

知財権集約ビジネス 事例集

2025年3月

発行者：経済産業省

調査実施事業者：株式会社野村総合研究所

目次

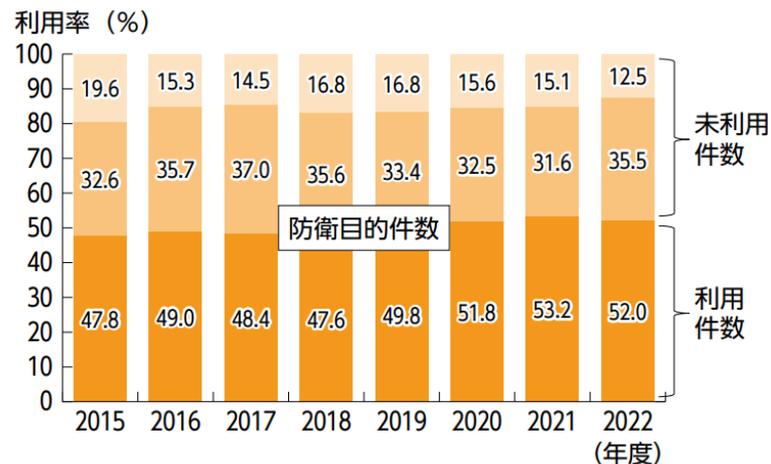
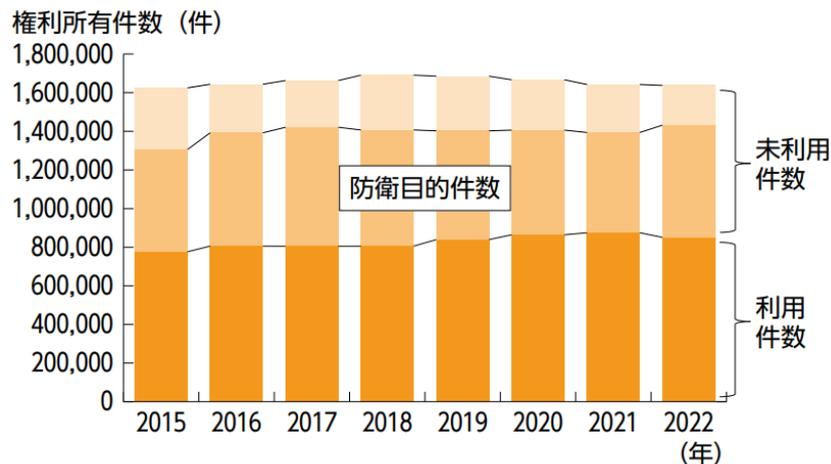
1. 知財流動化の現状
2. 知財権集約ビジネスの全体像
3. 知財権集約ビジネスの事例検討

1. 知財流動化の現状

大企業等の未活用知財の活用可能性

- 大企業等が所有する知財には未活用のもが含まれている。
- 大企業等が活用していない知財が、スタートアップ（SU）や他の大企業で活用可能になることで、新たなビジネスにつながる可能性がある。

国内における特許権所有件数及びその利用率の推移: 10-15%程度の知財が事業に活用されていない



(備考)・利用件数とは、権利所有件数のうち「自社実施件数」及び、「他社への実施許諾件数」のいわゆる積極的な利用件数の合計である。

- ・未利用件数とは自社実施も他社への実施許諾も行っていない権利であり、防衛目的権利及び開放可能な権利（相手先企業を問わず、ライセンス契約により他社へ実施許諾が可能な権利）等を含む。
- ・防衛目的件数とは、自社実施も他社への実施許諾も行っていない権利であって、自社事業を防衛するために他社に実施させないことを目的として所有している権利である。

知財を流動化させる知財権集約ビジネスの役割

- 大企業や大学・国研と、スタートアップの間をつなぐのが知財権集約ビジネスの役割。
- 知財権集約ビジネス事業者は、大企業や大学・国研が保有する知財を適切に評価するとともに、知財を有効に活用できるSU等と大企業等をつなぐことで、知財の有効活用を促す。

大企業

- 保有する知財を整理して、現在の事業に必要なものとそうでないものを区別。
- 事業に不要な知財について、知財権集約ビジネス事業者と連携して、社外での活用方法を模索。
- 知財を活用できるプレイヤーに対し、知財の提供により協業して、その成果を自社にも取り込む。

大学・国研

- 研究で獲得した知財を整理して、事業に活用可能性のあるものをピックアップ。
- ピックアップした知財について、知財権集約ビジネス事業者と連携して、社外での活用方法を模索。
- 知財を活用できるプレイヤーに対し、知財の提供を通じて協業して、研究内容の社会実装に取り組む。

知財権集約ビジネス事業者

知財が適切に活用されるように各プレイヤーをつなぐ

スタートアップ

- 現在の事業開発に必要、あるいは事業開発コストを下げうる知財について、知財権集約ビジネス事業者を通じて知財所有者と交渉。
- 知財を通じた連携方法を検討し、事業成長を加速させる。

2. 知財権集約ビジネスの 全体像

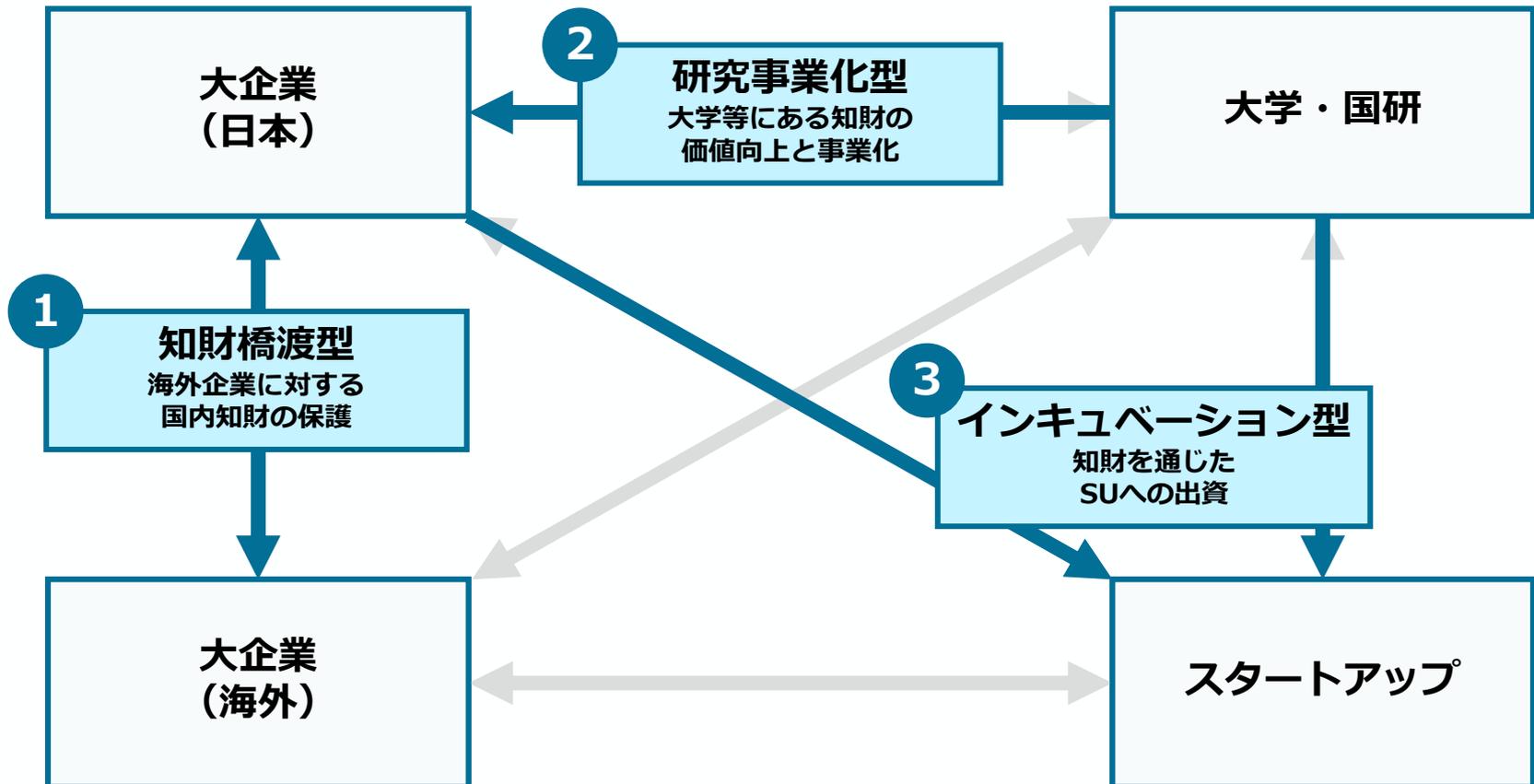
知財権集約ビジネスエコシステムの全体像

- 知財の創出や活用を担うプレイヤーとして、本調査では大企業・大学・スタートアップに注目。
- 知財権集約ビジネス事業者を介しながら知財をやりとりすることで研究や事業が促進されている。



本ガイドラインが注目する三つのタイプ

- 知財流動化に向けて知財権集約ビジネスを一層活性化させていくうえで、本ガイドラインが注目するのは、「知財橋渡型」「研究事業化型」「インキュベーション型」の三つのタイプ。



三つのタイプにおけるビジネスモデル

- 三つのタイプにそれぞれ該当する知財権集約ビジネス事業者は、異なるビジネスモデルを通じて知財流動化に貢献している。

モデル名	概要	モデル図
① 知財橋渡型 未活用知財の第三者への橋渡と活用促進	<ul style="list-style-type: none"> 既に事業化されている知財を大企業から購入し、当該知財を第三者（例：海外大企業）にライセンスすることによって、フィーを得る。 得られたライセンスフィーの一部を大企業に還元する 	
② 研究事業化型 大学知財の価値向上と事業化	<ul style="list-style-type: none"> 大学・研究機関から知財を購入し、自社で価値を向上させて大企業にライセンスを提供し、適正なフィーを得る 得られたライセンスフィーの一部を大学に還元する 	
③ インキュベーション型 知財を通じたSUへの出資	<ul style="list-style-type: none"> 大企業が保有する知財をSUとマッチングさせ、SUに移転させる マッチングの対価として大企業からフィーを受け取る 大企業は対価としてSUの株式を取得する 	

3. 知財権集約ビジネスの 事例検討

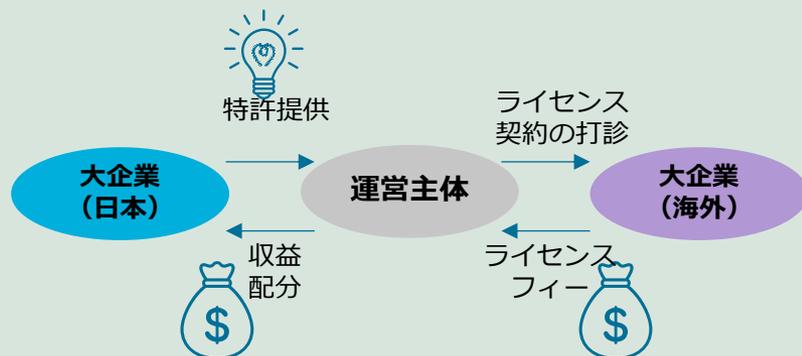
① 知財橋渡型_概要

- 大企業の活用されていない知財を取得・集約し、当該知財を第三者（例：海外大企業）にライセンスすることによってフィーを獲得。
- 価値のある知財の見極めと、パテントトロールとの相違点の明確化が重要になる。

ビジネスモデル: 海外知財に対する国内知財の保護

【概要】

- 既に事業化されている知財を大企業から購入し、当該知財を第三者（例：海外大企業）にライセンスすることによって、フィーを得る
- 得られたライセンスフィーの一部を大企業に還元する



【関係する大企業の種類】

- 金融機関（出資）
- 事業性や訴訟の社会的意義を踏まえて判断

【パテントトロールとの差別化】

- 訴訟を通じたマネタイズを基本的な収益源とするパテントトロールに対し、あくまでライセンス契約による収益を原則とする
- パテントトロールとの相違点を明確化し、適切にコミュニケーションを取る必要がある

【ソーシング・価値評価における重要な点】

- 価値のある知財の見極めが重要
- 業界ごとの料率を参照しつつ価値評価を実施

① 知財橋渡型_運営のポイント

- 事業モデルが近いパテントトロールと同一視されないように、事業趣旨を明確にして丁寧に説明し、実績を積み上げる必要がある。
- 交渉の際には訴訟を念頭に置くこともあるため、知財を取得する際は当該知財の権利としての強さの見極めが極めて重要。

I. パテントトロールとの違いを明確化

【要点】

- 事業内容としてはパテントトロールと近い部分があるため、パテントトロールを疑われる可能性がある。
- 日本の産業振興を知財から支援するという我々の立場を明確にし、丁寧に説明することが必要。

最初はなかなか説明しても信用されないが、実績を積み重ねることで少しずつ信頼を獲得していった。最初はパテントトロールと区別できず、警戒してあまり相談に来なかった会社も、継続的な活動やそれに伴う結果を見て、自社の相談を持ちかけてくるようになった。

II. 「訴訟に勝てる」知財の見極め

【要点】

- ライセンス交渉を海外の企業と行う際、訴訟に勝てる状況下で交渉することが重要。
- このため価値評価においては、事業性と権利としての強さの二つの要素が重要。

権利者から活用について相談したいと連絡が来た場合、その分野の特許がまずファンドビジネスとして成立するか、マーケットの大きさや相手と係争して勝てる分野なのか等を踏まえ、可能性のある分野であれば話を進めるが、難しければきっぱり断る。その見極めが重要である。



知財権集約ビジネス（知財橋渡型）事業者へのヒアリング

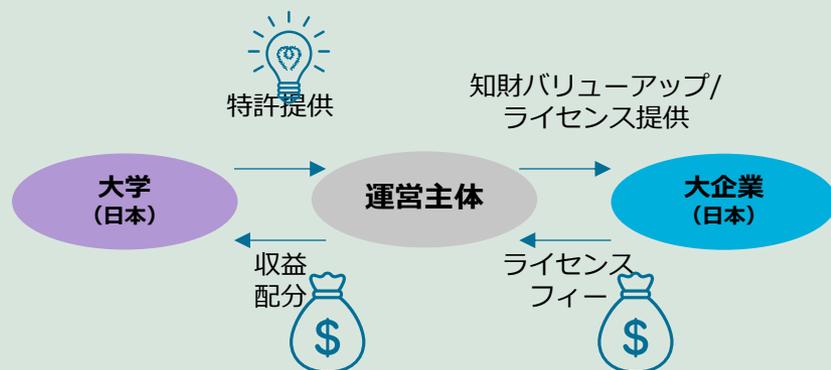
② 研究事業化型_概要

- 大学や研究機関で開発された知財を、社会実装の道筋をつけることでバリューアップさせ、大企業にライセンス提供してフィーを獲得する。
- ニーズのある知財を見極めるとともに、長期的な目線で事業化を支援し価値向上を図る。

ビジネスモデル: 大学知財の価値向上と事業化

【概要】

- 大学・研究機関から知財を購入し、自社で価値を向上させて大企業にライセンスを提供し、適正なフィーを得る
- 得られたライセンスフィーの一部を大学に還元する



【関係する大企業の種類】

- 金融機関、大企業、ファンド（出資）
- 取り扱う知財の事業化までのスパンが長いほど、事業性が低くなるため、補助金や公的出資等が多くなる

【パテントトロールとの差別化】

- 研究の事業化はイノベーション創出や産業振興などの公的な意義があり、そうした背景を説明することで差別化

【ソーシング・価値評価における重要な点】

- 大企業の研究開発においてニーズのある知財の見極め

【知財の価値向上における重要な点】

- 長期的な目線での研究開発環境整備や、海外での特許取得サポート等による事業化支援を通じた価値向上

② 研究事業化型_運営のポイント

- 製品化にかかる時間や製品化まで至る確率を踏まえた長期的な支援を行うことが重要。
- 将来的に大企業がグローバルに活用することを見据えて、早い段階から海外でも特許を獲得する等の取組みにより、バリューアップを図る必要がある。

I. 製品化の現実を踏まえた長期的な支援

【要点】

- 製品化までに時間がかかり、10年以上要する場合もあるため、知財を目利きするのは難しい。
- このため分野内の特許を一定額でまとめて買い上げて、利益が出たら都度分配という形を取っている。

我々が取り組むライフサイエンス分野は、特許獲得から製品化までのスパンが長く、かつ製品化に至る知財はほんの一握り。しかしそのひと握りで莫大な利益が出るため収益化できる。このような超ハイリスク超ハイリターンな業界事情は、利益が短期で出やすい電子機器業界とは大きく異なる。

II. 知財価値の向上のための支援

【要点】

- 知財の活用方法をなるべく具体化して企業に提案することで、大学知財のバリューアップを試みる。
- 海外でも活用することを見据えて、海外特許の取得やグローバルな一層の支援も行っている。

知財のバリューアップの方向は、社会実装への道筋をつけることと、海外特許を取得することがある。我々はライフサイエンスと知財の双方に深い理解がある人材をそろえていたので、研究で得た知財をどのようにバリューアップするかについて、専門性を生かした支援を行っていた。



知財権集約ビジネス（研究事業化型）事業者へのヒアリング

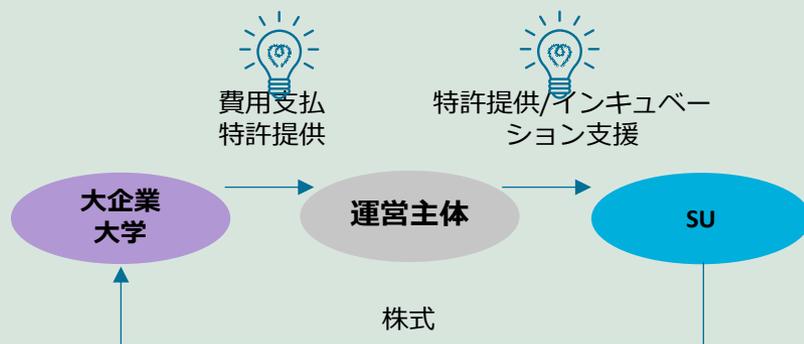
③ インキュベーション型_概要

- 大企業が保有する知財をスタートアップに活用させる代わりに、大企業はスタートアップの株式を得る取引のマッチングを行い、大企業からフィーを受け取る。
- スタートアップの成長に資するサポートを技術面を中心に提供。

ビジネスモデル: 知財を通じたSUへの出資

【概要】

- 大企業が保有する知財をSUとマッチングさせ、SUに移転させる
- マッチングの対価として大企業からフィーを受け取る
- 大企業は対価としてSUの株式を取得する



【関係する大企業の種類】

- 知財を保有する大企業（メーカー等）

【パテントトロールとの差別化】

- スタートアップの成長でマネタイズするモデルであるため、パテントトロールと捉えられることはない

【ソーシング・価値評価における重要な点】

- 知財提供元である大企業等から知財に関する情報を収集し、有望な知財を見つけ出す
- 知財を活用したスタートアップの成長性を見極める

【知財の価値向上における重要な点】

- 知財を中心としたスタートアップの成長に必要な支援を通じた価値向上

③ インキュベーション型_運営のポイント

- 大企業が所有する知財を、スタートアップ目線での有用性という観点から精査。
- スタートアップの成長を促進するため、技術面を中心にさまざまな支援プログラムを提供。

I. 大企業知財のソーシングと見極め

【要点】

- 大企業の方で活用を検討している知財のうち、スタートアップに有用な特許を精査して選定。
- スタートアップ目線で魅力的な特許の選定は、知財の知識とスタートアップの知見の組み合わせが必要。

特許所有者自身が特許選定を行う難しさとして、まず、スタートアップ業界への知見が不足していることが挙げられる。加えて、所有者である大企業自身が選定するとどうしてもバイアスがかかり、特許の価値を正しく評価できないことが多い。このため第三者としての知財権集約ビジネス事業者の役割が重要になる。

II. スタートアップの成長促進

【要点】

- 知財を扱うシード期メインのVCのような存在として、スタートアップの成長に貢献する様々な支援を提供。
- スタートアップが知財利用にあたり提供するものは株式であるため、手元資金がなくても利用可能。

我々はこれまでの支援実績から知財を用いたR&Dに取り組む企業のエコシステムを構築しており、各社が互いの技術や市場アクセスを活用してシナジーを生めるよう調整するのが我々の役割。技術だけでなく、R&Dのパートナー探しや資金調達支援も行っている。



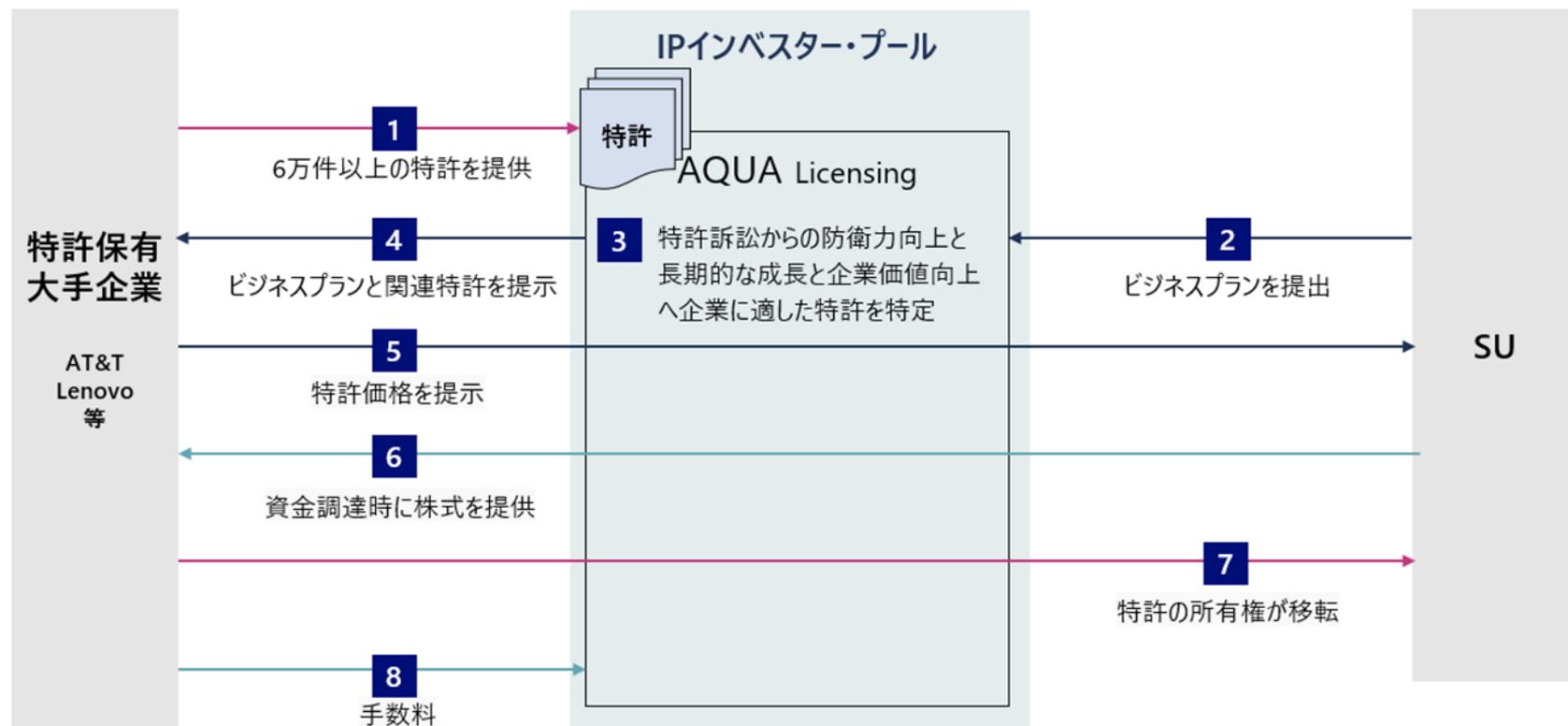
知財権集約ビジネス（インキュベーション型）事業者へのヒアリング

【コラム】知財プールを活用したスタートアップの 防衛力・価値向上モデル（米国）

- 米国では、AQUA Licensingという知財仲介会社がIPインベスタープールというサービスを運営し、大企業の知財と同知財を必要とするSUをマッチングし、SUの特許訴訟への防衛力向上と価値向上に貢献している。

特許保有企業とSUをつなぐプラットフォーム IPインベスター・プール

→ 対価 → 特許 → その他



出所) 野村資本市場研究所「米国の特許を利用したベンチャー支援プラットフォーム」よりNRI作成