

川崎市 知的財産交流事業の取組紹介

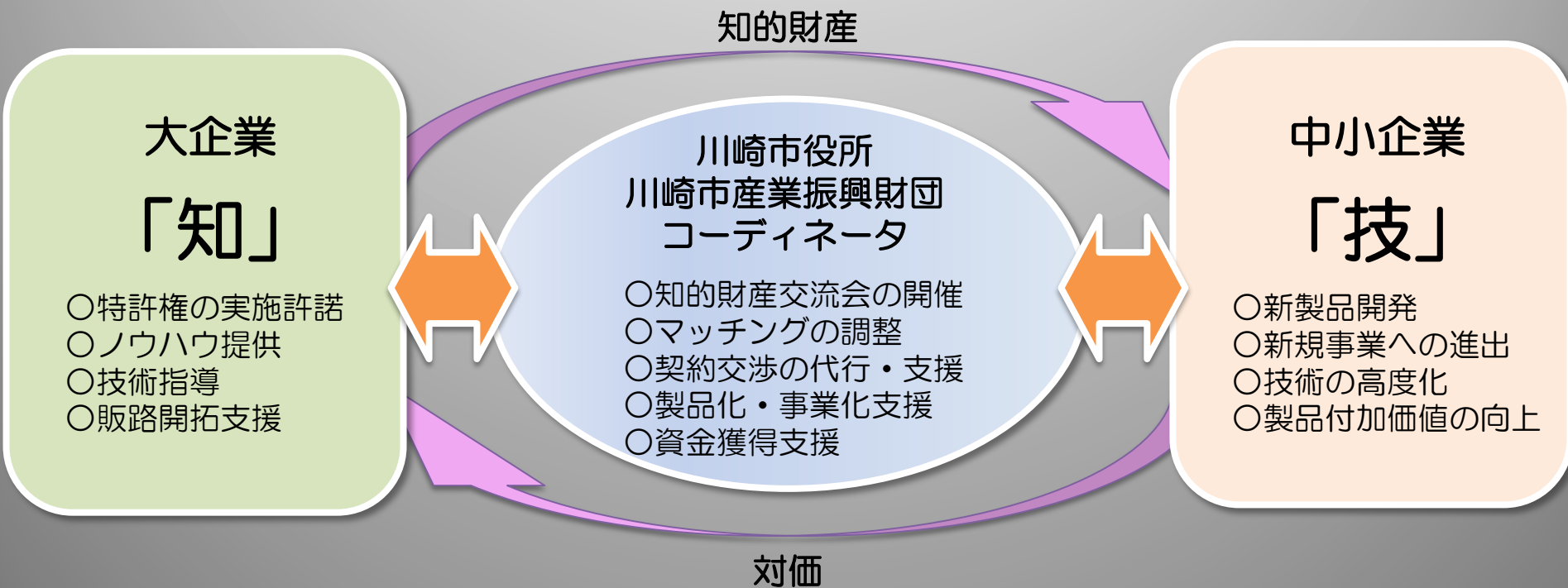


平成27年2月27日
川崎市経済労働局企画課 課長補佐 木村佳司

知的財産交流事業の概要

大企業の開放特許を活用した中小企業の自社製品開発支援

- 平成19年度にモデル事業としてスタート、20年度から重点事業として実施
- これまで参加している大企業（14社）
富士通、東芝、日立製作所、NEC、味の素、パイオニア、日産自動車、NHK、ミットヨ、出光興産、富士通セミコンダクター、NTT、日本ハム、キヤノン
- これまでの成約実績は**21件**、うち12件が製品化（平成27年2月現在）



知的財産交流事業が生まれた背景

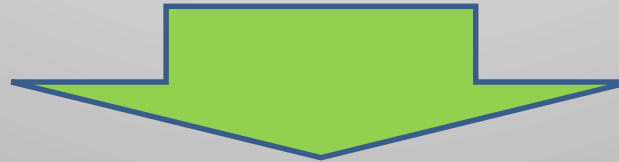
■川崎市の製造業の現状

リーマンショック以降の2年で、製造業の事業所数が1,753⇒1,452事業所に減少

製造業全体の約6割が、加工組立型のいわゆる下請型中小企業

- 親企業から厳しいコストダウンが求められ続けている
- 利益の出ない下請け加工を引き受け続けても将来は見えない、変わる必要あり

何か新しいことに取り組みなければ生き残れないという危機感



■自社製品開発への挑戦、知的財産交流会への期待

経営資源の少ない中小企業にとって大企業等の特許活用が有効

- 自社製品を持つメリットは「価格決定権」を持つこと
- 加工下請けのように、得意先の業績等に影響されずに経営の安定化が図れる
- 早期に、低コスト、低リスクで実現するには、大企業の知財活用が有効

知的財産交流事業の特徴

企業訪問活動を起点とした「顔の見えるネットワーク」、経験豊富なコーディネータ

■「出張キャラバン隊」による意欲的な中小企業の発掘（年間延べ500社以上訪問）

市と産業振興財団の職員、コーディネータが一体となって中小企業をサポート

- 中小企業の強みや社長の人柄をアナログデータベース（頭の中）にインプット
- 支援策活用やビジネスパートナー紹介等、皆で寄って集って中小企業をサポート
- 川崎市の中小企業支援のキーワードは「おせっかい」と「えこひいき」

■マッチング精度を高める「事前仕込み型」の知財交流会

「オープン型」「クローズド型」「個別型」の3種類

- オープン型交流会（不特定多数の参加者）は事業広報の狙いが強い
- 参加企業を限定したクローズド型交流会、1対1の個別交流会の方が成約率が高い

■中小企業の“強み”とシーズをマッチング

ニーズではなく“強み”とシーズをマッチング、そして潜在ニーズを掘り起し

- 中小企業のニーズは漠然とした場合が多い（自社製品のアイデアや種が欲しい）
- 技術課題が明確なニーズほど、マッチングの成功率は低いのが現状

■目的は、場の提供や契約締結ではなく、中小企業の業績向上、地域活性化

合言葉は“ライセンスはゴールではなくスタート”

- 交流の場の提供に留まらず、契約交渉、製品開発、資金獲得、商品化、
- 広報発表、販売促進に至るまで、皆で寄って集って徹底サポート

知的財産交流会に参加する中小企業の意識

■中小企業のニーズ = 自社製品のネタを求めて交流会に参加

- ・ 自社製品を持ちたい企業にとって、技術分野へのこだわりは薄い
- ・ 欲しい技術シーズを明確に求めてくる中小企業は稀

■開放特許等の技術シーズとして中小企業に好まれるもの

- ・ 大企業で活用実績があるもの（実用域に達しているもの）
- ・ 既存製品の付加価値が上がるもの
- ・ 新製品や新市場等がイメージできるもの
- ・ 大きな設備投資を伴わないもの

これらの裏返しや、アカデミック過ぎるもの、ロイヤリティ分が価格転嫁できない技術は人気がない

〔例〕 ●●作業の負担低減技術など、コストダウンや効率アップにはなるが製品対価に直接結びつけるには難がある)

■特許ライセンス+ノウハウ提供で安心感を醸成

特許ライセンスのみでは商品化に不安があるため、図面提供や技術指導等のノウハウ提供のオプションがあると安心感が拡大する

どのような中小企業が成約しているか

- 第1号 株式会社光和電機**
電子部品の検査装置メーカー
資本金1,000万円 従業員数47名
- 第2号 株式会社イクシスリサーチ**
メンテナンスロボット受託開発
資本金1,000万円 従業員数 7名
- 第3号 株式会社末吉ネームプレート製作所**
工業製品のネームプレート製作
資本金2,600万円 従業員数30名
- 第4号 株式会社スタックス**
精密板金加工
資本金3,300万円 従業員数40名
- 第5号 タカネ電機株式会社**
ワイヤハーネス・電子部品製作
資本金8,800万円 従業員数94名
- 第6号 株式会社JKB**
超精密金属順送プレス加工
資本金1,000万円 従業員数47名
- 第8号 株式会社ユニオン産業**
プラスチック成型加工
資本金1,000万円 従業員数30名
- 第10号 株式会社アルファメディア**
ソフトウェア受託開発ほか
資本金4,000万円 従業員数60名
- 第11号 ケンラックシステム株式会社**
サーバーラック設計製造
資本金1,000万円 従業員数 6名

- 第12号 森田テック株式会社**
電磁波ノイズ測定器メーカー
資本金1,000万円 従業員数12名
- 第13号 株式会社きらり**
金属部品切削加・人材派遣
資本金1,400万円 従業員数 5名
- 第14号 株式会社松本製作所**
プラスチック成型加工
資本金1,000万円 従業員数 6名
- 第15号 株式会社匠技術研究所**
ネットワーク接続サービス
資本金1,000万円 従業員数 4名
- 第16号 フロンティアインターナショナル**
畜産資材商社
資本金1,000万円 従業員数 9名
- 第17号 株式会社マイルス**
自動組立装置・検査装置メーカー
資本金2,000万円 従業員数 3名
- 第18号 株式会社東京メータ**
流体検査装置メーカー
資本金3,619万円 従業員数33名
- 第19号 宝養生資材株式会社**
建築養生資材加工販売
資本金1,000万円 従業員数12名
- 第20号 佐々木工機株式会社**
金属部品切削加工・自動化装置製造
資本金1,000万円 従業員数 7名

従業員数30名以上8社、10名以下も8社、業種も様々
企業規模や業種に関わりなく知的財産交流は可能

参考：成約事例（1）

成約1号

「プリント基板の拡大視認装置」

平成20年1月ライセンス契約
株式会社光和電機（麻生区）

自社製品として製造販売中



ライセンサーの富士通へ20台納入

成約2号

「車載入出力装置」

平成20年5月ライセンス契約
株式会社イクシスリサーチ（幸区）

当初はぬいぐるみからスタート



現在はパイオニアとカーナビロボット
を開発

成約3号

「チタンアパタイト含有抗菌塗料」

平成20年5月ライセンス契約
株式会社末吉ネームプレート製作所（多摩区）



抗菌塗料「SNP-α」

銀行ATM・両替機に採用
パソコンスクールのキーボードにも
第7回川崎ものづくりブランド認定

成約4号

「電子機器の免振台足」

平成21年1月ライセンス契約
株式会社スタックス（中原区）

免震台足「スウェイフト」



スガツネ工業から全国発売中

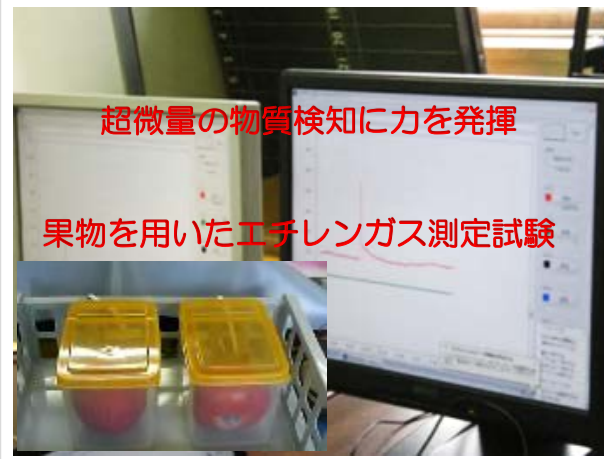
成約5号

「秀囲気分析装置」

平成21年5月ライセンス契約
タカネ電機株式会社（中原区）

超微量の物質検知に力を発揮

果物を用いたエチレングス測定試験



成約6号

「レーザ溶接加工技術」

平成21年12月ライセンス契約
株式会社JKB（高津区）

プレス技術とレーザ加工技術の融合



溶接部

ソーラー電波時計のコア部品を製作

参考：成約事例（2）

成約7号

非公開扱い

成約8号

「衝撃吸収型梱包材」

平成22年4月ライセンス契約
株式会社ユニオン産業（中原区）



成約9号

「カーナビ連動型ナビロボット」

平成22年5月共同開発契約
株式会社イクシスリサーチ（幸区）



成約10号

「出席管理スキャナ装置」

平成23年4月ライセンス契約
株式会社アルファメディア（中原区）



成約11号

「制振ユニット」

平成24年1月ライセンス契約
ケンラックシステム株式会社（中原区）



成約12号

「電界/磁界プローブ」

平成24年4月ライセンス契約
森田テック株式会社（麻生区）



参考：成約事例（3）

成約13号

「金属修飾アパタイト材料及び製造方法」

平成24年7月ライセンス契約
株式会社きらり（川崎区）

殺菌キャビネット「ルミエールシリーズ」
紫外線と光触媒でダブル殺菌・分解



成約14号

「芳香拡散技術」

平成24年11月ライセンス契約
株式会社松本製作所（中原区）



成約15号

「出欠管理方法」

平成25年2月ライセンス契約
株式会社匠技術研究所（麻生区）

コンテンツ配信サービス
プラットフォーム開発中



成約16号

「病原の感染防止方法」ほか1件

平成25年4月ライセンス契約
フロンティアインターナショナル（麻生区）



成約17号

「部品定数給装置」

平成25年12月ライセンス契約
株式会社マイス（高津区）

ボルトを必要な数だけ自動供給
M8～M12対応

製品名「MiNK」



成約18号

「小型摩擦摩耗試験機」

平成26年5月ライセンス契約
株式会社東京メータ（中原区）

流体潤滑による摩擦抵抗試験装置
開発中
「トライボキューブ」

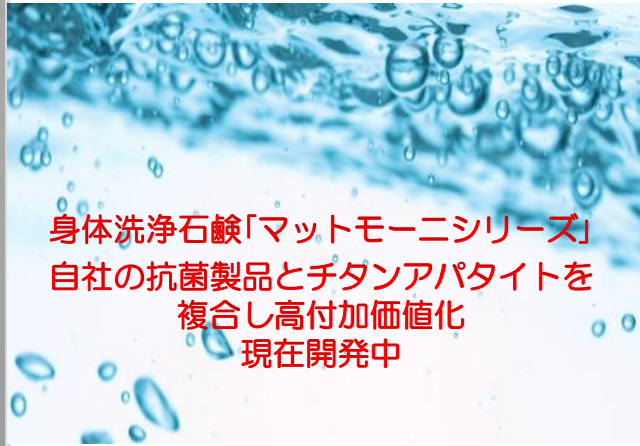


参考：成約事例（４）

成約19号

「金属修飾アパタイト材料及び製造方法」

平成26年5月ライセンス契約
宝養生資材株式会社（宮前区）



成約20号

「真空吸着スタンド」

平成26年6月ライセンス契約
佐々木工機株式会社（高津区）



成約21号

非公開扱い

成約した中小企業経営者の声

本業にも効果が出た

- 従来製品の売上げが伸びた
- 営業活動がしやすくなった



企業の存在感や価値が高まった

- 取引先や銀行からの信用も高まった
- 新たな受注につながった

ライセンス製品により売上げや取引先が増えた

- それまで取引の無かったライセンサーやその関連会社に売れた



社員のモチベーションが上がった

- 社員も社員の家族も喜んでくれる
- いい会社に就職したと思ってもらえる

知財活動に取り組むきっかけとなった

- それまで関係の無い世界と思っていたが初めて特許を出願した。

**成約企業は本業まで活性化している
成約企業を増やすことが地域経済の活性化につながる**

今後の課題

■中小企業とのネットワーク拡大

- ・地域金融機関と連携した「キャラバン隊」により中小企業を新規開拓

■大企業の開拓

(中小企業とのネットワークを築くと同じくらい重要なのが大企業の開拓)

- ・大企業の業種も複数揃えることで、技術バリエーションを増やすことが肝要
- ・大企業に限らず、NEDO等の独立行政法人や大学・公設試にも範囲を拡げていく
- ・国から大企業への動機づけ、インセンティブ付与が必要

■コーディネーター人材の発掘

- ・中小企業のネットワーク拡大、大企業の新規開拓を進めることによって拡大するビジネスマッチングと事業化に向けたフォローアップへの対応
- ・中小企業支援への「情熱」と「志」を持ち、共に汗をかきながら中小企業に寄り添って行動できる産業支援人材の発掘

■市役所担当者の異動 (地域経済に関する有識者懇談会報告書／平成25年9月より抜粋)

『市役所や県庁の産業担当の職員の最大のポイントは、地元から信頼され、地元企業とのコミュニケーションがきちんと取れること。そのためには、中核となり得る市や県庁の職員は、通常の役所の人事ローテーションで異動させるのではなく、例えば10年間は異動させないといった思い切った対策を取ることも必要である。』