

# 大学発ベンチャーにとっての特許の重要性と知財戦略における大学の役割

松田一敬 (北海道ベンチャーキャピタル株式会社代表取締役社長)

*The Importance of Patents for University Spin-offs and the Role of Universities in the IP Strategy*  
Ikkei Matsuda  
President of Hokkaido Venture Capital, Inc.

大学における研究成果の事業化を行う場合、まずは基となるテクノロジーを評価し、事業化に向けてのマイルストーンをしっかりと構築することが第一ステップであり、次に商業化戦略を考え、その上で事業計画を作っていく。初めから事業計画を作るのではない。その際、特許等は非常に重要である。基となる発明は大学帰属となっている場合が多く、事業化が円滑に進むためには、大学の知財戦略や技術移転のマネジメントのレベルが十分に高いことが必要だ。優秀な研究者は世界中にいるが、成功しているベンチャーを生み出している大学の数は米国等の事例を見ても限られており、いかに大学の知財戦略や技術移転オフィス (OTL : office of technology transfer) の役割が大きいかがわかる。とはいえ、わが国の産学連携は緒に就いたばかり。発明がビジネスにつながるには10-20年かかると考えられており、あせらず、じっくり大学が知財戦略やOTLを強化していくことが重要である。

## 1. 急増する大学発ベンチャー

大学発ベンチャーに対する注目が高まっている。1990年代が日本にとって失われた10年であったのに対し、米国では復活の10年であった。そしてその中で大きな役割を果たしたのが大学発の技術・アイデアをベースにしたベンチャー企業である。サンマイクロシステムズ (サンはStanford University Networkの略称)、ヤフー等々、彼らは米国の牽引力として世界に活動の場を広げていった。大学発ベンチャーは雇用、税収増、そして競争力の向上に貢献したと考えられている。

わが国でも産学連携の重要性が叫ばれるようになり、1998年にTLO法が制定され、2000年からは国立大学における研究者の兼業規定が緩和され、いわゆる大学発ベンチャーが解禁された。2000年9月、株式会社ジェネティックラボが設立され、同社に北海道大学医学部教授2名が取締役に、小樽商科大学助教授が監査役に就任した。これがわが国で最初の国立大学発ベンチャー (兼業規定の緩和に基づくベンチャー) である。以来、政府の大学発ベンチャー

1000社プランなどを受け、大学発ベンチャーは急増し、現在ではその数は1500社を超えていると言われている。

北海道ベンチャーキャピタル株式会社 (HVC) は、上述の株式会社ジェネティックラボの設立に参画して以来、アンジェスMG株式会社や株式会社総合医科学研究所 (いずれも大阪大学発) を始めとして早期より大学発ベンチャーの設立や事業展開に関わってきた。北海道大学、大阪大学、東京大学発ベンチャー等、大学発ベンチャーの投資先は既に20社近くに上っており、わが国のVCの中ではこの分野での経験値が最も高いVCの1社である。

本稿ではHVCが関わってきた大学発ベンチャー育成の経験の中から、テクノロジー企業のインキュベーションをどのように行っていくべきか、大学発ベンチャーにとっての特許等知財の重要性について、さらに、大学における知財戦略、技術移転マネジメントの役割などについて述べることとする。

図表 1 北海道大学発ベンチャーとHVCのかかわり

会社名	設立支援	取締役派遣	投資
(株) ジェネティック・ラボ⇔北海道大学遺伝子制御研究所 本社：札幌市 事業内容：病理診断、診断技術の開発及び遺伝子解析事業	○	○	○
(株) ジーンテクノサイエンス⇔北海道大学遺伝子制御研究所 本社：札幌市 事業内容：疾患関連遺伝子の探索・蓄積及び薬剤の薬効に関する研究開発		○	○
(株) メディカルイメージラボ⇔北海道大学医学部十工学部 本社：札幌市 事業内容：遠隔画像診断による地域医療支援及び医用画像診断システムの開発	○	—	—
(株) フレインエナジー⇔北海道大学触媒化学研究センター 本社：札幌市 事業内容：水素発酵及び水素貯蔵技術の開発	○	—	○
(株) レーザーシステム⇔北海道大学電子科学研究所 本社：札幌市 事業内容：レーザー関連製品の開発・製造・販売	○	—	○
(株) GEL-Design⇔北海道大学理学研究科 本社：札幌市 事業内容：機能性高分子素材を用いた研究開発及び受託開発	○	—	—
(株) プライマリーセル ((株) セルガレッジ会社) ⇔北海道大学工学研究科 本社：札幌市 事業内容：脂肪細胞の培養・開発・販売	○	—	○
(株) バイオイミュランス⇔北海道大学遺伝子病制御研究所 本社：札幌市 事業内容：免疫バランスに着目した癌・アレルギー・自己免疫疾患等に対する検査方法の研究及び開発、免疫細胞治療方法の研究開発。	○	—	○

出所：北海道ベンチャーキャピタル。

## 2. 大学発ベンチャーの役割は大学と産業のブリッジ役

「科学」を「製品」に、「研究室」から「ビジネス」へ、これが大学発ベンチャーの役割である。洋の東西を問わず、大学における目標とビジネスにおける目標は大きく異なる。大学はあくまで研究の場であることが基本であり、ビジネスを行う場所ではない。またビジネスにおいては企業価値の最大化が目的であり、研究活動もその一環であることにより資本投下が正当化される。大学発ベンチャーの役割は、研究室の中の研究成果を、ビジネスの世界で使えるようにするために体裁を整えることにある。言うは易しいが実際には多大な知恵と労力が要求される。

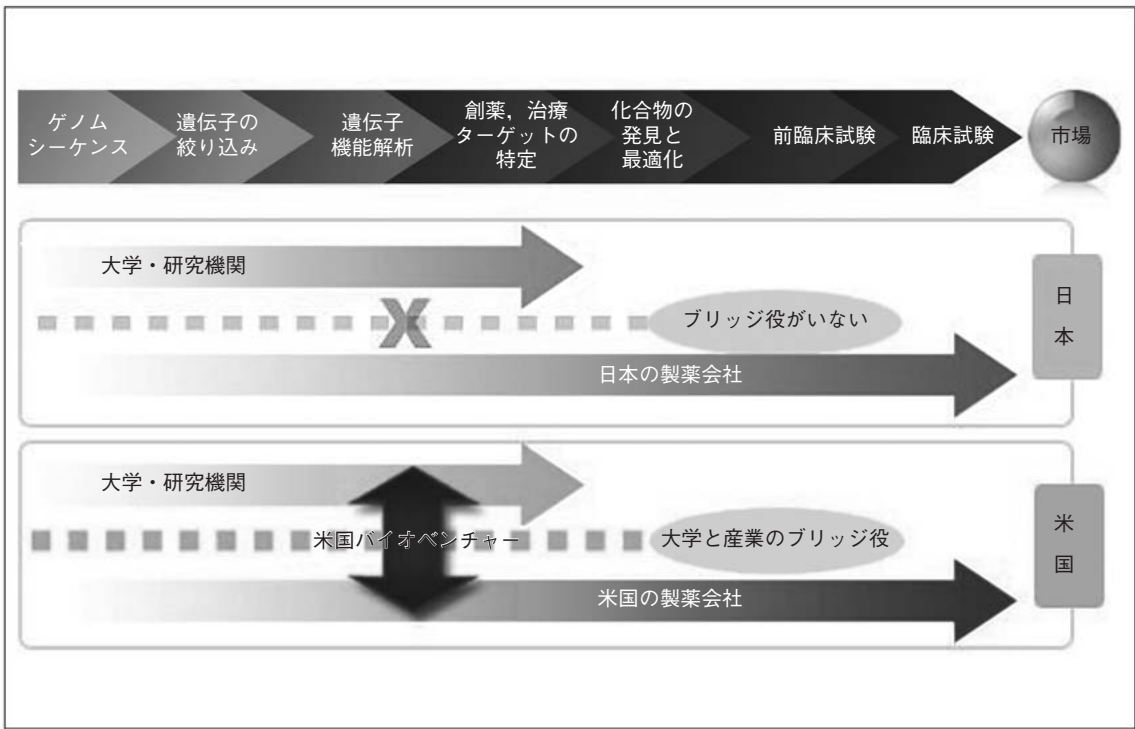
図表2は大学と製薬企業、そして創薬バイオベンチャーの関係を表したものである。大学での研究は基礎的研究がほとんどであり、臨床開発まで手がけるケースは稀である。一方、製薬企業にとっては、ターゲットは自身が保有する分も含めてたくさんあるが、その中で、どれが薬になる確率が高いかが重

要である。自社で開発して失敗するリスクをできるだけ避けたいと考えている。

製薬企業の立場から見ると、大学発バイオベンチャーが、ターゲットを最適化し、前臨床もしくは臨床開発段階まで開発し、これを製薬企業にライセンスアウトした場合と、製薬企業のみずから大学からシーズを取り込み自社で開発した場合とでは、時間、リスク、成功の見込みが大きく異なり、前者の方がより有利である。このような背景から欧米の大手製薬企業は基礎研究をほとんど社内で行わず、図表の左半分、場合によっては右側の前臨床、臨床の前半までをバイオベンチャーに任せることが多い。バイオベンチャー自らが製薬企業になる例もあるが、ほとんどは、シーズを大手企業が自社に取り込むまでの過程、つまりテクノロジーのインキュベーション、商業化を自らが行っているのである。

日本では創薬を手がけるバイオベンチャーの数はまだそれほど多くないものの、ブリッジ役とならんとするバイオベンチャーは増えてきており、大学における研究者の意識も変わってきた。バイオベンチャーの立場からすれば、その戦略は、つまり、どのように自社が育てているシーズを製薬企業に買って

図表2 大学発ベンチャーの役割=大学と産業のブリッジ役



出所：HVC 戦略研究所。

もらうかということになる。

### 3. 事業展開の基礎は技術の権利化

このようなブリッジ役となるベンチャー企業にとって重要なのは、基盤となる技術であるが、もっと重要なのはその技術を独占的に使用できるという権利、つまり知的財産権である。どんなに優れた技術を持っていても、知財が確保されていなければビジネス展開はできない。また知財があっても、その権利の保全が不十分であるために、事業の成長過程で権利を無効とされてしまったり、事業を差し止められたりする可能性がある。

大学発ベンチャーの場合、大学の研究成果を基に事業化を進めることとなるが、機関帰属が主流となる現在、基となる権利は多くの場合、大学が保有している。この権利化、知財戦略が甘いと、優れた研究がビジネスとして展開できないこととなる。最悪のケースは、研究成果を大学がしっかり権利化しな

いたために、その成果を海外の競争相手に事業化され、高いロイヤリティーを払ってわが国の研究者や企業がその技術を使うという展開である。国家の予算を使った研究であればなおさら、このような事態は避けねばならない。

一方、企業にとってもこの点は死活問題である。技術以外に何の資産も持たない大学発ベンチャーは、技術とその技術が将来もたらすであろうビジネスを提示し資金を調達し、開発を進める。したがって、特許がない、もしくは不十分であれば資金調達もしくはビジネス展開の段階で大きな困難に陥ることになる。残念ながら特許等知財に関する認識は大学、ベンチャーともまだまだ甘いというのが現状である。

参考となる事例をあげよう。ある有望バイオベンチャーが、画期的な診断薬となる可能性をもつマーカ-の事業化を開始しようとした。その権利は共同研究者である大学教授が発明者、大手製薬企業が権利者であった（従前は研究者は発明者になっても権

利者にならない例が多かった)。そのベンチャーの展開を危惧した競争相手（大企業）が製薬企業に接触、特許権が譲渡された。バイオベンチャーは発明者と共同研究をしていたので大丈夫だと思う一方、発明者は自身の権利であると混同していた等、両者とも知財に関する理解が不十分であった。さらに製薬企業はその権利が重要であることを知らされていなかった。この結果、当該バイオベンチャーにとっての重要な事業の柱が消えることとなった。まだ特許が機関帰属となる前の話であったが、もし機関帰属であり、大学の技術移転オフィス（OTL）等がしっかり機能していれば、バイオベンチャーにとっても大学にとっても貴重なビジネスとなったと思われる事例である。

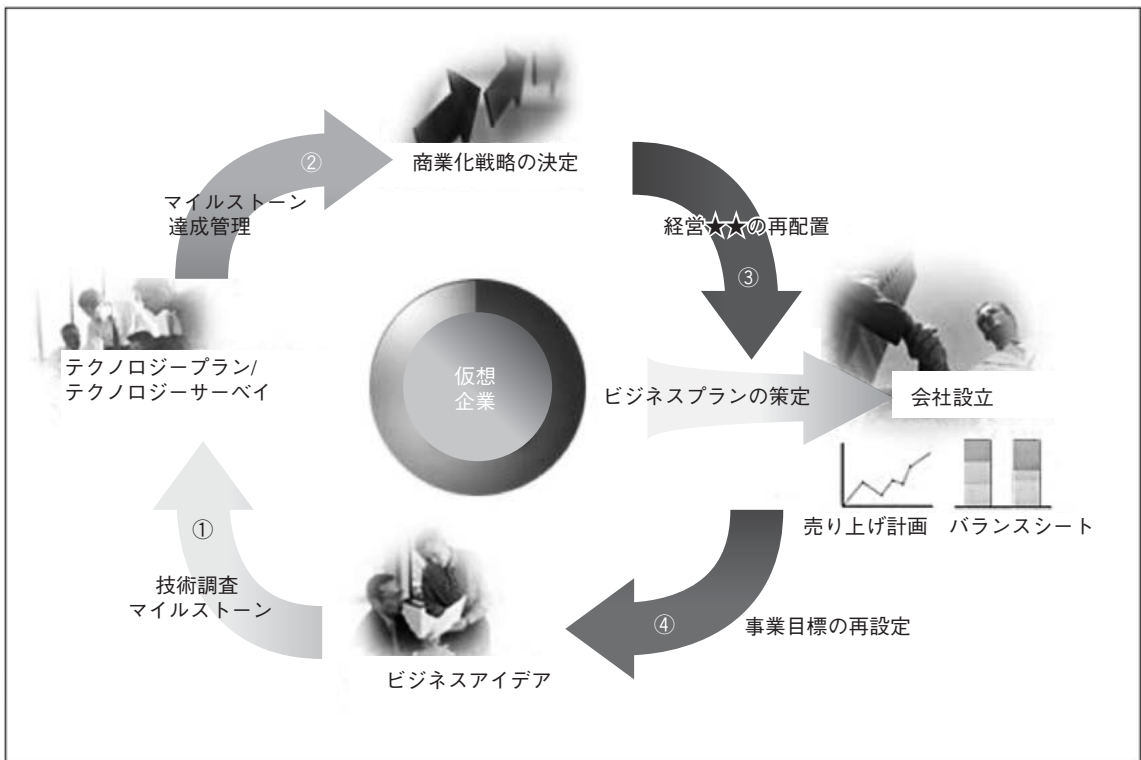
#### 4. テクノロジー・インキュベーション

図表3はHVCにおけるテクノロジー・インキュベーション・モデルである。研究者等からベンチャー

ーを設立したいといった事業化の相談を受けた場合、「ビジネスプランを持ってきてください」というのはご法度である。研究者は研究者であってビジネスのプロではない。まず、テクノロジーを評価し、そのテクノロジーを基に展開できそうなビジネスと一緒に考える。そしてビジネスに到達するまでのテクノロジープランというマイルストーンを考える。当然、その際に、特許等権利関係も調べ、研究者の研究内容が正しく権利化されているか（その準備がなされているか）、競合する権利はないかなどを調べる。大学（知財部、OTL等）との話し合いも重要である。そしてテクノロジープランを作る際に将来的な特許戦略も一緒にイメージする。

こうして初めて商業化戦略を立てることができる。この段階で、1. ベンチャー企業設立、2. 大企業にライセンスもしくは共同研究、3. 既に立ち上がっている他のベンチャーを使って事業化、4. 商業化はあきらめる、5. しばらく状況を見る、といった判断を行う。場合によってはこれだけで半年以

図表3 HVCテクノロジー・インキュベーション・モデル



出所：HVC戦略研究所。

上かかることもある。1の場合はベンチャー設立準備に入る。この段階まで、企業を作らない場合と、とりあえず、仮想企業とかプロジェクト的なものを立ち上げておく場合がある。

以上はあくまでモデルなので実際のケースは千差万別であるが重要なことは、「まずビジネスプランありき」ではなく、「まずテクノロジープラン」から入っていくことである。

## 5. 優れた大学があっても、大学に知財戦略、商業化戦略がなければビジネスは生まれてこない

筆者は7月から8月にかけて米国の代表的クラスターといわれているワシントンDCエリア、ノースカロライナ、サンディエゴ、ベイエリアを回ってきた。そこであらためてわかったことがある。米国における大学発ベンチャーの活動、つまり研究成果の商業化、事業化がうまくいっているところは実はあまり多くない。ボストン、サンフランシスコ周辺のベイエリア、サンディエゴなどに限られている。優れた研究機関があることは必要条件かもしれないが、十分条件ではない。知財戦略および商業化のマネジメントがしっかりしている大学、研究機関でないと、優れた大学発ベンチャーを創出したり活発な技術移転を行ったりできないのである。

特にバイオテクノロジーの分野では、事業化における知財の持つ役割は大きい。物質特許と用途特許の比較的少ない数の組み合わせで大きなビジネスを展開することができる。特許戦略はいわば陣取り合戦で、特許がなければ勝負にならないし、既に敵に陣地を取られた分野に後から入っていくことは非常に不利である。ロシユの診断技術、抗体医薬開発・製造を取り巻く特許等、基本的な部分を海外勢に抑えられ、多額のロイヤリティを払っている例は多い。研究者が研究を遂行する大学において、優れた研究に伴う知財を確保し、戦略的な展開を後押しすることは非常に重要である。大学知財部やOTLの対応が劣っている、または対応が遅い大学からは優れた大学発ベンチャーは生まれてこないと考えた方

がよい。

ちなみに世界的にこの分野に優れているといわれているコロンビア大学、スタンフォード大学、パストゥール研究所等ではOTLのレベルが高く、特許戦略ならびに商業化戦略がしっかりしている。これが年間100億円レベルの収入につながっているのである。

## 6. siRNAに関するバイオベンチャー群と研究機関の知財戦略

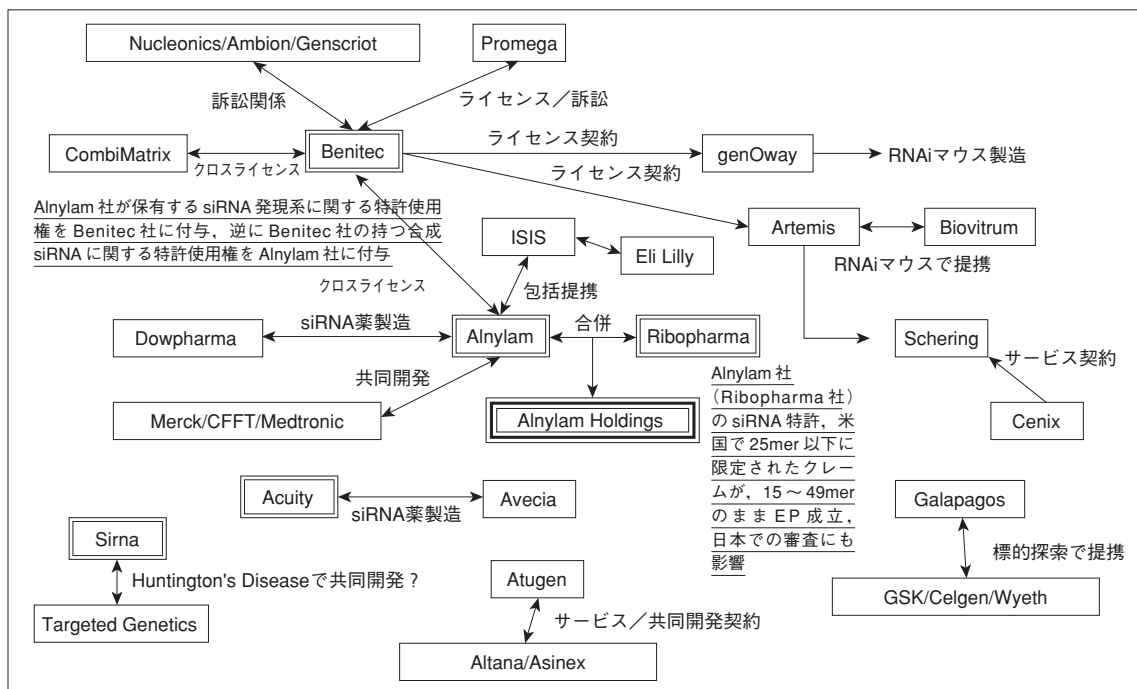
あるテクノロジーに関するバイオベンチャーを育成しようと考えた際、当該研究に関連するパテントマップがどうなっているか、当該研究のポジショニングはどうなっているかを考える。図表4はsiRNAに関する業界相関図のものであるが、有力な特許はAlnylam Pharmaceuticals, Sirna Therapeutics, Benitec Ltd.の3社がほとんど抑えている。特にAlnylam社のパテントポートフォリオは第三者の単独参入を阻害するほどのものとなっている。

これら3社の広範な知財に関しては、マックスプランク研究所（ドイツ）、スタンフォード大学（米国）、そしてカーネギー研究所（米国）、豪州連邦科学産業研究機構（CSIRO、オーストラリア）等が初期の段階で中核的な役割を果たしている。

その一方で、siRNAに関する研究については、リボザイム、アンチセンスまでさかのぼれば20年近く世界中で研究がなされてきており、優れた研究者はマックスプランク、スタンフォード以外にもたくさんいたはずである。わが国でもさまざまな研究がなされてきた。しかし、研究成果の事業化につなげ、バイオベンチャーにとって不可欠な強力な特許網を構築する足がかりとなったのは、しっかりした特許戦略・商業化戦略を持ち、OTLの能力が高いことで有名なマックスプランクやスタンフォード、CSIROだったのである。

バイオベンチャー関係者によれば、同様に優れた研究を持ち、この分野の遺伝子治療でも有名なシテイ・オブ・ホープは、研究機関の方針として産学連携に消極的であり、OTLの活動も活発ではないため、研究成果の事業化という点では大きな成果を挙

図表4 siRNA 創薬に関する業界相関図 (2005.10 現在)



出所：各種資料よりHVC戦略研究所作成。

げていない。つまり大学や研究機関の知財戦略、OTLのマネジメント能力と優れた大学発ベンチャーの創出や幅広い意味での研究成果の商業化は極めて高い相関関係にあるということができるのである。

さて、siRNAは今後の次世代創薬の有力候補として数多くの研究がわが国の大学や事業会社においても進められている。この分野に日本の大学における研究成果を基に参入しようと考えた場合、どうすればいいだろうか。図表4にあるとおり、主要な基本特許は米国等海外企業に抑えられている。特許戦略はsiRNA医薬品開発企業にとってきわめて重要である。国内では、株式会社ジーンケアがAlnylam社とライセンス契約を結んでいる例があるが、国内のバイオベンチャーで業界相関図に顔を出しているところがない。したがって、siRNA創薬を事業化するためには、図表4にあるような先行企業とクロスライセンスを結ぶことができるような有望な物質・用途特許を取得することが必要となるだろう。これは大学の知財部、バイオベンチャー双方にとって重要なテーマとなるはずである。

## 7. 米国のバイドール法は1980年、日本のTLO法は1998年。まだまだ時間はかかる

5節において、大学や研究機関の知財戦略、OTLのマネジメント能力が優れていない限り、有望な大学発ベンチャーの創出は難しいし、産学連携も促進されないと述べた。しかし、日本の産学連携はまだ緒に就いたばかり。米国のバイドール法は1980年制定。その後、産学連携が成果を挙げるまでにはかなり長い時間がかかっている。図表5はスタンフォード大学のライセンス等事業化に伴う収入と仕組みを述べたものである。ライセンス収入は10年ごとに10倍になっていくが本当に時間をかけて成長してきたのがわかる。また印象的なのは収入をもたらす発明は15-20年前のものであり、億単位の収入に至る発明は6000件のうち6つ。つまり確率は1/1000である。

この事例は、産学連携は息の長い地道な活動であること、あせってはいけないことを示している。日

図表5 スタンフォード大学のライセンス等事業化に伴う収入と仕組み

①ライセンス等事業化に伴う収入	
1969年—1980年	\$4m
1981年—1990年	\$40m
1991年—2000年	\$400m
ただし、収入になったものの実際の発明時期はおおむね15-20年前	
ちなみにグーグル上場による収入は\$336m	
年間の発明件数	400件
これまでの6000件の発明のうち、数億円単位の収入につながったものは6件（1/1000）	
②職務発明ならびに権利の帰属について	
パターン1	大学の研究に付随するもの＝大学帰属 例：グーグル 国費による研究成果
パターン2	研究に帰属しないが大学の施設を使ったもの＝大学帰属 例：Yahoo 遊びから始まったが大学で行った
パターン3	研究に付随しないもので学外でなされたもの＝個人（会社）帰属
③大学のエクイティ保有について	
・ライセンスの対価として通常2-3%のエクイティをとる	
・グーグルは例外で、大学がかなり労力、リスクをとったため10%（さらにグーグルが株式交換でスタンフォード発ベンチャーを買収したためエクイティが増えた）	
上場したらすぐ売る。長期保有はしないのが原則。	
④収入の分配	
・ライセンス（Cash）	15% TLO
	85% 1/3 発明者（企業） 1/3 研究室 1/3 学部
・エクイティ売却の場合	15% TLO
	85% 1/3 発明者（企業） 2/3 学部長管掌のリサーチファンドに
⑤事業で成功した卒業生からの寄付	
・2005年の卒業生からの寄付が\$600m	
・スタートアップ、産学連携の推進が富裕な卒業生を生み、これが大学の研究予算等の増につながっている	
・新しいベンチャーの成長 これが大学にとっても新しいネットワークにつながる	

注：スタンフォード大学OTL, Jon Sandelin氏とのインタビューより筆者作成。

本のTLO法は1998年、兼業規定の緩和が2000年、機関帰属は2005年からである。米国と同じペースであるとすれば、果実が実るまでにはまだ10年以上の歳月がかかる。それまで努力を惜しまず、しっかり体制作りとイノベーションを鼓舞する環境を作っていくことが必要であると思うのである。

他方、ベンチャーキャピタル（VC）の立場から興味を引いたのはエクイティの保有についてである。開発型の大学発ベンチャーは一般的に資金不足であるため、ライセンスの対価としてエクイティを払うことがもっと一般的になれば、企業としての事業展開はやりやすくなる。現状では国立大学法人がエクイティをとることもなく、また対価の交渉にも不必要に時間がかかることが多い。このあたりも改善が望まれるところである。

また職務発明に関し、スタンフォードとNIHで大きく異なる点も興味深い。大学教授等を科学顧問

や取締役として擁する大学発ベンチャーとしては、スタンフォード型（つまり学内のものは大学帰属、ただし、学外の場合は個人〔会社〕帰属）がベンチャーにとってはありがたい。ただ、一方でどこまでが職務発明でどこからが企業（個人）帰属かどうかの区別はベンチャー企業にとっても重要で、将来的に権利の帰属で大学と係争する可能性はなるべく排除しておきたい。場合によってはこの点が株式上場における審査やM&A等のEXITに影響を与える可能性もある。特にわが国の場合は、2005年機関帰属決定がなされた前の発明とその後の継続研究の位置づけがあいまいとなっている場合が多い。

## 8. VCからみたシード／アーリーステージへの投資

最後に、VCにとって大学発ベンチャー、すなわ

図表6 NIHにおけるライセンス等事業化に伴う収入と仕組み

<p>①ライセンス等事業化にともなう収入</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・年間のライセンス収入等は\$85m</li> <li>・OTT（技術移転オフィス）のスタッフは75人、各研究機関に科学コーディネータがいる。例：がんセンター 40人程度</li> <li>・個々の研究成果・発明・技術（試薬、マウス、キット等）について、おおよその対価のガイドラインを作っている。例：アルツハイマーモデルマウス \$30,000</li> <li>・企業との共同研究等は積極的に推進</li> </ul>
<p>②職務発明ならびに権利の帰属について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・研究に関連する発明、多少でも関連のある発明はすべて職務発明。すべては機関帰属、つまり国に帰属する。休暇中、週末、家庭等、(NIHの身分で) NIH外でなされた発明についても同様</li> </ul>
<p>③収入の分配</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・収入は国庫に入るが、研究機関、研究者に還元される。これがインセンティブになっている</li> <li>・分配             <ul style="list-style-type: none"> <li>研究者 15%（年間1人あたり上限15万ドル、複数の発明がある場合も上限は同じ）</li> <li>研究機関 85%</li> <li>OTT 0%</li> </ul> </li> </ul>

注：NIH 技術移転オフィス・ディレクター Mark Rohbaugh 博士とのインタビューより筆者作成。

図表7 トムソンファイナンシャル 米プライベートエクイティ利回指数 (PEPI)

期間別投資利回り%, (2006/3/31 まで)

ファンドタイプ	1年	3年	5年	10年	20年
アーリー/シード VC	9.7	5.0	-8.6	41.4	20.5
バランスVC	31.0	13.5	-1.0	18.0	14.6
レイターステージVC	17.4	10.7	-1.8	10.7	13.8
全ベンチャー	19.8	9.4	-4.4	22.7	16.5
スモールバイアウト	40.0	9.0	3.2	7.6	25.8
ミディアムバイアウト	17.4	11.1	3.5	10.5	16.5
ラージバイアウト	31.2	17.2	5.7	9.0	12.6
メガバイアウト	24.9	19.1	7.1	8.7	11.4
全バイアウト	25.5	17.6	6.3	8.9	13.3
メザニン	11.9	6.1	3.1	6.6	9.1
全未公開株	22.8	14.7	3.0	11.8	14.3
ナスダック	17.0	20.4	4.9	7.8	10.1
S&P500	9.7	15.1	2.2	7.2	12.1

注：米プライベートエクイティ利回指数は、6570億ドルの資金を有する1814社以上のアメリカのベンチャーキャピタルとプライベートエクイティパートナーの財務諸表と収益を分析し、トムソンファイナンシャルの米プライベートエクイティ利回指数データベースからの、最新の四半期統計に基づいています。出典はLP（ファンド出資者）とGP（ファンド運用のVC）からの計画と財務諸表です。すべての収益はトムソンファイナンシャルによって、ファイナンシャルキャッシュフローをもとに算出されています。収益は管理費と成功報酬を差し引いたのち、投資家への利益になります。なお、バイアウトファンドの定義は以下の通り。

スモール：0～2億5000万ドル／ミディアム：2億5000万ドル～5億ドル／ラージ：5億～10億ドル／メガ：10億ドル以上。

出所：トムソンファイナンシャル及び米ベンチャーキャピタル協会。



ち開発先行型のスタートアップもしくはシード企業、アーリーステージ企業への投資はどのような位置づけであるかを考えてみよう。わが国では、まだまだシード段階、企業設立段階や設立後まもないベンチャー企業に投資をするVCは限られている。技術系企業への投資を専門とする例はさらに少ない。欧米においては、かつてはこの分野のVCは多かったが、業界が成長し、資金量が豊富になったため、皮肉にも大手VCによるシード／アーリーステージへの投資比率が減ってきているというのが現状である。とはいえ、VC全体の投資額対GDP比率は欧米とも日本の10倍以上あり、絶対額としては多額の資金がシード／アーリーステージに投資されている。

図表7は米国におけるベンチャーキャピタル投資ならびに買収ファンド投資の利回り比較を表したものである。一般的に大学発ベンチャー等シード／アーリーステージ段階への投資はリスクが高く、その割にはあまりリターンが上がらないというイメージがあるが、10年単位で見ると、この部分が一番利回りが高い。シード段階のリスクをとり、一緒に技

術・事業を育てれば、長期的には十分報われることを示している。米国では、VC等のファンドに年金等、長期的な運用を前提としている資金が入ってきている。年金等は長期的視野で資金を運用しているのであるが、その一環としてで、技術開発型企業へ資金が供給され、これが国や地域、大学のイノベーションを促進する一役を担っているのである。わが国においては年金資金のVCファンド、特に技術系企業への投資ファンドへの流入はまだ極めて低い水準であり、今後、一層の資金流入が期待される。

以上、VCという投資を行う立場から、またビジネスと一緒に創造していく立場から、大学発ベンチャーにおける特許の重要性と知財戦略における大学の役割について述べてきた。大学発ベンチャーにとって技術の権利化が基本であり、このためにまずは権利者である大学の知財戦略、商業化マネジメント能力の強化が必要である。とはいえ、まだ緒に就いたばかりの産学連携なので、じっくり体制を作っていく必要がある。今後の大学における知財戦略の展開の一助になれば幸いである。