

IPAS

Intellectual Property Acceleration program
for Startups

事例で振り返る6年間のIPASの成果と
創業期への支援で明らかになった
知財戦略策定のポイント

IPAS

成果
事例集



はじめに

スタートアップは、新たなイノベーションの担い手として、次世代の経済成長の中核となることが期待されている一方で、特に創業期スタートアップではビジネスの立ち上げに注力するあまり、コアとなる技術やアイデアが十分に保護されていないことが課題となっています。

また、2017年度に特許庁が行った調査によって、スタートアップは知財戦略への意識・気づきのタイミングが遅く、スタートアップのニーズと支援機関の支援策にはギャップが存在することが明らかになり、知財の関心度に応じた支援対象と支援内容をマッチングさせる施策の必要性が高まりました。

そこで、特許庁では、2018年度から知財アクセラレーションプログラム IP Acceleration program for Startups (IPAS) を実施し、知財に関心があるものの、対応できていないと考えられる「創業期」スタートアップを中心とした事業戦略に基づく知財戦略の構築を支援してきました。

2023年度で6年目を迎えるIPASでは、これまでに計104社の知財戦略構築を支援し、支援後の資金調達額約583.4億円、Exit件数2件など、多くの成果を残してきました。

本事例集では、IPAS6年間で蓄積された知見や事例をもとに、今まで見えづらかった創業期スタートアップの事業と知財戦略の関係性を調査して取りまとめたものであり、これから知財戦略構築を目指すスタートアップや知財戦略構築を支援する専門家、支援機関の皆様にとって参考になれば幸いです。

結びにあたり、本事業に多大なご協力・ご指導をいただきましたスタートアップやメンターの皆様、そして本事例集作成にあたりご協力いただいた関係者各位に厚くお礼申し上げます。

2024年 4月
特許庁

目次

1 IPASとは

IPAS誕生の背景	p.4
IPASの概要	p.6
IPASの全体像	p.8

2 IPASの6年間を振り返る

数字で見るIPASの支援	p.10
数字で見るIPASの効果	p.12

3 IPASの成果

総論 創業期にIPASメンタリングを受けることで生まれた4つの事業への効果	p.14
--	------

01 コア技術の明確化と専門家発掘により事業展開と資金調達が加速化	p.16
-----------------------------------	------

COLUMN No.1 「投資家はスタートアップにおける知財の“ここ”を見ている	p.18
--	------

02 実践的な知財の取組み方を習得し、知財を活用した事業成長を実現	p.20
-----------------------------------	------

03 知財の計画的取得と継続的見直しにより、他社交渉や資金調達を円滑化	p.22
-------------------------------------	------

04 ビジネスモデルと保有技術を整理することにより交渉力と組織力を強化	p.24
-------------------------------------	------

05 事業を意識した知財取得により新事業を積極的に展開可能に	p.26
--------------------------------	------

06 基礎的な部分から知財を学び、新たな市場創出を積極展開	p.28
-------------------------------	------

COLUMN No.2 「知財戦略の土台を構成する『契約』」	p.30
--------------------------------	------

4 おわりに

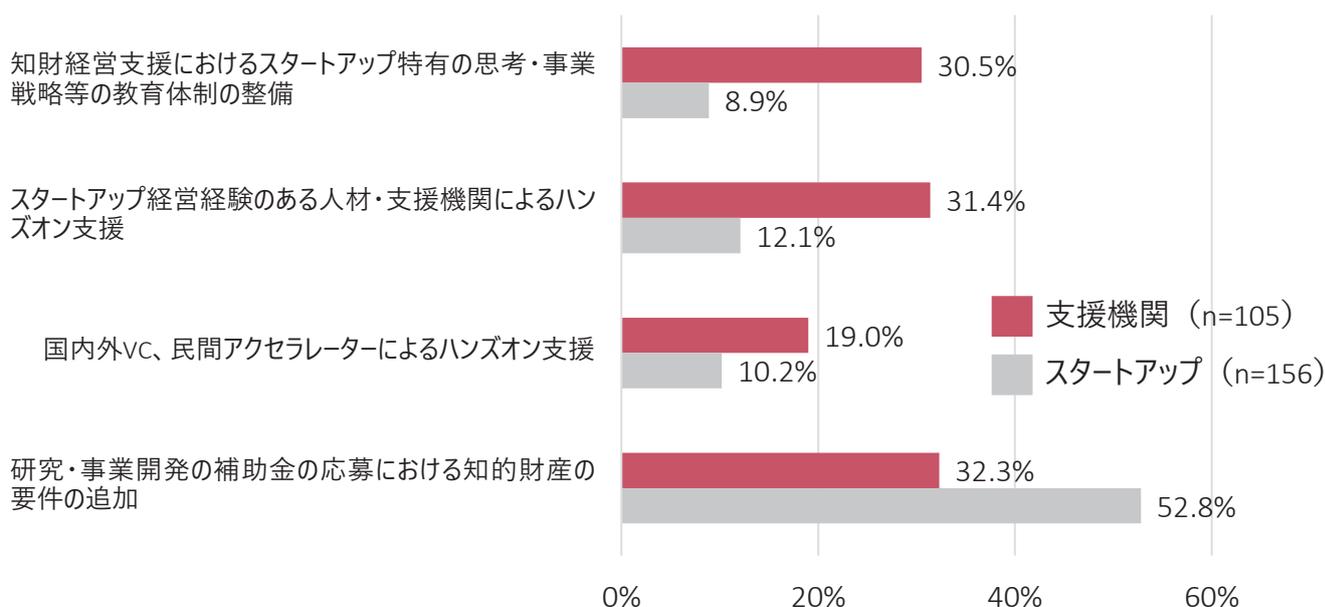
知財戦略策定におけるポイントのご紹介	p.32
参考情報	p.34

1. IPASとは IPAS誕生の背景

● 個別のスタートアップに対する知財戦略策定支援プログラム

特許庁では、2017年に実施した「スタートアップが直面する知的財産の課題及び支援策の在り方に関する調査研究」において「スタートアップは知財戦略への意識・気づきのタイミングが遅い」、「スタートアップのニーズと支援機関の支援策にギャップが生じている」という2つの課題を明らかにし、支援対象と支援内容のギャップに着目して、知財への関心と対応の成熟度の面でスタートアップをレベル分けすることで、それぞれに適した支援を2つ検討しました。

【スタートアップと支援機関の支援策に対するニーズの比較】



(出所) 「特許庁スタートアップが直面する知的財産の課題及び支援策の在り方に関して」(平成29年)より一部項目を抜粋

前述を踏まえて検討した支援の1つがIPASであり、知財に関心があるものの、対応できていないスタートアップを対象とした個別のコンサルティングによる強いつながり(=ストロング・タイ)による支援を特徴としています。また、スタートアップのステージがエクспанションやレイター期に入ってからでは、既に他社に特許権を取られてしまい、ビジネスの実施に支障をきたす可能性があるため、そのリスクを予防するという観点で、創業期の早い段階での知財戦略構築が重要であると捉え、支援対象の主軸をシード・アーリー期のスタートアップに設定したという背景があります。

● スタートアップ支援のコミュニティ形成

なお、知財に関心がないスタートアップに対しては、コミュニティ形成による緩やかで幅広いつながり（＝ウィーク・タイ）を通じた知財への気づきを促す支援として、IP BASEの立上げ・運営を実施してきました。

特許庁では、IPASとIP BASEの二軸で知財に関心を持つスタートアップのすそ野拡大、専門家の育成、スタートアップの成功例の創出を支援してきました。

● IPASとIP BASEの概要



概要

ビジネスと知財の専門家チームを組成し、スタートアップの知財戦略構築支援を行う事業

スタートアップ関係者と知財専門家の双方が参加するスタートアップ知財コミュニティ

想定対象

知財に関心があるものの、対応ができていないスタートアップ

スタートアップ及び知財専門家、VC等

主なコンテンツ

- ・ 計5か月間のメンタリング
- ・ スポットメンタリング
- ・ ナレッジシェアプログラム（専門家育成プログラム）
- ・ 勉強会・イベントの開催
- ・ インタビュー記事の掲載
- ・ 成果事例集・手引き集の掲載
- ・ その他知財学習コンテンツや公募情報等の紹介

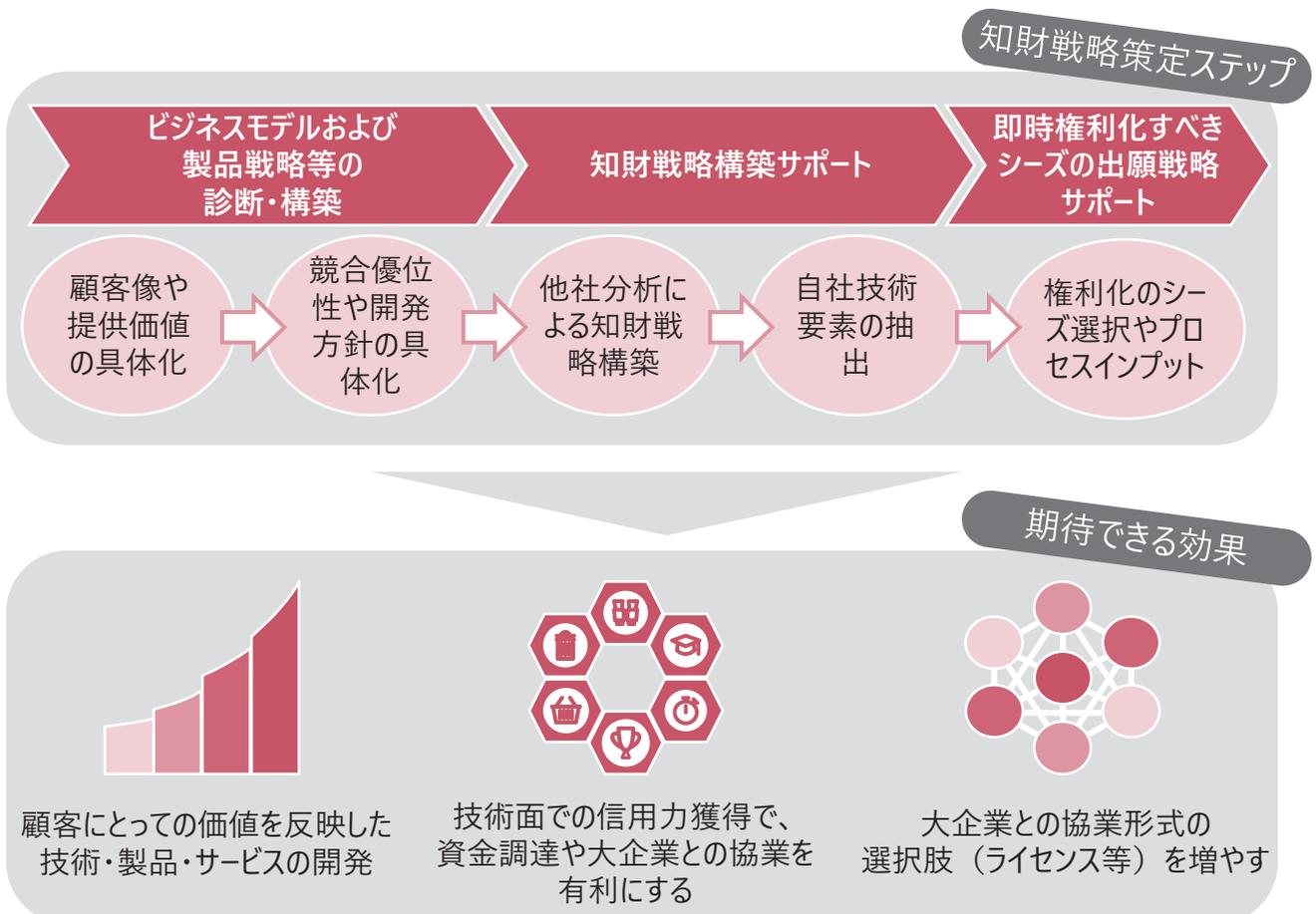
1. IPASとは IPASの概要

● ビジネスに応じた知財戦略の策定

革新的な技術やアイデアを基に創業するスタートアップにおいては、その技術・アイデア自体が財産となるため、国内外の競合と戦って勝ち抜くための知財戦略を構築することが重要です。そのためには権利化・ノウハウ化やライセンス取得等の方針、体制の整備が必要になります。

しかしながら、創業期には、ビジネスの立ち上げに注力するあまり、知財戦略構築のノウハウや権利取得にかかるリソースが不足し、コアとなる技術やアイデアが十分に保護されていないことが課題となっています。一方で、知財戦略はビジネス戦略に応じて策定する必要があるため、的確な知財戦略を構築するためには、ビジネス戦略をしっかりと構築していることが前提となっています。

そこでIPASは、ビジネスと知財の専門家からなるメンタリングチームを組成し、スタートアップのビジネスに対応した適切なビジネスモデル、製品戦略等の診断・構築、及び知財戦略の構築の支援を行うことにしています。



① IPASとは

② IPASの6年間を振り返る

③ IPASの成果

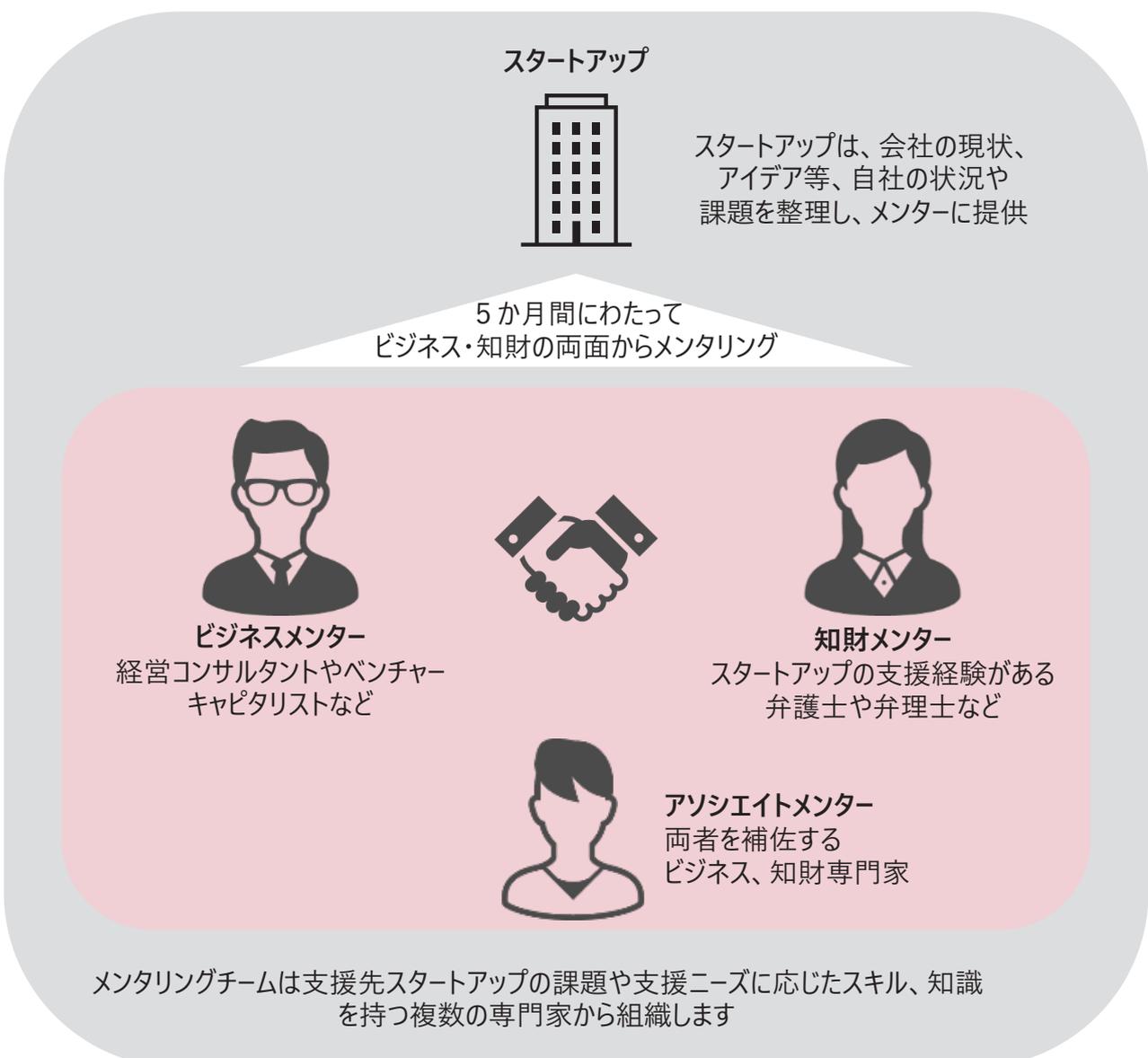
④ おわりに

● メンタリングチームの体制、スケジュール

IPASのメンタリングチームは、ビジネス・知財のそれぞれの専門家であるメンターと、メンターを補完・支援する特定分野（契約交渉戦略、IPO、薬事など）の専門家であるアソシエイトメンターから構成されます。

創業期スタートアップの場合、事業の絞り込みやビジネスモデルのブラッシュアップが必要となるケースが多いため、ビジネスと知財の両専門家がメンタリングをすることによって、スタートアップの成長に結びつく知財戦略の構築が可能となります。

また、IPASのメンタリングの特徴は、2週間に1回程度を約5か月にわたって実施するという、密度の濃いスケジュールにもあります。切れ目のないスケジュールにより、メンタリングの密度が濃くなり、非常に効果的であったと参加したスタートアップから高い評価を得ています。



① IPASとは

② IPASの6年間を振り返る

③ IPASの成果

④ おわりに

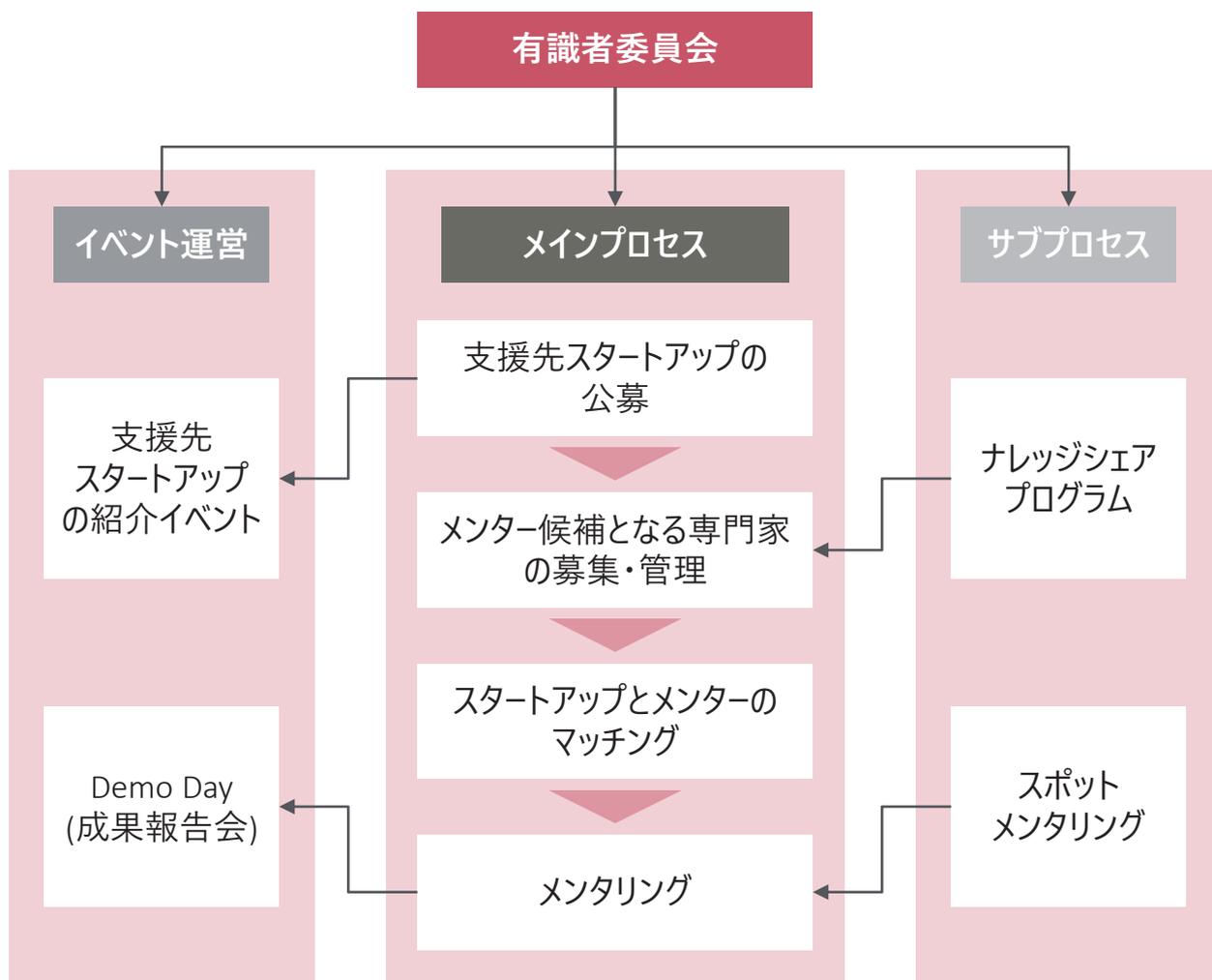
1. IPASとは IPASの全体像

● スタートアップ知財支援のエコシステムの形成

IPASを実施するにあたり、参加を求める主な相手は支援を受けるスタートアップとスタートアップにメンタリングを行う専門家です。この2者に対し、効果的にアピールし、マッチングしていくことが支援の要となります。

そこでIPASでは、知財戦略策定に係るメンタリングを継続的に行うメインプロセスと専門家の育成を目的としたナレッジシェアプログラム、翌年度IPAS参加企業の発掘等を目的としたスポットメンタリングによって構成されるサブプロセスを経て、適切な対象に適切な支援メニューを提供しています。

メインプロセスにて継続的なメンタリングを行いながら、サブプロセスにて専門家や将来のメインプロセスに参加するスタートアップを発掘することで、全体としてIPAS独自のスタートアップ知財戦略策定支援エコシステムを形成しています。



● スポットメンタリング

スポットメンタリングとは、通常のメンタリングで採択できなかったスタートアップ向けに1回、2時間程度のメンタリングを行うサブプログラムです。

ねらい①

参加できる企業を増やすことで、今後のプログラムへの応募の動機付けを強化する。

ねらい②

専門家にメンタリングを経験してもらい、翌年度のIPASメンターとしての参加イメージを持たせることができる。

● ナレッジシェアプログラム

ナレッジシェアプログラムとはビジネス、知財の両面でのスタートアップ支援を通じ専門家の間で蓄積された知識＝ナレッジを、他の専門家に共有するイベント型のプログラムです。

ねらい①

スタートアップ支援の経験が無いまたは経験が浅い専門家に対して、知財・ビジネスの両面でメンター経験者の知識を共有する。

ねらい②

スタートアップが抱える課題やビジネスの特徴を議論し、理解することを通じて、新たな知識・知見の獲得や活動領域を拡大し知識を共有する。

2023年度のナレッジシェアプログラムでは「知財専門家のビジネスに関する知識の向上」をテーマに、知財戦略の構築を支援できる専門家の育成を目的としたプログラムを実施しました。

- <第1回> 経営戦略・マーケティング戦略のメソッド
- <第2回> ビジネスに必要な交渉術
- <第3回> プレゼンテーションに必要なスキル

2. IPASの6年間を振り返る 数字で見るIPASの支援

スタートアップへの支援

6年間で529社からIPASへの応募があり、そのうち104社に対し、ビジネス専門家と知財専門家からなるメンタリングチームによるメンタリングを1社あたり10回程度実施しました。そして、IPASでは6年間で多くの専門家とともにスタートアップの知財戦略策定を支援してきました。

総応募企業数



529社

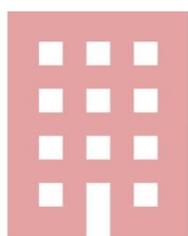
(内訳)

2018年度：60社 2021年度：102社
2019年度：69社 2022年度：108社
2020年度：114社 2023年度：76社

IPASで支援したスタートアップ

104社

(6年間の参加企業総数)



採択率

19.8%

(対総応募企業数)

IPASに関与した専門家



228人

(6年間の関与者延べ人数)

総メンタリング回数



約870回

知見の周知・人材育成

IPASの取り組みを広く普及させるため、事業から得た知見の周知・人材の育成に携わってきました。ビジネス・知財の両面でのスタートアップ支援を通じて専門家の中で蓄積された知識を他の専門家に共有するナレッジシェアプログラムや、専門家にメンタリングを経験してもらおうスポットメンタリングを実施しました。

ナレッジシェアプログラムの開催回数

22回



スポットメンタリング

支援企業数

88社



担当メンター延べ人数

127人



公表した出版物数

5冊

(本書を含む)



2. IPASの6年間を振り返る 数字で見るIPASの効果

事業面の成長

IPASによる知財戦略及びそれと結びついて策定した事業戦略が、複数社における資金調達に成功に繋がっているものと推察できます。また、IPAS支援終了後より他社との業務提携を実施した企業が多数あり、順調に事業を推進できていると推察できます。

支援先企業は主にシード・アーリー期の企業であるためEXITは少ないものの、IPASの支援を通じて資金調達額・業務提携数が順調に伸びており、スタートアップの経営基盤の確立に貢献しています。

支援後の総資金調達額

583.4億円

(6年間の参加企業の総資金調達額)



支援後の業務提携数

94件



EXIT数

2件

(IPO1件、M&A1件)



2024年3月1日時点



出願件数

支援先スタートアップは順調に特許出願数を伸ばしており、IPAS支援後より特許活動が活発化しています。

支援後の出願件数

664件



支援先全企業の
支援後に出願した総件数
※2024年2月13時点

こんな定性的効果も！



支援先スタートアップ
知財担当 Aさん

社内での知財に関する意識が変化し、担当弁理士を含めた発明発掘会議を定期的を実施するようになった。



弁理士 Bさん

ビジネスや法務の専門家と意見交換することで、知財戦略策定に対する考え方が変化した。

3. IPASの成果

総論 – 創業期にIPASメンタリングを受けることで生まれた4つの事業への効果 –

1 事業拡大への寄与

IPASで自社の目指す事業を想定し、それに基づいて知財戦略を立て実行することで、事業を積極的に拡大しているスタートアップがいます。

例えば、自社の製品の販売やリース事業を始めたスタートアップは、IPASの経験を踏まえ自社製品の販売を見越した特許を取得できたため、安心して製品販売・リース事業を開始できました。

また、別のスタートアップは、新たに米国にも進出することを決めた際、IPASで受けた支援の手法を基に、事前に米国特許の状況等を把握する等の行動をとったため、進出準備を速めることができました。

さらに別のスタートアップは、大企業との共同開発商品に、自社が取得した商標を掲示することを交渉するだけでなく、商標の使用料を大企業から得ることに成功しました。

2 他社との協業への寄与

IPASの支援を受け、他社との契約交渉力が強くなり自社が優位に事業を進められるようになっています。

例えば、他社と契約交渉を行う前に、自社及び他社の知財を把握し、知財面で協議が発生しそうな場合をあらかじめ特定して準備できるようにしているスタートアップが存在します。

また、スタートアップの中には、交渉時に「絶対に譲ることができない事項」を決められるようになり、交渉が円滑化できるようになったスタートアップも存在します。

一方で、協業先の観点からも知財は重要です。例えば、自社が特許を取得して競合優位性を獲得していることにより、協業先である大企業の評価につながり、協業が円滑に進む事例も存在しています。

3

円滑な資金調達への寄与

IPASの支援を受け、戦略的に知財を取得しそれを管理するようになることで、資金調達が円滑化しています。

特に、創業間もないスタートアップは売り上げがないため、自社の技術の優位性を投資家に理解いただくために実証データと知財の状況説明を求められる傾向にあります。

さらに、近年、知財の質を重視する投資家も増えており、IPASによって自社の知財戦略を説明できるようになったことで、資金調達が円滑化する場合があります。

また、特許調査の有効性に気づきIPAS支援以降に特許調査をきちんと実施しているスタートアップも存在します。このようなスタートアップは、特許調査結果により自社の優位性を投資家に説明して理解を得ています。

4

組織体制強化への寄与

IPASを経験することで、知財専門家に適切に相談・依頼でき、それにより、社内外の知財リソースの拡充や経営者等と知財担当者の連携強化等、組織体制を強化するスタートアップが多くいます。

例えば、自社に合った知財専門家を探すことが出来るようになったことで、知財専門家に適切に相談・依頼できるようになり、顧問契約の締結や有効な特許調査を実施できるようになった場合があります。

また、経験豊富な知財部出身者の雇用等により知財担当者を配置することで、今まで知財にも関わっていたCEOが経営にリソースを割くことができるようになり、経営のスピード感が向上する場合があります。

また、取締役会にて知財活動を報告し、予算を獲得した例や、事業担当・知財担当・開発担当・営業担当が発明発掘会議に出席し、事業に紐づいた知財戦略を描くことができるようになったスタートアップも存在します。

コア技術の明確化と専門家発掘により 事業展開と資金調達が加速化

● 会社概要

社名	BionicM株式会社
代表取締役	孫 小軍
主な事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ロボットと人間を融合するモビリティデバイスの研究および開発 ✓ ロボティック義足の研究開発および事業化
IPAS支援年	平成31（2019）年



● 会社が目指す姿

当社は2015年より東京大学情報システム工学研究室において稲葉教授の指導のもと、世界最先端のロボット研究を活かしながら、革新的な技術の研究を行ってきました。2016年には、国立研究開発法人 科学技術振興機構による「大学発新産業創出プログラム」（START）に採択され、事業化

に向けたさらなる研究開発が行われ、2018年に株式会社として設立されました。

東京大学の支援を受け、インキュベーション施設である東京大学アントレプレナーラボ/アントレプレナープラザにオフィスを構え、製品を市場に届けることを目指し、研究開発を進めています。

● IPASの支援結果

ペルソナとそのペルソナにとって「重要な価値を明確化」

支援開始時にはプロトタイプを構築することはできていましたが、市場にフィットしているか把握できていませんでした。そのためメンターとの壁打ちを通じてペルソナとペルソナにとっての重要な価値について具体化しました。

「重要な価値」を実現する製品のコア技術を特定し先行技術への対応方針を設定

当社が保有しているコア技術及び取得している基本特許を分析し、主要な国外の進出先も含めて先行技術を調査したうえで、類似する技術への対応方針を検討しました。

また、販売戦略や事業計画を立てる前

には他社特許を侵害しないように回避策を取るか、ライセンス契約を締結するという対応方針を設定しました。

基本特許のライセンス契約締結に係る交渉方針を検討

MVP（Minimum Viable Product：顧客に価値を提供できる最小限のプロダクト）を守る目的で、既存の大学の特許を分割出願するようアドバイスを受けました。また、大学とのライセンス契約において、弁理士の選任権を当社が有することで分割出願しやすくなりました。

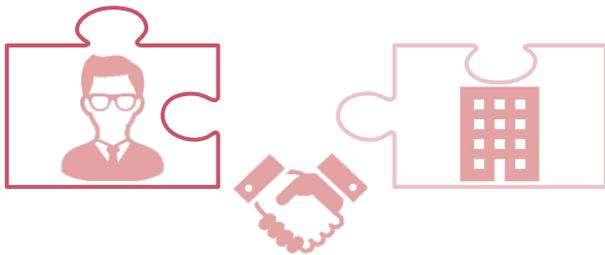
● IPAS後の事業の動きと知財の関係性

自社に合う知財専門家との顧問契約

IPASの支援終了後、当社は、自社に合った知財専門家と顧問契約を結び、適宜相談しながら知財活動を進めています。

当社は、IPAS以前から弁理士を探していましたが、インターネット上で検索するだけだと、当社と弁理士との相性の判断がつかず、周囲から紹介してもらえないような伝手もない状態でした。

そのような中、IPASを通じて知り合った知財メンターは、ハードウェアに深い知見と当社への理解があり人柄面での相性も良かったため、顧問契約締結に至りました。



2回の円滑な資金調達を実現

当社は、IPAS支援後2回の資金調達に成功しています。

技術起点で立ち上げた企業であり、まだ売上が上がっていない状況であったため、投資家からは技術の保護・活用方針を含む知財戦略について質問を受けました。

その際、IPASで整理済みであった特許出願の背景や出願する国・地域等を具体的に説明しました。また、リバースエンジニアリングへの対応方針もIPASの支援結果に沿ってアピールすることで、投資家に納得いただきました。

米国進出の円滑化

当社は、IPAS支援時より中国・米国の順番で海外進出を狙っており、予定より早く

米国進出の機会を得ることになりました。

米国進出にあたっては、IPASの支援の中でメンターからアドバイスをいただいたとおり、商標や展示に出す前の特許取得などを意識的に取組むことで、円滑な進出準備を行えるようになりました。

知財活動の進化

当社は、この他にも、「知財の計画的出願」、「社内の知財体制の整備」といった知財活動を進化させています。

まず、「知財の計画的出願」については、IPASで策定した方針に沿って2件の特許を出願しました。

次に、「社内の知財体制の整備」については、社内の知財リテラシー向上に伴い、管理部門で知財を担当することとし、毎年知財のための予算を確保するようになりました。また、2023年に職務発明規程を正式に整備する等、もともと意識していた知財活動を実現すべく社内の体制を整備することができました。

● 事業に対するIPASの成果

- 
 売上が上がらない時期の資金調達において、知財の出願方針・保護・活用方針などの戦略の説明が重要
- 
 自社に合う知財専門家を探すことは容易ではなく、IPASのようなマッチング機能や実践での見極めが必要
- 
 メンタリング内での実践的な知財への取組を応用することで、事業の進化や転換の場面で企業活動の円滑化につながる
- 
 IPASによって社内の知財活動が進化

「投資家はスタートアップにおける知財の”ここ”を見ている」

株式会社メディカルインキュベータジャパン
執行役員
原田 謙治 氏
IPAS有識者委員

投資判断における知財の重要性

投資家はスタートアップにおける知的財産（知財）の重要性を理解しています。知財の価値は事業分野によって大きく異なりますが、私が投資しているバイオテック分野では特に重要度の高いものとなっています。たった一つの出願が、対象ビジネスの命運を左右することもあります。他のディープテックスタートアップでも知財の重要性は変わらない部分が多いと感じます。そのため、投資検討（due diligence：DD）対象の知財状況はDDの鍵の一つとなります。

投資家は知財の何を見るのか

－明細書－

まず初めに出願リストをいただいて、どのような特許が出願されているかを確認します。多くのスタートアップの知財は権利化前の段階にあり、その知財の実際の有効性や強さは予測するしかありません。それでも、出願内容や請求項の書き方から、その会社が重要視する要素を理解できます。これは実験内容やデータの科学的な解析とは異なり、違った視点から技術評価を行うことができます。明細書の全体内容を把握することで、技術的背景や解決目標も理解でき、DDにおいて重要な手がかりとなります。もちろん、

PCT出願などの出願形態もチェックします。

－FTO（特許侵害予防調査）－

FTO調査が実施されている場合、その結果も確認します。しかし、国内外のスタートアップではこれを十分に行っている例はわずかです。米国のバイオテックでもこの点については大きな差はありません。米国のバイオ投資では、ベンチャーキャピタル（以下、「VC」という。）がFTO調査を投資DDの一環として行うことが多くあります。弁理士と契約してFTO調査をしますので、まとまった費用がかかります。投資金額が大きい米国投資の場合、VCはFTO調査費用等を投資後に回収できる契約をするのが一般的です。この場合、最終的に投資先がFTO調査費用を支払うこととなりますが、投資先はそのFTO調査結果をその後利用できますので、一つの財産にはなりません。一方日本のディープテック投資では調達資金が限られているため、この方法は資金的には実施が難しいと思います。そのため投資検討先とVCが連携して自己調査を行う事となります。その時にこそ、研究者の知識が鍵となります。同分野の他研究者や研究組織に関する情報は調査にとって重要です。研究ライバルがやっている内容こそ、FTOに引っかかる可能性が高いからです。

－使用許諾－

対象特許の実施権の状態も知財DDにおいて重要です。多くのスタートアップは大学や研究機関が出願した特許を基に起業しているため、特許使用許諾契約の確認も知財DDの一環です。スタートアップは大学を含む研究期間から独占的通常実施権を得ているケースが多いのですが、その契約内容は様々であるためスタートアップにとってプロジェクトを独自に進めるのに十分であるかを調査します。さらには主要特許が他社と共同出願されているか、契約期間や経済条件が適切かどうかを確認します。

－その他－

パテントマップやIPランドスケープも役立ちますが、日本のスタートアップ投資においてはハードルが高いです。正直に言えば、これらは手が回っていない状態です。

－戦略－

知財DDは主に書類調査が中心ですが、知財戦略についてはDD対象先との会話が

中心となります。特許出願のタイミングや請求項の幅広さは一概に正解がないため、投資検討先の戦略を理解することが不可欠です。ディープテックやバイオの場合、開発から製品化までに時間がかかるため、特許の有効期間を考慮する必要があります。開発中の変更や新しい発明が頻繁に発生する場合もあるため、柔軟な知財戦略が求められますし、初期の出願がこれらの知財活動を妨げないようにすることも大事な戦略となります。

最後に

－知財専門家と協力して課題解決を－

ディープテックやバイオのスタートアップでは、知財が重要ですが、それを独力で解決するのは難しいとも感じています。大学の知財担当者との協力や、理解力のある弁理士との早期協議が必要です。IPASが提供するプログラムは、これらスタートアップの必要に十分応えるものと強く感じています。

コラム執筆者プロフィール

原田 謙治

国内大手化学メーカーにてグループリーダーとして医薬品研究開発に携わり、大学時代も含め10年以上の薬理研究に携わった後、本社にて、欧米のバイオベンチャーの医薬候補品や基盤技術の技術的および知財の側面からの評価を中心となって行う。

株式会社ジャフコに転職後、16年以上にわたり一貫して米国および国内の未公開バイオテック系の会社に投資、そのいくつかにおいて取締役も務める。その中で国内・海外製薬会社とのネットワークを広め、さらには海外大手VCとのネットワークも拡充。

1990年東大薬学部博士課程卒。専門は免疫学。



実践的な知財の取組み方を習得し、 知財を活用した事業成長を実現

● 会社概要

社名	株式会社メタジェン
代表取締役	福田 真嗣
主な事業内容	✓「腸内環境に基づいた層別化ヘルスケア」及び「腸内デザイン®」のコンセプトに基づいた研究開発・事業開発
IPAS支援年	平成31（2019）年



Metagen

● 会社が目指す姿

当社は、日々アップデートされる腸内環境研究に関する知見をシームレスに事業へと繋ぐことで、腸内環境のポテンシャルを最大限に活用していくことを目指しています。

また、一人ひとりが、自分の「体質」とも表現できる腸内環境に向き合い、自分の

腸内環境に合ったアプローチを選択できること、腸内環境から自分自身の状態を適切にコントロールすることができる次世代のヘルスケアを社会のあたりまえにしていくため、数多くのパートナー企業と共に研究成果の社会実装を推進しています。

● IPASの支援結果

多くの挑戦したいビジネスをロードマップ化

支援開始時、当社には挑戦したいアイデアが沢山あるものの、全体的な戦略が定まっていませんでした。そこで、IPASでは各事業や開発の関連性とその際に必要な知財をタイムラインに落とし込み、ロードマップとして整理しました。

現在進めている研究開発が、将来的にどのような特許になり、それが構想中のどのビジネスにつながるのかを可視化することで、経営者の理解が深まるとともに社員も自身が進めている研究開発や将来的な事業状況をよく理解できるようになりました。

採便キットのライセンスビジネス検討

支援開始時、当社では採便キットによってマネタイズできないかを検討していました。

IPASでは、当該採便キットのコア技術は特許化されていたため、特許を活用したライセンスビジネスの可能性を検討しました。検討の際は、自社で製造販売するケースや、製造のみライセンスするケース、製造も販売もライセンスするケースなど、製造・販売スキームを複数パターン描き、各スキームのライセンスシーンをイメージしたうえで議論しました。

● IPAS後の事業の動きと知財の関係性

事業を意識した知財取得

IPASの支援終了後、当社の出願時の視点が大きく変化しました。

具体的には、IPAS支援終了後は、当社が出願する特許が、他社にとって意義があるか否かという目線を重要視しながら権利化を進めるようになりました。

一例として、自社の研究過程で出てきた糞便の保存・輸送する方法・技術の特許の活用が挙げられます。

当社は、研究上の成果として本特許を捉えており、当該特許を活用した採便キットを社内で活用していましたが、ある時、この採便キットの社外からのニーズがあることが判明しました。他社の意義を認識した当社は、その後、この採便キット自体を一般販売することにしました。

この経験を踏まえ、採便キットを保護している特許自体にビジネス上の価値があると認識し、以降、知財出願を事業と結び付けて判断するようになりました。



協業検討時の知財面での検討強化

IPASの支援終了後、知財と事業の結びつきを理解した当社は、協業検討時にもその知見を活用するようになりました。

具体的には、協業を検討する際、他社の知的財産の動向や保有知財、周辺分野の知財保有状況等を把握し、当社との関係性を考慮する必要性を認識しています。

知財を活用したマネタイズ

IPASにより知財の価値を事業面から見ることにできるようになった当社は、知財を活

用してマネタイズできるようにもなりました。

具体的には、大手企業との協業により販売された商品に、当社の商標を掲示してもらい、商標使用に対する対価をいただけるように交渉しました。

これは、IPASの支援の中で、商標整理から着手すべきだという議論があり、商標も使いようによっては幅が広く活用でき、マネタイズの武器になるということを学ばせていただいた成果だと考えています。

知財活動の進化

当社は、IPASの支援を起点に知財活動を大きく進化させました。

例えば、IPASの支援終了後、当社が設立した子会社は、知財専門家と顧問契約を結び、適宜相談しながら知財活動を進めています。

また、当社は、専門家とディスカッションができ、事業計画を熟知した上で知的財産戦略を立てられるレベルの人材が社内にはいないといけないと考えるようになりました。

そのため、取締役の役割として最高知的財産責任者（CIPO）を設置し、事業戦略と知財戦略が噛み合うような体制の構築を図るようになりました。

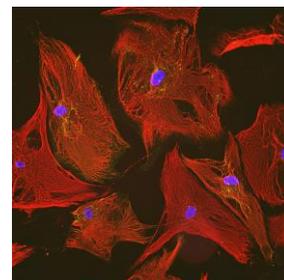
● 事業に対するIPASの成果

- ✓ 知財出願の判断の一視点として、「他者から見た意義」が認識される
- ✓ 協業検討時に、協業先の知財活動を考慮することで円滑な協業が実現
- ✓ 知財を活用して新たなマネタイズが可能となった
- ✓ IPASによって社内の知財活動が進化

知財の計画的取得と継続的見直しにより、他社交渉や資金調達を円滑化

● 会社概要

社名	株式会社メトセラ
代表取締役	岩宮 貴紘・野上 健一
主な事業内容	✓ 心不全向けの再生医療等製品の研究開発
IPAS支援年	平成30（2018）年



● 会社が目指す姿

当社は、細胞には、無数の可能性が秘められていると信じ、サイエンスでその可能性を切りひらき、世界中の患者さんの生きる力へとつなげていくことをミッションとしています。

具体的には、当社の近年の研究を通じて、同じ臓器の中に様々な種類の線維芽細胞があること、その中でも機能的な心組

織の作製や、心不全の治療に特に適した線維芽細胞群（VCAM-1-positive Cardiac Fibroblast, “VCF”）が存在することを明らかにし、このVCFを活用し、患者様本人の細胞を用いた新しい再生医療等製品の提供を目指しています。

● IPASの支援結果

協業先との共同開発方針および権利切り分けの明確化

IPASで議論する中で、当時交渉していた協業先の技術単独では特許性が低いということがわかりました。そこで、自社技術とパートナー企業の技術をあわせた技術についての特許出願の可能性についてはありうる旨を認識し、新規出願をする際の権利の切り分けを明確化しつつ、契約内容等を整備する方針を打ち出しました。

新規出願のアイデア出しと出願スケジュールの策定

IPASでは、既存の出願済み特許の技術内容・役割をヒアリングし、当該特許ではそ

の効果が限定的であるということを確認しました。そこで、さらなる特許出願により効果を高める目的で、各特許の役割、およびさらなる特許出願の必要性について、ポートフォリオとして図示しました。

また、考える特許シーズをブレンストーミングで洗い出し、出願の優先度をつけていきました。

製品保護期間延長対策の検討

IPASでは、出願済特許の有効期間を確認したうえで、上記のポートフォリオを描き独占期間を延長できることを明らかにしました。

そのうえで、独占期間を延長するための出願スケジュールを描きました。

● IPAS後の事業の動きと知財の関係性

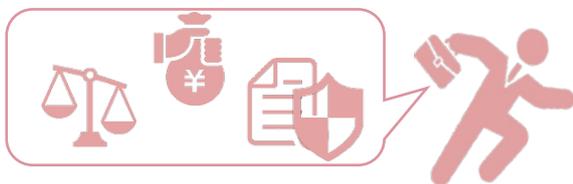
他社との交渉時に知財面で十分に準備

IPAS支援以降、当社は業務提携、共同研究、M&A等様々な交渉を行ってきました。

その際、他社がどのような特許を有しており自社の優位性はどの程度か、他社との協業によりどのようなデータや発明が想定され、それを自社で保有できそうか、他社が有している知財は協業することで自社にとっても有益なものになりそうか等、交渉前に十分に検討するようになりました。

当社はもともと知財の重要性を認識して取組んではいましたが、IPASに参加したことで、社内における知財の重要性への意識を高めることができたことで、IPAS支援後に知財に関するリテラシーを高めていきました。

これにより、交渉時の知財面での検討を十分に行い交渉を自社に優位に進められるようになりました。



10回以上の円滑な資金調達を実現

当社は、IPAS支援後10回以上の資金調達に成功しています。

投資が先行する当社のような企業においては、知財と保有するデータのみがアピールポイントとなるため、厳しい知財DDを受けてきた経緯があります。知財DDの際には、社内でも保有しているポートフォリオや特許のステータスや論点になり得る箇所について社内の担当者がレスポンス良く説明できなければ信用を落としてしまいます。

当社では、このような点に対し、IPASで学んだことを活かし、顧問事務所と上手く連

携することで適切に知財DDに対応してきました。

また、昨今、助成金の申請時にも知財を重要視されるようになってきています。

これまでの経験から知財を保有し、きちんと説明できることの重要性を改めて感じています。

事業展開に応じた特許出願

当社は、複数の特許で1つの製品や複数の製品をカバーする方向性で、IPAS支援後6件の特許を出願しています。

これらの特許は、当社が従来から保持していた技術ポートフォリオを拡充する目的で、事業展開に合わせて計画的に出願してきました。特に、基本的には早めに出願することを心掛けています。

あわせて、特許が製品に対してどのように寄与しているのか社内で常に見直しを続けています。

このような取り組みにより、事業展開の意思決定時などに活かすことができ、事業を着実に進めることができました。

● 事業に対するIPASの成果

- ✓ 他社との交渉に向けて、知財面で起こりうる事項を事前に想定することで、交渉を優位に進めることが可能
- ✓ 資金調達の知財DDや助成金申請時の知財の説明において、保有知財の円滑な説明が重要
- ✓ 計画的な特許出願だけでなく、出願した特許が自社の製品へ効果を及ぼしているのかを常に検討することが重要

ビジネスモデルと保有技術を整理することにより交渉力と組織力を強化

● 会社概要

社名	京都フュージョニアリング株式会社
代表取締役	小西 哲之
主な事業内容	✓ フュージョンエネルギープラント関連装置・システムの研究開発およびプラントエンジニアリング
IPAS支援年	令和3（2021）年



● 会社が目指す姿

当社は、フュージョンエネルギーを産業として確立させ、日本ならではの技術優位性に立脚した産業競争力を身につけることをミッションとしています。

京都大学で培われた世界最先端の核融合炉工学とプロフェッショナルチームによっ

て、フュージョンエネルギーの実現を加速させるだけでなく、日本ならではの技術優位性に立脚した産業競争力を身につけ、世界のフュージョンエネルギー産業の発展に多大な価値貢献を行っていきます。

● IPASの支援結果

顧客との契約交渉条件の洗い出しおよび提案内容の検討

支援開始時は、交渉に活用できる特許を保有しておらず、顧客との契約についてバランスをうまく取れていない状況でした。そこで、IPASでは顧客との交渉案を整理し提案・交渉の方向性を確認しました。何度かメンターと議論した結果、両者が納得する交渉条件を提示することができました。

特許出願方針の策定

当社関連技術に関する調査を実施し、関連技術の特許出願状況を確認しました。特許リストを確認し、どの程度ハードルを越えたら特許登録できるか、今後登録特許で

事業・ビジネスを妨げるものがないかを精査しました。

知財の守り方に関するアドバイス

IPASでは、どのような特許を取得すべきで、どのようなものをノウハウとして秘匿すべきかを議論しました。他社に提供する製品は特許出願を検討すべきであるというアドバイスやノウハウとすべきものの考え方をいただき、知財の守り方に関する知識を習得することができました。

● IPAS後の事業の動きと知財の関係性

ビジネスと知財の連動により交渉力を獲得

IPAS以降、当社は海外の複数の企業・団体から案件を受託するに至りました。

この際に提案・交渉を支えたのが、フュージョンエネルギー業界での当社の技術力に対する高い評価と、知財・収益獲得のための仕組み・国内サプライチェーンの確保等を考慮した知財戦略でした。

これは、IPASの支援において、ビジネスメンターとビジネスモデルの整理を行ったうえで、それを基に知財戦略を検討し、コア技術を特定した経験によるところが大きいと考えています。

もう一つ、IPASの中で他社との交渉方針を検討する際、「契約書における絶対に譲らない部分を決めるべき」という助言をいただきました。これによって、それまで不足していた「守るべきものは守る」というマインドセットが植え付けられ、その後の多様な交渉の際に、役立っています。



特許調査の効果的な活用

当社は、IPASで実施した特許調査の経験を基に、特許調査を効果的に活用することができるようになりました。

一つには、事業戦略を検討するための調査として特許調査を活用するようになりました。具体的には、特許の存続期間が過ぎているものも調査対象として調査することで、過去の発明の再整理を行い、自社のホワイトスペースを見つけることに活用できるようになりました。これにより、これまで想定しなが

ら描いてきた市場の全体像を確信をもってつかむことができ、事業をより確実に進められるようになりました。

また、特許調査の結果、自社製品の海外におけるリスクの有無が分かり、例えばリスクがあった場合でも回避行動を迅速にとることができるようになりました。

IPAS支援前は、当社の研究者が自分で調べて判断していましたが、IPASで特許調査を経験することで、対象・調査項目を絞ってからコストメリットがある形で専門家に委託し調査するようになりました。

各研究者の意識の変化

当社では、IPASの支援前、各技術者は自分が担当している製品・技術に注力しすぎるあまり、自分の担当外の製品や技術に自分の担当がどう関連するのかといった、全体像を見逃す場合がありました。

しかし、IPASによってビジネスモデルを整理し、それに紐づけて技術の整理を行った結果、将来的な収益獲得に向けて、自ら担当する製品や技術がどう関わるのかの共通認識をもつことができました。

これにより、最終目標となる製品の実現に向けて解決すべき技術的課題まで考慮できるようになりました。

● 事業に対するIPASの成果

- ✓ ビジネスと連動した知財戦略を描けるようになり交渉力が向上
- ✓ 特許調査活用の要点を習得することで、確信をもってビジネスを展開できるようになる
- ✓ ビジネスモデル及びそこに关わる技術を整理することで、各研究者が全体像を念頭に置いた研究ができるようになる

事業を意識した知財取得により 新事業を積極的に展開可能に

● 会社概要

社名	ソナス株式会社
代表取締役	大原 壮太郎
主な事業内容	✓ 誰でも手軽に高品質な計測を実現できる無線センサネットワークシステムの開発・提供
IPAS支援年	平成30（2018）年



● 会社が目指す姿

センサデータの活用は、IoTと呼ばれる1つの潮流となり、業界の壁を越えた「汎用的原動力」として人々の生活を一変させつつあります。

当社は世界で最も信頼されるワイヤレス

ソリューションを確立し、IoTを実践する人々に喜びや驚きをもたらすとともに、あらゆる産業がIoTの恩恵を享受可能とすることで、社会を飛躍させることをミッションとしています。

● IPASの支援結果

攻めと守りの事業戦略を策定

支援開始時はどの分野で事業化するかといった市場分析ができていないこともあり、知財を活用した攻めと守りの事業戦略が具体的に立案できていませんでした。そこでIPASでは知財を活用して「いつ」「どのように」事業展開を図るか議論を行い、知財取得のロードマップを策定しました。

協業ニーズやソナス技術の見える化・提携候補先との交渉方針の立案

協業先、販売候補先を特定し、特徴を理解した上で当社の取り得る選択肢の中で最も有利に交渉を進めるための方針を策定しました。策定の過程で当社保有技術の

強さだけでなく、ユーザーのどのような課題を具体的に解決することができるのか再考することができました。

コア技術の出願戦略構築

IPASでは、当社の技術を棚卸することで発明を発掘することができました。また、従来権利化できないと思い込んでいた技術の権利化可能性の向上や競合技術との差別化や事業競争力につながる発明のポイントを抽出できたため、具体的に出願・権利化する特許を整理し、将来の事業計画（ビジネスモデル）に沿った出願計画・スケジュールの詳細を策定しました。

● IPAS後の事業の動きと知財の関係性

事業を意識した知財取得

IPASの支援終了後、当社の出願時の視点が大きく変化しました。

当社は、IPAS前は技術目線ととにかく広い範囲で特許を出願することに焦点を当てていましたが、IPASの中での議論を経験し、事業でどのように当該特許を活用するかを意識した範囲設定を行うようになりました。

その結果、請求項の中でも知財に関する譲れない部分と譲っても構わない部分を明確にでき、より事業に効果のある出願ができるようになりました。

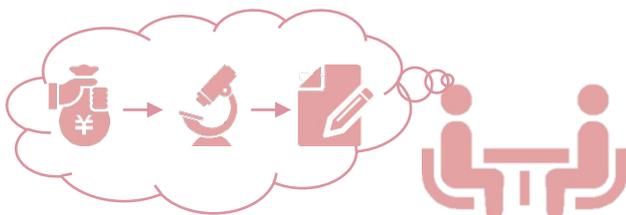
その結果、リバースエンジニアリングを過度に恐れることなく、無線計測ユニットの販売・レンタル事業を実現することができました。

当社では、知財があるからこそ成功したビジネスであると考えています。

他社と協業する際のマインドの変化

他社と協業する際の交渉にもIPASの経験が役立っています。

自社のコア技術を意識できたことで、例えば他社と共同研究する際、権利関係には細心の注意を払い、自社のコア技術に関わる部分は可能な限り自社が資金を出して研究を進めることで、コア技術関連の発明を自社で権利化できるよう意識しています。



円滑な資金調達への寄与

特許を意識的に取得し、管理できているため、資金調達も円滑に進んでいます。

当社は、IPAS採択以降も投資、補助金の獲得等複数の資金調達を成功させています。その際、自社の知財一覧は必ず投資家に渡して説明するようにしており、円滑な投資家とのコミュニケーションにつながっています。

また、近年は補助金の申請様式に知財に関する記載欄も設けられることが多く、その際も問題なく記載できています。

知財専門家の上手な活用

当社は、IPASを経験し知財専門家を上手に活用できるようになりました。

特に、前述のように知財の知識を得て、捉え方が変化することで知財専門家との会話の質が向上するようになり、また、知財専門家それぞれに専門性があることを理解することができました。

そのため、新たな取組を行う際には必ず、出願を担当する知財専門家と特許調査を担当する知財専門家それぞれの意見を聞いて、知財を取得することにしています。

● 事業に対するIPASの成果

- ✓ 事業を意識した知財取得を行うことができるようになり、安心して新たな事業を展開することができた
- ✓ 他社との協業の際、新たな発明を見越した交渉を行い、結果として自社のコア技術の保護・強化ができるようになった
- ✓ 投資家との円滑なコミュニケーションによる投資の呼び込み、補助金の獲得等が実現できた
- ✓ 知財専門家を上手に活用でき、より良い知財を取得できるようになった

基礎的な部分から知財を学び、新たな市場創出を積極展開

● 会社概要

社名	アナウト株式会社
代表取締役	小林 直
主な事業内容	✓ 手術支援AIシステムの開発
IPAS支援年	令和2（2020）年



● 会社が目指す姿

当社ではAIを用いて手術や医師の学習プロセスを支援していただくだけではなく、ロボティクスやバイオイメージングといった異なる技術との融合を実現し、手術テクノロジーのさらなる進化に貢献しています。未来の手術室の風景も描き出し、外科医療のさらなる進化を実現することを目指しています。

AIをはじめとする先端技術は近年急速に社会実装が進んできているものの、まだ外科医療の現場においては大きなインパクトを生むことができていないため、当社では先端技術の外科医療現場への実装を進めています。

● IPASの支援結果

競合優位確立のための方策を中心として事業戦略の策定

IPASでは、競合優位構築の方向性案を整理し、他社から事業を守るための参入障壁構築の戦略を策定しました。

支援開始時には参入障壁構築のための製品優位性や事業上の差別化要素として、教師データ以外の強みが明確になっていなかったため、他社の知財状況の調査を実施し、発見された重要知財に対する法的検討を行いました。また、教師データ以外の特許化可能な製品技術、ビジネス要素の抽出ができたため、知財戦略の方向性を定めることが出来ました。

また、実際の判例を用いてご説明いただいたため、特許作成のポイント・特許の解釈方法を分かりやすく学ぶことができました。

共同研究開発契約の内容の検討

データ提供を受けるための提供元との共同研究開発契約において適正な契約内容を理解できていなかったため、作成中であった共同研究契約案のレビューをいただき、内容をブラッシュアップすることが出来ました。

● IPAS後の事業の動きと知財の関係性

類似製品がない新たな市場創出において 自社の領域を守る知財戦略を構築

当社の領域は、類似ビジネスが存在していない新しい市場です。

そのために必要な特許は、いかに競合他社に模倣されないように取得するかとなりますが、IPASの支援を受けるまでは、その視点が不足していました。

そのため、IPASの支援前も特許の出願はしていましたが、競合他社の有無にかかわらず、範囲を設定していました。

当社では、IPASを経てどのように特許を取得すべきかなど明細書等の出願書類のルールを学ぶことができ、明細書の詳細を練れるようになりました。

また、IPASでは先行技術調査を実施し、類似する特許や侵害の恐れのある特許の有無を確認でき、調査の重要性を認識できました。そのため、現在も定期的な調査を実施しており、自社の業界内での立ち位置を常に技術面から確認しています。



知財リテラシー向上による社内外における 体制強化

IPASを通じて知財の基礎を習得し、実践できるようになったことで、社内外の体制が強化されました。

例えば、知財担当役員は、IPAS前から知財の重要性は認識していましたが、それを社長やCTO等にうまく説明することは難しい状況でした。しかし、IPAS参加後は知財が

なぜ重要なのかということ、具体的に説明できるようになったため、社内での知財の位置づけや予算のつけ方にも変化がありました。

また、IPASを経験したことで社外の知財専門家との会話の内容がより深まりました。

契約交渉力の向上、資金調達の円滑化

IPASを通じて知財の基礎を習得し、各種契約における交渉力が向上しています。

また、資金調達時にも知財の基礎を学んだことが活かされています。当社では、IPAS後もVCからの投資や国や自治体の機関の補助金プログラムの採択等複数の資金調達を行ってきました。

少ないプレゼン時間の中で知財の良さを説明することは難しいですが、他社権利の侵害がない点と権利化している特許を紹介することで、投資家や補助金の実施主体とのコミュニケーションの円滑化を図っています。

● 事業に対するIPASの成果

- ✓ 先行技術調査で、侵害の恐れのある特許がなかったことを再認識したうえで、ビジネスを考えている
- ✓ フォロワーから模倣されないことを意識した知財獲得の知見の取得によるリスクの低減
- ✓ 社内経営層における知財の重要性の認識向上
- ✓ 契約交渉力向上、資金調達円滑化

「知財戦略の土台を構成する『契約』」

iCraft法律事務所
 弁護士・弁理士
 内田 誠 氏
 IPAS有識者委員

知財戦略の意義

知財戦略は、会社の事業戦略を守るための手段にすぎず、特許権を取得することが目的であってなりません。このことは、言い古された言葉ではありますが、常に意識する必要があります。

契約と知財戦略

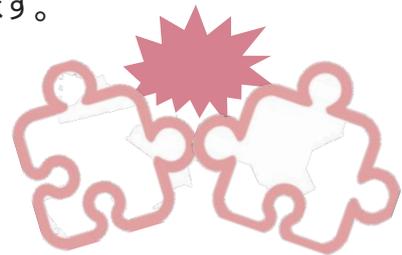
知財戦略の代表例は特許出願による発明の権利化ですが、特許を受ける権利が確保できていなければ、発明の権利化ができません。そのため、契約は、出願戦略の土台を構成します。また、営業秘密との関係でも、契約により適切な条件を設定しなければ秘密管理性が失われてしまうため、契約による秘密情報の取扱い条件の設定は非常に重要です。

協業実態と契約スキームの不整合

スタートアップが締結している契約書の中には、協業実態と契約スキームが全く整合していない場合があります。よくあるケースとして、協業実態は当事者の一方のみが開発を行う開発委託であるにもかかわらず、共同開発契約を締結しているケースが挙げられます。共同開発契約の場合は、共同開発により生じた発明（特許を受ける権利）の帰属

が共有とされる傾向があるため、契約スキームの選択により単独の権利を主張できた部分について共有になるという不利な状況を招く場合があります。

他にも、仕事の完成が考えにくい業務（例えば、保守など）であるにもかかわらず、準委任ではなく、仕事の完成を前提とする請負で契約を締結してしまっているケースなどもあります。



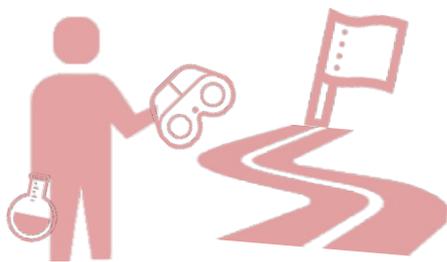
出口戦略と契約スキーム

事業戦略を立てるうえで、出口戦略をどのように構成するかは非常に重要ですが、契約スキームを検討するうえでも出口戦略は重要です。協業により生じた発明（特許を受ける権利）について、協業先との交渉により自社の単独帰属にすることができれば最善ですが、協業先が権利の帰属について譲歩しない場合は、知的財産権の帰属の部分で争わずに、知的財産権の帰属は相手方帰属又は共有として、実施条件又は利用条件を有利な条件にして契約を締結する方法で対応する方法があります。このような場合は、出口戦略、つまり、将来その

知的財産権を実施又は利用してどのようなビジネスを実現していきたいのかを明確に意識し、そのビジネスを阻害しないような実施条件又は利用条件を設定することが極めて重要です。

例えば、共同研究の中で生まれた発明について、自己実施の範囲、第三者実施許諾の範囲を「将来のビジネスを見越して」必要かつ十分な範囲に設定する必要があります。

データを扱うビジネスの場合においてもこの視点は重要であり、将来のビジネスを阻害しないようなデータの利用条件の設定を契約において行うことが必要です。その設定を失敗すると、データを新たなビジネスなどに利用することができず、保有するデータの有効活用ができなくなります。



知財戦略構築に成功するための方法

第1に、手を動かしてくれる専門家を探すことが重要です。スタートアップは自ら戦略構築できるだけのリソースがありませんので、大所高所からの意見を述べる専門家ではなく、実際に手を動かしてくれる専門家が必要です。

第2に、事業戦略を初期の段階から組むことが重要です。事業戦略がなければ組むべき知財戦略が見えてこないことは少なからずありますので、まず、事業戦略をしっかりと組む必要があります。事業戦略を構築する場合は、IPASの取組みでも行っているように、事業的側面と知財的側面の双方を意識する必要があります。事業戦略と無関係な知財戦略は無意味であるのと同様に、知財戦略に基づく権利化が効を奏する事業戦略（知的財産権でアイデアを保護しやすい事業戦略）を構築することが重要だと考えます。

コラム執筆者プロフィール

内田 誠

2008年 立命館大学法科大学院修了。同年、司法試験に合格後、2009年に弁理士登録。岡田春夫綜合法律事務所に入所し、国内外の知的財産権訴訟を担当。2017年、経済産業省AI・データ契約ガイドライン検討会作業部会に参画。その他、講演・セミナー等にも多数登壇しており、近年では、週間東洋経済「法務部員が選ぶ弁護士ランキング」知的財産部門で選出されている。

2018年、大阪市にiCraft法律事務所を開設。知財アクセラレーションプログラム（IPAS）の知財メンターや同事業の有識者委員を務める。



4. おわりに 知財戦略策定におけるポイントのご紹介

6年間のメンタリングやスポットメンタリングで見えてきた知財戦略策定におけるポイントをいくつか紹介します。スタートアップの皆様はもちろん、特にこれからスタートアップの支援を始めようとする専門家の方（以下、「専門家」という）は、ぜひ下記を参考にご対応を検討してください。

顧客像と顧客価値を明確化しましょう

- 特に技術起点で立ち上がっているスタートアップにおいては、技術がどのような顧客にとって、どのような価値があるのかを明確化することで、注力すべき事業ドメインや守るべき技術がハッキリします
- 注力すべき事業ドメインや守るべき技術を明確にすることで、国内外（特に国外）のどこで技術を守っていくべきかという出願方針の策定にもつながります
- 専門家は、ビジネス（特に顧客と提供価値）の明確化を図ることを意識してみましょう

将来市場が形成見込みの分野ではビジネスモデルの整合を図りましょう

- 環境や宇宙分野等のように、将来市場が形成される見込みの分野では、短いスパンでビジネスモデルの重要な点が変化していくことが想定されます
- 専門家は、各メンタリングを通じて、短期的なスタートアップの動きへの壁打ちをしつつ長期的な企業の方向性を定め、長期及び短期のビジネスモデルの整合を図っていくようスタートアップに働きかけてみましょう

市場のニーズに応える技術を特定しましょう

- 顧客の提供価値を実現するための自社独自の技術（コア技術）を明確にできているかが、後の知財戦略策定に大きな影響を及ぼします
- 専門家は、技術のうちどの部分が“コア技術”となっているのかを探索し、その保護・活用を検討していきましょう
その際、「技術的特徴」を過度に意識しすぎず、あくまでビジネス上の顧客価値に対してどの部分が“コア技術”であるかを意識しましょう



☑ コア技術の保護状況を入念にチェックしましょう

- ビジネスを確実に進めていくためには自分たちのコア技術が特許等で確実に保護されているか、他社の特許を侵害していないかを入念にチェックする必要があります
- また、事業環境の変化により、自社の事業計画が変更となり、それに伴いコア技術も変化する可能性があるため、取得した特許については、定期的に権利範囲を見直しましょう
- 専門家は、既に特許出願していたとしても安心せずに、明細書等を入念に確認し、必要に応じて外部に調査を依頼し、状況を整理することで、コア技術の保護状況を整理しましょう

☑ 事業戦略と連動した知財戦略を策定しましょう

- 知財の重要性を認識し特許等を出願するだけでなく、戦略的な知財の出願の仕方を学ぶことが事業活動にとって必要となります
- 専門家は、メンタリングを通じて調査を実施し、その結果に基づいてビジネスと連動した知財戦略を策定しましょう

☑ 諸契約についても留意して対応しましょう

- 他者と協業しつつ事業を進めていくには、ライセンス・共同開発・開発委託等の各種契約の締結が必須となり、契約に係る交渉が必要となる場合があります
- また、大企業とスタートアップの協業においては、大企業側に任せず、例えば、権利帰属に関する条項を確認し、必要に応じて修正をしましょう
- 専門家は、弁護士などの契約に強い専門家の力を借り、契約書案を細かく見ながら喫緊の課題として対応していきましょう

最後に...

知財戦略策定においては、ビジネスとの連動が不可欠です。
ぜひ、経営者の方も積極的に取り組みましょう。



4. おわりに 参考情報

本冊子を通して、知財戦略構築を目指すスタートアップや知財戦略構築を支援する専門家、支援機関の皆様が知財戦略支援（IPAS）の内容と得られる効果に興味を持っていただけましたら幸いです。

IPASでは、過去にもIPAS事例集やメンタリングの参考になる冊子を公表しています。ぜひ、ご参考にしていただければと思います。

● IPAS 過去の公表物

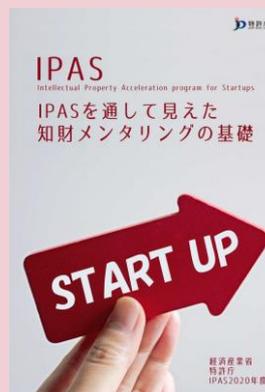
『知財戦略支援から見たスタートアップが
つまづく14の課題とその対応策』
(2018-2019)



スタートアップがつまづきやすい14の課題を、「ビジネスモデル・シーズ戦略」、「知財戦略」、「出願戦略」に分けてそれぞれの対応方法について紹介



『IPASを通して見た
知財メンタリングの基礎』
(2020)



実際のIPASのメンタリングを基に、メンタリングチームがどのようにスタートアップの知財戦略構築を支援していくのかを紹介



『IPAS（知財アクセラレーション
プログラム）運営の手引き』
(2021)



知財支援プログラムやその他の専門家等へのプログラムなどを企画・運営したい方々を対象としたIPAS運営の具体的内容を紹介



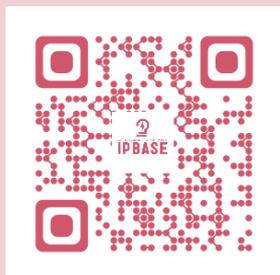
『スタートアップを成功に導く』
(2022)



2022年に開催されたIPASナレッジシェアプログラム全6回の内容を詳しく解説。専門家だけでなく、スタートアップにとっても参考になる内容を紹介



● 参考サイト



IP BASE
(知財コミュニティポータルサイト)



IP BASE
Facebook



IP BASE
X (旧Twitter)



IP BASEチャンネル
Youtube



2022 DemoDay (ピッチ編)
YouTube



2023 キックオフ
YouTube

知財アクセラレーションプログラム 2023

2024年3月発行

特許庁総務部企画調査課

デロイト トーマツ グループ

●問い合わせ先●

〒100-8915 東京都千代田区霞が関 3-4-3
特許庁総務部企画調査課スタートアップ支援班

E-mail:PA0940@jpo.go.jp

① IPASとは

② IPASの6年間を振り返る

③ IPASの成果

④ おわりに

