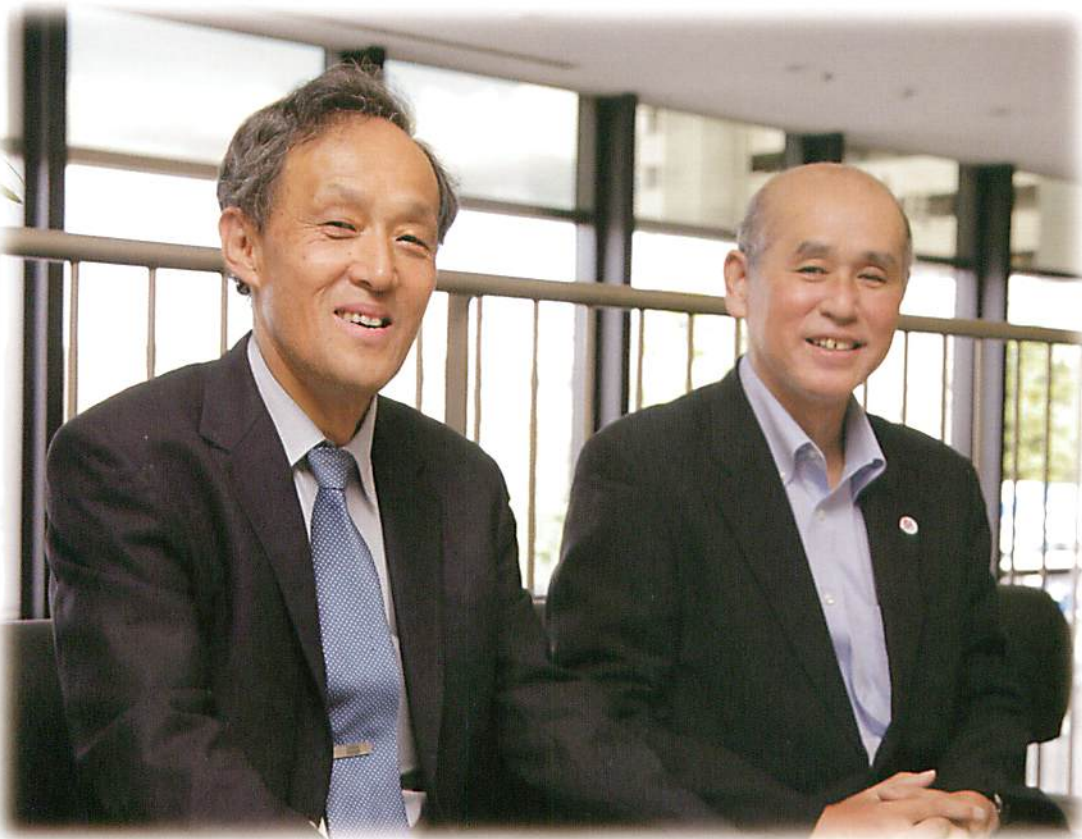


「人」と「人」が交わるフリーマガジン

KRPPRESS 11

2011
vol.121
NOVEMBER



知財ビジネスマッチングマーケット
大企業の知財を活かして
中小・ベンチャー企業の
新規事業創出へ！

KRPP

(左上) 中島工業株式会社 総務部 部長 兼 営業課長 小林 茂美氏
(右上) 経済産業省 近畿経済産業局 地域経済部 産業技術課 特許室 室長補佐 谷原 秀昭氏
(左下) 一般社団法人 京都発明協会 福本 徹氏 (右下) 一般社団法人 京都発明協会 専務理事 事務局長 伊地知 憲二氏

コストと開発時間の短縮がはかれることは、
企業にとっては大きなメリットです。

企業にとって有益な
契約が結べるよう
サポートしていきたいです。

前向きな
モノづくり企業に
ぜひ取り組んで
ほしいです。



知財ビジネスマッチングマートを語る座談会

開催：2011年10月6日、KRP4号館会議室にて

中小企業の持つ「技」× 大手企業の持つ「特許」

中小企業のニュービ

今回の知財ビジネスマッチングについて マッチング第1号の各関係者を招き振り返った。

座談会に集まったのはこのマッチングの立役者5名。富士通(株)とライセンス契約を結び第1号に輝いた中島工業(株)の小林氏、様々な専門的アドバイスを尽力された知財総合支援窓口の伊地知氏、そして主催者である近畿経済産業省の谷原氏、京都リサーチパーク(株)成長起業支援部メンバー。それぞれの立場からみた知財ビジネスマッチングマートとは—

大企業をも巻き込んだ熱意あるネットワーク

谷原：「知財ビジネスマッチングマート事業」は、昨今の中小企業におけるオープンイノベーションの重要性の高まり、そして、富士通さんのような一部の大手企業の積極的なライセンス活動等の動きをとらまえ、知財を介した、地域主体のマッチング事業のあり方を検証するモデル事業という考えで今年度から新しく事業をスタートしました。

小林：特許には堅いイメージがあるし、まだ形になっていないので、不安要素はたくさんありました。今回は具体的に今までの実績や商品への応用なども含めた紹介を交えてあり、イメージを抱き易かったですね。

伊地知：企業間のライセンス交渉は成約まで時間が掛かります。特許のライセンスビジネスに積極的な富士通さんのような大企業と、中島工業さんのように技術移転に関心が高く、技術力を持った中小企業との出会いの場があれば、契約成立までの行程は随分早く、スムーズに運びます。今回のマッチングはまさにこのようなケースではないでしょうか。

KRP：このマッチングには大企業の責任者の方々が近畿地区に直直に来ていただけるのも強みです。これも私たちが三位一体となって取り組む姿勢にご安心いただいているからこそと思っています。

小林：私たちも正直言って皆さんの熱意には驚きました。通常は私たちが手探りでコストと時間をかけてやるべき事がある程度クリアされていたのですから。

谷原：それについては、KRP(株)のお力添えは勿論、何より吾妻部長、小林部長、そしてKRP(株)、知財窓口の担当者といったキーパーソンの繋

がりがあったことが大きかったですね。皆が熱意を持ち一つの目標に向かった結果、信頼関係を伴った人的ネットワークができた。だからこそこれだけスピーディーに成果が出せたのではないのでしょうか。

知財総合支援窓口を始めとする 万全のサポート体制

KRP：今回の成約は中島工業さんの真摯さの賜物。これからの知財ビジネスマッチングの礎となっただけだと感謝しています。この素晴らしい実績が、良いお手本となると確信しています。

谷原：初めて中島工業さんに伺った時に、事業の説明や大手企業さんの特許技術の説明をしたのですが、それに対するレスポンスが本当に早かった。わずか数日で事業アイデアがメールで送られてきたんです。

小林：当社の社長(中島睦夫氏)は「スピードとチャレンジ精神」を常に明言していますから。それに知財総合支援窓口さんのアドバイスも的確でした。具体的に特許にある期限などにも言及し、これが利益に結びつくまでアドバイスをしていただきました。

伊地知：ライセンス契約するには、技術移転、ライセンス契約に関心が高くても、商品を生産、販売してビジネスで成功するという見込み、確信めいたものが必要です。ビジネス成功・不成功に関わるライセンス条件交渉でのアドバイス、サポートが大切だと思います。

谷原：本年度からスタートした知財総合支援窓口は、知財の専門家が常駐していますし、高度に専門的な相談にも、弁理士や弁護士など様々な専門家が対応できるようになっています。この窓口を上手く活用されたのではないのでしょうか。

伊地知：大企業が提示してきた条件に対して、中小企業が留意すべき点、要求すべき点などをアドバイスすることができ、我々もやりがいがありました。今回は双方にとってフェアな契約を結べるようにお力添えできたと思っています。

特許技術が結実。 ライセンス契約から製品化へ。

日本には110万件もの特許技術があるが、そのうちの多くは未利用で大企業が保有している。大企業にとってはコスト高や小さい市場しか見込めない特許も、中小・ベンチャー企業に移転して磨けば光るものが多々ある。大企業が特許と共に使用ノウハウを提供することで、ライセンス事業展開が拡がり、製品開発や高付加価値を目指す中小・ベンチャー企業を結びつけるのが知財マッチング事業。その事業がたった4ヶ月で実を結び、城陽市の中島工業(株)が富士通(株)とのライセンス契約を経て、製品化を実現した。



人と人が熱意を持って動き、キーパーソン同士が繋がればスピーディーに成果を出せると思います。

このマッチングが他地域でもより広がってほしい。



ビジネスの創出を探る。



経済産業省 近畿経済産業局
地域経済部 産業技術課 特許室
室長補佐
谷原 秀昭 氏



一般社団法人 京都発明協会
専務理事 事務局長
伊地知 憲二 氏



中島工業(株)
総務部 部長 兼 営業課長
小林 茂美 氏



京都リサーチパーク(株)
成長企業支援部長
岡田 直樹 氏



京都リサーチパーク(株)
成長企業支援部
近兼 敏 氏

近畿発で広げるべきモデル的成功例

- 小林:** 私たちは大企業さんの特許技術を使う事で、その特許開発にまつわる時間を購入しているのだと考えることも大切です。こうして得た時間を中小企業なりに有効活用し、将来を見据えた事業計画をしっかりと立てる。そうでないと、いくら良い特許技術に巡り会えても駄目でしょう。
- 伊地知:** そうですね。中島工業さんは新しいものを作り、付加価値商品を売り出そうとする機運、熱意をお持ちですね。
- 小林:** 当社は「常に独創的なモノづくり」を目指しています。今後はこの事業を通して出来上がった製品が当社の収益の1つの柱となるよう販売していくことが課題です。また、富士通さんと共同で出願できる新たな特許となるように改良や開発も進めていきたいところです。
- 谷原:** そうなれば中小企業にとって、特許出願が「コスト」ではなく、新たな付加価値を生み出す「投資」という考え方が定着してきますね。知財活用の重要性について意識啓発していくことが重要だと思っています。
- KRP:** 川崎市の取り組みを私たちに応用工夫を凝らしたこのマッチング。また他の地域に評価、分析いただいて、新たなマッチングが広がっていくといいですね。
- 谷原:** そうですね。川崎市さんも地域に根付いたマッチング事業を展開されておられますが、やはり最後は人と人との繋がりがだと仰っておられました。地域主体のマッチング事業の成功は、信頼関係を伴う人的ネットワークが鍵。そんなことを実感しながら、この成果を踏まえたマッチングの仕組み作りの必要性を感じているところです。

「知財ビジネスマッチングマート京都」に参加して

この度は「知財ビジネスマッチングマート京都」に参加させて頂きまして有難うございました。

大手企業の知的財産を活用した新商品(ビジネス)の開発は、地域企業様にとっては謎だらけ(特許クレーム、契約内容、ロイヤリティ...)で敬遠されがちでしたが、「ビジネスマッチングマート京都」のプログラムは、謎の一部を解き明かすものでした。また、ライセンサー企業の社長様の講演は、参加企業のモチベーションを上げたと感じました。

知財マッチングで重要な事は、ライセンス契約締結がゴールではなくスタートであり、ライセンサーの新商品を、ライセンサーを含めた関係者のネットワークを最大限に活用し拡販し利益を上げて行く事にあります。

今後の「知財マッチングマート」では、今回以上に「顧客(ライセンサー)の顧客」つまり、ライセンサー商品の出口に注視した会にして頂ければ、参加企業にとってより有効で密度の濃い会になると思います。また、日本国内に留まらず海外にも容易にライセンサーの商品を販売していける仕組みの構築を是非お願い申し上げます。

この素晴らしいマッチングマートを近畿地区より全国に広げて頂ければ幸いです。微力ではありますが当社も全力でお手伝い致します。



富士通(株) 知的財産権本部
ビジネス開発部長 吾妻 勝浩 氏