

# IP THRIVE

*Voices*

## 挑戦を止めない。

挑戦の裏側には、必ず戦略がある。  
起業家と支援者が語る、実践知財のリアル。

社会で活躍する  
女性起業家・経営者たちによる、  
実践×知財×共感の広がる場。

守るだけじゃない。  
事業を前へ進める“攻めの知財”とは何か。  
起業家と支援者が語る、リアルな実践録。



# IP THRIVE *Voices* [2025.10.6開催]

社会で活躍する女性起業家・経営者たちによる、  
実践×知財×共感の広がる場。

INPITは10月6日、大阪・関西万博にて「IP THRIVE Voices」と題し、社会の第一線で活躍する女性起業家たちが登壇するイベントを開催しました。本イベントの大きな特徴は、単なる事業の紹介に留まらず、自身のアイデアを守り育て、社会や企業と対等に渡り合うためのカギ(知財)のリアルな活用術を共有する「実践と共感の場」であることです。当日の各セッションでは、多様な生き方を体現するロールモデルたちが、知財を軸としたこれまでの挑戦と未来へのビジョンを熱く語り合い、会場全体が次なる一歩へのヒントと深い共感で包まれる時間となりました。



## キーセッション「知財とビジネスとデザインと。」



株式会社ウツワ 代表取締役  
株式会社メルカリ 生成AI推進担当  
ハヤカワ 五味



株式会社ロスゼロ 代表取締役  
文部科学省アントレプレナーシップ推進大使  
NPO法人 同志社大学産官学連携支援ネットワーク 理事  
大阪大学大学院 国際公共政策学科 招へい教員  
豊中市経営改革専門委員  
文 美月

## セッション01「なかったをデザイン。」

自らのプロダクトを持つ起業家たちが登壇。知財で価値を守り育て、事業を加速させる実践を語りました。



第1回 RED TOKYO ファイナリスト(東京都)  
株式会社LUNDATTE 代表取締役社長  
木村 千瑛



第4回 LED KANSAI ファイナリスト(大阪府)  
株式会社SceneryScent 代表取締役  
郡 香苗



第1回 LED KANSAI ファイナリスト(大阪府)  
平安伸銅工業株式会社 代表取締役  
竹内 香予子



第1回 RED CHUBU ファイナリスト(愛知県)  
みはたま株式会社 代表取締役  
山本 美沙



## セッション02「伝えたいをデザイン。」

自分の「思い」やブランドをどう守り、どう広めるか。知財の活用や費用対効果を、リアルな体験談から学びました。



第11回 LED KANSAI ファイナリスト(京都府)  
株式会社抹茶ソリスム 代表取締役社長  
新条 正恵



第11回 LED KANSAI ファイナリスト(兵庫県)  
株式会社Mutter 代表  
武市 圭



第11回 LED KANSAI ファイナリスト(兵庫県)  
YUKATA LIFE 代表  
松井 未季



第5回 LED KANSAI ファイナリスト(京都府)  
株式会社TAJIRO 代表取締役  
三好 亜海



## セッション03「もったいないをデザイン。」

知財取得の経験や失敗談、不安を分かち合いながら、未来に向けた技術開発や挑戦の可能性を語りました。



第3回 LED KANSAI ファイナリスト(京都府)  
株式会社minits 代表取締役  
石井食品株式会社 社外取締役  
中村 朱美



第6回 LED KANSAI ファイナリスト(京都府)  
株式会社colourloop 代表取締役  
内丸 もと子



第1回 RED KYUSHU ファイナリスト(福岡県)  
株式会社iPay 代表取締役  
サステナブル事業プロデューサー  
上官 ゆい



第1回 RED KYUSHU ファイナリスト(大分県)  
アップソールカンパニー株式会社 代表取締役社長  
中原 ひとみ

## セッション04「これからをデザイン。」

これまでの歩みと、これから描く未来。知財を軸に、新しい挑戦へのビジョンを語りました。



第5回 LED KANSAI ファイナリスト(大阪府)  
株式会社With Midwife 代表取締役  
岸畑 聖月



第11回 LED KANSAI ファイナリスト(大阪府)  
一般社団法人Bridge Heart 代表理事  
池田 優里



第8回 LED KANSAI ファイナリスト(大阪府)  
株式会社BeLiebe 代表取締役  
志賀 遥菜



第10回 LED KANSAI ファイナリスト(大阪府)  
株式会社WellSideMeeting 代表取締役  
松原 沙也加

## 「振り返りセッション～Voices Reflection～」

各セッションで交わされた言葉と想いを、未来へつなぐ振り返りセッションでした。



株式会社大阪取引所 総合管理室  
株式会社東京証券取引所 上場推進部 課長(大阪POセンター)  
田村 満



キャンマーケティングジャパン株式会社 R&B 推進本部  
BizDevセンターグループマネージャー  
西塚 まどか



saturdays株式会社 CEO  
井本 達也



INPIT近畿統括本部  
鈴木 貴久

万博ダイジェストはこちらから INPIT Channel  
女性起業家のリアルと知財のチカラ | IP THRIVE 「Voices」Digest (大阪・関西万博)



【PROFILE】株式会社minitts 代表取締役 / 石井食品株式会社 社外取締役 京都教育大学卒業後、2012年に「佰食屋」をオープン。1日100食限定という常識を覆すビジネスモデルで数々の賞を受賞。2023年からは石井食品の社外取締役も務める。今後は大学での教育活動など、次世代の起業家育成にも力を注ぐ。



AKEMI NAKAMURA

## 中村朱美

# 自分たちの価値を 正しく相手に渡す器

### 自分たちの価値を正しく相手に渡す器。

「佰食屋」を展開し、ビジネスの最前線を走り続ける中村朱美さん。知財という器を持っていたことで、彼女のビジネスは物理的な店舗のキャパシティを軽々と飛び越え、新しいゾーンへのビジネス拡大と持続可能性を手に入れました。知財がひらいた、夢へと続く未来の扉。現在、中村さんは長年の夢だった「大学の教壇に立つ」という新たなステージの扉を開こうとしています。学生たちに起業のリアルを教えるその授業には、必ず「知財」のカリキュラムを組み込む予定だといいます。飲食店から始まり、自らの足で全国へ事業を伝え、大企業との対等な共創を実現し、未来の起業家を育てる教育者へ。そのキラキラと輝く人生の軌跡を振り返ったとき、そこにはいつも、歩みを力強く前へと進める「知財」の存在がありました。挑戦を恐れないために。理不尽に夢を奪われないために。そして、自分たちの本当の価値を証明するために。彼女が見つけた「未来をひらく鍵」は今、新しいステージへ向かう若者たちへと手渡されようとしています。自身の人生とビジネスを切り拓いてきたリアルな軌跡と、次世代へと託す熱い思いを伺いました。

### まずはどんなビジネスをされているか教えてください。

1日100食限定の「佰食屋」という飲食店を営んでいます。常識を覆すビジネスモデルとして注目いただき、売り上げも順調に推移しました。しかし、飲食店というビジネスには、どうしても越えられない壁がありました。店舗の席数や客単価によって、年商の上限が最初から決まってしまうのです。全国への多店舗展開という選択肢もありましたが、自身のライフスタイルとのバランスを大切にしたいとの思いから起業したこともあり、店舗を京都市内にとどめる決断をしました。代わりに選んだのは、「自分たちの事業（ビジネスモデル）を伝える」という手法でした。おかげさまで、たくさんの方にお声掛けいただき、佰食屋の画期的な仕組みを題材に、全国各地で講演の機会を頂戴し、自らの言葉で発信し続けることでビジネ



### 知財についてどのような 経験をされたのでしょうか？

突然届いた内容証明。そこから「身を守る術」を学びました。起業してビジネスが軌道に乗り始めた頃、大手の法律事務所から商標に関する内容証明が突然届いたんです。当時は知財の知識がなく、本当に恐怖で震えました。藁にもすがる思いでINPITの無料相談に駆け込むと、専門家が親身に対応してくださり、お金をかけずにピンチを脱することができました。この痛烈な経験から、知財は「自分たちを守るために絶対に必要なもの」だと骨の髄まで痛感したの

### そこから「攻めの知財」へと 意識が変わったきっかけは？

コロナ禍での新たな挑戦と、大企業との出会いです。コロナ禍で飲食店が苦境に立たされる中、新たに「防災筋力」という概念を思いつき、商標を取得しました。その後、石井食品さんと防災おにぎり「佰にぎり」を開発することになった際、この商標が大きな意味を持ちました。自社のロゴや言葉を使ってもらう「ライセンス契約」を結ぶことで、大企業相手でも縮こまることなく、対等にタッグを組めたのです。知財はただ守るだけではなく、新しいビジネスを広げる「攻めの武器」になるのだと気づいた瞬間でした。

### 中村さんにとって、知財（商標）とはどのような存在ですか？

「自分たちの価値を、正しく相手に渡す器」です。もし商標を持っていなかったら、大企業との協業も、単なる「レシピの買い取り」で終わっていたかもしれません。どれだけ商品が売れても自分たちの価値が正しく評価されず、悔しい思いをする起業家は多いです。知財は、自分たちが心血を注いで育てたブランドの価値を可視化し、企業規模に関わらず「対等」にビジネスをするための、揺るぎない証明（器）なのです。

### これから起業を目指す方や学生へ、伝えたいことはありますか？

挑戦を恐れないために、知財という「最強の武器」を渡したい。これから夢だった大学の教壇に立ち、学生たちに起業のリアルを教える予定です。その際、絶対に「知財」の授業を組み込みたいと思っています。熱い思いやアイデアを形にする時、理不尽な失敗から身を守る盾にも、ビジネスを爆発的に拡大させる剣にもなるのが知財です。次世代の若者たちが堂々と未来の扉を開けるよう、私の経験を全て伝えていきます。



## 知財は、本気の挑戦を証明する 「ゲートを開ける鍵(パスポート)」

大阪・関西万博の女性起業家イベント「IP THRIVE Voices」では、登壇した起業家の皆さんの熱量に触れ、非常に刺激を受ける時間となりました。素晴らしいアイデアと実行力を持つスタートアップの方々とお話しする中で改めて感じたのは、「社会課題を解決したい」という熱い思いを、いかにして実際のビジネスに乗せ、社会へ実装していくかの重要性です。そのための第一歩として、大企業との協業に重要な役割を果たすのが「知財(IP)」の存在です。今回は投資家・大企業側の視点から、スタートアップにとっての知財の本当の価値についてお話しします。

### 大企業との協業において、 スタートアップの前に 立ち足かかる「関門」とは？

キャノンマーケティングジャパンのような事業会社の新規事業部などがスタートアップと協業を検討する際には、いわば「関門」とも言える社内の審査プロセスを経る必要があります。私たちのような新規事業部門が「このスタートアップとぜひ組みたい」と考えても、すぐに協業を進められるとは限らないのが実情です。大企業としては、現在の事業を安定的に成長させていくことも重要なミッションの一つです。そのため、短期的な成果がまだ見えにくい新しい商材については、リスクや適合性を見極める必要があるため、検討プロセスが慎重になることがあります。こうした社内プロセスを進めていくうえで、「なぜそのスタートアップと組む意義があるのか」「将来どのような価値を生み出す可能性があるのか」といった点を、社内外にしっかり説明できることが重要になります。

【PROFILE】新卒で株式会社NTTデータに入社し、SEとして従事。その後、アステラス製薬株式会社にて営業戦略や新規事業開発などを担当。現在はキャノンマーケティングジャパン株式会社のR&B推進本部にて、Well-beingをテーマとしたインキュベーションと、DE&I領域の新規事業開発リードを兼任している。

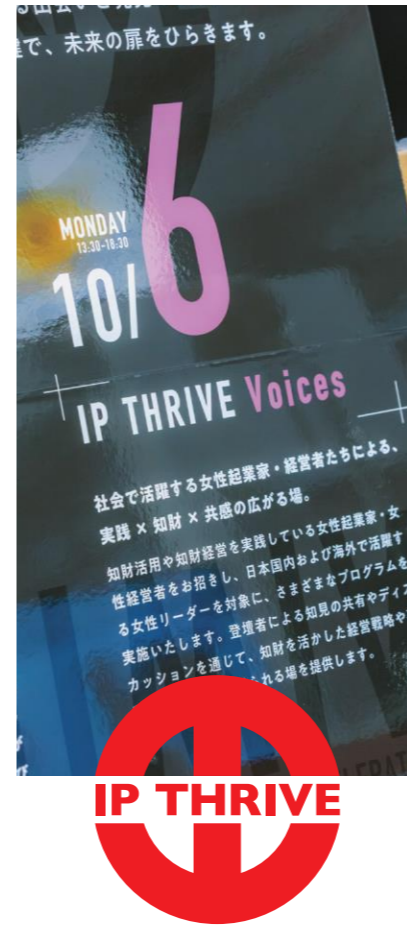


(パスポート)

# 知財は、協業の「ゲートを開ける鍵」

MADOKA NISHIZUKA

西塚まどか



### その「関門」を突破するために、 知財はどのような役割を 果たすのでしょうか？

知財と聞くと、多くの方は自分のアイデアを他社から守るための「壁(あるいは塀)」をイメージするかもしれませんが。しかし大企業とのビジネスにおいては、知財は壁としての意味を持つだけでなく、固く閉ざされた扉を開けるための「カギ」になる面も持ち合わせていると思います。知財というカギがあることで、「この技術やアイデアは他社に模倣されにくい」という独自性を示すことができ、社内で協業を検討する際の重要な判断材料の一つになります。また、そもそも大企業と交渉のテーブルに着くための「パスポート」のような役割も果たします。知財が整理されていることで、技術やアイデアの独自性を客観的に説明しやすくなり、協業の可能性について話が進みやすくなることもあります。



### 大企業が協業相手を評価する際、 知財はどう見られているのでしょうか？

大企業は協業の際、資金や人材など多くのリソースを投入することになるため、「スタートアップ側がどのような価値を提供できるのか」を示すことが重要なポイントになります。知財を持っていることは、単なる権利というだけでなく、「ビジネスとして本気で取り組んできた挑戦の成果」の一つとしてポジティブに受け止められることもあります。どんなに素晴らしいプロダクトであっても、知財という裏付けがあることで技術や事業の独自性を説明しやすくなり、より踏み込んだ協業の議論につながりやすくなります。このことは大企業との一時的な取り組みにとどまらず、本格的なビジネスとして共創していくための重要な判断材料の一つになり得ます。

### 最後に、起業家や支援者へ伝えたい思いを教えてください。

知財は、大企業と「対等」に向き合うための、心強いお守りのような存在でもあると思います。これまで女性起業家の方々とお話しする機会が何度かありましたが、大企業を前にすると、どうしても「先生と生徒」のように遠慮してしまう方も少なくありません。しかし、知財という強みを持つことで、それが自信につながり、企業規模に関係なく「対等」に語り合うためのよりどころになるのではないのでしょうか。ぜひ支援者の皆様にも、起業家がビジネスの最前線で自分らしく挑戦できるよう、知財の活用を後押しする形でのサポートをお願いできればと思います。

