

東京大学TLOの産学連携活動について

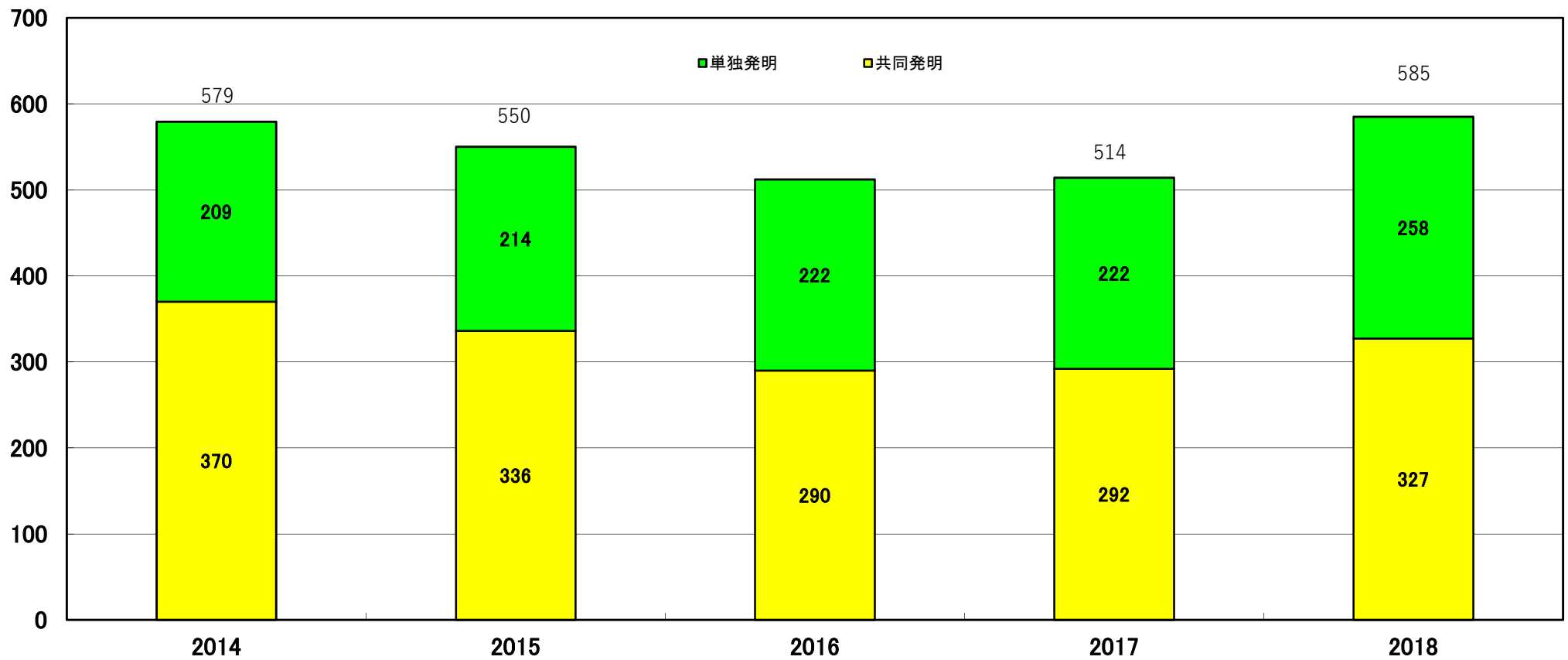
東京大学TLO

代表取締役社長

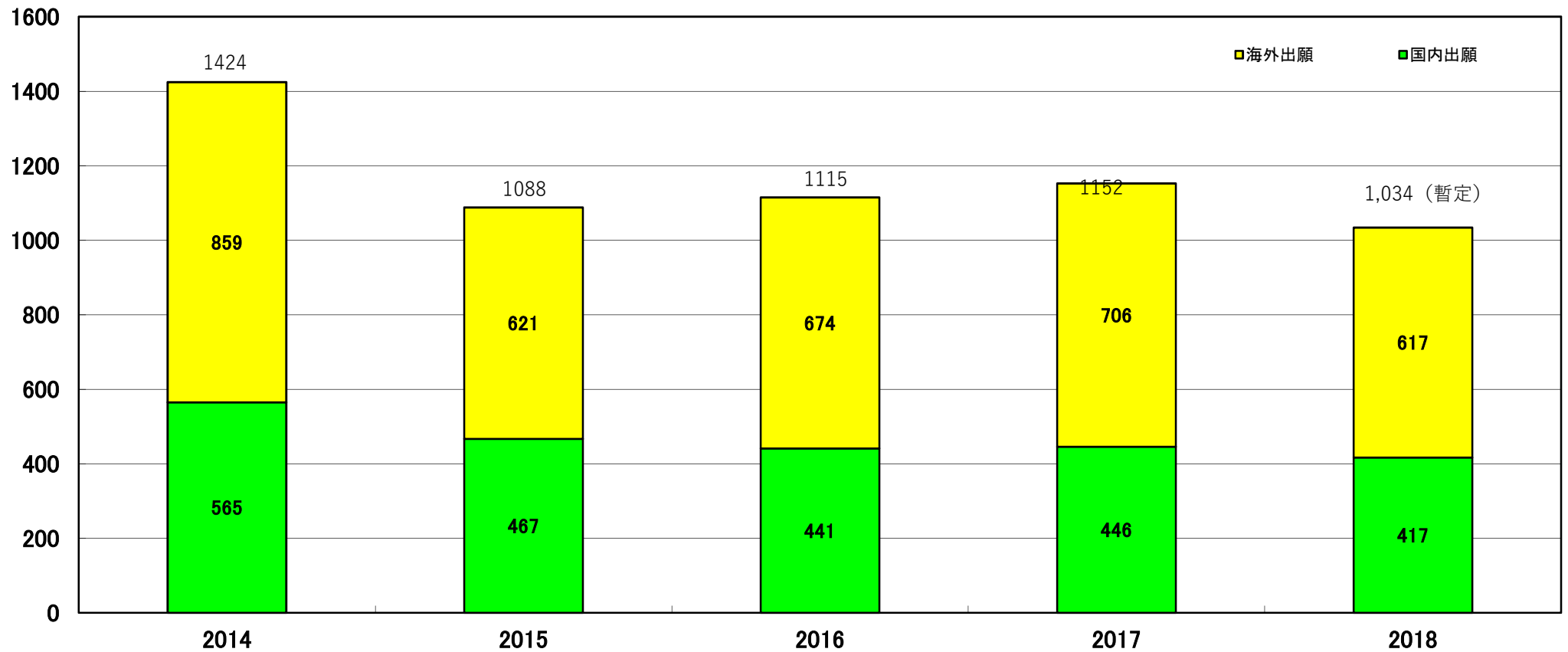
山本 貴史、RTTP

Website: <https://todaitlo.com/>

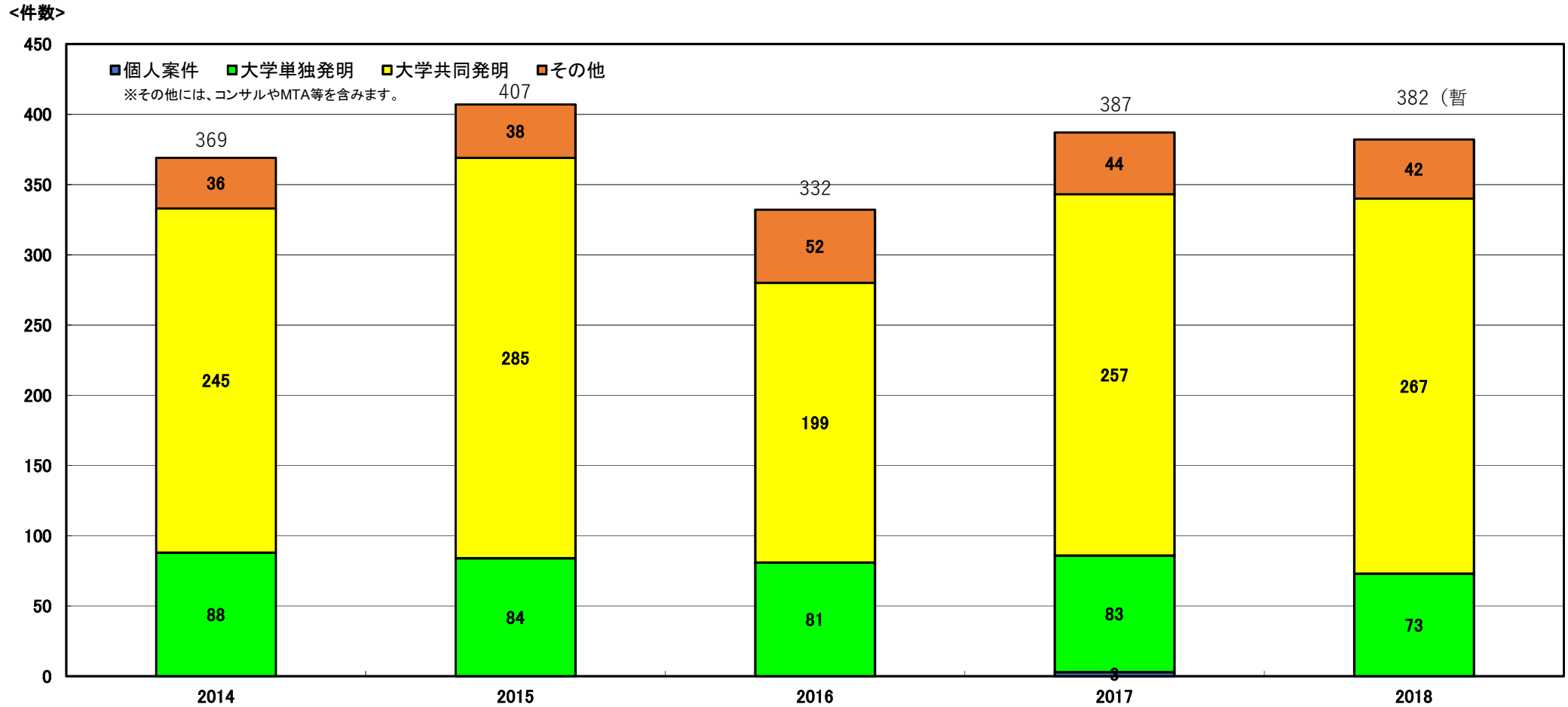
東京大学TLOにおける 発明/著作物/ノウハウ届出受理件数の推移



東京大学 T L O における出願件数の推移

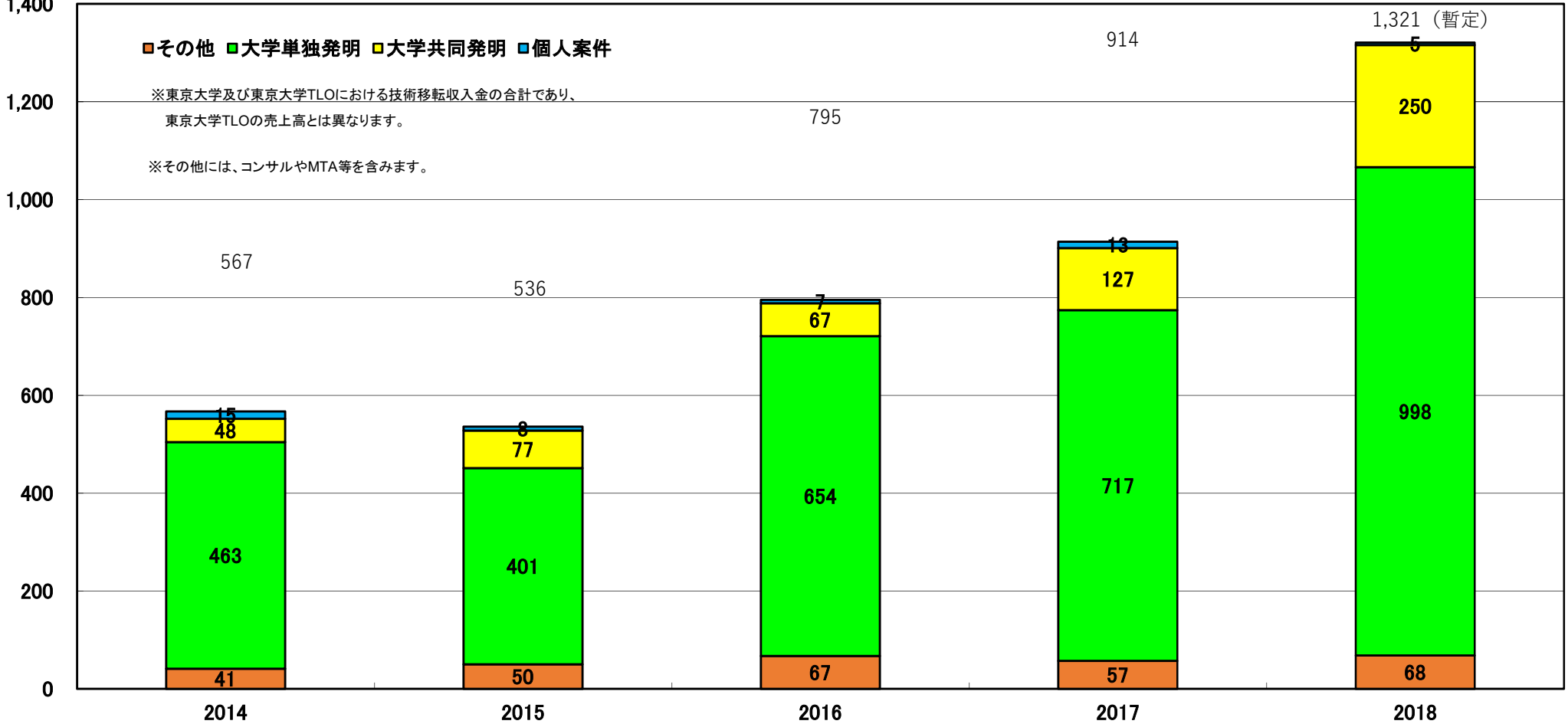


東京大学TLOにおける契約件数の推移

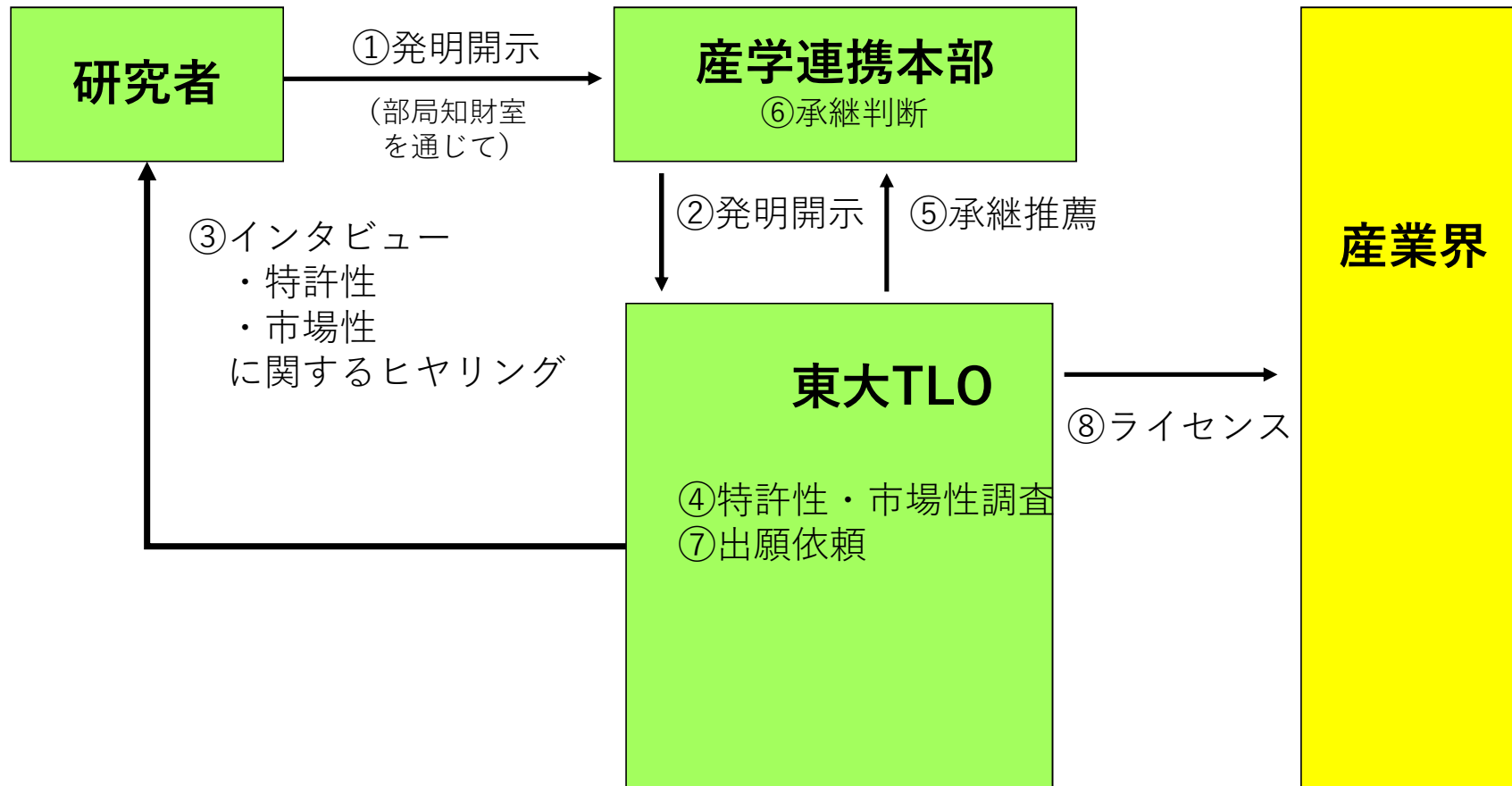


東京大学TLOにおける技術移転収入金の推移

<単位:百万円>
 1,400



東京大学TLOの業務について

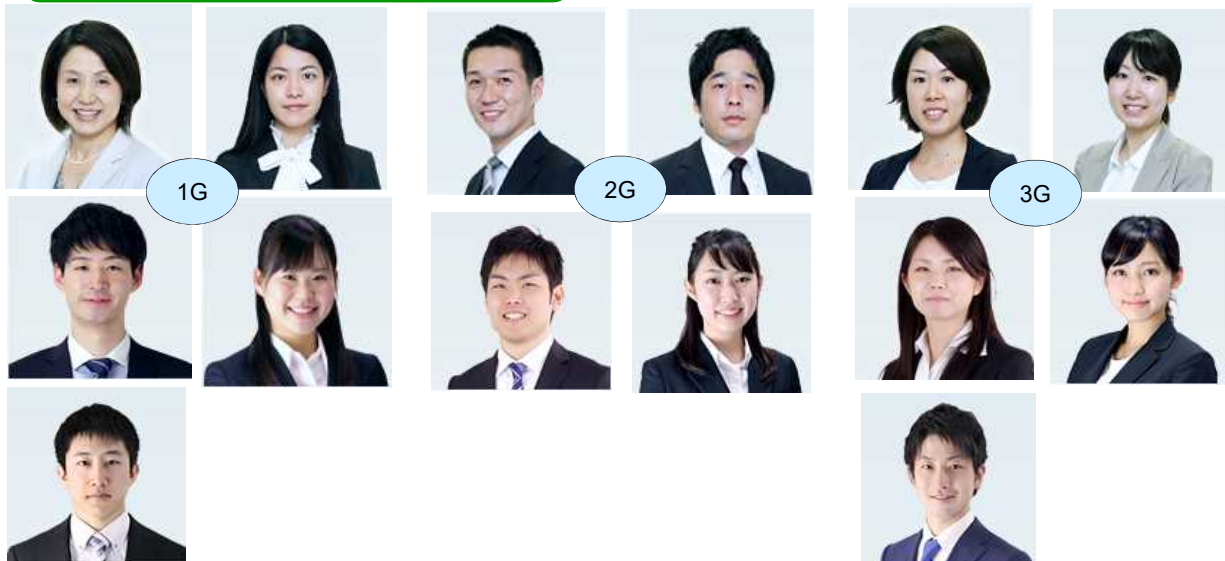


Our Team



社長 山本 貴史

ライセンス・グループ



リエゾン・グループ (共同出願マネジメント)



外部アドバイザー



はつめい君



経理・財務



事業支援



共同研究グループ



単独出願プロセス（一般）

発明届け

発明ヒヤリング

プレマーケティング（大学による）

発明評価委員会（NGの場合は次回再提出）

承継決定

出願依頼（主に知財部から弁理士）

マーケティング・ライセンス
（コーディネーター）

単独出願プロセス（東大）

発明届け（TLOからの開拓もあり）

発明ヒヤリング（研究室担当制）

プレマーケティング（TLO担当者）

発明評価（TLO内Gミーティング GM決済）

承継推薦（TLOから知財部 A4 1ページ）

承継決定（知財部からTLO 1～2日）

出願依頼（TLOから弁理士）

マーケティング・ライセンス（TLOから企業）

発明評価委員会の弊害

- 多くの大学では、知財部要員は発明評価委員会への資料作成に忙殺されており、マーケティングを行う余裕が無い。
- これは責任の所在を明確にしないプロセスであり、時間と機会のロスである。
- また、成功している大学は、約8割の労力をマーケティングにかけている。
- 責任の所在を明確化し、**ヒヤリングからライセンスまでを一気通貫で行う**ことで、アソシエイト個人に情報が集約されノウハウが蓄積される。また、東京大学TLOでは、個人のスキル・ノウハウを共有しケイパビリティに昇華させるプログラムも有している。
- マーケティングを行う人材が承継評価を行うことで市場Needsが反映される。
- 東京大学TLOでは、GM（グループマネージャー）に権限を委譲することで臨機応変且つ迅速な対応を実現している。発明承継・ターゲティング・ライセンス条件等々で社長決済は不要。
- 東大TLOでは、グループ間でも自由に同行依頼や相談が出来るシステム（私語奨励オフィス）
- 上司のスケジュールを自由に押さえる部下。
- 技術一覧等は原則作成しない。これを作る時間があったらマーケティングすべし。
- 共同出願に関しても、東大は一切持分負担を行わない。

ペプチドリーム株式会社

- ・ 2006年7月3日 設立
- ・ 東京大学先端科学技術センターの菅裕明教授（現、理学部教授）により開発されたRAPIDシステムを用いて、創薬プロセスで最も重要なステージである医薬候補化合物の探索に特化した企業。 2013年6月上場



ボストンで起業した東大発ベンチャーVedanta Biosciences



日本の製薬企業が関心を示さなかったため、米国のVCと連携しボストンで起業したVedanta Biosciencesが、ヤンセンファーマとJ&Jイノベーションズと241M\$の契約に成功。

経営陣もVCも米国であるが、患者のためには希望が繋がった。

東京大学TLOの支援ポリシー

- 期限を区切った支援としたい。将来的自立を目指す。期限設定は要相談。
- 専任のKey Personを配置いただき、この人材育成を行う。
- 発明開示～ライセンス活動までの流れの設計もコミットさせていただきたい。
- 秘密保持の観点から企業との共同出願は扱いません。
- 成功報酬は別途協議とさせていただきたい。
- 案件の選定にも関与させていただきたい。
- 東大とのコンフリクトが生じる場合には、東大を優先させていただきます。
- 出願は大学でマーケティングのみTLOという依頼は受けられません。
- 必要経費についても別途協議とさせていただきたい。

私達は、産学連携を通じて
新たなイノベーションの創出
ができると信じています。

