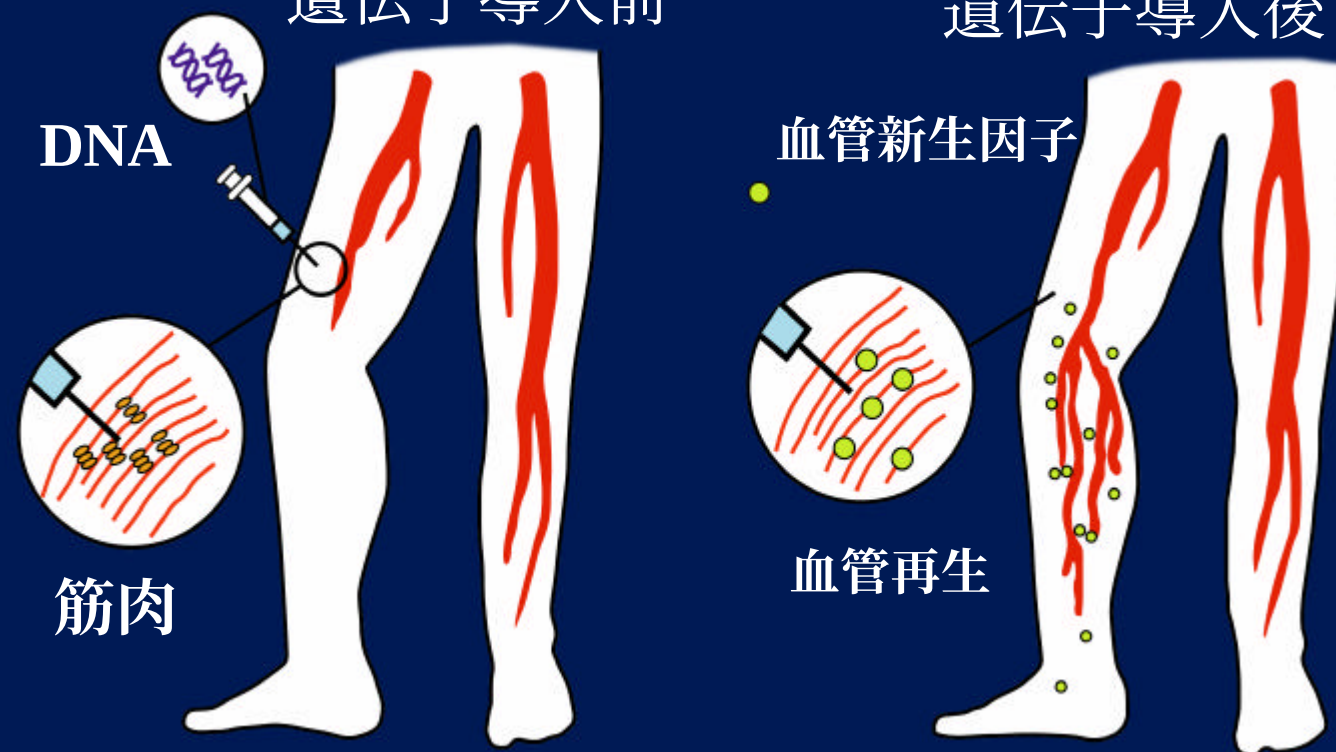




## 筋肉内への遺伝子導入による血管再生

遺伝子導入前

遺伝子導入後



血管新生因子の特許＝100億  
 筋肉に遺伝子を注射＝10億/会社  
 先進医療の特許は一つでも高価

# ビジネスモデル：遺伝子医薬開発の提携戦略



|          | 出願数 |           | 成立数 |           |
|----------|-----|-----------|-----|-----------|
|          | 国内  | WorldWide | 国内  | WorldWide |
| HGF      | 7   | 54        | 1   | 12        |
| NF kB    | 4   | 8         | 0   | 1         |
| HVJ      | 3   | 11        | 0   | 0         |
| PGIS     | 3   | 10        | 0   | 1         |
| その他新規シーズ | 2   | 2         | 0   | 0         |
| 準備中      | 2   | 2         | 0   | 0         |
| 合計       | 21  | 87        | 1   | 14        |

3年で100件以上の  
特許で  
大企業との連携を  
可能に！

# 大学発・バイオベンチャー成功の秘訣

モノ（シーズ、知的財産）

ヒト（人材 経営・開発）

カネ（資本）

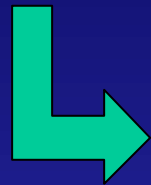
最も重要なのはシーズ  
他の3倍の価値）  
大学が有利



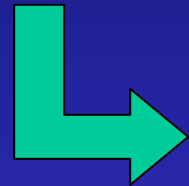
# ライセンス手続きの流れ

教授が“Technology Disclosure Form”を提出

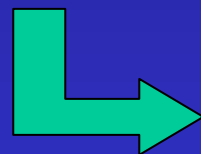
UCサンフランシスコTMの例



製造フィジビリティ、革新性、市場などより  
ライセンス戦略を立案



特許として申請するかどうか決定  
UCSFでは4件に1件の割合で特許申請



UCSFとライセンシーによる契約  
※ライセンス期間は15～20年

マーケティング能力  
が重要



大学の知財本部に期待

# 大学知財本部とベンチャー育成

## 1) ポリシー制定

なぜ、知財か？ 知財本部か？

Sell Domestic! Sell Smaller! (NIH)

ベンチャー育成・社会還元を明記

## 2) スーパー知財本部の選定

より重点予算配分

知的・産業クラスターとの連携

官 地方)との連携

成功事例の構築

## バイオ産業育成

目標 : バイオベンチャーを3倍



特許の審査期間を1/2に

ライフサイエンスの審査官を3倍に

ライフサイエンスの弁理士を3倍に

ライフサイエンス関連特許を3倍に

法科大学院で重点 4分野を必須に

不正競争防止法の改定

臨床治験データの保護)

グローバルベンチャー育成

(ベンチャーCOE)