知財経営の実践（その 20）ライセンスを受けるための流れ

1. 知財の持つ価値

知財経営の実践については、その重要性が参考文献のように報告されています。〔1〕〔2〕
知財の活用を、企業経営においては、常に意識しましょう。
知財経営が有効となるのは、技術が自分の会社の強みとなる場合です。
自社の強みを分析してみることが必要です。
強みが技術にある場合は、知財戦略を考えてみましょう。

2. 知財経営：ライセンスを受けるための流れ

自社で利用したい技術（特許）ですが、次の(1)～(5)の流れで契約締結までの検討をします。

(1) 技術（特許）を探す

自分が利用したい技術（特許）を探すことから始めます。自分が利用したい技術（特許）を探すためには、特許調査を行う。
特許流通アドバイザーや、特許流通データベース等の活用があります。
なかでも特許情報の活用が重要です。

特許情報の活用として特許調査は、専門家のアドバイスを受けるかアウトソーシングをすることが有効です。

(2) ライセンス候補相手の事前調査

ライセンスを受けたい特許をみつけたら、ライセンス候補相手の事前調査を行います。
相手企業の企業情報、特許の内容（特許原簿）の確認、特許発明の実施状況を調査します。
特許発明の実施状況は、相手企業が自分で実施しているか、他社にライセンスをしているかを確認します。
他社にラインセンスをしている場合は、特許庁に実施権（ライセンス）を登録し

ている場合が多いため確認します。

(3) 事前準備

ライセンス料をいくらにするか、ライセンス料の支払い方法、自社技術との関連性で開示方法をどうするかなどの基本方針を決めておきます。

(4) 交渉を行う

事前準備の段階から弁理士や弁護士、行政書士等の外部専門家に相談することが重要です。

(5) 契約を締結する

契約書のチェックリストを事前に準備して、内容に漏れがないようにします。
ここでも弁理士や弁護士、行政書士等の外部専門家に相談することが重要です。
特許のライセン契約で議論となるのは、「ライセンス料の支払い方法」や「実施権の形態」です。

3. 知財経営：ライセンス料

ライセンス料は、実施料方式が多く利用されています。
実施料方式は、販売額の〇〇%と規定する方式です。
また、一時金方式も利用されています。
一時金方式は、契約時に一括で一時金を支払う方式です。

4. 知財経営：実施権の形態

実施権の形態は、次のように大きく分けると 2 つがあります。

自社のみが独占的に実施できる「専用実施権」
他社にもライセンスの可能性がある「通常実施権」

どちらの実施形態にするかは、ライセンス料を決める要因です。
ライセンス契約では、自社に利益がでるような形態とするために十分な事前の準備が重要です。

次回に続きます。

【参考文献】

〔1〕特許庁「中小・ベンチャー企業知的財産戦略マニュアル 2006」(H19.3)
〔2〕「戦略的な知的財産管理に向けて「知財戦略事例集」(2007.4 特許庁)