

## 特集《スタートアップ支援》

ベンチャー・エコシステムの  
活性化に向けて

～特許庁のスタートアップ施策～

特許庁 企画調査課

課長補佐（企画班長） **松本 要**課長補佐（ベンチャー支援班長） **貝沼 憲司**

※

## 要 約

特許庁では、2018年7月より企画調査課内にベンチャー支援チームを立ち上げ、ベンチャー・エコシステム特有の知財面の課題を解決すべく各種施策を企画立案し、早期に実施に移しているところである。

本稿では、ベンチャー・エコシステムの活性化に向けた特許庁の取組について紹介する。

## 目次

1. はじめに
2. スタートアップと中小企業
3. スタートアップの知財における課題
4. スタートアップ支援施策
  - (1) 情報発信
  - (2) スーパー早期審査
  - (3) スタートアップと知財のコミュニティ
  - (4) 知財アクセラレーションプログラム (IPAS)
  - (5) 日本発知的財産活用ビジネス化支援事業 (JIP)
  - (6) 投資家向け知財手引書
5. CIPO のすすめ
6. おわりに

## 1. はじめに

第四次産業革命の時代を迎え、迅速で大胆な挑戦を行うベンチャー企業・スタートアップ（以下、原則として「スタートアップ」という）には、革新的な技術開発や既成概念にとらわれない斬新なアイデアによって、オープンイノベーションの中核的存在として、大企業や中小企業など既存事業会社のインフラ・リソースを有効活用しつつ、破壊的イノベーションともいえる新規事業を創出して産業の新陳代謝を促すことにより、少子高齢化や労働力不足などの様々な社会課題の解決や我が国の次世代の経済発展を支えていくことが期待されている。

政府全体としても、2016年4月に日本経済再生本部が「ベンチャー・チャレンジ2020」を取りまとめ、経

済産業省において「日本のスタートアップに次の成長を。世界に次の革新を。」をキャッチコピーとした「J-Startup」事業が開始されるなど、ベンチャー・エコシステムの構築に向け、単なるブームに終わらせることなく我が国のカルチャーとして根付かせるべく、政府一体となって取り組んでいるところである。

## 2. スタートアップと中小企業

表1にまとめたようにスタートアップには、いわゆる「中小企業」とは大きく異なり、設備もマーケットも職人的技能も、そして信用もない。あるのは革新的な技術やアイデア、そしてこれを生み出し社会実装に向けた熱意と行動力を持った人材といった知的資産だけである。そして、知的資産のコアは知的財産である。つまり、スタートアップの企業価値は「知財そのもの」なのである。

スタートアップを取り巻くベンチャー・エコシステムは中小企業とはまるで異なる。デットよりもエクイティを中心とした資本政策、様々な経営的助言を与えるアクセラレーターの存在。スピニアウトの場合は出身大学／企業との関係も経営に関わってくる。また、IPOやM&Aといった「EXIT」の概念。安定経営を目指す中小企業に、自らの会社を売ることを起業時から選択肢としておく企業があるだろうか。このエコシステムを活性化していくためには、エコシステム全体

※ 撮影 柴田雅人

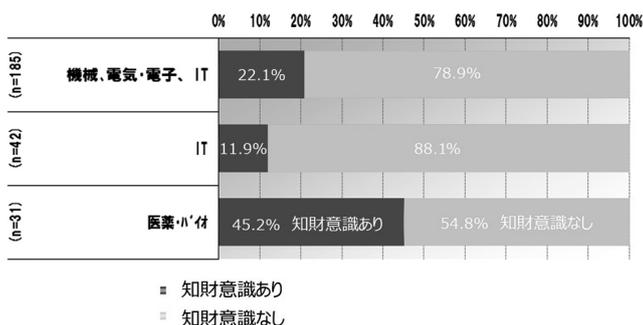
が、スタートアップの企業価値が知財にあることを理解し、経営ツールとしての知財はどうあるべきかを常に追求することが求められる。

表1：スタートアップと中小企業の違い

	スタートアップ	中小企業
企業価値	破壊的技術・アイデア・人材	技能・信用・製造設備
資金調達	投資	融資
スピード	急成長	安定成長
EXIT	IPO や M&A	特になし
大企業連携の目的	主に新規事業創出	主に製品供給

上述したように、スタートアップはあらゆる業態の中で最も知財の重要性が高いにもかかわらず、我が国におけるベンチャー・エコシステムを構成する当事者間における知財の意識は、業種にもよるが必ずしも高いとは言えない。特許庁の2017年の調査によれば、創業時点で経営において知財戦略を意識しているスタートアップは約2割、医薬・バイオでも4割強に留まる（図1参照）。

図1



一方、ベンチャー・エコシステムが確立されている米国では、投資家が「知的財産はスタートアップの生死を分ける」と表現するとおり、知財戦略の重要性は「常識」だ。近年多くのユニコーンを生み出す中国のスタートアップも、特許出願の動向や権利買収、媒体での経営者の発言などから、ハードウェア系だけでなくソフトウェア・サービス系に至るまで、知的財産に対する感度は非常に高い。

これには様々な要因が考えられるが、ベンチャー・エコシステムと、特許庁を含めた知財に関わる人々との距離が非常に遠いことが一つの要因である可能性がある。従前は、特許庁自ら、中小企業施策に包含されるものとして「ベンチャー」支援を位置づけてしまっていた。そこで、特許庁では、2017年度より、中小企業施策とスタートアップ施策を明確に切り分けて課題の洗い出しや施策検討を進め、2018年7月には、企画

調査課内に新たに「ベンチャー支援チーム」を設置した。そして、スタートアップやベンチャーキャピタルなどベンチャー・エコシステムを構成する当事者をターゲットとした知財関連情報を発信するとともに、ベンチャー・エコシステム特有の知財面の課題を解決すべく各種施策を企画立案し、早期に実施に移しているところである。

ここでは、ベンチャー・エコシステム活性化に向け、特許庁が洗い出した課題、そしてこれに対応した新しい支援施策について紹介したい。

### 3. スタートアップの知財に関する課題

上述したとおり、我が国におけるベンチャー・エコシステムにおける知財意識が必ずしも高くないこと、そして、ベンチャー・エコシステムと特許庁を含めた知財に関わる人々との距離が非常に遠いことを挙げた。しかしこれは一つの結果でもあることから、さらに分析し、課題を以下の3つに特定した。

#### (1) 知財戦略の重要性に気づくきっかけがない

スタートアップの経営者には、資金調達や事業計画策定、プロダクト開発、人材確保など様々な検討事項がある。この中において、知財は横串としていずれにも関わりうる観点であるにも関わらず、その専門性・複雑さ、そして直ちに効果がでるものではなく単にコストであるというイメージ（先願主義などを鑑みれば、気づいたときには手遅れである可能性があるにもかかわらず）から、検討事項における優先順位を下げてしまったり、そもそも検討事項に入れなかったりしてしまうケースがある。中には、知財に関する気づきや認識の高い経営者もいるが、前職時代に知財関連の業務経験があったケースや、社内・関係者の中に知財業務経験や意識の高いメンバーがいたケースなど、いずれも偶発的な要素が大きい。そして、助言を行う立場にあるベンチャーキャピタルやアクセラレーターも、必ずしも知財戦略に精通しておらず、残念ながら「必要になったとき専門家に頼めば良い」程度の意識しかないことがある。

オープンイノベーションを掲げる大企業との連携などを進める場合も、大企業側も、オープンイノベーション担当が知財担当を初めから関わらせようとする意識が低く、知財の検討が十分されないまま連携の最後の方によく知財担当がリスク評価の観点から関

わらせ、その結果知財担当があたかも連携を阻害する立場であるように扱われたり、また、連携で生まれた知財の帰属等に対して依然として下請け的な対応を取るなど、大企業側も大きな問題を抱えている。

そして、これらの課題の要因として、特許庁自身がベンチャー・エコシステム向けの情報発信をほとんど行えておらず、必要な情報が届いていなかった、ということにも言及しなければならない。

## (2) 支援がスピード感に対応できていない

スタートアップは急成長が求められる業態であるにもかかわらず、特許庁の支援がこのスピードに十分対応できていなかったことが2つめの課題である。審査期間はかつてと比べればかなり迅速となり、世界的に見ても最速となったが、それでもなお、資金調達や企業連携の際に権利化されているか否かでその評価が変わってくることから、スタートアップには、より早い権利化が望まれるケースがある。

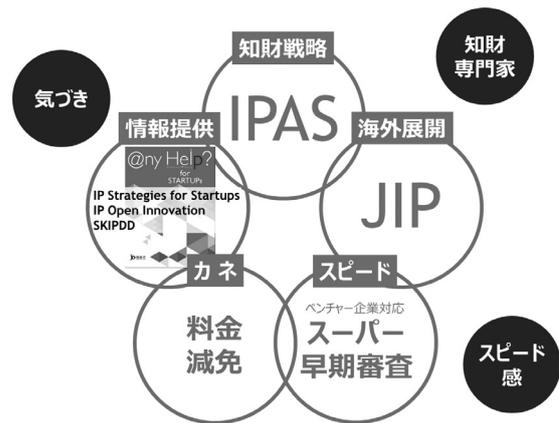
## (3) ベンチャー・エコシステムに通じた知財専門家が不足し、出会えない

ベンチャー・エコシステムと知財に関わる人々との距離が非常に遠い、ということは、すなわち知財側からみても、ベンチャー・エコシステムに通じた者が必ずしも多くないことの表れである。実際、スタートアップが知財の必要性に気づき、専門家に相談をしようとしても、スピード感なども含めスタートアップの経営を理解している知財専門家とはなかなか出会えず、結局数少ない口コミに頼っている、という声が聞かれた。

## 4. スタートアップ支援施策

上記の課題を踏まえ、特許庁では、様々な支援施策を企画立案し、実行している(図2)。ここでは、その中から、上記3つの課題に対応した支援施策を紹介すると共に、ベンチャー・エコシステム活性化のために、現在進めている取り組みを紹介する。

図2



### (1) 情報発信

「気づき」のきっかけを設けていくためには、やはりまず情報発信の強化である。特許庁では、まずスタートアップ向け情報を集約したウェブサイトを開設した(2018年4月に開設した(<http://www.jpo.go.jp/sesaku/kigyochizai/startup.htm>))。



そして、このウェブサイトのメインコンテンツとして、3つの知財コンテンツをとりまとめた。当該コンテンツは、先行する国内外のスタートアップの知財戦略事例集、大企業がスタートアップとのオープンイノベーションを進める上で留意すべき点を集めたベストプラクティス集、投資やM&Aの際に必要な知財デュー・デリジェンスの手順を紹介する標準手順書から構成される。現在、スタートアップや投資家等の支援者、オープンイノベーションに取り組みはじめた大企業等に向けて、イベントなど様々な機会を通じて発信しているところである。

さらに、今年8月には、「起業をお考えの方に」と題して起業を考えた際にまずすべきことを記したページを設けたところである。「β版」としての位置づけであり、よりわかりやすくしていくために利用者の皆様からのご意見をいただきながら更新していく予定である。

### (2) スーパー早期審査

スタートアップのスピード感への対応として、「ベンチャー企業対応スーパー早期審査」及び「ベンチャー企業対応面接活用審査」を2018年7月9日よ

り開始した。前者は、既存のスーパー早期審査制度が「実施関連出願」かつ「外国関連出願」を対象としているところ、スタートアップの出願についてはこれを緩和し、「実施関連出願」のみとするものである。これにより、ファーストアクションまで平均0.7ヶ月、権利化まで平均2.5ヶ月（2017年実績）という実績があるスーパー早期審査をより活用しやすくした。既にこの制度を活用したスタートアップから「迅速に特許を取得でき大変助かった」との声を聞いている。

また、後者は、通常の早期審査制度を利用した出願において、スタートアップの申請に基づき、一次審査通知前に面接を行うことで、スタートアップが戦略的に質の高い特許を早期に取得できるよう、きめ細かいサポートを提供できる体制を構築するものである。

### （3） スタートアップと知財のコミュニティ

ベンチャー・エコシステムと知財に関わる人々との距離を縮めるための方策として、既存のベンチャー・コミュニティに知財の観点を取り込んでいくことが重要である。スタートアップにおける多くの分野において、情報共有やネットワークの場としてのコミュニティが形成されている。しかし、知財の観点からは、現時点において一部のコミュニティにおいて弁理士が定期的に相談会を開催する程度であって、コミュニティの中で知財に関する情報が十分に共有されているとはいいがたく、そもそも知財に関する情報を共有する仕組みができていないのが現状である。

そこで、特許庁では、分野横断的にさまざまな技術・ビジネスモデルを有するスタートアップや知財の専門家が集まる知財コミュニティの形成を図っていく。その形が具体的であれ、仮想的であれ、新たな技術や異分野間の連携・融合を図ることで新たなイノベーションのきっかけとするとともに、知財専門家とともに最先端の技術やビジネスモデルの知財戦略を構築することは、今後のスタートアップの経営戦略に知財戦略をいかに組み込んでいくかを検討する上で非常に有意義であろう。オープンなイベントと並行して、クローズドな、信頼で構成されたグループによる深い議論の場を設け、その議論に関心のある人を少しずつ巻き込んでいくことによって、より幅広い分野や知識を有する関係者が、知財をキーワードとして密な関係を構築できる場にしていければと考えている。

また、コミュニティの場で積極的に活動する知財専

門家は、自然とコミュニティにおける認知度が高まり信頼関係が構築されていくことで、スタートアップとのネットワークも広がっていく。スタートアップにとっては、異なる技術分野のスタートアップや事業会社との連携により新しいイノベーションを創出するきっかけを得つつ、適切な知財専門家と出会える場として、一方、知財専門家にとっては、スタートアップとの新たなビジネスの獲得や、スタートアップの最先端の技術・ビジネスの知識を学ぶ自己研鑽の場として、さらにベンチャーキャピタルなどの投資家やアクセラレーター、オープンイノベーションに取り組む事業会社も交えた、スタートアップと知財専門家との距離を縮めるコミュニティとして機能していくことを期待している。

そして、将来的には、この知財コミュニティがスタートアップの成長に資する有益なコミュニティの一つとしてベンチャー・エコシステムの中に組み込まれていくことが望まれる。

### （4） 知財アクセラレーションプログラム（IPAS）

近年、官公庁や地方自治体、大企業、インキュベーションセンター、ベンチャーキャピタル、アクセラレーターにおいてアクセラレーションプログラムが積極的に行われている。これは、スタートアップを公募し、採択されたスタートアップに対して支援を行うプログラムの総称であり、主体の目的に応じて支援内容は異なっている。特許庁が今年度より新しく始めた「知財アクセラレーションプログラム」（IPAS：Intellectual Property Acceleration program for Startups）は、その名のとおり知財に関する支援を行うことで事業の加速を図るプログラムであり、知財に関する関心はあるものの、具体的に何をすべきかわからないスタートアップに対して、一定期間、後述する知財メンタリングチームを派遣するものである。

今年度の「IPAS」では、IT、ものづくり、医薬・バイオ・新素材などのさまざまな分野のスタートアップを幅広く募集し、厳正な審査を経て10社を採択した（図3、<https://www.ipas.go.jp/>）。3か月間のメンタリングとその後のフォローアップの中で、ビジネスに適した知財戦略を構築することでスタートアップの成長を促すとともに、その支援モデルを体系化し、他のスタートアップや支援機関に周知・普及させることで、ベンチャー・エコシステム全体における知財マイ

ンドの底上げを図っていく。

今回のプログラムで採択された10社が、ベンチャー・エコシステムにおける知財活用のリードスタートアップとして活躍し、他のスタートアップのモデルとなることを期待している。

図3



#### ・知財メンタリングチーム

スタートアップに対する知財支援としては、知財専門家である弁理士や弁護士によるメンタリングが考えられる。しかし、上述したように、スタートアップに支援を行う上では、スタートアップ特有のビジネスモデルや経営に関する課題も把握している必要があるが、そのようなスキルや経験を十分に有する知財専門家は稀である。

そこで、本プログラムにおいては、スタートアップのビジネスに詳しいベンチャーキャピタル経験者やスタートアップのビジネスに対してコンサル経験のある専門家と、弁理士や弁護士などの知財専門家からなるチームによってスタートアップを支援する。これにより、お互いの不足する部分を補完しながらメンタリングを行うことができると同時に、お互いのメンタリングの様子を直で見ることによって自分に足りない部分を学ぶことができるため、スタートアップの支援のみならず、専門家の育成にもつながることが期待される。

#### ・ナレッジシェアプログラム

IPASには多くの知財やビジネスの専門家に登録をいただいた。メンタリングチームに参画いただく専門家はその一部とならざるを得ないが、スタートアップ支援の意志を持ち集まった専門家がお互いの知識や経

験をシェアする場を設けることで、互いに学びつつ、ネットワーキングの機会とすることを目的とするプログラムである。

具体的には、月1程度の頻度で、登録した専門家やスタートアップを集め、セミナー形式や専門家によるパネルディスカッションを企画・実行している。これに限らず、スタートアップの抱えている知財に対する課題について、専門家がその解決策を提案するピッチのような形式、スタートアップの持っている技術をいかに強い権利にするかのアイデアソンのような形式などインタラクティブな形式も考えられ、参加するスタートアップや専門家による自発的な提案にも大いに期待している。

課題にも挙げたように、現在はスタートアップにとって適切な知財専門家をどのように探すかは困難である。例えば、ウェブ上に掲載されている知財専門家情報からは、経歴や表面的な専門性は理解できても、相性やコミュニケーション能力など具体的に会ってみないことにはわからないことも多い。口コミを頼ってみても、他のスタートアップにとって適切な知財専門家が必ずしも自社にとって適切とも限らない。このナレッジシェアプログラムには、できるだけ多くのスタートアップやビジネスの専門家、そして知財専門家に参加いただき、スタートアップなどベンチャー・エコシステムと知財専門家の距離を縮める機会としたいと考えている。

### (5) 日本発知的財産活用ビジネス化支援事業 (JIP 事業)

JIP (JETRO Innovation Program) 事業は、優れた技術を有するスタートアップの海外展開を、展開しようとする地域毎にハンズオンで一貫支援するプログラムであり、特許庁の補助事業としてJETROが実施しているものである。

今年度は、シリコンバレー、深セン、ベルリン、ASEAN (インドネシア、マレーシア、タイ) の6地域を対象に、地域毎に現地アクセラレーターと提携し、ビジネスモデル構築・マーケティング戦略・ピッチトレーニング等からなる集中研修「BootCamp」を実施し、提携アクセラレーターによる継続的なメンタリングや顧客候補先の発掘、海外展示会やピッチイベント等によるビジネスマッチング機会の提供を行うものである。

応募要件として海外展開を検討するスタートアップ企業であり、かつ、本事業の対象となる技術またはビジネスモデルに関連する特許・実用新案、意匠を登録または出願済みであることが求められる。

今年度は、支援先として合計 49 社の企業を採択した。知財をテコに、日本発スタートアップの積極的な海外展開を支援していきたい。

## (6) 投資家向け知財手引書

これまで述べてきた各種の施策は、主にスタートアップに焦点を当てたものが中心となっている。しかし、スタートアップにおける知財意識の向上のためには、投資先の経営に大きな影響力を持つ投資家の役割が非常に重要である。

例えば、スタートアップの知財意識がいくら高くても、投資家がそれを適切に評価できず、また、適切な知財面の支援を与えられないままでは、資金調達においてスタートアップは適切な価値評価を受けることができず、投資したとしても、スタートアップが十分に知財費用を配分できなかつたり、適切な知財戦略を構築できなかつたりすることで、投資家自身も、本来投資先スタートアップが持つバリューアップのポテンシャルを十分に活かすことができないという結果を招きかねない。

そこで、特許庁では、スタートアップの成長ステージごとの事業と知財に対するマイルストーンを設定し、マイルストーン達成のために投資家が行うべき知財面のハンズオン支援の具体的内容やスタートアップに備えさせるべき知財体制等を整理し、投資家が知るべき知財手引書としてとりまとめる予定である。

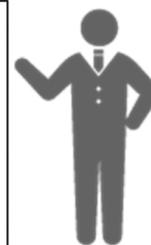
## 5. CIPO のすすめ

これまで、スタートアップに対する知財戦略の重要性についての認識を高めるための施策を紹介してきた。上記の事例集などでは、様々な方法論が示されているが、経営判断において、すぐにできることが一つある。それは、取締役レベルの知財担当責任者である「CIPO: Chief Intellectual Property Officer」を設置することである。実際、今日のユニコーンと呼ばれる 10

億ドル以上の企業価値を有するスタートアップにおいては、その創業期に知財担当役員を置いているケースが多いと聞く。

人材リソースに限りのあるスタートアップでは、CIPO は必ずしも専任である必要はない。また、特許など知財が直接的には技術や法律との関係性が強いように見えることから、技術担当責任者である CTO や法務担当責任者である CLO が知財も一応見ていることにしている、というケースが散見される。しかし、知財戦略が事業戦略と密接に結びつくものであること、スタートアップにとっては知財が資金調達や企業価値評価に直接関わるものであること、知財の性質として知財そのものによる利益は可視化されづらく一見コストとして認識されがちであるが長期的視点では間接的に利益を生む「投資」と類似した特性があること、を鑑みれば、戦略を司る CEO や CSO、ファイナンス戦略を司る CFO が兼任する形が好ましいだろう。

知財の知識が高くないと CIPO を務めることができないということはない。CIPO に任命されることで、名乗るからには知財を学ばなければならない、という意識が経営層に自発的に芽生えることを期待して提案するものである。



## 6. おわりに

特許庁のスタートアップ支援はまだ始まったばかりであり、まさに我々ベンチャー支援チームもリーンススタートアップとして試行錯誤を繰り返しながら具体的に施策を進めている最中である。

今後の特許庁におけるスタートアップ支援について、ぜひみなさまの忌憚のないご意見等をいただければ幸いです。

(原稿受領 2018. 11. 2)