

# デジタル化の進展を踏まえた医薬品分野の産学連携における知財マネジメントの在り方に関する調査研究

株式会社野村総合研究所

コンサルティング事業本部

ヘルスケア・サービスコンサルティング部

ヘルスケアグループ グループマネージャー 尾本 巧

令和3年12月6日



## 調査研究の背景・目的と概要

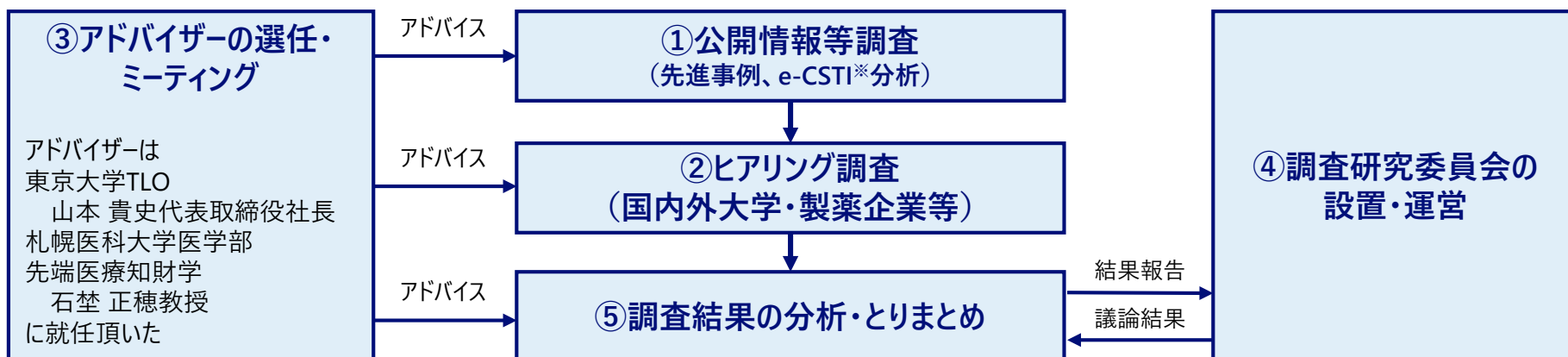
### 調査研究の背景

- 産学連携等の取組により大学の研究成果である知的財産がわが国のイノベーションを創出するエコシステムに組み込まれ、循環の誘発剤になることが期待されている。
- 一方で、下記のような問題点が指摘されている。
  - ✓ 大学発特許ライセンス件数・収入は一部の大学を除き未だ低い水準にある
  - ✓ 他国と比較すると、大学が生み出した知財がビジネスに十分に活用されているとは言えない状況

### 調査研究の目的

- 以下の点を明らかにした上で、医薬品分野の産学連携における知財マネジメントの在り方を提言する
  - ✓ 国内の大学内の知財マネジメントにおける問題
  - ✓ 国内の産学連携において生じるギャップと解決に向けた取組事例
  - ✓ 海外における成功事例と国内適用の可能性・課題
  - ✓ デジタル技術・デジタルサービスの適用可能性

## 調査研究フロー



※e-CSTI：Evidence data platform constructed by Council for Science, Technology and Innovation。内閣府が提供している、大学等の研究機関における「研究」、「教育」、「資金獲得」に関するエビデンスを収集し、インプットとアウトプットの関係性を「見える化」するためのプラットフォーム

大学の知財マネジメントは、権利化に留まらず、発掘から技術移転・社会実装まで含まれるものと定義して調査研究を行った。

「大学の知財マネジメント」の定義 と「より良い大学の知財マネジメント」の概念

大学の知財マネジメント

- 大学が、学内の有用な知財を発掘して、必要に応じて法的に保護し、技術移転を経て社会実装・社会還元し、あわせて大学の収益に結び付けるような経営・管理を行うこと

※必要に応じて法的に保護：特許権に加え、「特許を受ける権利」での譲渡も含む

⇒ A 有用知財発掘・育成 B 権利化・維持 C 技術移転/社会実装 の3パートに分けられると定義

より良い大学の知財マネジメント

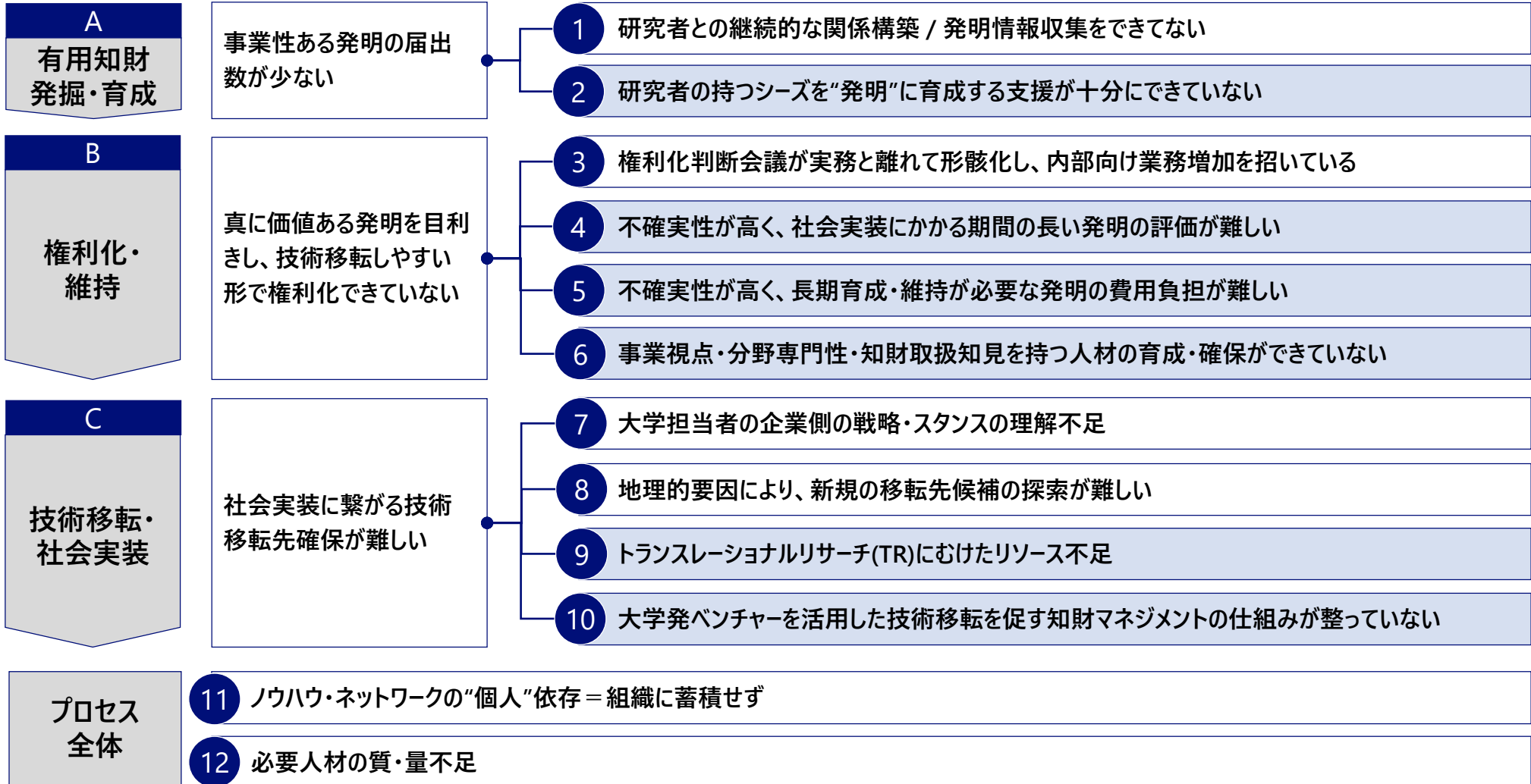
- (投じた費用に比して) 多くの価値ある知財の社会実装を進めており、結果として直接的・間接的な収益に結び付ける知財マネジメント

※直接的収益：ライセンス収入・売却収入 ※間接的収益：ブランド力向上に伴う志願者増等

## 国内大学内の知財マネジメントにおける問題

国内大学においては、知財マネジメントの仕組み作りにおいて問題が山積していると共に、  
医薬品分野の専門性・特殊性の観点でマネジメントに苦慮している。

生じている問題



# 国内大学内の知財マネジメントにおける問題①

## A 有用知財発掘・育成

1 研究者との継続的な関係構築 / 発明情報収集をできていない

- 多くの大学において、知財マネジメント担当者は有期雇用で任期は3～5年程度。また、前任者が退職してから後任者が入るのが一般的で、引継ぎ期間が取れない。
- 任期の短さゆえに、大学研究者と構築した関係性が途絶え、継続的な関係構築が成せていない。
- 後工程の「権利化・維持」、「技術移転・社会実装」において目に見える業務が多く、そのため、有用知財発掘に必要な大学関係者との関係構築や、発明情報の能動的な収集が出来ていないケースが多い。

2 研究者の持つシーズを“発明”に育成する支援が十分にできていない

- 「シーズ」から、特許権を取得するための対象となる「発明」に育成するために、追加で必要となるデータの見極め、追加データ取得に必要なリソースの充当手段の手配が必要である。
- こうした活動が十分に行われず、事業性確保に繋がる特許権を取得するにはデータが不足のままプロセスが進んだり、権利化まで進んだものの弱い特許権になってしまったりするケースが散見される。

## B

## 権利化・維持

3 権利化判断会議が実務と離れて形骸化し、内部向け業務増加を招いている

- 発明の権利化を判断する会議体が知財マネジメントの現場と離れてしまい、屋上屋になってしまっているケースが存在する。
- 実務担当者が当会議体での合意に向けた資料作りに時間を取られて、本来時間を掛けて実施すべき市場調査やマーケティング活動、導出先確保に向けた企業アプローチが満足に出来ていない傾向がある。

4 不確実性が高く、社会実装にかかる期間の長い発明の評価が難しい

- 医薬品の場合、特に顕著であるが、大学の基礎研究から、社会実装に至るまでの期間が長く、不確実性が高いケースが多い。
- 大学の知財マネジメントの現場では、医薬品分野のような長期的な視点での目利きは、主には人材面の理由から難しい。

5 不確実性が高く、長期育成・維持が必要な発明の費用負担が難しい

- 国内大学の産学連携機能リソースは限定的であるため、早い段階で技術移転を志向するケースが多い。
- 一方で、医薬品分野でよくみられる、長期育成（特許権の周辺エビデンスの収集等による発明の育成）や、長期の維持（市場ニーズが高まるまで権利として維持）が必要な発明は負荷が大きく、十分な投資が出来ないケースもある。

6 事業視点・分野専門性・知財知見を持つ人材の育成・確保ができていない

- 事業視点・分野専門性・知財知見といった複数の能力が必要とされるが、そうした人材は市場でも希少であり、大学の産学連携機能の雇用条件ではマッチしないケースが散見される。
- そうした人材を内部育成しようとしても、有期雇用が主であるため、能力を身に付けて活躍を始める頃には、雇用期間が終了してしまう。



## 国内大学内の知財マネジメントにおける問題②

C

技術移転・社会実装

7

大学担当者の企業側の  
戦略・スタンスの理解不足

- 企業側の担当者との交渉を進めていくためには、技術専門性や知財取扱専門性などに加えて、企業の戦略・考え方を理解する必要があるが、大学側担当者でそれらの知見が不足するケースが多い。
- また、そもそも大学の保有する特許権の範囲の狭さ・弱さ（明細書の記載内容等）や出願実施国の少なさが問題となり、企業側が関心を示さず、交渉を進められないケースもある。

8

地理的要因により、新規の移  
転先候補の探索が難しい

- 特に地方大学においては、地理的要因から新規技術移転先候補開拓を行うハードルが高い。
- また、新型コロナウイルス感染症拡大を受けて、対面でのミーティングが実施しにくくなり、本音を探る、クリエイティブな発想をする、センシティブなギリギリの交渉をする打ち合わせが難しくなっている。
- 海外での商談会に参加しにくく、プロセスが前に進みにくいと感じている大学も多い。

9

トランスレーショナルリサーチ  
(TR)に向けたリソース不足

- 体制の未整備、人材不足等の理由から、知財マネジメントを担う産学連携機能が、自大学内もしくは外部機関を通じたトランスレーショナルリサーチの実現に向けて、十分に関与できていないケースがある。

10

大学発ベンチャーを活用した  
技術移転を促す知財マネジメ  
ントの仕組みが整っていない

- 医薬品分野では、大学発ベンチャー企業は大学からライセンスを受けて発明を育成したうえで、大企業にサブライセンスするのが一般的であるが、短期目線での大学からの過度に厳しいサブライセンス料率の設定は、リスクマネーの供給を妨げてしまい、ベンチャーの成長の足かせとなる。
- 新株予約権のような仕組みがない大学が大半で、前例、成功例がないと動きにくい文化。

11

ノウハウ・ネットワークの“個人”  
依存 = 組織に蓄積せず

- 上述した問題の原因として良く挙げられた理由。
- 産学連携機能がまだまだ組織として発展途上で、形式知化を上手く進められるような状態に至っていないという大学も多い。

12

必要人材の質・量不足

- 上述した問題の原因として良く挙げられた理由。
- 求められる人材要件に比して、大学側が提示できる雇用条件（金銭面、有期雇用等）では十分でないという声が多い。

# 国内の産学連携において生じるギャップ

## 国内企業が認識する課題・大学とのギャップ

A

有用知財  
発掘・育成

出願タイミングに対する  
大学・企業の思惑の違い

- 出願前に必要データの取得など、事業化段階まで発明を仕上げたい企業側と、研究成果の早期公表を希望する大学（研究者）側との思惑の違い。そもそもの目的や評価制度の違いによる。
- 内容についても、大学研究者側は学術的な視点を重視して発表する傾向があり、特許性への影響があまり考慮されない傾向がある。

B

権利化・  
維持

権利性保護に関する  
大学の取組の不完全さ

- 医薬品分野は少ない特許に基づいて製品を保護するため、権利性は非常に重要。売上が大きくなればアメリカでは訴訟になることが多いため、企業側は権利性の保護は万全にしたい。
- 大学においては、発明者認定から研究者任せで、秘密情報のコントロールが十分でなく、組織として管理出来ていないケースも存在する。

C

技術移転・  
社会実装

費用負担に関する考え方  
の差異

- 大学側では資金不足の場合もあり、費用は企業側が負担するものという意識が強い。
- また大学は製薬メーカーに不実施保証を求めることが多い。非独占でも大学側から企業に対して実施料相当の不実施保証を求められるケースも存在しており、その場合は交渉が難航する。

学生が発明に関与した際  
の対応の未整備

- 学生は従業員でないため、大学との契約では縛れないことが多く、学生が発明に関与している場合、成果帰属で揉めることも多く、企業と学生個人とのライセンス交渉は苦勞することが多い。
- 企業としては大学側の協力を期待するものの、期待通りでないことも多い。

優先交渉権の期間に  
関する考え方の差異

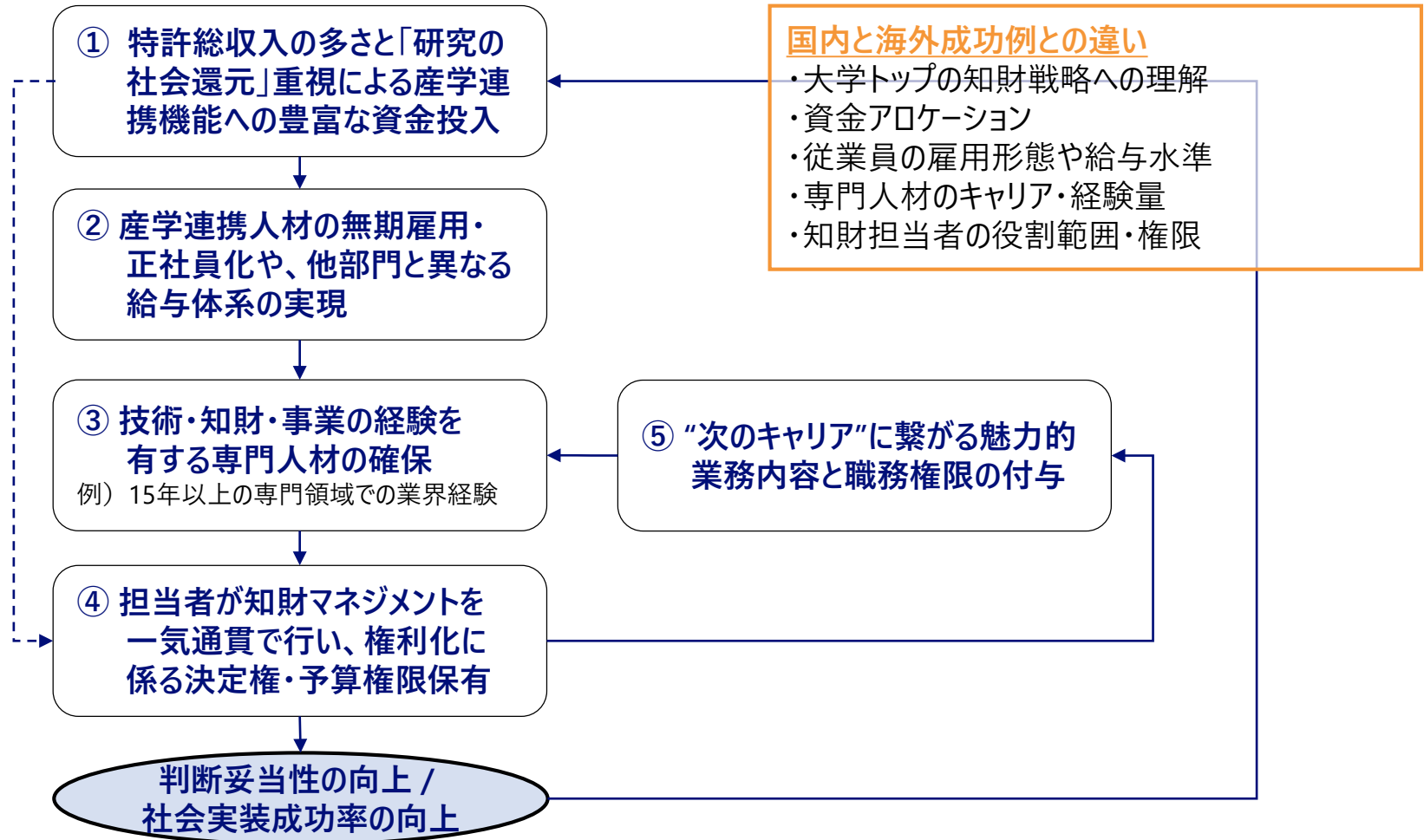
- 医薬品分野において、企業側としては優先交渉権の期間を長くしたいが、大学側は共同研究先の企業が権利活用しない場合、第三者へのライセンスも検討したいため、優先交渉期間を短くしたい。
- 医薬品分野の特性が考慮されず、大学から企業に対して、分野・産業共通のひな型で1～2年程度で提案されることが多く、交渉が長期化することがある。

大学単願の特許の弱さ

- 大学が単願で出願している場合、特許出願のクレームの記載内容が薄かったり、権利範囲が狭くなってしまったり、予算の都合で出願国が少なかったりというケースが多い。製薬企業の立場では特許制度があるほぼ全ての国に出願することが多く、日米欧中を外すということはほぼあり得ない。
- 早い段階で企業に声掛けがされている場合、手直しを依頼できるが、出願された後は対応不可。

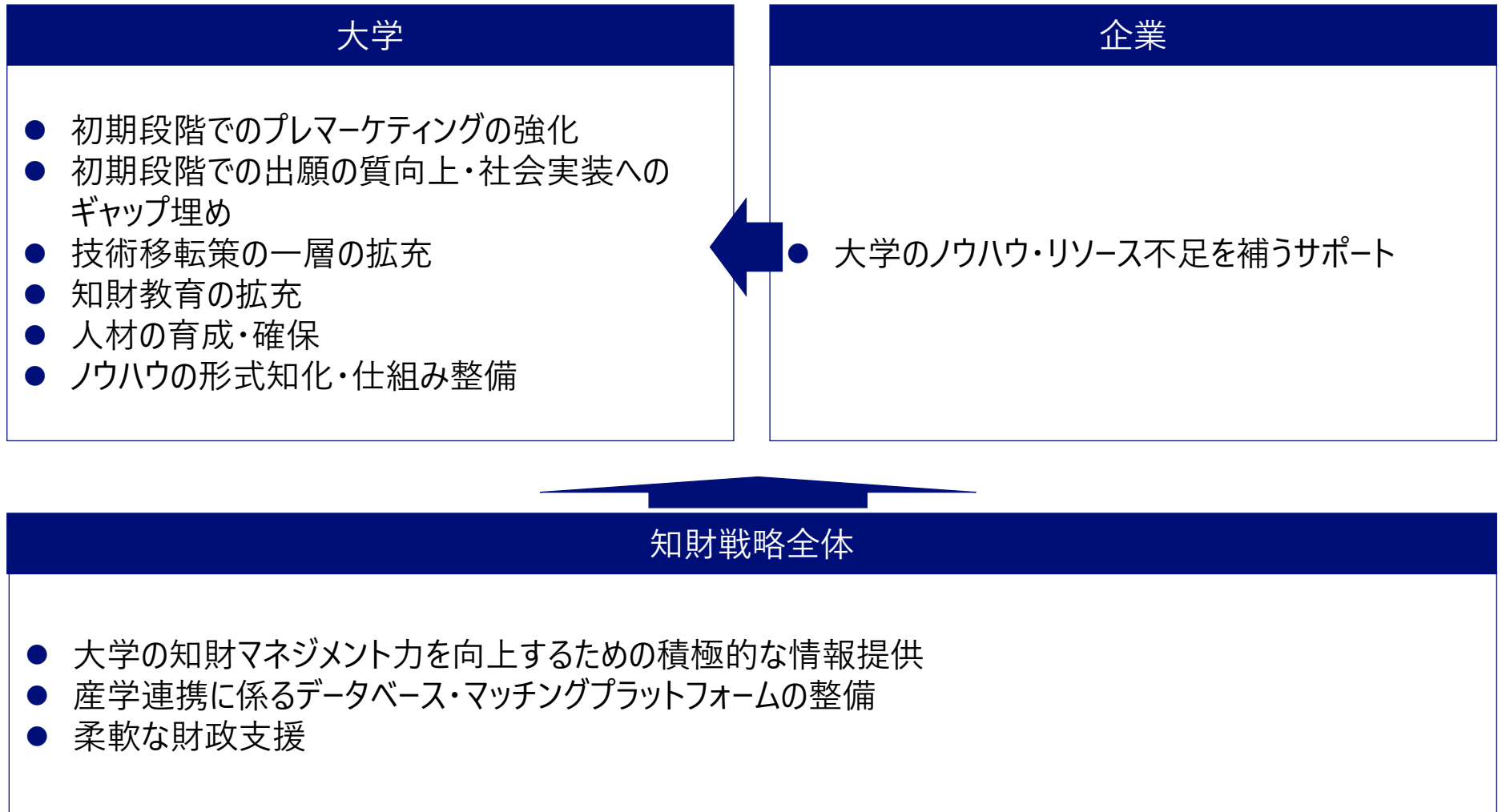
国内の現状と海外一流大学の産学連携成功事例と比較すると、違いは、大学トップの理解、資金配分、雇用形態・給与水準、担当者の専門性、役割範囲・権限である。

海外大学における産学連携に係る知財マネジメントの成功事例





大学側で知財マネジメント力を自助努力で向上させるとともに、国家レベル、企業側での支援も重要。



## 大学への期待①

### 初期段階での プレマーケティング の強化

知財マネジメント早期での  
優先順位付け・絞り込み  
ルールの整備

DX・オンライン活用による知財  
マネジメント体制の整備

- 権利化判断会議前の早い段階で企業へ接触し、関心の度合いを伺い、そうした市場の声を基に大学側のリソース配分や優先順位を検討する。企業に関心を示せば、出願前の明細書作成への巻き込み、トランスレーショナルリサーチへの協力を仰ぐことも可能。
- 出願判断要件において企業での接触や、交渉状況を条件とする方法もありえる。
- CRMツールを活用した企業や大学研究者とのコミュニケーションの記録・管理を高度化する。
- オンライン会議により、遠隔地からの専門家人材を巻き込む。
- オンラインマッチングプラットフォームの活用により、市場からの注目度を見える化する。

### 初期段階での 出願の質向上・ 社会実装への ギャップ埋め

“発明への育成”活動の一層の  
積極化・リソース拡充

権利化判断の精度の向上

トランスレーショナルリサーチに  
おける企業・外部機関との  
積極協業

- より初期的な段階で発明相談として知財関連組織が大学研究者と相対し、権利化に向けた戦略をすり合わせする。
- 特許性に関する初期的な調査結果の共有や、強い権利を作るための必要データのアドバイス、支援策の紹介などを行うためにリソースを拡充する。
- 権利化判断会議の形骸化を防ぐために、外部委員を招聘する（ベンチャーキャピタリスト、ベンチャー企業社長経験者、製薬企業OB等）。
- 権利化に関する決定権を、より現場に近い実務担当者に移管する。
- 理想論としては、大学自らトランスレーショナルリサーチのサポート・推進を行う組織を有し、産学連携機能も積極的な連携を実施。
- 学内に機能がなければ、公的な橋渡し機能支援の枠組みの活用も検討。

## 大学への期待②

技術移転策の 拡充	大学発ベンチャーの創出に加え、育成・EXITを見据えたライセンス方針の策定・実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大学発ベンチャーの創出・後押しは必須。</li> <li>● 大学側は、ベンチャー企業の成長の足枷とならず、大学も長期目線で損をしないような新株予約権、ストックオプション等を組み合わせたライセンス料率の設定を行う。</li> <li>● 知財マネジメント上はポートフォリオ管理が重要であることを認識する。</li> </ul>
	DXを活用したマッチング可能性拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大学からの技術移転は打率が低いため、打数の拡充が勝負。大学と導出先企業とのオンラインマッチングプラットフォームの利用が海外では進んでいる。一方で国内では利用はかなり限定的。</li> <li>● グローバルなプラットフォームも存在しており、国内の既存のネットワークに閉じない導出先企業の探索が可能。</li> </ul>
知財教育の拡充	研究者へのOJT・OFFJT知財教育	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大学研究者が研究成果の社会実装の意義や、そのプロセス・内容を理解することが重要であるが、不十分であることが多い。</li> <li>● 大学研究者、大学院生、学部生に対して階層別且つ重層的なOFFJT教育が必要。</li> <li>● OJTとして知財マネジメントのプロセスに大学研究者を巻き込む。</li> </ul>
人材の育成・ 確保	知財マネジメント担当者育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 教育効果の最大化と継続性の観点から、長期雇用を目指す。</li> <li>● 外部団体（UNITT・AMED等）が提供する研修への参画も一案。</li> <li>● 採用にあたっては、試用期間の設定やインターン制度の導入も考えられる。</li> </ul>
	人材の長期雇用による人材自体へのノウハウの蓄積	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 教育効果の最大化と継続性の観点から、無期雇用枠を設置するとともに、テニユアトラック制を構築する。</li> <li>● 事業視点・分野専門性・企業との交渉力を併せ持つ企業人材、具体的には退職者（早期退職者含む）の活用。クロスアポイントメント制度の活用も考え得る。</li> </ul>
ノウハウの形式知 化・仕組み整備	産学連携機能の主担当者が一貫通貫で対応する仕組み・体制整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一貫通貫体制により、発明者及び発明に対する知見を基に、企業へのマーケティングが進められると同時に、企業からの意見や市場調査の結果の発明者へのFBがスムーズになる。</li> <li>● 権利化時に、発明の本質を損なわない形で明細書を作成できる。</li> <li>● 不足する知見や人的ネットワークをチームで補完するための仕組みや、評価体系の整備も必要。</li> </ul>
	学内のルール・ガイドライン整備とその更新による組織知化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 個人ノウハウを収集し、組織内共通のルール・ガイドラインとして整備し定期的に更新する。</li> <li>● もしくは、産学連携機能のチーム内で積極的に知見共有を目的としたコミュニケーションを活性化。</li> </ul>

# 企業への期待

大学のノウハウ・  
リソース不足を  
補うサポート

大学の知財マネジメント向上・  
組織知化に向けた活動への  
ノウハウ供与

ウィッシュリストの整備・展開範  
囲拡大

- 医薬品の知財マネジメント能力においては、企業と大学で大きな解離があるのが現状。
- 大学と連携する中で、事業化を見据えた知財マネジメントに関する知見を共有し、大学の社会実装に係る組織知向上へ貢献。
- 大学によっては知財マネジメント担当者の営業力も弱く、コネクションも弱い。また、地方においては企業側のニーズも把握しにくいのが実情。
- 大学との連携の最初期の機会設定に関して、大学側の産学連携機能の担当者が企業にアクセスしやすくなるようなウィッシュリストの適用範囲の拡大と連絡先情報の明記。

# 知財戦略全体への期待

### 大学の知財マネジメント力を向上するための積極的な情報提供

大学執行部を対象とした成功事例の情報提供

e-CSTIの公開範囲拡大と登録情報の拡充

大学発ベンチャー創出・育成に向けた調査研究と展開

大学と大学発ベンチャーのモデル契約諸事項公開

- 日本においては、大学トップの関心事として知財マネジメントが上位に来ることは珍しく、リソースアロケーションが十分でない理由になりがち。
- 具体的な大学名をあげての成功事例の共有を図りつつ、理解・協力を促進する。
- 内閣府が所管しているe-CSTIの公開範囲を拡大することで、知財に関する各大学のデータと取組事例が広く共有化される。
- また、登録情報の拡充や、ベンチャーに関するDBとの連携等でより有益な分析が可能になる。
- ベンチャーを取り巻くエコシステムの整備状況は国内外で大きく異なる。
- 日本では、大学発ベンチャーの積極的な創出・育成が期待されるものの、各大学とも模索しながら取組を進めている状況であり、成功事例の共有等が求められる。
- 大学と大学発ベンチャーとのライセンス契約に関する問題意識は強い。
- 各大学がベンチャーに対して方針を示す上でも、モデルとなる契約諸事項の存在は有用。

### 産学連携に係るデータベース・マッチングプラットフォームの整備

製薬メーカーのウィッシュリストの統合データベース開発・運営

大学と企業人材の紹介・マッチングプラットフォーム開発運営

専門技術分野に紐づいた弁理士と大学側のマッチングプラットフォーム開発運営

- 各社のウィッシュリストが電子的に集約・管理されている方が、製薬メーカーにとっては、幅広い大学への迅速な伝達、情報漏洩対策が可能で、大学にとっても比較検討の容易さ、管理のしやすさからメリットがある。
- 製薬企業退職者と大学の産学連携機能とのマッチングプラットフォーム。
- ギグワーカーを対象としたスポットでのプラットフォームも一案。
- 企業の現職者が大学の産学連携機能に出向する仕組みも一案。
- 事業性のある強い特許権を生み出すには、弁理士が真に発明の価値を理解する必要。
- 特に地方大学においては、医薬品の先端分野で、適当な弁理士を見つけられないという課題意識。

### 柔軟な財政支援

TRを対象とした政府系GAPファンド設立・拡充

エンジェル税制導入による企業資金活用

産学連携機能におけるデジタル技術・DXサービス導入に向けた支援

- 地方大学を中心にトランスレーショナルリサーチのリソースが不十分であるケースが散見。
- AMEDの「橋渡し研究プログラム」もあるが、リスクマネーに相当するようなギャップファンドの活用も一案。
- トランスレーショナルリサーチの担い手として期待されるベンチャー創出・育成に向けて民間からのリスクマネー投入を増やすため、エンジェル税制導入・拡充も一案。
- 目利きができる大企業が出資することで、市場全体が活性化する可能性。
- 産学連携を促進するようなDXサービスが出始めているものの、国内大学での導入例は少なく、有力大学でも資金不足が主なハードルとなっている。
- 導入に際しての資金的な援助も一案。



## 産学連携における知財マネジメントを支援する代表的なDXサービスは以下の通り

国	サービス（提供主体）	サポートするパート			主な機能	保有するネットワーク・導入実績
		有用知財発掘・育成	権利化・維持	技術移転・社会実装		
米国	Flintbox (Wellspring)	●	○	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>技術シーズ探索・評価</li> <li>知財管理ツール</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>米国の研究費ランキング上位100大学のうち94大学が利用</li> <li>ジョンソン・エンド・ジョンソンほか</li> </ul>
	Cortellis (Clarivate Analytics)	○	○	●	<ul style="list-style-type: none"> <li>医薬品研究情報の提供</li> <li>過去の研究データ分析・評価</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界中の臨床試験登録サイト、プレスリリース、学会、文献情報をカバー</li> <li>49/50のトップバイオファーマと協力</li> </ul>
	Minuet (Inteum)	○	●	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>知財管理・分析ダッシュボード</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界27か国にある400を超える技術移転オフィスに採用</li> </ul>
	iBridge Network (iBridge Network)	●	○	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>研究情報の検索・仲介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>180を超える米国の学術機関やテクノロジー関連組織</li> </ul>
日本	Lab Base X (株POL)	●	○	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>マッチング（探索・仲介・交流）</li> <li>スポットコンサルティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内約1万5000件の研究者情報・技術シーズのデータベース</li> <li>三菱地所ほか</li> </ul>
	産学連携 オンラインマッチングEXPO (株キャンパスクリエイト)	●		○	<ul style="list-style-type: none"> <li>マッチングイベント</li> <li>セミナー開催</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>電気通信大学TLOかつ広域TLOとしての大学ネットワーク</li> </ul>
	astamuse (アスタミューゼ)	●		○	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスコンサルティング</li> <li>Web情報プラットフォーム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界80か国、1億件以上の「イノベーションデータベース」</li> <li>Panasonicほか</li> </ul>
	技術シーズ統合検索システム (国立研究開発法人 科学技術振興機構)	●			<ul style="list-style-type: none"> <li>シーズ集への研究情報登録</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内大学の登録者ネットワーク</li> </ul>
	AMEDぶらっと (国立研究開発法人 日本医療研究開発機構)	●	○	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>シーズ・ニーズマッチング</li> <li>知財コンサルテーション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本全国の大学・研究機関及び企業（製薬等）</li> </ul>

●：特に効果のある支援ステップ、○：支援しているステップ

## 以下のようなサービスも産学連携における知財マネジメントに資する可能性がある

国	サービス（提供主体）	サポートするパート			概要・活用の可能性	導入実績
		有用知財 発掘・育成	権利化 ・維持	技術移転 ・社会実装		
米国	Dynamics 365 (Microsoft)	○		●	<ul style="list-style-type: none"> <li>マーケティング、営業、サービスの領域において、顧客関係管理（CRM）をサポートする</li> <li>パートナー企業や研究者とのやり取りの記録・追跡が可能に</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>デューク大学、ジョンズ・ホプキンス大学など</li> <li>ロールスロイス、ノキアなど</li> </ul>
	Frost & Sullivan		●	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場調査と分析、コンサルティングサービスを提供</li> <li>世界80か国と300に及ぶ主要なすべてのマーケットを網羅</li> <li>特許取得の際の市場性調査に有用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界40拠点以上のグローバルネットワークを保有</li> </ul>
英国	IN-PART			●	<ul style="list-style-type: none"> <li>大学のテクノロジーと企業をつなぐデジタルプラットフォーム</li> <li>自然言語処理エンジンとスマートマッチングアルゴリズムを使用して、特定のニーズと要件に基づいて、大学と企業をマッチング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>40か国250以上の大学・研究機関</li> <li>シーメンス、ファイザーなど</li> </ul>
	GlobalData		●	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界のビジネス情報レポートおよびサービスを提供</li> <li>特許取得の際の市場性調査に有用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>数千もの企業、政府機関、業界専門家を支援</li> </ul>
日本	クラウド名刺管理サービス Sansan (Sansan(株))			●	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業内の名刺を部門を超えて可視化・共有することができる</li> <li>技術移転先候補企業の情報を大学内で一元管理することで、技術移転の実現可能性を高められる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>7000社を超える導入実績</li> <li>大学でも導入実績あり</li> </ul>
	特許／契約管理システム PatentManager (日本パテントデータサービス(株))		●		<ul style="list-style-type: none"> <li>国内外出願の期限管理、履歴管理、費用管理など、管理業務をトータルでサポート</li> <li>特許管理に特化したシステムであり、企業の知財部門などにおいては有用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手企業約3000社</li> </ul>
参考	クロスアポイントメント制度 (経済産業省)	(人材確保を支援)			<ul style="list-style-type: none"> <li>研究者が大学、公的研究機関、民間企業のうち、二つ以上の組織と雇用契約を結び、一定の勤務割合の下で、それぞれの組織における役割分担や指揮命令系統に従いつつ、研究・開発および教育などの業務に従事することを可能にする制度</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>70国立大学、6公立大学、23私立大学等（H29）</li> </ul>
	レンタル移籍プラットフォーム Loan DEAL (株ローンディール)	(人材確保を支援)			<ul style="list-style-type: none"> <li>大企業の人材が約1年ベンチャー企業で働き、価値創造や事業開発に取り組む「レンタル移籍」のプラットフォーム</li> <li>大企業人材を大学にレンタル移籍できれば、大学の知財管理、人材確保につながり、起業も産学連携機能を強化可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>導入企業数46社、移籍者数122名（2021年2月時点）</li> <li>現時点のサービスでは、大企業ーベンチャー企業間</li> </ul>

●：特に効果のある支援ステップ、○：支援しているステップ

## 本件に関する連絡先

野村総合研究所

コンサルティング事業本部

ヘルスケア・サービスコンサルティング部

ヘルスケアグループ 尾本巧（グループマネージャー）

[t-omoto@nri.co.jp](mailto:t-omoto@nri.co.jp)

The text is framed by two decorative swooshes. The top swoosh is a gradient bar transitioning from blue on the left to red on the right. The bottom swoosh is a solid blue bar.

***Share the Next Values!***