査においては、主として製造業を対象としていることから、「資本の額（資本金）又は出資の総額が3億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が300人以下の会社及び個人」を中小企業とみなして扱っている。

<sup>96</sup> 新村出 編 広辞苑 株式会社岩波書店 第6版

そこで、知的財産の活用に関する成功事例を効率的に作るにあたり、ベンチャー企業へ積極的に働きかけをしていくことが効率的であると考えられる。

なお、本調査研究のアンケート調査においては、ベンチャー企業の動向を抽出すべく、新興企業向けの市場（マザーズ、ヘラクレス、セントレックス等）に上場しているか否かについて調査をしたが、該当したのは回答者 230 のうち 1 のみであった<sup>97</sup>。その原因については明確化できていないが、長期に存続している企業は企業間ネットワークが発達していたり、行政側でも情報の蓄積が進んでいて、流通AD等の訪問先候補に挙がりやすいのに対して、新興のベンチャー企業はその可能性が低いことが要因の一つとして考えられる。これらを踏まえて、今後、アプローチする企業の選定方法についても検討を要する。

**【コラム】**

ベンチャー企業へのアプローチが手薄であったのなら、そこを重点的にすれば何かしらの活路が開ける可能性がある。 (委員)

### 2—5—3 大企業

新規産業を起こす資力があるのは大企業であるから、大企業に対して知的財産の活用を促すということも考えられる。

しかし、大企業は必要に応じて既に知的財産の活用を行っており、その手法も高度である場合が少なくない。また、未だ知的財産の活用が不十分であっても大企業は知的財産を活用するメリットがあると認識すれば、自ら情報を仕入れて人と資金を用意することができる。

すなわち、大企業は知的財産の活用に関して自発的に活動することができるので、事業化の成功事例等の情報を提供できれば十分であると考えられ、大企業に対して積極的に支援をする必要はないと考えられる。

なお、「大企業に対して積極的に支援をする必要がない」とは、例えば大企業の求めに応じて自治体CDがマッチングを支援する必要がないということであり、中小企業又は大学・TLOが大企業とのマッチングを希望した場合には、そのマッチングについては支援対象に含まれる。

<sup>97</sup> 資料 I - 3 アンケート調査集計結果 問 4 参照

## 2-6 対象案件の選抜

事業化の可能性は、事業化しようとしている技術内容及び事業化に向けての企業をとりまく環境に対して、企業がどの程度の事業化能力を有しているかによるものであるから、同じ企業内でも、どの案件であれば支援をするに値するかということも検討すべきである。例えば、販路を有しており、技術的にも十分なバックアップが期待できる提携先が決まっている等、事業化の可能性が高い案件を選抜して支援をしていくことが考えられる。

### 【コラム】

事案（発明や事業）毎に支援をするというアイデアも考えられる。

（知的財産権取引業者）

## 2-7 支援対象分野

支援対象分野についても、選択と集中の考え方を適用することが考えられる<sup>98</sup>。例えば、政府の成長戦略分野に支援を集中するという考え方もある<sup>99</sup>。また、化学・製薬業界には、独占期間に知的財産を流通させようという思想に乏しいが、電気機器業界や、IT業界にはそのような思想は一部受け入れられ易いという業界間差もある<sup>100</sup>。さらに、すり合わせ技術はノウハウが重要であり技術移転には多大な労力を要する一方で、一部の化学分野のように、製法を見つけ出すことが難しいが製法さえ分かれば製造が比較的容易にできる技術分野もある。

しかし、上記を整理してみると、技術移転後の事業化が比較的容易な分野は技術移転の思想が受け入れられ難い傾向があったり、逆に、技術移転の思想が受け入れられ易い分野において技術移転後の事業化が困難な場合がある。また、成長分野は事業化までの時間が多くかかる可能性があると共に、事業化の可能性が低い技術も含んでいると考えられる。さらに、分野はその境界が不明確な場合も少なくない<sup>101</sup>。すなわち、現実問題として、将来性、事業化の可能性及び業界の風土を勘案した場合に、支援対象として適当な分野を明確に規定することは困難である。

よって、分野の限定を予め行うのではなく、案件毎に事業化の可能性等を個別に判断していくことが適当であると考えられる。

<sup>98</sup> 本調査研究の委員会においても大いに議論された。

<sup>99</sup> 成長分野について支援をすることによって、政府と一体となってイノベーションを促進するという側面が生じ得る。

<sup>100</sup> 資料Ⅱ-2 ヒアリング調査結果まとめ「8. 支援の対象」参照

<sup>101</sup> 例えば、環境分野とした場合に、小型・軽量化技術がこれに含まれるかという議論が生じる可能性がある。

**【コラム】**

重点分野として、例えば環境とか、医療、介護、それから農業とか今後注力していかなければいけない分野、政府の成長戦略がある分野等から選択するのもよい。(委員)

**【コラム】**

知的財産の活用は、効果が出るには時間がかかるので、「成長するから、どこかでめぐりめぐって、回収に近いようなイノベーションがある」という筋書きが求められる。(委員)

**【コラム】**

自社の技術が「すり合わせ技術」であるので、社外の技術系有識者が自社の特許明細書を見ても事業化について指南することは難しいと思う。特許明細書の記載が充実してノウハウの部分が少ない技術分野については、社外の技術系有識者が事業化を指南することができるかもしれない。(大企業)

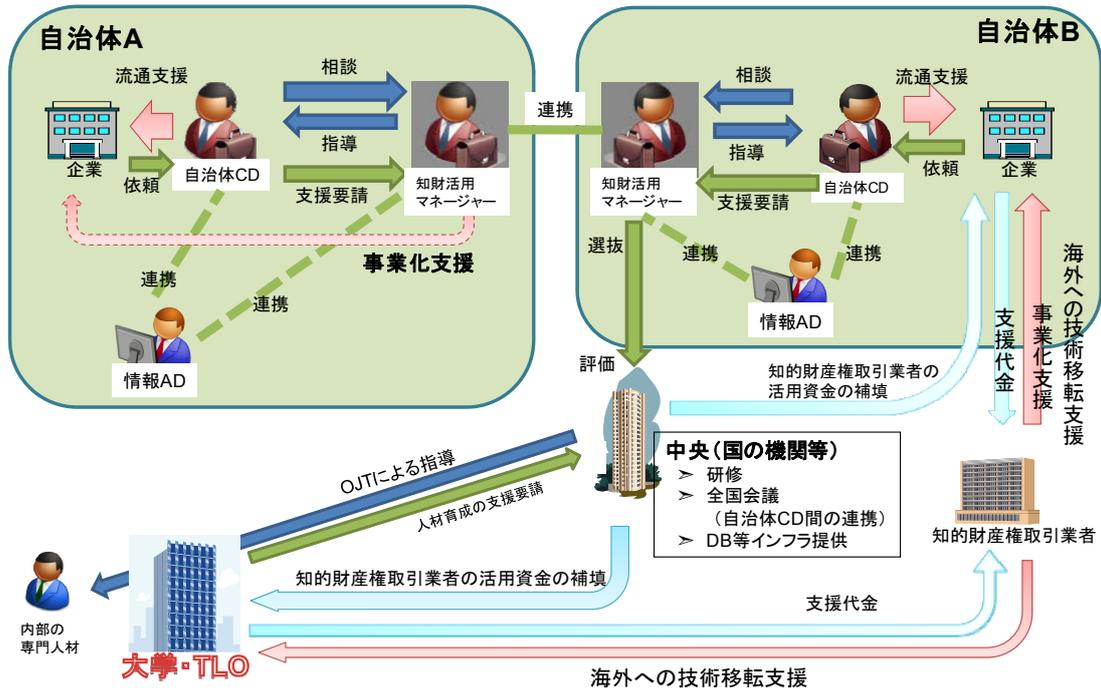
### 3 今後の支援事業の実施に向けて（具体的な実施策）

#### 3-1 専門人材派遣による事業化支援

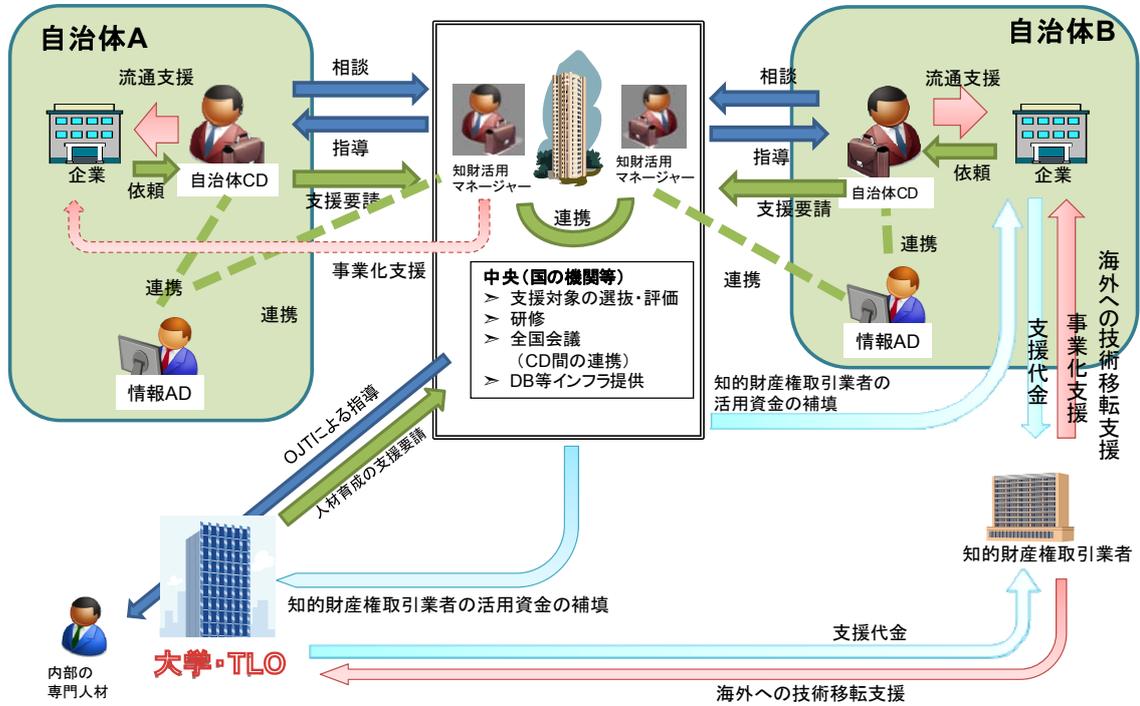
##### 3-1-1 支援体制の全体図

以下に、具体的な支援事業体制の全体図を示す。図 IV-4 は、知財活用マネージャーが地方自治体に配置されている後に示す図 IV-6 に対して、知的財産権取引業者等の活用や大学・TLOへの支援スキームを加えたものであり、一方、図 IV-5 は、知財活用マネージャーが中央配置されている後に示す図 IV-7 に対して、他のスキームを加えたものである。

#### IV-4 自治体密着型の支援体制案全体図



#### IV-5 中央集中型の支援体制案全体図



### 3—1—2 国（中央）と地方自治体との関係

これまで流通AD等が行ってきた特許流通（特許権の移転契約やライセンス契約のアドバイス）は、各地方自治体が雇用する自治体CDが行い、自治体CDは、これまで流通AD等が行ってきた活動の特長を生かし、企業訪問による支援活動を行う体制が構築できつつある。

一方で国は知財活用マネージャーを配置して、主として自治体CDの活動をサポートする。知財活用マネージャーは、自治体CDからの相談を受けて、自治体CDの活動を契約ノウハウの点で補うことなど、自治体CDの活動に対するサポートを行う。また、自治体CDが支援する企業のうち、事業化に向けた更なる支援をした方が良いと知財活用マネージャーが判断した企業に対しては、知財活用マネージャーが直接、又は自治体CDを介して特許流通以外の高度な事業化支援（特許活用戦略等）を行う。さらに、知財活用マネージャーは他の知財活用マネージャーと連携をし、ニーズ・シーズ情報交換の中継をすることによって、自治体CDに対して情報面からもサポートする。

上記のように、企業に対して支援の窓口になるのは自治体CDであり、知財活用マネージャーはその後方支援を行う体制とする。すなわち、地方自治体の企業に対する支援に対し、国がサポートしていく。国は、流通ADが企業に対して行っていた支援レベルを自治体CDが企業に対して行えるように手厚くサポートしていく必要がある。

なお、図 IV-6 は上記の説明を表現したものであり、各自治体内で自治体CDが活動することを表現するために、自治体A及び自治体Bを記載しているが、それら自治体内での活動内容について差異はない。

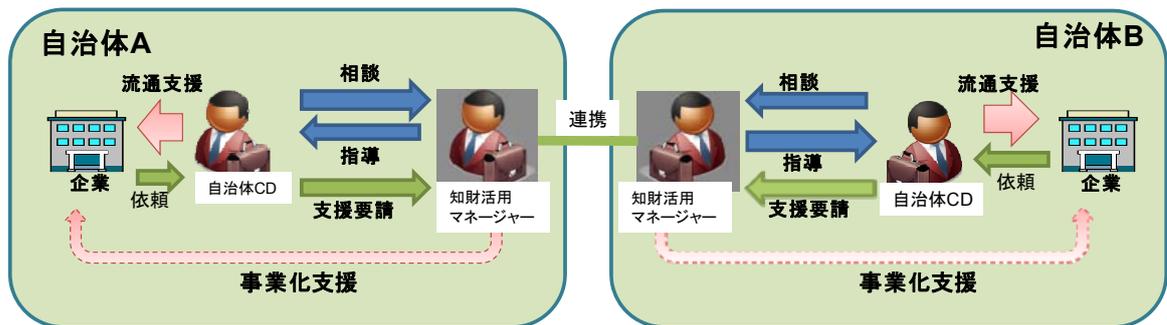
#### 【コラム】

地方で自立的に行うことが求められているが、財政状況や自治体の優先度を鑑みると、引き続き国の支援がないと厳しい状況にある。 (委員)

#### 【コラム】

心配なのは、自治体CDが流通ADのように企業を支援できるかという点である。 (委員)

#### IV-6 地方自治体への支援策案（地域密着型）



#### 3—1—3 地域密着型と中央集中型の対比

知財活用マネージャーについては、各地方自治体に配置することと、東京等の中央に集中配置することが考えられる。

知財活用マネージャーを各地方自治体に配置した場合（IV-6 参照）、自治体CDへのサポートが密に行えるという利点があるが、知財活用マネージャー間の連携が薄れる可能性がある。また、地方自治体の数に対応する人数の知財活用マネージャーが必要になる。

一方で、知財活用マネージャーを中央に集中配置した場合（下記 IV-7 参照）には、知財活用マネージャーは、通常、中央機関から電話やインターネット等を活用して各々が担当する自治体CDへサポートを行う。この体制であれば、知財活用マネージャー間の連携が強まり、事業化支援を技術分野担当制とすることによって事業化支援の専門性を高めることも考えられる。また、必ずしも地方自治体の数に対応する知財活用マネージャーを配置する必要もないという利点がある。しかし、自治体CDへのサポートが低下し、知財活用マネージャーと自治体CD間の信頼関係が築きにくいという劣点がある<sup>102</sup>。また、知財活用マネージャーが企業の事業化支援をする場合に出張対応をする必要性も出てくる。

上記のように、それぞれの体制は一長一短があるので、他の支援体制やインフラ整備の状況等を総合的に検討して選択するべきである。

なお、折衷型の案1として、各地方自治体と中央機関の双方に知財活用マネージャーを配置することも考えられるが、それだけの人的リソースを投入することは現実的ではないと考えられる。仮に双方に知財活用マネージャーを配置するのであれば、地方自治体への配置を自治体CDに経験が備わるまでの時限的なものとして考えられる

<sup>102</sup> 委員会では、「地方の自立を強く促すためには、知財マネージャーは自治体CDと距離をおいた方が良い」との意見もあった。

(図 IV-8 参照)。

折衷型の案2として、地方自治体で自治体CDを十分活用している結果として事業化案件が多く生じ、又は、自治体CDへの厚いサポートを要する場合には、知財活用マネージャーを当該地方自治体に配置し、一方で自治体CDの活動が活発ではない場合には中央(国の機関等)に配置した知財活用マネージャーが対応することが考えられる(図 IV-9 参照)。

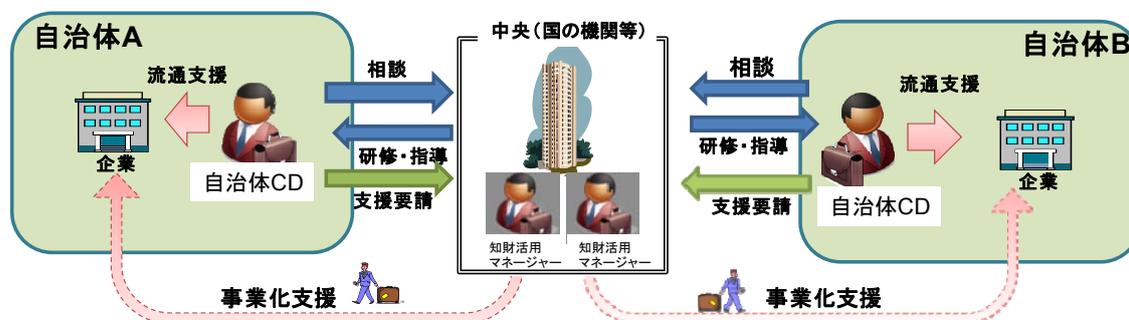
**【コラム】**

技術的に高い専門性を有する流通ADのような存在が集中配置されて連携が強まれば、更に高度な支援が可能になると思われる。(委員)

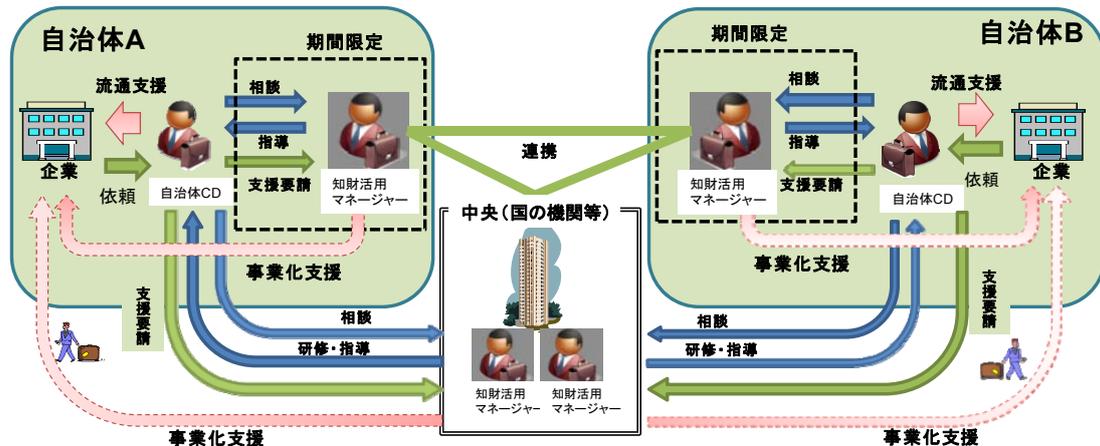
**【コラム】**

集中配置をするシステムは、見かけ上美しくても実務的には機能し難い場合もあると思う。現場の内部事情に精通しているからいからこそできる支援もある。(大学・TLO)

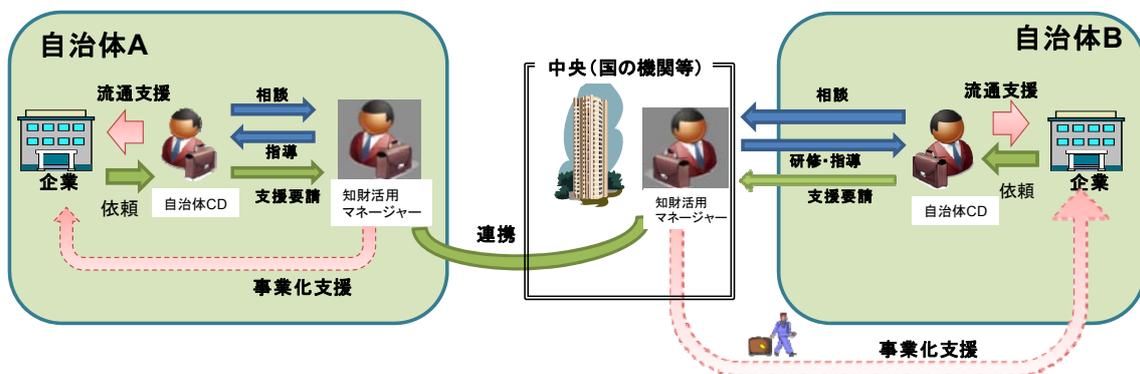
**IV-7 地方自治体への支援策案(中央集中型)**



#### IV-8 地方自治体への支援策案（折衷型1）



#### IV-9 地方自治体への支援策案（折衷型2）



### 3-2 知的財産権取引業者及び事業化コンサルティング会社の活用

図 IV-10 は知的財産権取引業者等の活用スキームを示す図である。企業から、特許流通支援又は事業化支援について自治体CDに要請があった場合、自治体CDのスキルの範囲を超えるような高度な案件は知財活用マネージャーに支援要請をするが、知財活用マネージャーがその案件については知的財産権取引業者等を活用した方が適当であると判断（選抜）した案件については、中央（国の機関等）に対して、その旨を申請する。中央（国の機関等）はその申請を受け、事業化の可能性や、事業化後の発展性等を評価し、当該案件について知的財産権取引業者等を活用する費用の一部を企業へ補填する可否かを決定する。なお、費用の一部のみを補填するのは、企業に対して自助努力を促すためである。また、中央（国の機関等）は必要に応じて、企業に対して複数の知的財産権取引業者等を紹介する。

一方、企業は、自ら知的財産権取引業者等に事業化支援を依頼し、知的財産権取引業

者等に対して費用を払った上で、中央(国の機関等)からその費用の一部補填を受ける。

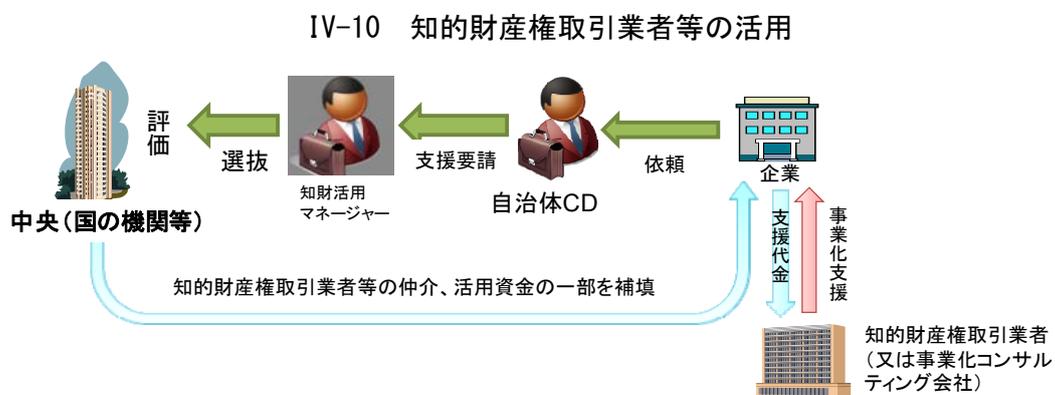
このようなスキームを実行した場合、企業は能力が高い知的財産権取引業者等を選択しようとし、知的財産権取引業者等は事業化の可能性及びその後の発展性を考慮して企業又は大学・TLOからの求めに応じることになると思われるので、双方に市場原理が働き、結果として中央(国の機関等)からの補填金は、事業化の可能性等が高い案件の事業化に関して、能力が高い知的財産権取引業者等に支払われることになる。

上記のように、本スキームは金銭の補填をするものであるから、モデル事業として期限<sup>103</sup>を設定するとともに、費用のうちのどれほどの割合<sup>104</sup>を補填するかについても検討を要する。

なお、知的財産権取引業者等と連携することによって、知的財産権取引業者等が開示する範囲においては、自治体CDや知財活用マネージャーが事業化のノウハウを得ることも可能と考えられる。

#### 【コラム】

イノベーションを事業的な価値にすることが求められているから、事業化の目利きが重要。(委員)



### 3-3 海外への技術移転促進

海外企業に対して技術移転をすることによって、外資を得ることに成功している大学・TLOがあることを本調査研究のヒアリング調査<sup>105</sup>でも確認できた。海外への技術

<sup>103</sup> 委員会においては、「5年間」という例が示された。

<sup>104</sup> 委員会においては「50%」という例が示された。

<sup>105</sup> 資料Ⅱ-2 参照

流出を懸念する声も一部にあるが、特許権によって法的に技術流出に歯止めをかけることができる<sup>106</sup>。

上記のモデルは、事業化の促進という観点では、海外における事業化<sup>107</sup>ということになるが、国内の知的財産の創造を促進する働きをするので、今後の支援事業において同様のモデルを促進していくことが望ましい。また、国内の企業よりも海外企業の方が技術導入に関して積極的な場合も少なくないのであるから、そのニーズを積極的に活用していくべきである。国内の知的財産を活用して外資を呼び込み、次の知的財産の創造につなげる活動は、我が国の国際競争力の向上に大いに貢献するものと考えられる。

ただし、海外への技術移転に関しては、その支援は戦略的に行わなければならない。ライセンシーが事業化に成功した場合、一般的にライセンサーよりもライセンシーの方が多くの利益を得ることができるのであるから、先ず国内への技術移転が困難であったのか等、海外への技術移転が最善の策であるか否かについて、個別の案件毎に検討していく必要がある。

**【コラム】**

知的財産の海外での活用については、国が支援しても良いと思う。

(大企業)

支援する対象としては、上記のように、既に海外への技術移転を成功している大学・TLOもあるが、そのスキルが不足している大学・TLOも少なくないと考えられることや、大学・TLOが有する基礎技術に関しては近時、海外の企業の方が強く興味を示していることから、大学・TLOも対象とする。また、以下の理由からシーズを有する中小企業も支援の対象とする。

**【コラム】**

大学への共同研究の申し出は、日本の中小企業よりも韓国や中国の中小企業の方が多くある。

(委員)

アンケート調査においては、大企業の多くは海外へ事業展開しているが、中小企業はその割合が少ないとの結果が得られている(以下、【アンケート調査結果(問5)】参照)。また、海外へ事業展開している企業の特許出願数は、国内で事業展開している企業に比

<sup>106</sup> 特許出願をすることによって、出願公開(又は国際公開)によって技術情報は流出する。実施の予定がないので権利化を断念するような特許出願をする方が、技術情報の流出に関しては深刻である。

<sup>107</sup> 海外の事業化を達成するにあたり、その施設の製造が日本国内の企業へ発注される可能性がある。その発注が実現すれば、日本国内の事業化にもつながる。

べて多いとの結果も得ている（以下、【アンケート調査結果（問5と問6のクロス集計）】参照）。これらの結果から、①大企業は海外展開をする能力を有しているのだから、大企業を支援の対象とする必要性は乏しい、②仮に、特許出願数が知的財産の活用に対する意識と関係しているのであれば、海外へ事業展開している中小企業、若しくはその意思がある中小企業は知的財産の活用意識が高い傾向にあると言える。

よって、中小企業に対して海外へ技術移転を促進することは、知的財産の活用意識が高い中小企業を選抜して支援することにつながり、「選択と集中」の考え方にも合致するものである。

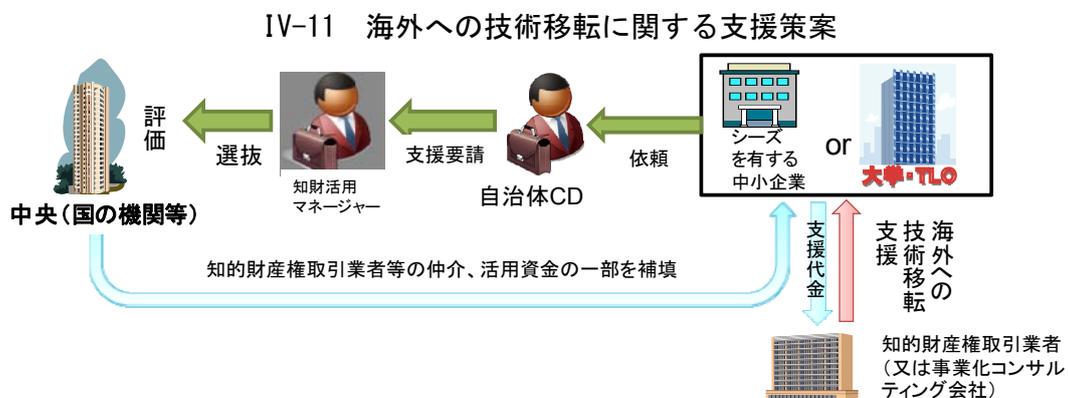
上記1-10において示した様に、海外への技術移転については、今後促進していくべきであると考えられる。

しかし、これまでの特許流通促進事業において、流通AD等が海外への技術移転を支援した実績は殆ど無いので、INPITにおいても海外への技術移転に関するノウハウは少ない。

そこで、上記3-2のスキームを応用し、以下の図IV-11に示すようにシーズを有する企業又は大学・TLOから海外への技術移転に関して知的財産権取引業者等を活用することが考えられる。また、本スキームもモデル事業とし、上記3-2と同様に期限を設定するとともに、費用の補填は一部として、その割合を別途設定する必要がある。

なお、将来、自治体CDや知財活用マネージャーに海外への技術移転を補助する能力が身についた後には、知的財産権取引業者等の活用について再検討する。

**【コラム】**  
 大学・TLOは大学内のシーズを選別し、対外的な商売は民間が受け持つという案も考えられる。  
 （知的財産権取引業者）



### 3-4 大学・TLOに対する支援

大学・TLOの活動そのものを担う支援をする時期は既に終わり、今後は大学・TLOが自立をしていくことが望まれる。また、一律な支援は不要であると考えられる。

そこで、大学・TLOの支援については、大学・TLOからの求めに応じて内部人材の育成をする等、自立のための支援に絞り込むべきである。

上記1-11に示した様に、国は大学・TLOの自立を支援することに特化する。大学・TLOが今後本気で知財ビジネスで成功するためには、高い専門性を有する人材を安定的に確保していくことが必要である。

そのため、大学・TLOは流動する人材を活用するのではなく、内部で人材を育てていく必要がある。また、知財ビジネスは、知的財産に関する知識、ビジネスプランニングに関する知識、技術に関する知識等、多くの側面の知識が求められおり、これらを教科書等で学ぶには極めて長時間を要し、かつ実践的ではない。

そこで、大学・TLOがその内部に人材を確保することを前提とし、その内部人材の育成に関して国が支援を行うこととし、育成方法としては、最も効率的で効果的であると考えられるOJTによるものとする。

#### 【コラム】

大学の内部事情に精通しているからこそ発掘できるシーズがある。

(大学・TLO)

#### 【コラム】

この職場でキャリアを身に付けようという意思がある人を雇いたい。

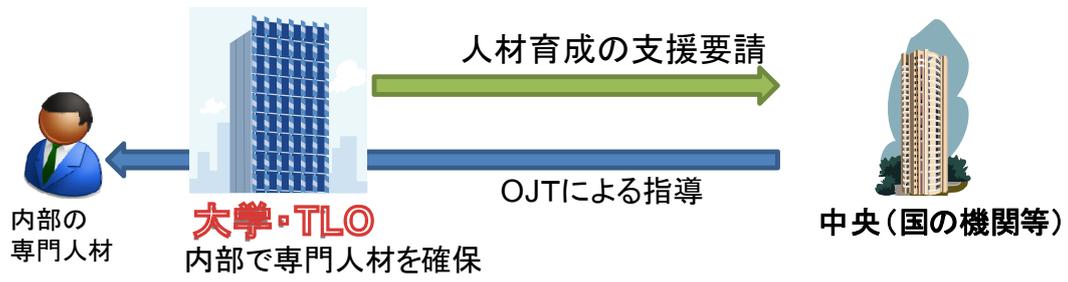
(大学・TLO)

#### 【コラム】

知財ビジネスでは人材が重要。その人材育成は、高度なOJTでのみ可能である。

(大学・TLO)

IV-12 大学・TLOへの人材育成支援



## 終章 特許流通から知的財産活用へ

本章においては、第Ⅰ～Ⅳ章を踏まえ、今後の支援の在り方について総括する。

### 1 事業化支援への脱皮

特許制度は創造、保護、活用というステップからなる知的創造サイクルを加速することにより、我が国産業の発展に寄与することをその本質としている。そして、それぞれのステップがうまく機能し、連関することなしには、知的創造サイクルは好循環しない。即ち、「活用」という1ステップのみに注目するのではなく、知的創造サイクルの加速という観点から、国としての支援の有り様を考える必要がある。

これまでの特許流通促進事業を概観すると、「未利用特許」を流通させることによる特許の有効活用から、新規事業の創出につながる「価値ある特許」の有効活用と、その考え方、対象をシフトさせてきたものの、特許流通促進事業の大きな柱である特許流通アドバイザーが直接的に支援してきたのは、特許の流通、即ち特許権の移転やライセンスであり、知的創造サイクルにおける「活用」ステップの支援に、その主眼を置いてきたと言える。

他方、企業においても、創造、保護、活用のすべてのステップに対する総合的、連続的な支援が求められており、「特許の流通」に留まらず、事業化し、マネーフローが発生するまでの支援が求められている。これは、企業が利益追求を目的としている以上、当然のこととも言える。

これらを踏まえ、特許流通促進事業は、抜本的にその考え方を変革、深化させ、単なる「特許流通」から、「知的創造サイクルの加速」、特に「事業化」を意識した支援策へ脱皮することが求められている。

### 2 支援手法の変化

これまでの特許流通促進事業を通じ、特許流通アドバイザー、特許情報活用支援アドバイザーといった、専門人材による支援が有効であることが実証された。したがって、今後の支援事業においても、専門人材による支援を中心としつつ、国と自治体との役割分担を図ることが必要である。

具体的には、これまでの特許流通アドバイザーが担ってきた機能を、地域における自治体CDへの移行を図ると共に、高度なスキルが要求される事業化支援人材（知財活用マネージャー）については、国が派遣を行うことが考えられる。また、知財活用マネー

ジャーを派遣することにより、自治体CDの活動支援や人材育成も可能となる。

さらに、自治体CDの活動支援として、データベースや人的ネットワーク形成等、活動のためのインフラについては、今後も、国が継続して提供することが必要である。

### 3 自立的な知的財産の活用に向けて

「知的財産の活用」そのものは、本質的には企業が自ら行うべき性質のものである。しかしながら、中小企業を中心として、知的財産の活用に対する意識は低く、知的創造サイクルの循環も、未だ十分とは言えない。

今後の特許流通促進事業は、知的財産の活用による事業化支援を行うことにより、知的創造サイクルの好循環を図るものであるが、成功事例の蓄積により、企業における知的財産活用に対する意識自体も向上することとなる。

加えて、知的財産の活用に対する意識が向上することにより、さらに高度、複雑な支援が必要とされ、民間の知的財産権取引業者や事業化コンサルティング会社の活動が活発化することも期待できる。

このような知的財産の活用に対する意識の向上が図られれば、結果として、民間企業による自立的な知的財産活用が行われることとなり、国からの直接的な支援は必要とされなくなることも考え得る。

自立的な知的財産の活用が、早期に図られることを期待したい。

以上

# 資料編

## 目次

資料Ⅰ アンケート調査 .....	1
資料Ⅰ－1 アンケート調査内容 .....	1
資料Ⅰ－2 アンケート調査質問票 .....	3
資料Ⅰ－3 アンケート調査集計結果 .....	19
資料Ⅱ ヒアリング調査 .....	61
資料Ⅱ－1 ヒアリング調査内容、結果概要 .....	61
資料Ⅱ－2 ヒアリング調査結果まとめ .....	65
資料Ⅲ 他の公的機関における特許流通・技術移転の取組 .....	81
資料Ⅳ 諸外国における特許流通の例 .....	89
資料Ⅴ 特許流通アドバイザー等の要件 .....	97



## アンケート調査内容

本調査におけるアンケート調査は、特許流通アドバイザーまたは特許情報活用支援アドバイザーの支援を受けたことがある支援先企業を対象に実施し、支援先企業から1,000社を無作為抽出した。

抽出した企業1,000社に対し、アンケート調査票を郵送もしくはメールにて発送し、郵送もしくはメールによりアンケート調査票を返信していただいた。

アンケートの調査期間は、2009年11月30日（月）から2010年1月18日（月）までとし、回収された230件について集計を行った。

（アンケートの概要）

### 1 調査対象

特許流通アドバイザーまたは特許情報活用支援アドバイザーの支援先企業、計1,000社

### 2 調査期間

2009年11月30日（月）～2010年1月18日（月）

### 3 回収件数

230件（回収率：23%）

### 4 回答者内訳

- ・建設業：25（最多）、金属製品製造業：17、IT付随サービス：0、通信業：0、TLO：0
- ・大企業25%、従業員数50～299の中小企業：15%、従業員数10～49の中小企業：15%、従業員数～10～49の中小企業：32%、新興企業向け市場上場：0.5%
- ・海外拠点/展開あり---大企業のうち：83%、中小企業のうち：16%
- ・3年間の国内出願件数：大企業：879、中小企業：3
- ・3年間の外国出願件数：大企業：748、中小企業：1.9

### 5 調査実施機関

財団法人知的財産研究所



## 「特許流通促進事業に関するアンケート」調査

独立行政法人 工業所有権情報・研修館  
財団法人 知的財産研究所

## 【アンケートの目的等】

本アンケートは、これまでの特許流通促進事業 (<http://www.ryutu.inpit.go.jp/>) を総括すること、また、今後の特許流通支援策の在り方について検討することを目的として、実態とニーズ等を調査させていただくものです。

## (1) 特許流通促進事業について

特許流通とは、特許をライセンス（実施許諾）・売買等することにより技術移転を行うことを意味します。独立行政法人工業所有権情報・研修館では、この特許流通を促進させるために、

- ・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等）
- ・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等）
- ・知的財産権取引事業の育成支援（特許流通講座等）

の3つを柱として、総合的な事業を推進しております。より詳細には次の URL をご参照ください。<http://www.ryutu.inpit.go.jp/about/index.html>

## (2) 調査研究との関係

弊所（財団法人知的財産研究所）は工業所有権情報・研修館から「特許流通促進事業のこれまでの事業成果等に関する調査研究」を請け、本アンケートを実施しております。前記調査研究は平成 23 年 3 月に節目を迎える特許流通促進事業の総括をするとともに、平成 23 年 4 月以降の事業実施に向けての検討をするもので、過去に御社を含めて多くの方にご協力をいただいていた「経済的インパクト」、「認知度」、「満足度」等の調査に加えて、より詳細な調査をさせていただくものでございます。ご回答いただきますアンケート調査の集計結果は有識者による検討委員会での議論の基礎資料とさせていただくと共に調査研究報告書の作成資料とさせていただきます。

お忙しい中お手数をおかけしますが、何卒ご協力の程宜しくお願い致します。

【アンケートの記入にあたって（アンケート回答情報の管理）】

ご回答内容は、基本的に統計的に処理して用います。また、統計的に処理できない自由記載欄へのご記載については、ご記載いただいた内容を利用させていただく場合にはご回答いただいた方の特定が困難となるように、必要に応じてご回答を加工させていただきます。

頂いた情報は、個別情報を公表するなどのご迷惑をおかけすることがないように厳重に注意して管理いたしますので、ありのままをご記入くださいますよう、お願い申し上げます。

【ご記入上のお願い】

- ご回答は、本用紙とは別の回答用紙に記入してください。
- ご回答は、選択肢形式と自由記述形式とがあります。
- 選択肢形式では、当てはまる番号または記号を選んでください。
- 複数選択可能な場合には、その旨が設問の末尾に「(複数選択可)」と記載されております。その他は基本的に単一の肢を選択してください。
- 「その他」をご選択された場合は、自由記載欄にも記述してください。

【アンケート返信・お問い合わせ先】

同封の封筒に回答用紙のみ封入して、平成21年12月18日（金）までに投函してください。切手は不要です。

※ 本アンケートの集計に関しましては、調査専門機関に委託致します。

本アンケート調査に関するお問い合わせは、下記までお願い致します。

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-11 精興竹橋共同ビル 5F

財団法人 知的財産研究所

担当：阿部琢磨      abe-takuma@iip.or.jp      T E L : 03-5281-5672

問1. ～問8. は、御社の基本情報等についての質問です。

問1. 御社の業種は次のどれに該当しますか。 主なものを1つ選択してください。  
この分類は、「知的財産活動調査票」に基づくものです。

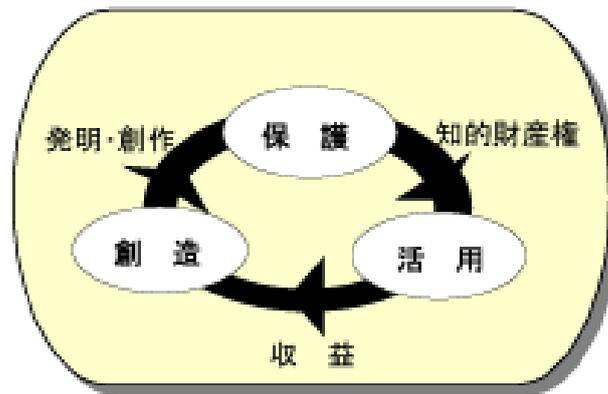
1. 農林水産業	31. 運輸業・郵便業
2. 鉱業、採石業、砂利採取業	32. 通信業
3. 建設業	33. 放送業
4. 食料品製造業	34. 情報サービス業
5. 飲料・たばこ・飼料製造業	35. インターネット付随サービス業
6. 繊維工業	36. 映像・音声・文字情報制作業
7. パルプ・紙・紙加工品製造業	37. 卸売業
8. 印刷・同関連業	38. 小売業
9. 医薬品製造業	39. 金融・保険業
10. 総合化学・化学繊維製造業	40. 不動産業、物品賃貸業
11. 油脂・塗料製造業	41. 宿泊業・飲食サービス業
12. 10～11以外の化学工業	42. 学校教育
13. 石油製品・石炭製品製造業	43. 42以外の教育、学習支援業
14. プラスチック製品製造業	44. 技術移転機関（TLO）
15. ゴム製品製造業	45. 公的研究機関（独立行政法人含む）
16. 窯業・土石製品製造業	46. 44～45以外の学術・開発研究機関
17. 鉄鋼業	47. 専門サービス業
18. 非鉄金属製造業	48. 42～47以外のサービス業
19. 金属製品製造業	49. 公務（他に分類されるものを除く）
20. はん用機械器具製造業	50. 分類不能の産業
21. 生産用機械器具製造業	99. 1から50に属さない個人
22. 業務用機械器具製造業	
23. 電子応用・電気計測器製造業	
24. 23以外の電気機械器具製造業	
25. 情報通信機械器具製造業	
26. 電子部品・デバイス・電子回路製造業	
27. 自動車製造業	
28. 27以外の輸送用機械製造業	
29. 4～28以外の製造業	
30. 電気・ガス・熱供給・水道業	







## 知的創造サイクル



<http://www.ipr.go.jp/intro4.html>

問 1 2. 上図のように、発明等の創造・保護・活用が循環している状態を知的創造サイクルと呼んでおります。御社は上記のサイクルのいずれの部分に特に力を入れてますか。

1. 創造（公知技術の把握、研究、開発、アイデア出し）
2. 保護（特許権の取得、権利行使、機密情報の保護）
3. 活用（商品化、販売、ライセンス交渉、技術提携）

問 1 3. 知的創造サイクルのいずれの部分に特に支援が必要ですか。

1. 創造（公知技術の把握、研究、開発、アイデア出し）
2. 保護（特許権の取得、権利行使、機密情報の保護）
3. 活用（商品化、販売、ライセンス交渉、技術提携）

問14. 問15. は、支援策全般に関する質問です。

問14. 御社が利用したことがある支援策の効果について各々4段階で評価をしてください(利用したことがない支援策の評価は不要です)。4が最も高い評価となります。

- 4: 期待以上の「効果」が得られた。
- 3: 期待どおりの「効果」が得られた。
- 2: 期待していた程の「効果」は得られなかった。
- 1: 期待していた「効果」は全く得られなかった。

という評価指標を参考にしてください。支援策によっては、「効果」よりも「利益」の方が馴染む場合があります。

- A. 特許流通アドバイザー(特許流通アシスタントアドバイザー)
- B. 特許情報活用支援アドバイザー
- C. 特許流通データベース
- D. 知的財産権取引業者データベース
- E. 特許ビジネス市
- F. 国際特許流通セミナー
- G. 特許流通講座
- H. 特許流通シンポジウム
- I. 特許流通ニュースメール・ニューズレター
- J. 開放特許活用例集
- K. 特許流通支援チャート

問15. 今後受けてみたい支援はどのような支援ですか(問14. の支援以外でも構いません)。 【自由記述形式】

問16. ~問28. は、アドバイザーの支援についての質問です。

問16. 今まで複数の事案について支援を受けたことがありますか。

- 1. 複数の事案については受けたことがない。
- 2. 複数の事案について支援を受けたことがある。



問19. [問17. で12. 以外を回答された方へ]

問17. で回答された契約によって御社が得られた利益は、期待と比べてどうでしたか。

1. 期待していた利益は一切得られなかった。
2. 期待していた程の利益は得られなかった。
3. 期待どおりであった。
4. 期待以上の利益を得られた。
5. まだ分からない。

問20. [特許情報活用支援アドバイザーの支援を受けたことがある方へ]

特に有益であったと感じた支援内容を 1つ選んでください。

1. 技術動向調査サポート (パテントマップ作製以外)
2. 技術動向調査サポート (パテントマップ作製に関して)
3. 出願前調査、審査請求前調査サポート
4. 他社権利調査サポート
5. 上記以外の公知例調査サポート
6. 講習会
7. 企業戦略サポート
8. その他

問21. ～問25. は、アドバイザー支援を受ける前後の状況変化についての質問です。

問21. アドバイザーの支援を受ける前後で、御社の知的財産権に関する意識の変化はありましたか。

1. 意識は低下した。
2. 変わらない。
3. 意識は向上した。

問22. アドバイザーの支援を受けたことにより、年間の特許出願件数は変化しましたか。

1. 支援を受ける前に比べて、特許出願件数は減った。
2. 変わらない。
3. 支援を受ける前に比べて、特許出願件数は増えた。

問23. アドバイザーの支援を受けたことにより、御社の知的財産権を取り扱う体制に変化はありましたか。

1. 支援を受けたことにより、体制を廃止した。
2. 支援を受けたことにより、体制を縮小した。
3. 変わらない。
4. 支援を受ける前に比べて、体制を強化した。
5. 支援を受けたことにより、体制を整備した。

問24. アドバイザーの支援を受けたことにより、実施許諾契約や特許権の移転の頻度はどうなりましたか（契約の種類や譲渡であるか譲受であるかは問いません）。

1. 支援を受けたのを機に、行わないことにした。
2. 支援を受ける前に比べて、頻繁には行わなくなった。
3. 変わらない。
4. 支援を受けたのを機に、積極的に検討するようになった。
5. 支援を受ける前に比べて、頻繁に行うようになった。

問25. アドバイザーの支援を受けたことにより、技術提携や共同研究等への取り組みはどうなりましたか。

1. 支援を受けたのを機に、行わないことにした。
2. 支援を受ける前に比べて、取り組みに消極的になっている。
3. 変わらない。
4. 支援を受けたのを機に、積極的に検討するようになった。
5. 支援を受ける前に比べて、積極的に取り組んでいる。

問26. ～問28. は、アドバイザー支援と事業化の関係についての質問です。

(以下「事業化」とは、知的財産の活用が事業収益に結び付くことと捉えてください。例えば、「商品化」や「役務（サービス）の提供が可能となる」ことや、「既存商品の生産性の向上に寄与する」ことが挙げられます。)

問26. アドバイザーの支援を受け、御社または御社と契約した相手方の事業化がどの程度進行しましたか。複数の事案について支援を受けた経験がある場合には各案件についてご回答ください（複数回答可）。

1. 事業化の検討をしなかった。
2. 事業化を断念した。
3. 現在、契約中もしくは契約が完了した。
4. 現在、技術開発/研究の段階である。
5. 現在、商品等の開発中である。
6. 現在、生産ラインを構築中である。
7. 商品化等ができ、現在販路を開拓中である。
8. 一旦、事業化はできたが、既に中止した。
9. 事業化ができ、事業運営中である（商品販売等を行っている）。







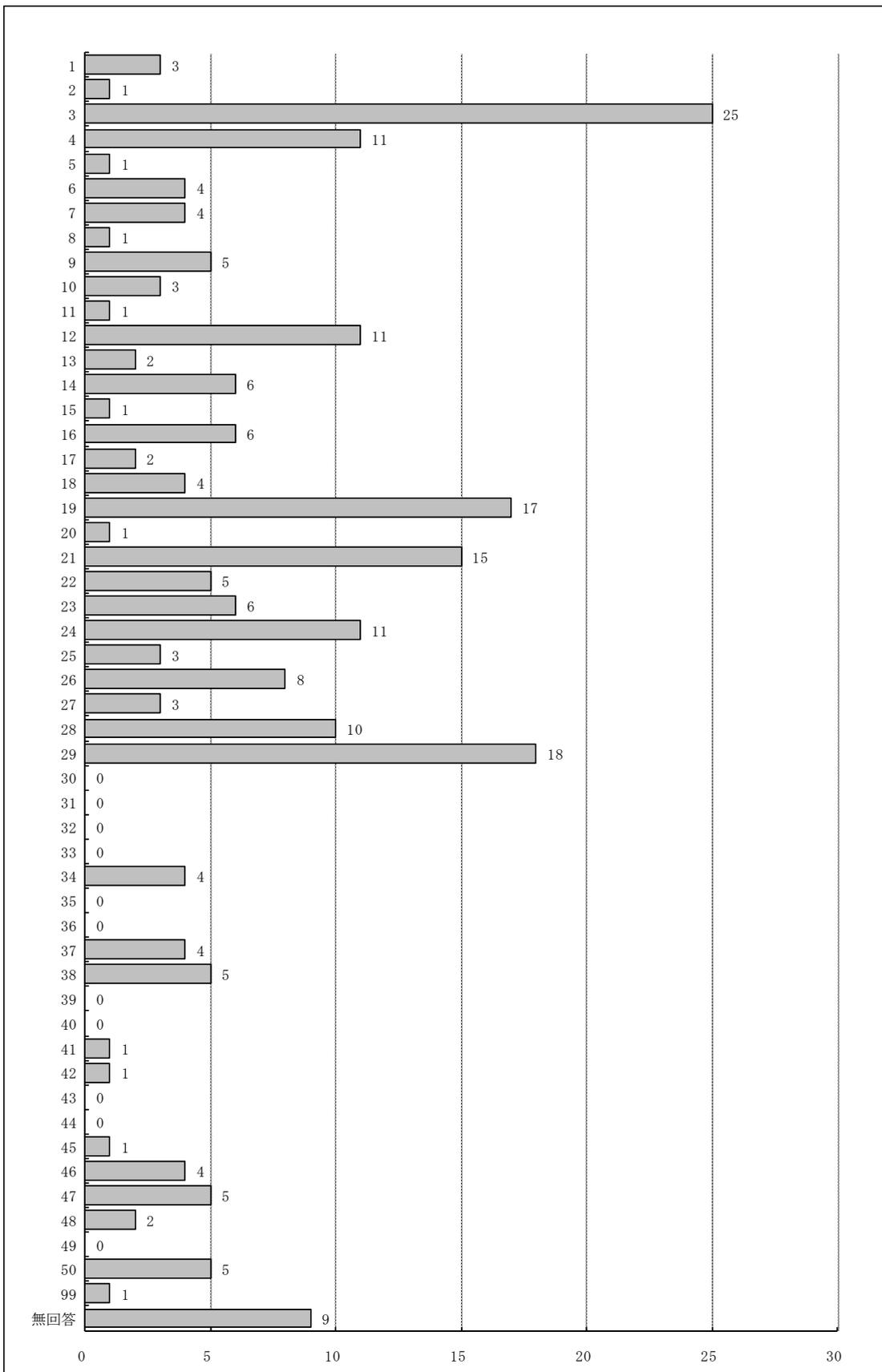


## 企業規模別単純集計結果

問 1. ～問 8. は、御社の基本情報等についての質問です。

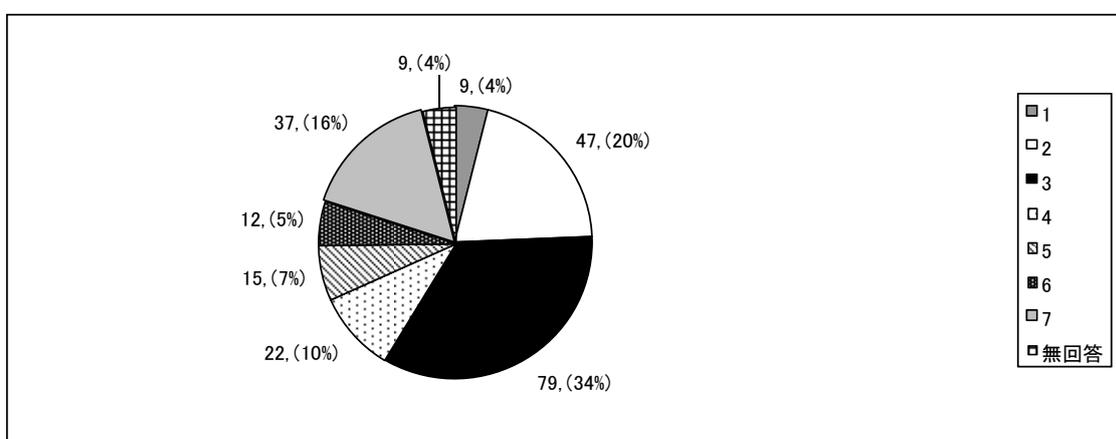
問 1. 御社の業種は次のどれに該当しますか。主なものを1つ選択してください。  
この分類は、「知的財産活動調査票」に基づくものです。

	件数	割合
1 農林水産業	3	1%
2 鉱業、採石業、砂利採取業	1	0%
3 建設業	25	11%
4 食料品製造業	11	5%
5 飲料・たばこ・飼料製造業	1	0%
6 繊維工業	4	2%
7 パルプ・紙・紙加工品製造業	4	2%
8 印刷・同関連業	1	0%
9 医薬品製造業	5	2%
10 総合化学・化学繊維製造業	3	1%
11 油脂・塗料製造業	1	0%
12 10～11 以外の化学工業	11	5%
13 石油製品・石炭製品製造業	2	1%
14 プラスチック製品製造業	6	3%
15 ゴム製品製造業	1	0%
16 窯業・土石製品製造業	6	3%
17 鉄鋼業	2	1%
18 非鉄金属製造業	4	2%
19 金属製品製造業	17	7%
20 はん用機械器具製造業	1	0%
21 生産用機械器具製造業	15	7%
22 業務用機械器具製造業	5	2%
23 電子応用・電気計測器製造業	6	3%
24 23 以外の電気機械器具製造業	11	5%
25 情報通信機械器具製造業	3	1%
26 電子部品・デバイス・電子回路製造業	8	3%
27 自動車製造業	3	1%
28 27 以外の輸送用機械製造業	10	4%
29 4～28 以外の製造業	18	8%
30 電気・ガス・熱供給・水道業	0	0%
31 運輸業・郵便業	0	0%
32 通信業	0	0%
33 放送業	0	0%
34 情報サービス業	4	2%
35 インターネット付随サービス業	0	0%
36 映像・音声・文字情報制作業	0	0%
37 卸売業	4	2%
38 小売業	5	2%
39 金融・保険業	0	0%
40 不動産業、物品賃貸業	0	0%
41 宿泊業・飲食サービス業	1	0%
42 学校教育	1	0%
43 42 以外の教育、学習支援業	0	0%
44 技術移転機関 (TLO)	0	0%
45 公的研究機関 (独立行政法人含む)	1	0%
46 44～45 以外の学術・開発研究機関	4	2%
47 専門サービス業	5	2%
48 42～47 以外のサービス業	2	1%
49 公務 (他に分類されるものを除く)	0	0%
50 分類不能の産業	5	2%
99 1 から50 に属さない個人	1	0%
無回答	9	4%
合計	230	100%



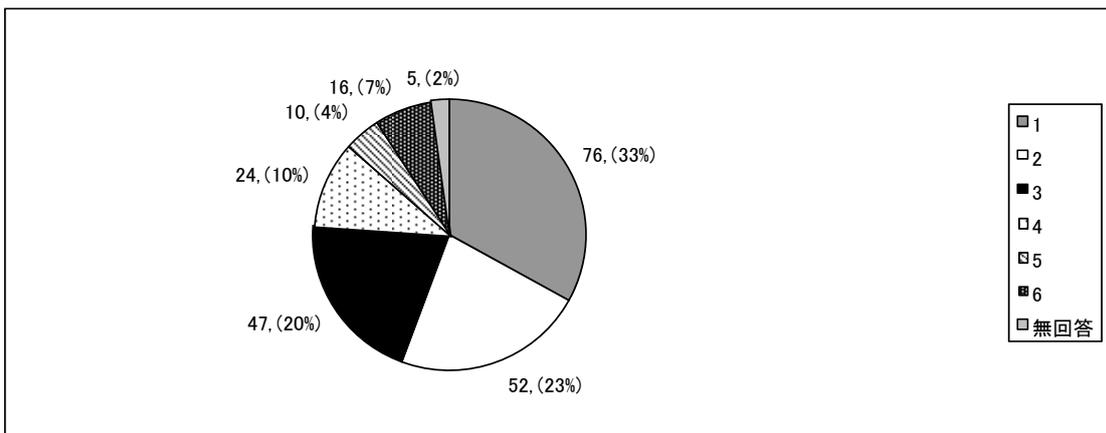
問2. 御社の資本金は次のどれに該当しますか。なお、御社が持ち株会社である場合には、御社の子会社を全て合わせたものとしてください。

		件数	割合
1	100 万円未満	9	4%
2	100 万円以上、1000 万円未満	47	20%
3	1000 万円以上、5000 万円未満	79	34%
4	5000 万円以上、1 億円未満	22	10%
5	1 億円以上、3 億円未満	15	7%
6	3 億円以上、10 億円未満	12	5%
7	10 億円以上	37	16%
無回答		9	4%
合計		230	100%



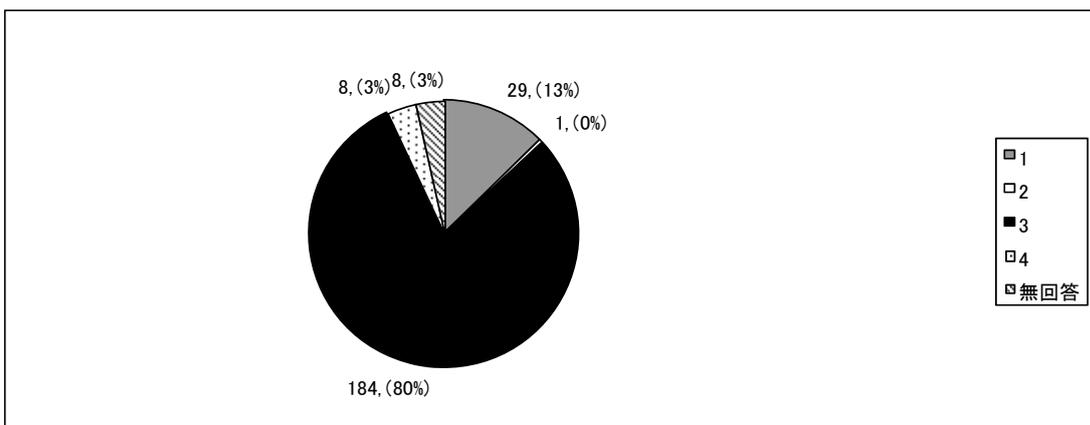
問3. 御社の現在の従業員総数（単位：人、パートタイマーを含む）は、次のどれに該当しますか。なお、御社が持ち株会社である場合には、御社の子会社を全て合わせたものとしてください。

		件数	割合
1	10 人未満	76	33%
2	10 人以上、50 人未満	52	23%
3	50 人以上、300 人未満	47	20%
4	300 人以上、1,000 人未満	24	10%
5	1,000 人以上、5,000 人未満	10	4%
6	5,000 人以上	16	7%
無回答		5	2%
合計		230	100%



問4. 御社の株式の上場等について、次のどれに該当しますか。

	件数	割合
1 証券取引所に上場している。	29	13%
2 新興企業向けの市場(マザーズ、ヘラクレス、セントレックス等)に上場している。	1	0%
3 上場していない。	184	80%
4 その他	8	3%
無回答	8	3%
合計	230	100%



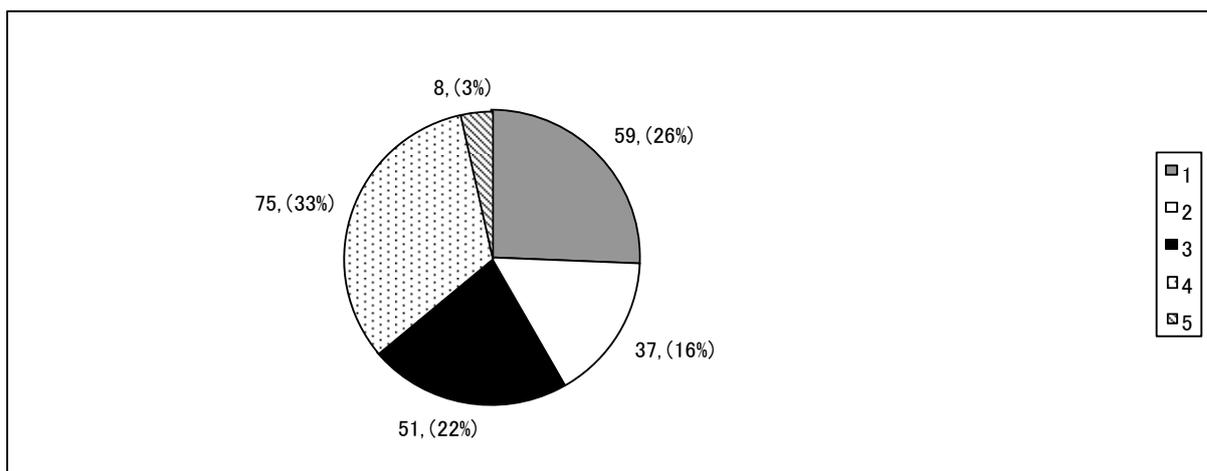
4. その他の自由記載

有限会社 (×2)、ジャスダック

〈企業規模の分類〉

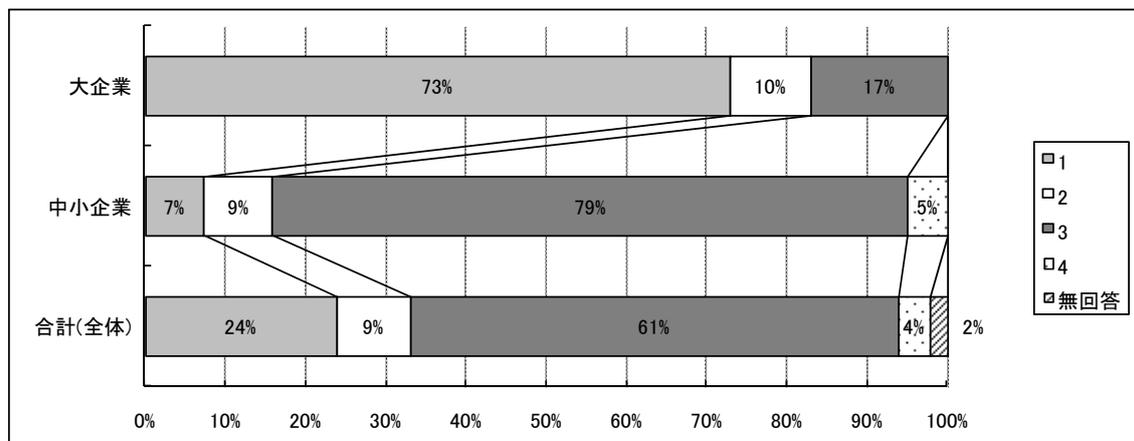
問2及び問3の結果に基づいて、企業規模の分類を以下のように行った。以降、必要に応じて企業規模毎の単純集計結果を示す。

		件数	割合
1	大企業：大 (問2で「6」若しくは「7」を選択、又は問3で「4」～「6」を選択した者)	59	26%
2	従業員数が50～299人の中小企業：中小(50～299) (問2で「1～5」を選択し、かつ、問3で「3」を選択した者)	37	16%
3	従業員数が10～49人の中小企業：中小(10～49) (問2で「1～5」を選択し、かつ、問3で「2」を選択した者)	51	22%
4	従業員数が10人未満の中小企業：中小(~9) (問2で「1～5」を選択し、かつ、問3で「1」を選択した者)	75	33%
5	不明 (問2と問3の一方または両方が無回答の者)	8	3%
合計		230	100%



問5. 御社の海外事業展開について最も適合するものを選択してください。

		大	中小			不明	合計	
			50~ 299	10~ 49	~9			中小 合計
1	海外に研究所、工場、営業所等の自社事業拠点を有している。	73%	19%	8%	1%	7%	0%	24%
2	海外に自社事業拠点は有していないが、商品等を積極的に輸出している。	10%	16%	12%	3%	9%	13%	9%
3	基本的に日本国内のみで事業を行っている。	17%	62%	80%	87%	79%	13%	61%
4	その他	0%	3%	0%	9%	5%	13%	4%
無回答		0%	0%	0%	0%	0%	63%	2%
回答者数小計		59	37	51	75	163	8	230



問6. 御社が過去3年間に特許出願した件数は合計で何件ですか。

	平均値(回答分のみ反映)						回答数	無回答数
	大	中小			全体			
		50~ 299	10~ 49	~9		中小 合計		
1 日本出願	879.5	6.2	2.6	2.3	3.3	215.8	202	28
2 外国出願	748.1	6.9	0.4	0.7	1.9	234.1	151	79

問7. 御社が現在所有している特許権の登録件数を教えてください。

	平均値(回答分のみ反映)						回答数	無回答数
	大	中小			全体			
		50~ 299	10~ 49	~9		中小 合計		
1 日本出願	1101.5	4.3	3.1	1.9	2.8	282.9	204	26
2 外国出願	1046.1	2.0	0.3	0.6	0.7	326.1	151	79

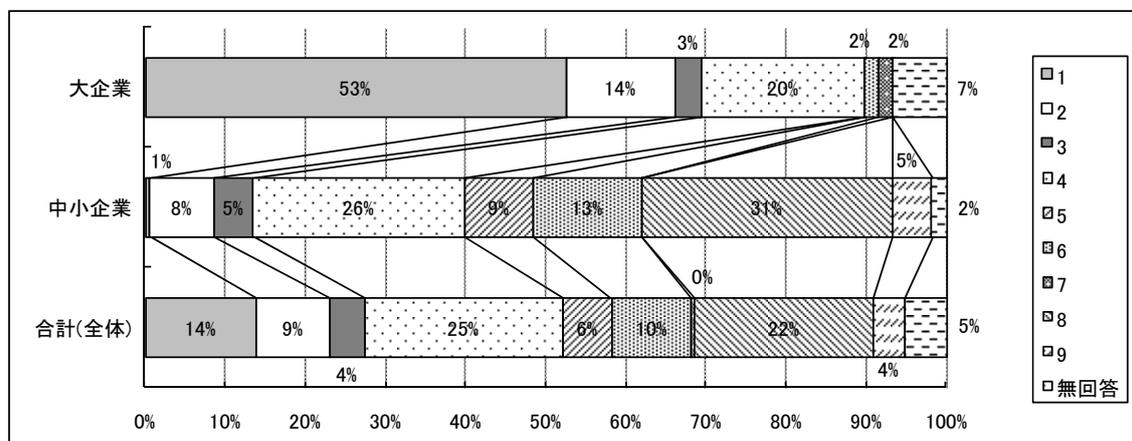
問 8. 御社が現在所有している（日本の）実用新案登録、意匠権、商標権の登録件数を教えてください。

	平均値(回答分のみ反映)						回答数	無回答数
	大	中小				全体		
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計			
1 実案	46.5	0.6	0.6	0.3	0.5	13.7	160	70
2 意匠	150.3	5.5	0.6	0.6	1.7	45.9	158	72
3 商標	693.5	4.0	1.7	0.8	1.7	185.5	177	53

問 9. ～問 1 1. では、御社の知的財産の扱いについて、また、知的財産権の創造・所持・活用状況について、お考えも交えて質問させていただきます。

問 9. 御社には知的財産権を扱う部署または担当者は存在しますか。

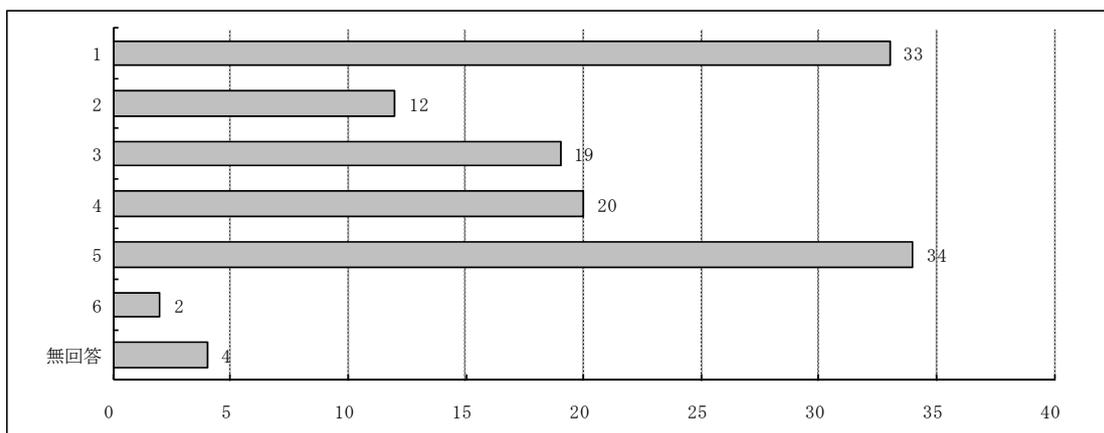
	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 専門の部署がある。	53%	0%	2%	0%	1%	0%	14%
2 ある部署が兼務している。	14%	14%	8%	5%	8%	0%	9%
3 専門の担当者、管理者がいる。	3%	3%	8%	4%	5%	0%	4%
4 他の業務と兼務している担当者がいる。	20%	24%	31%	24%	26%	25%	25%
5 案件毎(例えば技術内容毎)に個別の担当者が設定される。	0%	16%	12%	3%	9%	0%	6%
6 ない(外部の事務所等に委託している)。	2%	14%	8%	17%	13%	0%	10%
7 ない(関係会社に委託している)。	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
8 ない(外部委託もしていない)。	0%	24%	25%	39%	31%	0%	22%
9 その他	0%	3%	4%	7%	5%	13%	4%
無回答	7%	3%	2%	1%	2%	63%	5%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問10. [問9. で5. 6. 7. 8. のいずれかを回答された方へ]

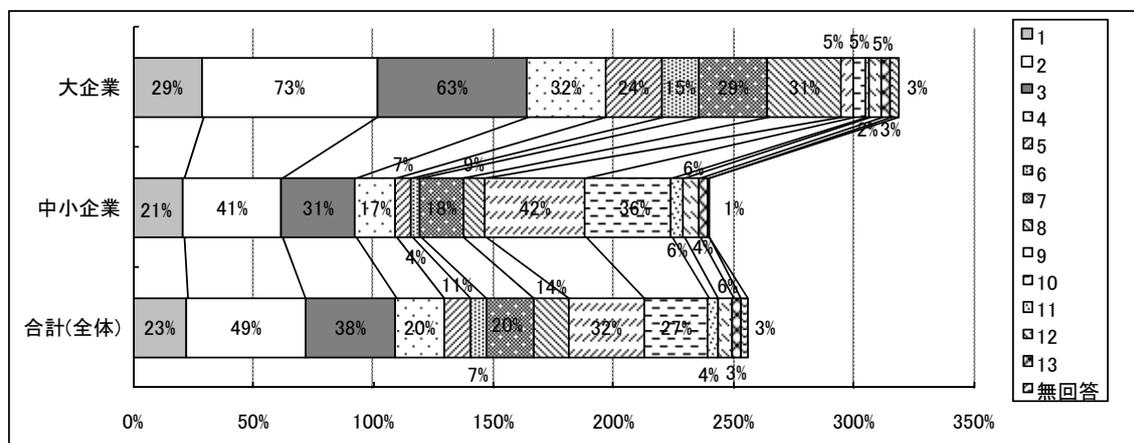
そのように考える理由は何ですか（複数回答可）。

	大	中小			不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計			
1 知的財産権を扱うことは、日常殆どない。	0	7	15	11	33	0	33
2 知的財産権の管理ノウハウがない。	0	2	4	6	12	0	12
3 専門性を有する者がいない。また、育成することも困難。	1	3	6	9	18	0	19
4 外部に委託した方が効率的である。	2	4	5	9	18	0	20
5 必要性は感じているが、人的又は金銭的リソースをあてることができない。	0	7	7	20	34	0	34
6 その他	0	1	0	1	2	0	2
無回答	0	0	0	4	4	0	4
回答者数	2	20	23	44	87	0	89



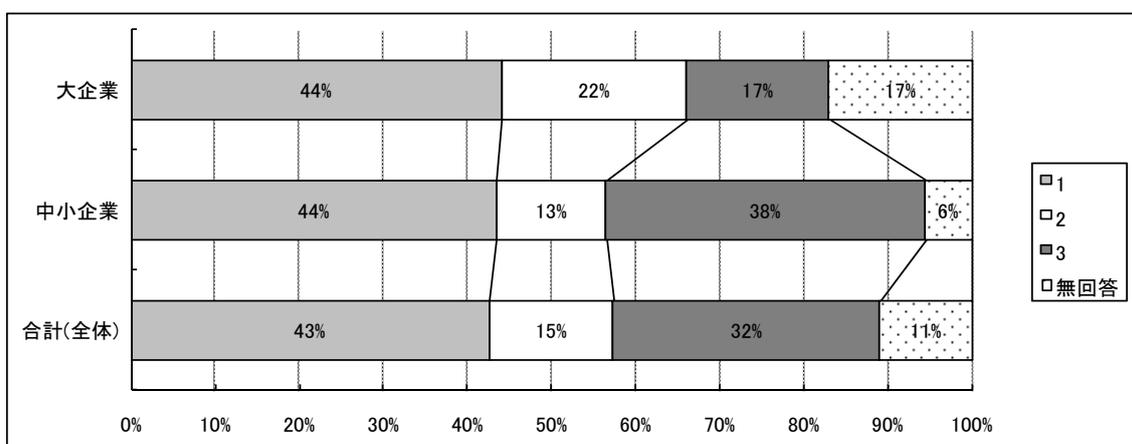
問 1 1. 知的財産権または知的財産権に関する情報を、活用することとなったきっかけは何ですか（複数回答可）。

	大	中小			不明	合計	
		50～ 299	10～ 49	～9 中小 合計			
1 自社内にアイデアや工夫を尊重する風土があった。	29%	14%	25%	21%	21%	13%	23%
2 研究・開発をしており、発明が生まれる環境が自社に整っていた。	73%	46%	41%	39%	41%	38%	49%
3 発明を実施する技術力が自社にあった。	63%	22%	31%	35%	31%	0%	38%
4 発明を事業化する企画能力が高かった。	32%	11%	22%	16%	17%	0%	20%
5 自社内に知的財産権に関する専門性の高い者がいた。	24%	14%	8%	3%	7%	0%	11%
6 社員全体の知的財産権についての意識が高かった。	15%	5%	2%	4%	4%	0%	7%
7 社内の上層部に知的財産権に関して意識の高い者がいた。	29%	32%	20%	9%	18%	0%	20%
8 権利侵害の警告を受けた経験や特許訴訟に巻き込まれた経験があった。	31%	11%	22%	0%	9%	0%	14%
9 特許流通アドバイザー（特許流通アシスタントアドバイザー）の支援を受けた。	5%	30%	47%	44%	42%	25%	32%
10 特許情報活用支援アドバイザーの支援を受けた。	5%	43%	27%	37%	36%	0%	27%
11 その他の政府の支援策を受けた。	2%	5%	4%	7%	6%	0%	4%
12 特段活用していない。	5%	11%	0%	8%	6%	0%	6%
13 その他	3%	5%	6%	1%	4%	0%	3%
無回答	3%	0%	2%	0%	1%	50%	3%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



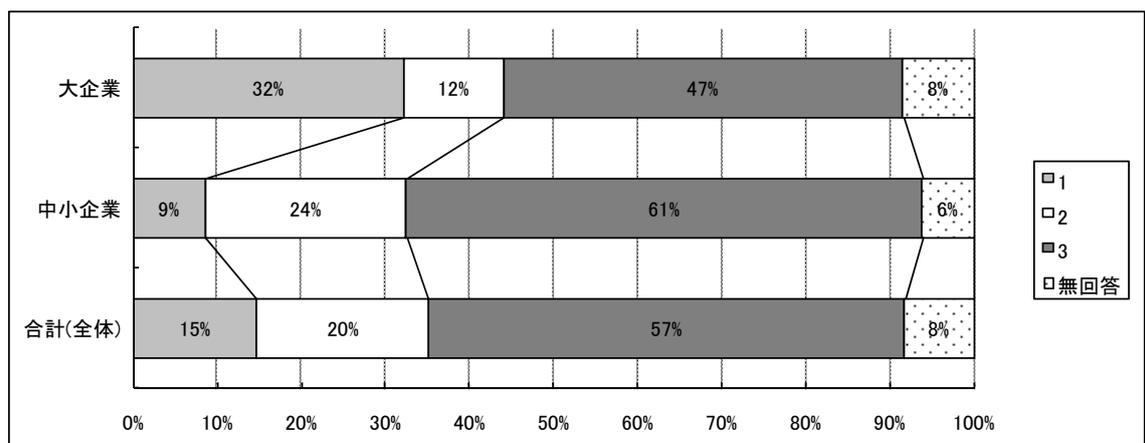
問 1 2. 発明等の創造・保護・活用が循環している状態を知的創造サイクルと呼んでおります。御社は上記のサイクルのいずれの部分に特に力を入れてますか。

	大	中小			不明	合計	
		50～ 299	10～ 49	～9			中小 合計
1 創造(公知技術の把握、研究、開発、アイデア出し)	44%	49%	39%	44%	44%	13%	43%
2 保護(特許権の取得、権利行使、機密情報の保護)	22%	16%	22%	5%	13%	0%	15%
3 活用(商品化、販売、ライセンス交渉、技術提携)	17%	24%	35%	47%	38%	13%	32%
無回答	17%	11%	4%	4%	6%	75%	11%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問 1 3 . 知的創造サイクルのいずれの部分に特に**支援**が必要ですか。

	大	中小			不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計			
1 創造(公知技術の把握、研究、開発、アイデア出し)	32%	8%	6%	11%	9%	13%	15%
2 保護(特許権の取得、権利行使、機密情報の保護)	12%	43%	24%	15%	24%	13%	20%
3 活用(商品化、販売、ライセンス交渉、技術提携)	47%	30%	67%	73%	61%	25%	57%
無回答	8%	19%	4%	1%	6%	50%	8%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問14. 問15. は、支援策全般に関する質問です。

問14. 御社が利用したことがある支援策の効果について各々4段階で評価をしてください（利用したことがない支援策の評価は不要です）。4が最も高い評価となります。

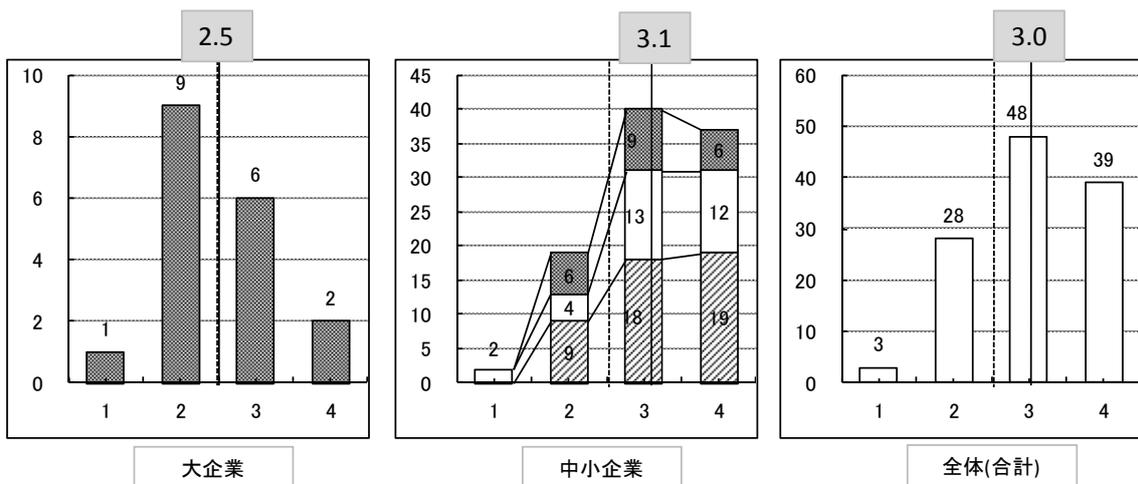
- 4：期待以上の「効果」が得られた。
- 3：期待どおりの「効果」が得られた。
- 2：期待していた程の「効果」は得られなかった。
- 1：期待していた「効果」は全く得られなかった。

という評価指標を参考にしてください。支援策によっては、「効果」よりも「利益」の方が馴染む場合があります。

A. 特許流通アドバイザー（特許流通アシスタントアドバイザー）

	大	中小				不明	合計
		50～ 299	10～ 49	～9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	2	6	12	19	37	0	39
3 期待どおりの「効果」が得られた。	6	9	13	18	40	2	48
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	9	6	4	9	19	0	28
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	1	0	2	0	2	0	3
合計	18	21	31	46	98	2	118

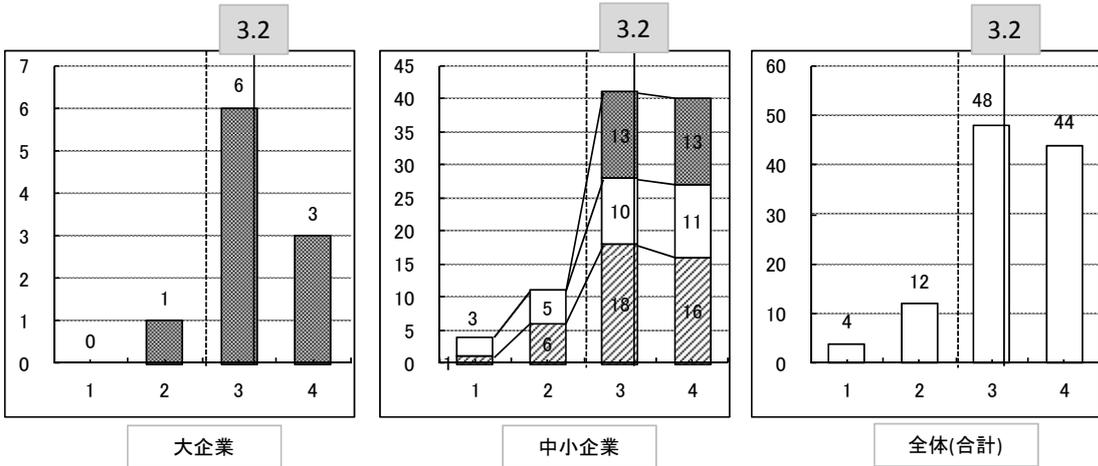
リッカートスケール 簡便法による平均値	2.5	3.0	3.1	3.2	3.1	3.0	3.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



B. 特許情報活用支援アドバイザー

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	3	13	11	16	40	1	44
3 期待どおりの「効果」が得られた。	6	13	10	18	41	1	48
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	0	5	6	11	0	12
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	1	4	0	4
合計	10	26	29	41	96	2	108

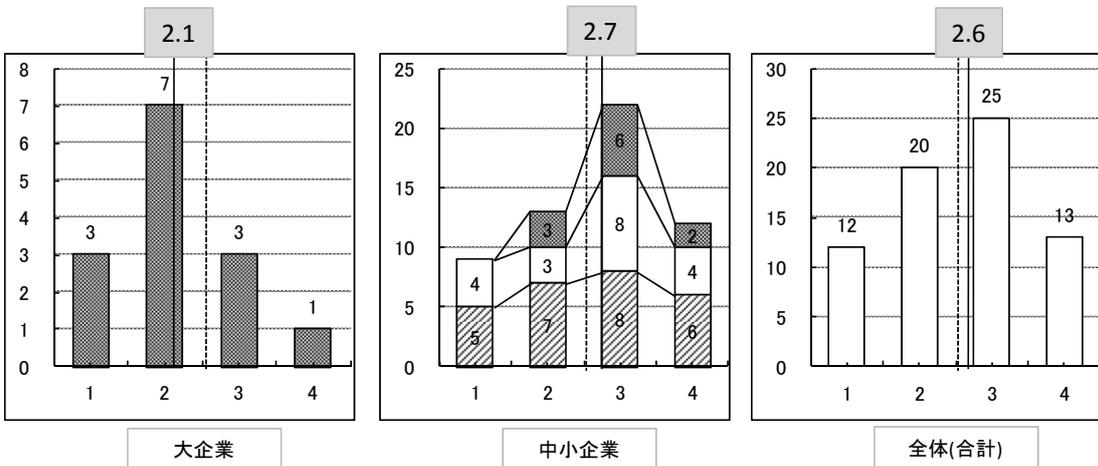
リッカートスケール 簡便法による平均値	3.2	3.5	3.0	3.2	3.2	3.5	3.2
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



C. 特許流通データベース

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	1	2	4	6	12	0	13
3 期待どおりの「効果」が得られた。	3	6	8	8	22	0	25
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	7	3	3	7	13	0	20
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	3	0	4	5	9	0	12
合計	14	11	19	26	56	0	70

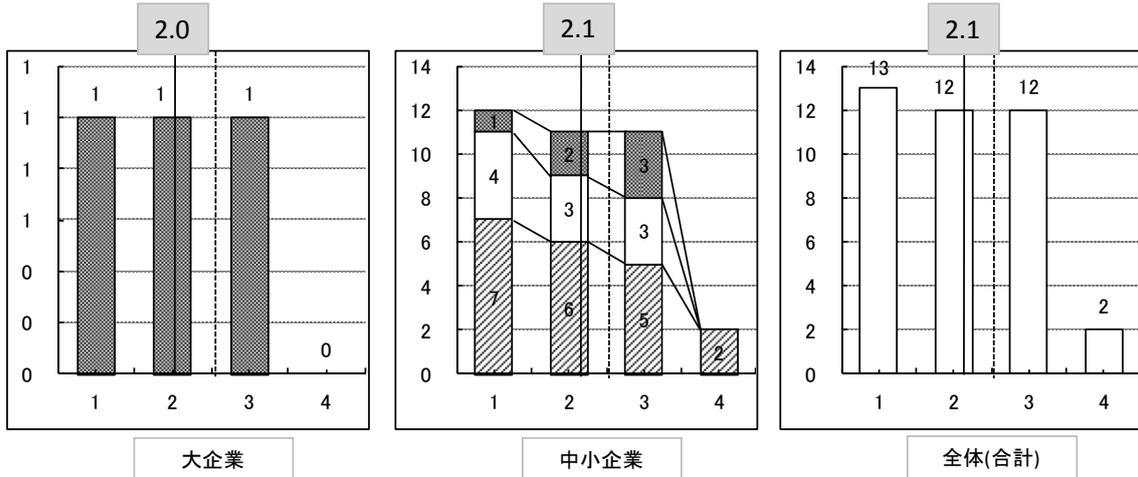
リッカートスケール 簡便法による平均値	2.1	2.9	2.6	2.6	2.7	0.0	2.6
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



D. 知的財産権取引業者データベース

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	2	2	0	2
3 期待どおりの「効果」が得られた。	1	3	3	5	11	0	12
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	2	3	6	11	0	12
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	1	1	4	7	12	0	13
合計	3	6	10	20	36	0	39

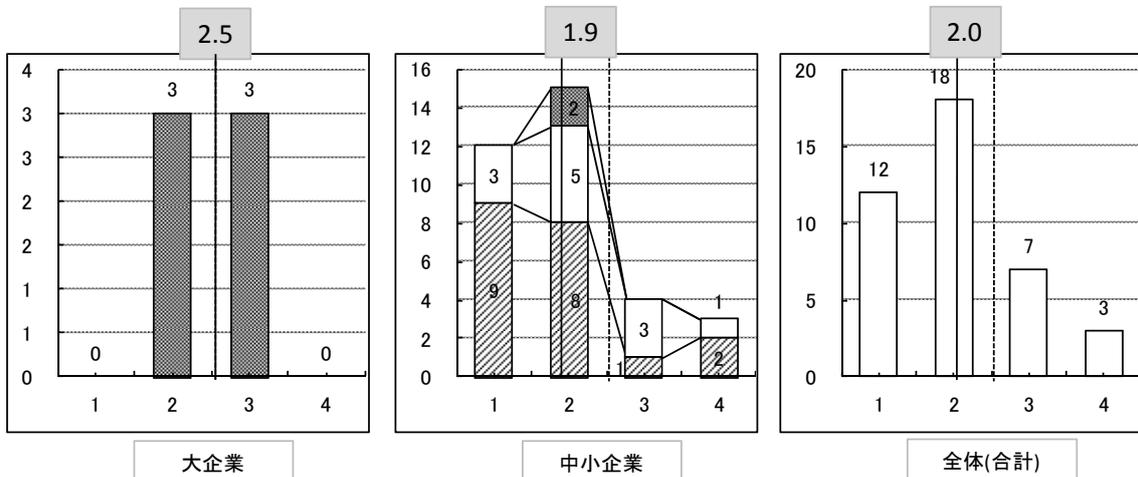
リッカートスケール 簡便法による平均値	2.0	2.3	1.9	2.1	2.1	0.0	2.1
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



E. 特許ビジネス市

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	1	2	3	0	3
3 期待どおりの「効果」が得られた。	3	0	3	1	4	0	7
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	3	2	5	8	15	0	18
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	9	12	0	12
合計	6	2	12	20	34	0	40

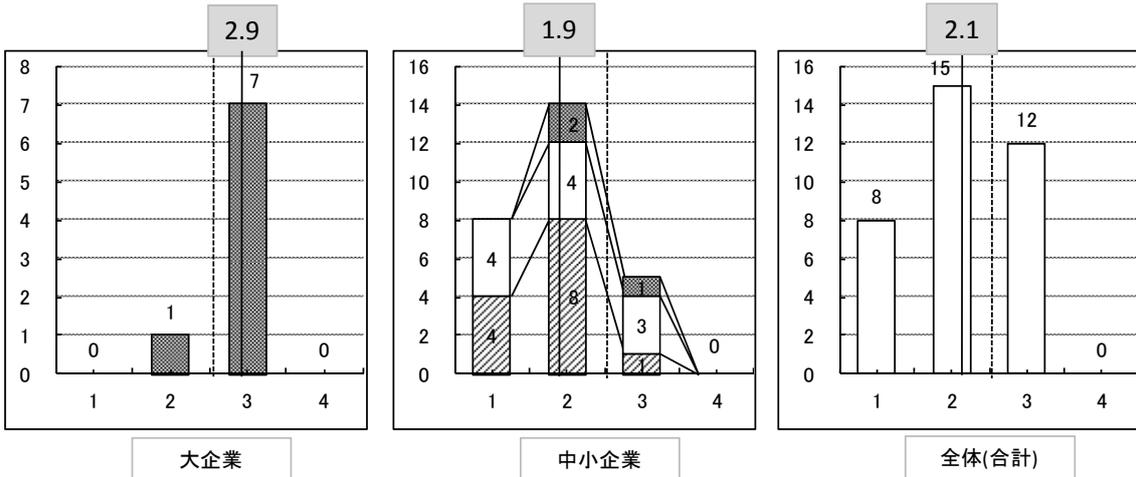
リッカートスケール 簡便法による平均値	2.5	2.0	2.2	1.8	1.9	0.0	2.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



F. 国際特許流通セミナー

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	0	0	0	0
3 期待どおりの「効果」が得られた。	7	1	3	1	5	0	12
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	2	4	8	14	0	15
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	4	4	8	0	8
合計	8	3	11	13	27	0	35

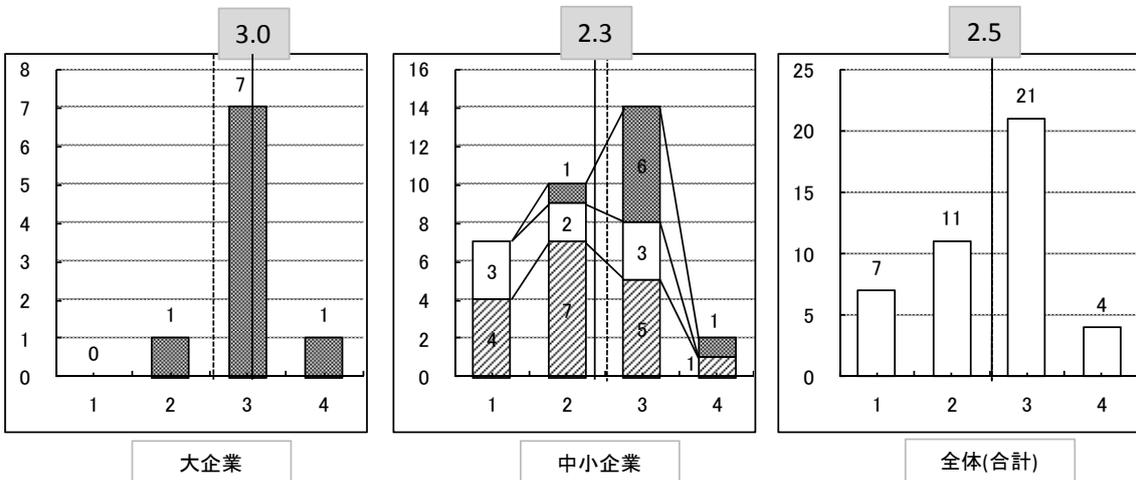
リッカートスケール 簡便法による平均値	2.9	2.3	1.9	1.8	1.9	0.0	2.1
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



G. 特許流通講座

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	1	1	0	1	2	1	4
3 期待どおりの「効果」が得られた。	7	6	3	5	14	0	21
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	1	2	7	10	0	11
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	4	7	0	7
合計	9	8	8	17	33	1	43

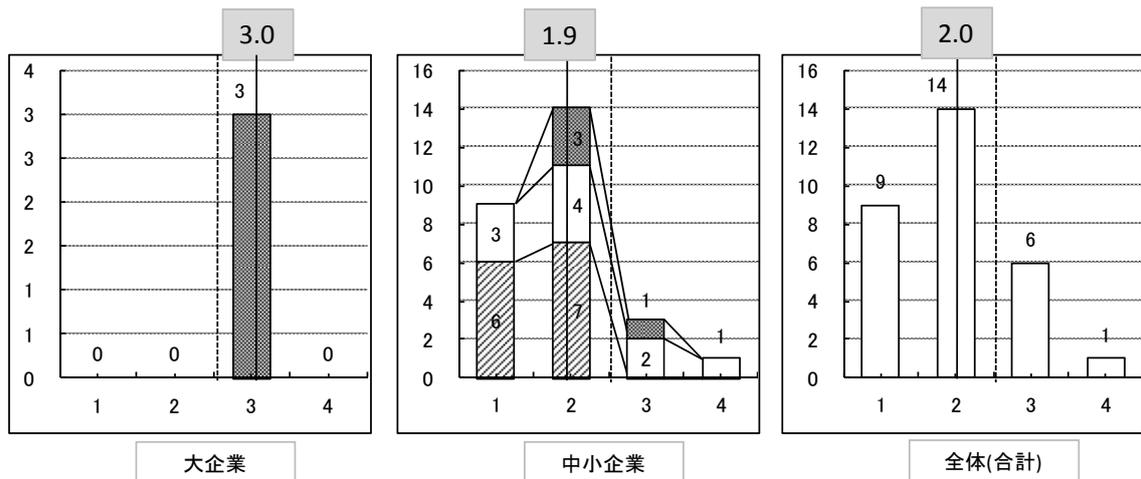
リッカートスケール 簡便法による平均値	3.0	3.0	2.0	2.2	2.3	4.0	2.5
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



H. 特許流通シンポジウム

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	1	0	1	0	1
3 期待どおりの「効果」が得られた。	3	1	2	0	3	0	6
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	0	3	4	7	14	0	14
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	6	9	0	9
合計	3	4	10	13	27	0	30

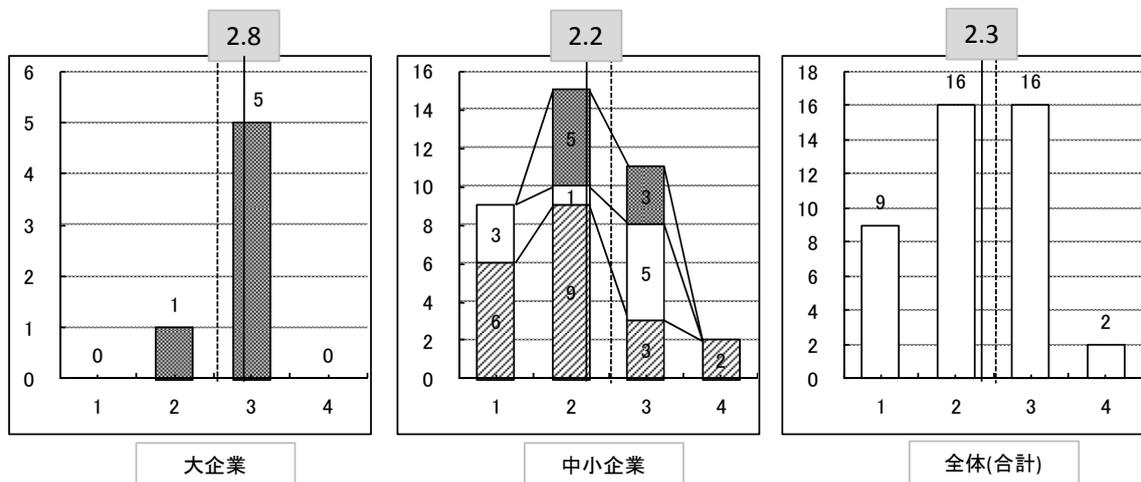
リッカートスケール 簡便法による平均値	3.0	2.3	2.1	1.5	1.9	0.0	2.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



I. 特許流通ニュースメール・ニューズレター

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	2	2	0	2
3 期待どおりの「効果」が得られた。	5	3	5	3	11	0	16
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	1	5	1	9	15	0	16
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	6	9	0	9
合計	6	8	9	20	37	0	43

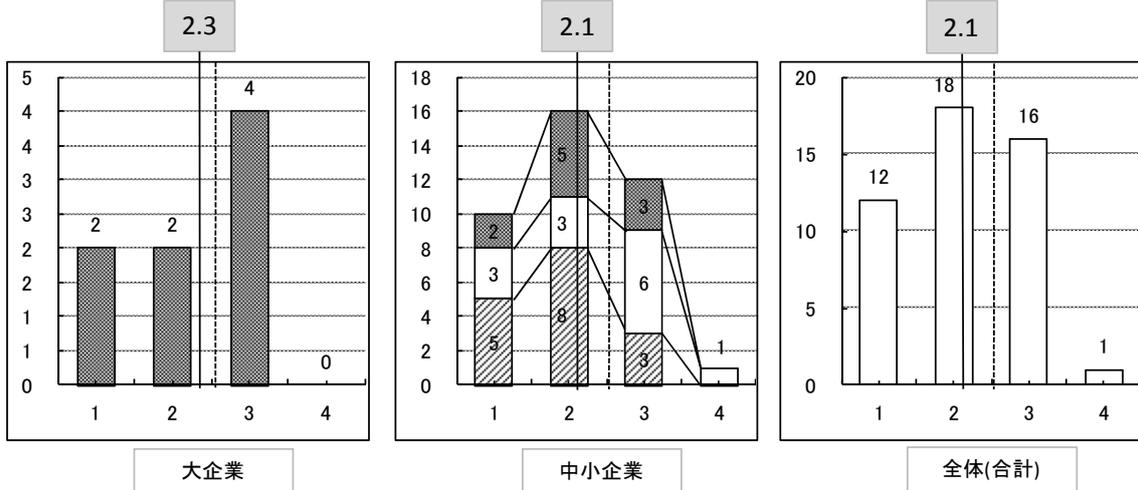
リッカートスケール 簡便法による平均値	2.8	2.4	2.2	2.1	2.2	0.0	2.3
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



J. 開放特許活用例集

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	1	0	1	0	1
3 期待どおりの「効果」が得られた。	4	3	6	3	12	0	16
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	2	5	3	8	16	0	18
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	2	2	3	5	10	0	12
合計	8	10	13	16	39	0	47

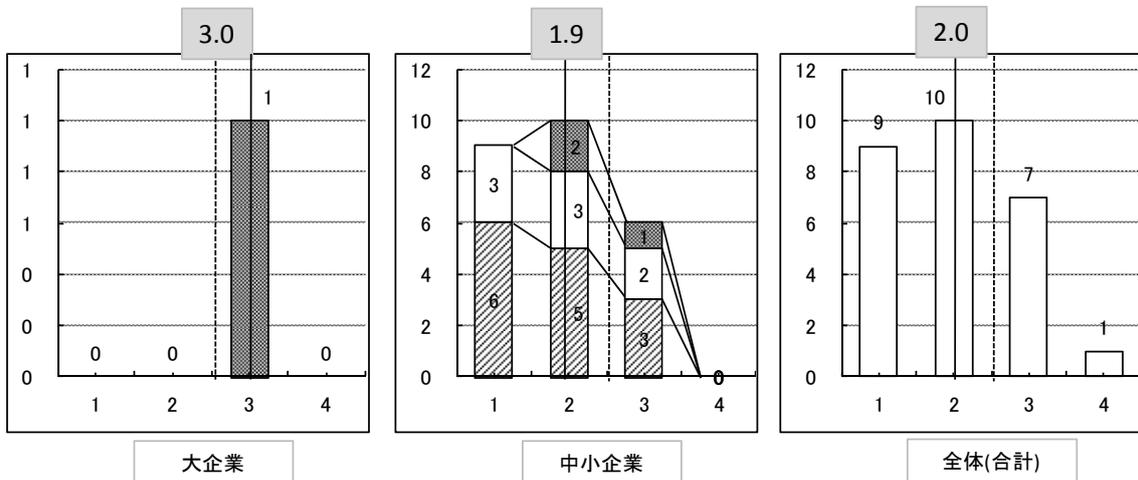
リッカートスケール 簡便法による平均値	2.3	2.1	2.4	1.9	2.1	0.0	2.1
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



K. 特許流通支援チャート

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
4 期待以上の「効果」が得られた。	0	0	0	0	0	1	1
3 期待どおりの「効果」が得られた。	1	1	2	3	6	0	7
2 期待していた程の「効果」は得られなかった。	0	2	3	5	10	0	10
1 期待していた「効果」は全く得られなかった。	0	0	3	6	9	0	9
合計	1	3	8	14	25	1	27

リッカートスケール 簡便法による平均値	3.0	2.3	1.9	1.8	1.9	4.0	2.0
---------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----



問15. 今後受けてみたい支援はどのような支援ですか（問14. の支援以外でも構いません）。

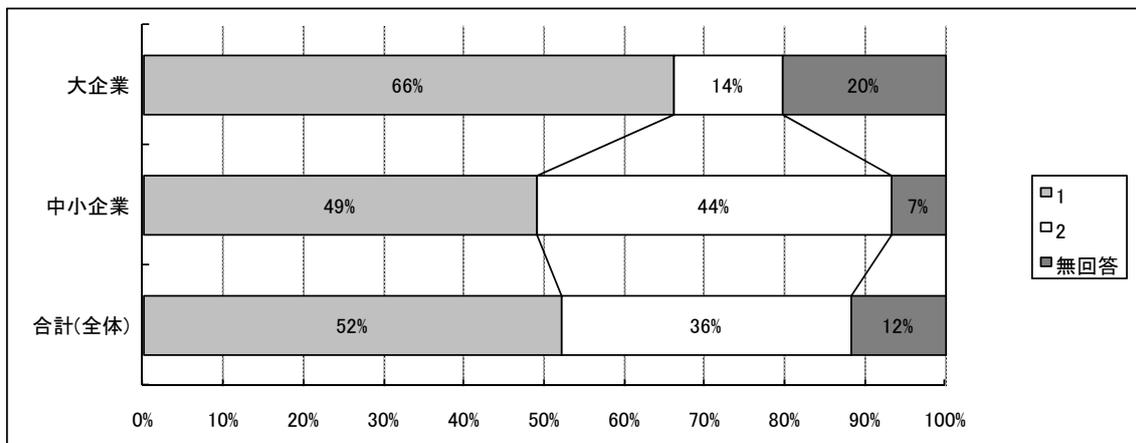
- ・ 特許流通アドバイザーによる支援 （×8）
- ・ 特許情報活用支援アドバイザーによる支援 （×6）
- ・ 特許流通ニュースメール・ニューズレター
- ・ 特許ビジネス市
- ・ 開放特許活用例集
- ・ 現在の支援レベルを維持して欲しい。
- ・ 現在のところ、支援を必要とするような案件は少ないが、今後必要性が生じた場合には、問14にあるような各種支援策を活用させて頂きたい。
- ・ 知的財産権についての知識が乏しく、初歩的な事もなかなか聞き辛いので気軽に相談できる様になれば助かります。
- ・ 知的財産、権利に対する啓蒙
- ・ 公的資格取得に関して。講習会等を企画&実施頂きたい。
- ・ 化学、医薬品についての特許係争事例、対策等のセミナーなどの開催
- ・ 外国特許制度（PCT・EPC等を含む）の解説
- ・ 知的財産権を扱う担当者の教育、スキルアップ（実務に則した観点で）
- ・ 必要に応じて、専門知識・専門業者を紹介したり、社内教育の一環でセミナーを受講したい。
- ・ 中小企業を対象とした特許関連の支援に関する情報提供と実際の申請方法、申請手順などの情報提供
- ・ 専門機関の紹介・仲介
- ・ 知財の活用例、ライセンス化例
- ・ 特許権取得までの中間処理の方法（特に出願時や中間処理時にミスがあった場合の挽回方法）の講習
- ・ 新しいアイデア創出方法、手段について
- ・ アイデアを形にするノウハウやスキル
- ・ 出願に関する支援 （×6）
- ・ 先行特許、出願の検索調査代行
- ・ 特許権の取得
- ・ 申請後の諸問題のアドバイスを要します
- ・ 海外での自社製品模倣対策支援
- ・ 特許侵害時の問題が発生した時の調査、アドバイスをお願いしたい。
- ・ 特許価値判断のアドバイス 事業化支援

- ・ 公的に技術を評価してくれる組織
- ・ ライセンシーの紹介
- ・ TL0, 産学連携 (大学との共同研究)
- ・ 個人レベルでも、商品化、ライセンス交渉のできる場をふやしてほしい。
- ・ 契約先への特許の価値、契約内容の具体的な説明
- ・ 特許流通アドバイザー様にライセンス契約が出来る様メーカーさんを紹介してもらいたい。
- ・ ターゲット企業にライセンス商談をどのように展開していくか、そのアプローチの仕方。
- ・ 特許流通の仲介をしていただきたい。
- ・ 開発・試作助成, 出願
- ・ 試作費の支援制度がほしい。試作費が大きいので取得済みの特許は眠ったままである。
- ・ 特許活用に関する支援
- ・ 新たな技術開発における、特許取得の是非や方法、商品化などトータル面での講習
- ・ 自社取得済特許商品の拡販支援
- ・ 特許流通支援, 販売支援
- ・ 活用面 (販売、ライセンス先、技術提携先探し)
- ・ 開発及び事業化への資金、販路紹介
- ・ 活用のうち販売
- ・ 販売に関する支援
- ・ 活用について、商品化販売
- ・ 販路開拓や試作・評価の支援施策
- ・ ビジネスモデルにからめた支援
- ・ 事業化を目指す場合、殆どが資金面で断念せざるをえない事態を頭の中において進めなければならない。公正な支援制度があれば、と思う時がある。
- ・ 特許の重要性を会社がやっと気づき始めた。今後受けたい支援は、社内の知的財産権を扱う体制作りを手伝っていただけるような支援があれば利用したい。
- ・ 政府に対する審査請求及び年金の減額の働きかけをしてほしい。
- ・ 特許出願、維持費用の軽減
- ・ 出願に対する資金援助
- ・ 早期審査請求、海外商標申請、他社特許情報
- ・ 特になし (× 1 1)

問16. ～問28. は、アドバイザーの支援についての質問です。

問16. 今まで複数の事案について支援を受けたことがありますか。

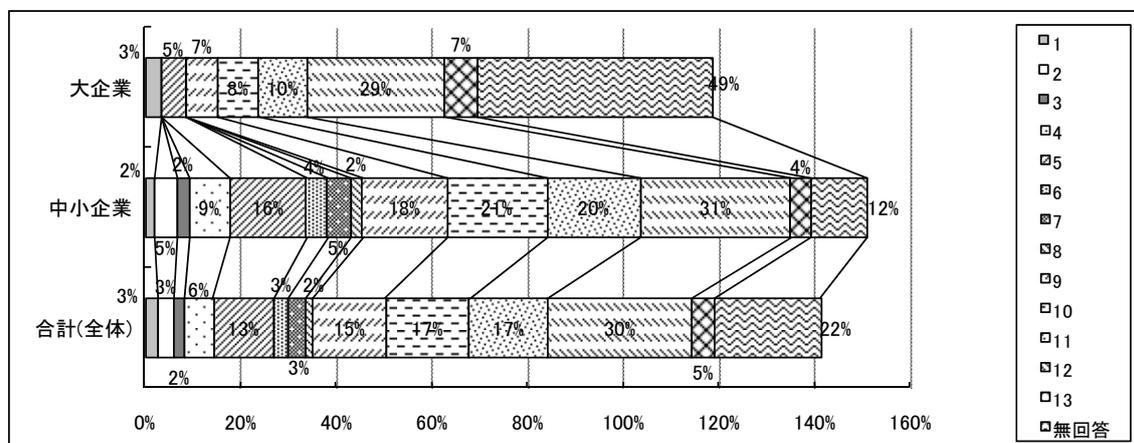
	大	中小			不明	合計	
		50～ 299	10～ 49	～9			中小 合計
1 複数の事案については受けなかった。	66%	62%	49%	43%	49%	13%	52%
2 複数の事案について支援を受けたことがある。	14%	35%	45%	48%	44%	38%	36%
無回答	20%	3%	6%	9%	7%	50%	12%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問 1 7. 御社はアドバイザーの支援を受けて他社とどのような契約をしましたか。

複数の事案について支援を受けた経験がある場合には各案件についてご回答ください（複数回答可）。

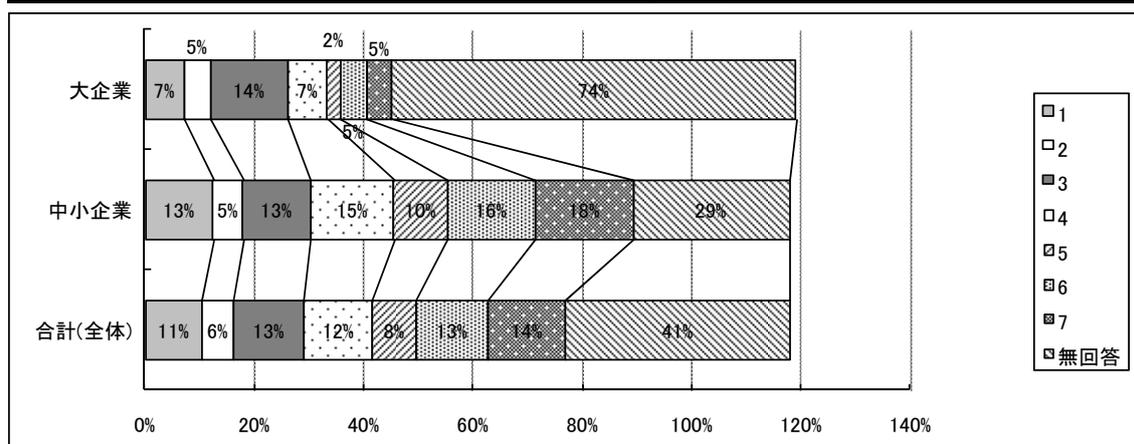
	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 他社から特許権の譲渡を受けた。	3%	3%	4%	0%	2%	13%	3%
2 他社から専用実施の許諾を受けた。	0%	0%	6%	7%	5%	0%	3%
3 他社から独占的な通常実施の許諾を受けた。	0%	3%	2%	3%	2%	13%	2%
4 他社から通常実施の許諾を受けた(独占的な許諾を除く)。	0%	5%	16%	5%	9%	0%	6%
5 秘密保持契約をした(他社から得る情報の秘密保持を約束した)。	5%	11%	24%	13%	16%	0%	13%
6 他社に特許権を譲渡した。	0%	0%	6%	5%	4%	0%	3%
7 他社に専用実施の許諾をした。	0%	0%	4%	8%	5%	0%	3%
8 他社に独占的な通常実施の許諾をした。	0%	3%	0%	4%	2%	0%	2%
9 他社に通常実施の許諾をした(独占的な許諾を除く)。	7%	0%	20%	25%	18%	25%	15%
10 秘密保持契約をした(他社に与える情報の秘密保持を約束させた)。	8%	8%	18%	29%	21%	13%	17%
11 共同研究・開発契約をした。	10%	3%	27%	23%	20%	0%	17%
12 他社と契約をしていない。	29%	43%	31%	25%	31%	13%	30%
13 その他	7%	3%	8%	3%	4%	0%	5%
無回答	49%	27%	10%	5%	12%	38%	22%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問18. [問17. で12. 以外を回答された方へ]

問17. で回答された契約によって御社が得られる（得られた）利益はどのようなものですか。現在認識されている範囲でご回答ください（複数回答可）。

	大	中小			不明	合計		
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計				
1 自社商品と類似した他社商品の製造を中止させることができる。	7%	14%	14%	11%	13%	0%	11%	
2 自社が譲渡を受けた特許権又は実施権に基づいて、第三者からライセンス料を得ることができる。	5%	5%	6%	5%	5%	14%	6%	
3 他社技術を導入でき、事業化までの時間を短縮できる。	14%	5%	20%	11%	13%	14%	13%	
4 契約した相手方の事業化が成功し、特許の維持費を上回るライセンス料を得ることができる。	7%	0%	26%	14%	15%	0%	12%	
5 契約時のライセンス料のみを得ることができる。	2%	0%	11%	13%	10%	14%	8%	
6 技術が特許権に保護されていることが評価されて、商品の販売量が増加する。	5%	14%	17%	16%	16%	14%	13%	
7 その他	5%	19%	17%	18%	18%	14%	14%	
無回答	74%	52%	17%	27%	29%	43%	41%	
回答者数小計		42	21	35	56	112	7	161

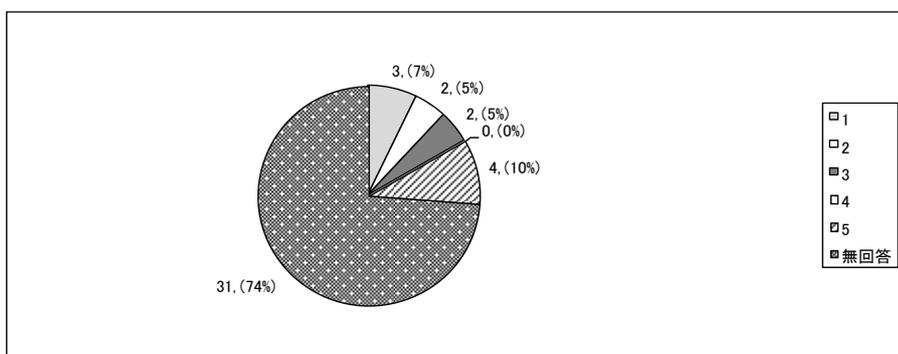


問19. [問17. で12. 以外を回答された方へ]

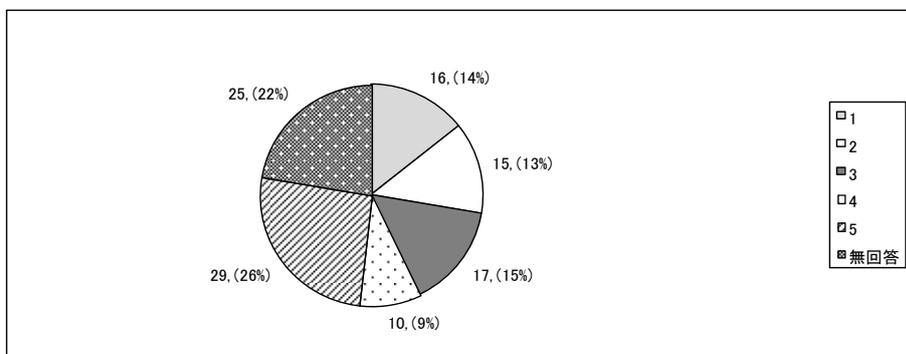
問17. で回答された契約によって御社が得られた利益は、期待と比べてどうでしたか。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 期待していた利益は一切得られなかった。	7%	10%	11%	18%	14%	0%	12%
2 期待していた程の利益は得られなかった。	5%	14%	11%	14%	13%	29%	12%
3 期待どおりであった。	5%	14%	17%	14%	15%	0%	12%
4 期待以上の利益を得られた。	0%	5%	14%	7%	9%	0%	6%
5 まだ分からない。	10%	5%	26%	34%	26%	14%	21%
無回答	74%	52%	20%	13%	22%	57%	37%
回答者数小計	42	21	35	56	112	7	161

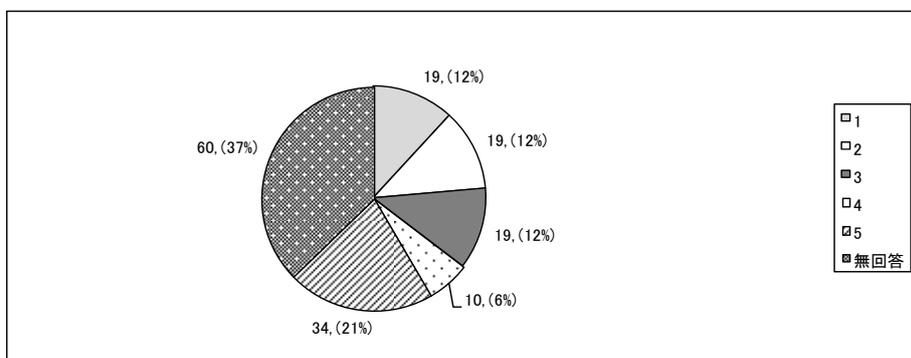
大企業



中小企業



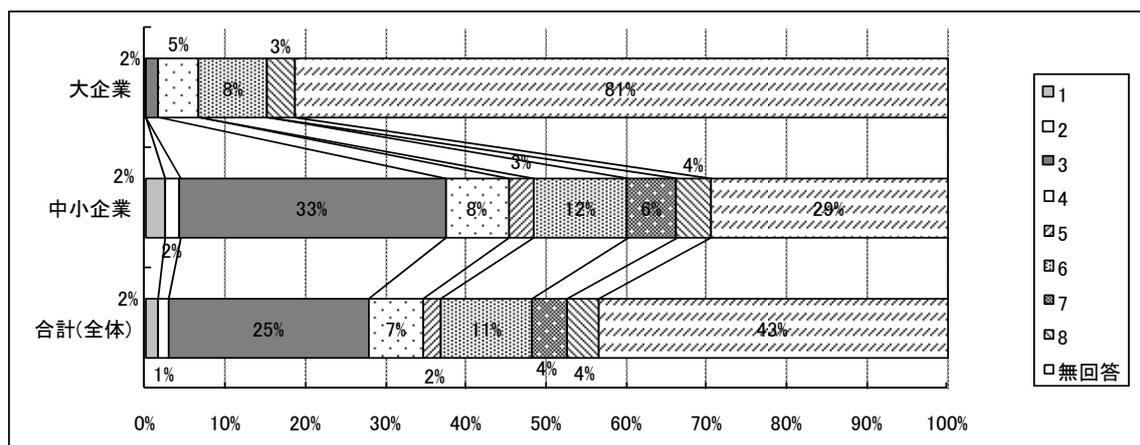
全体 (合計)



問20. [特許情報活用支援アドバイザーの支援を受けたことがある方へ]

特に有益であったと感じた支援内容を1つ選んでください。

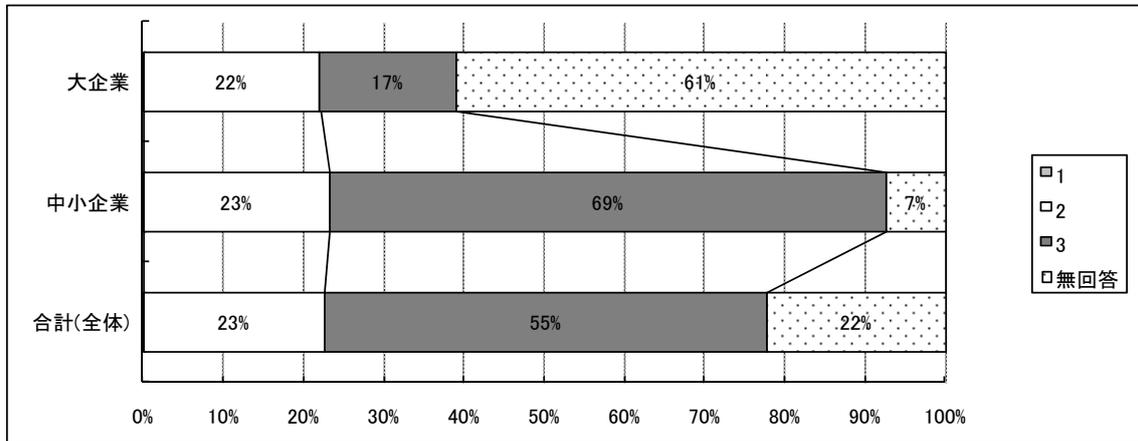
	大	中小			不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計			
1 技術動向調査サポート(パテントマップ作製以外)	0%	0%	6%	1%	2%	0%	2%
2 技術動向調査サポート(パテントマップ作製に関して)	0%	0%	2%	3%	2%	0%	1%
3 出願前調査、審査請求前調査サポート	2%	30%	31%	36%	33%	25%	25%
4 他社権利調査サポート	5%	11%	18%	0%	8%	0%	7%
5 上記以外の公知例調査サポート	0%	3%	2%	4%	3%	0%	2%
6 講習会	8%	27%	10%	5%	12%	25%	11%
7 企業戦略サポート	0%	0%	10%	7%	6%	0%	4%
8 その他	3%	0%	0%	9%	4%	0%	4%
無回答	81%	30%	22%	35%	29%	50%	43%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問21.～問25.は、アドバイザー支援を受ける前後の状況変化についての質問です。

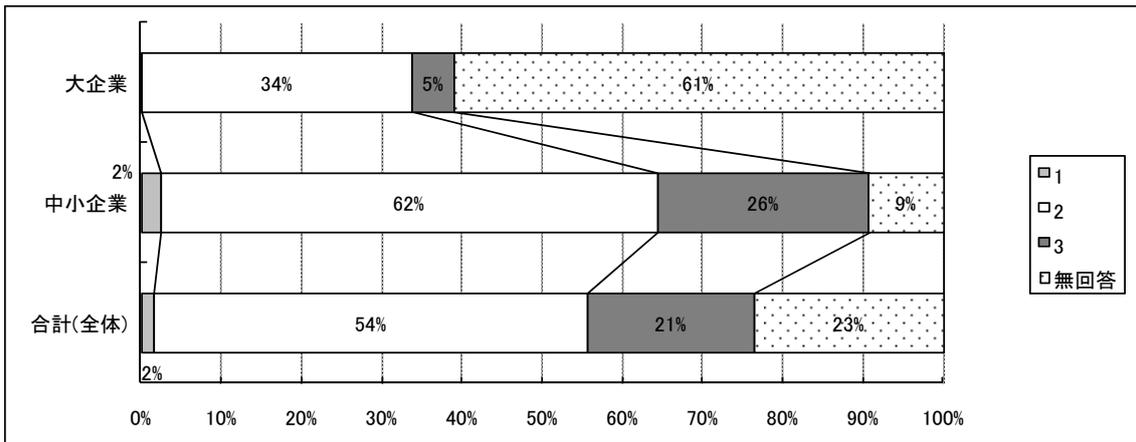
問21. アドバイザーの支援を受ける前後で、御社の知的財産権に関する意識の変化はありましたか。

	大	中小			不明	合計
		50～ 299	10～ 49	～9 中小 合計		
1 意識は低下した。	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2 変わらない。	22%	30%	24%	20%	23%	13%
3 意識は向上した。	17%	65%	71%	71%	69%	55%
無回答	61%	5%	6%	9%	7%	38%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8



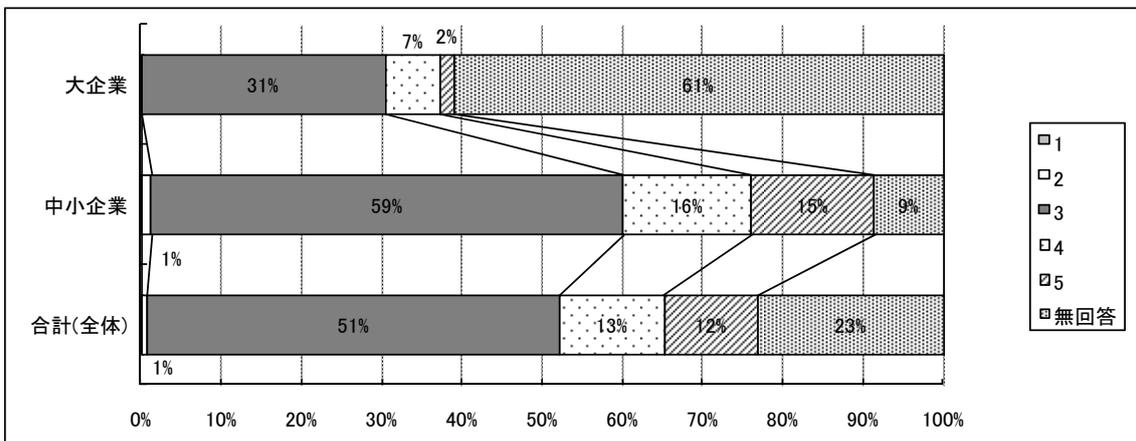
問22. アドバイザーの支援を受けたことにより、年間の特許出願件数は変化しましたか。

	大	中小			不明	合計
		50～ 299	10～ 49	～9 中小 合計		
1 支援を受ける前に比べて、特許出願件数は減った。	0%	0%	0%	5%	2%	0%
2 変わらない。	34%	76%	59%	57%	62%	38%
3 支援を受ける前に比べて、特許出願件数は増えた。	5%	16%	33%	27%	26%	25%
無回答	61%	8%	8%	11%	9%	38%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8



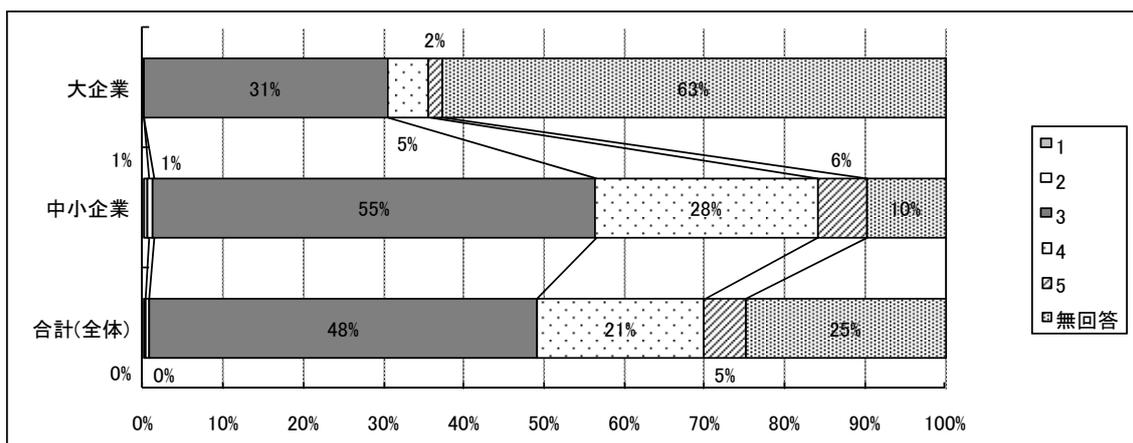
問 2 3. アドバイザーの支援を受けたことにより、御社の知的財産権を取り扱う体制に変化はありましたか。

	大	中小				不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計			
1 支援を受けたことにより、体制を廃止した。	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
2 支援を受けたことにより、体制を縮小した。	0%	0%	2%	1%	1%	0%	1%	
3 変わらない。	31%	73%	59%	52%	59%	50%	51%	
4 支援を受ける前に比べて、体制を強化した。	7%	8%	22%	16%	16%	0%	13%	
5 支援を受けたことにより、体制を整備した。	2%	11%	12%	20%	15%	13%	12%	
無回答	61%	8%	6%	11%	9%	38%	23%	
回答者数小計		59	37	51	75	163	8	230



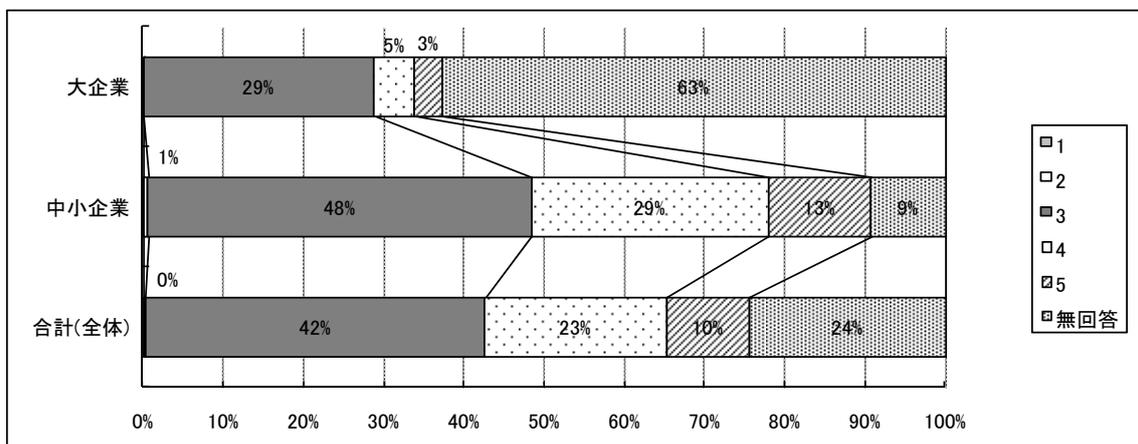
問 2 4. アドバイザーの支援を受けたことにより、実施許諾契約や特許権の移転の頻度はどうなりましたか（契約の種類や譲渡であるか譲受であるかは問いません）。

	大	中小				不明	合計
		50～ 299	10～ 49	～9	中小 合計		
1 支援を受けたのを機に、行わないことにした。	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%
2 支援を受ける前に比べて、頻繁には行わなくなった。	0%	0%	2%	0%	1%	0%	0%
3 変わらない。	31%	78%	55%	44%	55%	38%	48%
4 支援を受けたのを機に、積極的に検討するようになった。	5%	14%	31%	32%	28%	0%	21%
5 支援を受ける前に比べて、頻繁に行うようになった。	2%	0%	4%	11%	6%	13%	5%
無回答	63%	8%	8%	12%	10%	50%	25%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問 2 5. アドバイザーの支援を受けたことにより、技術提携や共同研究等への取り組みは怎么样了か。

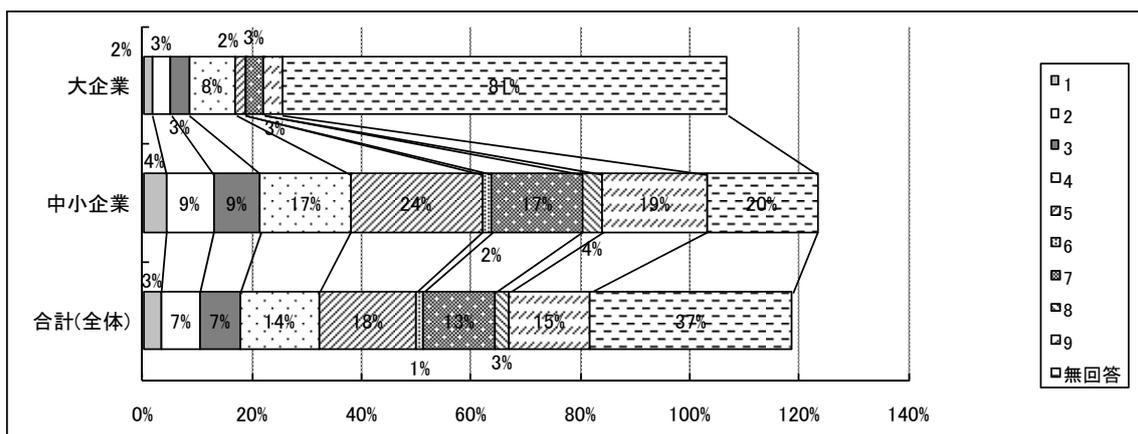
	大	中小			不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計		
1 支援を受けたのを機に、行わないことにした。	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2 支援を受ける前に比べて、取り組みに消極的になっている。	0%	0%	2%	0%	1%	0%
3 変わらない。	29%	70%	41%	41%	48%	25%
4 支援を受けたのを機に、積極的に検討するようになった。	5%	16%	31%	35%	29%	13%
5 支援を受ける前に比べて、積極的に取り組んでいる。	3%	5%	18%	13%	13%	10%
無回答	63%	8%	8%	11%	9%	50%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8



問26. ～問28. は、アドバイザー支援と事業化の関係についての質問です。  
 (以下「事業化」とは、知的財産の活用が事業収益に結び付くことと捉えてください。  
 例えば、「商品化」や「役務(サービス)の提供が可能となる」ことや、「既存商品の生産性の向上に寄与する」ことが挙げられます。)

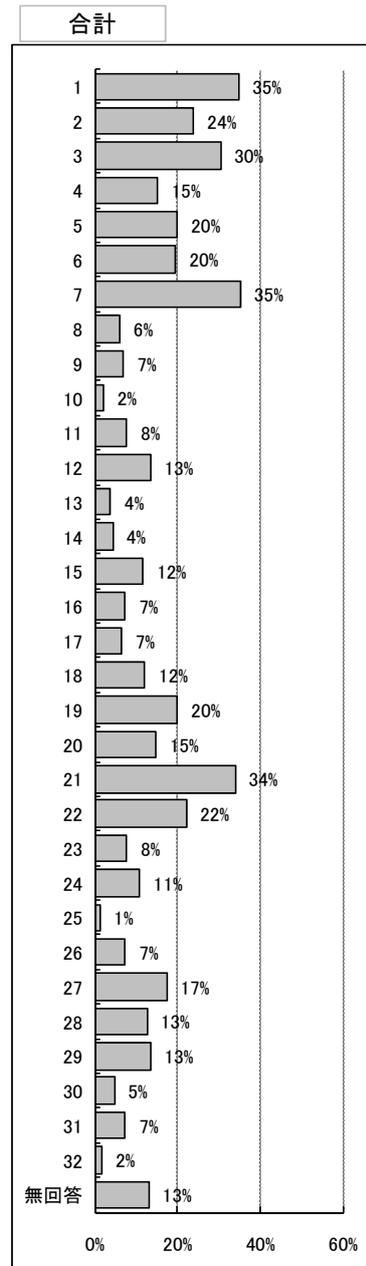
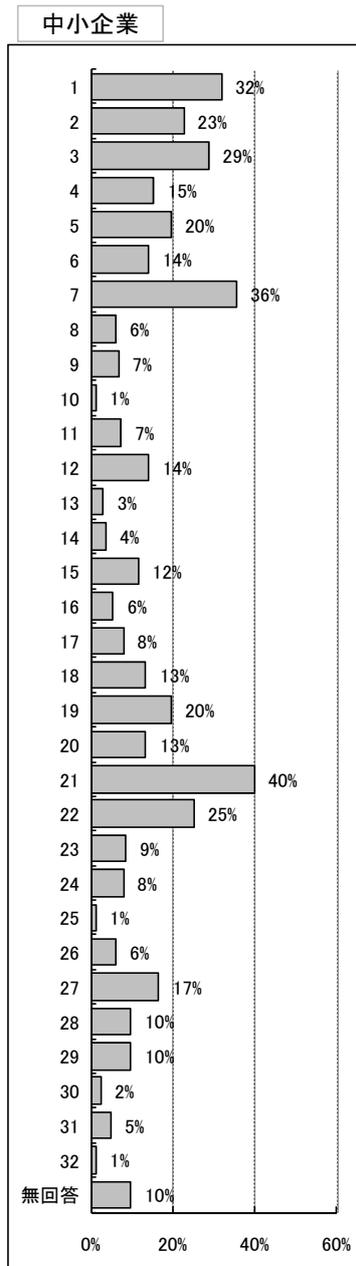
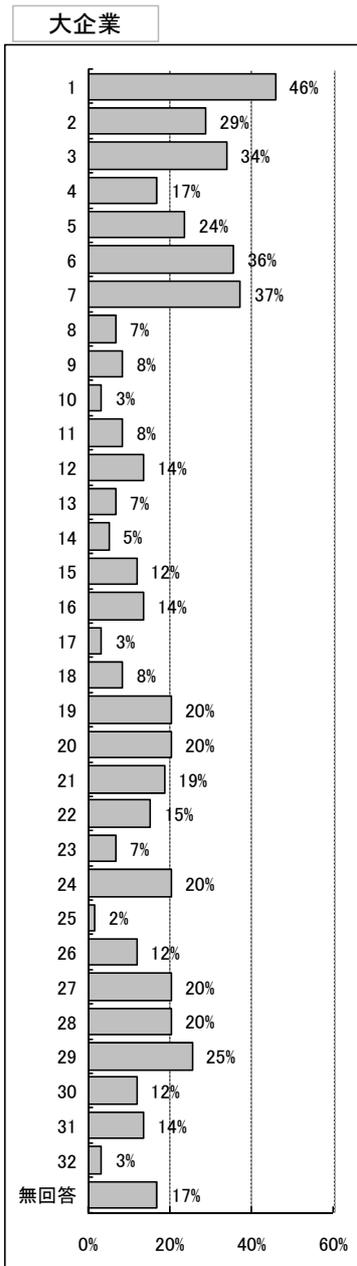
問26. アドバイザーの支援を受け、御社または御社と契約した相手方の事業化がどの程度進行しましたか。複数の事案について支援を受けた経験がある場合には各案件についてご回答ください(複数回答可)。

	大	中小			不明	合計
		50～ 299	10～ 49	～9 中小 合計		
1 事業化の検討をしなかった。	2%	11%	4%	1%	4%	3%
2 事業化を断念した。	3%	5%	8%	11%	9%	7%
3 現在、契約中もしくは契約が完了した。	3%	0%	6%	15%	9%	7%
4 現在、技術開発/研究の段階である。	8%	8%	31%	11%	17%	14%
5 現在、商品等の開発中である。	2%	32%	18%	24%	24%	18%
6 現在、生産ラインを構築中である。	0%	3%	0%	3%	2%	1%
7 商品化等ができ、現在販路を開拓中である。	3%	8%	8%	27%	17%	13%
8 一旦、事業化はできたが、既に中止した。	0%	3%	6%	3%	4%	3%
9 事業化ができ、事業運営中である(商品販売等を行っている)。	3%	16%	22%	19%	19%	15%
無回答	81%	30%	18%	17%	20%	37%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8 230



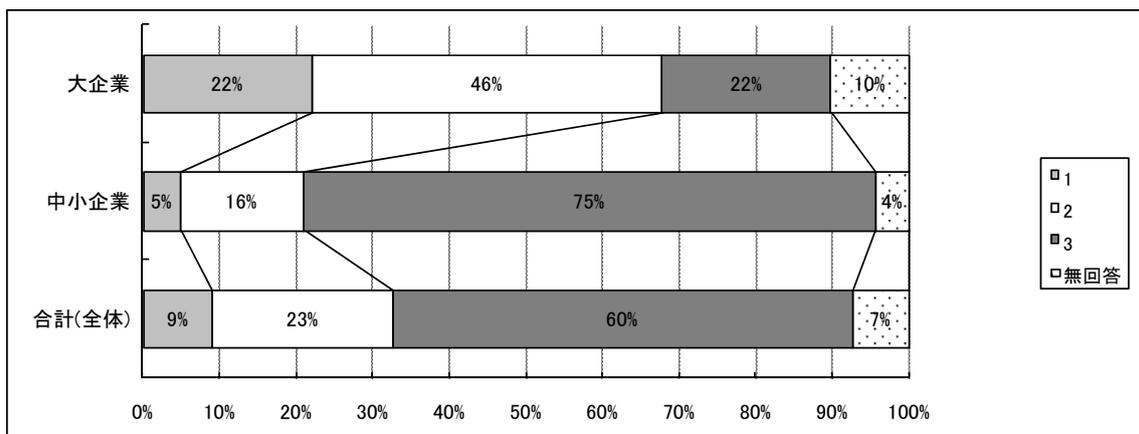
問 2 7. 知的財産権を活用して事業化を成功させるためのポイント（要点）は何ですか（複数回答可）。

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 研究開発など、知的財産を創造する体制	46%	43%	37%	23%	32%	13%	35%
2 アイデア出し等、知的財産を創造する体制	29%	19%	27%	21%	23%	13%	24%
3 事業化を予定する分野の市場状況の把握	34%	43%	25%	24%	29%	38%	30%
4 事業化を予定する分野の技術レベルの把握	17%	24%	12%	13%	15%	0%	15%
5 事業化を予定する分野の公知・周知技術の把握	24%	22%	25%	15%	20%	0%	20%
6 事業化を予定する分野の技術動向の把握	36%	24%	14%	9%	14%	13%	20%
7 事業化のビジネスプランの構築	37%	38%	39%	32%	36%	13%	35%
8 他社との技術提携契約の内容の理解	7%	5%	12%	3%	6%	0%	6%
9 秘密保持契約の内容の理解	8%	8%	10%	4%	7%	0%	7%
10 秘密保持契約時の対価	3%	3%	0%	1%	1%	13%	2%
11 実施許諾契約の内容の理解	8%	8%	6%	8%	7%	13%	8%
12 実施許諾契約の対価(ライセンス料)	14%	8%	16%	16%	14%	0%	13%
13 特許権の移転条件の理解	7%	5%	4%	1%	3%	0%	4%
14 特許権の譲渡対価	5%	5%	4%	3%	4%	13%	4%
15 対象となる特許権の権利範囲の理解	12%	16%	16%	7%	12%	13%	12%
16 技術レベルが高い契約相手の選定	14%	8%	8%	3%	6%	0%	7%
17 資金が潤沢な契約相手の選定	3%	0%	4%	15%	8%	0%	7%
18 業務提携できる契約相手の選定	8%	5%	16%	16%	13%	13%	12%
19 製品化に向けた技術指導・ノウハウ	20%	30%	18%	16%	20%	25%	20%
20 製造・生産体制の構築	20%	14%	8%	17%	13%	0%	15%
21 販路開拓	19%	35%	39%	43%	40%	25%	34%
22 事業化までの資金	15%	14%	22%	33%	25%	13%	22%
23 事業化にあたる人員	7%	19%	6%	5%	9%	0%	8%
24 事業化にあたる者の知的財産権に関する知識	20%	11%	8%	7%	8%	0%	11%
25 特許補償契約手続き	2%	3%	0%	1%	1%	0%	1%
26 侵害監視の実行	12%	11%	2%	7%	6%	0%	7%
27 関連する他社特許権の把握	20%	24%	20%	11%	17%	13%	17%
28 関連する他社特許権への対応	20%	22%	12%	3%	10%	13%	13%
29 社内における知的財産権に対する意識	25%	19%	12%	4%	10%	0%	13%
30 知的財産権を扱う人員	12%	8%	0%	1%	2%	0%	5%
31 知的財産権を扱う者の知的財産権に関する知識	14%	11%	6%	1%	5%	13%	7%
32 その他	3%	0%	2%	1%	1%	0%	2%
無回答	17%	19%	10%	5%	10%	50%	13%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問28. 今後、アドバイザーの支援を希望されますか。

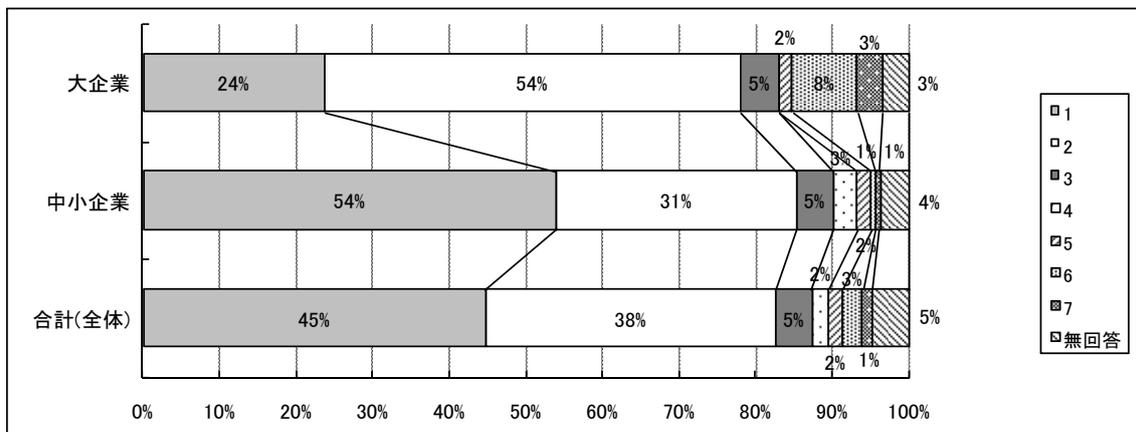
	大	中小			不明	合計	
		50~ 299	10~ 49	~9 中小 合計			
1 希望しない。	22%	8%	6%	3%	5%	0%	9%
2 よほど有望な技術内容の話が無い限り希望しない。	46%	16%	20%	13%	16%	13%	23%
3 希望する。	22%	76%	67%	80%	75%	38%	60%
無回答	10%	0%	8%	4%	4%	50%	7%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問 29. ～問 31. は、民間の知的財産権取引業者についての質問です。

問 29. 御社は民間の知的財産権取引業者（特許権移転の仲介等を行っている事業者 (<http://www.ryutu.inpit.go.jp/agents/index.html>)) を知っていますか。また、利用したことはありますか。

	大	中小			不明	合計	
		50～ 299	10～ 49	～9 中小 合計			
1 全く知らない(初耳)	24%	57%	47%	57%	54%	13%	45%
2 インターネットや情報誌等を見たことがある。	54%	35%	37%	25%	31%	50%	38%
3 事業内容を調べたことがあるが、業者に問い合わせたことはない。	5%	3%	8%	4%	5%	0%	5%
4 業者に問い合わせたことがあるが、利用したことはない。	0%	0%	4%	4%	3%	0%	2%
5 社内で検討をした結果、利用しないことに決めた。	2%	0%	0%	4%	2%	0%	2%
6 利用したことがある。/現在利用している。	8%	0%	0%	1%	1%	0%	3%
7 その他	3%	0%	0%	1%	1%	0%	1%
無回答	3%	5%	4%	3%	4%	38%	5%
回答者数小計	59	37	51	75	163	8	230



問30. [問29. で3. ～7. を回答された方へ]

その理由を教えてください。

問29で3を回答した方の回答

- ・知っている。利用したことはない。民間の知財取引業者のPRが充分でないのではないか。
- ・必要性がなかったため
- ・多くの業務は自社及び既に取引のある特許事務所を活用している為
- ・パテントトロール的に使われると、顧客に迷惑がかかることも想定されるので、慎重になっている。

問29で4を回答した方の回答

- ・問い合わせたことはありますが利用したことはありません。
- ・相談で問題が解決した。
- ・特許、実用新案は弁理士に頼むものと思っていた。
- ・計画を中断したから

問29で5を回答した方の回答

- ・仲介手数料等があり信頼性に欠ける
- ・料金が安いから。

問29で6を回答した方の回答

- ・利用していない特許の活用のため
- ・販路開拓
- ・休眠特許の提供による技術活用の拡大を行うため
- ・取引業者からの仲介のオファー

問29で7を回答した方の回答

- ・開発費が無いために研究開発段階から成果について都度、請求を起し、その報酬で特許を取得できました。その経緯までには機密保持契約、研究開発委託契約、生産管理委託契約、特許譲渡契約（ロイヤルティー）これらの契約文面の内容の支援を産業支援機構にて（特許の譲渡先の対応手段が目的）指導を受けました。
- ・特許権の活用に関しては、情報チャンネルが複数あるなら、複数利用して情報を必

要としている事業者に情報が流れる確率を高めたい。

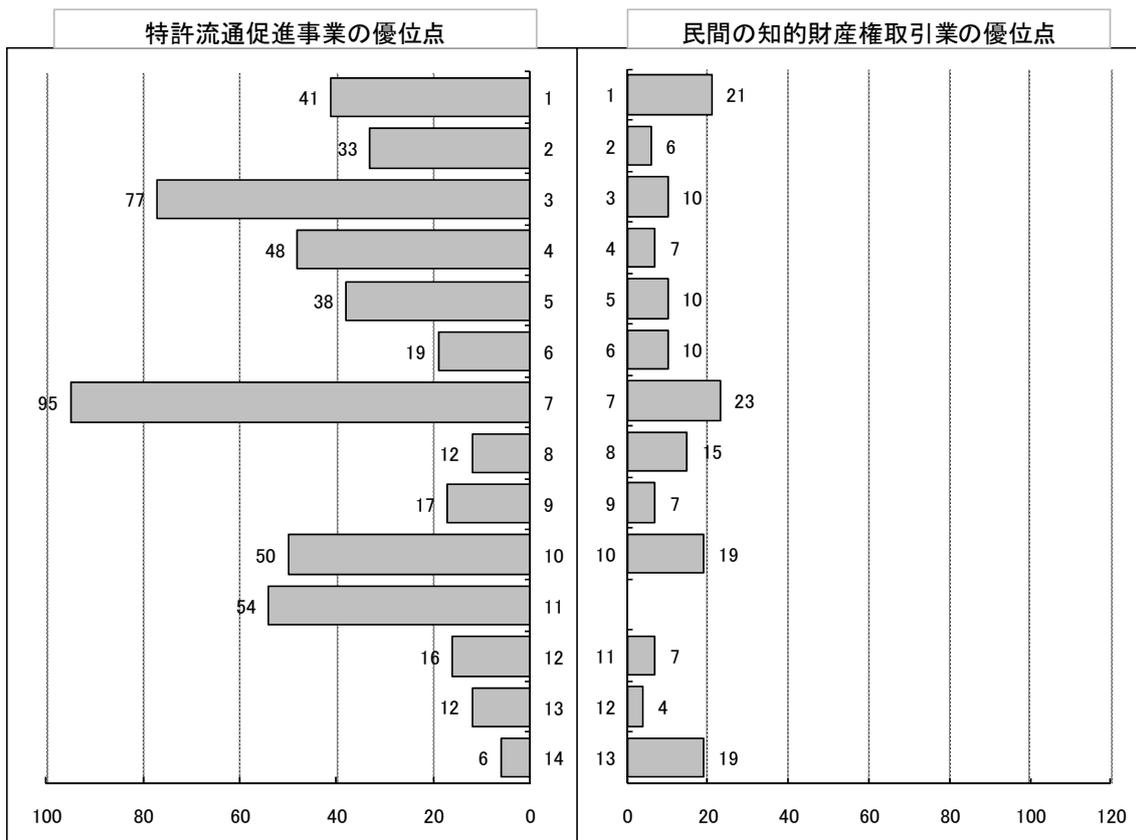
問3 1. 民間の知的財産権取引業と、特許流通アドバイザーや特許情報活用支援アドバイザー等の特許流通促進事業を比較した場合、各々の優位点は何ですか（複数回答可）。

特許流通促進事業の優位点

	大	中小				不明	合計
		50～ 299	10～ 49	～9	中小 合計		
1 ライセンス契約に関する知識が豊富である点	4	5	11	19	35	2	41
2 対応や態度が良い点	2	6	8	17	31	0	33
3 気軽に相談できる点	11	14	21	28	63	3	77
4 訪問してくれる点	6	11	13	18	42	0	48
5 特許権等の知的財産権に関する知識を有している点	3	4	13	17	34	1	38
6 技術的専門知識が高度である点	4	0	5	10	15	0	19
7 無料で支援してくれる点	17	18	25	32	75	3	95
8 提携する可能性がある他社の情報を多く有している点	2	2	3	5	10	0	12
9 特許技術に関する情報を多く有している点	1	3	8	5	16	0	17
10 公平・中立である点	10	9	15	15	39	1	50
11 公的な機関に所属している点	8	11	15	20	46	0	54
12 技術指導をしてくれる点	2	4	3	7	14	0	16
13 事業化の支援をしてくれる点	2	1	2	7	10	0	12
14 その他	4	0	0	2	2	0	6
無回答	34	16	19	28	63	4	101
回答者数	58	37	46	70	153	8	219

民間の知的財産権取引業の優位点

	大	中小				不明	合計
		50～ 299	10～ 49	～9	中小 合計		
1 ライセンス契約に関する知識が豊富である点	3	5	6	7	18	0	21
2 対応や態度が良い点	0	1	1	3	5	1	6
3 気軽に相談できる点	1	2	0	7	9	0	10
4 訪問してくれる点	2	1	0	4	5	0	7
5 特許権等の知的財産権に関する知識を有している点	1	3	1	5	9	0	10
6 技術的専門知識が高度である点	3	2	3	2	7	0	10
7 料金に見合った仕事をしてくれる点	7	4	3	9	16	0	23
8 提携する可能性がある他社の情報を多く有している点	4	3	4	3	10	1	15
9 特許技術に関する情報を多く有している点	1	1	2	3	6	0	7
10 自社の利益を追求してくれる点	7	1	2	8	11	1	19
11 技術指導をしてくれる点	0	1	2	4	7	0	7
12 事業化の補助をしてくれる点	2	0	1	1	2	0	4
13 その他	4	1	4	10	15	0	19
無回答	40	25	32	43	100	7	147
回答者数	58	37	46	70	153	8	219



問3 2. その他、ご意見等があればお聞かせください。

- ・特許アドバイザーの存在を知ると、あれこれ相談したくなります。当社は経済産業局主催の知財塾で相談して、利用させていただきました。やはりコンタクトするのを躊躇することが考えられますので、機会あるごとのPRが重要と思います。
- ・実際に権利を行使した経験がないと、特許をはじめとした知的財産を軽視し、場合によっては無視してしまう（特に中小企業の場合）。知的財産の有効性、侵害の危険性など、わかりやすい啓蒙活動を行って欲しい。
- ・特許を取っても開発及び事業化に向けた資金援助、販路開拓を支援して欲しい。
- ・企業規模の大小を問わず優れた特許技術を流通させ事業化を行うためには、特許保有企業、特許流通アドバイザー、事業化希望企業が三位一体にならないと考える。その為には、特許技術の他、在るべき姿の正しい様々な契約と、事業化への姿勢と事業化資金も必要と考える。
- ・特許を用いた商品の販路拡大の為の支援を希望します。（商品情報をインターネットなどで公表するなど…）
- ・公的機関である為、アドバイザー個人としての意見は話してもらえず、優等生的な回答が返ってくる傾向がありました。受け側として判断がつかない様な時等は、ハッキリと意見を言ってもらえれば判断に窮しないのですが。公的機関と言う事で難しいのかも知れませ

- んがもう少し個人的な意見も出しても良いのではないかと感じられる場合があります。
- ・研究開発型企业にとっては、民間取引業者と同程度の具体的なビジネスモデルと、他者情報をもち、具体的な成果を出せる特許流通促進事業をお願いしたいと思います。例えば、公共投資ファンドによる、研究開発型企业の特許流通支援等。
  - ・特許出願から、特許取得までの手続きが難解だと思います。特に「拒絶査定」の理由とそれに対する補正申請の考え方が、一面ばかばかしくもあり、私なら「一度拒絶査定されたなら、再度補正書は提出する」気持ちになれないと思います。諸外国も同様な状態でしょうか。現在の制度が、真に知的財産権の保護に役立っているのか、世渡りの上手な人のみの役に立っているのか疑問に思いました。
  - ・アドバイザーはあくまでも当事者でない点、限界がある。
  - ・特許流通アドバイザーは「広く浅く」だけでなく、そのとき必要な企業に（ある程度）集中した支援もしてほしい。
  - ・このアドバイザーに関してですが、他所にいる人達を知っていますが、技術的（特に生物系）知識があまり高くないように思うので、国際的には、この方面（生物医学系）の知識のあるアドバイザーの養成が必要と思います。
  - ・我社の商品を、公共財である役所に営業するのであるが、特許があれば採用が難しい。採用すれば、指定により、何故採用したのか、業者から追及されれば、問題になる。以上のような返答である。民間とちがって異質な社会である。
  - ・現在、月に一度程度の来社で、きめ細かな御指導を受けており、大変助かっております。
  - ・アドバイザーの丁寧な説明にいつも感謝しています。知的所有権全般に渡るアドバイスにいつも助けられています。
  - ・現在のところ、支援を依頼する状況にはありませんが、必要が生じた際にはぜひご相談させて頂きたいと思います。
  - ・現在、1件目の出願であり、まだまだアンケートに答えるだけの件数はこなしていません。これから特許権が取れるようなアイデアが1年に1件でも出てくればと思っています。
  - ・今回、産業技術研究所から紹介を頂き、特許流通アドバイザーの方にパテント検索に関する説明をして頂きました。特許流通アドバイザーの方とお話させて頂いた事は始めてで、どういった内容の仕事をされているのかも初めて知りました。特許の事に関しては勉強し始めたばかりですが、機会があれば、こういった方にも相談してみたいと思っています。
  - ・今後もアドバイザー事業を継続して頂きたい。

## 他のクロス集計結果

### <海外事業展開状況と出願件数の関係 (問5×問6)>

過去3年間の日本出願件数 回答者内平均

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 海外に研究所、工場、営業所等の自社事業拠点を有している。	1260.5	13.5	1.0	—	9.3	—	998.6
2 海外に自社事業拠点は有していないが、商品等を積極的に輸出している。	31.8	3.0	5.2	1.0	4.0	2.0	13.2
3 基本的に日本国内のみで事業を行っている。	5.4	5.1	2.3	2.4	2.9	0.0	3.0
4 その他	—	0.0	—	2.1	1.9	12.0	3.0
無回答	—	—	—	—	—	0.0	0.0

過去3年間の外国出願件数 回答者内平均

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 海外に研究所、工場、営業所等の自社事業拠点を有している。	1065.0	34.0	0.5	9.0	20.9	—	882.3
2 海外に自社事業拠点は有していないが、商品等を積極的に輸出している。	2.0	0.5	0.8	0.0	0.6	—	1.1
3 基本的に日本国内のみで事業を行っている。	0.5	0.6	0.4	0.5	0.5	0.0	0.5
4 その他	—	0.0	—	0.8	0.6	—	0.6
無回答	—	—	—	—	—	—	—

### <海外事業展開状況と特許所有件数の関係 (問5×問7)>

国内特許所有件数

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 海外に研究所、工場、営業所等の自社事業拠点を有している。	1537.1	11.8	2.0	1.0	7.3	—	1237.8
2 海外に自社事業拠点は有していないが、商品等を積極的に輸出している。	58.0	9.0	6.5	0.5	6.1	0.0	23.1
3 基本的に日本国内のみで事業を行っている。	6.3	2.0	2.7	2.0	2.2	1.0	2.5
4 その他	—	0.0	—	1.0	0.9	18.0	3.0
無回答	—	—	—	—	—	0.0	0.0

外国特許所有件数

	大	中小				不明	合計
		50~ 299	10~ 49	~9	中小 合計		
1 海外に研究所、工場、営業所等の自社事業拠点を有している。	1442.7	10.7	0.0	1.0	5.5	—	1227.1
2 海外に自社事業拠点は有していないが、商品等を積極的に輸出している。	18.8	1.0	0.2	0.5	0.5	—	6.6
3 基本的に日本国内のみで事業を行っている。	0.4	0.2	0.3	0.6	0.4	0.0	0.4
4 その他	—	0.0	—	0.5	0.4	—	0.4
無回答	—	—	—	—	—	—	—

< 契約によって得られた利益（問 17×問 19） >

アドバイザーの支援を受けて行った契約（問 17 の回答）によって得られた利益は期待と比べてどうだったか（問 19）

	問17の回答												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	13	
1 期待していた利益は一切得られなかった。	0%	38%	20%	21%	18%	0%	13%	0%	15%	14%	8%	0%	
2 期待していた程の利益は得られなかった。	33%	25%	0%	14%	18%	17%	13%	25%	24%	8%	11%	0%	
3 期待どおりであった。	33%	0%	20%	36%	29%	0%	0%	25%	32%	28%	22%	20%	
4 期待以上の利益を得られた。	17%	13%	20%	7%	14%	17%	38%	25%	9%	8%	14%	20%	
5 まだ分からない。	17%	25%	40%	21%	21%	67%	38%	25%	21%	42%	44%	60%	
回答者数小計	6	8	5	14	28	6	8	4	34	36	36	5	

問17の選択肢

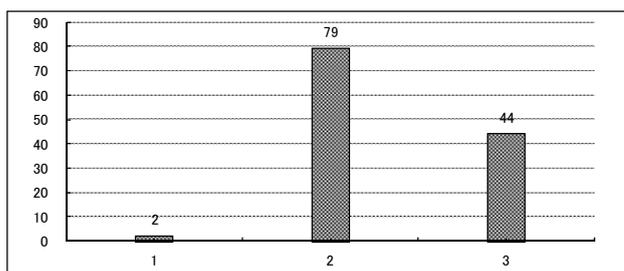
- 1 他社から特許権の譲渡を受けた。
- 2 他社から専用実施の許諾を受けた。
- 3 他社から独占的な通常実施の許諾を受けた。
- 4 他社から通常実施の許諾を受けた(独占的な許諾を除く)。
- 5 秘密保持契約をした(他社から得る情報の秘密保持を約束した)。
- 6 他社に特許権を譲渡した。
- 7 他社に専用実施の許諾をした。
- 8 他社に独占的な通常実施の許諾をした。
- 9 他社に通常実施の許諾をした(独占的な許諾を除く)。
- 10 秘密保持契約をした(他社に与える情報の秘密保持を約束させた)。
- 11 共同研究・開発契約をした。
- 13 その他

<問 21 で 3 回答のみ × 問 22～25>

アドバイザーの支援を受ける前後で、御社の知的財産権に関する意識の変化として（問 21）、「3. 意識が向上した」と回答した者のみを対象とした問 22～問 25 の集計をした結果は以下のとおり。

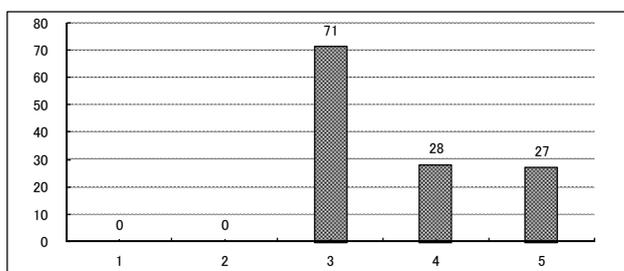
問 22：アドバイザーの支援を受けたことにより、年間の特許出願件数は変化しましたか。

1：出願件数が減った、2：変わらない、3：増えた



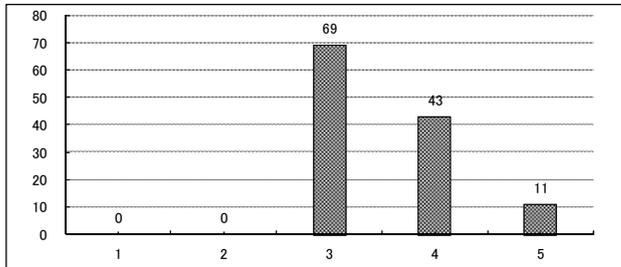
問 23：アドバイザーの支援を受けたことにより、御社の知的財産権を取り扱う体制に変化はありましたか。

1：知的財産権を取り扱う体制を廃止した、2：縮小した、3：変わらない、4：強化した、5：整備した



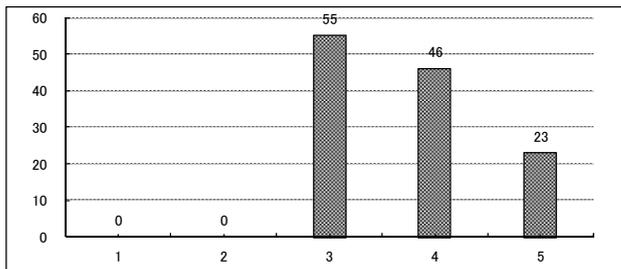
問 24：アドバイザーの支援を受けたことにより、実施許諾契約や特許権移転の頻度はどうなりましたか。

1：実施許諾契約や特許権の移転を行わなくなった、2：頻繁には行わなくなった、3：変わらない、4：積極的に検討するようになった、5：頻繁に行うようになった



問 25：アドバイザーの支援を受けたことにより、技術提携や共同研究等への取り組みはどうなりましたか。

1：技術提携や共同研究等への取り組みを行わないことにした、2：取り組みに消極的になっている、3：変わらない、4：積極的に検討するようになった、5：積極的に取り組んでいる



以上

## ヒアリング調査内容、結果概要

## Ⅰ ヒアリング調査対象

大企業：6、大学・TLO：4、知的財産権取引事業者等：3

## Ⅱ ヒアリング結果概要

## 1 技術移転又は知的財産の移転の必要性について

「行ふべき。」、「行ふ必要はない。」、「現実として困難。」、「自分達で行うものであり、支援は不要。」というように、両方の意見あり。

- ・日本が知財立国となるために知的財産は縦横無尽に移転可能となるべきで、外国への流通も肯定すべき（知的財産権取引業者等）。
- ・特許の排他的効力のみが流通することになる可能性がある（大企業）。
- ・一企業としては対応しきれない（大企業）。

## 2 技術移転に関する事業や知的財産権の移転事業をどのように行っているか

異業種の企業への積極的な技術提供や、ニーズ側に軸足をおいた事業展開をしている者がいる。

- ・積極的に技術移転をしてブランド力の向上をリターンと考える（大企業）。
- ・自社が事業展開をしない分野に対してライセンスアウトをして収入を得ている（大企業）。
- ・知財創造のEarly-Stageから関わる等の工夫により、知的財産の価値向上に努めて大きなリターンを期待している（大学・TLO）。
- ・海外の企業にライセンスをして、研究資金が海外から入ってきているというような構図でプロジェクトが上手く進んでいる（大学・TLO）。
- ・許諾の申し出を断ることはないが、自分のところでコントロールしたいので、他人を仲介しない（大企業）。
- ・権利のライセンスはギスギスするが、技術のライセンスは建設的である（知的財産権取引業者等）。

### 3 技術移転に関する事業や知的財産権の移転に関する事業の自立について

大企業とTLOには既に事業として自立している者がいる。知的財産権取引業者は顧客が増えれば自立できるとの回答をしている者がいる。

- ・事業を始めて3年経過して、収益がでてきた。広告換算値による宣伝効果額を利益として計上している（大企業）。
- ・共同契約をセットで行うことで特許ライセンスを増やす工夫をしている（大学・TLO）。
- ・大学から特許権の管理を請け負っているので、発足時から一貫して黒字である（大学・TLO）。
- ・TLOが経済的に自立することに専念すると、大学が得る共同研究費が目減りする可能性がある（大学・TLO）。
- ・年間数百件にニーズが増えれば順調に運営できる（知的財産権取引業者等）。

### 4 技術移転や知的財産権の移転を円滑に行うための工夫

- ・関連する特許をパッケージ化する（大学・TLO）。
- ・特許群のパッケージ化を他の大学と連携して行う（大学・TLO）。
- ・企業に、大学の研究のEarly-Stageから関わってもらうようにしている（大学・TLO）。
- ・出願係属中に企業と契約し、維持コストを抑えるとともに企業が権利範囲をアレンジできるようにしている（大学・TLO）。
- ・大学にコア特許を維持させることで、ある企業との関係が途切れても他の企業と新たな関係を築けるようにする（大学・TLO）。

### 5 事業化を促進する工夫

技術移転元からの技術移転先への手厚いサポートが求められる。また、事業に関係する特許は多く存在するはずなので、特許処理に課題が残る。

## 6 いわゆるパテントトロール問題について

対策として、特許権の譲渡を避け、実施をすることができる者にライセンスを与えるとの意見が多数あった。一方、日本の特許権を活用したパテントトロール活動は現実的には無いに等しいにもかかわらず、世間がパテントトロール問題に過剰反応して特許権者の活動を抑制してしまっているとの意見もあった。

## 7 これまでの特許流通促進事業について（流通促進事業の効果）

政府が知的財産の流通に積極的であることを高く評価する意見もあれば、事業を止めるべきとの意見もある。権利の移転から技術移転に軸足を移すことや、無駄を省くことも求める意見もあった。また効果が出るまでタイムラグが生じることも考慮に入れる必要がある。

## 8 支援の対象

- ・知的財産の「創造」と「活用」の役割が明確なので、大学と製造業の連携に絞る（大企業）。
- ・TLOを整理して纏められるものは纏めるべき（知的財産権取引業者等）。
- ・中小企業信仰はやめて新規産業を起こせる者を支援する（大学・TLO）。
- ・小企業との提携は後々金銭的なトラブルに及ぶ可能性がある（知的財産権取引業者等）。
- ・事業化のコンサルティング会社は政府が支援してもよい（大企業）。
- ・事案（発明や事業）毎に支援するか否かを決めるという案もあり得る（知的財産権取引業者等）。
- ・外国で使える知的財産（大企業）。
- ・分野を絞るべき。また、化学・製薬分野とIT・エレクトロニクス分野とでは、流通への姿勢や流通のし易さが大きく異なる（大企業）。

## 9 支援や施策についての意見や要望

- ・技術に限らず情報財を広く流動させてほしい（大企業）。
- ・第三者の知財を合法的に活用した場合のインセンティブを用意してほしい（大企業）。
- ・ニーズ側からアプローチすべき（知的財産権取引業者等）。
- ・啓蒙のためには成功事例を作るのが効果的。販路開拓等の支援も場合によっては必要（大企業）。
- ・人材育成は高度なOJTで行うべき（知的財産権取引業者等）。
- ・大学・TLOは大学内のシーズを発掘し、対外的なマッチングは知的財産権取引業者が受け持つという案もあり得る（知的財産権取引業者等）。

### 10 ADを集中配置することに対する意見

1カ所に流通ADを集中配置して、電話等で問い合わせるといったアイデアに対して、基本的にはそれでも良いという意見と、実際には現場にいなればだめではないかという意見があった。

### 11 流通ADの派遣を無くすことに関する意見(大学・TLO向け)

人的ネットワークやデータベースを活用できるので、派遣を無くしても問題はないという意見と、実際にほしいのは人的リソースだから雇用に充てる金銭補助でもよいという意見があった。

### 12 民間の知財取引事業者について

大企業からも、知的財産権取引業者を支援することについて前向きな意見を得た。なお、中国では、国策で知的財産権取引業者の支援をしているとの情報もあった。

以上

## ヒアリング調査結果まとめ

## 1. 技術移転又は知的財産の移転の必要性について

- ・ 日本が知財立国となるには、知的財産は縦横無尽に移転可能となるべき。日本の知的財産が外国に流通することも原則として肯定するべきである。日本が重要視している技術（例えば環境技術等）について例外的に制限をすれば良い（知的財産権取引業者等）。
- ・ 日本の製造業者は製品の付加価値で食べていかなければならない。その点からも知的財産は重要である。米国企業のオープンイノベーションは開示部分と非開示部分を巧みに使い分けて自らは莫大な利益を得ている。そのようなことを日本企業は真似できていない（大企業）。
- ・ 大学内の「知的財産」と「研究リソース」がサイクルを描くことが理想的であると考えている（大学・TLO）。
- ・ 特許権は自分の事業を保護するために使うことに専念するのが良いのではないか。企業が取得して自分で考えて使うというスタンスを崩す必要はないと思う（大企業）。
- ・ 特許だけが独り歩きするというのは、特許の排他的効力（抑止力）のみが流通することになるので、パテントトロール的な活動を誘起することにつながる可能性がある（大企業）。
- ・ 技術移転は日本全体としては望ましいと思うが、一企業としては対応しきれない。良い製品を世に出すことに注力したい（大企業）。

## 2. 技術移転に関する事業や知的財産権の移転事業をどのように行っているか

- ・ 自社の技術を積極的に中小企業に移転している。この活動によって自社が期待するリターンはブランド力の向上。社会貢献に対する姿勢と、技術力の高さをアピールすることができる（大企業）。

- ・ 自社が事業展開しない異業種の企業に対してライセンスアウトする。開発した技術は本業で既に元をとっているのので、異業種に展開するにあたり高く販売する必要はないことが強みになり、技術提供料も低く抑えることができる（大企業）。
- ・ 例えば従来よりも低廉な製品を作れる技術をライセンサーに提供したとすると、ライセンサーには製品販売による利益が出て、エンドユーザーも低価格で物を購入でき、自社はライセンス料が入ってくる。関係者が皆win-winの関係になる（大企業）。
- ・ 基本的に特許技術をもって他社と一緒に物を作って行こうとしている。今後の展開として、ライセンスして特許は売らない。ただし、相手が特許発明を実施する者で特許権を転売してしまうようなことがないのであれば、今後自社で絶対実施しないようなものは売ってしまうとか、そのあたりを検討中。ただし、自社の分野で技術革新が進んでおり、今迄絶対に実施しないと思っていた技術がそうでもないということになるかもしれないので、実施しない技術を選出することは難しいとも思っている（大企業）。
- ・ 自社の生産ラインの効率向上用に作成したシミュレーションソフトも販売しているし、自社工場の生産効率を上げる過程で培ってきたノウハウもコンサルティングとして提供している。例えば、自社で定年を迎えて再雇用している社員を、ホテルのバックヤード業務の効率化指導に充てている（大企業）。
- ・ 企業との共同研究を促進している。国際的な技術提携をしているプロジェクトもある。特許権は海外に流出しないようにして、海外企業と共同研究を行えば大学の研究部門に研究資金が海外から流入するし、大学内の技術ベルは向上する。更に海外企業の事業化にあたり施設の発注が日本に入る可能性もある（大学・TLO、大企業）。
- ・ 自社はオープンポリシーを貫いており、自社で実施している特許であっても、（条件面で折り合いがつかなかったことはあるが）許諾の申し込みを断った実績はない（大企業）。
- ・ 環境技術について海外に技術提供をしているが、自社でコントロールしたいので外部に技術提携先を探すことを委任するようなことはしない（大企業）。

- ・ 自社に特許権があるから、関係会社に技術提供するという側面はある。特許権で縛りつけることができるから、安心して技術提供できる（大企業）。
- ・ 意匠や商標はブランドイメージに関わるので許諾することはない。また、意匠権は、製品実施形を保護するために取得するので、使用していない意匠権は基本的に無い（大企業）。
- ・ 大学と業務委託契約をすることにより、研究のEarly Stageから関わって売れる発明の発掘をし、時にはニーズにマッチする方向に研究の方向を若干変えてもらい、ニーズとのマッチングをし易くする。そして研究共同開発契約と特許ライセンスをセットで行う（大学・TLO）。
- ・ 主としてニーズ側の技術コンサルティングをしている。企業が技術課題に直面した場合にその課題を解決できる技術を有する者を紹介する。顧客に提供するの「情報」ではなく「提案」である。例えば「あるベンチャー企業ならここまでならできる」とか「こういうのはどうか」という提案を顧客に提案する。ベンチャー企業が一緒にやらせて欲しいと申し出ることもある（知的財産権取引業者等）。
- ・ 日本の優良技術を米国のトップメーカーに移転をしている。特許はあまり良いのがないのだけれども、ノウハウ等は優れたものがある（知的財産権取引業者等）。
- ・ 特許権が絡まない技術移転も多く手掛けている。権利のライセンスはギスギスするが、技術のライセンスは建設的である。例えば、ライセンスを受けませんかと相手に問う時点で、相手にとっては侵害の警告を受けているような気になる場合があり、ライセンス交渉というのは結構難しい現実がある。権利のライセンスと技術のライセンスは全然違う（知的財産権取引業者等）。

### 3. 技術移転に関する事業や知的財産権の移転に関する事業の自立について

- ・ 事業を始めて3年経過して収益がでてきた。売上であるライセンス料収入から、自社スタッフ労務費や知財ブローカー手数料を引いた利益と、広告換算値による宣伝効果額を合わせている。技術移転が上手くいったことのニュースや、技術提携先の企業広告に自社名が載ると無料で宣伝効果がでる（大企業）。

- 広域型の外部TLOは大学からの多くの費用援助が望めないので、自立する意識が高まる。複数の大学と技術移転契約や業務委託契約を幅広く積極的に行っている。大学と包括提携契約を結ぶことで、業務委託によって収益が得られるメリット以外に、Early Stage（研究の方針や発明の創作段階）から関わることができ、売れる発明の発掘が可能となった。また、会員性の企業向けの技術情報提供サービスを運営しており、これによって会費と企業ニーズ情報を得ている。更に、特許ライセンスによる収益がメインだが、共同開発契約をセットで行うことで、特許ライセンスを増やす工夫をしている（大学・TLO）。
- 発足時に大学から権利の譲渡を受けていることもあり、一貫して黒字である。出費として最も大きいのは人件費である。収入は、ライセンス料、プロジェクト関連、会費、調査費である（大学・TLO）。
- 大学法人の中にあるので財務管理上は独立してはいないが、仮想的には経済上独立できることを目指している。仮想的にとは、企業から大学が受ける共同研究費用のうち、TLOの寄与率分を収入とみなして計算した場合である（大学・TLO）。
- TLOのみで経済的に自立しようとはしていない。経済的な利益を追求すると、特許権を安易に売るという悪い結果を生む場合もある。大学の活動をサポートすることに重点をおいており、企業から大学に研究資金が入ることに注力をしている。大学とTLOのトータルで考えた場合、金銭的な面からみても、ライセンス収入に比べて共同研究費は桁違いに大きいので、ライセンス収入だけで利益を多く得ようとしても非効率である（大学・TLO）。
- 自立という観点では、内部TLOは危機意識が薄れ、大学との間で人材が流動してしまい専門人材の育成や経営ノウハウの蓄積の観点で不利である。外部TLOのうち、単独型のTLOはシーズの提供元が限定される等、活動に制約がかかる（大学・TLO）。
- 自社の事業は年間数百件のニーズがあれば順調に運営できる。もっとニーズ情報が多く開示されるようになることを期待する。ただし、ニーズ情報は、それを出す企業の事業方針に直結する場合があるので、そう易々とは開示してくれない（知的財産権取引業者等）。

#### 4. 技術移転や知的財産権の移転を円滑に行うための工夫

- ・ 関連する特許をまとめて群として提供する。特許群を作成するにあたっては他の大学と連携してプールを作る。研究の早い段階から企業に積極的に関与してもらう等の工夫をしている(大学・TLO)。
- ・ 複数の大学が持っているシーズをプールしてパッケージとして提供することを検討している。パッケージには技術的に不足している部部があると思うので、その部分は企業との共同研究で埋めていこうと考えている(大学・TLO×2)。
- ・ 大学にコア特許をまず確保させ、そのライセンスを企業に与えるとともに、共同研究を行うようにしている。共同研究中に生まれた特許は共有になる場合が多く、共有特許のライセンスを受けたがる他の企業は少ない。コア特許を確保していれば、ある企業との関係が途切れても、他の企業と新しい関係を築くことができるからである(大学・TLO)。
- ・ 汎用性が高い特許発明は技術提携となる可能性が高いので大学で保持するように努める。そうではないものについては、企業が権利範囲をアレンジできるように出願継続中に譲渡し、維持コストを抑えている(大学・TLO)。
- ・ 特許権の権利内容は技術提携先との関係に合わせる必要があるので早期の権利取得をおこなっていない。また、技術提携先によって海外への事業展開先が異なるので、PCTの各国移行前に契約をすることを目指し、出願後速やかに企業と契約を結ぶようにしている(大学・TLO)。
- ・ 買い手が欲しくもない商品を生りに回っているようなことをしていたら無駄なので、買い手がすぐにつく魅力的な技術の移転に注力した方が効率的である(知的財産権取引業者等)。
- ・ 技術移転に関わる人材には、技術力よりも営業力の方が必要。また、技術を見てビジネスがイメージできることが望ましい。他のTLOと人事交流を行い人材育成に励んでいる。副次的効果として他拠点でのニーズ情報の取得がある(大学・TLO)。

## 5. 事業化を促進する工夫

- ・ 事業化の段階で何をしなくてはならないかということはケースに依らずほぼ決まっているので、外部の者がオペレートすることができる(知的財産権取引業者等)。
- ・ 特許1つで1つの事業全体を網羅できるわけでもないし、特許(明細書)を見るだけで欲しいものかどうか判断することは難しいと思う。特許の内容を正確に説明してくれるようなサービスやニーズに応じて特許を用意してくれるようなサービスがあると好ましい(知的財産権取引業者等)。
- ・ 特許の流通をする場合、事業単位で包括的に流通できるようにするのが良い(知的財産権取引業者等)。
- ・ ライセンサーがノウハウ提供・技術指導・販売促進をセットして提供し、「一緒にビジネスを築く」という覚悟が必要である(大企業)。

## 6. いわゆるパテントトロール問題について

- ・ 実施をする者へライセンスをするというポリシーを持っている。相手によらず原則として特許権の譲渡はしていない。収益よりも我校で生まれた知的財産が実施されることを重要視している。(大学・TLO)。
- ・ 特許権だけを移転することには強く反対するが、技術と知的財産権をセットで移転する場合には、無理せず買い手もつくし、事業化を促進しているので良いことをしているという認識がある(大企業)。
- ・ 外国企業に独占権を付与してしまうのはどうかと思う。国内の知的財産なので、国内で活用できるようにしたい。どの程度効果があるかは不明だが、例外的に特許権の譲渡をする場合は譲渡先の企業が倒産した場合でも勝手に処分をしない旨の条項を盛り込んでいる(大学・TLO)。

- ・ パテントトロールに特許を売ってしまっ後でひどい目にあうということが言われているので、基本的に特許権の譲渡はしない。相手が特許発明を実施する者で特許権を転売してしまうようなことがない者であると確信できれば、今後自社で絶対実施しないようなものに限って売ることも考えている。ただし、選別は難しい（大企業）。
- ・ 米国でパテントトロールが活動できるのは米国の弁護士費用が高額であるが故に訴訟費用が高く、高額な和解金が生じ得るからである。それは米国の独特な環境で生じている現象だと思っており、日本ではパテントトロール活動はペイしない（知的財産権取引業者等）。
- ・ 日本の特許権を主として用いたパテントトロール活動は無いに等しい。パテントトロールの風評が、特許権者の正当な権利行使を委縮させてしまう方が問題である（知的財産権取引業者等）。

#### 7. これまでの特許流通促進事業について（特許流通促進事業の効果）

- ・ 企業が、知的財産は財産であると表明したり、オープンイノベーションという言葉を使っている、結局は自前主義から抜け出していないので、政府が知的財産の流通に積極的であるということは高く評価できると思う（知的財産権取引業者等）。
- ・ 経済インパクトは事業効果と理解してよいと思う。事業の売り上げは特許以外の要因が大きく影響しているので、投資対効果という観点で特許流通促進事業の運営費と対比することはできないと思うが、特許の要因だけを抽出することもできないから（大企業、大学・TLO）。
- ・ 知的財産の流通の効果が発揮されるまでに必ず大きなタイムラグが生じることも考慮に入れなければならない（大企業、大学・TLO）。
- ・ 流通ADがいなければ世に出なかった発明がイノベーションに貢献したとしたら、それも効果だと思う（大学・TLO）。

- 地域経済の活性化にはつながる。また、大学・TLOの活性化にもつながる（大企業）。
- 特許出願の手間はかけずに特許権を所有したいというお客やライセンスを希望するお客もいるので、特許権者が譲渡やライセンスの用意があることを公開している特許流通DBは有用だと思う（知的財産権取引業者等）。
- 特許庁の知的財産に関する啓蒙は既に充分されている。プレーヤーの自助努力が不足している（知的財産権取引業者等）。
- 日本には4年制の大学が700あり、このうち先端研究をしている上位5%の大学となると35大学がそれにあたる。現在大学・TLOに派遣されているADの人数は42人なので、人数的には妥当だと思う。ただし、配置先には再検討の余地がある。仮に大学がシーズを生むとしても、その周りの地域にそのシーズを活用できる企業が少ない場合がある（大学・TLO）。
- 「特許流通」という言葉は現在の事業目的と合っておらず誤解を招く（大学・TLO、大企業）。
- 権利の移転だけをしてても産業の発達やイノベーションの創出には繋がらないと思う。特許流通促進事業は技術移転に軸足を置くように変更していかなければ効果は出ないと思う（大企業）。
- 特許流通促進事業で促進しているのが開放特許の流通だとするとヨーロッパのLORと同じ効果を発揮しているに過ぎない。技術移転にだとすると、特許補償契約等について明るくない中小企業に、契約について指南をしてもらえるのは技術移転をスムーズに進める効果が期待できる（大企業）。
- 特許流通促進事業の本来のミッションが明確にされておらず、評価指標がよく分からないので、効果を測る方法は思いつかない。例えば新規な雇用を多く生んだというような、誰が聞いても素晴らしい効果というようなものもあまり聞こえてこないように思える（大学・TLO）。
- 現状は必要以上に金をかけているように思える。無駄を省き、官と民の役割分担を見直すべきだ（大企業）。

- ・ 特許流通DBについては、あの内容で利用者が興味を抱くとは考えにくい。データベースを利用した者や特許ビジネス市に参加した者の成約件数はいかほどなのか検証してもらいたい（大企業）。
- ・ 現在、経済インパクトが提示されているが、その数字を出すための投資は、年間の特許流通促進事業費だけではない。企業が提供しているコンテンツである特許権と、コンテンツ提供・管理にかかる費用も投資である（大企業）。
- ・ 満足度調査については、支援を受けている者は納得をして受けている場合が多いので、支援を受けた者を対象とした調査の結果が良いのは当然である（大企業）。
- ・ 流通ADの成果として秘密保持契約も計上しているようだが、秘密保持契約は最初に技術の話をする時に結ぶものなので、件数から除外した方が良いと思う（知的財産権取引業者等）。
- ・ 特許流通促進事業は費用対効果が低いと思われるし、効果を測ることが困難であるので、やめるべきだと思う。本事業に参画する企業側からみても持ち出しが大きすぎる。例えば、特許流通フェアに参加する場合に社員を手伝わせたり、パネル等の準備も必要になり、年間数百万円レベルの赤字が生じている（大企業）。

## 8. 支援の対象

- ・ 役割分担が明確なので、知的財産を創出する大学と知的財産の活用（事業化）を図る民間の製造業者を連携させること（産学連携）にターゲットを絞ってはどうか（大企業）。
- ・ 大学・TLOの知的財産を中小・ベンチャー企業に提供していくような支援はありうる。ただし、大学が創出するような知的財産が中小企業向けではない可能性はある（大企業）。
- ・ TLOを整理して、纏めるものは纏めるというのも1つの考え方としてあり得る。纏め方として地域別や分野別が考えられる。TLOの整理に関しては、大学がTLOを選べるようにして経済的な合理性に基づいて整理されるのも良いと思う（知的財産権取引業者等）。

- 技術課題（ニーズ）を有する企業にシーズを提案している事業化のコンサルティング業者は政府が支援をしても良いと思う（大企業）。
- プライオリティが高いのは、全企業数の99%以上を占める、中小企業・ベンチャー企業。TLOが黒字とは思えないのでTLOの問題点・課題の洗い出しが必要（大企業）。
- 中小企業信仰はやめて、新規産業を起こせる者を支援していくことを中心に考えても良いと思う。大企業を支援の対象から外す必要はない。現状の私のところで扱っているライセンス先は大企業と中小企業が半々である（大学・TLO）。
- 中小企業で独創性や技術力がある企業は、あえて特許権で守る必要がないのが現実だと思う。産業の発達を目的とした場合は、大企業をターゲットとした方が効率的だと思う（大企業）。
- 私が相手にしているのは大企業と中堅企業。導入先を選定する段階で小企業は外すようにしている。後々お金を支払うことができなくなるような企業との提携はトラブルを招く可能性があるので手掛けないようにしている（知的財産権取引業者等）。
- 大学・TLOに直接お金等や人的リソースを与えるのではなく、事案（発明や事業）毎に支援をするというのもアイデアとしてはあり得る（知的財産権取引業者等）。
- 外国で使える知的財産であれば、外国出願について補助金を出したり減免制度を活用しやすくすることが考えられる（大企業）。
- 流通させた方が良い分野と、そうではない分野がある。製薬業界には、独占期間に技術を流通させようという思想はあまり無いが、ITエレクトロニクス業界ではそのような思想は一部受け入れられ得る（大企業）。
- 自社の技術が「すり合わせ技術」であるので、社外の技術系有識者が自社の特許明細書を見ても事業化について指南することは難しいと思う。実際のところは分からないが、医薬品の発明は特許明細書の記載が充実してノウハウの部分が少ないので事業化を指南することができるかもしれない。すなわち、事業化の指南ができるか否かは分野によって異なると思う（大企業）。

## 9. 支援や施策についての意見や要望

- ・ 知的財産の活用の促進。環境技術やものづくりノウハウ等、日本企業の強みを活かした技術のオープンイノベーション化を促進するような目標や施策に期待したい（大企業）。
- ・ 未利用特許の流通だけでは知的財産の流通の一部分しかできていない。それではパイが小さすぎるので、閉塞感が生まれる。権利になっていない知的財産はもとより、技術に限らず情報財を広く流動させることについて積極的になるべきである（大企業）。
- ・ 「休眠特許の処分」という感覚を有している大企業が多すぎるので、ライセンス側の意識改革をした方が良くと思う（大企業）。
- ・ 第三者の知財を合法的に活用した場合のインセンティブ（補助金や公設試利用）を用意する（大企業）。
- ・ シーズ側からではなく、ニーズ側からアプローチをすべき（知的財産権取引業者等）。
- ・ テクノロジープッシュではなく、マーケットプルに着眼すべきである（知的財産権取引業者等）。
- ・ 特許流通促進事業として、啓蒙を目的としてセミナーを開いたり、インフラを整備するのはあまり好ましくない。啓蒙をするのであれば、成功事例を作り、リアリティーがある事例を見せるのが効果的である。また、成功事例のプロセスを色々学ぶのも良い。そして、成功事例をつくるためにも、条件が良い特許（技術）を抽出して活用するようにすると良い（知的財産権取引業者等）。
- ・ 事業化を促進するには、事業化に近いシーズについて、事業化に向けて共同研究をする方針で事業化のプランをつくることが重要。大学・TLOにはビジネスプランを売る側面も重要（大学・TLO）。
- ・ 成功事例を効果的に広く知らしめるには新聞等のメディアを使うのが良い手段である。お金はかからないし、とても効果的だ（大企業）。

- ・ 購入者、ライセンサーが当該特許を活用した商品が売れてはじめて「効果があった」と言えるため、販路開拓や試作・評価の支援の施策が必須。そのような支援ができる人材の確保と育成の施策（特許の専門家に限らず）も必要（大企業）。
- ・ 知財ビジネスでは人材が重要。その人材育成は、高度なOJTでのみ可能である。知的財産を扱う者には技術をビジネスに結びつける能力が求められる（知的財産権取引業者等）。
- ・ 流通ADの人選についても検討をした方が良い。評判のバラツキが大きい点、斬新なアイデアを持つ若い人材の登用も考慮に入れてはどうか（大企業）。
- ・ 自立を目指して活動している大学・TLOと、そうではない大学・TLOは分けて扱って欲しい（大学・TLO）。
- ・ 大学・TLOは大学内の知財ネタを選別し、対外的な商売は民間が受け持つという案もある（知的財産権取引業者等）。
- ・ 地方自治体に配置されたCDがニーズを吸い上げ、大学・TLOに配置されているADがシーズを吸い上げ、これらの連携が図れば理想的ではあるがなかなか難しいと思う（大学・TLO）。
- ・ 一般の企業は、特許権の移転の可能性があるとして、パテントトロールに対して神経質になって腰が引けてしまうのではないかと思いますので、リスクヘッジをするための情報として、例えば米国の特許ブローカーの素性等をまとめて公表してもらえると良いと思う。その公表情報を基に知的財産をいかに安全に現金化できるかということが判断できれば、知的財産の流通が活性化するのではないかと（大企業）。
- ・ 知的財産に関する知識を有する人を対象とした場合は、Web上のDBを提供する等のインフラ整備が考えられる。一方で知的財産に関する知識が乏しい人を対象とした場合は、相談窓口を設けることが考えられる（大企業）。
- ・ 買い手から見て購買欲を喚起する技術のコマーシャライズをした方が良い（知的財産権取引業者等）。
- ・ 契約や交渉のトレーニングが行き届いていないことが知的財産の流通が国内であまり起こらない原因の一つだと思う。契約や交渉のスキルの底上げを図る支援事業は有用かもしれない（知的財産権取引業者等）。

- 他の大学・TLOとの連携を支援してもらいたい。他の大学と同じ技術分野におけるシーズのパッケージを作っていくという動きがある(大学・TLO)。
- 大学が関係する食品を扱った「大学は美味しい」というフェアは大盛況だった。同じように、分かりやすいイベントで大学の知的財産を世に知らしめるイベントがあると良いかもしれない(大学・TLO)。
- 海外の企業は積極的にシーズを探しに来ることがあるので、そのような海外企業の情報を日本で流したり、海外の企業に向けて技術情報を発信するのも良いと思う。海外は自前主義ではないし、その方がマッチングは上手くいくかもしれない(知的財産権取引業者等)。
- 海外出願すべきかどうかの指南をしてほしい。国内にだけ特許出願して海外出願をしないのでは不十分だが、海外出願費用は高い(大学・TLO)。

#### 10. ADを集中配置することに対する意見

- 分野別に専門人材や、パッケージでライセンスアウトするビジネスモデルを運営できる人を中央に配置することもアイデアとして考えられる。その場合は、15分野もあれば十分なので現在の流通ADの1/3の人数で網羅できると思う(大学・TLO)。
- 上記のようなシステムは美しくても実務的には機能し難い場合もあると思う。現在の流通ADは大学内におり、内部事情に精通してくれているからこそ発掘できるシーズがある(大学・TLO)。

#### 11. 流通ADの派遣を無くすことに関する意見(大学・TLO向け)

- 流通ADはその者の能力だけでなく、立場として大学の壁を越えた人的ネットワークを活用できることやDB等のインフラを活用することができる点にも利点がある(大学・TLO)。

- ・ 現在派遣されている流通ADはシーズが事業化につながるか否かの目利きができるし、アソシエーターの教育もしてくれているので、いなくなると非常に大きな影響がある。流通ADの知見を若手に移行している最中である。流通ADの派遣制度が無くなっても自分達で直接雇用したい（大学・TLO）。
- ・ 研修、集合会議、またはDBを充実してもらっても、流通ADの派遣を無くすことの補填にはなりそうにない。流通ADは実働そのものであり、DBは実働のためのアイテムである（大学・TLO×2）。
- ・ 現在の流通ADは高齢なので、流通ADの派遣がされなくなったとしても我校で直接雇用することはない。もしも、流通ADの派遣が継続されるのだとすると、結局別の人をお願いすることになる（大学・TLO×2）。
- ・ もし流通ADの派遣が打ち切られたとした場合に、お金をかけて同じ人を雇うことはしない。コミュニケーション能力や機動性が高い人を雇う。また、この職場でキャリアを身につけようという意思がある将来がある人を雇いたい（大学・TLO）。
- ・ 新たにもっと若いADを派遣するような制度もあって良いのではないか。現在の流通ADの給料は高額過ぎる。現在の流通ADの資格基準はいたずらに高いと思う。実務をこなすのに、あれ程高い基準は必要ないと思う（大学・TLO）。

## 12. 民間の知的財産権取引業者について

- ・ 民間の移転業者の業務が上手くいくためには、やはりお客をつくる必要がある。そのためには企業が知的財産の活用に魅力を覚えなくてはならず、成功事例をつくっていくことが求められる（大企業）。
- ・ 知的財産流通業者の支援をするのも良いと思う。中国は国策で知的財産流通業者の支援をしている（大企業）。
- ・ 移転業者を支援する場合、特許権の移転を伴わない活動について支援するのであれば、パテントトロールを支援しているような誤解を受けるようなことはないと思う（知的財産権取引業者等）。

### 13. (回答者の認識に基づいた) 現状の課題

- 米国や中国も知財立国を推進しているが、現状の日本では知財立国は難しいと感じている（知的財産権取引業者等）。
- 日本で知的財産の移転が盛んになるためには、日本がもっと知財を尊重する国にならなくてはならない。米国まで極端になる必要はないが、侵害を受けた場合にちゃんと罰を受けるような環境にならなくてはならない（知的財産権取引業者等）。
- 特許権の活用は事業が成功した後のステップであると考えている。ニーズ側の事業を成功させる（製品化ができる等）が第1のステップ。その事業を他社に対して優位に行うための検討が第2のステップ。優位にすすめるためにどのような特許権やライセンスを得て活用するかは第3のステップである。特許権の譲渡やライセンスからアプローチすることには違和感がある（知的財産権取引業者等）。
- 自社は日本企業との技術提携よりも海外企業との技術提携の方を積極的に行っている。海外企業との技術提携の方が効果的という認識があるからである。また、日本の大学の技術に関しては大学・TLOにアプローチした方が良いのか、教授にアプローチした方が良いのかといった面倒な問題もつきまとう（大企業）。
- 特許法99条は特許権が移転した場合に、登録している通常実施権者は新たな特許権者へも実施権を主張することができるかと定めているが、企業実務的にはいちいちそのような登録をすることができない。このことは特許が移転されることを抑止する要因となっている。欧米のように当然対抗ができるように改正すべきである（知的財産権取引業者等）。
- 技術情報が効率的に伝わるためには、受け手のバックボーンが与え手と大きく異なることが求められるので、大学の技術情報は研究フィールドを同じくする先生から他の先生へ個別に伝わる機会が多く、システムチックに一か所に集約することは難しい（大企業）。
- 例えば複数の大学で研究がされている非効率な状況をワンストップ的に技術の統合を図れるのであれば、知的財産権の流通はとても有意義であるが、これを達成できるプレイヤーは少ない（大企業）。

- 特許の移転対価を決めることは難しい。類似するクレームを時系列的に配置したとしても参考程度にしかならない。そもそも特許権は実施者の実施能力によっていくらでもその価値が変わる相対的な価値を有するものである（大企業）。
- 自社も特許流通DBに登録をしている。権利の移転だけをしていても産業の発達やイノベーションの創出には繋がらないと思う。特許流通促進事業は技術移転に軸足をおくように変更していかなければ、効果は出ないと思う。（大企業）。
- 現在の評価制度（成約件数が評価につながる制度）では特許流通アドバイザーが特許の売り子になってしまう可能性がある。研究の初期段階から関わって事業化に導いた実績をもっと評価すれば、本来のこの事業の役割を果せるようになるのではないか（特許流通アドバイザー）。

以上

## 他の公的機関における特許流通・技術移転の取組

他の公的機関においても、特許流通・技術移転に関する各種の支援策が実施されている。その中でも、(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)、(独) 中小企業基盤整備機構の取組について紹介する。

### 1 (独) 科学技術振興機構 (JST) の取組

JST では、大学、公的研究機関等で行われている「科学技術の基礎研究」と、企業で行われている実践的な「応用研究・開発」をつなぎ、将来のイノベーションが期待される科学技術のシーズを実用化して社会へ還元し、社会経済や科学技術の発展や国民生活の向上につなげるための総合的な支援を行っている。主な取組は以下のとおりである。

#### 1-1 技術移転支援センター事業

本事業では、大学等の研究成果の実用化を促進するため、研究成果の特許化支援や技術移転に関連する様々な支援を実施している。

##### 1-1-1 大学等の特許化支援

大学等における研究成果の特許化を支援している。具体的には、特許主任調査員による大学等への特許相談・特許性評価などの支援を行っており、また、大学等の外国出願関連の費用支援と特許の質の強化に向けた目利きの支援等を行っている。

##### 1-1-2 目利き人材育成

大学等の研究成果を実用化する人材の育成・確保のため、大学、TLO 等における技術移転業務を支援・サポートする人材 (目利き人材) の専門能力の向上、目利き人材のネットワーク構築等を目的とした研修を実施している。

##### 1-1-3 良いシーズをつなぐ知の連携システム「つなぐしくみ」

大学等で創出・育成された技術シーズの中から実用化に向けた発展が期待される課題を収集し、目利き人材が特許、技術や市場規模等の評価分析を行って、次の実用化ステ

ップへ円滑につなげる支援を行うことにより、実用化を促進している。

#### 1-1-4 技術移転相談総合窓口

本事業では、研究の成果を企業に技術移転する際の様々な課題について、相談を受ける窓口を設けている。技術移転に関する経験豊富な JST スタッフが常駐して、研究者や企業等の相談に応じる。また、技術移転に関する種々の情報を提供する。

#### 1-1-5 マッチング機会の創出

本事業では、大学等で生まれた研究成果と企業のマッチング機会の創出のため、「新技術説明会」と「大学見本市等」の2つの場の提供を実施している。「新技術説明会」は、大学、公的研究機関及び JST の各事業により生まれた研究成果について、研究者が自ら、実用化を展望した新技術の説明を行っている。

#### 1-1-6 ライセンス（開発あっせん・実施許諾）

新技術の開発に取り組む企業を探索し、研究者の所有する特許権等を企業に斡旋する制度（開発あっせん）および、機構の事業により生み出された研究成果を企業に実施させる制度（実施許諾）である。これら制度により研究成果の実用化を促進することを目的としている。

#### 1-2 地域イノベーション創出総合支援事業

地域イノベーション創出総合支援事業では、大きく「重点地域研究開発推進プログラム」と「地域卓越研究者戦略的結集プログラム」の2つの事業を行っている。自治体、省庁、JST の基礎研究や技術移転事業等との連携を図りつつ、全国 16 ヶ所にある JST イノベーションプラザ・サテライトを拠点として、シーズの発掘から企業化までの研究開発を切れ目なく行うことにより、地域におけるイノベーションの創出を総合的に支援している。

## 1—2—1 重点地域研究開発推進プログラム

### (1) シーズ発掘試験（発掘型、発展型）

この事業では、各種コーディネーターが発掘した大学等の「研究シーズ」の実用化に向けて、試験研究を必要とする研究課題を対象とし、イノベーション創出に資するとともに、コーディネーター等の活動を支援している。事業対象は2つに分かれており、シーズの実用化に向けて試験研究を必要とする課題は「A. 発掘型」、過去のシーズ発掘試験にて採択された課題をもとに応募することが必要な課題は「B. 発展型」としている。

### (2) 地域ニーズ即応型

地域の中堅・中小企業のニーズ（技術的課題）に対し、大学・公設試・高専等のシーズを活用した研究開発を推進することで、企業が抱える課題の解決を目的とし、新産業の創出と地域の活性化を図る事業である。

### (3) 育成研究

大学や国公立試験研究機関等の独創的研究成果のうち実用化が望まれる技術についての研究課題を募集し、大学等の研究者、事業化を推進する企業が共同で、実用化に向けた試験研究を実施する。

本制度では、研究者と当該技術の事業化を推進する企業は連名で応募し、プラザ・サテライトは、研究者、共同研究企業と一体となり、研究課題の進捗管理、実用化に向けたサポートなど、研究活動を支援していく仕組みとなっている。

### (4) 研究開発資源活用型

本事業は、地域の科学技術振興事業の成果や産学による共同研究の成果で、地域への産業振興の貢献が期待される研究成果の地域企業への円滑かつ効果的な技術移転を実現し、地域におけるイノベーションの創出に資することを目的としている。

### (5) 地域卓越研究者戦略的結集プログラム

本事業は、地域の大学において特定分野に関し、国内外で卓越した研究を実施してい

る研究者を中核とし、企業化に向け国内外の関連分野の卓越研究者を招聘し、研究開発を加速化するとともに、産学官連携により企業化に導くことにより、地域におけるイノベーション創出・地域活性化を目的とするプログラムである。

## 2 (独) 新エネルギー・産業技術総合開発機構 (NEDO) の取組

NEDO では、研究開発の成果を如何に事業化／製品化に結びつけるかといった、出口戦略を強化しており、その1つとして、知財戦略に関する取り組みを行っている。

平成11年10月に日本版バイドール条項が施行され、現在は、研究開発成果としての知的財産権は、研究開発プロジェクトの成果として、受託者に帰属するものとなっている。現在、NEDOの研究開発プロジェクトにより開発された特許出願数は約17,000件を超え、うち登録済みの特許は約2,300件に達する。

NEDO で実施されている知的財産に係る支援施策は、大きく「研究開発プロジェクト等に係る知的財産権の活用」と「研究開発の成果を事業化に結びつけるための支援事業」の2つがあり、それぞれの事業詳細は以下のとおりである。

### 2-1 研究開発プロジェクト等に係る知的財産権の活用について

#### 2-1-1 未活用知的財産権の公表について

バイドール条項施行以前の研究開発プロジェクトの成果の知的財産権については、NEDO 資産管理部が管理しており、外部活用のために、NEDO のホームページ等に公開している (NEDO 単独 85 件。委託先との共同特許を含め、INPIT 特許流通データベースに約 700 件登録)。また、所有特許の活用のための対外的 PR (パンフレット作成、展示会での紹介) を行っている。

### 2-2 研究開発の成果を事業化に結びつけるための支援事業について

#### 2-2-1 技術経営力 (知財戦略を含む) 強化に関する助言について

NEDO では研究開発や実用化開発の委託・助成事業を行うだけでなく、その研究開発の成果を事業化、製品化に結びつけるための支援事業 (技術経営力支援) を行っている。当該事業では、研究開発成果を事業化に結びつけるために事業者が要望する分野 (事業

化戦略、知的財産戦略、市場戦略等) に対する助言を行う。助言は、技術経営等の専門家(技術経営アドバイザー) 及び NEDO 職員が行っている。なお、技術経営アドバイザーとして、経営コンサルタント、中小企業診断士、公認会計士、弁理士等の専門家を NEDO が委嘱している。

## 2-2-2 産業技術コンダクターの派遣について

大学等の優れた技術シーズの実用化を効果的に結実するため、企業・大学等で研究開発・プロジェクト管理等の実務経験がある 40 歳未満の若手研究者を NEDO の「産業技術コンダクター」として雇用し、産学連携機関等に派遣して、技術シーズの発掘、研究成果の実用化展開などの支援を行っている。産学連携活動に関する実務を含め、技術シーズを迅速に実用化・事業化に繋げるためのプロジェクト支援を実施するとともに、産業技術コンダクター自身の人材の育成・資質向上を図っている。

## 3 (独) 中小企業基盤整備機構の取組

中小機構では、知的財産に係わる支援として、会社を起こす、新しい事業を立ち上げる等の前向きな「挑戦」に対してサポートする「創業・新事業展開の促進事業」を行っている。当該事業では、「ファンド出資」、「新連携支援・地域資源活用」、「新現役チャレンジ支援」、「ビジネスマッチング」、「ハンズオン支援」、「産学官連携支援」、「インキュベーション」及び「企業支援」の 8 つの支援を行っている。

### 3-1 ファンド出資

民間投資会社が運営する投資ファンド(投資事業有限責任組合) に対して資金を提供することで、ファンド組成を促進し、ベンチャー企業や既存中小企業への投資機会の拡大を図っている。

### 3-2 新連携支援・地域資源活用

新連携支援は「やる気」「技術」「アイデア」に優れた複数の中小企業が自社の「強み」を持ち寄り、新商品・新サービスの開発等への取組をサポートする。

地域資源活用は、地域の中小企業による、地域の「強み」となりえる産地の技術、農

林水産物、観光資源等の地域資源を活用した新商品・新サービスの開発等への取組をサポートする。

### 3-3 新現役チャレンジ支援

新現役チャレンジ支援は、企業の退職者等で今まで培ってきた①豊富な実務経験・知識、②人的ネットワークなどを活かして、地域や中小企業の支援をしたいという方（新現役）を発掘し、その方々を必要とする中小企業等とマッチングさせる全国規模の事業である。中小機構は全国事務局として、全国8ヶ所のブロック事務局および全国47都道府県にある地域事務局とともに本事業を推進している。

### 3-4 ビジネスマッチング

中小・ベンチャー企業にビジネスプランの発表や製品・技術等を展示、紹介する場を提供することで、ビジネスマッチングを促進する。

### 3-5 ハンズオン支援（専門家の派遣）

全国9ヶ所の支部では、窓口相談のほか、経営・技術・財務・法律・知財などの専門家を中小企業等に派遣している。これにより中小企業等の経営課題、発展段階に応じたタイムリーで適切なアドバイスを行い、中小企業、ベンチャー企業の成長・発展を支援する。

### 3-6 産学官連携支援

従来の産学官連携が「大企業や一部の強い企業」「技術案件」「研究部門」「技術シーズの移転」をすべて満たすものが中心だったのを、「一般的な中小企業」「技術以外」「事業部」「現場初の課題対応」に広げることを通じて、中小企業の産学官連携について広くサポートする。

### 3-7 インキュベーション

インキュベーション施設とは、新製品・新技術の研究開発や新分野への進出を目指す中小・ベンチャー企業等のための賃貸型事業施設で、インキュベーションマネージャー

が入居者の事業活動を支援する。中小機構では、①地域の産業集積、資源を広く活用して新事業の創出を目指す方を対象とした「新事業創出型事業施設」、②大学のシーズおよび知的財産を活用して新事業の創出を目指す方を対象とした「大学連携企業家育成施設」の2タイプのインキュベーション施設を賃貸し、新事業創出を支援する。

### 3-8 企業支援

創業・ベンチャー企業に対する国民理解の向上と、独創性に富む企業家精神の発揮等の国民意識の涵養を目的として、表彰やシンポジウムなどを通じて情報を発信する。

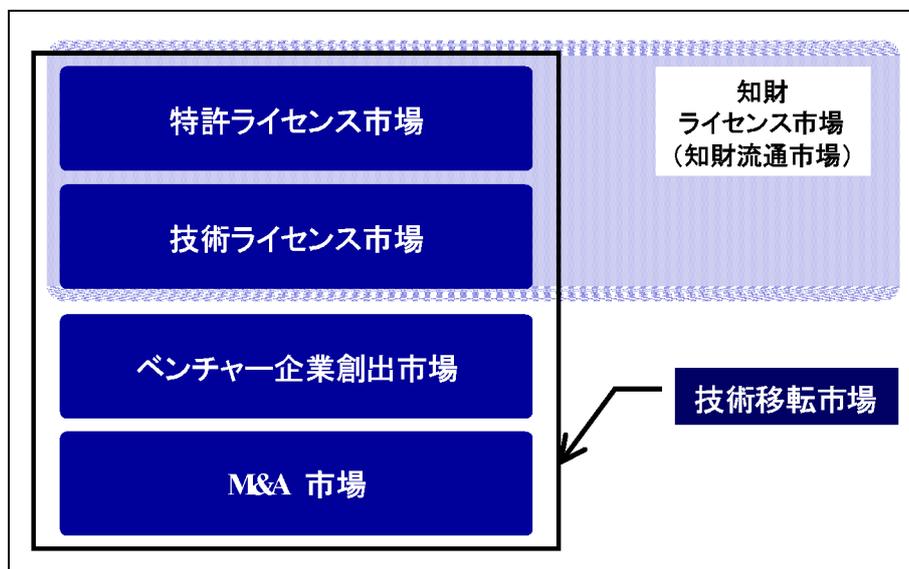
以上



## 諸外国における特許流通の例

## 1 米国の流通例

図表 1 は、米国の技術移転市場に関する調査研究報告<sup>1</sup>における、技術移転市場の区分を示す図であり、技術移転市場は特許権のみを対象とする「特許ライセンス市場」、技術および技術の移転に必要な技術的要素<sup>2</sup>を対象とする「技術ライセンス市場」、発明者等の起業支援を行う「ベンチャー企業創出市場」、民間企業の吸収・合併とともに特許・技術の取引を行う「M&A市場」に区分され、「知財ライセンス市場」は、「特許ライセンス市場」と「技術ライセンス市場」を含むものであると定義されている。

図表 1 技術移転市場の区分について<sup>3</sup>

米国においては、技術移転市場のうち「ベンチャー企業創出市場」「M&A市場」については、強固な基盤を有しており、「特許ライセンス市場」「技術ライセンス市場」における流通が、技術移転市場全体の流通へとつながっている状況と考えられる。

例えば、1980年代における一連のプロパテント政策による先端ベンチャー企業の創出は、バイドール法によるTLO開始等により生じた技術ライセンス市場の活性化に、「ベンチャー企業創出市場」「M&A市場」の強固な基盤が結びつき、国際競争力を増大させたものであるといえる。

<sup>1</sup> 「米国の技術移転市場に関する調査研究」独立行政法人 工業所有権情報・研修館 平成18年度調査研究、<http://www.ryutu.inpit.go.jp/download/download/H18usa.pdf>、17頁

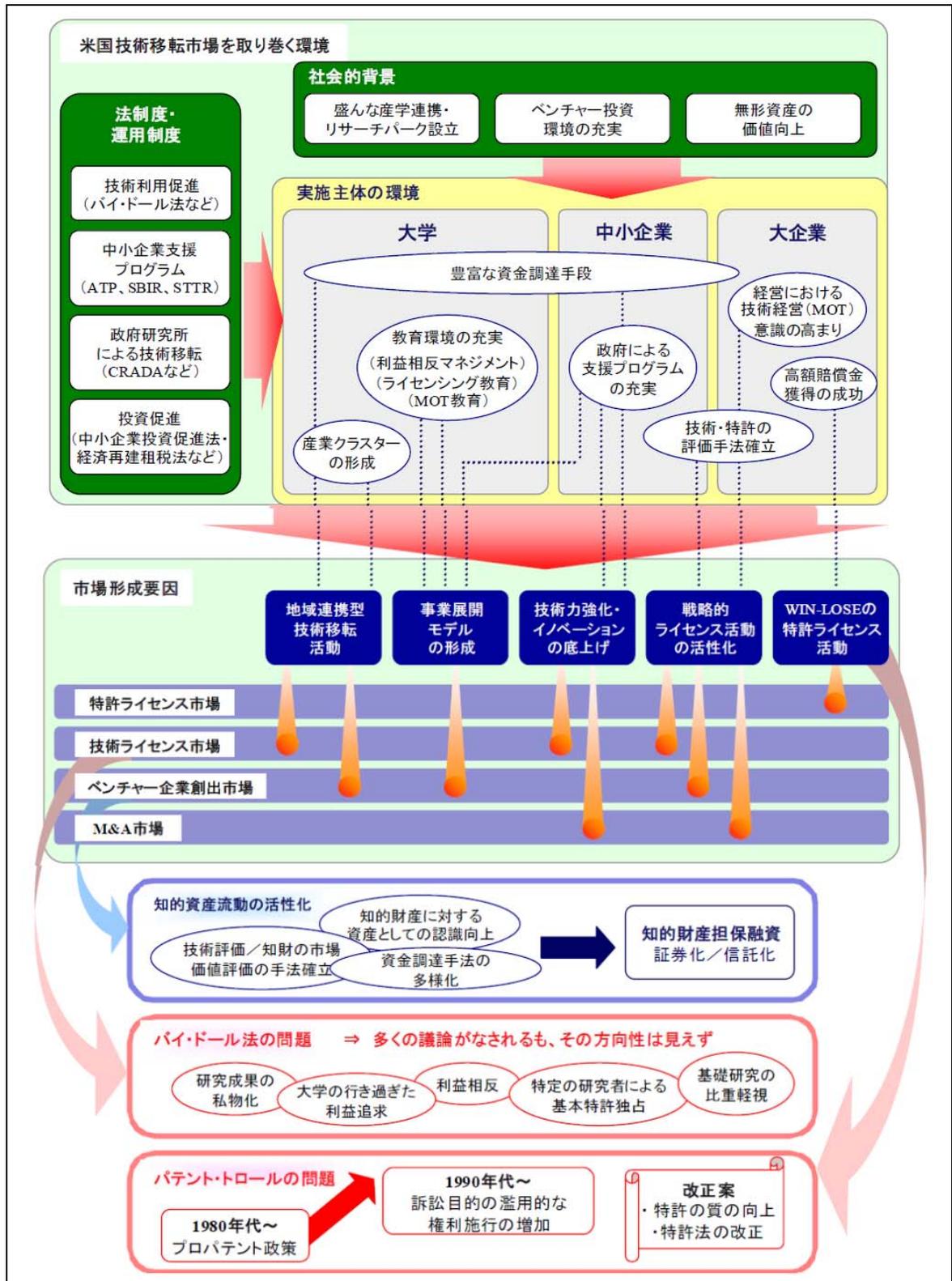
<sup>2</sup> 技術指導、仕様書、試作品、設備貸与など

<sup>3</sup> 前掲1 4頁より

図表 2 は、米国の技術移転市場を取り巻く環境を示すものである。同図に示されているように、「盛んな産学連携」「ベンチャー投資環境の充実」「無形資産の価値向上」という社会背景と、バイドール法等の「技術利用支援」「中小企業支援プログラム」「政府研究所による技術移転」「投資を促進する制度・運用」という法制度・運用という基盤の上で、大学・中小企業・大企業が、研究・開発・事業化・活用を行い、「ベンチャー企業創出市場」および「M&A市場」を含む「技術移転市場」を形成しているといえる。一方で主体的に知的財産の流通を促進している公的機関は見当たらない。

このように、特に社会的な基盤が整備された環境にあるため、知的財産権の活用が技術移転市場を通じて行われていると考えられる。

図表 2 米国技術移転市場を取り巻く環境<sup>4</sup>



<sup>4</sup> 前掲1 8頁より

## 2 欧州の流通例

欧州においては、知財流通を専門とする機関が登場し、知財流通が一定の業として発展したのは第二次世界大戦後と言われている<sup>5</sup>など、欧州における技術移転の歴史は長い。また、技術移転活動において、大学や公的機関が重要な役割を担ってきたとみられる<sup>6</sup>。

しかし、米国とは異なり、技術移転市場を構成する「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」のいずれについても、民間事業者の活動は低調であり、各国レベルで技術移転関連の取組みが行われているが、内容面を見ると、いずれの国においても、日本のように具体的な取組み（特許流通アドバイザー等）に踏み込んだ施策は少ない状況と考えられる<sup>7</sup>。

イギリスにおいては大学により設立された技術移転機関が活発な活動を行っており、ドイツやフランスでは公的研究機関を主体とした技術移転が多い<sup>8</sup>。

北欧においては、各種研究機関が集積する地域が形成され、地域内で技術移転関連の活動が展開されている。地域の中で行われる共同研究や委託研究を通じて技術移転が行われるため、日本・米国・英国で見られるような、大学や研究機関における独自の研究成果としての技術を企業に移転する形態はあまり行われていない<sup>9</sup>。

また、技術移転に関する会員組織として国際ライセンス協会（LES ; International<sup>10</sup>）や、欧州レベル、各国レベルでの組織が複数存在し、技術移転・産学連携活動を推進している<sup>11</sup>。

## 3 韓国の流通例

韓国においては、日本と同様に、特許庁が技術移転を支援する体制を整備しており、以下にその概要を説明する。

### 3-1 韓国における通常実施権登録の状況

図表3は、韓国特許庁の統計月報における、特許の通常実施権の登録件数の推移を示

<sup>5</sup> 経済産業省「知的財産の流通・資金調達事例調査報告」（2007年）

<sup>6</sup> 「西欧における技術移転の動向に関する調査研究」独立行政法人 工業所有権情報・研修館 平成19年度調査研究、<http://www.ryutu.inpit.go.jp/download/download/h19seio.pdf>、3頁

<sup>7</sup> 「北欧等における技術移転の動向に関する調査研究」独立行政法人 工業所有権情報・研修館 平成20年度調査研究、<http://www.ryutu.inpit.go.jp/download/download/h20hokuou.pdf>、6頁

<sup>8</sup> 前掲6 3頁

<sup>9</sup> 前掲7 6頁

<sup>10</sup> Licensing Executives Society International; <http://www.lesi.org/>

<sup>11</sup> 前掲6 3頁

す表である。ここに示されるように、登録された特許の通常実施権の件数は、942件（2003年）から2,196件（2008年）へと漸増している。

図表3 特許 実施権 現況<sup>12</sup>

権利者	実施権者	2003	2004	2005	2006	2007	2008
内国	内国	642	855	1,155	1,332	2,018	2,079
	外国	-	1	2	3	6	15
	小計	642	856	1,157	1,335	2,024	2,094
外国	内国	286	83	43	61	89	81
	外国	14	16	9	13	14	21
	小計	300	99	52	74	103	102
合計	内国	928	938	1,198	1,393	2,107	2,160
	外国	14	17	11	16	20	36
	小計	942	955	1,209	1,409	2,127	2,196

### 3-2 韓国における知財流通支援

韓国では、特許技術の活用促進、および、「開放型技術革新」を支援するため、韓国発明振興会がインターネット上での特許技術取引市場（IP-Mart<sup>13</sup>；2000年4月より事業開始）を設置するとともに、技術取引所（2000年11月設置；現在の産業技術振興院）により特許技術取引市場を運営している。

韓国では、2008年9月に特許信託管理制度を創設し<sup>14</sup>、研究所・大学・企業が所有する未利用特許の移転および事業化を促進している。

<sup>12</sup> 韓国特許庁の統計月報

([http://www.kipo.go.kr/kpo/user.tdf;a=user\\_ip\\_info\\_ip\\_stat.BoardApp&c=1001&catmenu=m02\\_06\\_03](http://www.kipo.go.kr/kpo/user.tdf?a=user_ip_info_ip_stat.BoardApp&c=1001&catmenu=m02_06_03))より作成

<sup>13</sup> <http://www.ipmart.or.kr/>

<sup>14</sup> 技術移転及び事業化促進に関する法律 4条の2. 産業技術振興院は特許信託管理機関として指定された。

韓国特許庁による 2009 年知財白書<sup>15</sup>によると、2008 年末現在で、41,000 件余りの移転希望技術を含むデータベースが構築されている。図表 4 は、「特許技術の常設市場」による権利譲渡および実施許諾の件数推移を示す表である。2001 年より、出願人が技術移転を希望する場合に、出願書類にその旨を表示すると、出願公開および登録によりインターネットの特許技術市場に登録される仕組みとしたことも寄与し、2008 年には、権利譲渡および実施許諾を合わせて 300 件以上が活用された。

図表 4 韓国特許庁（常設市場）による類型別技術移転件数の推移<sup>16</sup>

類型別取引実績	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	合計
権利譲渡		16	2	18	19	3	32	26	43	151
実施許諾	30	65	62	73	79	107	136	273	300	1,133
計	30	81	64	91	98	110	168	299	343	1,284

同白書においては、特許技術取引に参加する当事者が取引および価格交渉などの意思決定を支援できる関連参考資料を提供する基盤が不足していることが問題として挙げられており、特許の自動評価システムを開発して取引される特許の価値に対する目安を形成する事業を支援する計画であることが記載されている。

### 3-3 韓国における、その他の技術移転支援

韓国における中小企業に対する技術移転の支援として、上記特許データベース構築による支援に加え、資金調達や特許評価の支援の制度がある。特に、韓国特許庁指定の発明評価機関による技術評価が技術移転に利用されている<sup>17</sup>。

また、2008 年度の韓国の大学の技術移転件数は 1293 件であるが、技術料収入は、この 3 年間の平均で 60%増加を続けている<sup>18</sup>。

<sup>15</sup> 「2009 지식재산백서」韓国特許庁；[http://www.kipo.go.kr/kpo/download.tdf?f=/SRC D IR/WEB/KE/upload/kipo/ip\\_info/stat/20090630140147927782\\_2.pdf&fn=2009.pdf](http://www.kipo.go.kr/kpo/download.tdf?f=/SRC D IR/WEB/KE/upload/kipo/ip_info/stat/20090630140147927782_2.pdf&fn=2009.pdf)

<sup>16</sup> 韓国特許庁 2009 年知財白書 418 頁より

<sup>17</sup> 「中小企業の特許経営マニュアル」韓国特許庁 産業財産政策本部

[http://www.kipo.go.kr/kpo/download.tdf?f=/SRC D IR/WEB/KE/upload/kipo/new/20070508105202826771\\_1.pdf&fn=20070508105202826771\\_1.pdf](http://www.kipo.go.kr/kpo/download.tdf?f=/SRC D IR/WEB/KE/upload/kipo/new/20070508105202826771_1.pdf&fn=20070508105202826771_1.pdf)

<sup>18</sup> 「韓国の公的研究機関の 2008 年技術移転状況」韓国知識経済部

## 4 中国の流通例

2001年に中国初の知的財産サービス提供機構として上海市知的財産局より上海市政府100%出資の機関である上海市知的財産権センター（SSIP）が設立され、国内外の企業向け知的財産コンサルティングや知的人材の育成に力を入れている。一方、上海での知的財産の取引は2006年からようやく始まり、2006年から2007年の技術取引全体ではノウハウがトップで51.3%、特許取引は30%にとどまっている<sup>19</sup>。中国政府は、大学等の研究結果の活用が不十分と認識しているようである。また、中国の「国家知識産権戦略綱要」<sup>20</sup>に以下の記載がある。

### 五、戦略措置

#### (六) 知的財産権の仲介サービスの強化

(57) 技術市場の働きを十分に発揮し、情報が充分で、交易が活発で、秩序のよい知的財産権交易システムを構築する。交易手続きを簡略化し、交易のコストを低くし、質の高いサービスを提供する。

## 5 台湾の流通例

台湾政府の知的財産流通運用計画により、台湾域内の専利／技術の供給元と台湾内外の技術サービス業者とリンクして1つの知的財産流通運用の大プラットフォームを形成しており、台湾域内で約4.9億元の産業投資効果・利益を派生している(図表5参照)。また、募集説明会を通してニーズを把握し、専利流通のマッチングを行っている。さらに、マッチング完了後に、技術サービス業者により後続の付加価値設定のプロモーションが進められる。

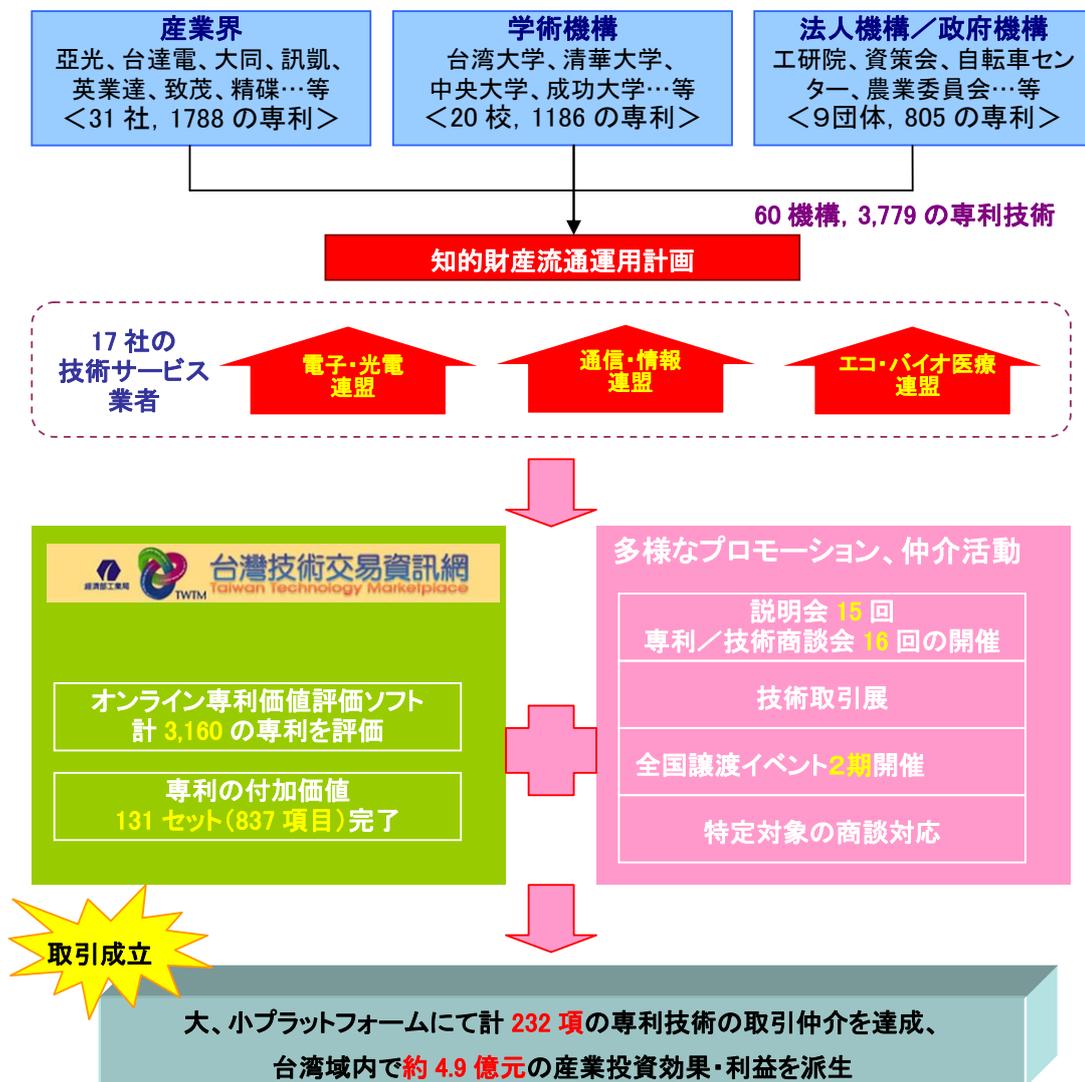
なお、前記知的財産流通運用計画では重点産業を定めて支援をしている。

<sup>19</sup> 「アジアにおける知財流通ビジネスの現状」

([http://www.ryutu.inpit.go.jp/seminar\\_a/2009/pdf/C1\\_j.pdf](http://www.ryutu.inpit.go.jp/seminar_a/2009/pdf/C1_j.pdf)) より

<sup>20</sup> [http://www.jetro-pkip.org/html/ztshow\\_BID\\_212.html](http://www.jetro-pkip.org/html/ztshow_BID_212.html)

図表 5 知的財産流通運用サービスプラットフォームの運用システムと成果<sup>21</sup>



以上

<sup>21</sup> 台湾工業技術研究院 (ITRI) の年報より

## 特許流通アドバイザー等の要件

特許流通アドバイザー等には、知的財産権及び技術移転に係る専門知識が求められるため、以下のとおり、各々その活動内容に応じた要件を満たす専門人材を確保することとしている。

### 1 特許流通アドバイザー

平成21年度の特許流通アドバイザーの採用要件は、以下の(1)の経験を7年以上有し、かつ、(1)～(4)の経験を合計で15年以上有すること。なお、(5)～(7)については、採用時の参考としている。

- (1) ものづくりの経験
- (2) 技術営業経験
- (3) 技術供与（技術指導）又は技術導入の経験
- (4) 特許ライセンス業務（交渉・契約）の経験
- (5) 知的財産管理業務の経験
- (6) ディレクター又はマネージャーの経験
- (7) 地元の産業、企業情報を把握している、又はこれら企業と人脈がある

### 2 統括特許流通アドバイザー

平成21年度の統括特許流通アドバイザーの採用要件は、以下の(1)の経験を通算5年以上有し、さらに、(2)の経験を7年以上有し、かつ(1)～(5)の経験を合計で15年以上有することとなっている。なお、(6)については、採用時の参考としている。

- (1) ディレクター又はマネージャーの経験
- (2) ものづくりの経験（企業又は官公庁等における調査・研究、技術開発、開発設計、生産技術、製造等のものづくりに従事することを通じ、特許に関する基本的知識（発明性、特許情報調査、出願から権利化までの知識等）の習得等を行った経験）
- (3) 技術営業経験
- (4) 技術供与（技術指導）又は技術導入の経験

- (5) 特許ライセンス業務（交渉・契約）の経験
- (6) 知的財産管理業務の経験

### 3 特許流通アソシエイト

平成 21 年度の特許流通アソシエイトの採用要件は、以下の (1) ～ (8) のいずれかを満たし、かつ、特許流通アドバイザーが推薦する者であることとしている。

- (1) 企業又は官公庁等において、特許又は技術移転を専門に担当した経験を原則として 5 年以上有する者
- (2) 企業又は官公庁等において、技術開発又は技術指導の経験を原則として 5 年以上有する者
- (3) 上記(1)及び(2)に記載した経験を通算して 5 年以上有する者
- (4) 弁理士資格を有する者（ただし、弁理士登録の有無は問わない）
- (5) 実務経験を有する技術士
- (6) 実務経験を有する中小企業診断士
- (7) 特許流通アドバイザーの実務経験を有する者
- (8) 商品コーディネーター、経営コンサルタント、技術コンサルタント等の技術移転の専門家として、技術移転に関する業務に従事した実務経験を有する者

以上

平成 2 1 年度特許流通調査事業

特許流通促進事業のこれまでの事業成果等に関する  
調査研究報告書

発行年月：平成 2 2 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：財団法人知的財産研究所  
〒100-0083 東京都千代田区神田錦町 3 - 1 1  
精興竹橋共同ビル 5F

