

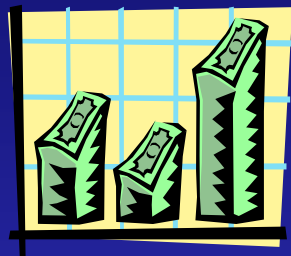
大学発ベンチャーにおける 知的財産の円滑な活用について

2005年2月18日

大阪大学大学院医学系研究科教授
アンジェスエムジー株式会社取締役
森下 竜一

バイオベンチャーの成長

大学 / 研究所
システムが不十分



→
スピノフ

ベンチャー
シーズ



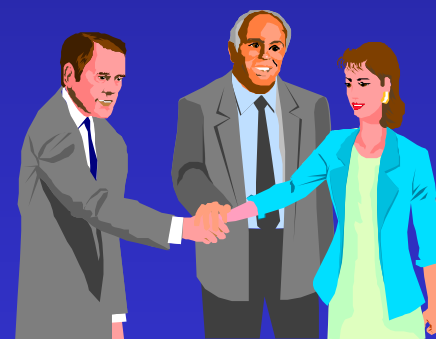
R&D提携



製薬メーカー
リスク判断が出来ない



ファンド
early stageへの投資が少ない



CEO・R&D
人材難
ファンドが提供出来ない

大学発ベンチャーにとって 知財とは？

- 生命線
- 貧者の武器
- 防御と共に攻撃

大学発ベンチャー促進への知財からの支援策

一部継続出願制度(分割出願)

国内優先権制度に基づく出願期間を越えると、データ補充ができない
米国においては一部継続出願が存在し、期間上の制限なく実施例追加やクレームの拡張 / 変更が可能であり、ベンチャーや大学などが大企業と肩を並べて競争ができる。
米国のような一部継続出願制度の導入が望ましい。

拒絶理由通知への応答期間

応答期間が固定されている
欧米では実験実施などの合理的な理由をもとに応答延期願が提出された場合、期限延長が容易に認められている。我が国においても、同様の柔軟な対応をすべき

新規性の喪失の例外規定(グレース・ピリオド)

適用期間が米国などと比べ短い
米加などと同様に、我が国においても1年間に延長すべき

ライセンス戦略は、一つでない

- クロスライセンス
- パテントプール
- ノウハウ付きライセンス
(特許 + 製造ノウハウ)
- フルターンキー

- エクスクルーシブ
- セミエクスクルーシブ
- ノンエクスクルーシブ
- 一括払い
- ミニマムロイヤリティ
- マイルストーンペイメント

- ✓ 権利関係の整理が必要
- ✓ 対象先の選定が重要 …… 追加投資の必要性
- ✓ トレーディングシークレットを結ぶか？

製造モデル

ファブレスモデル

外注生産(主体)

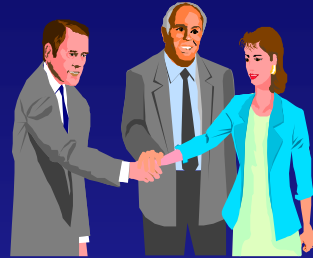
自社生産

IT系とバイオ系ベンチャーの違い

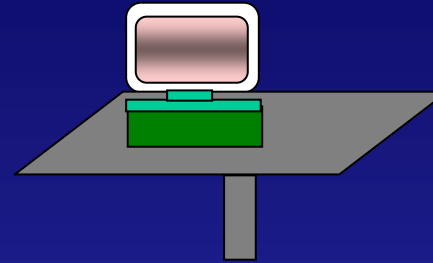
IT系



+



=



資金

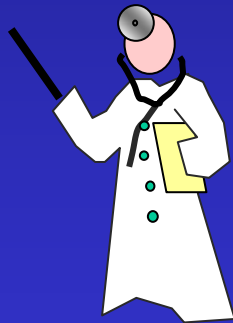
経営・研究人材

技術

3年



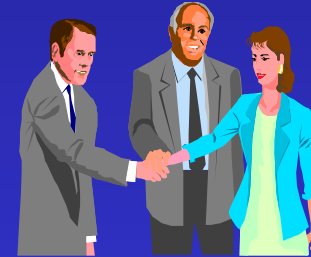
3年



+



+



=



技術

資金

経営・研究人材

バイオ系

5年



5年

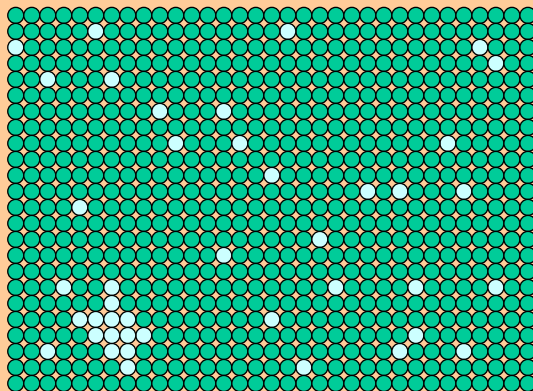


20年

バイオ産業における特許の重要性

医薬品特許の特徴 ~ 製品における知的財産権の違い(イメージ) ~

自動車・家電など



- 製品あたり、数百から数千の特許が存在。
- 一つの特許の影響は小さい。
- 特許の存在が製品の開発を妨げる可能性は低い。

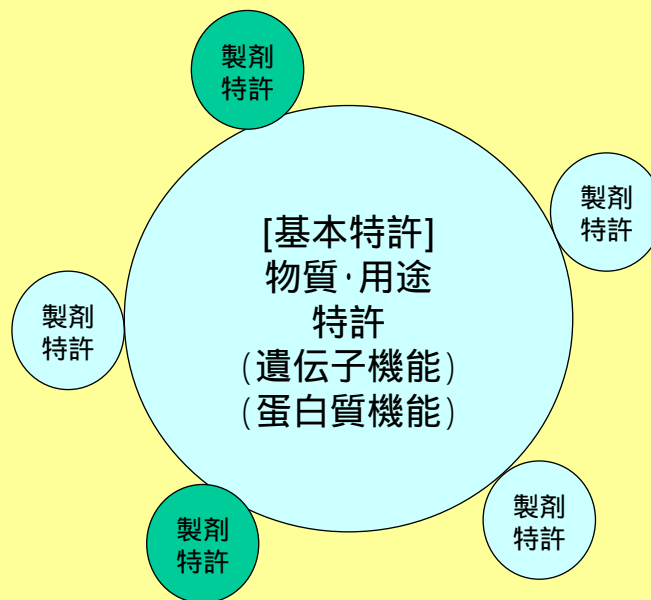


は自社特許



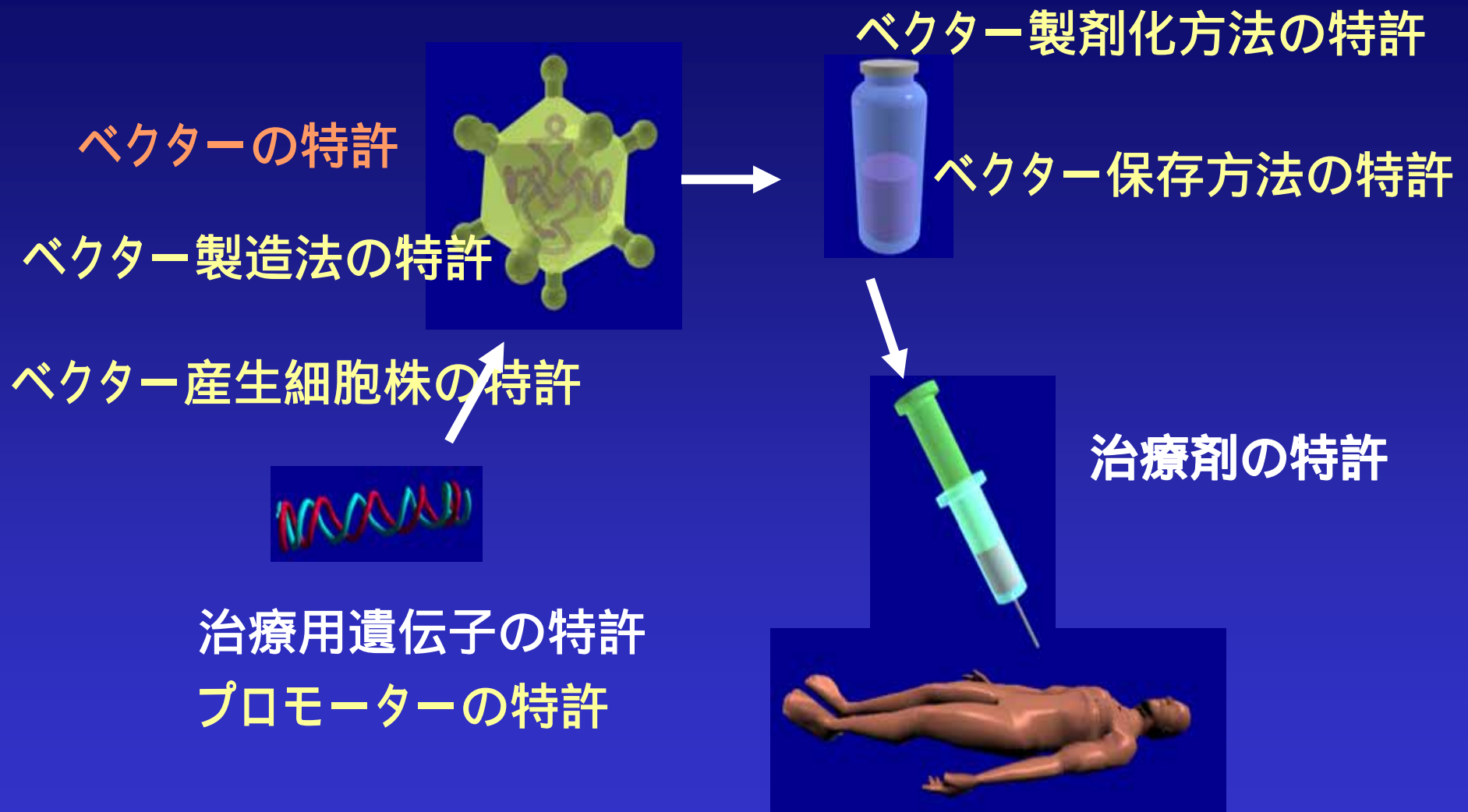
は他社特許をライセンス

医薬品



- 製品の基本特許は原則ひとつ。
- 高額なライセンス料。
- 特許により製品開発を断念するケースも多い。

遺伝子治療に関する特許：価値は色々



知財移転のルールの整備が急務

相場観がない

一律のロイヤリティ・移転料

医学系・工学系の違いが認識できず

出願数の水増し

時間がかかる(公称と実態が違う)



事例集の策定

(但し、事例集が相場になると困る)

外部評価による改善・実施

クライアントによる評価の実施と公表

技術移転の目的を明確化(事業化)

大学発ベンチャー促進への支援策

大学の株式取得

特許・移転料 = 株式
ただし、上限は必要

大型の寄付研究所

建物 = 大学、人件費 = 企業、研究費 = 国

大学 + ベンチャー企業にマッチングファンド

人材の流動性の確保 = 回転ドア

利益相反ルールに関する問題

ルールはできたが、理解されていない

依然として利益相反 = 悪

名称の変更？利益相反から利害矛盾

届け出内容が個人情報そのもの

個人情報の保護が可能か？

大学の広報体制の不備？

誰が発表？広報の窓口一本化？

学内体制の構築