

資料4

知財の見える化を起点とした マッチング・エコシステムの構築

2022年3月14日

内閣府 知的財産戦略推進事務局

<大学知財のスタートアップによる事業化促進>

- ・大学発スタートアップのストックオプションが対価として全く活用できていない。いろいろな制約はあるが、大学側がストックオプションで対価を受け取ってもいいとがない、もうからないと思っている。ここを変えないといけな。日本を世界一スタートアップしやすい国にするために、条件なしにスタートアップの新株予約権を対価として活用できるようにする。それと同時に、大学側にもそのほうがチャンスがあるということを発信していくことが大事。
- ・資力制限を撤廃するべきとの意見に同意。金がないスタートアップに対して、仕方ないからくれてやるみたいなマインドセットになっている。大学発スタートアップをたくさん生むためには、大学もいかに収益還元してもうかるかという形を考えるべき。実際に大企業と一緒にやったスタートアップのケースでは、大きい案件になるので、ぜひストックオプションでお支払いしたいと大学に話をしたら、資力その他の事情を勘案し、資力があるのでそれは駄目ですと拒否された。現場の方々からすると、お金が入るほうをどうしても選んでしまうところがある。大学としてアセットマネジメントをどうするかという指針が必要だと思う。この辺りを現場に委任すると、現場の方々は何となく怖いので、現金回収のほうに判断が流れてしまう。資力制限を撤廃すると同時に、大学のアセットマネジメントとして、中長期の運用を考えるということを大学に強制させるぐらいのことをしないと駄目なのではないか。
- ・大学の提案によくある、知的財産を買ってしまってくださいという話は、あまりサステナブルではないと思っている。サステナブルな形にしていくという意味では、ベンチャーキャピタル業界としても、アカデミアの知的財産が利益還元される仕組みをつくっていかないといいけない。全部をストックオプションで渡す形だと、大学側もライセンス収入が欲しいという切実な問題があると思うので、そこはハイブリッドにするとか、ちゃんと対価を交渉するとか、個別の話で解決をしていくべきではないか感じている。
- ・ライセンスの対価として新株予約権を取得すると、結果としてその技術を使った事業が売上げや利益につながらなかったとしても、会社がイグジットできたときにはキャピタルゲインが入ってくるということで、大学発スタートアップに対してライセンスをする際には、有効な手段だと考えるべき。
- ・過去に負担した特許関連費用はキャッシュで取る。それ以上のキャッシュは多少スタートアップ側に負担してもらった上で、よりの大きな一時金、譲渡の対価については、ストックオプションで取るのが合理的。そういう意味で、お金が全くない会社に新株予約権を対価にライセンスするという考え方はそもそもそぐわず、資力の有無を要件として法で要求するのは、実質的には意味をなしていない。結果として解釈で決めなければいけないと思われているところが問題を引き起こしている可能性もあるので、こういう制約は撤廃してしまったほうがいいのか。
- ・新株予約権の比率をどれくらい渡すかというところは重要な論点で、大学は経済的価値に着目して新株予約権を取得するのであるから、比率より、将来の株式価値、企業価値掛ける持ち株比率というところの経済的な価値を最大化することを一番に考える必要があり、たくさん取ればいいという考え方から脱却しなければいけない。発行会社側、ベンチャーキャピタル側も共通認識を持ってこの議論を進めるべきと思う。
- ・ストックオプションの比率について、職員の人だと、リスクを取れないし、よく分からないという感じになってしまうので、ガイドライン的なものが欲しい。また、データベースで取引事例を積み上げて相場観を形成していき、それを関係者で共有するような、何らかの仕組みをつくれないうるかと思う。
- ・スタートアップ企業からTLOに提供されたストックオプションを担保に、TLOの運用・運営に使えるお金が拠出されるとか、国が何らかの施策を取って抜本的な仕組みをつくらないと、誰かが我慢をしなければならないという仕組みは絶対に変わらないと思う。
- ・大学の研究成果をスタートアップに移転したほうがいいのか、権利自体は大学側に残して、使用権を渡したほうがいいのか。権利を移転したほうが事業化以降の活動がスムーズという考え方がある一方で、逆に権利を残しておかないと、技術の改良がうまく進まないという問題もある。また、実際に権利がどこにあるかによって、VCの見方が変わって、資金調達がスムーズにいったりいかなかったりという論点があるので、併せて議論していただきたいと思う。
- ・東京大学は、特許は譲渡しないポリシー。理由は単純で、確実に事業化するなら譲渡してもいいが、事業化しなかったら死蔵化してしまうため。これは結構クリティカルな問題であるというのは、御理解いただければ。我々は専用実施権を設定してもいいのではないかと考えている。譲渡しているのとほぼ同じ意味合いになるし、第三者が特許侵害したときに差止請求権も持てる。

<大学知財のスタートアップによる事業化促進（続き）>

- ・新株予約権ではなく、生株をもらったほうがいいのかという話もある。ベンチャーからすると、東京大学が株主になっていたほうが安心感もある。ただ、生株だと大学の財務などが嫌がる。その資産を価値評定しないとイケない。大学は会計検査などが入ると、大変ナーバスになるので、そちらを変えるほうが、新株予約権でベンチャーキャピタルや証券会社と戦うよりも、現実的にはいいのかもしれない。アメリカでは、議決権を持たないということを表明して、大学が生株を持っている。
- ・東大の例では、アップフロントロイヤルティーは、かかった出願費用プラスアルファで、あとは新株予約権を設定する。契約時の一時金は出願費用プラスアルファと新株予約権で設定して、あとはサブライセンスの対価や、ランニングロイヤルティーを設定するというのが一般的。新株予約権についての資力制限はやめてほしい。まずは優秀な人材確保とか、設備投資とか、ベンチャーを成長させることにプライオリティーをつけたい。本当にベンチャーの成長を考えるのであれば、新株予約権をできる限り気楽に運用できるようにしたい。売却に関しても自由度を持たせたほうがいい。新株予約権という権利であっても、大学がずっと持っている、何となく健全な気持ちにならないのか。大学の自由に任せたほうが、結果としてウィン・ウィンになるのではないかと思う。
- ・全国の大小様々な大学を見ていると、まだストックオプションに対する抵抗感は根強い。特に事務方で作法が分からないために手をつけられないという根本的な問題がある。投じた出願費用はキャッシュとして回収した上でプラスアルファの部分をストックオプションにするとか、実際にストックオプションを行使するときの方法とか、ハンドブックなどをつくってケーススタディーをしていくということが重要だと思う。
- ・ストックオプションの考え方としては、エコシステムを発展させる、経営資源の循環を大きくするという考え方をするのがいい。何が大切かという、それぞれのプレーヤーのインセンティブ構造。ストックオプションというのは、譲渡してしまうとそれきりで、大学は努力をするインセンティブがないわけだが、この会社の将来は非常にリスクだから、努力をしろということをつけるとか、エコシステムのつながりをつくる意味では有効な手段だと思う。東大の場合はインキュベーター施設でいろいろなサポートをしている。できるだけそういう時間をつくって、スタートアップとの関係性をつくっていくことが重要だと思う。
- ・知財ガバナンスの話で、ストックオプションをどのように説明するかは、工夫していかないといけない。生株だとなおさら。ここから先は、説明するというアカウントビリティをどのようにやるのかということが大事。逆に説明をすることで、大学はこう考えてこういう契約になっているということを皆さんが理解できると思う。
- ・生株の所有については、大学の法人法、特に国立大学法人法で認められていないが、会社についてはやっているの、整理の仕方はなくはないのだろうと思う。大学発ベンチャーの場合、大学との関係性が非常に強い場合は、大学が情報を持ってしまっているケースがあるので、その場合は売却時期とか、気を付けていかないといけない。
- ・VCとしては、大学側にお金のごっそり移ってしまうのは抵抗感がある。当然起業家も抵抗感があるので、やはり新株予約権で対応していただきたい。資金のあるなしは、条件として絶対に付してほしくない。
- ・高度な話が出ているので、東大、京大等、たくさんの大学発ベンチャーを経験している人には通じると思うが、地方に行くと、なかなか通じない。それをどうやって解決するか。できる所と地方とで、多少施策を変えていかなければいけない。
- ・大学発ベンチャーも、大学の先生が自らやるというパターンと、会社が一つできて、その会社が大学をまたいで幾つかの知財を拾い集めるというパターンがある。後者は大学発ベンチャーとしてなかなか認定されない。しかし、そういうものが結構増えてきているので、3大学とか、4大学の特許がまたがる場合はどうするかということも、議論の中に入れていただきたい。大企業の40代ぐらいの研究者の方が大企業を辞めて、大学の特許を集めながらやった事例や、学生発という形で、学生が幾つかの知財を担いでやった事例がある。大企業の余った人材が経営者人材になって、大学の知財を使っていくという、この逆流をしていけると、大学の知識はもっと活用されるはず。

<大学における事業化を見据えた権利の確保>

- ・大学ないし大学発スタートアップの知的財産の権利化を支援すること、権利化されたものの価値を高める、流動性を促進するということは、両方議論しなければいけない。前者の権利化支援はJSTや特許庁が施策に取り組んでいる。これを、大学発スタートアップの権利化を徹底的に支援するということで、例えば前年比増えたいな形でお示しいただくのが一番いいと思っている。
- ・スタートアップ化ができそうだというとき、この段階で普通のベンチャーキャピタルはファンドから金を出せないと思う。そうすると、PCT出願をする場合は、ファンドの管理報酬、運営費から出さないといけない。我々はそういうことも想定して、管理報酬を少し高めに設定して対応しているが、これは限界がある。JSTのSTART（大学発新産業創出プログラム）の予算は知的財産の取得には使用できない。アカデミア側にやってもらおうとしても、アカデミアはベンチャーを怪しいものだと思っている、そのために特許費用を払う必要があるのかとなってしまふ。中長期的な視点を考えた上でのマインドセットは、かなり問題。大学によって異なるが、地方大学や国研ではこういう事例はよくある。JSTの海外出願促進のプログラムは、すごくいいと思うが、スピード感が間に合わない。PCT出願期限が間近です。だけれども、我々はどう考えても投資判断はできません。そうであると、JSTのプログラムは時間的に間に合わないケースがすごく多い。
- ・知財コストの約半分は海外出願の費用。投資前の案件で、海外出願の費用を大学から出してもらえないから、とにかく出資してくれと言われる案件はすごく多い。例えば国でファンドをつけてもらい、出願費用を出す代わりに、うまく事業化したら、半分は国が取り、半分は大学に入るとか、そのようなファンディングの仕組みをつくれなから。承認TLOの人たちは事業化の評価ができず、トータルでお金が足りなくなるみたいな状況があるので、国がファンディングするTLOに関しては、ちゃんと牽制するような仕組みも入れてもらって、やってもらえるといいのでは。年間20～30億でもあると、随分違うのではないかという気がする。
- ・権利化についての予算確保は、非常に重要だと思う。特に今度、特許庁でPCT出願の費用などが高くなるので、ここに対する支援措置が必要。JSTの海外出願の制度もあるが、あれは最初の出願から半年以内に申請しないとイケない。半年以内にベンチャーができて、ライセンスができて、ベンチャーが申請できたらいいが、とんとん拍子にいくベンチャーばかりではない。起業するのに出願から1年かかるケースもある。
- ・会議の議題がスタートアップ・大学を中心とするという形の名前になっているので少々外れるが、例えばJSTの外国出願支援は、大学しか使えない。ナショセンを含めた国立研究開発法人から非常に優れた知財が出て、外国出願費用の支援策がないということで、出願されないまま終わるケースをよく目にする。その幅を広げた支援策も考えていかなければいけないのではないかと。

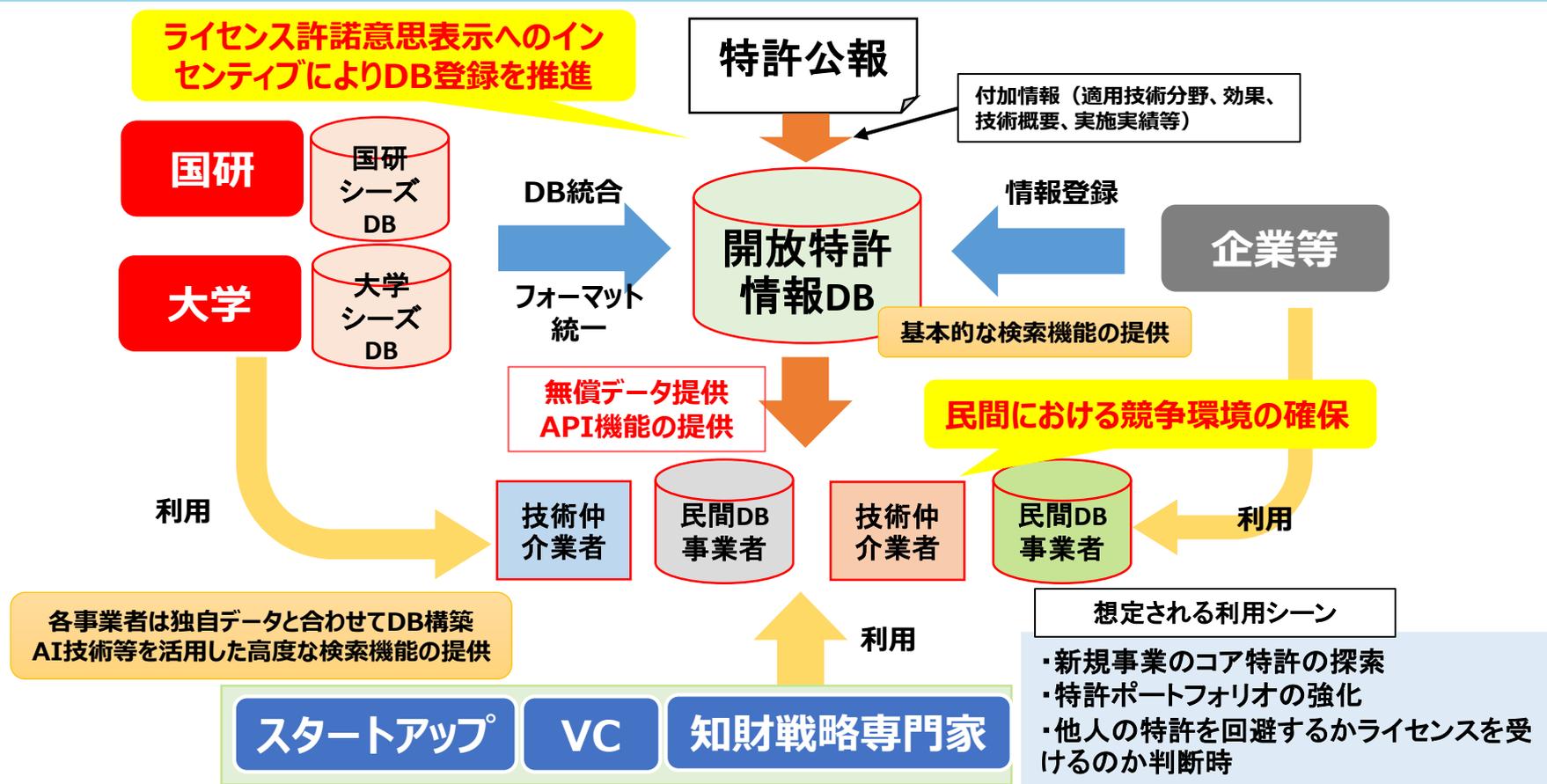
<大学の共同研究成果の事業化促進>

- ・知財の流動化を促進するという観点では、ライセンス・オブ・ライトの導入、そして、大学と企業との共有特許を企業側が実施しない場合には死蔵することがないように、第三者への実施許諾に同意する旨の規定を契約に盛り込む、第73条3項の実施許諾の要件を緩和する等、徹底的にやる必要があると思っている。
- ・共同研究の場合、共同出願になると非常にやりにくいので、スタートアップ側の単独出願に変えていただきたい。ライセンス料を一律に支払う傾向が多いと思うが、スタートアップ側からすると抵抗感があり、赤字補填、リスクテークをしているときに、お金を払っていくのは大変。ある期間無償化するか、柔軟な対応をしていただきたい。したがって、一律的にガイドラインを設定して当てはめていくというのは、無理があるのではないかとと思っている。受け手側のTLOのメンバー、大学側の担当者の資質なども高くないと柔軟な対応はできないので、そこも一つ課題。
- ・73条については、これまで何度も話は出ているが、最後は任意規定だという話になると、中小企業と大企業の関係で、大企業があちこちライセンスしたら中小企業に不利だという論議を解消しないと、法改正というのは厳しい。考え方としては、共願特許が活用されていないという問題を解消すればよいので、アプローチの仕方は、73条ではないほうがいいという気がする。あと、バйдールはもともと譲り受けないことができるから、それで共願のものがどれぐらい活用できているかということが問題になるのだけれども、バйдールであればいろんな条件をつけやすい。
- ・どの研究領域なのか、どの技術なのかによっても違いがあると思う。特許庁もいろいろな契約のモデルなどを作成しているようなので、幅広く議論させていただければ。

<TLOの現状と課題>

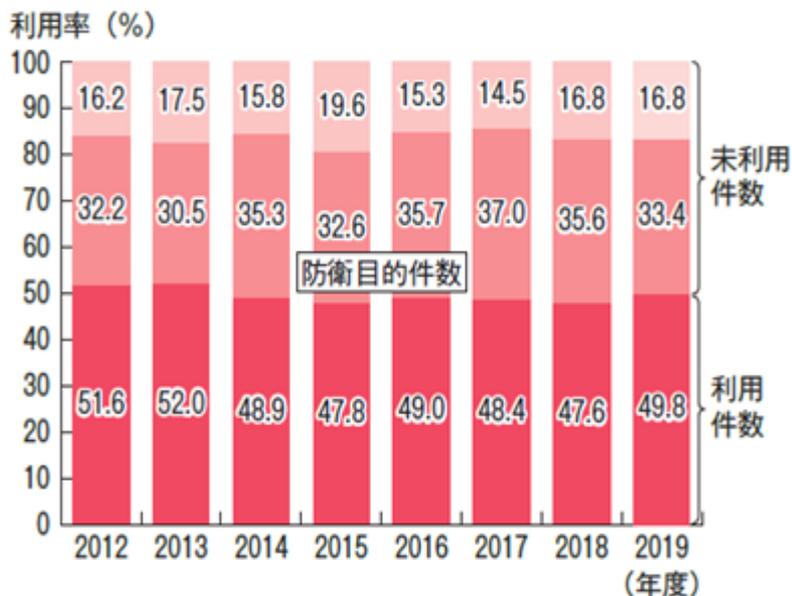
- ・拠点に集約するだけでなく、各大学にきめ細かく知財の支援ができるような人材を配置していただきたい。富山の人わざわざ金沢や、新潟のTLOに行くということはありません。
- ・広域化も重要だが、質がどうなのか、各TLOが手を広げたときにどれだけ実績として立っているのかということの分析も必要。お願いしたものの、うまくいかず契約は解消したとか、本当にちゃんとやられているところは、逆に手を広げないという話も聞いたりする。
- ・集約化については分からなくもないが、どなたかも言っていたが、それぞれのTLOの質を上げていくのも結構重要。そのためには職員の方々の報酬であったり、そういったものを含めて、戦略的に考えていく必要がある。

- 起業者が事業構築に必要な知財ポートフォリオを自社だけで完成させることは困難。
- 大学や大企業が生み出し保有する知財の多くは活用されず、事業化に結びついていない。これを活用すべきでは。
- こうした未利用の知財について、そのライセンス意思も含めた見える化（DB強化）を、技術仲介事業者やVC・スタートアップ、知財戦略専門家のDB・サービスと連携する形で進めてはどうか。
- これにより、技術仲介事業者の仲介機能の強化に結びつけ、VC・スタートアップ・知財専門家の知財探索コスト（手間・時間）の低下を図ることで、スタートアップを通じた事業化につなげることが重要。
- マッチング効果を上げるため、ライセンス意思のある知財のDBへの登録規模の拡大が必要。



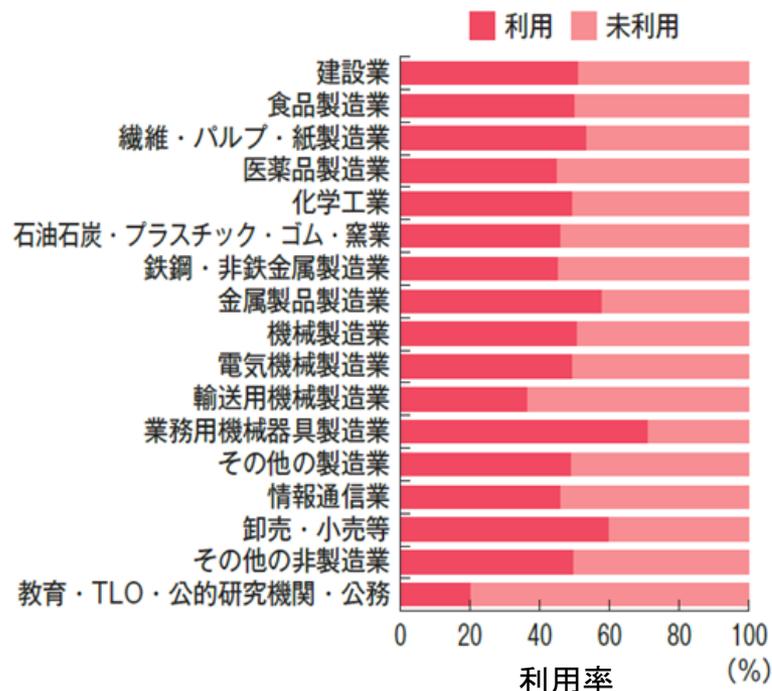
- 国内における特許権の未利用率は過半数を超え、特に大学等が保有特許権の未利用率は低い。

国内における特許権の利用率の推移



出典: 特許庁「令和2年度知的財産活動調査報告書」

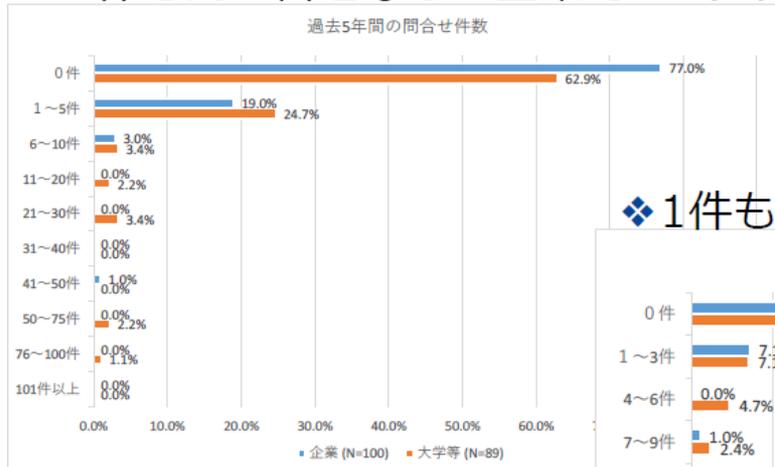
国内における業種別の特許権の利用率



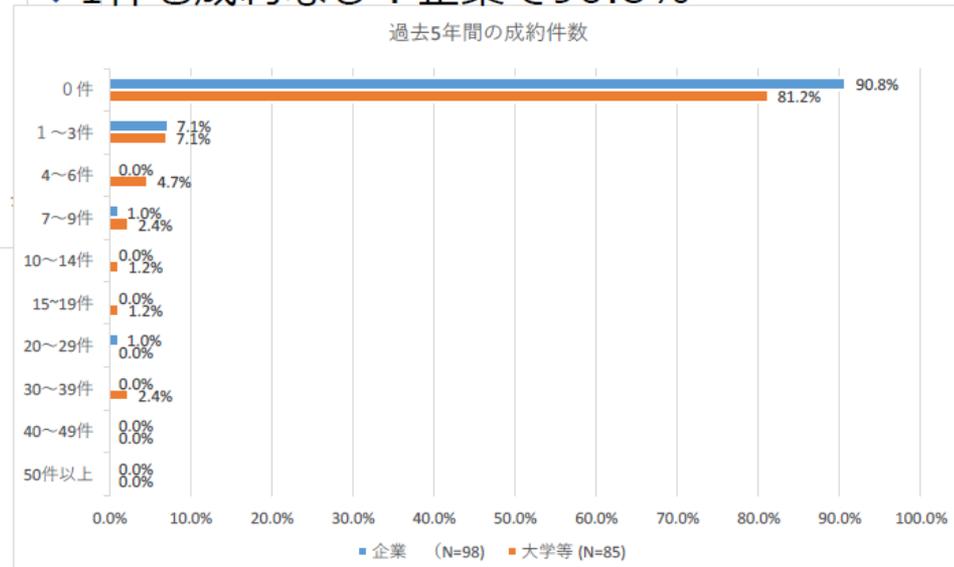
出典: 特許庁「令和2年度知的財産活動調査報告書」

- 開放特許情報データベースには、企業740社、大学・公的試験研究所219機関（2018年10月13日時点）が開放可能な特許を登録（約25,000件）
- そのうち、多くの登録特許について1件も問い合わせがなく、1件も成約がない企業が大多数

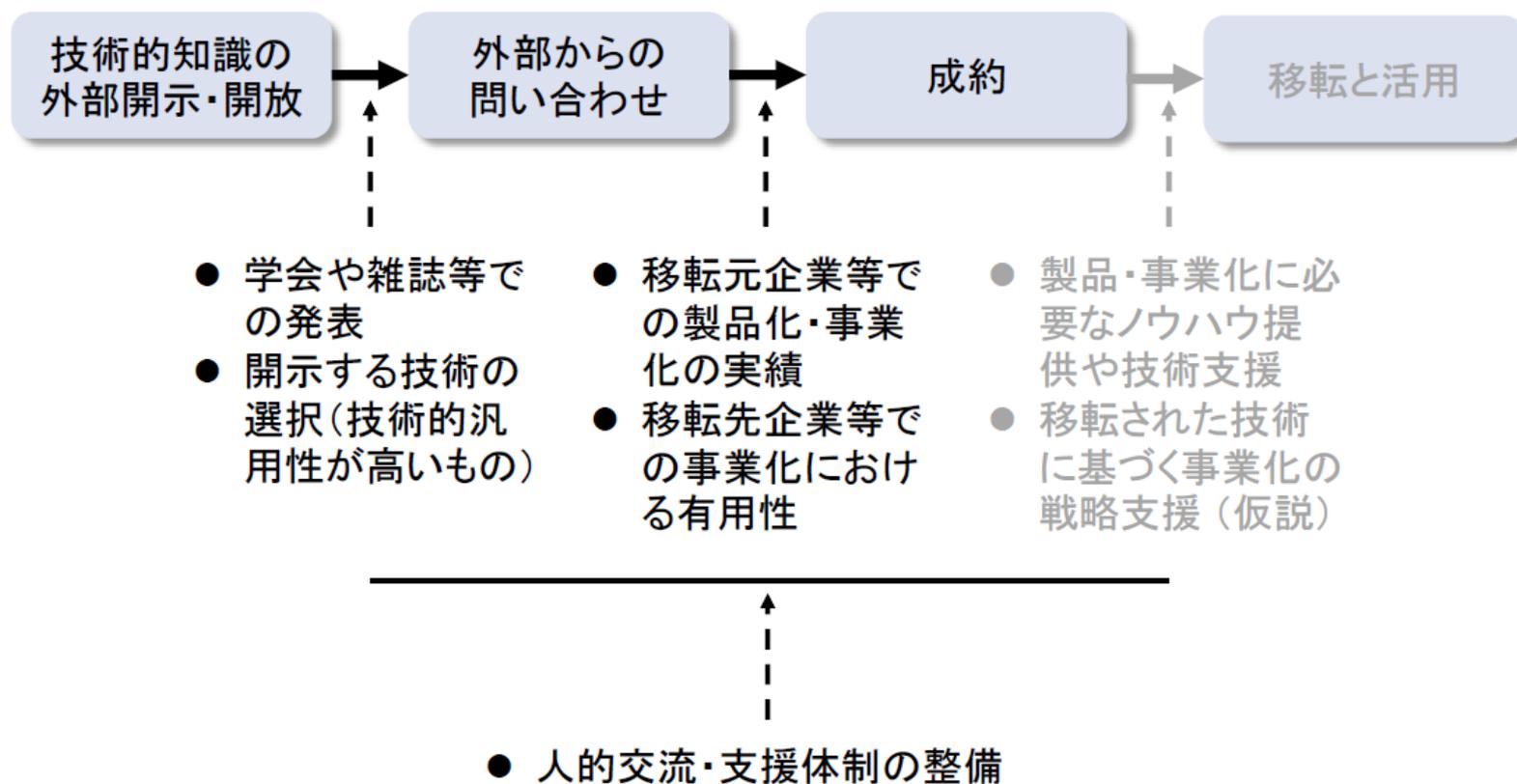
❖ 1件も問い合わせなし：企業で77.0%



❖ 1件も成約なし：企業で90.8%



- 開放特許の成約に向けては、学会や雑誌等での発表を通じて、問い合わせを増やすとともに、成約には、特許の実現可能性や有用性に関する情報が重要
- 併せて、潜在的なライセンサーとライセンシーとの間を繋ぐ仲介人材がマッチング及び事業化の鍵を握る



【出典】学習院大学 米山茂美教授作成資料に基づき事務局加工

- 民間の技術仲介事業者においても、技術シーズDBを用いたマッチングサービスを実施。

TechMesse (リンカーズ社)

Web上に技術や製品を掲載し、
閲覧者の技術検索を可能とする
Web展示会プラットフォーム

技術紹介の他に、用途、解決できる
課題等を掲載。



Technology Search (ナインシグマ社)

企業の技術ニーズにマッチした技術情報
や解決策をデータベース・検索システムに
よって世界中から抽出する技術探索
サービス



※ UMI社、リバネス社は別途プレゼン予定

出典：リンカーズ社、ナインシグマ社ホームページに基づき事務局にて加工

▶ 特許公報・登録実用新案公報・意匠公報に、出願人または特許権者の申し出により、**権利譲渡又は実施許諾の用意がある旨を掲載するサービス**を実施しているが、実際には、ほとんど利用されていない。

公報上の表記

特許公報第2900001号 (P2900001)	
特許庁長官 平成27年12月18日 特許第2900001号	特許庁長官 平成27年12月18日 特許第2900001号
特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号	特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号
特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号	特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号
特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号	特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号

請求項の数：(全5項)

特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号	特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号 特許第2900001号
--	---

特許権者において、権利譲渡の旨がある。

実施許諾

権利譲渡を選択された場合
『特許権者において、権利譲渡の用意がある。』

実施許諾を選択された場合
『特許権者において、実施許諾の用意がある。』

権利譲渡、実施許諾の両方を選択された場合
『特許権者において、権利譲渡・実施許諾の用意がある。』

【出典】特許庁ホームページ https://www.jpo.go.jp/system/laws/koho/kenri_jyouto_kouhou_moushikomi.html

▶ **英国、ドイツ、中国**、シンガポール、ブラジルにおいて、ライセンス意思表示へのインセンティブの仕組みとして、ライセンス・オブ・ライト(LoR)制度（※）が導入されている。

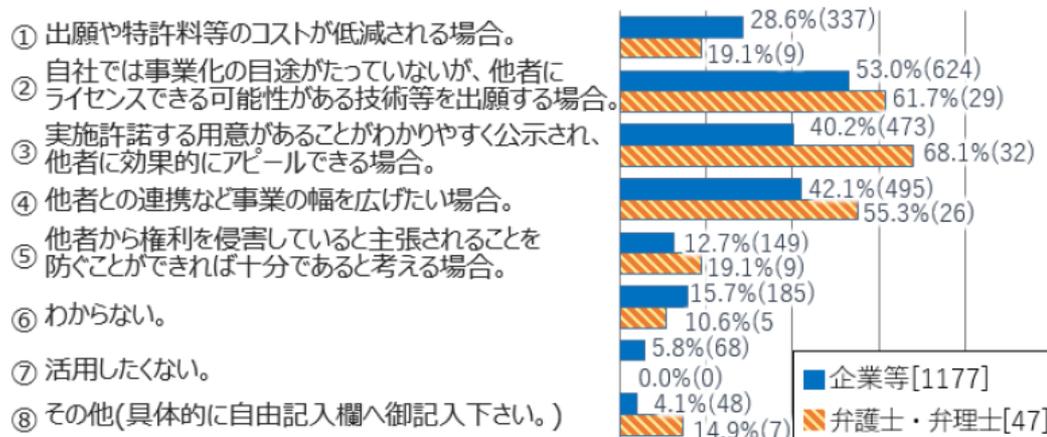
（※） 第三者への実施許諾へのインセンティブを与えるための施策として、第三者からの実施 許諾を許可する義務を負うことを条件に、特許料を一定割合減額する制度

	英国	ドイツ	中国
申請可能時期	特許権発生後	特許出願後	特許権発生後
宣言の申請者	特許権者 (3年間不実施の場合は、第三者が強制的なLoRを申請できる)	出願人／特許権者	特許権者
宣言の取下げ	可能（実施権者がいない場合、または実施権者全員の合意がある場合）	可能 (実施権者がいない場合)	可能
実施権発生	特許権者と実施権を求める社とがライセンス合意に至ったとき	第三者が実施をする意思を特許権者に通知したとき	第三者が権利者にライセンス料を支払ったとき
ライセンス条件	合意による	合意による	ライセンス料の支払い方式・基準を公告
実施条件の決定制度	あり (当事者の申立により知的財産庁長官が裁定)	あり (当事者の申立により特許商標庁が決定)	あり (当事者の申立により国務院専利行政部門に調停請求可能)
独占的实施権	不可	不可	不可
利点	年金の50%減額	年金の50%減額	年金の減免
差止請求権の制限	あり	あり	あり

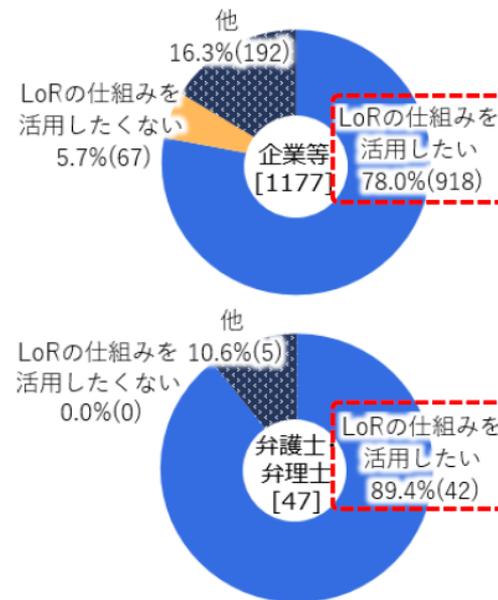
ライセンス・オブ・ライト (LoR) について

▶ ライセンス・オブ・ライトの仕組みを活用したいとする企業等、弁護士・弁理士が多い。

日本でも「ライセンス・オブ・ライト (LoR)」の制度が導入された場合を想定すると、どのような場合に、特許権者としてLoRの仕組みを活用したいと思いますか。(複数回答可)



①から⑤を選択した者を「活用したい」、⑦を選択した者を「活用したくない」に分類



【出典】令和2年度特許庁産業財産権制度問題調査研究「AI・IoT技術の時代にふさわしい特許制度の在り方について」

〔知的財産推進計画2021（抜粋（一部修正））〕

・ライセンスオブライト制度（注）を参考に、企業間連携・オープンイノベーションを促すための知財制度やマッチングの仕組みについて検討し、結論を得る。
(短期、中期) (経済産業省)

(注) 第三者への実施許諾へのインセンティブを与えるための施策として、第三者からの実施 許諾を許可する義務を負うことを条件に、特許料を一定割合減額する制度

- 第1回 全体（2月15日）
 - 全体（現状と課題の整理、今後の検討の進め方 等）

- 第2回 大学からスタートアップへの技術移転を巡る障壁除去（3月3日）
 - 大学知財のスタートアップによる事業化促進
 - 大学の共同研究成果の事業化促進
 - 大学の知財マネジメント機能の集約化

- 第3回 知財の見える化を起点としたマッチング・エコシステムの構築（3月14日）
 - 大学・国研、大企業等の知財が見える化したシーズDBの充実
 - 特許活用やライセンス意思表示を促すインセンティブの仕組みの検討
 - とりまとめの方向性（中間整理）

- 第4回 スタートアップの知財戦略の支援サービスのエコシステム化（4月1日）
 - 知財戦略を担えるVCや人材の見える化とマッチング強化
 - VC、スタートアップの知財戦略専門家の増強（中間的な整理）

- 第5回 大企業による経営アセットのスタートアップへの提供促進（4月上旬）
 - 大企業の知財・人材等のスタートアップへの切り出しについての開示・ガバナンス強化
 - スタートアップとの協業に向けた大企業の積極的な取組の見える化

- 第6回 とりまとめ（4月中旬）
 - 知財推進計画2022の方向性

1. 大学・国研、大企業等の知財を見える化した技術シーズDBの充実・活用

- スタートアップ・VCが、課題や技術シーズの発見、課題解決手段やパートナーの探索、周辺特許を含む特許ポートフォリオ形成のための他者の特許の活用等に当たって必要な情報を収集しやすくするために、どのようなDBの充実が考えられるか。AI等の技術の活用を含め、どのような機能強化が求められるか。
- DBの有効活用に向け、VCと技術仲介事業者の活動をどのように結合させ、どのような構築・運営体制とすべきか。技術シーズDBを活用したスタートアップの支援に向け、VC、知財戦略専門家、技術仲介事業者は、それぞれどのような役割が期待されるか。
- 既存の官民のDBをどのように連携・活用すべきか。スタートアップ、VC等事業化サイドのニーズに応えるインターフェースは官でなく民間のDB/サイトが中心的に担うべきか。

2. 特許活用やライセンス意思表示を促すインセンティブの仕組みの検討

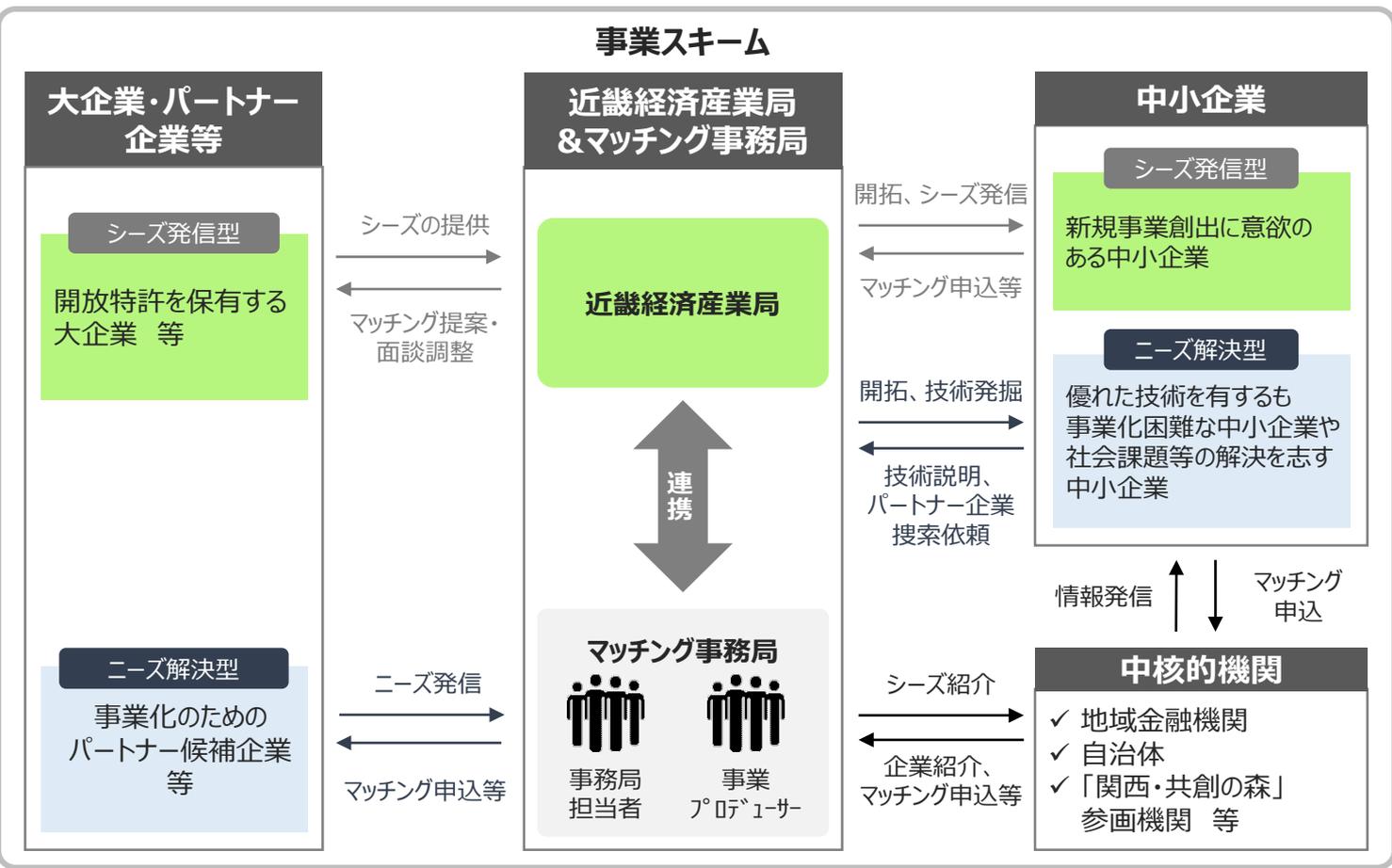
- シーズとニーズのマッチング取引コストを低減するために、特許保有者にライセンシングの意思を予め特許DB上で表示を促すことは有効か。
- 権利者がライセンス意思を表示することを促すためには、どのようなインセンティブの仕組みが考えられるか。
- 大企業が保有する特許のスタートアップでの活用を促すため、どのような開示・ガバナンスの強化が考えられるか。

3. とりまとめの方向性（中間整理）

- これまでの議論等を踏まえ、項目や内容等が適切であるか。

参考資料

- 大企業等の技術を活用した中小企業の新事業創出を支援する **シーズ発信型事業** と、中小企業のパートナー検索や社会課題解決を支援する **ニーズ解決型事業** を実施。
- 自治体、金融機関をはじめ、「関西・共創の森」参画機関との連携により、出口までを見据えた支援を実施。



4. 知財の見える化を起点としたマッチング・エコシステムの構築

- 特許庁のデータベースでは、ライセンスとして利用できるかどうか不明。出資のきっかけとして、知財の詳細な状況を見える化できる仕組みが必要ではないか。 (VC)
- 大企業や研究室の休眠特許のうち外部に出してもよいものが分かるインフラ整備をしてほしい。そこにスタートアップのCTOが集うような場があって、VCが投資しやすい箱があってもよい。 (VC)
- 大学の研究者がビジネス実用化を目指しているのかフラグがあれば、VCからアプローチがしやすくなる。 (VC)
- 大学の研究段階で『企業が高いお金を払ってでもその製品を買いたい』というニーズがあることがスタートアップ化するかどうかの強い目安になる。 (VC)
- 特許庁のDBは優れているが、一本一本の特許で、技術領域がみえない。また、ライセンスとしてAvailableかわからないという問題がある。「事業」と「技術」を結びつけて掲載した社内DBを構築しており、知財についてのライセンスAvailableの推定もできるようにしている。 (VC)
- マーケット視点で知見を有するビジネスに精通した者と、技術を読み解いて、どのようなことまで実現できるのか理解できる者の、技術とマーケットのマッチングが必要ではないか。 (VC)
- INPITのDBには、特許の内容は記載があるが、どういう製品、事業、どんな業種に使えるのかという情報はない。ライセンスで収益化するのが目的であるなら、収益化の付加情報を出してもらう。また、ニーズのデータがあればマッチング需要はあると思う。 (大学)
- 国全体としてどんな研究テーマにどんな特許があるかは管理し、データベース化するべき。 (大学)