

オプジーボ特許紛争から学ぶ：未来の産学連携への教訓

ノーベル賞受賞者の本庶佑氏と小野薬品工業の間で争われた、がん治療薬「オプジーボ」の特許対価を巡る訴訟。この一件は、日本の産学連携における契約の問題点を浮き彫りにし、その解決策と将来のあり方を考える重要な事例となった。

紛争の経緯と画期的な和解

発端は「1%」のロイヤルティ契約



2006年当時、創薬の成功が不透明だったため、発明対価は低く設定された。

薬の成功後、対価を巡り対立が深刻化



本庶氏側は、小野薬品が口頭での契約見直しの約束を反故にしたと主張した。

総額280億円規模の拠出で和解



解決金50億円に加え、小野薬品が京都大学に230億円の基金を設立することで決着した。

未来の産学連携への教訓

課題は大学側の「知財交渉力不足」



発明の価値を正に評価し、企業と対等に交渉する体制の構築が急務となった。

欧米では成功に応じた柔軟な報酬が主流

本件の契約モデル



成功報酬：なし
ロイヤルティ：固定（第三者収入の1%）

欧米の標準モデル



成功報酬：マイルストーン支払い（あり）
ロイヤルティ：随機的（売上に応じ熟%）

「成功への備え」を契約に盛り込むことが重要



成功した場合の利益配分を事前に定めることで、Win-Winの関係構築を目指すべきである。