知的財産の潜在価値を発揮させる知財ファンド運営

企業概要

株式会社 IP Bridge（以下、IP Bridge）は、2013 年に設立された知財ファンドを運営する会社である。知的財産価値の向上が企業価値の向上、そして産業界やイノベーションの活性化につながるという理念のもと、ライセンス事業、コンサルティング事業、イノベーション事業を 3 本柱としたビジネスを展開している。IP Bridge は、メーカ出身者や金融機関出身者など幅広い専門分野を有する専門家集団だ。広範なネットワークを生かして外部専門家とも連携して事業を行っている。現在は、3 つの事業の相乗効果でスタートアップから大企業に至る幅広い顧客の知的財産価値の向上を後押ししている 。



ライセンス事業　－　特許権者と特許利用者双方の最適解を提案

IP Bridge のライセンス事業は、特許権者（事業会社、研究機関など）において十分に活用されていない特許資産の価値を引き出し、高めることに重点を置いている。IP Bridge は、特許権者や投資家を含む関係各社の利益を意識しつつ、これらの資産から価値を創出することを目指している。IP Bridge は、ビジネスとして現実的な方法で、機会の評価、契約の構築、価値の実現を推進する上で中心的な役割を果たしている。適用される契約内容に応じて、収益は特許権者や投資家と分配されることがある。特許プールへの参加、個別のライセンス交渉のいずれにおいても、最終的に産業界の発展に寄与するという基本姿勢を堅持している。ライセンス事業のマイルストーンとなったのが、2017 年の Broadcom 社との半導体特許に関するライセンス契約の締結だ。IP Bridge は世界で 700 件を超える半導体特許ポートフォリオを構築しており、ライセンス対象となった特許は主に幅広い半導体製品で使用される製造技術に関するものである。当初、IP Bridge は特許権者と利用者の双方が WinWin な関係を構築できるような交渉姿勢で、現地の外部弁護士の協力を得ながら、緻密な調査と戦略を立案し、現地の交渉スタイルを尊重して交渉を進めた。その後、交渉による解決に至らなかったため、IP Bridge は米国と中国で Broadcom 社を特許侵害で提訴したが、結果的に、世界有数の半導体ベンダーである Broadcom 社との特許訴訟は和解となり、

ライセンス契約の締結に至った。
また、標準必須特許（SEP）ライセンスでは、FRAND 条件（合理的・非差別的な条件- FRAND: Fair, Reasonable And Non-Discriminatory）を徹底的に遵守し、慎重かつ緻密に進めている。2021 年には、中国 TCL 社に対して提起した無線通信規格必須特許に基づく米国裁判で勝訴判決を受け、その後、2023 年には他の特許も含む包括的な契約に至った。加えて、産業界の多くがライセンサーやライセンシーとして参画している Avanci（コネクテッドカーに対する無線標準規格特許ライセンスプラットフォーム）や、Access Advance ならびに Via LA Licensing（いずれも、ビデオコーデック技術に関する標準規格必須特許等のライセンスを主導）といった特許プールプラットフォームに中心メンバーの一社として参画し、多くの事業会社の知的財産価値の向上や関連業界のオープンイノベーションの推進を後押ししている。

コンサルティング事業　－　金融機関と連携して社会のニーズに応える

IP Bridge のコンサルティング事業は、ニード・ドリブン型（need-driven 需要主導型）だ。近年では、コーポレートガバナンスコードの改訂等により、企業の経営資産としての知的財産戦略が注目されつつある。企業は自社の知的財産権を活用した企業価値のさらなる向上を目指しており、知的財産戦略を検討する時の IP ランドスケープのニーズも高まっている。このような社会的背景を受け、2020 年に株式会社 INCJ（旧・産業革新機構）から経営体制が移行された後に大和証券グループ本社と業務提携し、コンサルティング事業を強化している。
IP Bridge は、多方面にわたる専門家集団で構成されているため、投資家と事業主双方の立場にたって複眼的にコンサルティング業務を行うことが可能だ。多様化する企業の知的財産戦略立案にシームレスなサービスを提供している。

イノベーション事業　－　疑似知的財産部で SME をサポート

設立当初から、日本の産業界の未来を創るのは中小・スタートアップ企業（SME）であり、その知的財産の成長を支援するという信念のもと、日本の SME の活躍を縁の下で支えている。イノベーション事業では、ライセンス事業の知的財産権の収益化で培った知見を活用し、数十社の SME の知的財産支援実績がある。また、知的財産面と事業面のコンサルティングを融合し、権利化や事業化支援を行っている。IP Bridge のイノベーション事業では、社内に知的財産部門を持たない SME に疑似知的財産部としての機能を提供している。IP Bridge は出願アイデアの抽出、特許庁からの拒絶理由応答方針の検討等といった日常的な知財支援にとどまらず、SME と弁理士等の外部専門家をつなぐ立場で、SME が抱えるあらゆる知財問題に対処する。SME だけでは説得しきれない知的財産権の重要性や特許価値を IP Bridge がステークホルダーに説明することもあり、全面的に SME をバックアップしている。

IP Bridge イノベーション事業が擬似社内知財部ファンクションを提供している会社の例

（アルファベット順）



株式会社 BONX（事業内容：音声コミュニケーションプラットフォーム及び BONX BOOST 等のヒアラブルデバイスの企画・開発・販売）



ライフログテクノロジー株式会社（事業内容：健康管理アプリ「カロミル」の開発・運営）



PicoCELA 株式会社（事業内容：ケーブルレスかつマルチホッピング Wi-Fi 技術応用製品・ソリューションの開発・販売等）

IP Bridge は、これら支援先各社に対し、出願アイディア壁打ちや出願/秘匿の選定、特許ポートフォリオの構築支援、投資家候補や事業提携先候補からの知財関連の質問に対する回答についてアドバイス等を実施。

ベンチャー企業の投資家候補からの厳しい知財デューデリジェンスやクリアランス調査・知財人材の獲得・社内ルール整備など、SME が本来対応すべき知財問題は多岐にわたる。近年では SME に投資や融資を検討する金融機関からの相談も増えている。SME から依頼を受け、備忘価格で SME の特許権を購入し、特許価値を高めた後でライセンスや売却を行い、収益を SME に還元した実績もある。モーターのないアシスト自転車の事例では、知的財産戦略にとどまらず PoC（概念実証）データの収集や開発方針の検討まで製品開発の川上から川下まで全面的にサポートした。自転車ギアを制作していた小さな事業体は、当時、サンプル作成に高額費用を投じギブアップ寸前だった。そこで、IP Bridge が 特許権を購入し、その事業主への特許の維持年金の支払い負担をなくした。IP Bridge の特許権として扱い、大学に PoC を依頼する等、IP Bridge が特許権者としてのアクションを行ったのだ。頓挫した SME の知的財産を別の SME に移して社会実装した事例もある。どちらの事例も特許価値を向上させ、その事業体や特許技術の飛躍的な成長を実現したのである。

日本の知財金融ビジネスの課題と期待

日本は米国に比べると、リスクとリターンが可視化されていないため、ライセンスビジネスが定着していない。現在、金融庁は有形資産だけでなく無形資産も担保とした融資も行い融資のパターンがフレキシブルになりつつある。今後は金融機関が知的財産関連ビジネスに更に関心を示し、コミュニケーションを密にとることで、知的財産金融も活性化していくだろう。IP Bridge のような知財金融の実例が増えることで、日本社会にもライセンスビジネスが定着し、知財金融が活発になることを期待する、と IP Bridge の担当者は語る。



（IP Bridge をリードする顔ぶれ：
左から、取締役　藤木氏、コンサルティング事業部バイスプレジデント　久保氏、イノベーション事業部マネージングディレクター　吉村氏）

写真提供：IP Bridge

（取材日:2023 年 9 月 6 日）