

## 第 67 回 Pitch to the Minister 懇談会“HIRAI Pitch” 議事概要

### 1. 開催日時・出席者等

- 日時：令和元年 9 月 9 日（月）14:00～15:00
- 場所：中央合同庁舎 8 号館 10 階 平井国務大臣室
- Pitch テーマ：Unlocking Japan's Invention Power -In the context of IP commercialization-
- 招へい者：新阜秀朗 IP Nexus CEO
- 主な出席者：平井国務大臣、上山 CSTI 議員、三又局長(知財)、渡邊次長(知財)、田淵参事官(知財)、中内補佐(知財)、十時審議官(科技)、池田企画官(科技)、赤谷補佐(IT)、大出補佐(IT)、寺井秘書官、西山秘書官、柴山秘書官

### 2. 新阜秀朗 IP Nexus CEO からの説明

- IP Nexus は、大学等における知財の商業化に取り組んでいる。18 万件の知財が登録されている自社のプラットフォームから、有望な知財を Cherry Pick し、その知財を製品化し起業して、知財をマーケットに繋いでいる。
- 日本の強みは、ハードウェア、ソフトウェア、価格競争力にはなくなっている。その理由は、高い人件費や製造費等の OPEX や、国際的にみて低い英語力や、国際競争に勝ち抜く意欲や発明の商業化の意欲の欠如などが上げられる。
- 日本の強みは、政府がファンディングした優良な研究開発から発明が生まれている点である。実際、日本は国際的にみて高い国際特許出願件数を誇っている。ただ、そうした知財が大学内に留まっていて、マーケットに繋がっていないのが現状である。
- 大学の知財をマーケットに繋ぐことが知財の商業化であり、その役割を果たしているのが IP Nexus である。IP Nexus は常にグローバルマーケットを意識し、知財の商業化に取り組んでいる。
- 現在取り組んでいるプロジェクトでは、Clearhearing という耳鳴りを治療する機器を開発しているスタートアップがある。このプロジェクトも、知財から、商品化、起業した。商品化は、音響機器メーカーと共同で取り組んでいる。耳鳴りは世界に 7 億人の患者がいると言われ、非常に有望な市場。

### 3. 主な質疑応答・議論

- 大学では、知財化する前の研究開発段階から技術を把握し、SEEDS を囲い込むことが大切であり、また、国内の SEEDS 段階の囲い込みの際には、日本特有の観点を理解することが必要との意見があった。
- 日本企業は、まず日本市場で争いその後世界へ進出するというパターンが多く、テッ

ク系スタートアップの中にも日本市場だけで満足しているような企業も少なくないとの指摘があったのに対し、新阜氏から、IP Nexus では最初から世界市場に着目したビジネス展開を考えており、それが可能となるような技術・製品のみを扱っている、特許の取り方についても外国での訴訟に耐えられる権利の確保を念頭に特許出願することを重視しているとの応答がなされた。

(了)

(速報のため事後修正の可能性あり)