

# 特許ビジネス市報告書

平成 23 年 3 月

独立行政法人工業所有権情報・研修館 流通部

## 目次

1. はじめに	2
1-1 調査の目的	
1-2 調査内容及び方法	
2. 特許ビジネス市の概要	3
3. 特許ビジネス市発表案件のフォローアップ調査	4
3-1 アンケート調査実施概要	
3-2 アンケート調査結果	
3-3 特許ビジネス市成約一覧	
4. 特許ビジネス市の分析	27
4-1 特許ビジネス市の全体評価	
4-2 特許ビジネス市発表案件の評価	
5. 地域版特許ビジネス市	31
5-1 地域版特許ビジネス市開催概要	
6. 効果的な特許ビジネス市の開催手法について	35
6-1 特許ビジネス市発表案件	
6-2 開催時期・場所	
6-3 広報	
6-4 専門人材の活用	

### 参考資料

地域版特許ビジネス市実施マニュアル

## 1. はじめに

### 1-1 調査の目的

独立行政法人工業所有権情報・研修館(以下「INPIT」という。)では、特許流通市場の創出を目的に平成 15 年度より、「特許ビジネス市」を実施してきており、平成 18 年度に「知的財産取引手法に関する調査研究」として、平成 15 年度から平成 17 年度に開催された特許ビジネス市発表案件のフォロー調査等を行い、開放特許の流通等が民間や地域の関係者間で自立的に行われるような環境(知的財産取引市場)のベストモデルの検討を行った。その調査研究結果を平成 19 年度以降の特許ビジネス市の実施及び地域版特許ビジネス市への支援に反映し実施してきた。

その結果、平成 15 年度から平成 21 年度までに 151 案件の特許シーズを発表し、そのうち 47 案件がライセンス契約又は譲渡契約を締結し、延べ 142 件のライセンス契約等が成立している(平成 22 年 12 月末現在)。また、地域においては、地域が独自に企画・運営する「地域版特許ビジネス市」の開催地域が増加しており、各地域における新たな特許流通市場が創設されるなどの一定の成果が出てきている。

このような中、平成 22 年 12 月に閣議決定された「独立行政法人の事務・事業の見直しの基本方針」等において特許流通促進事業の廃止が決定されたことを受け、特許ビジネス市事業も平成 22 年度をもって終了することとなった。

今後は INPIT がこれまで支援を行ってきた「地域版特許ビジネス市」が各地域において拡充し、特許流通市場がさらに発展していくことが重要と考える。

そこで、本調査では、先の調査以降に開催された平成 18 年度から平成 21 年度までの特許ビジネス市での発表案件のフォローアップ調査を行い、INPIT が実施してきた特許ビジネス市の成果のまとめを行うとともに、地域版特許ビジネス市の課題等を把握し、今後地域が独自に「地域版特許ビジネス市」を開催していくための参考となるような特許ビジネス市開催ノウハウを提供するため、「特許ビジネス市開催マニュアル」を作成する。

### 1-2 調査内容及び方法

#### 1-2-1 特許ビジネス市のフォローアップ調査及び分析

平成 18 年度から平成 21 年度に実施された特許ビジネス市発表案件(全 106 件)の現状を調査し、特許ビジネス市での発表の効果、支援内容等の評価を収集し、特許ビジネス市事業の成果をまとめる。

調査方法は、全発表案件(106 件)に対してアンケート調査を実施した。その中で、

特許ビジネス市での発表を契機として受けることができた各支援内容、支援を受けた成果（ライセンス契約成立や資金提供等）、また、特許ビジネス市に関する評価等の情報を収集した。

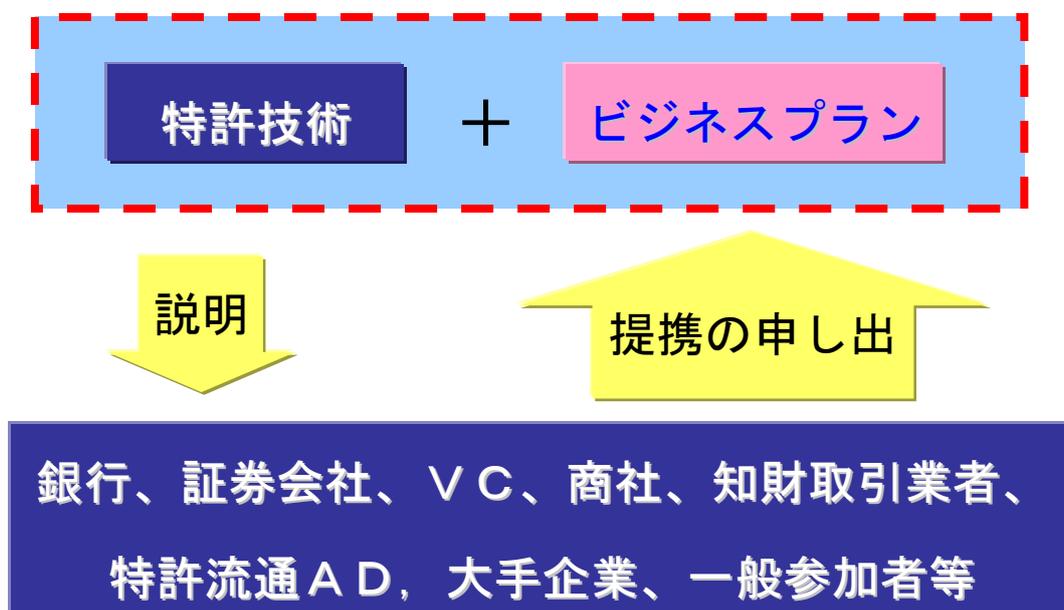
### 1-2-2 「地域版特許ビジネス市」開催マニュアルの作成

特許ビジネス市の開催プロセス（案件選定、ビジネスプラン作成、広報・集客等）及びこれまでに実施した特許ビジネス市開催ノウハウをまとめ、地域版特許ビジネス市開催マニュアルを作成した。

## 2. 特許ビジネス市の概要

「特許ビジネス市」とは、特許技術等の所有者が、技術の内容・効果に加え、商品開発のポイントとなるビジネスプラン、ライセンス条件等を説明し、会場の参加者からこれらシーズ技術のライセンス、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である。

この「場」を提供することにより、知的財産取引ビジネスを振興するとともに、知的財産取引事業そのものを普及・啓発することを目的としている。



特許ビジネス市開催に際しては、「特許ビジネス市開催検討委員会」を設置し、特許ビジネス市実施計画、特許ビジネス市発表技術シーズの応募要領及び選考基準、発表案件の選考、特許ビジネス市開催結果の総括等を委員会において、決定してきた。

特許ビジネス市発表会場ではシーズ提供者からの特許技術発表の後に、招聘者として御参加いただく金融・商社・ベンチャーキャピタル・民間知財業者等の技術移転に

知見のある有識者及び一般参加者からの質問等のやりとりのあと、発表案件に対する参加者の関心度合いを電子投票機により投票を行う。その投票結果により、ライセンスや共同研究、資金提供支援など、事業化への客観的評価、市場価値などがその場で示されることから、発表案件の成約に至る確率は非常に高くなっている。

また、発表後も INPIT のホームページに発表資料を掲載し、特許ビジネス市に参加できなかった人にも情報発信を行うことで持続的な効果をあげている。

### 3. 特許ビジネス市発表案件のフォローアップ調査

平成18年度から平成21年度の発表案件の現状を、アンケート調査により把握した。

#### 3-1 アンケート調査実施概要

##### 3-1-1 調査目的

- ・調査対象の各発表案件が現在どのような状況にあるかをフォローアップする。

##### 3-1-2 調査対象

- ・平成18年度から平成21年度の全106案件の発表者ないし関与した特許流通アドバイザーアイザーをアンケート調査の対象者とした。なお、同一発表者が複数案件を発表している場合には、発表案件分の調査票を配付した。

##### 3-1-3 調査方法

- ・メールにより、アンケート調査・回答票を送付。

##### 3-1-4 調査項目

アンケートの調査項目の概要は以下の通りである。

- 1 発表案件の現状について
- 2 特許ビジネス市での発表を契機として受けた支援について
  - 2-1 ライセンス・譲渡に関する支援について
  - 2-2 共同開発・用途開発に関する支援について
  - 2-3 資金協力に関する支援について
  - 2-4 事業化に関する支援について
- 3 特許ビジネス市に関する評価点・改善点について

なお、実際に送付したアンケート調査票は別紙のとおり。

##### 3-1-5 アンケート回収数

調査対象として配布した106案件中、78案件について回答が得られた。

### 3-2 アンケート調査結果

#### 3-2-1 問 I 発表案件の現状について

問1 発表案件の現状について 発表された案件の現状について以下の中からあてはまる番号すべてに○印をつけ、空欄にご記入ください。 1. 発表後に当該特許を活用した製品の製造・販売を開始した(複数ある場合は追加してご記入ください。) 2. 発表後に当該特許を活用した製品の開発が進んだ 3. 発表後に当該特許を活用した技術開発が進んだ 4. 実施許諾契約を締結したが、商品化についてはライセンシー側で検討中 5. 共同研究・開発をしている。又は検討中 6. オプション契約をして相手先で検討中 7. 秘密保持契約をして相手先で検討中 8. サンプルを渡し相手先で検討中 9. 発表前と特に変わらない 10. その他
--

#### (1) 集計結果

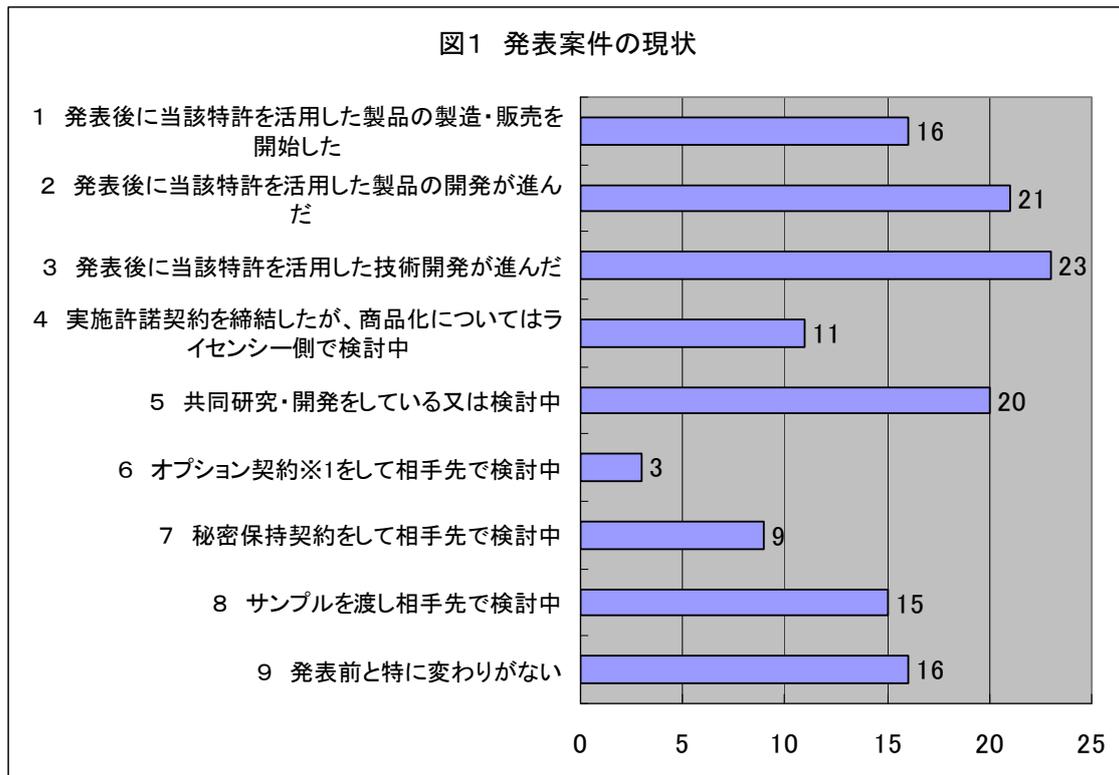
発表された案件の現状について、全体の8割は何らかの進展が見られていると回答している。

特に「発表後に当該特許を活用した技術開発が進んだ」が3割弱、「発表後に当該特許を活用した製品の開発が進んだ」、「共同研究・開発をしている又は検討中」との回答が2割強となっている。

表1 発表案件の現状

選択枠	回答数	比率
1 発表後に当該特許を活用した製品の製造・販売を開始した	16	21%
2 発表後に当該特許を活用した製品の開発が進んだ	21	27%
3 発表後に当該特許を活用した技術開発が進んだ	23	29%
4 実施許諾契約を締結したが、商品化についてはライセンシー側で検討中	11	14%
5 共同研究・開発をしている又は検討中	20	26%
6 オプション契約 <sup>*</sup> をして相手先で検討中	3	4%
7 秘密保持契約をして相手先で検討中	9	12%
8 サンプルを渡し相手先で検討中	15	19%
9 発表前と特に変わらない	16	21%
N	78	

図1 発表案件の現状



※1 オプション契約：事業化に必要な情報等を提供し、当該特許を使用させるとともに、契約期間内に実施許諾を受けるか否かの選択権を与える契約。

(2) 各選択肢毎の詳細

a. 選択肢1 発表後に当該特許を活用した製品の製造・販売を開始した

製造販売に関して、いつ頃販売を開始したのかを尋ねた。製品の製造、販売の時期に関しては最短で、発表から3ヶ月、平均1年7ヶ月との結果から、完成度の高い技術は発表から比較的早期に製品化が実現している。また、製造・販売を他社実施している割合も、自社実施を上回り、技術移転が進んでいることをうかがわせる。

図2 製造・販売を行った組織

	製造者	販売者
自社	6	5
他社	10	11
N	16	16

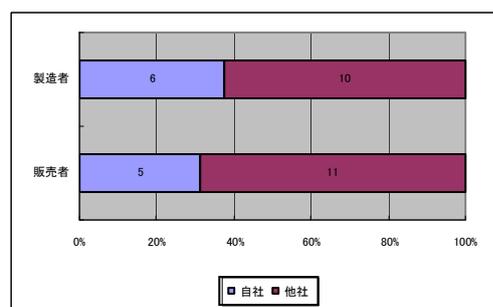


表 2 選択肢 1 の具体回答詳細

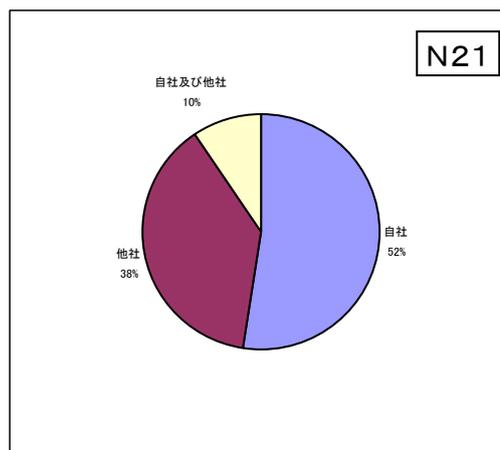
年度	発表時期	販売開始	製造者	販売者
18	平成18年9月	平成22年	自社	自社
18	平成18年12月	平成22年1月	自社	自社
18	平成18年12月	平成22年4月	他社	他社
18	平成18年12月	平成21年8月	他社	他社
18	平成19年1月	平成19年4月	他社	他社
19	平成19年9月	平成23年1月	自社	自社
19	平成20年1月	平成21年4月	他社	他社
20	平成20年10月	平成21年11月	自社	自社
20	平成20年10月	平成22年9月	他社	他社
20	平成20年10月	平成22年5月	他社	他社
20	平成20年11月	平成22年7月	他社	他社
20	平成21年1月	平成21年4月	他社	他社
21	平成21年9月	平成22年10月	他社	他社
21	平成21年10月	平成22年9月	他社	他社
21	平成21年10月	平成22年11月	自社	他社
21	平成21年11月	平成23年	自社	自社

b. 選択肢 2 発表後に当該特許を活用した製品の開発が進んだ

「発表後に当該特許を活用した製品の開発が進んだ」との回答のあった 21 件のうち、製品化への開発を自社で行ったのは 11 件、他社で行ったのは 8 件、自社及び他社で行ったのは 2 件であった。

図 3 開発に携わった組織

組織	件数
自社	11
他社	8
自社及び他社	2
N	21

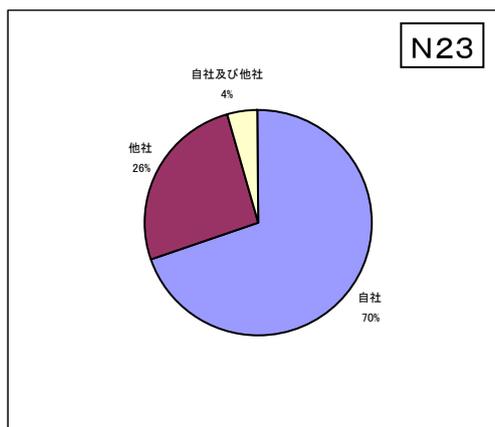


c. 選択肢3 発表後に当該特許を活用した技術開発が進んだ

「発表後に当該特許を活用した技術開発が進んだ」との回答のあった 23 件のうち、自社で技術開発を進めたのは、16 件、他社は6 件、自社及び他社は1 件であった。

図4 技術開発に主に携わった組織

組織	件数
自社	16
他社	6
自社及び他社	1
N	23



d. 選択肢4 実施許諾契約を締結したが、商品化についてはライセンシー側で検討中  
「実施許諾契約を締結したが、商品化についてはライセンシー側で検討中」との回答は、11 件であった。

e.選択肢5 共同研究・開発している又は検討中

「共同研究・開発している又は検討中」との回答の20件のうち、コンタクト時期についての記述は18件あり、最短で発表月と同じ月、最長で3年8月であった。

表3 共同研究・開発に関するコンタクトがあった時期

年度	発表時期	コンタクトがあった時期
18	平成18年12月	平成22年8月
18	平成18年12月	平成21年9月
18	平成18年12月	平成19年10月
19	平成19年10月	平成21年2月
19	平成19年10月	平成21年10月
19	平成20年1月	平成20年10月
20	平成20年10月	平成22年1月
20	平成20年10月	平成22年10月
20	平成20年11月	平成22年9月
21	平成21年9月	平成21年11月
21	平成21年9月	平成22年1月
21	平成21年9月	平成22年1月
21	平成21年10月	平成22年11月
21	平成21年10月	平成22年8月
21	平成21年10月	平成21年10月
21	平成21年10月	平成21年10月
21	平成21年10月	平成22年9月
21	平成21年12月	平成21年12月

f.選択肢6 オプション契約をして相手先で検討中

「オプション契約をして相手先で検討中」との回答の3件のうち、コンタクト時期についての記述は3件あり、それぞれ、4月、9月、3年1月となっている。

表4 オプション契約に関するコンタクトがあった時期

年度	発表時期	コンタクトがあった時期
19	平成19年9月	平成22年10月
19	平成20年1月	平成20年10月
21	平成21年9月	平成22年1月

g.選択肢7 秘密保持契約をして相手先で検討中

「秘密保持契約をして相手先で検討中」との回答9件のうち、9件についてコンタクト時期の回答があった。うち1件については複数コンタクトがあったと回答された。コンタクト時期については、最短で発表月と同じ月、最長で3年3月であった。

表5 秘密保持契約をして相手先で検討中

年度	発表時期	コンタクトがあった時期
18	平成18年9月	平成18年9月
18	平成18年9月	平成19年
18	平成18年12月	平成22年3月
19	平成19年10月	平成20年10月
21	平成21年9月	平成21年10月
21	平成21年9月	平成22年8月
21	平成21年9月	(複数) 平成21年11月 平成22年1月 平成22年2月
21	平成21年10月	平成22年6月
21	平成21年10月	平成21年10月

g. 選択肢8 サンプルを渡し相手先で検討中

「サンプルを渡し相手先で検討中」との回答の15件のうち、コンタクト時期について

の記述は15件あった。うち3件については複数コンタクトがあったと回答された。コンタクトの時期は最短で発表月と同じ月、最長で3年10月であった。

表6 サンプルを渡し相手先で検討中

年度	発表時期	コンタクトがあった時期
18	平成18年9月	平成19年
18	平成19年1月	平成22年11月
19	平成19年9月	平成22年12月
19	平成19年10月	平成20年10月
19	平成20年1月	平成22年6月
19	平成20年1月	平成20年10月
20	平成20年10月	(複数) 平成22年10月 平成22年11月
20	平成21年1月	平成22年10月
21	平成21年9月	(複数) 平成21年9月 平成21年12月 平成22年3月
21	平成21年9月	平成21年10月
21	平成21年9月	(複数) 平成21年11月 平成22年1月 平成22年2月
21	平成21年10月	平成22年6月
21	平成21年10月	平成21年10月
21	平成21年10月	平成22年11月
21	平成21年11月	平成22年10月

### 3-2-2 問Ⅱ成約・その他の成果及び交渉状況について

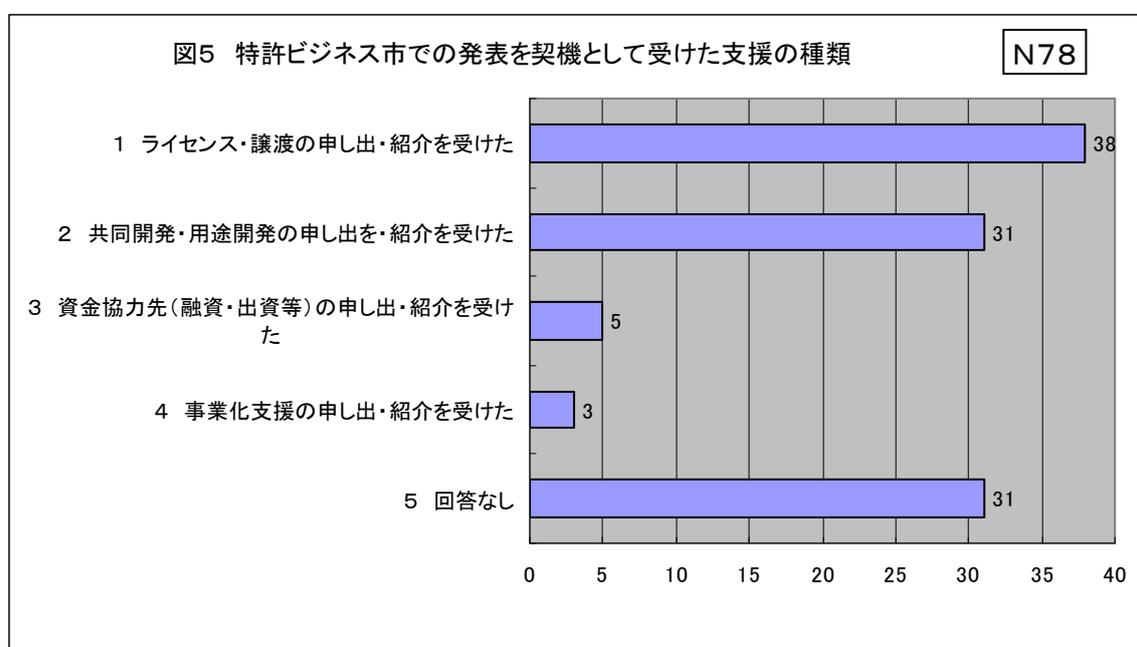
問Ⅱ 成約・その他の成果及び交渉状況について  
 特許ビジネス市での発表を契機とした、成約、その他の成果及び交渉状況について以下の  
 中から、あてはまる番号すべてに○印を付け、空欄にご記入ください。

1. ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた
2. 共同開発・用途開発の申し出・紹介を受けた
3. 資金協力先(融資、出資等)の申し出・紹介を受けた
4. 事業化支援の申し出・紹介を受けた
5. 回答なし

回答者の5割弱が「ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた」、4割が「共同開発・用途開発の申し出・紹介を受けた」と回答している。

表7 特許ビジネス市での発表を契機として受けた支援の種類

選択枠	回答数	比率
1 ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた	38	49%
2 共同開発・用途開発の申し出を・紹介を受けた	31	40%
3 資金協力先(融資・出資等)の申し出・紹介を受けた	5	6%
4 事業化支援の申し出・紹介を受けた	3	4%
5 回答なし	31	40%
N	78	



(1) 問Ⅱ成約・その他の成果及び交渉状況について

問Ⅱ-1 ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた方にお聞きします。  
問Ⅱ-1-1 何件の申し出・紹介を受けましたか？

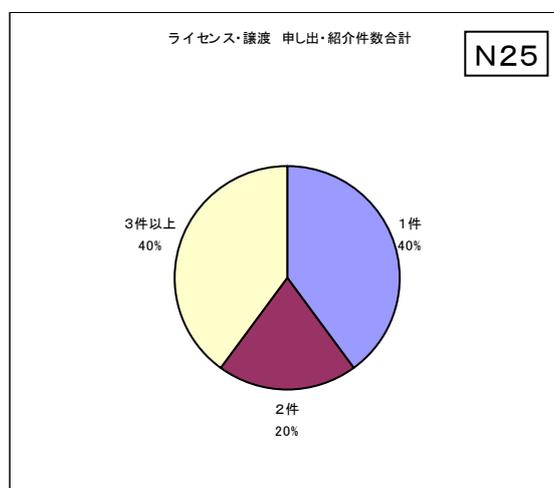
問Ⅱで「ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた」と回答があった38案件のうち、申し出・紹介の件数の記載があったのは、25案件だった。25案件のうち、複数件の申し出・紹介があったのは、15件であった。

図6 ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた件数

申し出・紹介件数	回答数
1件	10
2件	5
3件以上	10
N	25

平均件数	3.8
------	-----

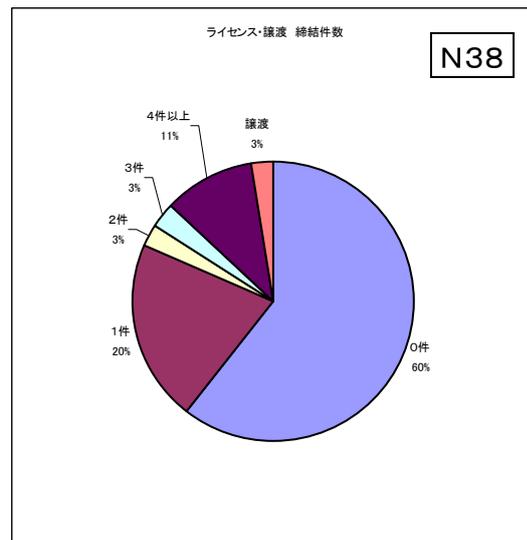


問Ⅱ-1-2 ライセンス契約を何件締結しましたか？また譲渡契約を締結しましたか？

ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた38案件のうち、ライセンス契約に至ったのは、14案件（78契約）、譲渡契約は1件である。23案件は、ライセンス契約にまでは至らなかった。

図7 ライセンス・譲渡の締結件数

ライセンス・譲渡案件	回答数
0件	23
1件	8
2件	1
3件	1
4件以上	4
譲渡	1
N	38

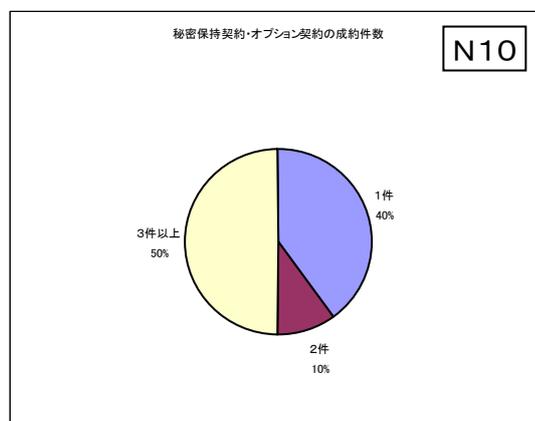


問Ⅱ-1-3 ライセンス・譲渡以外の成約件数は何件ですか？

ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた38案件の中で、秘密保持契約・オプション契約まで至ったのは、10案件（28契約）である。

図8 秘密保持契約・オプション契約の成約件数

ライセンス・譲渡以外	回答数
1件	4
2件	1
3件以上	5
N	10

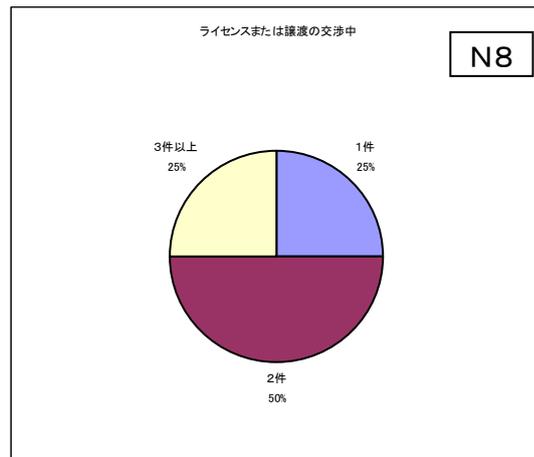


問Ⅱ-1-4 ライセンスまたは譲渡の交渉中のものは何件ですか？

ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた38案件の中で、交渉中のものは、8案件（3件）である。

図9 ライセンスまたは譲渡の交渉中の件数

交渉中	回答数
1件	2
2件	4
3件以上	2
N	8



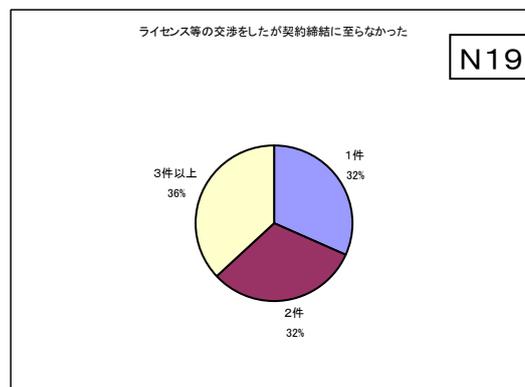
問Ⅱ-1-5 ライセンス等の交渉をしたが、契約締結に至らなかった。

ライセンス等の交渉をしたが、契約締結に至らなかったと回答があったのは19案件であった。

そのうち、複数件の交渉をしていたものは12件である。また、ペンディングは5件である。

図10 ライセンス等の交渉をしたが、契約締結に至らなかった件数

件数	回答数
1件	6
2件	6
3件以上	7
N	19



問Ⅱ-1-6 交渉の経緯を具体的にお答えください。(時期・期間、合意できなかった内容等)

交渉の経緯に関する具体的な記述には下記のようなものがあった。

年度	内容
18	金額で折り合わなかった。
18	平成19年頃、技術的な意見交換を行い関心を得た。評価のため対象のサンプル提供を求められたが、技術的・金銭的条件が合わず提供出来なかった。
18	平成20年頃、技術的な意見交換を行い関心を得た。対象のサンプルを提供し、初期的な効果が確認された。量産について、相手先機関が協力機関とともに検討したが、いくつかの技術的な課題が解決できなかった。
19	サンプル提供によりテスト販売したが、事業化にならず。
19	サンプルを提供したが、テストに至らず。
19	詳細を聞きにメーカーが来学。しかし、実施権許諾には進展しなかった。
20	更なる改良が必要で、開発費までは自社では負担できないとの判断で破談。
20	先方の資金繰り(銀行の融資が得られず破談)。
20	ライセンスの要望はなく、販売のみの希望であったため契約に至らなかった

(2) 問Ⅱ-2 共同開発・用途開発の申し出・紹介を受けた回答者に対する質問

問Ⅱ-2 共同開発・用途開発の申し出・紹介を受けた方にお聞きします。

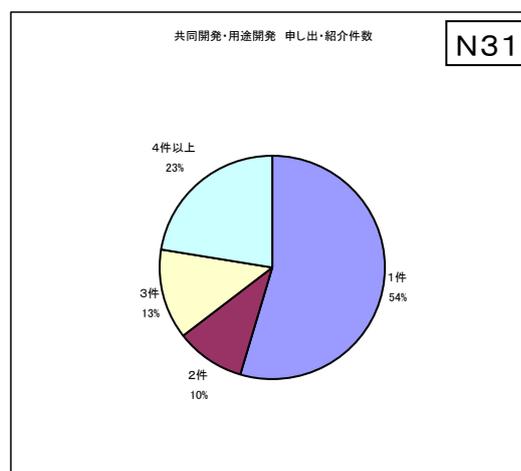
問Ⅱ-2-1 何件の申し出・紹介を受けましたか？

共同開発・用途開発の申し出・紹介を受けたのは、31案件である。

申し出については、30案件の申し出中半数近くが2件以上の複数の申し出を受けている。一方、紹介については、4案件であり、紹介を受けるケースは少ないことがわかった。

図1-1 共同開発・用途開発の申し出・紹介を受けた件数

申し出・紹介件数	回答数
1件	17
2件	3
3件	4
4件以上	7
N	31

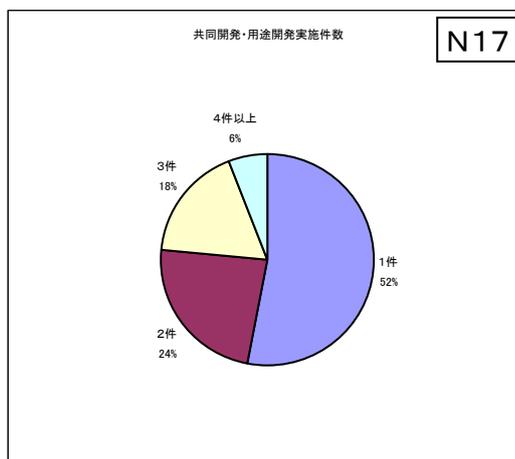


問Ⅱ-2-2 共同開発・用途開発を何件実施しましたか？

共同開発・用途開発の申し出・紹介を受けた31件のうち、実際に開発実施まで至ったのは17件である。

図12 共同開発・用途開発を実施した件数

件数	回答数
1件	9
2件	4
3件	3
4件以上	1
N	17

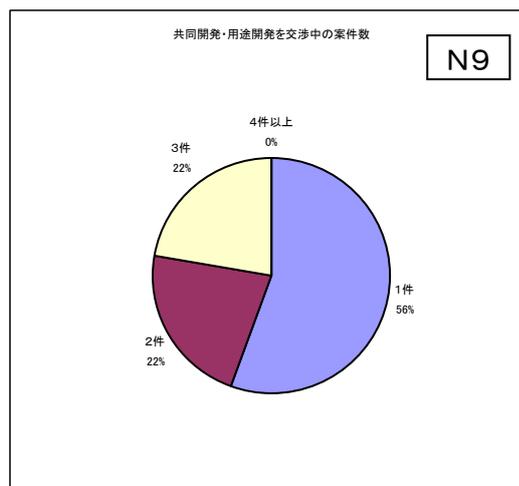


問Ⅱ-2-3 共同開発・用途開発の交渉中のものは何件ですか？

共同開発・用途開発の交渉中の案件がある回答者は、9件であった。

図13 共同開発・用途開発を交渉中の案件数

件数	回答数
1件	5
2件	2
3件	2
4件以上	0
N	9

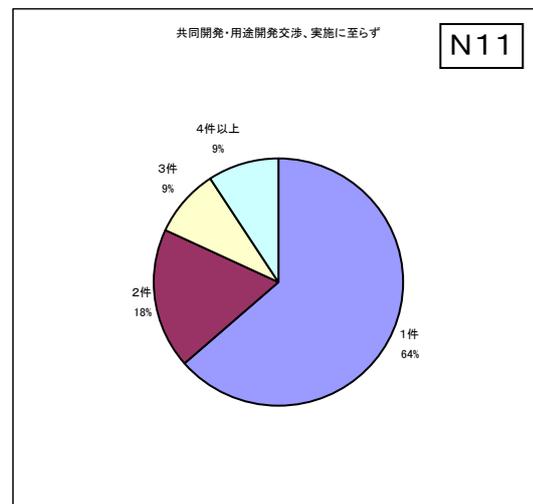


問Ⅱ-2-4 交渉を行ったが、共同開発・用途開発の実施に至らなかった件数は何件ですか？

共同開発・用途開発の交渉は行ったが実施には至らなかった案件は、11件であり、複数件の交渉を行っているにもかかわらず全て実施に至らなかった案件が4件となっている。

図14 共同開発・用途開発の交渉はしたが実施には至らなかった案件数

件数	回答数
1件	7
2件	2
3件	1
4件以上	1
N	11



問Ⅱ-2-5 交渉の経緯をなるべく具体的にお答え下さい。

(時期・期間、合意できなかった内容等)

交渉の経緯に関する具体的な記述には下記のようなものがあった。

年度	内容
18	技術的な意見交換を行ったが、契約に至らなかった。
18	先方の要望する仕様に合致せず、実施に至らず。
20	サンプル提供したが、その後連絡が無かった。
20	経済状況の変化で立ち消えとなった。
20	会社の閉鎖を検討中のため、対応出来なかった。
21	秘密保持契約を締結したが、実施や共同研究などを模索し、打合せを行ったが、双方の意見が合致することなく、実施に至らなかった。
21	県内企業で、共同研究(開発)を行う。
21	特許ビジネス市で情報を得てくる企業が多く、技術説明後、共同開発になる場合が多い。
21	特許を盗む目的と考えられた。(サンプル提供による実験の検証がでたらめで、サンプルの中身を取り出して返却してきた企業があった。)

(3) 問Ⅱ-3 資金協力先（融資・出資等）の申し出・紹介を受けた回答に対する質問

問Ⅱ-3 資金協力先（融資・出資等）の申し出・紹介を受けた方にお聞きします。

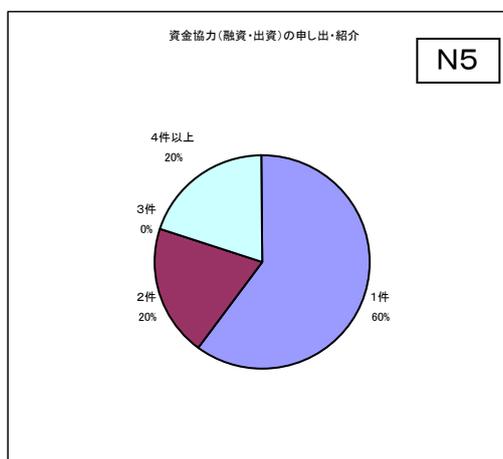
問Ⅱ-3-1 何件の申し出・紹介を受けましたか？

資金協力（融資・出資等）の申し出・紹介を受けたのは、5件である。

資金協力（融資・出資等）の申し出・紹介件数は少ないものの、複数件の申し出を受けている案件が2件あった。

図15 資金協力（融資・出資等）の申し出・紹介を受けた件数

申し出・紹介件数	回答数
1件	3
2件	1
3件	0
4件以上	1
N	5



問Ⅱ-3-2 実際に資金協力を受けた件数は何件ですか？

問Ⅱ-3-3 申し出はあったが、資金協力を受けなかった件数は何件ですか？

実際に資金協力を受けたのは1件であった。

資金協力先は、自治体からの補助金であった。（平成21年度案件）

申し出はあったが、資金協力を受けなかった件数は、4件であった。

(4) 問Ⅱ-4 事業化支援の申し出を受けた回答者に対する質問

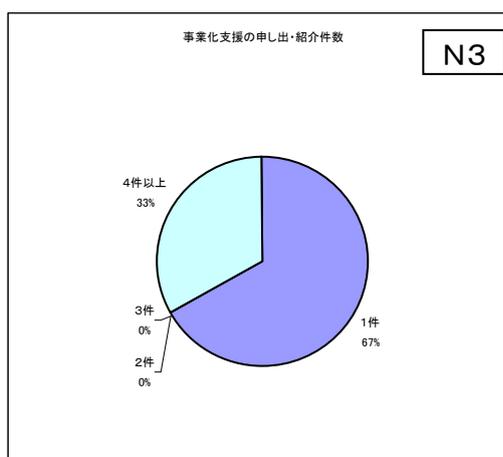
問Ⅱ-4 事業化支援の申し出を受けた回答者にお聞きします。

問Ⅱ-4-1 何件の申し出・紹介を受けましたか？

事業化支援の申し出、紹介を受けたのは3件であった。

図16 事業化支援の申し出・紹介件数

申し出・紹介件数	回答数
1件	2
2件	0
3件	0
4件以上	1
N	3



問Ⅱ-4-2 事業支援を実際に受けた件数。

実際に事業化支援を受けたのは1件であった。支援内容は、営業代行であった。

問Ⅱ-4-3 申し出はあったが事業化支援を受けなかった件数。

申し出はあったが、事業化支援を受けなかったのは2件であった。

3-2-3 問Ⅲ 特許ビジネス市に関する評価点・改善点について

問Ⅲ 特許ビジネス市に関する評価点・改善点について  
 特許ビジネス市の評価すべき点と、改善すべき点をそれぞれ具体的にお答え下さい。

・評価点  
 ・改善点

・評価点

評価点については下記のようなものがあった。

ビジネス市の効果について

年度	内容
18	本人が気づかない展開の申込みがあり、非常に面白かった。会場での評価を受けて、再検討する場面もあり、ビジネス市のやり方には、厳しかったが良かった。
18	ビジネス市終了後、資料を見たとの問い合わせを受けることが多くあり、企業からの関心の高い制度だと思う。
18	開放特許の発表の場を提供してもらったのは有り難かった。
18	一定のマーケティング効果があったと思われる。
18	発表後数年経ているにも関わらず、当時使用したプレゼン資料を見たとの問い合わせが現在もあり、持続的な効果がある。
19	日本国の一部の分野以外では特許の重要性は軽視されている様に感じられます。INPITが行う「特許ビジネス市」は開催されるだけでも価値があるものと思います。
19	過去2回(平成18年度、19年度各1回ずつ)参加したが、19年度参加時に発表した案件に対し、2年後の21年度に山口県および静岡県の中企業から問合せがあった。成約には至らなかったが、通常のライセンス活動ではカバーしきれないエリアの企業から引合いがあったことから、一定のマーケティング効果があると考えている。
19	技術内容や弊社の方針がわかりやすく公開されているため、外部に説明するには、非常に都合がよい。
19	企業への技術紹介の機会を与えていただき、感謝している。
19	比較的安い経費で宣伝できた。インターネット上の紹介で問い合わせが増している。
19	会場にて、発表内容に興味がある方が何名(何社)いるかがすぐにわかる点が評価される。
19	全国的に保有特許技術をアピールする場を提供するという意味で良いと思います。
19	市場規模等の調査や資料の作成を支援していただき大変助かった。
19	少なくとも発表者側のインセンティブが高まる点は評価できる。発表シーズの選定が難しいが、ものによっては大きな効果が期待できるのではないかと思う。
20	市場に対しての認知度の向上に役立った。
20	当社の技術力をアピールできる場として有効である。
20	プレゼン資料作成にご協力いただいた。その後も役に立った。
20	プレゼン資料が役に立った。
20	企業、特に中小企業が商品化しやすく、付加価値の高いシーズを目利き選択して特許ビジネス市で紹介すれば成約の可能性が高い。
20	他府県からの技術の引き合いがあった点は評価できる。
20	コメンテーターとの質疑応答、来場者へのアンケート(評価)がその場で確認できる。

21	大学等の発明を本ビジネス市のような場で発表する機会は少ないことから、今後も継続していただきたい。
21	大学の活動では出来なかった分野や、企業へのアプローチが行えたことは大きかった、知財を視点に特許流通ADには大変お世話になり、発表の代理もお願いでき、今後も支援して頂きたい。
21	有望な企業との接点が出来たこと。具体的な実施許諾契約の交渉が現時点でも進んでいる。市場性調査に関しては、良い情報を提供してもらえたこと。
21	企業関係者が集まる中で技術シーズを発表し、評価を受ける過程で信頼性のあるコメントを受けることができることが非常に役立った。
21	特許ビジネス市には、計4案件（H20年:2件、H21年:2件）を紹介する機会を頂いた。開催場所によって集客量は異なるが、発明者には直に企業の関心度合いが把握できる機会であり、発表に選定された事も大きな励みになっている。勿論、ビジネス市を契機に複数企業とマッチング・成約に至った案件もあり、効果的な企画であった。
21	皆さんの前で発表できて自信がつく。

#### ADの関与について

年度	内容
18	アドバイザーの方に感謝いたします。
18	実施契約にあたり特許流通アドバイザーの方がいろいろ動いていただき大変助かりました。
20	発表直後は反響があり、いくつかの問い合わせがあり、効果があった。アドバイザーの方も熱心に対応していただけた。

#### ビジネス市の広報について

年度	内容
18	大阪での発表であったが多数の参加をいただいた。
18	県外企業との受託研究を実施することができたことは大変よかった。情報発信の場としては良いと思います。
19	多数の参加者があった。
19	国内企業へ広くPRすることが出来た。
19	自社が保有している特許技術シーズを広く一般に紹介出来る場を設けることで、提携には結びつかなくても一般に興味を持ってもらう宣伝効果になる。
20	主催者が公的機関での「特許ビジネス市」発表の機会については大変ありがたく思います。また、会員一同の工法PRとして発表できたことを案内できたことに感謝しています。
20	情報伝達としては良かった。
20	国際特許流通セミナーの併設のため観客動員もありPRできた。
20	当社の技術は以前から国内では宣伝しているにも関わらず評価されていなかった。お金のかからない宣伝手段として評価は出来る。

20	「所有する特許のライセンス契約先のコーディネイト」を目的とした特許ビジネス市は弊社のような中小企業にとっては、有用な展示会と考えます。但し、実用新案に近い特許は比較的契約先が見つかる可能性が高いと思われませんが、弊社の対象特許は化学領域での物質及び製造、ノウハウを含むものであり契約も大きくなり、相手がよほど求めている限り契約まで至ることは困難と思われれます。
20	大阪の開催の時は、一般客も多く来場した為、ターゲットを絞り込めなかった。東京方式は、実際特許の実施権を得たい方ばかりの開催なので安心できた。
21	会場へのアクセスも良く多数の来場者があった。
21	1. プレゼンの時間が十分にあり密度の濃い発表と質疑応答ができた。評価がその場で 解り、研究者にとって良い刺激となった。
21	相談にいらっしゃる企業さんが、特許ビジネス市で知ったというところが多いので、特許情報の流布に効果がある点は、評価できます。
21	1. 大学ではなかなかできない「ビジネスプラン(市場調査結果)」を作成していただけることは大変ありがたいことと思います。2. 特許だけをWebで公開するより、ずっと効果的な催し物と思います。
21	発表の場が得られたこと。
21	プレゼン資料の作成にご協力いただき助かった。発表後もPRに活用でき、便利。
21	特許ビジネス市のweb記事を目にして興味を持った、との連絡が4件あり、うち1件は実施許諾契約が成立し、残り3件は共同での試験を実施中です。このように、特許技術の流通・実用化に大いに貢献していると思います(私どものケースから判断して)。また、特許ビジネス市で評価を受けたことは宣伝効果も大きいと思います。
21	良質な案件を広く宣伝し、多くの人に知らしめる公的な場の提供を行ない、そのような手段を自分で持たない中小企業には、大変助かる。

・改善点

改善点については下記のようなものがあった。

ビジネス市の効果について

年度	内容
18	発表の終了後、さっさと帰ってしまう人が多く、もっと議論する場面が欲しかった。そこから違う展開の可能性が見えるかもしれない。
18	評価をされた方々の中で、ライセンス先を紹介したいなどとの評価があったにも関わらず、そのあと全く何もなかったのが課題
18	ビジネス市での発表後は変化がなかったが、自らイベントに出展したところ、全国各地の企業と共同研究を行っている。企業の開発担当者が多数出席できる特許市であって欲しい。
18	プレゼン後、評価委員の方数名から事業化しそうな企業を紹介しますといわれて期待していたが、どなたからも連絡が来なかった。「事業化しそうな企業を紹介したい」と評価された委員にも、その後、調査して頂きたい。
18	特許ビジネス市の継続を御願いたい。
19	企業への技術紹介の機会提供だけでなく、該当技術を必要とするであろう企業の発掘等まで行っていただけると有り難い。
19	発表後にライセンス、共同開発等の問い合わせが無かった。発表後にフォローが必要。INPIT側から、資金提供或いは低金利融資の仲介などがあれば、案件成約につながるのではないかと。

19	大学、公的機関、企業では、特許の意味合いが異なっていると思われるので、発表する部門を分けた方が良いと感じました。
19	発表直後に直接企業とコンタクトする時間を設けて欲しい。事前に企業リストを送付して欲しい。
19	継続性があり、マーケットそのものがある程度有名になり、一般の評価も高いマーケットになることが望まれる。
20	シーズにあったニーズの発掘を援助して欲しい。
20	話があってもまとまらないのが現状。その原因の解析を御願います。(シーズの完成度、企業の実力、ビジネス市のやりかたに問題があるのか。)参加する企業、来場する企業の思惑はなにか、大学としてぎじゅつをブラッシュアップするためには研究費が欲しい、双方の思惑が違う。
20	本件に関しては、オールラウンドの発表会よりも、専門的なシーズ発表会の方が良いと思われる。
20	本工法における実施権許諾契約対象者(ライセンス契約対象者)と特許ビジネス市関係者とのミスマッチの為に、御問合せが0という結果になり大変申し訳ございません。
20	プレゼンテーションの際の出席者は、特許流通アドバイザーがほとんどであり、民間企業の方が非常に少ないように思いました。やはり、民間企業の出席者が多くなればライセンス契約の機会は得にくいものと考えます。
21	本ビジネス市の趣旨は、本ビジネス市の機能に加えて企業ニーズを把握できる場としていただければシーズとニーズのマッチングがよりスムーズに行くと考えられる。
21	市場のニーズを集めて具現化する業務形態として、意外性のある問い合わせ先が見つからなかった。
21	TLOシーズ(大学特許)は、企業の側から見ると実施までに課題が多いと感じられてしまう。そのため、企業主体のビジネス市の場合では、すぐにマッチングに結びつかない結果となっている。新規共同開発テーマを探索している企業にシーズ紹介を行うような企画(研究開発マッチング)があれば、より好ましい。
21	聴講者の関心と発表シーズが整合するようにすべき。投票において各種紹介を選択した人は、確実に紹介するようなくみを考えるべき。
21	前の方の席の人が立場上、形式的に質問をしている感じがした。投票結果を見ると「ライセンス先の紹介」が8名、「共同研究先・用途開発先の紹介」が9名であったが、実際に紹介の話は皆無であった。

#### ビジネス市の広報について

年度	内容
19	特許ビジネス市のバナーがわかりにくいいため、ビジネス市のHPにアクセスが難しいように思う。工業所有権情報・研修館のフロントページから直接アクセスできるような方策を考えていただきたい。
19	東京以外でのビジネス市の来場者は少ない?
19	発表が地方であったため、ライセンサーの目にとまることがなかった。
20	まだあまり知られていないようで、参加者がすくない。
20	本来、投資したい人が聞きに来る様にすべきだと思います。また、投資家へ資料で紹介した方がよいのではないだろうか?
21	多くの機会を設けていただき、旅費などを出していただけると有り難い。
21	開催場所が不便なところで、集客力が弱い。
21	発表者の交通費等の費用負担があるため頻繁に応募できない。企業は負担可能だが、大学の先生は負担依頼が難しいので費用援助が欲しい。

21	<p>1. 参加者の視点から見る事が重要。 夫々の発表テーマの関連が薄く、事業内容と異なる案件が含まれるのは効率的でない。事業分野毎での開催が好ましい。</p> <p>2. 特許ビジネス市だけでは集客力が不足する。 今後は、イノベーションジャパンやCEATECなどビッグなイベントとの共催が必</p>
21	発表を聞きに来られる方が少なく残念だった。
21	観客の動員数がすくなかった。観客動員の方法を改善されたい。
21	<p>1. 参加する企業・人の数が少ない。(案件を業種、業界に絞込み関連する企業を呼び込むことを考える)</p> <p>2. 特許ビジネス市そのものの宣伝をもっと大きく行なう。</p>
21	企業や参加者が多ければもっと良かった。

### 3-3 特許ビジネス市成約一覧

調査方法について

1. 発表後2年間の追跡調査
2. 平成18年度～平成21年度案件については、平成22年12月末現在
3. 平成22年度案件は速報値（平成23年2月10日までの数値）

年度	発表案件数	実施権許諾 契約案件数	実施権許諾 契約件数	実施権許諾契約以外の成約件数			実施権の 成約率
				秘密保持	譲渡	共同開発	
15	8	2	3				25%
16	16	8	15	13		1	50%
17	21	4	4	12		2	19%
18	21	6	18	15	1		29%
19	24	7	35	40			29%
20	29	10	50	25	1	1	34%
21	32	10	17	35		13	31%
22	32	1	1				3%
合計	183	48	143	140	2	17	26%

## 4. 特許ビジネス市の分析

### 4-1 特許ビジネス市の全体評価

平成18年度から平成21年度発表案件(全106案件)の現状から特許ビジネス市の全体評価を行った。

#### 4-1-1 知的財産取引の実績

平成18年度から平成21年度発表案件(全106案件)に対して74%(78案件)の回答が得られた。その実績を以下にまとめる。

##### (1) 特許ビジネス市を契機とする各種支援状況

特許ビジネス市で発表したことを契機として、78件中約60%の47件が何らかの支援(特許権のライセンス・譲渡、共同開発、資金協力、事業課支援の申し出や紹介)を受けている。

この割合は前回調査とほぼ同じであるが、前回調査になかった「資金協力、事業化支援」の申し出や紹介が少数ではあるが見受けられることは、金融機関・ベンチャーキャピタル・商社等へ本事業が認知されてきた点と評価したい。

##### (2) 特許実施許諾、共同開発・用途開発の契約

回答者(78件)の半数(38件)が「ライセンス・譲渡の申し出・紹介を受けた」としており、その中で、実際にライセンス契約に至ったのは14件(78契約)、譲渡は1件である。また、共同開発・用途開発についての申し出・紹介は31件であり、実際に開発実施に至っているのは17件、交渉中は9件である。

このアンケート結果から、ライセンス・譲渡の申し出の4割が契約に結びつき、共同開発も申し出件数の5割が実施している状況から、特許ビジネス市を契機とした技術移転が進んでおり、特許ビジネス市の事業目的の一つであるライセンス成立の機会の提供について達成したと評価したい。

### 4-2 特許ビジネス市発表案件の評価

上記3のフォローアップ調査結果を基に、特許ビジネス市発表案件の分析を行った。

#### 4-2-1 成功度合いの定義

特許ビジネス市での発表を契機として受けることのできた支援を活用し、かつ、その案件の現状(発表案件を活用した製品が販売された、製品化が進んだ、技術開発が進んだ等)の評価が高いもの=成功度合いが高い案件とした。

#### 4-2-2 評価指標

##### (1) 特許ビジネス市発表後の案件の現状

発表された案件の現状	評価
発表後に当該特許を活用した製品の製造・販売を開始した	1 (最高位)
発表後に当該特許を活用した製品の製品化が進んだ	2
発表後に当該特許を活用した技術開発が進んだ	3
協力相手と検討中	4
発表前と特に変わらない	5 (最低位)

##### (2) 特許ビジネス市での発表を契機とした支援の活用

支援状況	評価
成立※	1 (最高位)
交渉中	2
交渉したが不成立	3
申し出・紹介を受けたが交渉していない	4
申し出・紹介がない	5 (最低位)

上記(1)(2)の項目に対する評価をもとに、特許ビジネス市での発表の成功度合いを評価する。

#### 4-2-3 案件の評価

特許ビジネス市発表案件の現状と特許ビジネス市での発表を契機とした支援の活用の関係をまとめると図17のように表すことができる。

##### (1) 全体の評価

図17を見ると、特許ビジネス市からの支援が無く、事業化推進についても変化がなかった案件(12案件)以外の66案件については、何らかの支援を受けたか、発表後に事業化が進んだことがうかがえる。このことから、発表案件は選考の段階で事業化が進むポテンシャルの高い案件が選考されたと言える。

【図17】



ビジネス市からの支援(ライセンス/共同研究)達成度→高い  
※案件単位で集計

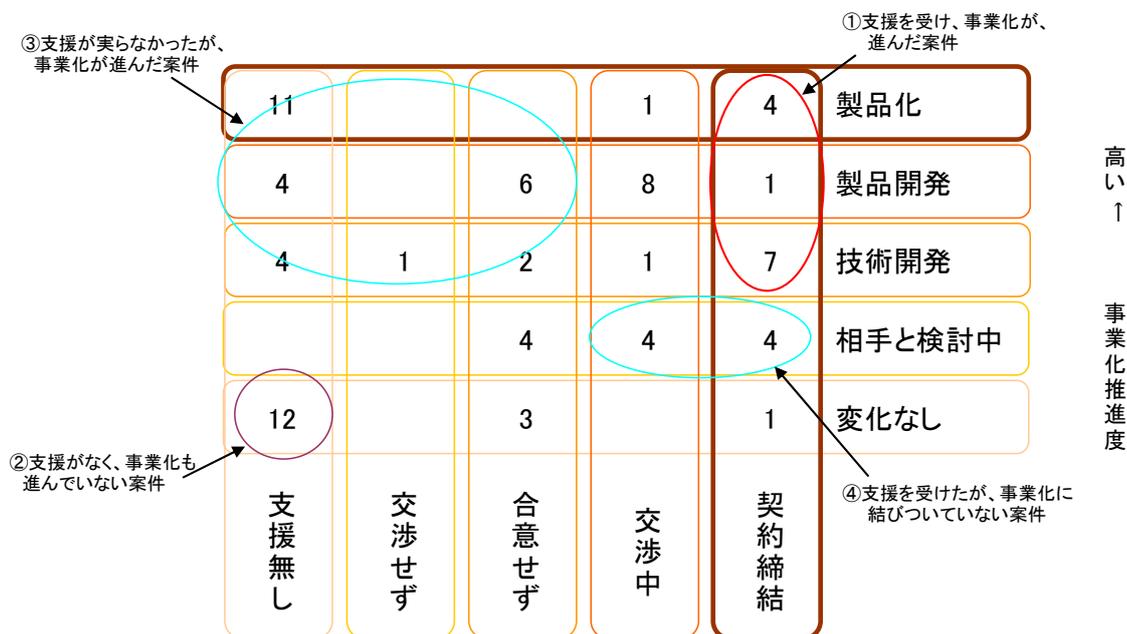
特許ビジネス市発表案件の現状と  
特許ビジネス市での発表を契機とした支援の活用との関係

(2) 事業化推進度とビジネス市からの支援達成度の関係

案件毎に、事業化推進度合いとビジネス市からの支援達成度合いの関係をみると、大きく以下の4つに分類することができる。

- ①特許ビジネス市を契機とする支援を受けて、事業化が進んだ案件
- ②特許ビジネス市を契機とする支援を受けず、事業化も進んでいない案件
- ③特許ビジネス市を契機とする支援は実らなかったが、事業化は進んだ案件
- ④特許ビジネス市を契機とする支援を受けたが、事業化に結びついていない案件

【図18】



ビジネス市からの支援(ライセンス/共同研究)達成度→高い  
 ※案件単位で集計  
 特許ビジネス市発表案件の現状と  
 特許ビジネス市での発表案件ごとの偏り

上記分類に示される現状の要因について、アンケート調査から以下に整理した。

① 支援を受け、事業化が進んだ案件の特徴

○ 支援を有効に活用している

- ・ 特許流通アドバイザーの支援を十分活用した。
- ・ 発表後数年経っているにもかかわらず、web でプレゼン資料を見たと言って問い合わせが現在も有り、持続的な効果がある。
- ・ 国・県の助成金により改良研究を継続中。
- ・ ライセンシー企業が更に他県の知人企業に紹介。

○ 発表技術の厳選

- ・ 発表シーズの選定が難しいが、ものによっては大きな効果が期待できる。
- ・ 企業、特に中小企業が商品化しやすく、付加価値の高いシーズを目利き厳選したことで、成約に繋がった。

② 支援がなく、事業化も進んでいない案件の特徴

○ 興味のある人に対するアプローチが不十分

- ・ プレゼン後に「企業を紹介します」と言われ期待していたが、どこからも連絡が来なかった。
- ・ 自社の保有特許技術の宣伝効果だけで満足。

③ 支援が実らなかったが、事業化が進んだ案件の特徴

○ 自助努力により、事業化をすすめた。

- ・首都圏で行われた展示会に自ら出展し、企業の担当者と直接話すことにより、製品化に向けた共同研究が進んでいる。
- ・国内の問い合わせは数件あったが、具体的な話まで進んでいない。しかし米国、EU、韓国の特許を取得したので、今後は海外展開を検討する。

#### ④支援を受けたが、事業化に結びついていない案件の特徴

- 発表した技術が実用化には遠いものであった。
  - ・企業からの関心は高かったが、技術的課題が解決できなかった。
  - ・専用実施権許諾の方向で交渉中だが、医療機器認可を必要とするシーズのため事業化まで至っていない。
- 興味を示したライセンシーに十分な対応がとれなかった。
  - ・自社の閉鎖を検討中であったため対応できなかった。
  - ・ライセンシーの担当者が変わった時点でとりやめた。

## 5. 地域版特許ビジネス市

特許ビジネス市は、地域への広がりもみせ、平成 18 年度から INPIT と同様の手法を取り入れた「地域版特許ビジネス市」が地域において開催されるようになり、平成 22 年度は 9 地域において開催された。INPIT ではこのような「地域版特許ビジネス市」に対し積極的に支援を行ってきた。

### 5-1 地域版特許ビジネス市開催概要

地域版特許ビジネス市は、平成 18 年度から平成 22 年度までに 33 回開催されており、平成 18 年度から継続的に開催している自治体（地域）が 3 自治体みられるなど、特許ビジネス市の継続開催を行っている自治体が多数を占めていることから、この特許ビジネス市の成果が地域産業の振興に効果的な施策として、地域でも評価されていることがうかがわれる。

成果としては、ライセンス契約 3 件、秘密保持契約・サンプル提供等 60 件以上、個別商談多数等の報告を受けており、地域企業の知財活用の意識啓発がされているところである。

なお、平成 22 年度までに開催された地域版特許ビジネス市の概要は、表 1 のとおりである。

表 1 地域版特許ビジネス市開催概要

平成 22 年度

イベント名	開催日	主催	共催・後援等	発表シーズ
青森県 特許ビジネス市 2010	22.7.30(金)	青森県	INPIT 青森県産業技術センター 発明協会青森県支部 (財)21 あおもり産業総合支	食品・バイオ、住宅・土木・建築、 機械・加工、生活・文化、医療・ 健康分野から 9 件

			援センター 青森県工業会	
特許市場	22.9.21(火)	大阪産業創造館	INPIT 大阪府立特許情報センター	大企業の技術 9 件
第 3 回いわて 特許ビジネスマ ッチングフェア	22.10.1(金)	岩手県	INPIT 岩手県知的所有権センター 岩手県商工会議所連合会 岩手県商工会連合会 岩手県中小企業団体中央会 岩手県工業クラブ	食品・バイオ、医療・健康、住宅・ 土木建築分野から 9 件
九州発！ 特許流通 ビジネス市	22.10.1(金)	九州知的財産戦略 協議会 特許庁 九州経済産業局	INPIT	食品・バイオ、環境・エネルギー 関連分野 4 件
SAGA 特許ビジネス マッチングフェ ア 2010	22.10.8(金)	佐賀県	INPIT 九州経済産業局	生活・文化、機会・加工、土木・ 建築、食品・バイオ関連分野から 9 件
第 4 回 特許ビジネスフ ェア in わかやま	22.10.20(水)	和歌山県 わかやま産業振興 財団	発明協会和歌山県支部 INPIT	食品・バイオ関連分野 6 件
第 5 回みやぎ 特許ビジネス市	23.1.27(木)	宮城県	INPIT	食品・バイオ、機会・加工分野 8 件
農商工テクノブ リッジ 2010 in 久留米	23.1.28(金)	久留米市他	INPIT	食品・バイオ関連分野 9 件
特許ビジネス市 in 広島	23.2.4(金)	中国経済産業局	INPIT	食品・バイオ関連分野 5 件

平成 21 年度

イベント名	開催日	主催	共催・後援等	発表シーズ
青森県特許 ビジネス市	21.11.5(木)	青森県	INPIT 青森県産業技術センター 発明協会青森県支部 (財)21 あおもり産業総合	食品加工・農産物加工を中心に 6 件

			支援センター 青森県工業会	
第3回なにわの アイデア活用市	22.1.22(金)	大阪府立特許情報 センター	近畿知財戦略本部 INPIT 中小企業基盤整備機構等	生活が快適・便利になる商品アイ デア 16件
久留米テクノブ リッジ 地域企 業と大学による 特許ビジネス市 久留米	22.2.4(木)	久留米市	INPIT	大学・公設試のシーズ 9件
第2回いわて特 許ビジネスマッ チングフェア	22.2.19(金)	岩手県	INPIT 岩手県商工会議所連合会 岩手県商工会連合会 岩手県中小企業団体中央 会 岩手県工業クラブ	岩手県内シーズ及び全国特許流 通ADシーズ 9件
第4回みやぎ特 許ビジネス市	22.3.11(木)	宮城県	INPIT	県内の「特許技術」 9件

#### 平成20年度

イベント名	開催日	主催	共催・後援等	発表シーズ
特許市場	20.9.16(火)	大阪産業創造館	INPIT	外観新素材 8件
特許ビジネス市 in 広島	20.10.2(木)	中国経済産業局 中国地域知財戦略 本部 INPIT	広島銀行	機械・加工、土木・建築、生活・ 文化の分野から 5件
第3回特許ビジ ネス市 in 燕三条	20.10.8(水)	(財)新潟県県央地域 地場産業振興セン ター	新潟県 INPIT にいがた産業創造機構	環境・リサイクル技術 5件
いわて特許ビジ ネスマッチング フェア	20.11.7(金)	岩手県	岩手県知的所有権センタ ー INPIT いわて産学連携推進協議 会	食品・バイオ、土木・建築分野か ら 8件
特許ビジネス市	20.11.13(木)	INPIT	九州農政局	アグリ分野 2件

in 九州アグリ				
特許ビジネス市 in 北海道	20.11.13/14	北海道知的財産戦略本部	INPIT	食品・バイオ、環境・省エネ、IT分野から8件
特許ビジネスフェア in わかやま	20.12.9(火)	和歌山県 わかやま産業振興財団	発明協会和歌山県支部 INPIT	産業部材、素材、食品加工、暮らし分野から6件
第3回みやぎ特許ビジネス市	21.2.4(水)	宮城県	みやぎ産業振興機構 INPIT	電機・電子、機会・加工分野から6件
特許ビジネス市 in ふくおか	21.2.12(木)	福岡県 福岡県中小企業振興センター	INPIT 福岡ものづくり産業振興会議 九州経済産業局	ものづくり技術 10件

#### 平成19年度

イベント名	開催日	主催	共催・後援等	発表シーズ
特許市場	19.9.5(木)	大阪産業創造館	INPIT	「防」に関する開放特許9件
第2回特許ビジネス市 in 燕三条	19.11.15(木)	(財)新潟県県央地域 地場産業振興センター	INPIT 新潟県 にいがた産業創造機構	地域産業に関連する開放特許5件
特許ビジネスフェア in わかやま	19.12.6(木)	和歌山県 わかやま産業振興財団	発明協会和歌山県支部 INPIT	地域の課題解決に繋がる特許・技術シーズ8件
セラミックス・フェアー in ながさき	20.1.25(金)	九州北部三県知的 財産連絡会議(福岡県・佐賀県・長崎県)	INPIT 発明協会長崎県支部	地場産業である陶磁器産業の活性化のためのセラミックス関連技術6件
第2回みやぎ特許ビジネス市	20.2.6(水)	宮城県	INPIT みやぎ産業振興機構	食品・バイオ関連技術7件
特許ビジネス市 in ふくおか	20.2.7(木)	福岡県 福岡県中小企業振興センター	INPIT 福岡県バイオ産業拠点推進会議 九州経済産業局等	食品・バイオ分野10件

#### 平成18年度

イベント名	開催日	主催	共催・後援等	発表シーズ
特許市場	18.9.1(金)	大阪産業創造館	INPIT	エコロジー・環境10件

特許ビジネス市 in 燕三条	18.10.24(火)	(財)新潟県県央地域 地場産業振興セン ター	INPIT 新潟県	食品・バイオ・環境分野 5 件
みやぎ特許ビジ ネス市	19.2.15(木)	宮城県	INPIT みやぎ産業振興機構	エネルギー・環境・生活関連技術 7 件
特許ビジネスフ ェア in わかやま	19.2.23(金)	和歌山県	和歌山産業振興財団 発明協会和歌山県支部  INPIT	食品加工技術等 9 件

## 6. 効果的な特許ビジネス市の開催手法について

INPIT がこれまで実施してきた特許ビジネス市、特許ビジネス市開催検討委員会及びアンケート結果をまとめ、今後地域において開催される特許ビジネス市をより発展させていくための効果的な開催手法を下記にまとめた。

### 6-1 特許ビジネス市発表案件

#### 6-1-1 発表案件の選考について

- ・発表案件の選考については、特許ビジネス市開催の目的を明確にして特許技術シーズ募集及び選考を行うことが必要である。
- ・発表案件の選考にあたっては、特許流通やそれに伴う事業化の支援を担う者、技術評価可能な者等で構成する「選考委員会」において、選考基準を明確化し、市場性のある案件を選考することで、特許ビジネス市の目的が達成されるものと思われる。
- ・特許ビジネス市開催の目的を明確にするとは、「地域の地場産業企業の活性化」・「地元企業の技術に対するアライアンス」・「県有特許のライセンス」等、テーマを決めることである。
- ・特許ビジネス市の目的が「地域の地場産業の活性化」である場合は、企業のニーズを徹底的に調査した上で、特許技術シーズを募集し、製品化が見える、事業化に近い、わかりやすいシーズを選考すると、成約率が高く、さらに事業化が容易となる。
- ・また、「地元企業の技術に対するアライアンス」として「共同研究」「融資」などを求めるのであれば、特許として評価が高く、将来の発展性と事業化の可能性のあるものを選考することで、融資・共同研究に繋がる可能性が高くなる。
- ・なお、「ライセンス」が目的である場合は、成約実績のある特許技術シーズを選考することで目的が達成されやすい。成約実績のあるシーズは技術的に信頼され、導入されやすい傾向があるためである。
- ・一方で、「県有特許のライセンス」等、オールラウンドの技術分野をまとめて発表するケースは、ターゲットが絞り込めず、集客及びマッチングが困難になる傾向があるので、発表シー

ズの技術分野を絞り込み、参加者の関心と発表シーズを整合させることが、特許ビジネス市を効果的に開催するために重要である。

### 6-1-2 発表者支援について

- ・特許ビジネス市では、単純に特許技術の発表ではなく、ビジネスプラン・ライセンス情報を付加して発表することにより、参加者にとって、事業化・共同研究などがイメージしやすく、成約率が高い事業となっていることから、ビジネスプラン・市場性等を盛り込んだ発表資料作成支援が必要となってくる。

- ・特許ビジネス市においては、参加者に対し、特許技術の内容及び発表の目的を十分に伝えることが重要であるから、発表資料の位置づけは大きくなる。したがって、可能な限り発表資料の作成支援（特に当該技術のビジネスプラン作成）について注力することが必要である。

- ・また、発表者は、参加者に対し特許ビジネス市で何を求めるのか明確にする必要がある。求めるものが、ライセンスなのか、共同研究なのか、資金提供なのか、それをプレゼンに盛り込むことで、参加者により強くアピールすることができる。

- ・発表した特許技術シーズは、特許ビジネス市に参加できなかった者に対しても継続的にweb等で広く情報発信をすることにより、新たな成約の可能性が広がっていくことから、発表後の発表資料の情報発信を行っていくことを検討する必要がある。

- ・発表者に対しては、特許ビジネス市参加者がどのような人達なのか、発表者が事前にわかっているとプレゼン準備に万全を期すことができるので、可能な限り参加者情報を提供することが必要である。

### 6-2 開催時期・場所

- ・特許ビジネス市では特許技術に興味のある多くの参加者に対して、特許技術シーズを発表することでライセンス等の可能性が高くなることから、集客の面から開催時期及び会場の選定は重要である。

#### 6-2-1 開催場所等の検討について

- ・産業展等の類似イベントとの同時開催はイベント参加者を動員するなど集客の面で効果的ではあるが、同時開催のメリットを明確にする必要がある。参加者数増を期待するのであれば、イベント会場内スペースを確保するなど、集客効果がある開催方法を検討する必要がある。

- ・また、イベントのテーマに合わせた特許技術シーズを発表することにより、イベント参加者の興味を引き、より多くの参加者を得ることが見込める。

- ・平成22年度までは特許流通アドバイザーの支援で発表シーズを全国展開していたが、今後、特許流通アドバイザーの支援がない状態で地域版特許ビジネス市を展開した場合、地元の特許技術シーズを地元で発表しても全国規模での展開が難しくなることが予測される。そこで、地域の案件を他の地域で発表できるような企画・場を作ることも検討する必要がある。

## 6-3 広報

### 6-3-1 参加者の集客について

- ・特許ビジネス市では特許技術シーズをより多くの参加者に知ってもらうことがポイントとなることから参加者募集の周知方法が課題である。
- ・広報のターゲットとしては、発表技術分野の企業等に周知することであるが、地域の中小企業支援センター、商工会議所、商工会、金融機関等、発表内容に応じた広報先に積極的にPRすることが必要である。広報ツールとしてメディアを利用するとより効果的である。
- ・また、投資家・金融関係者の参加者増のためには技術移転の成功例やマニュアルをパンフレットにして配布する。または、メルマガなどでPRすると効果的である。
- ・参加者募集の広報に発表シーズの技術概要及びこれまでの成功例を掲載し、技術に興味ある参加者に対し事前に情報を伝えることも効果的である。発表後は成果・成功例をHP、広報誌などで継続的に発信していくことも事業認知の上で大切である。

## 6-4 専門人材の活用

- ・特許ビジネス市では、発表後にライセンシー等との個別交渉の際に、支援する人材の役割がとて大切になってくる。特に契約等について識見のない中小企業等にとっては、支援人材の存在が大きな役割を担うことになる。
- ・平成22年度までは、特許流通アドバイザーが契約等の支援を行ってきた。アドバイザーの信用・信頼は絶大であり、また、特許流通アドバイザーの全国ネットワークも十分に機能していたが、今後は、特許流通アドバイザーの支援が無くなることから、個別支援及び全国規模での展開が難しくなることから、特許流通アドバイザーに代わる人材を確保する必要がある。
- ・地域は特許流通アドバイザーに代わる人材(自治体特許流通コーディネーター等)を確保し、特許流通アドバイザーと同様の支援を継続することが必要である。
- ・また、自治体特許流通コーディネーター等の専門人材には、人材育成という観点から特許流通のノウハウを教育する研修を各地で継続実施し、スキルの向上を目指す必要がある。
- ・なお、地域の特許流通人材に対する研修については、INPITにおいて研修の場の提供を予定しているところである。
- ・さらに、今後の専門人材は、マッチングにとどまらず、事業化に向けての資金獲得等、各種アドバイスが提供できるような、入り口から出口までをワンストップで繋げて行くスキルが必要となる。

# 地域版特許ビジネス市 実施マニュアル

平成23年3月

独立行政法人 工業所有権情報・研修館

## 目次

はじめに	2
1. 特許ビジネス市の企画	3
1-1 開催日決定と開催スケジュール	
1-2 開催形式の決定	
1-3 会場の手配	
2. 発表案件と選考	5
2-1 発表案件の募集	
2-2 発表案件の選考、決定	
3. 発表資料	6
3-1 発表者によるプレゼンテーション資料の作成	
3-2 招聘者へコメント依頼	
3-3 ビジネスプランのブラッシュアップ	
4. 参加者の募集	7
4-1 広報	
4-2 参加者の申込受付	
5. 開催準備	8
5-1 開催当日の要員の手配	
5-2 必要機材、備品等の手配	
5-3 配布資料作成	
5-4 リハーサル等	
5-5 会場設営	
6. 開催	10
6-1 会場の整備	
6-2 受付	
6-3 運営・進行	
7. 開催報告、フォローアップ	11
7-1 報告書の作成	
7-2 フォローアップ	

## はじめに

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）では、特許流通市場の創出を目的に、平成15年度より「特許ビジネス市」を開催して参りました。「特許ビジネス市」とは、特許技術等のシーズ保有者が、技術の内容・効果に加え、商品開発のポイントとなるビジネスプラン、ライセンス条件等を説明し、会場の参加者から、これらシーズ技術のライセンス、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です。また、地域においても同様の手法を取り入れた「地域版特許ビジネス市」が各地域で独自に企画・開催され、「地域版特許ビジネス市」の成果が各地から報告されております。

「地域版特許ビジネス市」とは、地域における産業の振興、特許流通市場の創出を目的に各自治体が独自に企画・実施するもので、主に地域に特有の特許技術を紹介する「地元発案件重視型」、地域の企業が導入・事業化可能な特許技術を広く紹介する「地元企業への技術導入重視型」、両者を合わせた型があります。いずれも、特許技術等のシーズ保有者が、技術の内容・効果に加え、商品開発のポイントとなるビジネスプラン、ライセンス条件等を説明し、会場の参加者から、これら技術シーズのライセンス、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形式で運営され、新規事業の創出、新製品開発等による地場産業の活性化が期待されます。

本マニュアルは、今後各地域において「地域版特許ビジネス市」を開催するにあたり、INPIT が主催した「特許ビジネス市」と地域で開催された「地域版特許ビジネス市」等を参考に企画から当日運営等、その後のフォローアップに関する「実施マニュアル」として作成したものです。参考としていただけたら幸いです。

※以降、正確に表記する必要がある場合を除き、

「自治体特許流通コーディネーター」 → 「自治体CD」

「地域版特許ビジネス市」 → 「特許ビジネス市」

と表記します。

## 1. 特許ビジネス市の企画

### 1-1 開催日決定と開催スケジュール

・特許ビジネス市の開催検討を行う場合は、下記スケジュールを参考にいただき、必要項目を検討する必要があります。

テーマ	時期	項目
1. 特許ビジネス市の企画	6ヶ月前～	1-1 開催日と開催スケジュールの決定 1-2 開催形式の決定 1-3 会場の手配
2. 発表案件と選考	4ヶ月前～	2-1 発表案件の募集 2-2 発表案件の選考、決定
3. 発表資料	2ヶ月前～ 2週間前	3-1 発表者によるプレゼンテーション資料の作成 3-2 招聘者へコメント依頼 3-3 ビジネスプランのブラッシュアップ
4. 参加者の募集	2ヶ月前～ 前日	4-1 広報 4-2 参加者の申込受付
5. 開催準備	1ヶ月前～ 前日	5-1 開催当日の要員の手配 5-2 必要機材、備品等の手配 5-3 配付資料作成 5-4 リハーサル等 5-5 会場設営
6. 開催	当日	6-1 会場の整備 6-2 受付 6-3 運営・進行
7. 開催報告、 フォローアップ	開催翌日～	7-1 報告書の作成 7-2 フォローアップ

・開催日を決める場合には、最も集客が見込めそうな時期を検討する必要があります。また、準備期間は6ヶ月程度を見込む必要があります。

・開催形式を決める場合は、開催の目的を明確にすることが必要です。

・知的財産や特許技術に関連したフェア、イベント等と同日程・同会場で開催すると集客及びPRの点で相乗効果が期待できます。

### 1-2 開催形式の決定

#### ①開催時間、発表案件数の決定

- ・発表案件数をもとにして、開催時間を決定する必要があります。最近の傾向としては、半日または1日で計画されることが多いようです。
- ・遠方、他府県、全国の特許流通人材（自治体CD等）の参加を求める場合は、移動時間を考慮し、半日とするのが好ましいです。
- ・発表案件数に従い、1件当たりの必要時間を決定します。INPIT主催の特許ビジネス市では、発表に15～20分、質疑応答に5～10分程度で開催していました。

## ②開催形式の決定

- ・「**地元発案件重視型**」「**地元企業への技術導入重視型**」「**両者を合わせた型**」のいずれかとする開催コンセプトを決める必要があります。
- ・「**地元発案件重視型**」とは、地域発の案件（地元産業の分野、公設試の研究案件等）の発表を重視することで、地元の技術のPRとなる等の効果が期待される形式です。案件の選択がポイントとなりますが、適当な案件が地元が少ないことが懸念され、地元以外の案件とのバランスが心配されます。
- ・「**地元企業への技術導入重視型**」とは、参加者が、特定分野の地元企業等となり、発表案件は、地元の内外を問わず、当該特定分野に特化させる形式です。参加者がターゲット化しやすく、集客も見込めます。案件も、地元企業のニーズに対応した技術を集めることにより、成約の可能性も高い等メリットが大きく、地元企業への技術導入による事業化支援につながり、自治体主催のイベントとして効果的です。（地元の財団、工業組合、商工会議所主催でも可）
- ・参加者の関心度をリアルタイムで計るため電子集計システムを利用するか否かを決定します。電子集計システムを利用すると、発表テーマごとの参加者の関心度を瞬時に表示することが可能となりイベントとして効果的です。電子集計システムを使用する場合の予算例として、参加者が50～80名の場合で80万円、100名で100万円程度の費用がかかることから、使用するにあたっては、十分に検討する必要があります。（業者はインターネット等で選定可能）

### 1-3 会場の手配

- ・自治体所有の施設、公共施設の会議室などを使うことにより、費用を節約することができます。また、参加者の交通の利便性を考慮することも集客の観点から重要です。
- ・プロジェクターを用いたプレゼンテーションであることを考慮すると、天井が高く、大きなスクリーンを備えた会場が適しています。
- ・展示用スペース、商談用スペースがあると、プレゼンテーション後に個別商談等がしやすくなります。特に主会場の近傍別室が準備できれば好ましいでしょう。

## 2. 発表案件と選考

### 2-1 発表案件の募集

・自治体は、発表案件の募集方法として、以下の方法をご検討ください。

#### a.公募による案件募集；

自治体のホームページ、メールマガジン等で案件募集の告知をする。

#### b.自治体CDからの案件募集；

全国の自治体CDに対し特許ビジネス市の告知・案件募集の依頼を行う。

INPIT が提供している自治体CDへ提供しているイントラネットを通じて依頼を行う。

#### c.開放特許活用例集、開放特許情報DB等からのピックアップ；

自治体が開放特許活用例集、開放特許情報DB等から、案件候補を抽出する。

・公募で発表シーズが集まるのが理想ですが、実際は自治体で公募をしても十分な数の案件が集まらない場合もあります。またシーズの質の確保も必要です。したがって、上記の方法を複合して募集することが望ましいと思います。

・応募の様式は特に定まっていませんが、INPIT 主催の特許ビジネス市で使用していた書式等を参考にしてください。応募書類は極力空欄をなくすよう事務局が指導してください。

#### 【資料1】

・「地元企業への技術導入重視型」の場合は、地元企業のニーズを告知し募集することになるので、発表案件は地元の応募だけでなく、全国の自治体CDのネットワークも活用して募集することが好ましいでしょう。

・「地元発案件重視型」の場合は、地元のシーズ収集が必要であり、自治体のホームページによる募集を中心に考えます。特に、自治体の公設試、地元の大学等に個別に募集することが必要です。「地元発案件重視型」といっても、技術分野を特定して地元に限らず募集することも考えられます。例えば、「食品・バイオ」「化学・薬品」「電気・電子」「情報・通信」等、特定の技術分野に絞って開催することも参加者をターゲット化しやすく効果的です。

### 2-2 発表案件の選考、決定

・自治体は、発表案件を選考するため、選考委員会を設置してください。選考委員としては、自治体域内の金融機関、商社、ベンチャーキャピタル、民間知財取引業者、弁理士等、特許流通やそれに伴う事業化の支援を担う者、技術評価可能な者の中から数名を選ぶことが好ましいでしょう。（選考委員の就任依頼書の例は、【資料2】参照。）

・選考委員には、特許ビジネス市当日の招聘者（専門的な立場から意見等を述べる者）としての出席もあわせて依頼してください。

・自治体は、選考委員会が選定した案件を、発表案件として決定します。選考スケジュールは、概略【資料3】の通りです。

・応募案件が多い場合は、自治体関係者、自治体CD等による一次審査を行い、案件の件数、方向性（技術分野）、質を整えることが好ましいでしょう。

・評価基準を作成し、いつでも選考理由を説明できるようにしておくことが好ましいでしょう。

（評価基準の例）

①連携の可能性評価

代替技術への優位性等当該技術を採用した場合のメリット、事業化へ向けての技術の完成度、ライセンス条件等技術移転の容易性を中心に、共同研究・技術導入・事業化支援等の各種連携の可能性の高さを点数（10点満点）で評価する。

②技術的な興味度の評価

当該分野における技術水準、適用範囲の広さ等技術の汎用性、技術の事業化への寄与度、事業化した時の事業規模・収益期待額等、技術への興味の高さを点数（10点満点）で評価する。

①、②の合計点数を、選考の判断材料とする。

・不採用となった案件の応募者には、その旨の通知をしてください。

※地域版特許ビジネス市では、製品化が見えるわかりやすい、事業化に近い特許シーズを選定・紹介することも一つの方法です。

また、既にライセンス実績のある技術は導入されやすい傾向がありますので、参考にしてください。

### 3. 発表資料

#### 3-1 発表者によるプレゼンテーション資料の作成

・自治体は、発表者に対し、プレゼンテーション用資料の作成を依頼します。

・プレゼンテーション用資料には、少なくとも「会社概要」、「技術内容」、「特許の説明」、「ビジネスプラン」を含め、ライセンス条件も明記されていれば好ましいでしょう。詳細は【資料4】参照。

・発表企業の中にはプレゼンテーション資料の作成が困難な企業もありますので、資料作成の支援もご検討ください。

#### 3-2 招聘者へコメント依頼（任意）

・自治体は、事前にプレゼンテーション資料を招聘者に送付し、開催当日の質問およびコメントを依頼してください。

・招聘者としては、地元の金融機関、商社、ベンチャーキャピタル、民間知財取引業者、弁理士等、特許流通やそれに伴う事業化の支援を担う者、技術評価可能な者であって、選考委員と兼務するのが好ましいでしょう。

### 3-3 ビジネスプランのブラッシュアップ

- ・自治体は、コンサルタント業者、民間知財事業者等を利用し、ビジネスプランのブラッシュアップをすることが好ましいでしょう。（業者に依頼する場合の費用は概ね 10 万円 /1 件程度です。）
- ・自治体は、ブラッシュアップされたビジネスプランについて、事前に関係者、特に招聘者に説明を行うことが好ましいでしょう。
- ・ビジネスプランのブラッシュアップスケジュール及び、ビジネスプランの作成内容は、【資料5】及び【資料5-1】参照。

## 4. 参加者の募集

### 4-1 広報

- ・自治体は、発表案件を決定したら、直ちに参加者募集を行ってください。募集は、開催案内および参加申込書を広報することで行います。ホームページで広報する場合は、PDF版で作成しておくのが好ましいでしょう。

（参考）A4サイズ両面印刷、表面に開催案内とプログラム、裏面に会場地図と参加申込書が印刷されている形式【資料6】【資料7】【資料8】を参照。

広報の方法としては、

- ・ダイレクトメール送付

送付先の例としては、次のような企業、団体および団体会員が考えられます。

地元および近隣地域内における、

- ・発表案件に関連する業界団体会員企業
- ・発明協会支部の協賛会員
- ・知的財産権取引業者データベース登録企業
- ・日本知的財産協会会員（および賛助会員）
- ・商工会議所の会員企業
- ・大学知財本部、大学TLO
- ・行政書士会会員
- ・技術士会会員
- ・弁理士会会員
- ・ベンチャーキャピタル
- ・金融機関（地銀、信用金庫）
- ・国公設試験研究機関
- ・その他

- ・自治体のホームページに掲載
  - ・メールマガジンに掲載（メールマガジンを発行する自治体、地域の商工会議所、地域経済産業局、(独)中小企業基盤整備機構等に「特許ビジネス市参加者募集」の掲載を依頼する）
  - ・イベント時にリーフレット配布
  - ・自治体CDから顧客への案内
  - ・マスメディア等を通じたの広報
- 等があります。広報活動を十分に行うことが集客において重要です。

#### 4-2 参加者の申込受付

- ・自治体は、一定期間を設定し、FAX、メール、電話等で、参加受付を行います。
- ・開催当日の受付時にチェックしやすいように、参加者名簿を50音順にソートしておくことが好ましいでしょう。

## 5. 開催準備

### 5-1 開催当日の要員の手配

- ・自治体は、当日の参加者数に応じて要員を手配してください。  
参考として必要な要員は以下の通りです。

司会進行 1 名  
受付 2～3 名  
照明操作 1 名  
タイムキーパー 1 名  
質疑応答時のマイク係り 1～2 名  
発表者誘導 1 名  
PC・機材オペレーター 1 名  
撮影係り 1 名

- ・それぞれの担当で、スケジュール表（会場に入る時間、業務の担当時間、終了時間の一覧）を作成し、当日までの準備等調整を行うと円滑に運営できます。

### 5-2 必要機材、備品等の手配

- ・自治体は、開催当日使用する機材および備品を準備します。  
参考として必要な機材は主に以下の通り。

- ・映像機器：ノート PC、プロジェクター、スクリーン
- ・音響機器：アンプ、ミキサー、スピーカー、卓上マイク、ワイヤレスマイク
- ・電子集計システム（任意）：レンタル業者に発注が必要

当日使用する備品は主に以下の通り。

演台  
 司会者台  
 RGBコード  
 電源延長コード  
 レーザーポインター  
 卓上名札  
 呼鈴（タイムキーパー用）  
 ストップウォッチ  
 デジカメ  
 事務局用バッジ  
 参加者名簿等  
 ペン  
 セロハンテープ（展示ブース用）  
 パーテーション  
 パネル立て掛け用机  
 パネル用フック

なお、

- ・PC およびプロジェクターは予備を含め 2 台用意するのが好ましいでしょう。
- ・PC とプロジェクターを繋ぐ RGB コードの長さを確認しておくことも大切です。

### 5-3 配布資料作成

- ・自治体は、以下の資料を作成または手配し、当日の配付資料とします。
  - 全発表案件のプレゼンテーション用資料を印刷した紙資料（参加人数+ $\alpha$ 分）
  - 一般参加者用アンケート【資料9】
- ・事前に配付資料を袋詰めしておくことで当日の業務が円滑に進みます。配付資料は当日受付で配布するか、もしくはあらかじめ参加者の机の上に置いておくとも良いでしょう。

### 5-4 リハーサル等

- ・自治体は、開催日までに余裕がある場合等に、発表のリハーサルを行ってください。リハーサルを行うことにより、プレゼンテーション資料の確認、ビジネスプランの的確性、発表時間の調整などが可能となり、開催当日の運営が円滑に進みます。また、進行台本を作成し、司会者も参加のうえ、進行台本のチェックも兼ねるとより効果的です。

## 5-5 会場設営

自治体は、開催前日までに、以下の作業を行います。

- ・机、椅子、プロジェクター、スクリーン、司会者台、演台（発表者用）、PC、マイク、スピーカー等のセッティング
- ・使用する機器類の動作確認及び照明、空調の確認
- ・会場への案内板の設置
- ・受付の設置及び、配布資料の準備
- ・招聘者席の卓上名札、資料の準備
- ・展示ブース、商談用机、椅子の設置
- ・関連資料配付用の機の設置
- ・参加者人数が増えた時のための、折りたたみ椅子の準備。

## 6. 開催

### 6-1 会場の整備

- ・発表者は、会場に到着したら、商品紹介パネル、商品サンプルや資料等を展示ブースに展示します。

### 6-2 受付

- ・自治体は、参加申込者リストを受付に準備し、早めに来場する参加者のため、約 1 時間前には受付を開始してください。
- ・招聘者、VIP が来場されたら、控え室あるいは会場へ誘導する等の配慮が必要です。
- ・事前申込をしていない参加者には、名刺を頂く等、参加者リストに追記を行います。

### 6-3 運営・進行

- ・定刻になったら開始し、台本に基づき進行します。
- ・カメラで会場の様子を適宜撮影します。
- ・必要に応じ音量、照明、空調の調整を行います。
- ・アンケート用紙の回収率向上のため、適宜アナウンスを行ってください。

## 7. フォローアップ

### 7-1 フォローアップ

- ・自治体は、当日のプレゼン資料を自治体のHPへ掲載し、発表シーズの広報を行ってください。HPへ掲載することにより、継続的に発表シーズを発信できますので、新たな成約に結びつく可能性が高く、効果的です。
- ・自治体は、案件発表者に対し、成約状況等の進捗についてヒアリング調査を実施し、特許ビジネス市の効果を把握することが今後の事業実施のために必要です。フォローアップ期間は約半年毎、2年間程度を目途としてください。
- ・また、マッチング等の支援を自治体CD等の専門人材を活用して積極的に行ってください。
- ・成約案件については、自治体の各種施策と組み合わせるなど適宜工夫し、事業化への支援を行い、特許流通による事業化成功事例を作り出し、その成功事例をマスメディアなど利用し広報することにより、事業の周知及び、知財の活用の意識啓発に繋がりますので、成約・事業化成功事例の広報もご検討ください。

以上

本マニュアルに関する問い合わせ先  
(独)工業所有権情報・研修館 流通部  
TEL : 03-3580-6949 FAX : 03-3580-6959

## 平成 22 年度 特許ビジネス市シーズ情報

整理番号

事務局使用欄

1	シーズタイトル			
2	シーズ提供者 連絡先住所 TEL/E-mail/URL	(法人名)	(担当者名 :	)
3	支援者 (特許流通AD等/連絡先)			
4	特許番号 等			

## 技術情報

5	技術分野	(選択 1)	6	機能	(選択 2)
7	利用分野		8	適用製品	
9	本技術の完成度	(選択 3)			
<b>10 本技術の特徴</b> ① 従来技術・類似技術の問題点  ② 本技術の特徴・効果 / 類似技術との対比  ③ 特記事項・添付図面・製品外観図・効果を示す表等					

特 許 情 報		
11	発明の名称	
12	特許権者(出願人)	
13	特許番号 (公開番号/出願番号)	
	出願日(優先日)	
14	海外出願 特許番号等	
<b>15 代表的な独立請求項の記載</b> 【請求項 1】		
16	審査請求有無/審査経緯	審査 有 無 (審査請求日： )  (中小企業向け先行技術調査制度の利用状況)
17	関連特許 特許番号等	
<b>18. 先行・類似技術の調査結果/特許性の判断内容</b> (代表的な先行・類似技術の特許番号とその内容 等)		

ビジネスプラン				
19	特許ビジネス市に期待する連携内容	(選択 4 : 複数回答可)		
20	ライセンス実績の有無	実績無し / 実績有り (ライセンス件数: )		
21	各種助成制度の利用状況	(産学連携・自治体等の助成制度等の利用・申込状況、他機関との連携内容等)		
<b>22 事業化に関する情報</b>				
① 追加開発の要否・具体的内容、事業化に向けて解決すべき問題点				
② 設備投資の要否・設備投資額、提供可能な中間材の規模・コスト				
<b>23 本技術を活用したビジネスプラン</b>				
① 製品・サービスの概要・特徴 (従来品・競合品と比較した優位性等を記載)				
② 対象とする市場・分野・顧客等 (主な顧客、提供できるメリット等を記載)				
③ 競合商品・競合相手の状況等				
④ 売上・利益計画 (市場規模、推定製品シェア、成長性等を記載)				
事業計画:	第1期(初年度)	第2期(2年度)	第3期(3年度)	備考:
市場規模(千円/年)				
製品シェア(%)				
製品売上高(千円/年)				

## ＜特許ビジネス市シーズ情報 記入要領＞（案）

### I. タイトル提供者

- 1) **シーズタイトル**：商品、サービス内容が具体的にイメージできるような簡潔な名称を記載する
- 2) **シーズ提供者**：シーズ情報の提供者、窓口担当者を記載する（できるだけ詳細に記載）
- 3) **支援者**：支援する特許流通アドバイザーの氏名、連絡先を記載する
- 4) **特許番号等**：未登録の場合には原則公開特許番号を記載する

### II. 技術情報

#### 5) 技術分野（選択1：下記14項目から選択）

- ① 電機・電子 ② 情報・通信 ③ 機械・加工 ④ 住宅・土木・建築 ⑤ 化学・薬品
- ⑥ 食品・飲料 ⑦ 生活・文化 ⑧ 医療・健康 ⑨ 農林水産 ⑩ 有機材料
- ⑪ 無機・金属材料 ⑫ 繊維・紙 ⑬ 流通・物流・輸送 ⑭ その他

#### 6) 機能（選択2：下記14項目から選択）

- ① 機械・部品の製造 ② 材料・素材の製造 ③ 制御・ソフトウェア ④ 表面処理
- ⑤ 加熱・冷却・加減圧 ⑥ 洗浄・除去 ⑦ 検査・検出 ⑧ バイオテクノロジー
- ⑨ ナノテク・微細加工 ⑩ 環境・リサイクル対策 ⑪ 安全・事故防止 ⑫ 介護・福祉多作
- ⑬ アミューズメント・文化 ⑭ その他

#### 7) 利用分野：（例）化粧品

#### 8) 適用製品：（例）美顔クリーム 等と記載する

#### 9) 本技術の完成度（選択3：下記3項目から選択）

- ① アイデア段階 ② 試作段階 ③ 実用段階

#### 10) 本技術の特徴

- ① **従来技術・類似技術の問題点**：従来技術・類似技術の問題点、解決すべき課題を記載する
- ② **本技術の特徴・効果／類似技術との対比**：従来技術・類似技術との相違点を印象づける内容を記載する
- ③ **特記事項・添付図面・製品外観図・効果を示す表等**：自由記載  
特許記載の添付図・製品外観図等も記載可とする。また、記載内容が多い場合は、A4一枚相当を追記可とする（動画不可）

### III. 特許情報

#### 11) 発明の名称：公報記載内容を転記する

#### 12) 特許権者（出願人）：複数の場合には全員を記載する

#### 13) 特許番号：公報記載番号を記載する。未登録の場合には原則公開特許番号を記載する

- 14) **海外出願 特許番号等**：海外への特許出願の有無、出願した場合の特許番号を記載する
- 15) **代表的な独立請求項の記載**：公報記録内容を転記する
- 16) **審査請求有無／審査経緯**：審査請求 有無のいずれかを選択（不要な方を消去）し、有の場合には請求日を記載する
- 17) **関連特許 特許番号等**：前記発明に関するほかの特許出願、関連技術に関する特許出願等、関連する特許のある場合には、その特許番号を記載する
- 18) **先行・類似技術の調査結果／特許性の判断内容**：先行・類似技術についての調査結果およびそれに基づく代表的な先行・類似技術の特許番号とその内容、本技術内容との比較等について記載する

#### IV. ビジネスプラン等

- 19) **特許ビジネス市に期待する連携内容（選択4：下記の中で当てはまるもの全ての番号を記入し、その他については具体的内容を記載する）**
  - ①ライセンス先の開拓 ②共同研究先・用途開発先の開拓 ③販路拡大・業務提携先獲得
  - ④経営パートナー獲得 ⑤資金調達 ⑥その他
  
- 20) **ライセンス実績**：実績無し／実績有り のいずれかを選択（不要な方を消去）し、実績有りの場合には、その件数を記載する
  
- 21) **各種助成制度の利用状況**

産学連携・自治体等の助成制度等について、本技術の開発、実用化、事業化のための利用状況等を記載する
  
- 22) **事業化に関する情報**

本技術を活用した事業化をするために必要な追加開発の内容、事業化のために解決すべき課題及び事業化のために必要な設備の内容、設備投資額等を記載する
  
- 23) **本技術を活用したビジネスプラン**

本技術を使った具体的な商品・サービスについてのビジネスプランを記載する

# 平成22年度 特許ビジネス市シーズ情報

整理番号	事務局使用欄
------	--------

1	シーズタイトル	新しい菌による高効率な排水の脱窒方法
2	シーズ提供者 連絡先住所 TEL / E-mail/URL	(法人名) 東京工業大学 産学連携推進本部 (担当者名: ○○○○) 03-××××-×××× / ××××@sangaku.titech.ac.jp
3	支援者 (特許流通 AD 等/連絡先)	特許流通アドバイザー ○○○○
4	特許番号 等	特許第 3750×××号

技術情報				
5	技術分野	⑤化学・薬品	6 機能	⑩環境・リサイクル 対策
7	利用分野	排水処理	8 適用製品	脱窒排水処理設備
9	本技術の完成度	②試作段階		

## 10 本技術の特徴

### ①従来技術・類似技術の問題点

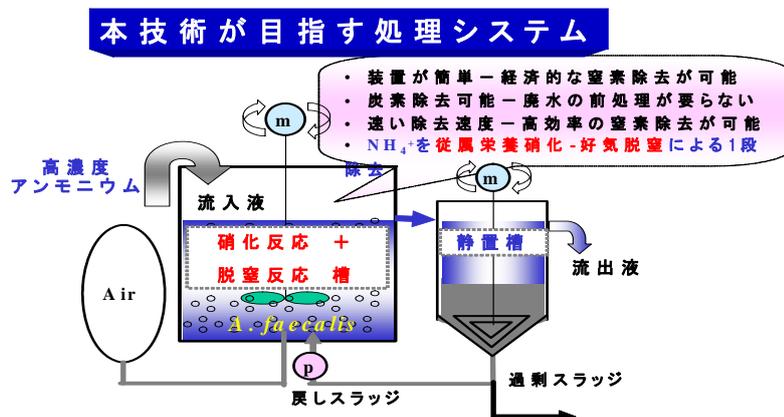
一般に、菌を利用して排水中のアンモニア態窒素 ( $\text{NH}_4^+$ ) を窒素ガスに変換する場合には、硝化菌により  $\text{NH}_4^+ \Rightarrow \text{NO}_2^- \Rightarrow \text{NO}_3^-$  とした後、脱窒菌により  $\text{NO}_3^- \Rightarrow \text{NO}_2^- \Rightarrow \text{N}_2$  とする2段階の処理を要し、また、硝化菌による反応速度が低いため全体の処理速度が低下する。

さらに、硝化菌による反応は嫌気状態、脱窒菌による反応は好気状態で進行するため、処理槽を分けるなど、排水処理への実適用に課題が多い。

### ②本技術の特徴・効果 / 類似技術との対比

1. 新しい菌/アルカリゲネス・フェカリス No.4 株にアンモニア態窒素化合物を接触させることで、直接窒素ガスに変換できる。
2. 従来、実用化に課題のあった菌を利用した排水中のアンモニウムイオンの脱窒が  $152\text{mgN}_2\text{O}/\text{日/リットル}$ 、又は少なくとも  $0.6\text{m mol}/\text{時/g}$  たんぱく質の高速で可能となり排水処理に実用化できる。
3. アルカリゲネス・フェカリス No.4 株の培養温度は、 $15\sim 37^\circ\text{C}$ 、好ましくは  $25\sim 30^\circ\text{C}$  であり。培地の PH は  $5\sim 8$ 、好ましくは中性付近である。  
また、好气的条件で回分式あるいは連続式培養でき実用性が高い。

### ③特記事項・添付図面・製品外観図・効果を示す表等



特 許 情 報		
11	発明の名称	脱窒方法
12	特許権者(出願人)	東京工業大学
13	特許番号 (公開番号/出願番号)	特許第 3750×××号 特開 2002-199×××/特願 2001-000×××
	出願日(優先日)	平成 13 年 1 月 5 日
14	海外出願 特許番号等	なし
<b>15. 代表的な独立請求項の記載</b> 【請求項 1】 アルカリゲネス・フェカリス (Alcaligenes fecalis) No.4 株 (FERM P-18114) にアンモニア態化合物を接触せしめることによりアンモニア態窒素を窒素ガスに変換する方法		
16	審査請求有無/審査経緯	審査請求 有 (審査請求日 : 2002.5.15) 2005.8.2 拒絶通知 2005.10.19 登録査定  (中小企業向け先行技術調査制度の利用状況) 利用実績なし
17	関連特許 特許番号等	なし (※ある場合は必ずご記入下さい。例 : 特許第 4000△△△号 等)
<b>18 先行・類似技術の調査結果/特許性の判断内容</b> (代表的な先行・類似技術の特許番号とその内容、等) <p>先行技術文献 1 : 特開平 7-236473  微生物の有機溶媒耐性を向上させる方法として自然変異による溶媒耐性変異株を自然界より分離する。培地中にスーパーオキシドアニオンを存在させ、通常の場合で微生物が生存できるように有機溶媒を含有する培地でも生成を可能にする方法。  本方法とは、アルカリゲネス・フェカリスの作用効果に違いがある。</p> <p>先行技術文献 2 : 特開昭 64-5493  アルカリゲネス・フェカリスを使って、PTC 耐性を指標に選択して DNA を抽出し、ジーンバンクを構築し、PTC 耐性のクローンを単離してこれらのクローンから PCT 耐性の遺伝子を得る方法。  本方法とは、アルカリゲネス・フェカリスの作用効果に違いがある。</p>		

ビジネスプラン					
19	特許ビジネス市に期待する連携内容	①ライセンス先の開拓 ②共同研究先・用途開発先の開拓			
20	ライセンス実績の有無	実績無し			
21	各種助成制度の利用状況	(産学連携・自治体等の助成制度等の利用・申込状況、想定している機関との連携内容等) 〇〇経済産局 地域イノベーション創出研究開発事業の助成金申込み			
<b>22 事業化に関する情報</b>					
<p>①追加開発の要否・具体的内容、事業化に向けて解決すべき問題点 実用的な排水処理設備での実証試験および排水処理量に対する処理コストの見極め</p> <p>②設備投資の要否・設備投資額、提供可能な中間材の規模・コスト 現状、排水処理設備を有する場合には追加設備投資不要</p>					
<b>23 本技術を活用したビジネスプラン</b>					
<p>①製品・サービスの概要・特徴 (従来品・競合品と比較した優位性等を記載) 本技術を採用することにより、畜産排水浄化設備、工場排水浄化設備および都市下水浄化設備等において、微生物による脱窒のための設備設置・運営の効率を大幅に向上できる。</p> <p>②対象とする市場・分野・顧客等 (主な顧客、提供できるメリット等を記載) 対象とする主な市場は、公共下水道設備、農業集落排水処理施設、産業排水処理施設、廃棄物浸出水処理、厨房・食品工業排水処理、厨房排水処理システム、生物膜ろ過システム、バイオリアクター水浄化システム等であり、これらの設備・システムを使用する自治体、企業等に対して、高効率、低コストな処理方法を提供できる。</p> <p>③競合商品、競合相手の状況等 競合相手として、クリタはアンモニア酸化細菌と Anammox 菌を共存させて一槽で NH<sub>4</sub>-N を除去する方法を、クラレは、好気槽単一で硝化-脱窒を可能にする排水処理用 PVA ゲル「クラゲール」を採用している また、松下電器は、飽和カルボン酸又はアルコール成分からなる粒形担体を用いて好気槽単一で硝化-脱窒方法を、神戸製鋼所は、担体投入型高度処理プロセス「アクアナイト」、微生物を高濃度に保持する結合固定化担体「アクアゲル」を用いて好気槽単一で硝化-脱窒する方法を採用している。</p> <p>④売上・利益計画 (市場規模、推定製品シェア、成長性等を記載) 平成 19 年 8 月農林水産省生産局まとめ「新需要創造対策」によると新規製品素材の市場規模は潜在的市場規模のおおむね 3%程度であることから、本発明の市場規模は環境防止装置市場規模 64,039 億円の 3%の 2,000 億とした。 また、成長率は 2.7%を想定している。</p>					
<b>事業計画:</b>		<b>第1期(初年度)</b>	<b>第2期(2年度)</b>	<b>第3期(3年度)</b>	<b>備考:</b>
市場規模 (億円/年)		2,000 億円	2,054 億円	2,110 億円	
製品シェア(%)		2%	3%	5%	
製品売上高(億円/年)		40 億	62 億	105 億	

平成〇年〇月〇日

所属・役職  
〇〇〇〇 殿

〇〇件〇〇部〇〇課  
担当者名

「〇〇県特許ビジネス市」発表案件選考委員の就任について（依頼）

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

〇〇県の知的財産支援につきましては、日頃格別のご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、〇〇県では、特許技術等のシーズを保有する方々に、それを活用する機会を提供する新しい特許流通の場として「〇〇県特許ビジネス市」を実施することとなりました。開催に当たり、発表案件を選考するため、有識者による発表案件選考委員会を下記の通り開催します。

つきましては、貴台に当該委員会の委員にご就任いただきたく、ご承諾の程よろしくお願ひ申し上げます。

記

1. 委員会名：「〇〇県特許ビジネス市」発表案件選考委員会
2. 開催日時：平成〇〇年〇〇月〇〇日 午後〇時～〇時
3. 任 期：平成〇〇年〇〇月〇〇日～平成〇〇年〇〇月〇〇日
4. 業務内容：選考委員会で発表案件を選考審議する
5. 旅費・交通費：県の規定により支払う

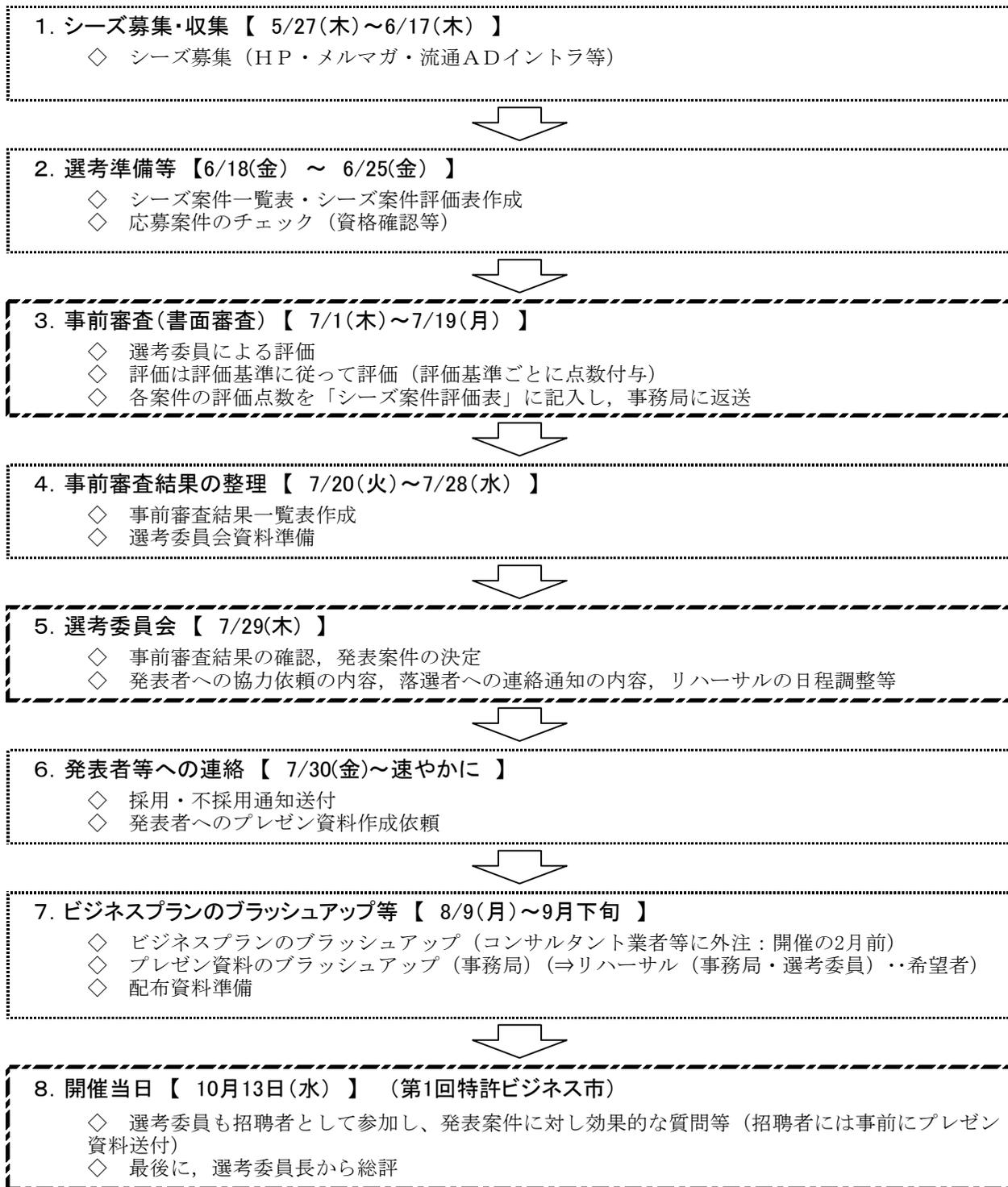
以上

連絡先

〇〇県〇〇部〇〇課  
担当者名  
電話：  
FAX：  
E-mail：

# 選考スケジュール

## 参考例「平成22年度INPIT特許ビジネス市」の場合



### 凡例

⋯⋯⋯ : 事務局等の業務

▨▨▨ : 選考委員への依頼業務

## 「特許ビジネス市」プレゼンテーション資料作成について

◆ 下記内容を PowerPoint で作成し、データを事務局にメールで送信してください。

[プレゼンテーション資料に盛り込む内容]

1. 会社概要(簡単に)
2. 技術内容
  - ①従来技術とその問題点(目的、研究開発の動機)
  - ②技術の主要部説明(構成)：特許がどの部分か分かるようにしてください。
  - ③効果
  - ④利用分野・適用分野
3. 特許の説明
  - ①請求の範囲(権利範囲)

特許が複数の場合は、各特許についての説明と、全体としてどのようにポートフォリオができていくかについても説明。
  - ②周辺特許(利用関係)：主な周辺技術(特許)
  - ③表彰、受賞の履歴(ある場合のみ)
4. ビジネスプラン (ブラッシュアップをお手伝いします。)
  - ①商品・サービス等の概要
  - ②商品・サービス等の特徴(従来品、競合品と比較した優位性等)
  - ③対象市場 (社内での検討結果もあれば記載)
    - ・ターゲットとする顧客
    - ・市場性 (市場規模、推定シェア、競合商品、競合相手の動向等)
    - ・収益性 (売上/年、利益等の見込み等)
  - ④その他 (追加開発費、追加投資等)
5. ライセンス情報等
  - ①ライセンスの形態(譲渡、実施許諾、共同研究等)
  - ②技術的完成度 (Ex.試作品、実験レベル)
  - ③技術指導、ノウハウの提供等の可能性
  - ④希望する支援 (Ex.資金提供、販路紹介等)
6. その他  
ライセンシー、協力・支援者等への要望事項

※なお、事前配付資料・パネル展示・現物展示等の希望があれば事前にご連絡ください。

【事務局 連絡先】

項目	主体	期限の目安	摘要
(1)発表案件決定	県	開催日の2ヶ月前まで	決定案件の「案件名」「特許権利者」「特許番号」「発表者連絡先(電話番号、メールアドレス)」及び応募時に提出された「ビジネスプラン」を整理しておく。
(2)業者入札	県	2ヶ月前	具体的案件をもとに、コンサルタント業者(数社)にビジネスプラン作成の見積依頼をする。
(3)発注	県	2ヶ月前～1ヶ月前半前	応札業者に対し、ビジネスプランの作成、発表資料の作成を発注する(納入期限は約2週間)。ビジネスプランの内容は別記* ビジネスプラン作成中、必要に応じ、コンサルタントと発表者の間で情報交換、調整を行う。
(4)ビジネスプラン納入	コンサルタント	1ヶ月前	県は、電子データ納入されるビジネスプランと発表用資料を直ちに発表者に送付(メール)する
(5)ビジネスプラン検討	発表者	1ヶ月前	県から提供されたビジネスプランと発表資料を、独自の発表資料の中でどのように取り扱うかを検討し、必要により資料の手直しを行う。
(6)発表資料の提出	発表者	2週間前	ビジネスプランを含めた全プレゼンテーション資料(パワーポイント資料)を県(事務局)へ提出する。
(7)招聘者への事前説明	県	2週間前	招聘者が、当日質問やコメントをしやすいように、事前に担当案件を決め、該当案件についてビジネスプラン資料をもとに概要説明をしておく。
(8)資料準備	県	1週間前	パソコンへプレゼンデータをインストール。当日配布用コピー資料の作成。
(9)開催日	県	当日	

**\*ビジネスプランの内容**

- (1) 展開する事業内容、目的等
- (2) 提供する商品・サービス等の内容
  - ①商品・サービス等の概要
  - ②商品・サービス等の特徴(従来品、競合品と比較した優位性等を明確にする)
- (3) 対象市場
  - ①対象とする市場、分野、顧客等
  - ②市場性(市場規模、推定シェア、成長性等)
  - ③競合商品、競合相手の状況等
- (4) 収益性
 

売上/年、利益等の見込み等
- (5) 投資計画
 

追加開発費、追加投資等
- (6) 事業化の課題と対応策
 

(実用化までに課題が(研究開発が必要等)ある場合は、課題解決にかかる費用を含めて記載のこと)

## ビジネスプラン作成内容（参考）

### 1. ビジネスプラン作成内容

次の内容について添付のビジネスプランフォーマット用紙（別紙1）に記載する。

- (1) 展開する事業内容、目的等
- (2) 提供する商品・サービス等の内容
  - ①商品・サービス等の概要
  - ②商品・サービス等の特徴（従来品、競合品と比較した優位性等を明確にする）
- (3) 対象市場
  - ①対象とする市場、分野、顧客等
  - ②市場性（市場規模、推定シェア、成長性等）
  - ③競合商品、競合相手の状況等
- (4) 収益性  
売上／年、利益等の見込み等
- (5) 投資計画  
追加開発費、追加投資等
- (6) 事業化の課題と対応策  
（実用化までに課題が（研究開発が必要等）ある場合は、課題解決にかかる費用を含めて記載のこと）

※ ビジネスプラン作成にあたり、詳細情報が必要な場合には、案件担当者と直接連絡を取り、関連情報を入手する。  
また、作成資料を事前に発表者に打診して、内容を吟味する。

## ビジネスプラン フォーマット用紙

1. 件名： \_\_\_\_\_

2. 事業の内容（展開する事業内容、目的等）

--

3. 商品・サービスの内容

商品・サービスの概要

商品・サービスの主な特徴（従来品・競合品と比較した優位性等を概要図等で分かりやすく説明）

4. 対象市場

対象とする市場、分野、顧客等

市場性（市場規模、推定シェア、成長性など）

競合商品、競合相手の状況等

--

5. 収益性（売上／年、利益等の見込み） 引用されたデータの出典を明記ください。  
年度別売上・利益計画

商品・サービス名	初年度	2年度	3年度
売上高 計（千円）			
当期利益 （千円）			

6. 事業化の課題と対応策

--

# 第3回いわて特許ビジネスマッチングフェア

日時：平成22年10月1日（金）13：00～17：30

※「いわて知的財産権セミナー2010 経営者コース」同日開催

場所：岩手県工業技術センター 大ホール（プレゼン）、小ホール（個別相談、パネル展示）

- 主催：岩手県
- 共催：独立行政法人工業所有権情報・研修館(INPIT)、岩手県知的所有権センター
- 後援：岩手県商工会議所連合会、岩手県商工会連合会、岩手県中小企業団体中央会、岩手県工業クラブ

いわて特許ビジネスマッチングフェアは、特許技術等のシーズを保有する方々が、一般企業やベンチャーキャピタル等に対して、そのシーズやビジネスプランを発表・説明し、共同研究や販売協力等の申し出を募る場です。特許ビジネスに関心のある方であれば、どなたでも参加可能です。ぜひご来場ください。

## 【プログラム】

13:00～13:10	開会、主催者等挨拶、事務局説明	
13:10～13:35	「水産バイオマス循環ビジネス事業 牡蠣殻漆喰壁『めぐみ』」 牡蠣殻の多孔性を利用し、有機物質を吸収し光触媒で分解することで室内の空気清浄、産廃の環境リサイクルを実現。	株式会社菊池技研コンサルタント
13:35～14:00	「伸びる超弾性形状記憶合金ワイヤ」 複数本のワイヤを内側に空間部を有するようかつ、間隙部を設けて螺旋巻きした構造としているため、引っ張り強度と屈曲性を維持しつつ、骨や固定用プレートなどへのグリップ力が作用しづれにくくなる。	株式会社シンテック（福島県）
14:00～14:25	「人工関節置換術および骨切り術に対応した3次元ベースの術前計画支援システム JointVision の開発」 3次元CT/MRI装置で得られた3次元画像と3次元形状情報を持った人工関節(インプラント)情報を用いて、容易に、かつ正確にインプラントの配置やそれに付随する骨切り計画を策定できる。	岩手県立大学
14:25～14:50	「マールアートの商品販売と教室運営」 球体固定技法等を利用し、一つの球状体を1本のワイヤーでホールドすることで、自由に空間に球状体を位置づけることが可能。	高橋和子
14:50～15:15	「ひび割れへの完全注入を可能にしたコンクリート補修技術(SGS)」 高性能な注入機を使用してコンクリート構造物のひび割れ、浮き、漏水を補修する技術。	株式会社栄組
15:15～15:30	休憩	
15:30～15:50	<施策紹介> 「いわて発 高付加価値コバルト合金によるイノベーションクラスターの形成」 ～平成22年度文部科学省地域イノベーションクラスタープログラム(重点支援枠)採択～	株式会社エイワ
15:50～16:15	「光触媒チタンアパタイトを応用した抗菌製品」 光触媒チタンアパタイトの強力な吸着・分解効果により、ウイルスや菌等を分解除去する事が可能。	富士通株式会社（神奈川県）
16:15～16:40	「建築用ブロック(木製ブロック)」 軽量・耐震性・高耐候性を有し、コンクリートブロック塀のように使用できる木製材料した木製ハウス等を製造。	蒲野建設株式会社
16:40～17:05	「乳酸菌利用による発酵即席麺」 乳酸菌を用いて麺生地を発酵させることにより、従来に無い良好な酸味が付加された中華麺等の小麦粉利用食品またはアルカリ性食品を提供。	北海道大学（北海道）
17:05～17:30	「TIERコート(樹脂成形金型用高離型性被膜)」 被厚が数十～百nmの薄膜で、LEDの封止材等光学製品に使用される、離型剤が全く添加されない透明エポキシ樹脂に対しても離型性を発揮する優れた離型薄膜。	株式会社東亜電化
17:30	閉会	
10:30～18:00	個別相談、パネル展示（発表と並行して、別室にて発表案件に係る個別相談及びパネル展示を開催。）	

※発表案件の技術内容、事業化計画等の提案内容等について約15分のプレゼンテーションを行い、その後、質疑応答を行います。最後に協力・支援等の申し出を募ります。

お申し込み・お問い合わせ先：岩手県商工労働観光部 科学・ものづくり振興課

TEL：019-629-5252（直通） FAX：019-629-5549 E-mail：ab0005@pref.iwate.jp

## 会場案内

## ■会場

## 岩手県工業技術センター

(住所：岩手県盛岡市飯岡新田 3-35-2)

- 盛岡駅よりタクシーで約10分
- 盛岡駅前⑬番バス乗場より 岩手県交通飯岡線  
「向中野・スコレ高校経由矢巾営業所行」  
乗車約30分  
工業技術センター前バス停下車徒歩1分
- 東北自動車道  
盛岡南ICより車で約10分  
盛岡ICより車で約15分



## 同日開催

## 『いわて知的財産権セミナー2010』

## ～ 知財の経営戦略への活かし方 ～ 』

講師：弁理士・技術経営修士 鈴木正剛

内容：知財のブランド戦略、ライセンス戦略への活用、知財活用の成功例、失敗例

日時：平成22年10月1日(金)10:30~12:00

会場：岩手県工業技術センター(同会場)

定員：50名 受講料：無料

□お問い合わせ先

地方独立行政法人岩手県工業技術センター 企画デザイン部

TEL：019-635-1115、FAX：019-635-0311



## &lt;FAX 送信先 019-629-5549&gt;

いわて知的財産権セミナー2010受講申込票 兼  
第3回いわて特許ビジネスマッチングフェア参加申込票

## ■受講を希望される方のお名前

(ふりがな) お名前	希望するセミナー又はフェア	知財経験(※)
	<input type="checkbox"/> いわて知的財産権セミナー(10月1日10:30~) <input type="checkbox"/> いわて特許ビジネスマッチングフェア(10月1日13:00~)	1・2・3
	<input type="checkbox"/> いわて知的財産権セミナー(10月1日10:30~) <input type="checkbox"/> いわて特許ビジネスマッチングフェア(10月1日13:00~)	1・2・3
	<input type="checkbox"/> いわて知的財産権セミナー(10月1日10:30~) <input type="checkbox"/> いわて特許ビジネスマッチングフェア(10月1日13:00~)	1・2・3

※ 知的財産に関する実務経験について、次の中からお選びいただき番号に○印をつけてください(任意)。

①発明者として出願経験がある。 ②出願、管理等の事務経験がある。 ③特に経験はない。

## ■ご連絡先

会社名又は氏名			
会社住所又は自宅住所			
電話番号		FAX番号	
E-mail			

取り扱う個人データの漏えい、滅失又は棄損の防止その他個人データの安全管理のために必要かつ適切な措置を講じて参ります

**日時** 2011年1月27日(木) 11:00～16:30

**会場** メルパルク仙台 5階 広瀬

仙台市宮城野区榴岡5-6-51 Tel. 022-792-8111(代)

**プログラム** 特許シーズテーマ 「特許技術」

第5回みやぎ特許ビジネス市  
第35回みやぎビジネスマーケット

参加  
無料

定員  
80名

11:00～11:15	主催者挨拶、オリエンテーション等
11:15～11:40	「液体燃料処理装置及び方法並びにメカセラ触媒液混合液体燃料」 ○ 株式会社セイスイ
11:40～12:05	「サンマのうろこから取った、天然由来の青色色素」 ○ 宮城県、阿部長商店
12:05～13:00	休憩
13:00～13:25	「一定量のつかみ代が常に確保されているロールペーパー切断具」 ○ 日本アイピー株式会社
13:25～13:50	「食用油酸化劣化抑制装置 -カラット君-」 ○ 株式会社コムコム
13:50～14:15	「おからを主食として食品に活用！“環境と健康のコラボレーション”を目指す 加工食品用原料粉」 ○ 隈川久美子
14:15～14:40	「立体配置LED光源を用いた植物の育成に関する研究」 ○ 仙台高等専門学校
14:50～15:15	「状況に応じてクリープ現象を制御するブレーキ制御システム」 ○ 岩手大学
15:15～15:40	「溶射法“光触媒”による消臭・除菌材の製造方法」 ○ 釜石電機製作所, 岩手県工業技術センター
～16:30	個別相談

裏面の申込用紙に必要事項をご記入の上、  
FAX または メール にてお申し込みください。

「みやぎ特許ビジネス市」は、特許技術等のシーズを保有する方々から、特許技術の内容・効果、商品開発のポイントとなるビジネスプラン、ライセンス条件等について説明していただき、当日ご出席の方々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)です。

特許ビジネスに関心のある方ならどなたでもご参加頂けますので、ぜひご来場ください。

主催 宮城県、財団法人 みやぎ産業振興機構  
共催 独立行政法人 工業所有権情報・研修館

○ご案内ホームページ:

[http://www.pref.miyagi.jp/shinsan/shin-sangyo/chizai/chizai-business\\_ichi.html](http://www.pref.miyagi.jp/shinsan/shin-sangyo/chizai/chizai-business_ichi.html)

お申し込み  
お問合せ先

宮城県知的所有権センター

Tel:022-377-8725(平日9:00～17:00) Fax:022-377-8712

E-mail:konno-ad@adp.jiii.or.jp



農業者の皆様、  
食品加工業者の  
皆様必見!

## このイベントは

農商工連携分野または地域資源活用分野の特許技術等のシーズを保有する方々が、企業や農業者等に対して、そのビジネスプランを発表し、共同研究や販売協力等の申し出を募ることにより、新しいビジネスへとつなげていただくものです。

地域の農産物を  
特許技術で  
売れる商品に!

## 久留米の 豊かな農産物、 地域資源を

活かした農商工連携による独創的な商品開発を大きなビジネスチャンスに。みなさまのご参加をお待ちしております。

柿シロップ

柿ピューレ

粉殻建築資材

**参加無料**

○申込締切/  
平成23年1月14日(金)

平成22年度知財先進都市支援事業

# 農商工テクノブリッジ2010 in 久留米

日時 平成23年1月28日(金) 13:00～17:00

会場 久留米ビジネスプラザ アルカディアホール  
(久留米市宮ノ陣四丁目29番11号)

13:00～13:10

【開会】

13:10～13:40

【基調講演】

八女農茶開発への道のり ～地域ぐるみでの産学連携取組～

福岡県立八女農業高等学校 教諭 伊藤 一也 氏

13:40～16:20

【地域資源活用型シーズ発表会】

- ① **[米ぬかヘルシークッキー]** 青森県立三本木農業高校 赤坂 圭一  
米ぬか原料にパイン酵素を添加し焼成した、犬が好む香りのドッグフード製造法を提供します。
- ② **[粉殻建築資材とその製造方法]** 有限会社寿建築工房 鈴木 寿男  
水稲収穫後に大量に発生するもみ殻を活用した無公害で環境に優しい住宅用断熱材の製造法を提供します。
- ③ **[規格外などを含む未利用柿などを使った機能性のある柿シロップ・柿ピューレの製造]** バイオボックス株式会社 須田 博  
市場に出荷できない規格外の完熟した甘柿を、柿シロップ・柿ピューレなど付加価値の高い食品にする製造法を提供します。
- ④ **[リンゴサイダー]** 有限会社阿部農園 阿部 充朗  
リンゴ果汁を原料にワイン酵母で発酵させた独特な風味の無添加サイダーの製造法を提供します。
- ⑤ **[茶葉などの有効成分の低温抽出装置]** 福岡県・株式会社ワコー 林 伊久  
有効成分を持つ茶葉などから、常温で、短時間に、多量に、均等抽出できる材料内エキス抽出装置を提供します。

- ⑥ **[加工大豆の製造方法]** T.I.F 平吹 修一  
大豆の表皮・軸杯も含め、組織細胞を破壊することなく丸ごと加工した食品原料素材の製造法を提供します。
- ⑦ **[防虫クララ和紙]** 久留米大学 狩野 啓子  
防虫効果を持つ植物であるクララを使用し、人間と環境に優しい防虫紙を製作する方法を提供します。
- ⑧ **[バイオガラスを用いたイチゴ栽培]** 有限会社創生 松尾 靖隆 (共同開発:久留米工業大学)  
麦飯石と磁鉄鉱石をガラス化した改質水の利用により、効果的なイチゴの水耕栽培が可能になります。
- ⑨ **[オゾン充填パウチ(フローゾン)]** 久留米工業高等専門学校 伊藤 義文 (共同開発:福岡県農業総合試験場、アイスマン(株)、鶴堀江本店)  
イチゴ、イチジク、カット果実等の流通・輸送時に、パッケージに入れるだけで鮮度保持が可能となります。透過加工されたフィルムパウチから、高い殺菌力を持つオゾンが微量に放出され、食味や香りを損なうことなく殺菌します。

13:10～17:00

【展示・商談会】

●企業や大学等による地域資源活用技術を展示ブースで紹介!

○出展予定団体/有限会社阿部農園、三本木農業高等学校、T. I. F、バイオボックス株式会社、有限会社寿建築工房、福岡県・株式会社ワコー、株式会社アカル、池亀酒造株式会社、JAみづま、峰石園、または油脂化学株式会社、久留米工業大学、久留米大学、久留米工業高等専門学校、久留米商業高等学校、久留米筑水高等学校、九州知的財産戦略センター、独立行政法人工業所有権情報・研修館、福岡県工業技術センター生物食品研究所 など

●特許流通に関するビジネスマッチングを行います。

※申込みは裏面をご参照ください。

○主催

特許庁、九州農政局、九州経済産業局、(独)工業所有権情報・研修館、九州知的財産戦略協議会、九州地域農商工連携促進協議会、福岡県、久留米市、久留米大学、久留米工業大学、久留米工業高等専門学校、(株)久留米ビジネスプラザ、(株)久留米リサーチパーク

# 農商テクノブリッジ2010 資料8 in 久留米

## 参加申込書

※下記必要事項をご記入の上、下記番号にファックスしてください。

法人名		業種	
住所			
電話		FAX	
Eメール			
参加者名 ※代表者の方は☑を入れてください。		所属部署・役職	
<input type="checkbox"/>			

### 発表者との個別面談を希望される場合

※個別面談の可否、時間等については、追ってご連絡いたします。

チラシおもて面に記載されているシーズ発表会発表案件の番号をご記入ください。

希望する発表案件	第1希望 <input type="text"/>	第2希望 <input type="text"/>	第3希望 <input type="text"/>
質問事項・相談事項をご記入ください。			

※本参加申込書の情報は、「農商テクノブリッジ2010 in 久留米」の運営に係る目的のみに使用させていただきます。

お申込み・お問い合わせ

農商テクノブリッジ2010 in 久留米運営事務局

**FAX.092-284-9207**

[株式会社プランニング松元内]  
TEL.092-284-9211

お申込み締め切り  
平成23年  
1月14日(金)



**久留米ビジネスプラザアクセス**  
久留米市宮ノ陣四丁目 29 番 11 号

### ACCESS

- 西鉄電車  
西鉄天神大牟田線 宮の陣駅 徒歩10分  
(西鉄福岡駅より約40分 特急は止まりません。)
- JR  
JR鹿兒島本線 久留米駅 6km  
西鉄バスで西鉄久留米駅へ  
【西鉄電車福岡】方面行きに乗車 西鉄宮の陣駅で下車
- 高速道路  
九州自動車道 久留米IC 車で約10分  
大分・長崎自動車道 鳥栖IC 車で約15分

※ホールご利用のお客様は、スーパー鮮ど市場前の駐車場をご利用ください。  
※月極駐車場は、テナント専用です。駐車できません。

## 平成 21 年度特許ビジネス市 in 東京アンケート

このアンケートは、今後の「特許ビジネス市」を開催する上での参考とさせていただきますので、お手数ですが是非、皆様方のご意見をお聞かせ下さい。

問 1. 職業を教えてください。(該当するものを、○で囲んでください。)

- ①一般企業(大企業) ②一般企業(中小企業) ③金融関係 ④シンクタンク ⑤知的財産関連企業  
⑥大学・公設試験研究機関 ⑦地方公共団体等 ⑧個人 ⑨その他( )

問 2. 年齢を教えてください。(該当するものを、○で囲んでください。)

- ①10代 ②20代 ③30代 ④40代 ⑤50代 ⑥60代～

問 3. 職種および経験年数を教えてください。(該当するものを、○で囲んでください。)

- (1) ①研究職 ②知的財産等管理部門 ③経営者 ④技術職 ⑤事務職 ⑥その他( )  
(2) ①1年未満 ②1～3年 ③3年～5年 ④5～10年 ⑤10～15年 ⑥15年～20年 ⑦20年以上

問 4. 特許ビジネス市を何で知りましたか。(該当するものを、○で囲んでください。複数回答可)

- ①DM ②(独)工業所有権情報・研修館ホームページ ③その他ホームページ ④特許流通ニュースメール  
⑤その他メールマガジン ⑥特許流通アドバイザーより ⑦その他( )

問 5. 今までに特許ビジネス市に参加されたことはありますか。 ①今回が初めて ② 回

問 6. どの案件に興味がありましたか。(該当するものを○で囲んで、その理由をご記入ください。複数回答可)

- ①【案件 1】  
②【案件 2】  
③【案件 3】  
④【案件 4】  
⑤【案件 5】  
⑥【案件 6】  
⑦【案件 7】  
⑧【案件 8】

理由

( )

問 7. 特許ビジネス市全体について、5段階評価でお答えください。

(該当するレベル番号を○で囲んでください。)

①内容はいかがでしたか。

5	4	3	2	1
大変良かった	良かった	普通	あまり良くなかった	良くなかった

②案件の選定はいかがでしたか。

5	4	3	2	1
大変良かった	良かった	普通	あまり良くなかった	良くなかった

③今後も継続して開催してほしいですか。

5	4	3	2	1
ぜひ継続してほしい	継続してほしい	どちらとも言えない	あまり必要ない	必要ない

問 8. その他 ご意見・ご感想(1件あたりの発表時間、1回あたりの発表件数、年何回の開催希望等)がありましたら、ご記入ください。

( )