

280億円が変えた日本の産学連携：オプジーボ特許紛争の教訓

なぜ「奇跡の薬」が
紛争の種に
なったのか？



オプジーボ
(Opdivo)

成功を予測していなかった
2006年の契約



交渉力
不足

専門家不在

「個人 vs. 組織」という
交渉力の圧倒的格差



米国アカデミアモデルとの決定的差異

企業主導

0.5%~1%
ロイヤリティ



日本（紛争当時のモデル）



大学の専門組織
(TLO) 主導



4%~6%
ロイヤリティ



米国（標準モデル）

紛争から学ぶ、
未来の産学連携

総額280億円の「戦略的和解」

総額: 280億円

解決金: 50億円



本原告個人へ

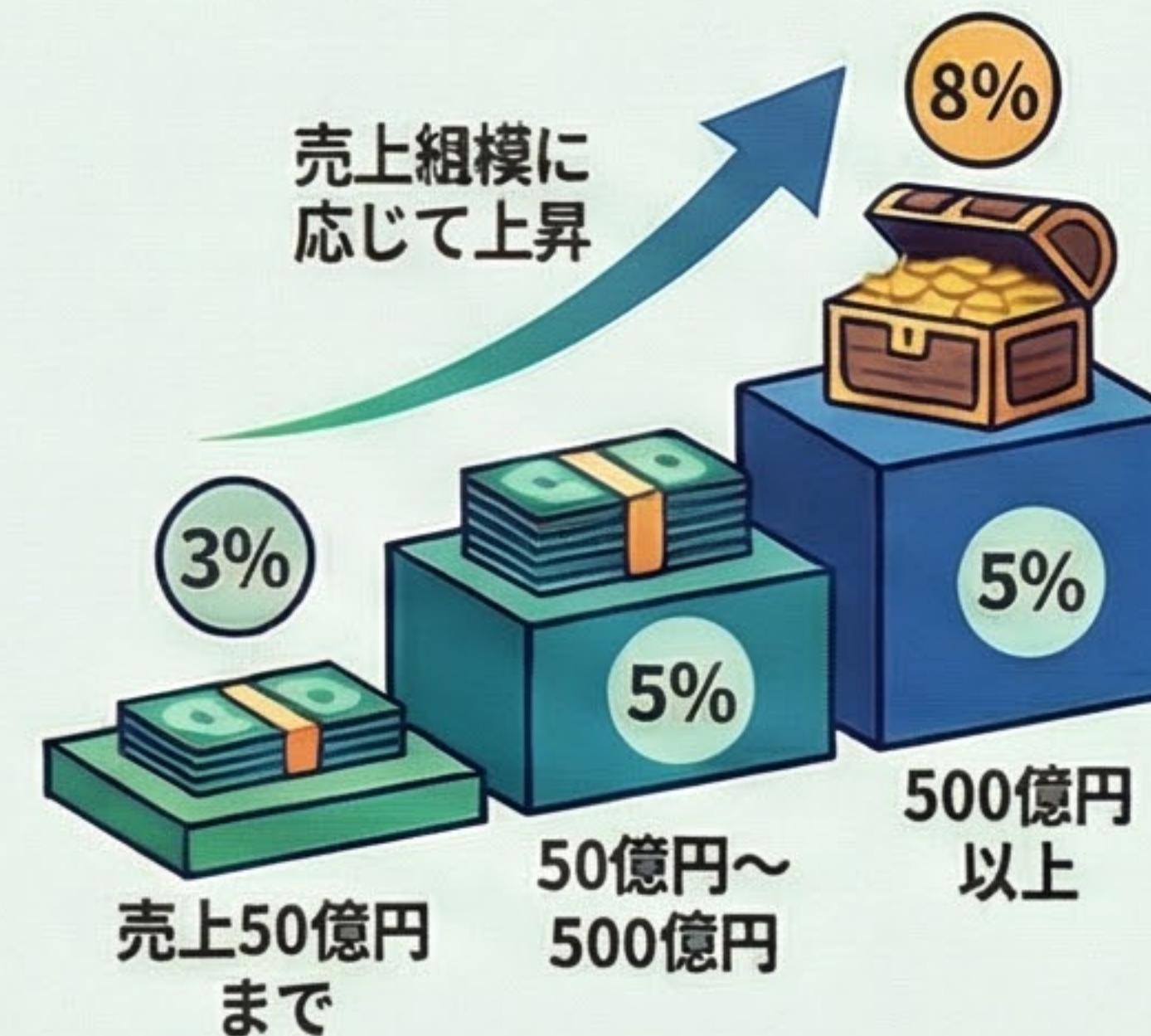
寄付金: 230億円



京都大学の基金へ
未来の研究投資

新しい契約技術：
「ティアード・ロイヤリティ」の導入

売上組模に
応じて上昇



専門家が一元管理・
研究者を守る

