

企業との共同研究

共同出願

大学は自己実施（事業化）できない

相手の企業が事業化

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

スタートアップ（SU）が事業化

SU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

世界で競い成長する大学には、使途自由な大きな独自財源（知財収入・寄付・Stock Option）

（参考例：ペンシルバニア大学の知財収益は日本の全ての大学の総知財収入の15-20倍にも）

➡ 大学からの質の高い特許出願～スタートアップ連携は独自財源の増大・飛躍の鍵

知財収益の拡大のために必要な仕組み・人材

専門の異なる人材によるチームでの対応

出願～ベンチャークリエーションの連携へ

- ・ 知財担当者（すでに配置）
 - ・ URA研究支援人材（すでに配置）
 - ・ **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
 - 自身での起業・EXIT経験
 - **0→1のベンチャークリエーション**
- （TLO人材・VCのキャピタリストとも異なる）

特許事務所ネットワーク

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できるレベルが必要 → どの特許事務所の誰が適任か？そこにたどりつける。

出願の絞り込み（量より質への転換）

→ 知財収益が期待される**出願の選別・高度化**

- ・ 従来にない製品・サービスが生まれるか？
- ・ スタートアップへの可能性があるか？
- ・ スタートアップにつなげる工夫を提案する。



スタートアップ起業と知財収益の連動性向上

→ **勝てる明細書へ**

- ・ 競合性・排他性の高い出願へ。
- ・ 「勝てる出願のために必要なデータ」研究者にアドバイスできるレベルに。

→ **海外出願を達成**

大学の独自財源（知財収益）拡大に向けて

1. 認識の理解・共有

- (1) 小規模～中規模共同研究は大学の知財収入に貢献していないこと.
- (2) 特許出願の高度化 → スタートアップ連携が独自財源の増大に寄与すること.

2. 特許出願の高度化～スタートアップ連携への知財マネジメントチーム設置

ポイント①: ベンチャークリエーション人材（全国でも少ない）の配置

- 研究成果から、新しい技術・製品・サービスを想定できる
- 新しい技術・製品・サービスの実現へのハードル・可能性を想定できる
- ベンチャークリエーション～資金調達へのハードル・可能性を想定できる

ポイント②: ベンチャークリエーション人材配置の工夫

- 地域ごとではなく、領域（マテリアル・量子・IT・宇宙・ライフ・・・）それぞれに強みをもつベンチャークリエーション人材が地域を越えて関与できる仕組み

3. 知財の高度化とスタートアップへの連携を促す新たな仕組み・支援について、継続的に検討され、実施につなげることが重要