

民間企業との共同研究 と スタートアップ: 特許出願と知財収入の比較

(それぞれの共同研究契約で多少の違いはありますが、大筋・典型例での現状) 資料7

民間企業との共同研究

共同出願

共同出願のメリット

- ・企業が作成するため、戦力になる優れた特許になる
- ・大学が出願費用を負担せず
- ・大学に共同研究費が入る (~数百万円から数千万円)

それぞれが自己実施できる

大学自身は、自己実施
(製品化・事業化) できない

相手の企業が自己実施
(製品化・事業化する)

発明者への対価はあれど、

企業から大学に対価を払う必要はない

大学研究者らによる研究

単独出願

単独出願のデメリット

- ・質の高い・戦力になる特許を仕上げるための十分なネットワークがない。
- ・管理が大変

スタートアップが製品化・事業化する、

その知財はスタートアップにとって命綱
生き残るため、必死で製品化・事業化

スタートアップは、

1. 知財を買取る (ストックオプション)
2. 実施権を独占的に取得

EXIT時、大学の収入は圧倒的に大きい

知財収益・大学独自財源の拡大のために必要な仕組み・人材（提案）

“この研究成果は10年後「従来にない製品・サービス」を作る”というストーリーを、出願時から創造、勝てる特許にして、スタートアップにつなぐ人材・組織が重要。

→ 研究成果・研究者の検証

- ・ 従来にない、製品・サービスが生まれるか？
- ・ 普遍的・汎用的製品を産む可能性があるか？
- ・ スタートアップにつながる可能性があるか？

従来にないチーム組織

- ・ 知財担当人材
- ・ 研究支援人材（学内シーズ探索）
- ・ 0→1 ベンチャークリエーション人材
 - 新製品・新サービスを想像・創造できる
 - 自身の起業経験

→ 勝てる明細書による特許出願へ

- ・ 出願の可能・不可能ではなく、競合性・排他性の高い出願ができるように。
- ・ 「勝てる出願のために こんなデータが必要」と研究者にアドバイスできるレベルに。

- ・ 研究者に対して、競合性の高い出願に何が必要かまでをアドバイスする。
- ・ どの特許事務所の誰が適任か？専門弁理士にたどり着くネットワークをもつ。

→ 出願の絞り込み

→ 件数・費用を減らし海外出願を確保

→ ベンチャークリエーション

（次ページへ）

知財収益・大学独自財源の拡大のために必要な仕組み・人材（提案）

ベンチャークリエイター人材の能力:

- 従来にない製品・サービスを想像・創造する柔軟性・経験人材
- スタートアップの可能性・スタートアップ支援への連動

ベンチャークリエーション人材とは:

- アカデミア発のスタートアップが生まれる現場を自身で豊富に伴走した経験
- PhDをもつ（研究者とフラットに対話・伴走・アドバイス）
- 新規製品・サービスを想像・創造する柔軟性・経験人材
- 自身でも起業・EXIT経験がある
- 企業からのスピンアウトベンチャーの経験

ただし、

- ・ VC（ベンチャーキャピタル）の人材が想定される可能性が高いですが、VCは起業人ではなく投資家・社員。ベンチャークリエーション人材とは異なります。
- ・ 企業の新規事業経験者もベンチャークリエーション人材とは異なります。