

戦略的産学官連携のすすめ

2005年6月25日

センチュリー法律事務所

弁護士 竹岡八重子

産学官連携は第2フェーズへ

< 第1フェーズ > 体制整備・「おつきあい」の
段階

< 第2フェーズ > 連携による「実」が問われる

➔ **実をあげる産学官連携とは？**

知財・提携戦略の多様性

(多様性 その1) 「分野毎の問題点」の多様性

例・共同研究と共有特許をめぐる論点

エレクトロニクス 情報通信

- ・特許「群」の1つにすぎない
- ・クロスライセンス戦略
- ・防衛特許



「不実施補償」をめぐる
論争(共有特許)

バイオ

- ・「上流特許」が多い
独占を望む
不実施補償の問題
が出てこない
- ・創薬プロセスへの理
解、協力が求められる
- ・成果有体物提供に伴
う問題

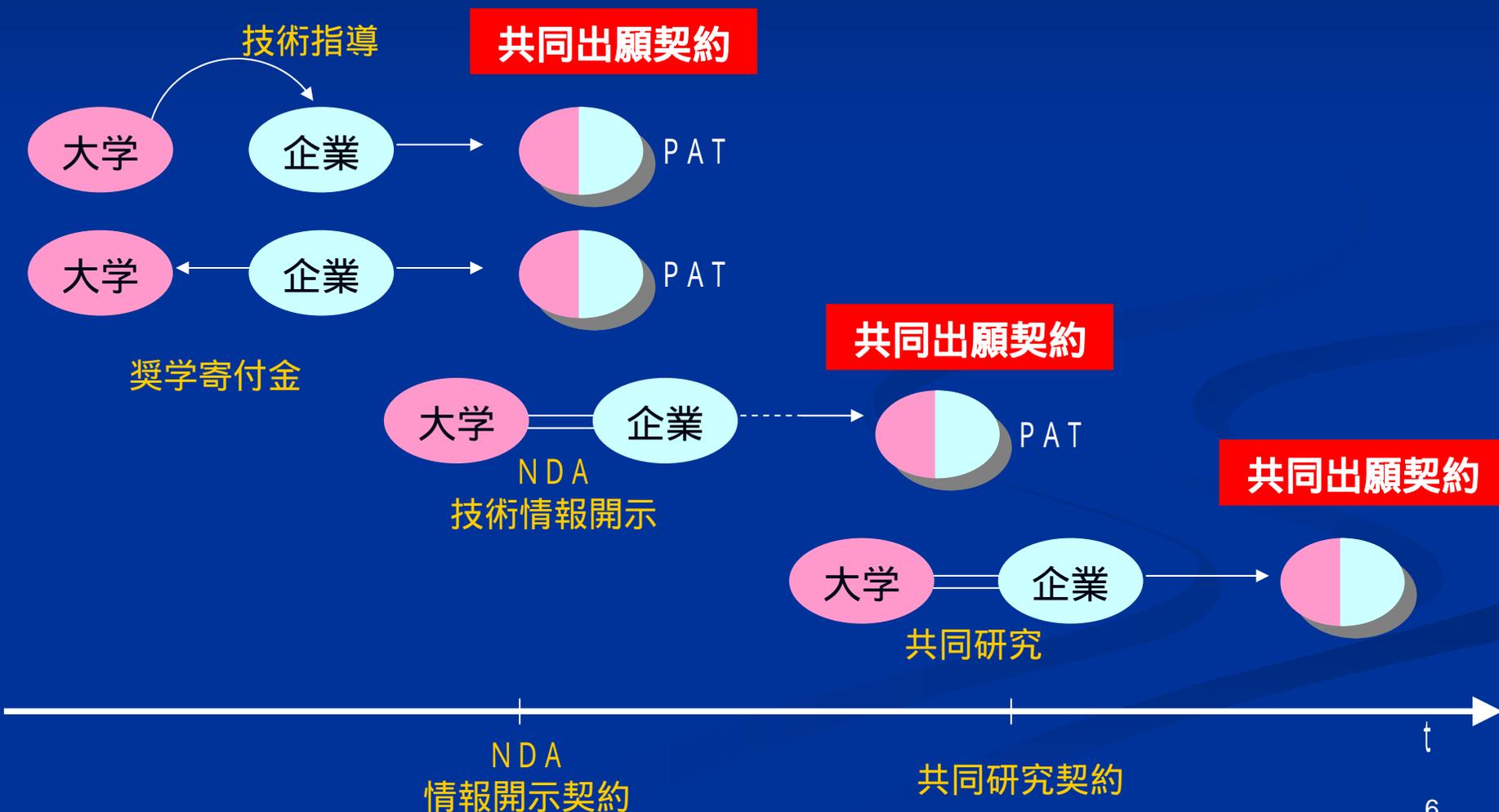
ナノテク素材 ・材料

- ・単独の基本特許があ
れば強い
- ・用途特許が共有とな
る場合のコンフリクト
- ・成果有体物提供に伴
う問題
- ・ノウハウの重要性

分野により知財をめぐる大学(研究所)と企業の 論争点は異なる

➔ 共同研究契約・ライセンス契約中の知財
取決めは分野により異なっていてよい

(多様性その2) 「特許が生まれるタイミング」の多様性

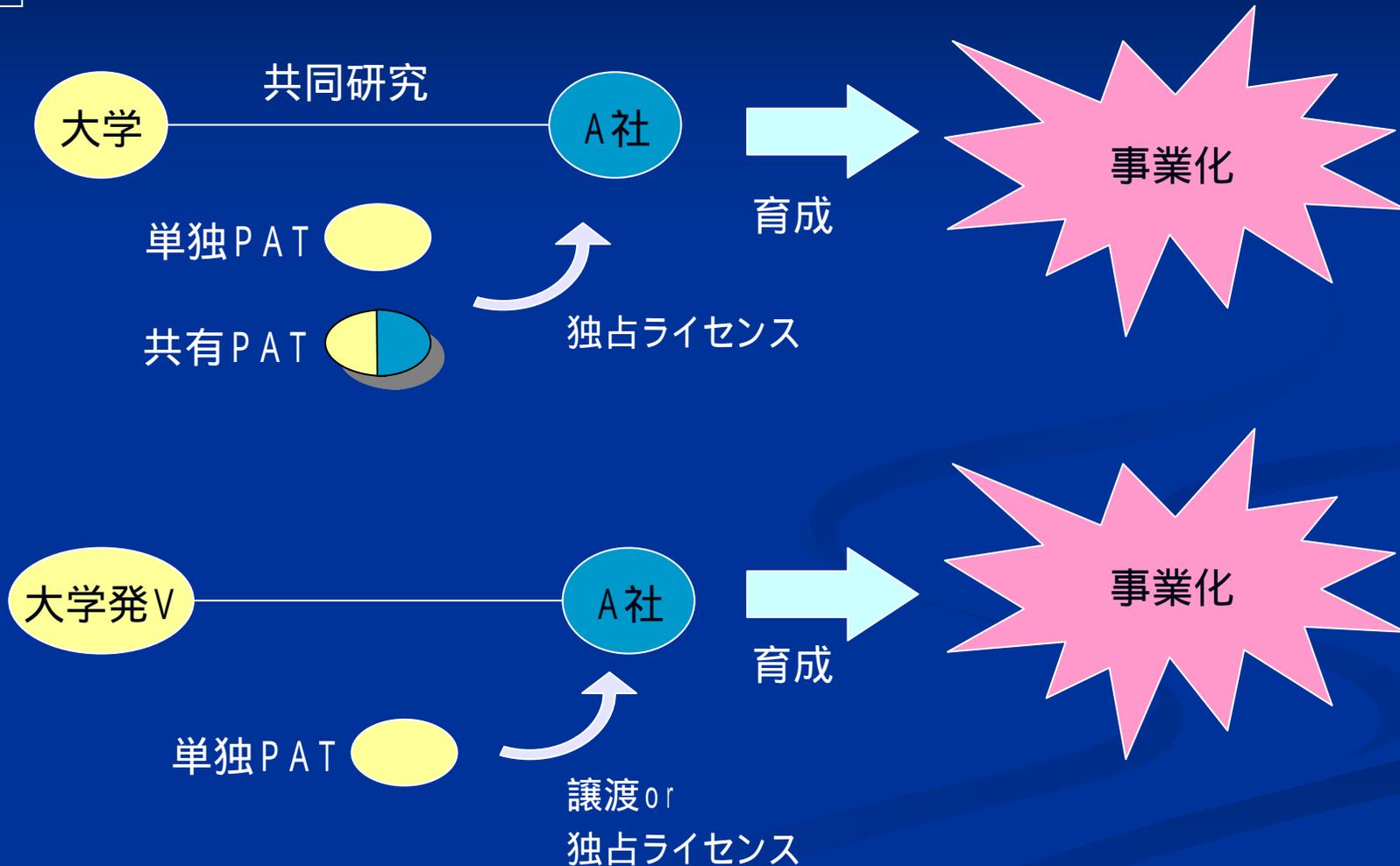


「タイミングを逃さない出願」が最重要

**→ 「どの段階で特許が出るか」にあわせた
多様な契約パターンを用意しておく**

(多様性 その3) 「共同研究スキーム」の多様性

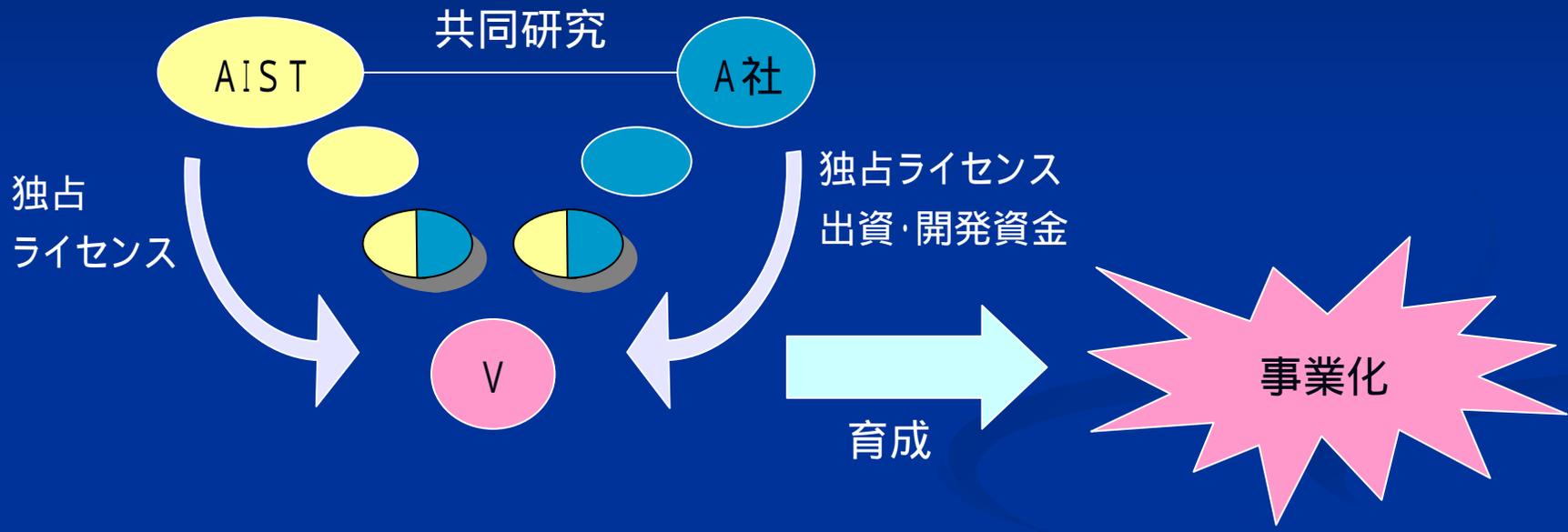
1 産学官連携基本型 / 受託開発ベンチャー利用型



2

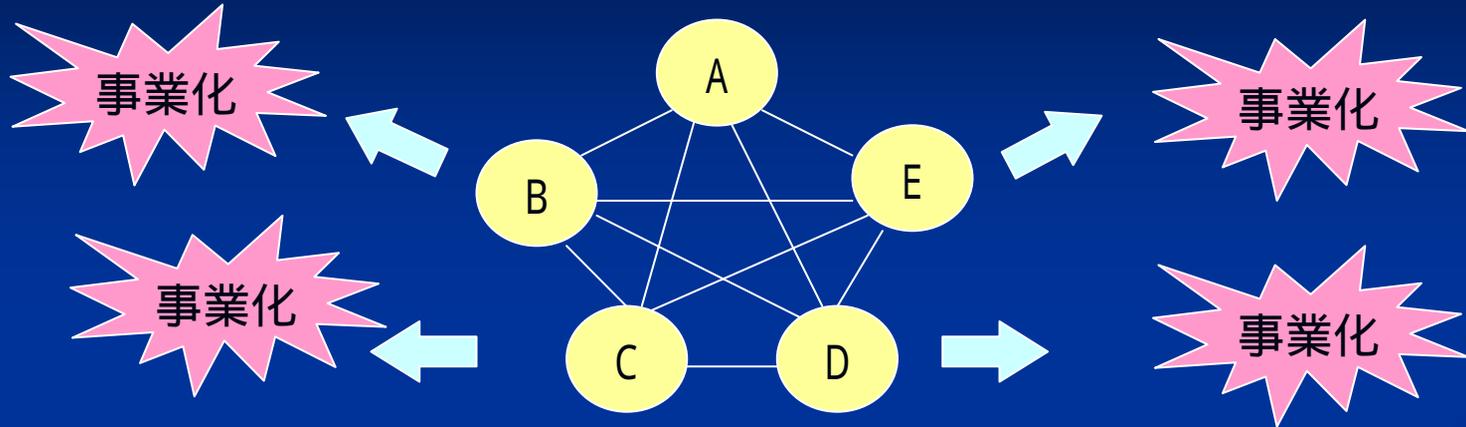
ベンチャー共同創出型

ex 産業技術総合研究所

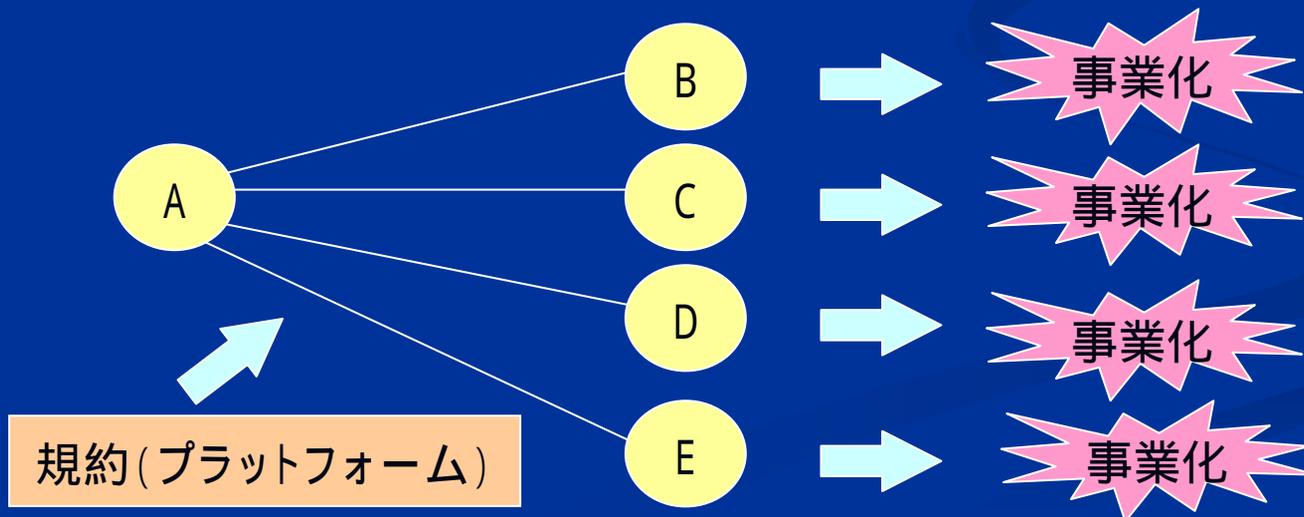


3 独立事業化型

(1) 網目状共同研究(コンソーシアム型 その1)



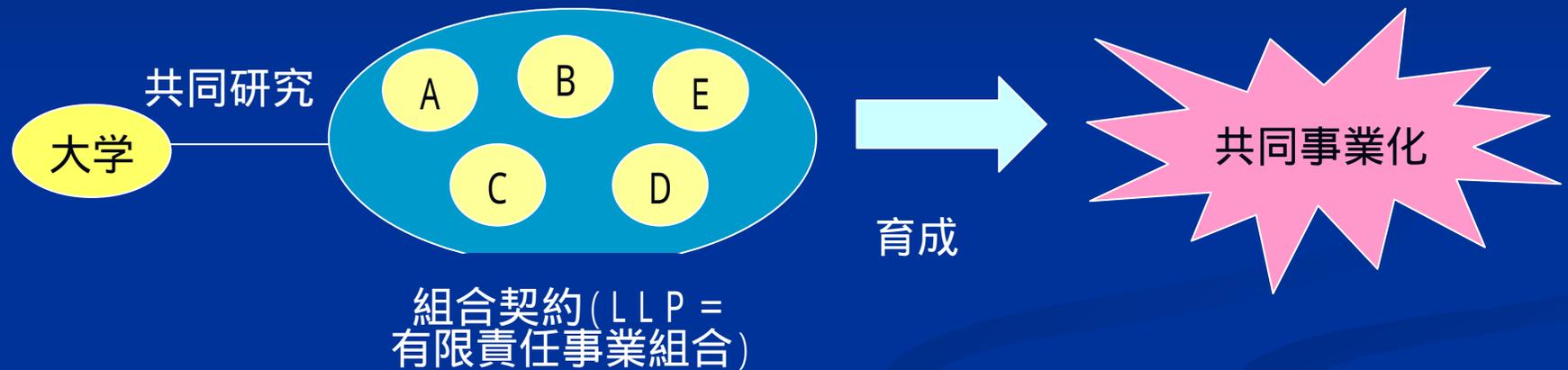
(2) 規約(プラットフォーム)利用型(コンソーシアム型 その2)



4

共同事業型 (JV方式)

多数当事者JV (コンソーシアム型 その3)



(ポイント)「事業化に役立つ」共同研究のパターン を考える

事業化スキームのデザイン



共同研究開発契約のスキーム、
契約条項



産学官連携第2フェーズの課題

大学・研究機関

企業は、「事業のために」知財をとることを理解する

- ・事業化プロセスへの理解
多様な契約パターンを用意する
- ・開発スピードの重要性
研究のマイルストーン管理
- ・営業秘密管理の重要性

企業

大学を「下請け」と同視しない

× 「リスクは相手に
成果は自分に」

WINWIN型アライアンス戦略
= リスクの分担と成果の分配

産学官連携の多様性

～「横並び」から「わが大学(研究所)
だからできる」貢献へ～

大学等の使命と産学官連携

- 1 真実の発見と公表(知の伝道)
- 2 教育 = 人材の育成
→ 学生
→ 社会人、企業人
- 3 共同研究等による企業への技術移転
= 企業の研究開発支援、
新事業分野(新しいシーズ)への支援
- 4 大学等のシーズの企業化 = 「大学発ベンチャー」
= 新事業のインキュベーション

伝統的役割

「産学官連携」

新しい役割

→ 大学・研究機関は重層的なミッションを ← 企業のミッションはシンプル
負っている
= 2 ~ 4の役割は全て「知の伝道」の発展形

産学官連携には「多様な貢献」があり得る

互いに相手の立場を理解する・歩み寄る



戦略的に重要なパートナーになる



没個性(横ならび) 「取り替えがきく」大学 下請化

戦略的に
「産学連携」を
捉えよう

「わが大学(研究所)だからできる」貢献とは？

「わが大学(研究所)の強味は何か」「企業に何を提供したいか」
「わが大学は企業(～社会)にどのように評価されたいか」

(例) 最先端分野 or 特定分野で突出

「総合力」の強味 学際領域・複数分野の融合

試験・評価・製品化に近い分野での協力

中小・ベンチャー企業との連携 (← 行政による支援)

企業内人材の育成

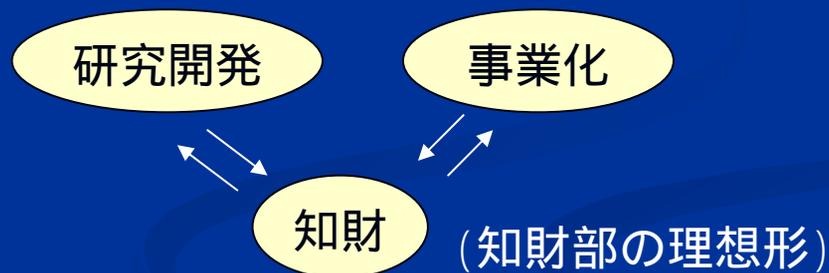
(貢献その1) 中小・ベンチャー企業と連携する

技術指導の重要性



「兼業」ではなく「本業」として評価する
(例・エフォート管理の導入)

(貢献その2) 企業内人材の育成



「知財がわかる」だけでは研究開発部門・事業部と連携できない

➡ 技術 + 知財 + 経営がわかる人材を育てる

➡ 三分野を融合した教育 ➡ 「知財学」の創出