

# 大学による技術移転・ライセンスを スタートアップの創出・成長につなげるために

株式会社 野村総合研究所 社会システムコンサルティング部  
シニアコンサルタント 本田 和大

株式会社 野村総合研究所 社会システムコンサルティング部  
コンサルタント 森谷 美祐



## 1 はじめに

### 1) 大学のスタートアップ創出・育成機能への期待の高まり

昨今、経済の長期停滞やさまざまな社会課題が顕在化する中で、経済成長と社会課題の解決双方に貢献する存在として、スタートアップに注目が集まっている。政府は、スタートアップ育成5か年計画<sup>※1</sup>に代表されるようにスタートアップの創出を重要施策として据えており、省庁の枠を超えてスタートアップの創出・育成に取り組んでいる。

こうした中で、革新的な知識・技術を生み出す大学も、スタートアップの創出・育成に貢献する存在として注目を集めている。大学は、教育による人材育成や、共同研究等による企業への技術移転を通して、創出した知識・技術を社会に還元することで、イノベーションを生み出す重要な役割を担う存在である。

政策的な後押しもあり、大学は、自学の技術等を活用したスタートアップの創出に向けてさまざまな取り組みを進めている。具体的な取り組みとしては、GAPファンド<sup>※2</sup>の整備や大学系ベンチャーキャピタル（VC）と連携した資金の供給、学生や研究者の創業を支援するための施設の整備、アントレプレナー教育の促進等、さまざまな施策の整備が挙げられる。

こうした取り組みの中で、実際に大学が関係するスタートアップの数は、2014年度の1,749社から

2022年度には3,782社へと大きく増加している（図表1）。

### 2) 問題の所在：見落とされがちな技術移転における問題

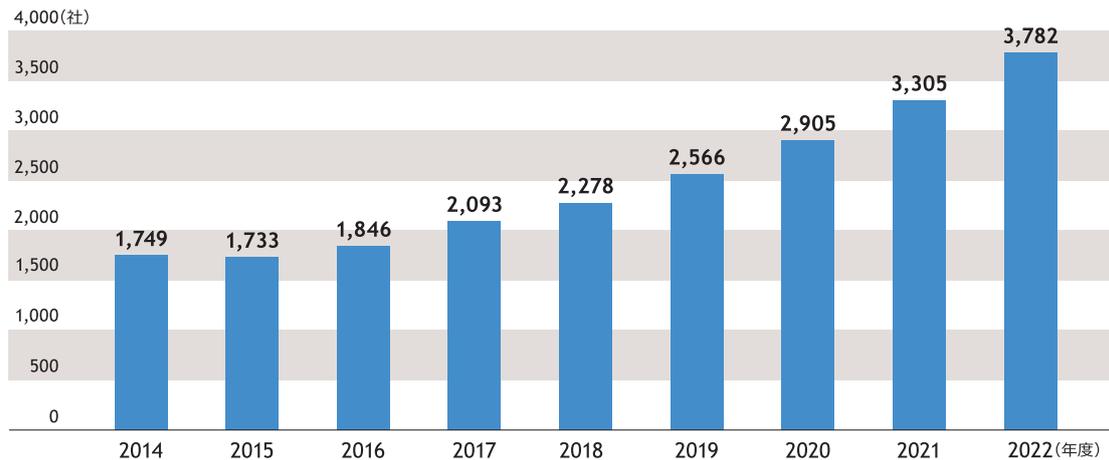
上述のように、スタートアップに投入される資金の増加、教育を通じた創業への意識醸成、研究設備やオフィスなどのハード環境の改善を通して、大学が関係するスタートアップの数は増加傾向にあり、政府の施策や大学の取り組みは一定の効果を出していると評価することができる。

一方で、事業や企業価値の源泉となるコア技術の技術移転に関する取り組みは、十分に進んでいるとは言いがたい。大学の技術を生かして事業を営む企業

※1 2022年11月、内閣官房に設置されている新しい資本主義実現会議において、今後5年間の政府のスタートアップ支援計画として策定されたもの。ユニコーン企業（時価総額1,000億円超の未上場企業）100社創出、スタートアップ10万社創出を目標としている

※2 大学の基礎研究の成果を事業化につなげるためには、追加的な研究開発が必要になるが、こうした基礎研究と事業化の間の「GAP（隙間）」を金銭的な支援を通して埋めることで、大学の技術の社会実装を促進することを目的としたファンドを指す

図表 1 大学発ベンチャー数の推移



出所) 経済産業省「大学発ベンチャー実態等調査」より NRI 作成

は、特許として権利化されている技術について、特許のライセンスや譲渡により技術移転を受けることで、その技術の実施権を獲得し、事業化に取り組むことができる。コア技術を核として急速な成長を目指す大学系のスタートアップにとっては、大学が保有する技術についてどのような形式で技術移転を受けるかが重要になる。

スタートアップは短時間で急速な成長を目指す企業であること、売り上げが立たない中で、短時間で投資家から資金を集め多大な投資を行うことが前提であるとともに、資金繰りに窮していることが一般的であり、中堅・中小企業や大企業とは異なる特性を持っている。

技術移転に際しては、特許の実施権の付与のあり方や、対価の支払い方法を大学と企業とで取り決めるが、多くの大学は、スタートアップと一般的な企業でこうした技術移転のあり方を区別していない。また、スタートアップに配慮した取り組みを実施している場合でも、具体的な技術移転の条件についてオープンにしていない場合もあり、スタートアップにとっては予見性がなく、その後の事業化の見通しをつけにくいといった問題もある。

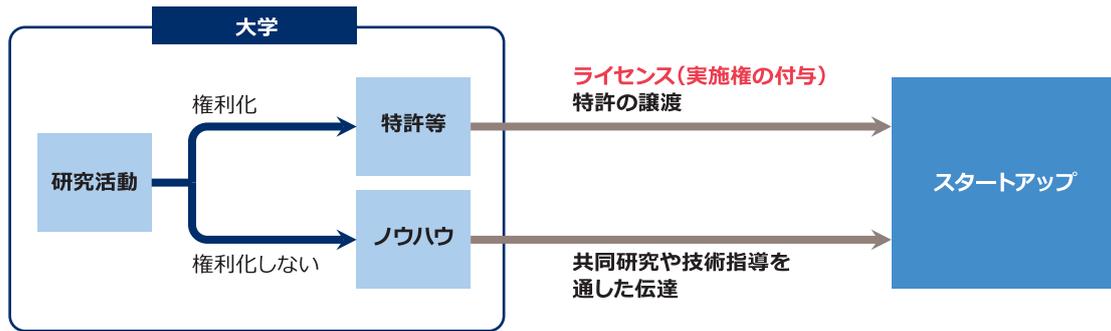
### 3) 本稿の狙い

本稿では、こうした大学の技術移転のスタンスを改善することで、大学が関係するスタートアップの数をさらに増加させることができると考える。

以上を踏まえて、まずスタートアップが大学から技術移転を受ける際に生じる問題について、スタートアップの特性を踏まえて整理する。その上で、大学が取るべき技術移転のあり方について考察・提言を行う。その際に、スタートアップの創出・育成に成果を挙げている国外の大学の取り組みや、国内の先進的な取り組み等を整理することで、実際にスタートアップフレンドリーな技術移転戦略を大学が取り入れるためのポイントを示す。

また、大学にとって、技術移転は重要な外部資金獲得の手段でもある。スタートアップフレンドリーな技術移転の取り組みを講じることが大学の外部資金獲得という観点でもプラスに作用することにも触れる。

図表2 大学-スタートアップ間の技術移転の全体像



出所) NRI 作成

## 2 なぜ大学の技術移転のあり方がスタートアップの創出・成長に直結するのか

大学発のスタートアップは、大学が保有する知識・技術について技術移転を受け、これをコア技術として事業化に取り組み、急速な成長を目指す。そのため、大学の技術移転のあり方、その後の成長に大きな影響が出る。本章では、スタートアップが大学からどのように技術移転を受けるのか簡潔に整理した上で、スタートアップにとっての技術移転を受ける際の課題について整理する。

### 1) 大学-スタートアップ間の技術移転とは

大学と企業間の技術移転には大きく、権利化されていないノウハウ等の伝達と、権利化された特許の実施権の付与・特許の譲渡という、二つのパスがある(図表2)。前者は、技術指導や共同研究等を通して、大学の研究者等から明文化されていない知識や技術が伝達されることを指す。後者は文字通り、特許のように権利化された技術について、利用する権利を付与すること等を指す(共同研究を通して生み出された技術について共同で権利化するといったこともある)。

これら二つのパスは二者択一のものではないが、学生や研究者がスタートアップをおこし、大学の技

術を活用して事業化に取り組む際は、大学が保有する特許についてライセンスや譲渡を受ける場合が多い。既存事業が確立していないスタートアップにとっては、権利化された技術を付与されることが、投資を受けたり、競争優位性を確保したりするための前提となることが背景にある。

特に創業間もないスタートアップに対しては、譲渡ではなくライセンスという形式を取ることが一般的である。こうした背景には、スタートアップの倒産リスクが高く、譲渡という形で大学が権利を手放すことにちゅうちょするということもある。

### 2) 大学からの技術移転に関わるスタートアップ側の課題

上述のように、大学からスタートアップへの技術移転は、ライセンスが前提となるが、急速な成長を目指す一方で十分な経営資源に乏しい創業間もないスタートアップにとっては以下のような課題がある。

#### (ア)交渉(の時間的)コスト

国内の大学においては、スタートアップへのライセンスについて一定の条件を定めている例はほとんどなく、技術移転の要望があった際に個別に交渉を行うことが一般的である。そのため、ライセンスに

図表3 技術移転の類型ごとの排他性の比較

| 排他性強 | 技術移転の方法          | 概要  |
|------|------------------|---|
| ↑    | 特許権の譲渡           | <ul style="list-style-type: none"> <li>特許権を譲り受けることで、スタートアップが排他的に特許発明を実施できる</li> </ul>   |
|      | 専用実施権によるライセンス    | <ul style="list-style-type: none"> <li>排他的に実施できるとともに、特許権を侵害された場合にスタートアップ名義で差止請求が可能である</li> </ul>  |
|      | 独占的通常実施権によるライセンス | <ul style="list-style-type: none"> <li>スタートアップだけでなく大学も実施可能である</li> <li>特許権が侵害された場合には、スタートアップが自らの名義で差止めをできない(債権者代位により可能とする説もある)</li> </ul> |
|      | 通常実施権によるライセンス    | <ul style="list-style-type: none"> <li>大学から第三者にライセンスされる可能性があり、排他性を確保することができない</li> </ul>  |
| 排他性弱 |                  |   |

出所) 特許庁「オープンイノベーション促進のためのモデル契約書 ver2.1 (大学編: 大学・大学発ベンチャー) ライセンス契約書 逐条解説あり」より NRI 作成

至るまで一定の時間を要する場合が多く、大学・スタートアップ双方にとって交渉コストの大きな負担が生じる。

#### (イ) 予見可能性の欠如

起業準備を行う者や、スタートアップにとっては、ライセンスの条件やタイミングがその後の投資のタイミングや内容、事業計画に大きな影響を与えうる。事前にライセンスを受けるための条件等について見通しをつけられることが重要であるが、国内の大学においてこうした条件を公開している大学は見られない。

#### (ウ) ライセンス料等対価の負担

創業間もないスタートアップは手元流動性が低く、そもそも売上げが立っていない場合も多い。大学発のスタートアップに多いディーブテック系のスタートアップは、大学からのライセンスを前提に VC 等のリスクマネーより投資を受けキャッシュを確保し、これをもとに迅速に研究開発や事業化を進め、企業の合併・買収 (M&A) や上場といったいわゆるエグジットを目指していく。

大学が企業に対してライセンスを行う場合は、そ

の対価であるライセンス料を現金で受け取ることが一般的である。一方で、前述のような特性を持つスタートアップにとっては、こうした現金によるライセンス料が大きな負担になり、その後の成長を抑制してしまう可能性がある。

#### (エ) 移転された技術の排他性確保

大学発のスタートアップは、大学から移転を受けた知的財産をコア技術とする。大学からの知財が企業そのものの価値に直結するため、当該技術をスタートアップが排他的に利用できることが、その後の市場の確保や投資の確保において重要となる。

技術移転の類型と類型ごとの排他性の強度については、図表3のように整理することができる。前述のように、大学側が創業間もないスタートアップに対して保有する技術の特許を譲渡することはハードルが高い。排他性を確保するには、ライセンス時に専用実施権を付与することが望ましいものの、大学自ら実施することが難しくなるのではという懸念や、スタートアップ側に特許侵害の申し立てをする権利を与えることを懸念する大学も多く、大学にとってはハードルが高い。

### (オ) 移転された技術を事業化するためのリソースの不足

(ア)～(エ)に掲げた課題は、ライセンス契約に直接関連するものだが、ライセンス後の事業化に向けた取り組みにおいてもスタートアップは課題を有している。例えば、事業化にあたって必要な資金の不足や、技術を活用した事業計画を深化するためのノウハウの不足、事業化に向けた追加的な研究開発に必要なアセットが不十分であるといった課題である。

### 3) 国内の大学における課題

以上のように、大学とスタートアップ間の技術移転においては、スタートアップの特徴に起因するさまざまな課題がある。既にコアとなる事業を確立した中堅・中小企業や、より経営基盤が強固な大企業等と同じような形式で技術移転を行うことは、スタートアップによる大学の技術の事業化や、企業価値の向上という観点では望ましくない。

一方で、国内の大学の多くは、中堅・中小企業や大企業と、スタートアップとで、共同研究やライセンスのあり方を区別していない場合も多い。これまで、スタートアップへのライセンスを行う機会が多くなかったことがこうした要因の一つと考えられ、スタートアップの特徴を踏まえた適切な技術移転のあり方を検討することが求められる<sup>※3</sup>。

## 3 スタートアップフレンドリーな技術移転に取り組む米国大学の事例

本章では、スタートアップの創出が盛んな米国においてスタートアップフレンドリーな技術移転戦略を講じる大学の取り組みを取り上げる。

## 1) コロラド大学「Licensing with EASE®」

### (ア) プログラムの概要

コロラド大学においては、「Licensing with EASE®」プログラムと呼ばれるスタートアップ向けに特化したライセンスの仕組みを設けている。これは、大学が保有する特許等をライセンスする際の条件をあらかじめ定め、条件を受け入れるスタートアップに対して迅速にライセンスを認めるというものである。本プログラムの対象は、コロラド大学が保有する技術を活用して事業を行うことを希望するスタートアップ企業の創業者である。

これらの条件はスタートアップ投資家や法律事務所と事前に検討されたものであり、スタートアップの特性を考慮したものとなっている。条件を受け入れない場合も個別交渉というオプションはあるものの、不利な条件やライセンスまでの時間的なコストが増大する可能性がある。「Licensing with EASE®」プログラムのライセンス条件は図表4の通りである。

### (イ) 特徴的な取り組み

ライセンスの条件として、「Aligned（株式による対価の支払いを主とした条件）」「Blended（株式と現金による支払いによる条件）」「Equity-Free（株式による支払いを課さない条件）」の3パターンを設けており、スタートアップ企業は、これらの条件から自社の事情に最も即したものを選択することができる。

※3 国内大学においてもスタートアップ特性を考慮した知的財産戦略を講じている大学も出てきている。例えば九州大学は「大学発ベンチャーに対するライセンス等の対価の優遇措置に関するガイドライン」（2019）を策定し、ライセンスにおける対価の設定について、スタートアップへの優遇措置の方針を公表している

図表4 「Licensing with EASE®」の概要

|                           | Aligned                       | Blended   | Equity-Free |
|---------------------------|-------------------------------|-----------|-------------|
| 一時金                       | 0USDドル                        | 0USDドル    | 0USDドル      |
| 株式持ち分                     | 10%                           | 3%        | 0%          |
| 希釈化防止費用                   | 500万USDドル                     | 300万USDドル | なし          |
| ランニングロイヤルティー              | 売上高20万USDドルまでは0%、超える分について0.5% | 2%        | 3%          |
| サブライセンスのロイヤルティー           | 0%                            | 15%       | 20%         |
| 年間の利用料<br>※ライセンスから4年後以降発生 | 1万USDドル                       | 1万USDドル   | 1万USDドル     |

出所) コロラド大学公式ウェブサイト

前述のように、特に創業間もないスタートアップは手元流動性が低い、または売り上げ自体が立っていない場合も多く、現金が不足している状況である。「Aligned」は、スタートアップの現金負担を抑制しつつ、株式の供与によって対価の支払いを行うことができるようにしている点で、スタートアップの特性に配慮した取り組みだといえる。一方で、既に十分な出資を受けており、手元の現金に一定の余裕があるものの、資本政策上株式を対価とすることに懸念があるスタートアップも存在する。コロラド大学は「Blended」や「Equity-Free」といった選択肢を用意することで、個々のスタートアップの事情に配慮した選択ができるよう工夫を行っている。

また、本プログラムを利用するスタートアップが対価として株式を付与するタイミングは、ライセンスから1年経過後となっている。この期間内に、スタートアップはライセンスを受けた技術をその後も継続的に実施するかどうかを判断し、継続しない場合は大学側に株式を供与する必要はない。事業の方向性の転換を行うことが多い創業間もないスタートアップにとってもメリットがあるとともに、大学にとってもライセンスした技術が活用されずに塩漬けされることを避けることができる。

条件についてウェブ上で公開していることによ

り、スタートアップやその投資家にとっての予見可能性を確保している点も注目すべき点である。あらかじめ見込まれるコストや取りうる選択肢が明らかになっていることで、事業戦略の構築や資金調達交渉がしやすくなることが期待される。

## 2) カーネギーメロン大学「Guidelines – Formation of Carnegie Mellon University (“CMU”) Spin-Off Companies」 (ア) 取り組みの概要

カーネギーメロン大学（以下、CMU）の技術移転を担当するCTTEC（Center for Technology Transfer and Enterprise Creation）は、CMUの技術をもとにしたスタートアップ設立についてのガイドライン「Guidelines – Formation of Carnegie Mellon University (“CMU”) Spin-Off Companies」を公表している<sup>※4</sup>。

※4 カーネギーメロン大学は、米国のシンクタンクであるハートランドフォワード社が2022年5月に公表したレポート「Research to Renewal: Advancing University Tech Transfer」において、ライセンス収入、スタートアップ設立数など14の指標に基づいて評価された技術移転における大学ランキングで全米トップとなるなど、先進的な大学として知られている

図表5 カーネギーメロン大学の取り組みの概要

| 標準取引(The Standard Deal)によるライセンス |   |           |
|---------------------------------|---|-----------|
| 条件                              | 独占的ライセンス  | 非独占的ライセンス |
| 一時金                             | 0USDドル  | 0USDドル    |
| 株式                              | 6%  | 5%        |
| ランニングロイヤルティー <sup>注1</sup>      | 0%  | 0%        |
| ライセンスの停止の条件<br>(上記マイルストーンの達成)   | ①納得のいくビジネスプランの完成<br>②初期製品開発と市場テスト<br>③資金調達のための初期ラウンド<br>④商業製品の導入(最初の商業販売)<br>⑤最初の5年間の最低収益目標 |           |



| 拡張取引(Expanded Deal)による追加的な支援 |                         |           |
|------------------------------|-------------------------|-----------|
| 支援内容                         | 対価                      |           |
|                              | 独占的ライセンス                | 非独占的ライセンス |
| CMUの設備の利用 <sup>注2</sup>      | 株式2%                    | 株式1%      |
| 特許取得費用の返済猶予                  | 特許ごとに株式の1%(複数ある場合は合計2%) |           |

注1) ランニングロイヤルティーについては、①ライセンスの発行日から3年間、または、②支配権の変更の完了(他の企業による買収など)、のいずれか早いタイミングまでは独占的ライセンス、非独占的ライセンス問わず請求されない

注2) CMUの設備の利用については、CMUの知的財産ポリシーで定義された範囲内での利用は無償であり、その範囲を超えた利用をする場合のみ、記載の対価が求められる

出所)「Guidelines – Formation of Carnegie Mellon University (“CMU”) Spin-Off Companies」

同ガイドラインでは、CMUの技術を活用し起業するスタートアップ向けのライセンス契約の様式として「標準取引(The Standard Deal)」を設定し、迅速なライセンスを可能としている。さらに、「標準取引」に大学のさまざまな支援策の提供を加えた「拡張取引(Expanded Deal)」を設定している。「拡張取引」における支援は、追加的な株式をCMUに供与することによって得られる。

「標準取引」はライセンスの形態が独占的か、非独占的かに応じて異なるライセンスの条件を設定している。また、ライセンス期間中に、スタートアップが達成すべきマイルストーンを五つ設定しており、これらのマイルストーンをスタートアップが達成できなかった場合にはCMUはライセンスを終了させることが可能である(図表5)。

### (イ) 特徴的な取り組み

CMUの事例の特徴は、ライセンスの条件においてスタートアップの特性に配慮するだけでなく、ライセンスと合わせて大学の追加的な支援を提供するパッケージ(「拡張取引」)を設けている点である。「拡張取引」は「標準取引」における対価に加え、追加的な株式を大学に提供することによって、CMUが保有するキャンパス内外の研究施設・設備の利用、GAPファンドの利用など、大学のさまざまな支援を受けられる仕組みである。

株式は、発行する企業の価値が向上するほどその価値が向上する性質を持つ。ライセンスにとどまらない支援を行い、その対価を株式で受け取ることは、現金による対価の支払いが難しいスタートアップだけでなく、CMUの外部資金獲得にとってもメリットがあるといえる。

また、一定のマイルストーンをクリアしなければ、

図表 6 国内大学がスタートアップへのライセンスにおいて目指すべき四つの方向性

|          | 現状   | 目指すべき方向性  |
|----------|--|---|
| 対価の支払い形式 | <ul style="list-style-type: none"> <li>現金による支払いを前提としており、スタートアップの実情に即していない</li> </ul>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>現金だけでなく、新株予約権による対価支払い等、スタートアップにとっての対価支払いのバリエーションを広げる</li> </ul>  |
| 予見可能性    | <ul style="list-style-type: none"> <li>どのような条件を満たせばライセンスを受けられるのか統一的な基準がなく、公開もされていない</li> </ul>                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>何をクリアすればライセンスが受けられるのか、ライセンスの条件はどのようなものなのか、スタートアップが予見できるように、定めた条件を公開する</li> <li>条件設定の経緯や意図も公開することで、信頼性を高める</li> </ul> |
| 排他性      | <ul style="list-style-type: none"> <li>スタートアップへのライセンスにおいて、独占的なライセンスを受けられるかどうか、どのような条件を満たせば受けられるのか決められていない</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>独占・非独占それぞれの場合の条件を設定し、スタートアップが自社の戦略に応じて選べるようにする</li> </ul>  |
| 他の支援との連携 | <ul style="list-style-type: none"> <li>大学が提供するスタートアップ支援策とライセンス契約とが結びついていない</li> </ul>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>ライセンスを行う部署と、他の支援策を行う部署との情報連携を徹底し、ライセンスから事業化支援を一気通貫で実施する</li> <li>スタートアップとやりとりする窓口を一本化することも選択肢の一つ</li> </ul>          |

出所) NRI 作成

CMU 側からライセンスを終了できる点も、大学の技術が塩漬けされ、社会実装の機会を逸してしまうことを防ぐ観点で有効であるといえる。

#### 4 国内大学が取り組むべきスタートアップフレンドリーなライセンスのポイント

冒頭で述べたように、大学が関係するスタートアップの数が急増している中で、大学が保有する知的財産について、スタートアップへのライセンスを行うケースは今後ますます増加すると考えられる。本章では、課題分析や米国の先進事例を踏まえて、日本の大学が取り組むべき四つのスタートアップフレンドリーなライセンスの方向性（図表 6）を提言する。

##### 1) 対価の支払い形式でバリエーションを持たせたライセンス条件を設定する

特定の条件を満たせば迅速にライセンスできるよ

うな一定の条件を設けておくことで、スタートアップ・大学ともに交渉に要する金銭的・時間的コストを削減できる。また、スタートアップといっても各社の財務状況や資本政策はさまざまであるため、自社の状況に応じて選択可能な複数の条件を設けておくことが望ましい。

特にスタートアップにとって重要であるのは対価の支払い形式であり、コロラド大学の事例のように対価の支払い形式に応じて条件のバリエーションを持たせることが有効であろう。手元流動性に乏しいスタートアップに配慮して、新株予約権等現金によらない対価の提供を中心とする条件を用意しつつ、現金による支払いを中心とした条件、現金と新株予約権を組み合わせた条件を提示し、スタートアップが自社の状況に応じて選択できるようにすることが有効である。

なお、こうした条件の設定の際には、スタートアップの契約実務に明るい弁護士や、スタートアップを評価し投資する VC のキャピタリスト等からなる委

員会を構成し検討を重ねることで、実態に即した条件の設定が可能となる。米国の事例の場合もこうした委員会での議論を通して条件を設定し、基準の実効性を確保している。

## 2) スタートアップにとっての「予見可能性」を確保する

スタートアップにとっては、大学からのライセンスやその条件によって VC 等からの資金調達のタイミングや条件、事業化に向けたスケジュールが大きく左右される。契約に関する諸条件は「内規」として非公開とされる場合もあるが、何をクリアすればライセンスが受けられるのか、ライセンスの条件はどのようなものなのか、スタートアップが予見できるように、定めた条件を公開することが望ましい。

多くの国内大学では、産学連携に関する情報を集約した特設のサイトやウェブページを設けているが、スタートアップへのライセンスに特化したウェブページを作成し、条件の詳細を公表することが望ましい。さらに、米国の事例のように条件に込められた意図や設定の経緯・方法も併せて公開することで、条件の信頼性を高めることや条件選択の意思決定を支援することも有効である。

## 3) スタートアップのコア技術の排他性を確保する

あらゆる企業にとって、自社のコア技術が他社から模倣されるリスクを低減することは事業戦略上重要であるが、特にスタートアップにとってはコア技術の排他性の確保が、資金調達やその後の M&A や上場に大きく関わる。そのため、専用実施権のようにスタートアップが排他的に特許を実施できるよう実施権を付与できる仕組みを構築することが重要である。

ここで大学にとっての懸念は排他的なライセンス

を実施した場合に、他の事業者に対してライセンスを行う機会を失うことであろう。米国の事例では、独占的なライセンスを実施する場合は、非独占的なライセンスを実施する場合と比べて、より多くの株式を対価として要求することで機会損失に対応していた。非独占の場合と独占の場合とでそれぞれ要求する対価を事前に公開しておき、スタートアップ側に自社の事業戦略に照らして選択できるようにすることが双方にとって合理的であると考えられる。

また、独占的なライセンスを行うことによる大学側の懸念は、特許の事業化が進まず塩漬けになってしまうことである。コロラド大学の事例のように、1年間の「お試し」的な実施を経て、継続的なライセンスを判断することや CMU の事例のようにマイルストーンを設けるといった対応も考えられる。さらに、一定の期間実施されない場合は、非独占的なライセンスに切り替える条件を付すことも一つの選択肢である<sup>※5</sup>。

## 4) ライセンスにとどまらない成長支援を組み合わせる

既に多くの大学は、ミッションとして自学が関係するスタートアップの創出・成長支援を掲げ、研究設備やオフィスの供与、大学系 VC と連携した資金の供給等さまざまなスタートアップ支援の取り組みを実施している。一方で、担当する組織の違いなどにより、ライセンス契約と他のさまざまな支援を一

※5 特許庁が公開している「オープンイノベーション促進のためのモデル契約書 (OI モデル契約書)」においては、大学が専用実施権を付与した後正当な理由なく一定の期間実施がなされない場合は、非独占的な通常実施権に切り替える条項を紹介している

体的に提供している大学はほとんどない。

スタートアップにとっては、ライセンスとその後の事業化に向けた研究開発は一続きの活動である。ライセンスを受けたスタートアップが大学と一から事業計画や支援を受けるための交渉を行うことは大きな時間的なロスであり、ライセンスを実施する部署から、他のスタートアップ支援を行う部署への情報の連携や橋渡しが重要になる。ライセンスしたスタートアップとのやりとりを特定の窓口に集約することも一つの手であると考えられる。

## 5 おわりに

ここまで、課題の検討や米国の先進事例の分析を踏まえて、スタートアップ向けの技術移転において国内の大学が取るべき取り組みの方向性について検討した。官民を超えたさまざまな取り組みの中で今後ますますスタートアップが増加することが見込まれる。自学が関係するスタートアップはまだ多くない大学も、自らがスタートアップへのライセンスの当事者となることを見越して準備を進めておく必要がある。

最後に、本稿で取り扱わなかった論点として、どのような特許がスタートアップへのライセンスに向いているのかについても触れておきたい。多くのスタートアップにとっては独占的なライセンスが望ましい一方で、大学側から見ると他の企業へのライセンスができなくなる側面もある。例えばある特許について、大企業とスタートアップそれぞれから独占的なライセンスを求められた場合は、大学としての外部資金獲得戦略や、どちらの主体の方が大学の技術を社会実装につなげられるか等、さまざまな観点から判断する必要がある。ただし、特に実用化に多大な投資を伴う追加的な研究開発が必要な技術につ

いては、さまざまな事業の中から迅速に利益を出す事業を取捨選択せざるを得ない大企業よりも、多くの投資を集めてコア技術に集中して研究開発を行うスタートアップの方がライセンスのニーズが強い場合も多い。大学が保有する技術を幅広くライセンスし、社会実装を進めるためにも、スタートアップ向けのライセンスを想定した準備を行っておくことが重要である。こうした論点についての詳細な検討は今後の研究課題としたい。

本稿における検討が、スタートアップ創出に取り組む大学や、大学に関係する政策担当者の一助となることを祈念して本稿を締めくくりたい。

- …… 筆者
- **本田 和太** (ほんだ かずひろ)
- 株式会社 野村総合研究所
- 社会システムコンサルティング部
- シニアコンサルタント
- 専門は、科学技術・イノベーション政策 (スタートアップ、知財、研究開発、大学政策等)
- E-mail: k4-honda@nri.co.jp
- …… 筆者
- **森谷 美祐** (もりや みゆ)
- 株式会社 野村総合研究所
- 社会システムコンサルティング部
- コンサルタント
- 専門は、イノベーション政策・支援 (知財、スタートアップ支援、産学連携、地方創業支援)、生物多様性
- E-mail: m-moriya@nri.co.jp