



地域中小企業支援ツール“知財”でビジネス創出

－近畿経済産業局の知財ビジネスマッチングモデル－



経済産業省 近畿経済産業局 地域経済部
産業技術課 知的財産室

1. はじめに

近畿経済産業局(以下、近畿局)では、中小企業向け知財支援策の一環として、大企業の開放特許¹を活用した中小企業における新規事業創出を目指し、平成23年度より「知財ビジネスマッチング事業」を継続的に実施している。自治体が独自に取り組む事例としては平成19年ごろから川崎市が取り組んでいる「川崎モデル²」として知られる取組が有名であるが、政府主導の取組として特許庁が平成9年に開始し、(独)工業所有権情報・研修館(INPIT)に引き継がれ平成23年度まで実施していた「特許流通促進事業³」にその源流をみることができる。川崎市以外の自治体においても特許流通促進事業のモデルを基礎にして、独自のやり方で継続しているところや、最近は新規に取り組むところが出てきている。⁴また、より積極的に知財を活用した事業化を促進する取組として、特許庁において「地方創生のための事業プロデューサー派遣事業」(平成28-30年度の3ヵ年事業)が新たに開始され、早速成果も上げつつある。本寄稿では、知財ビジネスマッチングの意義について論じたあと、近畿局知的財産室で取り組んでいる知財ビジネスマッチング事業の概要を解説したい。

2. なぜ、いま知財ビジネスマッチングか ーライセンサー大企業、地域中小企業、 行政それぞれのねらいー

知財ビジネスマッチング事業が円滑に成果を生み出せば、開放特許のライセンスを提供するライセン

サー大企業、開放特許を活用する地域中小企業、施策として仲介を実施する機関や行政の三者にとって、それぞれメリットがあると考えられる。

まず、ライセンサーとなる大企業の立場で考えてみると、一般的に、ひとつの特許権を取得する過程においては、特許のもととなる技術アイデアの創出段階で、研究開発のために金銭的、人的、時間的にコストがかかっている。また、創出されたアイデアを権利化する段階においても、事前の先行技術調査、国内特許の出願・審査に係る費用、代理人費用のほか、特許権登録後の特許料等の維持経費といったコストを負担しなければならない。したがって、保有する特許権を自社事業として直接的に実施せず、未活用のまま保持することは、参入障壁のためのけん制効果のように金銭的価値として見える化しにくい効果を除けば、上記コストが回収できないことになるため、マッチングした地域中小企業から多額のライセンス収入は期待しないにしても、少額でも投資を回収できるとしたら、それはメリットの1つとなり得る。また、ライセンサー大企業内で研究開発に従事する人材にとっても地域中小企業による事業化という目に見える形で自らの研究開発成果が世に出ることは、日頃の研究開発活動に対するモチベーション向上につながり、ライセンサー大企業内部での知的創造活動サイクルの活性化が図れるというメリットも期待できる。さらに、マッチングに至るまでの過程においていくつかの地域中小企業との面談などの接点を通じて、開放特許の利活用での繋がりを超えて、有望なパートナー中小企業の発掘の機会ともなり、共同開発等で新分野進出へのきっかけとする等、そのメリットは多岐に亘る。

開放特許を活用する地域中小企業にとっては、ライセンサー大企業が前述のコストをかけて開発し