

## 地方における知財活用促進タスクフォース報告書

平成 27 年 5 月 28 日  
タスクフォース座長

### はじめに

我が国経済を支えている約 385 万社の中小企業は、産業競争力の源泉であり、その活性化が地域産業・経済の活性化につながることは論を待たない。中小企業が自らの知的財産（技術、ブランドなど）を磨き、事業戦略を踏まえた知財戦略により権利化・標準化・秘匿化し、効果的にビジネスにおいて活用することが中小企業の事業と地域経済の発展に結び付くと考えられる。

しかし、中小企業のうち、特許・意匠・商標のいずれかを出願して、保有している技術や知などを権利化している企業は、全中小企業数の 1%にも満たない約 3.3 万社（2013 年）に留まっており<sup>1</sup>、知財の権利化の先にあるビジネスでの知財活用に至っている中小企業は、極めて限られた存在であることがうかがわれる。

こうした中小企業が自らの知的財産を意識して活用するということがいまだ十分に行われておらず、さらに、権利化できるような知的財産（特に、技術）を持っていない中小企業も多いという現状を改善する必要がある。

また、ビジネスを発展させていく上で自らが保有する知的財産の活用のみでは限界に直面する中小企業、また、自らは活用できるような知的財産を保有していない中小企業にとって、大企業や大学と連携して、その知的財産を活用することで新たな事業を創出していくオープン・イノベーションに目を向けていくことも重要な選択肢になる。

このような問題意識に立ち、中小企業の知財戦略を強化するとともに、大企業・大学と地域中小企業との間の知財連携を促進することによって、地方におけるイノベーション創出を実現して地方経済を活性化させることを目指すべく、1) 中小企業の知財戦略強化、2) 中小企業による大企業の知財活用促進（産産連携）、3) 中小企業による大学の知財活用促進（産学連携）、の 3 つの分野について議論を行った。

なお、議論に当たっては、中小企業を知的財産への関わりに応じて、少なくとも 2 つの類型に分けて考えることが適当であるとの認識から、1) 自らが保有す

<sup>1</sup> 中小企業・地域知財支援研究会 参考資料

[https://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/kenkyukai/pdf/chusho\\_chizai\\_shien/betten.pdf](https://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/kenkyukai/pdf/chusho_chizai_shien/betten.pdf)

る知的財産を意識して権利化などを行い、それを活用して自社製品を主体的に開発・生産して、海外展開も含めた挑戦的な活動を行っている「知財活用挑戦型」の中小企業と、2) 権利化できるような知的財産(特に、技術)を有しておらず、知的財産に対する意識も薄く、生産する製品や販路・取引先も固定的で多くは下請け的立場にある「知財活用途上型」の中小企業(そうした企業のうち支援対象となるべきなのは、現状を脱却して次の一步を踏み出したいという問題意識を持っている企業)に分けて検討を行った。

また、中堅企業は地域経済における中核的な存在として中小企業を支援する重要な役割を担っているとともに、中小企業と同様に支援を受ける側でもあることにも注意が必要である。

## 1. 中小企業の知財戦略強化

### (1) 背景

中小企業に対する知財面の支援については、知財のワンストップ支援窓口である「知財総合支援窓口」を中心に資金・人材・情報の様々な側面から発展・実施してきた。特にこの1年では、専門家の窓口配置の拡充等による知財総合支援窓口の機能強化、営業秘密に関するワンストップ支援体制の整備、「知財ビジネス評価書」及び「知的資産経営報告書」の作成支援等を通じた知財金融の促進などの総合的な知財支援強化が図られてきたところである<sup>2</sup>。

また、中小企業に対する標準化支援については、中小企業等が有する新技術に対して国内外の標準化を迅速に進めることが可能な「新市場創造型標準化制度」が昨年創設されたところでもある<sup>3</sup>。

しかしながら、知財活用挑戦型の中小企業にとっては、自らの知財を事業化する際に、知財のみならずビジネスの視点に立ったアドバイスをする機能が特に地方では十分でないなど、事業化支援のプログラムが不十分であるとの指摘がある<sup>4</sup>。また、知財活用途上型の中小企業にとっては、そもそもそうした窓口を利用するにも至っておらず、知財についての啓発が足りないとの指摘がなされている。

### (2) 意見と課題

---

<sup>2</sup>中小企業・地域知財支援研究会について

[https://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/kenkyukai/chusho\\_chizai\\_shien.htm](https://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/kenkyukai/chusho_chizai_shien.htm)

<sup>3</sup>「新市場創造型標準化制度」を創設しました

<http://www.meti.go.jp/press/2014/07/20140701007/20140701007.html>

<sup>4</sup> 知的財産戦略本部会合(平成27年4月14日(火))山田本部員発言参照

<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/150414/gijiroku.html>

### ① 知財活用挑戦型の中小企業の知財戦略強化

優れた知的財産を有している知財活用挑戦型の中小企業にとっては、それらの知的財産を事業戦略に沿った知財戦略に基づいて権利化・標準化・秘匿化し、活用して事業化につなげるための支援が重要である。

人的支援については、地域で中小企業に知財とビジネスの両面からアドバイスできる人材が不足していることや、ブランドやデザインに関する支援を行うことも有用であることが指摘された。そのために、例えば、広域のブロック単位で担当する専門家によるチームを設けることや、公的機関では限界があるとして、大企業のノウハウを活用して民―民でのサポートを行うことが効果的であり、事業化にとどまらず、海外における出願や権利行使等の知財価値の実現をも含めて促進する必要があるとする意見があった。

資金面での支援については、融資における知財の活用を促進する観点から、現在実施されている「知財ビジネス評価書」及び「知的資産経営報告書」の作成支援の取組の推進や、特許料金等の減免制度の要件緩和や拡大を要望する意見があった。

また、知財活用挑戦型の中小企業の海外展開を支援するため、新興国対応支援や標準化支援の必要性が指摘された。

### ② 知財活用途上型の中小企業の知財意識強化

知財活用途上型の中小企業が知財についての意識を高め、他社や公的機関の知財も含めてそれを事業に活用していくような意識を強化する支援をしていくことが求められる。そのためには、中小企業自身に対して知財啓発を行っていくほか、金融機関、中小企業診断士、地方自治体などの中小企業支援関係者に対する知財啓発を行っていくことが重要である。

これに関連して、中小企業のホームドクターとしての「認定支援機関」において知財の啓発・相談が行えるようにすることが重要であるとの意見があった。また、知財啓発にあたっては、知財専門家ではなく中小企業支援関係者に適した知財教材を開発していくべきであるという意見もあった。

## (3) 今後の方向性

知財活用挑戦型及び知財活用途上型の中小企業がそれぞれ置かれた状況の違いに留意して、知財戦略強化を支援する施策を講ずるべきである。

具体的な検討事項は、以下のとおりである。

### ① 知財活用挑戦型の中小企業の知財戦略強化

- ・ 中小企業が自らの知的財産を活用し、事業化につなげるための支援を強化す

- べく、知財総合支援窓口などにおける人的支援を強化すること。
- ・ 知的財産の権利化・標準化・秘匿化に関する中小企業に対する支援を強化すること。また、デザイン・ブランドを活用した事業化支援を行うこと。
  - ・ 融資における知財の活用を促進するため、「知財ビジネス評価書」及び「知的資産経営報告書」の作成支援の取組等を強化すること。
  - ・ 中小企業の海外展開支援を強化すること。

## ② 知財活用途上型の中小企業の知財啓発強化

- ・ 中小企業が自らの知的財産を発掘・認識して外部に目を向ける意識を強化するため、中小企業及びその支援者である金融機関、中小企業診断士、地方自治体に対する知財啓発を強化すること。
- ・ 上記知財啓発のための教材などのツールを開発すること。

## 2. 中小企業による大企業の知財活用促進（産産連携）

### （1）背景

保有特許を活用したい大企業と、自社製品を開発して下請けから脱却を目指す中小企業とを結びつける「知財ビジネスマッチング」（知財を介したビジネスマッチングによる新たな製品・事業の開発）が注目を集めている。この「知財ビジネスマッチング」に自治体として初めて本格的に取り組んだ川崎市の知的財産交流事業は、着実に成果を上げている（平成27年4月までの成約実績21件）ことから、それに倣って知財ビジネスマッチングに取り組む自治体が全国に広がりつつある。

しかしながら、知財ビジネスマッチングに取り組んでいる各自治体において、十分な成果が上がっているとは言い難く、また、知財ビジネスマッチング参加への利点が見いだせないことから、積極的に関与する大企業も数が限られている状況である。

### （2）意見と課題

#### ① 橋渡し・事業化支援機能の整備

知財ビジネスマッチングの成功には、マッチング、試作・評価、契約、補助金獲得、広報などについて一貫して支援できる橋渡し・事業化支援機能の整備が必要であり、とりわけ、当該機能の中核を担う、知財を活用してビジネスを作り出すプロデューサー的人材の育成・配置・ネットワーク化が重要である。

人材に関しては、人材の機能を明確化する必要があること、人材の育成にあたってはフィールドワークが有用であること、前述した知財活用ビジネスプラン

コンテストが人材育成としても意味があることなども指摘された。

また、中小企業による大企業の知財活用を行う際には、中小企業が大企業に対して警戒心を抱きやすく、それを回避する意味で、自治体を中心となって中小企業支援センター、公設試験研究所などの公的機関が橋渡し・事業化支援機能を担うことの重要性も指摘された。併せて、各地域の橋渡し・事業化支援機能の強化のため、地域横断で取り組む体制を構築することの必要性について意見があった。

## ② 大企業の参画を拡大させるための取組

中小企業による大企業の知財活用を目指す「知財ビジネスマッチング」については、主に知財活用途上型の中小企業にとって、次なる一步を踏み出すために必要な気付きと知恵を与えてくれる機会になることが期待されるが、そうした中小企業と取引のない大企業にとっては、直接的な経済的メリットが十分に見出せないことから、こうした取組に大企業（特に、経営幹部）が知的財産を開放して積極的に参加する意識を持ってもらうよう政策的に後押しすることが必要である。

そのための方策として、ライセンス・オブ・ライト<sup>5</sup>や税制上の優遇などの金銭的なインセンティブを導入すべきであるといった意見があった一方、むしろ非金銭的なインセンティブがより効果的であるという意見が多かった。非金銭的なインセンティブとしては、表彰の活用や地域対抗の知財活用ビジネスプランコンテスト（「知財ビジネスマッチング甲子園」）の開催が提案された。また、知財ビジネスマッチングを CSR 的な活動として捉えるべきとの意見もあった（例えば、CSR の評価指標の要素として盛り込む）。

なお、大企業自身の問題として、特許の事業化が行われない場合の研究者のモチベーション低下の問題、更にはそれら研究者等の海外流出につながる可能性にも留意すべきであるとの指摘があった。

## ③ インフラの整備

橋渡し・事業化支援機能が有効に機能するためには、当該機能自体の整備以外に当該機能を支えるインフラの整備も重要である。

具体的には、中小企業による活用が見込まれる知財のストックを大きくするために、独立行政法人工業所有権情報・研修館の開放特許情報データベースを拡充し、同データベースと橋渡し・事業化支援人材とが連携できる仕組みを作ることが必要であるとの提案がなされた。また、知財活用の促進のために知財流通マ

---

<sup>5</sup> 特許権者又は特許出願人が、第三者に実施許諾を許可する用意があることを宣言することによって、特許料を減額する制度であり、「実施許諾用意制度」とも言われる。

マーケットの構築を図ることが必要であるとの指摘もあった（なお、こうした知財流通マーケットを自律的に活用できるのは、むしろ知財活用挑戦型の中小企業の方で、そこでの意義が高いと考えられる）。

#### ④ その他

大企業の知財の活用という点では、大企業からカーブアウト・スピンオフ・スピンアウトなどで起業したり、それらと中小企業（主に知財活用挑戦型）とが合弁会社を作ってビジネスを始めることも考えられる。その際に、知財を事業化するのが大企業とは別の事業体になることから、当該知財の活用を円滑化するための手当ての必要性について指摘がなされた。

また、大企業と中小企業による共有特許の活用円滑化のための環境整備についても意見があった。詳細は「大学の知財活用促進」で後述する。

加えて、大企業と中小企業の知財連携という観点では、これまで述べてきたような「中小企業による大企業の知財活用」のみならず、「大企業による中小企業の知財活用（中小企業の優れた知財を大企業で事業化する）」という逆方向の知財連携も促進すべきであるとの意見があった。

### （３）今後の方向性

知財ビジネスマッチングの成功には、保有する知財を開放して積極的に参加する大企業の存在とともに、大企業と中小企業とをつないで事業化に結びつける橋渡し・事業化支援機能とそのインフラの整備が必要であることに鑑み、川崎市の知的財産交流事業などの先進的な取組を参考にしつつ、知財ビジネスマッチングを促進する施策を講ずるべきである。

具体的な施策は、以下のとおりである。

#### ① 橋渡し・事業化支援機能の整備

- ・ 大企業と中小企業とをつなぐ橋渡し・事業化支援機能を強化するため、産産連携の橋渡し・事業化支援人材の育成・配置・ネットワーク化を図ること。その際、中小企業による大企業の知財活用のみならず、その逆方向の大企業による中小企業の知財活用も考慮に入れること。
- ・ 地域における知財支援力の向上を図るため、橋渡し・事業化支援機能を担う地域の機関の先進的な取組を支援すること。

#### ② 大企業の参画を拡大させるための取組

- ・ 知財ビジネスマッチングに積極的に参加している大企業を後押しし、これらの活動を普及させるため、当該大企業の知財ビジネスマッチングに関する取

組について、例えば、表彰制度を活用するなど、広く周知する。

### ③ インフラの整備

- ・ 知財活用を促進して橋渡し・事業化支援が有効に機能するための基盤を整備するため、開放特許情報データベースの充実・活用を図ること。

## 3. 中小企業による大学の知財活用促進（産学連携）

### （1）背景

我が国において産学連携活動は定着し一部の大学で成果をあげつつあるものの、大学の持つ技術シーズの多くは探索～基礎研究段階であり、企業が事業性を判断できる段階に至っていないことや、産と学の意識の違いがあることから、事業化に向けた技術の橋渡しは、平均的には未だ十分ではない。例えば、大学等の保有する特許の活用率は2割<sup>6</sup>に留まり、ライセンス収入、製品化件数、大学発ベンチャー起業件数などの産学連携活動の成果は、社会的・歴史的背景などを無視して安易に比較すべきではないものの、米国に比べ平均的には低調である<sup>7</sup>。ほかにも、大学の出願特許の6～7割は企業との共願であるところ、大企業との共願特許は、大学技術の実用化を担うべき企業によって主に防衛的に保有されてしまうことで、実施率は相当に低い<sup>8</sup>という問題も指摘されている。

また、大学の研究成果をビジネスに結び付けるべく企業への技術移転を行う役割を担うTLO（技術移転機関）の整備をはじめとする取組が行われてきている。しかし、承認TLOの数は、主に地方のTLOの承認取消しがあったことにより、ピーク時（2008年）の48機関から、現在は36機関に減少している。これは、TLOの主要な連携大学において、自ら技術移転活動を実施する大学が増えてきたことに加え、地方において、企業への技術移転が難しいことを示唆しているものと考えられる。

こうした中で、地方においても、徳島大学の特許権実施等収入（契約ベース）をわずか1年で前年度の約32.6倍（1億1,486万円）にまで増加させた<sup>9</sup>テクノネットワーク四国（四国TLO）のような事例も存在する。その成果の要因は、地元金融機関を巻き込みつつ地域中小企業を積極的に訪問してその課題（ニーズ）を抽出し、ビジネスのアイデアを提案するなどの活発なマーケティング活動

<sup>6</sup> 特許行政年次報告書 2014年版 49頁

<https://www.jpo.go.jp/shiryoutoushin/nenji/nenpou2014/honpen/1-2.pdf>

<sup>7</sup> 大学知財本部・TLOの評価指標の検討について

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/kyousouryoku/2012dai2/siryoutou\\_2.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/kyousouryoku/2012dai2/siryoutou_2.pdf)

<sup>8</sup> 大学と社会研究ユニット政策提言「知的財産制度と産学連携に関する論点」東京大学政策ビジョン研究センター(2015)

にあり、このような事例は産学連携の取組のモデルとなり得るものと考えられる。

なお、大学と知財連携しようとする中小企業は、知財活用挑戦型である場合が多いと考えられ、こうした中小企業が、地域の「知の拠点」である大学の知を活用することで、新たな市場や製品を生み出し、地域のオープン・イノベーションを促進していくことが期待される。知財活用途上型の中小企業においても、自らの事業の課題に対処する上で、大学の知は活用できるが、そのためには、特に橋渡しの局面で、大学および支援者によるきめ細かい対応が求められる。

## (2) 意見と課題

### ① 大学の知財戦略強化

大学には地域の「知の拠点」として機能し、大学知財の社会還元が期待されている。その実現のためにも、大学は、自ら知財戦略を打ち立て、戦略的知財活用を推進すべきである。タスクフォースにおいても、地域の「知の拠点」としての機能を果たすべく果敢に挑戦する三重大学の事例が報告された。

中小企業による大学保有特許の活用を促進するため、中小企業に対しては、国の助成等により大学の特許を無償又は低廉なライセンス料で開放したり、契約手続を簡素化すべきである、という提案があった。これに対し、特許の無償開放については、大学の知財戦略のみならず中小企業の事業化への本気度を弱めるものであって、かえって中小企業への技術移転を阻害しかねないこと、実際には中小企業向けのライセンス料は低廉であることなどの指摘があったほか、必要であればライセンス料を助成してはどうか、という提案があった。また、産学連携で優れた成果を挙げた中小企業を表彰する、という提案があった。

### ② 橋渡し・事業化支援機能の整備

中小企業との産学連携を促進するためには、橋渡し・事業化支援機能を担う大学産学連携本部・TLOなどの整備が必要である。

橋渡し・事業化支援機能を担う人材に関しては、大学と中小企業をつなぎ、大学の研究者と中小企業の経営者を事業化に向けて牽引できる「プロデューサー」的人材が必要である。特に、中小企業が知財活用途上型に属するような場合には、大学との距離がより大きいため、当該人材は、対象中小企業の課題等をより把握し、よりきめ細かな事業化支援の機能を果たすことが求められる。

また、現在実施されている産学連携活動の評価のあり方について見直すべきという提案があった。そして、TLOを統廃合して拠点化するなど、求められる機能を再整理して強化すべきであるという意見があった一方で、TLOの統廃合を施策で誘導的に促進すること自体は困難ではないかという指摘があった。さ



らに、公設試験研究機関などの公的機関も橋渡し機能を果たす上で連携する可能性がある（例えば、試作を行う）との指摘もあった。

併せて、大学と中小企業の産学連携が期待されている一方で、中小企業から見ると大学の敷居は高く、大学も中小企業のニーズを把握していないなどの問題があるため、大学と中小企業の互いのシーズ・ニーズが見える関係を構築するための交流の場が必要である、との指摘もあった。

また、大学には、の多様なバックグラウンドを持った人材や組織が協力して新たな知を創り出す「知の協創」というべき機能が存在しており、大学発ベンチャーなどを通してイノベーションへ貢献しており、これを社会実装という形に発展させるためには、文理融合による知の創出や産業界との協働の拡大が必要である、との指摘にもあり<sup>9</sup>、それをサポートするため、大学の特許を含む研究成果に関心を持つ中小・ベンチャー企業と、その支援者などからなるエコシステムという場の整備が求められる。

### ③ インフラの整備

<概念実証（POC（Proof of Concept））の実現>

事業化が視野に入る段階にまで大学の研究成果が至っていないため、事業化やベンチャー起業につながっていないという問題については、大学の研究成果の事業化に向けた支援を行うべきである、という意見があった。

具体的には、原石である基本技術をもう少し磨くために大学が概念実証（POC（Proof of Concept））を行える仕組みを導入すべきである、という提案があった。その関連で、海外の事例を参考として、国・自治体の支援制度を活用した、大学・TL0でのPOCの実施策について、日本でも検討してはどうかとの意見も出された。

<共有特許の活用円滑化>

共有特許の活用を円滑化するため、特許法第73条を見直してデフォルトを変更すべきとの意見があった。大学の特許について現状では企業との共有特許が多いことに関して、自ら事業化が出来ない大学にとって、共有企業が事業化しない場合に第三者による事業化を円滑に行いたいということであるが、同条は任意規定なので契約で対応可能であるものの、デフォルトの変更によって大学の交渉力を持てるようにすべきとの意見である。同様の意見は、特許は有しているものの事業化する体力の乏しい中小企業（知財活用挑戦型）との関係でも出されている（なお、同条を見直すことに関しては、産業界には慎重な声がある）。

---

<sup>9</sup>知的財産戦略本部会合（平成27年4月14日（火））五神本部員発言参照  
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/150414/gijiroku.html>

### **(3) 今後の方向性**

大学の知財戦略の強化、大学と中小企業とをつないで事業化に結びつける橋渡し・事業化支援機能の整備、概念実証、共有特許の活用円滑化などインフラ整備の観点から、大学の知財活用を促進する施策を講ずるべきである。これらの個々の整備に加え、層の厚いイノベーション推進のため、大学技術の実用化に関心を寄せる中小企業やベンチャー企業とその支援者によるエコシステム整備のための施策が必要である。具体的な施策は、以下のとおりである。

#### **① 大学の知財戦略強化**

- ・ 大学自身の知財戦略の策定、自立的な知財マネジメントの実行を各大学に促すため、大学が有する人材、知財、財源等の研究経営資源に関する効果的なマネジメントの在り方について検討するとともに、戦略的な知財マネジメント活動を支援すること。

#### **② 橋渡し・事業化支援機能の整備**

- ・ 大学と中小企業とをつなぐ橋渡し・事業化支援機能を強化するため、産学連携の橋渡し・事業化支援人材の育成・配置・ネットワーク化を図ること。
- ・ 産学連携活動を改善するため、産学連携活動の適切な評価を行うべく評価指標を見直すこと。

#### **③ インフラの整備**

- ・ 大学の知財活用促進と個別の事業への柔軟な対応の観点から、共同研究の特許出願の形態と共同研究契約の在り方を検討すること。
- ・ 事業化が視野に入る段階にまで大学の研究成果を進める概念実証を整備すること。

## **おわりに**

知財を活用して地方におけるイノベーションを実現し、地方経済を活性化する観点から、上記の方向性で地方中小企業の知財活用を促進するための施策について、達成目標を定め、これに基づいてPDCAサイクルを回すことにより施策の着実な実現を図ることが重要である。

## (参考) 先進的な取組例

### 1. 富士通株式会社の取組

「富士通株式会社ビジネス開発部のミッションは、中小企業のビジネスを開発することである。」

富士通株式会社では、自社が保有する約10万件の特許権のうち、社内で活用されない特許を一律に放棄してしまうのではなく、開放特許と位置付けている。社内に専任の技術移転部隊を設け、地域企業を熟知する自治体、産業振興財団などの関係機関、金融機関等を巻き込み、彼らと協働することで、ポテンシャルライセンスのニーズ調査、新商品開発ディスカッション、試作・試作評価、実施許諾契約、補助金の獲得、新商品上市までのスケジュール作成、進捗状況の確認、記者会見・TV・広報誌等パブリシティの活用、地元ブランド認定、新商品の出口戦略の策定など、事業化に必要なことを事業化に至るまで一貫してサポートしている。

こうした技術移転手法は、単なる特許ライセンスの拡販や、開放特許をリスト化し公開するといった開放特許群を陳列棚に並べるだけの行為などとは一線を画している。特許ライセンスではなく、事業提案及び一貫したサポートが商品であり、その商品に特許ライセンスが付随しているという仕組みである。

また、富士通株式会社の開放特許を活用したビジネスプランを大学生が発案し、発表する場を、大学、自治体、金融機関と共同で設けることで、既存の概念にとらわれない新規ビジネスの創生だけでなく、社会学習を通じた次世代人材の育成、地域の活性化を行っている。

### 2. 川崎市の取組

「川崎市の中小企業支援のキーワードは、『おせっかい』と『えこひいき』である。」

川崎市では、川崎市と産業振興財団の職員、知財のコーディネーターが一体となって中小企業を訪問し、「やる気のある」中小企業には、支援策を活用し、ビジネスパートナーを紹介するなどして、複数の支援者により特定の中小企業を集中的にサポートしている（出張キャラバン隊）。

また、「ライセンスはゴールではなくスタート」を合言葉に、大企業の開放特許を活用して中小企業の自社製品開発支援を行う知的財産交流の場を設けると

ともに、場の提供に留まらず、契約交渉、製品開発、資金獲得、商品化、広報発表、販売促進に至るまで、徹底的にサポートしている。

この取組の最大のポイントは、地元から信頼され、地元企業とのコミュニケーションが取れることによる「顔の見える支援」である。このため、川崎市では、中核となる市職員を育成し、長期的な支援ができるよう配慮している。

### 3. 埼玉県産業技術総合センターの取組

*「中小企業支援にあたって知財は鍵になる。」*

埼玉県産業技術総合センターでは、下請け型体質からの脱却を目指す中小企業を支援する「特許ライセンスを活用した企業支援事業 in さいたま」という事業を推進している。卓越した製造技術を持つ下請け型中小企業は、非常に効率化されているが故に営業・企画部門を持たず、独力での自社製品の開発等は困難である。本事業は、それを地域の企業支援インフラでカバーしつつ、知財を活用して強い自社商品開発を実現することによって、「企業の自由な成長」を支援し、地域経済を活性化することを目的としている。また、中小企業と地域の企業支援インフラとで共に本事業に取り組むことによって、企業支援インフラ自体の連携と強化にもつながっている。

本事業では、ライセンサーからの開放特許を核とした商品アイデアを学生やインターネットを活用して募集し、評価委員会において商品アイデアを磨き上げて推奨商品アイデアにした後、地域のネットワークを活用して推奨商品アイデアを核とした事業化プランを募集して、ライセンス契約、新商品の製造・販売につなげていっている。

平成25年度第1回募集「特許ライセンスを活用した企業支援事業 in さいたま」に関しては、3件の特許に対して、商品アイデアの応募が103件、推奨商品アイデアとなったものが6件、ライセンス契約にいたったものが1件、新商品の製造・販売を検討中のものが2件である。

本事業は、公設試験研究機関である埼玉県産業技術総合センターが中心となってオープンな場で特許を核とした商品アイデアを募集し、地域活性化につなげようとする先進的な取組と言える。

### 4. 三重大学の取組

*「企業、大学、行政は、単独では目的が異なる存在である。目的を共有して協働することが成功する産学官連携の鍵である。」*

三重県は、工業が主たる産業である北部と農林水産業を主とする南部で生活格差が拡大し、南部では耕作放棄と高齢化が急速に進行するなどの課題を抱えており、いわば「日本の縮図」である。

三重大学は、三重地域圏の「知の拠点」として機能する使命を持ち、「社会連携部門」を教育・研究部門と対等な学内組織とし、大学知財の社会還元推進の司令塔と位置付けている。地域発のイノベーションを誘発するべく、産学連携による地域産業活性化の教育・研究に特化した「地域イノベーション学研究科」を設立した（平成22年）。さらに「地域で活動する人々が分け隔てなく集まり、協働作業ができる「地域のたまり場」として機能できる唯一の機関が「地方大学」であるとの考えに基づき、大学が地域貢献するためのシンクタンク「地域戦略センター」を設置し（平成25年）、地域金融関、三重TLO等と連携することで、地域の自治体に対して総合的な政策提言や、産業育成・活性化のための企画などを行っている。

活動の具体例としては、みえライフイノベーション総合特区の構築、地域企業の国際展開の支援、高収益型の農業の創出、植物工場プロジェクトなどがある。

産学連携を支えるには、大学教授と企業経営者を合わせるだけでは不十分であり、両者の連携で生み出される世界を想像し、事業化に向かって牽引できる人材が求められる。

## 5. 株式会社テクノネットワーク四国（四国TLO）の取組

*「徳島大学の特許権実施等収入の増額は、営業活動を地道に着実に行った結果である。」*

四国TLOは、単に知財を売り込むのではなく、特許技術をもとにした事業提案及び一貫したサポートを商品とし、その商品に特許ライセンスを付随させるというビジネスモデルで活動している。言い換えれば、四国TLOでは新規事業を顧客に提案するための営業活動を行っている。

具体的には、阿波銀行の企業ネットワークを活用することで事業化の決定権を有する経営者に会い、企業の課題を抽出し、大学研究者を把握した上で企業とマッチングし、中小企業の少ない研究開発費を補うために四国TLOで公的助成金の獲得・活用をサポートしている（企業訪問・企業面談回数は、のべ435社、教員訪問人数は、のべ367人に上った（平成26年4月～11月末、2名で実施）。）。また、ビジネスプランニング、資金計画立案力、新規事業への融資など、四国TLOや徳島大学で足りない部分については、それを得意とする阿波

銀行と補完関係を構築している。

## 6. ペプチドリーム株式会社の取組

「基本特許だけではビジネスは成り立たない。その基本特許で何が出来るのか徹底的に議論して、次の研究開発・発明につなげて、特許ポートフォリオを構築しなければならない。」

ペプチドリーム株式会社は、東京大学の菅裕明教授が発明した独創的な Flexyzime 技術を用いた特殊ペプチド創生を行う創薬ベンチャーである。同社は世界の市場で戦うための知財戦略として、特殊ペプチドの創生だけでなく、その技術で生み出された多種の特殊ペプチドから所望のものを選び出すスクリーニング技術を研究開発し、創薬開発に欠かせない特殊ペプチドのライブラリー特許までも組み合わせた特許ポートフォリオを構築することに成功した。

大学の基本技術や基本特許に依存し、ビジネス的視点から必要となる技術や知財の構築が欠けた大学発ベンチャー企業が散見される中で、同社はビジネスの観点から必要不可欠な技術や知財を事前に見通して自ら研究開発活動を実施し、その成果に基づいて漏れのない特許ポートフォリオを構築するという理想的な知財戦略を実行した例である。また、利益相反を防ぐため、大学研究室とベンチャー企業との間にファイアウォールを設けて人的・金銭的な交流を行わないようにしていることにも着目すべきである。

## 7. 中小企業・知財戦略支援の現場の取組

「知財金融支援は、『知財評価型（知財担保融資）』から『事業評価（キャッシュフロー）型』へと変わった。」

知財評価に基づく「知財担保融資」により担保価値の評価は可能になったが、担保価値よりも返済の可否の方が重要である金融機関にとっては、技術・知財と事業の関係について評価できないため、「技術と知財を有しているのに何故融資してくれないか」と考える技術系の中小企業との間にギャップが生じていた。

特許庁では、そのギャップが埋めるべく、平成26年度から事業評価（キャッシュフロー）型の取組を開始し、金融機関に対する「知財ビジネス評価書」作成支援を行っている。そして、同支援に基づき、知財を活用した融資を行う金融機関が実際に出現し始めている。

また、経済産業省の標準化施策において、業界団体が主導してコンセンサスを

形成する従来型と異なり、先行する技術をもつ企業が業界のコンセンサスを得ずに規格を提案できるトップスタンダード制度が導入され、中小企業が国際標準化規格を提案する例が増え始めた。

## 8. 西武信用金庫の取組

*「中小企業は特許を規制のようなものと捉えている。『守りの特許』から『活用の特許』にしなければならない。」*

西武信用金庫では、本業としての資金提供に加え、顧客の課題解決を図る「お客様支援センター」を設立し、企業に対する事業支援などを行っている。その中では、外部人材や学生の発想を活用して商品開発したり、経営力強化等を行うといった支援も実施しているほか、富士通株式会社の開放特許を活用したビジネスプラン大会も主催している。

本取組は、「大手企業の未活用の知財の活用」を視野に入れて中小企業に対する新ビジネスや第二創業等の支援を実施することによって中小企業を活性化させ、金融機関自身の業績の向上及び地域経済の活性化を実現していくという先進的な取組と言える。

以 上