
事例15 特許流通・特許活用による新製品・新事業開発

クリエイション・コア東大阪では、企業等から特許流通の話をはじめ、アイデアが特許になるか、特許にする手続き、先行特許調査、特許侵害・抵触への対応など特許に関するさまざまな相談がある。特許の相談も複雑・専門化していることから、特殊な案件については、知的財産に関するワンストップサービス拠点である関西特許情報センター内（大阪市天王寺区）の発明協会、日本弁理士会や特許情報活用支援アドバイザーにスムーズにつないでいる。

私は「自分の持っている特許・実用新案の売り込み先を探す企業・個人・大学と自社の新商品・新事業のネタを外部に求めている企業を仲介する」ことが主な役割である特許流通アドバイザーであることから、特許の活用に関して、クリエイション・コア東大阪の2003年8月オープン以来、ニーズ・シーズ把握、案件紹介に企業訪問、あるいは来訪対応を行ってきた。

特許流通の第一段階はニーズに対応したシーズを探してニーズ企業に案件を紹介する、あるいは、売り込みたいシーズに相応しい企業を探し案件を紹介することで、紹介先で興味をもたれた場合にサンプル評価、試作品の作製・評価、市場性評価等を経て特許導入による自社での売り上げ・利益の見込みをつけることになる。この検討段階で秘密保持契約やオプション契約を結んで進めることも多い。案件により、補助金、投資、融資等の資金調達も必要であり関係機関と連携して支援していくことも必要になる。ライセンス条件は通常、契約時の一時金と販売額に課金するランニングロイヤリティの支払いになるが、これらの金額が合意されて特許流通の契約成立となる。特許流通には上記のようなプロセスが必要なので時間がかかり、1年以上要する場合が多い。

今までの実績として特許権譲渡契約が2件、実施許諾契約が1件、秘密保持契約が8件でこの内4件は現在、成約に向けて検討を進めている。

これらの事例はライセンサー（ライセンスを与える側）、ライセンシー（ライセンスを受ける側）双方から秘密保持を要求されているので公開は困難であるが、項目を例示すれば「機械的強度に優れたプラスチックの製法（ライセンサー：愛知→ライセンシー：東部大阪）」「自動車用品（ライセンサー：山梨→ライセンシー：大阪市部）」「美容分野で用いる計測装置（ライセンサー：東部大阪→ライセンシー：東京）」「光源の照度向上技術（ライセンサー：宮城→ライセンシー：東部大阪）」などがある。この例のように特許流通アドバイザーは全都道府県に派遣されているので都道府県の枠を超えて全国区でライセンスの移転ができる。今後、公開可能な事例が出てくれば公開していくようにしたい。

なお、大阪府特許流通アドバイザーの紹介する開放特許情報は、大阪府立特許情報センターのホームページ（<http://ww.o-pic.jptuyou.html>）で公開している。

常駐の特許流通アドバイザーが事務所まで訪問し、無料で特許の流通を促進する本事業を、是非ともご活用いただきたい。