



「開放可能な自社特許の活用のあり方に関する研究」

～社会のための有効かつ適正な活用の観点から～

2015年度 マネジメント第1委員会・第3小委員会

2016年7月19日（関東部会）

2016年7月27日（関西部会）



本日の報告内容

1. メンバー紹介
2. テーマの背景、狙い
3. 本研究活動の進め方
4. 開放特許の活用について
5. 事例「川崎モデル」について
6. 開放特許のマネジメントについて
7. 開放特許の活用促進について
8. おわりに



1. 活動メンバー紹介

○小委員長

遠藤充彦 富士ゼロックス(株) (関東部会報告者)

○小委員長補佐

伊田厚志 カルソニックカンセイ(株) (関西部会報告者)

○委員

- 江坂文明 日立マクセル(株)
- 奥田慶文 (株)日本電気特許技術情報センター
- 加須屋秀彰 シーメンス(株)
- 近野洋 日本電産(株)
- 千葉哲也 KDDI(株)
- 福岡正吏 三菱樹脂(株)
- 葛見俊之 住友重機(株)
- 田中秀二 (株)リコー
- 原田正樹 ウシオ電機(株)
- 宮本雅章 京セラ(株)

以上12名で構成

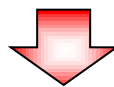


2. テーマの背景、狙い

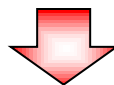
「開放可能な自社特許の活用のあり方に関する研究」
～社会のための有効かつ適正な活用の観点から～

テーマ背景 (1)

- 事業化に至らなかった研究、実施技術の変更、事業撤退等の諸々の事情により開放可能となった自社特許の割合は、多くの大企業で一定割合存在している。



- 上記理由により、開放可能となった特許については、多くの企業で、マネタイゼーションを図る（売却/ライセンス）ことも多い。




- 一方、近年、単にマネタイゼーションを図るだけでなく、中小企業との連携、地域貢献を目的とした社会のための活用を進めている大企業も出てきている。



2. テーマの背景、狙い

テーマ背景 (2)

- 地方/中小企業における知財活用の推進
(政府推進「知的財産推進計画2015」の重点3本柱) 
- 各企業の取組みが「CSR」から「CSV (Creating Shared Value)」へ
シフトし、事業資産を通して社会・地域貢献を行う傾向がある。

日本における産業活性化のため、大企業も地方、中小企業との連携を図っていかなければならない時期に来ているのではないだろうか。



本活動では、開放可能な特許について、「社会のための」活用類型を検討する中から、開放特許の活用を進める上での社内におけるマネジメントの留意点を述べるとともに、新たな開放特許活用促進策についても検討した。



「知的財産推進計画2015」について

☆ 「知的財産推進計画2015」からの抜粋 (以下項目が重点3本柱)

本年4月14日には、安倍内閣総理大臣を本部長とする知的財産戦略本部会合を開催し、以下3つの政策課題に重点を置いた「知的財産推進計画2015」の検討の加速について総理から直接指示がなされた。

- ① 地域中小企業の知財戦略強化と地方における産学・産産連携の促進
- ② 知財の紛争処理システムの活性化
- ③ コンテンツと周辺産業の一体的な海外展開

「知的財産推進計画2015」工程表に基づき、各管轄省庁が短期、中期の活動計画を多項目に渡り作成、実行中。





3. 本研究活動の進め方

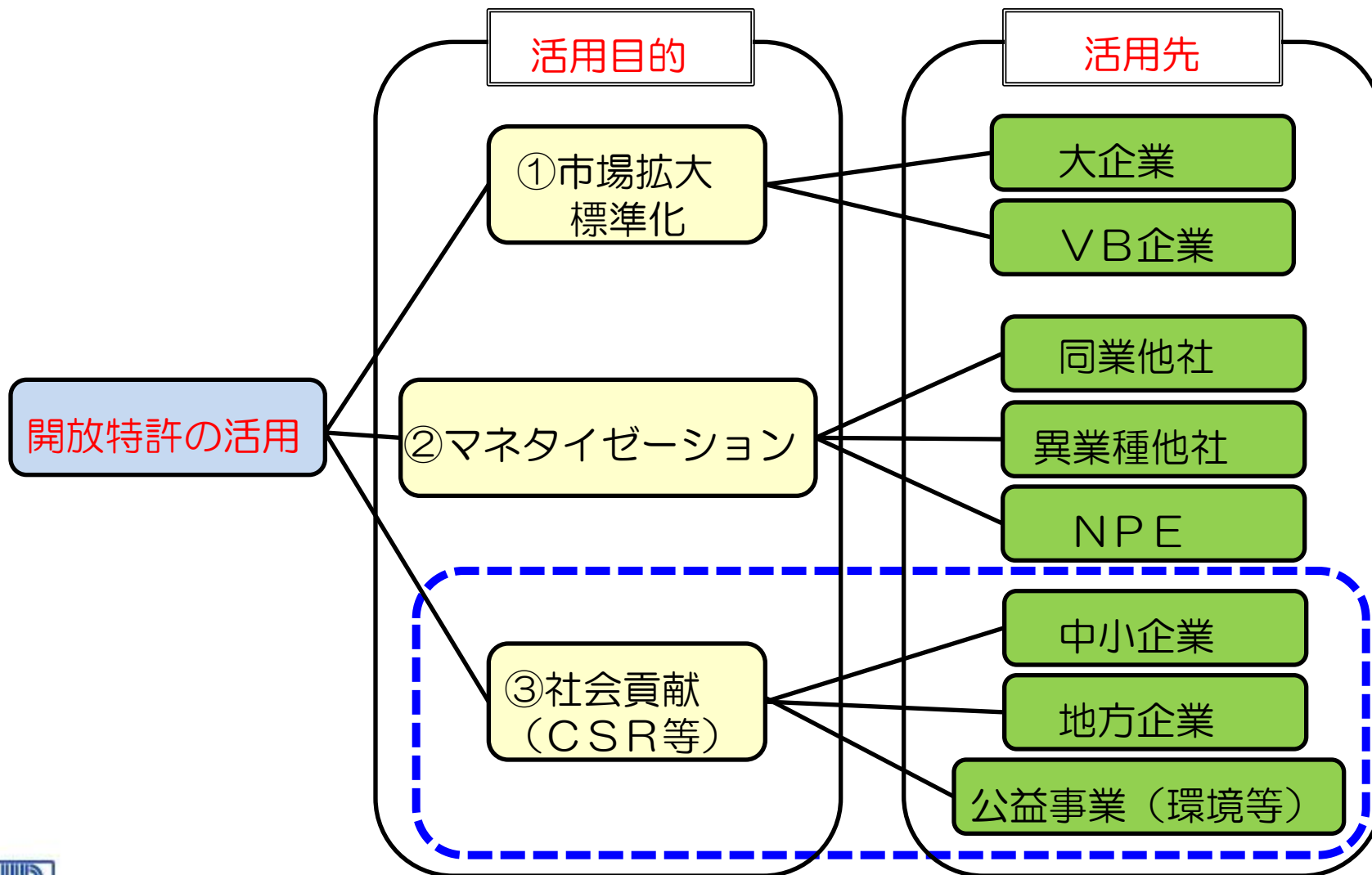
☆本研究の活動ステップ

- 本テーマの趣旨に関わる「社会のための活用」について考え方を小委員会内で共有し、それらに関わる、外部環境の調査実施。
(「知的財産推進計画2015」、大企業のCSR活動)
- ↓
- 上記結果に基づき「開放可能な特許」の研究対象類型の明確化
(活用目的、対象特許、活用先…)
- ↓
- 当該類型で成果をあげている「川崎モデル」のヒアリング実施。
(川崎モデルの「ライセンサー」「ライセンシー」「仲介者」3者のヒア)
⇒従来の知財交流事業と異なる成功因子があるとの仮説検証実施。
- ↓
- 川崎モデルの成功因子分析と当該活用推進に向けた大企業視点からのマネジメント留意点抽出
- ↓
- 川崎モデルの課題抽出と、更なる活用促進に向けた提案検討、提言



4. 開放特許の活用について

☆ 「開放可能な特許」の**研究対象類型**の明確化。





4. 開放特許の活用について

<<開放特許のビジネスマッチング>>

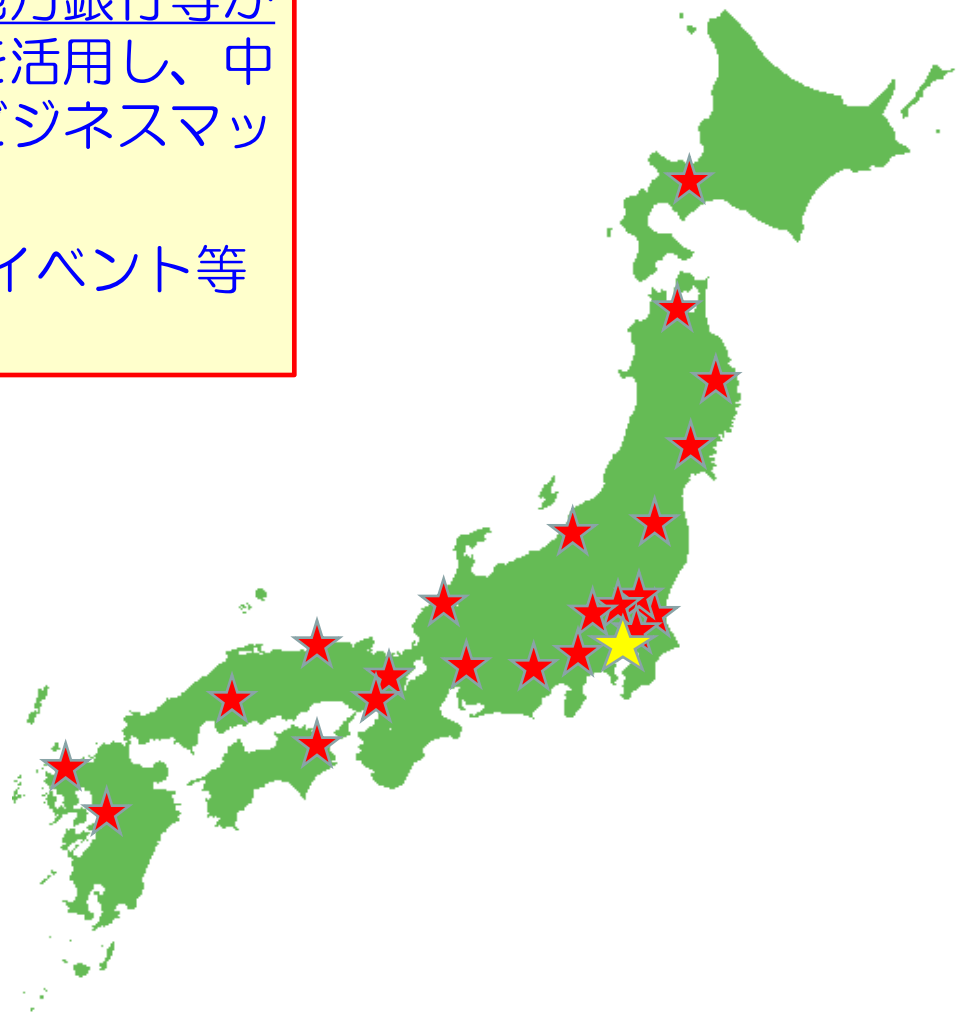
全国各地で、国、地方自治体、地方銀行等が主催者となって大企業の開放特許を活用し、中小企業の新規ビジネスを創生するビジネスマッチングが各地で行われている。

現在、30近い自治体がマッチングイベント等を開催している。



それら自治体の中でも、「川崎市」
（川崎モデル）が、先行し実績をあげており、各自治体からのヒアリングも多く受けている。

そこで、川崎モデルを調査対象として、検討を進めることとした。





5. 事例「川崎モデル」について

☆大企業の開放特許を活用した中小企業の自社製品開発支援

川崎市は、大企業の存在と共に、地場中小企業も多いという特質も有り。

■平成19年度にモデル事業としてスタート、翌年度から重点事業として実施

■これまで参加している大企業 **(22社)**

富士通、東芝、日立製作所、NEC、味の素、パイオニア、日産自動車、NHK、ミットヨ、出光興産、富士通セミコンダクター、NTT、日本ハム、キヤノン、中国電力、イトーキ、シャープ、京セラコミュニケーション、ソシオネクスト、富士ゼロックス、シーメンス、トヨタ自動車

■これまでの**成約実績は21件、うち14件が製品化**（平成28年1月現在）

知的財産

大企業

「知」

- 特許権の実施許諾
- ノウハウ提供
- 技術指導
- 販路開拓支援

川崎市役所
川崎市産業振興財団
コーディネータ

- 知的財産交流会の開催
- マッチングの調整
- 契約交渉の代行・支援
- 製品化・事業化支援
- 資金獲得支援

中小企業

「技」

- 新製品開発
- 新規事業への進出
- 技術の高度化
- 製品付加価値の向上

対価





5. 事例「川崎モデル」について

成約1号
「プリント基板の拡大視認装置」
 平成20年1月ライセンス契約
 株式会社光和電機（麻生区）



成約2号
「車載入出力装置」
 平成20年5月ライセンス契約
 株式会社イクスリサーチ（幸区）



成約3号
「チタンアパタイト含有抗菌塗料」
 平成20年5月ライセンス契約
 株式会社末吉ネームプレート製作所（多摩区）



成約4号
「電子機器の免振台足」
 平成21年1月ライセンス契約
 株式会社スタックス（中原区）



成約5号
「雰囲気分析装置」
 平成21年5月ライセンス契約
 タカネ電機株式会社（中原区）



成約6号
「レーザー溶接加工技術」
 平成21年12月ライセンス契約
 株式会社JKB（高津区）





5. 事例「川崎モデル」について

成約13号
「金属修飾アパタイト材料及び製造方法」
 平成24年7月ライセンス契約
 株式会社さくらり（川崎区）

殺菌キャビネット「ルミエールシリーズ」
 紫外線と光触媒でダブル殺菌・分解



成約14号
「芳香拡散技術」
 平成24年11月ライセンス契約
 株式会社松本製作所（中原区）



成約15号
「出欠管理方法」
 平成25年2月ライセンス契約
 株式会社匠技術研究所（麻生区）



成約16号
「病原の感染防止方法」ほか1件
 平成25年4月ライセンス契約
 フロンティアインターナショナル（麻生区）



成約17号
「部品定数給装置」
 平成25年12月ライセンス契約
 株式会社マイス（高津区）



成約18号
「小型摩擦摩耗試験機」
 平成26年5月ライセンス契約
 株式会社東京メータ（中原区）

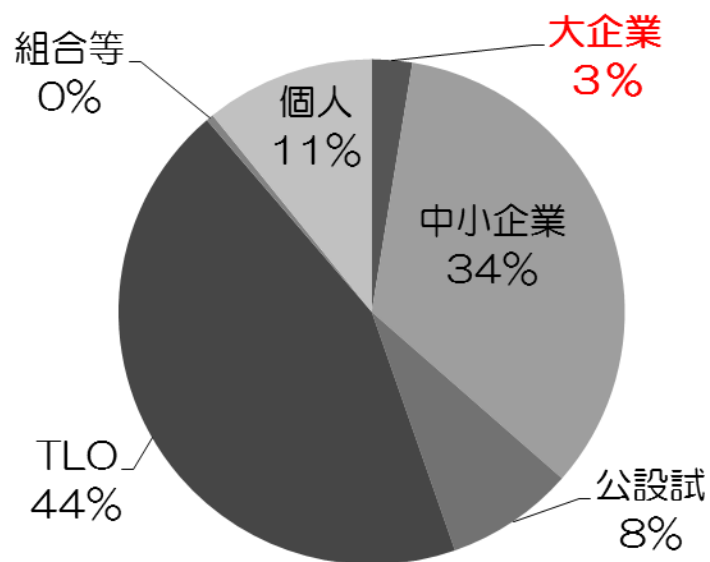




5. 事例「川崎モデル」について

☆従来の知財交流事業（例：INPIT）について

全国的な特許流通の取り組みとして、独立行政法人工業所有権・研修館（「INPIT」）が行っていた「特許流通促進事業」がある。



☆成約事例のライセンサー属性

☆中小企業（34%）、TLO（44%）がライセンサーとなるケースが多く、大企業の割合は少なかった。（3%）



（仮説設定）

事業参加の大企業22社において21件の成約事例をもつ「川崎モデル」は従来とは異なる成功因子が存在するはず。

上記仮説検証のため「川崎モデル」にて立場が異なる当事者3者のヒアリング実施。

- ・ライセンサー：富士通/日産自動車
- ・ライセンシー：末吉ネームプレート
- ・仲介者（コーディネータ）：川崎市産業振興財団



5. 事例「川崎モデル」について

成功因子の基本は、仲介者（コーディネータ）のアクション項目、レベルが従来の交流事業と異なる。 結果、大企業・中小企業のWin-Winの関係が成立。

Win-Win

成功因子 キーワード	仲介者アクション (川崎市コーディネータ)	大企業 メリット	中小企業 メリット
「えこひいき」	<ul style="list-style-type: none"> やる気企業への優先的紹介 <u>商品化時の大規模な記者会見（メディア登場による宣伝効果）</u> 	<ul style="list-style-type: none"> メディアによる <u>社会貢献アピール（販促効果）</u> 	<ul style="list-style-type: none"> <u>メディアによる社員意識向上</u>、及び取引先、銀行からの <u>信用向上。</u>
「お節介」	<ul style="list-style-type: none"> <u>大企業との契約交渉の仲介</u> <u>補助金申請の作成支援</u> <u>試作評価（公設試の紹介）</u> <u>販路開拓の支援</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 仲介者による <u>各種サポート（技術、契約交渉）</u> による持出工数削減 販路拡大によるライセンス料増。 	<ul style="list-style-type: none"> 不得意な <u>契約関連、市場調査、補助金申請を支援</u> してもらえる。
「キャラバン隊」	<ul style="list-style-type: none"> <u>「強み有」中小企業の発掘</u> 川崎信用金庫との連携 	<ul style="list-style-type: none"> <u>企業探索</u> 工数削減 	<ul style="list-style-type: none"> <u>融資相談</u> も容易。





6. 開放特許のマネジメントについて

☆川崎モデルの分析から本類型の活用推進に向けた
大企業視点からのマネジメント留意点を「企業探索フェーズ」
と「サポートフェーズ」に分け、更に「社内体制」についても検討した。

企業探索フェーズ

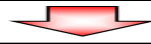
1. 開放特許（提供技術）の選別

- 開放可能な特許から、中小企業が利用容易な技術分野を選択。



2. マッチング、契約

- わかりやすい技術説明。
- ライセンシニーズの把握
- コーディネータの活用



サポートフェーズ

3. 試作・評価

- 事業部との協力体制
- 試作品性能評価



4. 商品化

- 社内購入検討（内製品代替）

社内体制



6. 開放特許のマネジメントについて

☆ 「企業探索フェーズ」における留意点

☆開放特許（提供技術）の選別

- 過去含め、実施（試作含む）実績のある特許
- 用途がイメージし易い特許（材料でも、用途が想起し易いもの）
- 大きな設備投資を伴わない特許（半導体設備等は難しい）
- 中小企業の強みを生かせる特許（機械加工、加工ノウハウ等）
- 発明者が現在も在籍している特許（技術サポートのため）

☆わかりやすい技術説明

- この特許技術で何ができるのか（どのような課題がどのように解決できるのか）を説明する。
- この技術でどのような用途（ビジネス）が可能かを説明する。
- 競合製品がある場合は、この特許でどのような差別が可能か説明する。

☆ライセンスニーズの把握

- 「一緒にビジネスをする」という営業マンの姿勢をとること。
- 最初はコーディネータを仲介して把握するのが良策。

☆コーディネータの活用

- 優秀なコーディネータとの連携（中小企業ニーズ、強みを最も知っている）
- 定期的な意見交換による技術シーズの説明。



6. 開放特許のマネジメントについて

☆「サポート・フェーズ」における留意点

☆事業部・技術者の協力体制

- 図面、仕様書、資料をまとめた「テクノロジーパッケージ」を準備。
- サポートメンバーを明確にし、中小企業側と直接対話（中継者、書面省略）

☆試作品性能評価

- 試作品に関する公設試験研究機関での評価前の事前性能評価

☆「社内体制」における留意点

☆社内関連部門との連携

- 本事業の成功に向けた目的意識の共有。
- 事業部、法務部、ブランド部門、その他の関連部門への事前ネゴ等

☆専門部隊の設置

- ライセンスを含めたビジネス開発を専門とする部隊の設置はBetter



7. 開放特許の活用促進について

大企業が開放特許事業（川崎モデル等）に積極参加する際の課題：

1. 実体面：

(1) ライセンス料総額が小（市場小）、企業価値向上の見える化

2. 形式面：

(1) 自治体内におけるマッチング企業数の限界

(2) 中小企業に対する効率的な開放特許のわかりやすい説明

(3) 複数の自治体との個別マッチングの煩雑さ



大企業の開放特許の活用を更に促進させるためには、
積極的な自治体・中小企業等を巻き込んだ全国的な新しいネットワークや仕組みが必要

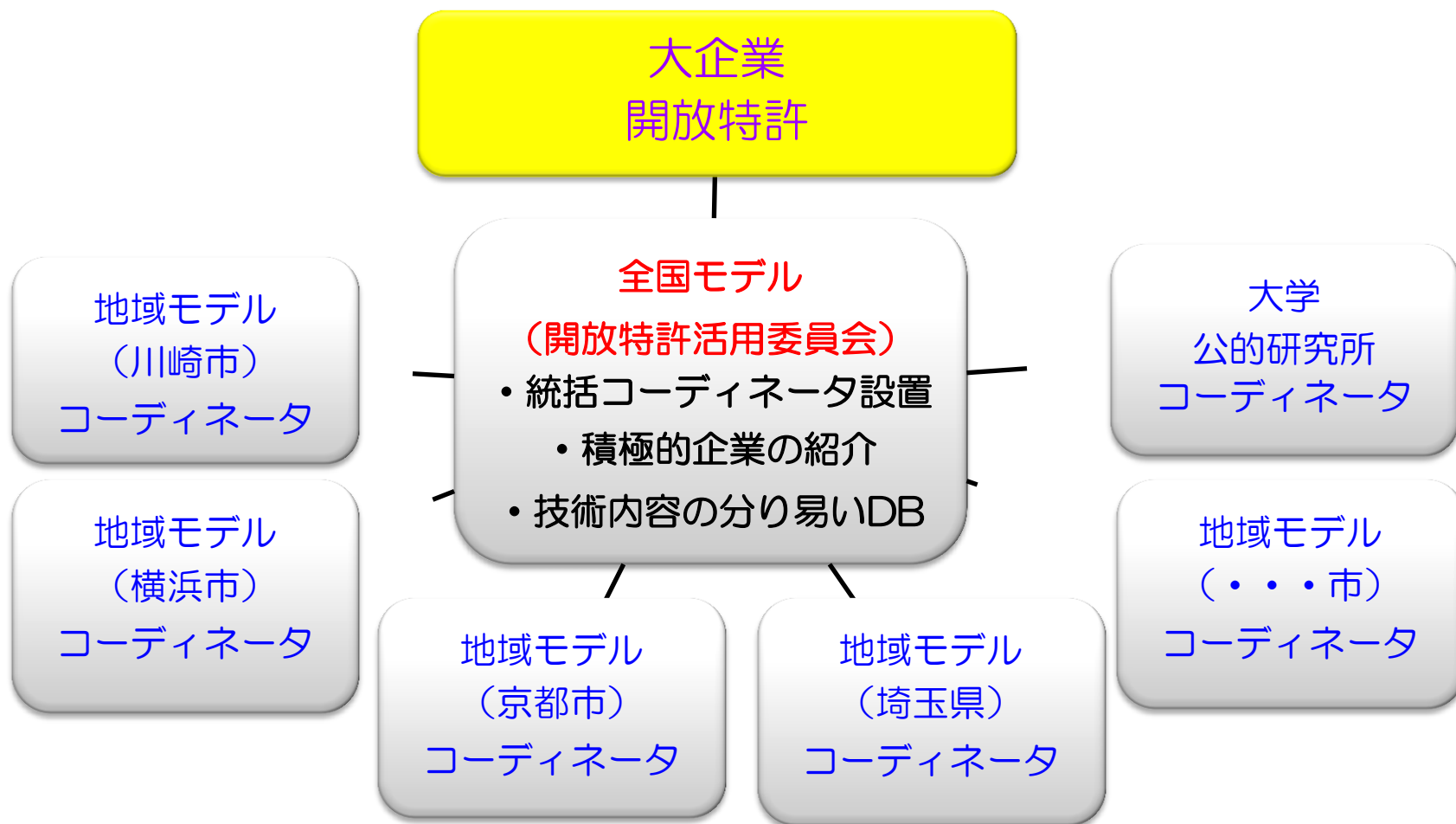


現在の各自治体等の事業は残し、それらと大企業等の開放特許を提供する側との間の仲介役を務める組織体「開放特許活用委員会」
OPC（Open Patent Committee）を設置する。



7. 開放特許の活用促進について

「開放特許活用委員会」構成イメージ

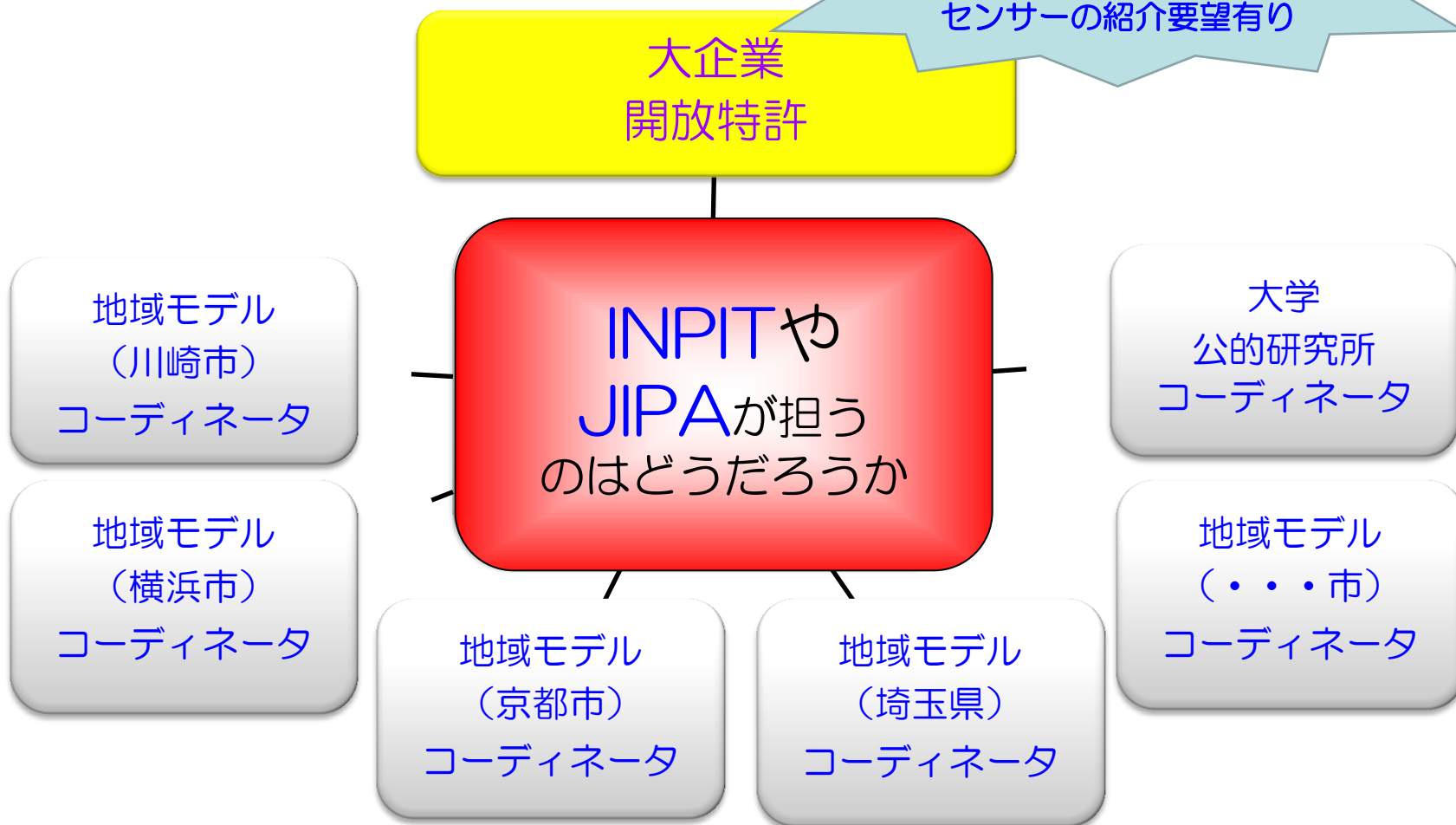




7. 開放特許の活用促進について

「開放特許活用委員会」構成イメージ

実際、川崎市からJIPAに対して、本気度の高いライセンスの紹介要望有り





8. おわりに

大企業の開放特許の活用について社内マネジメントの留意点、開放特許の活用促進案について述べてきましたが、まだ、大企業の多くは、費用対効果が見え難いため、本活用に踏み出せないでいるのも事実である。そのような企業に対してまず、「**一歩**」を踏み出すきっかけになれば幸いです。

本発表の詳細は知財管理誌8月号に掲載予定です。

この研究活動を通じ、言行一致活動としていくつかの当小委員会企業が「一歩」踏み出しました。

ご清聴有難うございました

～世界から期待され、世界をリードするJIPA～



一般社団法人日本知的財産協会

