

大阪産業創造館

角谷 禎和氏
多賀谷 元氏に聞く

中小企業支援の中核である大阪産業創造館にて

インタビュー パテント編集委員会副委員長 佐藤富徳
同委員 宮崎伊章, 岩井将晃

左から多賀谷氏, 角谷氏

大阪のビジネスサポーター “大阪産業創造館”

佐藤 大阪を代表する産業のサポーターという意味で、大阪産業創造館さんにお伺いして、インタビューをさせていただきます。よろしくお願いたします。

先ず、大阪産業創造館の紹介を簡単にお願いします。

角谷 大阪市経済局の外郭団体に財団法人大阪市都市型産業振興センターという財団があります。その財団が運営しているのが大阪産業創造館です。ここは、中小企業、ベンチャーの支援をするという目的で大阪市東区役所の跡地に17階の建物をつくり支援活動をさせていただいております。中小企業支援ということで、色々なセミナーやイベントをする運営事務局と、コンサルタントを抱えております大阪市中小企業支援センターとしての「あきない・えーど」があります。

さらに大阪市信用保証協会もこのビルに同居しており、経営の相談から資金の相談までワンストップで提供できる形を大阪産業創造館は目指しております。

大阪産業創造館が設立されたのが、2001年1月で現在で約3年半になります。大阪産業創造館は大阪がつくってものですが、大阪市だけに偏らず、大阪オールとしてお役に立てるようなサービスを提供しています。ここの特徴としては支援事業を考えるスタッフが100%民間出身者で構成されていることで、私も多賀谷も民間出身者です。大阪産業創造館の事業を企画する部分については敢えて大阪市の方を入れずに企画を発案しています。過去のしがらみなどを考えずにお客様である中小企業のニーズから事業を起こしてきているため、支援を受けた企業の成果も出ていると思われま

私は事業統括をしており、多賀谷は今年度からスタートする知的財産活用事業のプロジェクトリーダーです。

佐藤 知的財産の重要性がいろいろ話題になる昨今、大阪産業創造館さんも大分そういうことに前向きに取り組まれているということ、私も耳にしています。具体的にどういうことをされてきたのか、あるいは今までどういう反省点があったのかとか、その辺りを教えていただけないでしょうか？

角谷 大阪市では、昨年度、知的財産の活用を促進し、大阪経済の活性化を図るため「大阪市知的財産活用推進計画」を策定しています。それに基づき平成16年度は1つ目として知的財産相談窓口の拡充、2つ目として未利用特許、知的財産を活用するためにマッチングプログラムと、そして3つ目に知的財産の活用事例を皆さんにお伝えしていくためのセミナー等、啓蒙活動をする予定です。

それからもう一つは、今年度特許庁の予算を活用する事業として大阪府立特許情報センターと連携して、中小企業に知的財産の専門家を派遣し、知的財産戦略を策定するという事業を実施します。以上の4本柱で計画しています。

知的財産相談窓口に関しては、平成16年7月1日に新たに拡充してスタートします。今までも弁理士、弁護士の先生は相談窓口としていらっしゃいましたが、様々な相談にも対応できるように17名にサポーターを増員し、相談窓口を拡充させます。

相談員は今までの弁理士以外に大阪府立特許情報センターに登録されている特許流津アドバイザー、特許

情報活用支援アドバイザー、企業の知的財産部とか特許室とかにいらした企業OBの方の、実際に企業の知的財産戦略を实践されてこられた方にも相談できる体制になっています。

さらには、自分のアイデアを実際に商品化されている事業家の方にも相談にのっていただくことになっており、合計17名の方で知的財産相談窓口として今回はスタートします。

さらに、この相談員も、ニーズに合わせてさらに拡充していければよいと思っております。

7月1日からスタートして、この秋にはマッチングプログラム、専門家派遣事業、知的財産活用セミナー等を行う予定です。

幅広く知的財産をとらえる

角谷 今、知的財産権といいますがと特許をどうしてもイメージしてしまいがちですが、我々はある程度広く捕らえたいと思っております。町の発明家のアイデアから大企業の未利用特許までを知的財産ということで幅広く捕らえていきたいと思っております。

現在、計画段階ですが、アイデアを持っている町の発明家と、アイデアを商品化したい企業さんをマッチングして、商品化の実現にもチャレンジしていきたいと考えています。一方で、大企業から未利用特許を公開発表していただき、関西の中小企業が利用し、事業化していくといったマッチングもできたらいいと考えています。大阪産業創造館では幅広い形で知的財産を捕らえていきたいと思っております。

多賀谷 無料の相談窓口として、権利化してない方にも幅広く門戸を開いています。

佐藤 先ずアイデアがあって、これを特許にしたいというのであれば、弁理士に相談するのが一番です。さらに進めて、そういう特許を大阪産業創造館に持ち込めば、ビジネスの成功確率がグーン高くなる、そういうのが大阪産業創造館のあり姿という感じですかね。

多賀谷 特許を取るというフェーズだけでなく、やはり取得前から、どうやって事業としてやっていくかという活用を考える事が、個人の方も企業の方も、大切なことだと思います。

佐藤 事業は事業でも、ニッチな事業から、大成功するベンチャー事業もあると思っておりますが…？

角谷 例えば、町の発明家の方々がアイデアをお持ちだとしましょう。アイデアを、お金に変えることができずにアイデアだけでお金に変わっていないケースが多々あると思います。結局、知的財産がお金に変わっていない限りは活用されていないということなので、それを我々のところで色々なサポートで支援できないか、と試験的にやってみようと思っております。

宮崎 日本弁理士会でも相談もやっていますが、ただ、日本弁理士会の方はどちらかというと入り口の側の相談が非常に多くて、それを事業につなげていくという、そこがなかなか難しい。いろいろご紹介することもあります。そういうのを制度的にも、システム的に確保していただくというのは、弁理士会の相談から逆に大阪産業創造館に行っていただくということで、つなげていけたらよいわけですね。

角谷 そこは、弁理士会さんとも協力していきたいですね。さらに府立特許情報センターもそうですし、もちろん発明協会さんなどとも一緒に何かできればなと思っていて、それぞれに得意分野で支援していくことが必要でしょうね。我々の一番の得意分野というのは多くの中小企業様に情報をお伝えしていくことです。支援サービスを数多くの中小企業の方がお受けいただいておりますので、我々はそういった中小企業様を多く会員として抱えております。逆に知的財産の専門家の方は弁理士会にいらっしゃるわけですから、相互連携を図っていきたいと考えております。

多賀谷 夕陽ヶ丘の特許情報センターとも連携して、大阪産業創造館の2階に出張していただいております。

あらゆる方面から中小企業を支援

角谷 中小企業には色々な課題があると思います。「販路を拡大したい」「売上をアップしたい」「新規事業を立ち上げたい」「経営の効率を図りたい」とか、様々です。その課題に対して、我々は色々なメニューをそろえていこうと思っております。単発のセミナーなどの情報提供で終わるものであれば、そのセミナーで解決してもらおうことになります。

ただ、経営革新のために重点的なコンサルティングサービスが必要な場合は、そういうメニューを揃えます。また、IT化という部分ではIT化による成功事例セミナーやIT化に向けての無料クリニックなど企

業発展のための IT 化についてサポートをさせていただいています。販路拡大という部分では特に系列という下請けや孫請けで今までやってこられた製造業の方々は、自分で技術を持っていても、なかなか販路先を自分で開拓できないという部分もある。その課題に対して、うちのプロジェクトとして 50 名の技術系企業 OB の方を活用して販路拡大をお手伝いしています。その技術 OB の方に実際に企業に訪問していただき、技術や製品をその目で見ていただき、経営者から話をお聞きした上で販路先を開拓していくという支援プロジェクトを実施しています。このようにフレキシブルに、柔軟な発想で新しい事業をどんどん企画していこうと考えています。

多賀谷 ワンストップといってもすべてをご支援できる形ではないので、ニーズが入ってきたときに、プランナーが外部の専門知識を持った方と連携する事で新しい事業を起こして、どんどん積み重ねていく。また、ニーズの少ない事業についてはやめていく判断も行い、新しい事業、ニーズに合ったものを造り上げていくという仕組みです。

岩井 TLO との連携というのは、どういうことをされているんですか？

角谷 実は大阪 TLO が当館の 14 階に入居しております。しかし現在は大阪 TLO と密接には連携できていないのが現状です。我々の産学連携事業については、最近は大学独自のリエゾンセンターが積極的になってきていることもあり、大学の先生と直接やりとりをしています。中小企業と大学の先生をマッチングするシーズ発表会も月 1 回程度のペースで実施しています。産学連携に関しては、今年度から近畿経済産業局さんが音頭をとって、「大学発ベンチャーを近畿オールでバックアップしていきましょう。」みたいなネットワークができていまして、そこにはうちも参加していますし、大阪 TLO も入っています。その他近畿の関係団体全体で、一緒に盛り上げていこうという形になっています。知的財産という部分は重要性が高まってくるなかで、今年度は今まで以上に大阪 TLO と一緒に事業を実施できればとは思っています。

岩井 今までの中小企業であれば過去の技術とかそれなりの実績があるので見極めやすいと思いますが、新たにぽっと出てきたベンチャー企業は、なかなか支援し難いかなという印象を受けます。そのときに知的

財産を持っている、持っていないとかによって変わるという場合もあるとは思いますが、どう見極めるのでしょうか？

角谷 ベンチャー支援の中で、エンジェルの方々に対してのビジネスプラン発表会などを実施していますが、ベンチャーのビジネスプランを見極めるのは非常に難しいと思っています。知的財産をもっているか、いないかだけでは判断できないと思います。その知的財産が事業にどう活用できているのかがポイントになるでしょう。しかしその知的財産の評価が必要な場合については第三者の外部パートナー企業にお願いをしています。

また、ベンチャー支援の事業のひとつに「ビジネスプラン鑑定団」というプロジェクトがあります。そのプロジェクトでは外部の技術評価企業に依頼して事業評価書というものを作成し、その評価書を参考にして鑑定団がビジネスプランを評価します。鑑定団には大学の教授から VC、コンサルタントまで各方面の方に協力してもらっています。鑑定団が評価として認定をしていますが、評価されるベンチャー企業が評価を気にされるのは当たり前ですが、評価をした鑑定団側も自分たちが評価した企業が本当に成長したのかどうかの結果で鑑定団としても評価されることになることを気にされています。(笑)

また、知的財産等があまり関係がないサービス業種などは、経営者自身のバックボーンや経営陣といったソフト面が重要になってくるというのはあります。

佐藤 ベンチャーに関しましては、インキュベーションなど、ここの大阪産業創造館にはないのでしょうか？

角谷 このビルの 14 階に創業準備オフィスが、あります。このほかに財団としては 47 のインキュベーション施設を保有しています。

佐藤 準備オフィスはここにあって、そのほかのインキュベーションとの連携はどのようになされているのでしょうか？

角谷 今年度より、連携を特に蜜にしております、各インキュベーション入居企業に対して「あきないえーど」のスタッフコンサルタントが各インキュベーション施設に行って、マーケティング等の講習会などを実施しています。逆に先ほどお話ししたベンチャーのビジネスプラン発表会とか認定評価する鑑定団のプ

ログラムの中に入居企業さんにエントリーしてもらって、エンジェルからの支援を勝ち取ってもらったり、優秀ビジネスプランとしてお墨付きとして認定を受けてもらったり実は一緒に1社1社に対して、財団オールとして支援を行っています。

各インキュベーション施設にはインキュベーションマネージャーがいますので、彼らとコミュニケーションをとりながら、うちの産業創造館事業のさまざまな支援プログラムメニューの中から、どれを活用してもらうかといった話を個別にしています。もちろんインキュベーションマネージャーには産業創造館事業を理解してもらったうえで、入居企業すべてに対して、彼らは日々、支援活動をしていくという状況になっています。

そのために、月1回、財団オールで情報共有を目的とした会議を開催しています。産業創造館がこんな事業を新たにしますよとか、この事業でこんな成果がでているとか。また、インキュベーションの入居企業でこんなトピックスがあったというような情報は連携をするために重要であり、うまくいっているかなと思っています。

現在、クリエイティブ系支援のメビック扇町、研究開発系支援の島屋ビジネスインキュベータ、デジタルコンテンツ系IT支援のイメディオの3つがインキュベーション施設として力を入れています。この3つの入居企業さんには特に我々も一生懸命いろいろな支援をしていきたいと思っています。

宮崎 大阪産業創造館さんで育てておられる実績といますか、どういう企業があるのでしょうか？

角谷 例えば、島屋ビジネスインキュベータに入居している「バーネット・インターナショナル」という会社があります。この企業は大阪府立大学の先生と産学連携で共同開発したおからから抽出した成分を利用した商品を製造販売しています。この企業は製品化の目処が立ったが、どこへ、どう売ったらいいのかわからないということで個別に産業創造館においてコンサルティング体制をつくり、商品のネーミングなどから販売戦略をつくっていきました。また、今回の第3回ビジネスプラン鑑定団にもエントリーしてもらい、そこでお墨付きをつけていければと考えています。

あと、先ほどにもお話したエンジェルの方々に対してのビジネスプラン発表会である「IAGベンチャービジネス事業発表会」にも各インキュベーション入居

企業から多数参加してもらっています。このIAGベンチャービジネス事業発表会は関西のオーナー経営者50名が、エンジェルとしてボランティアで集まっていた団体でそのオーナー経営者に直接アプローチができるのがポイントです。毎回数社の企業が各インキュベーションからエントリーしてきており、販路拡大の支援を受けています。

扇町の入居のWEB系IT系ベンチャーや、イメディオに入居の英語教材コンテンツ事業のベンチャーなどがあります。

最近には、大阪市立大学の第1号大学発ベンチャー企業が島屋ビジネスインキュベータに入居されてきています。この企業は有機EL関連の技術をベースにした事業を立ち上げようとしています。今後楽しみな企業ですので全面的に支援していこうと考えています。

佐藤 それと、大阪産業創造館でびっくりしたというのは、これは元々大阪市ですね。ところが大阪市はどこにも出てこないですね、このビルの何処を探しても。

角谷 ああ、あまり書いてなかったですね。

佐藤 いや、全くと言っていいほど書いてない。私もここに半年間住んでたことがあるけど、何処にもないです。予算かなと思ったんやけど、大阪市の影はどこにあるんですか？

角谷 あまり意識をしていないですね。予算は大阪市から出ているんですが。

佐藤 金は出すけど口は出さない。(笑)

あとは、運営の人が全部民間やし、皆さん若いし、活力があるしで。そういう意味では見事ですね。これは戦略かもしれないですね。

角谷 そうですね。逆に大阪市だけに限定してしまうと、事業の幅がやはり狭くなってしまうというのがありますし、結果的に実は関西オールの何か支援をすれば、最終的に大阪市に戻ってくるというような戦略ですか。事実、一番得なのはやはり大阪市なんですよ。会社が大きくなれば、絶対大阪市に本拠地を持ちますからね。

佐藤 税金払っていただけのし。(爆笑)

角谷 そうなんです。そういう意味では、別にあまりこだわらなくても、関西オールで我々が支援していくことが、最終的には大阪市にとってもプラスになるという発想をしています。あまり内部の人間も、行政

区を意識してはいないですね。

しかし一部、人気のプログラムなんかは、ちょっと大阪市内の企業を優先している事業も中にはあります。

多賀谷 こういう時代ですから、大阪市のひとり勝ちという事は、考えられないので、大阪市の方もそこら辺はあまり言わないです。

岩井 どうも、行政がやるとちょうど縦割りになってしまうというイメージがあるんですけども、そういうことはないのですか？

角谷 現実にはあると思います。あるんですけども、できるだけ現場レベルでは協力しながらやっています。国の近畿経済産業局さんの現場と大阪府の現場と、我々と、ということで、情報交換を常にやっています。予算を立てる方々は、実はちょっと違っていたりするかもしれないですけど。

我々現場でお客様といつも接している人間にとっては、産業創造館の支援メニューより、大阪府のメニューがいいですよ、という話は場合によってはしています。そういうことは、それぞれが相互にやっていますよ。

多賀谷 特にこの特許関係については、実績のある特許情報センターさんとの連携は不可欠ですし、向こうへ行った方がいいものについてはどんどんご紹介していきたいと思っています。

角谷 大阪府立特許情報センターさんともお話しているのは、向こうも単独でPRしてもなかなか利用者が集まらなかった部分を、我々が積極的にPRすることによって府立特許情報センターのサービスにつないでいくという部分も必要と思っています。

もちろん弁理士会にお願いするところは、ちょっと込み入ったものや、特許を取りたいと具体的な話なんかには、弁理士会に相談に行っていただくように話はさせていただきます。

岩井 こちらでやられている知的財産の活用支援として、弁理士がかかわる事業としては相談というのがメインですが、それ以外はあるのでしょうか？

角谷 去年はセミナーでの講師のお願いを結構させていただいていました。まずは知的財産に関しての啓蒙活動というのは結構大事な話なので、それは今年も同じようにやっています。

大阪産業創造館のサービス

佐藤 ところで、大阪産業創造館、ここは交通の便

もよくいい場所にあるし、なかなか建物もおしゃれで、相談しようと思ってもここだったら来やすい。先生も来やすいだろうし。結構ここは人が集まりやすいいい場所だと思うのですがいかがでしょうか？

角谷 そうですね。人は結構集まっていただけ場所なので。立地条件としては非常にいいです。

佐藤 大阪産業創造館のサービス、「あきない・えーど」について、ネーミングの由来等も教えてください。

角谷 「あきない・えーど」というネーミング自体は、実は産業創造館ができる1年前から船場センタービルの中に創業支援センターというのがありました。そのタイミングで、創業支援センターといってもとつきにくいので、ネーミングを新しく考えようということで「あきない・えーど」という名称をつくったのです。この名前は関西弁で「商いはえーで」というのと助けるの「Aid」とをかけて「あきない・えーど」というネーミングにしています。

「あきない・えーど」は前所長の吉田雅紀さんを中心に立ち上げてこられたものです。その吉田さんは現在国の創業支援プログラム「ドリームゲート」の総合プロデュースをされています。

現在の「あきない・えーど」は、産業創造館に移ってからは創業相談だけではなく、中小企業の経営相談を含め広く相談事業全てを行っております。

ただ、昔からあきない・えーどをご存知の方は、創業支援のイメージが強く、創業するなら「あきない・えーど」へ行きなはれ、と言った形で、今も創業したいからということで、こちらに相談に来られる方が多いのが現状です。

岩井 相談の中身はどういうものが多いですか。

角谷 経営相談的なこともありますが、創業関係が結構多いですね。

あとは、中小企業の方々の場合は、やはりトラブル相談。結構あるのが、法人で、消費者センターに駆け込めない、消火器とか電話機とか買わされちゃって、リースを組まされちゃったんだけどどうしたらいいかとかというご相談が結構多いです。

あとは経営相談というか、売上があまり芳しくないんだけどみたいな話でご相談に乗ったりとか。

岩井 資金面の相談も多いのですか？

角谷 もちろんあります。創業するに当たってどういう手続が必要なのかとか、基本的なことをご存知な

い方が結構多かったです。そういう意味では、最低資本金制度についてのご相談とかもしています。最低資本金制度自体は、セミナーを昨年度からずっとやっているんですが、毎回毎回、定員オーバーで、いつもキャンセル待ちです。2ヵ月か3ヵ月に1回は、現在も最低資本金制度（資本金1円で株式会社が作れる）セミナーをやらせていただいています。

多賀谷 相談しやすい場所になっていると思うので、初歩的な質問というのが多くて、ここのコンサルタントや専門家によってきっちりと知識を蓄えてもらうという段階の話が中心ですね。

知的財産の相談窓口も、2階の「あきない・えーど」に平成16年7月1日の、弁理士の日に開設しました。ちょっと発明の日の4月18日には間に合わなかった。で。(笑)

創業準備オフィスとは？

角谷 今、30ブースの枠がありまして、今年度から、募集期を四半期ごとにそろえて募集をしています。入居期間は最大6ヵ月間です。なぜ最大6ヵ月なのかというと、創業するための準備期間なので、それに1年かけたらあかんやろうと、期間を設定しています。だから、どこかで働きながら、準備をされるためにブースを使うという方もいらっしゃいますし、逆に、大阪に拠点をつくりたい方も入居可能ですし、一定条件を具備した外国人の方も入居可能です。ただし、大阪市内で創業する準備の為に限定しています。

四半期ごとに分けているというのは、実は仲間意識をつくらせることによって、そこでのコラボレーションが生まれたりとか、仲間意識と同じようにある程度競争意識が働いたりするんです。仲間が頑張っている、仲間がちゃんと順調に行っている、頑張らなくちゃいけないという意識をつくらせるために、敢えて15人ずつの同期入居として入っていただいているという形です。

さらに15人ずつのワークショップをやっています。2週間に1回程度集まっていただいて、経営とか事業に関してのブラッシュアップを、15人に対して行っています。これをずっと繰り返すことによって、6ヵ月後には、力強く巣立っていただこうと思っています。

今までの創業準備オフィスは、ただブース貸しに近

く、スペース賃貸業みたいな形だったので、それは本当のインキュベーションじゃないだろうと、入居企業さんに対して、個別にちゃんとフォローできるような体制を整えようと今年度からリニューアルしました。

入居企業は、今、非常に充実しており、仲間中で事業と一緒に提携してやりましょうかみたいな話もできています。

多賀谷 年齢もさまざまですし、おもしろいコラボレーションになっています。企業を退職したOBやIT関係の方も同じ14階に入っておられます。そのようなお二人がイベントなどに参加して、一緒に何かしようということも実際動いています。人とのネットワークをつくるには、創業という同じフィールドでプレイしておられますので、年齢も何も関係なくお話しできるように、面白い連携がうまれています。

岩井 入居募集したら、もう待ち状態ですか。

角谷 毎回、15ぐらいの募集に対して25とか30近くまでは集まります。そこでももちろん審査をさせていただいています。

多賀谷 入っていただいた方は、うちのサポートフル活用のお客様です。(笑)

角谷 結局、審査をして、大阪城の見えるいい所に入っていただいて、創業準備をするわけです。事業を立ち上げてもらって儲かってもらうことが我々の仕事なもので、そのために我々をフルに使ってくださいと。フルに使ってもらって、よかったよと言ってもらえるのが我々の本当の成果なのです。逆に、使っても成果のないようなことしかできていないとか、使ってもらえないメニューばかりそろえていても全然意味がないです。

発明発、シーズ発の事業化支援

角谷 例えば、大学発ベンチャーについてですが、シーズを持っている大学の先生方がご自身で、経営は難しいと思います。全く先生方は実社会の経営のご経験がないですから。そういう意味では、基本的に経営ができる人と大学の先生をどうマッチングさせるかということが逆に大事になってきます。

大学の先生でも、自分の発明や研究成果を世の中に出したいという思いはもちろんですけども、リスクを背負ってまでやろうとはほとんどは思わないので、リスクを背負ってできる経営陣も一緒に入っていかな

いと、フルに動けない。そういう経営陣の方々をどこから連れてくるのかということもありますし、どう育てるかということが重要になってくると思います。先ほどお話しした近経局のネットワークの中でも話をされていて、そのための人材育成の仕組みが必要なんじゃないかということ、特にKRP（京都リサーチパーク）さんなんかはおっしゃっていました。

今、実は企業OBだけじゃなくて、そういうベンチャーにリスクを背負ってでも行こうという若い子が結構増えています。それなりのマインドというかスキルを持った人材はやはりできてきていますから、そういう人間といいシーズをくっつけてあげることによって、伸びることもあるんじゃないかと、そんなことは仕掛けていきたいなと思っています。

それを今は、どちらかという大学が独自に、例えば大阪大学だったら、ベンチャービジネスラボラトリー（VBL）というのをお造りになっていますけれども、あそこの悩みもやはり経営陣、経営ができる人ですね。大学の先生でも、やっていらっしゃる人間はいますが、なかなかそこにコミットメントできてやれる人はいないというのが悩みです。コミットメントできる人をどう連れてくるかで、大学発ベンチャーというのはもっと伸びるかもしれないなと思っています。

優秀な大学を出て、2、3年ビジネスに入って、生きのいい人間がぽんと入れば、変わるのではとも思います。最近の学生の職業に関する意識というのは大分変わってきています。ずっと同じ会社にしようなんて思っていません。そうすると、いかに若いうちに自分のスキルとか能力を上げていくかということ、そういうときにぽんと1、2年、ベンチャーでビジネスをやってみるということに興味を持っている学生って結構いるので、そういう人間なんかを引っ張っていくというのは、ありかなと思っています。

佐藤 独立法人になったから、大学も大分変わるんじゃないかと言われてますが…。

角谷 大学も変わってほしいと思います。本当に技術移転とか事業化しようかという意思を持った大学の先生はまだまだ少ないと思います。それでも、成功事例をどんどん造っていくことによって、意識が変わっていただけだと思います。それと、法律上、今までは公務員の身分のため、しほりがあってなかなかビジネスへの参入ができなかったというところから、少

しずつ独法化によって変わってきたというところで、それもやりやすくなった関係なのかなと思います。

佐藤 やっぱ成功事例がないと、後に続く人は意気消沈するのではないのでしょうか？

角谷 でも、失敗しても復活できますから。

佐藤 敗者復活戦もいろいろあるのですか？

角谷 そうなんです。本当に復活できるようになってきたと思います、やっど。

多賀谷 やっどですよ。

佐藤 昔やったら一巻の終わりやっど。

角谷 アメリカでは、1回ぐらい失敗せんと、ええ経営者違うと言われますよね。

佐藤 失敗してだんだん、あんたも一人前になってきたといわれるわけですか？

角谷 日本でも失敗してから復活をされて成功している方というのはいらっしゃいます。失敗するとその経験は次の行動において非常に参考になるケーススタディになるかなと思いますので、成功の確率が高くなるのでしょ。先日の土曜日も、実は失敗学会みたいなのがここでありました。失敗を恐れずにどんどんチャレンジできるという世の中になっていけば、大学の先生なんかも全然オーケーじゃないかなと思います。

佐藤 元々成功しやすい基盤はあるわけですし。

角谷 大学の先生なんか、本当に基盤があるから。例えば大学の先生でずっといくのがいいのかですよ。その先生が技術を持っていたら、いけちゃうん違うかなと思うんですけども、それは外から見ているので、中はいろいろあるみたいですけど。でも、やっぱり意識は変わってきているんじゃないかなとは我々も思いますね。

宮崎 ノルマとかいろいろあるみたいですしね、大学によっては。大学も運営していかなきゃ、自分の授業料か、ほかで儲けるかしかないから。だったら、ほかで儲ける道といたら事業しかないじゃないですかとか。

角谷 企業も随分、産学連携というテーマで大学の方にアプローチを積極的に来られています。先日も大阪大学のベンチャービジネスラボラトリーに行ってきましたが、あるタンパク質の結晶化の特許を持っていたらっしゃる先生がいて、そこはベンチャービジネスラボラトリーなので、大学の先生が研究室として何人かがいるのですが、そこに経営陣に、三菱商事さんから

参加して来ています。三菱商事のような大企業の優秀な方がコミットメントできれば、育つようなものっていっぱいありそうなんです。美味しいところはもちろん、大企業さんはぼこん、ぼこんとりに行きますから。(笑)でも、それで花咲けば、それはそれでよしです。本当にベンチャーでぽっと出じゃなくて、それこそ商社さんの力を借りてそういう形で成長していくという動きつつあるのも大いにありだと思っています。

宮崎 商社自体がベンチャー関係の会社だったりするわけですか？

角谷 商社も商社的ビジネススタイルの時代と変わってきていますから。自分のところでコミットメントしないともうからないというのが、それも当たり前の話といえば当たり前ですが。

宮崎 今までは通用したんですね。

角谷 商社なんていうのは、これから、あれだけのネットワークとあれだけの人材を抱えている会社ですから、やり方によっては、お金も人も盛り込んだらという部分では、商社が今からは、本当にいろいろな面でキーになっていくべき会社なんだろうなと思いますけど。

銀行ができるかという、銀行という業界内ではなかなかできていない。しかしいい人材が集まる会社って、一般論として、例えば商社とか金融機関じゃないですか。そこに集まった人が、その中に存在するだけでなく、外に向けてコミットメントしながらベンチャーを育てていくという姿勢をとっていけば、よくなるのかなということを思っています。ベンチャーは、ベンチャーだけではなかなか大きく成長しない。だから大企業とどうくっつけていくかみたいなことを、どんどんしかけていきたいですね。

多賀谷 金融機関もキャピタルもみんな、ベンチャーを育てていってあげないといけないですね。

岩井 ベンチャー、または中小企業支援の中での知的財産は、位置づけとしては大きいと思います。最近の特許で、起業化するという話もありますけど、特許に融資するとかは考えておられますか。

角谷 実は、調査会というのがありまして、そのメンバーが、今年度そのテーマについて調査をしたいと思っていたところ、大学発ベンチャーの知的財産について近経局の方が音頭をとってやろうということになりました。先ず、そのネットワークには銀行さん

とかベンチャーキャピタルさんが入っています。知的財産をいかに金融商品にしていくのかだったりとか、融資の担保価値にしたりとかみたいなことを研究していこうということが、今、立ち上がりつつあります。

京都銀行さんとか、南都銀行さんとか、びわこ銀行さんとか、地方銀行さんがベンチャー企業を対象にきてきています。京都銀行さんは一生懸命に、今はTV宣伝していますし。京都銀行さんは銀行さんなんですけど、ベンチャーキャピタルとしてのビジネスもされているようです。

知的財産の金融化とか商品化みたいなことは、元々ベンチャーキャピタルがそれに近いことをやっていたわけですよ。知的財産の価値を認めて投資をする。銀行等が知的財産の価値を認めたら融資もでき得るが、本当にできるかどうかという部分もあります。投資、リスクはでかいわけじゃない、商品なんてないわけですから。

あとは、知的財産をライセンスングをしていて、お金になっている知的財産に関しては、その価値に基づいて融資というのはもちろんあるわけです。これは、もう既にやってらっしゃるところもありますから。ただ、その仕組み自体もやられている金融機関さんもありますし、やれていないところももちろんあります。

その知的財産がどのステージにあるのかということによって、金融という部分のつなぎ方は大分違ってくるんだろうなと思います。そこは、今、研究中とか調査中という部隊がいますので、まとめたならまとめた段階で知的財産活用の方法としてこういう方法もありますよということを、レポートでまとめてお知らせしていくようなことも、我々の使命としてはあるかなと思っています。

佐藤 それから、知的財産権の相談に関してですが、どのようなスタンスをお考えですか？

多賀谷 何のために取りたいのかということが大事でしょう。特許等を取ることが目的じゃなくて、やはり次の事業のために役立つ武器になるかどうかが重要だということです。

佐藤 それはそう思います。特許取得により、ビジネスの成功率が高くなるということしかないんじゃないかなと思うんです。その辺りはいかがでしょうか？

多賀谷 特許等を持っていない人については、保護という観点もありますので。自分のアイデアを保護す

るために、特許取得をするということもあります。まだ出願もしていないアイデア段階の企業とか個人に対しては、特許取得も含めて、色々な話をまとめるような相談がメインになってくるんじゃないかと思えます。

佐藤 先ず出願から特許取るまでは、弁理士だったら何とか取ってくれるだろう。しかし、特許を取ったわりには見返りが少ない面もあったりして…。結局それで特許を取ったからどうなるかということをおアドバイスする必要があるのではないのでしょうか。

多賀谷 特許を取る前の段階からもアドバイスしていきたいですし、特許を取った後でも考えていかないといけないと思っています。どの段階で相談するかもありますが、早ければ早いほどいいと思います。

宮崎 あと1点だけいいですか。日本弁理士会近畿支部も、いろいろ相談もさせていただいているところですが、さらにご要望とかメッセージとかありますでしょうか？

角谷 弁理士会がやっている相談窓口は予約制で、いつも結構いっぱいですよ。

佐藤 弁理士会がやっている相談窓口は、最近では超ヒット商品です。(笑)

角谷 最近いつもいっぱい、予約がなかなかとれないぐらいニーズがあるんやったら、もっとやってくださいと。枠を広げてくださいというか。

我々は予算が市から出ているから、どうしてもそう

なってしまうのかもしれませんが、お客さんが待っているのなら、もっと枠を広げようよと、どうしてもその発想になってしまいます。

もちろん弁理士会の予算の中でというのはなかなかコスト的という部分があるかもしれないですが、それだけ相談したい方がいらっしゃるとすれば、その窓口を広げるということもお願いできればなど。

一方で、我々も、我々の予算を使いながら弁理士の方にご相談に乗っていただいているという窓口をやっていますので、そういうところと連携させていただくとか、簡単なものはうちで、ちょっと込み入ったものは弁理士会さんの方で相談してくださいとか。今後、相談したいという方々が増えてくると思うんです。その窓口として弁理士の方じゃないと、なかなか相談に乗れないことっていっぱいあると思いますので、そういう受け皿をできるだけ増やしていただければなど。

我々は、そういう意味では、知的財産が大事で、今後必要になってきますよ、これでもうけましようねとどんどん言っていくわけだから。だれかが相談に乗らないと。

多賀谷 我々は専門家ではないので、お互い補完し合うという意味で、専門でやってらっしゃるところとの連携が、これからはどんどん欠かせなくなっていくと思います。そこをぜひご協力いただければと思います。

佐藤 長い間ありがとうございました。

(原稿受領 2004.7.12)