

大学発技術の育て方

ここが問題になります！

大学や国公立の研究機関に所属する教員又は研究者の生み出す発明がキラリと光るものであるとき、ぜひこれらを、自社の次世代製品に活かしてみたいものです（以下、大学と研究機関とを総称して「大学等」と呼び、教員と研究者とを総称して「教員等」と呼びます）。大学等では、組織や経済的事情にあまり縛られない、自由な発想の下で研究がなされ、その結果、企業では思いも付かないような発明が生まれてくることあるからです。

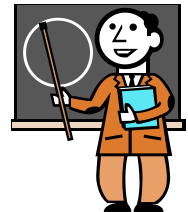
しかし、教員等が発明をして、特許出願が大学等の名義でなされたときには、仮にその実施許諾を受けようとしたときでも、企業相手の場合とはいろいろと勝手が違います。企業が初めて大学等とお付き合いを始めようとする、例えば次のような難しさに直面することがあります。

ライセンスを受けることはできたが、追加データをもらえない！

先生が大学を移ったが、権利は元の大学に残ったままなのでフォローしてもらいにくい！

先生が複数の会社と付き合っているため、技術を独占できるか不安だ！

こういった難しさに直面しても、相手は「先生」（＝教育者）ですし、大学等の事務担当者はむしろ「先生」に気を遣わねばならなかったりで、なかなか強くお願いすることができません。ならば、そもそもこうした問題を生じさせないための対策はあるのでしょうか。



ライセンスを受けるだけが途ではない。

権利を買うほうが得か？

大学毎の方針や研究予算の出し手側の制限にもよりますが、パイドール法の趣旨に反しないように、いったんは大学等が特許を受ける権利を承継しても、特許出願前にその権利を譲渡するか、特許出願後に同じく権利を譲渡することが可能な場合があります。むしろ、「特許出願をした」という実績が最重要で、特許出願に掛けた費用を少しでも早く回収するために積極的に有償譲渡を勧めてくれる大学の知財本部もあつたりします。

ところで、そうしたお申し出を受けて、権利を買ってしまった方が良いのでしょうか。権利を買えば、その後の出願や維持に関わる費用は買った企業が全て負担しなければなりません。ライセンスを受けるときでも維持等の費用を請求される場合が多く、それならば権利を買ってしまっても負担は同じであり、少なくともその発明を独占することができる点で有利です。

しかし、企業にとってのお金になる技術に仕上げるには、教員等の発明をまだまだこれから育ててゆかねばならないことを考えると、以下で述べるような選択肢も考慮する必要がありそうです。

大学発ベンチャーという選択肢

教員等の発明を育ててゆくため、その教員に役員（代表者でもよい）に就いてもらって、新しい会社を設立する／させることも手段の一つです。企業が投資のリスクを負う分、独占性の高いライセンスを受けられることが一般的であり、また、大学等によっては自前のインキュベーション施設に一定期間入居させてくれるなどのサービスを受けられる場合もあり、こうしたインセンティブによって大学発明に対する民間からの実施料収入を増やそうという施策に乗っかることになります。

教員等は、ベンチャーとの兼業により、一定範囲でそのベンチャーが目的とする応用研究に時間と人手を割くことができ、企業は製品開発に必要な追加データを入手し易くなります。

また、大学発ベンチャーの形式をとることによって、投資対象が明確となって、官民の資金を受け入れやすくなります。露出度も高くなって、研究内容を広く知ってもらう結果にもつながります。このように、多岐にわたって大学発ベンチャーの利点は大きいといえそうです。



研究者を育て、自社社員も育てる。

もう一つの選択肢は、その研究者に対するスポンサーシップを、例えば共同研究の形式の下において長く続けてゆくことです。共同研究とは、規模の大小はあっても、企業の技術者が教員等と一つ屋根の下で同じ時間を過ごし、共通の研究目的を達成することであって、その成果として両者の共同発明が多く生まれます。

甲大学とA社との共同発明であり、共有する権利であれば、甲大学がうっかり他社であるB社にライセンスをしようとしても、法律によってA社の同意が必要ですから、A社は独占を維持することができます。また、仮にこの教員が乙大学に異動したとしても、A社が持分を有している以上事情は変わりません。そして、新たにこの教員との共同発明が生まれたら、今度は乙大学とB社との共同発明であり、同じように権利を共有することができます。

また、共同研究によって、自社社員を育てることもできます。「先生」は教えることのプロですから、技術者の皆さんも大学院生になったように（大学院生に戻ったように）、先生からたくさんの知恵を引き出す機会を得ることになります。

以上のように、大学発技術の育て方は一通りではありません。その一方で制度は常に画一性を求めますから、なかなか自社だけのためのテーラーメイドとはゆきません。そうしたなかでも、最大限に先生方のお力を引き出せるような契約に導くことが、専門家の使命であると自認しています。

当事務所は貴社の経営課題に対し、中小企業診断士としての経営サポートと、弁理士としての知的資産保護との両面からアプローチするユニークな事務所です。

どうぞ、お気軽にご相談下さい。まずはコンサルティングのご提案を差し上げます。初回は、下記HPのお問い合わせフォームからのご連絡をお待ちしています。

代表コンサルタント 鷹津 俊一
