

2015年1月27日 グローバル知財戦略フォーラム2015

セッション2 いかに技術移転のプロフェッショナルを育成するか。各国の取組み。

技術移転人材育成のための UNITTの取組み

大学技術移転協議会 (UNITT) ・委員

加藤 浩介, PhD, RTTP

UNITTが提供する人材育成プログラム

1. UNITT アニュアル・カンファレンス
2. ライセンス・アソシエイト研修
3. G-TEC～米国ビジネススクール講師に学ぶ実践研修

技術移転の現場で日々生じる課題の解決策を 議論するUNITT アニュアル・カンファレンス

UNITT アニュアル・カンファレンス2014の開催概要

- UNITT アニュアル・カンファレンスでは、大学・TLO や公的研究機関の技術移転における諸課題について講師と会場が一体となって討議。
- 全国の産学連携関係者が集まって、お互いにスキルアップを図り、情報交換し、ネットワーク作りの場を形成。
- 2日間で大学の産学連携の諸課題が俯瞰できるプログラム。
- 産学連携事業に興味をお持ちの企業の方に役立つ情報が数多くあり、大学・TLO ばかりでなく企業の方々も参加。

知財・産学連携・技術移転実務における最新の動向を学ぶ

最近のAnnual Conferenceにおけるプログラム(抜粋)

- 何のための産学連携
- バイオ分野の技術移転-企業は大学技術の何をいつ求めるか？
- 研究推進組織における先進的な取組事例(URA セッション)
- 文系出身こそできる産学連携・技術移転
- 技術移転のプロフェッショナルとは？求められるもの、目指すもの
- 国プロとバイ・ドール
- 科学技術の商業化を促進するPBL
- 大学・公的研究機関におけるシーズ育成とGap ファンドの活用
- ケース・メソッドによるマネジメント・トレーニング
- 基礎講座－知的財産、共同研究、ライセンス、ベンチャー、URA

ライセンスアソシエイト研修とは？

ライセンスアソシエイト研修の開催概要

- 基礎編と応用編からなる実務者向けの研修
- 対象者：大学・研究機関等において産学連携・知財・研究支援に携わっているコーディネータ、リサーチ・アドミニストレーター、事務職員等
- 定員：各コース20名

講師の山本貴史氏から直接 技術移転実務のエッセンスを学ぶ

- 講師：山本貴史氏
 - 東京大学TLO社長
 - UNITT人材育成・ネットワーキング委員長
 - 首相官邸 知的財産戦略本部 委員
- 技術移転業務の一連の流れを、仮想技術をもとにケースメソッド方式で行う実践的な研修
- 本研修の特徴は、経験豊富な山本氏が扮する交渉相手への対応など**随所に取り入れたロールプレーイング体験**であり、実務だけでなくコミュニケーションのポイントも学ぶ。



写真：山本 貴史氏

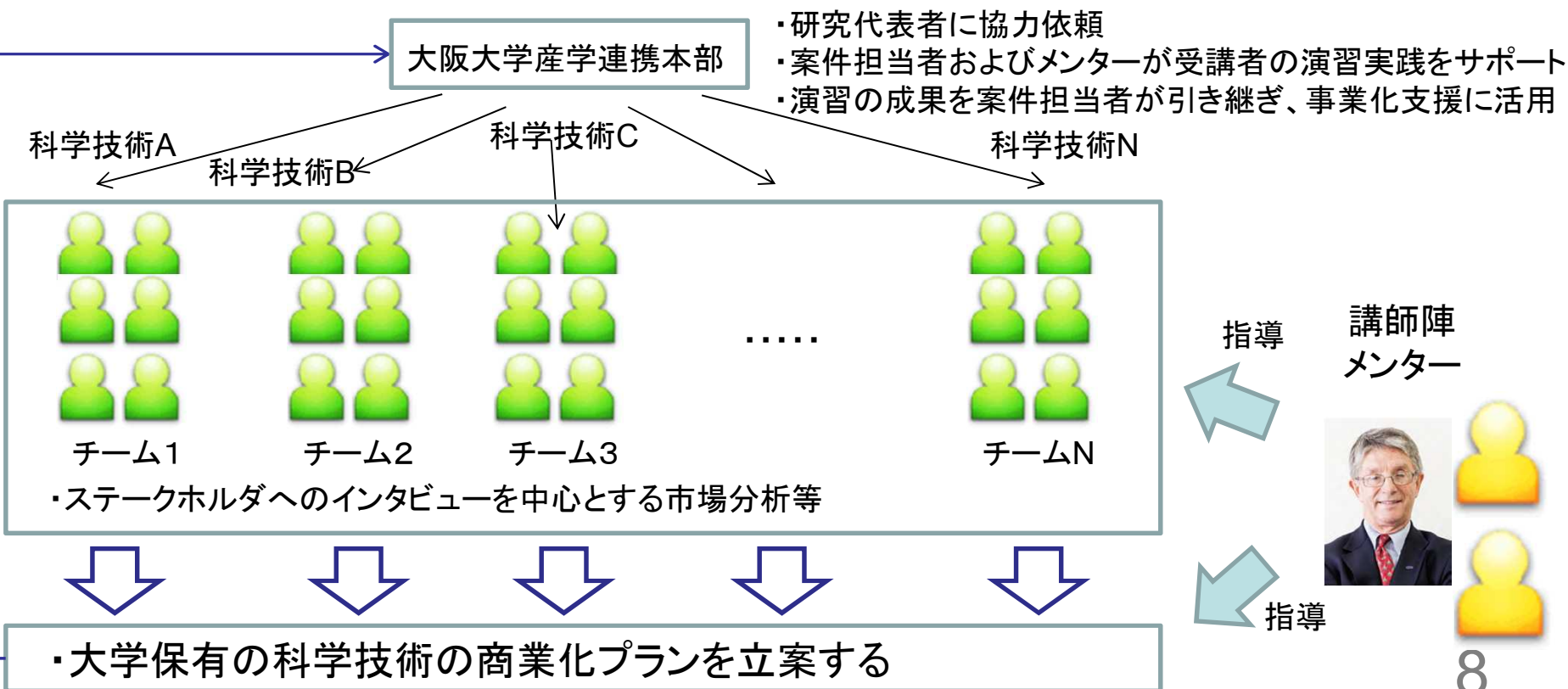
ライセンスアソシエート研修のプログラム

- 基礎編
 - 発明の開示の際のヒヤリング
 - 弁理士への発注
 - ライセンシー候補先企業へのターゲティング
 - ライセンス条件の設定
 - タームシートの作成
 - 企業へのプレゼンテーション
- 応用編
 - 契約交渉
 - バイオのライセンスと特許出願
 - 利益相反マネジメント
 - ソフトウェアライセンスI・II
 - 共同研究マネジメント



G-TECとは？

- 科学技術系とビジネス系など多様な受講者4~6名程度からなるチームが、ボストン大学ビジネススクールのStevens講師らの指導の元、ステークホルダーへのインタビューを中心とする市場分析に重点を置きながら、大学保有の科学技術の商業化プランを立案する。
- また、受講者が立案した商業化プランが、商業化に向けた助成金の獲得や、提携候補企業・投資家らとの協議にも活用されるなど、当該教育プログラムは、科学技術の商業化を担う人材育成と、大学が保有する科学技術の商業化を同時に促進しうることが示された。



First Look Technology Assessment とは？

- インタビューによる**情報収集と市場分析を中心**とした以下のプロセスを実施。大学等で開発中の科学技術の事業化ポテンシャルを評価。
- 英文2000-4000語で、研究開発チーム(研究代表者、産学連携本部、およびベンチャーキャピタリスト)に対する**推奨プランを立案**。

1. 発明者インタビューの報告

- 発明者の協力度の把握、市場ニーズやライセンス候補企業など

2. マーケティング資料

- 発明のポイントおよび商業化の方向性を、①1枚のポスター形式にまとめたQuad Chart、ならびに②1枚のレポート形式にまとめたNCD(Non Confidential Disclosure)

3. 先行文献調査

- 先行特許等の文献調査、現行の特許の権利範囲、今後の関連特許の取得の必要性

4. 市場分析

- 調査会社の市場データベース検索や企業ヒアリングを通じた、多様なセグメントを検討・評価するとともに、発明者が想定していなかった市場がある場合、その参入可能性について発明者と協議
- 売上個数や単価等について予測を行い、参入すべき市場の優先順位を決定

5. 技術開発戦略

- 現在の技術の商業化準備状況の把握、POC(プルーフ・オブ・コンセプト)や試作品の有無、技術開発上のリスクやコストの把握、開発助成金獲得の可能性、等

First Look Venture Assessment とは？

- First Look Technology Assessmentに続いて以下のプロセスを実施し、大学等で開発中の科学技術の**起業ポテンシャル**を評価。
- 英文3000-6000語で、研究開発チーム(研究代表者、産学連携本部、およびベンチャーキャピタリスト)に対する**推奨プラン**を立案。

1. 発明者インタビューの報告

- 発明者のベンチャー設立への関心の把握など

2. ビジネスモデル

- スタートアップ企業の収益モデル(製品やサービスに、誰が、どのような対価を支払うか?)

3. 資金需要と財務計画

- 設立から成長のステージでの資金需要の発生予測と、そのための資金調達を含む財務計画

4. 製品単価の設定

- 技術的価値や顧客の知覚価値にもとづく製品単価の設定

5. 財務諸表の作成

- B/S、P/L、キャッシュ・フローなど

6. 資本調達計画

- 会社価値、株式持ち分、株式数、購入金額など

G-TECによる人材育成と商業化推進のキーポイント

1. 次の段階のステークホルダーを仕組みとして組み入れること
 - ✓ 審査員にVenture Capitalist: 有用なアドバイス & 技術プロモーション
 - ✓ 外部インタビュー企業が、交渉相手になる
 - ✓ 学生は、産学連携本部員として、メールを付与

2. 産学連携本部員の案件進捗へのコミットメントを得る
 - ✓ 案件そのものも担当者に募る
 - ✓ GAPファンドとの連携: シナジーが高い

3. 関与した受講者が興味を持ち、起業に結びつく
 - ✓ 複数の研修修了生が、その後の支援の申し出
 - ✓ 企業参加者が研究開発から起業
 - ✓ 学生が大学発ベンチャーに就職
 - ✓ 研究者が、多額の実用化補助金を獲得(8千万X3年)