



産学連携の「死の谷」を越える法務戦略

九州産業大学発ベンチャー対ハリマ化成事件 (知財高裁 令和元年(ネ)第10053号) 徹底解剖



Case Study: 技術への過信と契約の不備が招いた4,500万円の紛争と法的教訓

なぜ有望な技術が「死の谷」で消えるのか

産学連携には、埋めがたい4つのギャップが存在する。本件は単なる契約違反ではなく、この構造的な溝が法的紛争[※]へと発展した象徴的な事例である。



Insight: 「アカデミアの論理」と「企業の論理」の衝突が、民法上の争点として顕在化した。

当事者プロファイリング：科学的興味 vs 事業の論理

PLAINTIFF（原告）

株式会社アイエスティー（大学発ベンチャー）

Mindset: 「技術の社会実装」という高い志を持つ一方、経営判断においてアカデミアの論理（科学的興味、権利関係の甘さ）が先行。

Weakness: 研究者としての過信と、企業経営者としての責任感の乖離。



DEFENDANT（被告）

ハリマ化成株式会社（東証プライム上場）

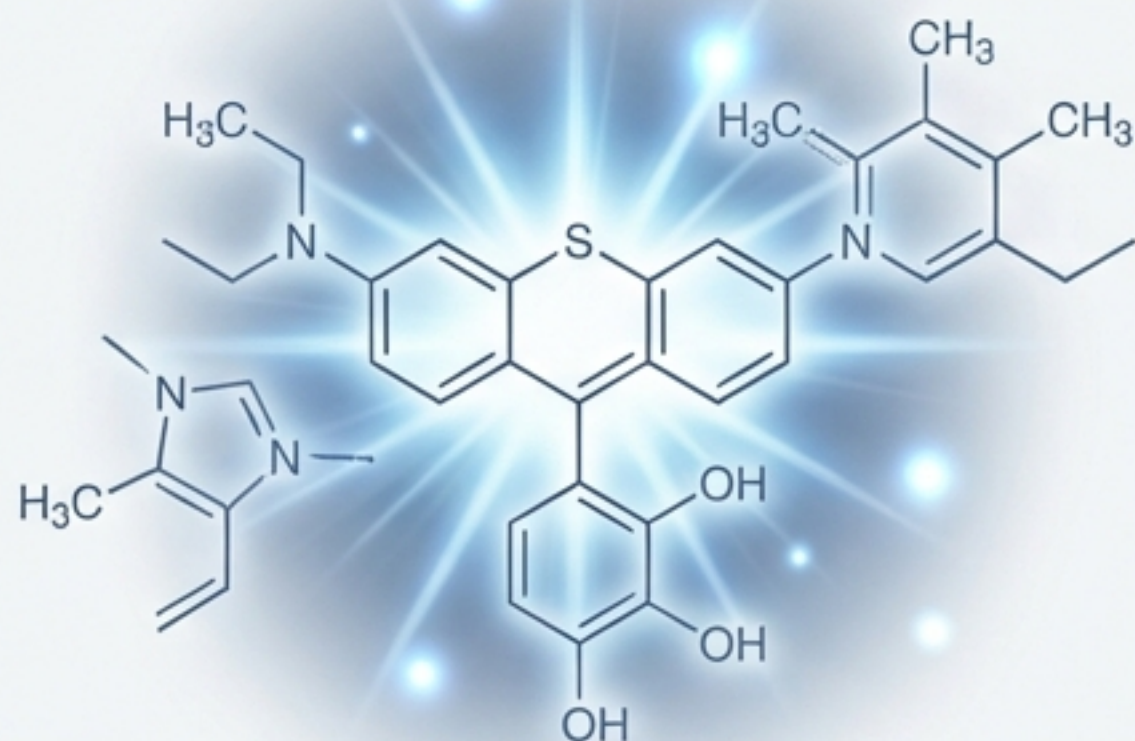
Mindset: ロジン（松やに）製品等の堅実な事業基盤。新規事業には厳格な安全性・安定供給・知財クリアランス（FTO）を要求。

Constraint: 再現性と権利の安全性が担保されない限り、投資は不可能。



争点の技術：ビーカーの中の成功と、量産の壁

新規有機蛍光色素技術



ACADEMIA/IDEAL: FLUORESCENT EMISSION



INDUSTRY/RISK: MASS PRODUCTION?

【期待値】

競合製品より高い蛍光強度、広いストークスシフト。
がん診断やDNA検出バイオツールとしての応用。

【現実】

実験室レベル（ビーカーワーク）でのデータのみ。工業製品としての耐久性、退色性、合成コスト、そして「再現性」が未検証。

Conflict Point: ハリマ化成は「他社製品より優れた製品」を求めたが、ISTはその根拠となる詳細データの開示を拒んだ（あるいは持っていなかった）。

契約の構造的欠陥：「後で決める」という罠



Analysis: 「まずは大枠で合意し、詳細な検証は後で行う」というスキームが、結果として紛争の火種となった。

崩壊へのタイムライン：契約から拒絶まで

2016年4月：
本件契約締結（4,500万円の合意）

2016年4月-6月（技術開示フェーズ・停滞）
ハリマ化成がFeasibility検証データを要求
→ ISTは開示不十分。「共同研究契約を結ばないとノウハウは出せない」と主張。

2016年6月（信頼崩壊）
知財デューデリジェンスにて、ISTによる
「第三者との共同出願」の事実が発覚。

2016年6月21日：拒絶決定
ハリマ化成が共同研究契約の締結を拒絶（撤退決定）。

2017年：提訴

決定的な信頼崩壊：隠された共同出願

【事実の発覚】

契約から2ヶ月後、ISTが関連特許を「第三者と共同出願」していた事実が判明。



【法的意味：特許法第73条第3項】

共有にかかる特許権の実施許諾には、他の共有者（第三者者）の同意が必要。

【インパクト】

第三者の同意が得られない状況での隠蔽は、ハリマ化成にとって「金を出しても技術が使えない（特許侵害リスク）」ことを意味する。これは契約解除の正当な理由となる。

法廷闘争の論点：民法130条「条件成就の妨害」

民法130条：条件が成就することによって不利益を受ける当事者が、故意にその条件の成就を妨げたときは、相手方はその条件が成就したものとみなすことができる。

原告（IST）の主張

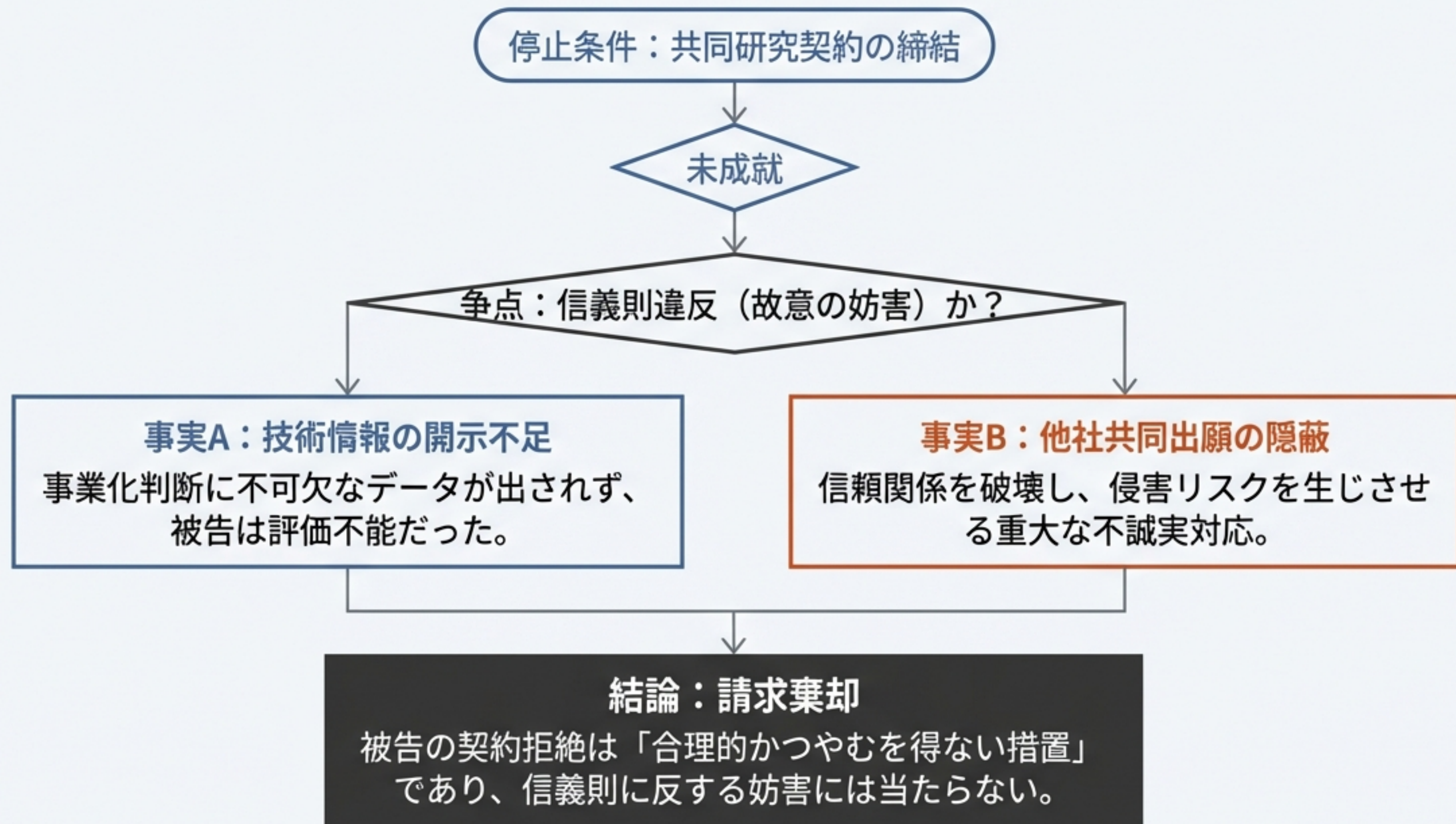
「ハリマ化成は4,500万円を払いたくないから、不合理な理由をつけて共同研究契約（停止条件）の締結を拒否した。これは故意の妨害だ！」



被告（ハリマ化成）の主張

「技術情報の開示がなく事業化が見通せない上、共同出願の隠蔽という背信行為があった。契約拒絶には『正当な理由』がある。」

判決のロジック：なぜ「拒絶」は正当化されたか



法的概念としての「信頼関係」

Good Faith in Business Law

背信的行為

第三者の同意が得られないことを知りながら共同出願の事実を秘匿した行為は、パートナーシップの根幹を揺るがす。

情報の非対称性

技術内容を熟知している大学側には、事業化判断に必要な情報を誠実に開示する義務がある。

「共同研究は、
高度な信頼関係（信義則）を
基礎とする継続的契約である。」

悪意 (Bad Faith)

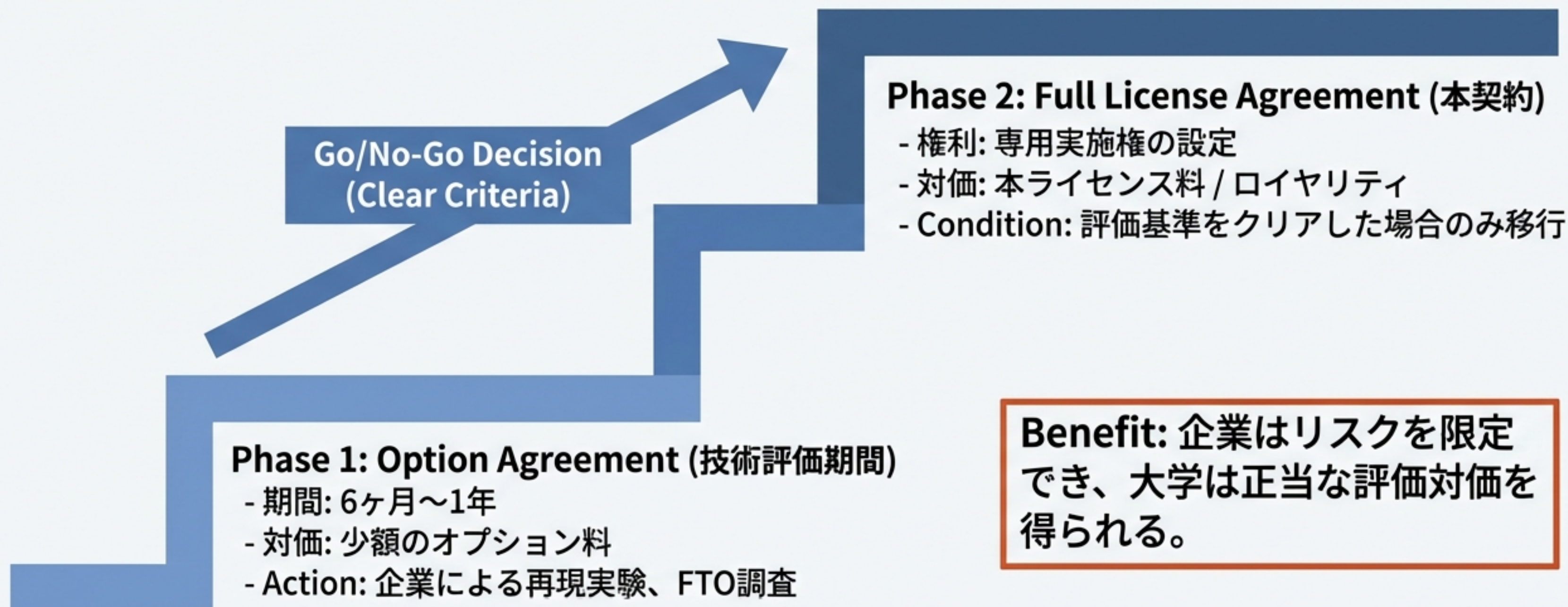
ビジネス法務において、「不都合な事実の隠蔽」は悪意とみなされ、契約解除の正当な根拠となる。

認識ギャップの構造：失敗の根本原因

比較項目	原告（IST）	被告（ハリマ化成）	裁判所の判断
技術情報の開示	契約進行に十分と認識	評価不能（詳細不足）	事業化判断に不可欠な情報が不足していたため、中止は不合理ではない。
契約の停止条件	故意の妨害（民法130条）	信頼欠如により拒絶	拒絶は「やむを得ない」措置であり、妨害には当たらない。
知財リスク	共同出願を隠蔽（遅延）	特許侵害リスクへの懸念	背信的行為（信頼破壊）と認定。

教訓①：契約形態の最適化（オプション契約）

「いきなり本契約」を回避するステップ論



教訓②：マイルストーンの定量化

主観を排除し、数学的な基準を作る



Subjective (曖昧な基準)

- ✗ 「十分な蛍光強度が得られた時」
- ✗ 「技術的な目処が立った時」

Result -> 「言った言わない」の争い
(民法130条リスク)



Quantitative (数値基準)

- 「既存製品Xに対し、蛍光強度が1.2倍以上であること」
- 「溶媒Yへの溶解度が25°Cで10%以上であること」

Result -> 自動的な意思決定 (No Dispute)

教訓③：透明性と表明保証（Reps & Warranties）



For Universities: Full Disclosure

アカデミックな業績（論文）よりも、知財の権利関係（共同発明者・共有持分）の処理を優先せよ。

「不都合な真実」こそ最初にテーブルに出す。



For Companies: Strong Reps & Warranties

契約書において「第三者の権利侵害がないこと」「第三者との共有関係がないこと」を強力に表明保証させる。違反時は即座に無条件解除・損害賠償が可能となる条項を入れる。

結論：透明性と信頼こそが最強のリーガルプロテクション

「死の谷」は「信頼の谷」でもある

