



マッチング会は大きく「開放特許プレゼン」と「個別面談室」で構成します。中小企業とは当日までに相談して、大企業との個別面談を設定します。詳細な話し合いがあつてこそ、その後のライセンスに結び付くわけで、個別面談会に企業をどれだけ集めるかが重要になります。つまり、マッチング会がスタートではなく、その前から始まっているのです。個別面談会に参加しようという企業は、新しい事業をやりたいとか、何か自分たちで切り拓きたいという希望を持っておられます。

県内初の成功事例となった「ジーアイシー」株は、まさにこうした「一つの仕掛けが

**新製品開発に  
本気で踏み出す  
熱意があるか**

# 「思い」と 「情熱」がなければ 知財マッチングは、 成功しない



## 山本 明良さん

- 鳥取県知的所有権センター  
・公益財団法人 鳥取県産業振興機構知的所有権センター  
センター長 兼 知財ビジネスプロデューサー
- ・一般社団法人 鳥取県発明協会 事務局次長
- 弁護士

知財マッチングで全国的に有名なのは川崎モデルです。県内開権に先駆け、情報収集のために私も川崎市に出向き、勉強させていただきました。そこで感じたのが、川崎市のやり方がそのまま鳥取県ではできない、ということ。川崎市の場合は大企業も近く、分らないことがあればすぐにに行けますが、我々にはそれができません。事業化に必要な技術の相談が十分にできないのは大きなデメリットです。県内企業が自費でやるには負担が大きいですから、県に掛け合い、そのための予算を組んでもらったり、距離を縮めたりすることを努力しました。

一方で、我々ができることも考えました。幸い県内に特許流通コーディネーターが2名配置されており、特許などの知識もあるし、技術への理解もあります。年間県内企業を300〜400社ほど回っていますが、県内企業のことも分かるということ、リン

自分たちでできること、  
できないこと、  
「川崎モデル」ではない  
「鳥取モデル」を目指す

まく働いた結果です。それと、田舎社長の熱意がすごかった。まだお若いし、ソフトなことも多めに存じでしたが、さらに勉強されて、田舎社長とお付き合いして、「Mail[モデル]」の事業を最後まで支援して、「一つの柱に上げてたい」と心から思わせられました。

おかげさまで最近では他県からも視察に来られます。全国的に知財マッチングが流行っていて、自分の所でもやりたいという自治体は多いのですが、地方としてやるにはどういった仕組みづくりが必要なのかを聞かれます。鳥取県ができるなら、うちでもできるのではと思われているでしょう(笑)。単にイベントとしてマッチング会を開催するのではなく、その先の事業化までつなげる仕組みをぜひ考えていただきたいとお伝えしています。それと、もう一つ秘訣があります。チームワークです。当センターメンバーのみんなが同じ方向に進むための大きな目標となっています。

さらなる成果に向けて  
事業化に導く最良のチーム  
挑戦は続く……

「川崎モデルをお手本にしながらも、自分たちが持っているリソースでできることで、できないことを明らかにしながら、できない部分をどうやってこの機能でカバーしていくかを考えて構成していた」ということです。

マッチング会を始めて5年が経ちましたが、今後も継続していくためには協力いただける大企業も、2018年度は「モーター」が2019年度は「カゴメ」様、これから積極的に開拓しています。当初は機械系、電子系を中心に進めていましたが、県内にはさまざまな業種の企業がおられます。食品系の技術を持っている大企業が入ってくることで、県内の菓子製造業や食品製造業のみならず、県内も中心に持っていたりします。鳥取県は農業県でもありますから、鳥取県の特色に合わせたマッチング会を実施できるよう、また大企業の価値ある開放特許を地域の人々に還元できるように、誠心誠意取り組んでいきたいです。

中小企業自身が  
何か新しい開発をする  
きっかけに

私が知的財産ビジネスプロデューサーという役割に就いて6年が経ちました。それ以前、大企業で知的財産を担当していたことから、大企業では特許技術「開放」に消極的との認識で、「開放」を前提とした知財マッチング

県内はおとなしい企業が多い印象ですが、かつては企業城下町として関連する製造業の集積がありました。だから自分たちが何か新しい開発をするきっかけになると興味を持っていただいています。

## 鳥取県発、 知財マッチングへの挑戦

鳥取県を知財マッチングのモデル県と

言われるまでに押し上げた山本明良さんの活動の軌跡を  
具体的な事例を織り込みながら紹介する。

事業は、正直難しい事業だろうな」と感じていました。ところが本事業に参画されている富士通様から「特許だけではなく、ノウハウを含めて自分たちが持っている技術を提供し、中小企業に寄り添いながら育てていきたい」という話を聞き、こういう姿勢で大企業がやるのであればうまくいくだろうと、私も覚悟が決まりました。

一番の課題は特許の技術を我々が理解して、応用できそうな企業を探していくことです。特許は中身が難しいので、我々の方で技術を読み込んで、この企業だったらマッチングすればおもしろいものができませんかと、こちらからアプローチをしていくことを心がけました。

そのためには、大企業から提供される特許の中身も重要です。具体的な事業計画があつて、事情により途中で断念した技術で、開発資料や試作品が残っているのが理想的です。アイデアだけのペーパー特許では難しい。我々がすべきことは、中小企業がすぐにも事業化できるような使える開放特許を、大企業と話をしながら整理して引っぱり出していくことです。それができるようになったのは3回目ぐらいからです。