

(様式第9 別紙2：公開版)

## 養成技術者の研究・研修成果等

1. 養成技術者氏名： 山岸 朋恵

印/署名

2. 養成カリキュラム名： 産学官連携・技術移転プログラム

3. 養成カリキュラムの達成状況

大学における研究成果を発掘・ヒアリングを行い、その特許性と市場性を中心に産業化への可能性を検討、権利化を行い、産業界へのマーケティング・ライセンス交渉を行う。こうした当初予定されていた一連のカリキュラムについては、ある程度達成できたと思う。

特に研究者への技術ヒアリングの際には技術内容を聞くことに加え、発表状況の確認や今後の研究方針に踏み込んで聞くことに注力した。また権利化に際しては、弁理士の作成する特許明細書の内容を研究者と共にチェックを行い、ライセンスの際に不利にならないような請求項の設定等に配慮をした。

4. 成果

### 技術移転活動の目的・概要

1998年のTLO法案制定により、日本では大学等の研究機関での研究成果を積極的に産業界に移転し、活用することを国を挙げて奨励してきている。この流れを受けて知的財産戦略大綱、知的財産基本法の制定、さらには本年2004年4月からの国立大学法人化等、知識社会を目指した社会インフラの整備は急速に進められている。

こうした中で、実際に大学で行われている研究成果の特許等で権利化し、産業界にライセンスをする機関として設立されたのが、現在全国で37機関ある承認TLO(技術移転機関)である。

TLOにおいて技術移転活動を行うライセンス・アソシエイトとして、必要な実務能力を身に付けることが、今回のカリキュラムの目的である。

具体的な技術移転活動としては下記に示す一連の業務(図1業務フロー)を、指導者に同行・助言を求めるなどのOJT(on the job training)によって行った。

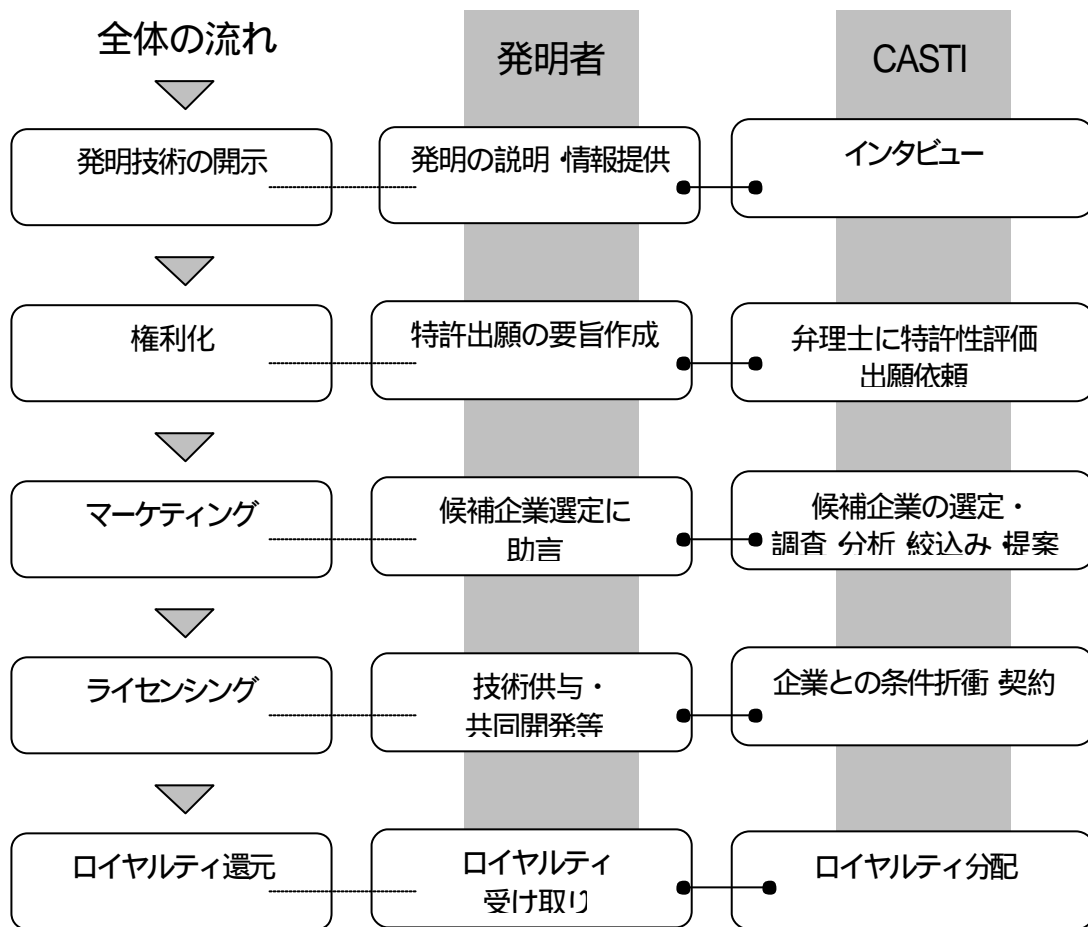


図1 業務フロー

#### 成果について

図1の業務フローで示した技術移転業務を実際に担当者として行うことで、ライセンス・アソシエイトに求められる能力・知識を高めることができた。

#### (発明技術の開示)

大学の研究者に個別にアポイントを取り、研究室を訪問しTLOの活動の説明を行った。このことにより、研究の成果が出た時点で研究者から直接相談や連絡が来るようになり、研究者との信頼関係の構築を行った。

#### (権利化)

研究者から開示された研究成果の技術内容を把握し、市場性と特許性の観点から出願の判断を行った。市場性に重点をおき、市場性が高い技術に対しては既に発表してしまっても、30条適用や、あるいは米国のみ出願を検討、さらに特許化は難しくてもノウハウやコンサ

ルティング等の可能性を模索するなど、大学発の技術のコマーシャライズをあらゆる角度から行うよう努めた。その結果、物事を多角的に捉える能力がついたと思う。

(マーケティング)

発明技術に興味がありそうな企業の選定を行った。関連する技術の特許検索やマーケティングデータベースを利用し、候補企業の絞込みを行った。その後は電話やメール等でアポイントを取り、発明技術の紹介を行った。

(ライセンス)

指導アソシエイトに同行・助言を受けながら、条件交渉や契約書の文案のやり取りを行った。交渉時には自分の能力不足を感じる部分もあったが、常に研究者のエージェントとして、ゆずれない部分を明確にして交渉することに努めた。

こうした一連の技術移転業務に加え、社内のマーケティングデータベースの整備を担当した。マーケティングの際にアソシエイトがコンタクトを取った企業の担当者の情報を入力し、またその企業の関心の高い技術分野ごとに分類を行い、検索し易い様に工夫を行った。また大学等の外部からの技術導入に対する企業の関心の高さも情報として収集した。

特許出願を依頼する特許事務所の情報についても、データとして収集・管理を行った。弁理士の専門分野や緊急出願等の対応の可否など、リアルタイムで情報を更新しつつさらに使い易い形を目指している。

取扱い案件数の増加に加え、これまでは各アソシエイトが独自に保有していた情報の社内における共有化の必要性が高まっており、今後はこうしたマーケティングや出願に際してのデータベースの充実に注力していきたい。

## 5. 成果の対外的発表等

特になし。

以上