

令和7年度産業財産権制度問題調査研究
「海外大学における知財収入の分析及び技術移転活動に関する調査」

事例集



本事例集の背景と目指す姿

■ 本事例集の背景

- 本事例集は、令和7年度特許庁産業財産権制度問題調査研究「海外大学における知財収入の分析及び技術移転活動に関する調査研究」の成果として作成されたものである。当該調査研究は、日米等の大学における知財収入格差の実態と要因を、定量データ分析により明らかにすることを目的としている。
- この調査の過程では、国内外の大学に対するヒアリングを通じて、ライセンス契約実務などの現場における具体的な課題を明らかにするとともに、日本、米国およびその他諸外国の大学における先進的な取り組み事例を収集した。こうして得られた知見を、日本の大学が直面する課題への実務的な解決策として整理し、共通して活用しうる考え方や取り組みを「プラクティス」として体系化したものが、本事例集である。

■ 本事例集の目指す姿

- 経済産業省産業構造審議会 知的財産分科会における「大学知財・スタートアップからの知財活動の在り方に関する検討会」等において、日米の大学間には約52倍もの知財収入差が存在することが指摘された。この格差はしばしば単純に「技術力の優劣」に起因するものとして理解されがちであるものの、実際には、制度面・運営体制・産学連携の慣行・インセンティブ設計・人材配置など、複数の要因が相互に作用した結果として生じており、きわめて複雑な構造を有している。
- 言い換えれば、現在見られる収入格差は、日本の大学が本来的に劣った技術しか有していないことを意味するわけではない。むしろ、日本の大学は国際的にも高い水準の研究力・技術シーズを数多く有しているにもかかわらず、それらを適切に知財として権利化し、社会実装につなげるための仕組みやプロセスが十分に機能していない側面があると言える。また、ライセンス収入はそれ自体を目的化するものではなく、大学全体の研究・教育・社会連携に資するリソース循環の一要素として位置付けられるべきものである点にも留意すべきである。
- 今後、知財マネジメントの高度化、産学連携・技術移転を担う組織の体制強化、企業側との対話の質・頻度の向上、ライセンス戦略や契約スキームの工夫、研究者・大学経営層の意識改革など、取り組み方を見直し改善していくことにより、日本の大学における知財収入を拡大し、技術移転を一層活性化させていく余地は、なお大きく残されていると考えられる。
- 本事例集は、そのような観点から、国内外の先進的な取り組みや具体的な成功事例を整理・提示することにより、各大学が自らの現状を再点検し、戦略や実務を具体的に改善していくための示唆を提供することを目的としている。本書が、関係者の議論と実践を促し、日本の大学における知財活用と技術移転の高度化、ひいては研究成果の社会還元とイノベーション創出の加速に向けた一助となることを期待したい。

本事例集の概要

本事例集の概要

本事例集の 目的



本事例集は、国内大学が技術移転を推進する過程で直面し得る主要な課題に対して、現実的かつ実行可能な解決策の一端を提示することを目的としている。

そのために、国内外の大学において蓄積されてきた技術移転に関するノウハウやベストプラクティスを広く収集し、わが国の大学の文脈において何らかの示唆を与え得る事例を中心に紹介する。

想定読者



本事例集は、国内で技術移転活動を活発に展開している、あるいは今後その一層の推進を志向する大学における技術移転・産学連携担当者、ならびに産学連携の戦略や運営に関わる大学経営層（産学連携担当理事等）を主な読者として想定している。

なお、本事例集で取り上げる事例は可能な限り多様な状況にある大学にも示唆や学びが得られるよう、参考性の高い事例を選定している。一方で、それらは必ずしもすべての大学が現時点でそのまま模倣できるものではなく、導入にあたっては一定の前提条件や体制整備を要するものも含まれていることをご理解いただきたい。

期待する 効果



本事例集を通じて、各大学が自大学の課題や現状のステージをあらためて見極めたうえで、導入可能性の高い取り組みに着手していく際の手がかりとして活用いただきたい。また、最終的に各大学の取り組みの積み重ねによって、日本全体としてより効果的な技術移転活動が展開されることを期待する。

本事例集の構成と読み方

- 本事例集では、国内大学が直面する主要な課題に対し有効にアプローチし得るとともに、各大学が単独でも導入を検討しやすいプラクティスを5つ選定している。
- 各プラクティスごとに、関連する事例を2～4件取り上げ、具体的な取り組み内容やその成果について詳細に紹介する。

事例概要スライドの構成と狙い

展示会等の戦略的活用

事例①：ターゲット企業の絞り込みとイベントへの継続的な参加による企業との接点創出

大学基礎情報	地域	■国内 □国外 (国名)	区分	■国公立 □私立	技術移転関連 データ	産学連携機構所属数 30名以上 特許実施権収入 1億円以上
--------	----	-----------------	----	-------------	---------------	----------------------------------

背景課題

展示会等への出展を行っているものの、具体的なライセンス契約の獲得に結びつかない。

展示会やイベント等に出展しているが、展示会やイベント起点でのコネクションからライセンス契約に至ったケースはほとんどない。展示会等のマーケティング寄与は個人的には測りかねる。一部の展示会などでは個別面談ができるが、そうした場合でもヒット率が高いわけではない。どのような方策がいいかは模索中である。(国内国立大学)



取り組み概要

「ターゲットを絞った入念な事前準備」と「粘り強い継続的な参加」の2点を徹底。市場ニーズに即した的確な提案と長期的な関係構築により、展示会の効果的な活用を実現している

施策①：戦略的な事前準備

- ・ 技術とターゲットの絞込み：出展する技術シーズを厳選し、マッチングの可能性が高いターゲット企業をあらかじめ特定する。
- ・ 提案内容の最適化：ターゲット企業の市場調査や事業分析を事前に行い、相手の課題やニーズに「刺さる」具体的な提案内容を固めてから当日に臨む。

施策②：継続的な展示会への参加

- ・ 長期的視点での活動：単発での参加では関係性は作れないという前提に立ち、継続的に出展を行う。
- ・ 接触頻度と情報のアップデート：同じ企業と展示会のたびに会話を重ね、前回からの研究の進捗や新規データを提供する。これにより相手の関心を維持・高め、信頼関係を醸成して個別交渉に繋げる。

成果

- ✓ 事前のターゲット設定や企業連携によるポートフォリオ化の実践により、展示会やイベントからの成約率を高めることができる。
- ✓ 単なる「展示」にとどまらず、具体的なライセンス契約やスタートアップ創出につながる実効性の高いモデルへの転換が期待できる。

出典) 大学へのヒアリング、大学公式HP、令和5年度産学連携実施状況調査より作成

事例タイトル

大学基礎情報：事例の大学の属性や規模感を把握し、自大学と比較することが可能






背景課題：大学業界全体の課題だけでなく、現場のリアルな声を掲載し、どのような「困りごと」が出发点だったのかという背景事情を明確化

取り組みの概要：課題解決のために「結局何をしたのか」という全体像と、それを実現するための「具体的なアクション（施策）」の両方を一目でわかるように記載

成果：施策を導入した結果、どのような改善やメリットがもたらされるのかを具体的にイメージできるように記載

はじめに

選定プラクティス・紹介事例一覧

課題（お悩み）	プラクティス	紹介事例
 <p>展示会等への出展を行っているものの、具体的なライセンス契約の獲得に結びつかない</p>	展示会等の戦略的活用	事例①：ターゲット絞込とイベント継続参加による接点創出 p. 6
 <p>限られた予算の中で、海外出願すべき特許を選別する判断基準が明確に定まっておらず、費用対効果の高い予算の配分・活用ができない</p>	出願特許選別を支える組織体制・戦略	事例②：企業連携による知財の束化と海外SUへの譲渡 p. 8
 <p>技術の価値評価やライセンス条件交渉に多大な時間・工数を要している。また、契約締結後の履行確認が不足しており技術移転の効果や収益性の担保が難しい</p>	契約交渉の迅速化と契約後の運用管理	事例③：事業化視点を取り入れた出願審査基準の導入 p.11
 <p>共同研究成果の多くが企業との共有特許となり、大学単独での特許権行使や戦略的活用が制約を受けている</p>	大学単独保有を原則とする知財マネジメントの推進	事例④：中期計画に基づく優先領域選定と出願前市場調査 p.13
 <p>特許のマーケティングや企業との交渉等を担う専門人材の確保が難しい</p>	リソースプーリング (外部専門人材の戦略的活用)	事例⑤：研究フェーズ別契約雛形の活用による交渉効率化 p.16
		事例⑥：企業属性に応じたライセンス条件の最適化 p.18
		事例⑦：標準契約書公開とSUの成長に応じた契約の推奨 p.20
		事例⑧：契約締結後の厳格な管理・フォロー体制の構築 p.23
		事例⑨：共同研究時の単独保有の必要性に関する教員周知 p.26
		事例⑩：共同研究交渉時の大学帰属条項の積極的な提示 p.28
		事例⑪：大学単独保有原則と上乗せ資金に応じた権利の付与 p.30
		事例⑫：連携による共有IPポータル運営と横断的販促 p.33
		事例⑬：シェアードサービスによる専門家リソースの集約 p.35
		事例⑭：外部PF活用による研究者とビジネス人材の組成 p.37
		事例⑮：知財価値算定の外部委託による客観的評価の実施 p.39

展示会等の戦略的活用

事例①：ターゲット企業の絞り込みとイベントへの継続的な参加による企業との接点創出

大学基礎情報

地域

■国内
□国外（国名）

区分

■国公立
□私立

技術移転関連
データ

・ 産学連携機構所属数 30名以上
・ 特許実施権収入 1億円以上

背景 課題

展示会等への出展を行っているものの、具体的なライセンス契約の獲得に結びつかない。

展示会やイベント等に出展しているが、展示会やイベント起点でのコネクションからライセンス契約に至ったケースはほとんどない。展示会等のマーケティング寄与は個人的には測りかねる。一部の展示会などでは個別面談ができるが、そうした場合でもヒット率が高いわけではない。どのような方策がいいかは模索中である。（国内国立大学）



「ターゲットを絞った入念な事前準備」と「粘り強い継続的な参加」の2点を徹底。
市場ニーズに即した的確な提案と長期的な関係構築により、展示会の効果的な活用を実現している

施策①：戦略的な事前準備

- ・ **技術とターゲットの絞り込み**：出展する技術シーズを厳選し、マッチングの可能性が高いターゲット企業をあらかじめ特定する。
- ・ **提案内容の最適化**：ターゲット企業の市場調査や事業分析を事前に行い、相手の課題やニーズに「刺さる」具体的な提案内容を固めてから当日に臨む。

施策②：継続的な展示会への参加

- ・ **長期的視点での活動**：単発での参加では関係性は作れないという前提に立ち、継続的に出展を行う。
- ・ **接触頻度と情報のアップデート**：同じ企業と展示会のたびに会話を重ね、前回からの研究の進捗や新規データを提供する。これにより相手の関心を維持・高め、信頼関係を醸成して個別交渉に繋げる。

成果

- ✓ 事前のターゲット設定や企業連携によるポートフォリオ化の実践により、展示会やイベントからの成約率を高めることができる。
- ✓ 単なる「展示」にとどまらず、具体的なライセンス契約やスタートアップ創出につながる実効性の高いモデルへの転換が期待できる。

展示会等の戦略的活用 | 事例①：ターゲット企業の絞り込みとイベントへの継続的な参加による企業との接点創出

有望案件への絞り込みと、「見つける・磨く・売る」の継続的サイクルにより、展示会起点から企業との長期的な関係性を構築し、ライセンス契約の機会創出に繋げている。

「見つける」・「磨く」・「売る」の3ステップ

見つける

大学内の有望な研究シーズを特定

磨く

企業の求めるレベルまで研究データを取得

売る

ターゲット企業への個別提案・個別交渉

有望案件の絞り込みと個別提案準備

- 大学が保有するすべてのアセット（資産）を網羅的にリスト化して営業するのではなく、特に有望な5～6件の案件に厳選。
- アポイントメントを取る前に、相手企業の事業内容やニーズを徹底的に調査し、個別に提案内容を固めておく。

技術の成熟度に応じたイベント活用

- 【成熟した技術】商談を効果的に展開するため、データ等が十分に揃った有望案件を選定して持参。
- 【アーリーステージ（初期段階）の技術】企業側のニーズをフラットにヒアリングしたり、「どのようなデータがあれば導入しやすいか」を確認する場として活用する。得られたフィードバックを基に追加データを取得・蓄積し、次のイベントでの提案につなげる。

継続的な参加による追加データの提示

- 展示会やイベントへの参加を単発（1回きり）で終わらせず、継続的に参加する。
- 同じ企業担当者と再会した際に、前回のフィードバックを反映した追加データや「進捗」を提示する。

対話を重視した交渉

- 限られた商談時間において、一方的なプレゼンテーションの時間を最小限に抑える。
- 残りの時間を質疑応答やディスカッションに充て、相手のニーズやお互いの合致点を探る対話を最優先する。
- 展示会後も、構築した関係性のもとに個別交渉を続けライセンス契約に繋げる。

戦略的な事前準備

継続的な展示会への参加

事例②：企業連携による知財のポートフォリオ化と海外SUへの譲渡

大学基礎情報

地域

■国内
□国外（国名）

区分

■国公立
□私立

技術移転関連
データ

・産学連携機構所属数 10名以上
・特許実施権収入 1億円以上

背景 課題

大学独自の技術・特許は単独の「点」として散在しており、事業応用への道筋が不明瞭。また、市場が求める「実用的なパッケージ」としての価値提案ができず、技術移転の機会を逃してしまっている。

特許網・ポートフォリオとしてどうマーケティングしていくか、という戦略はあまりない。結局のところ、点で大学の技術・特許が存在するという形である。（国内国立大学）



企業と連携し、海外特許取得済みの大学知財をポートフォリオ化。
シンガポール発のイベント「IP Hatch」（※次頁に詳細有）にて海外スタートアップへの譲渡に成功

施策①：海外特許保有技術の選定と企業連携による知財ポートフォリオの構築

- 海外特許保有技術の選定：バイオ系を除く、ITとロボティクスに関する技術をメインに、海外特許保有済みの技術を20件ほど提供。日本国内のみの特許では交渉が破談になるケースがあり、海外特許を有していることが成約の鍵となった。
- 企業連携によるポートフォリオ化：大学単独では訴求しにくい技術を、連携企業が事業化視点で束ね直すことで付加価値を高め、海外スタートアップへの提案力を強化。

施策②：譲渡先スタートアップの株式保有を活用した対価スキームの設計

- ポートフォリオでの対価条件提示：ポートフォリオ構築時に対価モデルとして、譲渡先スタートアップの株式（5～10%程度）を関係者（大学、企業、運営会社等）で保有するスキームを採用。

取り組み 概要

成果

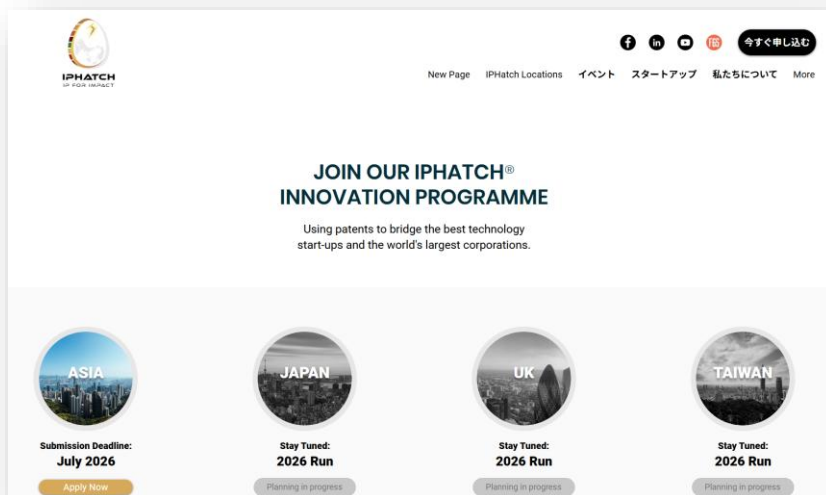
- ✓ 企業連携によるポートフォリオ化の戦略が奏功し、シンガポールのイベントを通じて海外スタートアップ2社への知財譲渡が成約。
- ✓ 単独での海外展開が困難な大学にとっても、企業との共創による「知財の束ね」と海外エコシステムの活用が、有効な進出モデルとなることが期待される。

展示会等の戦略的活用 | 事例②：企業連携による知財の束化と海外SUへの譲渡

IP Hatchにおける、特許ポートフォリオの構築・提供を通じた知財マッチングの仕組みを活用し、海外SUへのライセンスを達成している。

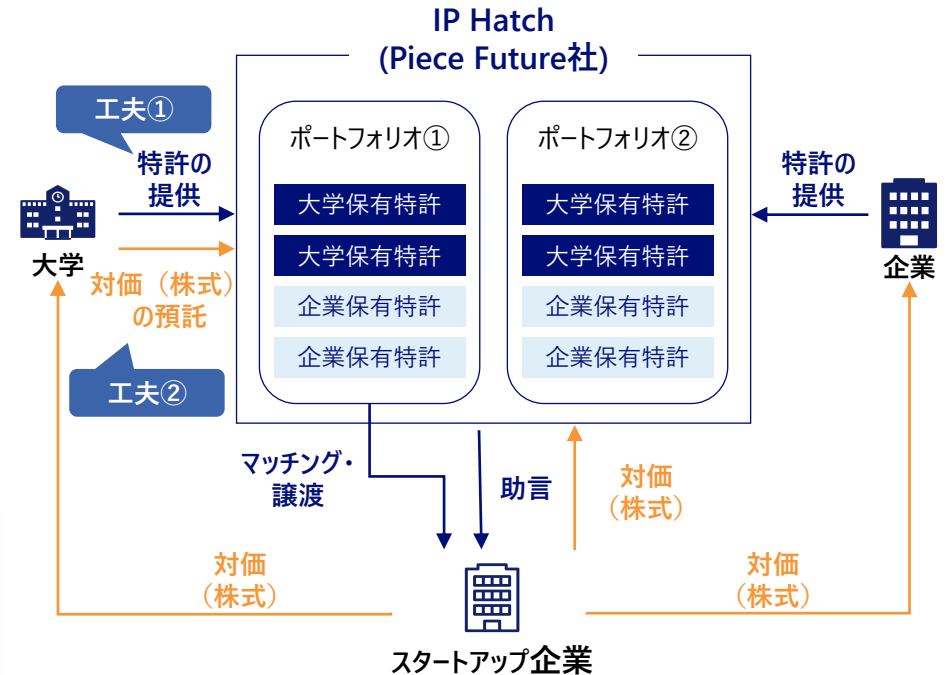
IP Hatchの概要

- シンガポールに拠点を置くイノベーション主導型の民間知的財産（IP）バンクであるPiece Future社が運営するプラットフォーム。大企業、大学が保有する特許と、国内外スタートアップ企業のマッチング支援を行っている。
- 社会実装に向けたアドバイス等をPiece Future社を中心に実施し、スタートアップ企業の成長促進や、研究成果の社会実装を後押ししている。
- IP Hatch Japanでは、現在ロボット制御やAI学習、医療といった7つのポートフォリオを用意。



出典）IP Hatch Japan公式サイト、大学へのヒアリングより作成

本事例におけるIP Hatchの仕組み



- ✓ **工夫①**：海外特許保有済みの技術を選定して提供することで、海外SU企業との成約率を向上。

PCT出願できる技術を念頭に特許出願を実施している。IP Hatchでもあったが、日本だけで権利化している知財では、それだけで交渉が破談となることもある。



- ✓ **工夫②**：ポートフォリオ構築時に併せて対価を設定。大学が取得した対価（株式）はPiece Future社に預託するモデルを採用し、大学の事務負担を軽減。

出願特許選別を支える組織体制・戦略

事例③：事業化視点を取り入れた出願審査基準の導入

大学基礎情報

地域

国内
 国外（米国）

区分

国公立
 私立

技術移転関連
データ

・ 産学連携機構所属数 10名以上
・ 特許実施権収入 \$20M以上

背景 課題

高額な手続き費用が掛かる特許出願は投資負担が重く、厳格な出願特許の選別が不可欠だが、事業化の蓋然性に基づく明確な判断基準が不足している。

特許出願は費用が掛かるため、マーケットや市場形成の可能性も踏まえた出願になる。ある程度の技術移転ストーリーがないと出願が難しいのが現実。（国内国立大学）



仮出願前、仮出願から本出願に至るまでの間、本出願後、特許発行後の複数の時点において商業化可能性評価やライセンスの有無、スタートアップ創出機会を精査し、時間軸に応じた厳格な事業性審査プロセスを導入することで、特許ポートフォリオを最適化

施策①：段階的な商業性評価による出願・維持判断プロセスの厳格化

- ・ 仮出願期間を活用した市場調査：原則としてまずは仮出願を行い、本出願を決定するまでの12か月間の間に「商業化ポテンシャルの評価期間を設ける。市場の反応が見えない案件は本出願へ移行しないフィルタリングを実施。
- ・ 出願・維持費における撤退基準の徹底：仮出願から30ヶ月頃までに、ライセンスの有無やスタートアップ創出機会を改めて評価し、海外出願の候補となる特許（PCT出願をしている特許）もこの時点で各国移行手続きに進むかを判断する。また、特許発行後の維持段階にも事業化の道筋を再評価し、見込みのないものは権利放棄する判断を徹底。

施策②：技術と市場を深く理解する「ゆりかごから墓場まで」の支援体制

- ・ 一貫通貫の担当者制による目利きの高度化：発明開示から特許化、ライセンス契約、維持管理までを同一の担当者（技術・法務の専門性を持つ）が一貫して担うモデルを採用。技術の文脈と市場ニーズの双方を深く理解した上で、出願要否の的確な判断を可能にしている。

取り組み 概要

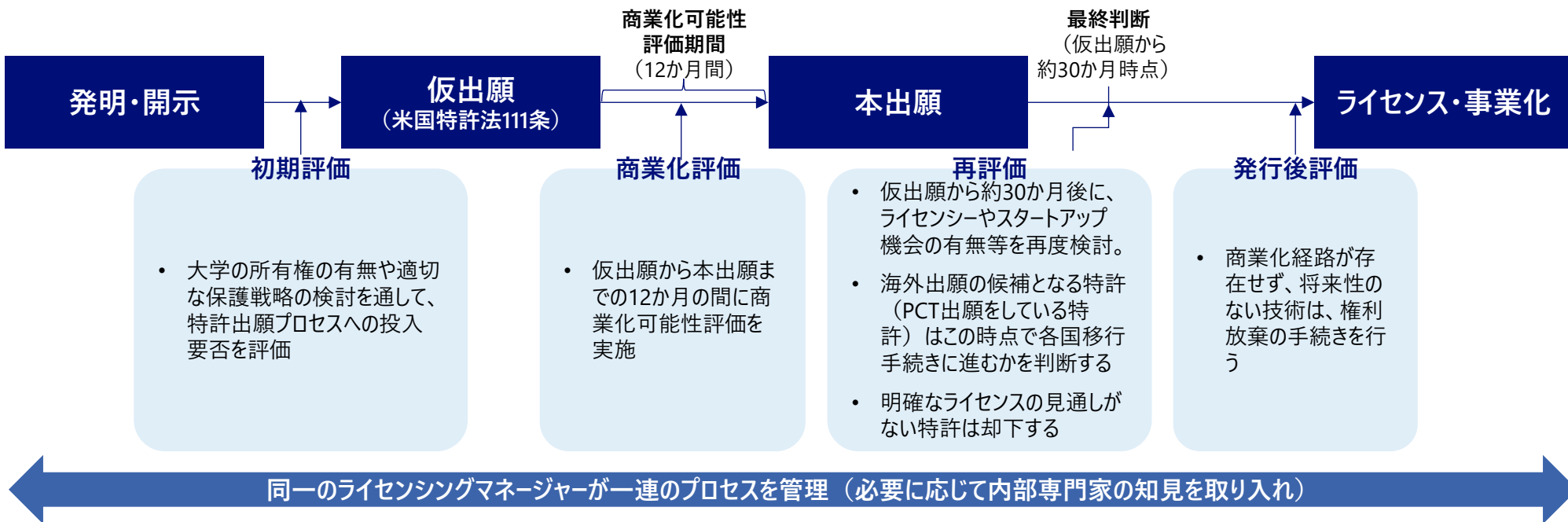
成果

- ✓ 事業化の見込みがない特許への投資を抑制し、削減したコストを有望技術の強化等へ再投資する好循環を実現。
- ✓ 特許数の増加を目指すのではなく、事業化の蓋然性を出願基準とすることで、適切なポートフォリオ管理が可能となり、TLOの財務健全性と活動効率を高めることができる。

特許出願プロセスの時間軸に応じて複数回の評価を設け、商業化可能性の高い技術を選定し特許化・維持することで、大学の特許ポートフォリオの最適化を実現している。

- 仮出願前の初期評価、仮出願後の商業化評価、本出願後の再評価・発行後評価という複数の時点における評価を特許出願プロセス上に設定し、事業化可能性のない技術を弾く厳格なフィルタリングを実施することで、大学の特許ポートフォリオを最適化。
- 博士号や弁理士資格を持つライセンスマネージャーが、一連のプロセスを連続して担当することで、研究者との関係構築や発明技術への理解を深め、より実効性の高い技術移転を可能にしている。

本事例（米国）における特許出願プロセス



特許出願非公開制度の導入により、日本国内でなされた特定技術分野に属する発明については、原則として外国への直接出願（仮出願やPCT含む）が禁止されています。当該発明は、まず日本国特許庁へ出願（第一国出願）し、保全審査を経る義務があります。外国出願を検討される際には技術内容が対象となるか十分にご注意ください。詳細は下記をご確認ください。
<https://www.jpo.go.jp/system/patent/shutugan/hikokai/index.html>

事例④：中期計画に基づく優先領域選定と出願前市場調査

大学基礎情報

地域

- 国内
 国外（豪州）

区分

- 国公立
 私立

技術移転関連
データ

- ・ 産学連携機構所属数 公開情報無し
- ・ 特許実施権収入 公開情報無し

背景 課題

大学の研究活動と知財戦略が個別の研究者任せになっており、全学的な中期目標との不整合や、市場性の低い技術への出願投資が発生している。

人材や大学の技術だけでなく、大学の技術が権利としてよいものになっているかという点も重要である。海外大学の権利化、ポートフォリオ戦略はとて優れており、競争を強く意識していると感じる。陣取り合戦、情報合戦に近い様相を呈している。（国内国立大学）



全学的な5カ年戦略と連動したトップダウン型の重点研究テーマ選定と、外部視点を取り入れた厳格な委員会審査、また企業との早期接触により出願前の段階で商業化可能性を綿密に評価

施策①：中期計画と連動したトップダウン型の研究・知財戦略

- ・ 中期計画に基づく戦略的重点化：大学の5カ年戦略を中核に据え、それに基づいて研究テーマや知財創出をトップダウンで誘導。
- ・ IP委員会による厳格なゲート管理：外部VCや弁理士を含むIP委員会を設置。技術的優位性だけでなく、大学の戦略的適合性と市場性を投資家視点で審査し、出願の可否を決定。

施策②：仮出願期間を活用した段階的な市場検証

- ・ 秘密保持下での早期市場調査：出願前の段階から信頼できるパートナー企業と秘密保持下で対話し、ニーズを確認。仮出願後を本格的な市場検証期間と位置づけ、海外出願の要否を精査。

取り組み 概要

成果

- ✓ 中期計画と知財戦略を同期させたことで、大学の保有特許が必然的に社会的関心の高い領域と合致し、スムーズな技術移転・社会実装に繋がることが期待される。
- ✓ 出願前の市場調査を徹底したことで需要のない技術へのコスト流出を未然に防ぎ、市場性の高い案件に予算を集中投下する高効率な投資サイクルを確立できる。

大学全学戦略と連動したトップダウン型の重点研究テーマ選定と、外部視点を取り入れた委員会審査、また企業との早期接触により円滑な技術移転を達成している

トップダウン型の重点領域選定

大学全学戦略（5カ年計画）

重点研究テーマ・技術移転重要領域の選定

知財創出・出願活動への誘導

- 大学全学戦略に基づき、重点領域を定め、研究テーマや知財創出をトップダウンで誘導
- 社会の動向やニーズを反映して策定された大学全学戦略に基づき、中期計画と知財戦略を同期させることで、重点研究テーマと知財創出の方向性が統一される。その結果、保有特許が社会的関心の高い領域と重なり、円滑な技術移転・社会実装が期待される

本事例における特許出願プロセス

発明・開示

仮出願

本出願

ライセンス・事業化

デュデリジェンス（DD）の実施

- 発明開示が提出され次第、DDを実施し商業化可能性の調査を開始
- 調査内容は、全学戦略適合性、市場性、既存の業界関係、潜在的ライセンス経路、スタートアップ創出の可能性等

商用化チームがDDの結果を基に、委員会に対して案件をピッチ方式で提示

知的財産の保護、商用化ステップの検討

- 内部及び外部委員で構成される知的財産委員会（IP委員会）が商用化チームからの情報提供を受け知的財産保護の実施、商用化ステップについて評価し、出願可否を判断
- 内部委員は各学部の副研究部長、外部委員にはVC投資家や外部弁理士等を含む

既存パートナーとの非公式対話

- 市場理解および技術評価のため、秘密保持下で既存パートナーや信頼できるネットワークに相談し、技術の商業化可能性や具体的課題について特定

国内外の企業に向けた積極的なアウトリーチ

- 仮出願により初期レベルのIP保護が確保された段階で機密リスクを避けながらの詳細な議論が可能となるため、市場データベースやVCネットワークを活用して潜在的なライセンスのターゲットを開始

対学内

商用化チーム

知的財産委員会

対企業

商用化チーム

契約交渉の迅速化と契約後の運用管理

事例⑤：研究フェーズ別共同研究契約雛形の活用による交渉効率化

大学基礎情報

地域

国内
国外（米国）

区分

国公立
私立

技術移転関連
データ

・ 産学連携機構所属数 公開情報無し
・ 特許実施権収入 \$5M以上

背景 課題

多様な技術分野や企業規模に対し、案件ごとにゼロベースで権利交渉を行っているため、交渉に多大な時間と工数を要している。

対価設計について明確な雛形はなく、学校法人として利益を強く追求する方針でもないため、案件ごとの設計と交渉を行っている。むしろ、企業側から提示されるテクニカルで複雑な条件を読み解き、学内で説明することに苦勞するケースがある。（国内私立大学）



研究を「基礎」と「応用」の2フェーズに区分し、応用研究にはプレミアム料金による独占権付与を定型化した共同研究契約モデルを導入

施策：研究フェーズに応じた共同研究契約モデルの二極化と権利の明確化

取り組み 概要

- ・ **基礎研究モデル**：探索的・基礎的な研究には、スポンサー企業に対して成果の非独占的使用権のみを付与するモデルを適用。知財独占権を含まないため契約手続きが簡素で迅速であり、知見獲得や初期段階の技術連携を企図している一部のスタートアップや中小企業のニーズに適合。
- ・ **応用研究モデル**：事業化を見据えたターゲット指向の研究には、研究費に加えてプレミアム料金を前払いすることで、成果IPに対する独占的ライセンス権を確約。事後のライセンス交渉における不確実性を排除したい大企業の要望に応え、予見可能性と独占性を担保する仕組みとして標準化。

成果

- ✓ 企業の目的に応じた選択方式により、権利条件の交渉摩擦を解消。契約締結を迅速化し、共同研究の開始スピードを大幅に向上することが可能。
- ✓ 特に大企業において「追加料金を払えば独占権が得られる」という透明性が評価され、事後のライセンス交渉コストを削減しつつ、大学側は確実なアップフロント収益を確保することが期待される。

研究特性に応じた共同研究契約モデルを整備し、応用研究モデルにおいてはプレミアム料金の 前払いによる独占権付与を事前確約し、事後交渉を不要としている。

研究フェーズ別の共同研究契約モデル

	基礎研究モデル	応用研究モデル
対象研究	研究が探索的または基礎的で、IPの創出が想定されにくい研究	対象を絞った応用的な研究
利用条件	—	<ul style="list-style-type: none"> 共同研究が、企業の私的利益のための契約を行うことが認められた建物内で実施されること 主任研究者と、その学部長または直属の上司が、独占ライセンスおよび関連する条項・条件によって将来の研究に生じる制約を受け入れることに同意していること
付与権利	<ul style="list-style-type: none"> 明確なマイルストーンとスケジュールに基づいて研究目標を設定し、その内容に応じた定額料金での契約が可能。 自社の機密情報について、無断での開示や利用が行われなような適切な保護を享受。 すべての成果物の公表に先立ち、その内容を事前に確認・レビューすることが可能。 研究結果から生まれた知的財産については、非独占的ライセンスを取得可能。 <u>独占ライセンスの取得においては交渉を要する。</u> 	<ul style="list-style-type: none"> 基礎研究モデルにおける付与権利（左記参照） 追加費用を前払いすることで、事前に特定の分野における成果の独占的なライセンスを取得することが可能
利用企業 主要な	中小企業、SU企業	大企業

事例⑥：企業属性に応じたライセンス条件の最適化

大学基礎情報	地域	<input type="checkbox"/> 国内 <input checked="" type="checkbox"/> 国外（フランス）	区分	<input checked="" type="checkbox"/> 国公立（技術移転機関） <input type="checkbox"/> 私立	技術移転関連データ	技術移転機関の為、データ無し
--------	----	---	----	--	-----------	----------------

背景 課題

ライセンス先企業の規模や財務状況に合わせて、都度契約条件を個別にカスタマイズ・調整するプロセスが極めて煩雑である。

ロイヤリティ率はマーケットの大きさ、将来性などが考慮される。マーケットを見るスキルによってロイヤリティ率は大きく左右されると考えており、TLOのような専門家がない国内大学は、対価設計に難航しているのではないかと懸念されている。（国内技術移転機関）



ロイヤリティ率は標準化しつつ、前払い金の水準や株式取得の活用により、企業の資金力に応じた柔軟な契約条件を設定

施策①：ロイヤリティ率の標準化と共通フレームワークの適用

- ロイヤリティ率の標準化：国際的かつ分野別（医療・AI等）の標準水準を適用し、企業規模による恣意的な変更は行わない。
- 契約構成の統一：全ての企業に対し、ライセンス契約は一律に「前払い金＋マイルストーン＋ロイヤリティ」の3要素からなる共通の枠組みを採用する。

施策②：企業規模に最適化した対価モデルの使い分け

- 前払い金の多寡調整：大企業には高額（10万ユーロ超等）を設定する一方、スタートアップには低額（1～2万ユーロ程度）に抑え、参入障壁を下げる。
- マイルストーン設定の工夫：スタートアップの場合、技術的進捗に加え、資金調達ラウンド（シード等）と連動させ、資金確保時に支払いが発生するよう設計する。
- 株式取得の活用：現金支払いが困難なスタートアップに対し、現金の代わりに株式を取得する（フランスの規制上、当初株式の約15%を超えて保有することはない）選択肢を用意し、将来的なエグジットを目指す。

成果

- ✓ ロイヤリティ等の基本条件を維持しつつ、初期費用や支払方法を柔軟に調整することで、資金力の異なるスタートアップとも円滑に契約を締結。

契約交渉の迅速化と契約後の運用管理 | 事例⑥：企業属性に応じたライセンス条件の最適化

ロイヤリティは国際基準で固定しつつ、支払いタイミングや対価（現金・株式）を企業のキャッシュフローに合わせて最適化することで、成約率を最大化している。

企業属性別の対価モデル

	既存企業（大企業・中堅企業）	スタートアップ・スピノフ企業
前払い金	高額設定 (目安：10万ユーロ)	低額設定 (目安：1～2万ユーロ)
マイルストーン	開発進捗と連動 (技術達成・商業化時) ※最低保証支払額が設定されることもある	資金調達と連動 (シード・VCラウンド完了時)
株式	なし (原則現金)	現金代替として活用 (上限は15%程度とし、経営には関与しない)
ロイヤリティ	企業の属性によって変動することはなく、国際標準・分野別の相場を適用	

契約後の運用とリスク管理

収益報告の適正化



第三者の独立機関によって検証済みの財務データの提出を義務化。また、技術から生じる製品の対象を明確に定義し、厳格な監査を可能にしている。

支払い遅延への対応



企業がライセンス技術の開発又は商業化に十分な努力を行わない場合には契約を解除し、権利は大学に返還される

事例⑦：固定条件ライセンス制度とSUの成長に応じた契約の推奨

大学基礎情報

地域

- 国内
 国外（米国）

区分

- 国公立
 私立

技術移転関連
データ

- 産学連携機構所属数 50名以上
- 特許実施権収入 \$30M以上

背景 課題

契約条件の個別調整に伴う交渉の長期化は、大学側の業務リソースを圧迫すると同時に、スピードを命とするスタートアップの事業開始を遅らせる要因となっている。

スタートアップへのライセンスは、「お金がない」という一点で難航することが多い。（国立大学）



エクスプレス・ライセンス（固定条件ライセンス）の導入により交渉プロセスを簡略化し、SUの成長フェーズやVCの意向に配慮した柔軟な条件設計を推進

施策①：エクスプレス・ライセンス（固定条件ライセンス）による交渉コストの削減

- 契約プロセスの定型化：交渉の余地を限定した契約雛形を公開・活用することで、高額な弁護士費用を負担できない創業期のSUであっても、迅速かつ低コストでライセンス契約を締結できる環境を整備。
- 業界標準との連携：VCや他大学と協調して「スタートアップの性質に適合し、かつ投資家に受け入れられる契約条件」の標準化・ベストプラクティス化を推進。

施策②：VC投資を阻害しない資本政策と成長に応じたマイルストーン管理

- 投資適格性を守る持分設計：大学の株式持分が高すぎると後のVC投資を阻害するため、支配権を主張しすぎない適切な比率に留め、SUが将来の資金調達を円滑に進められる資本構成を維持。
- 実効性のある進捗モニタリング：初期の金銭的リターン（現金）よりも、まずは開発マイルストーンの達成を重視。定期報告や監査権を通じて事業進捗を可視化し、開発停滞時にはライセンスを停止するサイクルを徹底。

取り組み 概要

成果

- ✓ 標準化された契約プロセスが、SUの迅速な事業開始と初期の法務コスト削減を実現し、エコシステムの活性化に寄与する。
- ✓ 目先の収益確保よりも「契約の迅速性」と「投資の呼び込みやすさ」を優先することで、結果として大学発ベンチャーの成功率を高め、将来的なリターンを最大化することが期待される。

固定条件ライセンス例：初期負担軽減モデル

項目	詳細	
付与対象	特許および/または著作権の独占的権利、技術情報に対する非独占的権利	
対価	ライセンス料 (License Fee)	なし
	株式 (Equity)	なし
	成功報酬 (Success Fee)	会社のExit価値の1.25%
	ロイヤリティ (Royalties)	<ul style="list-style-type: none"> 特許および/または著作権 = 2% 技術情報 = 0.75%
	マイルストーン (Milestone Payment)	なし
	サブライセンス (Sublicensing)	非ロイヤリティ支払いの15%。サブライセンスは最初の2年間、大学の承認が必要。
	年間維持費 (Annual Maintenance Fee /Minimum Royalties)	3年目から年間\$10,000 ロイヤリティに対して控除可能。
	特許費用 (Patent Expenses)	大学は、発生時期にかかわらず、最初の特許費用 \$20,000 の支払いを、①初回資金調達、②支配権の変更、③累積純売上 \$500,000 達成のいずれか早い時点まで猶予する。 ライセンシーは、それを超える過去分の費用を最初の2年間で四半期ごとに分割して支払い、以後発生する特許関連費用はすべて負担する。
支払手続き	会社は、発生したロイヤリティを四半期ごとに支払う。その際、大学に支払う金額の計算方法を示す明細を提出する。ロイヤリティについては国別・製品ごとに整理し、所定の様式で報告し、支払うべき金額がない場合でも「支払なし」の報告書を四半期末から30日以内に提出しなければならない。	
定期報告	会社は年2回（ロイヤリティ支払開始後は年1回）、所定フォームで開発・事業化の進捗を大学に報告する。資本構成の大きな変化やIPO申請、会社売却交渉、重大訴訟・規制措置、役員退任などがあれば、30日以内に大学へ知らせる。	
監査権	大学は、12か月に1回まで、監査人を通じて帳簿・記録を閲覧・複写して、支払や報告が正しいか確認できる。5%以上の支払不足が見つかれば、不足額 + 利息 + 監査費用を会社が払う。	

固定条件ライセンス例：株式併用・ロイヤリティ詳細設定モデル

項目	詳細
付与対象	特許および/または著作権の独占的権利、技術情報に対する非独占的権利
対価	ライセンス料 (License Fee) \$5,000 返金不可、ロイヤリティとの相殺不可。契約発効日から10日以内に支払い。
	株式 (Equity) 100万ドル以上の資金調達時に、完全希釈化後株式の5.0%を大学へ付与。 上記株式付与前にM&A等で買収された場合、以下の現金を支払う。 <ul style="list-style-type: none"> 企業価値1,000万ドル以下：企業価値の5% 企業価値1,000万ドル超：50万ドル + (1,000万ドルを超えた部分の2.5%)
	成功報酬 (Success Fee) なし
	ロイヤリティ (Royalties) 【純売上高に対する料率】 (A) 規制承認 (FDA等) が不要な製品 <ul style="list-style-type: none"> 5% (Valid Claimあり)、2.5% (Know-Howのみ) (B) 規制承認 (FDA等) が必要な製品 <ul style="list-style-type: none"> 2.0% (Valid Claimあり)、1.0% (Know-Howのみ) ※Valid Claim：登録済みの特許だけでなく、審査中の特許出願も含む (= 独占権が機能している、または期待できる状態)。 ※Know-How：Valid Claimでカバーされない技術情報、データ、図面等 (= 独占権はなく、情報利用のみの状態)。
	マイルストーン (Milestone Payment) なし
	サブライセンス (Sublicensing) サブライセンス収入の10% ロイヤリティ以外のサブライセンス収入が対象。受領後30日以内に支払い。
	年間維持費 (Annual Maintenance Fee /Minimum Royalties) 年間維持費：年間\$5,000 初回の純売上発生まで毎年支払い (返金・相殺不可)。 最低ロイヤリティ：年間\$10,000 初回の純売上発生以降、毎年適用。ロイヤリティがこの額に満たない場合のみ、不足分を支払う。
	特許費用 (Patent Expenses) ライセンシーの全額負担 過去の費用は契約6ヶ月後から開始し、8回の四半期均等分割払いで返済。契約後の費用は、大学からの請求書受領後30日以内に支払い。
支払手続き	ロイヤリティは四半期ごとに支払い。各四半期末から30日以内に報告書を提出。
定期報告	年1回、開発・資金調達・販売状況等の進捗レポートを提出。
監査権	大学は監査権を持つ。監査費用は大学負担だが、5%以上の過少申告が見つかった場合はライセンシーが全額負担。

事例⑧：契約締結後の厳格な管理・フォロー体制の構築

大学基礎情報	地域	<input type="checkbox"/> 国内 <input checked="" type="checkbox"/> 国外（米国）	区分	<input checked="" type="checkbox"/> 国公立 <input type="checkbox"/> 私立	技術移転関連データ	<ul style="list-style-type: none"> 産学連携機構所属数 公開情報無し 特許実施権収入 \$5M 以上
--------	----	---	----	--	-----------	---

背景課題

SUの成長停滞やIPO機会の欠如により特許が「塩漬け」化。大学の特許出願費用負担が続く状態が、大学の「支援疲れ」を招いている。

現在、国が推奨しているストックオプションを対価として受け取るスキームは、スタートアップのIPOがほとんど進んでいない日本の現状では機能していないのではないかと考えている。このままでは大学は特許出願費用を負担するだけで、全く資金を回収できない。（国内国立大学）



企業やSUとの長期的なパートナーシップを重視し、契約メカニズム、関係構築の慣行、内部追跡システムを有機的に組み合わせ、規律と協調が共存する管理体制を構築することで大学の支援疲れを抑制

施策①：規律と柔軟性を両立する契約メカニズム

- 義務付けと取消権：契約に資金調達や開発義務を明記し、未達時のライセンス取消権を保持することで緊張感を維持しつつ、実情に応じた条件再交渉も許容する柔軟な設計を採用。

施策②：支援的ステークホルダーとしての関係構築の慣行

- 取締役会への長期参加：5～10年間の取締役会へのオブザーバー参加を通じて、監視だけでなく人材紹介等の支援を行い、敵対的な徴収者ではなく自ら支援するステークホルダーとしてオープンな信頼関係を醸成。

施策③：透明性と効率性を担保する内部追跡システム

- 自動化された履行確認：すべてのライセンス契約条件を効率的に追跡するために、四半期、半期、年次で定期的に通知を自動送信し、企業に報告義務を思い出すようなシステムを採用

取り組み概要

成果

- ✓ 契約不履行時の取消権を保持することで、特許の塩漬けや大学側の費用負担増を未然に防ぎつつ、長期間の取締役会参加を通じて監視と支援を両立する信頼関係を構築。
- ✓ 契約履行確認の自動化システムによって管理工数を大幅に削減し、厳格な契約運用と大学側の「支援疲れ」の解消を同時に実現。

SUとの長期的な関係性を重視し、契約状況や取締役会への参加、報告システムを組み合わせ、規律と協調が共存する管理体制を構築することで大学の支援疲れを抑制している。

契約段階ごとのSUへの関わり方

ライセンス契約締結時

契約書への義務条項の記載

- SUが積極的に製品開発を推進し、投資を確保することを奨励するだけでなく、これを義務付ける条項を契約書に盛り込んでいる。
- 資本金調達ができないなど、契約条件を満たさない場合には、ライセンスが取消される可能性があることを事前に明示。

ライセンス契約履行期間

SUの取締役会へのオブザー参加

- 大学はSUの取締役会のオブザー席を5～10年に渡って確保。
- 大学はSUのステークホルダーとして、支援の役割を担っており、モニタリングに加えて、SUの課題を把握し必要に応じて人材紹介や戦略的支援を提供することも参加の目的としている。

システムを用いた定期的な監査

- 大学はすべてのライセンス契約条件を追跡し、四半期、半期、年次で定期的に通知を自動送信しSUに報告義務を思い出させるようなシステムを採用。
- 場合によっては、SUにコンプライアンスを確認するための自己監査アンケートを求めることもある。

全体としては、厳格な徴収構造を課すよりも、成功促進とオープンで協力的な関係を維持することを優先している。





大学単独保有を原則とする知財マネジメントの推進

事例⑨：共同研究時の単独保有の必要性に関する教員周知

大学基礎情報

地域

■国内
□国外

区分

■国公立
□私立

技術移転関連
データ

・産学連携機構所属数 5名以上
・特許実施権収入 0.3億円以上

背景 課題

特許出願費用を大学単体で賄えないため、企業との共同出願が優先検討された結果、大学独自の権利活用が制限され、ライセンス収入が得られない悪循環に陥っている。

根本的な問題は、日本の大学が裁量で使える特許出願費用を持っていないことである。特許出願費用が支出できないために企業との共同出願が優先検討されてしまい、その結果、大学がライセンス収入が得られない悪循環に陥っている。（国内国立大学）



教員に対し単独保有の重要性と共同研究による共同出願可能性の高さを周知徹底するとともに、学内弁理士による内製化で出願コスト自体を引き下げ、予算制約下でも単独出願を選択できる環境を整備

施策①：契約締結前の権利活用方針に関する合意形成の徹底

- ・ **契約前の意向確認と抑制**：共同研究契約の締結前に、教員に対して「将来的にその特許をどう活用したいか」という意向確認を徹底し、費用負担のみを理由とした安易な共同出願への流れを抑制。
- ・ **共有リスクの具体的説明**：特許を共有にした場合、他社へのライセンス時に企業の同意が必要になる等の活用上の制約リスクを具体的に説明し、単独保有の意義を啓蒙。

施策②：学内弁理士の活用や出願審査の緩和による単独出願コストの低減

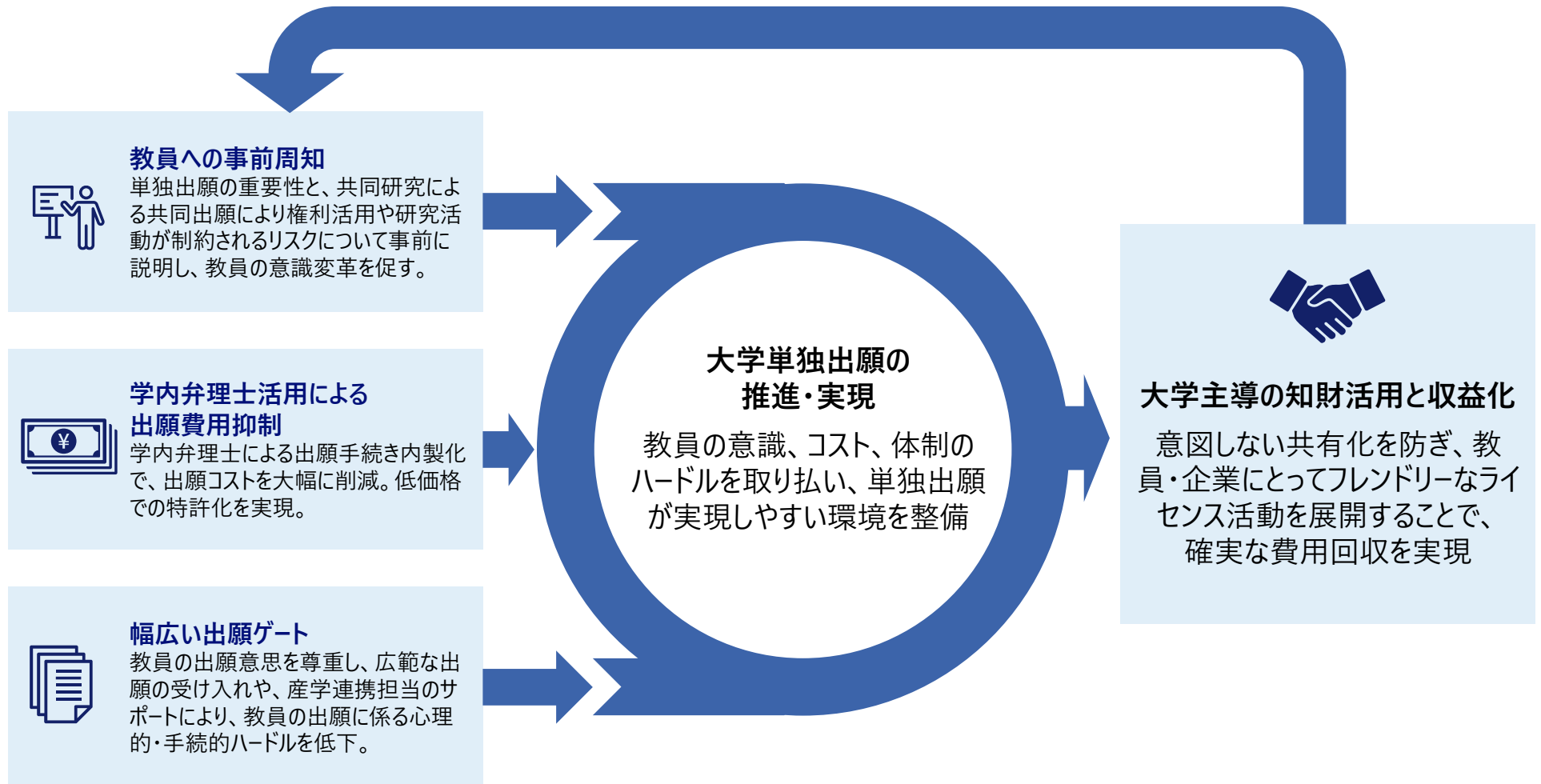
- ・ **出願内製化によるコスト削減**：学内に非常勤弁理士を配置して出願手続きを内製化し、外部委託コストを大幅に削減することで、大学の限られた裁量予算内での単独出願を可能に。
- ・ **ポジティブな審査運用の構築**：出願審査を減点方式ではなくポジティブな改善提案の場として運用し、コスト面・心理面の両方から教員が単独出願を選びやすい体制を構築。

取り組み 概要

成果

- ✓ 教員が権利帰属の重要性を理解し、かつ費用面のハードルが下がったことで、意図しない共有特許化を防ぎ、大学主導で活用可能な単独特許を確保することが可能になる。
- ✓ 出願コストの低減により、共同出願に依存せずとも、独自のライセンス活動によって確実に費用回収が可能な収益モデルを実現。

教員への共同研究による共同出願リスクの事前周知、学内弁理士による出願コストの低減、前向きな出願審査により、大学単独出願のための好循環が生まれている。



事例⑩：共同研究交渉時の大学帰属条項の積極的な提示

大学基礎情報

地域

■国内
□国外

区分

■国公立
□私立

技術移転関連
データ

・産学連携機構所属数 公開情報無し
・特許実施権収入 5億円以上

背景 課題

大学単独での特許出願資金の不足と初期段階の交渉力の弱さから、費用負担と引き換えに共同研究の成果を共同出願とせざるを得ない実情がある。

日本の大学は単独で出願する費用がない傾向にあり、一部の研究者はまず共願を行えるパートナー企業を自ら探索している状況である。（国内技術移転機関）



共同研究契約の段階から知財部門が介入し、発明発生時の大学帰属を担保する条項を盛り込むとともに、TLOと連携して適正な対価設計と交渉力を強化

施策①：共同研究契約における大学帰属条項の積極的な提示

- ・ **契約段階での権利確保**：共同研究契約の交渉時に、「特定の成果（発明）が生まれた場合は大学に権利を帰属させる」旨の条項を積極的に盛り込み、事後的な権利逸失を未然に防止。
- ・ **知財部門による早期介入**：短期的なライセンス案件を扱うTLOとは別に、研究者と長期的な関係を持つ大学知財部門が契約交渉の初期段階から関与し、将来的な権利活用を見据えた契約設計を主導。

施策②：専門職の雇用とTLO連携による交渉力の強化

- ・ **専門人材の安定確保**：高度な交渉スキルを持つ人材を確保するため、有期雇用が一般的な大学職員枠とは別に「無期雇用の専門職」枠を新設し、一定の待遇とキャリアパスを用意。
- ・ **TLOへのインセンティブ付与**：TLOが共同研究を成立させた場合にも大学から報酬を支払う制度を設け、TLOがライセンス契約だけでなく大型の共同研究組成にも注力する体制を構築。

取り組み 概要

成果

- ✓ 共同研究契約にあらかじめ大学帰属条項を組み込むことで、成果発生時の権利帰属争いを防ぎ、大学主導でのライセンス活動や適正な対価還元の基盤を確保。
- ✓ 専門人材の安定的な確保とTLOとの密な連携により、企業との対等な交渉が可能となり、適切な社会実装に向けた選択肢を選択できる。

大学単独保有を原則とする知財マネジメントの推進 | 事例⑩：共同研究交渉時の大学帰属条項の積極的な提示

共同研究契約の段階から知財部門が関与し、発明の大学帰属を契約で確保するとともに、TLO、研究者と連携して技術に応じた適切な技術移転を実現している。

共同研究契約交渉プロセスの变革

■ 従来プロセス



■ 本事例におけるプロセス

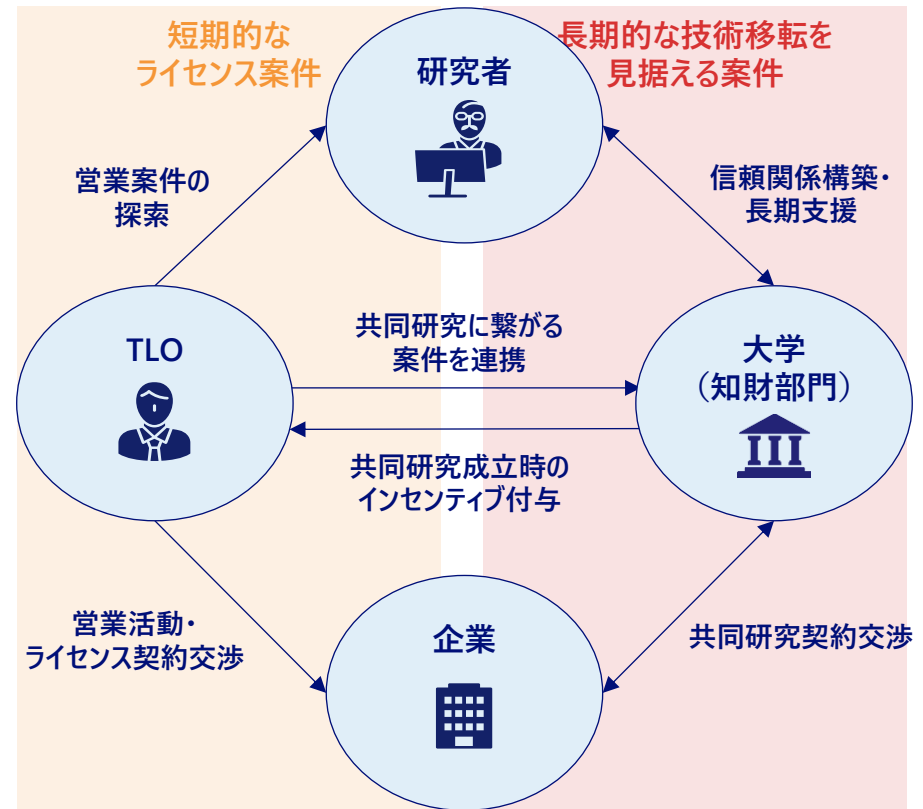


- 共同研究で生まれた発明の権利帰属は発明者主義が基本で、大学側のみで生まれた発明なら大学単独、企業側のみなら企業単独。ただし企業が権利を求める場合もあり、最終的にはケースバイケースで対応している。
- 共同研究契約では、特定の発明が出た場合に大学の権利とする条項を盛り込むよう積極的に交渉しており、短期案件中心のTLOよりも、研究初期から研究者と関係を築いている知財部門がこれを担うことが多い。

出典) 大学ヒアリング、大学公式HPより作成

案件による役割分担と連携

- TLOが短期で取引可能な技術を担当。大学の知財部門が、息の長い技術を担当し、研究者と密に連携しながら企業との共同研究組成等に繋げ、最終的な社会実装まで伴走。
- 大学の知財部門に無期雇用の専門職枠を新設し、一定の待遇とキャリアパスを用意。



事例⑪：大学単独保有原則と上乗せ資金に応じた権利の付与

大学基礎情報

地域

- 国内
 国外（米国）

区分

- 国公立
 私立

技術移転関連
データ

- 産学連携機構所属数 10名以上
- 特許実施権収入 \$20M以上

背景 課題

共同研究において企業側が成果の独占やバックグラウンドIPの利用権まで強く要求するケースがあり、大学としての特許行使や将来的な研究推進の独立性が阻害される可能性がある。

共同研究の組成交渉時には、企業が大学技術を吸い上げ、権利分配を自社側に有利に進めようとする意図を感じる。共同研究の範囲を拡大することで、研究者が既に保有している独自技術（バックグラウンドIP）も含めて獲得しようとする動きが見られる。
（国立大学）



大学単独保有を原則としつつ、上乗せ金（プレミアム）の支払いでライセンスオプションを確保できる構造化された契約モデルを導入

施策① 上乗せ金によるオプション権の付与と透明性の確保

- 構造化された契約モデル**：民間スポンサー研究において、研究費に対し10～15%の上乗せ金（プレミアム）を支払うことで、成果技術を非独占的に実施するオプション権を事前に確保できる仕組みを導入。
- ライセンス期待の明確化**：このオプションを行使することで、成果の取り扱いやスポンサーが取得する権利が研究開始前に明確化され、ライセンスへの期待に関する透明性が確保されるため、企業は予見可能性を持って投資が可能となる。

施策②：大学単独保有の原則と使用分野（Field of Use）による権利設計

- 研究・教育利用権の絶対的確保**：知財は原則として大学に帰属させ、大学が非商業目的で研究・教育を継続する権利を全契約の約95%で交渉不可の必須要件として確保。外部へのライセンス供与が、大学の同一分野での研究継続を妨げないよう厳格に運用する。
- 使用分野の限定による機会最大化**：ライセンスは特定の使用分野（Field of Use）に限定して付与する。これにより、特定企業に独占権を与えても他分野でのライセンス機会や大学自身の研究活動を阻害せず、複数の商業化ルートと学問の自由を両立させる。

取り組み 概要

成果

- ✓ 上乗せ資金によるオプション付与モデルの導入により、スポンサー企業のライセンス取得への予見可能性が高まり、契約交渉の効率化と研究開始の迅速化を実現している。
- ✓ 大学の研究・教育利用権を必須要件として確保することで、スポンサー企業との連携を深めつつも、大学の本分である学術研究や非商業的開発の自由を恒久的に維持できる。

上乗せ資金の支払いによるオプション権付与を明確化することで交渉を効率化するとともに、権利範囲を特定の使用分野に限定し、単一技術からの収益最大化と研究の自由を両立。

上乗せ金モデルの仕組み

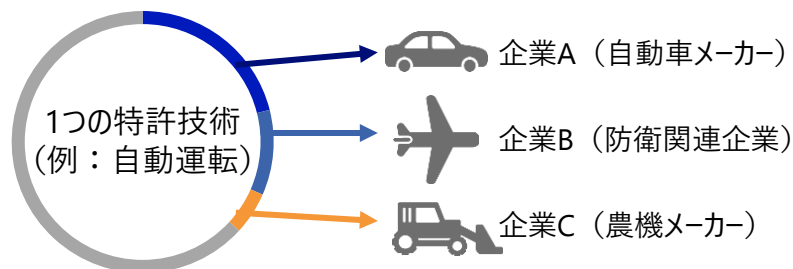
構造化された対価設定

- プロジェクト費用に対し10～15%の上乗せ金を設定
(例：100万ドルの研究資金に対し、10～15万ドルを追加支払い)
- 上乗せ金の対価設定として、成果技術に対する非独占的実施のオプション権を付与
※ライセンスを受ける権利を事前に予約する仕組み

導入のメリット

- ✓ 予見可能性：企業にとっては、いくら支払えば権利が得られるかが研究開始前に明確になるため、投資判断が容易になる
- ✓ 交渉の短縮：案件ごとの条件交渉を排し、契約締結までのリードタイムを短縮

使用分野（Field of Use）による権利の細分化



- 特定の企業にすべての独占権を付与すると、その企業が事業化しない分野で技術が死蔵されるリスクがある
- 既存スポンサーの事業領域を保護しつつ、競合しない他分野でのライセンス機会を逸失しない

大学の権利の確保

交渉不可な要件の設定

大学が成果を知的財産として保有し、「非商業目的での研究・教育利用」および「将来の研究の自由」を継続する権利を保護。
全スポンサー契約の約95%でこの条項を必須要件として確保している。

公共性の担保

大学が非営利組織であり、大学施設や政府資金を純粋な民間利益に利用することは構造的に許されない。純粋に民間利益のみを目的とした研究は例外的であり、その場合は契約条件を明確に定義し、事前に共通理解を形成している。



リソースプーリング（外部専門人材の戦略的活用）

事例⑫：連携による共有IPポータル運営と横断的販促

大学基礎情報

地域

国内
国外（米国）

区分

国公立
私立

技術移転関連
データ

・産学連携機構所属数 公開情報無
・特許実施権収入 \$5M 以上

背景 課題

人員や予算の制約により単独でのマーケティングが難しく、大学の技術が個別に埋もれていた。

企業と接点を持つためのマーケティング活動は、人員や費用不足により十分にはできていない。現状は、コストをかけない発信活動として展示会や説明会等を活用し、企業の認知を高めようとしているが、そうした活動が実際の技術移転に繋がっているか、効果の測定はできていない。（国内国立大学）



州内の研究大学4校がアライアンスを組み、IPポータルを共同運営して技術を一元的に発信するとともに、合同イベントで州外の投資家や企業を誘致

施策①：州内4大学による共有IPポータルサイトの共同運営

- ・ **技術情報の一元化**：州内の主要研究大学と提携して共有IPポータル「Innovate Collaborate Oregon」を立ち上げ、各大学の技術を分野別に検索可能な形で集約して公開。
- ・ **運営リソースの共有**：単独では維持が困難なプラットフォームを共同運営することでコストと労力を分散しつつ、州全体の技術データベースとしての価値を高め、外部からのアクセス性を向上。

施策②：合同ショーケースの開催と政府との連携強化

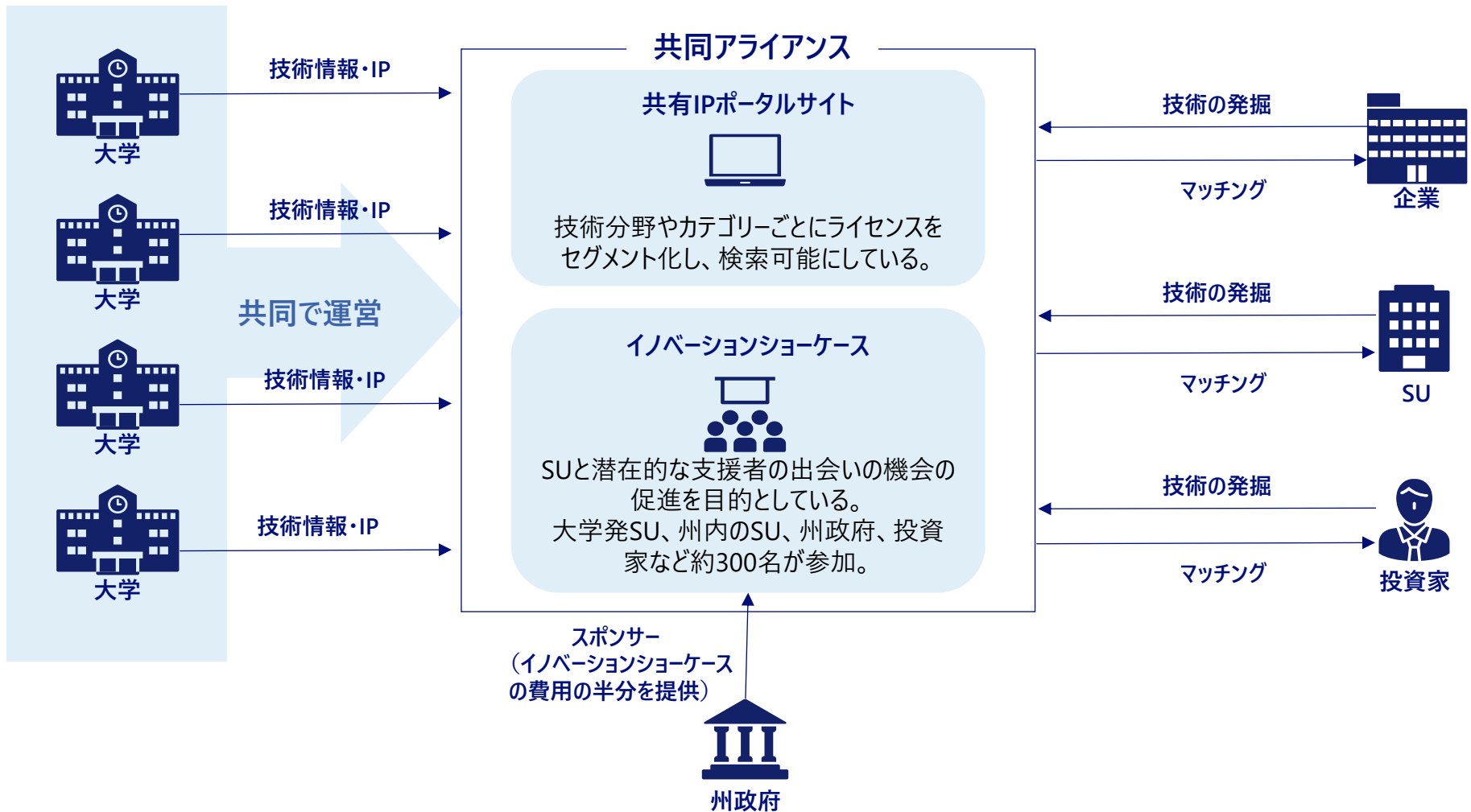
- ・ **合同イベントの開催**：他大学と共にイベントを共同開催し、大学発スタートアップやディープテック企業を集結させ、州外の投資家や企業を効率的に誘致。
- ・ **州政府との連携強化**：州のビジネス開発グループと連携してイベント費用の支援を受けるなど、官民一体となって地域のエコシステムをアピールし、単独大学ではリーチできない広範なネットワークを構築。

取り組み 概要

成果

- ✓ 州全体の研究力を結集することで、規模の小さい州でありながら投資家や企業の関心を引きつけ、効果的な技術マッチングの場を創出している。
- ✓ 大学間の非公式な連携から始まった取り組みが、州政府を巻き込んだ正式なアライアンスへと発展し、地域イノベーションの核として機能している。

複数大学が連携して共有ポータルの整備や州政府を巻き込んだ各種イベントを共同運営しており、その取り組みが企業やSU、投資家の高い関心を惹きつけている。



事例⑬：シェアードサービスによる専門家リソースの集約

大学基礎情報

地域

国内
 国外（イギリス）

区分

国公立（技術移転機関）
 私立

技術移転関連
データ

技術移転機関の為、データ無し

背景 課題

大学ごとに技術移転機能や専門人材を個別に抱える体制では、小規模大学ほど人員・スキル・予算が分散・不足し、十分な支援や判断が難しい。

海外企業との渉外において、大学内でマーケティング以降のプロセスに対応可能な人材が少なく、外注する先もない。相手企業の担当者との事業化を見据えた会話を英語でできる人材は限られる。また、効果的に企業分析を行える人材も多くない。（国内国立大学）



スコットランド全土の大学で専門家リソースをプールし、共有サービス化することに加え、各大学の技術移転チームが横連携することで、統合的なエコシステムを構築

施策①：専門知識の集約と相互利用プラットフォームの構築

- **ニッチ専門家の共有**：各大学がすべての専門家を抱えるのではなく、特定分野の強みを持つ大学が他大学へ知見を提供する相互扶助モデルを確立。
- **技術移転機関の活用**：「Knowledge Exchange UK」等の技術移転機関が提供するプラットフォームを通じてライセンスや法務のベストプラクティスを共有し、小規模大学でも高度な判断が可能となる体制を整備。

施策②：標準化された契約フレームワークの導入と運用

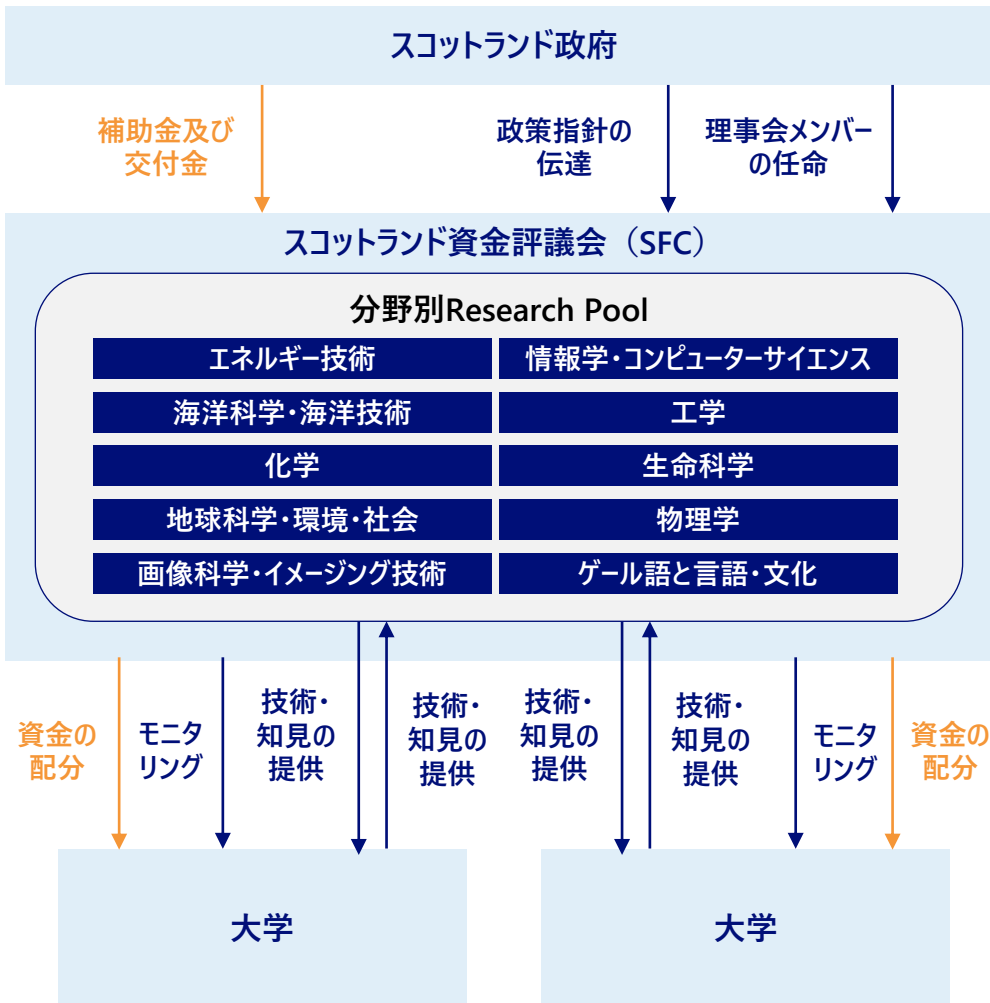
- **契約テンプレートの統一**：大学ごとに異なる契約書式を廃し、スコットランド全土で標準化された契約テンプレートを導入することで、大学や企業の法務負担を大幅に軽減。
- **協調的ガバナンス**：各大学の法務チームが中央委員会を通じて契約慣行の一貫性を維持し、単独大学の枠を超えたスムーズな産学連携プロセスを実現。

成果

- ✓ リソースの共有により、小規模大学であっても大規模大学並みの専門的支援を提供可能となり、国全体での技術移転活動の底上げに成功している。
- ✓ 「スコットランド全体」として統一された窓口機能と契約プロセスを提供することで、海外投資家やグローバル企業からの認知度と投資意欲が向上している。

リソースプーリング（外部専門人材の戦略的活用） | 事例⑬：シェアードサービスによる専門家リソースの集約 リサーチ・プーリング制度により、特定分野の専門知を大学間で共有している。

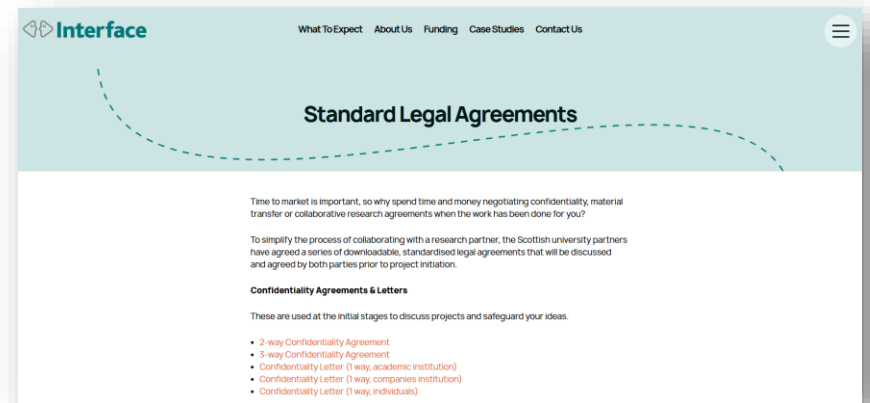
スコットランド資金評議会（SFC）の運営スキーム



出典) 機関ヒアリング、Interface 公式HPより作成

標準化された契約テンプレート

- スコットランドの大学を代表するガバナンス機関であるスコットランド大学協会を中心として、産業界や公的部門、第3セクターなどのパートナーと関わる際に用いる、標準化された契約テンプレートが開発された。その結果、スコットランド全土の大学は、基本的にその標準化された契約テンプレートおよび条件を使用している。
- 共同研究契約においては以下3つの契約テンプレートが用意されている。
 - 企業との共同研究用
 - 企業との共同研究用（成果の知的財産は共同で所有）
 - 企業との共同研究用（成果の知的財産は大学側が所有）
- この契約テンプレートの整備により、外部パートナーがスコットランドの異なる大学と協力する際に複数の契約フレームワークに直面する必要がなくなり、管理の複雑性が軽減され、より円滑なコラボレーションが可能となった。



事例⑭：外部PF活用による研究者とビジネス人材の組成

大学基礎情報

地域

■国内
□国外

区分

□国公立
■私立

技術移転関連
データ

・ 産学連携機構所属数 公開情報無し
・ 特許実施権収入 0.3億円以上

背景 課題

研究者は高度な技術シーズを持つ反面、事業化に必要なビジネス視点やノウハウが不足しており、具体的なビジネスモデルを描くことに限界がある。

大学の管理部門が主体的に案件創出にコミットしていく必要性を感じている。これまでは研究者が学会等で声をかけられて始まる受動的な案件が多かった。今後は、管理部門が企業の視点でブラッシュアップした「シーズ集」を作成し、企業との対話のツールとして積極的に活用していくことが必要だと考えている。（国内私立大学）



学外の人材プラットフォームを活用し、研究者と補完関係にある経営人材をマッチングさせることで、事業化チームを組成。

施策①：外部人材プラットフォームを活用した経営人材の発掘

- ・ **コンソーシアムの活用**：単独での人材採用がコスト的に困難なため、広域コンソーシアム（KSAC等）の人材マッチング機能を活用し、コストを抑えつつ質の高い経営人材プールにアクセス。
- ・ **相性重視のマッチング**：副業可能な新規事業経験者や起業経験者の中から、研究者との相性（性格やビジョン）を最重視してマッチングを行い、持続可能なチームビルディングを支援。

施策②：役割分担による事業計画の具体化と知財強化

- ・ **役割の明確化**：研究者は「技術シーズの提供」、外部人材は「ビジネスプランの策定」と役割を分担し、それぞれの専門性を活かしてVC等の投資家に訴求可能な事業計画を共創。
- ・ **知財戦略との連動**：外部支援（INPIT等）も併用して知財の発掘・権利化を進め、ビジネスモデルを裏支えする強固な特許網を構築し、将来的な収益基盤を確保。

取り組み 概要

成果

- ✓ 研究者単独では描けなかった実現性の高いビジネスモデルが策定され、GAPファンド申請などの具体的なスタートアップ創出プロセスが進展する。
- ✓ 外部の経営視点を取り入れることで、技術シーズの市場価値が再定義され、投資家や市場に対して説得力のある事業提案が可能になる。

リソースプーリング（外部専門人材の戦略的活用） | 事例⑭：外部PF活用による研究者とビジネス人材の組成

学外の人材プラットフォームを活用し、技術の提供を行う研究者とビジネスプランを検討・主導する外部人材がタッグを組み、社会実装に向けてファンドへの申請などを実施している。

- 当該大学は「**関西スタートアップアカデミア・コアリション（KSAC）**」が提供する人材マッチングサービスを通じて、2件のマッチングに成功。
- マッチングした外部人材の属性としては、**副業可能な企業に所属し、新規事業の立ち上げ経験を有する方**や、**自らスタートアップを興した経験のある方**であり、いずれも研究者との相性を重視してマッチングを実施した。

KSACの人材マッチングプラットフォームの仕組み



事例⑮：知財価値算定の外部委託による客観的評価の実施

大学基礎情報

地域

国内
国外（台湾）

区分

国公立
私立

技術移転関連
データ

・産学連携機構所属数 10名以上
・特許実施権収入 公開情報無し

背景 課題

学内リソースのみでは技術の商業的価値を客観的に算定することが難しく、企業との交渉において価格設定の根拠が不足し、建設的な交渉が難しい。

交渉において、市場価格が分からないのが悩み。金額感の落としどころは賭けの部分もある。（国内国立大学）



知財専門のコンサルティング会社へ評価業務を委託し、客観的な評価レンジを取得。
その結果を基に内部委員会で戦略を練り、交渉力を強化。

施策①：外部知財専門会社への評価委託と評価レンジの取得

- ・ **専門会社への委託**：技術と市場に精通した知財専門コンサルティング会社（Wispro等）へ、案件ごとの契約で評価を委託。
- ・ **評価レンジの活用**：交渉の柔軟性を確保するため、単一の固定価格ではなく複数のシナリオに基づく評価レンジでの提示を受け、交渉の判断材料とする。

施策②：専門教員と職員による内部委員会での戦略的意志決定

- ・ **内部委員会での審議**：外部から提出された客観的な評価レポートを基礎資料として、当該技術分野の専門教員とイノベーション本部職員から成る委員会で審議。
- ・ **組織的な価格決定**：評価額の妥当性と大学の戦略的意図を照らし合わせ、最終的な提示価格や許容可能な条件範囲（上限・下限）を組織的に決定する。

取り組み 概要

成果

- ✓ 第三者による客観的な評価レポートを交渉の根拠とすることで、企業に対して説得力のある価格提示が可能となり、対等な立場での交渉が可能となる。
- ✓ 明確な評価基準を持つことで、学内の合意形成プロセスが透明化・迅速化されるとともに、企業との価格交渉における時間・工数の削減に繋がる。

リソースプーリング（外部専門人材の戦略的活用） | 事例⑮：知財価値算定の外部委託による客観的評価の実施

知財専門のコンサルティング会社に知財評価業務をアウトソースし、客観性の高い評価を取得。その結果を踏まえた内部委員会での交渉戦略検討により、交渉力を一層強化。

知的財産評価の外部委託フロー

大学から知財コンサルティング会社に
案件単位で知財評価を見積依頼・発注

知財コンサルティング会社（Wispro等）にて知財評価を実施し、
評価レポートを提出



評価レポートには単一の固定価格ではなく複数のシナリオに
基づく評価レンジを記載し、柔軟な交渉検討を支援

大学の内部委員会にて評価レポートを基礎資料として議論を実施
ライセンス交渉に向けた最終判断を行う



内部委員会は、当該分野に精通し、技術的内容や価値
を適切に理解できる教員と、事務的手続きを整理・評価
を担当するイノベーション本部の職員によって構成される

ライセンス交渉

Wisproの概要

- 特許出願および知的財産関連のコンサルティングを提供する台湾企業であり、大学が知財評価において頻繁に連携する企業の一つ
- これまでに60のプロジェクトを支援し、関与したビジネス取引額は300億ドルにのぼる
- 知財のデューデリジェンス（DD）以外にも特許リスク管理や知財ポートフォリオ管理、特許出願手続き支援、マネタイズ支援など知財に関わる幅広いサービスを提供している

