

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）調査研究事業

スタートアップのための知財人材の育成に関する
調査研究事業
調査報告書（公表版）

株式会社 野村総合研究所
コンサルティング事業本部
社会システムコンサルティング部

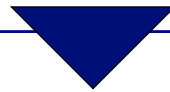
2024年3月29日



本調査研究の要約 | 業務の背景

本調査研究では、VC・CVC等、スタートアップ支援を担う知財非専門人材を対象として、知財能力の開発方針を策定・試行・検証した

- スタートアップにとって、知財戦略の構築は自社の機会獲得・リスク回避に不可欠であるものの、スタートアップの事業規模・リソース余力の関係から、知財人材の内製化は容易ではなく、特に事業フェーズ初期では何らかの形で外製化を行わざるを得ない場合もある。
- その際には、VC（ベンチャーキャピタル）・CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）を始めとした支援主体が重要な役割を担っているが、現在、支援主体自身の知財能力開発を行う研修プログラムは限定的であることから、支援者視点では、具体的な知財支援のイメージが湧きにくいのが実情であった。
- スタートアップのハブたる支援主体内に知財人材を数多く生み出すことができれば、個別のスタートアップに対して知財ナレッジをレクチャーする以上の波及効果とともに、投資先の知財の価値・リスクを一層適切に評価できるようになることも期待される。そのためには、支援主体の行動変容を生みだし、かつ支援主体の行動変容が、スタートアップの行動変容に直結できるような能力開発が必要となる。
- こうした問題意識に基づく仮説として、独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）は、支援主体の育成に資する研修プログラムの設計とその試行的な実施、及び効果検証を主眼とする、本調査研究事業を企画した。



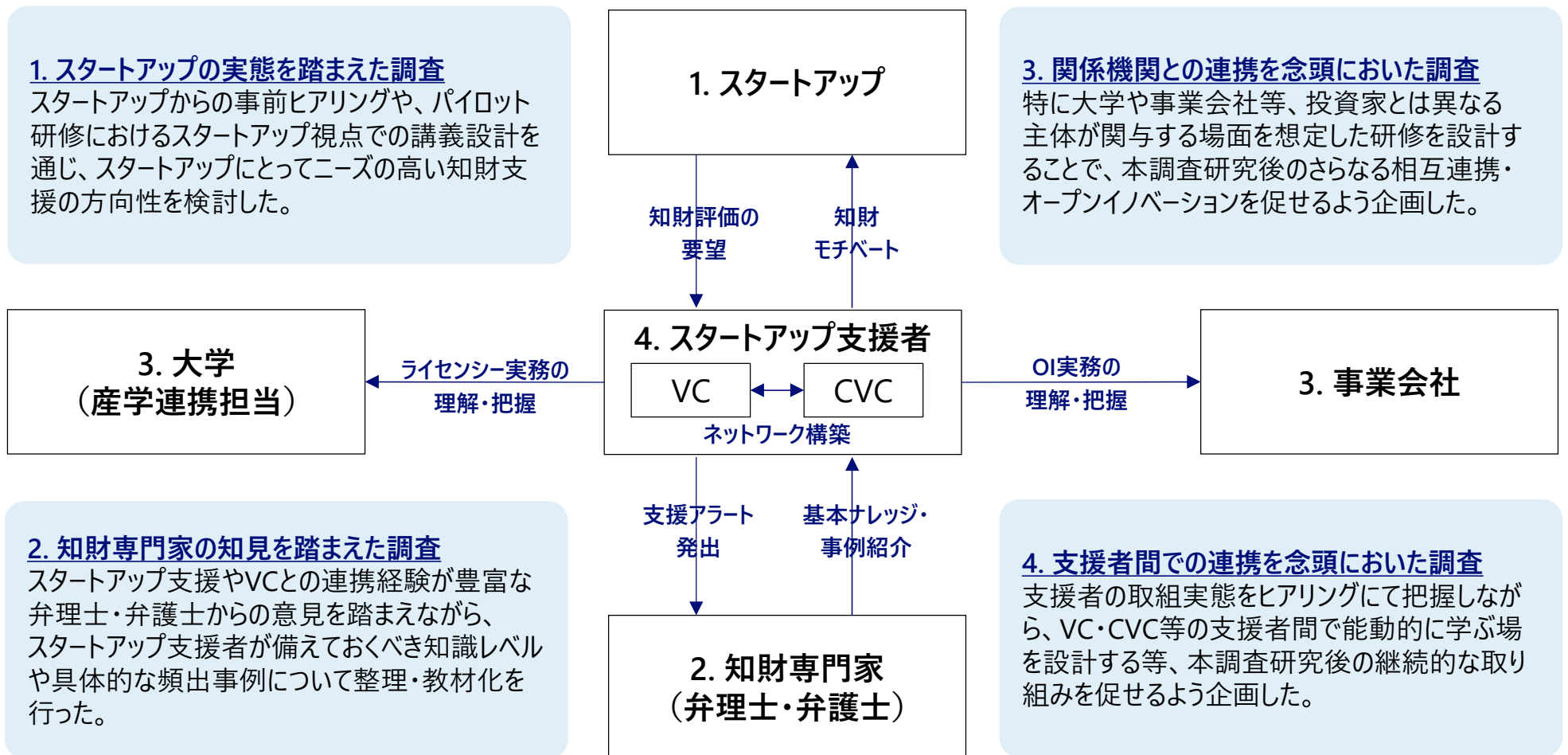
本調査研究の目的

- スタートアップの成長を後押しできる「知財人材」を具体的に定義し、その育成を行えるプログラムを設計する。
- プログラムの試行を通じて、その有用性と、改善の方向性を整理する。
- プログラム関係者との連携・協働を通じ、「知財人材」の重要性についての理解の輪を広げる。

本調査研究は、知財という切り口で、スタートアップ支援者の能力開発と、スタートアップを取り巻くエコシステム内での連携促進を図った事業と位置付けられる

■ パイロット研修においても、本図表で記載するすべての関係者に、講師ないし受講者として参加いただいている

図1.1 本調査研究の俯瞰図表



本調査研究に関連した既存施策と、スタートアップ支援の現状・ニーズを調査した

【実施事項 (1)】

- 本調査研究のコンセプトの特徴である、A) スタートアップの「知財」にフォーカスしている点、また、B) スタートアップ直接ではなくスタートアップの支援主体を研修の受講対象としている点、C) 講師・受講者間での意見交換やグループワークを含む、参加型の研修に基づく人材育成施策である点を踏まえ、調査を設計した。
- VC・CVCを始めとするスタートアップ支援者を対象とした、知財特化の短期研修の事例は確認されなかったことから、特にスタートアップ支援者を対象とした既存の研修事例の形式・構成を、パイロット研修の参考とした。

【実施事項 (2)】

- スタートアップ支援に際した知財取組の現状や、そのあるべき姿、パイロット研修のニーズについて、関係機関に対する個別ヒアリング調査と、有識者に対するマルチヒアリング調査を実施した。

表1-1. ヒアリング調査により得られた示唆

観 点	実施 属性	個別ヒアリング (15者実施)					マルチヒアリング (5名×3回実施)		
		スタートアップ	事業会社・CVC	アクセラレーター	VC	金融機関	弁理士・弁護士	事業会社・CVC	VC
知財関連の 取組実態		<ul style="list-style-type: none"> スタートアップ視点では、知財の重要性は理解しつつも、そのリソース余力がないケースが多い VC・CVC視点では、知財が常に論点になるわけではなく、スタートアップのフェーズやビジネスモデルに依るところが多い。 具体的な実務支援よりも、まずは知財の基本ナレッジを理解し、その重要性・緊急性を自分の言葉でスタートアップに伝えられることが重要。 					<ul style="list-style-type: none"> 知財助言・戦略策定支援は、キャピタリストにとってはハードルが高い認識。 ディープテック系を専門とするVCにフォーカスするか否かで、コンテンツが異なるのではないか。 		
パイロット研修 へのニーズ		<ul style="list-style-type: none"> VCとして最低限有しておくべき知財ナレッジ・着眼点と、知財専門家との連携イメージについて学びたい。 知財戦略の策定等、スタートアップへの伴走支援に際した知財論点も学びたい。 					<ul style="list-style-type: none"> VCとして知財に関わる意義や、最低限の必要な知識のインプットの方が重要ではないか。 パイロット研修後も継続して学ぶことで、2日間の内容が無駄にならないような設計とすべき。 		

本調査研究を通じて、パイロット研修の受講者が目指すべき姿を「IPモチベーター」と定義した

- 本調査研究では、スタートアップ支援者に対して、弁理士・弁護士レベルの知財専門性の習得は求めているものの、一定レベルの知財ナレッジを有し、出資検討・伴走支援といった実務に際して、適切に知財ナレッジを活用できるようになることが期待される。
- 本調査研究を通じて、こうした人材像については、新たに「IPモチベーター」という定義を仮称として設け、スタートアップと知財専門家の橋渡しを行えるようになることを、パイロット研修の目的として位置付けた。

IPモチベーターとは：

スタートアップにおける知財の機会・リスクに自ら気づき、スタートアップに対しては知財への取り組みの重要性を、知財専門家に対してはアラートの発出を行える 人材

- その上で、IPモチベーターを構成する能力要件については、以下のような進め方で定義した。
 - ① 次頁に示すとおり、特許庁調査報告書「スタートアップの事業成長に貢献する知財人材のスキル・マインドセット」を参考にしながら、スタートアップ支援人材及び知財専門家のそれぞれに対して求められるスキルセットを整理・区分
 - ② ①の検討結果を踏まえ、特にベンチャーキャピタリストを中心とした支援者が学ぶべき事項を抽出し、パイロット研修で養成すべき、IPモチベーターの能力要件として定義

本調査研究の要約 | 実施事項 (3)

「知財人材のスキル・マインドセット」を基に、スタートアップ支援人材の到達段階を整理した上、パイロット研修を通じて受講生が目指す姿を「IPモチベーター」と定義した

- VC・CVCは、ビジネス知識、及びスタートアップと接するマインドは比較的醸成されていると考えられることから、パイロット研修では、特に「知財専門性」「俯瞰力」「説明力」「連携力」を強化する必要がある。

表1.2 キャピタリストが養成すべきスキル・マインド

	「IPモチベーター」 ←		→ 知財専門家	
スキル・マインド	レベル1：基本事項を理解する スタートアップ支援において知財が重要であることを認識している	レベル2：気づきを与える スタートアップに対し、知財の重要性についての示唆を提示できる	レベル3：知財戦略を策定する スタートアップに対し、知財戦略策定に係る助言ができる	レベル4：知財実務を主導する スタートアップが必要とする知財実務全般を主導的に支援できる
知財専門性	知識力（知財に関する基本用語・概念を理解している）	活用力（自らが有する知識を、スタートアップとのコミュニケーション時に織り込める）	応用力（自らが有する知識を用いて、スタートアップの知財戦略策定を支援できる）	主導力（スタートアップの事業内容や状況を踏まえ、知財実務支援を主導できる）
ビジネス知識	知識力（ビジネスに関する基本概念を理解している）	活用力（自らが有する知識を、スタートアップとのコミュニケーション時に織り込める）	応用力（自らが有する知識を用いて、スタートアップの事業戦略策定を支援できる）	主導力（スタートアップの事業内容や状況を踏まえ、事業戦略策定を主導できる）
俯瞰力	注意力（スタートアップの事業情報から、知財領域に注意を払うことができる）	発見力（スタートアップの事業情報から、知財に係る課題を見つけることができる）	抽出力（スタートアップの事業情報から、知財に係る課題を洗い出すことができる）	洞察力（スタートアップの事業情報から、知財に関する特に重要な論点を特定できる）
説明力	訴求力（スタートアップに対し、知財の重要性を支援者自ら語ることができる）	説得力（スタートアップの技術やビジネスモデルを踏まえ、知財の重要性を納得させられる）	解説力（スタートアップの技術やビジネスモデルを踏まえ、知財の重要性を詳細に伝えられる）	提案力（単なる現状説明に留まらず、知財に係る有力なネクストアクションを薦められる）
連携力	把握力（知財に関する専門家との連携オプション・イメージを理解している）	依頼力（連携先に対して、知財に関する問題提起を行うことができる）	選択力（知財に関する問題提起を適切なタイミングで、適切な相談先に行うことができる）	-（自らで解決できる場合も多く、必ずしも連携を必要としない）
対応力				
共感力	理解力（当該マインドの重要性を理解している）	適応力（当該マインドを、スタートアップとのコミュニケーションの場で発揮できる）	応用力（当該マインドを、さまざまなフェーズ・領域のスタートアップとのコミュニケーションの場で発揮できる）	伝播力（当該マインドを、今後スタートアップ支援に携わりうる知財人材にも教えることができる）
積極性				
発信・行動力				

パイロット研修の注力範囲

パイロット研修を通じ、IPモチベーターに期待されるアクションを整理した (投資前)

- 投資前段階では、投資先の基本情報の確認に加え、スタートアップから適切な情報を引き出すためのコミュニケーションを行えることが望ましい。

表1.4 IPモチベーターに期待されるアクション／知財専門家に委ねるべきアクション (1/2)

	業務レベル	IPモチベーターに期待されるアクション	知財専門家に委ねるべきアクション
共通	知財専門家との連携	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 適切なタイミングで、適切なアラート発出を適切な専門家に行うとともに、専門家から得られた知財分析結果を自ら確認する 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 依頼者の背景やスタートアップの事業を踏まえた状況確認・ヒアリングを行う
	投資候補先の技術分析	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 投資先の事業・技術を把握した上で、J-PlatPatを通じて、投資先に関わる知財関連情報（商標・意匠含む）を抽出・確認する 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 抽出された情報を踏まえ、投資先技術が含まれる市場や、技術を構成する利用リソースを調査する
知財DD ※投資前	対象技術の利用可能性分析	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 知財専門家から提供された情報を用いて、事業・技術開発の方向性に修正を要するか検討する 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 出願書類・登録原簿・ライセンス契約書を用いて、技術の権利関係とそのエビデンスを把握する
	投資候補先の紛争調査	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 特許紛争の有無を投資先に確認し、あれば知財専門家にその旨を報告する。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 訴訟記録等を用いて、現在までの紛争有無と、その影響見通しを把握する
	第三者権利の侵害リスク調査	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 過去に実施した侵害クリアランス調査の有無を投資先に確認し、あればその結果を知財専門家に共有する ✓ 調査スコープ（国内/国外・技術範囲）について確認、調整を行う 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 製品カタログや先行技術文献を用いて、他社特許有無や侵害状況を把握する
	ガバナンス調査	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 知財リスク回避・機会獲得の観点から、スタートアップに対し、社内では知財戦略を策定するために十分な体制を整備しているか確認する 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 具体的な社内体制・規定の整備方針について助言を行う
	価値評価	<ul style="list-style-type: none"> ✓ スタートアップの知財も加味した企業評価を行う ✓ 知財取組がリスク回避だけでなく機会にもつながりうることを、スタートアップに伝える 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 出願書類やパテントマップを用いて、知財の強みの把握や、将来性の予測を行う

パイロット研修を通じ、IPモチベーターに期待されるアクションを整理した (投資後)

- 投資後段階では、スタートアップのビジネスモデルを踏まえ、必要な知財取組についての重要性を喚起できるようなコミュニケーションを行えることが望ましい。

表1.5 IPモチベーターに期待されるアクション／知財専門家に委ねるべきアクション (2/2)

	業務レベル	IPモチベーターに期待されるアクション	知財専門家に期待されるアクション
共通	知財専門家との連携	✓ 適切なタイミングで、適切なアラート発出を適切な専門家に行う	✓ 依頼者の背景やスタートアップの事業を踏まえた状況確認・ヒアリングを行う
	知財取組の重要性訴求	✓ 事業戦略の一環として知財も検討する必要があること、また社内で知財活動の予算を確保することが重要であることを伝える	—
伴走支援 ※投資後	初期知財戦略の策定	✓ スタートアップのビジネスモデルを踏まえつつ、考えうる知財戦略の方向性についてスタートアップと議論する	✓ スタートアップの事業初期の出願手続きに係る業務の支援を行う
	大学・企業との契約交渉支援	✓ 投資先スタートアップの技術について、大学・事業会社との権利関係に問題がないか確認する	✓ 交渉に際したコミュニケーション方針や契約内容について、スタートアップの技術の活用が妨げられる内容ではないか確認・助言する
	知財戦略の継続	✓ 現在のビジネスモデルと知財の範囲が一致しているか、知財リスクを例示しつつ、スタートアップと議論する	✓ 事業のピボットや海外展開を踏まえた、追加的な出願手続きに係る業務の支援を行う
	知財戦略の高度化	✓ 競合の特許調査を踏まえた技術開発の必要性をスタートアップに訴求する	✓ 競合の特許調査を実施し、その結果を踏まえて知財戦略の見直しを実施したり、新たな技術開発のヒントを提供する。
	知財マネジメント体制の構築支援	✓ 従業員の継続的な発明創出が促されるような仕組みを考えているか、スタートアップに質問する	✓ 従業員の継続的な発明創出が促されるような仕組みづくりについてスタートアップと議論する
	知財ポートフォリオの構築支援	—	✓ 製品化に必要な技術が知財として確保されているか確認する
	知財価値の開示・説明支援	✓ 知財取組はリスク回避ではなく、自社の企業価値にもインパクトを与える機会でもあることを説く	✓ スタートアップとともに、知財の価値をステークホルダーに説得的に伝えられるストーリーを作成する

本調査研究の要約 | 実施事項 (4)

パイロット研修は、11名の講師のご協力をいただき、2日間、全8コマで対面開催した

表1.6 パイロット研修の実施概要

研修名	「IPモチベーター 育成研修」	研修講座	講師	講座のねらい
開催日時	<ul style="list-style-type: none"> 3/1 (金) 9:30-18:00 3/2 (土) 9:30-18:00 ※両日とも昼休憩1時間を含む	1日目：3/1 (金)		
		開会 (NRI)		
実施場所	官民共創HUB 〒100-0013 東京都港区虎ノ門1-1-3 磯村ビル3階	1	スタートアップが語る① 竹崎 雄一郎様 (Fairy Devices株式会社取締役 CSO / CFO)	スタートアップにとって、知財がどのような価値を有するのか、またスタートアップ視点で、VCに知財のどのような側面を確認してほしいかを伝え、受講者の学習意欲を高める
		2	スタートアップが語る② 木本 大介様 (ピクシーダストテクノロジーズ株式会社 IP & Legal Teamリーダー)	知財戦略は実は広義であり、業界やビジネスモデルの違いによって異なること、必ずしもリソースを必要としないことを伝えることで、受講者にとって知財を身近に感じさせる
		3	VCが語る① 廣田 翔平様 (グローバル・ブレイン株式会社 Partner) 深津 幸紀様 (株式会社ファストラックイニシアティブ アソシエイト)	知財への先進取組を行うVC視点で、知財DDの際に注目すべきポイントはどのようなものか、実例と併せて伝えることで、知財とVC業務とのつながりを明確化する
		4	VCが語る② 島田 淳司様 (株式会社東京大学エッジキャピタルパートナーズ プリンシパル)	知財戦略検討が必須である創薬・バイオ領域において、スタートアップ創業時に頻出する知財論点はどのようなものが伝え、業界ごとの違いや特殊性に理解を深める
参加人数	申込数：39名 3/1 (金)：35名 3/2 (土)：34名	2日目：3/2 (土)		
		5	スタートアップ×知財の「落とし穴」を知る① 竹本 如洋様 (瑛彩知的財産事務所 代表)	特にスタートアップの事業初期において生じやすい知財の落とし穴を紹介するとともに、支援者視点でどのような予防・対処が可能かの理解を深める
受講者属性	VC (独立系・大学系・金融系) CVC・事業会社 他	6	スタートアップ×知財の「落とし穴」を知る② 川名 弘志様 (KDDI株式会社 総務本部 知的財産シニアエキスパート)	特にスタートアップの事業中期以降において生じやすい知財の落とし穴を紹介するとともに、支援者視点でどのような予防・対処が可能かの理解を深める
		7	契約交渉体感ワークショップ 井上 拓様 (日比谷パーク法律事務所 パートナー) 柿沼 太一様 (STORIA法律事務所 代表) 丸山 真幸様 (内田・鮫島法律事務所 シニア・アソシエイト)	大学発スタートアップの立ち上げ支援に際したライセンス契約交渉を体感することで、大学担当者の視点も把握しながら、適切なコミュニケーションの取り方を学ぶ
		8	総合研修 鮫島 正洋様 (内田・鮫島法律事務所 代表パートナー) 丸山 真幸様 (内田・鮫島法律事務所 シニア・アソシエイト)	スタートアップ支援者として知っておくべき特許出願の流れや、特許明細の概要を学ぶことで、知財実務の概要を具体的にイメージする
		閉会 (NRI)		



※各講師の肩書は研修開催時点のもの

パイロット研修は、講義及びグループワークで実施した

表1.7 研修コンテンツサマリ①

研修講座	講師	使用教材	講義内容サマリ
事前学習	— ※ 受講者には研修前に視聴するよう呼びかけ	• IP ePlat	<ul style="list-style-type: none"> ■ 知的財産権・特許・実用新案制度の概要 (2023年度初心者向け説明会) 戦略的事業資産としての知的財産権 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 1.知的財産とは? ➢ 2.特許制度の概要 ①発明と特許 ➢ 2.特許制度の概要 ②発明は誰のもの? ➢ 2.特許制度の概要 ③出願から特許権取得まで ■ スタートアップの知財・法務の勘所 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2_知財戦略と事業の関係 (知財戦略・オープンクローズ戦略) ➢ 3_知財戦略と事業の関係 (知財戦略に取り組むメリット) ➢ 7_産学連携における留意点 (ライセンス契約 (ライセンシー))
スタートアップが語る①	竹崎 雄一郎 様 (FairyDevices株式会社 取締役 CSO/CFO)	• 講演資料 (講師作成)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 戦略的事業資産としての知的財産権 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 創薬・素材・バイオ領域では特許の価値が高いが、それ以外のディープテック系スタートアップでも知財は重要 ➢ 本質的な企業価値は、PL (FCF) 、BS (流動資産) 、BS(固定資産:ハードウェア資産、ソフトウェア資産) 、BS外資産(人的資産、知財、ブランド資産) と積み上がっている ➢ VC目線では、短期IPO/即売却を前提としたIRRの観点でPLとBS(流動資産)だけをカバーしていることが多いが、BS固定資産/BS外資産は中期成長の価値の源泉なので、LPIに3xを超える投資リターンを返す為の重要評価指標とすべき ➢ 一般的に協業先の大企業が単独で特許出願してしまうことがあるため注意。大企業にとっては、事業前に特許を出すのは当然であり、他意もなく出願するものであるが、スタートアップがそのことを認識できていない。スタートアップに気づかせるために、VCからのコメントや気づきの提供が必要
スタートアップが語る②	木本 大介 様 (ピクシーダステクノロジーズ株式会社 知財・法務・広報グループ長)	• 講演資料 (講師作成) • スタートアップの知財戦略に関するグループワーク資料	<ul style="list-style-type: none"> ■ スタートアップの中から見えた知財 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 知財とは「あなたが売りたい情報」。知財になるかならないかではなく、目の前のものにどう価値を付けるか = どうやって知財にするかというアプローチが重要 ➢ 知財 = 特許ではない。知財はコストではなく、アセット (金がかかるのは特許) ➢ 知財戦略とは、スタートアップの現在地 (as is) から目的地 (to be) までの旅行計画であり、カーナビのようなもの ➢ 知財戦略の良し悪しは、経営戦略との適合性による ➢ VCに期待するのは、投資先スタートアップに気づきを与える・知財の穴に落ちたスタートアップにアラームを鳴らすこと <ul style="list-style-type: none"> • 広い特許を取ることや契約を詳細にチェックすることまではしなくてよい、アラームを鳴らしてほしい ➢ 大企業とのオープンイノベーションを前提にしたときに最初にやるべきことは、特許出願や自社に有利な契約書案作成ではなく、理念共有、すなわち明け透けに腹を割ってコミュニケーションすること

パイロット研修は、講義及びグループワークで実施した

表1.8 研修コンテンツサマリ②

研修講座	講師	使用教材	講義内容サマリ
VCが語る①	<p>廣田 翔平 様 (グローバル・ブレイン株式会社 Partner)</p> <p>深津 幸紀 様 (株式会社ファストトラックイニシアティブ アソシエイト)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 講演資料 (講師作成) VC視点での知財戦略検討に関するグループワーク資料 	<p>■ 非バイオ領域における知財について・知財DDについて</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 平時からリスクが上がっていく段階を考えると、顧問契約は平時に結んでおくべき <ul style="list-style-type: none"> • ふとした会話で問題があることに気づく。したがって、「何かあったら連絡してくれ」では遅くて、「何もなくても連絡してくれ」という関係がないといけない。 ▶ スタートアップに知財活動を行ってもらうには、①一般認識→②活動目的の明確化→③実行推進というステップが必要 <ul style="list-style-type: none"> • このうち、②が課題であり、目的が明確でないと優先順位を付けられないのが実態。 ▶ 知財の重要性は、攻め (競争優位性、PR・IR含む活用) と守り (FTO、契約) の両観点がある。 ▶ 知財DDの観点 <ul style="list-style-type: none"> • 自社知財権、他社知財権、契約・社内規定 ▶ 知財戦略を正しく評価するためには、対象スタートアップの技術や事業戦略を理解しないと判断できない。その上で、特許がどういふものなのか読む技術も必要。外部にお願いしようとする、外部の人は当該スタートアップのビジネスをわかっていないので難しい。 ▶ 出願人も見たほうがよい。共有になっていて、取れてはいるが、自由度がない可能性もある。
VCが語る②	<p>島田 淳司 様 (株式会社東京大学エッジキャピタルパートナーズプリンシパル)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 講演資料 (講師作成) 	<p>■ 創薬・バイオ領域のスタートアップにおける知財</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 製品を保護するカバー特許の特許成立性と有効性 ▶ 第三者特許の侵害可能性 (FTO) ▶ 第三者との契約・ガバナンス ▶ DDの際の特許性の判断として、PCT出願時に特許庁から発行される国際調査報告書を参考にするとよい。 ▶ 広い特許を取るという観点が重要。 ▶ 「独占ライセンス」という文言に関わらず、実施権が実質的に独占か否かがポイント。 ▶ 非独占ライセンスの中身を投資前のDD時によく確認すべき。
スタートアップ×知財の「落とし穴」を知る①	<p>竹本 如洋 様 (弁理士法人瑛彩知的財産事務所 代表)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 講演資料 (「特許庁「ベンチャー投資家のための知的財産に対する評価・支援の手引き」に基づく) 	<p>■ 事業フェーズ初期のスタートアップにおける知財知識不足による落とし穴</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ スタートアップのステージによってやることは違うが、知財戦略は経営戦略全体を考えていく各所で常に考えていかなければならない。 ▶ スタートアップは各社とNDAを結ぶが、最初に緩い知財条項で結んでしまっていると知財をばらまくことになるおそれがある。 <ul style="list-style-type: none"> • 投資家として、早い段階で契約内容を確認しておく必要がある。 ▶ 重要な確認観点は事業範囲、用途、市場国、期限 ▶ 基本特許が取れておらず、競合の参入を阻害できていなくても、特許のポートフォリオという群を作って、競合優位性をこれから作っていくことをマイルストーンとすればよい。 ▶ スタートアップが大企業と組むときに、スタートアップの新技術が全て大企業に召し上げられてしまうと、市場が大幅に小さくなるリスクあり。 ▶ 特許の持分やライセンスについて決めるとともに、競業禁止条項が入っていることがあるが、過度に市場が小さくならないように協業禁止の範囲を調整する等が必要となる。 ▶ VCが知財の知識を身に付け、そういった議論ができる弁理士・弁護士と組んでスタートアップをサポートしてほしい。

パイロット研修は、講義及びグループワークで実施した

表1.9 研修コンテンツサマリ③

研修講座	講師	使用教材	講義内容サマリ
スタートアップ ×知財の 「落とし穴」 を知る②	川名 弘志 様 (KDDI株式会社 シニアエ キスパート (知的財産戦 略担当))	<ul style="list-style-type: none"> 講演資料 (「特許庁「ベンチャー投資家のための知的財産に対する評価・支援の手引き」に基づく) 講演資料 (講師作成) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業フェーズ中盤以降のスタートアップにおける知財知識不足による落とし穴 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 知財には、守りの側面 (他社の権利を侵害しない) と攻めの側面 (競争優位を作る) がある。 ➢ スタートアップに重要な知財活動が定着することは難しい。VCやCVCが声掛け等の継続支援で定着を促すことが重要。 ➢ 競争優位の見極めは、以下のストーリーを自然な形で説明できるかであり、特許件数や特許スコアには説得力はない。 <ul style="list-style-type: none"> ・ スタートアップが解決したい社会課題のソリューションとして提供するサービス (顧客価値) の中核に知財があるか ・ その知財によって競合が作り出せない状況か、さらにその差別化によって顧客や利益が増す構図になっているか ➢ VCとして、投資先スタートアップのリスクマネジメントの一つとして、知財リスクへの対応を求めている。 ➢ 自社事業への影響、投資先スタートアップの成長への制約、スタートアップコミュニティでのレピュテーションリスク、今後のオープンイノベーションへの影響という4つの観点が重要。 ➢ VCには、スタートアップを支援する立場として、契約等の重要場面では専門家に頼るようアドバイスをしていただきたい。
契約交渉 体感 ワークショップ	井上 拓 様 (日比谷パーク法律事務 所 パートナー) 柿沼 太一 様 (STORIA法律事務所 代表パートナー) 丸山 真幸 様 (内田・鮫島法律事務 所 シニアアソシエイト)	<ul style="list-style-type: none"> グループワーク資料 (「特許庁「オープンイノベーション促進のためのモデル契約書 (大学編)」に基づく) 補足資料 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大学・大学発ベンチャーのライセンス契約交渉 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 事前講義 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 契約交渉に係る重要概念についての講義 ◆ ロールプレイ <ul style="list-style-type: none"> ➢ グループワーク・講師との交渉実践・フィードバック ◆ 講評 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 各グループの交渉内容の共有
総合研修	鮫島 正洋 様 (弁護士法人内田・鮫島 法律事務所 代表パート ナー) 丸山 真幸 様 (弁護士法人内田・鮫島 法律事務所 シニアアソシ エイト)	<ul style="list-style-type: none"> 講演資料 (講師作成) 特許出願手続きに関するグループワーク資料 特許明細作成に関するグループワーク資料 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 実務に活かせる重要ナレッジ (特許手続き・特許クレーム) <ul style="list-style-type: none"> ➢ 実務ではよく出される特許権 (特許出願・登録情報等) のリストを見るときに、VCとしてすべきこと <ul style="list-style-type: none"> ・ 持ち主の確認/生死の確認/ダブリの整理 ➢ 実際のリストはあまり整理されていないので、自分でJ-PlatPatを見て確認する必要がある。 ➢ 知財DDの本質 <ul style="list-style-type: none"> ・ 特許出願はされている場合、特許が事業をカバーしているか ・ カバーしているが、クレーム (特許請求の範囲) が「ざる」ではないか ・ 知財戦略、取得したポートフォリオが競争力となっているか ➢ クレームの見方 <ul style="list-style-type: none"> ・ 一文字でも外されたら権利範囲外になる = 侵害ではない (オールエレメントルール) ➢ VCには、弁理士の見極めをできるようにしてほしい。それがよい発明をした支援先の価値を毀損されないことにつながる。 ➢ VCがクレームを書けるようになる必要はないが、クレームを見て特許に傷があるのではないかと勘を働かせられるとよい。 ➢ 見るべき要素は2つで、①特許をきちんと取っているか、②その特許が回避されないものか、ビジネスをカバーしているか ➢ そこから先の特許のクオリティは、VCでは難しいので、専門家に相談してほしい。

パイロット研修は定量・定性項目の双方で、受講生から高評価であった

図1.3 研修内容と業務との関連度・有用度・活用度 (n=34、開催後アンケートの「全くそう思う」「だいたいそう思う」の回答数より)

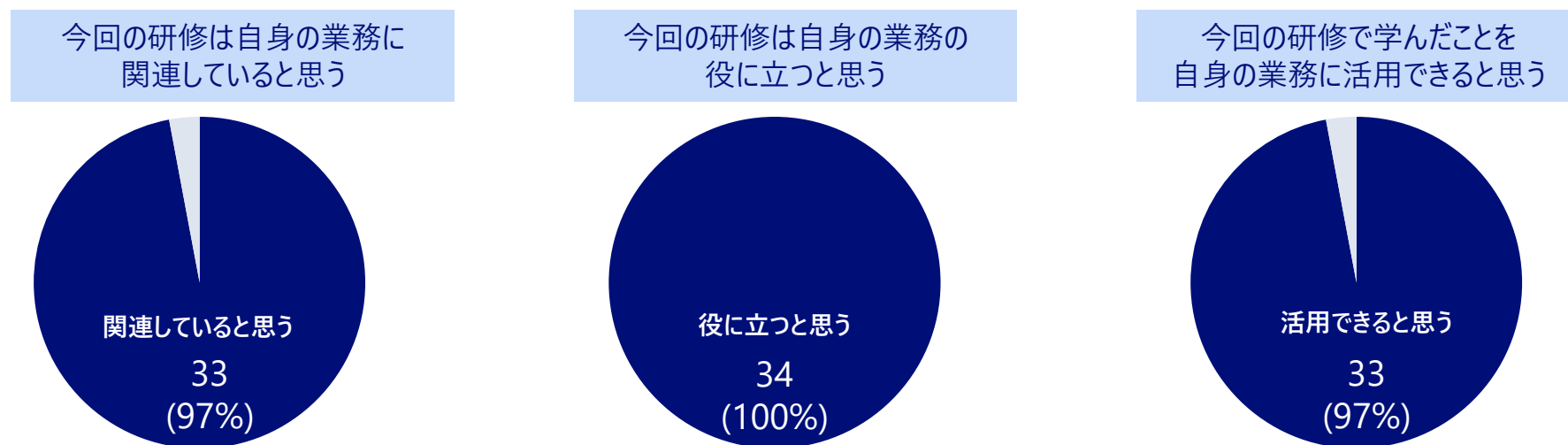


図1.4 パイロット研修への感想 (自由回答、開催後アンケートより)

研修全体への意見や感想があればご回答ください (抜粋)

- ✓ このような素晴らしく実践的な講義を開講頂きまして大変感謝です。理論だけでなく月曜日から使える実践的な内容であったことが大変嬉しかったです。
- ✓ とても有意義な機会でした。研究開発スタートアップに投資をするキャピタリスト必修にすべき内容です。
- ✓ 非常に学びの多い研修であった。また他のVCの方の知財関連の知識のレベル感やネットワーキングも進んだため非常に有用な研修でした。
- ✓ 内容が非常に実践的でみなさんの意見を聞いているだけでも勉強になりました。このような機会をいただきありがとうございました。
- ✓ 事例の紹介だけでなく、実ユースケースを想定した多くのワークショップもあり、大変学びが多い有意義な2日間でした。ありがとうございました。
- ✓ これだけ長丁場の研修が、ほぼ飽きることなく楽しく、興味をもって最後まで参加出来ました。
- ✓ 学びの多い研修だったので、ぜひ継続的に実施いただきたい。

本調査研究の要約 | 実施事項 (5)

パイロット研修後は、研修へのフィードバックを収集しつつ、 成果報告会を開催し、パイロット研修の総括及びネットワーキングを企画した

表1.10 パイロット研修への主なフィードバック内容

	項目	フィードバック事項
受講生	形式	<ul style="list-style-type: none"> 2日間連続での集中開催だった点や、グループ人数（1テーブル4-5名）については、概ね好意的な反応であった。 内容や受講者のターゲットによっては、集中開催ではなく短期・高頻度開催も一案との声が寄せられた。
	内容	<ul style="list-style-type: none"> 事前学習・当日2日間いずれのプログラム・内容とも、概ね好意的な反応であった。 要望として、当日の研修出席だけでは理解が難しい可能性もあることが挙げられた。
講師	形式	<ul style="list-style-type: none"> 講義とグループワークを混ぜた形式により、受講生の積極的な参加が見られた点が好評であった。 受講者視点で研修内容が過多であれば、短期・高頻度開催も一案との声が寄せられた。
	内容	<ul style="list-style-type: none"> 知財戦略策定の前提知識となる、実務面のインプットを行うセッションが重要との声が寄せられた。 特定テーマ・分野に特化したプログラムの実施アイデアも寄せられた。

図1.5 成果報告会概要



パイロット研修には、継続開催のニーズが数多く寄せられており、発展ポテンシャルも大きい

- パイロット研修の受講者・非受講者双方から、本研修を継続し、より多くのスタートアップエコシステムの関係者に学びを深めてほしいとの声が寄せられた。
- また、講師からも、今回の受講者の熱量や議論のレベルが非常に高かったことから、継続意義があるとの声も寄せられた。

図1.6 「IPモチベーター 育成研修」継続に向けた関係者の声 (抜粋)



受講者

- 学びの多い研修だったので、ぜひ継続的に実施いただきたい。(VC)
- 研究開発スタートアップに投資するキャピタリスト必修にすべき内容ではないか。(VC)
- 多くの同僚に研修内容を学んでもらいたい。当社が実施するスタートアップ向けプログラムと連携する余地もある。(CVC)
- 学生起業家志望者向け等、大学とタイアップした研修も有意義ではないか。(VC)



非受講者

- 今回は参加できなかったが、次回があればぜひ参加したい。(成果報告会参加者)
- 本研修を地域でも開催してほしい。各地域のスタートアップ拠点と連携して開催できるのではないか。(成果報告会参加者)



研修講師

- 丸二日間拘束されるハードルの高い研修に対して、VCという狭い対象者の中から40名集められている時点で、コンテンツに対する強い興味関心がうかがえると思います。
- 年1回あるいは半期1回というように、継続するのが望ましいと思います。

- 本調査研究を通じて構築された、パイロット研修の受講者、講師、成果報告会参加者とのネットワークを活用しながら、次年度以降も同様の企画を行っていくことが期待される。

継続開催を求める声が多かったことを踏まえ、次年度以降の研修の方向性整理を行った

- パイロット研修を土台に、ターゲットを拡充するか、コンテンツの深掘りを行うかのいずれかの選択肢が有力。

図1.7 「IPモチベーター 育成研修」の次年度以降の開催方針

		今年度実施ターゲット	新規ターゲット
今年度コンテンツ	パイロット研修	<ul style="list-style-type: none"> 主に知財の専門性を有さない国内VC・CVCの担当者を対象に実施 知財の基本ナレッジから、実際のケーススタディまで、座学とワークショップを交えつつ、キャピタリストとして必要最低限の知見を提供 	新・IPモチベーター育成研修
	新規コンテンツ	アドバンス研修	<ul style="list-style-type: none"> パイロット研修受講者を対象に、より内容の深掘りを行う研修を実施 業界・テーマ（例：バイオ・創薬編）で、取り扱うコンテンツを絞り込んで実施 場面（例：産学連携編・海外進出編）で、取り扱うコンテンツを絞り込んで実施

禁無断転載

スタートアップのための知財人材の育成に関する調査研究事業

請負先

株式会社 野村総合研究所

コンサルティング事業本部

社会システムコンサルティング部