

日本弁理士会関西会では、知的財産相談室での知財相談、各種冊子やウェブサイトによる海外知財情報の提供、INPIT-KANSAIと連携しての弁理士紹介制度などを通じて、知財の面から中小企業の支援を行っています。



日本弁理士会北陸会では、知的財産相談室での知財相談、ワークショップの開催、展示会やラジオ放送を利用した知財情報の提供などを通じて、地域に根ざした知財普及活動及び中小企業支援活動を実施しています。



INPIT-KANSAIでは、中小・ベンチャー企業等の事業成長を支えるべく、企業の個別事情に応じた知的財産活動を支援しています。豊富な経験と知見を有した知財戦略エキスパートが、海外展開における知財リスクの削減、ノウハウや営業秘密の管理手法など知的財産活動に関する様々な課題解決をサポートしています。



近畿経済産業局知的財産室では、地域産業の活性化や中小・ベンチャー企業に対する知財活用支援を実施しています。大企業が保有する開放特許等と新製品開発等を目指す中小企業とのマッチングやデザイン経営、中小企業の知財意識向上を図るセミナー開催など、様々な角度から幅広い支援を行っています。



知的財産権に関するご質問・お問合せはこちら

近畿経済産業局
 地域経済部 産業技術課 知的財産室

〒540-8535 大阪市中央区大手前1-5-44
 TEL:06-6966-6016
<https://www.kansai.meti.go.jp/chizai.html>



INTELLECTUAL PROPERTY CAN BECOME A SOURCE OF YOUR "EARNING POWER".



知的財産を取り入れて、 事業構想を描こう

新しい事業や製品・サービスを開発するには、事業計画をしっかり策定することが重要です。その際、知的財産の観点は入っているでしょうか。

事業構想の初期段階から、知的財産を意識して取り入れることで、自社の強みを基盤とした事業や製品・サービスを構築することができます。これにより、他社が真似できない独自の価値を生み出すことができます。

また、「自社には知的財産がない」と思い込んでいる方も多のですが、実は日常業務の中で当たり前と認識している要素が、知的財産としての価値をもっていることがあります。

自社の強みや知的財産が明確でないと感じた場合は、知財専門家との対話を通じて言語化し、明確にすることもできます。

自社の潜在力を引き出し、よりよい事業構想を実現していきましょう。

5冊目となる本冊子では、新たに5社の中小・中堅企業、3社のスタートアップに対する知財視点での支援による成果や過去に支援を受けた2社の事業開発の各ステップにおける知財の対応事項や、その後の成果をまとめました。また、事業開発の各ステップにおける知財面の対応事項や、出願以外での弁理士の活用方法、標準化やスタートアップにおける知財マネジメントの高度化についてとりまとめています。



2021年度



2022年度



2023年度



2024年度

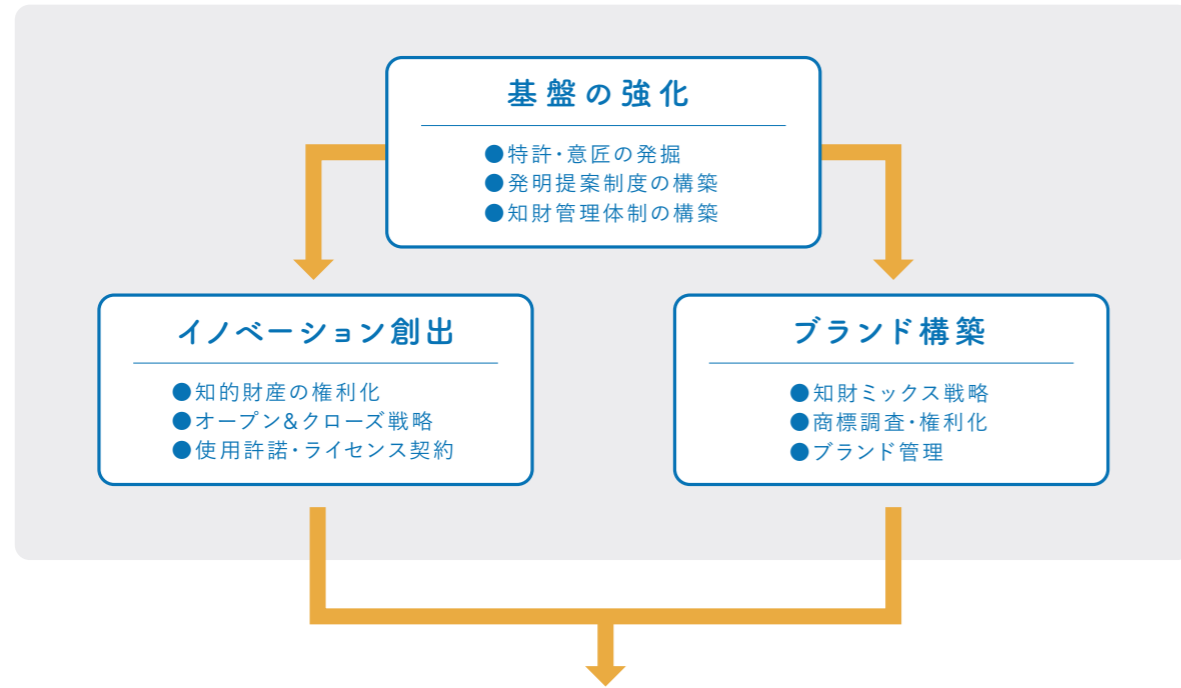
過去の支援事例をご覧になりたい方へ

二次元コードより、2021年度、2022年度、2023年、2024年度
知的財産活用BOOKをダウンロードいただけます。

知的財産を稼ぐ力にするための 3側面からのアプローチ

知的財産を稼ぐ力にするために、イノベーション創出、ブランド構築、社内基盤の強化の3側面からのアプローチで、知的財産の戦略的な活用を支援します。

3 APPROACH



競争優位の確保

特許権や商標権などの独占権を取得する事で、他社の参入を防ぎ、自社の事業実施を安全に行うことができます。

伝える力・交渉力向上

漠然としたアイデア、構想を具体的な権利とする事で、自社の強みを「見える化」し、明確に伝えることができます。

協力関係を構築しやすい

知的財産や情報管理に真摯に取り組む姿勢により、他社から信頼を得ることができます。

社員のレベルアップ

知的財産に関する社員の意識が高まることで、自社の強みの共有や、法律や情報管理に向き合う土壌が育まれます。

知的財産は、日常業務の中にも多く隠れています。とはいえ、身近すぎて社内のメンバーだけでは気がつくことが難しいかもしれません。そこで、物事を客観的に捉えることができる弁理士等のサポートを受けて、「見えない知財」を「知財資源」に変えていくことが大切です。

見えない知的財産を見える化し、経営に活かす！

POINT 1

知的財産は、日常業務から生まれている

どんな企業でも知的財産を持っています。特許権や高度な発明だけが知的財産というわけではなく、日々の業務からも価値ある知的財産が生まれています。技術・製品の改善や新たな製品の検討のみならず、日々の社内での雑談や顧客との会話に至るまで、すべての活動が知的財産を生み出すことにつながっています。

日常業務の価値ある知的財産の例



POINT 2

知的財産の隠れた価値

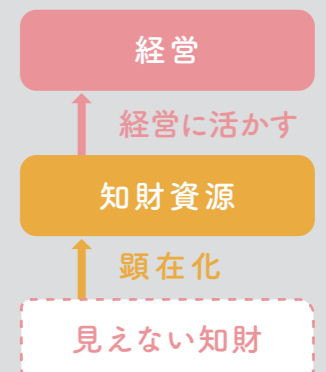
日常業務の中に潜んでいる知的財産は、将来の稼ぎの源になる可能性があります。とはいえ身近すぎて社内メンバーが見つげ出すのは難しいかもしれません。これらの把握を得意としているのが弁理士です。物事を客観的に捉えることで、会社の中に潜む知的財産を掘り起こすことができます。



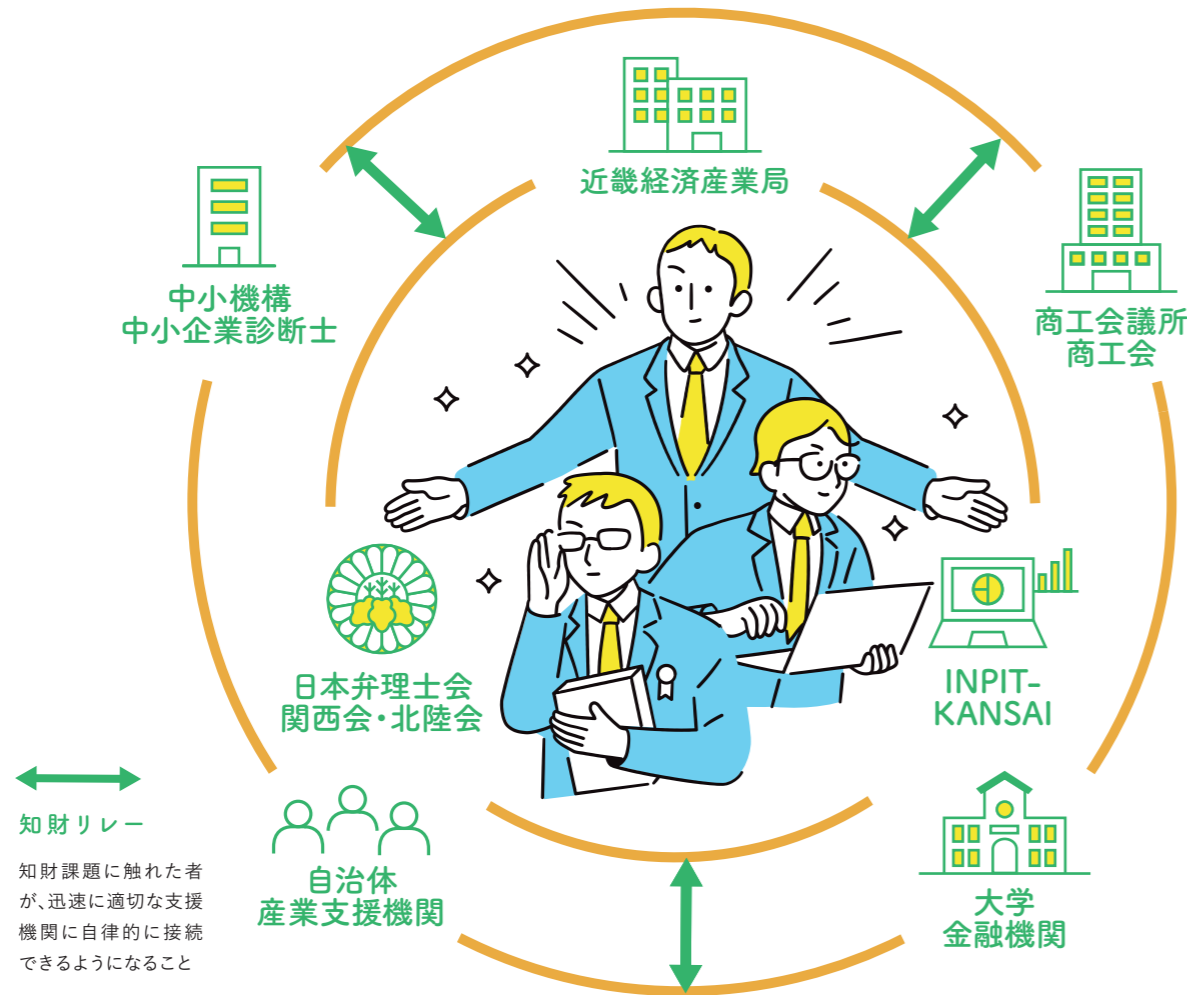
POINT 3

知的財産の守り方・活かし方

知的財産は貴重な情報であり、一度外部に情報が流れると元に戻すことは難しく、その価値を保つことができません。知的財産の価値を持続し、競争力を保つため、その価値の把握とともに、その管理が重要となります。また、競争相手に差をつけるためには、情報をいつ、どこで、どのような条件で提示するかが重要です。知財戦略は、知的財産の価値を見逃さず、活かすための戦略です。そのために、「見えない知財」を顕在化して、「知財資源」として経営に活かす方法を考えていきましょう。



3つの機関の強み・施策で 中小企業の知財戦略をもっと強く。



知財戦略で「稼ぐ」企業を、関西から。

近畿経済産業局が日本弁理士会関西会・日本弁理士会北陸会、INPIT-KANSAI、商工会議所・中小企業基盤整備機構等の協力の下に実施する「関西知財活用支援プラットフォーム」では、知財を稼ぐ力にして経営を行う企業を関西で多く創出することを目的に、中小・中堅企業における経営課題の解決や事業展開に関して知財面から支援を行います。3つの機関の強み・施策をミックスして、知財活用支援を行う点が最大の特徴です。中小・中堅企業だからこそ、経営陣が知的財産の意識改革・マネジメントを行うことができ、大企業に勝るとも劣らない知財戦略を構築できると考えています。

POINT1

3つの機関の強み・施策をミックスした支援内容

POINT2

知的財産を稼ぐ力にして経営を行う企業の創出

支援内容例

知的財産を事業に活かすためのアドバイスや支援後の活かし方の助言を行います。

戦略

- 知財ミックス戦略**
特許・実用新案・意匠・商標・ノウハウ・著作権など、複数の知的財産を活用する方法を一緒に考えます。
- オープン&クローズ戦略**
市場を拡大して収益を最大化するために技術を開放するオープン戦略と技術を囲い込むクローズ戦略の組合せ方法を一緒に考えます。

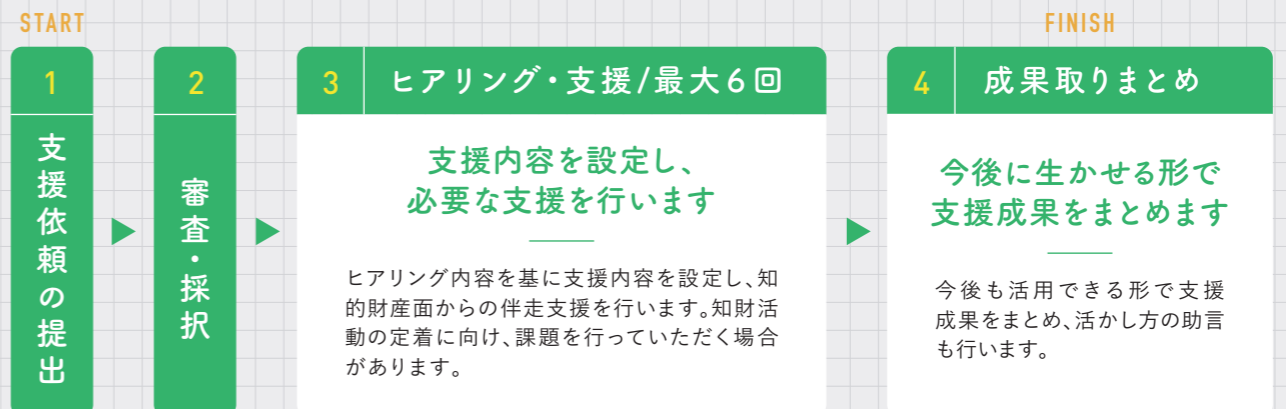
具体的取組

- 知的財産の発掘支援**
事業の中から「強み」となる技術・ブランド・ノウハウなどの知的財産を見つけ出す作業をお手伝いします。
- 知財管理体制の構築**
事業から創出される知的財産を拾い上げ、管理し、必要に応じて特許等の知的財産権を取得していく仕組み作りをお手伝いします。
- 秘密管理体制の構築**
製造ノウハウをはじめとする営業秘密が漏洩しないように管理する体制作りをお手伝いします。
- 知財調査体制の構築**
事業を進めるに際して障害となり得る他社の知的財産を調査する体制作りをお手伝いします。

- ブランド戦略**
商品・サービスの「強み」が顧客に伝わるように知的財産の観点からブランド構築をお手伝いします。
- マーケティング戦略への知財情報活用**
特許文献から得られる情報などをマーケティング視点で捉え、顧客ニーズや競争環境の把握をお手伝いします。
- 職務発明規程の整備**
職務発明について会社名義で特許出願するために必要な職務発明規程の作成や改訂をお手伝いします。
- 知財関連契約の整備**
知財関連契約の整備のほか、契約締結時の留意事項に注目しながら契約の骨子作りをお手伝いします。
- 新製品開発での知財活用**
新製品を開発する際の開発方向性の検討、工夫点やネーミングなどにおける知財活用についてお手伝いします。

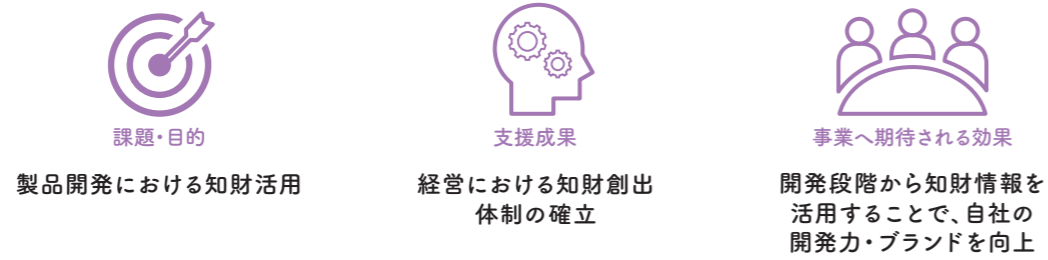


支援プログラムの流れ



大阪府東大阪市に本社を置く医薬品・健康食品メーカー。「安全・安心」を重視した健康食品を中心に、医薬品・医薬部外品・化粧品等の製造・販売を手がけている。全国に営業拠点や工場を持ち、OEM/ODMにも対応している。「健康維持・増進」をテーマに、消費者の暮らしに寄り添う商品開発と品質管理に注力している。

支援サマリー



現状把握・支援内容の設定

知財情報を基に自社の立ち位置を整理し、
知財活用を見据えた社内体制を構築する

現状の課題・要望

- 1 開発現場に潜在する知財価値を引き出したい
- 2 自社のブランド向上を目指して出願戦略を強化したい
- 3 知財を活用するための社内知財体制を整備したい

知財の情報をどのように活用すれば、製品開発に活かせるのか不透明であり、その有用性を理解したい。さらに、今後の事業展開を見据えた知財活用の方針を立て、それを実施できる社内の知財体制の検討が必要である。

支援内容

特許情報を活用した競合他社分析により市場・技術分野における自社のポジションを可視化するとともに、新製品開発において特許マップを活用する方法と、戦略的な知財活用と運営体制の強化について助言を行った。

他社との差別化に向けた知財戦略の構築
特許マップ作成により、他社技術の方向性と自社の位置づけを明確にし、自社の開発方向及び出願エリアを明確化

知財創出スキームを実装した社内体制の構築
今後の事業展開を見据え、必要となる社内における知財体制の方向性を検討

他社との差別化に向けた知財戦略の構築

特許調査と自社の強みを分析し、
他社との差別化が図れる知財戦略を構築する

アイデアシート

これまで社内で活用していた、アイデアシートにより、開発テーマごとの技術内容や着眼点を整理した。このプロセスにより、自社技術の強み・差別化できる要素を明確にした。

比較・分析

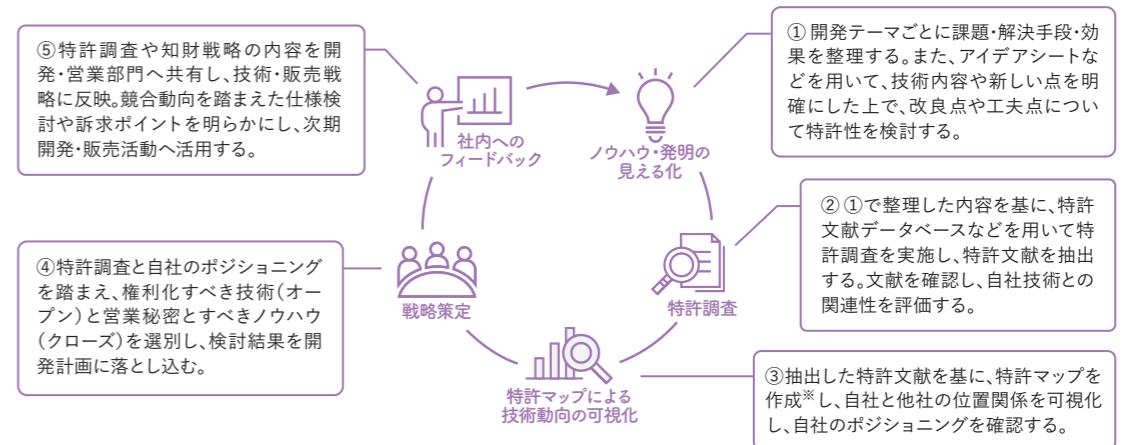
特許調査

開発テーマと連動した先行技術調査を実施し、重要技術軸を二次元化した特許マップを作成。他社と自社の位置関係を可視化することで、自社の強みや空白領域を把握した。

知財戦略の構築

特許調査や特許マップで把握した自社・他社のポジションを踏まえ、開発重点領域を明確化した。出願戦略と営業秘密管理を組み合わせたオープン&クローズ戦略を策定し、開発方針と整合した今後の知財戦略を構築した。

知財戦略を実装するための社内運用サイクル



※特許マップを作成して技術動向を分析する場合、調査対象技術の正確な把握および検索式の適切な設定が必須となります。弁理士またはINPITの支援などをご活用ください。(INPITの支援例: <https://www.inpit.go.jp/katsuyo/ipi/index.html>)

POINT

特許調査・出願戦略・営業秘密管理を循環させるPDCA型の運用体制を確立し、知財を継続的に活用できる組織基盤を整備することが重要である。

STEP 3

知財創出スキームを実装した社内体制の構築

知財活用を進めるために、
最適な社内体制を構築する

社内体制構築に関する議論

社内で効果的に知財戦略を立案・運用するため、実務内容を整理し、現状の組織体制から考えられる最適な運用体制について議論を行った。

検討した実務内容の例

- ▶ 特許活用・ノウハウ管理などを進める。組織体制を構築し、経営戦略と連動
- ▶ 特許調査や営業秘密管理を進めるためには、知財意識の定着と向上を図る社員教育が必要
▶ 教育内容や社内への周知に向けた計画を策定
- ▶ 社内で知財活用を進めていくために必要となる規程類(営業秘密管理規程等)について、内容を検討
▶ 整備される規程類の運用までの計画を立案



知財を起点に、自社らしい成長へ
さらなる歩みを進める

井藤漢方製薬株式会社
執行役員 経営管理部
部長
三羽 泰史氏

今回の支援を通じて、私たちの中で知財への意識が大きく変わりました。これまでは発想起点で開発を進め、売れそうなものを幅広く手掛けてきましたが、他社特許などの公開情報を比較することで、自社開発の方向性をより具体的に描けることが分かりました。また、これまで蓄積してきたノウハウを整理し言語化することで、それが「知財」であり自社の強みであると実感でき、誇りと自信にもつながっています。設立50周年

を機に、自社ブランドをどう強化していくかを模索する中で、知財戦略は新たな成長の原動力になると感じています。特許取得を目的化するのではなく、全体像を踏まえた上で必要に応じて出願する進め方も非常に有意義でした。今後は経営トップのリーダーシップのもと、特許調査や出願の考え方を開発・営業部門全体へ広げ、公開情報を活用した開発活動を継続していきたいと考えています。

支援者



INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート

鶴 善一



日本弁理士会関西会
弁理士

原 晶子

研究開発型の専門商社兼メーカーとして、繊維・食品関連商品の卸売から天然由来の機能性素材の開発・製造・販売を手がけている。とりわけ、健康改善効果を有する植物素材について、海外拠点も活用し、原料調達から製品開発まで一貫した体制を構築している。

支援サマリー



課題・目的

注力事業の拡大を見据えた知財活用を検討



支援成果

保有している知財の整理と今後の知財戦略の検討



事業へ期待される効果

事業の拡大に合わせて、適切な知財活動の推進

現状把握・支援内容の設定

STEP 1
自社の事業内容と知財の状況を整理し、
今後の事業を見据えた知財戦略を構築する

現状の課題・要望

- 1 事業に合わせ、知財の強化を進めたい
- 2 事業と知財の関係性を整理したい
- 3 今後の事業拡大に向けて、知財活動を進めたい

商社でありながら、自社製品の開発を行っている。これまでに保有している特許は牽制を目的とした出願が多く、事業との関係について整理を行うことが必要であった。また、今後の事業拡大に向けて、知財の観点から取り組まなければならない活動の決定が必要である。

支援内容

自社の知財の整理を行い、今後の事業展開の方向性を確認すると共に、中長期での知財に関する取り組みの方向性を考える。

知財の整理と自社の強みを整理
自社の製品及び事業と、保有特許・ノウハウ・商標などを整理し、各事業の強みを整理しなおすことで今後の事業展開を検討

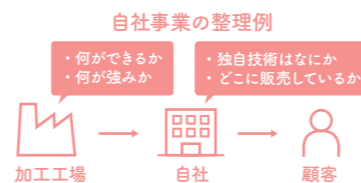
中長期での知財の活動の方向性検討
今後の事業展開を見据え、必要となる知財活動の方向性を検討

STEP 2
自社事業に合わせた知財の整理

事業展開の方向性から、
自社事業の強みと知財を整理し、
事業展開に必要なマイルストーンを設定する

1 自社事業の整理

- ・自社事業に関わるステークホルダーの洗い出しを行い、製品が顧客に届くまでの流れを整理した。
- ・モノの流れに合わせて、どのようなノウハウが自社にあるのか整理した。



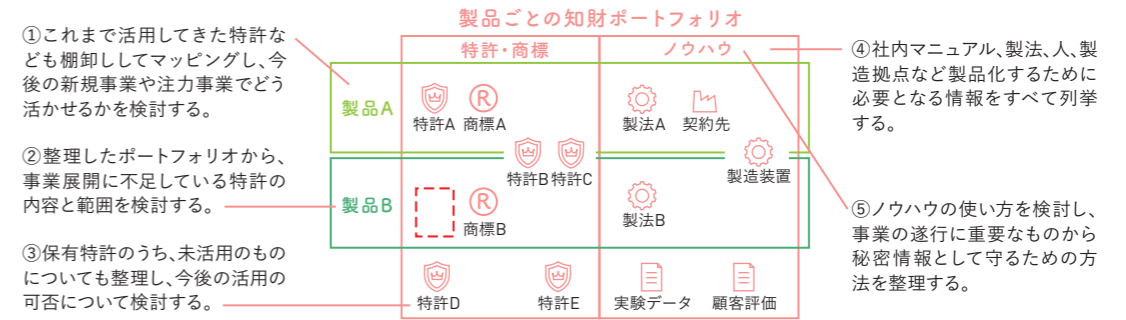
2 出願している特許の整理

これまでに権利化している、出願している特許を、自社の事業ごとに整理を行い、これまでの知財活動の内容を見える化した。

3 自社事業の強みと弱みの把握

自社注力事業の今後の方向性を考えるために、SWOT分析を実施した。また、クロスSWOTなどを実施し、自社の強み弱みを整理した。

事業や製品を基に知財を整理した例



POINT

これまで出願した特許・商標を全てマッピングすることで、保有知財の全体像を把握して整理することが重要

4 マイルストーンの検討

自社事業の強みと弱みと保有している知財を踏まえて、事業のマイルストーンを検討した。

STEP 3
知財活動の方向性の検討

事業のマイルストーンを踏まえた、
知財活動のアクションプランに落とし込む

知財活動のアクションプランに関する議論・アドバイス

自社のリソースと経営方針と照らし合わせて、今後5年間の知財活動のアクションプランを四半期ごとに考え、実施する項目の優先順位を見える化した。

アクションプランの整理(例)

| 項目 | 2026年 | | | | 2031年 | | | |
|------------|-------|---|---|---|-------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 特許 ノウハウ | | | | | | | | |
| 新製品の開発 | | | | | | | | |
| 特許出願 | | | | | | | | |
| 権利既存確認 | | | | | | | | |
| 保有知財の整理 | | | | | | | | |
| 秘密 情報管理 | | | | | | | | |
| 社内規程の整備 | | | | | | | | |
| 社員教育 | | | | | | | | |
| 契約内容の精査 | | | | | | | | |

助言内容

- ▶ 今後の事業展開を目指し、特許の出願計画を開発計画に組み込む方がよい。
- ▶ 他社との協働においては、権利の帰属など関係を明確にして進めた方がよい。
- ▶ 海外拠点における従業員の所持品や商品の持ち出しについて、情報流出の防止に備え管理を検討する。
- ▶ 情報管理の視点から、各種規則・契約内容などの見直しを進めた方がよい。



知財を「保有するもの」から
「経営に活かすもの」へ

株式会社ホンダSHC
ヘルスケアグループ
細田 翔太郎氏

これまで多くの特許を出願してきましたが、一覧化して棚卸してきたことが最大の成果です。自社の強み・弱みをSWOT分析で整理し、経営上の論点を可視化できたことで、知財戦略を事業に活かす土台が整いました。後回しになっていた知財整理や情報セキュリティ対応の必要性も明確となり、経営層や社内で議論するきっかけになっています。一方で、特許を保有しているだ

けでは十分でないことも学びました。侵害対応や特許の位置づけには専門的な判断が不可欠であり、外部専門家と議論しながら強い特許を構築する重要性を実感しています。今後は経営層だけで完結させず、社内外の知見を取り入れながら、自社の強みである「商社機能を持つメーカー」という特色を知財面からも強化していきたいと考えています。

支援者



INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート

濱野 廣明



日本弁理士会北陸会
弁理士

岩堀 圭吾

大阪府東大阪市に拠点を構える、1967年創業の加工メーカーである。店舗什器・住宅設備・オフィス家具分野を中心に、大手メーカー向けOEM製造を手がけるとともに、少量多品種生産やスリットパイプ等の独自加工技術を活かした製品開発を行っている。あわせて、デザイナーとの協業を通じて自社ブランド「KOSEN」の展開を進めている。

ノウハウの保護に
言語化に向けた
対応力の向上と、
会社を持続的成長
を目指す

支援サマリー



課題・目的
自社ノウハウの把握と、
契約・社内ルールを含む
事業運営基盤の整理



支援成果
ノウハウ保護のための
対応力向上とノウハウの
可視化



事業へ期待される効果
ノウハウ流出リスクの抑制・
ノウハウを活かした
事業の推進

現状把握・支援内容の設定

STEP 1 ノウハウの流出を防ぐ「守り」の体制と
属人化したノウハウを「次世代へつなぐ」体制を整備する

現状の課題・要望

- 取引におけるノウハウ保護や、社内の
ノウハウ管理・判断の指針が未整理
- 自社技術・ノウハウの整理と強みの
言語化が不十分

製品の設計力・デザイン力は自社の強みであるものの、協業先との契約内容や社内規程を確認した結果、適切な保護・管理が十分になされておらず、結果として自社のノウハウが言語化・整理されていない状況が確認された。また、工場視察や技術・設備に関する説明を通じて、その多くが属人的なノウハウに依存していることが明らかとなった。

支援内容

契約・規程の整備による「ノウハウの保護」と、属人化した技術の可視化による「ノウハウの承継」の2軸で支援を実施した。



**ノウハウ流出を防ぐための
管理体制の強化**
契約や社内規程を整備し、ノウハウの
取り扱いルールを明確化することで、
ノウハウ流出を抑制する



**ノウハウ承継に向けた
自社技術の言語化**
暗黙知となっていた技術ノウハウを可
視化することで、円滑な承継を促進する

STEP 2 ノウハウを保護するための規程の整備

相手方との契約交渉方針および社内の規程を見直し
知財の帰属・取扱いを明確化することでノウハウを保護

1 契約交渉方針の策定

過去の事例と照らし合わせて分析し、論点を整理した。あわせて、具体的事例を用いた検討を通じて交渉時の選択肢やリスクを解説した。

2 社内規程の見直し

「就業規則」や「副業人材契約書」などの社内規程を確認し、ノウハウ保護の観点から問題点を指摘した上で、修正方針を共に検討した。



相手方

1



自社

2



自社従業員



副業人材



退職者

| 当事者区分 | 書類種別 | 確認すべきポイント |
|-------|----------------------------------|--|
| ①相手側 | ・共同出願契約書 ・取引基本契約書 ・業務委託契約書 | ・継続的な受注を実現するために、自社のノウハウの他社製品への転用を防止する。 ・発明の帰属と実施条件を、将来想定されるビジネスにあわせて的確に契約書に反映する。 ・知財保証/補償に備えた他社の知財を侵害しない社内体制を整備する。 |
| ②社内 | 就業規則 | ・「職務発明」の制度をより明確化する。 ・自社ノウハウの取り扱い(持ち出しや私的利用の禁止)を整備する。 |
| | 副業社員との 業務委託契約書 | 自社従業員とは法的な立場が異なることを前提として、知財の取り扱いと秘密保持の規程を整備する。 |

POINT

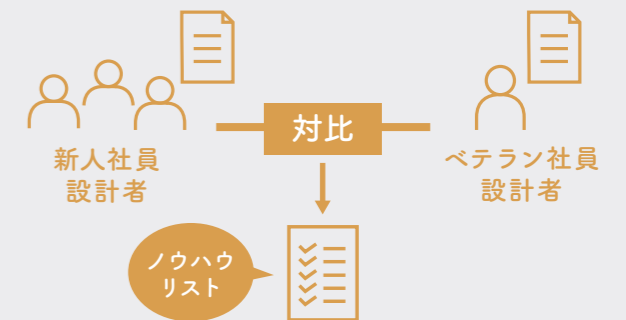
既存のひな型をベースに、自社の権利を守れる形となっているか確認することが重要

STEP 3 ノウハウを継承するための土台の作成

設計技術のノウハウを抽出・可視化

ノウハウのリスト化

ベテラン社員に属人化していた設計力等の強みを可視化するため、過去の設計事例をもとに議論を展開。本議論をもとにノウハウに相当する部分を抽出し、リストを作成した。



承継すべき技術情報が明確になった。

POINT

ノウハウをもとに作成されたもの(設計図等)を見比べて社内で議論を行うことが重要



知財の観点から、ノウハウの保護と承継の在り方を見直すきっかけとなりました。

株式会社摂津金属工業所
代表取締役
田中 啓司氏

多くの専門家から意見をj得る機会があり、知財や契約を事業の中でどのように位置づけるべきかについて、考え方に変化が生まれました。今回得られた視点をきっかけに、対応可能なところから見直しを進め、事業成長につなげていきたいと考えています。また、以前から課題として認識していたノウハウの承継につい

て、引き継ぐための考え方や具体的な進め方の示唆を得られたことは、大きな収穫でした。今回の支援を活かし、ノウハウの保護と承継の両立を意識した取組を加速していきたいと考えています。

支援者



日本弁理士会関西会
弁理士

三品 明生



INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート

深町 裕一

大阪府泉南市に製紙工場を構え、1928年創業の再生紙メーカーである。製袋・包装用クレープ紙や電子部品用層間紙等の製造・販売に加え、古紙や廃棄物を抄き込むオーダーメイド再生紙、オフィス古紙の回収・アップサイクルサービスなどを通じて、多様な用途・産業に紙素材と関連資材を提供する。

支援サマリー



課題・目的

営業秘密に関する管理・活用の基盤構築



支援成果

自社ノウハウの可視化と営業秘密管理の整備



事業へ期待される効果

営業秘密の適切な管理による協業戦略の強化

現状把握・支援内容の設定

自社の技術の位置づけを他社技術と比較して整理し、
営業秘密管理体制を構築する

現状の課題・要望

- 1 自社の強みを生かして次の事業に繋げたい。
- 2 情報漏洩を防ぐ体制を整えたい。
- 3 積極的にアピールするためのルールを作りたい。

自社の強みを捉え直し事業を進めていく場合は、秘匿すべきノウハウを特定し、秘密情報を適切に管理することが重要である。これにより、必要な情報は開示して他社との協業などを進めつつ、競争力の源泉となるノウハウの流出を防ぐことができる。

支援内容

地域への情報発信を強めつつ、企業との協業機会を広げるために広く情報発信する体制整備を進める方針である。情報発信に先立ち、秘匿すべき情報を守りながら必要情報を出せる状態をつくるため、工程分解・ヒアリングを通じて営業秘密管理台帳の整備を支援した。



自社ノウハウの特定

工程ごとに自社独自の技術を把握し、強み・ノウハウの棚卸しを実施

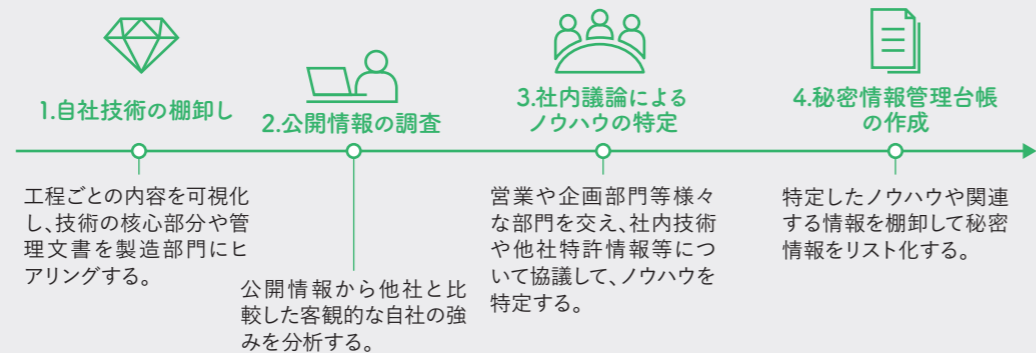


秘密区分・管理台帳整理の方針策定

ノウハウとなりうる情報を評価し、秘密区分の考え方と営業秘密情報の管理方法を検討

現状の体制を踏まえた社内体制の構築

工程ごとの技術を棚卸して、
自社のノウハウを可視化・管理

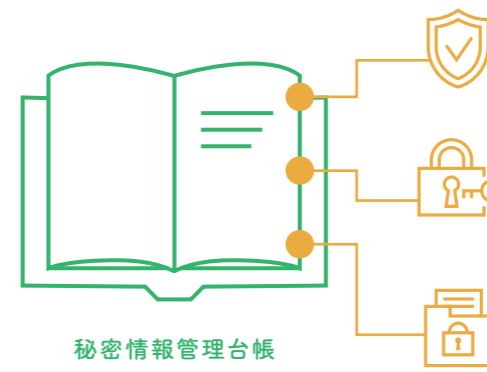


POINT

製造工程は、一旦全工程を一律に整理した上で、ヒアリング・議論による内容の深堀りで重要箇所を把握する。

秘密情報管理台帳の作成

漏洩すると自社に大きな損失をもたらす可能性のある情報を管理し、そして新たな開発に活用するため、以下の方針でまとめた。



保護する情報

ノウハウだけでなく、技術・製造・営業など社内各組織の観点から関連する秘密情報を洗い出し、分類する。

秘密の格付け区分

情報の重要性・漏洩した場合のリスクの度合いを考慮して、秘密情報を格付け(極秘/秘/社外秘等)する。

保管方法

秘密の格付け区分に合わせて、アクセス権者を決定するとともに電子データ・紙文書等の媒体に応じた保管場所、秘密区分の表示を行う。

顧客やコミュニティとの付き合い方

秘密情報管理台帳を基に、工場見学運用ルールを見直し、
情報漏洩のリスクを低減したルールを整備

目指す姿の議論

地域・学校などのコミュニティを大切にしつつ、協業や次期事業の機会創出に向けて自社技術の価値を適切に発信したい思いがあった。そのため、秘密情報管理台帳を整備し、公開情報と非公開情報を区分して、適切な情報発信を行う。

社内ルール



契約書

考え方

目的に合わせた見学の運用を行う事で、自社の強み・特徴を知ってもらうとともに、開示する情報を管理する。

顧客向け

公開情報をまとめ、工場見学エリア等、適切なルートを整備し、情報漏洩のリスクを低減する。

地域学校向け

見学時の撮影や公開を許可制とすることで、自社に親しみを持ってもらうとともに情報漏洩リスクを低減する。



自社の「当たり前」を強みに
言語化できた

山陽製紙株式会社
代表取締役
原田 六次郎氏

本支援への参加当初は、正直なところ大きな期待は持っていませんでした。知財といえば特許程度の理解にとどまっており、「違い」や戦略という概念も十分に理解できていなかったためです。ただ、取り組みを通じて、自社の強みを発見し、それを戦略として活用する視点が明確になったことは大きな成果だと感じています。小ロット対応や廃材を活用した独自の紙づくりも、これまでは当たり前で強みとして自信を持っていませんでしたが、第三者の

視点で整理・言語化してもらったことで「強みである」と再認識できたと思っています。現在検討中の中長期事業計画にも、これらを中核として盛り込んでいきたいと思っています。また、工場見学や秘密情報の取り扱いも、主体的に管理すべき事項であると認識するようになりました。今後は、今回の整理内容を社内で横展開し、運用状況を定期的に確認しながら、継続的にメンテナンスしていきたいと考えています。

支援者



INPIT-KANSAI
知財戦略エキスパート

中川 美和

2016年1月に大阪大学で生み出された基礎研究成果を事業化する形で創業。ロータス型ポーラス金属の独自技術をもって、高い放熱性を有する製品・ソリューションを提供している。『夢ロマン驚き冒険心』という経営理念のもと、夢のある社会の実現を目指して事業活動を展開している。

支援サマリー



課題・目的

標準化の促進および
知財戦略の見直し



支援成果

標準化に伴う
知財対応事項の整理



事業へ期待される効果

保有技術の適切な保護による
競争優位の確保

現状把握・支援内容の設定

STEP 1
事業戦略および保有技術を整理した上で、
標準化に伴う知財対応事項を検討する

現状の課題・要望

- 1 保有技術の権利活用が不十分
- 2 標準化を前提としたオープン&クローズ戦略の方針が不明確

標準化による市場形成を目指すにあたり、保有技術の棚卸しが十分に行われていなかった。そのため、どの技術を独占するか、どの技術を普及させるかの戦略的な境界線や、特許出願の判断基準が明確化されていなかった。

- ・オープン戦略(権利化、ライセンス、標準化)
- ・クローズ戦略(秘匿化、権利化し独占)

支援内容

事業戦略および保有技術を棚卸しし、標準化に向けたマイルストーン策定について助言するとともに、標準化に伴う知財対応事項を整理した。

事業戦略および保有技術の整理
メンターと議論を重ねて事業戦略と保有技術を整理し、競争領域・協調領域や標準化戦略の検討に活用した。

知財の観点を踏まえた戦略の整理
オープン&クローズ戦略の考え方にに基づき、情報管理の必要性や、対応指針について助言した。

STEP 2
事業戦略および保有技術の整理

オープン&クローズ戦略策定のための考え方の基盤を整理し、
競争領域及び協調領域を意識した市場拡大を検討

コアとなる競争力を最大限に活用するための戦略(例)

権利化を検討すべき技術



- ・装置の構造や構成
- ・製品の動作原理

秘匿化を検討すべき技術



- ・製造方法や調整ノウハウ
- ・運用や現場で蓄積された勘所

事業戦略と連動する知財検討事項(例)

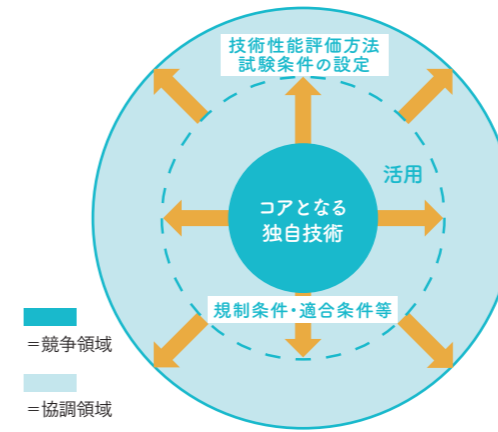
製品から把握・推測できる物の構造や組成は、商品が市場に出ると模倣可能な状態になってしまう。

→ 特許出願・権利化による模倣抑止効果の確保を検討すべきである。

製品から把握されにくい製造方法やノウハウは秘匿化し、競争優位性を維持。

→ これらの情報は、外部に漏れないように適切に管理することが重要である。

競争領域と協調領域の考え方(例)



保有技術の棚卸しにより、市場における競争力の源泉(コアとなる独自技術)を特定する。(=競争領域の特定)

事業計画との連動性を考慮して、知財との関係性を整理し、
*独占(権利化or秘匿化)すべき領域
*ライセンス、開示、標準化すべき領域
を検討する。

コアとなる独自技術はクローズ戦略で守りつつ、オープン戦略により共創可能な技術(評価方法・試験条件等)を他社にも伝播させることで協調領域を形成して、市場形成・拡大を目指す。

STEP 3
知財の観点を踏まえた戦略の整理

事業戦略及び知財の観点から目指す姿から逆算して、
標準化すべき技術の特定と標準化の進め方を整理

標準化に向けたマイルストーン策定の考え方



POINT 1 標準化する対象や範囲の検討においては、特許出願の有無や公開状況を確認し、競争領域及び協調領域の範囲を整理しておくことが重要である。

POINT 2 標準化の達成に必要な現実的な期間を踏まえてマイルストーンを策定し、それらを支える知財戦略を構築することが重要である。



知財の活用方針を、
事業戦略および標準化の観点から整理できました。

株式会社ロータス・
サーマル・ソリューション
代表取締役社長
井手 拓哉氏

本支援では、自社の事業構想を題材とし、想定する市場や競争、将来的な事業展開を踏まえながら、標準化や知的財産をどのように活用するかについて、議論を重ねました。その結果、事業戦略・標準化・知的財産を、一体として捉えて整理することが出来ました。特に、標準化戦略と並行し

て、自社としてどの技術をオープンとし、どの技術をクローズとすべきかについて検討する基盤を構築できた点は、大きな成果であると考えています。今後の社外との共創においても本整理をもとに将来的な事業展開の検討を実施しながら、連携を進めていきたいと考えています。

支援者



日本弁理士会関西会
弁理士

吉田 玲子



日本規格協会(JSA)
スタンダード・
コンサルティングセンター
高度エキスパート

宮崎 正治

標準化や知財の活用を検討する中で、弁理士などの専門家と連携する場面もあるか
と思います。ここでは、スタートアップや中小企業が標準化を考える際に、あらかじめ
整理しておきたい知財の論点をご紹介します。

標準化とは？

標準化とは、新しい技術、優れた製品やサービスなどについて、共通のルール
や仕様(=標準)を定め、広く使えるようにすることです。大企業主導のものと思
われがちですが、スタートアップや中小企業にとっても、自社技術を市場に
広げたり、他社と連携したりする上で重要な選択肢となります。



標準化と知財との関係～標準化すべき要素とは？

スタートアップや中小企業が標準化を検討する際、まず向き合う問いは「自社技術のどこが強みなのか」と
いう点です。長年培ってきた技術や、事業の核となる強み(コア領域)は、差別化の源泉です。この領域は知
財(特許やノウハウ)で守ることが肝要です。

「標準化=技術や知財を手放すこと」ではありません。その出発点は、守るべき自社の強みを把握すること
であり、その強みを生かすためにどのような基準が世の中に普及してほしいかを考えることです。その上で、
自社技術・知財を「競争に使う部分」と「市場拡大に使ってもよい部分(協調)」とに分ける検討を行うことにな
ります。

標準化を考えることは、自社の知財や技術の価値を改めて棚卸する作業でもあります。

標準化における知財戦略

知財戦略を前提としない標準化は、競争力喪失につながりかねません。「競争に使う部分」をそのまま標準
に含める形にしてしまうと、自社が競争力を失ってしまう可能性があります。一方で、例えば周縁的な技術や
インターフェースを標準に含めることで、市場の形成・拡大につなげることができます(=市場拡大に使う部
分)。

検討においては、視線を「自社」だけに置かず、社会動向・市場ニーズとの整合性や、競合と差異化できる点
の明確化も意識することが重要です。例えば、競合はどのような特許を取得しているかを調査・把握するこ
とで、競合と自社とのポジションを整理することができます。その市場において、競合と異なる領域ですみ分
けることができれば、共存して市場拡大を担っていくことができ、規格制定の効果を見込むことができます。
標準化後のビジネス展開にも、知財は大きく関与します。特許だけでなく、商標(ロゴ・ネーミング等)も活用
してブランディングを図っていくことも有効です。

ポイント : 今後標準化を検討される方へ

標準化と知財の検討は、すべてを自社だけで判断できるものではありません。標準化
の成功には、知財戦略の事前設計が重要なポイントとなります。本稿で整理した論点
を踏まえた上で、自社にとって重要な部分や判断が難しい点については、弁理士など
の専門家と相談しながら進めていくことが重要です。事前に論点を整理しておくこ
とで、専門家との議論もより具体的かつ実践的なものになります。



「標準化ビジネス戦略検討
スキル学習用資料」もご参考ください。

過去支援企業の 支援後の経過

甲子化学工業株式会社

(企画開発部長:南原 徹也氏)

プラスチックの成形加工だけでなく、金型製作・塗装・溶着から組み立てまで一貫
加工を行う。廃棄されるホタテ貝殻をアップサイクルした「ホタメット」を自社製品
として販売。

支援前の課題

- 1 事業戦略を踏まえて、知財を活用するための方策を整理したい。
- 2 注力事業における技術のトレンドを把握したい。
- 3 連携する際のポイントを知りたい。

支援内容

注力事業における技術優位性の可視化

自社が注力すべき事業を技術・ノウハウの
視点で見える化し、強みを把握した上で市
場優位性確保のための方策を支援する。



詳しくは、2024年度のパンフレットをご覧ください▶

支援後

支援を受けて変化したこと



知財の観点を業務に組み込み、自社技術の説得力を高める。

技術を棚卸しし、特許で守る技術とノウハウとして
守る技術を社内で判断できる状態となった。また、
自社技術を整理して、次の開発で活用できる状態
となった。

支援後に行った取組



開発の業務フローを整備し、開発の
各段階で「特許/ノウハウ」を整理・
判断する工程を組み込んだ。



特許調査の手法を社内に定着させ、
開発時に検索・確認を行う運用を
継続した。



協業における社内向け手順書作成の
ために、外部支援を活用している。

現 支 援 後 に 成 果

- ・ 知的財産を活用して協業を進めるための考え方が社内に形成された。
- ・ 技術情報を「特許で守るもの」と「ノウハウとして秘匿するもの」に区分し、開発・顧客対応の判断を支える土台を構築した。
- ・ 支援で整備した手順を基に、社内の仕組み化(手順書、契約雛形等)へ展開できる見通しを得た。

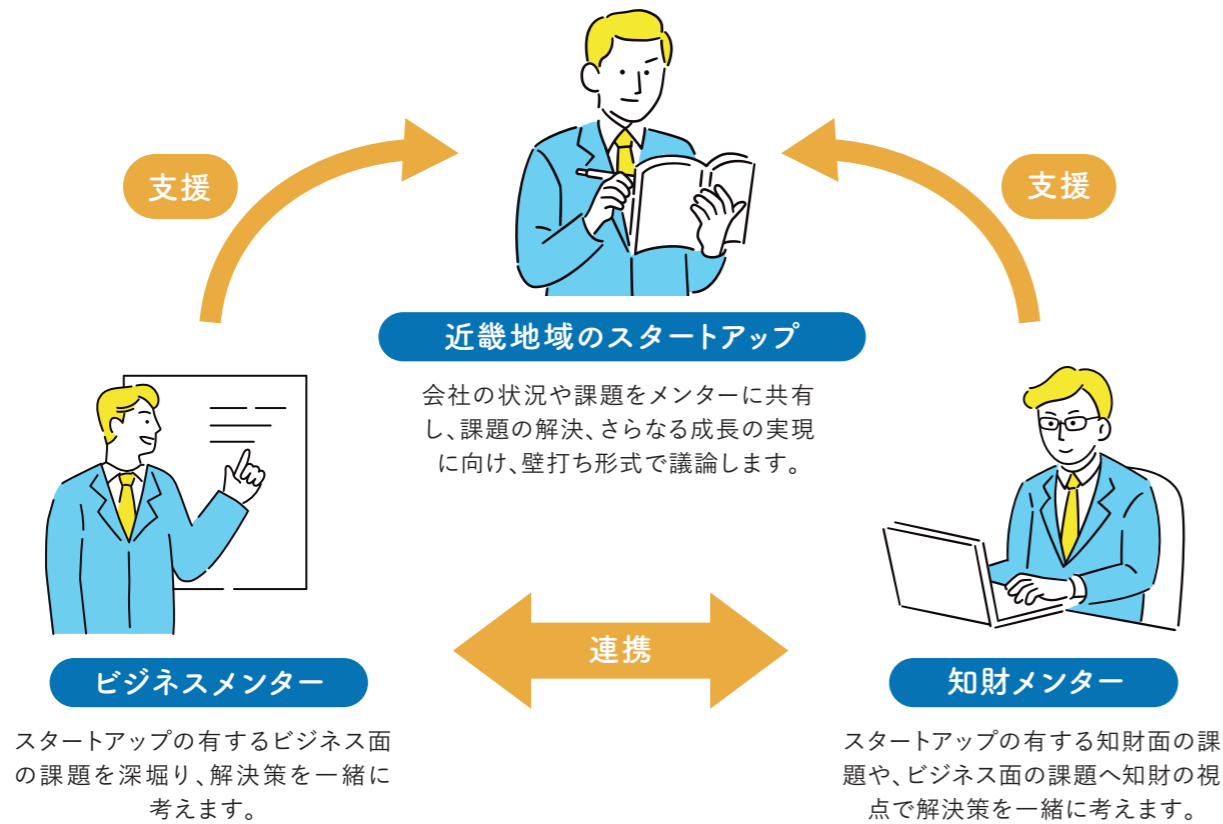


甲子化学工業株式会社
企画開発部長
南原 徹也氏

知的財産の整理は、協業を進めるための土台となり、 新しいビジネスの可能性を生む。

- ・ 外部専門家の支援を活用しつつも、社内でも知財に関して整理・他社技術調査ができるようにすることで、継続的に知的財産を事業に生かせる基盤が強化された。
- ・ 伴走支援を通じて、社内に蓄積していた知見を整理し、残せる形に整えることができた。その結果、権利化に向けた検討を具体的に進められる状態となった。

事業と知財の両輪で スタートアップの成長を加速。



K-IPAS

K-IPAS(関西版スタートアップ知財アクセラレーションプログラム)とは、経営・知財について課題を抱える近畿地域のスタートアップに対して、事業と知財の両面から支援を行い成長を加速させる知財支援事業です。本事業では、豊富な支援実績を持つビジネスの専門家(ビジネスメンター)と知財の専門家(知財メンター)からなるメンタリングチームを編成し、スタートアップが抱える課題に対して、ビジネスと知財の両面からメンタリング支援を行います。

POINT1

知見・専門性を有する知財専門家から経営者が求める成果に直結した支援を受けることができる

POINT2

ビジネスの専門家と知財の専門家からなるチームが、ビジネスモデルと知財戦略の構築を同時に支援する

POINT3

成果報告会への登壇、本事業で作成する小冊子への事例掲載等を通じたSUの認知度向上が期待できる

支援内容と進め方

K-IPAS(関西版スタートアップ知財アクセラレーションプログラム)

参加により期待できること(一例)

支援内容例



技術内容に合った資金調達先の整理

技術の特性や成熟度、業界動向を整理した上で、適切な資金調達先を見極め、資金調達戦略を策定する。



協業における選択企業の増加

技術シーズの強みや知的財産の保護状況を明確化し、協業先に対して技術の優位性を整理することで、協業企業候補を拡大する。



ライセンス・共同研究における契約内容の精査

ライセンス契約や共同研究契約における知的財産の取り扱いについて、事業戦略との整合性を踏まえた精査を行う。



ビジネスモデルに合わせた知財ポートフォリオ構築

ビジネスモデルや収益化の手段に応じて、取得すべき知財と保護すべきノウハウを整理し、最適な知財ポートフォリオを構築する。

支援は3ステップで構成される

①状況把握 / 課題仮説の設定



スタートアップ企業の現状を正しく把握し、支援のゴールを明確にした上で課題仮説を設定します。

②戦略策定(仮説検証)



設定した課題仮説の検証を通じ、スタートアップ企業が取るべき事業戦略・知財戦略をブラッシュアップします。

③取りまとめ



支援終了後も支援の成果を活用し、スタートアップ企業が継続して成長できるよう、成果を取りまとめます。

光学カメラのようにガンマ線を捉えることができる世界初の放射線可視化カメラ「ETCC」の研究・開発・製造・提供を行うディープテックスタートアップである。この技術により原子力設備のモニタリングや医療画像診断の高度化、宇宙資源探査など幅広い分野で安全安心な社会の実現を目指している。

支援サマリー



課題・目的

今後展開する事業を適切に保護できる知財戦略の構築



支援成果

知財戦略を含んだ中長期的な事業戦略策定



事業へ期待される効果

事業の進捗に合わせた適切な知財活動の推進

現状把握・支援内容の設定

ステークホルダーを整理し、
今後の事業展開に合わせた知財戦略を構築

現状の課題・要望

- 1 複数のステークホルダーを巻き込んだ場合のビジネスモデルを構築したい
- 2 事業展開に合わせた今後の開発計画を策定したい
- 3 知財の活用を組み込んだ事業方針を策定したい

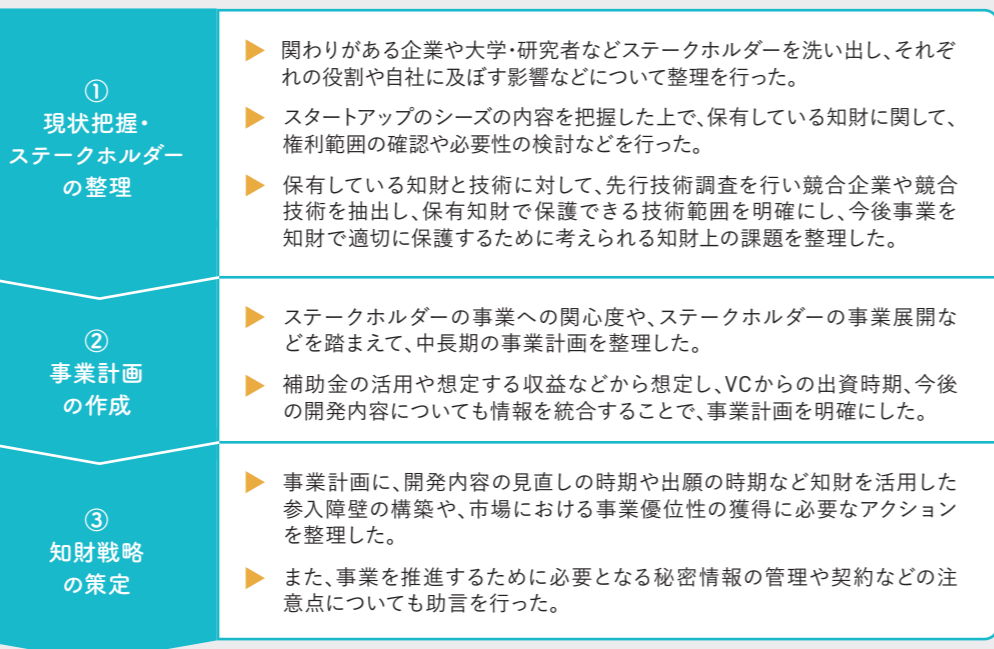
事業を進める中で、複数のステークホルダーと協働していく必要があった。協働を進めるにあたり、スタートアップとして確保すべき利益や知財を明確にすることが重要であり今後の事業成長にも繋がっていく。

支援内容

中長期的な事業計画を策定
ステークホルダーの分析を踏まえ、中長期的な事業計画を整理し、資金調達や開発方針を統合した成長戦略を策定した。

事業計画に沿った知財戦略の策定
保有知財の棚卸しを行い、先行技術・競合調査を踏まえた課題を整理し、出願戦略を含む知財活用方針を策定した。

支援の流れ



STEP 1

STEP 2

STEP 3

スタートアップが気を付けたいポイント

中長期の事業計画に立脚した知財戦略を構築する

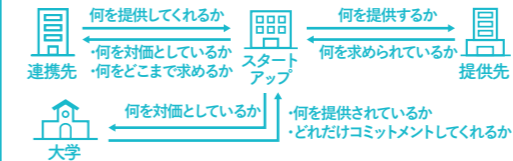
よくある問題

中長期の事業戦略に基づかないまま出願を重ねると、事業価値に結びつかない権利化が増え、維持費や管理負担が資金を圧迫する。また、明確な知財戦略がないことでコア技術の保護や権利範囲の設計が不十分となり、競争優位性を築けず、結果として事業成長の機会を逸してしまう。
→ビジネスモデルを整理し中長期の事業計画を明確化したうえで、コア技術に基づく開発計画と知財戦略を一体で設計する。これにより、事業に直結する権利へ選択的に投資し、戦略的意義の乏しい権利化を防ぎながら競争優位性を確立する。

事業戦略

1 ビジネスモデルの整理

- ▶ 自社のコア技術により提供できる価値を整理し、今後展開するビジネスモデルに関わるであろうステークホルダーをそれぞれの役割ごとに分類する。
- ▶ 各ステークホルダーに関する情報を整理することでビジネスの全体像を把握する。



2 事業計画への落とし込み

- ▶ 自社技術・サービスの提供時期と提供形態を定め、それに伴う必要資金と社内リソースについて検討することで、将来的に各時期に開発すべき技術内容や、当該技術を保護するために実施すべき知財戦略を決定することができる。
- ▶ 補助金の活用計画を含め、事業継続に必要な資金確保と出資受入れの適切な時期を検討する。

POINT ▶ 顧客検証結果と開発進捗に基づき市場投入時期を定め、事業計画を立案した上で、収益性と必要リソースを可視化することが重要となる。

知財戦略

3 開発内容と開発計画の策定

- ▶ ビジネスモデルと事業計画に基づき、今後自社のリソースで実施する開発内容や協業内容を策定することで、事業計画に開発計画を盛り込む。
- ▶ 自社が提供する技術だけでなく、大学から受けるライセンスの内容や、今後どのような研究成果が出てくるかについても整理することで、将来的に自社が実施できる技術内容を予測し計画に組み込む。

POINT ▶ 知財戦略は現在の事業ドメインを的確にカバーしつつ、将来的な事業拡張や新市場展開にも対応できるよう事業戦略に合わせた形で設計する。
▶ 特許を広範囲に取得しようと出願数を追うのではなく、事業の中核技術に限定した取得を検討する。
▶ 出願・維持コストを抑えつつ権利の実効性を高めていくことを検討する。

4 知財のアクションプラン策定

- ▶ 自社の競争優位性・事業への参入障壁を維持するために、ビジネスモデルと事業計画に対して、今後必要となる特許出願の内容や、特許出願するノウハウとして秘匿するかに関する方針を定める。
- ▶ ライセンスを受けている特許については、権利者からの譲渡による将来的な権利取得時期を資金計画と連動させて検討し、段階的に自社保有の知的財産権を拡充していく。



事業と知財を一体で捉え、
実行可能な戦略を描くきっかけになった

エルライ株式会社
代表取締役
吉田正氏

弊社は、創業2年の京都大学発ディープテックスタートアップです。支援を受ける前のコアメンバーは、技術発明者である京都大学理学研究科の教授と、銀行出身の私（CEO）の2名であり、会社の成長や資金調達における知財の重要性は十分に理解していると考えていました。しかし、支援で受けた「事業計画に基づいた知財戦

略」は、まさに「目からうろこ」の内容でした。事業と知財は密接不可分であるという視点を得られたことが、今回の最大の成果です。さらに、メンターの先生からは具体的な戦略の実行方法についても指導を受けました。今後は支援で得た戦略に基づき、関西発でグローバルに展開する企業を目指してまいります。

支援者



知財メンター
プロフィック特許事務所
代表弁理士

谷和紘



ビジネスメンター

浅岡陽介

触覚・感覚を科学的に検証し、定量化する機器を設計・開発し、社会実装を目指すスタートアップ。皮膚の近い場所に冷刺激と温刺激を同時に与えると脳の錯覚が起こる「サーマルグリル錯覚」を用いた技術開発に取り組み、中枢性感作や痛覚変調性疼痛に着目し、目に見えない痛みを数値で可視化するデバイスの開発を進めている。

支援サマリー



課題・目的

提供価値を整理し、短期から中長期を見据えた知財戦略を組み込んだ事業戦略の策定



支援成果

市場と顧客課題から提供価値を定義し、市場の選定と知財方針の整理を行った



事業へ期待される効果

注力したい事業分野と知財方針の整合性を示し、協業や資金調達を加速する

STEP 1

現状把握・支援内容の設定

主力製品を軸とした事業展開に向け、
事業化と知的財産の優先順位を整理する。

現状の課題・要望

- 1 市場の優先順位と短期収益化の道筋を明確にしたい
- 2 協業候補・資金提供者に伝わるように提供価値やサービス範囲を整理したい

主力製品を軸に事業を拡大するにあたり、複数の市場案から優先して取り組む市場を見極め、短期で収益化に至る道筋をより明確にしたいとの要望があった。また、想定顧客や協業候補等に対して、提供価値の整理・言語化を行う必要があった。

支援内容



ビジネス

提供価値の再定義

想定顧客・提供価値の再定義、サービス範囲の策定、短期でアプローチする市場の優先順位付け等を支援。



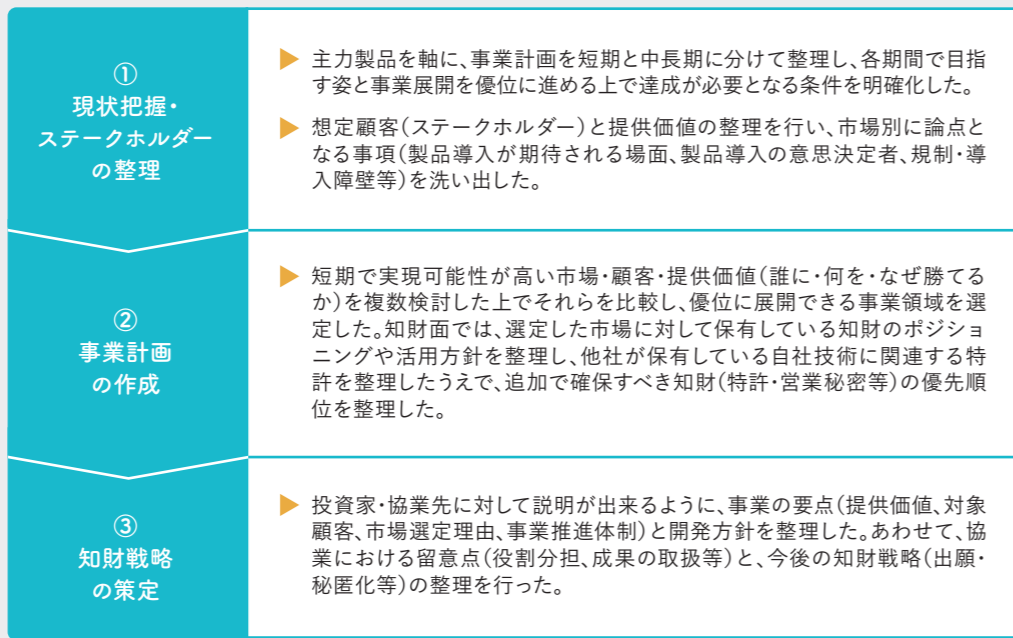
知財

事業計画に沿った知財戦略の策定

保有知財の棚卸しを行い、先行技術・競合調査を踏まえた課題を整理し、出願戦略を含む知財活用方針を策定した。

STEP 2

支援の流れ

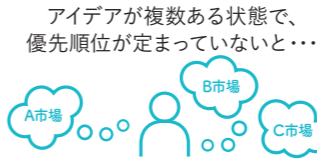


STEP 3

スタートアップが気を付けたいポイント

中長期の企業成長を見据えて
短期の事業戦略や提供価値を定める

よくある
問題



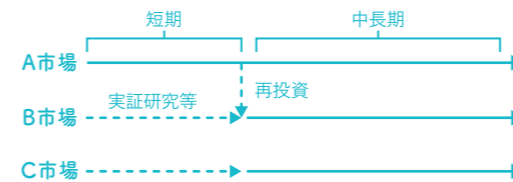
実証と資金調達が同時並行で進めた結果、リソースが分散し、中長期で狙う市場での勝ち筋が描けない。



事業戦略

1 短期で稼ぐ市場選定

▶ 市場を成長性・規制、顧客課題、差別化、協業先の見通し、収益化の確度等の観点から評価し、短期で参入できそうな市場を絞り込む。短期で得た知見や実績、収益を、将来の主戦場(中長期で目指す市場)で必要となる実証・開発に再投資できるように設計する。



POINT

- ▶ 市場が多いと検証に時間を要し、リソースが分散するため、他市場へ転用可能な技術・ノウハウの確保や他社との協業機会につながり短期的な収益が見込める市場に絞って進める。
- ▶ 中長期においては、高い参入障壁を築くため、短期で得た資源を活用しつつ、時間をかけた実証研究にも取り組み、優位性の確立を狙い事業を進める。

知財戦略

2 提供価値の特定・保護

- ▶ 顧客視点で「どんなよいことがあるか」を考え、自社製品・サービスの提供価値を定義する。特に迅速かつ直感的によさを実感できるかが重要。
- ▶ 提供価値を支える要素を分解して、自社の競争優位の源泉を明確化する。その核で参入障壁を築けるよう、権利化や秘匿化、契約等を組み合わせた保護方針を定める。

3 協業における成果の取扱い

- ▶ 自社のリソースで賄いきれない実証研究等を行う場合、協業は有効な選択肢となる。
- ▶ ただし、成果が生まれた後、成果帰属に関して議論が難航することは少なくない。そのため、協業前から目的や役割、成果の取扱いを協議しておくことで、後の行き違いやトラブルの回避につながる。

POINT 協業では早い段階で目的や成果の取扱い等をすり合わせる事が重要となる。



事業×知財の戦略の統合整理で
社会実装の道筋が明確になった

ハプキタス株式会社
代表取締役
和田 潤氏

支援を受ける前は、技術と事業の方向性は見えていたものの、知財戦略との接続が曖昧で、どこまでを守り、どこを攻めるべきか整理しきれていませんでした。伴走支援を通じて、事業と特許を同じベクトルで設計する重要性を学びました。特に、私自身が譲れない

軸を尊重しながら着地点を模索いただけたことは非常に心強く、100人の味方を得たような感覚でした。今後は「状態変化の可視化」を軸に、戦略と知財を統合した形で社会実装を進めてまいります。

支援者



知財メンター
ヘルスケア
IT特許事務所

坂本 剛志



ビジネスメンター

江本 文昭

スマートフォンで国内どこからでもオンライン診療を受けられるプラットフォームを提供するスタートアップ。患者の問診情報に応じて全国の医師とマッチングし、ビデオ通話による診療から処方・薬の受け取りまでを一貫してサービス提供。通院負担や待ち時間の軽減を通じて、医療アクセスの向上を目指し、社会実装に取り組んでいる。

支援サマリー



課題・目的

医療制度を踏まえ、事業と知財の整合を図る



支援成果

差別化領域と知財戦略の方向性を明確化



事業へ期待される効果

制度適合を前提とした競争優位の強化

STEP 1

現状把握・支援内容の設定

医療制度・規則を踏まえた
事業設計と知財戦略の構築

現状の課題・要望

- 1 事業拡大に向けたビジネス構造の再定義
- 2 医療制度・規制を踏まえた事業設計とリスク整理
- 3 競争優位性を支える知財戦略の確立

事業拡大を見据え、ステークホルダー間の役割分担や収益構造を含む事業スキームの整理が必要であった。また、医療に係る制度環境を踏まえた事業設計上の論点整理とリスクの明確化が求められていた。さらに、事業戦略と整合した知財戦略の確立が課題であった。

支援内容



ビジネス

事業拡大に向けた構造整理支援
事業拡大を見据え、事業スキームと医療制度上の論点を整理し、持続可能な構造への再構築を支援した。



知財

競争優位を確立する知財戦略支援
事業内容を踏まえ、発明の着眼点や技術の構成要素を整理し、出願方針の検討を支援した。

STEP 2

支援の流れ

| | |
|-------------------------------|---|
| ① 現状把握・ ステークホルダー の整理 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 自社の事業モデル、自社サービスの提供価値、協業先や顧客を含めたステークホルダー構造を整理し、金銭および情報の流れを可視化した。 ▶ 保有特許・商標の権利範囲を確認し、自社技術・サービスにおいて現状の知財で保護できる範囲を明確にし、事業戦略および制度・規制との整合性を検証した。これにより、知財の観点から見た強みと課題を明確化した。 |
| ② 事業計画 の作成 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 主要競合他社の特許調査を実施し、関連性の高い特許群を抽出したうえで、侵害リスクの有無および競争環境における自社の位置づけを整理した。 ▶ 医療制度枠組みを前提に事業スキームを検証し、規制に基づく事業設計上、業界内の各社が共通して実装し得るポイントを抽出して当該領域の権利化を検討するとともに、事業拡大に影響を及ぼし得る法的・制度的論点を明確化した。 |
| ③ 知財戦略 の策定 | <ul style="list-style-type: none"> ▶ リスク分析結果を踏まえ、事業と制度・規制の整合上、確保しておくべき必須の権利に着目し、同社の事業特性および競争環境に適合した知財戦略の方向性を整理した。 ▶ 既存技術の強化領域と新たに保護すべき領域を区分し、出願ポートフォリオの拡充方針を策定した。これにより、守りの知財から競争優位性を創出する知財へと戦略の軸足を転換した。 |

STEP 3

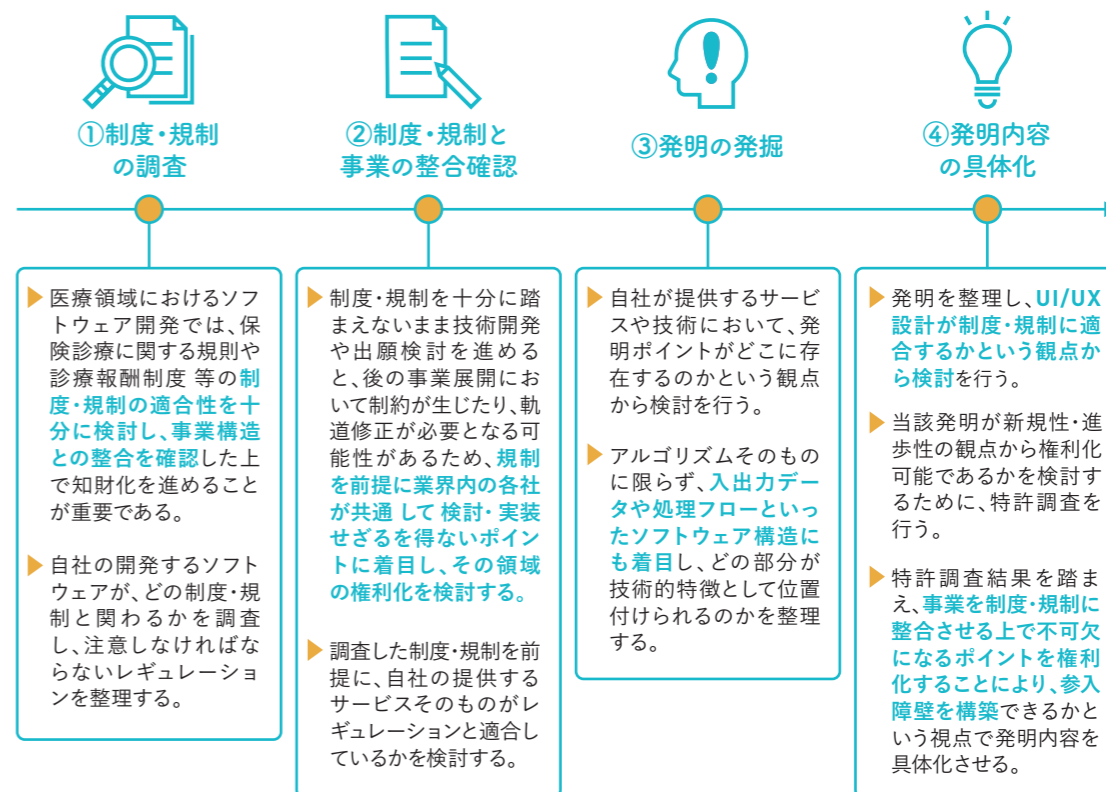
スタートアップが気を付けたいポイント

持続的な競争優位性を確立するため、
業界特有の制度・規制を土台にした出願戦略を構築

よくある
問題

医療領域におけるソフトウェア開発では、医療制度・規制を十分に考慮せずに開発や権利化を進めた場合、制度・規制に適合せず事業ができなくなることがある。
→競争優位性を保ちながら事業を進めていくためには、制度・規制の要件を明確にしたうえで自社の強みとなる事業領域を整理し知財化することが重要となる。

各種制度・規制を土台にした出願内容の考え方



知的財産を事業戦略として捉え、
競争環境で優位に立つための視点を獲得できた

株式会社クラウドドクター
代表取締役
赤松 敬之氏

支援を受ける前は、知的財産の重要性は認識していたものの、体系的な戦略や社内体制は十分に整備されておらず、特許・商標も必要に応じた個別対応にとどまっていた。支援を通じて、自社サービスの中に権利化可能な技術や仕組みが多数あることを認識し、出願の優先順位や方向性を整理することができました。

特許は技術保護だけでなく他社との関係性の中で自社を守る役割もあると理解しました。今後は知財経営の視点を取り入れ、事業戦略と連動した知財の創出・管理・活用を進め、継続的に取り組んでいきます。さらに、社内での知財意識の向上にもつなげていきます。

支援者



知財メンター
iCraft法律事務所
弁護士・弁理士

内田 誠



ビジネスメンター
合同会社キックティ
代表社員

吉田 耕治

背景

近年、日本ではスタートアップ創出の機運が高まり、各地域において大学等の研究成果を社会実装へとつなげる取り組みが進められています。大学・研究機関を起点とするディープテック分野は、国際競争力ある新産業創出の源泉として大きなポテンシャルを有しています。一方で、ディープテック分野の事業化支援の現場では、優れた研究成果が存在するにもかかわらず、**事業展開を見据えた知財ポートフォリオ設計や事業戦略との整合が十分でないことにより、事業化や投資判断が難航するケース**が少なくありません。すなわち、技術そのものの優位性と、事業としての競争優位性を構築するための知財戦略・市場戦略との接続が不十分であることが、スタートアップ創出・成長における共通課題となっています。

スタートアップは何をすればいい？

地域からグローバルに展開するディープテックスタートアップが世界市場で伍していくためには、優れた研究成果を生み出すだけでは不十分です。重要なのは、その成果を将来の事業価値へと転換するための知財マネジメントを、いかに早期から事業戦略の設計プロセスに組み込めるかです。スタートアップが主体的に取り組むべきアクションは、右記の三点に整理できます。

地域発ディープテック企業が世界市場で競争力を持つためには、「研究成果を創出すること」から「競争優位を設計すること」へと視点を転換する必要があります。知財を単なる手続きとしてではなく、事業戦略の中核として位置づけることが不可欠です。

スタートアップが取り組むべきアクション

- 1 創業期からの知財戦略構築**
創業期から市場・競合・出口を見据えた知財設計を行い、技術開発と並行して競争優位の構造を描く。
- 2 事業戦略と一体化した知財ポートフォリオ構築**
単発出願ではなく、周辺領域への技術展開や改良技術までを含めた面的な知財ポートフォリオを設計し、将来的な価値最大化を見据える。
- 3 事業・技術・知財を横断的に理解できる人材の確保**
ディープテック領域では、技術と市場、知財の論理が密接に絡み合うため、外部専門家の活用に加え、経営チーム内に横断的視点を持つ人材を配置することが望ましい。

創薬/医療分野の視点を例に

創薬・医療分野では、創薬ターゲットの選定、モダリティ（治療手段・検査手法の種類）の選択、適応疾患の設定といった研究開発の初期段階から、将来のバイプライン展開を見据えた特許クレーム構造や知財ポートフォリオを戦略的に設計できるかどうか、後のライセンス交渉、資金調達力、さらには企業の国際競争力を大きく左右します。しかし、大学・研究機関における知財支援は、依然として出願支援や権利化手続を中心とした運用にとどまる場合も少なくありません。その結果、単発の特許出願は行われていても、将来的な適応疾患の拡大や改良技術の囲い込み、競合排除を見据えたクレーム設計が十分に検討されていないケースが見受けられます。こうした状況では、技術的ポテンシャルが高くとも、投資家や製薬企業から見た際の「資産価値」が明確にならず、資金調達や提携交渉が難航する要因となります。

ベンチャーキャピタルの立場から見れば、重要なのは特許の有無もさることながら、「その知財が将来どのような価値を生み、どのような出口につながるか」という設計思想です。どの疾患領域へ横展開できるのか、モダリティ変更に耐えうるのか、競合参入をどの程度抑制できるのか、こうした中長期的視点でポートフォリオが構築されているかが問われます。単一パイプラインの成功確率のみならず、リスクを織り込みながら企業価値を最大化できる構造になっているかどうか、投資適格性を左右するのです。

最後に

関西地域は、世界水準の研究成果を生み出す土壌と、それを実装へと近づける産業基盤を併せ持つ、極めて恵まれた地域です。この強みを真の競争力へと転換できるかどうかは、「知財をいかに戦略的に設計するか」にかかっています。どの市場で優位に立つのか、誰と提携するのか、どのタイミングで資本を呼び込むのか、そのすべてが知財戦略と連動してきます。創業期から事業と一体で知財を設計し、競争優位を構造として築き上げることができれば、関西発スタートアップはグローバル市場において確固たる存在感を示すことができると思います。

支援前の課題

- 1 AI系サービスを展開する上で、参入障壁を構築するために、どのように特許を取得していくべきか検討が必要。
- 2 法規制・契約面の不確実性が大きく、ビジネスモデルを定めにくかった。

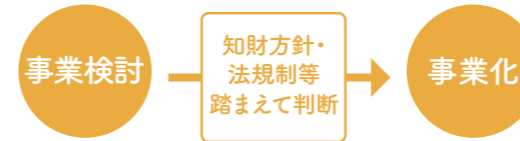
支援内容

知財戦略と法規制の整備で事業化推進

- 1 事業の優先順位と知財方針を明確にし、特許化する領域と非公開で守る領域を整理
- 2 概念実証に必要な法規制・契約面を整理し、事業化に向けた対応方針と実行計画策定を支援

支援後

支援を受けて変化したこと



知財方針（特許化、非公開）と法規制上の留意点が整理され、提供形態や事業化の進め方について、社内で共通認識を持って検討できるようになった。結果、技術単体の検討にとどまらず、事業化を見据えた判断が可能となった。

支援後に行った取組



出願計画を継続運用し、整理した領域について継続的に特許出願を実行している。



医療現場での実証を進めるとともに、販売開始後の展開に向けた事業化準備を進めている。

現支援後の成果

- ・ 支援を通じて知財戦略のスタンスを定め、方針に基づく行動設計が可能となった。
- ・ 知財に限らず法規制・契約等の論点を踏まえて提供形態と収益化の筋道が整理され、事業化を具体的に推進できるようになった。



株式会社ayumo
代表取締役
桑田 佳幸氏

知財方針や法規制対応を
一体で整備することで、事業化をより加速出来る。

- ・ 自身が考える知財方針（特許化／非公開の切替基準）と出願の優先順位付け手順を明文化し、社内で同じ判断が再現できる状態にできた。
- ・ 実証に必要な法規制の確認手順や目標設定、論点整理を行うことで、次の一手を自社で決めて事業を推進できる状態にできた。