

Frontier Innovations株式会社 浜野氏・森氏インタビュー

VCとしてのハンズオンメニューを強化し、知財対応の高度化とネットワーク拡張を目指す



Frontier Innovations株式会社は官民ファンドであるINCJ（旧 産業革新機構）出身のメンバーを中心に設立され、シード・アーリー期を中心にディープテックスタートアップに特化してリード投資、ハンズオン支援するベンチャーキャピタルだ。

宇宙航空研究開発機構（JAXA）をアンカーLPとして大企業・金融機関等からの出資を受け、現在上場している宇宙スタートアップ6社中5社に投資しリード投資家としてハンズオン支援してきたという圧倒的な実績とノウハウを持つ同社は、知財を「企業価値の源泉」を成すものであり「リスクマネジメントの一環」と位置づけ、投資先へのハンズオン支援を追求してきた。

今回、特許庁の知財支援プログラム（VC-IPAS）への参加を通じて、知財支援をどのように高度化させ、スタートアップの事業成長へと繋げたのか。同社の浜野氏と森氏に、具体的な知財DD（デューデ

リジェンス) の事例や専門家との協働から得た知見、そしてディープテック投資における知財エコシステムへの考えを伺った。



Frontier Innovations株式会社 ジェネラルパートナー

浜野 豊 氏

はまの・ゆたか

INCJ (旧 産業革新機構)、JICベンチャー・グロース・インベストメンツ (VGI) を経て、Frontier Innovationsを設立。INCJおよびJIC VGIでは、投資案件責任者・パートナーとしてディープテックスタートアップへのリード投資・ハンズオン支援を中心に活動。INCJ参画以前はエンジニアリング会社にて、中東・北米・アジアを中心に海外における事業開発・新会社の立ち上げ・M&Aなどに従事。INSEAD MBA修了。

VCとしてのハンズオン支援を強化し、知財対応の高度化とネットワーク拡張を目指す

Frontier Innovations株式会社は、シード・アーリー期を中心にディープテックスタートアップに特化してリード投資、ハンズオン支援するベンチャーキャピタルだ。同社は、官民ファンドであるINCJ（旧 産業革新機構）時代から、長年にわたりディープテック投資をしてきたメンバーが独立して設立した。

同社の最大の特徴は、ディープテック領域にフォーカスしていること。またなかでも、「宇宙領域」において圧倒的な強みと知見を有している点にある。宇宙航空研究開発機構（JAXA）からの出資を受けているほか、これまでの投資・ハンズオン支援の実績とノウハウがそれを裏付けている。

「弊社のメンバーは、現在上場している宇宙系スタートアップの6社中5社に対して、過去に投資しハンズオン支援を行ってきた実績を持っています。」

浜野氏

INCJ時代から培ってきた深い業界知見とネットワークを武器に、リード投資家として技術の社会実装に挑むスタートアップに知財面を含むハンズオン支援を提供している。

ディープテック領域のスタートアップへ投資を行うにあたり、同社は以前から知財の重要性を強く認識していた。独立後、案件に応じて外部専門家との連携も視野に入れつつ、知財DDや投資先への支援は基本的にインハウスを中心に実施してきたという。

今回、VC-IPASに応募した背景には、大きく3つの期待があったそうだ。1つ目は、プログラム期間中に専門家から集中的な支援を受けられること。2つ目は、自社内で行ってきた知財支援の取り組みをより高度なものへと昇華させること。そして3つ目は、これまで接点のなかった多様な知財専門家との新たなネットワークを構築することである。

「これまではインハウス中心で知財支援をしてきたところ、プログラムを通じて専門家の先生の知見を体系的に取り入れることで、私たちの取り組みをもっと高度化・強化していければという思いがありました。また、既存の専門家ネットワークに加え、私たちがこれまで接点のなかった専門家の先生との繋がりができると、知財DDや投資先への支援という観点でも、私たちの対応の幅が広がるのではないかと期待感がありました」

浜野氏

これまでのインハウス中心での取組に加え、外部の専門知見を積極的に取り入れることで、VCとしての支援体制をさらに強固なものにしたいという前向きな姿勢が、プログラム参加の原動力となっている。

専門家の協力でVCとしての判断基準を強化し、資金調達にも生きる知財基盤を整備

まず1つ目の具体的な支援事例として、投資検討段階であったスタートアップに対する知財DD実施の件が挙げられた。これまで同社ではインハウスを中心に知財面の確認を行っていたが、今回の支援を通じて専門家の知見を取り入れたことで、他事例とも照らし合わせながら、知財面の確認と、その後の対応事項や重要なポイントのすり合わせについて、より質の高い対応をすることができたという。

「基本的にスタートアップは成長過程にあり、すべてが整っている前提ではなく、その中で優先順位をつけて進めていくことが重要です。それを把握した上で、他の事例に照らして、『いつまでに何をやっておくべきか』をきちんと把握し、専門家を交えながら投資候補先とディスカッションして対応を整理できたのは投資候補先にとっても非常に意義があったのではないかと思います」

森氏



Frontier Innovations株式会社 キャピタリスト

森 貞暁 氏

もり・さだあき

M&Aファーム、VC、事業会社を経て、Frontier Innovationsに参画。M&Aファームでは案件責任者として案件を担当し、ファームが未上場から上場へと至る急成長フェーズも経験。INCJでは、ディープテックスタートアップへの投資およびハンズオン支援を担当し、IPOやM&AによるExitにも携わる。事業会社では、事業戦略立案、予算策定・予実管理、IR業務など、経営企画領域全般を担当してきた。

インハウス中心の支援と比較した際の外部専門家の価値について、森氏は投資候補先への「説得力」と、VC自身の「判断基準の強化」を挙げる。

「私たちもこれまで何度も知財の専門家を起用しており、投資家としての過去の経験上『こうした方がいい』という考えは持っているものの、支援事例の多さやノウハウ、最新の情報や動向という観点で専門家からのご意見の方がより高い説得力を持ちます。私たちとしても『今のステージでもここまでは最低限抑えた方がいい』という判断基準をより解像度高く持てましたし、投資候補先としても、専門家から具体的な事例も交えたご意見をいただくことで、より納得感のある議論につながったのではないかと思います」

森氏

特にディープテック領域では、大学などの研究機関の成果を活用するケースが多く、契約も含めた実務的な着地点を探る上で専門家の知見が非常に参考になったという。投資実行前に対応すべき事項を投資候補先とすり合わせし、対応が完了できたことを確認した上で投資実行に至った。

「投資候補先からは、他の投資家にも私たちと既に議論して整理した知財の論点を確認され、今回の支援を通じて先回りできていたため、『既にこのような方法で取り組んでいます』と回答することができたと聞いています。資金調達プロセスにおいて、知財面の論点について一緒に整理を進めた上で明確に回答できたことは、投資候補先の資金調達の後押しをする成果につながったと感じています。」

浜野氏

知財を「経営の根幹」を成すものと位置づけ、意識を根本から変革

次に2つ目の事例は、シードステージの投資先であるスタートアップに対する支援である。

「これから量産化に向けて研究開発を加速していく段階の会社でしたので、量産化にあたってどのような形で知財を確保していくべきかという戦略の部分や、外部の研究開発機関の成果を一部活用していることに伴う知財の整理などを中心に支援していただきました」

森氏

具体的なアクションとして、中長期的なロードマップの策定に向けた目線合わせや、競合技術調査を実施した。これから本格的な知財戦略を構築していくための、まさに「第一歩」を踏み出す支援となった。その中で、競合他社の動きが明らかになるなど、具体的な 이슈も浮き彫りになった。

「『競合他社の特許出願』という事実に触れたことで、知財が単なる管理項目ではなく、事業の根幹に関わる経営テーマであるという理解が深まり、経営チームと私たち双方の知財に対する意識が一段、二段と引き上がった感覚があります。」

森氏

今回のケースを一過性の支援にとどめず、ステージごとに実施すべき知財対応を整理し、他の投資先にも横展開していくことを視野に入れている。

領域特化型の専門家がもたらす「信頼感」と、汎用型の専門家に求める「伴走スタンス」

今回のVC-IPASのプログラムでは、大きく分けて「領域に特化した専門家」と「汎用的な知見を持つ専門家」の2つのタイプの専門家と協働する機会があったという。ディープテックという高度な専門性が求められる領域において、専門家との最適な協働のあり方について、両氏はそれぞれの視点から示唆に富むフィードバックを語った。

まず「領域に特化した専門家」の価値について、宇宙・航空分野や国・大学との契約実務に詳しい専門家との協働を振り返り、両氏は強く実感したと語った。

「宇宙・航空領域などの知見があって専門性を持つ先生の方が、スタートアップ側もより深い価値のある議論が可能になります。そのため、領域に特化している先生の存在は非常にありがたかったです」

森氏

浜野氏は専門性を持つ知財専門家に対しての「信頼感」と「納得感」の重要性を強調する。例えば、大学発スタートアップにおいて、大学との契約の着地点を探る際にも、大学との契約実務に詳しい専門家の存在は非常に大きかったという。

「やはり大学との契約実務に詳しい専門家の方がスタートアップ側としても信頼感や納得感があり、個別具体的なケースにも実績をもとにご意見をいただけただ点は非常に有効でした」

浜野氏

一方で「汎用的な知見を持つ専門家」に対しては、知識量以上に「伴走するスタンス」が重要になると森氏は指摘する。

「スタートアップ側は、特に初期段階は課題が十分に整理されていない状態の会社も多く存在します。そのため、事業概要やビジネスモデルをヒアリングした上で、『このビジネスモデルであれば過去事例に照らして、ここが論点になりそうですね』と、潜在的な課題を表出化させつつ、リソースに限りのあるスタートアップであることを踏まえた現実的な対応の方向性まで議論してくれる方だと非常にありがたいです」

森氏

個別の学びを自社の「形式知」へ昇華し、継続的な支援体制構築へ

プログラムを通じた様々な支援を経て、キャピタリストとして「知財」をどのように捉えるようになったのか。最後にその意識の変化と今後の展望について伺った。

「ディープレックスタートアップにおいて、知財は間違いなく企業価値の源泉の一つであると再認識しました。今回の支援を通じてその意識はより一層高まりました」

浜野氏

「一言で言えば『リスクマネジメントの一環』だと思っています。今後、研究開発型のスタートアップが非常に増えていく中で、知財戦略の重要性は増してくるはずです。スタートアップだけでなく、リード投資家も同様にその重要性を理解し、知見と経験をあわせ持って伴走支援することが事業の成功確率を高めると思います。将来起こり得るリスクに対する知見や認識が一層高まったからこそ、リスクマネジメントという観点からスタートアップと日々ディスカッションしていきたいです」

森氏

こうした気づきを個別案件にとどめず、自社全体のアセットとして昇華させる取り組みも既に始まっている。

「個別案件でご支援いただく中で、ステージによって行うべき対応の整理と解像度が一段高まりました。専門家にそれを形式知として整理していただき、勉強会等を通じて共有するとともに、私たちのハンズオン支援を通じて投資先の意思決定や対応につなげていきたいと考えています」

浜野氏

インハウスでの知財支援を基本としつつも、外部の専門知見を戦略的に取り入れることで、VCとしての支援機能の強化に成功した**Frontier Innovations株式会社**。今後も、リード投資家としてスタートアップに寄り添いながら知財面を含むハンズオン支援の提供を通じて、投資先の事業成長を力強く後押しするため、引き続き外部専門家との連携を含めた盤石な体制構築を追求していく。

※本記事は2025年に実施したインタビューを基に作成しています。