

知財ビジネスに挑む

上

イノベーション・イテラティブ・イノベーション・イノベーション

知的財産をグローバル規模で有効活用。日本では、特許などの知財は自らを守るために利用されてきた。だが研究開発(R&D)を短期間、低コスト化する目的で外部知財を使うオープン・イノベーションが普及。知財が利益を生む攻めのツールとして見直されている。その知財活用を手助けする企業が米イテラティブ・ベンチャー・グループ(IV)。日本でも発明家やR&D組織とネットワークを構築、事業展開を本格化させる。

(3面参照、石橋弘彰)

IVは、米マイクロン 000億円の運用資産をフト出身者のネイサン・持つ。発明に投資して特許取得などをサポートするミナボルド氏らにより2000年にワシントン州のパートナー事業「ID」で設立された。主な事業「F」や、抱える特許技術内容は知的財産投資ファを組み合わせた必要形態の組成・運営。約5 ユーザーに提供、ライセ

ンス料などを得る「EIF」のほか、R&D組織を自社で持ち、その知財を活用する「ISF」という3つのコア事業がある。

目指すのは、ユーザーがいつでも、欲しいときに棚から知財という商品を手にとりて買える。知財のスーパーマーケット。しかも特許単体という「食材」ではなく、手間なくすぐに食べられるよう調理された知財の「メニュー」としての提供に重きを置く。

従業員は全世界で約6

など8カ国に拠点を置き世界的な知財ネットワークを広げている。

IVの日本法人、インテレクチュアル・ベンチャー・ジャパン(IVJ、東京都港区、ジェームス・ケリー社長、03・3769・2620)は07年設立。3事業のうちIDF事業に特化して活動している。これまで

はビジネスの土台となる、国内の発明者ネットワーク作りを注力してきた。すでに計20を超える大学や企業のほか、数多くの個人発明家と広くパ

埋もれている知財が膨大。貢献のしがいがある」(IV共同創設者のエドワード・シュンゲ氏)と期待も大きい。IDFのフローはこうだ。まず、IVJが市場性や、企業からのニーズがあると定めた製品安全、ヒト組織工学、モバイルネットワーク最適化など6分野の課題提案書(RFI)をパートナーに提示する。パートナーは課題の解決策を考え、IVJに提示。それをほかのパートナーを交えて

評価し、有望だと判断す

知財をグローバルで活用

50人。すでに3万を超える技術を保有。米国のほか日本、中国、インド、シンガポール、韓国の技術を持ちながら、

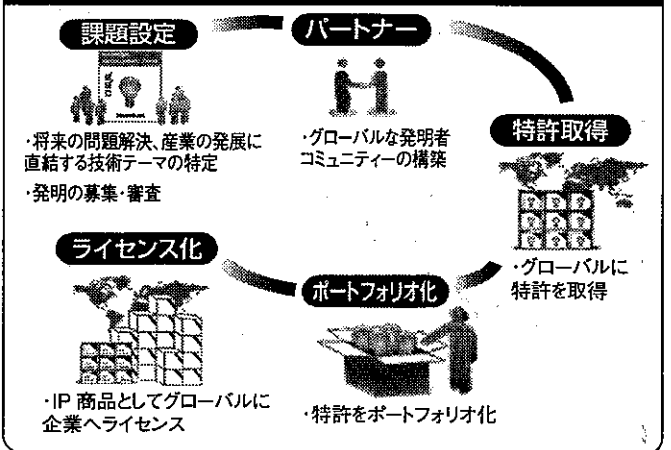
パートナー契約を結んでい

れば特許を取得する。取

決)となり、それぞれの分野の企業・組織がライセンス提供などの形で活

新しい知財流通の仕組み作りを進めている。

IDFビジネスの流れ



ユーザー企業にはR&Dの効率化を、発明家には自らの知財活用をチャンスと、社会にはイノベーション(技術革新)による恩恵を与えるべく、

知財戦略支援を拡充

インテレクチュアル・ベンチャー人材・ノウハウ提供

知財投資などを行う米
インテレクチュアル・ベ
ンチャーズ（IV）は、
顧客の知財戦略をサポート

トする二つの新サービス
を年内に始める。顧客企
業が新事業を立ち上げる
際、研究開発（R&D）

に必要な研究者や知財を
IV側が提供し、効率化
を支援する。また企業が
新製品を出す際、他社か

ら特許侵害で提訴される
ことを防ぐ代理人業務を
行い、訴訟費用や時間を
削減する。こうしたサー
ビスで、顧客との関係強
化を狙う。

（29面に関連記事）

日本や中国、インドな
どIVのグループ全体で
開始する。

企業のR&Dでは、関
連予算が減り、早期の成
果を期待される傾向が強
い。全くノウハウや知識
がない領域に参入するこ
とが難しくなっている。

そのため、IVが持つ知
財や人材を利用し、共同
でR&Dを行うことで、
スムーズな新事業立ち上

げを促す。

製品を発売する際に
は、海外企業を含め他社
から特許侵害などを理由
に訴訟を起こされ、訴訟
費用と時間を費やすケー

スも増えている。そこで、
IVが製品に使われる技
術をチェックし他社から
特許が出ていないか確

け着手

ース・業務の仕分け作業
は有馬彰社長を委員長と
するワーキンググループ
を中心に取り組む。本体

調達や開発、製造、販売
などの一部業務を外部委
託していたが、今後それ

らをグループ会社に回
す。NTTコムテクノロ
ジーやNTTコムチェオ

などの子会社に委託しグ
ループ内のノウハウ蓄積
につなげる。

認。見つかった場合はI
Vが持つ知財で代替した
り、IVが代理人となっ
て特許を買ったりする。

知財ビジネスに挑む

①

インテレクチュアル・ベンチャー・ス・ジャパニ

も提案力強化などの良い副次効果を与えていると

目利きの力。I V Jはグループで多くの科学者

08年から提案アイデア数が増えたという。

「研究者は自分の分野だけに没入しがち。知財

どをI V Jが投資という形で負担。その知財を必要とする企業にライセンスなどの形で提供する。契約による収入を発明家などと折半する。

円滑に推進する武器がある。中でも、市場やユーザーが欲しいがる情報を簡潔にまとめたカードを毎月パートナーに送る「R F I (課題提案書)」。

7781)。坂本社長はI V Jとパートナー契約を結んだことで「自社の事業の中でも、的確な市場性の把握や技術提案の磨き上げに役立っている」と話す。

市場性のある技術を提供

いう。

I D Fはインベンション・ディベロップメント

I D Fのパートナーとなるメリットは大きいよ

状況を的確に把握できるようになる」と評価する

を常に考えている。不採用のものも多く、これが

財を活用する組織を立ち上げた」(富田C E

産として活用する事業。

・ファンドの略。技術・アイデアを出す企業や発

マップを作成するなど日々技術を見分ける眼を養

うだ。半導体技術をベースにした新技術開発のほ

のは分子ナノエレクトロニクスを研究する早稲田

利用できれば実利も得られて良いことづくめだ。

に入る。I V J単体でフ

否を左右する。I V Jが

明家をパートナーと位置

発をサポートする研究開

大学の清家綾客員研究

脈を生かした新たな任組

ネットワーをまとめ

取り組む良質のシーズ集

らも広く意見を募るな

発型ベンチャーの半一

資金を得るために国家プ

オテクノロジの研究開

かもしれないとI V Jは

一となる企業や発明家に

ものに特許の取得費用な

さらに、I D F事業を

(横浜市中区、坂本仁志

プロジェクトへの応募案件

期待を寄せられている。

I H I T B i o

(札幌市西区)の

富田房男最高経営

責任者(C E O)

は、北海道大学の

副学長の経験や道

内の大学や企業が

参加した技術移転

組織を設立したノ

ウハウを持つ。そ

れらを生かし、I

V Jと共同で「大

学の知財本部がカ

パーしきれない知

知財ビジネスに挑む

インテレクチュアル・ベンチャー・ジャパニー

（下）

日本進出から3年。これまでにインテレクチュアル・ベンチャー・ジャパニー（IVJ）は知的財産活用の基盤となる企業や大学、発明者などパートナーとのネットワーク作りで専念してきた。今後は、企業の新分野の研究開発を請け負うといったサービスを立ち上げ、IVJ、顧客企業、パートナー、社会が利益を分かち合う「収穫期」に入る。その中で「日本モデル」

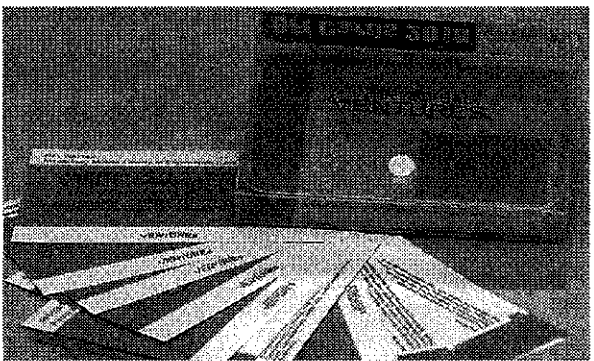
日本モデルでグループ牽引

「これまででは投資の時期。時間をかけてパートナーとネットワークを作ってきた」とジェームス・ケリー社長は振り返る。企業としてIVJが利益を生むのはこれから。だが、すでに提案さ

れた知財シーズの数は累計220にのぼる。パートナーとIVJとの関係も機能しており、あとは知財を利用する企業側の広がり待ただけだ。こうした日本の状況に合わせて、グループ全体でも新たなサービスを開始する。一つが、企業の新事業立ち上げのR&D請け負い。コスト意識が高まり、企業の大小を問わず、新たな事業を立ち上げる際にエンジニアの人材やノウハウがない。これをIVJのネットワークで補う。共同で研究を進め、新製品に使われる技術で他社から特許が出ていないかチェック。ある場合は違う技術を使うか、IVJが代理人となつて、当該企業と解決策を探る。訴訟にかかる費用や時間を削減できる。IVJを「新たな事例を作る拠点としてグループに刺激を与えたい」と意

気込む。日本のパートナーからは、かなりの業務改善への意見が出されている。RFI（課題提案書）をはがき大のカードにしたことや、パートナーを小グループで集めて

顧客企業は研究予算を抑えつつ、早く新事業に参入できる。もう一つが、企業の知財戦略サポート。IVJのグループが持つ3万超の特許やノウハウを使い、顧客企業が新製品を出す際、他社から特許侵害で提訴されることを防ぐ。費用が消費者に製品価格として跳ね返りかねない。ケリー社長も「社会にも役立つサービス」と胸を張る。これら二つは、コア事業を支えるサービスとして年内にグループ全体で開始する予定。知財戦略が過去、新規参入R&D



発明家に配布するRFI
.....
IVJと提案のトレーニングをするようにしたことには、日本発のアイデア。他にもパートナーとの付き合い方のバリエーションなども、知財の質を高めるものとして世界で