

特許流通・技術移転と知的財産活用

Patent Licensing/Technology Transfer and IP Exploitation



西村直史^{*}
Naofumi NISHIMURA

抄録 これまでの経験から、特許流通・技術移転について必要とされる視点や課題について考察しました。特許流通・技術移転には、①「知的財産の活用」、②「技術移転」、③「ビジネス」の3つの視点が必要であり、実際のニーズとシーズのマッチングには、仲介者に対するライセンサーとライセンシーの信頼と、専門家のネットワークの構築が不可欠です。そして、今後は、特許活用を支援する知的財産ビジネスを活性化することが知的財産活用に重要と考えられます。

1. はじめに

私が、特許流通に初めて関わることとなったのは、1999年の秋、特許庁から出向し、通商産業省産業技術課大学等連携推進室¹で産学連携、TLOの担当となった時です。その後2年ほどで特許庁に戻ることになりましたが、その後すぐに独立行政法人工業所有権総合情報館²で特許流通促進事業の担当となりました。2004年10月まで、約5年間にわたって特許流通や技術移転に関連する仕事をさせていただきました。その間に、産業競争力強化法、第2期科学技術基本計画、知的財産戦略大綱、知的財産基本法等が制定され、産学連携、技術移転、知的財産に対する政府の取り組みが強化されてきたことは、よくご存じのことと思います。

さて、この約5年の間に特許流通や技術移転の業務をされている方々と仕事をさせていただいて、その特徴として2つ気づいたことがあります。一つは、一度特許流通や技術移転から離れてもまた戻って来る方が多いこと。もう一つは、多忙な仕

事にもかかわらず、休日、昼夜を問わず、熱意を持って取り組まれている方が大変多いということです。これは、まさに特許流通や技術移転が大変魅力を持った仕事であることの証ではないかと考えております。

今回、ご指導をいただきました特許流通、技術移転に取り組まれている皆様から聞かせていただいたお話や、これまでの経験等を踏まえ、特許流通・技術移転を中心に知的財産の活用についての私なりの考察をまとめてみたいと思います。

2. 特許流通とは

(1) 定義

はじめに、特許流通の定義について考えたいと思います。特許流通の意味をそのまま解釈すれば、『特許をライセンスすること』になります。もう

^{*} 特許庁特許審査第一部審査官
Patent Examiner, the 1st Patent Examination
Department, JPO

少し付け加えるなら、『ある企業の特許を他の企業にライセンスすることにより、新製品開発、新事業を創出すること』です。

しかし、一つの特許のライセンスを受けて事業につながるケースは稀です。企業にとって特許は、自社が開発した技術を他者から防衛することを目的とするものであり、そもそもライセンスを目的としたものでないこと、特許は技術を守るツールにすぎず、製品開発にはノウハウや技術者が必要なこと、また一つの技術に対し複数の特許が必要であること等の理由によるものです。逆に、特許のライセンスだけが行われる場合には、クロスライセンスや将来の製品開発の自由度を確保するための戦略が主な目的と考えられ、新事業の創出とは本質的に異なるものであると思われます。

したがって、新製品開発、新事業の創出を目的とするのであれば、少なくとも、特許流通は技術のライセンスを伴いますので、技術移転と同義とするのが適当と考えます。

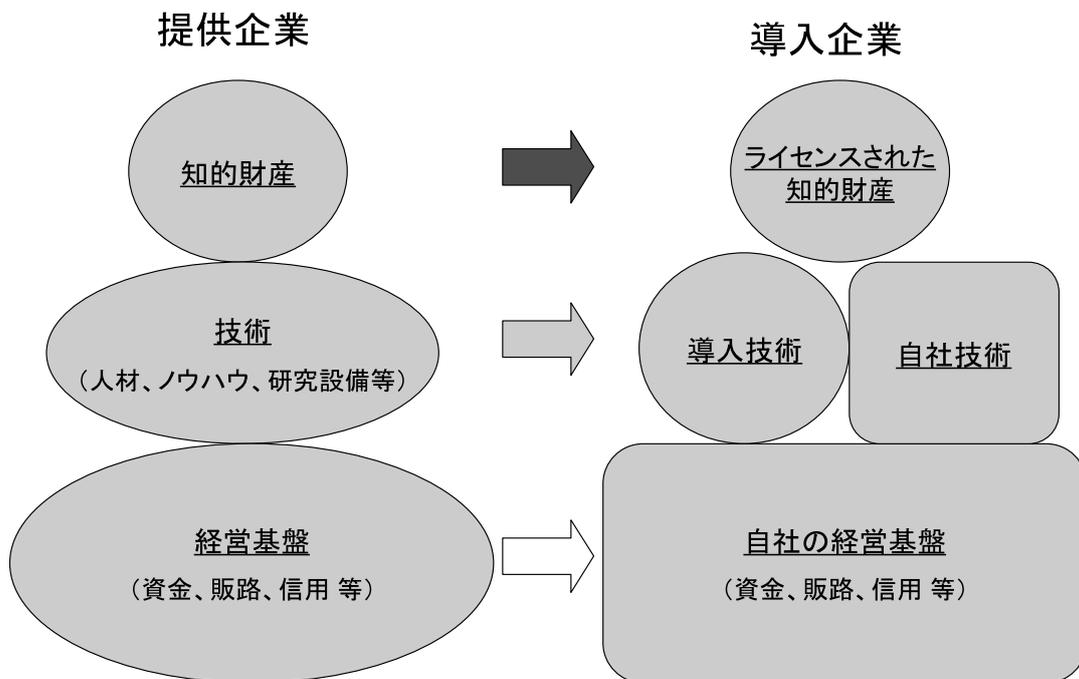
なお、特許流通という言葉を変えた方がいいのではないか、特許だけでビジネスになるのではないといった意見を数多くいただきました。知的財産をよく理解されている方ほど、特許流通という言葉に違和感を持たれるようです。本稿では以降、特許流通に対し、できる限り同じイメージを持っていただきたいため、「特許流通・技術移転」という表現とさせていただきます。

(2) 特許流通・技術移転のための視点

特許流通・技術移転が成功し、新製品開発、新事業につなげるためには、ライセンスされた特許が企業において活用されて、収益を生み出さなければなりません。

このためには、技術に加え、経営基盤、知的財産の3つの要素を考える必要があります。それぞれが移転先企業において構築される必要があります。事業撤退時にその事業をまとめて譲渡する場合は、前記3つの要素の大部分がパッケージで

図1：特許流通・技術移転の3つの要素



移転されると考えられますので、移転は比較的容易だと考えられます。しかし、特許のライセンスだけでは、知的財産や技術力の一部しか通常移転しませんので、移転先企業が持つ技術者やノウハウ等の技術力、経営基盤など、その企業がそれまでに築いてきたものが基礎となります。

そして、特許流通・技術移転を実現するには、経営者がこれらの経営、技術、知的財産の3つの要素すべてを統合してマネジメントする意志を持つことが前提となるはずで

したがって、特許流通・技術移転を成功させるためには、①企業経営の中で知的財産、技術、経営をいかに考えるか、特に「知的財産の活用」をいかに考えているかということをも前提として、②いかに「技術移転」を行うか、③いかに「ビジネス」に結びつけるかという3つの視点が必要と考えられます。

(i) 知的財産の活用の視点

企業が技術開発を始め、知的財産の活用を活性化していく過程は、およそ以下の3段階に分類できると思います。

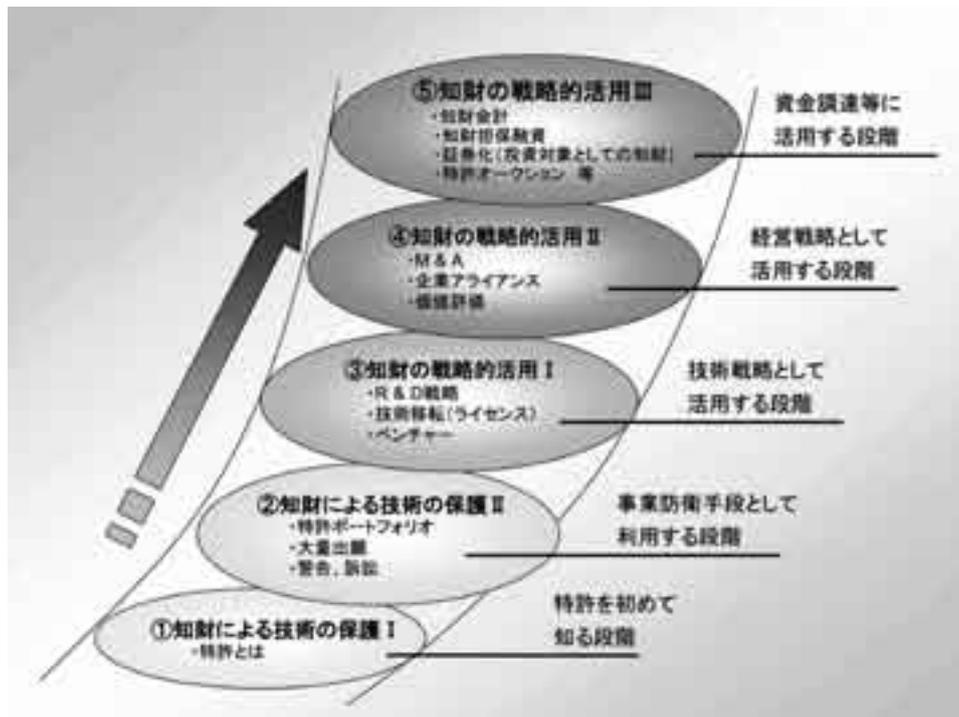
第1は、自社でこれまで技術を開発してきた企業が特許の重要性を認識して、初めて特許を出願する段階（図2の①②）です。

第2は、自社技術の強化や製品の改良などのために、特許を戦略的に活用する段階です。これは、自社で戦略的に特許を出願したり、あるいは他社の特許を導入して自社特許を強化したりする段階（図2の③）です。

第3は、自社特許を他社に活用させることで特許料収入を得ることや、OEM供給、デファクト標準の形成も含め事業提携を進める段階（図2の④）です。

さらに、その先には、知財会計や、信託、証券化等の資金調達に活用されるような、企業の経営戦略と密接に結びついた段階（図2の⑤）

図2：知的財産活用の発展段階



商品化までを念頭に置いて、前記①～③の「技術」をいかに移転し、技術導入企業でその技術を完成させるかといった視点が必要です。

(iii) ビジネスの視点

特許流通・技術移転により技術を導入しても、利益に結びつかなければ意味がありません。技術開発に際しては、良い商品はできたけど売れない、販路がない、資金がない等々の商売としての基本的な課題がよく指摘されます。特許流通・技術移転の際にも、このような課題を解決していかなければなりません。例えば、資金調達には、銀行やベンチャーキャピタル等の金融機関を説得できるビジネスプランを示すことが必要です。良い技術を良い製品につなげ、収益に結びつけなければ、成功とはいえません。したがって、特許流通・技術移転には、技術開発を利益に結びつけるビジネスの視点が必要となります。

(なお、製品開発や事業化にあたっては、公的な支援制度などの活用を検討するのも一つの経営戦略です³⁾。)

(3) 技術提供企業と技術導入側企業

特許流通・技術移転における技術提供側としては、大企業、中小企業、大学・研究機関、技術導入側としては、大企業、中小企業が想定されます。企業間の特許流通・技術移転の状況を把握することは困難ですが、独立行政法人工業所有権情報・研修館（以下、「情報館」）の特許流通促進事業において、ライセンサーとライセンシーの組み合わせをみると⁴⁾、①中小企業－中小企業間と②大学・研究機関－大企業・中小企業間の2つが大部分を占めています（図3）。（ただし、大企業はこの事業を活用するケースが少ないだけで、独自に取り組んでいるものと考えられます。）また、大企業からのスピンオフベンチャーのような特許流通・

技術移転の形態も存在しています⁵⁾。

3. 特許流通・技術移転の促進

(1) 企業におけるアライアンスの必要性

現在、技術開発のスピードはあっというまに速くなり、いち早く良い製品を市場に投入することが求められています。このような状況の下で、必要な技術をすべて自前で開発することは、企業にとって非常に大きなリスクです⁶⁾。コアコンピタンスを確立するとともに、他の企業や大学等と積極的なアライアンスを展開していくことが、このリスクを回避するために必要です。そのために他の企業や大学からいつでも必要な技術を導入できるように、広く情報収集のアンテナを張ることのできた企業が成功の最短距離に位置するものと思われま

す。そして、企業がこのようなことを行うためには、自社の技術について、経営、技術、知的財産の観点で的確に評価し戦略が構築されていることが前提になります。例えば、米国の家庭用品の世界最大規模のメーカーであるProcter & Gamble (P&G)社は、積極的な技術移転戦略やアライアンス戦略を展開している企業の一つです⁷⁾。しかし、このような企業は少数ではないと言われて

(2) ニーズとシーズのマッチングの困難性

特許流通・技術移転を行う際には、ライセンス交渉の前に、実際に技術導入企業のニーズと技術提供企業や大学等のシーズが出会うことが最初のステップになります。しかし、技術導入を希望する企業のニーズは経営戦略そのものとなる場合が多く、企業はそのような情報が不用意に外部にすることを嫌います。また、技術提供企業や大学等の技術シーズは、技術の応用範囲が限られていたり、断片的な情報であったりするため、技術導入企業側企業からみて十分な情報となっていない

ケースもあります。つまり、双方の情報にギャップが生じており、出会いに際して相互が必要とする情報を得ることさえ難しいのです。

また、ライセンス交渉においても、双方の見解が相違し契約に至らないことは、ごく普通のことですし、契約後のよい関係の維持にも注意が必要です。

このような状況を解決し、特許流通・技術移転を実現するためには、双方の間に立つ特許流通・技術移転の専門家による仲介が有効であることが、海外、国内のさまざまな特許流通・技術移転の取り組みにより明らかになってきています。

(3) 特許流通・技術移転を促進する要素

企業間のアライアンスを促進していくためには、特許流通・技術移転を促進することが一つの方法となりますが、このような取り組みを中小企業や大学・公的研究機関が独自に実施することは難しいことです。

中小企業や大学・公的研究機関が積極的な特許流通・技術移転を行える環境を整備するためには、日本全体として次の3つの仕組み作りが必要と思われます。一つは、積極的に知的財産活用を行う企業を増やす仕組み。もう一つは、ニーズとシー

ズのマッチングを促進する仕組みです。特に、中小企業や大学、公的研究機関の取り組みを促進させる必要があります。そして、前述の3つめのビジネスの視点として、企業としての成功を支援する仕組みが最も重要で、もっとも困難なものです。技術開発や知的財産からのアプローチだけでは、この仕組みを作り上げることは不可能です。

(4) 特許流通促進事業の概要

情報館が実施している特許流通促進事業の起源は、1985年の財団法人日本テクノマートの設立ですが、最近の発展は、1997年度に特許庁が開始した特許流通促進事業によるものです。この事業は、2001年度以降、情報館に引き継がれています。

特許流通促進事業の内容は、情報館の中期目標に、「開放特許に関する情報提供の拡大のために、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、情報館では、人材による特許流通支援、情報提供による特許流通支援、特許流通を担う人材の育成の3つに分類して、以下

図4-1：特許流通アドバイザー技術移転成約件数の推移（累計）

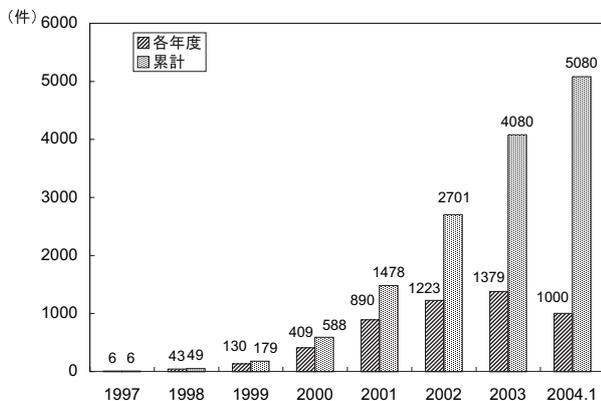
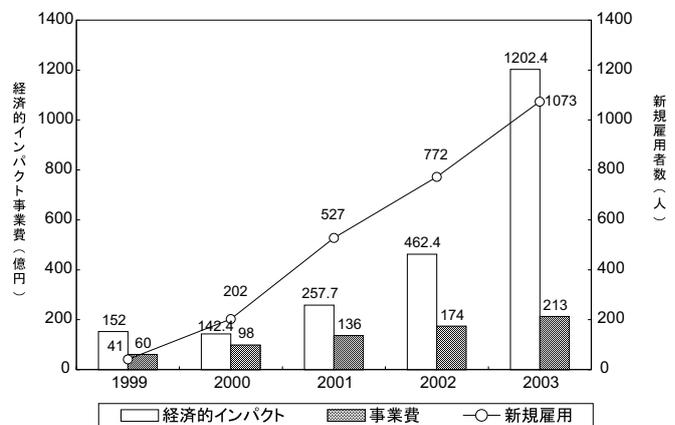


図4-2：経済的インパクトと事業費



の事業を推進しています。

- ①人材活用による特許流通の促進
 - 特許流通アドバイザー（特許流通・技術移転支援）の派遣
 - 特許流通促進説明会
- ②情報提供・活用の促進
 - 特許流通データベースの整備
 - 開放特許活用例集の作成
 - 特許流通支援チャートの作成
 - 特許情報活用支援アドバイザー（知的財産戦略支援）の派遣
- ③特許流通を担う人材の育成
 - 知的財産権取引業者情報公開（知的財産取引業者データベース）
 - 知的財産権取引業者育成支援（国際特許流通セミナー・研修会等）

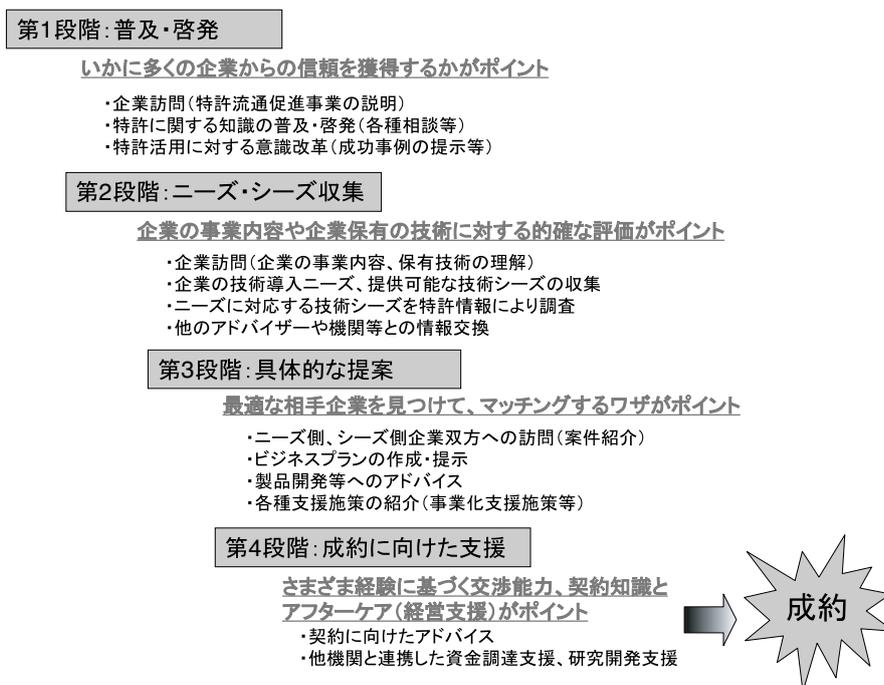
また、2004年10月には業務が拡充され、④「知的財産の活用のための基盤整備」も行うこととな

りました。具体的には、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とされています。

情報館では、前述の仕組みを作る観点のうち、知的財産活用を行う企業を増やすため仕組みとニーズとシーズのマッチングを促進する仕組みの2つを重点的に行っています。具体的には、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がその中心となり、地域において特許流通・技術移転を支援しています。特許流通アドバイザーは、地方自治体や大学・TLO等に約110名が派遣されており、実際にニーズとシーズのマッチングを行うことと、知的財産活用を企業に実体験してもらうことにより普及啓発することの2つを主要な目的としています。

特許流通アドバイザーによりライセンス等の契約に至った件数は、2004年12月までに5000件を超えています（図4-1）。また、ライセンス等の契約からもたらされた経済的インパクトは、2003年末

図5：特許流通アドバイザーの活動



で約1200億円となっています（図4-2）。

しかし、ライセンス等の件数が増えてくるにつれて、企業として成功するための支援の仕組みを強化する必要がでてきています。

また、特許流通・技術移転を促進するためには、知的財産活用企業の数を増やす必要があります。このため知的財産のコンサルテーションや特許流通・技術移転を行う知的財産ビジネス等の民間の役割も重要となってきました。この点は、「知的財産推進計画2004」でも指摘されている⁸重要な点ですが、まだ日本においてはこのような知的財産ビジネスを行う企業や専門家が少ないのが現状です⁹。

特許流通促進事業では、これまでも知的財産権取引業を含む知的財産ビジネスの育成を行っていましたが、今後は知的財産ビジネスを行う企業や専門家の育成等を目的として、知的財産活用を促進するための人・情報のネットワークの整備についても実施することになっています。

4. 特許流通アドバイザーの活動分析

(1) 特許流通アドバイザーの日常活動

次に、特許流通アドバイザーの特許流通・技術移転の手法について分析し、特許流通・技術移転のパターンと課題について述べたいと思います。

特許流通アドバイザーは、普及啓発とニーズとシーズのマッチングをおこなっていますが、実際に企業や個人から相談がくれば、特許活用、あるいは知的財産に関するすべての相談に対応することが必要となります。また、特許流通アドバイザーは、企業等で技術開発現場の第一線を経験された方が多く、技術コンサルタント的な役割を果たしている場合も多いようです。

図5に、アドバイザーの活動のモデルを示しました。特許流通アドバイザーの特徴は、こちらから企業まで出かけていき、経営者等と会い、その

相談を受けてくることです。一人あたり、年間140社の訪問を目標にしていますが、実際には数百社の訪問を行っています。そのような日常の活動を繰り返すことにより、①企業（経営者）からの信頼の獲得、②様々な情報の収集、③様々な人のネットワークの構築を行い、最終的に特許流通・技術移転に結びつけています。

(i) 特許流通・技術移転成功のポイント

特許流通アドバイザーに、特許流通・技術移転のポイントをアンケートした結果によると、次の3つのポイントがあることがわかりました。

- ①よい企業（経営者）との出会い
- ②よい技術との出会い
- ③人的ネットワーク

①については、経営判断ができる方と話ができなければ結局ライセンスには結びつかないことが多いそうです。

②については、特許評価指標（技術移転版）¹⁰による評価と特許流通アドバイザーによるライセンス等の契約との相関性について、特許庁が行った調査結果によれば、事業化可能性予測との相関性が高いことがわかっています。つまり、よい技術とは事業化可能性があると判断される技術です。

③の人的ネットワークの重要性を強調される方が多くいます。この点は、特許流通アドバイザーだけでなく、TLOや技術移転を仲介している企業の方からもよく聞かれ、特許流通・技術移転を行う方の共通の認識となっています。

(ii) ニーズとシーズどちらが先か

千葉県の特許流通アドバイザーである稲谷氏によれば、特許流通・技術移転の「きっかけ」を分類すると、①ニーズを有する企業として注目した企業群について、関連事業分や・技術分野の検討、

相手先候補企業の探索，特許流通，技術移転に関連する支援を行うケース，②ニーズを有する企業側から具体的な提供相手先候補企業が示され，特許流通・技術移転に関する支援を行うケース，③シーズ技術を有する企業側から，関心を示す導入候補企業群の探索，特許流通・技術移転に関する支援を行うケース等に整理できるそうです。

①のように，ニーズを有する企業から特許流通・技術移転にアプローチする場合には，すでに十分な技術力を有しているような企業が対象となりますので，対象となる企業は限られてきます。また，技術導入後，事業化までの様々な支援をコーディネートすることも必要になると思われます。②の場合には，企業自身が必要な技術を見つけていますので，ライセンスまでの支援が中心となります。

③のように，シーズ側から特許流通，技術移転を行う場合には，導入企業側がビジネスとしてイメージできなければ成功しません。これは，よい技術を適切な企業に紹介できた場合には比較的容易ですが，通常は技術からビジネスをイメージすることは難しいため，紹介する際に簡単なビジネスプラン等とともに紹介することが有効です¹¹。ただし，紹介する側が十分に技術を評価する目を持っていないければなりませんし，その技術が特許化されていたとしても様々なリスクが存在していることを導入企業に理解してもらおう努力もしなければなりません。

特許流通アドバイザーの実績をみると，約60%がシーズ側からとなっており，シーズ側からの特許流通・技術移転が若干多くなっています。しかし，ニーズ側からの特許流通・技術移転も，導入側のビジネスに直結している分，経済効果が大きいものと思われます。ニーズ側，シーズ側からのそれぞれの特許流通・技術移転の特性については，さらに検証してみたい事項です。

(iii) 全国ネットワークの必要性

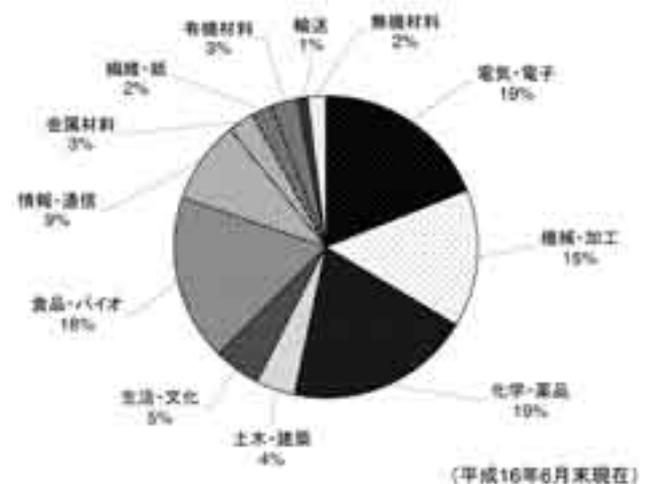
特許流通アドバイザーのライセンス等の契約については，県内企業間が約40%，県外企業が約60%¹²となっており，同一県内において技術移転が行われるより，県外に対しての技術移転の割合が高いことがわかります。これは，同一県内に技術移転先が見つからなくても，全国規模であれば見つかる可能性が高いことを示しています。また，同時に，特許流通アドバイザーのネットワークが全国規模で展開されていることの重要性を示しています。さらには全世界規模で展開の必要性も示唆しているとも言えます。実際，海外へ，または海外からの特許流通・技術移転のニーズは徐々に増えてきている状況です。

(iv) 技術分野

ライセンス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ります。このことから，幅広い技術分野に対応できる体制を構築することの重要性がわかります。

また，近年，バイオ・食品関係の分野の特許流通・技術移転が活発になってきております。とくに，

図6：ライセンス等の契約の技術分野



食品関係は短時間で事業化できる技術も多い¹³ため、すでに事業化され大きな売り上げをもたらしている技術もあります。

5. 特許流通・技術移転ビジネスの可能性

(1) 特許流通・技術移転ビジネスの可能性

次に、これまでに述べた特許流通・技術移転の特性や特許流通アドバイザーの活動等から、ライセンスの仲介だけを行うと仮定して、特許流通・技術移転ビジネスを成立させるための要件について検討してみたいと思います。

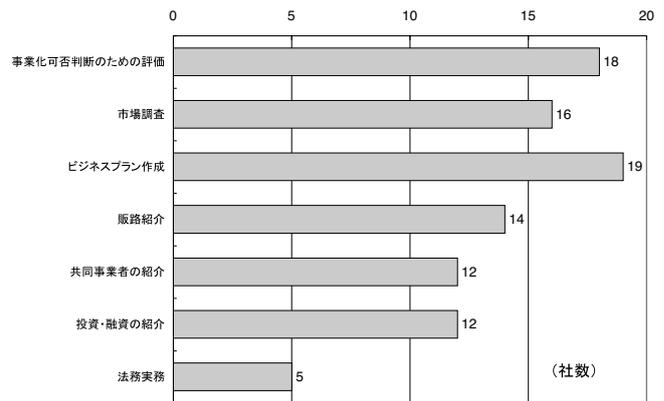
特許流通・技術移転を行う事業体は、以下のよう
な要件が必要と思われる。

- ①企業からの信頼を得ることのできる、情報収集、発信のハブ、プロジェクトのリーダーとなる人材の確保
- ②取り扱う技術に応じて、必要なときに適切な人材を適宜連携できる仕組み
- ③企業経営を維持する収入の確保

①②については、ある程度のコストを覚悟しなければなりませんし、③については、ライセンス等の契約後、製品化までにある程度期間が必要であること、つまり、いわゆる死の谷の問題があり、収益を得るまでに一定の期間とリスクを伴うことから、ライセンス仲介から利益を得ることは困難と思われる。

したがって、実際には、特許流通・技術移転のみのビジネス(ライセンスの仲介だけのビジネス)は非常に困難と考えられます。成立する可能性があるとしたら、収益性の高い技術分野(例えば、医薬、バイオ)に特化し、ファンドやベンチャーキャピタルと連携したスキーム¹⁴であると思われる。

図7：事業化支援の具体的サービス



出典：「知的財産流通業に関する調査研究」(平成15年3月)

(2) 公的な機関が特許流通・技術移転を行うケース

ビジネスとして困難な状況がある一方で、公的な団体が前述の条件にうまく対応しているケースがあります。兵庫県の新産業創造研究機構¹⁵、北九州産業学術推進機構¹⁶、理工学振興会(東工大TLO)¹⁷などでは、技術者OBを活用するなどして、人材のネットワークを構築しています。海外では、英国のBTG、ドイツのフラウンフォーファー、シュタインバイス、中国各地の技術産権取引所、韓国の韓国技術取引所、台湾の工業技術研究院など公的な機関が特許流通・技術移転を行うケースが多く見られ、これらの機関では、ファンドやベンチャーキャピタル、研究機関、中小企業支援機関等と連携しています。

このような事例から見れば、ライセンスの仲介に限っては公的機関の方が適しているのかもしれませんが。

(3) 知的財産ビジネスの可能性

知的財産取引業を事業として明示している企業は60社程度であり、実際には、業務の一部として実施している企業がほとんどです。また、ライセンスの仲介のみでのビジネスが困難なことを踏まえると、特許流通・技術移転業務は、知的財産ビ

技術移転は、国内企業間のケースがほとんどで、海外企業との特許流通・技術移転はあまりありませんでした。しかし、特許流通・技術移転を経験することにより、企業の知的財産に対する意識と能力が向上することがわかっており、模倣品対策について強化した上で、特許流通促進事業のスキームを海外にも適用することで、国際的な視点での知的財産活用を行う企業が増えていくものと考えられます。

7. 最後に

知的財産活用環境整備は整いつつあり、今後は、実際の企業の取り組み、地域の取り組みが重要だと思います。その中でも企業の海外における知的財産活用と知的財産活用を支援する知的財産ビジネスに注目したいと考えております。

最後に、本稿の作成に当たりまして、資料提供やご指導をいただきました情報館、発明協会特許流通促進事業センターをはじめとする皆様に、紙面をお借りしまして感謝の意を表したいと思います。ありがとうございました。

参考：

- 「特許流通事業の今後のあり方に関する調査研究」（平成15年3月 富士通総研）
- 「知的財産流通業に関する調査研究」（平成15年3月 発明協会特許流通促進事業センター）
- 「共通指標に基づく地域の知財力評価に関する調査研究」（平成16年3月 日本総合研究所）
- 「欧州における技術移転・特許流通の取り組みに関する調査研究」（平成14年3月 日本貿易振興会）
- 「特許流通ビジョン策定に向けての提言」（平成13年3月 日本テクノマート）
- 「特許戦略ハンドブック」（鮫島正洋編著）

注)

- 1 現在の経済産業省大学連携推進課
- 2 平成13年4月に独立行政法人化。平成16年10月1日に、独立行政法人工業所有権情報・研修館に改称。
- 3 独立行政法人中小企業基盤整備機構や地方自治体等の各種支援施策等の活用が有効。また、特許流通・技術移転向けの支援制度を用意している自治体もある。（例えば、静岡県

- 特許等技術移転促進助成事業（http://www.ric-shizuoka.or.jp/about/viewbuz-1_7.htm）
- 4 http://www.ryutu.ncipi.go.jp/about/seika_b.html参照。
- 5 「スピンオフ研究会報告書」（<http://www.meti.go.jp/kohosys/press/0003941/>）
- 6 技術短命化は、企業の財務構造にも影響を与えている可能性が示唆されている（日本政策投資銀行調査「技術寿命の短期化と財務構造へ与える影響」平成17年3月（<http://www.dbj.go.jp/japanese/download/research/index.html>）。
- 7 Procter & Gamble (P&G) 社の概要については、平成17年1月24日～26日に開催された国際特許流通セミナーでの同社副社長ジェフリー・ウィードマン氏の講演資を参照（http://www.ryutu.ncipi.go.jp/seminar_a/2005/pdf/26/K3/Weedman.pdf）。
- 8 「知的財産推進計画2004」P.70参照（<http://www.ipr.go.jp/suishin.html>）。
- 9 情報館の知的財産取引業者データベースに登録された企業等は、平成17年2月現在、66社（<http://www.ryutu.ncipi.go.jp/agents/index.html>）。
- 10 特許評価指標（技術移転版）（<http://www.jpo.go.jp/torikumi/hiroba/tokuiten.htm>）
- 11 独立行政法人工業所有権情報・研修館では、特許技術等のシーズの紹介に加えて、ビジネスプラン等を説明し、ライセンス、商品開発のための共同研究、商品の販売協力、事業資金の支援等の申し出を募る場として、特許ビジネス市を開催しています（<http://www.ryutu.ncipi.go.jp/info/ichi/index.html>）。
- 12 <http://www.ryutu.ncipi.go.jp/about/seika.html>参照。
- 13 特許流通成功事例（http://www.ryutu.ncipi.go.jp/info/topic_02/index.html）
- 14 米国RCT社は、ライフサイエンス分野に特化した大学技術の大学技術をベースとした開発型ベンチャー事業を展開。参考：「米国におけるTLOの現状」井上勝彦氏（産業技術分科会第2回産学連携推進小委員会資料）（http://www.meti.go.jp/policy/innovation_corp/subcommission/2nd/party2-5.pdf）
- 15 財団法人 新産業創造研究機構（<http://www.niro.or.jp>）
- 16 北九州産業学術推進機構（<http://www.ksrp.or.jp>）
- 17 理工学振興会（<http://www.titech-tlo.or.jp/>）
- 18 情報館委託調査「知的財産流通業に関する調査研究」（平成15年3月 発明協会特許流通促進事業センター）（<http://www.ryutu.ncipi.go.jp/download/index.html>）
- 19 「大田区産業振興協会とUFJ信託銀行、知的財産権信託を制度化する」（日経BP、平成17年2月3日）
- 20 知的財産基本法第六条「地方公共団体は、基本理念のっとり、知的財産の創造、保護及び活用に関し、国との適切な役割分担を踏まえて、その地方公共団体の区域の特性を生かした自主的な施策を策定し、及び実施する責務を有する。」（<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/hourei/kihon.html>）
- 21 参考：知的財産戦略推進事務局HP、地域情報（http://www.ipr.go.jp/chiiki_info.html）
- 22 参考：あいち知的財産創造プラン（<http://www.pref.aichi.jp/sangyo/chiteki/gaiyo/gaiyo.html>）、大阪府知的財産戦略指針（<http://www.pref.osaka.jp/shinsan/kagaku/tizai/ktizaimokuji.htm>）等。