

日本発「キラリと光る技術」を世界へ

～知財を活用した新しいビジネスモデルの提案～

インテレクチュアル・ベンチャーズ
加藤幹之

日本には伝統工芸や精密機器、安心安全な食品や環境にやさしい素材等々、世界に通用する多くの技術がある。しかし、それらを支える日本企業の多くは中小企業であり、自社で海外に製造工場を作り、販売網を構築することには困難やリスクがともなう。細々と輸出を続けるうちに、粗悪な類似品が出回り、海外でのビジネス展開が阻まれることも多い。

今回は、弊社が取り組んだ事例であり、特許等の知財を軸にして自分のビジネスを守り、海外のパートナーに技術をライセンスして、世界的ビジネスを構築するビジネスモデルをご紹介します。技術を活かした日本企業の一つの事業戦略として、参考にしていただければ幸いです。

フィンランドのライシオ社とベネミルク特許

フィンランドにライシオ社 (<http://www.raisio.com/www/page/main>) という会社がある。ライシオ社は、1939年創設のフィンランド有数の食品・農業関連製品の企業である。1989年からフィンランドのナスダック市場で上場も果たしているリーディング・カンパニーだ。フィンランドと聞くとムーミンを思い出す方も多いと思う。実はトゥルクにあるライシオ社の本社は、ムーミン村から10キロの距離にあり、ライシオ社ではムーミンクッキーなど、ムーミンにちなんだ食品も生産している。

ライシオ社の研究所には、ベネミルクという牛の飼料の技術がある。この技術を使った飼料を牛に与えると、牛乳の生産性や品質が向上するというものであり、ライシオ社では3件ほどの特許も出願していた。

(図1参照)

図1

ライシオ社の技術

BENEMILK特許

技術の効果・利点

- + 牛乳生産量 : 増加
- + 飼料転換率 : 増加
- + 脂肪量 : 増加
- + タンパク質 : 増加
- + 牛の繁殖力 : 増加
- + 家畜の健康 : 向上

(c) Intellectual Ventures Management LLC, 2014

ジョイント・ベンチャーの設立

フィンランドでは有数の企業ではあるが、酪農という事業の性質上、ベネミルクの技術を使って国際的に事業を展開するには巨額の費用もかかる。新しいビジネスモデルの構築について弊社が相談を受けた。

弊社が直ちに提案したのは、ベネミルクの基礎技術を活かして、知財を拡大、それを海外のパートナーにライセンスして事業展開するモデルであった。そのためライシオ社と弊社は、2013年4月に合弁でベネミルク社を設立した。(図2参照)

図2



世界有数の専門家を集め、発明を促進し、ビジネスモデルを構築

弊社の Invention Development Fund(IDF)は、世界中の科学者や研究者、技術者、発明家と協力して、新しい発明を行い、それを特許等の知財として保有し、世界で新しい技術が必要としている企業に供与することを事業としている。これまでも、この「発明者ネットワーク」を使って、15,000件近い発明を行い、5,000件近い特許出願を行っている。

ベネミルク合弁会社を設立後、まずこの「発明者ネットワーク」の中から、乳牛の発育や飼料に関する専門家を選び、彼らをフィンランドに招聘してブレインストームを行う場を設定した。それには、ライシオ社の幹部や研究者、弊社の技術者やビジネス開発の専門家も参加し、ベネミルクの基礎発明を利用して考えられる新たな発明を抽出し、さらにそ

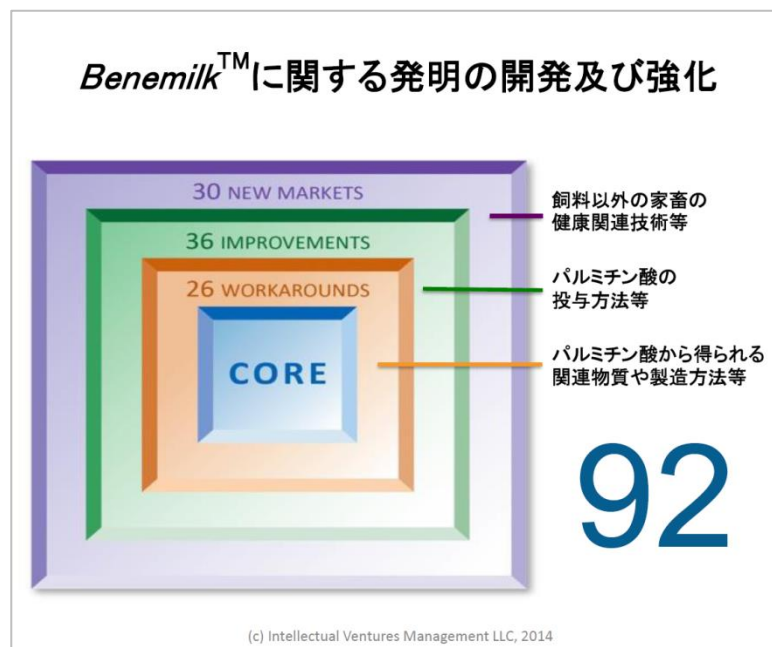
れらを使ったビジネスモデルを議論した。(図 3 参照)

図 3



結果として、新たに 92 の発明が出された。(図 4 参照) これには、(1) ベネミルクの基礎技術を強化することにより、簡単に特許を回避されたり類似品を作られたりすることのないようにすること。(2) 飼料の(例えば干し草に混ぜるのか、追加栄養剤とするのか、等) 製品としての活用方法を拡大し、ビジネスへの応用範囲を広めること、(3) 乳牛の飼料以外の分野への応用を含め、新たな事業を生み出すこと、が含まれる。

図 4



日本では近年近大マグロの例のように、水産養殖が注目されているが、ベネミルクの技術はそうした分野にも可能性を与えている。

発明出願から事業展開へ

ベネミルク社は、弊社の知財専門家と協力して、92件の発明を（公知例調査等を行い）吟味し、その内約半分を出願してきた。想定されるビジネスモデルを実現し保護するため、出願国も広く世界に広がった。

今年になってベネミルク社は、海外の事業展開のため、パートナーを探し、ベネミルクの紹介を始めた。中国では、安心安全な牛乳が求められることは想像に難くないが、5月に中国で安全な食品を普及する企業の協会と協力して、ベネミルク等の製品を紹介する大きなセミナーを開催した。また、Meat & Livestock Australia(MLA)社は、オーストラリア最大の食肉輸出団体であるが、弊社の技術のクライアントでもある。弊社は、こうした世界的なマーケティングのネットワークを活用して、ベネミルクの普及に努力している。

事業の成功が共通のゴール

ベネミルク社は、ライシオ社と弊社の合弁会社であり、弊社は投資家としてベネミルク社が業績をあげることで収益につながる。そのため弊社は、ベネミルク社の紹介や、パートナー探しの支援を行っている。ベネミルク社の事業が伸びることが、弊社にとってのゴールにもなるのである。

おかげで、ベネミルク社の評判は良いようである。ライシオ社の株価は、昨年、弊社との合弁会社の発表や、新たな技術の創出発表で、急騰した。

こうして見ると、弊社がベネミルク技術を通じてライシオ社と実施したビジネスモデルは、日本企業にも使えるのではないかと思われる。

日本にある「キラリと光る技術」をさらに磨き、十分な知財を確保し、海外のパートナーにライセンスして、技術使用料を得る。日本の会社は、日本市場と研究開発に継続して専念する。日本企業が技術革新を続け、十分な知財により模倣を出来るだけ抑えることにより、事業の継続性が担保される。

日本企業の事業拡大、成功のためには、国際化、海外進出は切り離せない。しかし、海外進出は「物作り」モデルだけとは限らない。弊社がベネミルク技術で試みたような、新しいビジネスモデルも、日本企業成功の一つの代替案となることを期待する。