

米国面談先との Q&A まとめ

※回答元を不特定とすることで了承を得ている。

面談先	A	B	C	D
Q1 コラボレーションの対象となる海外企業(日本企業を含む:以下同じ)をどのように特定し、コンタクトを取っているのか	・大学研究者・学生、企業の双方からのアプローチ	・イベント、会議、講演会の開催	・大会議などで企業とのコネクション形成し契約へ。	・様々なソースあり。大学、企業の双方からのアプローチあり。
	・卒業生からのアプローチ(大学復帰もある)	・特定技術分野の数社に絞り訪問	・ライセンスは大学DBでライセンス先を探索、企業にメール連絡	
	・研究者(researcher)が、学会、展示会、インターネットでの論文や出版物から見つける	・企業かのコンタクトも約半数		
	・商業化してくれる企業に興味があり、受け身の企業には興味がない			
	通常は、企業がコンタクトしてくる			
Q2.連携の判断基準、資金以外の期待	・提供データ、材料、ソフトウェアあるいは研究のために価値ある設備		・資金と研究の結果を期待、頻繁なコミュニケーションが重要	・資金以外では企業のノウハウ、数世代先の技術の洞察を知りたい
	・論文の共同発表(大学にとってはリアルワールド(産業界)のデータは重要)、但しこれは判断基準ではない。			
	・学生の就職			
	・企業はポジティブな社会的価値を含むよい評判を持っている			
Q3. 情報管理をどのように	・大学は秘密の研究(secret research)を行わないが、スポンサー企業が明示した秘密情報の秘密保持を守る	・NDA締結	・大学全体として秘密情報管理はしていない	・完全なシステムは困難だが企業の秘密情報は尊重
	・成果公表について妥協しない(成果を公表する大学には秘密情報は来ず、公表できないなら大学には来ないで欲しいし、秘密研究も受けない)	・一人の研究者が類似のPJ実施は困難	・大学と企業で包括的NDAはしない。	・情報コンタミはリスクであり、秘密情報は受け取らない
		・通常6か月、場合により3-12か月の非競争期間	・研究は公開可能であるべき	
Q4. 産学連携の苦勞する点、解決法	・帰属を含む知財。大学は権利を保有し譲渡しない。しかしながら、sponsored IPの独占あるいは非独占のライセンスの優先交渉権を与える。	・バックグラウンドIP、権利帰属、ロイヤルティ支払い条件	・IP、秘密保持、公表が論点	・知財の帰属
	・知財・公表・秘密保持が三大課題。大学は論文(publication)を除き公開しないが、国家機関であるBerkelyはCalifornia Public Records Actに準拠する。	・バックグラウンドIP取扱には時間要し、持分、ライセンス条件バランスを交渉	・大学は必ず公表する権利を保持する。企業からの研究結果の秘密保持は受け入れない	・フェイストゥフェイス議論で解決
			・企業とのIP共有は受け入れない	
			・6-9か月でまとめるのが通常(日本企業はUSより時間を要する)	
Q5発明の扱いに関するポリシー	・米の特許法に基づき、特許を受ける権利(ownership of the invention)は発明者主義(inventorship)に従う。もしその発明が大学によって単独になされたものである場合には、大学に帰属する	・機関が保有する知財についてビジネスのための技術移転を実施	・IP共有は望まない、受け入れない	・企業のIP帰属は望まない。研究継続のため、ライセンスしたい。
	・独占あるいは非独占のライセンスの優先交渉権を与えない場合には、発明に係る権利を企業に譲渡しない	・多様な分野を扱うため戦略的考慮	・US大学は原則非独占の無償ライセンス、独占時は要交渉(日本と異なる)	・共有特許なら独占ライセンスできればよい。企業の費用負担を希望本と異なる)
	・企業は期間限定のライセンスの優先交渉権を有する	・バックグラウンドIPについてライセンス、フォアグラウンドIPについて共有あるいは企業帰属		
Q6成功とは	・研究資金が潤沢なプロジェクト		・良好な関係性、信頼	・良好な関係性、信頼の構築が成功。
	・エキサイティングな研究			
	・潤沢な資金のもとで研究者をも雇うことでより成果が出やすい		・期待する成果の理解、定期的な交流、足を運ぶ	・学生の雇用
	・良好な関係でコミュニケーションを取れること		・企業側の大学文化への理解を期待。大学研究者は事業化ではなく、ノーベル賞を狙う	・オープンなコミュニケーション、ミーティングやディスカッションの実施。