

全国コーディネート活動ネットワーク
北海道・東北地域 第2回会議

他地域産学官連携成果事例報告

『株式会社リクルートの技術移転活動の報告』

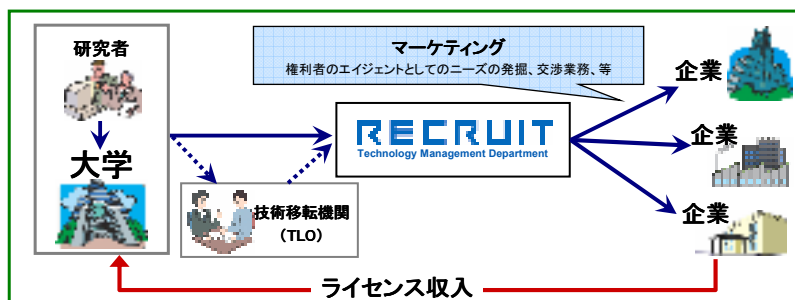
平成22年8月31日

株式会社リクルート
テクノロジーマネジメント開発室
室長 原 健二

1

はじめに～弊部署のご紹介

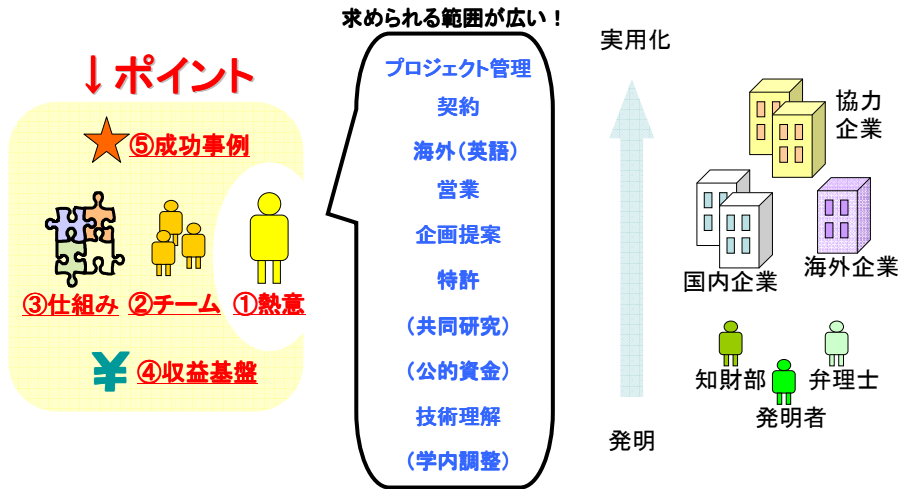
- 歴史
 - 1998年7月～ トライアル
 - 2000年4月～ 本格事業化 ⇒リクルートの一事業部
- 体制
 - 現在14名： アソシエイト(営業スタッフ) 10名、 調査スタッフ1名、 事務3名
- ライセンス営業において、リクルートは「エイジェント」の立場
 - 特許出願人は、大学／TLO／発明者
 - ライセンス等の契約者は、権利者と企業
 - リクルートは、ライセンス契約交渉における専属窓口



2

本日の話の、全体俯瞰図

- 弊社の考える、技術移転事業のポイントを、以下の①～⑤のように整理しました。



3

①熱意

- 大学の技術移転 ⇔ 新規事業開発

- 【技術】×【熱意】×【確率】

- ・ 成功パターンは無い
(新規事業や営業手法と似ている)
- うまくいっている案件の共通点
 - ・ 一度は本気であきらめかけた

⇒ 最重要ポイント=担当者の【熱意】を維持する組織



そのために・・・

- ①熱意のある人材を採用する→「やり切る」風土の醸成・維持
 - ・ 前向き、当事者意識、仲間意識、目標志向
- ②チームで取り組む→広い業務範囲を組織全体で補完する
- ③仕組みによる担保→長期間継続できる、業務の累積に対応
- ④収益基盤→技術移転をビジネスとして存続させる
- ⑤成功事例→自信、方向付け

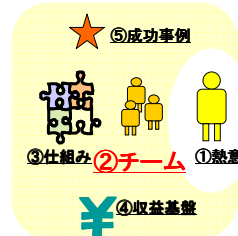
4

②チーム

■ ②チームで取り組む

● 広い業務範囲…少人数では無理！

- ・ **技術理解**：医療・バイオ(4割)、素材・高分子(3割)、電気・機材(2割)、システム・ソフト(1割)、他
- ・ **特許**：新規・進歩性、市場性、各国別手続、期限管理
- ・ **企画提案**：製品イメージ、候補企業、収支試算
- ・ **営業**：窓口開拓、交渉、全国・海外、英語
- ・ **契約**：条件交渉、大学の特異性、英文契約
- ・ **プロジェクト管理**：利害調整、トラブル解決、推進・運営



⇒組織全体で「協力し合う」

- ・ **全ての情報を組織内で議論・共有**
 - 発明者インタビュー結果、プレマーケティング結果、営業シナリオ、技術概要書(営業ツール)、営業活動の進捗、ライセンス条件案
- ・ **組織内の他メンバーによる支援**
 - 調査担当による特許性・市場性調査、プレマーケティング協力、営業協力、外部ネットワークの活用

【参考】現在までに、**約600社の企業**とのネットワークと、**約160社の海外企業とのコンタクト実績**

5

③仕組み

■ 技術移転業務の特徴

- 成果が出るまで長期間(数年～10年以上) × 成功確率が低い
⇒ **担当者がしばらく放置していても気づかれにくい!**

■ ③仕組みによる担保

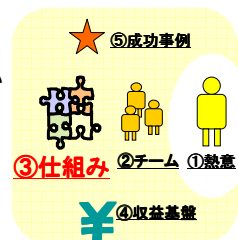
～長期間「**継続できる**」仕組み、業務の累積への対応

● 毎月全営業メンバーに対し、一人ずつ、担当する全案件の棚卸し

- ・ 先月の動き、現状、今後の予定を確認
- ・ ライセンスの見通しが厳しくなった案件は、積極的に大学にお返りする
- ・ 業務量の算定(ポイント換算) ⇒ 各メンバーの業務量の適正化
- ・ 育成すべき大型案件は、担当者を複数に増強

● 基盤となる内部管理(システム等)

- ・ 営業受託案件の管理システム、特許期限管理システム、ライセンス契約の期限管理システム、文書管理システム



6

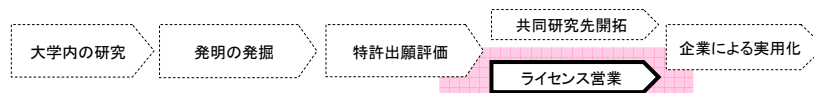
④収益基盤

- 成果が出るまで長期間 × 成功確率が低い

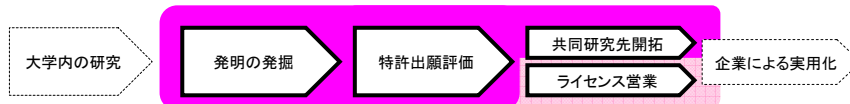
- 残念ながら、「**すぐには もうからない……**」

- 固定報酬化への転換(大学のニーズに応えると共に、**技術移転をビジネスとして存続させる**)

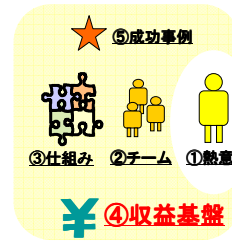
- 1998～2009年度まで
 - ・ 企業へのライセンス営業に特化 → **成功報酬●%のみ**



- 2010年4月～
 - ・ 大学内のプロセスを受託(例:発明の発掘、特許出願評価、共同研究先開拓)
+引き続き(海外を含む)ライセンス営業 → **固定報酬▲ + 成功報酬■%**



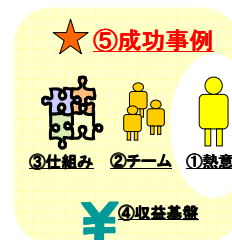
7



⑤成功事例

- **勝利の方程式など存在しない**

- 大小さまざまな成功事例・失敗事例の積み上げから、その案件に適した成功パターンを見つけていくしかない。
 - 自分の組織内の**多くの事例を、進行形で共有・体験**していくことで、「**自信と方向付け**」がなされる(と思う)。



8