



特許には多くのお金がかかります。そのため、特許維持にかかった費用に見合うだけのメリットがなければ出願をする意味はなくなってしまいます。

企業では、自社で将来製品として発売する予定の商品に関する発明や、既存商品の付加価値を高めるような発明について、費用をかけて特許出願を行うことで、第三者からの侵害（用語）を防ぎ、商品の優位性を確保します。商品の優位性が確保できれば、売上げ増加につながり、それまでにかけた費用を回収することができます。また同時に、自社ブランドの保護にもつながります。

しかし、大学は製品を製造・販売するといったような事業を行う機関ではないため、費用を回収する手立てとしては、特許を企業にライセンスし、ライセンスによる収入を得るしかありません。そのため、ライセンスによって収入が得られる発明であるかどうか、大学として特許出願をする際の判断基準になります。

1. 出願をするべき発明

- ア. 直ちに事業化できる発明
- イ. 将来的に非常に多くの人に使用してもらえそうな市場が大きい発明
- ウ. 事業化するまでの障壁が低い発明 等

例えば洗濯機には必ずついている、洗濯機のごみを集める洗濯ネットなどは主婦が発明して、すぐに商品化され、それが他の企業にも多数ライセンスされて現在使用されています。

2. 論文等で発表するべき発明

- ア. 事業化までに20年以上時間がかかる発明
- イ. 市場が小さい発明
- ウ. 事業化するまでの障壁が高い発明

例えば、稀少疾患のための遺伝子治療に繋がる発明をしたとします。稀少疾患ということは、市場が小さいです。かつ、遺伝子治療に関しては、現段階では事業化までのハードルが高い発明となります。このような発明は、特許出願より論文発表したほうがよいかもしれません。

