

産産連携による特許技術移転



野尻 昭夫

(Akio Nojiri)
NPO法人産業技術
活用センター
理事・事務局長



菅野 淳

(Jun Sugano)
NPO法人産業技術
活用センター
参与



小笠原 信

(Makoto Ogasawara)
NPO法人産業技術
活用センター
参与

本稿では、最初に我々がNPO法人産業技術活用センターを設立した背景を、次に我々の産産連携の柱である①大企業の技術・特許の中小企業への移転活動、②中小企業技術の大企業へのマッチング支援活動を述べる。併せて本センターのもう一つの機能である、メンター事業について、メンターを経営相談役のみならず、シニアコーディネータとして産産連携の肝として活用していることを述べる。

I はじめに

1. 国による移転活動支援

特許庁は、1997年に特許流通事業を始めた。2001年、特許庁の外郭団体であった工業所有権情報館（現在は独立行政法人工業所有権情報・研修館）は、この特許流通促進事業を引き継いだ。引き継いだ事業の中で最たるものは、各県、各大学に派遣した特許流通アドバイザー事業であった。本事業で、開放特許をベースにライセンス契約だけでなく、共同研究契約や秘密保持契約などすべての成果を合わせると15000件に上る実績が上がったとされる。大学内には当初、技術移転人材などいかなかったわけで、企業での経験のある人材の起用は初期のスタートに大きな貢献を果たした。

一方、別の角度からの支援として、2003年11月から東京と大阪で「特許ビジネス市」と称するマッチングイベントを始めた。これは、特許技術などのシーズを持つ企業や個人から、技術内容・効果に加え、実用化のためのビジネスプランを発表してもらい、参加者として金融機関や、ベンチャーキャピタル、一般企業に来てもらい、ライセンスや共同開発、事業支援などの申し出を募った。ここでは、毎回7〜8件の発表が、大企業や中小企業、個人、TLOなどによって行われた。平成22年度には名古屋での開催も加えて計4回も行われたものの、特許流通促進事業が終了を迎えたことで、このイベントも終了となった。現在では、

技術発表データはホームページ上から見ることができる。この制度は、大学や大企業に属さない中小企業や個人の発明も取り扱ったので、その発表の場がなくなっているのではないかと危惧される。国の関係機関も大学等の技術移転事業を育成すべく、例えば科学技術振興機構（JST）による

大学技術の紹介活動である新技術説明会が2004年に始まった。最初は年に数回開催されていたが、年を経るほど盛んになり、最近では年間80回以上も開かれている状況である。このような頻度で開かれるイベントは、単独大学というより、圧倒的に複数大学の技術発表会が多い。ここでは、理化学研究所や産業技術総合研究所の技術発表もあり、産業界から聴講に参加する企画関係者も多いと聞く。ホームページにこれまでの発表された技術の資料が掲載されている。

自治体も技術移転に関与している。川崎市の特許移転支援活動は有名である。平成19年に、川崎市は、独自に中小企業支援の一環として、大企業の協力を得て使われていない特許を市内の中小企業に移転する活動を始めた。いくつかの大企業も協力し、特許を提供した。その活動の結果、富士通の熱心さ（事業化への支援を積極的に行う姿勢）と市の後押しも相まって、10件を超える移転があったと聞いている。この動きは広がりを見せ、近畿地方の自治体、支援機関、金融機関において、知財ビジネスマッチングとして大企業の特許を中小企業に移転する活動が行われている（注1）。

2. 大学による移転活動

各大学に最初にTLO（技術移転機関）が設置

され、その後を追って知的財産本部が設置された。TLOは経済産業省と文部科学省が所管し、1998年のTLO法（「大学等における技術に関する研究成果の民間事業者への移転の促進に関する法律」）に基づき、最初の承認TLOは東京大学TLO、関西TLO、東北テクノアーチ、日本大学に設置された。これらは法人格を有していて、その後各大学や、独立行政法人（研究機関）の特許を取り扱うために置かれ、現在36の承認TLOと2個の認定TLOが存在している。一方、平成15年から文科省の主導のもと、大学内に知的財産本部が置かれて、知財管理体制が整えられて、学内の知的財産（特許）の創造・保護・管理・活用が図られることとなった。知財本部では、知財ポリシーなどルールの確立、全学的な管理体制の確立、外部人材の受け入れ、活用体制の強化が図られることになった。

技術移転（特許も含めて）は、本来的には、関連大学のTLOや、法人格を持った大学の知財本部が行うこととなり、現に行われてきている。

3. 民間による移転活動

我々が技術移転活動を始めた頃―それは2004年であるが―、特許の移転がビジネスになると見た、2〜3の大企業は、ホームページ上に自社の不要技術を公開し、また売込みも行っていた。これは会員制のサービス例であるが、「NECは、同社が保有する特許やノウハウなどの知的資産情報を無料登録の会員制で公開するウェブサイトを「イノベーションマーケットプレイス」を開設^{注2)}、これらの知的資産を有償で提供するサービスを開

始したと発表した。今後、様々な分野から会員を募り、同サイトをビジネスインキュベーションを実現するプラットフォームとして発展させていき、3年間で50件の契約を目指す。」（2003年7月）との報道がある。これが維持されているとの報道はないが、このホームページ上での自社特許の公開と有償の移転は、今や普及し、多くの企業が行っている。

代表例を富士通に見てみる。ホームページを見ると、材料技術、ハード技術、ソフト技術、その他の技術、関連会社の技術の項に数件から20件位の有償特許技術が紹介されている^{注3)}。富士通は、2014年の知的財産報告書で、この活動を技術営業と位置付け、他企業や中小企業、自治体への貢献を通して、ロイヤリティー収入も見据えていることを述べている。富士通の民需部門の営業支援と捉えることができる。

II 知財関係者の活動

1. 設立以前の活動

2000年に早稲田大学にTLOが創設された。我々は、その創設に関わった。

また、一方において、学内外の知財関係者をはじめとして有識者と知的財産研究会を立ち上げた。これは、技術移転、知財の活用を如何に広げていくかということを議論する場としてであった。

2003年1月から同年3月にかけて、経済産

業省でスピノフ研究会^{注4)}が開催され（座長・大江建早大教授）、企業に多くの使われないまま放置されている研究成果（特許技術を含む）があること、それを企業が後押しして、技術を例えば社外ベンチャーとして外に出していく活動が効果的であるとの指摘をして、終了していた。

我々は、早くから大企業の技術開発成果が生かされることなく放置されていることを問題視していたので、この提言に大きな力を得て、その具体的検証実験を提案したところ、経産省に予算処置をいただき、研究会を開く一方、提供企業の技術者を含む外部メンバーを入れた各4〜5名のグループで、大企業からの技術の中小企業への移転や、大企業発ベンチャーの育成のプランニングを実践することにした。

報告書によれば、当時大企業提供の4件の技術シーズを取り扱った^{注5)}。

(1) ソニー広告映像配信事業の継続

本事業は、インターネットで、視聴者に向けてコンテンツ配信業者から映像コンテンツが配信される際、登録された視聴者に広告映像も合わせて配信し、広告主からの広告料を当の広告配信業者、コンテンツホルダー、コンテンツ配信業者で分けることでビジネスを行うというものである。ビジネスモデル特許をメインに、10件の特許を保有しており、社長である社員がスピノフを希望し、本研究会に可能性の検証の依頼があった。

ビジネスプランの概要・広告業界には複雑な利権構造があるため、サービス企画や販売は大手広告代理店と連携することとし、会員獲得は情報サー

ビス事業者と連携し時間とコストを減らす。本事業としては広告選択、配信、配信管理、配信レポート業務に限定し、十分可能性を見極めるための企画会社を設立し、十分調査したうえ、事業会社にする事とした。

(2) 富士通ハンディースキャン事業の切り出し

本事業は、富士通が2000年に売り出し、3年間で数万台を売り上げたモバイルスキャナーである。製造・販売ともに富士通が行っているものの、今後の拡大は期待できないので事業を移転したいというものである。なお、本事業について、富士通は約20件の特許を保有している。

ビジネスプランの概要…モバイルスキャナーは大幅な小型化を実現して高精細な画像を高速にどこでも処理できるようにした。技術移転を行うにしても、コストダウンが絶対必要との立場であり、用途の拡大が必要であるため、ワーキンググループの提案は、個人用と企業用に分けて、前者はモバイル機能を生かし、カメラでは難しかったスキャンをノートPCで実用化する、小型サイズを裁判所や図書館で活用する。一方、後者ではOCR機能との組み合わせや、名刺管理ソフトや年賀状ソフトなどのバンドル等の多機能化を図るといった提案にとどめた。

(3) リコー高精度プラスチック事業の切り出し

本事業は、同社が開発した技術で、ものづくりをしてくれる企業を探したいということで提案があった。従来の射出成形技術では、引けを生じてしまうという問題があったところ、射出面に空気

圧をかける特殊装置を金型に付加して、ある面にみにつけをつくり、他の面では精度よく仕上げる技術を開発した。なお、同社は、本件の特許を保有している。

ビジネスプランの概要…市場規模からまずプラスチックギアの事務機器が挙げられた。しかしこれだけでは、成形事業者の収入は知れている。そのためその他の分野へのアプローチが必要と考え、次の順序で、移転先を探すことを決めた。

- ① プラスチックギアの製造業者
- ② その他の樹脂成形事業者
- ③ 素材メーカー
- ④ 家電分野部品の用途
- ⑤ 輸送機器部品の用途

本件には、開発技術者がついており技術移転対応に問題はない。

(4) NTT-AT匂いセンサーの事業化

本件の技術の概要は、ガス分子がプラスチック薄膜に吸着される時の重量を検出するセンサーとセンシング信号の判別アルゴリズムを組み合わせて、匂いを識別する技術である。NTT-ATは、膜の製造方法を含め、8件の特許を保有しているが、研究開発は終了していた。

ビジネスプランの概要…移転先案として、歯髄炎検知器が一番可能性が高いと見て、ビジネスプランを作成した。NTT-ATから技術導入を受けた移転先企業は臨床試験用試作を行い、歯学部での臨床試験を実施し、各種開発を終えて製造に移るといふものである。対象市場は歯科医院の6万個である。ある仮定のもと、10年後の売上8億円

を予定している。

問題点は、研究開発を終えているため、NTTの研究者の支援が得られそうにない点である。

いずれも実質4ヶ月程度のワーキンググループ活動であったため、ビジネスプランの作成に留めた。しかし、先に向かう手応えを感じることができ、技術、人材の受け皿機関が必要との認識を持つことができた(3番目のシーズ、プラスチック成形加工技術は、ある成形加工メーカーにその後移転が叶ったと聞く)。

こうして、技術やそれを携えた人材がスピニアウトして(あるいはスピニアオフかもしれないが)出てきたとき、それを受け止めるべき機関の必要性が明らかになり、2004年9月NPO法人として産学技術活用センターを作った。初代の理事長に鳴戸道郎元富士通副会長にお願いした(注6)。

2. 技術移転活動の実際

(1) 年代別の技術移転取り扱い実績

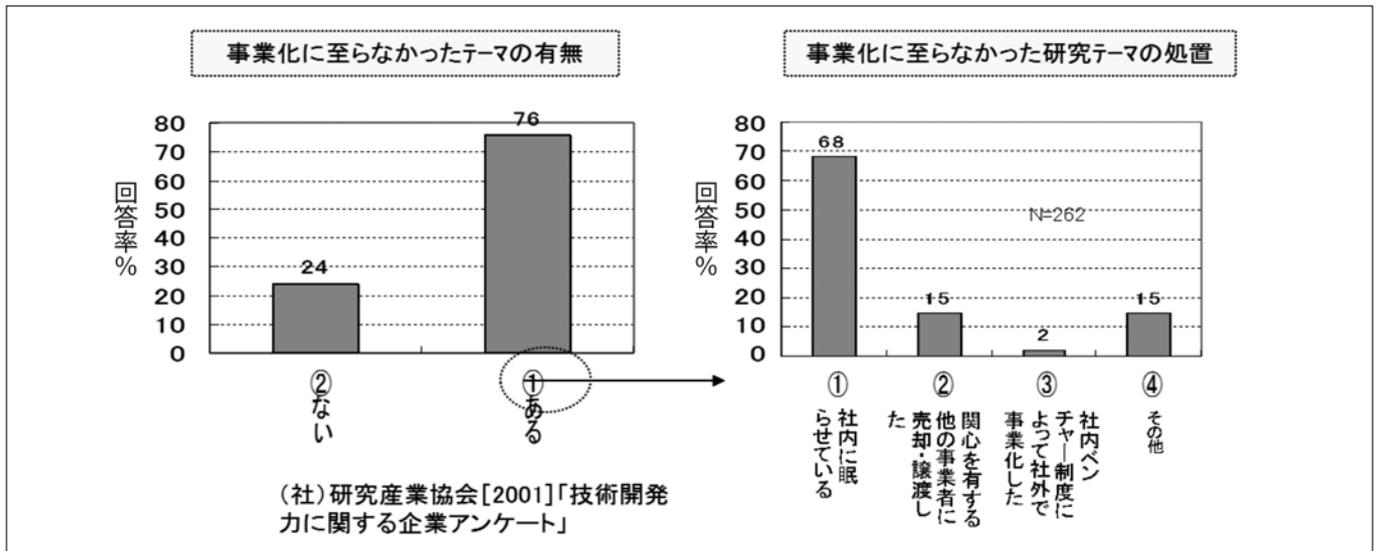
本活動の原点は、企業による技術開発が目の目を見ることが少なく、放置されていることに端を発している(第1図)。

活動当初の2005年から、2008年位には、知財ブームという世間の後押しがあり、意図したように活動を行うことができた。第1表は、毎年提供いただいた技術・特許シーズの表である。

以下、①～④で、活動当初の技術移転プロセスを紹介する。

①2005年に開始した技術移転事業は、各社が

第1図 利用されない研究開発成果（2003年スピノフ研究会報告書より）



第1表 NPOITECの年代別の技術移転活動

年度	件数	内特許	提案企業
2005	5	1	松下電工、NTT-AT、エプソンインテリジェンス、富士通、三菱化学エンジニアリング
2006	4		日立、住友重機、富士通研究所、山口大
2007	4		日立、富士通、電力中研、山口大
2008	4	1	富士通、電力中研、聖マリアンナ医科大
2009			
2010	4	1	富士通、電力中研、ユシロ化学
2011	4	3	富士通、早稲田大学
2012	41	20	日立、富士通、トクヤマ、トプコン、産総研、東芝、東芝機械、芝浦メカトロニクス、ニフコ、東洋熱工学、X社（東京都補助事業）
2013	18	18	富士通

開発した技術を、移転しようとするものだった。すなわち、特許の移転ではなく、技術の移転と捉えていた。

② 各社の開発者にも入ってもらい、弁理士、ファンドマネージャー、その他の4〜5人のプロジェクトチームを作り、技術をシードと考え、ビジネスプランに落とし込む作業を行う。

③ 関係しそうな中小企業に来てもらい、「技術移転見本市」と称する場で、基本は、移転したい企業の開発者に技術内容、ビジネスプランをプレゼンしてもらった。その一方、ポスターと試

作品などを並べて展示し、来客に説明してもらった。

このプロセスは、今でも理想形と思われるが、非常に手間が掛かり、段々と手間のかからないやり方に変容させていくことになった。すなわち、提案企業と我々コーディネーターが相談して、ビジネスプランをつくること、ポスター展示は行うが、試作品を並べることは必須としないなどである。しかし企業による技術・特許のプレゼンは継続した。

また、企業サイドも、技術・特許の提案意欲が低下していき、集まるべき技術が集まらなくなった。また、ある時から、集まるのは技術に変わって、特許が多くなり、これは、企業から技術部的な機能がなくなっていることが背景にあると思われる。2013年1月に実施した移転フォーラムは、東京都の補助事業だったこととNPOITEC所属のメンター（経営助言者。後述IVを参照）各位の協力を得て行ったことにより、多くの技術や特許を集めることができ、大規模なフォーラムを運営することができた。このことから、技術シーズを集めるには、仕掛けが必要と感じている。翌年は、富士通知的財産権本部・ビジネス開発部様と相談して、品川区の中小企業を対象に、一種の特許見本市を開催した。

なお、常時、ホームページには、一部を除いて取り扱っている技術を掲載しているので、興味を感じる関係者から、連絡が時にあるという状況ではある（注し）。

ここで、年代別の取り扱い技術一覧を付録（稿末に掲載）に示す。具体的なシーズ内容は多岐に

第2表 技術移転成功例

提案企業	技術	取得特許	新規出願特許
三菱化学エンジニアリング	インライン多層膜厚測定装置	なし	なし
電力中央研究所	チタン表面処理「フレッシュグリーン」	4件	1件
電力中央研究所	独居高齢者見守りシステム	7件	なし
電力中央研究所	酸化セリウム触媒を用いたVOC分解技術	6件	3件 内1件 特許確定

わたっているが、測定技術（膜厚測定、熱抵測定、塩素濃度、しわ測定）微細加工（X線リソグラフィ、マイクロポンプ、マイクロ溶接）、材料（チタンアパタイト、フレッシュグリーン、酸化セリウム触媒、砥材、フッ化水素吸収剤）、新デバイス（屈折率制御素子、車載入出力装置）、画像認識（生育イメージング、マルチ認識システム、映像監視）、ソフト技術（盗難防止、分子設計）その他（筋肉増強など）等、よい特許技術が提案されてきた。

第2表は、我々の移転の成果である。一言付言すると、一番目のケースは、ノウハウの移転であった。2番目は大学との共同研究で、先方の大学と共同で特許出願を行った。3番目のケースは移転がなされたが、実用化に至っていない。4番目のケースは、移転先との共同出願がな

されており、事業化に向かって進んでいるケースである。この他に、最初のリコーの技術移転を入れれば2件の実用化例を成果として上げることができる（注8）。

(2) 技術移転（特許移転）の今後

現在、約100件の技術シーズ、特許の移転に関わっているが、成果ははつきりとは断言できない。例えば、ハンディースキャナは、自社の子会社で事業化し、営業を継続している。我々の提案した移転はできなかったが、ソリューションが見出されているという実例である。

目に見える形で移転が叶ったのは、共同研究も含めて5件であった。さらに事業化に至った数は2件であった。中小企業への支援と言いながら、本事業の難しさを示唆している。

技術移転が成功するためのポイントをコーディネートネタの立場で挙げると、以下の4点が挙げられる。

- ① M & A 的な技術の外出しを受ける。
- ② ビジネスプランのよしあし
- ③ 開発技術者の存在
- ④ 移転に関わるネットワーク

①は、企業内で事業化されたが、その事業を引き継いでくれる中小企業を求めている場合である（これも限度があつて、あまり古い技術の移転は難しい）。②は、特に開発段階特許技術の移転先についてであり、③は文字通りであるが極めて大事である。④は人の問題で、広いネットワークを持つ熱心な人が扱わないと移転は叶わない。特許流通アドバイザーのネットワークが機能した事と同じである。

III 中小企業技術の大企業への紹介

これは、技術・特許の移転とは異なり、中小企業の技術の大企業への紹介事業に関するものである。始まりは2010年横浜市からの依頼であった。横浜市の中小企業の商品、技術、サービスを大企業に紹介し、ある意味のマッチング（NDAを結んでサンプル提供や共同開発、設備使用による試作）を図るといったものであった。ある大企業は、横浜市中小企業の50件の技術リスト（A4用紙1枚）から、7件の商品・技術・サービスを選択した。次は中小企業の技術の責任者と代表者が、大企業を訪問して依頼のあった案件を1件当たり約30分かけて説明し、その後の対応も含めて打ち合わせを行った。

ここで、ある大手電気機械メーカーの機械研究所での技術説明打合せ会で紹介された中小企業の技術を紹介する。

①(株)SNTの、慶応大学理工学部白鳥教授の技術を核にした、ウェットでナノコーティングを行う技術。交互積層法による成膜技術と、膜の機能の説明がなされた。これに対して、企業のニーズは熱交換器表面の超撥水性への可能性についてであり、耐用年数データがあれば提供してほしいとの要望があつた。

②(株)日本真空科学研究所の真空薄膜技術や、同技術で得られるダイヤモンドライクカーボン(DLC)の紹介。DLCは低摩擦性と高硬度を両立さ

せるといふ。企業のニーズは、カーボンにDLCはコーティング可能かというものだった。

③株信光社の酸化物基板技術（チタン酸ストロンチウム、サファイアなど）に対して、単結晶への膜付けや、有機膜の膜付けの可能性の質疑が行われ、試作を行うことになった。

④名古屋大学との共同研究で知られ、各種真空装置の開発で著名な株片桐エンジニアリングに対し、プラズマによる表面処理技術に関して、PTFEへの親水性向上効果とその機序と永続期間について企業から質問があった。これに対し、同社は将来設備導入の為の試作なら喜んで行うと述べていた。

⑤株OIKE樹脂のCFRPに関する設計成形加工技術。企業からの質問は、つなぎ目対策、設計の体制、納期についてであり、製造委託したいが、中小企業の生産体制の確認という色彩がみられた。

⑥株JKBの超高精度プレス加工技術。ニッケルやSUSの薄板に、金型を使用して連続微細プレス加工を行うものである。これに対して、企業から、ある形状の試作を依頼したいとの申し出があったところ、試作のみでも行うと答えていた。

これらの技術は、大企業にない装置・技術で行われていて、これらの企業は、多くの大企業からも注目されていた。他にも、特殊な表面処理装置や、研究開発（計測機器開発などを受託）企業などはいくつかの大企業から引き合いを受けた。これは、今がオープンイノベーションの時代であり、中小企業の技術先端化が背景にあると思われる。

この事業は、翌年も行われ、成果を上げた。我々は、あくまでもコーディネータとして、間を取り持つ役割であると認識している（第2図）。

現在も、ある都内の中小企業支援団体の委託を受けて、大企業に対して、なかなか直接のアクセスができない中小企業や支援団体に代わって、コーディネータとして、大企業に技術や、商品売り込むお手伝いをさせていただいている（第3表）。

IV 今後に向けて、 産産連携の肝は？

NPOとして技術（特許）移転に関わって10年が経った。小さな団体ゆえ、大きな成果は上げられていない。技術移転活動は、仮に移転ができたとしても、それが中小企業で実用化されて、初めて効果が上がるまでに10年以上の時間を要す。

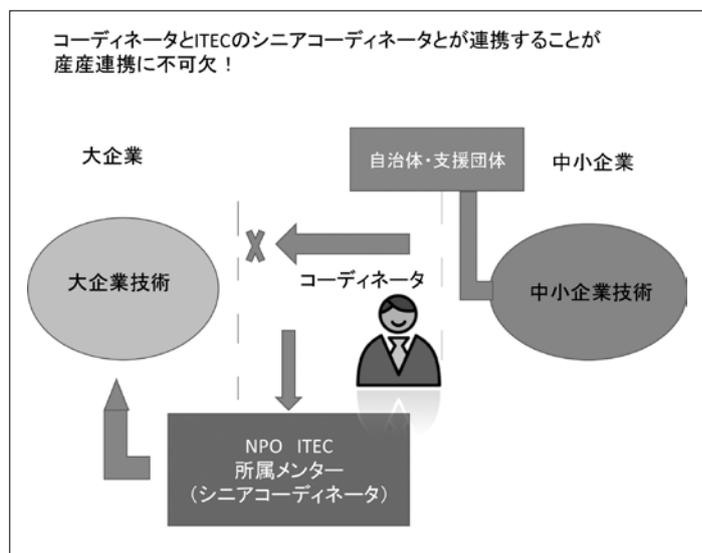
もともと成長速度の遅い日本のベンチャーをいかに早く成長させるかということに問題意識を持つていた我々は、2006年から2008年にかけて行われた経団連のメンター研究会（鳴戸道郎座長）の環境調査やメンタリングの試行（3件）と議論の成果を受け継ぎ、また、ほぼ重なる東経済産業局の補助金を受けて、大学への環境調査や大学発ベンチャー等へのメンタリング体験（7件）を経るとともに、それらのメンター体験をもとに、メンター制度の設計を行った。

2009年2月に、ITECメンタークラブ（注9）（注10）として、第1回のメンター・メンティー交流会を行った。約6年が経過した現在、約50名の

第3表 中小企業技術の紹介

- (社)横浜市工業会連合会委託 (2009、2010年度)
横浜市の中小企業の製品・技術の大企業への紹介
(2009年 大企業12社に対して中小企業54社のプレゼン)
(2010年 大企業10社に対して中小企業22社のプレゼン)
- 東京都産業労働局商工部補助事業 (2012年度)
東京都の中小企業の製品・技術の大企業への紹介
(2012年 大企業14社に対して中小企業26社のプレゼン)
- 品川ビジネスクラブ委託 (2013年度)
大企業ニーズと中小企業シーズのマッチング事業
(大企業2社に中小企業10社を紹介)
- 横浜IDEC委託 (2014年度)、品川ビジネスクラブ委託 (2014年度)
横浜市の中小企業の製品・技術の大企業への紹介
(大企業3社に対して、中小企業13社のプレゼン)
大企業ニーズと中小企業シーズのマッチング事業
(中堅企業2社に対して、中小企業14社の展示会)

第2図 シニアコーディネータの役割 (技術紹介を通して学んだこと)



メンターを擁し^{注9)}、2ヶ月に1度の交流会を行っている。毎回6〜7名のメンティー候補者とのメンタリング（経営相談）を行っている。現在は経営者メンタークラブ（代表：遠藤 誠現理事長（日立国際電気名誉相談役））と名前を改めた。

最初のメンタリングを受け、4〜6名のメンターと話をし、両者で触れ合うものを感じた場合に、メンターとして、メンティーへの経営助言を、継続的に行うことになる。メンターは、大企業の元経営幹部、中小企業の創業者、学識経験者などである。遠藤代表のネットワークでのメンターに多く活躍いただいている。なお、メンターとなるには、2名のメンターの推薦が必要と定めている。メンタークラブでは、メンターの規範を定めており、自己の経験と信念に基づいた、助言を行うことが定められている。さらにメンターは地位や報酬を求めないこと、自己研鑽のための研修会参加も定められている。

一方メンティーは、中小企業・ベンチャーの経営者で、現在約40名がメンティーとなっている。旧来の中小企業が70%、残りがベンチャー企業である。メンティーになると、1〜2ヶ月毎にメンターと会って相談に乗ってもらうことになる。メンターの相談内容はコンサルタントへの相談とは異なり、本源的な相談に重きを置いている（第3図）。ところでこの制度は、もちろん企業の経営助言活動に深く関係するが、メンター人材のネットワークは相当に広く、出身企業を超えている。ここをうまく活用することで、我々は産産連携活動をうまく行っている。

我々の具体的活動の要点は、以下の4点である。

第3図 メンターの仕事（鳴戸 道元理事長による）

高度の助言	
● 誰にも言えないこと	● 選択の迷い
● 暗黙の支援、継続的な動機づけ	● 仲間割れ、社内対立
● 同族、家族、相続	● 継続、拡大、終息の決断
● 資本政策、事業転換	● ビジネス倫理
専門レベルの助言	
● 市場開拓、販路の紹介	● 人脈&人材の紹介
● 資金調達	● 技術評価
● IPO M&A指導	● 知財（特許など）指導
● 財務経理指導	● 人事、労務指導
● 生産管理指導	● ビジネスプランの指導

- ① 移転可能技術のシーズ集め
 - ② 中小企業の技術の紹介先
 - ③ 大企業人材の発掘
 - ④ その他
- メンタリングにおいても、これらは経営課題として議論されているわけであるが、NPOとしても、事業そのものである。メンターをシニアコーディネータとして位置づけ、協力をお願いしている。中小企業活性化が叫ばれる中、メンターをもっと増やして行く必要を感じている。

V

まとめ

以上、NPOITTECの特許・技術移転活動につ

いて述べた。2014年に設立10周年を迎え、本活動の今後について思いをはせると、グローバル化、少子化を含め、中小企業を取り巻く環境は厳しい。一方、我々も高齢化していて、新しい体制での本事業の展開が必然と思うが、原点を忘れないことも大事と思い、瑣事にわたる本報告を記した。末筆ながら、関係された多くの方に心より感謝申し上げる次第である。

付録 技術見本市にて紹介した技術・特許（2011年以後は、ITECのホームページにて掲載中）

提供企業	技術シーズ	実施時期	場所
三菱化学エンジニアリング	インライン多層膜厚測定装置	2005年 3月	ちよだプラット フォーム スクエア
エプソンインテリジェンス	微量吐出マイクロポンプ		
松下電工	シワ計測装置		
富士通研究所	マルチバイオ認証技術		
NTTアドバンステクノロジー	オーディオ信号駆動型ロボット		
日立製作所	生育イメージングシステム	2006年 4月	田町CIC
富士通	溶接歪量を制御したマイクロ溶接		
住友重機械工業	X線リソグラフを用いたマイクロナノ加工		
山口大学	真空新材料チタンを用いた高真空装置	2007年 4月	田町CIC
日立製作所	樹脂熱抵抗測定装置		
富士通	環境対応材料チタンアパタイト		
電力中央研究所	チタン表面処理「フレッシュグリーン」		
山口大学	計算化学による分子設計	2008年 8月	早稲田大学
富士通	車載入出力装置		
電力中央研究所	独居高齢者見守りシステム		
電力中央研究所	酸化セリウム触媒を用いた省スペースVOC分解技術		
聖マリアンナ医科大学	加温式筋肉増強方法		
富士通マイクロエレクトロニクス	硫酸再生技術	2010年 3月	早稲田大学
富士通	多層プリント版技術		
電力中央研究所	フッ化水素を除去する高性能吸収剤		
電力中央研究所	レーザー計測によるコンクリート中の塩素濃度測定		
ユシロ化学	新規酸化セリウム系CMP砥粒		
富士通	簡易型制振技術	2011年 7月	早稲田大学
富士通	映像監視技術		
富士通	データエントリー技術		
早稲田大学	屈折率制御素子とその技術		

注1 京都リサーチパーク「中小企業への大企業等保有特許移転に関する調査研究報告書」（平成26年2月）

注2 日本電気(株)プレスリリース資料（2003年7月23日）

注3 富士通ホームページ：<http://www.fujitsu.com/jp/about/businesspolicy/tech/intellectualproperty/ipdisclosure/>

注4 経済産業省スピンオフ研究会報告書「大企業文化からの解放と我が国経済構造の地殻変動に向けて」（2003年4月）

注5 早稲田大学理工学総合研究センター「スピンオフの技術の実用化に関する調査 調査報告書」（2004年3月）

注6 日経BP知財Awareness：<http://www.nikkeibp.co.jp/news/biz06q2/502554/>（「知的財産戦略の新たな潮流、『産産連携』」2006年4月25日掲載記事）

注7 NPO法人産業技術活用センターホームページ：<http://www.npoitec.jp/itec/index.html>

注8 野尻昭夫「産産連携実践 NPOからの産学連携への示唆」研究開発リーダー vol. 4 No. 9 12頁～19頁（技術情報協会、2007年）

注9 NPO法人産業技術活用センターホームページ：http://www.npoitec.jp/mentor/ment_mlist.html

注10 橋詰匠・野尻昭夫「中小企業連携・支援に関する研究」早稲田大学理工学研年次報告ASTE vol.A-19（2011年）