

特許流通

特許流通ニュースレター

2008年1月1日発行

No.

17

NewsLetter



P 2

製品クローズアップ サン・メディック(株)(千葉県)

“可視光型”光触媒技術で業界に切り込む
千葉大でJIS Z-2801に基づく抗菌性試験をクリア

P 4

企業インタビュー (株)飾一(神奈川県)

新素材「超越紙」で市場創造にチャレンジ
ガラスの特性を持つ紙の開発で新たな事業展開



P 6

特許流通成功事例

大電流による高速充電と過充電防止による電池の延命/
情報漏洩防止テクノロジー TMM/クイックスイート芋澱粉/緑の大革命、アットグリーン

P 8

Special Report 独立行政法人 工業所有権情報・研修館

特許流通促進事業による成約件数が1万件を突破!!

P 10

特許・技術マッチング及びライセンス交渉におけるイロハ③
“技術”としての特許を理解しておこう

P 11

特許ライセンス・ワンポイント 契約に関するQ&A⑦
オプション契約について

P 12

シーズセレクション 全国展開シーズ、優良シーズを紹介

水中での電界発生装置/汚水処理装置/大変形追従性能を有するセメント複合構造体/
巻き上げ式シャッター(カーゴボディー用)/改良土壌及びその製造方法/
パネルによる木造耐力壁およびその組立方法/スタティックミキサー/ボールトナット構造

P 15

活用しよう! 全国の事業化支援施策 京都府
中小企業の知的資産経営を積極的に支援中



製品クローズアップ

サン・メディック(株) (千葉県)

“可視光型”光触媒技術で業界に切り込む 千葉大でJIS Z-2801に基づく抗菌性試験をクリア



神崎芳比古 会長

近年、環境問題への関心の高まりから、建築物や車など人間の居住空間における雑菌や、におい対策技術が大きく注目をされている。中でも100社余りの企業が参入していると言われるのが「光触媒」分野だ。サン・メディック(株)は独自の可視光型光触媒技術によって生み出された「メディ・コート」で光触媒業界に打って出た。

◆汚れにくく、有機物を分解する作用を持つ◆

「人間、50歳を過ぎると、本当に人のために役に立ちたいという想いが強くなるものだ」と述懐するサン・メディックの神崎芳比古会長(57歳)は、法務省職員などを経てビル管理会社を設立。その後、光触媒の世界に入った。

「ビル管理の仕事の一つに清掃業務がある。ある日、光触媒に関する記事を読んでいて、これが本当なら素晴らしいことだが、本当だろうか」と疑問に思ったのがきっかけだ。津軽三味線の名取りとしてボランティアで訪れる老人介護施設などの衛生面について、日頃から気になっていた。「光触媒の効果が本当なら自分の仕事にも使えるが、逆なら問題だ」と思った。知り合いの技術者、学識経験者ら十数人で「光触媒研究会」を結成した。2003年1月のことだった。

光触媒とは、特殊な二酸化チタン極微小粒子のことで、塗付面に水滴ができにくく、塗膜を作る「親水性発現作用」を備えつつ、光があたると細菌や汚れやにおいの物質を分解する「有機物分解作用」がある。基礎理論は1960年代初めに構築されたといわれている。

これらの作用を利用して、建築物の外壁材や道路用建材にコーティングして汚れが付きにくくかつ落ちやすくなり、カーテンや家具、車のシート地などに吹きかける抗菌スプレーにしたりと、すでにさまざまな製品が生まれ市場へ出ている。細かく分けると、太陽光線などに含まれる紫外線(人間には見え

ない)に反応するものと、室内灯など可視光線で反応するものがある。

調査を開始してみると、その関係する特許の多さに驚いた。過去には3,000件以上の出願があった。これらを800件ほどに絞り査読を行うと、基本的な理論はほぼ同じであることが分かった。

しかし、足りないものが1つあった。「実証データがどこにもなかった。本当に効果があるのかに疑問がわいた」と言う。大学の研究者や製品化している企業を回ったが、核心に触れる説明は得られなかった。

それだけではない。実際に製品を購入してみると、非常に高額なのに効果が疑わしいものが少なからず見つかった。「紫外線そのものには抗菌効果があるが、紫外線型の光触媒はそれ以上に有効なのだろうか。自分で効果を証明したものを、ひとつ開発してみよう。どうせなら、まだ新しい分野である可視光型で業界に先鞭をつけてやろう。介護施設や病院等で使ってもらおう」と考えた。

2004年6月、会社の一室に専属の研究者を1人置き、大手金属会社の協力を得て材料を揃え、開発にかかった。

◆20万個の大腸菌が24時間後ほぼゼロに◆

しかし、素人の悲しさで、その道のりはたやすくなかった。なかなか思ったような成果があがらない。それとともに、年間

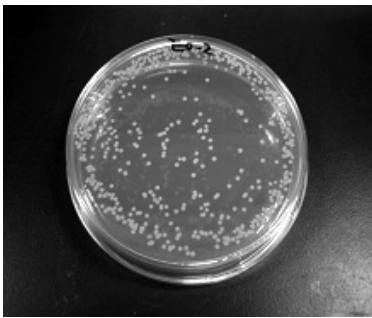


千葉大学医学研究院での抗菌性能実験

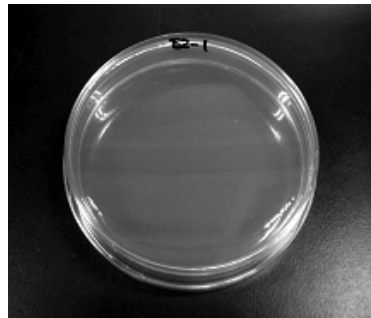


メディ・コート

光触媒の抗菌効果（メチシリン耐性黄色ブドウ球菌に対する実験）



そのままの状態経過を見た場合、菌は増殖した



メディ・コートを加えた場合、菌は1%まで減少した

数百万円の開発経費が重くのしかかってきた。

2006年2月のある日の夜、神崎会長は研究者と開発中止について議論していた。議論は熱を帯び深夜に及んだ。そのとき、ふとひらめいて2人で研究室へ戻り、徹夜で実験を続けた。「朝6時、今までできなかったことが初めてできた。塗膜ができたのだ。現在、特許出願中なので説明は差し控えるが、これで研究を続けられることになった。何が起るか分からない」と神崎会長は笑う。

神崎会長は研究成果について、第三者による証明が必要だと考えた。特に問題なのは、抗菌性の機能の証明だ。知財相談で交流があった千葉県産業支援技術研究所に籍を置く、稲谷稔宏・特許流通アドバイザーの勧めで、防疫学の権威、千葉大学大学院医学研究院の野田公俊教授に抗菌性能の実験を依頼した。しかも抗菌製品では最も厳しいと言われる日本工業規格「JIS Z-2801」に基づく実験に臨んだ。

「1週間かけて実験準備をした。最初の大腸菌の実験でうまくいかなかったら即中止しようと思っていた。それが効いてしまった。20万個の大腸菌が24時間後にほぼゼロになった」。可視光型光触媒の機能を持つ「メディ・コート」が誕生した瞬間だった。比較実験したある大手企業の光触媒では逆に、

大腸菌が増えていた。「これには非常に驚いた」と神崎会長は振り返る。

またこの間、同社では酸化チタン光触媒を水性溶媒中で安定化させるため、ナノ粒子の表面を糖アルコール分子と複合化させる千葉大学の技術「酸化チタン触媒コーティング技術」（特開2006-257311）を導入した。

メディ・コートは現在、住宅内の居室、台所、浴室などの内装や、壁、壁紙、テーブルなどの消毒・制菌用に製品化されている。同社ではメディ・コートについて「光触媒性塗付剤」とし、「光触媒塗料」とはうたっていない。その理由は高い抗菌性を持っている点で、従来製品とは一線を画したいと考えたからだ。

抗菌性能以外の主たる特徴は、まず金属、ガラスなどに乗りが良く、直接塗布できる点だ。従来製品は下塗り（糊づけ）が必要だった。また常温でも10分ほどで乾いて定着することや、塗った面が白く濁らないことも特徴だ。

「光触媒は高価な場合が多いうえ、効能も検証が難しい。しかし私たちは、老人や病気で困っているような弱い方々に低価格でしっかりとした抗菌性能のある商品を提供していきたい」と語る神崎会長は、今後の課題を販路形成におく。現在、本格的な事業体制構築を急いでいる。

大学 ⇒ 中小企業

ライセンサー（特許提供者）

ライセンシー（特許導入者）

千葉大学（国立大学法人）

サン・メディック（株）（千葉市中央区）

担当特許流通アドバイザー

稲谷 稔宏（千葉県知的所有権センター）

TEL: 043-207-8201

サン・メディック（株）の概要

本社：千葉市中央区、代表取締役：福原昌弘、資本金1,000万円、光触媒関連技術の研究、製品開発・販売会社として2003年1月設立。千葉大学大学院医学研究院などの協力のもとに、可視光型光触媒技術の実用化を推進中。

<http://www.sunmedic.jp/>

特許流通アドバイザー 稲谷稔宏氏からのコメント

本製品は優れた特性を保有している。その開発の経過は、特許流通事業の広報番組である「知恵の輪ニッポン」（www.co-ip.jp/、2006年第12回）で視聴できる。光触媒技術は、日本発で世界に誇れる技術分野のひとつである。本業界での熾烈な競争の中で、各種の問題点を克服しながら、知財を軸に据えたビジネスプランで、良い成果を上げていただけることを期待する。



稲谷AD

企業インタビュー

(株)飾一 代表取締役会長 岩宮 陽子氏

新素材「超越紙」で市場創造にチャレンジ ガラスの特性を持つ紙の開発で新たな事業展開

住居スタイルの変化にあわせた現代風の正月飾りを企画開発し、露店商中心の流通に変革をもたらした(株)飾一は、業界のパイオニアとして新商品の開発、潜在需要の発掘に積極的に取り組んできた。なかでも、紙にガラスコーティングを施すことで、水に弱く破れやすいなどの紙の欠点を克服した「超越紙」は、食品包装からインテリア、建材など他の幅広い業界からも注目を集め、新たな事業分野を開拓した。



◆自ら考案した正月飾りで日本一の夢を実現◆

「会社を始めるにあたって、何の後ろだてもなかった私を守ってくれると同時に、絶対的な力となったのが“特許”でした」。こう語るのは、飾一の創業者、岩宮陽子会長だ。

話は1971年にさかのぼる。改築後間もない自宅の玄関に子供たちのための正月飾りを飾ろうと考えたが、当時、洋風の玄関ドアにつける正月飾りは売っていなかった。このため、松と懐紙を素材にした正月飾りを考案し、自作したところ、このユニークな正月飾りを見た夫から、特許の取得をすすめられた。

特許の申請方法など何も知らないまま特許庁に出向き、申請書類を買ってくる。書類を作成して何回か特許庁に通ううち、顔見知りになった窓口の係官から「特許を取るには時間がかかる。早く販売したほうがいい」というアドバイスを受けた岩宮会長は、持ち前の行動力を発揮、営業を開始する。その年の暮れに横浜・伊勢佐木町のデパートから注文をもらって、家族総出で作った1,500個の正月飾りを販売、75万円を売り上げたのである。

翌年も買いに来たお客さんから、「お宅の正月飾りは縁起がよかった」という声をかけられた。自分の手でまとまったお金を稼ぐことができたという達成感と、お客さんの「ありがとう」という言葉を生きがいに、「世の中にない物をつくって、いつか日本一になるまで頑張ろう」と決心する。これが社名の「一」の由来である。

17年後の1988年、子どもたちの大学入学を待って会社を設立。援助してくれる人もいないなかで本格的な営業活動を始めた。岩宮会長の心のよりどころになったのは、「特許庁の係官が『売れる』と後押ししてくれたことと、特許を取っているということ」だった。

その後、子どもたちに喜んでもらえるようにと、苦勞して

使用権を取得したスヌーピーやディズニーのキャラクターを使った正月飾りや、新潟県中越地震で被災した魚沼産コシヒカリのワラを使った「寿穂ぎ」を考案するなど、商品に新たな価値を付加することも怠らなかった。

こうして会社の業績は順調に伸び、設立から6年で売上は10億円を突破、正月飾りのシェアの40%を占めるまでになった。

◆偶然から生まれた新素材——超越紙◆

しかし、正月飾りは単価が安く、販売時期も年末の一時期に限られている。一つの家庭にいくつも必要となるものではない。それに、人・物・金を集中的に投入する必要があるため、売上を伸ばすには限界があった。

新しい何かが必要だと感じていた岩宮会長は、1996年に国際会議で日本文化についての講演を依頼されたことをきっかけとして、正月飾りの水引を使ったアートに取り組んだ。

一方で、水に弱く色あせを起ししやすい水引に耐久性・耐水性を持たせたいと考え、試行錯誤を始めた。神奈川県の中企業指導センターへ足を運び、横浜市工業支援センターを紹介してもらい、さまざまな液剤を入手。大学のセミナーにも通って学習しながら実験を続けた。

そんなある日、実験用の水引につけてあったメモ用紙が偶然、風に吹かれてガラス質の液剤につかってしまう。メモ用紙は透明性を帯び、乾くと



新潟魚沼産正月飾り
寿穂ぎ(ことほぎ)

水引を使用した正月飾り



横浜港大桟橋への超越剤塗工



超越紙による製品開発の例



中小企業庁「元気なモノ作り中小企業300社 2007」より

紙とガラスが一体化し、水をはじくことが分かった。

紙は水引と違って世界中で使われている。この紙はいろいろなことに利用できると直感した岩宮会長は、トイレットペーパーからダンボールまで、社内にあるさまざまな紙を切り取って実験を繰り返した。こうして誕生したのが、紙とガラス成分を融合させた“超越紙”である。「まさに“神風”ならぬ、“紙風”でした」と岩宮会長は語る。

さらに、紙とガラスの融合を科学的に裏づけ、新素材の開発を本格化するため、2000年には横浜市の産学共同研究センターの入居募集にいち早く手を挙げ、研究所を開設する。研究開発に毎年1千万円近い資金をつぎ込む岩宮会長に、銀行は「そんな道楽はやめたら」と言ってきたが、岩宮会長の信念は揺るがなかった。

研究を続ければ続けるほど、可能性が広がっていくのを実感した。超越紙関連の特許は、大企業も含めて十数社に実施許諾しておりロイヤリティ収入を得ているほか、大学や業種を越えた企業との共同研究も少なくない。また、(社)ニュービジネス協議会の「レディースアントレプレナー賞」や(財)日本発明振興協会の「栗村発明功労賞」はじめさまざまな賞を受賞したことでマスコミ報道等も増え、企業からの来訪者も増え応援してくれる人も出てきた。

◆いつまでもチャレンジを忘れない経営姿勢◆

現在、28名の社員のうち、研究員が5名、超越紙関連部門に7名が携わっている。また、特許電子図書館(IPDL)などを利用して先行文献等を調査するほか、職務発明規程も策定済みであるなど、知財への取り組みは積極的である。

共同出願も含めて約40件の特許を出願しており、実用新案も10件を超えた。その用途も、ランプシェードやロールブラインドなどのインテリア製品、クリアケースなどの透明包装材料、木や金属へのコーティングをはじめとする紙以外の素材への応用など多岐にわたっている。さらに、超越紙の原料は天然の素材で作られており、燃やしても有毒ガスを出さないため、食器や食品包装材料、赤ちゃんの玩具などに生かすことができる。

また、超越紙関連に関しては、自社で製造ラインを持つことはせず、原則として外部の工場に生産を委託するファブレス方式を採用。昨年の売上のうち、超越紙関連部門のロイヤリティ収入などで20%弱を占めているという。

「私自身は不器用といえるほどの一途な人間」と言う岩宮会長だが、創業36年を経て今年春の叙勲で黄綬褒章を受章し、いまま第一線で新たな市場創造に取り組むバイタリティの源泉は、あくなき好奇心とチャレンジにある。

株飾一の概要

本社：横浜市鶴見区、代表取締役社長：岩宮竜悟、創業1971年、資本金2億100万円、年商15億7,300万円(2007年1月期)。主要事業は各種正月飾り、和紙、水引製品等の企画・製造・販売のほか、店内装飾等の企画製作、超越紙の研究開発・製造・企画・販売。2001年「超越紙」の研究開発で文部科学大臣賞を受賞したほか数多くの賞を受賞。

特許流通アドバイザー 小森幹雄氏からのコメント

岩宮会長は、幅広い人的ネットワークをお持ちで、営業ベースだけのつながりではなく、技術や研究開発をベースとしたコミュニケーションをできることが会長の強みだ。また、「超越紙」の応用技術は多岐にわたり、環境にも配慮した幅広い利用が期待できる。今後も技術移転の支援をしていきたい。

連絡先：(財)神奈川科学技術アカデミー
TEL：044-819-2100



小森AD

特許流通成功事例

注：この記事のお問い合わせは、下記担当の特許流通アドバイザーへお願いいたします。
なお、文中「特許流通アドバイザー」を「AD」と略しています。

大電流による高速充電と過充電防止による電池の延命

ライセンス案件：二次電池の充電装置（特許第3752249号）

【内容】

電池が許容し得る最大電流に近い電流で大電流充電し、その間定期的に充電状況をチェックする。急速充電でありながら過充電に入らず、電池に一切損傷を与えない。充電時間も、3分の1～4分の1に短縮される。

【経緯】

テクノコアインターナショナル(株)は、ファブレスの開発型企业であり、特許の充電技術を活用した充電器は、市場で好評を博していた。しかし、ファブレス企業であるため、今後の量産体制に備え、確かな技術を有する製造企業を必要としていた。また、フコクインダストリー(株)は、技術はあるが自社製品を持っていなかったため、自社ブランド製品に適したシーズ技術の導入を希望していた。特許流通ADの橋渡しにより、シーズとニーズがマッチし、成約に結びついた。

【販売状況】

大手フォークリフトメーカーでの採用が決まり、電動フォークリフト用充電器として販売

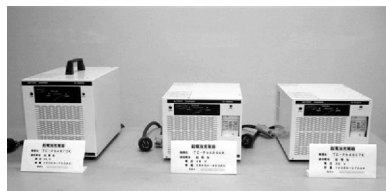
される予定。

また、携帯無線機用充電器に採用が決まり年間3～4千台の生産が開始される。

すでに、家庭用二次電池用充電器として数千台の生産実績がある。

【成約に関するADコメント】

二次電池はパソコン、携帯電話をはじめとして多方面で使用されているが、この急速充電、電池の長寿命化技術は、多方面でのさらなる活用が期待される。



フォークリフト用充電器



充電式電池用充電器

中小企業 ⇒ 中小企業

ライセンサー（特許提供者）

テクノコアインターナショナル(株)
（兵庫県尼崎市）

ライセンサー（特許導入者）

フコクインダストリー(株)
（兵庫県尼崎市）

担当AD

島田 一男（財新産業創造研究機構（NIRO））

TEL: 078-306-6808

情報漏洩防止テクノロジー TMM

ライセンス案件：電子情報保存方法及び装置、電子情報分割保存方法及び装置、電子情報分割復元処理方法及び装置並びにそれらのプログラム（特許第3943118号）

【内容】

TMM (Treasure Map Method) は、サーバーやパソコン上などの電子情報を分割して保存する技術で、大量のダミーファイルとともに保存管理することで、万一漏洩した場合でも不正な復元を難しくしている。また、ダミーファイルの数を増やすことで安全性を容易に強化できる。

【経緯】

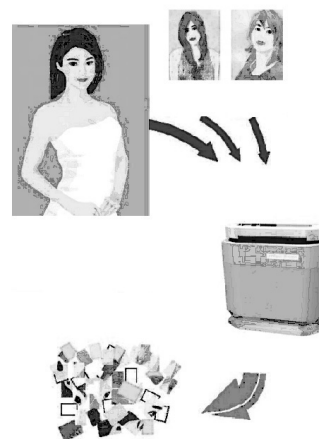
請求項が40もある特許なので、技術移転に時間がかかったが、特許流通ADの支援のもと、インターネット接続大手の(株)インターネットイニシアティブ(IIJ)と実施契約を結んだ。また、SBシステム(株)は、2007年10月に、地方において他の範となりうる中小・ベンチャーの創意工夫による競争力強化の事例として、経済産業省の商務情報政策局長表彰を受けた。

【販売状況】

IIJは、TMMを利用したセキュリティーサービスの開発を進める予定。

【成約に関するADコメント】

技術内容の優秀性を理解してもらうため時間を要したが、ライセンサーの真摯な販路開拓努力により成約に結びついた。優れた技術内容を生かし、海外への展開等、さらなる発展が期待できる。



TMMのファイル保護原理

中小企業 ⇒ 大企業

ライセンサー（特許提供者）

SBシステム(株)
（福井県坂井市）

ライセンサー（特許導入者）

(株)インターネットイニシアティブ
（東京都千代田区）

担当AD

河村 光（社発明協会福井県支部）

TEL: 0776-55-2100

クイックスイート芋澱粉

ライセンス案件：低温で糊化するサツマイモデンプンおよびそのデンプンを塊根中に含むサツマイモの作出方法（特許第3538641号）

【内容】

通常のサツマイモでは、麦芽糖を生成する温度が高いため、甘くするには、ゆっくりと70℃前後での加熱が必要。クイックスイートは、デンプンの糊化する温度が通常より、約20℃低いので、加熱時間を低温・短縮しても、甘くできる。（電子レンジで可能）

【経緯】

ADが、日本澱粉工業㈱に多くのシーズを紹介。本技術が取締役開発部長の目にとまり、成約に至った。

【販売状況】

甘藷澱粉「みなづき」は、クイックスイートを原料にした高機能天然澱粉で、2006年、2007年の農林水産省主催のアグリビジネス創出フェアで紹介し、現在拡販中である。

【成約に関するADコメント】

イモ（クイックスイート）の育成者権（種苗法）も成立しており、現地でのイモ栽培から加工技術指導まででき、自信を持って推薦できた。今後、茹でやすいパスタ麺、電子レンジで蒸せて型崩れしない和菓子などへの応用用途拡大に期待している。

*当時の担当AD：田所義雄氏からのコメント



販売形態



使用例

- ・わらび餅に使用すると、冷凍保存後でも食感が良好。
- ・ごま豆腐等に使用すると、弾力のある食感を長く維持可能。

大学・TLO ⇒ 大企業

ライセンサー（特許提供者）

AFFTISアイビー

（農林水産大臣認定TLO 東京都）

担当AD

中村 一範（AFFTISアイビー（農林水産大臣認定TLO））

TEL: 03-3667-8931

ライセンシー（特許導入者）

日本澱粉工業㈱

（鹿児島県鹿児島市）

緑の大革命、アットグリーン

ライセンス案件：植物の緑色を還元しあるいは緑色に保持する方法（特許第3538190号）

【内容】

山菜・葉菜・漬物類・海産物類は塩蔵加工処理を行うことにより、緑色の退色が生じる。製剤「アットグリーン」で葉緑素のあるものに処理を行うことにより、退色した山菜・葉菜類などを採取時に近い自然色に再生する。

【経緯】

山形県の特許流通ADが全国のADへこの技術を紹介。近畿経済産業局のアソシエイトが企業訪問時に本ニーズを知り近畿経済産業局のADに相談、マッチングが行われた。その後、福井県のADの支援のもと、実施許諾契約が締結された。契約締結後、ライセンサー、ライセンシー双方が協力し、商品化に伴う課題を克服した。

【販売状況】

ほう葉を「アットグリーン」で処理した商品は、京都方面にも出荷しており、色々な流通ルートを通じた拡販が検討されている。

【成約に関するADコメント】

契約締結後のライセンサー・ライセンシー相互の課題解決への並々ならぬ努力と関係者相互の信頼関係が実を結んだ好例。本技術は、ほう葉以外にもさまざまな植物への応用が進められている。



（提供：福井新聞社）

中小企業 ⇒ 中小企業

ライセンサー（特許提供者）

株佐藤運送

（山形県新庄市）

担当AD

富樫 富雄（財山形県産業技術振興機構）

TEL: 023-647-8130

ライセンシー（特許導入者）

有サン企画

（福井県おおい町）

担当AD

河村 光（社発明協会福井県支部）

TEL: 0776-55-2100

特許流通促進事業による成約件数が1万件を突破!!



工業所有権情報・研修館
鳥居 稔 流通部長

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）が実施している「特許流通促進事業」を通じて、企業や大学等における特許権譲渡契約、実施権許諾契約等の成約に至った件数の累計が、1997年の事業開始から“1万件”に達しました。

◆特許流通促進事業は公的サービス◆

「特許流通促進事業」は、開放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て、1997年度から特許庁が開始した事業であり、INPITが2001年度より引き継いで実施しています。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ための環境整備の3つを柱として、特許流通促進の公的支援サービスを基本的に無料で提供しています（図1）。

最新の情報については、INPITの特許流通促進事業Webページ（<http://www.ryutu.inpit.go.jp/>）を参照してください。

◆成約1万件へ◆

特許流通アドバイザー（AD）の支援によって企業や大学・研究機関等において締結された実施権許諾契約等の成約は、本事業の大きな成果の一つです。

事業開始当初の1997年度には6件（特許流通AD14名）の成約件数でしたが、特許流通ADの増員と全国的ネットワークの構築、企業経営者の理解と事業革新意欲、自治体等のサポート、関係各位の尽力により、年度を経るごとに特許流通の活動が活性化し、2002年度には1,000件（同104名）を超え、2005年度には2,024件（同114名）と2,000件を超えるまでになり、そして2007年11月に累計が1万件を突破し

ました（図2）。

1万件目の成約となったのは、福井県のベンチャー企業（SBシステム株）が開発した情報漏洩防止技術の東京都のIT大手企業（株インターネットイニシアティブ）への特許流通を支援した事例です。

◆成約の分析◆

本事業での成約の中には、実施権許諾（ライセンス）契約、特許権譲渡契約、秘密保持契約（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）等が含まれています。TLO派遣の特許流通ADの支援による成約（TLO）と自治体および経産局派遣の特許流通ADの支援による成約（地域）の内訳を比較すると、TLOでは秘密保持契約とその他（不実施補償契約を含む）の割合が大きくなっています（図3）。

成約をライセンサー（特許提供者）とライセンシー（特許導入者）の内訳で分析すると、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ます。また、ライセンシーについては、中小企業が

図1 特許流通促進事業の概要

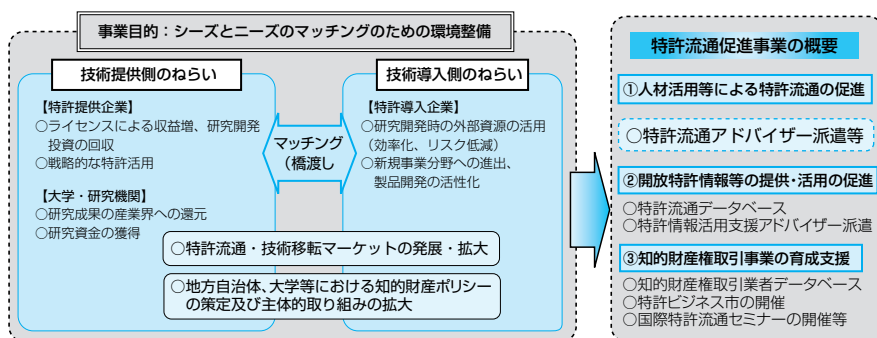


図2 特許流通促進事業の成約件数（左目盛）と特許流通アドバイザー数（右目盛）の推移

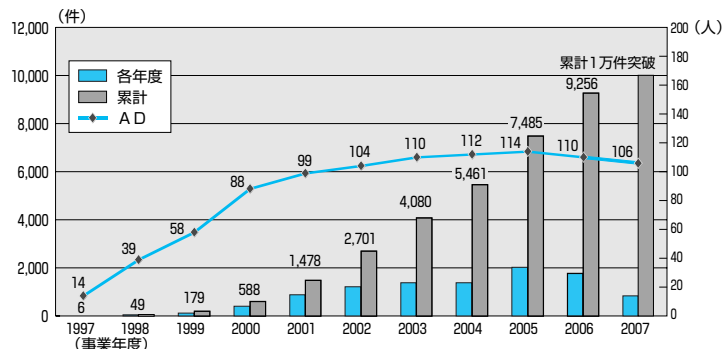


図3 成約の種類

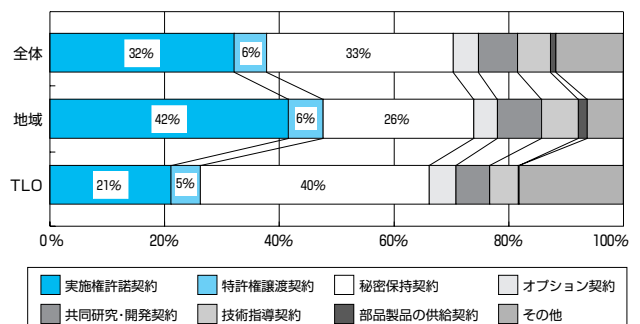


図4 ライセンサーとライセンシーの内訳

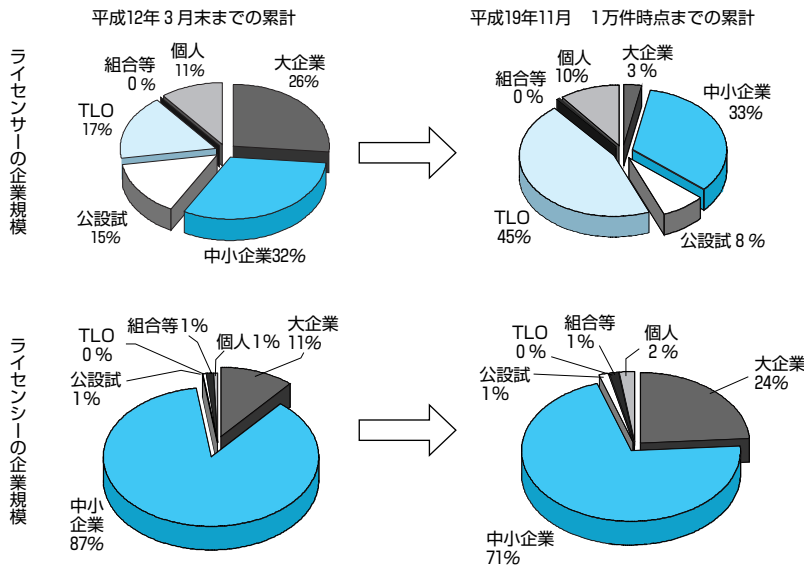
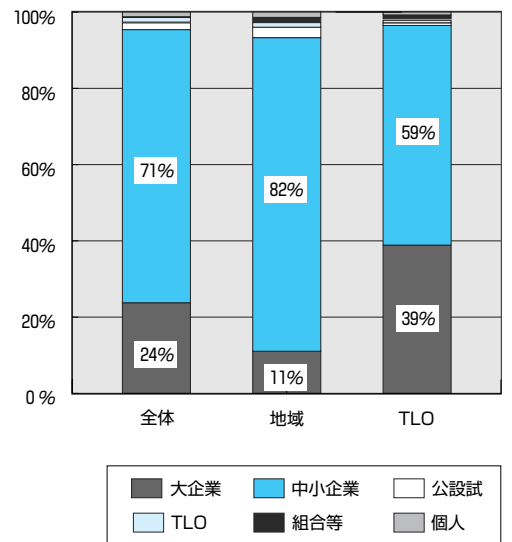


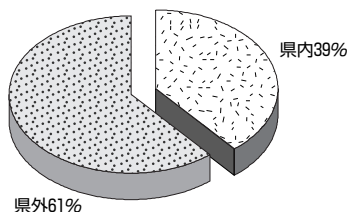
図5 ライセンシーの企業規模



大部分を占め、大企業が増加と推移してきています(図4・図5)。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、活発になってきています。

特許流通ADは全国に展開して全国的な人的ネットワークを構築していますので、たとえば、ライセンサーの技術シーズの特許流通先が各都道府県内で見つからなくても、他県の特許流通ADの支援を受けて、他県のライセンシーとのマッチングが得られます。すなわち、特許のシーズとニーズは全国規模であればマッチングする可能性が高くなります。1万件の成約案件のライセンサーとライセンシーの地理的関係をみると、ライセンサーと同一の都道府県を拠点としているライセンシーへの特許流通よりも、他の都道府県を拠点としているライセンシーに対しての特許流通の割合が高くなっています(図6)。

図6 ライセンサーとライセンシーの地理的関係



◆経済的インパクトは2,400億円超◆

本事業による特許流通により企業が事業化に成功した事例も数多く出てきています。INPITは、毎年末に成約の追跡調査を行い、事業化された製品の売上高、製造のための開発・投資額、ライセンス収入等の合計である「経済的インパクト」を試算しています。

2007年分は現在調査中ですが、事業開始から2006年12月末までに成約した8,772件の特許流通から事業化に成功した事例について試算すると、本事業による経済的インパクトは2,404億円に達し、INPITが投入した事業費総額の約8.4倍もの成果を生み出しています(図7)。

◆特許流通促進事業の今後◆

本事業では、2007年度より、特許流通促進活動が地域に根つき、自立的に行われるような環境を整備するため、

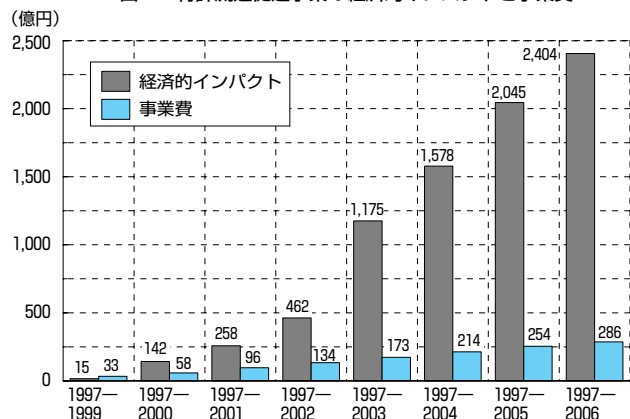
各自治体に派遣した特許流通AD(57名)が、自治体採用の技術移転にかかわる人材(特許流通アシスタントアドバイザー)を2年間OJT指導して、特許流通に関する人材育成に取り組んでいます。

地域の中小・ベンチャー企業が知的財産を有効活用し発展することができるように支援することが重要との認識が高まっており、加えて、国際的な特許流通ニーズも増えつつある中、INPITは、今後とも、全国の自治体と協力しつつ、中小企業・ベンチャー企業における知財活用の支援、及び、自立した特許流通市場の整備促進に向けた努力をしていきます。

鳥居 稔

1988年特許庁入庁、1993年通産省(当時)大官官房総務課企画室出向、1996年通産省(当時)通商政策局国際経済部通商協定管理課出向、2007年より現職。

図7 特許流通促進事業の経済的インパクトと事業費



“技術”としての特許を理解しておこう

特許明細書は権利書ですが、技術文献でもあります。しかしながらそのままで事業化が難しいことがあります。このため一般的には、「特許・技術契約」を結び、特許権の実施許諾だけでなく、技術やノウハウの支援を受けることが多くなります。事業化が目的ならば、まず自社の事業目的と技術力を明確にした上で、相手先から必要な技術支援等が受けられるかどうか交渉の重要なポイントとなります。

明細書だけで足りるか

特許制度とは、発明者に発明の内容を開示してもらう代わりに20年間の独占権を与える制度です。その内容を記した特許明細書は、特許査定が下りる前の公開公報の段階では技術を開示した書類であり、特許査定が下りて登録特許となった後の特許公報は権利の内容を説明する書類となります。

では、特許ライセンス交渉の結果、ライセンサー（特許導入者）となった者は、その発明を事業にすぐ活用できるでしょうか。その答えは、当該発明の技術レベルとライセンサーの技術レベルの関係に依拠します。ライセンサーのレベルが高ければ、特許明細書を読むだけで事業化に必要な具体的な対応方法を自ら考えて実施できます。

逆の場合は、ライセンサーはライセンサー（特許提供者）に対して、実用化に関するさまざまな情報の提供や技術的支援を依頼することになります。

その理由は、特許明細書が、一般にそれだけで事業を実現できるほどに詳細な内容が書かれているわけではないからです。むしろ、事業のための具体的な部分は記載されていないことが多く、ライセンス交渉では、事業に必要な技術・ノウハウ等を受けるための話し合いを加えることが必要になります。

ギャップを捉えておく

ライセンサーが話し合いに臨む前に準備しておくべきことは、次のようなことです。まず自らの事業目的や技術力と、対象となる特許の特許明細書に記載されている内容との現実的なギャップを捉えた上で、具体的に何を教えてもらう必要があるか、何を提供してもらうかを考えておくことです。

たとえば、事業の目的は何か、「いまある事業の強化のため」なのか、「いまある事業の領域を拡充するため」なのか、それとも「新しい事業分野を創出するため」なのかを考えてみます。一般的に、既存事業から離れるに従って自社内に蓄積された事業化への技術・ノウハウは乏しくなります。

自らの技術レベルを把握するためには、対応できる技術の“幅”と“深さ”によって考えてみることです。幅とは保有する技術領域の豊富さであり、深さとは技術知識の量や理解力だけでなく経験や先端技術対応力などを含めたものです。

交渉に入る前には、事業化のための技術・ノウハウをライセンサーが保有しているかを検討しておくことも大切です。特許明細書を読むと素晴らしい技術でも、ライセンサー自身が事業化した経験を持っていない場合があるからです。事業化実現に近い特許なのか、あるいはノウハウがあるのか、そうではないのかを見極めることが重要です。

逆に、ライセンサーが事業化の経験が豊富ならば、技術・ノウハウを提供してもらうことによって、ライセンサーは事業化までの期間を短縮できます。この場合、技術・ノウハウを受けるためのコストが増える可能性があります。特許権だけ受けて自社で独自開発する場合のコストと比較して決断すればよいのです。

一般的な成功の秘訣は、既存事業の周辺で、身の丈に合ったところより少し高めの特許・技術を導入して自社のレベルを向上させながら進むことです。

いろいろな交渉戦略

特許流通アドバイザーが扱う案件のおよそ4分の3は、ライセンサーから

の技術・ノウハウの供与が含まれています。そこでは、いろいろな交渉戦略が使われています。

実際には1回の交渉で契約締結に至ることはなく、交渉にはある程度の期間を要します。まず秘密保持契約を交わした上で、ライセンサーから必要最低限の資料を出してもらって検討します。

次に、特許明細書にはない技術情報の一部やサンプルを提供してもらって試作をしてみます。

実施契約へと進むのはその後です。契約時点で足りない部分は、事業化へ向けての継続的な技術支援を受けられる契約を結びます。

共同研究や改良特許の条項を加えると交渉の幅が広がります。たとえば、ライセンサー、ライセンサーがともに地域の企業で互いにマーケットがぶつからない場合、ライセンサーがライセンサーから受けた特許・技術を改良して生み出した新たな技術をライセンサーが無償で利用できる契約を締結します。ライセンサーはこれを、最初の特許・技術導入費用を低くしてもらう交渉に活用するわけです。

このような新たに生まれた技術を改良特許として共同出願する契約をしておけば、ライセンサーから見ればライセンサーを使ってさらに開発を進めたことになります。

注意すべきは、ライセンサーから「その改良技術は我々が最初から持っていたものだ」と主張されてトラブルになることです。後々のトラブルを避けるには、まず最初にライセンサーの特許・技術等の状況を具体的に示しておいてもらうことや、ライセンサーの発言はその都度書面にしてライセンサーの確認をとり、残しておくことが大切になります。

Q ライセンスを受けるか、どうかを決める前にどのような契約をすればよいでしょうか？

A ライセンス契約等の本契約を締結する前に、技術等の評価をするためのオプション契約を締結することです。

オプション契約とは、本契約を締結するまでの予約契約のことです。つまり、技術を所有する一方の当事者が、技術の評価をしようとする契約の相手方に、評価・検討に必要な技術情報等を開示・提供し、オプション行使期間が終了するまで、開示された技術情報等についてライセンスを受けるかどうかの選択権を与える契約です。

したがって、技術情報等の開示・提供を受けた相手方は、オプション行使期間中、上に述べた目的のためにのみ技術情報等を使用する権利があり、オプション行使期間を過ぎた場合には、一般には、その権利を失うことになります。

オプション契約は、契約締結時点で、すでに、将来ライセンス契約を締結する内容が確定している場合と、確定していない場合に分かれます。

確定している場合には、オプション契約に将来締結されるライセンス契約の内容が添付されるのが一般的で、オプション契約が行使される時点でライセンス契約が成立することになります。

一方、内容が確定していない場合には、オプション契約を行使する時点で、当事者間で交渉によりライセンス契約の内容を確定しなければなりません。

オプション契約を締結する際の主な留意点としては、

- ① 開示・提供する技術情報等の範囲を決める必要があります。
- ② 契約をしている事実、契約内容、開示・提供した技術情報等を第三者に開

示・漏洩しない秘密保持義務条項と流用禁止、他目的使用の禁止条項を設ける必要があります。

- ③ 技術情報等を開示提供するに際して対価条項を設けるかどうかの検討が必要となります。対価が有償の場合には、オプション権を行使してライセンス契約に移行する場合の一部前払い金とするのが一般的です。
- ④ オプション期間は、ケースにより異なりますが一般的には6か月から1年以内が多いようです。また、オプション権を行使しない場合は、受け取った対価は、返却しないのが一般的です。
- ⑤ 改良技術は、当事者間において開示・提供した技術情報等の改良があった場合には、お互いに通知し、その取り扱いについて協議するのが一般的です。
- ⑥ ライセンス契約は、基本条件のみを

オプション契約に添付する場合と、あらかじめ契約書として完成されたものを添付する場合があります。当事者との協議により決定されるのが一般的です。

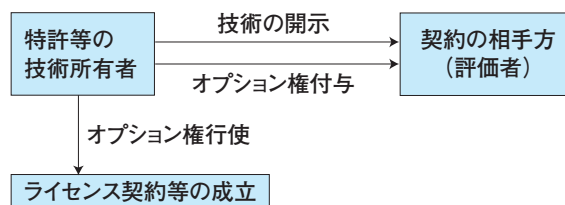
- ⑦ オプション契約を行使しない場合の取り扱い（技術情報等の返還義務、対価の不返還等）条項を設けるのが一般的です。
- 等があります。

なお、オプション契約と類似する契約に秘密保持契約あるいは、技術情報開示契約がありますが、それらは、提供・開示した技術情報等を評価・検討することを主目的とするオプション契約とは異なります。

参考：特許流通促進事業HP
<http://www.ryutu.inpit.go.jp/info/tebiki/index.html>

「知っておきたい特許契約の基礎知識」

オプション契約の仕組み



オプション契約の主な留意点

- ① オプションの行使で成立する取引内容
- ② オプションの行使期間
- ③ オプション料の有無
- ④ オプションの行使の有無の処理

Seeds Selection

シーズセレクション 全国展開シーズ、優良シーズを紹介

注1) この記事のお問い合わせは、下記担当の特許流通アドバイザーへお願いいたします。

なお、文中「特許流通アドバイザー」を「AD」と略しています。

注2) 文中の『特許流通データベース』(<http://www.ryutu.inpit.go.jp/PDDB/Service/PDDBService>)では、開放特許の検索等を行うことができます。

薬剤なしで細菌を死滅させる! 「水中での電界発生装置」

(特許第3948531号)

特許流通データベース(ライセンス番号L2007004924)



設置状況

■ 技術概要

強力な交流電界を水中に発生させて、水中で起こる化学反応を制御し、細菌の殺菌及び発生を阻止する。

■ 目的・効果・特徴

本装置を各種水設備の水系に設置しておけば、抗菌・殺菌等の薬剤の投入することなく細菌が死滅する。また、時間をかけて管路内のスケールを除去するため、内部清掃の手間が省け、水系設備内部全体を細菌による汚染やスケール等での閉塞を防ぐことができる。

複巻き変圧器と、表面を絶縁体で被覆した電極を使用して、水中における漏電や感電事故防止のための工夫がなされている。

■ 利用分野・適用製品

クーリングタワー等各種水設備

特許権者	飯塚 雅夫
存続期間満了日	2024年12月20日
ライセンス情報	実施許諾／共同研究／技術指導
提供可能なノウハウ等	図面、検査データ他

担当AD:

社発明協会福井県支部

河村 光

TEL: 0776-55-2100

【担当ADより一言】

既存の設備に簡単に設置できるもので、細菌の消滅効果・金属配管酸化防止等の効果が期待できます。

お気軽にご相談ください。

汚水処理を低コストで効率的に!

「汚水処理装置」

(特許第3436266号)



実施事例

■ 技術概要

粉碎された固形物を含む汚水を、液体と固形物に分離、固形物は好気性微生物により効率よく分解し、油分をできるだけ除去して下水処理施設の負荷を小さくする。

■ 目的・効果・特徴

固液分離槽、分解処理槽、曝気槽が一つの装置として一体化しているので、処理装置全体の小型化を図ることができる。装置内で分離された固形物は、水の散水補給と攪拌装置での攪拌を繰り返し行うことにより、好気性微生物が、水とCO₂に完全に分解・消滅する。

■ 利用分野・適用製品

水処理設備

特許権者	(有)イーシーエス
存続期間満了日	2020年8月31日
ライセンス情報	実施許諾／共同開発・研究／技術指導
提供可能なノウハウ等	図面／ノウハウ／マニュアル／実験データ(実施データ)

担当AD:

財埼玉県中小企業振興公社

知的財産総合支援センター埼玉

中西 寛

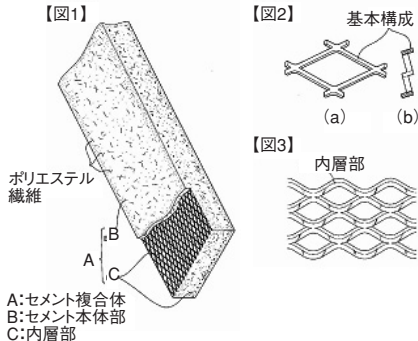
TEL: 048-644-4806

【担当ADより一言】

生ごみ分解は、空気中における好気性菌により行っていますので、非常に効率的で、大きな動力が不要で、かつ静かです。

破壊の局所化を遅らせ、 大きな塑性変形にも対応 「大変形追従性能を有する セメント複合構造体」

(特許第3906414号)



■ 技術概要

ひずみ硬化型高靱性セメント複合体からなるセメント本体内部の表面付近に、引張変形特性に優れたエキスパンドメタル材を、曲げを受けたとき引張り応力が発生する側に偏心して配設し、大変形を受けた場合に多数の微細なひび割れにとどめる効果がある。

■ 目的・効果・特徴

鉄筋コンクリート構造体のひび割れの肥大化を防ぎ、大変形追従型のセメント複合構造体を提供することができる。

ひずみが0.5%程度から1.0%程度となる大変形を受けた場合にも、多数の微細なひび割れに分散して、破壊の局所化を遅らせ、大きな塑性変形に対応できる。

■ 利用分野・適用製品

土木・建築構造物

特許権者	株式会社 篠田製作所
存続期間満了日	2023年2月7日
ライセンス情報	実施許諾
提供可能なノウハウ等	実験データ等

担当AD:

財岐県研究開発財団

平光 武

TEL: 058-379-2250

【担当ADより一言】

この特許が活用できる製品としては、使用中に衝撃的な荷重や大きな変形を受けることが想定される土木・建築構造物があります。

電源・動力不要な 「巻き上げ式シャッター (カーゴボディー用)」

(特許第3447038号)



シャッター巻き上げ時の
詳細状態



シャッター三方向を
巻き上げた状態

■ 技術概要

渦巻きバネ(定荷重バネ)を帆布シートに袋縫い、装着することにより、シート全体がその部材とともにバネの力で開閉する。

しかも、そのバネ長さは、シート高さの半分でOK。左右にはレールも不要で、面ファスナーにて雨仕舞いできる。

■ 目的・効果・特徴

開閉に際して余分なスペース確保を必要とせず、開口スペースを狭めることなく、電源その他の動力機構を必要とせず、ストッパーをはずすことで自動的に開閉し、トラックの荷台を最大限に活用することのできるカーゴスペースを作り出す。

従来のカーテン車のようなハタメキを起こすことなく、ウィング車にも取り付け可能で、羽の折れ部がないので、真上からの積み下ろしも可能。

■ 利用分野・適用製品

トラックのカーゴボディー

特許権者	株式会社 エヌエス 他
存続期間満了日	2017年4月7日
ライセンス情報	実施許諾
提供可能なノウハウ等	図面、実験データ

担当AD:

社団法人 静岡県支部

風間 泰寛

TEL: 054-254-4343

【担当ADより一言】

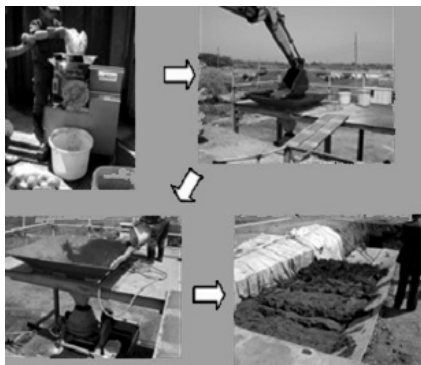
実機を見ると、「えっ?」「なぜ?」と不思議に思う動きをします。

基本的にはトラックのカーゴボディー用ではありますが、建物の出入口、その他の開口部の間仕切りや簡易なシャッター機構として適用することも可能かと思われます。

環境革命! 「改良土壌及びその製造 方法」

(特許第3672893号)

特許流通データベース(ライセンス番号L2005010763)



■ 技術概要

動植物残渣を洗浄、粉碎、脱水して、70~95重量%の水分を含有する、粉碎された動植物残渣を製造する第1工程、砂利や砂を含有する建設土木残土を水洗し、砂利、砂を選別して得られる、80~99重量%の水分を含有する泥漿物の水分含有率を低下させる第2工程、粉碎された動植物残渣と調整された水分を含有する泥漿物とを混合して含水土壌を製造する第3工程及び含水土壌を発酵処理する第4工程を含む改良土壌を製造する。

■ 目的・効果・特徴

水分含有率の高い泥漿物をその処理後も産業廃棄物として残存させない。

生ゴミも同時に処理できる。

■ 利用分野・適用製品

改良土壌

特許権者	石津 隆
存続期間満了日	2022年6月7日
ライセンス情報	実施許諾
提供可能なノウハウ等	応相談

担当AD:

財崎県中小業振興公社

村上 義英

TEL: 048-644-4806

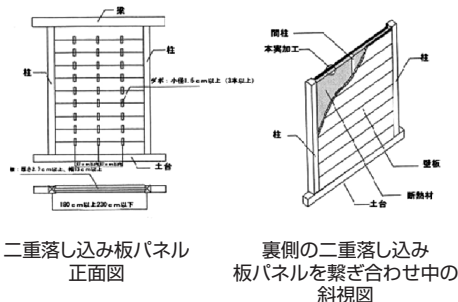
【担当ADより一言】

本特許は、環境負荷や経済負担を一挙に軽減したリサイクル技術(熱源不要、薬剤を使わず自然界のバクテリアをそのまま使用する自然処理)。処理過程での臭いが少なく、簡単な処理プラントのため、低コスト、短期間で良好な改良土壌に変換でき、かつその改良土壌は多用途に使えます。

工期の大幅短縮が可能 「パネルによる木造耐力壁 およびその組立方法」

(特許第3834662号)

特許流通データベース(ライセンス番号L2005009371)



■ 技術概要

対向する主柱間に配置された複数の間柱を狭持した状態で二重落し込み板を配し、その長手端面側を主柱に当接させた状態で使用するとともに、相隣接する落し込み板間にダボを設置する。

■ 目的・効果・特徴

従来の工法と比較して、施工が容易で、非常に高い壁倍率が得られ、工期の大幅な短縮が可能。また、剪断力に対する剛性が高まり、高い耐震性、耐壁力を有する。

■ 利用分野・適用製品

土木・建築

特許権者	国立大学法人山口大学
存続期間満了日	2024年7月13日
ライセンス情報	実施許諾
提供可能なノウハウ等	技術指導

担当AD:

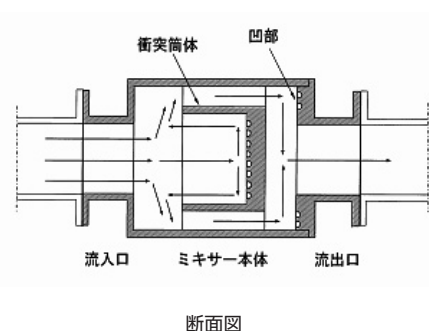
(有)山口ディー・エル・オー
中島 道寛
TEL:0836-22-9768
【担当ADより一言】

金物を用いない伝統構法を取り入れた、地球環境に優しい木造耐力壁です。

耐震性ととも、内側に保温材を入れているので保温性にも優れています。

ライン中で瞬時に攪拌・混合 「スタティックミキサー」

(特許第3688806号)



■ 技術概要

可動部品を用いないため、動力源が不要で装置構成が簡素。1ユニット内に異なる3方式(流路変更方式、衝突方式、渦流方式)を組み込むことにより、小型で高い攪拌・混合効率を実現。

■ 目的・効果・特徴

移送中の流体流路に装着して流体を攪拌・混合するスタティックミキサーに関して、圧力損失の低減と攪拌・混合効率の向上を可能にする。ミキサー本体径を流路径より大きくしたため圧力損失が少なく、また短い本体長でも優れた攪拌・混合性能が得られるので、乱流域で発生する圧力損失も軽減できる。

■ 利用分野・適用製品

流体の攪拌・混合

特許権者	杉浦 彦六
存続期間満了日	2016年5月14日
ライセンス情報	特許及びノウハウの実施許諾、技術指導
提供可能なノウハウ等	サンプル提供、図面開示、実験データ開示

担当AD:

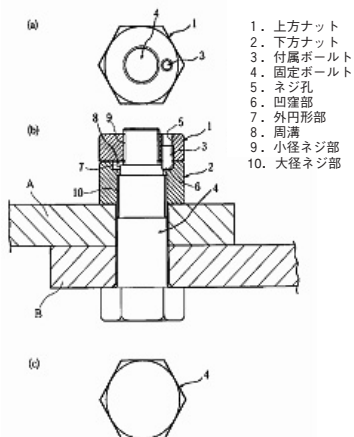
社発明協会千葉県支部
阿草 一男
TEL: 043-207-8201
【担当ADより一言】

化学・食品・水処理プラントなどにおいて、複数の流体(液体、気体、粉体等)の攪拌・混合が簡単な装置で瞬時に効率よく行えます。

緩み止め機能に優れた 「ボルトナット構造」

(特許第3986477号)

特許流通データベース(ライセンス番号L2007006521)



■ 技術概要

ネジピッチの異なる上方ナットと下方ナットによるダブルナット構造を採用することにより、ボルトナット結合が緩むのを防止できる。さらに、付属ボルトによる噛み込み作用により、上方ナット及び下方ナットに緩みが一切生じず、被締結部材を半永久的に締め付けた状態に維持する。

■ 目的・効果・特徴

部材間の締結状態を永続的に維持することができない点を鑑み、緩み止め機能付きの締め付け用ボルトナット結合構造を提供する。

■ 利用分野・適用製品

固定ボルト、締め付けナット

特許権者	森安 洋二
存続期間満了日	2023年7月10日
ライセンス情報	実施許諾
提供可能なノウハウ等	緩み試験データ

担当AD:

大阪府立特許情報センター
池野 忍
TEL: 06-6772-0704
【担当ADより一言】

高速ねじ緩み試験により、優れた緩み止め性能が確認されています。

中小企業の知的資産経営を積極的に支援中 企業の強みを見つめ直し、経営に生かす



京都府商工部
中井雄作主任

京都府では他の自治体に先がけ、今年度から「知的資産経営推進事業」を開始した。今年3月、経済産業省が「中小企業のための知的資産経営マニュアル」(作成:独立行政法人中小企業基盤整備機構)を取りまとめ、中小企業における知的資産経営の普及に乗り出した動きに呼応し、社団法人発明協会京都支部等と共同で、経営資源に乏しい中小・ベンチャー企業の支援策として知的資産経営の普及を図るものだ。

◆経産省の知的資産経営マニュアル◆

知的資産とは、「中小企業の成長・発展の原動力(価値の源泉)」となるもので、たとえば、「人材、技術、技能、知的財産(特許・ブランド等)、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、財務諸表には表われてこない目に見えにくい経営資源の総称」のことだ。

経済産業省は2005年10月、産業構造審議会の新成長政策部会 経営・知的資産小委員会における「中間報告」を踏まえ、「知的資産経営の開示ガイドライン」を公表し、知的資産経営報告書の普及に着手した。

しかし主に大企業向けの内容であったため、昨年1月から中小企業基盤整備機構で「中小企業知的資産経営研究会」を設置し、中小企業にとっての知的資産経営、知的資産経営報告書のあり方を改めて検討した。これらの成果を踏まえて、中小企業が知的資産経営報告書を作る上での解説書として策定されたのが『中小企業のための知的資産経営マニュアル』である。

「知的資産という目に見えにくい資産をしっかりと捉えることが、中小企業の価値を正確に測るうえで重要なことであり、中小企業は自らを見直して知的資産を把握し、取引先や顧客、金融機関、従業員などへ示し活用してほしい」(経産省知的財産政策室)というのが、経産省の思いだ。「知的資産経営ポータル」*を立ち上げて普及・啓蒙を進めている。

*http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/index.html

◆京都府の知的資産経営推進事業◆

2005年度から京都府中小技術センターと京都府商工部産業支援室が府内中小企業(製造業)229社を対象に行った「中小企業知財ヒアリング調査」の結果によると、次のような課題が浮き彫りとなった。

- ・6~7割の企業は知的財産権を取得しているが、大半が防衛目的。
- ・知的財産権の積極的活用は、ある程度の規模以上の企業やライセンス活用を目的に設立されたベンチャー等一部の企業に限定されている。
- ・ノウハウはほとんどの企業で保有しており、実質的な技術の強みとして重視しているが、なかなか活用できていない。

このような実態と国の動きを受け、京都府では今年4月、「京都府中小企業応援条例」を施行。第2条第3項に「中小企業における知的財産、その他の無形資産の創造、保護及び活用の促進に関する施策」を総合的に実施することを掲げた。つまり、「知的財産等の活用促進を、京都府の中小企業活性化施策の柱のひとつとして位置づけた」(京都府商工部・産業活力支援総括室産業

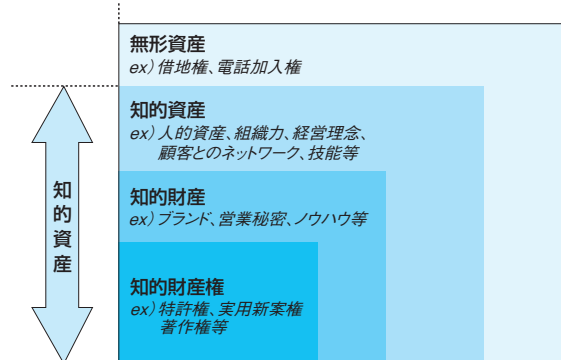
支援室の中井雄作主任)わけだ。

4月2日、活動の拠点として「京都府知的財産総合サポートセンター」を設置し、支援ネットワークの再構築に動いた。技術支援を行う京都府中小企業技術センターや、経営支援を行う財団法人京都産業21と連携。発明協会京都支部、京都工芸繊維大学等とは、知的資産について独自の協力態勢をととのえた。

また「知的資産活用評価委員会」(委員長:京都工芸繊維大学中森准教授)を大学や金融機関、企業調査会社などの有識者16人で組織し、知的資産活用のためのスキームづくりを始めた。知的資産への着眼と対応は全国の自治体の中でも極めて早かった。

しかし、「知的財産や知的資産経営は、理解をするのも実践をするのも、京都府の中小企業にとっては馴染みがまだなかった」(中井主任)。

知的財産権、知的財産、無形資産の分類イメージ図



注) 上記の無形資産は、貸借対照表上に計上される無形固定資産と同義ではなく、企業が保有する影のない経営資源すべてと捉えている。(『中小企業のための知的資産経営マニュアル』より)

京都府の知的資産経営推進事業(予定も含む)

1. 「知的資産経営」支援

— 手引書、指導人材等の整備 —

- ① 知的資産経営のガイドライン作成
- ② 知的資産経営を学ぶ実践講座(全6回、8月~10月実施)
- ③ 個別指導のための人材育成

2. 知的資産経営の評価

— 評価に基づくインセンティブの提供 —

- ① 知的資産経営報告書に基づき「知的資産経営」を評価
→ 優良事例はモデル企業表彰や低利融資適用等を検討

このため手始めに2007年8月30日から10月25日まで6回にわたり、実際に知的資産経営報告書を作成する「知的資産経営セミナー」を開催した。「自社の経営を知的資産の面から見つめ直し、知的資産を自社の強みとして積極的に生かしたいという中小企業を育てるには、まずは知的資産経営の基本を知ってもらう必要がある」(同)からだ。6回連続で作成企業7社、作成支援者9名が参加し、企業と指導者が同時に受講し共に学ぶゼミナール方式で知的資産報告書の作成指導を行った。

◆**今後は事業評価型の知財融資も**◆

一方、知的資産活用評価委員会では、知的資産経営報告書を作成する方法について、分かりやすくまとめたガイドブックの作成を検討するとともに、2007年度末をめどに知的資産活用のためのスキームづくりを進めている。

その一つが「知的資産を活用した経営の評価指標」の作成だ。前述のように、「人材、技術、技能、知的財産(特許・ブ

ランド等)…」等、多岐にわたる知的資産項目は一律に扱えない。企業の知的資産経営をどう評価するかは難問だ。何か統一指標ができれば、中小企業の目標策定もしやすくなる。

特に、総合評価ができるならば、金融機関の融資制度に取り込むことも不可能ではない。知的資産経営の状況によっては、通常の融資よりもさらに金利を低くするといった方法も考えられる。

たとえば、4月に施行された「京都府中小企業応援条例」では「条例認定型」の知財融資をスタートさせている。この「条例認定型」というのは、中小企業経営革新支援法や中小企業創造活動促進法に基づく国の認定制度を利用した企業支援策と同様に、京都府ならではの基準で研究開発等の事業計画を認定し、認定を受けた企業に補助金や融資を活用してもらおうというもの。この中で、知的財産等の活用についても推進していこうということで準備した制度が知財活用のための低利融資だ。

また現在、知的資産活用評価委員会では「事業評価型」の知的資産活用融資制度を来年度より開始するため、検討をしている。

「中小企業の知的資産に対する意欲を高めるため、さまざまな活用スキームを検討しているが、まだまだこれから。それよりも知的資産経営報告書の作成に向け、取り組むことが大事なので、そのインセンティブを積極的に示していきたい」と中井主任は語る。

全国に先がけ、中小企業のための知的資産経営支援に乗り出した京都府の今後の動きが注目される。

○**発明協会京都支部事務局長、京都発明協会専務理事の日高哲男氏の話**○

知的資産経営の推進は非常に重要なテーマだと考えている。発明協会京都支部としても積極的に京都府と連携して、教育機会の提供や相談窓口の対応など、支援体制を作っていきたい。



※他自治体での施策については、お近くの特許流通アドバイザーへお問い合わせください。
 全国の特許流通アドバイザーの連絡先：<http://www.ryutu.inpit.go.jp/advisor/fulltime/index.html>

読者アンケートの協力をお願い FAX(フリーダイヤル) 0120-128-436 ニュースレター担当係

『特許流通ニュースレターNo.17』をお読みいただき、ありがとうございます。日頃ご愛読いただいている皆様のご意見を誌面に反映するため、下記の質問について回答いただき、本誌面をFAXにてお送りください。ご協力のほど、よろしくお願いいたします。

【Q1】本誌(No.17)の記事は、参考になりましたか?

A、B、Cの中から1つを選んで、○で囲ってください。

【A. 大変参考になった。 B. 普通。 C. あまり参考にならない。】

- | | | |
|---------|-----------------------------|----------|
| P.1~16 | 本誌(No.17)全体 | A. B. C. |
| P.2~3 | 製品クローズアップ(サン・メディック株) | A. B. C. |
| P.4~5 | 企業インタビュー(㈱飾一) | A. B. C. |
| P.6~7 | 特許流通成功事例 | A. B. C. |
| P.8~9 | Special Report(工業所有権情報・研修館) | A. B. C. |
| P.10 | 特許・技術マッチング及びライセンス交渉におけるイロハ③ | A. B. C. |
| P.11 | 特許ライセンス・ワンポイント⑦ | A. B. C. |
| P.12~14 | シーズセレクション | A. B. C. |
| P.15~16 | 全国の事業化支援施策(京都府) | A. B. C. |

【Q2】特許流通アドバイザーの訪問を希望しますか?(レ印)

- 今すぐ来て欲しい。 ときどき来て欲しい。
 その他()

【Q3】今後載せて欲しい記事・情報、興味のあるシーズ、本誌に関するご意見、ご要望などをご記入ください。

{ _____ }

【貴社名】(任意) _____

【お名前】(任意) _____

【TEL】(任意) _____

ご協力ありがとうございました。

特許流通
 NewsLetter **17**

特許流通ニュースレター No.17
 2008年1月1日発行

発行：社団法人 発明協会
 特許流通促進事業センター
 企画・制作：フジサンケイ ビジネスアイ
 編集：IP PRESS & PUBLISHING

- 「特許流通ニュースレター」は、独立行政法人 工業所有権情報・研修館からの委託事業によって編集・制作されています。
- 「特許流通ニュースレター」のバックナンバーは、独立行政法人工業所有権情報・研修館のWEBページ(<http://www.ryutu.inpit.go.jp/index.html>)でご覧になることができます。

お問い合わせ先：
社団法人 発明協会 特許流通促進事業センター 特許流通アドバイザーグループ
 〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-6-2 第2秋山ビル6階
 TEL: 03-5402-8433 FAX: 03-5402-8436

記載記事を許可なく転載することを禁じます。WEBサイトへ許可なくアップするなどの再利用も禁じます。
 Copyright©2008 National Center for Industrial Property Information and Training/Fuji Sankei Business I, All Rights Reserved