

知財は ここから。



iAca（大学等の研究成果の社会実装に向けた知財支援事業） ナレッジ集（2024～2025年度）



大学等研究成果をイノベーションに
つなげていくための支援ナレッジの紹介
—社会実装に向けたマイルストーン型支援—

目次

はじめに >>	<ul style="list-style-type: none">● iAcaとは p.03● 本ナレッジ集の趣旨・キーワード p.04● 事例の索引・構成 p.05
スキーム ① >> 有望なシーズの発掘・活用支援	<ol style="list-style-type: none">1. 岐阜大学 p.082. 公立ほこだて未来大学 p.143. 国立循環器病研究センター p.20
スキーム ② >> スタートアップ創出支援	<ol style="list-style-type: none">4. 近畿大学 p.265. 非公表 p.326. 信州大学 p.387. 東北大学 p.44
スキーム ③ >> 企業との大型共同研究支援	<ol style="list-style-type: none">8. 茨城大学 p.509. 山形大学 p.56
付録 ① >>	<ul style="list-style-type: none">● 社会実装に向けた支援計画書の作成 p.63
付録 ② >>	<ul style="list-style-type: none">● 社会実装に向けたビジネスモデルの可視化 p.66
付録 ③ >>	<ul style="list-style-type: none">● 大学等支援の施策例 p.69

iAcaとは

iAcaの目的

大学等によるイノベーション創出は、科学技術の進展や新産業の発展に伴い、グローバル市場の中で、我が国の経済発展には欠かせません。特に、大学等の研究成果を、広く社会へ還元し、更なる研究の発展や社会実装へとつなげていくために、知的財産権は重要な役割を担います。

INPIT(独立行政法人工業所有権情報・研修館)が2024年度から実施している「大学等の研究成果の社会実装に向けた知財支援事業 (IP Acceleration program for Academic R&D projects: 略称 iAca (アイアカ))」は、大学等に知的財産マネジメントの専門家である「知財戦略プロデューサー (知財PD)」を派遣し、INPITがこれまで蓄積してきた知財支援ノウハウを広く活用し、大学等の研究成果の迅速な社会実装を支援することにより、イノベーションの実現を目指すことを主たる目的とします。本事業の特徴は、以下の通りです。

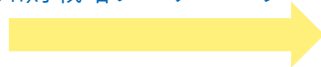
💡ここがポイント!

- ✓ 研究初期段階の支援から、社会実装に向けた知財戦略策定等の支援までシームレスに実施可能。
- ✓ 継続審査を通れば、次の支援期間も切れ間なく支援を受けることが可能。
- ✓ 高専及び国研への支援も可能。

iAcaの支援スキーム



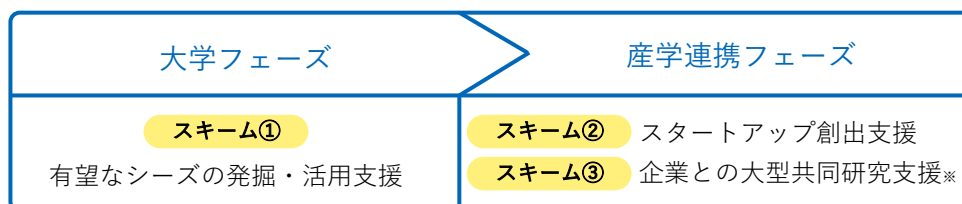
知財戦略プロデューサー



派遣



大学など



※共同研究受入額が年間1000万円以上

- ✓ 年1回の公募
- ✓ 支援開始時に支援計画を作成。継続支援には支援計画の達成が必要
- ✓ 支援期間は約10~11か月、連続した継続支援も可能
- ✓ 必要な日数分だけ、柔軟な支援が可能 (支援期間ごとに最大25~30日)

iAcaの支援内容等は「iAca特設サイト」をご覧ください。

iAca特設サイトURL : <https://ip-academia.inpit.go.jp/>



本ナレッジ集の趣旨・キーワード

本ナレッジ集の趣旨

iAcaでは、2024年度は40件（スキーム①15件、スキーム②20件、スキーム③5件）、2025年度は40件（スキーム①18件、スキーム②18件、スキーム③4件）の支援を実施してきました（継続案件の重複含む）。本ナレッジ集は、iAcaの支援を通じて得られた知見やノウハウを広めることで、URA等の研究支援者が大学等の研究成果を迅速に社会実装につなげるための一助となることを目的としています。特に、iAcaでは、知財戦略プロデューサーと派遣先が協働で支援計画書を策定し、社会実装に向けたマイルストーンに沿って支援を進めていくことが本事業の特徴と言えます（社会実装に向けたマイルストーン型支援）。

本ナレッジ集は、それぞれの事例ごとにマイルストーンをどのように設定し支援していったかを説明しています。また、社会実装に向けた研究支援活動の一助となるように、付録として①支援計画書の作成、②ビジネスモデルの可視化、③大学等支援の施策例を添付していますので、是非活用ください。

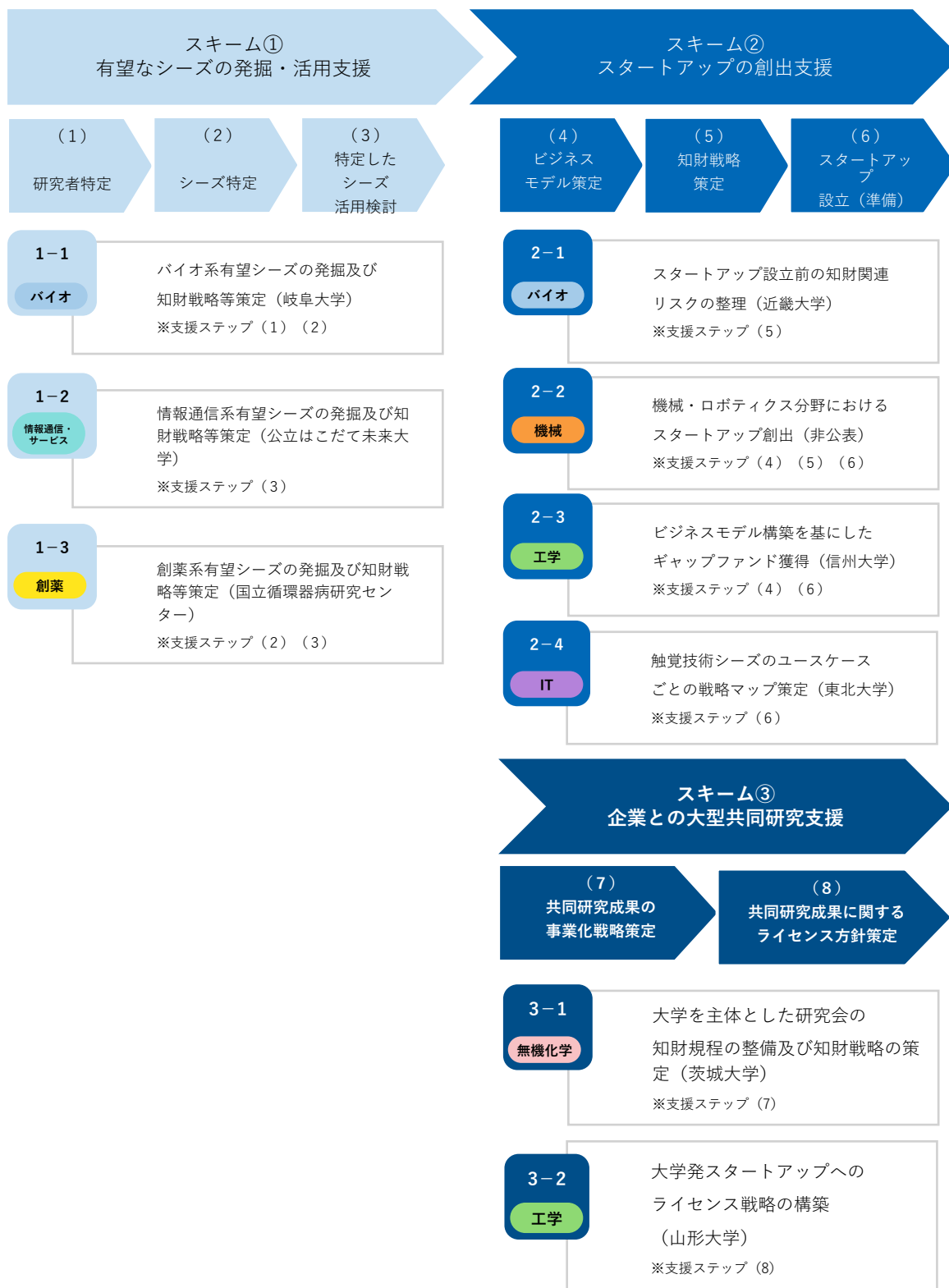
※本事例は派遣先及び知財戦略プロデューサーへのヒアリングを基に作成されており、事例を省略・簡略化している部分もございますので、ご了承ください。

事例ごとのキーワード

スキーム	事例	派遣先	キーワード
スキーム① 有望なシーズの発掘・活用支援	バイオ系有望シーズの発掘及び知財戦略等策定	岐阜大学	研究者情報、知財戦略、ターゲット市場の特定
	情報通信系有望シーズの発掘及び知財戦略等策定	公立はこだて未来大学	研究者ヒアリング、市場・技術動向調査
	創薬系有望シーズの発掘及び知財戦略等策定	国立循環器病研究センター	共同研究、出口戦略、出願戦略
スキーム② スタートアップ創出支援	スタートアップ設立前の知財関連 リスクの整理	近畿大学	共有特許、ライセンス契約、ロイヤリティ率
	機械・ロボティクス分野における スタートアップ創出	非公表	バリューチェーン分析、オープン・クローズ戦略、知財ポートフォリオ
	ビジネスモデル構築を基にしたGAPファンド獲得	信州大学	GAPファンド、知財戦略、ビジネスモデル
スキーム③ 企業との大型共同研究支援	触覚技術シーズのユースケースごとの戦略マップ策定	東北大学	ビジネスモデルのユースケース、SWOT分析
	大学を主体とした研究会の知財規程の整備及び知財戦略の策定	茨城大学	研究会（コンソーシアム）の知財規程、オープン・クローズ戦略、国内優先権主張出願制度
	大学発スタートアップへのライセンス戦略の構築	山形大学	保有知財の整理、ライセンス契約、知財ポートフォリオ

事例の索引・構成

事例の索引（スキーム及び支援ステップごと）



事例の索引・構成

事例の構成

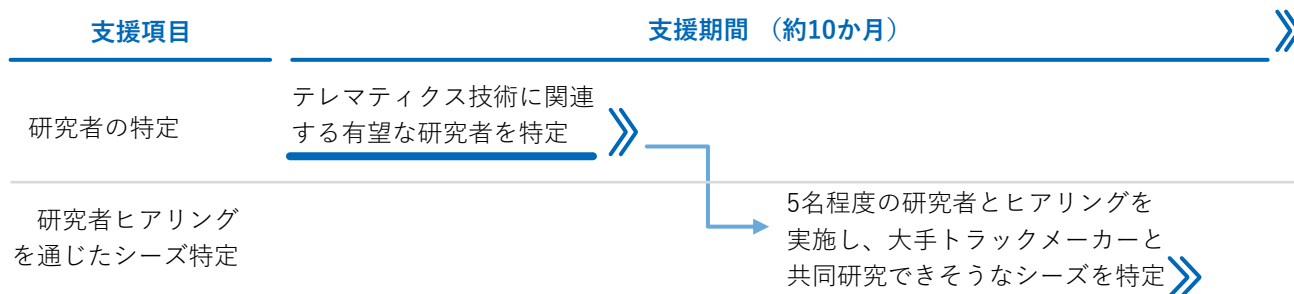
- ✓ ヘッダーは、「事例タイトル・派遣先名・スキーム#・技術分野・支援フェーズ」を記載しています。
- ✓ ①は、派遣先の知財戦略プロデューサー支援による目標、知財戦略プロデューサー支援の対象となる研究シーズの想定される社会実装の方向性を記載しています。共同研究は企業等での実施、スタートアップ創出はスタートアップでの実施を想定しています。

1 社会実装に向けた目標

派遣先の目標	車載テレマティクスにおける次世代通信技術を発掘し、大手トラックメーカーとの共同研究、または大学発スタートアップ設立を目指す。	
社会実装の方向性	共同研究	スタートアップ創出

- ✓ ②は、想定される社会実装に向けて、知財戦略プロデューサーと派遣先が協働で策定したスケジュール及びマイルストーンを記載しています。支援項目はiAca支援計画書からの抜粋です（付録①参照）。

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



- ✓ ③は、②で策定したスケジュールのうち、マイルストーンごとの支援成果を分解して、支援ポイントや助言内容を記載しています。括弧書きは当該支援期間のマイルストーンを記載しています。

3 マイルストーンごとの支援成果（シーズ特定）

支援項目	支援期間（約10か月）
研究者の特定	テレマティクス技術に関連する有望な研究者を特定

ここがポイント！ **難易度：高**

高：知財専門家相当の知見・経験があれば実施可能と考えられる
中：知財専門家と協働で実施可能と考えられる
低：OJT等の研修を通じて、単独で実施可能と考えられる

- ✓ 情報通信系の研究者のうち、輸送物へのアプリケーションが見込まれるシーズを論文アブストラクトから抽出。車載と関連ないと考えられるコア技術からの用途転換の発想力。

Scheme

スキーム

1



1-1. バイオ系有望シーズの発掘及び知財戦略等策定

派遣先：岐阜大学



1 社会実装に向けた目標

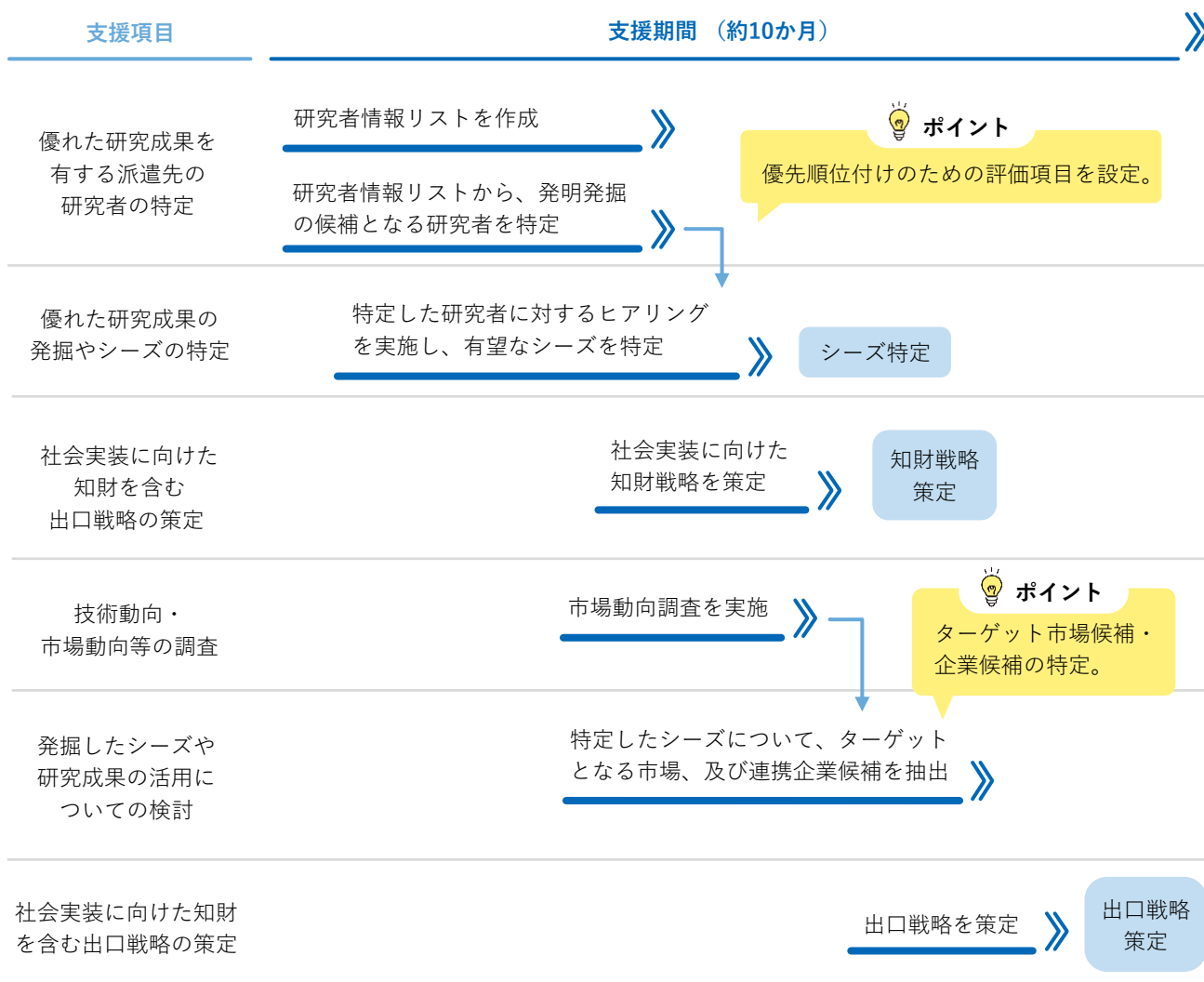
派遣先の目標

- 発掘したシーズに対して、ターゲットとなる市場の特定と、当該市場における連携企業候補の特定を行った上で、実用化に向けた知財戦略と出口戦略を策定し、企業との共同研究やライセンスに繋げる。
- 特定したシーズに対する知財戦略と出口戦略の策定を行い、企業との共同研究又は実施許諾を成立させる。

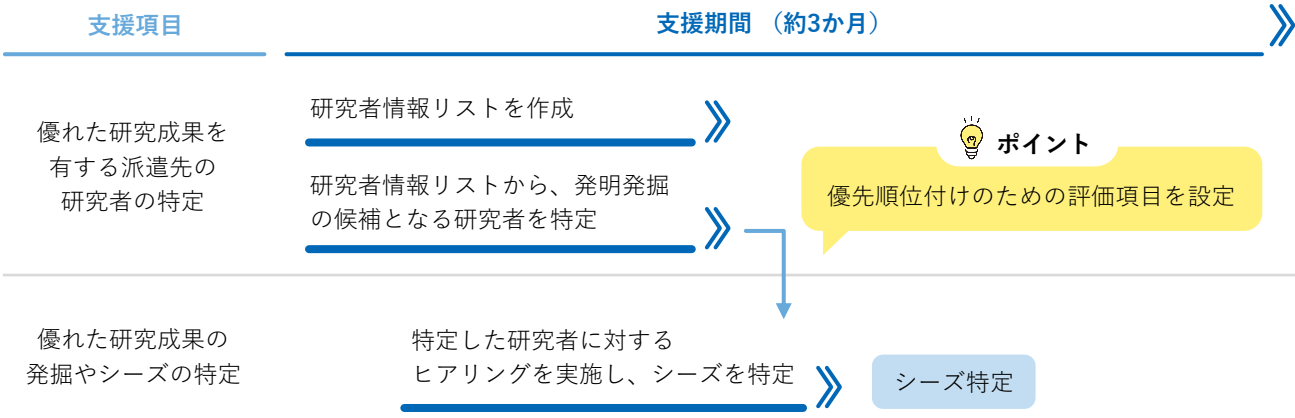
社会実装の方向性

共同研究

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



3 マイルストーンごとの支援成果（シーズ特定）



ここがポイント! **難易度：低**

✓ 研究者情報リストから優先順位をつけるため、競争的資金のテーマ、金額、特許出願の有無、若手研究者、共同研究の有無から評価項目を設定し、重みごとにポイントを付与。

優先順位付けのための評価項目を設定

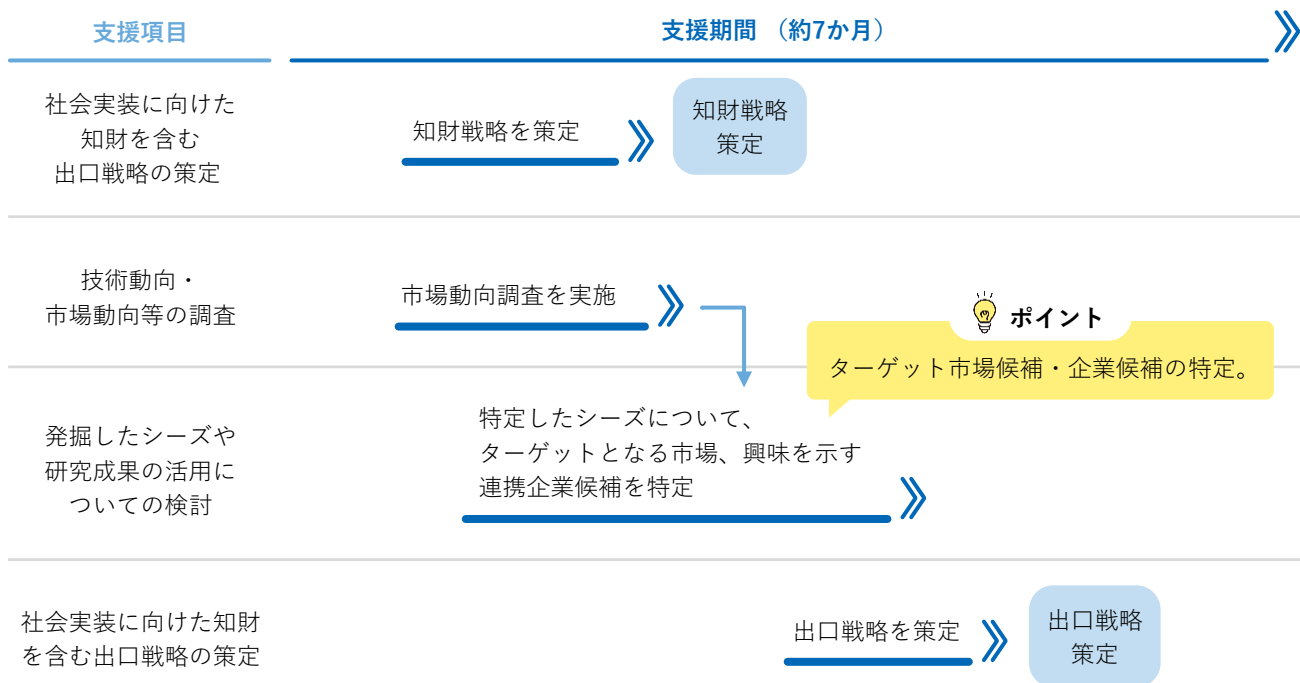
評価項目	重みづけした項目	ポイント
競争的資金で現在進行中のテーマが、産業上有用な発明を生み出し得る研究テーマであること	○ ※共同研究に結びつく可能性が高いため	2
現在進行中の競争的資金が基盤B以上又はそれに相当する金額以上の競争的資金であること		1
筆頭発明者としての特許出願（審査中又は権利存続中）が無いこと		1
若手研究者であること		1
企業と共同研究を実施中であること		1
その他（起業の希望、学内プログラムへの採択等等）		1

- 研究者情報リストに点数付け
- 優先順位付けを基に研究者へヒアリングを実施

研究者A	3ポイント
研究者B	6ポイント
研究者C	5ポイント
研究者D	1ポイント
研究者E	3ポイント



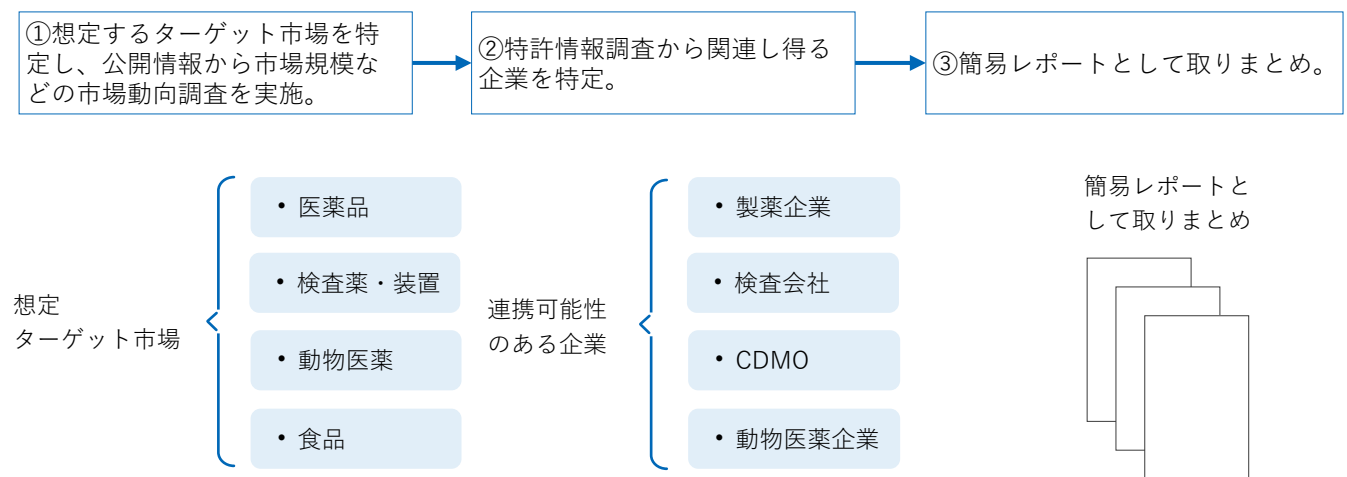
4 マイルストーンごとの支援成果（知財戦略・出口戦略策定）



ここがポイント！ 難易度：中

- ✓ 市場調査、シーズに関連する特許文献の探索結果を踏まえ、ターゲットとなる市場、興味を示すと思われる連携企業候補を提案。

市場動向調査及び特許情報調査から連携企業候補を特定



※ 市場調査について、確立した手法は無いが、シーズの強みを考慮してWeb上のマーケットレポート、国会図書館の市場レポートなどを使って調査した。

※ 研究シーズに対してどのようなニーズがあるのか不明であったため、特許文献を調査し、ニーズがありそうな製薬企業やスタートアップをリストアップした。

ここが課題！

✓ 研究者ヒアリングが一回で終わり、次のステップに進まない。



研究者

ヒアリングはありがたいが、現状の研究成果では特許出願は難しい。



- ヒアリングで発明発掘しても、特許出願できるケースは少ない。そのため、急いで特許出願する必要はなく、備忘録としてヒアリングシートに記録を残し、進捗を確認していく必要がある。
- ヒアリングシートには以下の点を記録した。
 - ✓ 特定したシーズ
 - ✓ 知財戦略の提案：助言の内容をまとめ
 - ✓ 今後の支援方針

ここがポイント！

難易度：高

- ✓ 企業等との連携方針を特定したシーズに対して、研究の進捗や成果に基づき出口戦略また知財戦略を提案。
- ✓ 知財戦略は市場調査結果等を基に柔軟に更新し、変更点を改めて助言。提案例は以下の通り。

企業等との連携を見据えた出口戦略・知財戦略等の提案例

	出口戦略の観点	知財戦略の観点
大学単独発明からのライセンス	<ul style="list-style-type: none"> ● ライセンスすることにより特許収入を得る。 ● 特許をライセンスされて製造された装置を提供する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 大学単独で特許出願をした上で、連携候補企業との共同開発を行い、改良発明については大学と企業で共同出願をした上で実用化を目指す。 ● 大学が自由にライセンス先を決定できるように、大学単独で特許を取得する。
共同研究等からの共同出願	—	<ul style="list-style-type: none"> ● 大学単独で特許を取得することは難しいと考えられたことから、関連特許を出願又は取得している企業と連携し、可能であれば用途発明について企業と共同出願する。
企業ニーズを満たした上での特許ライセンス	<ul style="list-style-type: none"> ● ニーズを掘り起こしつつ、装置を開発する企業と連携して、装置とキットの開発を行い、その企業に特許をライセンスする。 	—
MTAまたは共同研究	<ul style="list-style-type: none"> ● ノウハウとあわせて、有償のMTA又は共同研究に基づき、製薬企業等に提供する。 	—

1-2.

情報通信系有望シーズの発掘及び知財戦略等策定

派遣先：公立はこだて未来大学



1 社会実装に向けた目標

派遣先の目標

- 研究者が有する研究シーズを体系的に把握・評価し、社会実装につながる有望シーズを継続的に創出できる仕組みを学内に定着させ、共同研究やスタートアップ創出が自発的に生まれる体制を構築する。

社会実装の方向性

共同研究

スタートアップ創出

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン

支援項目

支援期間（約20か月）

優れた研究成果の
発掘やシーズの特定

特定した研究者に対してヒアリングを実施し、各研究の内容や強み、応用可能性を整理したうえで、社会実装につながる可能性のある発明候補や研究シーズを特定

ポイント

社会実装の可能性をできるだけ広く探るため、最初から評価せず、まずはヒアリングを通じて研究内容を整理。

社会実装に向けた知財を
含む出口戦略の策定

事業化検証で整理した技術要素を前提に、社会実装を見据えた出口戦略を整理し、その実現手段として特許出願の方針や出願範囲を具体化

ポイント

一連の支援を通して、研究成果を論文発表にとどめず、社会実装や事業化を視野に入れる意識を学内に浸透。

出口（UI/UX）を優先して部分的な発明に分解し、権利化の優先順位付けを実施

注： UI=ユーザインタフェース
UX=ユーザエクスペリエンス（顧客体験）

3 マイルストーンごとの支援成果（シーズ特定）

支援項目	支援期間（約3か月）
優れた研究成果の発掘やシーズの特定	特定した研究者に対してヒアリングを実施し、各研究の内容や強み、応用可能性を整理したうえで、社会実装につながる可能性のある発明候補や研究シーズを具体的に抽出・特定 シーズ特定

ここがポイント！ **難易度：低**

✓ 社会実装の可能性をできるだけ広く探るため、最初から評価せず、まずはヒアリングを通じて研究内容を整理。

有望な研究シーズの特定を行うためのヒアリングのポイント

ヒアリング準備	✓ 大学と連携を行い情報を収集したうえで以下の準備を実施	
	準備事項	実施事項
	研究内容の把握	論文・概要資料を確認し、研究の目的、入力データ、出力結果、技術的な工夫点や新規性を整理。
	活用仮説の設定	想定される利用者、利用シーン、利用目的を洗い出し、1~2案の活用仮説として整理。価値の実感点となる画面・操作・遷移も併せて言語化。
	市場・サービス確認	類似する既存サービスや製品の有無を調査し、想定される比較対象や差別化の視点を整理。差別化要因がUI/UXにあるか（導線・フィードバック）も確認。
先行技術の把握	当該分野における類似技術や研究事例を確認し、技術の位置づけや競合状況を整理。回避するとUXが劣化するポイント（模倣されやすい出口）を抽出。	

ヒアリング実施	✓ 研究者の社会実装に関する感触を踏まえたうえでコミュニケーションを実施	
	対象	ヒアリングの進め方
	社会実装の出口を見据えている研究者	<ul style="list-style-type: none"> 想定出口（顧客が価値を実感するUI/UX）、価値の源泉、利用シーン、実装上の制約、権利化との関係を中心にヒアリングを行い、出口の妥当性と次のアクションを整理。 加えて「画面提示×操作×遷移」の連動ルールを特定し、権利化の優先順位を整理。
社会実装に関心が薄い研究者	<ul style="list-style-type: none"> 社会実装を「研究の延長にある戦略的な選択肢」として位置づけ、研究者自身の言葉や関心領域に合わせて、出口の選択肢を翻訳して提示。 	

事業化や権利化までに一定の距離がある場合には、論文のたたき台が完成した段階で連絡をもらい、再度ヒアリングを実施。

4 マイルストーンごとの支援成果（出口戦略策定）

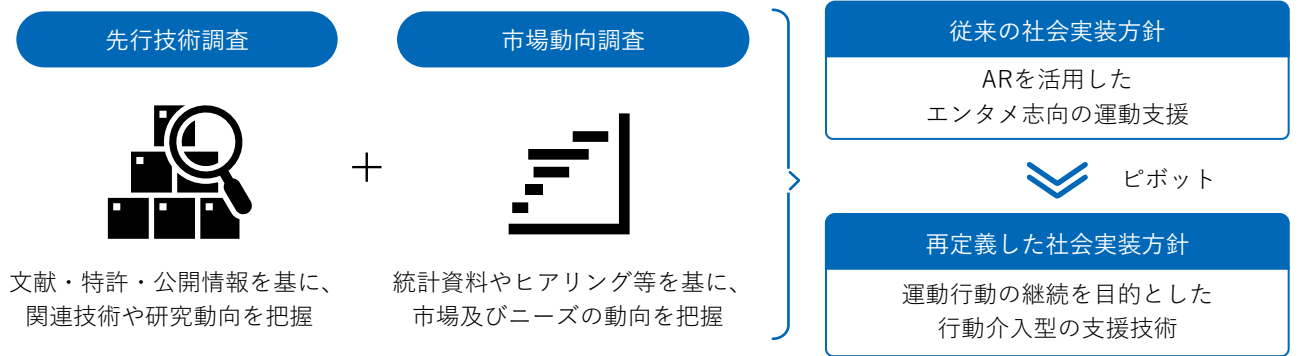
支援項目	支援期間（約7か月）
社会実装に向けた知財を含む出口戦略の策定	事業化検証で整理した技術要素を前提に、社会実装を見据えた出口戦略を整理し、その実現手段として特許出願の方針や出願範囲を具体化

出口戦略策定

ここがポイント！ **難易度：中**

✓ 市場動向調査・技術動向調査を通じて、コア技術の見せ方を整理し、社会実装に向けた方針転換を実施。

市場動向調査・技術動向調査結果から社会実装方針の転換



調査を通じて誰に刺さる技術なのか目指すべき姿を再定義

ここがポイント！ **難易度：高**

✓ 目指す姿が明確になったことで、知財で守るべき対象や出願範囲を適切に設定。

目指す姿が定まらないまま知財戦略を構築するリスク

- 知財投資の費用対効果が低下する**
 目指す事業像や活用方針が明確でない場合、知財で保護すべき対象が定まらず、結果として出願・維持に要する費用に対して、事業上のリターンが見込めない知的財産が形成されるおそれがある。
- 公的資金・民間資金の獲得に不利となる**
 ビジョンと知財戦略の関係が整理されていない場合、資金獲得の審査や評価の過程で、知的財産がどのように事業価値や社会的価値に結びつくのかを十分に説明できず、資金獲得の機会を逸する可能性がある。
- 参入障壁が弱くなる**
 目指す姿が不明確な状態では、顧客が価値を実感する出口（UI/UX）等の差別化要因を特定できず、権利化対象の優先順位付けが困難となる。その結果、権利が分散し、参入障壁が弱くなる。

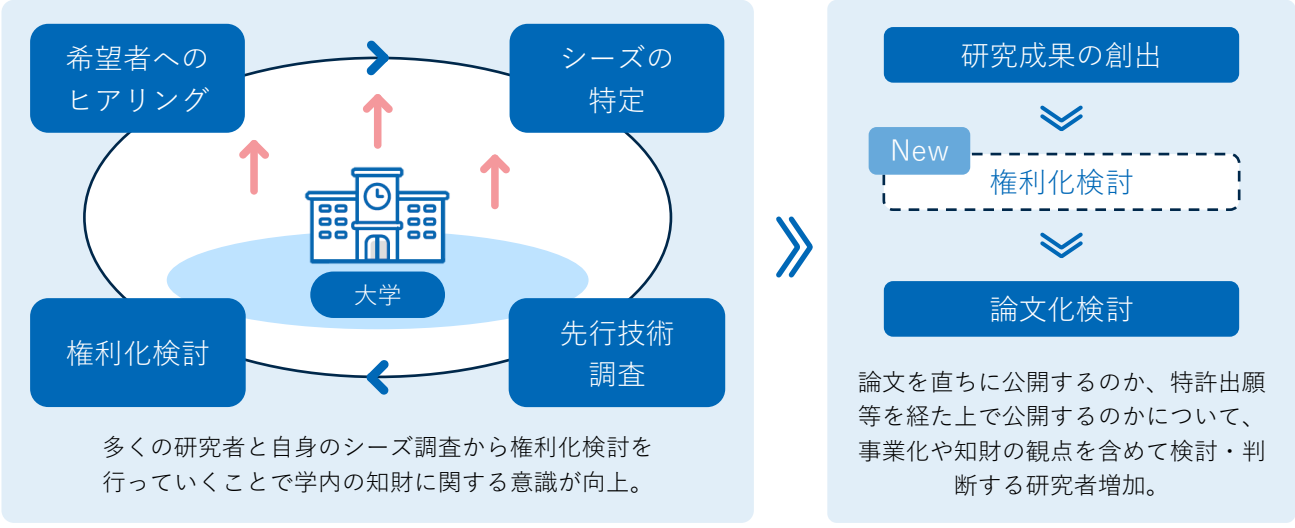
5 マイルストーンごとの支援成果（知財戦略策定）

支援項目	支援期間（約10か月）
社会実装に向けた知財を含む出口戦略の策定	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>ポイント</p> <p>一連の支援を通して、研究成果を論文発表にとどめず、社会実装や事業化を視野に入れる意識を学内に浸透。</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>出口（UI/UX）を優先して部分的な発明に分解し、権利化の優先順位付けを実施</p> <p>注： UI=ユーザインタフェース UX=ユーザエクスペリエンス（顧客体験）</p> </div> </div> <div style="text-align: right; margin-top: 10px;"> <p>知財戦略策定</p> </div>

ここがポイント！ 難易度：低

✓ 研究者ヒアリングから有望なシーズ発掘、権利化検討までを一連のプロセスとして行うことで、研究成果の位置づけを論文発表に限定しない等、社会実装を見据える意識が学内に浸透。

研究者ヒアリングから有望なシーズ発掘までの一貫通貫支援による知財戦略策定



ここが課題！

✓ 情報通信・サービス系の技術シーズにおいては、技術全体を一律に特許化するのではなく、どの部分を特許化の対象とするかを見極めが重要。特に出口（UI/UX）を出願対象の優先順位の最上位とし、発明要素を部分発明として切り出して、出願順（一次出願/後続出願）を整理。

AI研究等の権利化における問題

AI研究等では、技術がクラウド上で実行されるケースが多く、アルゴリズムの内部を外部から確認できない。そのため、特許化しても侵害立証が困難で、実効的な権利行使につながりにくい。

UI等の周辺要素の権利化を検討

侵害の有無を外部から確認しやすいUI等の周辺要素を権利化の対象とすることにより、侵害立証や権利行使の観点で一定の実効性を確保することが可能となる。

1-3.

創薬系有望シーズの発掘及び知財戦略等策定

派遣先：国立循環器病研究センター



1 社会実装に向けた目標

派遣先の目標

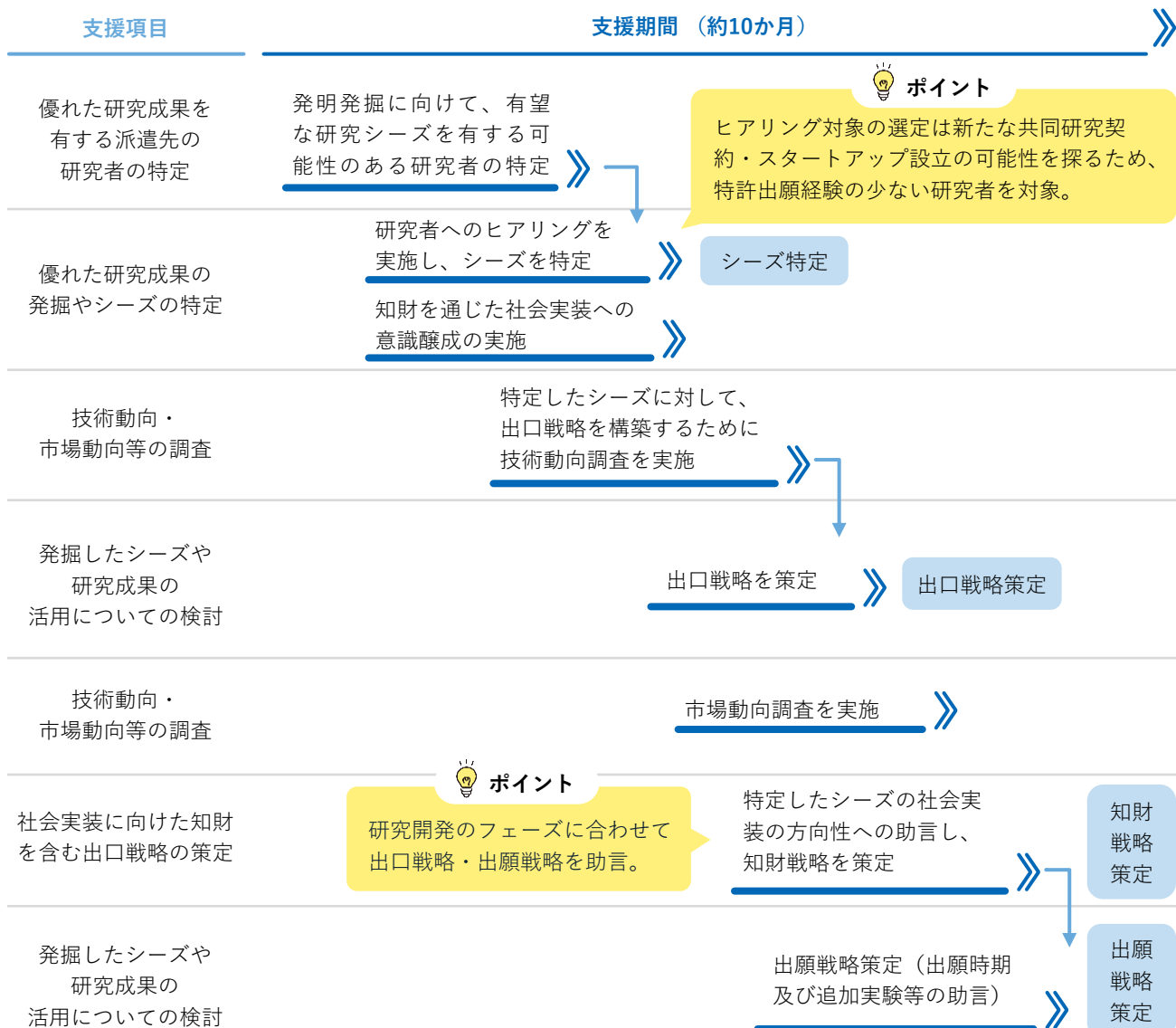
- 研究者とのヒアリングを通じて、有望なシーズを特定し、出口戦略を策定する。出口戦略が策定されたシーズについては、共同研究契約・スタートアップ設立の可能性を探る。
- 知財戦略プロデューサー派遣により得られた知見は発明発掘手法として活用する。

社会実装の方向性

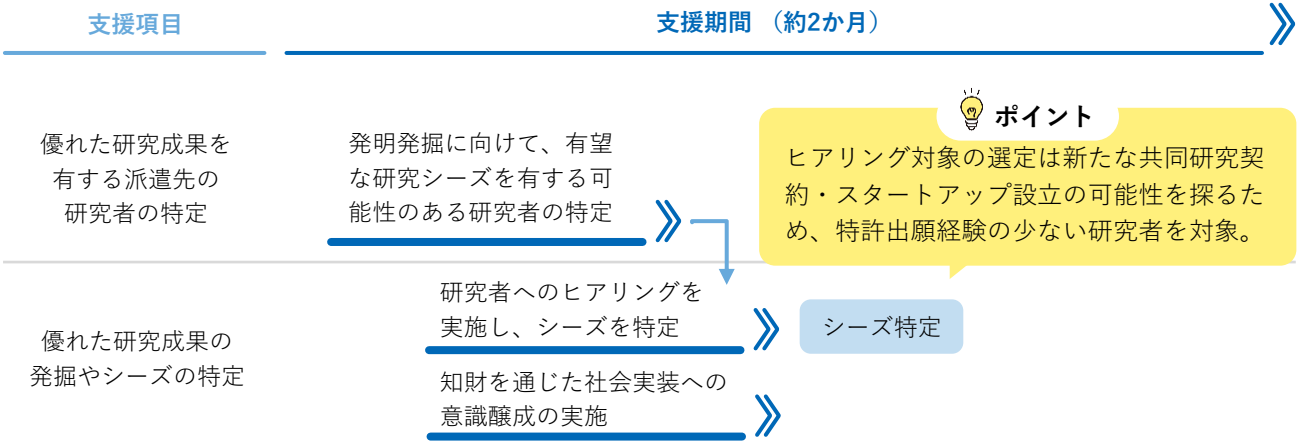
スタートアップ創出

共同研究

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



3 マイルストーンごとの支援成果（シーズ特定）



ポイント

ヒアリング対象の選定は新たな共同研究契約・スタートアップ設立の可能性を探るため、特許出願経験の少ない研究者を対象。

ここがポイント！ 難易度：低

✓ 産学連携部門が特定した研究者に対して、研究状況や社会実装への意思等を踏まえ、ヒアリングの優先順位を確定し、ヒアリング対象となる研究者リストを作成し、特許出願経験の少ない研究者から順次ヒアリングを実施。

- 産学連携部門が特定した研究者に対して、研究状況や社会実装への意思等を踏まえ、ヒアリングの優先順位を確定し、ヒアリング対象となる研究者リストを作成。

社会実装に関わる
研究テーマのキーワード
治療・診断・創薬

優先順位
の項目例

- 限られた時間での発明発掘にあたり、効率的に対象を選定するため、優先順位をつけてヒアリング。

- 特許出願経験が少ない研究者
- 共同研究の有無
- 若手研究者
- 競争的資金獲得の有無

- 今回は新たな共同研究契約・スタートアップ設立の可能性を探るため、特許出願経験の少ない研究者を対象とした。
- また、研究開始間もなく、ステップアップする可能性のある研究者をピックアップした。

ここが課題！

✓ 創薬分野は開発に時間がかかるため、論文発表と特許出願をどのように折り合いをつけるか研究者と落としどころを検討する。

工夫点



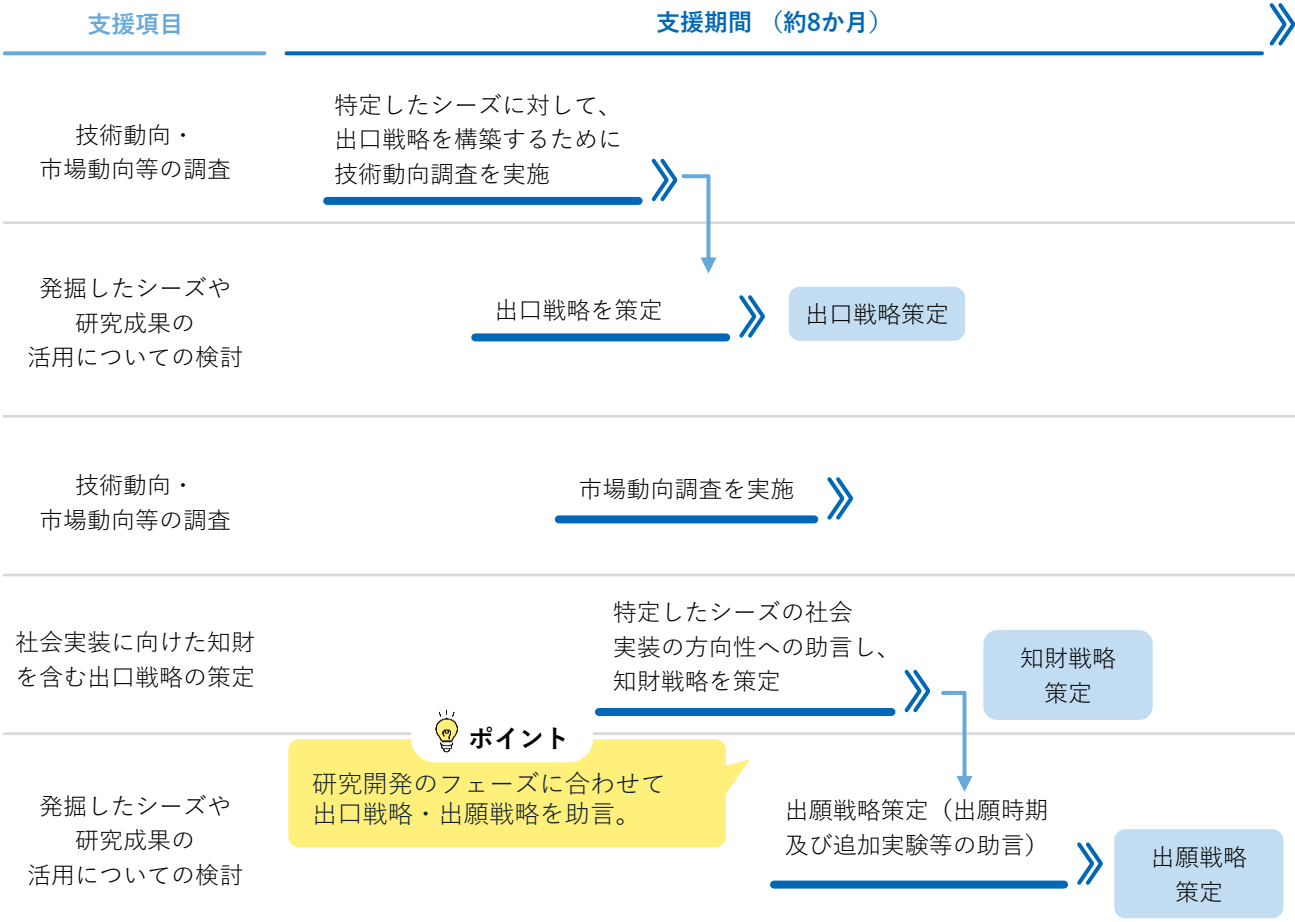
研究者

特許出願はしたいものの、論文数や学会参加は評価に重要であるため現時点の研究成果を発表したい。

- 特許出願を強制するものではないとご理解いただけるよう配慮した。
- ヒアリング前に研究者の最近の研究動向を調べ、まずは研究の一般的な話から進めることを心掛けた。
- どのようなデータがあれば特許出願できるか、社会実装を目指す場合は企業がどのようなデータに興味を示すか助言した。

研究者とのコミュニケーションを工夫することで、特許を考えたことがない研究者の意識が変わると特許を取りやすい状況になる可能性がある。

4 マイルストーンごとの支援成果（出口戦略・知財戦略・出願戦略策定）



ここがポイント！

難易度：高

✓ 研究開発のフェーズ、研究シーズの特徴を基に出口戦略・出願戦略を策定する。

出口戦略の助言ポイント

- 研究者に類似研究がある場合はどのように差別化を図るか、特に先行している研究が存在する場合はどのようなメリットがあるか検討を助言。
- 先行品の有無、先行品があれば有効性・安全性に関する情報を確認。
- 研究段階でオープン研究を進める点、クローズにする点の線引き。



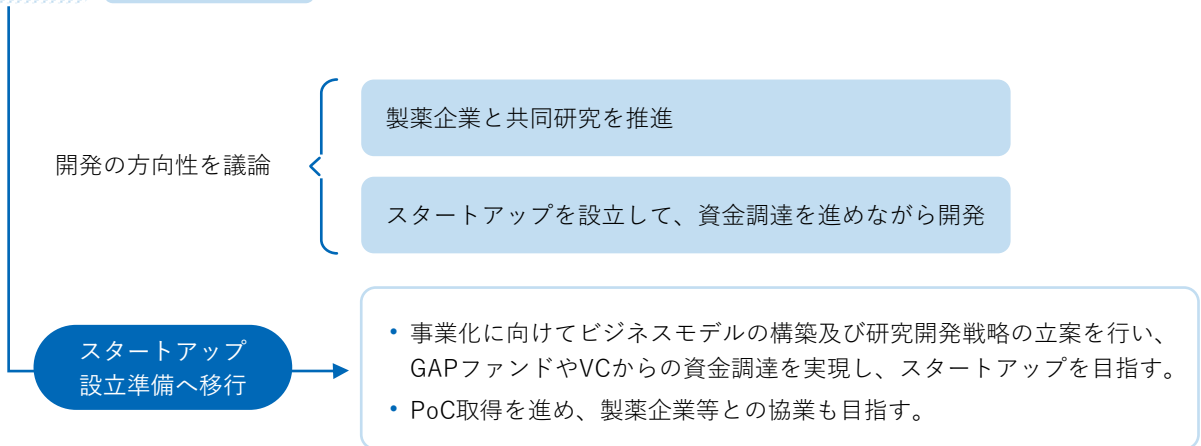
- 作用機序が他にないものなのか？
- 先行している薬があれば研究シーズと比較し、有効性・安全性で優れている点がないか？



5 出口戦略及び出願戦略の助言例

研究者ごとの出口戦略及び出願戦略等の助言例

研究者A	出願戦略	<ul style="list-style-type: none"> モデル動物を用いた研究について今後の特許出願の可能性を検討、出願に向けた方向性を助言。
研究者B	出口戦略と出願戦略の連携	<ul style="list-style-type: none"> 出願予定の内容と社会実装の出口の方向性について議論を行い、追加で提出する補足資料の内容を助言。
研究者C	ノウハウ秘匿	<ul style="list-style-type: none"> 技術の基本が公知技術の組み合わせであったため、独自の工夫についてはノウハウとして秘匿を助言。
研究者D	社会実装の方向へ検討	<ul style="list-style-type: none"> 疾患の治療薬としての開発に向けて、どの製薬企業にどのようにアプローチするか助言。研究者がスタートアップ設立に関心を有しており、市場・競合に関する調査を実施。



Scheme

スキーム

2



2-1. スタートアップ設立前の知財関連リスクの整理

派遣先：近畿大学



1 社会実装に向けた目標

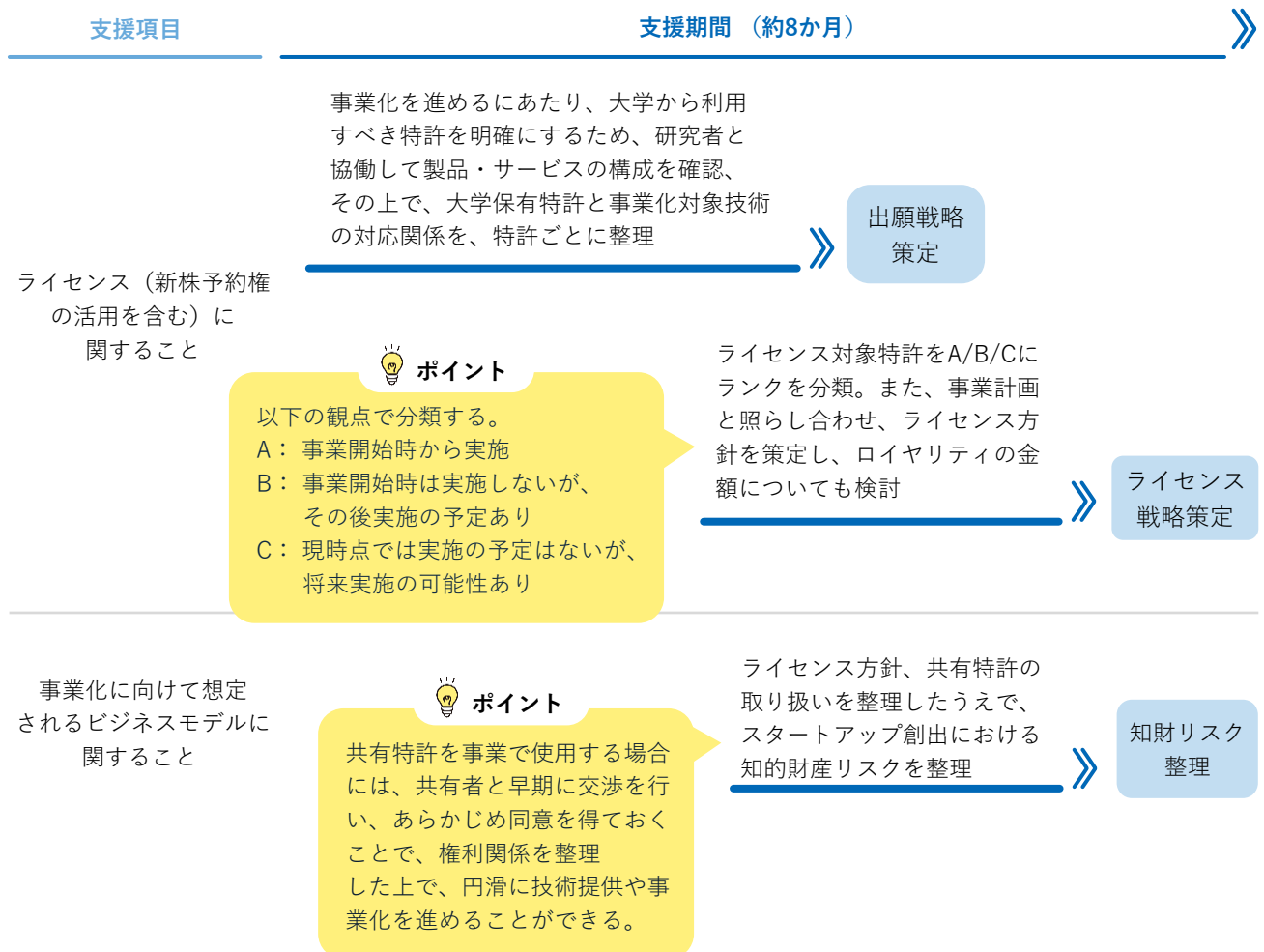
派遣先の目標

- スタートアップ設立を見据え、共有特許を含むライセンス方針を明確化するとともに、他社特許のクリアランスを予備的に確認し、知的財産面でのリスクを整理したい。

社会実装の方向性

スタートアップ創出

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



ポイント

以下の観点で分類する。

- A：事業開始時から実施
- B：事業開始時は実施しないが、その後実施の予定あり
- C：現時点では実施の予定はないが、将来実施の可能性あり

ポイント

共有特許を事業で使用する場合には、共有者と早期に交渉を行い、あらかじめ同意を得ておくことで、権利関係を整理した上で、円滑に技術提供や事業化を進めることができる。

3 マイルストーンごとの支援成果（出願戦略策定）

支援項目	支援期間（約4か月）
ライセンス（新株予約権の活用を含む）に関すること	事業化を進めるにあたり、大学から利用すべき特許を明確にするため、研究者と協働して製品・サービスの構成を確認、その上で、大学保有特許と事業化対象技術の対応関係を、特許ごとに整理

出願戦略策定

ここがポイント！ **難易度：中**

✓ スタートアップの事業で必要となる大学特許を特定するため、製品・サービスの構成を確認し、大学特許と事業化技術を照合する対比表を特許ごとに策定。

大学保有特許と事業化対象技術の対比例

■ 対比表作成方法

大学保有特許①			
特許請求の範囲		事業化対象技術の構成	充足（○） or 非充足（×）
請求項1	Xと、	Xを備える	○
	Yと、	Yの範囲に含まれる部品を使っている	○
	Zを備える	Z及び他の部品をを使っている	○

大学保有特許と事業化対象技術の対比の手順

項目	説明
① 特許請求項と事業化技術を並べて記載する	✓ 左欄に特許の請求項を構成要件ごとに整理し、右欄に事業化技術の構成を記載し、両者に対応づけて比較する。
② 各要件を「充足／非充足」で判定する	✓ 事業化対象技術が請求項の構成要件を満たすかを要件ごとに確認し、充足または非充足として整理する。
③ 上位概念や追加構成の判定基準をそろえる	✓ 請求項の内容より少し広い表現や、事業化対象技術側がより詳しい構成になっている場合でも、請求項で要求されているポイントを満たしていれば充足とする。
④ 充足状況に基づき特許の要否を判断する	✓ 全構成要件が充足する場合は事業でその特許を実施するため大学から提供が必要となり、一部でも非充足がある場合は提供が不要となる。
⑤ 請求項1以外の独立項も同様に確認する	✓ 他の独立項が充足する可能性があるため、請求項1に限らず特許内の全独立項を対象に同じ判定を行う。

4 マイルストーンごとの支援成果（ライセンス戦略策定）

支援項目

支援期間（約2か月）



ライセンス（新株予約権の活用を含む）に関すること

ポイント

- 以下の観点で分類する。
- A：事業開始時から実施
 - B：事業開始時は実施しないが、その後実施の予定あり
 - C：現時点では実施の予定はないが、将来実施の可能性あり

ライセンス対象特許をA/B/Cにランクを分類した。また、事業計画と照らし合わせ、ライセンス方針を策定し、ロイヤリティの金額についても検討

ライセンス戦略策定

ここがポイント！

難易度：中

- ✓ 特許をA/B/Cに分類することで、創業前から事業計画と知財方針の整合を図り、事業と連携した知財戦略の構築へとつなげた。

Aランク

定義：事業開始時から実施する特許

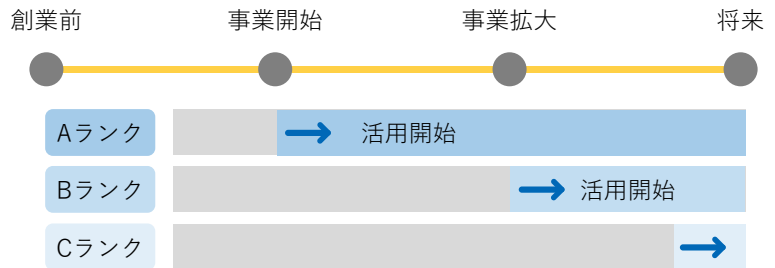
Bランク

定義：事業開始時は実施しないが、その後実施の予定がある特許

Cランク

定義：将来実施の可能性のある特許

事業ステージと特許活用タイムライン



ここがポイント！

難易度：低

- ✓ 公開情報等よりロイヤリティ相場の調査を行い、検討を行った。

あるべきロイヤリティ金額の設定

① ロイヤリティの相場

+

② スタートアップとして期待するロイヤリティ金額

① ロイヤリティ相場の調査

ロイヤリティ算定の基本となる「利益3分方式」「利益4分方式」などの評価手法に加え、公開調査資料から業界別の一般的なロイヤリティ相場を把握した。

② 目指すべきロイヤリティ金額の検討

上記の相場や算定手法を参照しつつ、一般企業ではなく大学発スタートアップを対象とする点に配慮し、初期の資金負担を抑えつつも大学にも適切なリターンが確保される条件のあり方を検討した。

具体的には、

- I. 一時金※を設定するか
- II. ロイヤリティを売上連動型とするか
- III. 成長に応じて料率を段階的に引き上げるか

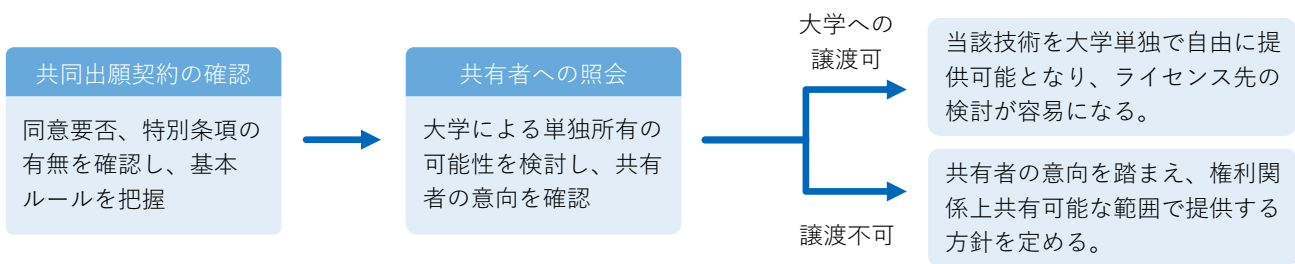
という観点で、具体的な料率の案を整理した。

※事業開始前にまとまった金額を支払うこと

5 マイルストーンごとの支援成果（知財リスク整理）

支援項目	支援期間（約2か月）
<p>事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関すること</p>	<p>ポイント</p> <p>共有特許を事業で使用するには、共有者と早期に交渉を行い、あらかじめ同意を得ておくことで、権利関係を整理した上で、円滑に技術提供や事業化を進めることができる。</p> <p>ライセンス方針、共有特許の取り扱いを整理したうえで、スタートアップ創出における知的財産リスクを整理</p> <p>知財リスク整理</p>
<p>ここがポイント！ 難易度：高</p> <p>✓ 過去には、スタートアップで共有特許の提供を受けようとしたが、共有者の同意が得られなかったため、裁定請求に発展した例がある。</p>	

共有特許の取扱いに関する整理

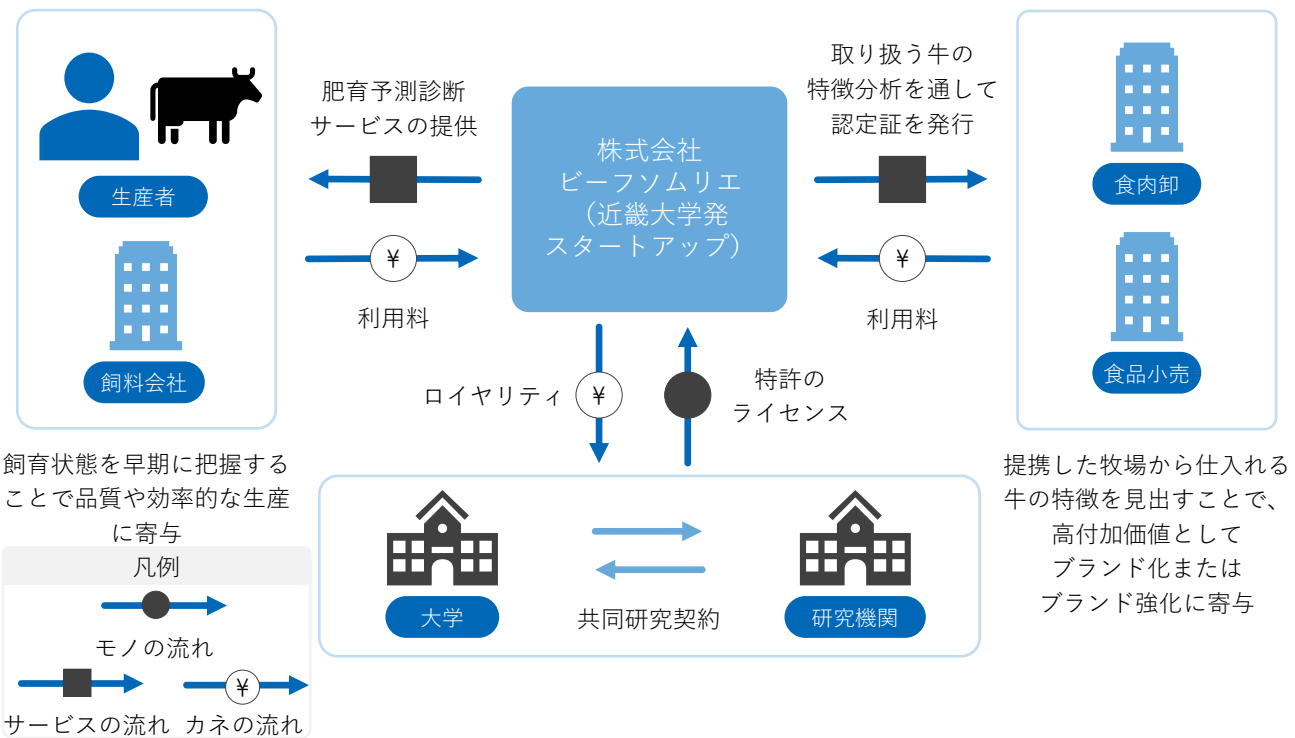


6 想定されるビジネスモデル

共有特許の利用を整理したうえで、以下のビジネスモデルを実施することを想定している。

肉牛を飼育する生産者、飼料会社等

肉牛を取扱う店舗等



2-2. 機械・ロボティクス分野における スタートアップ創出

派遣先：非公表



1 社会実装に向けた目標

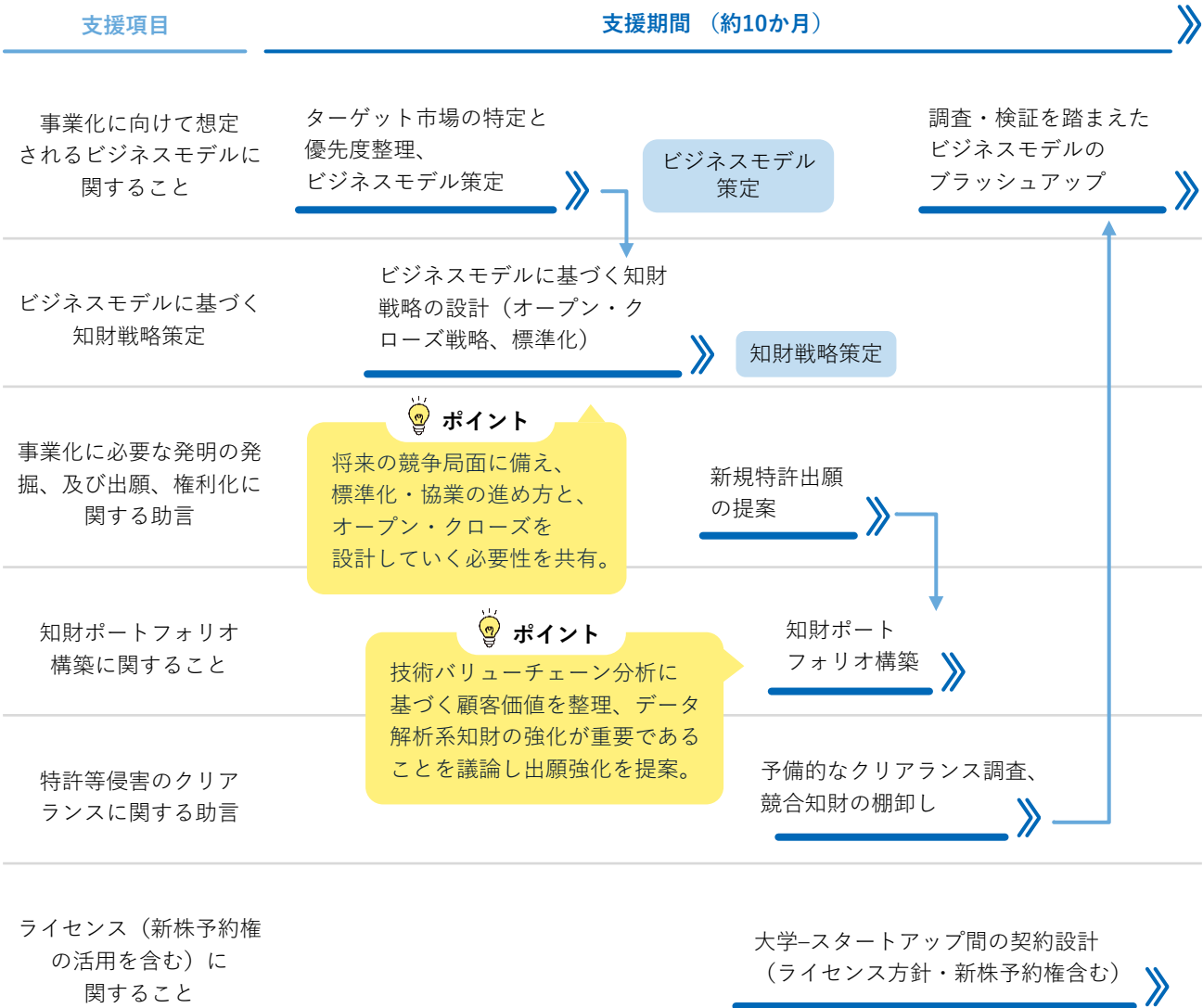
派遣先の目標

- スタートアップ創出の起点となるビジネスモデルと知財戦略を一体的に設計し、研究成果の社会実装へと展開する。
- 事業開始前の侵害リスク評価と模倣対策を具体化し、事業推進上の不確実性を低減する。

社会実装の方向性

スタートアップ創出

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



3 マイルストーンごとの支援成果（ビジネスモデル策定）

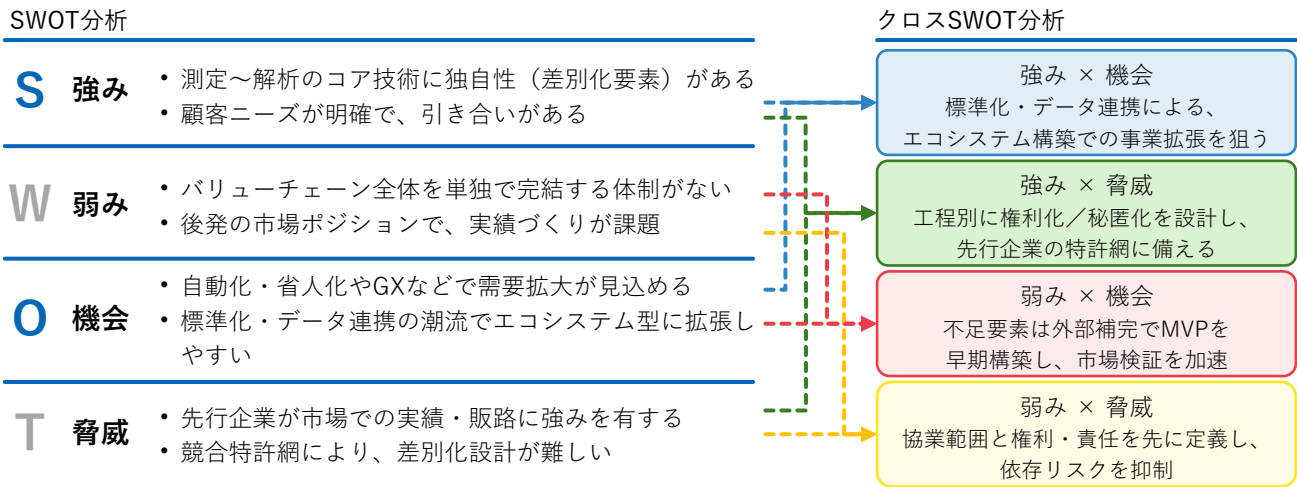
支援項目	支援期間（約2か月）
事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関すること	ターゲット市場の特定と優先度整理、ビジネスモデル策定 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">ビジネスモデル策定</div>

ここがポイント！ **難易度：中**

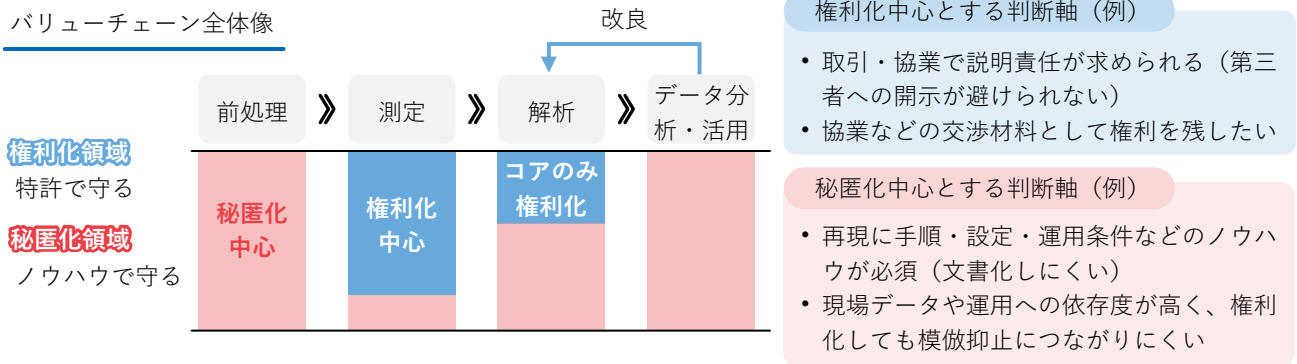
- ✓ バリューチェーンを分析し、差別化・収益化を主導する工程と、協業での拡張を目的とする工程を峻別。
- ✓ 工程別に提供形態の可能性を検討して、どこで収益を得るかを整理。
- ✓ 工程別に、権利化／秘匿化を整理し、差別化の源泉を明確化。

SWOT分析によるビジネスモデル策定

SWOT分析により、技術単体ではなく、どの工程で主導権を持ち、どこで協業を選ぶべきかを整理し、ビジネスモデル設計の前提条件とした。クロスSWOTでは、強みを独占に使うのではなく、市場形成に使うという戦略提案を行った。



工程ごとの知財戦略



ここが課題！

- ✓ 工程ごとに競争環境・顧客価値・提供形態が異なるため、一律の権利化方針では主導権と拡張性が両立できないことに難しさがあった。また、ビジネスモデル設計と知財方針を往復しながら固める必要があった。

4 マイルストーンごとの支援成果（知財戦略策定）

支援項目

支援期間（約3か月）

ビジネスモデルに基づく
知財戦略策定

ビジネスモデルに基づく
知財戦略の設計（オープン・
クローズ戦略、標準化）

知財戦略策定

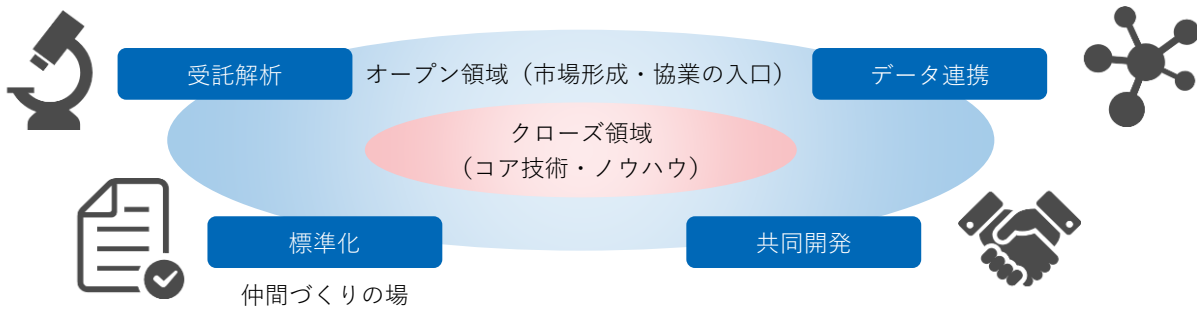


ここがポイント！

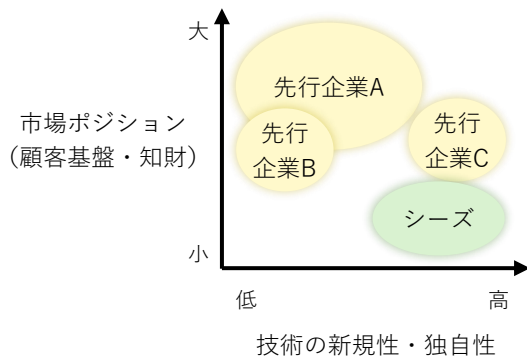
難易度：高

- ✓ 市場形成と競争優位を両立する観点として、協業・標準化の入口（オープン）とコア技術・運用ノウハウ（クローズ）を整理するための論点を提示。
- ✓ 標準化・データ連携を、技術要素だけでなく仲間づくり／エコシステム形成の手段として捉える必要性を示し、議論のきっかけを提供。
- ✓ 先行企業・競合の提供形態（装置／解析／データ）を洗い出し・比較し、統合型ソリューションに飲み込まれないための差別化の焦点設定に資する材料を整理。

クローズ領域を基にしたオープン領域の展開



技術の特性と市場ポジションを踏まえた論点整理



先行企業のケーススタディを踏まえ、事業拡張に必要な論点（主導領域・協業の組み方）を整理した。

- 技術単体で提供するだけでなく、顧客の製品や開発の流れを広く捉えて、より使いやすい形にした提供形態を検討する。
- 単独のサービスにこだわらず、周辺技術・サービスと組み合わせたハイブリッド型の提供も視野に入れる。



ここが課題！

- ✓ 創業前後は、侵害懸念の解消（クリアランス）を優先しつつ、将来の標準化・協業に向けた論点整理も並行する必要がある、同時に進めるのが難しかった。
- ✓ 先行企業は統合型ソリューションを構築しており、自社は装置／解析／データのどこで価値を出すかを先に定めなければ、差別化が曖昧になりやすく、事業の焦点設定が難しかった。

5 マイルストーンごとの支援成果（知財ポートフォリオ構築、特許侵害の確認）

支援項目	支援期間（約5か月）
知財ポートフォリオ構築に関すること	知財ポートフォリオ構築 知財ポートフォリオ構築
特許等侵害のクリアランスに関する助言	クリアランス調査、競合知財の棚卸し 特許侵害の確認

ここがポイント！ **難易度：高**

- ✓ パートナー企業候補との役割分担を整理し、標準化・普及を見据えた協業シナリオを構築。
- ✓ 自社の差別化要素を棚卸しし、データ解析・モデル連携を中心に新規出願テーマを抽出。

共通モデル基盤を踏まえた知財ポートフォリオの整理



共通モデル基盤を起点に、開発・検証・実装が循環し、モデルの汎用化・高度化を通じて標準化を目指す協業構造

協業で得る価値（自社）	協業で得る価値（相手）
<ul style="list-style-type: none"> • 単独開発では困難な標準化・普及を、協業を通じて加速 • コア技術を守りながら、外部基盤を活用した事業拡張が可能 	<ul style="list-style-type: none"> • モデル精度・適用範囲の拡大 • 実測データを活用したサービス価値の向上

協業等を通じた高度化（性能改善・解析機能拡張）に伴い、コア技術以外の周辺／用途領域でも知財の論点が増え得るため、今後対応すべき論点として整理。

予備的な特許侵害調査結果等を踏まえたビジネス領域の整理

守り（クリアランス） <ul style="list-style-type: none"> • 競合・関連特許の抽出 • クリアランスと懸念点の精査 • 回避すべき技術領域・提供形態の整理 	<p>知財PD</p> <p>クリアランス結果を踏まえ、避ける領域と協業で広げる領域を同時に設計する必要がある</p>
攻め（協業・標準化） <ul style="list-style-type: none"> • 協業候補・標準化の整理 • 役割分担・境界の設計 • 拡張テーマの整理（周辺／データ解析等） 	

ここが課題！

- ✓ 先行企業（競合）が多く、関連特許の分布も広がったことから、クリアランスで避けるべき領域を見極めつつ、協業・標準化で広げる領域も同時に設計する必要があった。競合と協業の両面を見た整理が難しかった。

2-3. ビジネスモデル構築を 基にしたギャップファンド獲得

派遣先：信州大学



1 社会実装に向けた目標

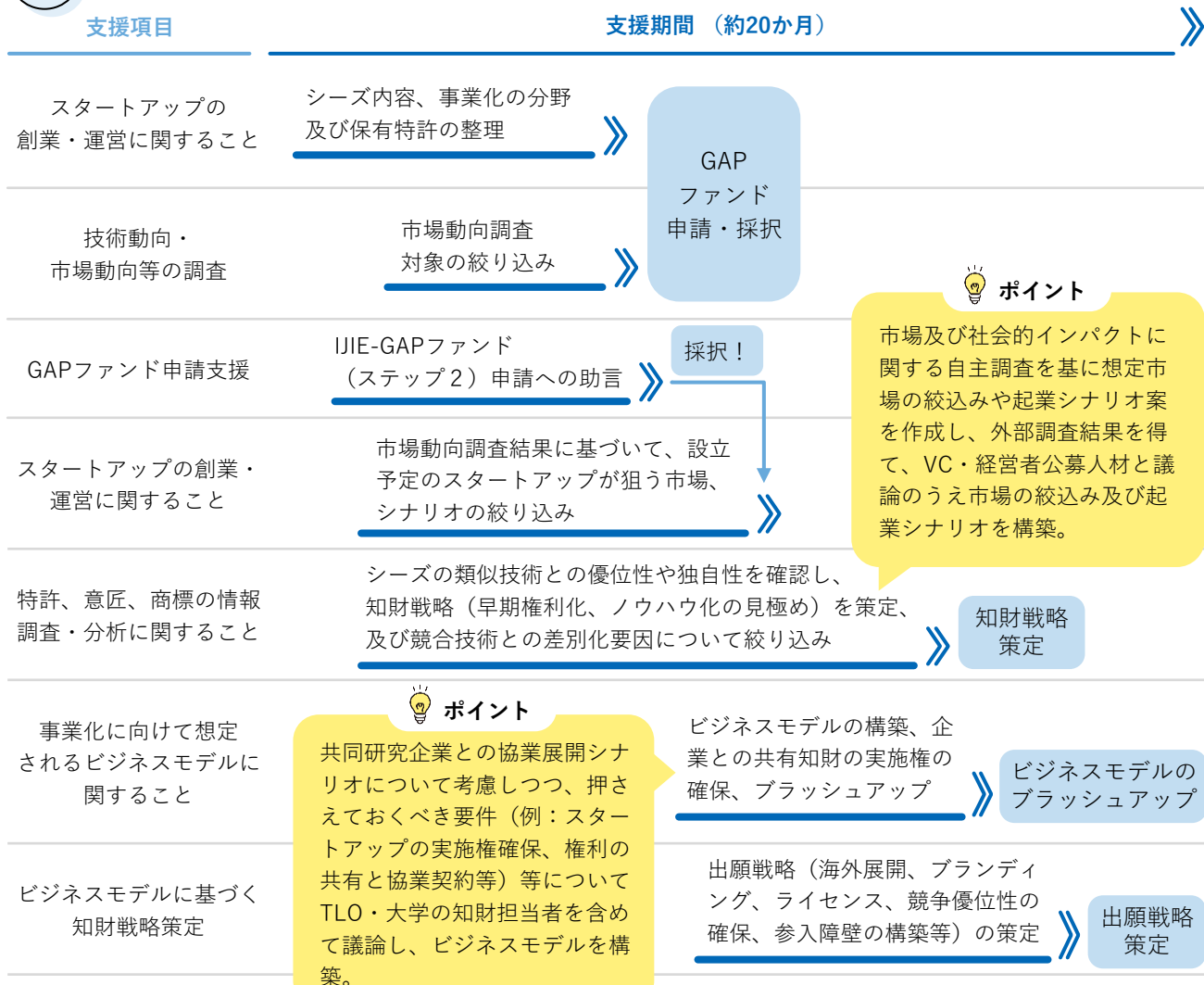
派遣先の目標

- 研究者は優れた気体分離膜の研究シーズを世の中の課題解決に役に立つように事業化したいとの強い信念に基づいて、IJIE-GAPファンド[※]（ステップ1）の採択を受けて、大学発スタートアップ設立を目指している。
- 研究シーズの優位性を活かして起業するために、技術的な検証や市場動向調査を経て、どの分野で事業化するのか、事業化に必要な知的財産の確保とビジネスモデルの構築を行う。また、外部の経営者候補人材やVC等とも連携・協働しながら、起業準備を進める。

社会実装の方向性

スタートアップ創出

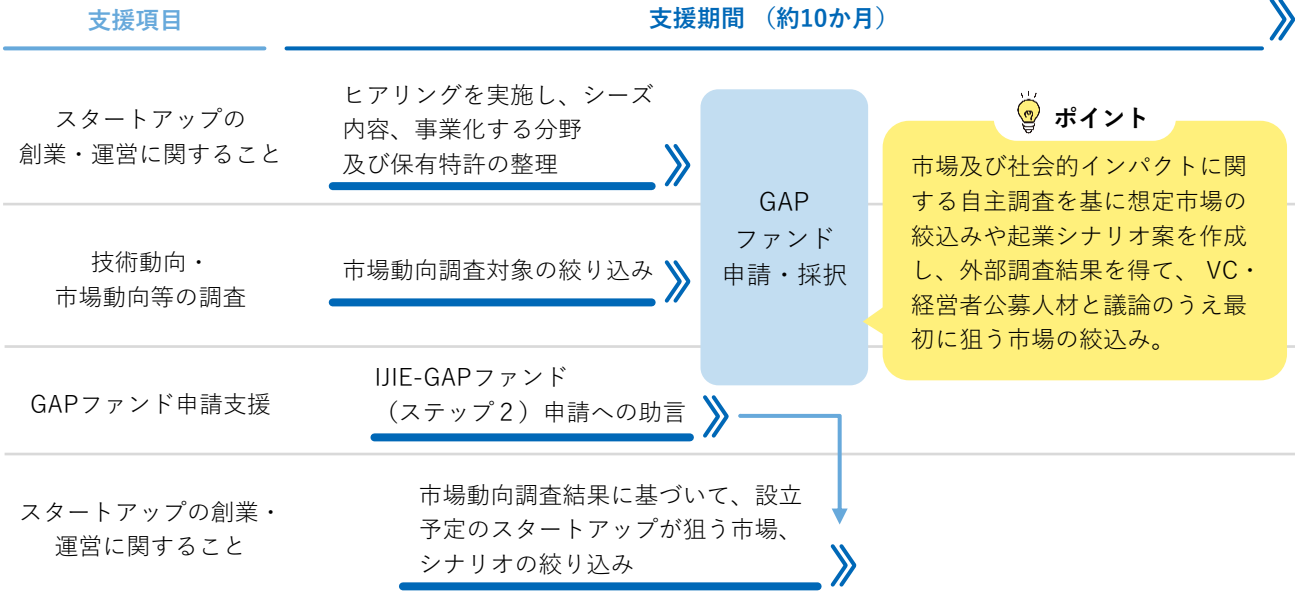
2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



※IJIE-GAPファンド

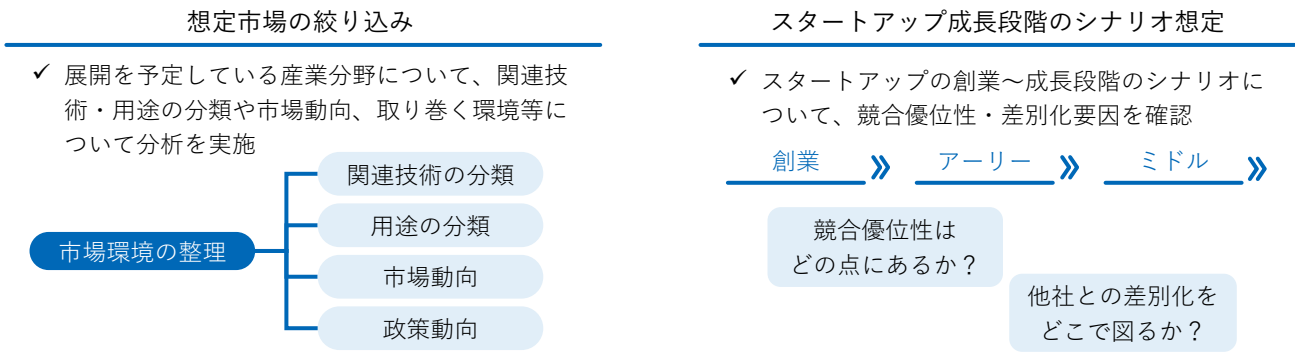
科学技術振興機構(JST) 大学発新産業創出基金事業 スタートアップ・エコシステム共創プログラムに採択され、甲信・北関東の大学の特色ある研究成果・技術シーズに基づく起業を推進し、地方型スタートアップ創出・成長加速エコシステムの共創を実現するプラットフォーム「Inland Japan Innovation Ecosystem (IJIE)」が実施する、GAPファンド。
[URL] <https://ijie.jp/startup-program/>

3 マイルストーンごとの支援成果（GAPファンド申請・採択）



ここがポイント！ **難易度：中**

✓ ビジネスモデル構築にあたり、気体分離膜の応用展開が想定される複数の市場からの絞り込みや起業シナリオ案を作成し、外部調査結果も踏まえて、最初に狙う市場として工業炉における酸素富化製造装置に絞り込みを行った。



GAPファンド獲得にあたる支援のポイント

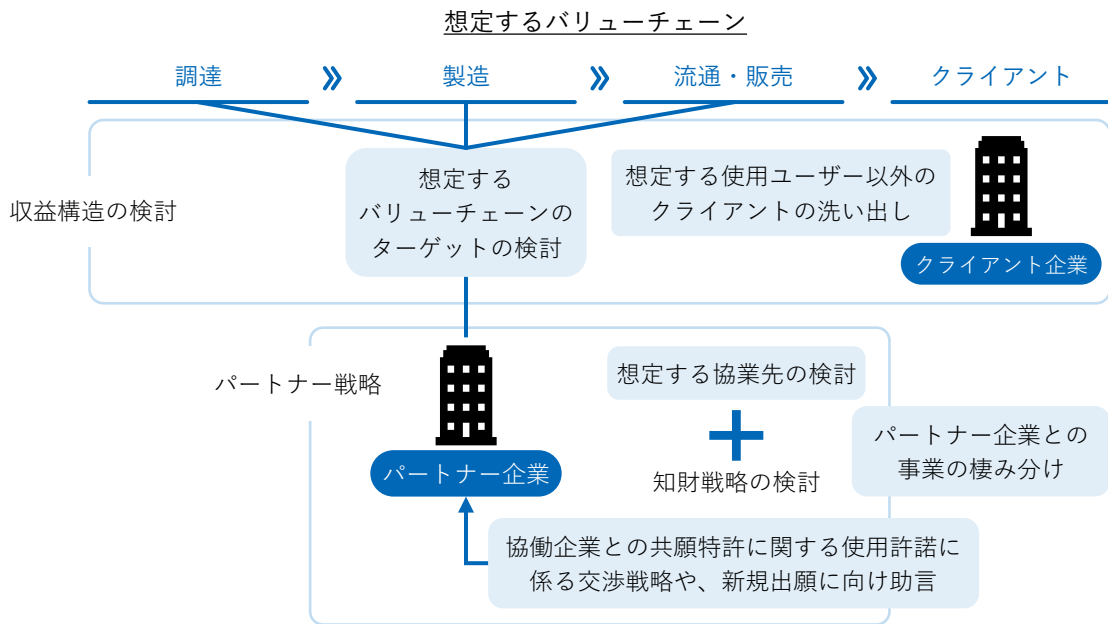
- 経営人材**
 - 経営人材との役割分担が大切。
 - 経営人材が外部情報の収集を行い、研究者と相談しながら外部のプログラムやピッチ等に応募。
- ビジネスモデルの議論**
 - IJIE-GAPファンド（ステップ2）の申請に向けて知財PDがVCのような立ち位置で伴走支援。
 - 伴走支援の中で研究者、起業支援人材、経営者候補人材と議論し、ビジネスの想定市場と発展を発想。
 - 技術の実用化を目指すとなると周辺特許も必要となるため、大学知財室・TLOとも議論を実施
- チーム編成**
 - VC、知財PD、起業支援人材等の支援もあってIJIE-GAPファンド（ステップ2）に採択。
 - 研究者も外部のプログラムやピッチコンテストなどに積極的に参加して資金調達を推進。

4 マイルストーンごとの支援成果 (知財戦略策定、ビジネスモデルのブラッシュアップ、出願戦略策定)

支援項目	支援期間 (約10か月)
特許、意匠、商標の情報調査・分析に関すること	シーズの類似技術との優位性や独自性を確認し、知財戦略（早期権利化、ノウハウ化の見極め）を策定、及び競合技術との差別化要因について絞り込み
事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関すること	<p>ポイント</p> 共同研究企業との協業展開シナリオについて考慮しつつ、押さえておくべき要件（例：スタートアップの実施権確保、権利の共有と協業契約等）等についてTLO・大学の知財担当者を含めて議論し、ビジネスモデルを構築。
ビジネスモデルに基づく知財戦略策定	出願戦略（海外展開、ブランディング、ライセンス、競争優位性の確保、参入障壁の構築等）の策定

ここがポイント! 難易度：中

- 共同研究企業との協業展開シナリオについて考慮しつつ、押さえておくべき要件（例：スタートアップの実施権の確保、権利の共有と協業契約等）等についてVC、起業支援人材、経営者候補人材等と議論し、ビジネスモデルを構築。

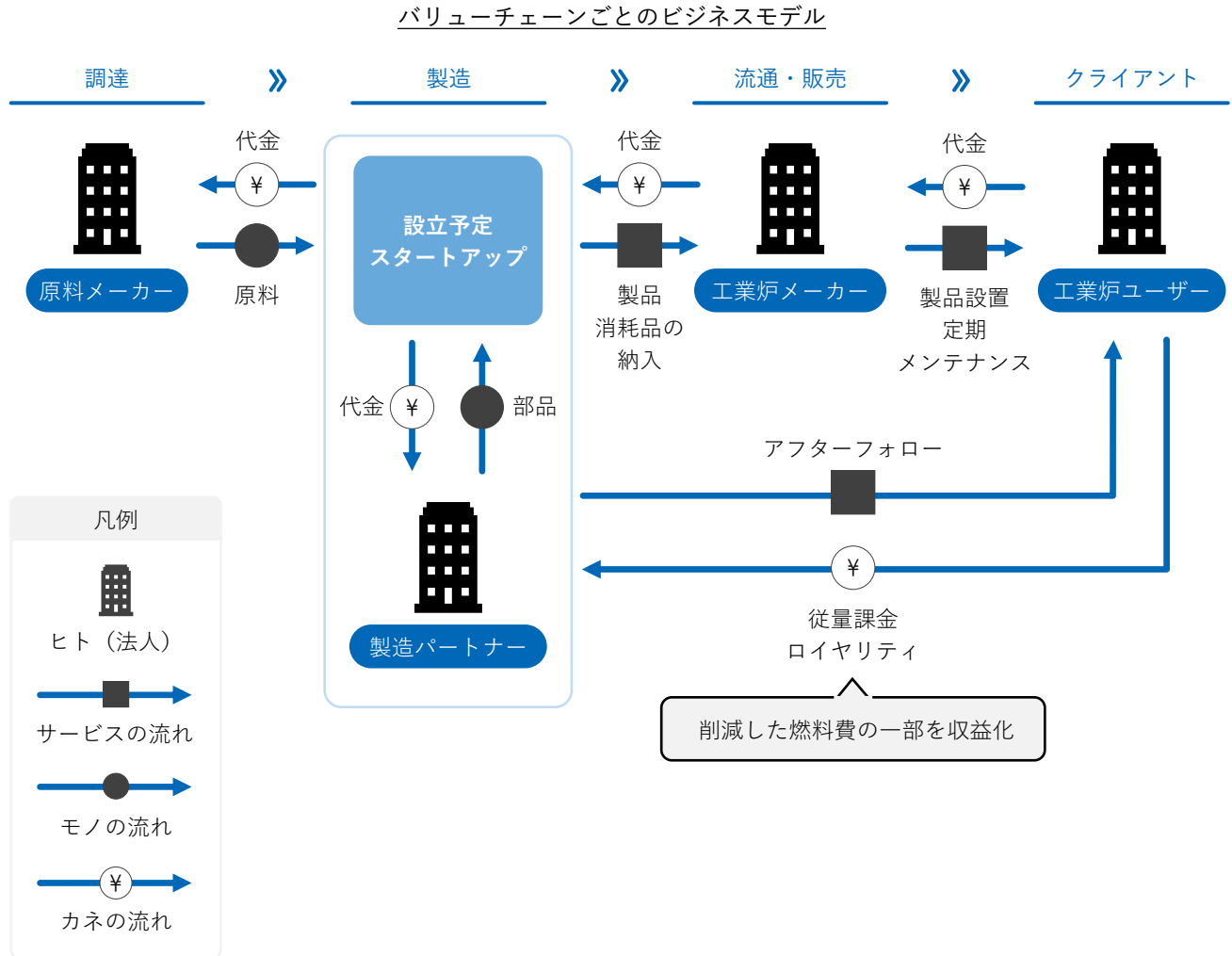


ビジネスモデルのブラッシュアップ

- ユーザーが受け入れてくれるか否かがポイントで、課題解決の観点でどれくらい大きなインパクトを出せるのかに重きを置いている。収益はユーザーの課題を解決することで生まれる。

5 想定されるビジネスモデル

ビジネスモデルとして、製造パートナーと連携し、工業炉メーカーへは製品・消耗品を納入し工業炉ユーザーへは従量課金・ロイヤリティ等を受領してアフターフォローを提供することを想定している。



2-4. 触覚技術シーズのユースケースごとの 戦略マップの策定

派遣先：東北大学



1 社会実装に向けた目標

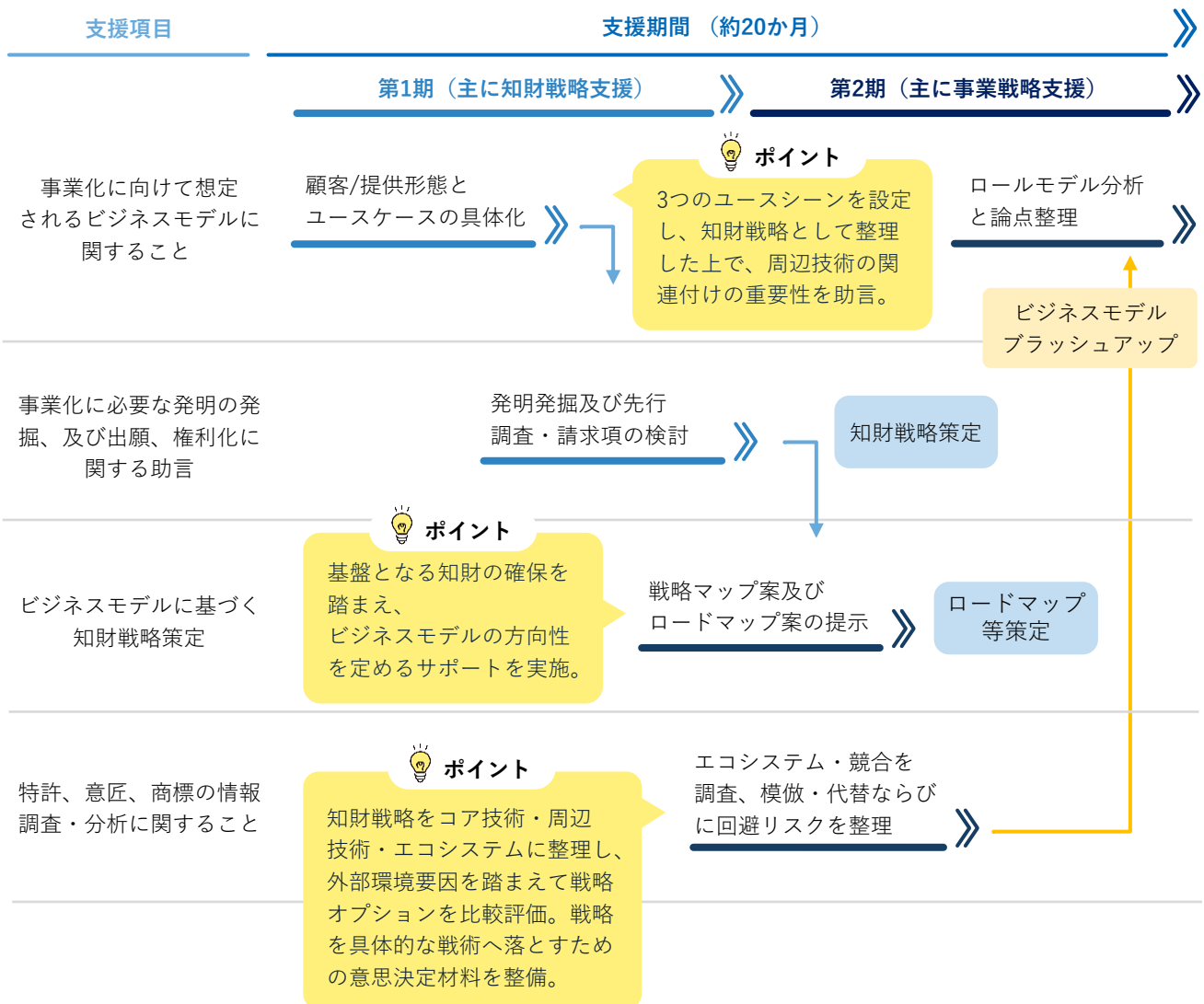
派遣先の目標

- 触覚技術の研究成果を、提供形態と収益モデルに落とし込み、用途特許を含む知財ポートフォリオを整備し、コア技術の優位性を担保する。
- 普及の仕組み・提供形態・対価設計等を整理し、事業化に向けた方向性を整理する。

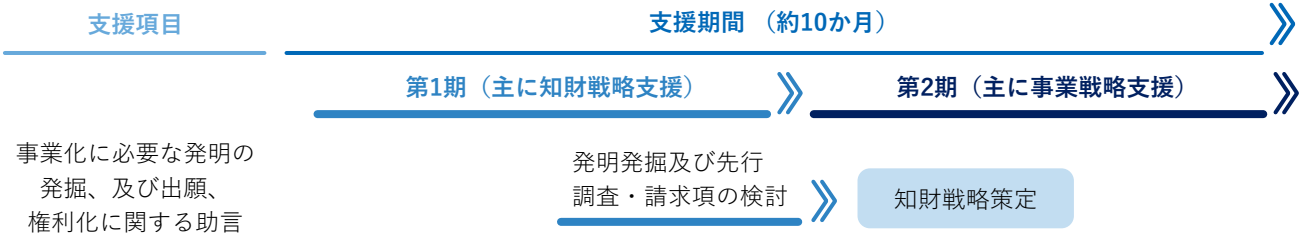
社会実装の方向性

スタートアップ創出

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



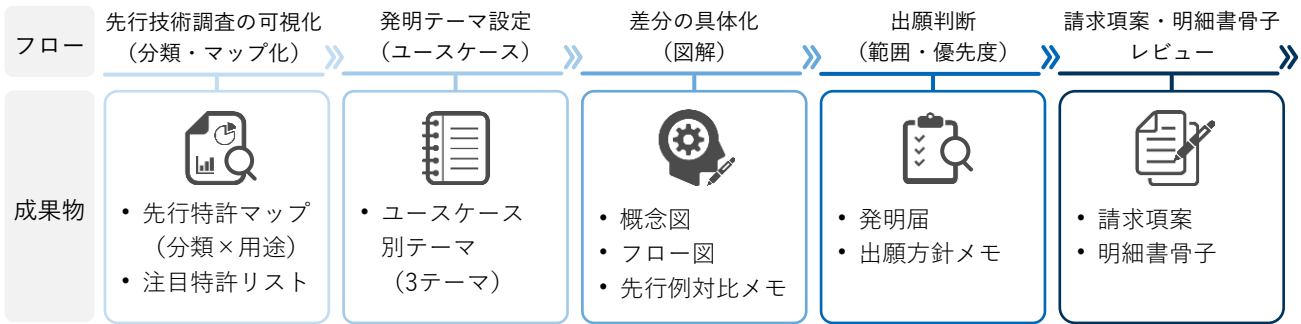
3 マイルストーンごとの支援成果（知財戦略策定）



ここがポイント！ **難易度：高**

- ✓ 先行技術調査を分類・マップ化し、類似領域における用途特許の重要性を可視化。研究者・事業化メンバー・知財戦略プロデューサー間で認識を揃え、用途側も含めた出願方針を明確化した。
- ✓ ユースケース別に3テーマを整理し、概念図・シーケンスで差分が表現できる粒度まで具体化。権利化検討を進めた。

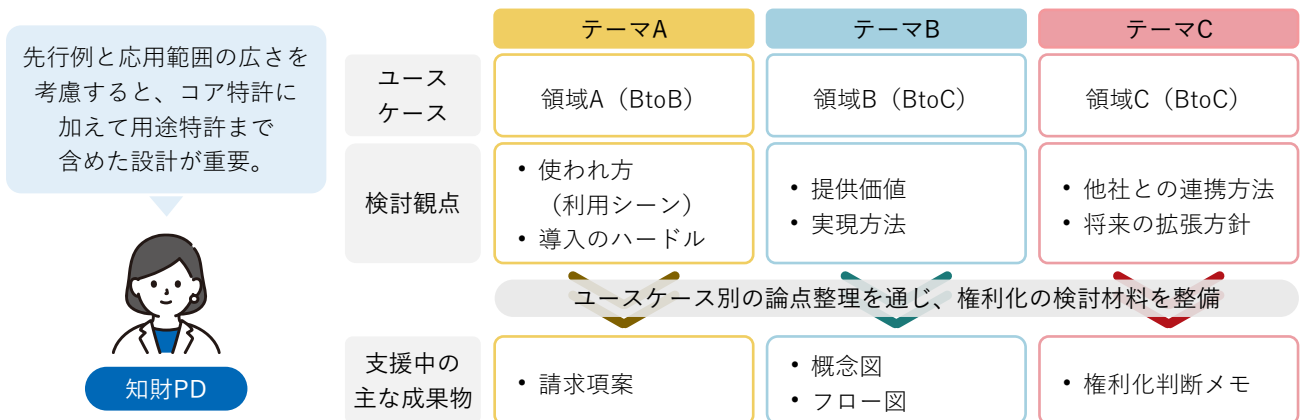
発明発掘～出願検討の支援フロー



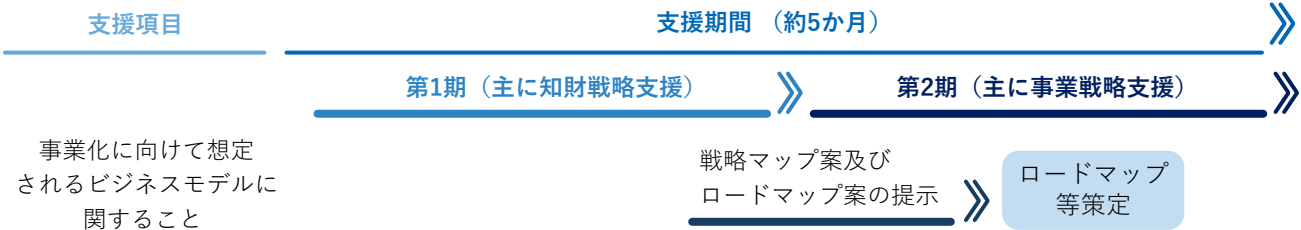
ここが課題！

- ✓ 応用範囲が広い技術シーズのため、事業領域の可能性が幅広く、ユースケースの優先順位が定めにくい。
- ✓ 優先順位が定まらないと、検討がコア技術中心になりやすく、用途側の論点が後回しになりやすい。

ユースケースごとに想定されるビジネス

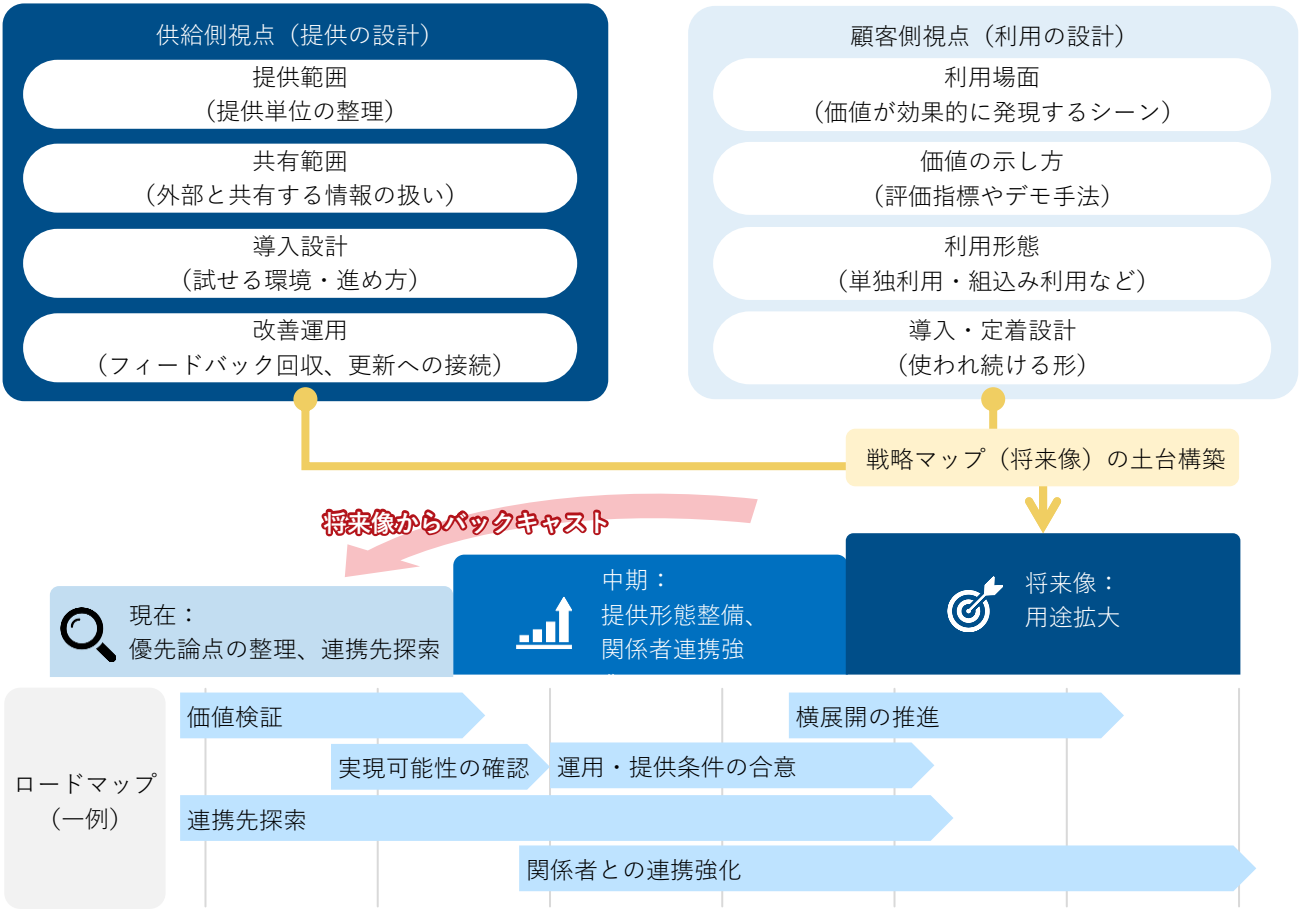


4 マイルストーンごとの支援成果（ロードマップ等策定）



ここがポイント！ **難易度：高**

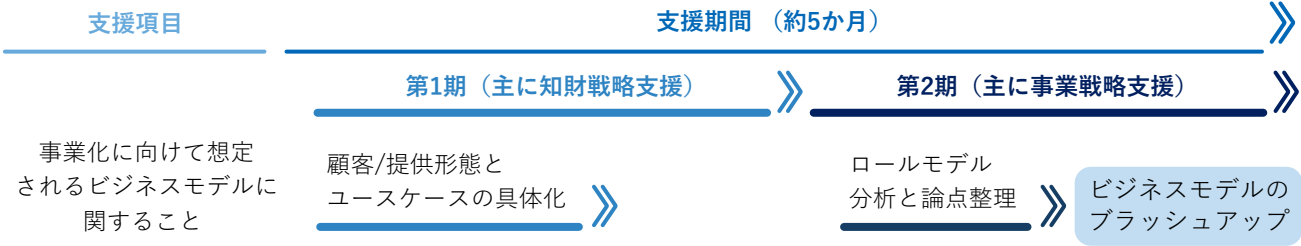
- ✓ 供給側視点（提供の設計）と顧客側視点（利用の設計）の2軸で論点を整理し、優先順位づけの観点を明確化。
- ✓ 検討結果を戦略マップの土台として可視化し、バックキャストしたロードマップ案を整理。



ここが課題！

- ✓ 商品開発において、供給側視点と顧客側視点に分類し、両側面から市場参入方法やエコシステムの構築方法を複合的に考察する必要がある。
- ✓ 短期的なマネタイズ戦略としての提携、中長期的な成長戦略・グローバル戦略のための提携を考える必要がある。

5 マイルストーンごとの支援成果（ビジネスモデルのブラッシュアップ）



ここがポイント！ 難易度：中

- ✓ 競合/先行事例（ロールモデル）の取組を分析し、商品力7要素に分解。
- ✓ 自社側も同一の切り口で整理できるようにし、強み・弱みを明確化してSWOT検討の材料とした。
- ✓ あわせて、商品力は性能・機能だけで決まらないことを示し、デリバリ・サービスも含めて評価する必要性を提示。

ロールモデル分析からのビジネスモデルのブラッシュアップ

■参照した観点

- 特定のロールモデルから収集したい観点を設定。

普及の仕組み

- ・ 導入判断につながる根拠
- ・ 拡大・展開の設計

提供形態

- ・ 顧客にとって受け入れやすい提供の形
- ・ 自社側で運用しやすい提供の形

対価設計

- ・ 料金体系
- ・ 継続利用につながる価格・契約設計

■商品力の要素分解

- ロールモデル分析結果を、商品力7要素に整理し、戦略構築に活用していく。

ロールモデル分析から抽出した観点（例）		本事例への適用方針	
性能	比較可能な指標での差別化の示し方	1 論点整理の軸として活用	
機能	必須/拡張機能の切り分け方		
品質	定量指標でない品質・信頼性の担保方法		
価格（コスト）	対価設定とコスト整理		
デリバリ	提供～運用までの実現方法		2 不足要素の洗い出しに活用
サービス	利用を支えるサポート範囲		
デザイン	体験・利用シーンを含む設計		

ここが課題！

- ✓ 先行事例や競合動向は変化するため、整理した示唆は検証結果や外部環境を踏まえて継続的に見直す必要がある。
- ✓ 大学発スタートアップでは、性能・機能の向上に検討が偏り、デリバリ・サービスが相対的に過小評価される場合がある。競合や自社の戦略を分析する際は、商品力全体のバランスを踏まえて判断する必要がある。

Scheme

スキーム

3



3-1. 大学を主体とした研究会の知財規程の 整備及び知財戦略の策定

派遣先：茨城大学



1 社会実装に向けた目標

派遣先の目標

- CO₂直接回収システムの出口戦略を構築する。実行手段として、出口戦略に紐づく研究会の知財規程を整備し、技術の協調・競争領域を整理した上で、協調領域における知財戦略を策定する。

社会実装の方向性

共同研究

スタートアップ創出

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン

支援項目

支援期間（約20か月）

研究開発戦略・事業化戦略と、それに基づく知財戦略策定

自社技術を検索可能な形で言語化したうえで、調査対象とする技術領域・観点を整理。他社特許調査を通じて、競合各社の技術動向を可視化した

ポイント

分析の精度とスピードを高めるため、特許調査に加えて調査レポート等を活用した市場分析を行うことが重要である。

他社動向の可視化

プロジェクトに関連する知財（フォアグラウンド・バックグラウンドIP）等の取扱い・契約に関すること

研究会内の技術を協調領域と競争領域（各社の実装・用途開発）に区分し、それぞれの領域に応じた権利帰属・利用条件を定める知財規程を整備

研究会の知財規程策定

プロジェクトで生まれる発明の発掘、出願及び権利化に関する助言

ポイント

国内優先権主張出願制度を活用することで、データが十分に揃っていない段階でも、最先の出願日を確保できる。

自社技術及び先行文献調査の結果を基に、出願に必要な技術要素・データを整理した。あわせて、将来的な事業展開を見据え、周辺特許まで含めた権利化範囲を設計

出願戦略策定

3 マイルストーンごとの支援成果（他社特許の可視化）

支援項目

支援期間（約6か月）

研究開発戦略・事業化戦略と、それに基づく知財戦略策定

自社技術を検索可能な形で言語化したうえで、調査対象とする技術領域・観点を整理した。他社特許調査を通じて、競合各社の技術動向を可視化した

💡 **ポイント**

分析の精度とスピードを高めるため、特許調査に加えて調査レポート等を活用した市場分析を行うことが重要である。

他社特許の可視化

💡 **ここがポイント！** **難易度：中**

- ✓ 特許調査により他社動向を整理・可視化し、今後の事業戦略及び特許戦略を検討するための基盤を構築。
- ✓ 想定出口を見極めることで、将来的に精度の高い出願戦略の立案・実行を可能とする。

特許調査結果を踏まえた他社動向の可視化

コア技術の言語化



大学の「提案書」や、国際調査機関からの「見解書・引用文献」をベースに技術を言語化し、検索式を設計。

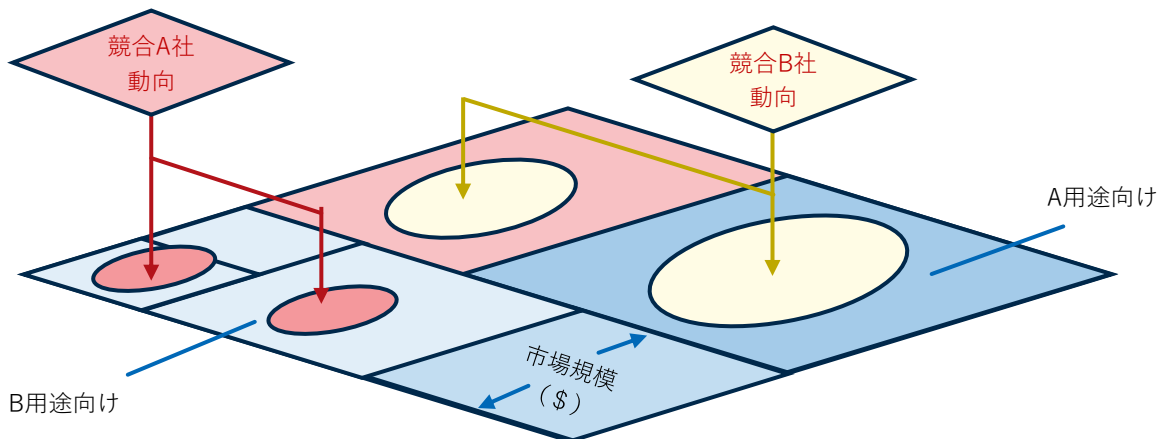
他社特許動向の整理



検索結果のうち、海外公報（特に中・韓）には日本語要約がないため、手作業で「要約」と「公報URL」を入力。



出願国、出願人から「誰が・どの技術を・どれくらい持っているか」を整理。



※ 各社の特許がどの分野で活用されているかを定量的に整理。

4 マイルストーンごとの支援成果（研究会の知財規程策定）

支援項目

支援期間（約10か月）



プロジェクトに関連する知財（フォアグラウンド・バックグラウンドIP）等の取扱い・契約に関すること

研究会内の技術を協調領域と競争領域（各社の実装・用途開発）に区分し、それぞれの領域に応じた権利帰属・利用条件を定める知財規程を整備



研究会の知財規定策定

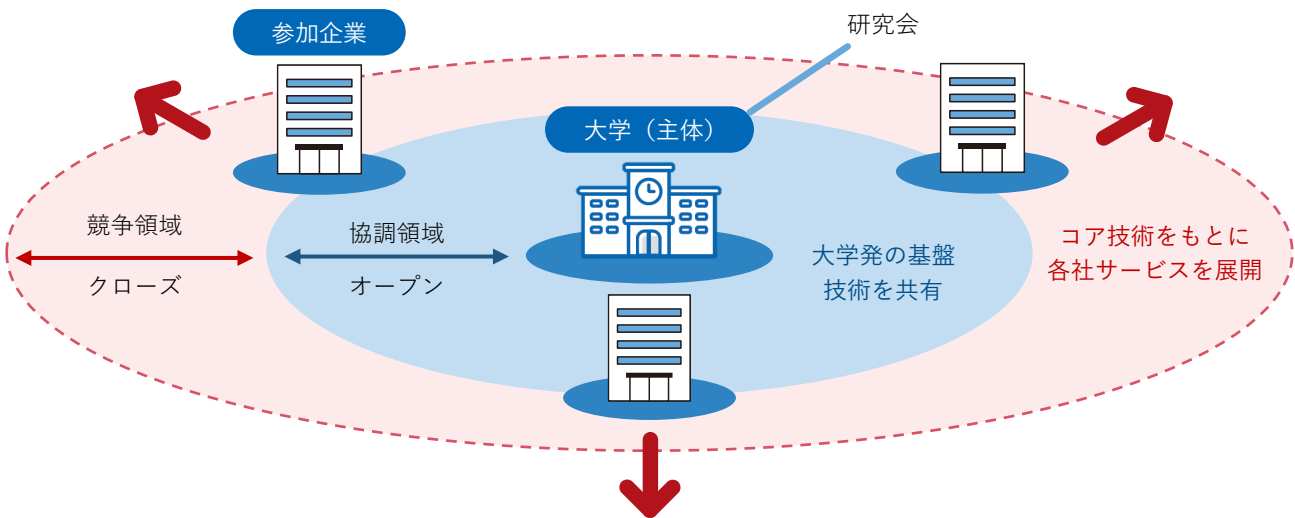


ここがポイント！

難易度：高

- ✓ 大学単独の取組では、検証データの蓄積や実用化に限界がある。このため、複数企業が連携して研究会を設立し、技術検証やデータの蓄積を共同で進めることが有効である。
- ✓ 研究会設立にあたっては、基盤技術は協調して整備し（オープン）、応用・製品化は各社が競争する（クローズ）領域を明確にするとともに、これを前提とした知的財産に関する規約を設立前に整備することが重要である。

研究会における技術の協調・競争領域の整理



	説明	留意点
協調領域	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本研究会の中核となる共通基盤技術について、大学及び参加企業が協調して整備・高度化する領域であり、参加企業が共通に利用することを前提とした技術領域である。 ✓ 権利は各参加企業に帰属させず、大学が一元的に管理し、利用は参加企業に解放することが、研究会の成立及び継続の条件となる。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 共同研究であっても共有化は避け、契約書上で「協調領域の発明は大学帰属」と明記する。これにより、権利の分散を防止する。
競争領域	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 各参加企業が、他の参加企業と競争しながら、自社の強み（装置化、用途開発、サービス設計等）を活かして開発する実装・周辺技術の領域である。各参加企業が、事業戦略や収益化の方法を各社が独自に判断・設計する。 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 大学の基盤技術に直接関与しない範囲であれば、企業の単独出願・単独権利化を認め、ビジネスインセンティブを維持させる運用とする。

5 マイルストーンごとの支援成果（出願戦略策定）

支援項目

支援期間（約4か月）



プロジェクトで生まれる発明の発掘、出願及び権利化に関する助言

ポイント

国内優先権主張出願制度を用いることで、データが十分に揃っていない段階でも、最先の出願日を確保できる。

自社技術及び先行文献調査の結果を基に、出願に必要な技術要素・データを整理した。あわせて、将来的な事業展開を見据え、周辺特許まで含めた権利化範囲を設計

出願戦略策定

ここがポイント！

難易度：中

- ✓ 特許調査により他社動向を整理・可視化し、今後の事業戦略及び特許戦略を検討するための基盤を構築。

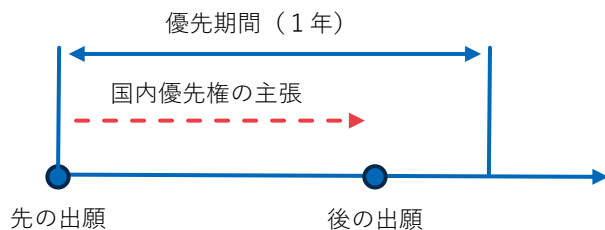
国内優先権主張出願制度の活用

早く権利化したいが、データが足りていない



自社のコア技術を守るためにいち早い出願が必要である。

国内優先権主張出願制度の使用を検討

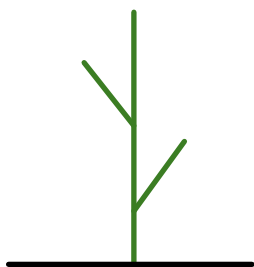


最初の特許・実用新案出願（先の出願）から原則1年以内であれば、その内容に基づいて改良発明などを追加・統合して新しい出願（後の出願）ができる制度

参考（国内優先権）：
https://www.jpo.go.jp/system/laws/rule/guideline/patent/tukujitu_kijun/ht/05_0200.html

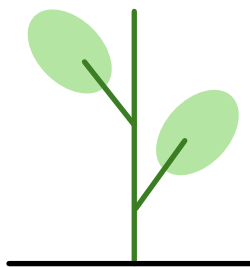
国内優先権主張出願制度の活用イメージ

Step 1



まずは「骨子」で出願し、最先の出願日を確保する。

Step 2



1年以内に「肉付け」として追加データや改良発明を補充し、再出願する。

優先権は、最初の出願で明細書に記載されていた発明に限って認められる。例えば、最初の出願で「装置A」を記載し、後の出願で新たに「装置Aに機能Bを追加した発明」を記載した場合、機能Bについては優先権は認められず、後の出願日が基準日となる。

ここが課題！

- ✓ 技術を事業として活用するためには、第三者に先行されないよう、早期に権利として押さえる必要がある。一方で、現時点では技術の有効性を十分に示す検証データが揃っていない。

3-2.

大学発スタートアップへのライセンス戦略の構築

派遣先：山形大学



1 社会実装に向けた目標

派遣先の目標

- 将来的に、大学のライセンス収入を増やすため、共同研究先である大学発スタートアップへのライセンス戦略を構築したい。
- 大学だけが利を得るのではなく、大学発スタートアップと互いに成長し、シーズを社会実装していきたい。

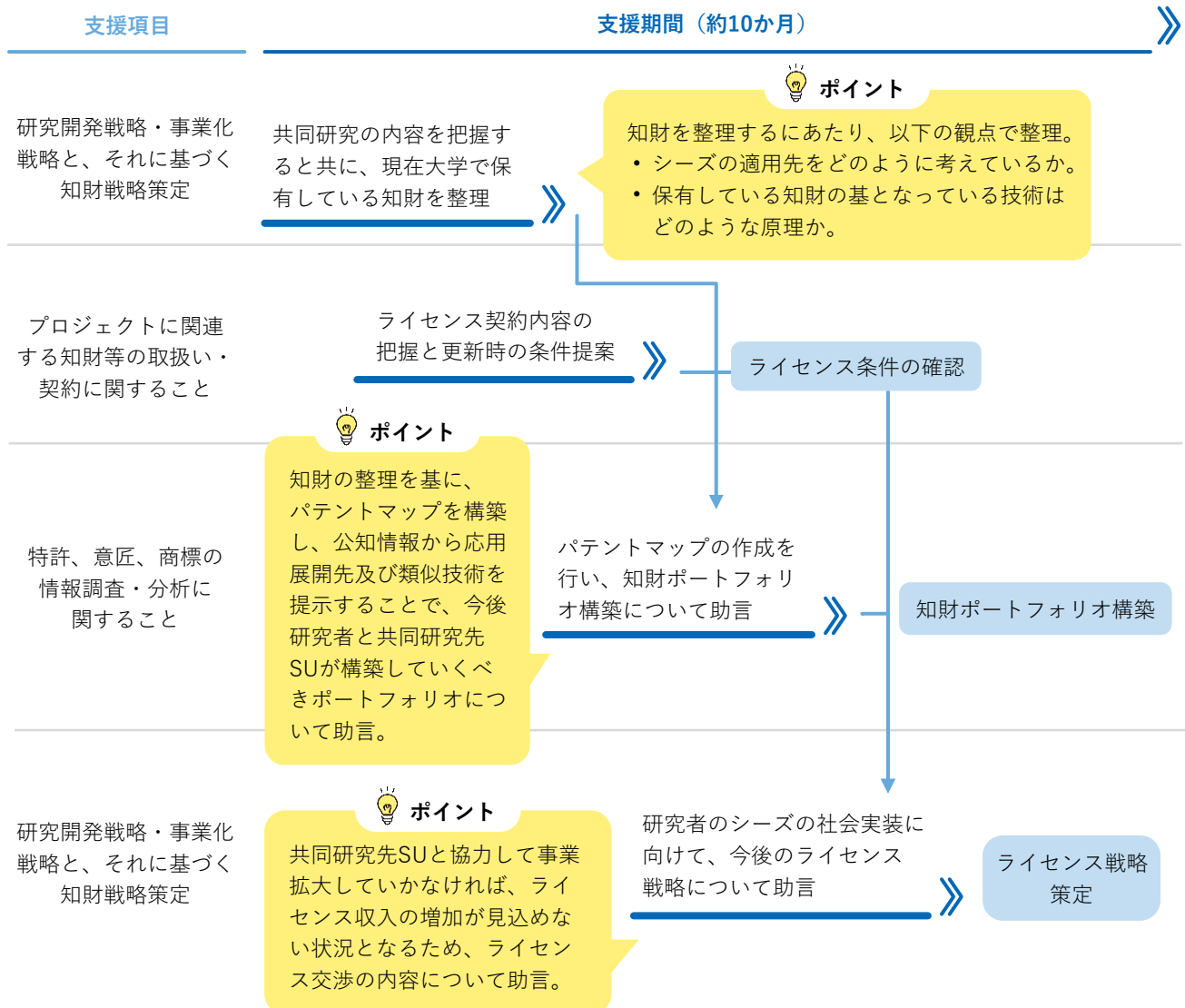
社会実装の方向性

共同研究

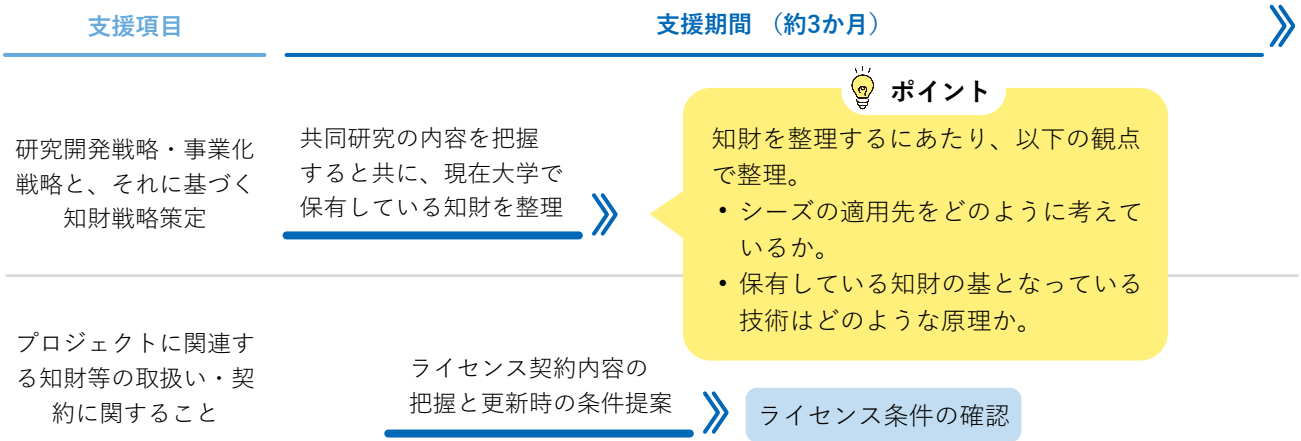
ライセンス

スタートアップ創出

2 社会実装に向けたスケジュール・マイルストーン



3 マイルストーンごとの支援成果（ライセンス条件の確認）



ここがポイント！ **難易度：低**

✓ 複数の軸でもって保有特許と類似特許の整理を行うために研究者にヒアリングを実施。

保有特許と類似特許の整理を行うために研究者に確認する観点

- 今後、実際にどのようにシーズを活用していきたいと考えているか。
- ライセンスしている知財以外の活用は考えているか。
- スタートアップの成長とシーズの活用先拡大のどちらかに比重を置くか。

ここが課題！

- ✓ 研究者のシーズで設立されたSUの事業拡大と、シーズの活用先拡大とが相反する場面があり、研究者の真意がいずれにあるのか把握することが難しかった。
- ✓ 研究内容が多岐にわたり、応用先の特定が難しかった。また、出願中の知財もあり権利化に向けて方向性が不透明であった。



知財PD

研究内容を把握し次に繋げるためのヒアリングを実施



知財戦略プロデューサーからは以下の内容についてヒアリングを実施。

ヒアリング内容例

<p>研究の特徴</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 活用している原理 ・ 適用可能な材料 ・ 現在の研究内容 	<p>共同研究先SU</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 共同研究先SUとの関係 ・ 共同研究先SUの展望
<p>競合優位性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 競合となる他大学の研究内容 ・ 既に実施している企業 	<p>ライセンス先</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 現在検討しているシーズの活用先 ・ 学会などで興味を有している企業

4 マイルストーンごとの支援成果（知財ポートフォリオ構築）

支援項目

支援期間（約4か月）

特許、意匠、商標の
情報調査・分析に
関すること

パテントマップの作成を
行い、知財ポートフォリ
オ構築について助言

知財ポートフォリオ構築



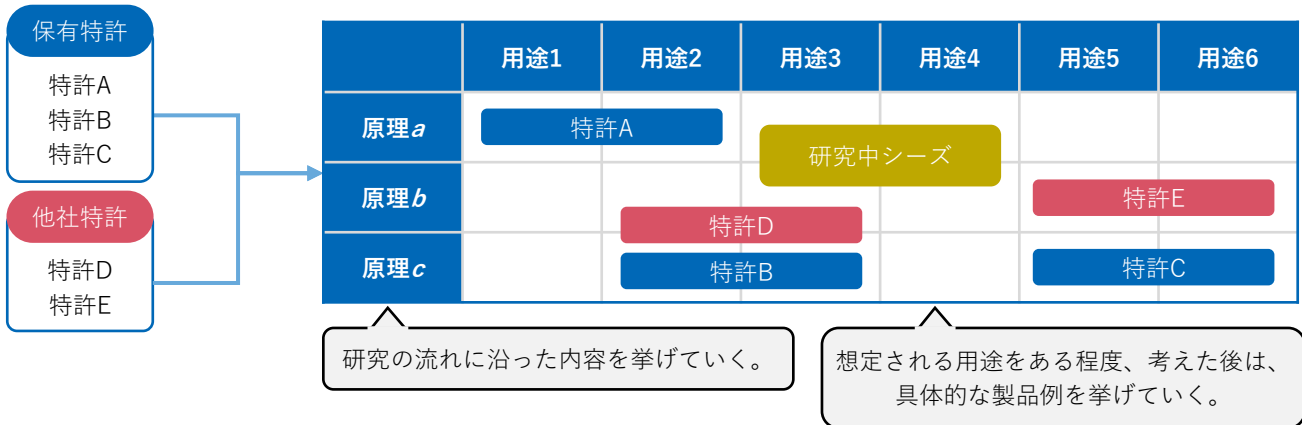
ここがポイント！

難易度：中

- ✓ 知財の整理を基に、パテントマップを構築し、公知情報から応用展開先及び類似技術を提示することで、今後研究者と共同研究先SUが構築していくべきポートフォリオについて助言。

ポートフォリオを構築する際に整理する観点

- シーズの適用先にはどのようなものがあるか。
- 保有している知財の基となっている技術はどのような原理か。



ここが課題！

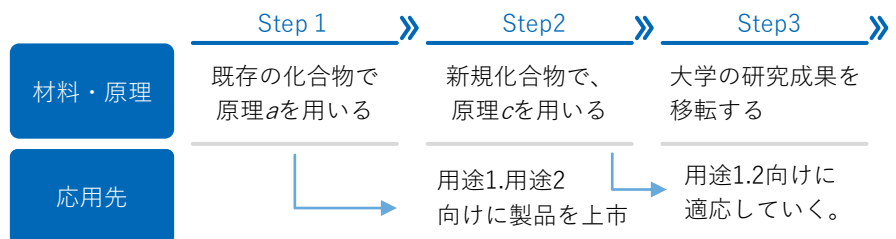
- ✓ 支援を進める中で、共同研究先SUが装置製造を委託している企業が、類似製品を販売していることが判明した。大学が保有している知財を侵害しているかや、今後共同研究先SUにてどのような事業展開を考えているかを整理した上でポートフォリオ構築を行った。

材料と適用範囲を
踏まえて段階的に
研究開発を進めていく。



共同研究先

社会実装に向けたステップごとの応用先




5 マイルストーンごとの支援成果（ライセンス戦略策定）

支援項目	支援期間（約3か月）
研究開発戦略・事業化戦略と、それに基づく知財戦略策定	研究者のシーズの社会実装に向けて、今後のライセンス戦略について助言

>>> **ライセンス戦略策定**

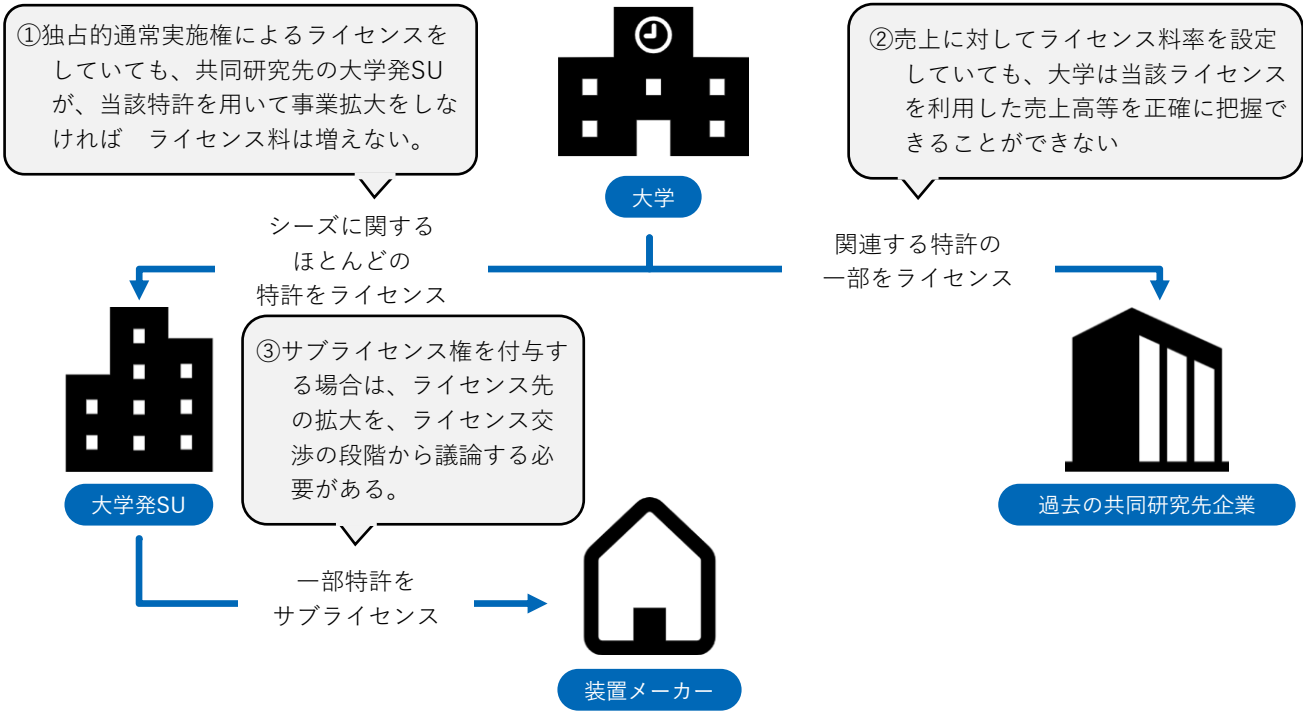
ここがポイント！ 難易度：高

✓ 共同研究先SUと協力して事業拡大していかなければ、ライセンス収入の増加が見込めない状況となるため、ライセンス交渉の内容について助言。

 **知財PD**

ライセンスの考え方

- 知財戦略プロデューサーからは以下の助言を実施。
- 過去の共同研究先へのライセンス条件が、大学発SUの事業拡大に影響を与える。
 - サブライセンス権の取り扱い方が重要である。



ここが課題！

✓ 独占的通常実施権でライセンスしていても、共同研究先側に事業拡大の努力義務がない。また、売上に応じたライセンス契約にも関わらず、監査権がない。

Scheme

.....
付録

1 2 3



付録① 社会実装に向けた支援計画書の作成

1 支援計画書を作成する目的と作成内容

- ✓ 付録①の説明は、支援計画書雛形（EXCEL）に基づく内容となります。別途、[INPITホームページ](#)よりファイルをダウンロードいただいた上でご確認いただくと理解が深まります。
- ✓ 支援計画書は、URA等の研究支援者が支援する研究者と、社会実装に向けて達成すべきマイルストーン及び達成に向けた支援スケジュールを共有することを目的として作成します。
- ✓ 支援計画書は以下の4項目から構成されます。
 - a. 最終目標の設定
 - b. 成果目標の設定
 - c. 支援項目・支援概要・支援目標の設定
 - d. 支援スケジュールの設定
- ✓ 以下の記載内容は例示のため、支援内容等に沿って支援計画書を適宜カスタマイズをして使用ください。

2 最終目標の設定

- ✓ 「支援活動で目指す最終目標」には、支援によって最終的に達成したい目標を設定します。例えば、「GAPファンド獲得によりPoCを行いたい」、「大学発スタートアップ設立につなげたい」、「研究シーズを企業との共同研究・ライセンスにつなげたい」など、定性的な目標となります。

支援活動で目指す最終目標

<記載例>

- 支援期間中に、支援対象のシーズについて、ビジネスモデルを構築しスタートアップ設立を実現する。また、スタートアップ設立に向けて、保有特許のライセンス交渉を進めていく。
- ライセンス料率などの決定やストックオプションでの受領方法などを実装する形で、当該シーズにおけるスタートアップ設立後の規模拡大を図る。

3 成果目標の設定

- ✓ 「支援活動で目指す最終目標」は定性的な目標ですが、「成果目標」では、例えば新たに特定するシーズの数、特許出願件数などの定量的な目標を設定します。ここでは、無理な目標ではなく、達成可能な目標を設定しましょう。

成果目標：スキーム①（有望なシーズの発掘・活用支援）の場合

特定する研究者数		件	シーズ特定数		件	国内出願数		件	知財戦略策定数		件
研究者ヒアリング数		件	発明届出数		件	海外出願数		件	出口戦略策定数		件
その他（自由記載）			（ ）		件	（ ）		件	（ ）		件

成果目標：スキーム②（スタートアップ創出支援）の場合

シーズ	ノウハウ秘匿件数（件）		件	海外出願数		件	ビジネスモデル構築数		件	資金獲得件（GAPファンド）		件
	国内出願数		件	知財戦略策定数		件	ライセンス実施数		件	資金獲得件数（VC等）		件
	スタートアップ設立		件	その他（自由記載）	（ ）		件	（ ）		件	（ ）	件
スタートアップに関する制度整備等	例：新株予約権取得に関する制度設計		件	（自由記載）		件	（自由記載）		件	（自由記載）		件

成果目標：スキーム③（企業との大型共同研究支援）の場合

シーズ特定数		件	国内出願数（単願）		件	国内出願数（共願）		件	知財戦略策定数		件
ノウハウ秘匿件数		件	海外出願数（単願）		件	海外出願数（共願）		件	出口戦略策定数		件
その他（自由記載）			（ ）		件	（ ）		件	（ ）		件

4 支援項目・支援概要・支援目標の設定

- ✓ 成果目標を達成するために、支援項目・支援概要・支援目標を「支援内容の概要と支援目標」に記載します。支援概要は具体的に記載をした方が、研究者との認識合わせが容易なため、おすすめです。

支援の内容を支援項目ごとに記載しましょう。

支援項目における最終的に達成したい目標を記載しましょう。

支援内容の概要と支援目標<記載例>

支援内容	支援項目	支援概要	支援目標
	スタートアップの創業・運営に関すること	シーズの内容及び特許の内容を把握すると共に、研究者が検討しているスタートアップ設立に向けた構想案を把握する。把握した内容を踏まえて、狙う市場と現在の特許の状況を整理する。	事業展開を狙っている市場と保有特許の整理（研究者ヒアリング）
	技術動向・市場動向等の調査	ビジネスモデル及びノウハウ化に関する助言を実施するために技術動向調査を実施する。実施にあたり、必要となる調査の方向性や検索式を決定する。	技術動向調査の調査内容の策定
	技術動向・市場動向等の調査	ビジネスモデルの構築を実施するために、シーズの市場調査を実施する。市場調査の内容を検討する。	市場動向調査の調査内容の策定
	事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関すること	技術動向調査、市場動向調査の結果を基に、スタートアップ設立に向けたビジネスモデルを構築する。	スタートアップ設立に向けたビジネスモデルについて助言
	事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関すること	GAPファンド獲得を目指して構築したビジネスモデルを基にピッチ資料について助言を実施する。	GAPファンド獲得に向けたピッチ資料への助言
	ノウハウ・データ等の秘密管理等に関すること	本シーズは、AI等での情報処理が含まれるため、スタートアップ設立時におけるデータの取り扱いについて検討する。	データの取り扱い方針に関する提言
	ノウハウ・データ等の秘密管理等に関すること	解析技術などについては出願していないため、ノウハウ化することで保護する事を検討する。ノウハウとすべき項目の検討を行い、知財化するポイントとの棲み分けを助言する。	ノウハウ秘匿に関する助言
	ライセンス（新株予約権の活用を含む。）に関すること	既存の特許について、大学からスタートアップへライセンスするために、構築したビジネスモデルに基づいたライセンス手法・料率について助言する。	ライセンスの方法及び料率への助言

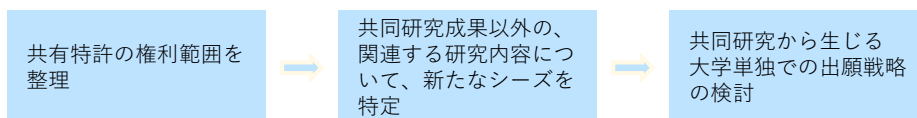
💡ここがポイント！

- ✓ 支援の流れを実際に考えながら支援項目を作成することがおすすめです。以下は一例ですがスタートアップ創出支援、企業との大型共同研究支援の流れを示しています。研究成果の状況等に応じて設定しましょう。

<スタートアップ創出支援の一例>



<企業との大型共同研究支援の一例>



5 支援スケジュールの設定

- ✓ 「支援内容の概要と支援目標」に記載した内容を基に「支援スケジュール」を作成します。スケジュール作成にあたっては、支援項目をいつ実施し、成果目標をいつ達成するか、月単位で分かるようにスケジュールを作成します。
- ✓ 研究者の研究進捗、特許出願への対応等により、支援項目の優先順位をやむを得ず変更する場合があります。その場合はスケジュールを見直しましょう。

支援目標は「支援内容の概要と支援目標」と同じ内容を記載しましょう。

支援に必要な想定日数を記載しましょう。

支援成果を達成するために、重要と考えられる項目と、支援が困難であると考えられる項目があれば、【重要度・困難度】で振り分けを行うと効果的です。

支援スケジュール<記載例>

	支援項目	支援目標	支援日数(予定)	重要度・困難度	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
1	スタートアップの創業・運営に関すること	事業展開を狙っている市場と保有特許の整理(研究者ヒアリング)	3.0			■	■									
2	技術動向・市場動向等の調査	技術動向調査の調査内容の策定	1.5	重要			■									
3	技術動向・市場動向等の調査	市場動向調査の調査内容の策定	1.5				■									
4	事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関すること	スタートアップ設立に向けたビジネスモデルについて助言	3.0	困難					■	■						
5	事業化に向けて想定されるビジネスモデルに関すること	GAPファンド獲得に向けたピッチ資料への助言	3.0								■	■				
6	ノウハウ・データ等の秘密管理等に関すること	データの取り扱い方針に関する提言	3.0					■	■	■						
7	ノウハウ・データ等の秘密管理等に関すること	ノウハウ秘匿に関する助言	3.0	重要				■	■	■						
8	ライセンス(新株予約権の活用を含む。)に関すること	ライセンスの方法及び料率への助言	3.0									■	■	■	■	■

他の支援項目と連動する支援項目は、矢印でつなげて連動させる内容を記載することがおすすめです。

調査を踏まえて、ビジネスモデルを構築

ビジネスモデルに合わせたライセンス方法を検討

- ✓ iAcaで実際に活用した支援計画書雛形 (EXCEL)はINPITホームページ*からダウンロードいただけます。各大学等の研究者支援にご活用ください！

*INPITホームページ「公募型の知財支援」のiAca(大学等の研究成果の社会実装に向けた知財支援事業)の「その他(イベント、参考資料等)」からダウンロードください。

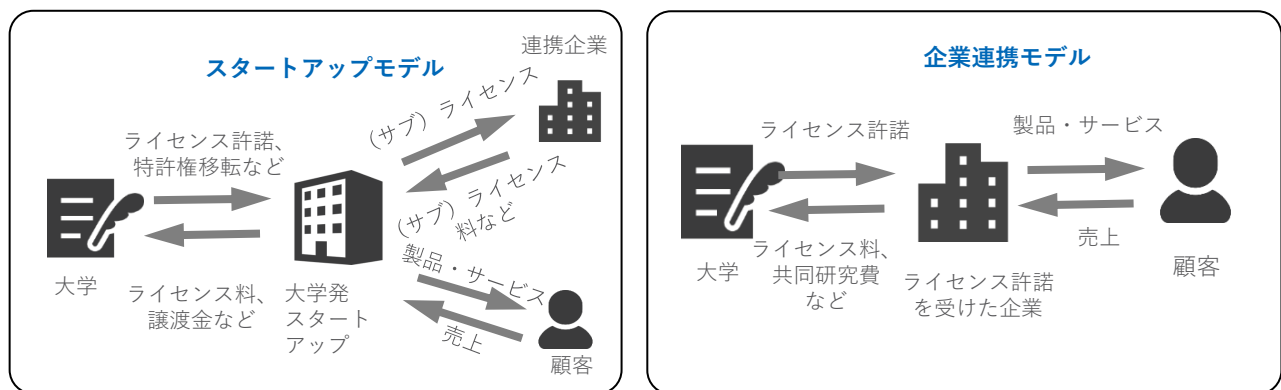
付録② 社会実装に向けたビジネスモデルの可視化

1 ビジネスモデルとは

- ✓ ビジネスモデルとは、対象となる事業がどのように顧客に価値を提供し、市場を創っていくかを構造化するための設計図です。
- ✓ ビジネスモデルは、対象となる事業に対する支援者への説明が容易になることや、表面化しにくい事業の構造（市場性、リスクなど）を特定することができます。

2 代表的な大学発明のビジネスモデル

- ✓ 大学発明を社会実装する場合の研究成果（特許）を基にした2つのビジネスモデル例として、「自ら事業を実施するか（スタートアップモデル）」と「連携先企業が実施するか（企業連携モデル）」があげられます。
- ✓ 大学発スタートアップを設立後に、大学発スタートアップから顧客にサブライセンスするビジネスモデルも存在します。



ポイント!

スタートアップモデルと企業連携モデルの特徴比較

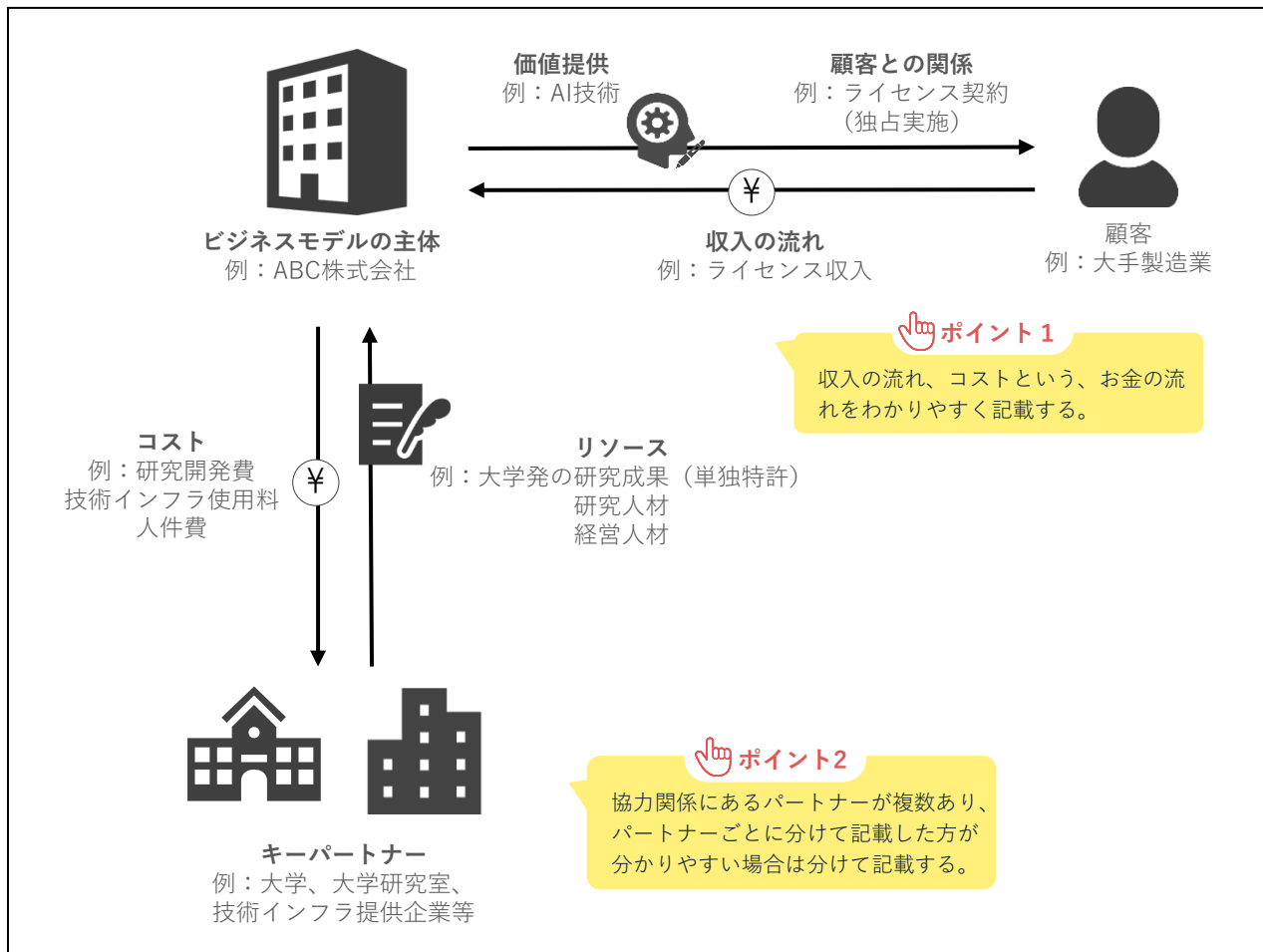
	スタートアップモデル	企業連携モデル
目的	大学発スタートアップを通じて (サブ) ライセンス又は製品・サービス 化して収入を得る	企業からのライセンス収入や 共同研究費等を得る
収益源	大学発スタートアップを通じた (サブ) ライセンス料又は製品・サービ ス売上	特許の使用許諾企業からロイヤリティ (イニシャル、ランニング) を得る
資金調達	大学保有の特許等を基に VC等からの資金調達	企業等からの共同研究費等
必要な人員・組織	研究開発・製造・営業・マーケ・ 経営人材など会社経営に関する多機能	研究開発・知財管理・知財法務が中心
リスクとリターンの大きさ	大きい ※在庫管理や人件費及び市場変化などの リスクが大きいが、IPOやM&Aの可能性 もあり大きなリターンが期待できる	小さい ※固定費が少なく、安定的な収益が得 られるが、大型のライセンス契約を締 結しない限り、大きなリターンは 期待できない

3

ビジネスモデルの可視化①：ビジネスモデル図解

ビジネスモデル図解は、事業が売上を生み出すための仕組みを平面で示したものであり、ステークホルダー間の関係性が一目で分かります。以下は、ビジネスモデル図解例です。

ビジネスモデル図解例（企業連携モデル）



ポイント!

ビジネスモデルの流れを図解化して、第三者への明確な説明が可能に!


- ✓ ビジネスモデルを図解化することで、関連するステークホルダー及びステークホルダー間の関係性が容易に把握でき、全体像が明確になります。

4 ビジネスモデルの可視化②：ビジネスモデルキャンバス

ビジネスモデルキャンバスは、複数項目（価値提案、顧客セグメント、収入の流れ等）に構造化でき、各要素ごとに分解して、アイデア出しを行う際にも活用可能である。ビジネスモデル図解（前項）と比較すると、事業の強み・弱みを俯瞰的に分析することができます。以下は、ビジネスモデルキャンバスの図示化例です。

ビジネスモデルキャンバス（スタートアップモデル）の図示化例

ビジネスモデルの主体 XXX株式会社（〇〇大学発スタートアップ）				
キーパートナー <ul style="list-style-type: none"> ・ A大学B研究室 ・ パートナー企業 ・ 技術インフラ提供企業 	社会実装に向けた活動 <ul style="list-style-type: none"> ・ 研究成果の高度化 ・ 技術実装 ・ PoC ・ 運用試験 	価値提供 <ul style="list-style-type: none"> ・ AI技術を実務や顧客向け製品として使える技術を提供する ・ ソリューション：実装・運用まで提供するAI ・ 競合品との違い：ユーザーフレンドリー性が高く使いやすい 	顧客との関係 <ul style="list-style-type: none"> ・ 共同研究契約 ・ ライセンス契約（独占実施） 	想定顧客 <ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客：大手製造業（初期顧客） ・ 課題：AI・自動化の技術を社内プロセス改善及び製品に落とせない ・ ニーズ：実運用できるAI
	リソース <ul style="list-style-type: none"> ・ 大学発の研究成果（単独特許） ・ 研究人材 ・ 経営人材 		チャンネル <ul style="list-style-type: none"> ・ 直接営業 ・ 共同研究 ・ PoC 	
コスト <ul style="list-style-type: none"> ・ 人件費（研究者・エンジニア） ・ 研究開発費 ・ 技術インフラ使用料 ・ PoC、運用試験コスト 	収入の流れ <ul style="list-style-type: none"> ・ 共同研究費 ・ 独占実施料 		リスク <ul style="list-style-type: none"> ・ 独占実施権が切れた後の第三者へのライセンス許諾 	

 **ポイント！** ビジネスモデルの強み・弱みを構造化して、部分的な改善が可能に！

- ✓ ビジネスモデルを構成する要素を分解することで、自社が強いところと弱いところを平面で比較分析でき、各ブロックごとに部分的な改善が可能となります。

付録③ 大学等支援の施策例

行政機関は様々な大学等支援の施策を実施しています。ここでは、iAcaの支援スキームに関連する施策の一部を紹介します。
※2026年3月時点の情報です。

略語	正式名称
AMED	国立研究開発法人日本医療研究開発機構
INPIT	独立行政法人工業所有権情報・研修館
JST	国立研究開発法人科学技術振興機構
JETRO	独立行政法人日本貿易振興機構
NEDO	国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構

スキーム①有望なシーズの発掘・活用支援に関連する支援制度・事業等

制度・事業等	行政機関	概要	URL
アカデミア知財支援窓口 ※他スキーム共通	INPIT	大学等における知財のルール策定や産学連携活動等に関する知財課題の解決のため、研究ステージの初期段階から社会実装に至るまでの知財に関する課題解決に向けた支援サービスを提供。	https://www.inpit.go.jp/katsuyo/ip_academia/index.html
外国出願補助金	INPIT	中小企業、スタートアップ、大学等に対し、外国における発明（特許）、考案（実用新案）、意匠又は商標の権利化に要する経費の一部を補助。	https://www.inpit.go.jp/shien/gaikoku/index.html
革新的医療技術研究開発推進事業（産学官共同型）	AMED	複数の企業と複数のアカデミアが連携し、基金と民間資金からなる複数年度のマッチングファンドによる研究開発を実施。	https://www.amed.go.jp/program/list/18/03/002.html
知財活用支援事業（権利化支援）	JST	大学等が出願人となって行うPCT出願を、PCT出願段階、国内移行段階の2ステージ方式で支援。	https://www.jst.go.jp/chizai/pat/p_s_00summary.html

スキーム②スタートアップ創出支援に関連する支援制度・事業等

制度・事業等	行政機関	概要	URL
知財アクセラレーションプログラム（IPAS）	INPIT	創業期（シード、アーリー）のスタートアップを対象に、知財戦略プロデューサー（ビジネスメンター・知財メンター）が、適切なビジネスモデルの構築とビジネス戦略に連動した知財戦略の構築を支援。	https://ipas-startups.inpit.go.jp/
VC-IPAS	特許庁	ベンチャーキャピタルへ弁理士・弁護士といった知的財産の専門家を派遣し、投資前及び投資後のスタートアップに対して事業戦略に連動した知財戦略構築等を支援。	https://ipbase.go.jp/for-vc/#overview
成長型中小企業等研究開発支援事業（Go-Tech事業）	中小企業庁	中小企業等が大学・公設試等の研究機関等と連携して行う研究開発、試作品開発及び販路開拓への取組を支援。	https://www.chusho.meti.go.jp/sapoin/index.php/about/
大学発スタートアップ創出支援事業※	東京都	大学発スタートアップ創出に向けた知見やノウハウを有するコーディネーターが、東京都と連携し各大学等の実情に応じて支援。	https://www.startupandglobalfinancialcity.metro.tokyo.lg.jp/startup/initiatives/university-startup-support
全国アントレプレナーシップ人材育成プログラム	文部科学省	全国の大学生・大学院生・高等専門学校生を対象にアントレプレナーシップを身に付けるプログラム、アントレプレナーシップ教育のための教職員向けプログラムを実施。	https://entrepreneurship-education.mext.go.jp/

※東京都の支援事業のように、各自治体が実施する同様な制度もあります。

スキーム②スタートアップ創出支援に関連する支援制度・事業等（続き）

制度・事業等	行政機関	概要	URL
創薬ベンチャー エコシステム強化事業	AMED	ベンチャーキャピタル（VC）を認定し、認定したVCによる出資を要件として、創薬ベンチャーが実施する実用化開発を支援。	https://www.amed.go.jp/program/list/19/02/005.html
橋渡し研究プログラム （大学発医療系スタートアップ支援プログラム）	AMED	文部科学大臣が認定した機関（橋渡し研究支援機関）を活用し、機関外を含む全国のアカデミア等の優れた基礎研究の成果を臨床研究・実用化へと効率的に橋渡しするための支援。	https://www.amed.go.jp/program/list/16/01/014.html
海外における起業家等の育成プログラム （J-StarX）	JETRO	起業家等を海外に派遣する事業。	https://www.ietro.go.jp/services/j-starx/
研究成果展開事業 大学発新産業創出プログラム （START）	JST	プロジェクト推進型SBIRフェーズ1支援を実施 各省庁等から社会ニーズ・政策課題をもとに設定された研究開発テーマに対して、概念実証や実現可能性調査を実施し、事業化を目指すプログラム。	https://www.jst.go.jp/start/
出資型新事業創出支援プログラム （SUCCESS）	JST	研究開発成果の実用化を目指すスタートアップに対し、出資や人的・技術的援助（ハンズオン）を実施。	https://www.jst.go.jp/entre/
大学発新産業創出基金事業	JST	大学等を中心とした産学官共創による大学等発スタートアップ創出支援等を実施可能な環境の形成を推進。	https://www.jst.go.jp/program/startupkikin/index.html
National Innovation Network for Entrepreneur Japan (NINEJP)	JST	全国9拠点の大学発スタートアップ支援プラットフォームが連携し、日本全体でグローバルに通用する事業を生み出すことを目的としたイノベーションエコシステム。	https://ninejp.org/ja
NEDO Entrepreneurs Program (NEP)	NEDO	創業前から創業初期の起業家候補人材の育成及び支援に特化した事業。	https://nep.nedo.go.jp/
Management Personnel Matching program (MPM)	NEDO	大学等の技術シーズ・大学発スタートアップとのマッチング等を実施するVC等を対象として、自らが起業またはスタートアップの経営者として参画することを志向する人材を発掘。	https://www.nedo.go.jp/activities/ZZJP_100248.html

スキーム③企業との大型共同研究支援に関連する支援制度・事業等

制度・事業等	行政機関	概要	URL
オープンイノベーション促進のためのモデル契約書	特許庁	事業会社・スタートアップ間、大学・大学発スタートアップ間のモデル契約書。	https://www.jpo.go.jp/support/general/open-innovation-portal/index.html
知的財産のライセンスに関する調査報告 （2025年5月更新）	経済産業省	特許権・商標権・プログラム著作権・技術ノウハウについて、ロイヤリティ料率の実態を調査した結果を示した報告書。	https://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/guideline/list21.html
さくらツール	文部科学省	コンソーシアム型共同研究契約に係るモデル選択にあたっての考慮要素とモデルをさくらツールとして提供。	https://www.mext.go.jp/a_menu/shinkou/sangaku/1403194.htm

その他関連する支援制度・事業等

制度・事業等	行政機関	概要	URL
大学知財ガバナンスガイドライン	内閣府 文部科学省 経済産業省	知財マネジメント及び知財ガバナンスに関する考え方を示したガイドライン。	https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/tyousakai/daigaku_gov/governance_guideline.html
大学ファクトブック	経済産業省 文部科学省	産業界との連携実績などのデータを、文部科学省が毎年実施する「大学等における産学連携等実施状況について」の結果を基に比較評価が可能な形にした資料。	https://www.meti.go.jp/policy/innovation_corp/daigaku_factbook.html
産学官連携による共同研究強化のためのガイドライン【追補版】	文部科学省 経済産業省	体制構築に向けて大学等においてボトルネックとなっている課題、産業界における課題とそれに対する対応についてガイドラインとして提供。	https://www.mext.go.jp/a_menu/shinkou/sangaku/mext_00778.html

行政機関による主なスタートアップ支援ポータルサイト・窓口サイト・施策紹介サイト等

スタートアップ支援ポータルサイト・窓口	行政機関	URL
IP BASE	特許庁	https://ipbase.go.jp/
スタートアップ・新規事業	経済産業省	https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/index.html
文部科学省におけるスタートアップ支援施策	文部科学省	https://www.mext.go.jp/a_menu/kagaku/startup/mext_02343.html
スタートアップ育成ポータルサイト	内閣官房	https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/su-portal/index.html
AMEDにおけるスタートアップ支援について	AMED	https://www.amed.go.jp/chitekizaisan/start_up_shien.html
スタートアップ支援窓口について	INPIT	https://www.inpit.go.jp/katsuyo/ip_startup/index.html
イノベーション・スタートアップビジネス情報とジェトロの支援サービス	JETRO	https://www.jetro.go.jp/themetop/innovation/
NEDOの取り組み・プロジェクト～NEDOのスタートアップ支援の全体像～	NEDO	https://www.nedo.go.jp/activities/introduction12_02.html

iAcaにご協力いただいた派遣先及び知財戦略プロデューサーの皆様にあらためて、御礼申し上げます。

禁無断転載

iAca（大学等の研究成果の社会実装に向けた知財支援事業）
ナレッジ集（2024～2025年度）
2026年4月発行
INPIT（独立行政法人工業所有権情報・研修館）
（委託先 株式会社NTTデータ経営研究所）

【問い合わせ先】

東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー8階
INPIT（独立行政法人工業所有権情報・研修館）
知財戦略部 イノベーション・企画担当
E-mail：ip-sr05@inpit.go.jp

知財は ここから。

