

日本文部科學省發布產學合作研究成果歸屬合約範本【櫻花工具包】



日本文部科學省於2002年提出產學合作契約範本，實行以來發現內容缺乏彈性，對於共同提交專利申請的共有專利權人能否進行商業化等研發成果歸屬問題規範不清。為此，2017年3月日本文部科學省科學技術及學術政策局參考英國智財局發布的Lambert toolkit等文件，提出11項合約範本，稱為【櫻花工具包】。

該工具的主要目標是期望產學合作從在智財權共有轉為重視研發成果商業化，提出包括大學或企業單獨擁有研發成果、雙方共有研發成果等多類型的合作契約模式，並解析如何從數種模式中選擇最適合的合約範本，盡可能在產學合作契約簽訂前，事先考量研究成果的商業化策略，從而提高研發成果商業化的可能性。當中建議，在進行模型選擇時需考慮以下因素：

1. 對研發成果的貢獻程度。
2. 智財權歸屬於大學的處理方法。
3. 是否有必要通過大學發布研究成果。
4. 研究成果歸屬（大學擁有、企業擁有、雙方共有）。
5. 雙方是否同意智財權共有。

此外，為了盡可能使研究成果的智財權更廣泛應用，在參考適用範本時，皆應考量研發成果商業化的靈活性，無論智財權歸屬於大學或企業方，都必須滿足以下的條件：

1. 不限制大學後續研究的可能性。
2. 所有的智財權都要適當的努力使其商業化。
3. 研究成果需在約定的期間內進行學術發表。

日本此一工具包之內容對於產學合作研究之推展，提供了更細緻化的指引，或許可為我國推行相關政策之參考，值得持續關注其內涵與成效。

相關連結

- [Japan Academy of science, technology and policy introduced the model of production and research cooperation, 25th April, 2017](#)
- [University and business collaboration agreements: Lambert Toolkit](#)

你可能會想參加

- 2023年【Skill-up Seminar】新創出海全攻略 Ep.1智財布局：商標×專利-直播場
- 2023年【Skill-up Seminar】新創出海全攻略 Ep.1智財布局：商標×專利-實體場
- 2023年【Skill-up Seminar】新創代理、經銷、授權-暨海外布局策略-直播場
- 2023年【Skill-up Seminar】新創代理、經銷、授權-暨海外布局策略-實體場
- 創新生物製造產業法遵議題工作坊-全盤掌握資金、控制權、稅務
- 創新生物製造產業法遵議題工作坊-併購的教戰守則
- 創新生物製造產業法遵議題工作坊-專利申請與授權實務
- 創新生物製造產業法遵議題工作坊-核心技術保護與營業秘密管理

- 【第一場實體課程】2023科技專案成果管理之法制與實務課程
- 【第一場直播課程】2023科技專案成果管理之法制與實務課程
- 【第二場實體課程】2023科技專案成果管理之法制與實務課程
- 【第二場直播課程】2023科技專案成果管理之法制與實務課程
- 【2023科技法制變革論壇】 高齡科技發展與法制策略論壇
- 新創必知的商標保護與申請
- 智慧港灣/休憩/育樂面面觀-跨界在地合作新商機
- 品牌企業商標管理實務課程
- 【北部場】營業秘密保護實務座談會
- （實體-上午場）2024科技專案成果管理之法制與實務課程
- （直播-上午場）2024科技專案成果管理之法制與實務課程
- （實體-下午場）2024科技專案成果管理之法制與實務課程
- （直播-下午場）2024科技專案成果管理之法制與實務課程



羅育如
組長 編譯整理

上稿時間：2017年07月

資料來源：

Japan Academy of science, technology and policy introduced the model of production and research cooperation, 25th April, 2017, <http://www.bestchinanews.com/Science-Technology/9540.html> (lasted visited July 7th, 2017)

University and business collaboration agreements: Lambert Toolkit, <https://www.gov.uk/guidance/university-and-business-collaboration-agreements-lambert-toolkit> (lasted visited July 7th, 2017)

文章標籤

研發成果商業化

智財布局

產學研合作

 推薦文章