

開放特許を活用したビジネスモデル

- 1 新ビジネスへの展開につながる開放特許**
大企業のビジネスモデルを自社にカスタマイズして、新事業創出につながる!
- 2 自社商品の魅力を高めて販路拡大につながる開放特許**
商品の高付加価値化、技術課題解決により、既存市場の競争力強化、販路拡大につながる!
- 3 ニッチトップにつながる開放特許**
マッチングを契機に潜在的な顧客ニーズを発掘し、新たなニッチ市場の開拓につながる!
- 4 お手軽・簡単に使える開放特許**
設備や技術力がなくても、アイデアや技術の組合せ次第で、ヒット商品が生まれる!

過去のマッチング事例

<p>CASE 1 株式会社 京都府 京風庵大むら</p> <p>中小企業・ニーズ</p> <p>感染予防対策用の抗菌加工技術を模索</p> <p>シーズ提供企業・シーズ</p> <p>株式会社高秋化学 (株式会社神戸製鋼所) 高性能抗菌めっき技術</p> <p>金属製の扇子に抗菌を施した 抗菌京扇子</p> <p>新商品</p>	<p>CASE 2 株式会社 福井県 ユティック</p> <p>中小企業・ニーズ</p> <p>新型コロナウイルスによる需要変化に応じた新商品</p> <p>シーズ提供企業・シーズ</p> <p>富士通株式会社 芳香発散技術</p> <p>虫除け効果のある香りを付与する リストバンド</p> <p>新商品</p>	<p>CASE 3 株式会社 兵庫県 テクノエース</p> <p>中小企業・ニーズ</p> <p>新たな主力商品の開発に向けたビジネスの種を探索</p> <p>シーズ提供企業・シーズ</p> <p>関西電力株式会社 保安帽収納袋</p> <p>ヘルメットの破損を防ぎながら運搬ができる 楽々セーフティ・バッグ</p> <p>新商品</p>
--	---	---

マッチング支援の流れ

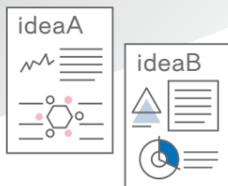
STEP 1 ヒアリング

マッチング事務局の専門スタッフが貴社のご要望等をヒアリングさせていただきます。まずはお問い合わせください。



STEP 2 マッチングのご提案

貴社のご要望に合ったシーズや活用方法をシーズ提供企業の確認のうえ、ご提案させていただきます。



STEP 3 シーズ提供企業とのご面談

貴社のご希望に応じて、具体的なマッチングに向けた、シーズ提供企業との個別面談を実施させていただきます。



STEP 4 アフターフォロー

ライセンス契約等に必要な支援を「知財総合支援窓口」や弁護士などの専門家とともにサポートさせていただきます。



マッチング支援対象者

【近畿2府5県の中小企業(福井、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山)】

- 以下のような思いを持った中小企業の皆様にご活用いただけます-
- 技術課題や新商品・製品の開発に必要な技術を、自社で解決・開発できず困っている
- 自社の技術・商品と合う面白いアイデアがあれば、新事業創出に取り組みたい、など

多くのシーズ提供企業が参画!

シーズ提供企業の最新情報は、近畿経済産業局HPへ
https://www.kansai.meti.go.jp/2tokkyo/02shiensaku/maching/maching_page_seeds.html



愛三工業株式会社/アークレイ株式会社/石塚硝子株式会社/株式会社イトーキ/永大産業株式会社/一般財団法人NHK財団/株式会社大木工芸/大阪ガス株式会社/オリザ油化株式会社/カウス株式会社/カゴメ株式会社/関西電力株式会社/株式会社採点技術研究所/山陽特殊製鋼株式会社/静岡大学・東洋レチン株式会社/株式会社資生堂/株式会社島津製作所/国立研究開発法人情報通信研究機構/新日本理化株式会社/シンフォニアテクノロジー株式会社/住友理工株式会社/大和ハウス工業株式会社/中部電力株式会社/東亜合成株式会社/トヨタ自動車株式会社/株式会社トラストプラン/株式会社ナンゴー/西日本旅客鉄道株式会社/日産自動車株式会社/日本ハム株式会社/日本電信電話株式会社/株式会社野村総合研究所/パナソニックホールディングス株式会社/ファミリーイナダ株式会社/富士通株式会社/富士通フロンテック株式会社/古野電気株式会社/株式会社ホソダSHC/マクセル株式会社/株式会社Mizkan Holdings/三菱電機株式会社/株式会社ヤマシタワークス/ライオン株式会社/株式会社リコー/リンテック株式会社/株式会社レニオス/ロート製薬株式会社 (五十音順)

お問い合わせ 事務局

CONTACT

株式会社地域計画建築研究所(略称:アルバック)
〒600-8006 京都市下京区四条通柳馬場西入立売中之町99

TEL 075-221-5132 事務局担当 松田、有田
MAIL matsu-go@arpak.co.jp (松田) arita-kn@arpak.co.jp (有田)

事業主体 近畿経済産業局 地域経済部 産業技術課 知的財産室
TEL 06-6966-6016

公式ホームページ

WEB

シーズやイベントに関する情報は、近畿経済産業局のホームページで公開しています。

近畿 知財マッチング

https://www.kansai.meti.go.jp/2tokkyo/02shiensaku/maching/maching_top.html



未来を創る アイデアに出会う



2025

開放特許で叶える Co-Innovation

知財ビジネスマッチング

知財ビジネスマッチング事業は、新商品開発、新事業創出につながる「開放特許(シーズ)」との出会いをサポートします。



開放特許(シーズ)を使えばこんなメリットが!

- » 自社の保有技術だけでは困難だった画期的な新商品・新製品が開発できる!
- » 開発期間や開発コストを大幅に削減可能!
- » 特許権で守られているため、模倣品を排除できる!
- » 大企業等の信用・ブランド力により自社の知名度が向上!

「開放特許」とは、特許の権利者が第三者に開放する意思のある特許のことを言います。中小企業の方々は、権利者とライセンス契約^(*)を結ぶことで、自社の新商品開発などに活用することができます。
^(*)ライセンス契約にあたっては、費用が発生する点にご留意ください。

INTERVIEW 「いまを聞く～開放特許の魅力と活用の可能性～」

開放特許活用インタビュー

患者見守り技術

株式会社アルコ・イーエックス (茨城県) × 富士通株式会社 ソフトウェアの開発請負業からメーカーへ！



開放特許が新事業展開のきっかけに！

自社製品を持ちたいと模索していた時に開放特許に出会い、2015年、地元金融機関からの紹介で繋がりを持った富士通株式会社（以下、富士通）と「患者見守り技術」のライセンス契約を締結。2017年には、富士通の特許技術と自社技術を組み合わせた「見守りシステム ペイシェントウォッチャー」の製品化に成功！メーカーとしての一歩を踏み出すとともに、介護業界進出へのきっかけにもなった。



▲2017年に開発した「ペイシェントウォッチャー」

インタビュー 代表取締役 木田 文二 氏

Q 開放特許を活用しようと思ったきっかけは？

A 大手企業の「高い技術力」と「具体性のあるビジネスモデル」

私（木田社長）が富士通本社を訪ねると、富士通から『自分達が開発した技術が、自社方針で事業化できなくなった。貴社技術と組み合わせると事業化できないか』と、「患者見守り技術」を紹介されました。私自身も技術者なので、その技術やビジネスモデルを見た瞬間、自社技術と合わせれば良いものが出来ると直感し、帰りの電車の中で設計図、ビジネスプランを書き始めていました（笑）。当時、ソフトウェア受託開発以外の自社事業を模索していた時期で、技術移転時に、プログラミング言語の変換など、富士通の開発者からサポートを受けられたのも後押しになりました。

今振り返っても、コア技術やビジネスモデル、技術サポートの提供など、自社で一から築き上げる時間、コストを考えれば、全く高くない投資コストでした。

Q 開放特許を具体的にどのように活用されていますか？

A 開放特許だけに頼らない、オリジナル性の高い製品展開を目指す

「見守りシステム ペイシェントウォッチャー」の開発時は、富士通の技術はベッド内の動きを検知する機能だったため、当社の技術を駆使し、ナースコールとの連携、クラウドを活用したスムーズな画像確認、24時間利用を可能にするシステム・機体を開発し、本当に現場で役立つ製品を実現しました。

その後の改良版「ペイシェントウォッチャー プラス」では、新たな協力会社も得て、体温・脈拍・睡眠状況の計測や、介護記録機能との連携などが可能になり、開発当初は富士通の技術が製品技術の約6割ほどでしたが、改良版では約3割と、オリジナル性も高まりつつあります。現在は、AI、骨格認証機能を搭載した「ペイシェントウォッチャー Ai」を株式会社アジラと共同開発し、ベッド以外の部屋全体の見守りも可能になりつつあり、他社とのオープンイノベーションに取り組む良いきっかけにもなっています。

Q 苦労されたことは何ですか？

A 代理店との連携など具体的な販売計画を含めた製品開発が重要

発売当初は、自社商品を自社で売る経験も、介護・医療業界へのネットワークも不十分で、販売に苦労する時期が続きました。当社の別商品「レコ楽くん（介護施設向け来訪者受付システム）」がコロナ禍で引き合いが増え、大手販売代理店の担当者から、本製品にも偶然興味をもってもらうなど、地道に販路を広げている状況です。

今思うと、開発段階に行った県内100以上の介護施設や病院へのアンケートなどの市場調査に加えて、具体的な販売計画なども一緒に検討すべきだったと思います。

2023年7月時点

自社で高度化した技術をさらに組み込みグレードアップした「ペイシェントウォッチャー セカンド（仮称）」を2024年にリリース。『富士通の開放特許は、とても技術力が高く、メーカーへの一歩を踏み出す大きなカギとなりました。今後は他分野への横展開も目指したいです。』と語る木田社長。



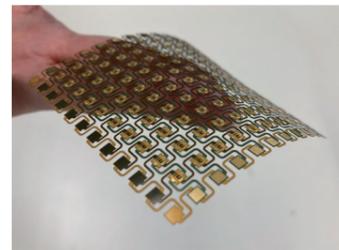
ストレッチャブル基板技術

イナバゴム株式会社 (大阪府 / 鳥取県) × パナソニックホールディングス株式会社 試行錯誤を繰り返していた課題を大手企業の技術で解決！



独創的なアイデア（技術）との出会い！

2020年の公益財団法人鳥取県産業振興機構のイベント※を通じて、2022年にパナソニックホールディングス株式会社（以下、パナソニック）と「ストレッチャブル基板技術」のライセンス契約を締結。自社製品の感圧導電性ゴムセンサ「イナストマー®」とパナソニックの技術を組合せ、長年実現できなかった3D曲面への取付に成功し、「グリップの握り圧力測定用等のストレッチャブル圧力センサー」の開発・製品化を目指す！



▲2023年時点、開発中の「キーデバイス」（特許出願済み）

※公益財団法人鳥取県産業振興機構では、「知財ビジネスマッチング会」の開催など、地元企業を対象にした「知的財産活用ビジネス支援事業」に積極的に取り組んでいる。

インタビュー 技術開発センター 所長 河原 宏太郎 氏

Q どのようにマッチングに至ったのですか？

A 当社に必要な技術を「良いとこどり」

パナソニックの技術は、同じ技術者から見ても本当に独創的な技術で魅力を感じ、話を聞いていたところ、ふと当社の技術課題を解決する糸口になると思い当たりました。ただ、そのイベントでは、複数の特許を含む「ストレッチャブルLED」として技術紹介されていましたが、当社に必要なのは、その内の一の特許（LED部分以外の渦巻き配線構造）だけでした。最終的には、パナソニックの厚意で当社に必要な特許だけに限定して提供いただけることになり、大変有難かったです。

Q 開放特許の活用において、技術面から重要と思われることは？

A 技術の「目利き力」とパートナー企業との「体制構築」

開放特許技術を正確に理解して、自社への活用や事業化への可能性を見通す「目利き」ができるかが重要です。マッチングの機会を最大限活用し、サンプル品を直接見るなどして、その技術の本当のすごさを実感できました。

また、ライセンス契約前に、パートナー企業との連携体制の構築も重要だと思います。当社のコア技術は精密ゴムの成形技術で、センサー部分の製造には他社の協力が必要でした。センサーや基盤の構造が独創的だったため、パートナー企業の発掘には時間がかかりました。最終的には、ライセンス契約前にパートナー企業を見つけたことで、ある程度事業性が見通しが立った状態で、ライセンス契約ができ、良かったと思います。

Q ライセンサー側と円滑な交渉を行うためには？

A 知財面をサポートしてくれる支援機関の存在

当社は、以前から大学の研究シーズの活用や共同開発など、産学連携による自社製品開発の経験はありましたが、大手企業の開放特許を活用するのは初めてでした。正直不安なところも多かったのですが、開放特許のマッチングにノウハウを持っている鳥取県産業振興機構 知的所有権センターの親身な伴走サポートは本当に助かりました。特にライセンス交渉段階で知財面的な確かなアドバイスがなければ、当社だけでは円滑な交渉を進めるのは難しかったと思います。

2023年7月時点

ライセンス契約締結後、センサー企業と連携を図りながら、2024年中旬のリリースに向けて「ストレッチャブル圧力センサー」を開発中。『鳥取県産業振興機構さんとは普段からなんでも相談に乗っていただけた関係でした。マッチングイベントに誘っていただいた山本センター長には本当に感謝しています。』と語る河原所長。

試作例



内部構造

ソフィレス（柔らかい感触と高耐摩耗性を備えた合成皮革）

大東寝具工業株式会社 (京都府) × 日産自動車株式会社 大手企業のブランド力を活かした商品シリーズの開発！



販売価格2倍の高付加価値化に成功！

2011年の近畿経済産業局のイベントを通じて、日産自動車株式会社（以下、日産）と当時のFUGAなど高級車に採用されていた合成皮革「ソフィレス」のライセンス契約を締結。同年、自社商品のクッション「tetra(テトラ)」のカバーにソフィレスを使ったコラボ商品の販売を開始。日産のブランド力を活用し、従来価格の2倍の価格での販売による高付加価値化や、イベントでの展示やメディア取材による自社ブランド力の向上にも成功！



▲2011年のコラボ商品第1弾「NISSAN x tetra」

インタビュー 代表取締役 大東 利幸 氏

Q 開放特許の魅力とは何ですか？

A 有名企業との「コラボレーション」でブランド力の向上を目指す

当社のtetraは、発泡ビーズを使ったホールド感が魅力のクッションに、インテリアに応じて選べるカバーを合わせた商品です。多様化する生活様式に合わせて、こだわりの素材を使い、カバーのバリエーションを増やしてきました。そのため、カバーに使える素材を持つ企業との連携をはじめ、自社商品と親和性が高い企業とのコラボレーションには積極的に取り組んでいます。他社とのコラボレーションは、新たなファンの開拓やtetraの魅力発見・PRの機会となり、自社の重要なビジネス戦略の一つです。

その戦略もあり、日産と出会った当初から、人々の生活とつながりが深い有名企業のブランド力や、ソフィレスの素材に魅力を感じ、ぜひコラボ商品を作りたいと思っていました。発売から10年以上たちますが、日産ファンの方をはじめ多くの方から「NISSAN x tetra」シリーズをお求めいただき、コラボ商品を開発して改めて良かったと思います。

Q シリーズ第2弾の発売に至った経緯は？

A ライセンサーとの継続的な信頼関係の構築

ソフィレスとのコラボ商品の発売以降も、日産を通じてイベント等の商品展示やメディア取材の依頼を受けるなど、良好な信頼関係を継続してきました。2021年に日産から「ソフィレス」の生産終了の連絡を受けましたが、日産とのコラボ商品やこれまでの担当者との関係性がなくなるのはもったいなかったため、新素材でコラボができないか日産の担当者に相談しました。親身に対応いただき、日本を代表するスポーツカー「フェアレディZ」の内装材として開発された「AF-1802」生地を提案され、第2弾のコラボ商品が誕生しました。改めて連携先の担当者との信頼関係は重要だと感じました。

Q 開放特許活用による変化はありましたか？

A 「知的財産リテラシー」による商談交渉力の強化

開放特許の活用を通じて、商品開発時の知的財産リテラシー（理解力）が向上しました。コラボビジネスの基本は対等な関係が前提です。特にライセンス契約に関する交渉時には、知的財産に関する知識や専門家との連携も必要になります。自社のホームページ等でも紹介していますが、当社ではこの経験を糧に、その後、多くの有名企業やブランドとのコラボビジネスが実現できました。今後は私（大東社長）だけでなく、従業員も含め会社全体で、知的財産のリテラシーを向上させ、さらなる飛躍を目指したいです。

2023年7月時点

マッチングイベントでの出会いから11年の時を経て、日産とのコラボ商品シリーズ第2弾「NISSAN FAIRLADY Z x tetra AF-1802」を2022年2月にリリース。『これからもコラボのメリットが大きい開放特許があれば、積極的に活用していきたい。』と語る大東社長。

