

2017年10月16日

大学等各位

株式会社東北テクノアーチ  
代表取締役社長 水田貴信  
(公印省略)

平成29年度国立研究開発法人科学技術振興機構（JST）知財活用支援事業  
「大学等知財基盤強化支援〈人的サポート〉」における大学等の技術移転人材研修の  
研修受講者追加募集について（通知）

当社における大学等の研究成果の技術移転事業につきましては、日頃格別のご支援、ご協力をいただき、厚く御礼申し上げます。

さて、当社ではJSTの大学等の技術移転人材研修の実施機関に選定されたことを受けて、別紙の要項に沿って研修受講者を追加募集致します。

つきましては、貴学関係部署、関係者へご周知いただくとともに、研修受講者のご検討とご推薦をくださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

※本状及び別紙の募集要項において、大学等とは、国立大学、公立大学、私立大学、高等専門学校、大学共同利用機関、TLOを指します。

## 平成 29 年度大学等の技術移転人材育成研修 研修受講者募集要項

### 1. 研修の目的

大学等の研究成果の技術移転を経て、移転先企業による事業化が完了することをゴールに位置づけた業務姿勢と、様々な協議・交渉、または事業化への課題に対しソリューションを考え、提示し、実行できる業務スキルとを身に着けた技術移転人材の育成と、育成を通じた大学等-TL0 間の一層の連携体制の強化による技術移転水準の向上を目指す。

### 2. 研修受講者の要件

以下の要件を満たすことを研修受講者の要件とする。

- ① 現在または将来、当社と技術移転について連携体制が取れると考えられる大学等に所属する者であり、所属先の大学等にて産学連携に従事する者、将来従事予定のある者、または従事を希望する者。
- ② 所属先の大学等の上司から別紙様式 1 による推薦を得られる者。
- ③ 技術移転活動、産学連携活動に強い意欲と使命感をもって取り組める者。

### 3. 研修内容と方法

#### 3-1. 座学研修

- ・研修受講者は下記の必修科目と選択科目を受講する。
- ・選択科目は研修受講者の希望や実務能力を考慮して必要な場合に受講する。
- ・ロールプレイング型科目は、研修受講者の希望や習熟度に応じ追加受講できる。

内容（必修科目）	時間	受講回数
「あくまでライセンスが目的」という視点での研究成果の見方、自身の働き方	1.5h	1回
「売れるアーリー化」のための自身の働き方	1.5h	1回
プレマーケティング、マーケティング、イノベーション トランスファーの実務	1.5h	1回
パッケージライセンス、ノンパテント IP、…特許 1 件 だけじゃない技術移転	1.5h	1回
契約種類、条件、対価設定の考え方	1.5h	1回
ロールプレイング：新規発明のプレマーケティング	1.5h	1回～
ロールプレイング：マーケティング	1.5h	1回～
内容（選択科目）	時間	受講回数。
外為法、不競法、…特許法以外の大事な法律関係	1.5h	1回
ロールプレイング：「売れるアーリー化」を目指した研究者への新規発明ヒアリング	1.5h	1回～
ロールプレイング：新規発明に関連する先行文献調査	2～3h	1回～

### 3-2. 営業会議研修

- ・研修受講者は毎週金曜 9:00～（午前中いっぱい）当社で開催する営業会議に参加する。
- ・研修受講者は①今週の営業活動報告、②新規発明の出願要否の1次評価報告、を行う。
- ・①では研修受講者が企業へのアプローチ状況・結果、契約交渉のやり取りを報告し、研修担当者の助言、指導を受ける過程で成功に導くスキル、哲学を磨く場とする。
- ・②では研修受講者が新規発明の特許性と技術移転の可能性の視点から評価した結果を報告し、評価に対する助言、指導を受ける過程で技術移転に資する発明として適切に発掘し、保護し、仕上げる力：目利き力を身に着ける場とする。

### 3-3. 営業研修

- ・研修受講者が技術移転活動そのものを通じた実地研修を受ける。
- ・研修受講者は①在社営業研修、②出張営業研修を行う。
- ・①では研修受講者による出願前の発明のプレマーケティングのほか、技術紹介資料作成、マーケティング先の探索、アポ取り・検討依頼といった企業へのファーストコンタクトを中心とした営業活動を位置づけ、研修受講者が自ら行う活動に対し研修担当者が助言・指導を行う。
- ・②では①を経て行われるより進んだ、企業訪問を伴う協議・交渉活動を位置付ける。
- ・②では下表のとおり目的での企業訪問を行い、目的に応じた協議・交渉スキルを身に着ける。

指導項目	出張目的と研修としての狙い等。
②A-1	研修担当者等のマーケティング目的の出張に研修受講者が同道する。研修担当者による面談形式での協議・交渉術の一言一句、一挙手一投足を実地で見聞し、研修受講者自らの技術移転の糧とする。
②A-2	研修担当者等の既ライセンスとの事業化進捗打合せに同道する。ライセンス側の進捗管理方法、契約延長／変更交渉、新たな課題に関する解決協議における研修担当者の一言一句、一挙手一投足を実地で見聞し、事業化をゴールとする場合の技術移転の取り組み方を学ぶ場とする。
②B	研修受講者自らが担当する案件の出張営業に研修担当者等が同道する。研修受講者が協議・交渉等で窮した場合等に、研修担当者が後方支援的に発言等を行い、前に進める／成功に導く対応方法を研修受講者に学ばせる。

### 3-4. その他、研修の方針等

- ・座学研修、営業会議研修、及び在社営業研修は、当社を研修会場とする。ただし、研修の効果が研修受講者にとって十分発揮できる場合は、当社への来社を必須とせずバーチャルな来社状態（例えば当社で用意する Web 会議システムを用いた参加等）で代替できるものとする。
- ・Face to Face での指導の有効性を鑑み、研修受講者は適宜当社へ来社して営業会議研修を受講するものとする。

- ・ 研修受講者が学んだことを高い士気のもと自ら実践する／できることの重要性に鑑み、研修受講者が本研修で取り扱う技術移転対象案件は、研修受講者が所属する大学等に帰属する研究成果・知的財産とする。
- ・ 当社と研修受講者の所属する大学等間では、相互に守秘義務を課す書面を取り交す。
- ・ 本研修終了後、当社に JST から研修受講者に対する追跡調査等の依頼があった場合、研修受講者は当該調査等に協力する。
- ・ 本研修の参加費は、無料とする。
- ・ 研修受講者が本研修を受講するために必要な旅費のうち、本研修に係る委託費として当社が JST から認められた範囲内に限り、当社の規定に基づく金額を当社が負担する。

#### 4. 研修期間

平成 29 年 11 月～平成 30 年 2 月

※概ね別表に沿って、選考結果の通知後に当社と研修受講者及びその上司との協議により細かい受講日程及び受講方法を調整・決定する。

#### 5. 募集人数

1 名

#### 6. 応募方法

大学等の推薦書（別紙様式 1）の郵送提出による。

※Word ファイル：[推薦書.docx](#)

#### 7. 応募期限

平成 29 年 10 月 31 日（必着）

#### 8. 選考方法

大学等の推薦書（別紙様式 1）による書類審査のうえ、受入れ適性などを考慮して当社で総合的に判断し決定する。

#### 9. 選考結果の通知

上記応募期限後 1 週間以内をめどに研修受講者及びその上司に連絡、通知する。

#### 10. 問い合わせ先

株式会社東北テクノアーチ 総務部 東城、霜山

〒980-8577 仙台市青葉区片平 2 丁目 1-1 東北大学本部別館 3

電話：022-222-3049 メール：[office2@t-technoarch.co.jp](mailto:office2@t-technoarch.co.jp)

(別紙 様式1)

株式会社東北テクノアーチ 御中

大学等の技術移転人材育成研修  
推薦書

所属機関名			
推薦人の氏名 (署名又は職印)			
推薦人の連絡先 (所属, 氏名, 連絡先)			
受講希望者の氏名		性別:	Tel:
生年月日		e-mail:	
所属、役職			
最終学歴			
受講希望者の現在の 職務内容			
受講希望者を推薦する理由／本研修を通して受講希望者に身に付けてほしいこと			
所属機関の産学連携機能強化へ向けたビジョン等 (組織体制、連携体制、受講希望者の受講後の雇用・配置等)			
その他、本研修に関する要望等 (自由記入)			

番号	実施項目	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1	研修生の追加募集と選定	→					
2	研修実施計画の立案と調整	→	→	→	→		
3	座学研修		(必修8科目)	→			
			(選択2科目／追加ロールプレイング型研修科目)	→			
4	営業会議研修		(毎週金曜午前)	→	→		
5	営業研修		→	→	→		
6	報告資料等の作成		(営業会議研修での報告資料と出張報告書による)	→	→		
					→	→	
					(成果取り纏め)		