

特集《日本弁理士会知的財産価値評価推進センター 10 周年》

日本弁理士会知的財産価値評価推進センター 設立 10 周年記念セミナー（大阪）

— 知財価値評価が企業の未来を拓く —

【会場】 日本弁理士会 近畿支部（明治安田生命大阪梅田ビル 25 階）

【日時】 2014 年 10 月 28 日（火） 13：30～17：00

【参加者】 85 名



要 約

知的財産権の価値評価業務を行う弁理士の支援を行うことで同業務の改善進歩を促し、もって知的財産権の活用に寄与することを趣旨として設立された知的財産価値評価推進センターは、今年で 10 周年を迎え、知的財産価値評価の必要性の周知を目的とする記念セミナーは、広い地域からの来場を期待しつつ、大阪で第 5 回が開催された。

知的財産価値評価推進センターからは、最近の活動である、中小企業の融資判断に活用できるような簡易評価の紹介を含め、特許庁の知財ビジネス評価書作成支援事業の評価機関として参画すること等が紹介された。

大阪の知財先進企業の弁理士の方による基調講演、多方面の知財担当者の方々によるパネルディスカッションを中心とするセミナーに、来場者は熱心に聞き入っていた。

以下の原稿は、基調講演及びパネルディスカッションについての議事録・考察であり、それらが、読者が知的財産価値評価に関する最新動向に触れることができる機会を提供することを期待する。

【考察】

（1） 議論が及んだ範囲・議論の内容

今回の 10 周年記念セミナーの目的は、より多くの人に知的財産価値評価の必要性を知っていただくことであると説明された。

開会挨拶では、知的財産価値評価センターの冊子に記載されている「客観的で妥当性のある知的財産の価値評価」という表現が用いられた。

基調講演では、ダイキン工業の知財戦略とその活動についての講演がなされた。講演中、具体的な事例を踏まえ、同社の知財強化の取り組みについて詳しい説明がされた。

その後、当センターの組織や取組等の説明として、この 10 年で、知的財産の価値評価に対する環境が大きく変わり、価値評価センターの活躍できる環境が整いつつあることが説明された。

パネルディスカッションでは、「知的財産価値評価による資金調達と起業・企業支援」をテーマとして議論がなされた。中小企業支援、大学における知財管理、多額の資金を要する医薬品開発などに話題が及んだ。

（2）議論された知財価値評価

知的財産価値評価推進センターでは、簡易に知財の金銭的価値評価を行う方法を研究しており、「知財価値金銭評価書」、「事業・知財適合性、知財優位性判定評価書、市場調査」および「事業・他社知財非侵害判定評価書」の3つの簡易評価書を作成するサービスを検討していることについての説明がなされた。

パネラーは好印象を持ったように見受けられ、利用可能なものを具体的に検討してみたいという意見もあった。

（3）知財価値評価の現状

行政側の意見として、地域の中小企業の活性化の支援策に力を入れており、知財ビジネスマッチング事業では、大企業の特許を活用して中小企業の商品開発を行っている具体的な事例が紹介された。

また、大学における知財評価の基本的な考え方として、費用対効果を重視しているという説明があり、少ない予算の中で現実的な知財管理がなされている現状が伺えた。

（4）知財価値評価の課題

これまで裁判所の民事執行案件に関して利用されている知財価値評価の手法は、中小企業の融資の検討に用いるためには費用がかかりすぎて採算が合わないという問題があった。

知的財産価値評価センターの簡易評価書により、この課題が解決されることが期待される。

（5）知財価値評価への期待・要望

政府系金融機関の提供する「資本性劣後ローン」という、株式ではないため、経営参加はなく、企業経営への過度な関与は行わないという性質の資金は、多くの中小企業のニーズに応えるものである。その融資検討のための定性評価に、知財価値評価が活用できるのではないかと期待が持たれていた。

また、最近始まった、特許庁の知財ビジネス評価書

作成支援事業では、日本弁理士会の知的財産価値評価推進センターが評価機関のうちの1つとして加わっており、日本における知財価値評価推進の一翼を担うことが期待されている。

■挨拶

日本弁理士会 古谷 史旺 会長

客観的で妥当性のある知的財産の価値評価は我が国の知財立国に貢献するものと信じる。

○基調講演

■講師 ダイキン工業株式会社 法務・コンプライアンス・知財センター

知的財産グループ長 部長 弁理士 西井 光治 氏

■テーマ

「ダイキン工業におけるグローバル知財強化の取組みについて」



1. ダイキン工業の会社概要・事業概要

1. 沿革と事業構成

創業は1924年（大正13年）で、1938年には日本初のフロン式冷凍機の生産を開始し、1963年、ダイキン工業株式会社に社名変更。

2013年度の売上高（連結決算）は1兆7830億円、営業利益は1550億円である。国内空調シェア（2012年度実績）は、業務用エアコンで45.1%（1位）、家庭用エアコンで19.8%（2位）。海外売上比率は71.1%（2013年度連結）。

2. ダイキンの主要製品

空調機については、家庭用から大規模ビル用まで建物の規模に合わせた製品を生産販売している。

化学製品については、ホタル石を原料として、フロンガス、フッ素ゴム、フッ素樹脂、撥水撥油剤などを生産している。

また、インバータ技術、ヒートポンプ技術、冷媒制御技術、フッ素化技術などの技術を用いて様々な環境商品を有しており、化学分野では電池関連材料も扱っている。

3. グローバル生産拠点

市場近くで生産する「地域最寄化」の思想で生産拠点を設立している。空調器の主要生産拠点は、日本、中国、欧州、アジア・オセアニア、アメリカ。化学品については、北米、欧州、中国、台湾に生産、販売拠点を設立している。

II. グローバル知財強化の内容（主に空調分野）

1. 当社の知財強化のポイント

当社事業分野における「グローバル特許力 NO.1 の実現」（質×量）を掲げ、全社挙げて強化政策を実行した。

「開発部門中心の知財強化」を方針としており、開発責任者が特許責任者であり、スタッフではなく技術者が知財強化の中心であるという意識改革を実践している。「特許活動は開発行為そのもの」という認識で、「特許に基づいた新商品戦略」を推進している。

知財部門は技術陣と一体となり、「特許技術」を駆使した有効特許の取得、グローバル特許分析、知財インフラ整備、特許教育等で技術陣を能動的にサポートしている。権利取得に関しては100%外注を特徴の一つとしており、外部弁理士を活用している。

2. 知財の組織体制

社長直轄の本社組織である「法務・コンプライアンス・知財センター」が全社を統括している。特許強化の実行責任は技術トップであり、知財部門はこれをサポートしている。各事業部門等には部門知財担当を配置している。

3. 具体的な特許出願件数の強化状況

3. 1. 国内特許出願

2012年の国内出願件数は1310件で、前年よりも大幅に増加した。特許重要テーマを定め、特許網を構築するため計画的出願を推進している。研究所は特許

マップを作成して有効特許の出願を目指し、知財部門は、特許技術を駆使して発明の発掘・展開に注力している。

3. 2. 海外出願

3. 2. 1. 取組内容

2012年の海外出願件数は360件で、対前年比で大幅に増加した。開発部門と知財部門とで「外国特許要否検討会」を開催し、技術の重要度／市場規模／侵害発見の容易度／代替困難性などを総合的に考慮し、費用対効果を確認しつつ海外出願件数を増やしている。また、日本出願後の開発進捗／実施形態の変化／他社の追随状況を考慮して日本出願を見直し、ブラッシュアップして海外出願を行うことに努めている。出願国は、従来からの北米、欧州、中国、韓国に加えて、ブラジル、インドへの出願を強化しており、さらに、ロシア、ベトナム、トルコ、インドネシアなどへの出願も強化している。

3. 2. 2. 外国特許出願国の選定（指針）

出願国の選定指針は以下の項目を考慮している：
 (1)ライバル他社の生産拠点、(2)主要市場、(3)自社の生産拠点。ライバル他社のグローバル事業展開状況の把握が不可欠と考えており、海外特許強化においては、数年先までを読む力（目利き機能）を重視している。

3. 2. 3. 海外特許の質の強化

海外特許の質の強化のために実行している項目を以下に挙げる。

- (1) 質の高い外国の特許事務所・法律事務所に集約化することでパイプを太くし、専任弁護士を確保する。
- (2) PCTの活用（ほぼ100% PCT出願）
- (3) 中国・韓国出願の誤訳問題への対応
- (4) 欧州特許庁の異議事件におけるオーラルヒアリングへの知財部員の派遣

3. 2. 4. PCT利用のメリット

当社が考えるPCT利用のメリットは以下の通り：

- (1) 各出願国への移行時期を繰り延べできるので、無駄な出願を取り下げ得ること。
- (2) 日本語による外国出願なので翻訳に要する時間を考慮しなくてよいこと。
- (3) 別途の国内優先権出願の必要が無いこと。
- (4) 国際調査報告等により日本の審査官の特許性に対する考え方を知り得ること。

4. 有効特許の増強

4. 1. 「有効特許」

特許の「質」向上のため、「有効特許の増強」を指針として取り組んでいる。

当社の商品・技術戦略において重要な分野であって、他社へのインパクトが大きく、商品競争力の確保に大きく寄与する特許は、「差別化有効特許」ととらえている。一方、他社と争いになる8割は「必然特許」、つまり、「当たり前特許」である。誰もが当たり前採用する技術を先に出願することが重要と考えている。

4. 1. 1. 必然有効特許の例

必然有効特許としては、1)法規制対応（デファクトスタンダード技術、法規制、新素材への置換）、2)今後、不可欠になる商品・技術ニーズの先取り、3)他分野の有望要素技術の応用、4)コストダウン技術、が挙げられる。

空気清浄機の場合、当社がストリーマ技術を権利化しているのに対して競合他社は異なる差別化技術を採用している。一方で、基本的な構造に係るデファクトスタンダード技術は、必然特許でカバーされる。競争に勝つためには常に、必然特許を意識し、他社に先行して必然特許を権利化することが重要である。

また、コア技術については、特許ポートフォリオ管理により、特許網構築の強化に努めている。

4. 2. 開発の各段階で「有効特許」を出願

4. 2. 1. 製品開発の流れと有効特許

製品開発の流れにおける各段階で有効特許を獲得できるように、各段階でパテントレビューを実施している。その際、発明者・知財担当者に限らず、周りの開発者や特許事務所なども含めた衆知を結集している。

4. 2. 2. 有効な特許網づくり

差別化のためのキー技術を徹底的に見極め、「基本となるアイデア」をベースにして、特許マップを活用して有効な特許網づくりを行っている。

4. 2. 3. 製造プロセス・工法に関する知財保護

製造プロセス、工法は侵害発見が困難なことから、公開を伴う特許出願を行わないという選択肢もあるが、当社では、権利化に最低限必要な開示に留めるなどの工夫を行った上で、他社特許に対する侵害リスクを無くすことを目的として特許出願している。

4. 3. パテントレビュー活動

技術者、知財担当者および外部弁理士が現場に集まって、アイデアの種を有効特許に創り上げる取り組

みを行っている。このような取り組みの結果、知財戦略経営企業ランキングで全国3位となった（日経産業新聞2006年10月6日付記事）。

4. 4. 「特許事務所（外部弁理士）」の徹底活用

当社の特許出願は、ほぼ100%外注である。知財部と特許事務所は共同して有効特許の取得責任を負う。外部弁理士には、外の知財部として自ら能動的に動くことを期待しており、それに報いるべく成果主義の報酬体系を採用している。

4. 5. 特許報奨制度

有効特許の創造を加速するための強力なインセンティブとして、各年の「有効特許早期報奨」制度に加えて4つの報奨制度を設けており、多面的にインセンティブの向上を図っている。また、社長が出席する「特許表彰式」を毎年開催している。

さらに、インセンティブ策の一環として、社外の発明表彰に応募しており、ほぼ毎年発明表彰を受賞している。

5. コンプライアンスジャッジ

他社特許を尊重し、侵害を起こさない管理を徹底するため、日・米・欧・中・韓・PCTの公報データベースを特許調査し、問題特許の抽出を行い、必要な場合、「設計回避」・「特許無効化」・「ライセンス受け」のいずれかによりリスク回避を行った上で、社内のコンプライアンスジャッジで承認を受けた後でない製品を生産を開始できないシステムにしている。

6. 自社特許点検活動（空調分野）

「他社製品の購入－分解調査－侵害判定－侵害調査レポート－特許力バランス評価」の流れで、他社製品が自社特許を侵害していないか点検しており、活用できる自社特許の顕在化に努めている。

7. 海外拠点の知財マネジメント

当社が長年培ってきた知財マネジメントを海外拠点に早期にトランスファーするため、「拠点知財管理体制」の構築に注力している。

8. 特許の活用

獲得した特許については、事業戦略・技術戦略に合致した多面的活用を行っている。例えば、自社の事業・商品を守るための模倣対策・侵害排除、およびク

ロスライセンスによる設計自由度確保・研究開発のスピードアップに役立っている。

9. IT 活用の高度化

特許業務の効率化と高度化のため、最新の特許管理・調査システムを導入しており、自社特許管理データベースにおいて、グローバル特許業務の「完全ペーパーレス」、「一元管理」を実施している。また、侵害管理データベース、特許調査システム、他社特許対策データベースを構築している。

10. 意匠の強化

デザインは商品力を高める重要な要素と考えている。エアコンデザインにおける業界のトレンドリーダーとして、グローバルデザインの創出を進めており、その成果として、2013年には、世界的に権威のある「レッド・ドット・デザイン賞」を受賞した。国内では、過去10年間でグッドデザイン賞を8度受賞しており、シェアアップにつながったものと考えている。さらに、業務用エアコンの室内機・室外機・リモコンの意匠にも注力している。

意匠については、国内だけでなく海外にも積極的に出願している。2000年～2011年の意匠登録件数は562件と他社の2倍以上であり、主要製品の意匠については、全て主要国にも出願している。特に、重要意匠については、意匠マップ展開を実行し意匠網を形成している。

11. 商標の強化

コーポレートシンボルマークは、「DAIKIN」ブランドを最も明確に体现しているものであり、世界の約130カ国で登録されている。登録商標保有件数は、日本が約850件、海外が約1650件となっている。コーポレートシンボルマーク以外の新たな広告媒体として、世界の約40カ国で「ぴちゅんくん」(図及び名称)の出願をしている。

Ⅲ. 中国での模倣対策

1. 業務用エアコン室内機デッドコピー事件

2000年初め、中国大手家電メーカーに業務用エアコンをデッドコピーされる事件が起きた。その当時は、制御関係技術の特許が中心で構造関連技術については特許出願ができていなかった。加えて、意匠の出願も

していなかったため、模倣に対して争う根拠がなく対応を断念せざるを得なかった。

この事件を契機として、中国において、以下の知財強化策を実施した。

- 1) 「差別化特許」だけでなく「構造特許」を中心に中国特許出願を増強した。
- 2) 中国での実用新案出願、意匠出願を増強した。
- 3) 中国ローカルメーカーの特許出願状況調査を行った。
- 4) 中国の特許事務所の選定と連携強化を行った。
- 5) 中国人スタッフを採用した。
- 6) 中国製品を購入し、当社特許の侵害の有無を分析する。
- 7) 経済産業省、特許庁、JETROなどの外部機関との連携強化を行った。

2. 商標模倣対策の事例

2. 1. 2001年6月「事件はここから始まった」

上海大金科技有限公司が、当社コーポレートシンボルマーク「DAIKIN」、「大金」を模倣した「DAIJIN」、「DIBBSH」(中国語の類似称呼)について80件を超える商標出願を行った。模倣の具体例は、名刺、バスの広告、ホームページ、テレビ、アイロン、掃除機など多岐に及ぶ。

さらに、大阪の休眠会社を商号変更した実体のない会社である「日本大金株式会社」を、上海大金科技有限公司が買収したという新聞記事が政府系の新聞「中国工商報」に掲載された(2002年10月11日付)。これは、上海大金科技有限公司がダイキンを買収したかのように思わせる工作であった。

2. 2. ダイキンの対応

上海大金科技有限公司が出願・登録しているすべての商標に対して、異議申し立て、登録取消請求を行うとともに、外国企業では初めて、(官・民・学参加の)商標シンポジウムを中国で開催し、ダイキン工業が商標に力を入れている会社であることを広報した。また、誤認混同を防ぐ目的で、中国の新聞に「厳正声明」を掲載するとともに、知名度向上のための広報・広告宣伝活動を強化した。さらに、経済産業省、特許庁、JETROなどの外部機関との連携を強化した。

2. 3. 中国馳名商標の認定

異議申立の審査の過程で、「DAIKIN」、「大金」は、中国における知名度が高く、公によく知られたブラン

ドを指す「馳名商標」に認定された（2006年1月5日付）。この馳名商標認定は商標模倣事件の解決に大きく寄与するとともに、今後の同様な模倣行為に対する強い抑止効果を奏するものと考えている。なお、上海大金科技有限公司との争いはその後も継続していたが、2010年12月および2013年7月に北京高級人民法院での勝訴により、全面解決の目処が立った。

■日本弁理士会 知的財産価値評価推進センターの紹介

井内 龍二 センター長

評価センターの組織および活動内容の紹介。

これまで評価センターは、民事訴訟案件を主体とする裁判所からの受託案件に関して価値評価を実践してきた。2010年の会計基準の変更、IFRS（国際財務報告基準、International Financial Reporting Standards）などにより、企業における知的財産の価値評価の必要性が高まってきている。また、金融庁から2014年2月に出されたガイドラインでは、不動産担保に頼らない融資、個人保証に頼らない融資を促進する中で、金融機関は外部の評価機関と連携して知的財産の価値を評価し融資を促進することが盛り込まれた。このように知的財産の価値評価に対する環境が大きく変わり、価値評価センターの活躍できる環境が整いつつある。

○パネルディスカッション

■パネラー

西尾元宏 氏

近畿経済産業局地域経済部産業技術課特許室室長

渡邊 裕二 氏

京都大学 産官学連携本部知財・ライセンス化部門
部門長 特任教授

加藤 謙一 氏

日本政策金融公庫 国民生活事業本部南近畿地区総括
室 大阪ビジネスサポートプラザ 所長

松本 和男 氏

株式会社ナールスコーポレーション代表取締役

西村 公芳 氏

弁理士・日本弁理士会知的財産価値評価推進センター
副センター長

コーディネーター

井内龍二 氏

知的財産価値評価センター センター長

■テーマ

「知的財産価値評価による資金調達と起業・企業支援」



◆パネラーによるプレゼンテーション

◇西尾氏

・講演内容

—近畿経済産業局特許室の取組及び特許庁の取組について紹介する。

(近畿経済産業局特許室の取組)

・近畿経済産業局特許室の役割

—近畿経済産業局特許室では、地域の中小企業の活性化の支援策に力を入れている。

・知財総合支援窓口

—大阪では中之島のオフィスで行っている。窓口に来れば、無料で知財に関する相談を受けられる。相談の中で、各種専門家、例えば弁理士が必要ということであれば、その時は弁理士を紹介するというスキームになっている。

・知財ビジネスマッチング事業

—大企業の開放特許を、中小企業に紹介する事業。

—中島工業株式会社：富士通株式会社の特許を活用し、抗菌機能、窓ガラスの飛散防止機能を持ったフィルムを開発・商品化。当事業の事業化第1号。

—大東寝具工業株式会社：日産自動車株式会社の特許である高級車内装材用人工皮革を活用し、ソファを開発・商品化。製品には、日産のマークが入っている。

- マック株式会社：中島工業株式会社と同じ富士通株式会社の特許を活用し、抗菌性を有した包丁を開発。
- ハートス フード クリエーツ株式会社：アークレイ株式会社の機能性食品素材を活用した新商品スイーツを開発・商品化
- 井上ヒーター株式会社：東京大学の熱効率を向上させる技術を導入し、高効率・小型化の熱交換機の開発を目指す。
- 株式会社テクノアオヤマ：日産自動車の「部品定数供給技術」、パーツフィーダー等の製造で培った技術を導入し、作業効率向上を図る部品供給装置の開発を目指す。
- 株式会社若狭塗センター：神戸製鋼所の高機能抗菌技術（ケニファイン®）を活用し、高度な抗菌力を持つ塗箸の開発を目指す。
- ・中小企業の活性化の支援各機関の主な役割
 - まず、大企業等から技術のシーズを集め、シーズ集を作る。これを中小企業に提示する。また、金融機関等の中核的機関に対してもシーズ集を置いてもらい、シーズの提示・説明に協力してもらう。そうすることで、シーズの提示の成功率が高まる。
 - 金融機関に関わってもらい、知財を取り扱うことに慣れてもらうことも、この事業の目的の一つである。
- ・知財ワークショップ開催事業
 - 近畿経済産業局がコーディネートして、中小企業の知財担当者等を集め、知財をテーマとしたワークショップを開催している。
 - 近畿知財塾を知財ワークショップ開催事業の一環として行っている。塾生である知財担当者間のネットワークを強化する目的である。
- ・局内他課と連携、大学・研究機関との連携支援
 - 大学の有望シーズと中小企業等とのマッチングを促進している。
 - 中国商標法改正を機会に、中国ビジネスにおける知的財産戦略ガイドブックの改訂を行った。
 - 地域団体商標の活用促進のための勉強会・マッチングを行っている。

（特許庁の取組）

- ・知財活用ビジネス評価支援
 - 金融機関が融資をする時に、知財を評価して融資実行の判断を行う参考とするための評価書。
 - 知財評価のあり方は確立されておらず、第三者機関の専門家による評価書を参考にすることは有効である。
 - 特許庁では、知財評価の活用を後押しするため、金融機関が中小企業に対する融資を検討する際の評価書作成の費用を、全額補助する取り組みを行っている。
 - 知財活用ビジネス評価支援の2次公募では、5つの評価機関を提示し、応募者である金融機関に評価機関を選定させている。日本弁理士会知的財産価値評価推進センターも、5つの評価機関の一つである。
- ・知的資産経営報告書作成支援
 - 金融機関と連携する中小企業が、知的資産経営報告書を作成する際、作成に要する専門家派遣費用などを支援する。
 - 中小企業が知的資産経営報告書を作成することで、金融機関は、融資検討の参考にすることができる。

◇加藤氏

- ・日本政策金融公庫の概要
 - 日本政策金融公庫（日本公庫）は、平成20年10月に、国民生活金融公庫、農林漁業金融公庫、中小企業金融公庫などが統合され設立された政策金融機関。
 - 国の施策の下、海外展開支援、ソーシャルビジネス支援、事業再生支援などに取り組んでおり、創業・ベンチャー支援は、日本公庫の重点施策の一丁目一番地である。
 - 全国152支店の創業サポートデスクで創業相談に対応しているほか、全国15か所の創業支援センターでセミナーを開催したり、全国6か所のビジネスサポートプラザで休日相談やベンチャー企業向けの審査を担当したりしている。また、各地域の自治体、創業支援機関、大学、銀行やベンチャーキャピタルなどと連携し、創業・ベンチャー企業をトータルでサポートできる体制を整えている。

・創業支援ネットワーク

—最近では、地域で創業を促進し地域経済を元気にするために、創業支援機関同士が連携し創業者の相談ニーズに対応する「創業支援ネットワーク」の構築に力を入れている。近畿では、大阪信用金庫とフューチャーベンチャーキャピタルが設立した創業支援ファンドと公庫が連携し、創業者やベンチャー企業に投融資を行う新たな枠組みを構築したところ。

—これは IPO を前提としないファンドであり、幅広い企業を支援できること等から注目されている。

・資本性ローン

—ベンチャー企業については、資本性ローンなどの政策的な融資制度をフル活用し、積極的に支援している。昨年度の資本性ローンの実績は全国で 100 社ほどだが、近畿でも 25 社ほどの利用があった。

—資本性ローンは、ベンチャー企業の「死の谷」部分の資金調達や既存企業の新事業展開をサポートするために設計された制度である。その名の通り、ローンでありながら資本的な性質が認められるため、自己資本の強化による対外信用力の向上が可能である。

—資本性ローンは、金融庁検査マニュアルで「十分な資本的性質が認められる借入金」として要件が定められている。これは、1. 原則期限一括償還であり、償還期限が5年を超えること、2. 金利設定が業績連動型であること、3. 破綻時の劣後性を有することという要件である。

—株式会社ではないため経営参加がなく、元金は期限一括償還、利息は業績に応じて決まるため資金繰りが安定するなどのメリットがある。

—株式会社 AFI テクノロジー（大学との共同研究で iPS 細胞の未分化細胞を除去する装置の研究開発）のようなアリーステージの企業や、株式会社オカダ電子（美容室等で用いる画像カウンセリング用の iPad アプリの開発）のような業歴のある企業の新事業展開などに本制度は活用されている。

◇松本氏

・技術開発・会社設立の経緯

—1995 年頃、京都大学の平竹先生が、酵素活性のあるグルタチオン関連物質について、当時田辺製薬株式会社に在籍していた松本氏に医薬品としての可能性を打診した。

—平竹先生は、さらにγ-グルタミルトランスペプチダーゼ阻害の研究を継続し、さらに大きな発見を達成した。松本氏は、シーズだけでは製品化への道のりはまだ遠いことを注意しながらも、事業化への道のりを模索していた。松本氏は、京都大学の研究推進アドバイザーに従事し、平竹先生と共に新しいターゲットを模索した。

—2008 年、たまたま京都大学と大阪市立大学との共同研究が行われ、さらに素晴らしい発見がなされた。

—事業化及び研究継続のためには資金が必要であり、平竹先生等は、JST の助成金を申請した。その際、平竹先生等は、JST の助成金の中でも認可されるのが最も困難な、1 億 5 千万円の助成金を申請した。その後の事業仕訳で 3 千万円金額が下がり、1 億 2 千万円になったが、助成金を得ることができた。

—松本氏にとっては、その助成金により、3 年後に大学発ベンチャーを設立することが使命となった。

・ナールスコポーレーションの事業

—ナールスコポーレーション (NAHLS CORPORATION) の語源は、Nippon Amenity Health (based on) Life Science の略である。人々の健康で快適な生活に貢献するという思いが込められている。

—ナールスコポーレーションの技術によるナールスゲンという化合物は、皮膚コラーゲンの産生を活性化するという作用を有している。

—担当弁理士は、この技術を「スキンケア・ルネッサンス」ですと評した。

—株式会社ドクターシーラボ等と共同開発し、製品化を行った。

—良い技術が生み出されているので、今後は事業領域を化粧品に限定することなく、医薬品、医薬部外品に事業領域を上げたい。

—事業を行う上で、資金調達については、非常に苦

労したが、JSTや京都目利き委員会などの評価を得、銀行から資金を調達することができた。

・知的財産に関する話題

—技術の中心となる物質「ナールスゲン」については、特許権、商標権を取得した。商標については、「ナールス」だけでは先願登録商標と類似するために、「ゲン」をつけて出願するということがあった。

・今後の事業展開

—今後は、医薬品に展開していきたい。
—化粧品は、海外、特にヨーロッパでは、化粧品開発のために動物実験をしなければならないという規則があり、安全性のために行った動物実験が裏目に出た。従って、現在ヨーロッパでの販売が制限されることになった。

◇渡邊氏

・京都大学の現状

—大学の規模は、教員約2800名、事務職員約2600名、大学院学生9300名、学部学生約13500名、留学生約1700名の人数である。ノーベル賞受賞者は9名であり、アジアの研究機関で最多である。その他の賞についても相当数の受賞者がいる。

—産官学連携本部は、学外の組織のニーズと、学内のシーズをマッチングさせ、最適な様式での研究成果の社会還元を行っている。

—企業との共同研究、受託研究は増加している。

・知的財産について

—発明の大学への届け出数は、年間400件程度である。うち半数強が特許出願されている。

—ライセンス等収入実績は、平成25年度収入で、4.3億円。山中教授のiPS細胞に関する研究のノーベル賞受賞により、ライセンス料収入は増えた。

—特許料収入は日本の大学の中で1位であるが、欧米の主要大学と比較すると、1ケタ以上小さい金額であり、今後更に増加させることが望まれている。

—知財評価の基本的な考え方としては、費用対効果を強く意識しつつ活用に資する知財の質および技術の将来性等を重視している。

—大学は公的機関という立場上、特許出願のための潤沢な資金があるわけではない。

■西村氏

・知的財産価値評価推進センターについて

—知的財産価値評価推進センターは、これまでの10年間、知的財産価値評価についての研究を行ってきた。過去には、500頁にわたる弁理士による知的財産価値評価のための手引きを作成したことがあり、また、裁判所の民事執行案件に関する知財価値評価に携わってきた。

—裁判所の民事執行案件については、知的財産価値評価推進センターが、裁判所に対して、評価人としての弁理士を紹介するという事業を行ってきた。

—そうした従来の知的財産の価値評価案件は、DCF法や免除ロイヤリティー法で行うことが多いが、知的財産権の性質を理解し、権利の安定性などを考慮して評価を行うと、相当量の作業が必要になる。実際には、金額が1件当たり80万円～100万円という金額がかかってしまい、中小企業への融資の検討に用いるには、採算が合わないという問題があった。そこで、簡易に知財の金銭的価値評価を行う方法も検討していた。

—特許庁が知財ビジネス評価書作成支援事業を始め、簡易な知財の金銭的価値評価の手法を用いた報告書が活用できることになった。

・知財の金銭的価値評価

—簡易な知財の金銭的価値評価では、金融機関から財務諸表等の資料を入手し、それを正しいとしたうえで、免除ロイヤリティー法により知財価値評価を行うことで、財務諸表等の正確性を確認する作業を軽減し、低廉に知財価値評価を行う。

—免除ロイヤリティー法とは、その権利を他社が有していた場合に、ロイヤリティーを支払わなければならないが、その権利を自社で保有する場合に支払いが免除されるロイヤリティーの額で知的財産権の価値を評価するものである。

・事業・知財適合性評価

—知的財産価値評価推進センターでは、事業・知財適合性評価に関する案件も扱っている。これは、企業の特許権などの知的財産権が、実際にその企業が行っている事業の範囲をカバーしているかどうかについての評価である。よくよく見ると、知的財産権がカバーしている範囲が実際の事業の範囲とずれているということはよくある。

・侵害判定評価

一知的財産価値評価推進センターでは、侵害判定評価も行っている。知財デューデリジェンス等ではこの評価が知的財産価値評価の中核になってくるが、何分限られた安価な予算の中で行うため、世の中にある全ての特許権との侵害判定を行うのではなく、限られた特定の権利に対して、対象となる特許技術等が安定性を有するか、抵触するかどうか等を評価する。

◆ディスカッション

・井内センター長→加藤氏

Q. 日本政策金融公庫の資本性ローンは非常に素晴らしい商品であるが、この商品と知的財産権の関係はどのようなものか？

A. 知財を活用する企業との親和性は高いと考える。利用企業の7~8割は特許権など何らかの知財を活用して事業展開している企業。知財の保有が適用要件のひとつとなっていたり、アーリーベンチャーや研究開発型企業の支援がそもそもの目的であったり、知財を活用して事業展開する企業との相性はよい。

Q. 融資実績に挙がっている株式会社AFIテクノロジーや株式会社オカダ電子に融資する際、知財は評価項目に入っていたか？

A. 知財は評価項目に入っている。融資にあたっては、財務諸表等の「定量面」と、商品サービスの独自性や技術力、経営者の手腕等の「定性面」の両面から事業内容を評価するが、特に知財活用企業においては定性面をしっかりと把握しなければ、将来の定量評価が難しい。保有知財が現在の事業基盤をどのように強固にしているのか、今後の成長エンジンとしてどのように働くのかという点にどれだけ肉薄し、評価に落とせるかがポイントであると感じている。

Q. 日本政策金融公庫は、産学官民連携に力を入れているようだが、先ほどのスライドをみると京都大学との連携が入っていなかったように見受けられた。京都大学との連携はどのようにになっているか？

A. 京都大学とは覚書という形での連携は取っていないが、京都大学を含む4大学が国立大VCを設立し、大学の研究成果の事業化を目指す大学発ベ

ンチャー企業への支援を強化すると聞いている。こうした取組みとアーリーベンチャー等を対象とした資本性ローンは相性がいいと考える。今後もしっかりと連携していきたい。

Q. 知的財産価値評価推進センターの知財価値評価の3つのパターンのうち、(1) 金銭的価値評価、(2) 事業適合性評価、(3) 侵害判定評価のいずれを選ぶことが多くなりそうか？

A. 金融機関としては、事業の成長性に関心があるため、あえて選ぶとすれば(2)の事業適合評価である。金融機関が行う審査や事業評価とも合致しているのではと感じる。この情報を得ることができれば、融資審査において定性評価に十分活用できるだろうし、知財評価の精度向上や審査期間短縮による顧客サービス向上にもつながるのではないかと考える。

(井内センター長説明)

豊和銀行の知的財産担保融資の紹介。知的財産の金銭的評価に評価額の一定割合という形で融資額を決めている。優れた商品であり、こうした融資額を決めるためには評価額が必要であるというニーズもあるため、金銭的評価についてもカバーしておきたいと考えている。

・井内センター長→加藤氏【続き】

Q. 今までの成功例、失敗例はどのようなものか？

A. 成功例の紹介になるが、大学発ベンチャーで資本性ローンの融資実行後、VCからの資金調達に成功し、軌道に乗っている研究開発型の企業がある。研究開発には多額の資金が必要なため、VC出資等でリスクマネーを大きく集める必要があるが、大学との知財のライセンス契約、最低限の創業メンバーの確保など会社としての体制整備ができていないとVCは出資をしてくれない。大学とのライセンス契約には、専門家である弁理士のアドバイスが不可欠だし、デューデリジェンスが完了するまでの間、人件費など最低限の資金も必要。この企業には、こうした事業立ち上げの基礎固めに必要な資金に公庫の資本性ローンを使ってもらった。結果、VCとの交渉も腰を据えて行うことができ、知財戦略や資本政策を盤石に固めることができたため、現在、相当なスピード感を持って事業展開している。ベンチャー立ち上げ時には、腰を据えて基礎固めをする必要があり、そ

れには弁理士などの専門家の支援や一定の資金が不可欠であるという話。

・井内センター長→松本氏

Q. JST の研究資金支援の A-STEP に採択され、1 億 2 千万円の資金を得たわけだが、これにもし採択されなかったら、今の事業はどうなっていたと考えるか？また、採択の成功率はどの程度だったか？

A. 採択されなかったら、今の会社は多分立ち上げられなかったと考える。自己資金では、難しかった。採択の倍率は、10%以下と非常に難しいものであった。

Q. 大阪市立大学の湯浅（小島）先生のアッセイ系に着目したのは、どういったきっかけだったのか？

A. 京都大学との共同研究を行っていたが、京都大学は iPS 細胞の研究等の医療系の研究で忙しく、化粧品の研究には注力できないような状況があった。そこで、たまたまコンタクトのあった大阪市立大学の湯浅（小島）先生と共同研究を進めるきっかけとなった。

Q. 御社は多くの賞を受賞しているが、これは戦略的に狙ったものか？

A. 現在京都大学のベンチャープラザに入っているが、その関係者等、周りの方の紹介によるものがかなりある。

Q. 実際に事業化できるまでには各段階で資金需要が生じていたと思われるが、どのように資金調達していたか？

A. 京都はベンチャーを支援するような風土があり、目利き委員会という掘場製作所の掘場会長を中心とした団体もある。目利き委員会で認められることで、地元の企業や金融機関からの融資を得ることができた。

Q. 医薬部外品、薬用化粧品、医薬品と進むには臨床試験などでさらに莫大な資金が必要になってくるが、そのあたりの資金調達は目途が付いているのか？

A. 目途はつきつつあるといったところである。大学の研究が世界的に評価されるためには、医薬品にビジネスを進めなければならない。化粧品では、法律上、医薬品としての効果が積極的に宣伝で

きないという制限がある。その点でも、医薬品事業に展開したいという希望がある。

Q. 知財ビジネス評価書の制度は貴社に役立と思うか？

A. 初めて聞いたが、役立つと思う。前向きに、積極的に使わせてもらいたい。

・井内センター長→渡邊氏

Q. 医薬品、例えばがん治療薬を開発し販売できるようになるまでには、どれぐらいの費用が必要か？

A. がん治療薬となると、臨床試験の各段階やグローバル展開なども考慮すると、今日では 1000 億円以上かかると予想される。

Q. 約 400 件の発明届け出のうち、約 290 件が出願されているが、出願されなかった届け出は、発明者ご自身の費用で出願されているのか？

A. 大学は、費用対効果を考え、すべての発明届け出の出願に資金を出すことはできない。ケースバイケースであるが、大学が承継しない場合に自分で出願している例もあると考えられる。また、出願されずにそのままというものもある。

Q. 特許出願で企業などとの共願が占める割合はどのぐらいか？

A. 企業との共同研究を熱心に行っており、3分の2ぐらいが企業などとの共願である。

Q. 共同研究の場合は、共願としているのか？受託研究の場合はどうか？

A. 発明者主義としており、発明者が誰であるかによって、出願を単願とするか共願とするかを決めている。

Q. 資金的な理由から、JST の外国出願支援の採否が、外国出願のための評価基準に入るか？

A. JST の支援がないと外国出願が困難である場合が多い。

Q. 京都大学は、どこかの金融機関と提携しているか？

A. 個別案件、包括提携案件では、これまでも金融機関と連携したことがあった。今後は、大学にベンチャーファンドが設立されるため、更に連携が進むと考えられる。

Q. 当センターのような外部評価機関による評価は、京大ベンチャーファンドによる投資の場合に

は必要とされそうな気もするが、如何か？

A. 出資事業については、知財デューデリジェンスを厳しく行わなければならない。そのような中で、今回紹介された評価書の中で特に、(2) 事業適合性評価と(3) 侵害判定評価については、使わせもらいたいと考えている。

・井内センター長→西尾氏

Q. 近畿における特許庁の知財ビジネス評価書支援事業の応募状況はどんなものか？

A. 知財ビジネス評価書支援事業の応募主体は、金融機関である。金融機関から案件の指定があって、その案件について判断される。全国で9件の採択があった。そのうちの3件が近畿である。1つの金融機関が、1件申請したものである。

分からないことがあれば、特許庁が出向いて説明をしようと言っているのだから、そうしたことも併せて是非相談してほしい。

◆質疑応答

Q 1. ライセンス料の料率の算定方法は、どれくらいか？どのように決まっているのか？

A 1. (渡邊氏) 基本的には、ケースバイケースである。迷った場合には、類似業種のライセンス料率をまとめたものが発明協会などから出ているので、それを利用するのがよいと思う。

Q 2. 知財価値評価において、特許の安定性は重要であるが、特許の安定性を上げるような制度を導入することが有効に思うが、どうか？

A 2. (西尾氏) 特許の有効性を争うと、上級審では、特許庁の中だけでなく、司法における判断になる。そのことを踏まえると、司法も含めた形で、有効な取り組みを考えていく必要があると考える。

以上

(作成者 望月秀晃, 濱田 修)

(原稿受領 2014. 12. 8)