

米国大学技術移転事情

～Provisional Applicationを利用した

米国式マーケティング～

星 エリ*

米国ニューメキシコ大学は、標高 1600 m に位置する山岳部に人口約200万人の商業都市アルバカーキ市に位置する。米国エネルギー省管轄の国立研究所(サンディア/ロスアラモス)が2つ、米国国防省管轄(カートランドエアフォースリサーチラボ)の国立研究所が一つあり、合衆国からの研究開発費への投資額が全米50州のうちで一番高く、基礎研究、高度技術の集積地である。また科学者の人口密度が一番高い州としても知られている。ニューメキシコ州政府は、州の資産を十分に活かすため、経済成長戦略として、航空産業発展、映画産業誘致、科学技術による創業支援を柱に2020年までに「State of Innovation(イノベーションの州)」を目指している。

そのような科学技術研究に恵まれた環境に位置するニューメキシコ大学(以下、UNM)は、1889年に創立され、一番大きな州立総合大学で、学生数は約2万8千人、2万人以上の教職員が在籍する州内で二番目に大きな雇用主でもある。科学研究費は年間約400億円ほどと潤沢であり、サンディアやロスアラモスとの包括的協力協定を大学としても結んでおり、科学技術の共同研究と研究者と学生の交流を目的に提携を進めている。

ニューメキシコ大学で創出される新しい発明のすべては、1995年に UNM の非営利団体として創立された STC.UNM (Science and Technology Corporation. University of New Mexico, 以下 STC)に届けられ、その特許取得に向けたビジネスソリューションサービスが提供される。この STC.UNM は、独立した取締役会によって経営管理され、大学技術移転、商業化、事業化、大学発ベンチャー創出、また周辺地域イノベーションによる経済開発に貢献することを

使命としている。2012年から取り組んでいる経済開発のミッションは、大学発ベンチャー支援に注力し、新しい雇用を生み出す産業プラットフォームを創出することであり、このための地域経済活性化を活性化を目指す産学官連携プロジェクト Innovate ABQ に取り組んでいる。

1. STC.UNM における技術商業化プログラムについて

STC は、最高経営責任者兼経済開発局長である Lisa Kuuttila(リサ・クッチラ)氏のリーダーシップの元、14人のスタッフで構成され経済開発チームとイノベーションチームにて運営されている。

イノベーションチームは、技術移転の業務がコアミッションであり、大学教授、学生(発明家)から提出された発明申請書を元に、STC で雇っている学生インターンによる先行技術調査を行い、その中から特許取得の可能性のありそうな案件を特許弁護士に正式に申請依頼をし、同時に積極的にデータベースを活用したマーケティングを実施する。イノベーションマネージャーが一環して管理するポートフォリオは、約525件にもものぼり、積極的に起業家やベンチャーキャピタル(VC)へのプレゼンテーションを実施するとともに、ダイレクトマーケティングを展開している。興味を示した企業にはオプション契約または、ライセンス契約を実現し、場合によっては、スタートアップの機会も創出していく。

経済開発チームは、2012年から大学総長の指揮のもと、スタートアップ企業を増加し、雇用を創出することによって、大学が主導で地域イノベーションを起こし、経済を活性化するための Innovate ABQ プロジェクトを立ち上げ、アル

* STC.UNM 国際事業マネージャー(101 Broadway Blvd., NE, Suite 1100 Albuquerque, NM 87102)

US University Technology Transfer Case Study ~Technology Marketing by Filing Provisional Application~; Eri Hoshi(International University Ventures Manager, STC.UNM(The University of New Mexico, Technology Transfer and Economic Development Office) Albuquerque, New Mexico, USA)

Keywords: *provisional application, tech transfer, tech marketing, patent, commercialization*

2018年6月29日受理[doi:10.2320/materia.57.448]

バカーキ市, ベルナリオ郡, ニューメキシコ州との産学官連携活動を促進している。

STCは、14人という少ないスタッフで、膨大な知的財産の商業化活動、産学連携活動を促進している。効率的に運営できる判断力が迅速で的確なリーダーシップを発揮している。クッチラ社長は、スタンフォード大学、パードゥー大学、ジョージア大学、アイオワ州立大学で技術移転事務所の経営に30年以上の経験を持ち、大学技術移転の世界では第一人者である。同氏のリーダーシップにより、大学教授の意識改革や、効率的で信頼できる技術移転プログラムは劇的に進化し実績を上げること成功している。

2. ライセンスにつなげるための技術マーケティングプログラム

科学技術移転活動において、知財のマネジメントの一元管理も大切だが、ライセンス契約につなげるための一番キーとなるマネジメントは、マーケティング活動である。STCでのマーケティング活動は、セメスターごとに、7人から10人のニューメキシコ大学の学生インターンを雇用し、そのサポートを得て推進している。STCにて購入しているマーケティング調査用のデータベース等からデータマイニングをし、積極的なディレクトマーケティングを展開するための下準備をそのインターンに手伝ってもらおうとともに、この活動が人材育成の一環としての教育的な位置づけにもなる。学生インターンの主な仕事内容は、発明家からの発明申請書を元に、技術を理解し、フロスト&サリバンやメッドトラックなどのデータベースにて市場動向の調査を行い、技術の応用の可能性を含めた技術サマリーであるNCS(Non-Confidential

Summary)を作成する。ニューメキシコ大学でのライセンス可能な技術サマリーを広告するために、イーコマースプラットフォームであるFlintbox(フリントボックス)にNCSや特許情報、論文、教授のプロフィールを掲載する。ソーシャルメディアを活用しフェースブックやツイッターなども利用する。興味を示しそうな企業リストを作成し、マーケティングキャンペーンを実施し、電話やメールでビジネスデベロップメント部門の担当者への営業も行う。この一連のマーケティング活動に加えて、テクノロジーショーケースや、エンジェル投資家向けのイベント、セミナー、カレンダー作成やフライヤー広告など、発明家と密に連絡を取り合いながら、大学技術の営業につなげる。総合的には、マスマーケティングのレスポンス率は、平均して7%ほどであるが、2016年度の実績としては56件のオプション契約もしくはライセンス契約につながり、12社のスタートアップ起業が創業された。

3. 知的財産戦略～仮出願を活用～

STCでの知的財産戦略は、日本の大学と違ってユニークである。特許の所有者は、大学本部ではなく、発明家より大学に一度移管され、大学からSTCに再度アサイメントされるため、STCが特許のオーナーとして商業化活動に取り組む。そのため、判断時間も申請時間もスピーディーに対応でき、ライセンス活動もフレキシブルに適応が可能で、米国の起業家へのニーズにも素早く対応できる。STCでは、インハウスの特許弁護士は常駐しておらず、全米の専門性の高い特許事務所8社と提携をしていて、申請から特許のオフィスアクション等への返答の対応を発明者と特許弁護士と、STCの知財コーディネーターとで管理運営していく。ここ

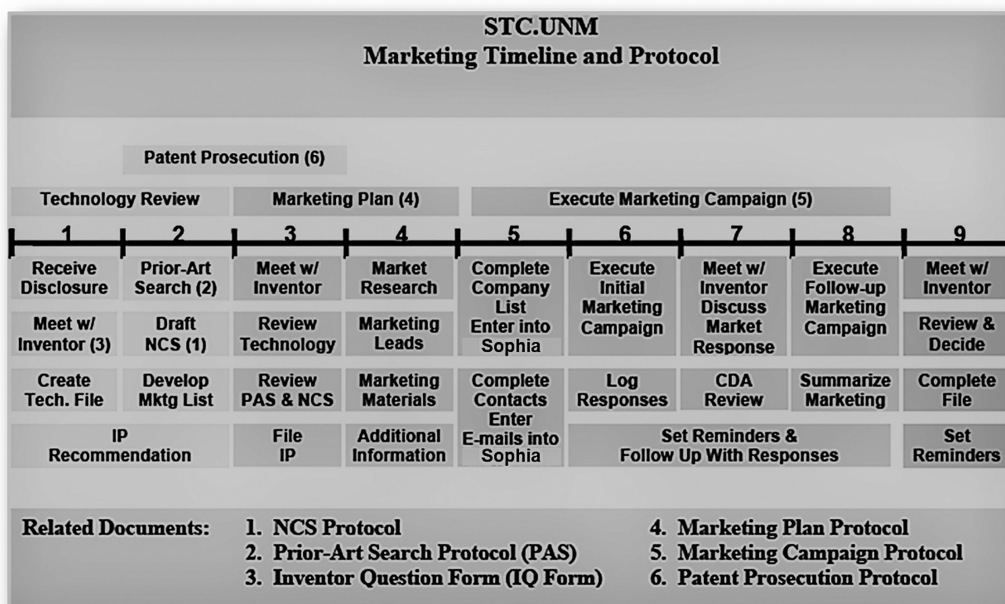


図1 マーケティングタイムラインの Protokol.

