

(1) プロローグ

フィーフォアサービス(受託事業)からの脱却

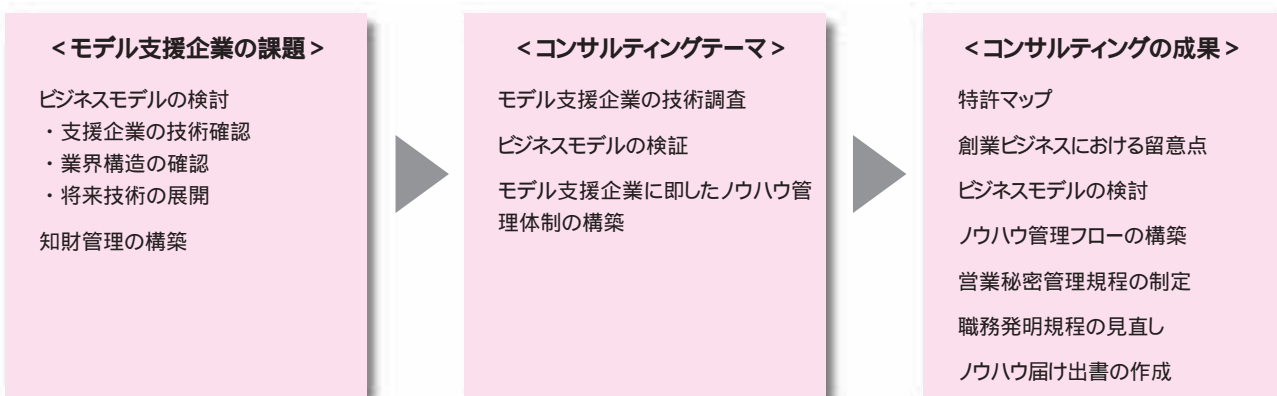
JITSUBO株式会社(以下、モデル支援企業)は、東京農工大学の研究成果(ペプチドの合成・修飾技術)の事業化を目指して設立された大学発ベンチャーです。

ペプチド合成・分離技術の応用分野としては食品、化粧品、医薬品等がありますが、モデル支援企業は、技術の優位性を活かして複雑な合成や修飾が求められると共に経済的価値の大きい「医薬品に用いられるペプチド」にターゲットを絞り、受託合成事業を行っています。モデル支援企業は、今後のビジネスモデルとして、ペプチド合成技術に基づいて製薬企業等と連携し、ペプチド医薬品の開発支援や共同開発を通じてロイヤリティ収入等を得る戦略、すなわち「フィーフォアサービス(fee for service、受託事業)からの脱却」を目指しています。

コンサルティングチームは、モデル支援企業の保有技術の確認、モデル支援企業が進出を目指すペプチド医薬品分野における合成・修飾技術の調査、医薬品業界の構造および医薬品開発の流れの確認を通じてモデル支援企業のビジネスモデルの検証を行いました。これらの結果を踏まえて、モデル支援企業の技術的な優位性に基づく製薬企業等との連携を可能にするために、製薬企業等との連携に向けたアクションプラン、アライアンスデザイン、ノウハウ保護を含む知財管理を提案しました。

今回のコンサルティングにより、保有技術の強みや他社に対する優位性の確認、医薬品業界との連携イメージの具体化ができたことは、今後、モデル支援企業が製薬企業等と連携や契約の交渉する際に、大いに役立つものと信じています。

図表2-2-1 JITSUBO株式会社への知財戦略コンサルティング概要



(2) 企業の概要と特徴

大学発の優れたペプチド合成・修飾技術に基づくベンチャー企業

企業名	JITSUBO 株式会社		
代表者名	代表取締役社長 永野 富郎		
所在地	〒184-0012 東京都小金井市中町2-24-16農工大・多摩小金井ベンチャーポート304		
URL	http://www.jitsubo.com/jp/		
設立年	2005年4月		
従業員数	10人	資本金	6,000万円
業種(標準産業分類)	製造業		
主要製品・事業内容	ペプチド医薬品・素材の研究開発支援、製造開発支援		
その他特記事項	東京農工大学発のベンチャー企業		

モデル支援企業は、東京農工大学の千葉一裕教授の画期的なペプチド類縁化合物の合成・分離技術に基づいて設立された研究開発型の大学発バイオベンチャーです。創業4年目を迎え、将来の事業展開を含めた新しいビジネスモデルを立案し、実現に向けて踏み出したところです。

ペプチドとは、複数のアミノ酸が結合したものであり、一般的にはアミノ酸が2～50個結合したものをペプチド、50個以上のアミノ酸が結合したものをタンパク質と呼んでいます。ペプチドの中は、生体内においてホルモンや神経伝達物質等の生理活性物質として働いているものがあり、近年、医薬品のターゲットとして注目を集めています。現在、上市されているペプチド医薬品としては、糖尿病治療薬のインシュリン、骨粗鬆症治療薬のエルカトニン、前立腺癌治療薬のリュープリンのほか数十種類があります。

医薬品用のペプチド合成に現在使用されている技術としては(A)液相合成法、(B)固相合成法、(C)遺伝子工学的手法、(D)その他の4つがあります。モデル支援企業の保有技術は(A)液相合成法と(B)固相合成法の良い部分を取り入れた合成法であり、特許第3538672号「相溶性・多相有機溶媒システム」と、

出願中の「分離用担体及びこれを用いた合成技術」(国際特許出願:WO2007/034812, WO2007/122847)の二つの重要な技術に基づいています。の技術は、温度条件によりペプチド合成に用いる溶媒が単相(一相)と多相に可逆的に変化する溶媒システムであり、の技術は、ペプチド末端に結合して溶媒への溶解性をコントロールする分離用担体に関するものです。

上記技術の組み合わせにより、図表2-2-2に示すように、液相合成法の欠点である分離精製の困難さを克服することができ、分離担体の結合により反応性の向上及び溶媒使用量の低減を図ることができます。

図表2-2-2 合成技術の長短

比較項目	液相合成法	JITSUBO 合成法	固相合成法
反応性			×
生産性			×
分離・精製の簡便さ	×		
分析力			×
溶媒使用量			×

(3) 知的戦略コンサルティングの全体像 ベンチャー企業のプロセス技術を事業化

モデル支援企業は、合成がより困難なペプチドをターゲットとした事業展開を目指しています。モデル支援企業のもつ技術の成果物は物質ではなくプロセスです。つまり医薬品に利用されているペプチドを効率的に合成する技術です。

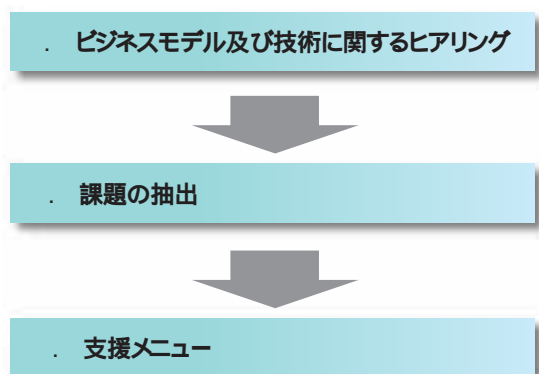
コンサルティングチームは「物質特許が全て」と言われる医薬品業界で、製法技術を持つモデル支援企業が当該事業分野における自社技術の特徴をマクロ(業界調査)、ミクロ(競合比較)の両面より検証するとともに、化学合成技術のスケールアップ上の課題や、受託契約や共同開発契約の際の留意点など、ビジネスモデル構築のために参考となるような情報を収集し助言を行うことにしました。

さらに、今後モデル支援企業が、様々な企業と提携や商取引を行っていく上で最も重要な知財の保護(知財管理)に焦点をあて、モデル支援企業の研究現場で実効性のある知財管理手法について、モデル支援企業と議論を重ねた結果、具体的にはノウハウ管理に関する基本ルールと定型フォーマットを制定しました。



コンサルティング風景

図表2-2-3 知財戦略コンサルティングの骨子



特許調査

業界構造

出願動向調査

特許調査

ビジネスモデルの検証

スケールアップへの提案力の強化

品質管理能力の強化

知財管理

保育する知財について

ノウハウ管理の導入

営業秘密管理規程の制定

職務発明規程の見直し

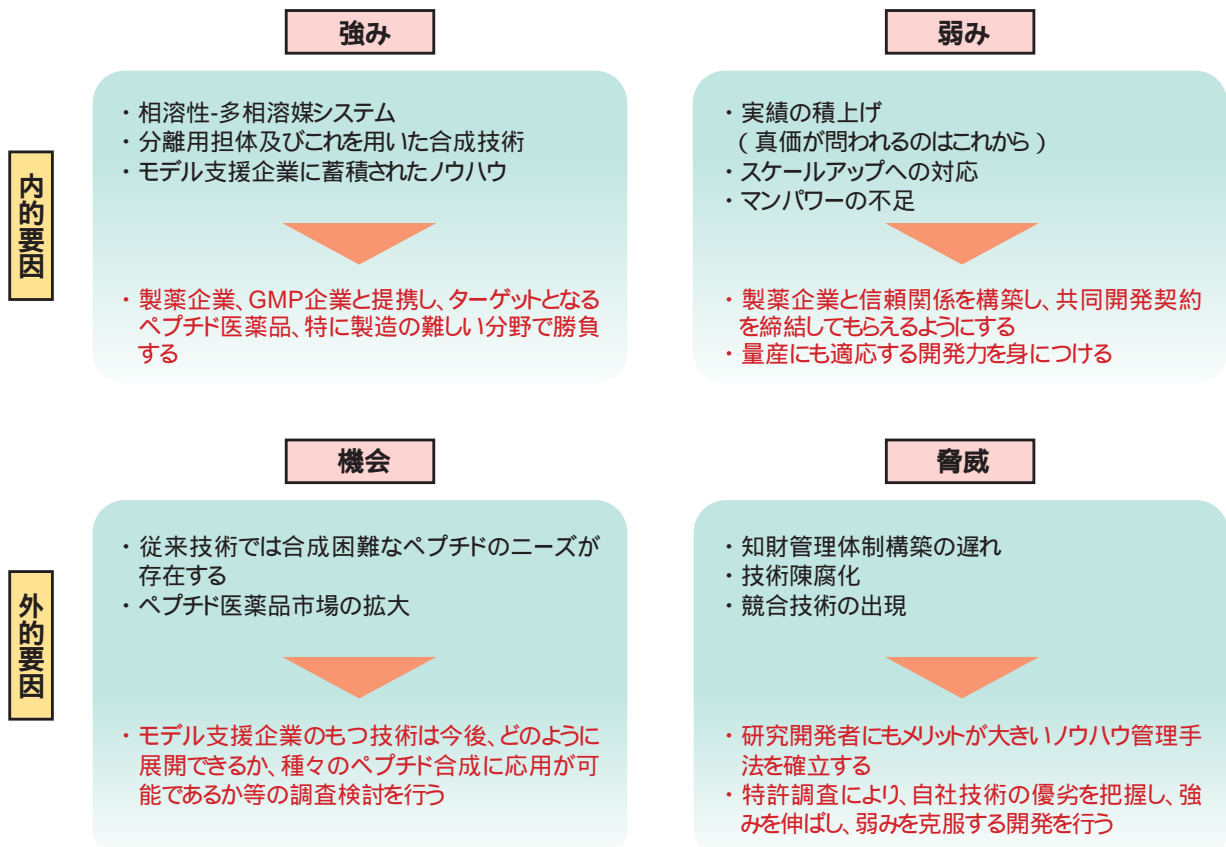
(4) コンサルティングチームによる課題分析 事業戦略の視点

モデル支援企業のコア技術はペプチドの合成技術です。これら合成技術は、ペプチドの有機合成方法と、実際にペプチドを合成する際にモデル支援企業に蓄積された経験とノウハウにより支えられています。また、モデル支援企業が目指すビジネスモデルとは、製薬企業と共同開発を締結し、ターゲットとなるペプチド医薬品候補の開発が成功していく過程で、マイルストーン収入、ロイヤリティ収入などを得ていくものです。

「物質特許が全て」と言われる医薬品業界で、モデル支援企業のもつ技術と関連技術を十分に分析し、ビジネスモデルの合理性が評価することは重要です。すなわち、モデル支援企業のもつ技術や関連技術は、今後も技術革新が期待できる分野であるか、ライフサイエンスの観点からペプチド関連技術がどのように展開されるか、種々のペプチド合成に応用が可能であるか等を調査する必要があります。

また、モデル支援企業のビジネスモデルを可能するための知財管理について、管理体制を整備する必要があります。モデル支援企業では、自社のノウハウを「営業秘密」としての管理要件を満し、ノウハウが不正に社外に流出した場合でも、不正競争防止法の保護を受けることができるよう整備する必要があります。また、共同研究や共同開発を通じて複数の連携先企業にペプチド合成技術に関するノウハウを開示することにより、モデル支援企業のペプチド合成技術が陳腐化し、ノウハウとしての価値が低下するリスクも抱えています。

図表2-2-4 SWOT



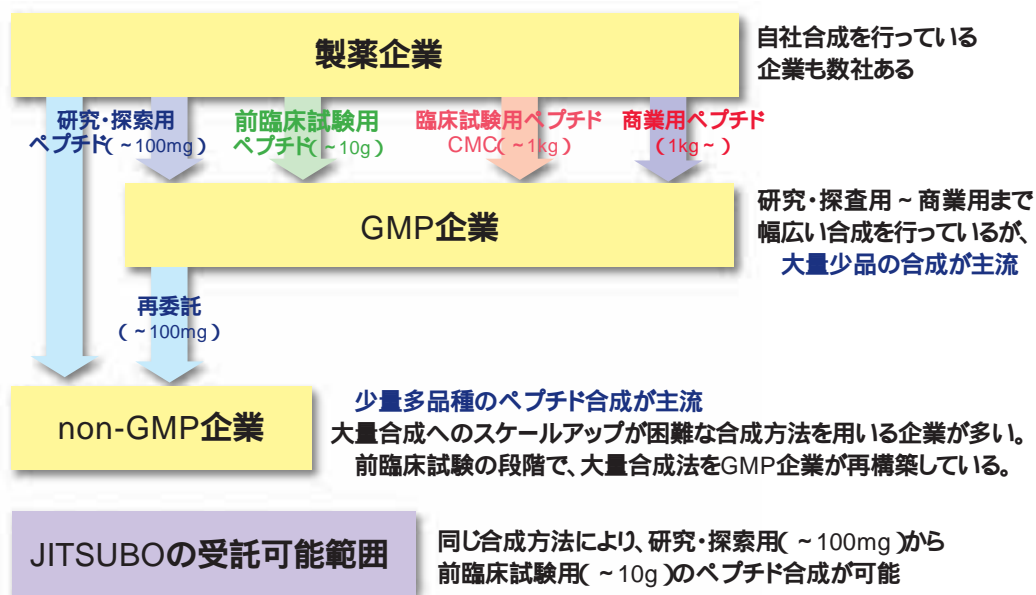
(5) 知的戦略コンサルティングの支援内容と成果(知財戦略) 知財戦略と事業戦略の融合

モデル支援企業技術の把握

i) 業界構造

コンサルティングチームはモデル支援企業の事業を取り巻く業界構造について調査しました。製薬企業は、医薬品候補となるリード化合物の絞り込みの過程でGMP企業(製造管理および品質管理規則、Good Manufacturing Practiceに準拠して受託製造を行う企業)、non-GMP企業を使い分け、開発医薬品の上市后、GMP企業に外注し大量生産を行っています。モデル支援企業は現時点では、図表2-2-5のいずれの категорияにも属していませんが、non-GMP企業のビジネスモデルを進化させたモデル(受託合成事業にとどまらない、医薬品候補となるリード化合物の開発フェーズ毎にマイルストーン収入を獲得できるような共同開発モデル)を目指しています。

図表2-2-5 業界相関図



スケールアップが容易な合成方法である点が他のnon-GMPにない「強み」

ii) 特許の出願動向調査

コンサルティングチームは、ホームページ上で公開されている事業内容からペプチドの受託合成に関するビジネスを行っている企業を任意で抽出し、事業内容、売上高、企業規模及び特許出願件数を調査し、売上規模と出願件数の相関関係を分析しました。この分析の結果、相関性はみられず、ペプチドの受託合成を行っている企業は特許戦略をとっているというよりは、むしろ自社技術をノウハウで管理している傾向があることが分かりました。

また、日米において、ペプチド合成に関する固相、液相の両手法での特許出願件数を調査して時系列でまとめみたところ、近年は日米共に同じ傾向にあり、ノウハウとして秘匿管理するのが主流と推測されます。

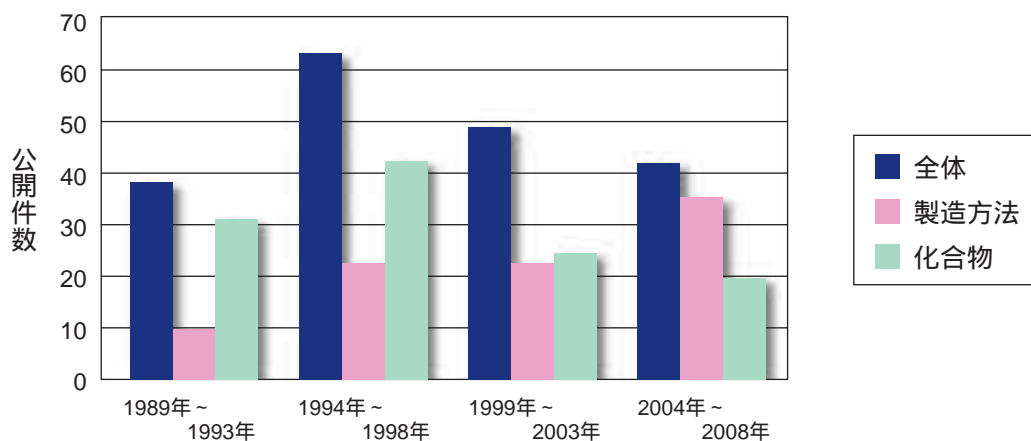
iii) 特許調査によるモデル支援企業の技術分析

コンサルティングチームは、モデル支援企業の目指す将来技術に着目し、モデル支援企業が目指す将来技術に関連する特許に関して、特許調査を行い以下のことを把握しました。図表2-2-6のとおり、特許調査により抽出された公開公報(以下、関連技術公報ともいう。)については、公開年数の経年変化は少なく、モデル支援企業が目指すもつ将来技術に対する技術的関心が継続的に高いことが推測できます。液相・固相合成法の日本出願の公開件数は、1990年をピークとして減少し、その後の公開件数は横ばいです。一方、モデル支援企業のもつ将来技術に関しては、そのような減少傾向は認められないことから、技術的には十分に確立されておらず、今後も技術革新が期待できると推測されます。

関連技術公報を製造技術と化合物とに分類して検討した結果、製造技術に関連する出願の公開件数が経時的に増加傾向にあるのに対し、化合物についての公開件数は1994年～1998年をピークとして、若干の減少傾向が認められます。これは、新規なペプチドを創出するというよりは、現在使用されているペプチド医薬品を応用する技術について、近年研究が活発に行われているためと推測できます。従来から使用されているホルモン系等のペプチドそのものについては、既に特許期間が満了していると考えられ、医薬品のライフサイクルマネジメントの観点からも、近年はペプチド応用技術についての出願が増加の傾向にあるとも読み取れます。

上記の結果から、モデル支援企業が目指す将来技術は、今後の技術としての発展が期待されており、知財戦略的にも妥当であることが示唆されます。

図表2-2-6 関連技術に関する公開件数の経時変化



関連技術公報の出願人について、外国企業、日本企業別に分けて図表2-2-7に示しました。

図表2-2-7 関連技術公報の上位出願人(外国企業・日本企業)

外国企業			日本企業		
順位	会社名(国名)	件数	順位	会社名(国名)	件数
1	A社	10	1	a社	8
2	B社	9	2	b社	6
3	C社	8	3	c社	3
4	D社	8	3	d社	3
5	E社	7	3	e社	3
6	F社	6			
7	G社	4			

図表から、上位出願人の属する企業分野を勘案すれば、特定のペプチドの主要な用途は、医薬品であることが確認され、モデル支援企業の技術についても、医薬品への応用が妥当であることが確認されました。さらに、出願人と技術内容について検討したところ、メガファーマによる出願は、特定の化合物や特定の化合物の製造方法に関するものが多く、化合物に特定されない広範囲の製造方法に関する出願は、GMP企業、non-GMP企業によるものが多いことが分かりました。モデル支援企業が、製薬企業を目指すのは容易ではないことから、図表2-2-4に示すように、いずれかの製薬企業との共同開発・共同研究を目指すことは、戦略的に妥当であると考えられます。

関連技術公報を製造方法についての出願と、化合物に関する出願に区分し、さらに、図表2-2-8のようにそれぞれの関連技術公報について、その内容を詳細に検討しました。なお、本検討については、モデル支援企業の担当者との共同作業とし、情報を共有しながら検討を行いました。

図表2-2-8 調査結果のイメージ図

上記の調査結果から、公知技術と比較したモデル支援企業の現有する合成技術の技術的優位性が示されました。また、将来技術に関しても、モデル支援企業の合成技術は従来の合成技術にはない画期的なものであり、将来技術の技術的優位性をさら高めるためには、共同研究等により、合成されたペプチドの生理活性等を明らかとしていくことが肝要であると考えます。

本調査から、共同開発先として有力な候補となる製薬企業が抽出されるとともに、特定分野の研究が研究開発モデルとして有力であることが示されました。

ここがポイント ～特許調査の活用法～

特許調査は、単に自社の技術に特許性があるのかを調べるものではありません。出願人のランキングからは、その技術分野を主導する企業が把握でき、また、時系列分析からは技術開発動向が数値的に把握できます。共同研究先の選定や、自社の研究開発の方向性の選択にも、多いに役立てることができます。

ビジネスモデルの検証

i) 創薬ビジネスにおける留意点

モデル支援企業は、これまで製薬企業、GMP企業から依頼のあったペプチドをサンプルレベルで提供してきました。モデル支援企業の優位性は合成技術であるものの、量産レベルで製造した経験がありません。モデル支援企業が自社の技術をライセンス契約した場合、その合成技術が量産に発展可能な技術である必要があります。サンプルレベルでの研究開発であっても量産化に向けた知見と提案力を身につけることは重要です。

モデル支援企業が今後、製薬企業などの委託者から特定のペプチド合成を受託する場合、医薬品開発フェーズとしてはまだアーリー段階の可能性が高く、その時点では目的とするデザインのペプチドが合成できれば十分で、委託者側の大量生産を想定したコスト意識は十分ではありません。しかし、モデル支援企業としてはアーリー段階で声がかかった時点で、大量生産を想定した相当程度の知見と提案力を備えておくことは重要です。すなわち、試作レベルの成果物が原材料等のコストパフォーマンス、反応率や品質管理上の課題をクリアしたものであれば、製薬企業のモデル支援企業への信頼が増加します。

したがって、コンサルティングチームは今後の交渉相手となる製薬企業とGMP企業(一般的には、大量生産の際の委託者と受託者に該当する)が、どのような観点で相手を見ているのかということ、予備知識としてまとめ、モデル支援企業へ情報の提供をおこないました。

モデル支援企業が今後契約交渉を行う相手先は、製薬企業、GMP企業、あるいは医薬品候補の研究開発を協業する大学・研究機関、バイオベンチャーなどが想定されます。ここでは、それらの潜在的な交渉相手の中から、特に製薬企業、GMP企業に焦点をあて、彼らと交渉する際の留意点を、前節と同じように彼らの立場からまとめ、モデル支援企業へ提供しました。

ii) モデル支援企業ビジネスモデルの検証

モデル支援企業が目指すビジネスモデルとは、製薬企業と共同開発を締結し、ターゲットとなるペプチド医薬品候補の開発が成功していく過程で、マイルストーン収入、ロイヤリティ収入などを得ていくものであり、受託合成というフィーフォーサービスの脱却を目指しています。

しかしながら、製薬企業が第三者のパートナーと共同開発をする場合は、一般的には、当該パートナーが開発対象としての物質を保有していることが前提となるため(物質の権利を保有し、当該物質の生理活性機能に当りがつき、前臨床あるいは臨床試験段階で共同開発となることが多い)、モデル支援企業が製薬企業と共同開発を行うために必要と考えられるアクションプランを助言しました。

- (A) 物質の権利を保有する
- (B) 合成がより困難なペプチドの合成において、医薬品開発のアーリー段階で製薬企業に声をかけてもらえるようにする
- (C) ジェネリック医薬品企業に、彼らが今後販売する可能性のあるペプチド医薬品のペプチドを、経済的かつ効率的に製造できることを提案する

ここがポイント ～ノウハウ管理が契約交渉の基礎～

モデル支援企業のような創薬開発支援型ビジネスモデルで、高い技術力を持っている企業は知財の管理と製薬企業との契約交渉の巧拙が、企業の将来に大きな影響を及ぼします。今回のコンサルティングにより、ノウハウを中心とした知財管理の精緻化が図れ、将来の製薬企業との契約交渉の礎となることを期待しています。

知財管理

モデル支援企業は、複数の特許出願を保有していますが、中心となる発明はペプチド合成法と、合成段階のみで使用される分離用担体であるため、競合他社がモデル支援企業の権利を侵害しても発見・立証が困難です。一方で、モデル支援企業には、様々なペプチドの合成条件について蓄積された経験とノウハウがあり、この点で競合他社に対して大きな優位性を有しています。

そこで、モデル支援企業の企業価値を維持するためにも、ノウハウを中心とした知的財産の管理を強化すると共に、研究開発業務と連携した知財管理の運用を行うことを提案しました。

i) ノウハウ管理の導入

コンサルティング以前は、モデル支援企業では価値のある「ノウハウ」を知的財産として十分に管理できていない側面がありました。そのため、コンサルティングチームは、まずは「ノウハウ」が重要であり、適正に管理することで得られるメリット(ライセンスへの活用)を中心に説明し、理解を得るところからはじめました。医薬業界との連携やアライアンスに活用できるノウハウ管理を行う必要があるため、研究開発の現場の理解と積極的な協力なくしては実現することはできません。

当初、研究開発担当者は人的リソースの不足からノウハウ管理の導入にそれほど積極的ではありませんでしたが、何度か話し合う中でノウハウが整理・可視化され研究開発の現場としてもメリットがあることを理解していただきました。

ii) 業務負担の少ないノウハウ管理体制

コンサルティングチームは、人的リソースが少ないというモデル支援企業の実情を鑑み、業務負担が小限で無理なく継続できるシステムであること、分類・整理されたノウハウが研究開発に活用できるものであることを課題としました。そして、ノウハウを創作・抽出する研究開発担当者を交えた検討を経て、モデル支援企業の実情に即したノウハウ管理体制を構築しました。

ポイントとしては、簡略化したノウハウ届出書と研究開発に活かせるノウハウの管理簿の採用、既存の発明届出の事務処理フローと融合したフローにあります(図表2-2-9参照)。

ノウハウ届出書は、記入する研究開発担当者の負担を軽減するために、記入が容易なチェックボックス形式を採用し、A4用紙の裏表で、ノウハウに関するすべての情報(分類、承認、譲渡証、再評価、契約交渉の履歴等)を記入できるような形式としました。

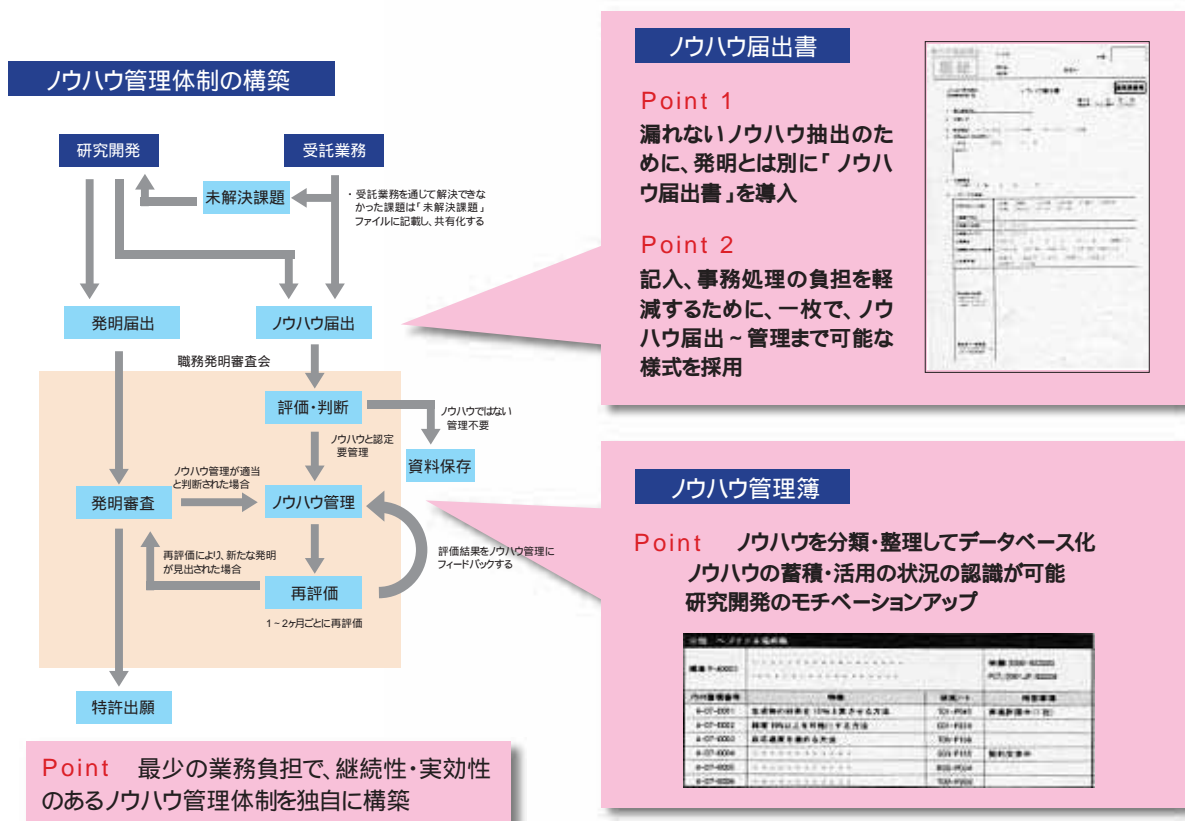
ノウハウ管理簿は、ノウハウを研究開発の視点から分類・整理し、日常の受託業務・研究開発において課題

解決の参考にできるように、検索可能なデータベースとしての機能を付与しました。

また、モデル支援企業からのアイデアで、受託業務において解決できなかった問題を「未解決課題」として逐次リスト化する手順を追加しました。これにより、モデル支援企業の抱える技術的課題が可視化され、課題を共有化することができるとともに、研究開発者の問題意識と創作意欲を増進させる効果が期待できます。

ノウハウ管理を導入するにあたり、不正競争防止法に基づく営業秘密として認められる適正な管理を行うために、「ノウハウ管理規則」の制定と、現在の職務発明規程に「ノウハウ」を包含することを明示する修正を併せて提案しました。

図表2-2-9 ノウハウ管理のフロー



iii) 技術情報をノウハウとして管理する際の留意点

日本特許法では、先願主義を取っていますが、特許出願を行うことなく先に事業を実施(実施準備)をしていた者を保護する目的で、第三者が特許権を取得した場合も事業を継続できる「先使用权」を認めています(特許法第79条)。つまり、モデル支援企業がノウハウとして管理・実施していた技術について第三者が特許権を取得した場合も、第三者の出願より先に実施していたことを証明できれば事業を継続することができます。

モデル支援企業が先使用を立証しようとする場合には、「研究ノート」、「ノウハウ届出書」、「ノウハウ管理簿」、「ノウハウを利用した受託業務の記録」等が有用な立証資料となると考えられます。また、立証資料の証拠力を確保するために、公証制度の「確定日付」を受けることが有効と考えられます。具体的には、研究ノートやノウハウ届出書等の先使用の証拠となり得る資料を定期的(1~2か月毎)に収集し、公証人に確定日付を付してもらうことで、先使用权の取得を確実なものにできると思われま

<参考URL>

・特許庁「先使用権制度ガイドライン」:

http://www.jpo.go.jp/cgi/link.cgi?url=/shiryous/s_sonota/senshiyouken.htm

・法務省民事局「公証制度について」: <http://www.moj.go.jp/MINJI/minji30.html>

ここがポイント ～先使用制度(特許法79条)の利用について～

先使用制度とは、ノウハウとして実施(実施準備)している技術について後から他社が特許権を取得した場合に、無償で通常実施権を受けることができる制度です。先使用の立証には他社の出願時に実施(実施準備)していた証拠が必要です。先使用の立証資料としての証拠力確保には、公証制度の「確定日付」が安価(700円/件)で利用しやすく有用です。オンライン申請による電子公証制度では、20年間の文書保存サービス(300円/件)が利用できます。

(6) エピローグ

モデル支援企業は、大学の研究室から生まれた技術を事業化するために立ち上げられた、新進気鋭のバイオベンチャー企業です。まだ創立して間も無いため、ビジネスモデルを確立する必要があり、どのようなコンサルティングを行うのか手探りの状態でスタートしました。しかし、ヒアリングを行い、モデル支援企業の技術、他社のビジネスモデル、製薬業界、ペプチド医薬の現状等を分析していく中で方向性が定まってきました。最終的に、特許調査、ノウハウ管理方法、ビジネスモデルのアドバイス等、幅広く支援をさせて頂きました。

モデル支援企業のペプチド合成事業を成功させるためには、特許だけでなく、ノウハウの保護、活用が不可欠です。そのために、マネージメント層だけでなく研究者の一人一人までノウハウへの意識を高め、適切な形で管理、運用していくべきです。

また、適切な事業戦略を策定するためには、特許調査による他社技術の把握、動向分析が重要となります。これは、モデル支援企業の技術の優位性がどこにあるのかを見極めることにも繋がります。是非、継続して特許調査を行って頂きたいと思います。

最後に、今回の支援を通じ、モデル支援企業が知的財産を武器にさらなる発展を遂げられることを心より願っています。

(7) モデル支援企業のコメント

JITSUBO 株式会社 代表取締役 永野富郎

今回の支援では特許調査を行ったことによって、知財を切り口とした客観的なSWOT分析ができたと感じています。本分野における技術課題、自社・他社技術について整理して理解することができました。今後の医薬品開発に求められること、現状の技術課題の克服方法、他社との差別化などの戦略がストーリーとして構築できつつあります。



また、本支援による大きな気づきとして、ノウハウをライセンス交渉に活用することができることを学びました。大学発のベンチャー企業にとってノウハウを整理してゆくことで交渉を有利に進めるのは非常に有効です。導入に向けて、人手が不足しているベンチャー企業でも運用しやすいノウハウ管理モデルを提案してもらったために、研究開発の担当者のノウハウ管理がすぐさま定着しました。今後のアライアンス活動に利いてくると確信しています。

このように成果が目に見えて現れているため、引き続き何らかの形でコンサルティングチームの専門家の皆様との関係を継続していきたいと思います。

(参考)コンサルティングチームの紹介 バイオベンチャー企業のニーズにフォーカスしたコンサルティング

弁理士、大学TLO、企業知財部、会計士、ベンチャーキャピタルと多士済々な総勢7名から構成され、コンサルティング期間を通して白熱した議論が繰り広げられました。モデル支援企業は、まさにこれからビジネスの本格展開を迎え、様々な課題、悩みを抱えており、それらを多面的に共有し、解決策を模索していくというプロセスは、当チームの布陣ならではの活動でした。

青野正次郎(米国公認会計士/企業品質管理出身) コメント

創業間もないベンチャー企業ということで、優れた自社技術をいかに事業に結びつけるかがポイントでした。限られた経営書資源をつかって製薬企業とビジネスを行っていくには、とにかくにも技術です。従来型の研究開発のみに依存したのではなく、量産化に対応できる技術であれば技術の価値を高めます。今回のコンサルティングで検討した特許戦略、知財管理戦略、マーケティング戦略等の知財戦略をフルに活用して、一層の飛躍に繋げていかれることを望みます。



コンサルティングにおける主な役割: 特許の出願動向調査及び創薬ビジネスにおける留意点

阿部紀里子(大学TLO / 1級知財管理技能士) コメント

モデル支援企業の実情を考慮しつつ実効性のあるノウハウ管理を考えました。ノウハウ管理により、自社技術の強みと課題が明確になるため、企業等との連携や、研究開発の方向性の決定等の判断材料としても有用な情報になると思います。また、蓄積されたノウハウの視覚化により、自社技術に対する自信やモチベーション維持の効果も期待できます。



コンサルティングにおける主な役割: 知財管理(ノウハウ管理)

梅木啓行(企業知財部員) コメント

コンサルティングを通じて、モデル支援企業の熱気を肌で感じることができ、非常に刺激的でした。ビジネスを有利に進めるためには、敵を知り己を知ることが重要であり、今回の支援はまさにそれに供するものであると思います。この成果を活かし、モデル支援企業がペプチド医薬の分野において成功されることを願っております。



コンサルティングにおける主な役割: 特許調査

桜井政考(ベンチャーキャピタル) コメント

モデル支援企業のような創薬開発支援型ビジネスモデルで、高い技術力を持っている企業は、知財の管理と製薬企業との契約交渉の巧拙が、企業の将来に大きな影響を及ぼします。今回のコンサルティングにより、ノウハウを中心とした知財管理の精緻化が図れ、将来の製薬企業との契約交渉の礎となることを期待しています。

コンサルティングにおける主な役割:コンサルティング計画立案、ビジネスモデルの検証



深海明子(弁理士) コメント

モデル支援企業が、創業間もないベンチャー企業であり、今後高い技術力を他社に示していくことが重要であるという点に留意しました。今回のコンサルティングによって、現在技術の有する技術的優位性が客観的に裏付けられるとともに、これらの結果が、今後の製薬企業等との交渉でも有利に働くことを期待しています。モデル支援企業のさらなる飛躍の一助となれば幸いです。

コンサルティングにおける主な役割:特許調査、分析



森岡嗣象(弁理士) コメント

主に特許調査を担当しました。ベンチャー企業の強みは何といっても「スピード」です。迅速な意思決定が行えるように、意思決定に必要な情報が常にアップデートされていることが重要です。今回のコンサルティングで行った特許調査を今後は自社内において継続して欲しいと思います。

コンサルティングにおける主な役割:特許調査



長谷川智子(長谷川国際特許事務所 パートナー弁理士) コメント

モデル企業において既に確立している技術については技術上の優位性が明確となったことにより、今後の契約交渉等においてモデル企業が自らのポジションを認識する上での一つの材料を提供できたと思います。また、モデル企業が今後開発することを予定しているビジネス領域に関しては、技術的に周辺状況が確認できたことにより、今後の方向性に対するメルクマールを得ることができたと思います。即ち、プラットフォーム技術に関する技術上の優位性について特許面から客観的な評価を提供することができたことが本事業の一つの成果であると考えています。また、製造方法という技術の性質に着目してノウハウの重要性について早期から支援先と意識を共有することができ、価値ある技術の流出を防ぐ対策を提供できたと考えます。

本支援を機会に、特許調査をプラットフォーム技術のアプリケーションの探索等に利用する、特許上のポジション、技術的優位性をマーケティング情報と融合させた上で、ノウハウの蓄積や出願戦略の策定等に機動的に連関させる等、今後とも知的財産戦略に対する取り組みを継続して頂ければ幸いです。

コンサルティングにおける主な役割:ヒアリング・知財戦略支援の方向性、業界動向の示唆

