



The IPSN Quarterly

知的財産戦略ネットワーク株式会社 ニュースレター

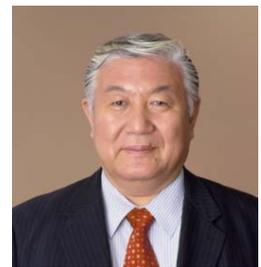
2010年5月
創刊号

はじめに

日本発の「創知産業」として真の知財創造立国の実現を目指して昨年7月1日に設立された知的財産戦略ネットワーク株式会社(IPSN)は、皆様の温かいご支援のもと、無事に初事業年度を終えることができました。心より御礼申し上げます。

知的財産戦略ネットワーク株式会社は、

- (1) 大学・研究機関及びベンチャー企業などに、グローバルな知的財産戦略の策定あるいは推進などについて多面的な支援を行い、知財価値を増大させること
 - (2) 大学・研究機関及びベンチャー企業などの知財価値を向上させ、知的財産を通じた事業化促進のために研究資金あるいは出願費用などの支援を行うこと
 - (3) わが国における知財人材の育成と確保を達成すること
 - (4) アジア諸国において知財を中心としたネットワークを構築すること
- などを通じて“創知産業”を実現し、社会に大きく貢献することを使命としております。



代表取締役社長
秋元 浩

この度、会員その他関係者の皆様に弊社事業に対する理解を深めていただくために、活動状況や大学・研究機関等の産学連携関連情報などを纏めたニュースレターを年4回発行する運びとなりました。ご高覧頂ければ幸いです。

目次

- はじめに(1)
- 第1回 IPSN 講演会開催(2)
- IPSN 事業のご案内(6)
- 寄稿(8)
- **活動報告他(10)**
- IPSN の組織 スタッフ紹介(11)
- INFORMATION(12)

ハイライト

- 活動報告他
 - 情報提供を開始しました。
 - 知財インキュベーション事業を開始しました。
 - ライフサイエンス知財合同検討会が発足しました。
 - 会員制度を変更しました。

第1回 IPSN 講演会開催

3月26日に東京ステーションコンファレンス(東京都千代田区)において「ライフサイエンス分野における産官学連携の新しい試み」をテーマに講演会を行いました。会場には、会員だけでなく非会員(有料)の大学・研究機関や企業、特許・法律事務所関係者など80名を超える方々にお集まりいただきました。当日の講演会、交流会の様子は報告します。

■講演会

講演会は、弊社取締役長井省三の司会進行により行われました。

ご挨拶

知的財産戦略ネットワーク(株)



取締役 堀越 康夫

私は、現在(株)経営共創基盤(IGPI)のマネージングディレクターをしておりますが、IPSNの創設理念に共感し、2010年1月にIGPIからIPSNへの出資を行い、これ

に伴いIPSNの取締役として経営に参画することになりました。現在、他にIGPIから2名のスタッフがIPSNに常駐しています。私共は、経営のサポートを行いながら、企業の事業基盤を整えて経営の質的向上を図り、健全かつ安定した企業を創造することを使命にしています。今後もIPSN及び弊社スタッフへの暖かいご指導・ご鞭撻をいただきたくどうぞよろしくお願いいたします。

大学発イノベーションと特許戦略

東京大学先端科学技術研究センター教授
玉井 克哉氏

1. 日本発ベンチャーの問題

日本における大学発ベンチャーの現状について紹介したい。日本の大学発ベンチャーは小泉内閣発足時に当時の平沼経済産業相が、大学からの技術移転を急務と考え、平沼プランを提唱したことから始まる。



その手本となる米国では、グーグルを始めとして大きく育っているところがある。グーグルの創業者は30代で1,200億円の資産を持つに至っている。

一方、日本のベンチャーには、そのような魅力のある会社はない。学生に就職を薦めることができるようなところは見出せない。その理由は、社会的な背景が違うところにある。米国と異なり、失敗すると復活が困難であり、失敗できない風土がある。更には、ジェネラリストが企業で出世し易い伝統があり、ジェネラリスト志向が強く、専門家の数が決定的に不足している。しかも、米国のように、旧世界を離れて新天地を目指し、そこに新しい土地を切り開く

と言う伝統はなく、ベンチャーを創業して新しい分野で活路を目指すと言う「国民性」が日本人にはないように思われる。

更に日本の法律・制度が災いして、日本におけるベンチャーの発達を阻害している。ベンチャーを適切に評価し、育てることができないと言う、金融機関の審査能力不足、新卒で大手企業に行けないと一生大手企業には行けないと言う、硬直した労働市場等がある。

2. 大学発ベンチャーと特許戦略

大学発ベンチャーは、大学で生まれた研究成果の技術移転を目指すものであり、それに係る色々な問題を、iPS細胞をめぐる動きを例に挙げて説明したい。まず、産学技術移転における特許戦略の基本は新規性の喪失を避けることである。iPS細胞について言えば、2006年8月にマウスの皮膚細胞を用いてiPS細胞の樹立に成功したことを発表してしまっている。発表すれば、後から出願しても新規性がないことになる。また、他の研究チームに「成功した」こと自体が勇気付けとなり、方向性を与えるため、どっと人がその分野に乗り込んでくることになる。例えば、飛行機を例に取れば、それまで飛ぶ分けがないと信じ込まれていた中で、1903年ライト兄弟が30数m飛ぶことに成功した。すると、飛べると言うことが現実のものとなったことから、多くの人がこの分野に参入してきた。その結果、僅か11年後の1914年の第一次大戦では、戦闘機、爆撃機が誕生して、撃墜王までが誕生するような長足の進歩を遂げることになった。それと同じことが、iPS細胞でも起こり得る。

そこで特許戦略が必要になる。ある機関では日本の大学の成果を先ず日本に出してから、有望なものを海外出願することを奨励している。これは間違いない。そもそも、日本の特許制度自体が、iPS細胞に代表されるテラーメイド医療に間に合わなくなっている。バイオ産業の最大の市場は米国であるので、米国への出願を優先させるべきである。

もう一つの留意点は、方法の特許を避け、極力「物」の特許にすることである。京大のiPS細胞でどのような権利が取れたかと言うと、方法の権利でしかない。有効な権利は物の権利である。

特許は出願してから20年間で権利が消失してしまうことから、特許ビジネスは時間との競争になっている。京大のiPS細胞の特許は2026年には権利消滅する。従って、出願後20年以内に実用化を図ることが重要になる。そして実用化までの間、どのような形の施策を実施して食いつないでいくかで将来が決まる。例えば、日本で最初にウイスキーを造った竹鶴氏は、ウイスキーが熟成して商品になるまでの間、日本果汁株

式会社を作って、ウイスキーが商品になるまでの間を頑張った。

3. 将来に向けて

iPS細胞は、ES細胞と違って、受精卵由来の胚細胞を使わないため、倫理的問題がない。従って、再生医療に使い易いと今までは言われて来た。しかし、外部状況は変化しつつある。ES細胞の使用について否定的であったブッシュ政権から、オバマ政権に代わり、2009年3月にオバマ大統領は、ES細胞の研究を解禁する大統領令にサインした。ES細胞を用いた再生医療についての実用化も促進されている。

ES細胞とiPS細胞を対比すると、「川上」での差は大きくない。作り方の相違があるだけである。多能性幹細胞としては、ES細胞の方が12年ほど進んでいる。

iPS細胞に関する色々な日本的な幻想「ES細胞とiPS細胞とは別のものである」等の考え方について脱却すべきである。

外部状況の変化を踏まえて、我々は何をなすべきかを考える。iPS細胞についても言えることであるが、1つの特許では駄目で、オールジャパンで一つの特許プールという体制を構築する。そして、数合わせの政策を止めたほうがよい。マーケットを向いたベンチャー経営とそれをサポートする専門的な人材の育成が急務である。

オープンイノベーション時代の産学連携施策

経済産業省産業技術環境局大学連携推進課長
谷 明人氏



将来の人口推移からみると人口ピラミッドが大きく変化することから、65歳以上も生産人口として考える必要がある。このためには健康を保つための医療技術の発展が重要である。また、地球環境の改善など多くの課題がある。

これまで、世界的に見れば飛行機の開発から宇宙開発まで多くの発明がなされたが、これらは大きく考えると産学連携の結果である。日本発のものとしては、テレビ、アンテナ、カラオケ、カップヌードルなどがあるが、国際的産業競争力から見ると非常に不十分である。

冷戦が終了し経済戦争がはじまり、国際競争力の強化が求められる。このような時代に、産学連携を進めてきたがまだまだ十分ではない。

産学連携の基本となるイノベーションは成長戦略の柱である。オープンイノベーションなどイノベーションを大きく生かし、医療・健康分野におけるライフ・イノベーションや環境エネルギー分野におけるグリーン・イノベーションを進展させ、人材育成も含め、産学連携をいか

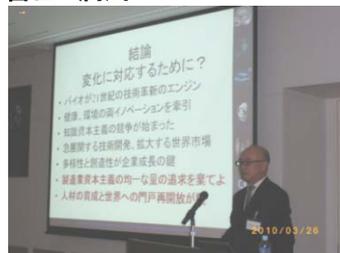
に効率良く展開させかが貧者の武器として非常に有用である。

そのような観点からみると、産学連携をオープンレベルで、かつプロ集団が集まって設立された知的財産戦略ネットワーク(株)には大きな期待が寄せられる。

バイオ技術革新の産業化とオープンイノベーション

日経BP社医療局主任編集委員

宮田 満氏



1. 変化に対応するために

先にご講演の経産省谷先生が説明されたように、日本は少子高齢化と財政破綻と言う未曾有の変化の時代を迎えつつある。その変化の時代に如何に対応するかが各企業の大きな課題である。時代に置いていかれないためには、変化の流れと、流れる先を見て行かねばならない。

世界の流れは、知識資本主義を目指している。知識資本主義とは、進んだ科学技術による製品と生産手段により収益を上げ、更に科学技術を促進し産業と国を発展させることである。具体的には、中国、インドがWIPOに加盟した2005年以降、時代の潮流が変わってきた。しかも、収益を上げる産業構造自体が変化してきている。医薬品・化学産業の法人税納入額が、2009年に自動車産業を抜く事態となり、これは背景に少子高齢化社会へ移行しつつある状況が寄与している。即ち、高齢化社会で、拡大する市場は医薬と健康の分野しかない。

製薬メーカーにおいても、収益構造が変化してきている。製薬企業は、ブロックバスターと呼ばれる大型新薬の開発を目指してきた。そして、これまで大型新薬で大きく収益を上げてきた。このようなブロックバスターを作り出すことを目指して、国内外の製薬企業間での合併、M&Aが行われてきた。しかし、企業収益に貢献する製品がこれまでの低分子医薬から蛋白質医薬へと変化してきている。既に欧米の製薬企業では、製品売上に占める蛋白質医薬の割合が数十%に達しているが、国内企業大手でさえ蛋白質医薬の割合は一桁の3%である。

また、少子高齢化で2009年の国内医薬品市場の売上高は、前年比4.1%減と言う状況である。日本市場には将来を牽引する魅力がなくなっている。その中でこれまでの成長路線を固守しては、日本の医薬産業は戦艦大和と同じ運命をたどることになる。

2. 変化に対応できるか、変化を先取りできるか

低分子医薬は、2010年問題と言われるように、特許が切れればジェネリックメーカーが進出して一気に収益が減少する。それに対応するため、企業買収でパイプラインの拡充に走っている。しかし、医療におけるバイオテクノロジーの技術革新は大きく進展しつつある。この流れに対応できないと将来はない。例えば、ゲノムインプリンティングとヒトの疾患との対応が構築され、ヒトエピゲノム計画が進行しつつある。このような技術革新と共に、米国でも新しい動きが見られる。オバマ大統領の医療保険改革において、バイオジェネリックの参入に対して、12年間の保護期間の延長が認められたことである。また、ワクチンについても動きが見られる。例えば、子宮頸ガンの発症原因ウイルスであるヒトパピローマウイルスに対してワクチンが使用されている。ウイルスのタイプに応じて現在4種類のワクチンを組み合わせて使用している。しかし、より有効性を担保するために、6種類のワクチンを組み合わせることが検討されている。更に有効性を高めるために8種類の組み合わせを考えて行くことになる。そうなれば、このようなワクチンの領域では、バイオジェネリックの製品が生まれ難い状況になっていると言える。

以上のように、低分子医薬では、ジェネリックの圧力を受けて特許切れですぐに売上が落ちて駄目になるが、バイオ医薬やワクチンの分野ではジェネリックの威力を受け難い。従って、欧米の医薬品企業は、現在、バイオ医薬やワクチンの分野に力を注いでいる。

3. 医薬・医療の革命

バイオ医薬やワクチンの分野の新しい生物学的製剤は急成長を遂げており、2012年に1000億ドル、2014年には1500億ドルに達すると予想されている。しかも、新しい生物学的製剤の臨床試験が米国で急増しており、全世界でも10年前と比較して35%増となっている。疾患別でもガンや感染症の領域でバイオ医薬品の開発が増加している。ガンの治療剤として全世界で27+6種の抗体医薬の臨床開発が進められている。固形ガンについても色々な抗体医薬の開発が進められている。20年以前から取り組んできた成果であり、今から取り組んでも2番手に生き残る道はない。

抗体医薬についても、更に進化があり、抗体の低分子化や完全合成抗体(バイシクル)の開発が進んでいる。

ワクチンについても、実用化の波が押し寄せ、多くのワクチンが申請、承認をされてきている。これらのワクチンについても次世代ワクチンとして、同じターゲットでありながら、投与経路が皮下注から経皮製剤化への検討が行われ、更に飲み薬としての検討までがなされている。

まとめ

今の製薬企業が、時代の流れの中で生き残っていくためには次のことを考えて行く必要がある。

①医療と科学技術の進歩の中で、どういふ変化が起きるかを考え、それにどう対応するかを考えて行く必要がある。

②国内の営業網だけでなく、「グローバルな販売網」を持つことが必要である。アンメットニーズを確保した製品を産み出し、アフリカを含めた中進国に出て行かなければならない。③知財を考えた対応を行うことが必要である。製造業をどう構築するかを考えると共に知財をどのように確保し守るのかを考えることである。そのために、知識資本主義の基盤として、「知識のポートフォリオ」や「知識のデベロップメント」が必要になる。

また、そのための助けとして、知的財産戦略ネットワークがうまく機能してくれることを期待している。



講演会の模様

IPSNの取り組み

～革新的な知財ビジネスモデル～実効性のある産学官連携を指向して～

知的財産戦略ネットワーク(株) 代表取締役社長
秋元 浩



2007年11月に京大の山中伸弥教授がヒトの皮膚細胞から世界的な発明であるiPS細胞を作製することに成功した。この素晴らしい研究成果を契機に2つの課題が持ち上がった。1つは、このような研究コンソーシアム体制を作ろうということ、そして、もう1つは知財コンソーシアム体制を作ろうということである。

研究コンソーシアムについては、比較的うまくオールジャパン体制が構築されたが、知財コンソーシアム体制は、いろいろな経緯はあったものの、結局、想定していた体制を構築することができなかった。

そこで、2008年11月、日本製薬工業協会は、iPS細胞関連研究の知的財産戦略を支援するために、常任理事会社13社の寄付により、1年の期限付で知財支援プロジェクトを立ち上げた。本プロジェクトでは、製薬企業の経験豊富な出身者が、34の大学、研究機関、TLO等を訪問し、製薬企業で培ってきた経験・知識等をもとに知財戦略、コンセプト出願の重要性について研究者や知財担当者に直接伝えて回った。

その結果、研究は欧米に劣るものではないが、知財戦略・戦術についてのグローバルな意識の不足及びライフサイエンス分野における知財担当人材の決定的な不足が明白になり、多くの大学、研究機関からiPS細胞研究への知財支援の継続と先端医療を含む先端技術分野への知財支援の拡大について、強い要望を受けた。

このような状況を背景に、本プロジェクトの機能を引き継ぐ形で、グローバルな知財戦略や事業化戦略を見据え、先端技術分野の知財のレベルアップを図り、そして事業化への道程を切り開くことを可能にする受け皿として、「知的財産戦略ネットワーク(株)」(IPSN)を2009年7月1日に設立した。

IPSNは、日本製薬工業協会、バイオインダストリー協会、日本弁理士会、国内外の専門家、特許事務所や各界有識者等の強固な支援体制のもとに、アカデミアから企業にいたるまでの“知”のネットワークを主宰し、大学、研究機関及びベンチャー等の知財のレベルアップを図ると共に、欧米はもとより、アジア諸国とのネットワーク化を図り、先端技術分野、特に医薬・医療関係の知財の源泉を早期に発掘し、日本と世界のマッチングを実現し、日本の知財をグローバル産業に育てあげたいと考えている。

IPSNの業務内容は、第一は知財関連ビジネスの総合プロデューサー：知財及び知財戦略の診断と評価、知財戦略、大学と企業のニーズのマッチング及びライセンス戦略への支援、第二は知財のインキュベーション事業：大学・ベンチャーの海外戦略推進、アカデミア発ベンチャー設立への支援、知財の買収・事業化、高質の知財コンサルタント業務、第三は計画的な人材育成と確保、第四は先端技術分野の進展が目覚ましいアジア諸国において日本を含めた本格的なネットワーク構築であり、最終的な目標は、日本において世界初の“創知産業”を実現することである。

最後に、会社設立以来、まだ海のものとも山のものとも分からない状況で、IPSNの理念にご賛同頂き、IPSNネットワークの会員としてご支援いただいている会員の皆様に心から感謝の意を申し上げる。

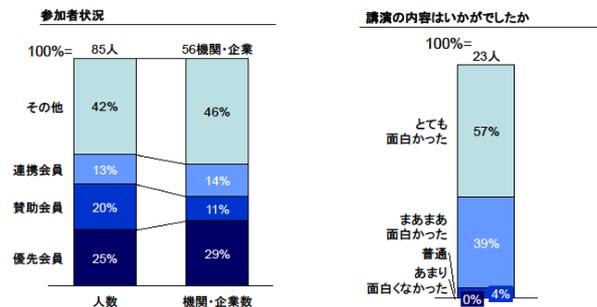
■交流会

講演会終了後には、参加者の情報交換、交流を深める会を催しました。

始めに、弊社取締役玉井彰一がご来場の方へ謝意を述べた後、IPSNの設立に至るまでのエピソードを紹介しました。歓談の時間には、参加者が各々名刺交換や自己紹介、情報交換などを活発に行っていました。

■頂いたアンケートから

講演会終了後、参加された皆様にもメールにてアンケートをお願いしました。アンケートにご協力いただきましてありがとうございました。



講演会

- 最新のバイオ業界の動向や、IPSNの事業内容を知ることが出来た。願わくば、どのような技術情報が集まっているのか、開示できる範囲でよいので知りたかった。また、大学や研究機関から、最近注力している技術について発表があっても良いと思う。
- 国の施策に関する具体的なお話を聞かせただければと思いました。
- 講演者が多く、各人の持ち時間が少なく、資料に基づく講演が十分に聞けなかったのが残念でした。
- 知的財産に関する興味深い情報を色々と入手することができた。

交流会

- 普段お目にかかれな方と交流ができた。
- 講演者との双方向の話し合いができ、一層理解が深まった。
- industryからの参加者がもっと多いとより良いと感じました。
- 講演者の先生方とは情報交換が出来たのですが、参加者同士でももう少し交流が出来ると良かったです。

頂戴したアンケートをもとに、今後も皆様のご希望に沿う形での講演会・セミナーの運営を企画いたしますので、次回も是非ご参加いただければ幸いです。



交流会開催の様相

IPSN事業のご案内

IPSNは、バイオ・ライフサイエンス分野や先端技術分野における知財支援、知財インキュベーション、人材の育成・確保およびアジアネットワーク構築を使命としたナショナルプロジェクト的会社として、関係省庁、製薬協・バイオインダストリー協会などの業界団体、各界有識者等の支援を受けて、2009年7月に設立されました。設立以来、社会に大きく貢献することを使命に、以下の事業を中心に活動を行っています。

■知財コンサルテーション

アカデミアあるいはベンチャーにおける知的財産そのものをグローバルな視点あるいは産業の観点からレベルアップすることを目指します。

事業内容 コンサルテーション

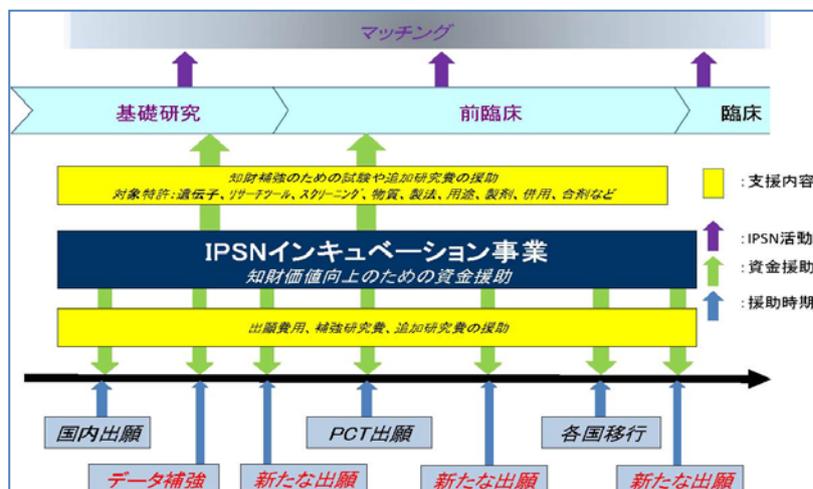


1. 知財及び知財戦略の診断と評価
2. **知財戦略支援**
(出願戦略／海外出願戦略／権利化戦略／管理戦略／訴訟戦略等)
3. 知財に関するあらゆる相談事項への対応(実費)
4. プラットフォーム技術・事業化関連技術等に関する**特許のパッケージ化と包括ライセンス支援**
5. 大学と企業のニーズのマッチング(ゼロ次情報の提供)
6. ライセンス戦略支援／ライセンス交渉受注・交渉

Intellectual Property Strategy Network, Inc. All Rights Reserved

■知財インキュベーション事業

大学・研究機関及びベンチャー企業などの知財価値を向上させてマッチングの確率をあげ、事業化を促進するための研究資金あるいは出願費用などの支援を行います。



■人材の育成と確保

知識・経験が豊富なIPSNスタッフによる実践的な指導により、研究開発戦略・知財戦略・事業化戦略の三位一体を担う人材を育成します。

事業内容 人材育成・確保



- **研究開発戦略・知財戦略・事業化戦略の三位一体を担う人材を育成・確保する**
 - － OJTによる実践トレーニングにより人材を育成する事業活動における研開戦略・知財戦略・事業化戦略の三位一体を担うチームの構成人材（総合プロデューサー）を育成すべく、より幅広い知識や経験を身につけさせる
 - － 会員企業・ベンチャーからの人材を受け入れて育成する。会員から出向者を受け入れることにより**民間からの優秀な人材の輩出推進**
 - － **ライフサイエンス分野における決定的な人材不足を解決する**
 - “知”の結集による人材の輩出による大拠点ブロック単位の産学連携
 - ネットワークの形成による人材のさらなる輩出による自立可能な拠点の拡大とネットワーク体制の確立

Intellectual Property Strategy Network, Inc All Rights Reserved

■アジアネットワークの構築

先端技術分野の進展が目覚ましいアジア諸国（中国・台湾・韓国・シンガポール・インドなど）においては、IPSNが積極的な役割を演じて、初の本格的なアジアネットワーク構築を推進しつつ、これら諸国との研究開発連携及びビジネス戦略などについて協力・支援をいたします。



筑波大学が進めたいと考える産学連携について

筑波大学産学リエゾン共同研究センター教授 及川雅勝

今回は、筑波大学産学リエゾン共同研究センター教授の及川雅勝氏よりお寄せいただいた筑波大学の産学連携のポリシーについてご紹介させていただきます。

筑波大学は昭和1973(昭和48)年に東京教育大学を前身に新構想大学として設立され、現在、学生数約1万7,000人、教員数約1,700人、年間予算規模約800億円の大学です。医学系部局や芸術系・体育系の部局をも擁する人文・社会・自然科学系を極めてバランス良く抱えるいわゆる総合大学と言っていいと思います。

2004(平成16)年から他の国立大学と同様に国立大学法人となって以後特に、自律的な大学運営を目指し、より開かれた教育・研究の推進とともに、地域への貢献、社会への貢献にも力を注いでいます。

研究成果の技術移転に代表される社会貢献を大学の使命とする大学は多いですが、これまで大学からの技術移転は大学の外に置かれた技術移転機関(TLO)を軸に進められてきたものの、近年では、知的財産本部、産学連携本部と称する学内のマネジメント組織が主導的に担う傾向にあると言っていいと思います。

筑波大学も同じような歩みを経て、産学連携本部組織が知財管理、契約、ベンチャー支援、そのほか各種のリエゾン活動を行っています。

産学連携をどのように進めて研究の知的価値、その成果の経済的価値を高めていくかの方法論は各方面で依然議論の最中にありますが、筑波大学が進めたいと考える産学連携についてご紹介したいと思います。

(1) 産学連携の大学にとってのポイントは何か
大学が、国あるいは企業から研究費を頂き、その研究成果を知財化し知財の使用許諾料を研究費や研究のインセンティブに回すというサイクルがいわゆる知的創造サイクルであり、小泉政権以後知的創造立国を掲げた我が国は政府を挙げてこれを推進してきましたが10年程度経過して、多少の軌道修正があっただけだと思います。

法人化以前の国立大学も共同研究は活発に行っていましたが知的財産はそのほとんどが研究者への個人

帰属でしたので大学としてはその活用についてどちらかと言えば無頓着でした。法人化以後は法人帰属の知的財産が増えましたので共同研究契約書記載の研究成果の帰属、実施条件なども現実的なものとなったと言えます。

しかしながら、その結果、例えば、共同所有となった知的財産を共同研究の相手方企業が非独占的に使おうとする場合の実施料、いわゆる不実施補償料の問題など大学側と企業側で見解が対立する問題も出てきました。

筑波大学は、不実施補償料の問題や独占・非独占実施の問題など、ほとんどは双方の協議によって十分合意形成が可能であると考えています。

共同研究成果の経済的価値がわかるのは大学が抱える「目利き」もさることながら、共同研究の相手方企業そのものです。知的財産実施に関するハードルをできるだけ下げるのが技術移転を促進する要と考えます。もう一つ、研究の結果、知的財産が生じてその適切な活用を図るという形の技術移転はもとより重要ですが、必ずしも新たな知財の創出を指向しない技術移転も劣らず重要と思います。

筑波大学は、これまでの共同研究契約とは別に学術指導契約という研究契約と比べると条件が簡便な契約も行っています。他のいくつかの大学にも同様の仕組みはありますので必ずしもオリジナルではありませんが共同研究契約と共にこの学術指導契約を重視しています。

学術指導は新たな研究成果の創出というよりはこれまでの研究成果を丁寧にお教えすることにポイントがあります。また、これまでの研究成果をもとにしますので、研究成果の帰属や実施条件といったことには基本的に関知しません。単独利用あるいは共同研究や特許実施の前段階での試行的利用を期待しています。

(2) 知的財産管理はどの程度行うべきか

国立大学法人化以後職務発明は原則として大学の帰属になったことに伴い大学による特許出願はいずれの大学も増えています。筑波大学は現在年間100～150件の国内出願と外国出願を行っており、近い将来には300件程度の出願を目標にしています。ただ、筑波大学が持っている知財経費はたかだか数千万円のオーダーに過ぎませんのでとりわけ外国出願については大学の独自予算で行いうる場合は限定的にならざるを得ません。科学技術振興機構による支援措置や企業との共同出願特許の場合には企業による全面的な負担に頼らざるを得ません。

しかしながらこのことをネガティブにとらえる必要は全くないと考えています。特許は実施されてこそ価値が生きるものであり、実施には自己実施と第三者実施がありますが、大学はもともと教育研究を本分とする機関ですから特許の自己実施ができません。知財のマネジメントの上では格段のハンディを背負っているのですからいたずらに権利の保有に固執するべきではないと考えます。

研究者によっては特許を論文と同様に一種の研究上のステータスにとらえる向きもないわけではありませんのでその点は自戒しつつ、実施してくれるパートナー企業本位の知財マネジメントが肝要と考えています。もっとも、多くが基礎研究から生じる大学の発明は比較的基本特許の位置づけがされがちで取捨選択に困難を生じるのですが、具体的な審査請求の時点、外国出願の時点、権利化後の時点のそれぞれのタイミングにきちんと評価をするシステムを導入することで概ね正しい選択が可能であり、筑波大学もこのようなシステムを採用しています。

(3) 大学発ベンチャーはどこへ行くのか

筑波大学はこれまでに80の大学発ベンチャーを生み出しています。ここでいう大学発ベンチャーとは大学所属の教員による特許発明をもとにベンチャー企業を立ち上げたもののほか、大学の教員や場合によっては学生がベンチャー企業の経営に携わっている場合も含めていますので少し広いとらえ方をしていると言えます。大学発ベンチャー自身が売り上げを伸ばし、利益を伸ばし、企業規模を増強させるのが一つの成功モデルであることに異論はありませんが、その道筋は狭く険しいことを考えると他にも道を探ることが不可欠と思います。筑波大学では、起業相談、創業支援、スタートアップ時の研究支援を行うとともにベンチャーとして起業した後

には、経営に必要な知識の習得や人的ネットワーク構築の支援を行っており、これらの試みは今後とも一層充実させることにしていますが、大学発ベンチャーに対して多くの人が抱く課題は、多くのベンチャーの社会的存在が希薄なままに留まっていることだと思われます。我が国の産業界は大企業による系列構造が依然強固であるという現実を考えるならば、大企業と大学発ベンチャーとを結ぶ道筋を模索することは困難ではあるものの重要なことであると思います。

その道筋としては、大企業によるベンチャーの買収もあり得るでしょうが、大企業と大学とのコラボレーションの中からベンチャーが生まれるといった大企業と大学がある程度研究・開発・ビジネスのプロセスを共有するモデルが比較的現実的であり、これまで多くのベンチャーを生みだしている筑波大学としては今後このようなモデルの創出にも寄与したいと考えています。

(4) 日常のリエゾン活動から何を得るのか

大学の研究テーマや成果を展示会やセミナーを通じて紹介する試みが盛んに行われていますが、大学の宣伝を主目的とした展示会やセミナーの賞味期限は既に過ぎていると思います。

ニーズとシーズのマッチングという机上論は文字通り机上だけにしておいて、こうしたイベントにおいてはその前後の一定期間を含めて、質問や相談が活発に行われる環境を作ることが重要と思います。

筑波大学は、都内や首都圏内の主立った産学連携関係のイベントに何らかの形で参画していますが、当日の賑わいだけでなく、そのイベントの前後一定期間において、関心を持って頂いた企業とのインタラクティブな関係構築をより重要視していきたいと考えています。グループウェアなど昨今のIT技術を用いることで効率的な処理は十分可能ですし、ことがらの進捗状況如何で研究者を交えた直接の協議の場を設定することで、よりWIN-WINの関係が築けると思います。

筑波大学は、原理主義的でなく横並びでもない、足下を見つつ、連携には相手がいるとの当然の前提を認識しながら、プラクティカル産学連携を志向しています。

筑波大学 URL

<http://www.tsukuba.ac.jp/>

筑波大学産学リエゾン共同研究センターURL

<http://www.ilc.tsukuba.ac.jp/rehp/jp/index-jp.htm>

情報提供開始

IPSNが大学・研究機関等から入手した未公開の研究情報・知財情報（ゼロ次情報）の第1回提供を3月19日に行いました。今回は大学等から集められた数百件の中から弊社内で検討し厳選した10件を提供しています。

内訳は、研究分野別に、医薬・治療法が3件、医薬・診断法が2件、医薬・バイオ技術が1件、医薬が4件でした。上記情報提供後に、企業からいくつかの問い合わせがあり、現在は順次追加情報の提供を行っています。

次回の情報提供は、6月下旬を予定しております（年4回提供）。

知財インキュベーション事業開始

本年度から新たに知財インキュベーション事業を開始しました。4月にはある大学の特許についてPCT出願費用の支援を決定しました。今後も優れた知財価値の向上への支援を継続します。

ライフサイエンス知財合同検討会発足

4月に、日本製薬工業協会、バイオインダストリー協会、日本弁理士会及びIPSNからなる「ライフサイエンス知財合同検討会」が発足し（事務局：IPSN）、4月16日に第1回の会合が行われました。今回は初回ということもあり、各メンバーの自己紹介及び各団体の最近の知財を巡る動向・取り組みの概要についての紹介や意見交換を行いました。IPSNからは、最近の事業活動状況及び公的活動の紹介・報告を行いました。今後も定期的に開催し、各団体のライフサイエンス分野における知的財産を巡る最新の取組状況や情報交換、政策提言を行うことを目的として活動します。

■ メンバー構成

日本製薬工業協会

知的財産委員会委員長
知的財産委員会副委員長
知的財産委員会委員（元副委員長）
知的財産部長

バイオインダストリー協会

専務理事
知財担当部長

日本弁理士会

副会長
バイオ委員会委員長

知的財産戦略ネットワーク(株)

代表取締役社長
取締役

会員制度変更のお知らせ

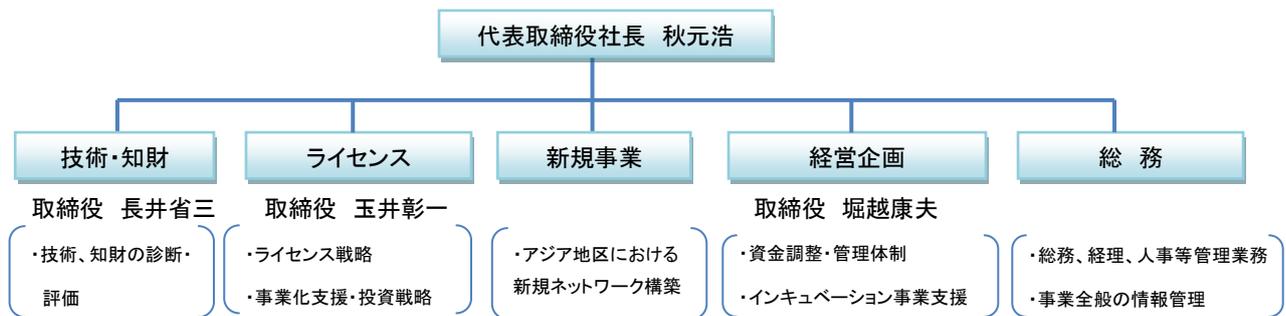
弊社ネットワークは、これまで研究開発型企业に対し優先会員（年会費480万円、ゼロ次情報の優先的提供や優先会員の個別ニーズへの対応等）と通常会員（年会費240万円、ゼロ次情報は優先会員の2カ月後の提供）の2本立てとしておりましたが、ご紹介した企業からはゼロ次情報の逸早い入手の希望のみで通常会員を希望される企業がないことから、通常会員の会員制度を廃止し、研究開発型企业につきましては優先会員のみとすることを決定いたしました。

この決定による大学や研究機関の貴重な研究成果の事業化の機会やマッチングの機会を減らさないため、優先会員への情報提供から一定期間を経過後、優先会員以外の事業化を望む企業へ広く紹介させていただきます。

IPSN の組織 スタッフ紹介

IPSNでは、知財関連ビジネスの総合プロデューサーとして先端医療分野に精通したプロスタッフが、グローバルな知識・経験を最大限に活用して会員の皆様へのサービス提供を行っています。今回は2名のスタッフを紹介させていただきます。

■組織



■スタッフ紹介

たかしま よしのり

■高島 義典(ディレクター)

住友化学入社後、研究所で医薬合成研究に従事、本社技術部を経て、Sumitomo Chemical America Inc 技術駐在員として勤務、在籍中に住友製薬(株)に移籍。帰国後は主に事業企画、海外開発体制の構築、技術導出入、アライアンスマネジメントを所轄、化学研究所長、ライセンス部長、理事等を歴任、2007年6月に大日本住友製薬からベンチャー企業を経て2009年4月より製薬協知財支援プロジェクトメンバーとしてiPS細胞関連研究の知財支援を担当、2009年11月より現職。東京大学農学部農芸化学科天然物有機化学教室卒



何歳になっても、最先端の技術や生命の神秘にせまる研究実績や弊社ネットワークを通じた多くの方々との新しい出会いに大きな喜びを感じております。少しでも皆様のお役に立てれば幸いです。

とみおか

■富岡 さやか(経営企画部部長)

マッキンゼー・アンド・カンパニーにて、製薬業、病院、小売業、製造業などに対するコンサルティングを経験。主に、全社改革、成長戦略、組織改革、業務改善(臨床開発、CRM、安全情報管理)等に従事。その後、株式会社経営共創基盤に参画し、病院、製造業の戦略策定を支援。IPSNの立上げから事業計画の策定や経営企画等の支援をしている。東京工業大学理学部卒



知財のプロフェッショナルに囲まれながら、刺激的な毎日を過ごしております。IPSNが最大限の価値を提供することにより、日本の知財の価値向上を果たし、少しでも多くの患者さんのためになるように、貢献していきたいと思っております。どうぞ宜しくお願い致します。

INFORMATION

創業時の支援会員

創業時に、IPSNの理念に共感を頂き、優先会員、賛助会員及び連携会員として総計50以上の大学、研究機関及び企業のご支援・ご協力をいただいております。

創業時から賛助会員としてご支援いただいております

青山特許事務所	特許法人 KOREANA(韓国)
秋山国際特許商標事務所	北京尚誠知識産権代理有限公司(中国)
阿部・井窪・片山法律事務所	柳沈律師事務所(中国)
高島国際特許事務所	萬國專利商標事務所(台湾)
デロイト トーマツFAS株式会社	HOGAN & HARTSON
株式会社ナード研究所	
平木国際特許事務所	
国際バイオEXPO(リード エグジビション ジャパン株式会社)	

主な活動予定 (2010年5月~7月)

月日	活動/行事名	場所	概要
6月下旬	第2回情報提供	-	会員企業向け情報提供
6月下旬	第2回ライフサイエンス知財 合同検討会	サピアタワー	
6.30-7.2	国際バイオEXPO	東京国際展示場	知財・研究活動支援ゾーンに出展

■ 国際バイオ EXPO に出展します

国際バイオEXPO(2010. 6. 30~7. 2)の知財・研究活動支援ゾーンにIPSNが出展します。弊社ブースではプロスタッフが常駐し、弊社の活動内容や活用方法を詳しく説明します。中国語が堪能なスタッフも常駐します。お気軽にお立ち寄りください。最終日には、弊社代表取締役社長秋元浩及び(株)経営共創基盤マネージングディレクター堀越康夫(IPSN取締役)の特別講演「ベンチャーインキュベーション・知財戦略の新潮流」も開催されます。

寄稿のお願い

IPSNでは、皆様から先端技術分野の知財を巡る問題や課題など幅広いご意見、論文をお寄せいただき、かかる問題を考える場として本レターの紙面を活用したいと思っております。ご意見、論文がございましたら弊社までお寄せいただければ幸いです(なお、掲載にあたっては弊社にて掲載の適否を判断させていただくことがございますので、あらかじめご了承ください)。

編集後記

The IPSN Quartely創刊号はいかがでしたでしょうか。今後も季刊誌として会員及び関係者の皆様に情報発信させていただきたく存じます。ご意見やご感想がございましたら、弊社までお寄せください。(担当:金野)



知的財産戦略ネットワーク株式会社

本書の内容を無断で複写・転載することを禁じます。

2010年5月発行 The IPSN Quarterly (創刊号)

〒100-0005 千代田区丸の内1-7-12サピアタワー10階

電話:03-5288-5401 ファクシミリ:03-3215-1103

URL: <http://www.ipsn.co.jp/>

Email: info@ipsn.co.jp