

要約版（公開資料）

特許庁 「スタートアップの課題解決のための プロボノチームに関する調査研究」 報告書要約版

2025年 3月28日

株式会社野村総合研究所

本調査の企画・運営に際しては、以下の企業にご協力いただきました（順不同）。

- ・株式会社YOUTRUST
- ・株式会社エンファクトリー
- ・一般社団法人社会実装推進センター
- ・株式会社ローンディール

※ 本資料は特許庁に帰属します。なお、報告書の執筆者については、本報告書からの引用である旨付記することを条件に、執筆部分に限り複製、翻訳、翻案の形で利用することが可能です。



INDEX

01 調査概要

P3-4 本調査が目指す姿

P5 本調査の実施内容

02 調査結果紹介

P6-7 調査パート

P8-9 実証パート

03 プロジェクト紹介

P10-11 実施サマリー

P12-14 事例詳述

04 本調査の示唆

P15-16 スタートアップ向け

P17-18 プロボノ向け

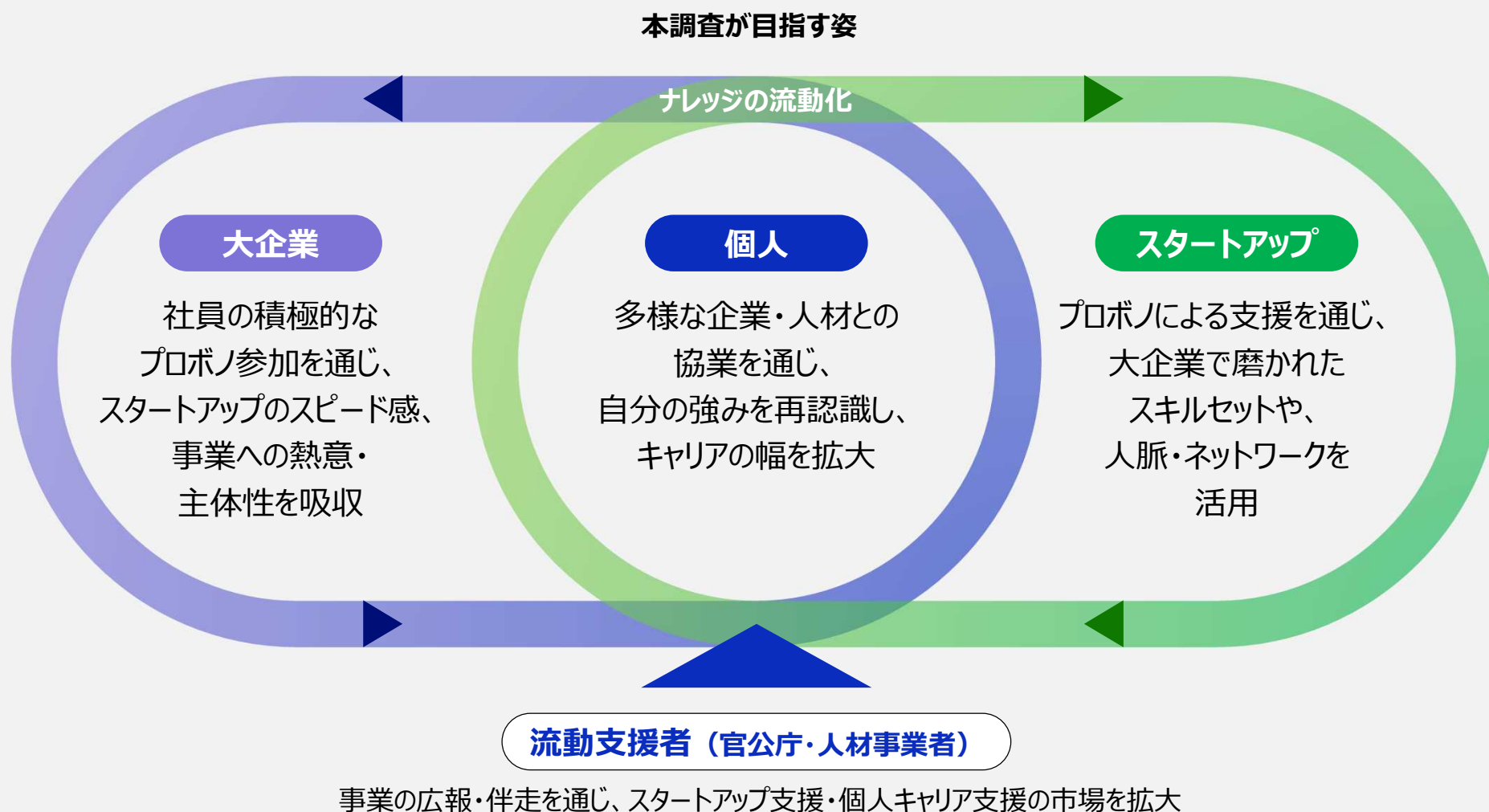
P19-20 運営事務局向け

01 調査概要

本調査が目指す姿

大企業・スタートアップ間でのナレッジ流動化を通じた、 両者の事業成長を中長期的なゴールとして設定しています

- ナレッジ流動化を通じ、ナレッジを有する個人、また流動を促す支援者にとっても恩恵が生まれている状態を目指します。



スタートアップでプロボノを行う活動を「スタボノ」と命名し、その意義・秘訣の整理を短期的なゴールとして設定しています

- 今年度は、ナレッジ流動化のきっかけづくりの仮説として、「業務時間外」かつ「金銭報酬なし」で、自らの専門知見を活かした支援を行うプロボノにフォーカスしました。

目指すべきゴール・具体的な状態

短期的なゴール

成功要因・教訓 の認知・理解	スタボノの意義と、成功させるための秘訣が社会に広く浸透している状態
スタボノの普及	義務・責任が少ない形で、大企業・スタートアップの構成員同士がはじめてつながるチャンスが生まれている状態
多様な人材活用 手法の普及	本業フルコミット以外の形式を通じて、大企業・スタートアップの構成員同士がつながるチャンスが生まれている状態
個人ベースでの 関係性構築	大企業・スタートアップの構成員同士が互いを信頼しあい、何かあれば気軽に意見交換できる状態
大企業・スタート アップ間での ナレッジ流動化	大企業・スタートアップが互いに学び合うことで、自社の事業成長上の課題を克服できている状態

01 調査概要

本調査の実施内容

「調査」と「実証」の両側面から、 スタボノの意義・要諦の整理を試みました

本調査の実施事項

調査パート

委員会による 議論・検討

10月・1月・2月・3月の計4回実施

- スタートアップ支援やナレッジ流動化に知見の深い有識者を多方面から招聘し、事業のあるべき姿についてご議論いただく
- 今年度事業の進捗・成果についても講評いただく

公開情報調査 ヒアリング調査

9月-3月にかけて継続的に実施

- スタートアップへのナレッジ流動の実態やプロボノの効果について、公開情報をとりまとめる
- 本調査の関係者に対してヒアリングを行い、企画案に対する助言・フィードバックを収集する

実証パート

参加者向け 研修企画

11月-3月にかけて継続的に実施

- 参加者に対して、自身の学びにつながる研修を、全体で14時間程度で、外部講師も招聘しながら提供する

プロジェクト 伴走支援

開始準備：9月-11月
プロジェクト：11月-2月

- スタートアップ10社に対して、3人1組のスタボノ参加者をマッチングし、スタートアップの課題に3か月程度で取り組む

02 調査結果紹介

委員会による
議論・検討

スタートアップ・越境人材・知財の3分野の有識者から、 今年度事業の改善余地をご指摘いただきました

委員会の流れと主なアジェンダ

第1回

(10月下旬)

- ・ 本調査の目指す姿について
- ・ マッチング・伴走支援に際した配慮事項について
- ・ 中間・最終成果報告会・研修企画の方向性について

第2回

(1月上旬)

- ・ 事業期間後半での伴走支援方針について
- ・ 次年度以降のスタボノ参加者の掘り起こしについて
- ・ スタボノ中間成果報告会

第3回

(2月下旬)

- ・ 本調査のとりまとめ方針について
- ・ スタボノ最終成果報告会

第4回

(3月中旬)

- ・ 本調査結果のとりまとめ報告
- ・ 本調査全体への講評
- ・ 本調査の改善余地について

委員会の構成員（所属・役職は2024年度時点）

	氏名（敬称略）	所属・役職
委員長	伊達 洋駆	株式会社ビジネスリサーチラボ 代表取締役 東京大学大学院情報学環 特任研究員
	吉水 文哲	アデコ株式会社 コンサルティング部 人的資本経営グループ長
	田口 彩人	株式会社YOUTRUST マーケティング部Communication局 局長
	木本 大介	ピクシーダストテクノロジーズ株式会社 知財・法務・広報グループ長/弁理士
	鷺山 昌多	Beyond Next Ventures株式会社 執行役員 Talent Partner
	津守 宏晃	株式会社村田製作所 IoT事業推進部 プロジェクトマネージャー
委員	菅原 修	三井住友海上火災保険株式会社 人事部 能力開発チーム長

公開情報・ヒアリング調査を通じ、 本調査の企画・改善に有益な示唆をとりまとめました

公開情報調査・ヒアリング調査サマリ

調査手法	調査対象	調査観点	得られた示唆（抜粋）
公開情報 調査	類似事業報告書・ 学術文献等	- スタートアップへの人材流動の実態 - スタートアップにおけるキャリア形成の実態 - プロボノを通じて得られる効果と取組の要諦	- 転職前の試用期間的な位置づけとして、スタートアップへの関心が高い人材がプロボノを行うケースが見られる - プロボノを経験した参加者は、本業に対してもより主体的に取り組めるようになることが期待される
	ベンチャーキャピタル（4社）	- スタートアップにおけるプロボノの有用性 - スタボノ・研修プログラム企画に係る留意点	- プロボノ形態でも、知財人材のスタートアップ参画意義は大きい - プロボノの参加モチベーションを把握しながら、スタートアップとの期待値調整を行うことが重要
ヒアリング 調査	大企業（2社）	- プロボノが従業員に与える効果 - スタボノ・研修プログラムへのニーズ	- 社内研修や異動では得られない気づきをプロボノで得た社員は多い - プロボノ終了後のフィードバック機会を充実させることで、学びの言語化を促進することができる
	人材事業者（4社）	- スタボノ立ち上げ～伴走支援に係る留意点 - 研修プログラムへのニーズ	- プロジェクト開始から1か月は重点的に伴走支援を行うべき - 終了後も良好な関係性を維持できるよう工夫すべき
	スタボノ参加者（12名）	- スタボノ活動における悩み - 本調査や事務局へのニーズ	参加者により密につながれる場や、スタートアップの事業概要や熱量が直接伝わる場が事業初期にあると望ましい
	スタボノ参加 スタートアップ（1社）		- 無償のプロボノに対して、どこまでお願いしてよいかわからない - プロジェクト進行上のとりまとめ役がスタボノ参加者内に必要

02 調査結果紹介

参加者向け
研修企画

スタボノ実施中～終了までの期間で研修プログラムを企画し、参加者のマインド・スキル双方の成長を促しました

スタボノ参加者向け
研修の目的

1

スタボノでの
学びを
最大化する

2

スタートアップ
キャリアへの
理解を深める

3

今後のキャリアで
スタボノでの
学びを活かす

研修概要（全14時間、最終回のみ対面形式で開催）

実施回	研修名	講師・登壇者（所属は2024年度時点）	日程
1	チームビルディング・プロジェクトマネジメント研修	松岡 永里子様（エンファクトリー）	11/22（金） 19:00-20:30（1.5h）
2	WILL発掘ワークショップ（Day1）	大川 陽介様（ローンディール）	12/5（木） 19:00-20:30（1.5h）
3	WILL発掘ワークショップ（Day2）	大川 陽介様（ローンディール）	12/20（金） 19:00-20:30（1.5h）
4	パネルディスカッション「プロボノ経験者に学ぶ」	石川 貴志様（ワークデザインラボ） 山田 孝雄様（日本アイ・ビー・エム） 菅山 明美様（ハッピーエンジン）	1/16（木） 19:00～20:00（1h）
5	パネルディスカッション「複・副業経験者に学ぶ」	田中 みどり様（パーソルイノベーション lotsful） 村上 茂久様（ファインディールズ） 鬼鞍 信太郎様（リセ）	1/29（水） 19:00～20:00（1h）
6	パネルディスカッション「キャリアアップ人材に学ぶ」	田口 彩人様（YOUTRUST） 村石 怜菜様（ビービット） 島袋 孝一様（J. フロントリテイリング）	2/18（火） 19:00～20:00（1h）
最終	WILL発掘ワークショップ（Day3）	大川 陽介様（ローンディール）	3/1（土） 9:30-12:30（3h）
	リーダーシップ講座	駒村 和彦（野村総合研究所）	3/1（土） 13:30-16:30（3h）
	クロージングセッション	事務局	3/1（土） 16:30-17:00（0.5h）

準備期間2か月程度、 プロジェクト期間3か月程度のスケジュールで開催しました

スタボノ概要 本業以外の時間（月10-20h程度）で、自らの専門性を活かして、無償でスタートアップのミッションを行うことを前提に、スタートアップ・参加者双方の意向を踏まえながらマッチング・伴走支援を行いました。



スタボノ実施方法

スタートアップ（全10社）



- ・ 特許庁および国内ベンチャーキャピタルから推薦のあったディープテック・スタートアップのうち、事務局との面談を通じ、本調査への参加にご承諾いただいた企業
- ・ 参加条件として、少なくとも社員1名による、スタボノ期間中の定例打合せへの参加や、スタボノ参加者へのインプットをご依頼

参加者（各社3名1組）



- ・ 国内知財関連コミュニティや、キャリアプラットフォーム登録者向けに告知し、マッチング結果を踏まえて参加者を決定
- ・ 各チームに少なくとも1名は知財専門性の高い人材をアサインし、知財が関係するスタートアップの課題に取り組む

多様な所属・経歴の参加者が自身のスキルを活用し、3か月間で、 知財の観点を踏まえたアウトプットを作成いただきました

スタボノプロジェクト一覧

No.	スタートアップ 分野	設立年	スタボノ参加者 (当初時、主な経歴)			最終アウトプット
1	マテリアル	2015年	事業会社 知財担当	事業会社 デザイナー	事業会社 広報	✓ 周辺特許・競合出願分析結果 ✓ サービスUIデザイン案
2	バイオ	2018年	事業会社 知財担当	事業会社 法務担当	事業会社 法務担当	✓ 技術用途仮説 ✓ 契約スキーム提案資料
3	IoT	2017年	事業会社 知財担当	法律事務所 弁護士	コンサルファーム コンサルタント	✓ 周辺特許・競合出願分析結果 ✓ 契約交渉支援
4	エネルギー	2018年	事業会社 知財担当	事業会社 知財担当	事業会社 知財担当	✓ アライアンス提案仮説 ✓ IPランドスケープ実施マニュアル
5	IoT	2012年	事業会社 知財担当	事業会社 事業開発	事業会社 広報	✓ 新規事業仮説 ✓ 有望市場調査結果
6	エネルギー	2021年	弁理士法人 弁理士	事業会社 知財担当	事業会社 マーケティング	✓ 企業MVV・デザインフォーマット ✓ 有望市場調査結果
7	バイオ	2021年	弁理士法人 弁理士	事業会社 知財担当	事業会社 エンジニア	✓ 周辺特許・競合出願分析結果 ✓ 出願戦略提案資料
8	マテリアル	2021年	事業会社 知財担当	公務員	事業会社 マーケティング	✓ アライアンス提案仮説 ✓ 周辺特許・競合出願分析結果
9	マテリアル	2021年	事業会社 知財担当	事業会社 知財担当	フリーランス (企画・開発)	✓ 周辺特許・競合出願分析結果 ✓ 技術用途仮説
10	バイオ	2020年	法律事務所 弁護士	事業会社 法務担当	事業会社 事業開発	✓ 新規事業仮説 ✓ 契約書作成支援・レビュー

10チームの活動内容はさまざまでしたが、円滑に進めるために 気をつけるべき「要注意サイン」は共通していました

■ 次ページからは、未然にこれらの要注意サインを回避したことで、参加者・スタートアップ双方がwin-winとなった事例を紹介します。

要注意サイン

解説

スタボノ終了時のアウトプットイメージ
が定まっていない

アウトプットイメージの合意が直前になると、**スタボノ参加者の作業負荷が増え**、スタートアップにとっても**期待とずれてしまいがち**です

スタボノ参加者内での
ミーティングを行わない

スタボノ参加者同士の目線がすり合っていないと、**順調に作業が進んでいるのかがわからなくなってしまいます**

スタボノ参加者に
任せきってしまう

定期的にスタボノ参加者との打合せの場を持たないと、**スタートアップが望む方針とは異なった作業**が行われてしまう可能性があります

スタボノ参加者がスタートアップへの
質問を遠慮してしまう

スタートアップの悩みをうまく聞き出せないと、期間内で実現可能な**アウトプット**についての議論が**進まなくなってしまいます**

スタボノ参加者内で
プロジェクトリーダーを決めていない

スタボノ参加者内で少なくとも1名、とりまとめ担当がいないと、スケジュール管理や役割分担を誰も行わないため、**作業の抜け漏れが増えてしまいます**

重要度の低い事業課題を
スタボノ参加者に提示してしまう

重要度が低い課題だと、あまり期待されていない、とスタボノ参加者が感じ、結果として**参加者のモチベーションが下がってしまいがち**です

明確な事業課題がないまま
プロジェクトを開始してしまう

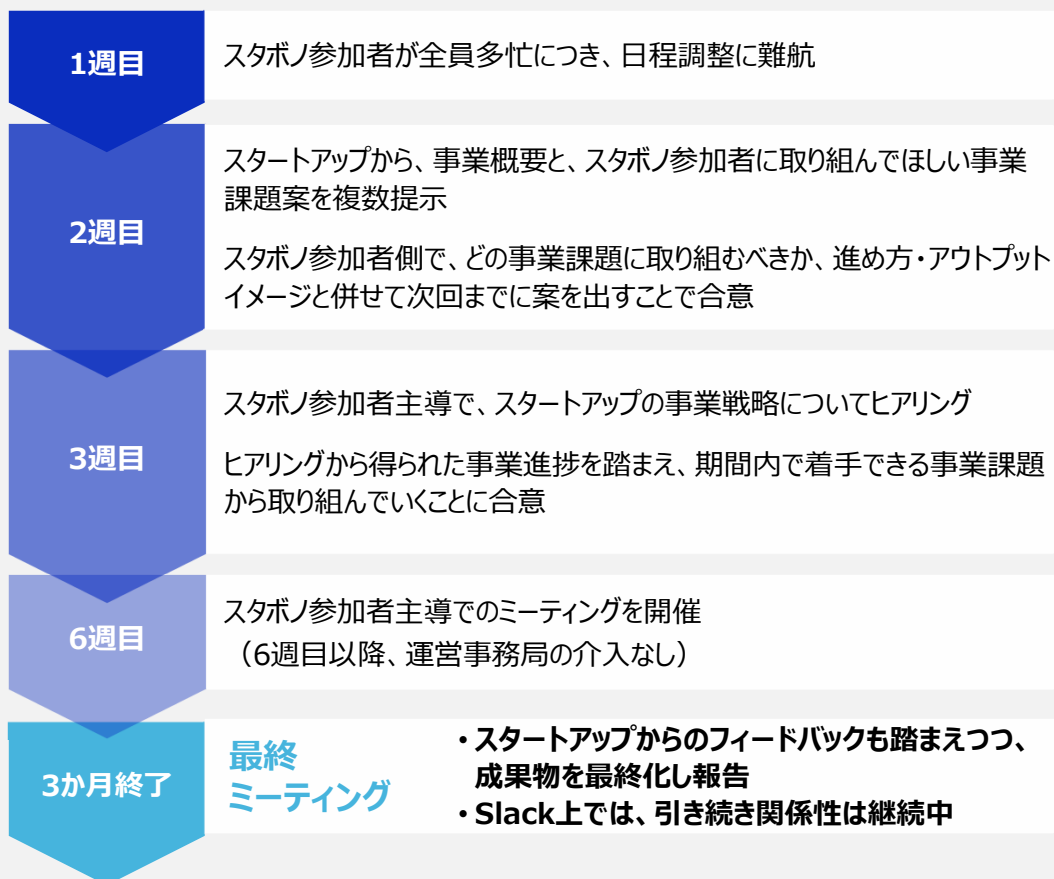
スタートアップと運営事務局の間で明確化しておかないと、スタボノ参加者は**何を解決すれば良いのかわからず**、なかなかプロジェクトが始まりません

業界知見と、知財・法務領域の知見のかけ合わせで、 スタートアップの意思決定が加速

成功のポイント

- 事業分野に詳しい人材が参画し、チームの理解を底上げ
- スタボノ参加者のうちのプロジェクトリーダー役が、スタートアップとの合意形成やスケジュールマネジメントを主導

事業スケジュール



スタボノ終了後の声



スタートアップ
担当者

- ・スタボノ参加者のおかげで非常に業務が進捗した。個人的にも勉強になった。
- ・スタボノを通じて、フルコミット可能なビジネス知財・法務のスペシャリストを採用する必要性を感じた。

プロジェクトの満足度

★★★★★ (とても満足している)

参加者との継続連携意向

切れ目なくコミュニケーションを取り続けたい



参加者①

- ・関連する業界での経験があり、本件も当初からわくわくしながら取り組むことができた。
- ・自分のナレッジが、スタートアップでも適用可能なことを確認できてよかった。

期間内の貢献実感

貢献実感があった

SUとの継続連携意向

積極的に関わりたい



参加者②

- ・本業では扱うことのできない事業領域に対して、自身の専門性を用いて、伴走形式で支援できるのが楽しかった。
- ・スタートアップが有する課題意識を知ることができた。

期間内の貢献実感

貢献実感があった

SUとの継続連携意向

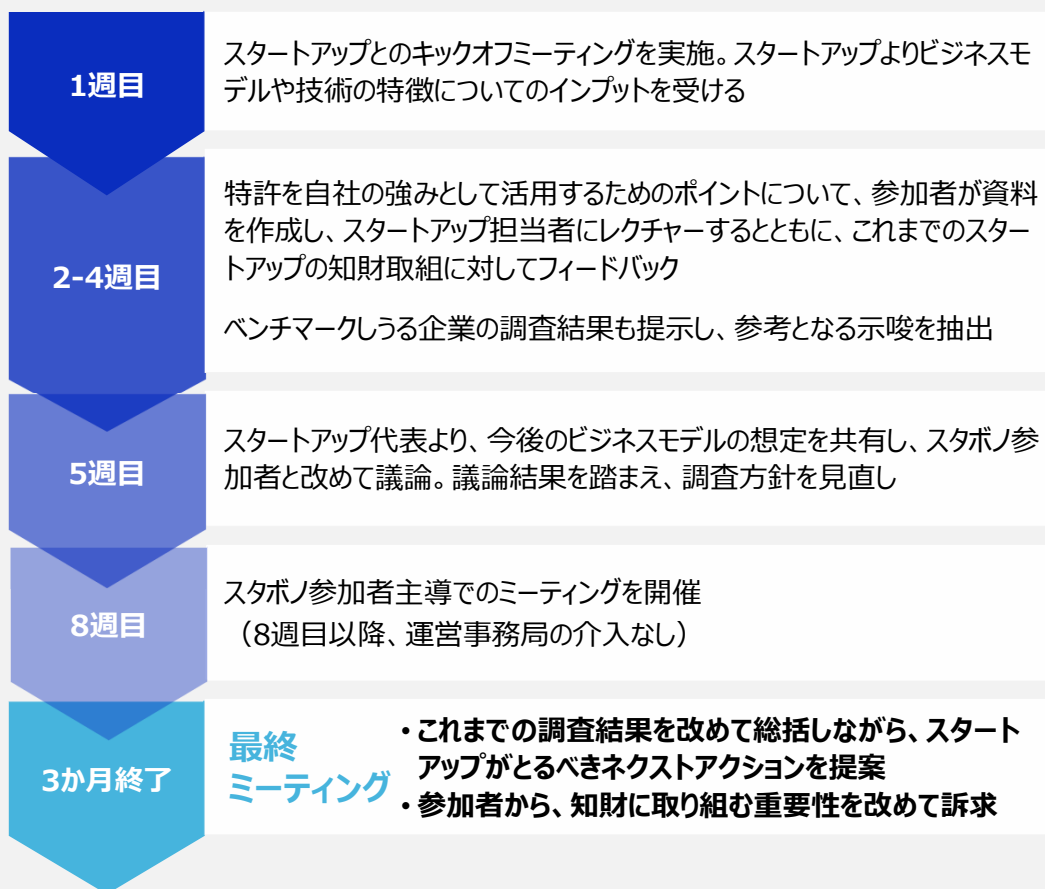
積極的に関わりたい

知財に取り組む必要性（Why）から参加者がレクチャーしたことで、スタートアップが知財の重要性を認識

成功のポイント

- スタートアップのミーティングとは別途、チーム内でも密にコミュニケーションを取り、相互にタスク進捗を確認
- 必要と思われる支援内容をスタボノ参加者主導で提案

事業スケジュール



スタボノ終了後の声



スタートアップ
担当者

- ・スタボノチームとの協働を通じて、知財の重要性に気づくことができた。
- ・参加者からのアウトプットは、一般論ではなく、自社に特化したテーラーメイドな提案だったため、特許を強みとしてビジネスに織り込むイメージも広がった。

プロジェクトの満足度

★★★★★（とても満足している）

参加者との継続連携意向

近いうちにまたコミュニケーションをとりたい



参加者①

- ・大企業と異なり、リソースが十分でない中で、スタートアップが知財に取り組むことの大変さを実感することができた。
- ・オンライン中心でもあったため、具体的な提案まで踏み込み切れなかったのは心残り。

期間内の貢献実感

貢献実感があつた

SUとの継続連携意向

機会があれば関わりたい



参加者②

- ・難しい事業課題だったが、大企業の知財部員とも協働できたことで、自分にはない考え方を得られたのが有意義だった。

期間内の貢献実感

貢献実感があつた

SUとの継続連携意向

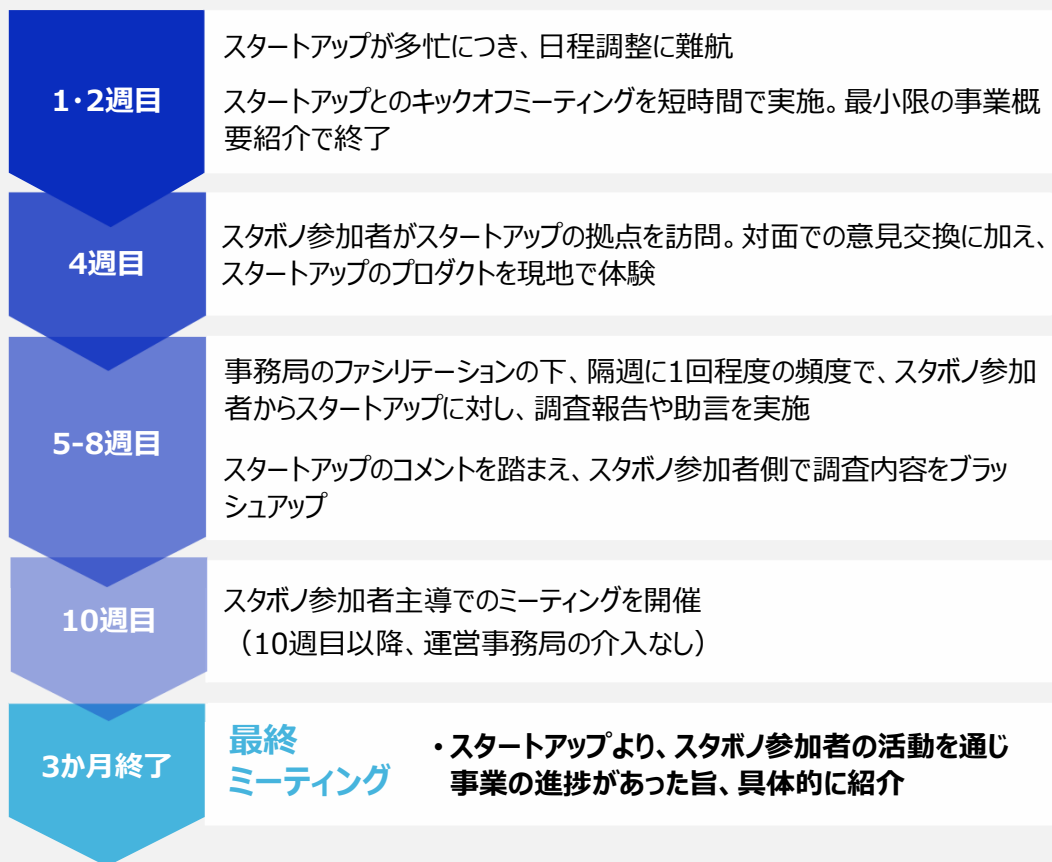
機会があれば関わりたい

参加者が自身の業務経験を活かしたことで、 スタートアップが着手できていなかった知財関連業務が進捗

成功のポイント

- プロジェクト初期の対面コミュニケーションを通じ、スタートアップ・参加者間での相互理解が進展
- 当初の事業課題を外れた、日々のスタートアップの困りごとに対しても専門性を活かして助言

事業スケジュール



スタボノ終了後の声



スタートアップ
担当者

- ・参加者による調査や資料化がありがたかった。会社の中で2年ほどたまっていた業務が進捗した。
- ・当初の想定にはなかった事業課題の相談ができたのも成果だった。

プロジェクトの満足度

★★★★★ (とても満足している)

参加者との継続連携意向

近いうちにまたコミュニケーションをとりたい



参加者①

- ・スタートアップ側の担当者の業務範囲とスピード感には驚いた。
- ・これまでのキャリアでスタートアップとの接点はなかったが、今後はスタートアップに対して専門性を提供することも考えたい。

期間内の貢献実感

貢献実感があった

SUとの継続連携意向

積極的に関わりたい



参加者②

- ・本業と離れた領域だったため、自分のスキルが通用しない部分も感じたが、だからその面白さも感じられた。

期間内の貢献実感

貢献実感があった

SUとの継続連携意向

機会があれば関わりたい

プロボノ活用検討FAQ ～スタートアップのありがちな不安にお答えします～

懸念点			回答
開始前	1	自社の機密情報をプロボノに開示することに抵抗があります	本調査では、キックオフミーティング時にスタボノ参加者とスタートアップの間にNDAを締結することで、両社の懸念を払拭しました。
	2	プロボノの本業所属先が競合だった場合、情報のコンタミネーションが発生しないでしょうか	- 事前に参加者の情報を書面ないし面談等で確認しておくのがよいでしょう。 - 本調査ではマッチング時に、スタートアップに対してスタボノ参加候補者の本業所属先を伝え、事前にスクリーニングいただきました。
	3	プロボノに対して、何を願えばよいのかイメージが湧きません	本調査を踏まえ、「知財」が関連した、「3か月程度」の期間に、「月10-20時間程度」のプロボノ負担で実現可能なミッションの例として、次ページにリスト化しました。
開始後	4	プロボノが自社にフィットしなかった場合、どう対応すればよいのでしょうか	本調査では、スタートアップ・スタボノ参加者のいずれかから離脱意向が示された場合、事務局の権限で、期間終了前の途中離脱を認めました。
	5	プロボノ期間終了後の、転職の誘い（引き抜き）は可能なのでしょうか	本調査では、スタボノ参加者の応募は一律で個人経由としたため、原則すべてのスタボノ参加者について転職の打診は可能でしたが、事業によっては転職の誘いを禁じる場合もあるため、事前に運営事務局に確認することをお勧めいたします。
	6	プロボノとの打合せはどの程度の頻度で行うとよいのでしょうか	開始直後は可能であれば週1回程度で、その後は隔週程度で行うことをお勧めします。役割分担が整理され次第、ミーティング頻度を落とし、プロボノの作業時間を確保するとよいでしょう。

プロボノが取り組める事業課題へのニーズが強いスタートアップは、ぜひプロボノの活用をご検討ください

プロボノによる知財関連の支援メニュー例（複数の事業課題を行うことも考えられます）

	事業課題	概要	必要メンバー	アウトプット例
1	有望市場探索	自社技術の親和性が高い分野を特定し、その市場規模・関係する法規制を確認する	・弁理士・知財部員 ・マーケター	・用途アイデアを一覧化した資料 ・有望市場（1～2領域）の概要をまとめた資料
2	周辺特許調査	競合と想定される企業の技術特徴や特許出願状況を整理する	・弁理士・知財部員 ・マーケター	・競合候補先リスト ・競合企業の出願状況リスト
3	出願戦略策定	自社技術のオープン/クローズや出願方針について、今後1～2年のアクションを明確化する	・弁理士・知財部員 ・事業領域に詳しい人材	・出願・取得済特許のレビュー結果 ・今後の出願に向けたToDoリスト
4	アライアンス先探索	自社との連携意欲を持ちうるパートナー候補を、特許・ビジネス情報の双方から検討し洗い出す	・弁理士・知財部員 ・事業領域に詳しい人材	・アライアンス候補先リスト ・候補先抽出に用いた特許・ビジネスデータ
5	契約プロセス支援	過去に締結した/今後締結しうる契約内容について、スタートアップ側のリスクがないか確認する	・弁理士・知財部員 ・弁護士・法務部員	・レビュー済の契約書（ひな型含む）
6	ブランド戦略策定	商標・意匠権にも留意しながら、顧客に訴求できる名称やユーザーインターフェースを提案する	・弁理士・知財部員 ・デザイナー	・ウェブ・アプリサービスデザイン案
7	営業資料作成	これまでの調査結果を、投資家・顧客・協業候補に提示可能な体裁でとりまとめる	・弁理士・知財部員 ・デザイナー	・ピッチデッキ ・ウェブサイト・資料デザインフォーマット

懸念点			回答
開始前	1	業務時間外でスタボノが実施しきれるものでしょうか	定例ミーティングの時間帯を業務時間外で固定化する、日々の質問・進捗確認はSlackやLINEといったチャットツールを積極的に使う、といった工夫を通じて、本調査では多くの方が本業と両立しながら、3か月間のプロジェクトを完遂されていました。
	2	スタボノに関心はありますが、どのようなスタートアップが自分に合っているのでしょうか	事業内容に興味を持てるスタートアップを選ぶのが適切ですが、併せて、「スタートアップのビジョンに共感できるか」や、「スタートアップの事業内容に知見を持っているか」も考慮すると、期間内のモチベーション維持がしやすい可能性があります。
	3	スタボノ開始に当たり、準備しておくべきツールはあるでしょうか	多くのスタートアップは、チャットツール（Slack・LINE等）でのコミュニケーションを行っています。本業で活用する機会が少ない場合、事前に慣れておけるとよいでしょう。
開始後	4	スタートアップに対し、どこまで根掘り葉掘り聞いてよいのか迷ってしまいます	機密情報の開示余地についてはスタートアップ側で判断されますので、参加者視点では、スタートアップに対して遠慮することなく、積極的に質問いただくことをお勧めします。
	5	スタートアップからの依頼事項が多すぎる場合や、要求が厳しい場合はどう対応すればよいでしょうか	- 作業の実施に関する不安事項や時間的制約について、正直にスタートアップに伝えるとよいでしょう。本調査の場合、スタートアップ側は柔軟に対応されていました。 - 直接スタートアップに伝えにくい場合には、運営事務局に相談することをお勧めします。
	6	チームで活動する際、他のメンバーと連携して役割分担を行うのが難しいです	- プロジェクト開始時に、進捗確認やスケジュール調整を主導する担当を決めておくことをお勧めします。 - スタートアップとの打合せとは別に、メンバーだけでの打合せ機会を短時間でも設けることで、作業の重複や抜け漏れに事前に気が付くことができます。

こんな思いを持っている方は、 ぜひ、スタボノへの参加をご検討ください

歓迎する“思い”	スタボノ運営事務局からのメッセージ	参加者の声
よくわからないが、 なんとなく面白そう	動機が高尚でなくとも、十分活躍できます 本業とは異なる経験から得られる楽しさを一度味わうと、活動のモチベーションはより高まります	「スタートアップの課題に伴走する形での支援には、本業にはない楽しさを感じられました」
新たな環境に 飛び込みたい	自分の仕事の流儀をアップデートする機会です スタートアップの組織文化や意思決定スピードを知ることは、本業での成長にもつながります	「スタボノを通じ、自分が詳しくない分野についても勉強してみたいという意欲が生まれました」
社外の多様な人材と コワークしたい	まだ見ぬアイデアと同志に出会えます 異なる専門性を持つ参加者同士で刺激し合う過程で、かけがえのない仲間を作れます	「普通の会社員生活では接点のない方々と接し、自身の知見が更新されました」
自分の知識を 現場で試したい	スタボノで通用すれば“本物”です スタートアップでの実践機会を持つことで、通用すれば自信に、通用しなければ伸びしろに気づくことができます	「自身が有する資格・スキルセットからの視点が、スタートアップに対しても生きたと実感できました」
自分の強みを 再発見したい	スタボノが、次のキャリアのきっかけになります 眠っていた興味・関心や得意領域に気づくことで、さらなるチャレンジ欲求が芽生えます	「今回の活動に参加したことで、新たに本業でも取り組んでみたいことが出てきました」
スタートアップに 貢献したい	あなたのスキルを、スタートアップが求めています 短期間であっても、スタートアップからの信頼を得て、感謝される機会があります	「スタートアップから機密事項を開示され相談を受けた時、信頼を得られたと感じました」

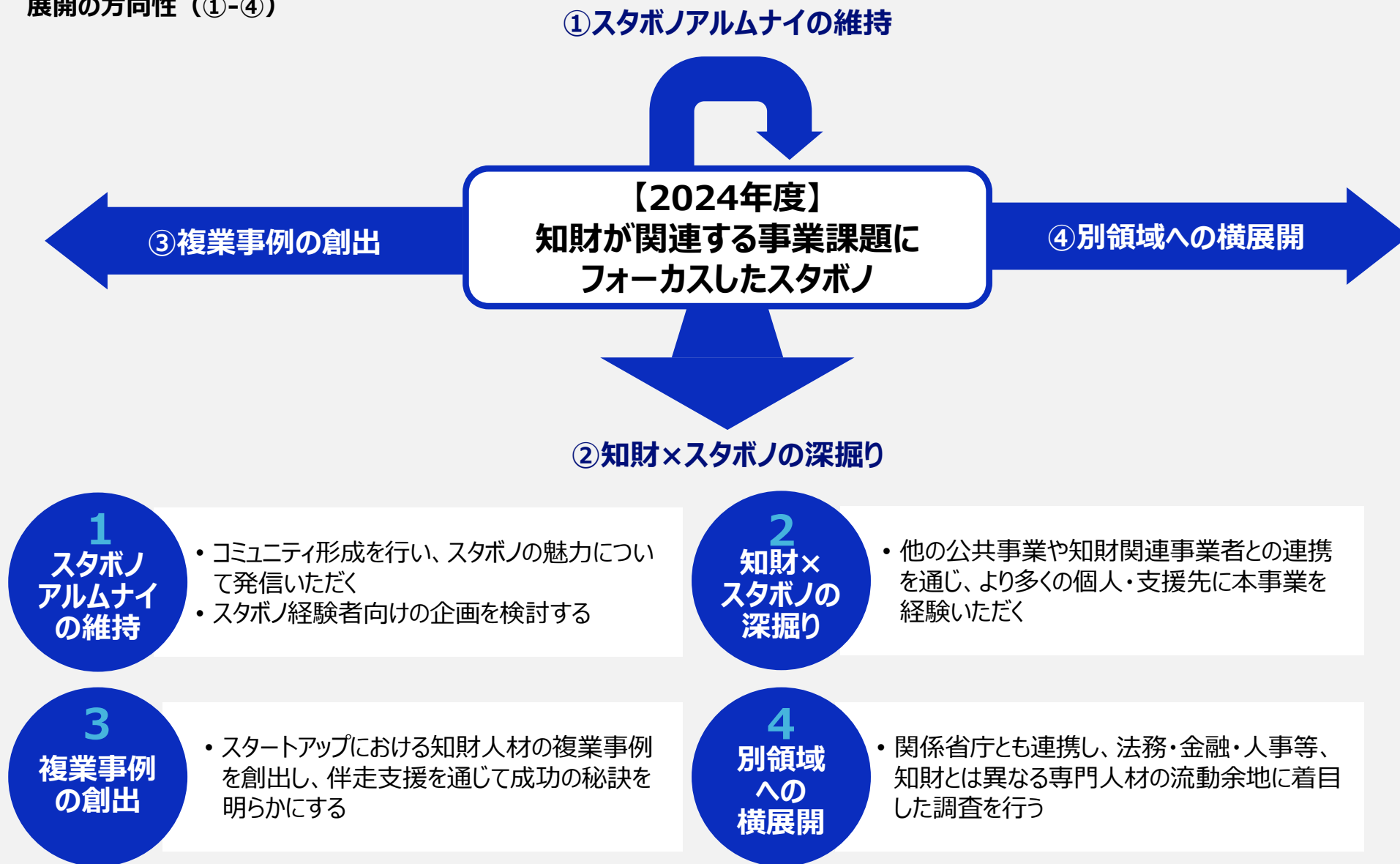
スタボノ運営チェックリスト ～流動支援者が押さえておくべきナレッジをお伝えします～

スタボノ運営事務局向けチェックリスト

チェック項目		本調査を踏まえた補足
開始前	☐ 支援先スタートアップの窓口担当者が明らかになったか？	スタボノ参加者へのインプットやフィードバックを主導いただく存在として、窓口担当者の存在はとても重要です。
	☐ スタボノ参加候補者の所属企業について、支援先スタートアップの確認を仰いだか？	情報のコンタミネーションを事前に避けるため、スタボノ参加時のアンケートにて、所属企業を確認しておくといでしょう。
	☐ 初回ミーティングにおいて、スタートアップから事業概要を説明いただけるよう依頼したか？	初回打合せで、スタートアップ側の自己紹介も兼ねて事業説明もなされると、スタボノ参加者のキャッチアップもスムーズに進みます。
	☐ （複数メンバーで活動する場合）プロボノ内での顔合わせは完了したか？	スタボノ参加者の得意なことを伝え合うことで、役割分担がしやすくなります。
キックオフ	☐ キックオフの場は対面で設定したか？	極力対面で実施できると、スタボノ参加者間も、参加者とスタートアップの距離もぐっと縮まります。
	☐ スタボノ参加者・スタートアップ間での、秘密保持契約（NDA）の締結を依頼したか？	本調査では、運営事務局側でNDAのひな型を用意したところ、複数のスタートアップが活用しました。
	☐ スタボノ内で生み出された成果物（資料・分析データ等）の帰属について確認したか？	本調査では、スタボノ参加者が作成した成果物は、スタートアップが自由に活用できるという前提を置きました。
	☐ スタボノ実施スケジュール（終了時期・マイルストーン等）を明示したか？	スタボノの完了期限に加えて、中間・最終報告を求める場合は、その日程も事前に共有しておくといでしょう。
	☐ 関係者内で用いる連絡ツールが開通し、コミュニケーションがとれる状況になったか？	日々のコミュニケーション形態はチャットツールが望ましいです。事務局も同様のツールを用いることで、活動進捗を効率的に追うことができます。
	☐ （複数メンバーで活動する場合）プロジェクトリーダーは決まったか？	極力、チーム内で1人は、リーダーを務める意向のある方が含まれるようにマッチングすることが望ましいです。
	☐ 次回ミーティングの日程調整が完了したか？	可能であれば固定曜日・時間で定例化することにより、メンバー間での調整コストを下げるすることができます。
開始後	☐ 活動に懸念点が見られる参加者に対して、個別面談を実施したか？	直接メンバーやスタートアップに言い出しにくい不満や悩みを聞き出すことで、参加者のモチベーションも維持できます。
	☐ スタボノチーム内でのミーティング実施を促したか？	スタボノ参加者間でも頻度高く打合せが行われていると、最終的によいアウトプットにつながりやすいです。

ナレッジの流動化に向け、本調査の示唆を活用して さらなる活動の深化・拡大を図る余地があります

展開の方向性（①-④）



参考資料

スタボノ参加者向け研修「リーダーシップ講座」教材
(本事業にて作成)

リーダーシップ講座の目的

ースタボノでの学びをいつでも、どこでも使える“武器” にしましょうー

1

スタボノでの学びを
最大化する

キックオフ研修
WILL発掘ワークショップ
(DAY1・2)

2

スタートアップへの
理解を深める

プロボノ・複業・キャリア
チェンジ経験者による
パネルディスカッション

3

今後のキャリアで
学びを活かす

WILL発掘ワークショップ
(DAY3)
リーダーシップ講座

GOAL

本業でも、
スタボノの経験を活かして
チームの力を最大化できる

GOAL

再びスタートアップに
関わる時には、
今回以上の成果が出せる

|タイムスケジュール

01 オープニング・講師挨拶 10分 (13:30-13:40)

02 ケーススタディ 160分 (13:40-16:20)

03 講評・総括 10分 (16:20~16:30)

ケーススタディの流れ（各回50分×3セット）

ケースの提示 (5分)

- 実際のスタボノをもとにしたケースを提示

グループワーク (10分)

- 実際のスタボノであったら、自分はどのようなアクションをとるかについてグループ内で議論

発表 (25分)

- 各グループ最大5分で議論内容を発表
- 発表内容をもとに全体で議論

解説 (10分)

- 講師による解説
- 1セット終了ごとに5分程度の休憩をはさむ

| 注意事項

01 ケーススタディでは、各グループでホワイトボードの使用が可能です

02 グループワークを円滑に進めるため、グループ内では書記担当者を設定いただくことを推奨します

03 グループワーク後の発表者は事務局から指名させていただきます

グループワークのルール

ー 参加者全員にとって学びの多い場にするためにー

だれの、どんな発言にも、
何らかの示唆が隠れているはずです。
より良くする方法を皆で考えましょう。

Positive
(前向きに)

ワークの答えは1つではありません。
敬意を持って相手の話に
耳を傾けてください。

Respect
(敬意を持って)

Flat
(先入観を持たず)

過去の経験にとらわれないこと。
自由な発想で、柔軟な思考で、
アイデアを出しあいましょう。

Open
(ありのままを)

スタボノという経験を共有する仲間同士。
自分の考えやその背景は、
取り繕うことなく、オープンに伝えましょう。

ケーススタディ①

プロジェクト
序盤

プロジェクトフェーズ

プロジェクト
中盤

プロジェクト
終盤

想定されるケース

※本ケーススタディでは、あなたはAさんの立場になって回答してください。（以後、同様）

スタボノへ参加しているAさんは、プロジェクト初日、チームメンバーのBさんとCさんとともにスタートアップとのキックオフミーティングを行うことになりました。この日、参加者全員が初めてお互いにオンラインで顔を合わせるようになります。

ミーティングが始まると、まずはスタートアップの代表であるXさんから、事業内容やプロジェクトの方針について30分程度の説明がありました。続いてXさんは、「スタボノ参加者の皆さんへは、どんな事業課題をお願いすべきか決めかねています」と話しました。

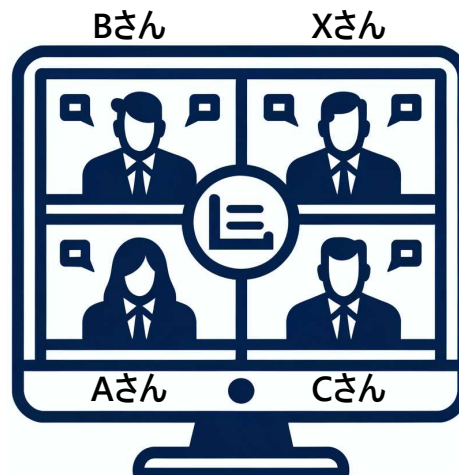
Xさんの相談に対して、Bさんは、「どうでしょうかねえ」と答えるのみで、そのまま沈黙してしまいました。

一方、Cさんは、「とりあえず貴社の資料を見せていただかないことには何も始まらないので、資料を共有してもらっても良いですか？」と、やや強い口調で答えました。

BさんとCさんの様子を見て、Xさんは少し困った表情を浮かべています。

この場合、AさんはXさんに対して、最初にどのような発言をすると良いでしょうか。理由を含めて考えてみましょう。

どうでしょうかねえ...



実は、どんな事業課題をお願いすべきか決めかねておりまして...

とりあえず資料を共有してもらっても良いですか？

ケーススタディ①



ケースの目的

キックオフでの停滞を未然に回避し、建設的なコミュニケーションをリードする

ありがちな 落とし穴

「そもそもXさんは何が一番重要だと思いますか？」といったように、スタートアップへ課題を丸投げする

- 本ケースでは、登場人物全員が初対面の中でキックオフミーティングを行うことが想定されています。
- そのなかで、Xさんの問いかけには「スタボノ参加者に議論をリードしてほしい」という意図が反映されていますが、「課題って色々ありそうですね」といった曖昧な意見を述べたり、「そもそも代表としてXさんは何が一番重要だと思いますか？」といった形でXさんへ課題を丸投げしてしまうと、Xさんへ「このチームは頼りない」という印象を抱かせ、信頼を損ねてしまう可能性があります。

事務局視点での (リアルな) おすすめ回答例

「貴社だけでは解決が難しいことと、わたしたちができることをすり合わせて、事業課題を決めませんか？」

- スタートアップは、スタボノ参加者の強みや得意なことがわかっていないため、無理難題を押し付けてしまうことを気にしています。
- 「わたしたちは知財を専門としているので、知財戦略の策定ができるかもしれません」といった形で、スタボノ参加者の特長とできることをスタートアップへ伝えた上で、「貴社の中で手が付けられていない業務はなんですか？」「貴社の中で担当者や相談先がない業務はあるでしょうか？」といった形で、双方にとって望ましい事業課題を決めていくことが望ましいでしょう。

付録 (類題)

Xさんから、「この3つの課題のうち、どれをお願いしますか迷っています」と言われた場合は？

- 課題が絞られていても、コミュニケーションの方針は変わりません。「3つ以外にも課題はあるのではないかとともに想像しながら、スタボノのできることと、スタートアップのニーズが重なる部分を探していきましょう。

ケーススタディ②



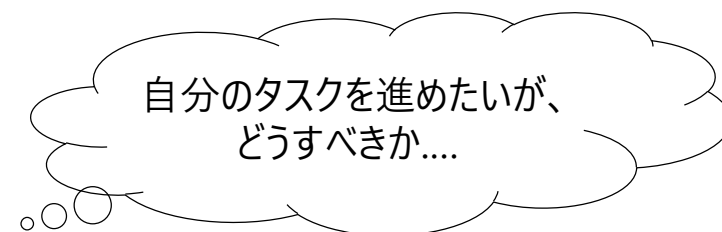
想定されるケース

今回のスタボノプロジェクトにおいて、Aさんのチームでは、スタートアップの知財戦略の策定を支援することになりました。

プロジェクトの開始から約1か月が経過し、知財戦略の策定に向けて実施すべきタスクも明確に決まりました。チームメンバーのBさんは技術用途の探索を、Cさんは競合の特許情報の調査を行う予定です。Aさんは、Bさん、Cさんのタスクをもとに自分のタスクを進める予定です。

ところが、数日経ってもBさん、Cさんからタスクの進捗報告がなく、Aさんは自分の作業をなかなか開始することができません。直近のスタートアップとのミーティングでは、Bさんは口を閉ざしたままほとんど議論に参加しない一方、Cさんは終始一方的に意見を述べてばかりで、スタートアップも理解に苦しんでいるようでした。結局この日のミーティングでは、Bさん、Cさんのタスクがいつ完了するかはわかりませんでした。

この場合、Aさんは①誰に対して②どのようなアクションをとるべきでしょうか。



ケーススタディ②



ケースの目的

メンバーの力を最大限引き出せるよう、チームをまとめるコミュニケーションをリードする

ありがちな 落とし穴

Bさん、Cさんのタスクが完了するまでひたすら待つ、あるいは勝手に自分のタスクを進める

- 本ケースでは、AさんはBさん、Cさんのタスクが完了しないことにはタスクが進められないことが想定されています。
- そのなかで、Bさん、Cさんとコミュニケーションを取らずひたすらタスクが完了するのを待つ、あるいは勝手に自分のタスクを進めてしまうと、①プロジェクトの進捗に影響を及ぼす②チーム不和の原因となる③チーム内でタスクの方針や内容がすり合わず、タスクに手戻りが発生するなど、様々な悪影響が発生する可能性があります。
- また、チームで円滑にプロジェクトを進められないような状況が続くと、スタートアップへ不信感を抱かせ、信頼を損ねてしまう可能性もあります。

事務局視点での (リアルな) おすすめ回答例

①Bさん、Cさん双方に対して②ミーティングでの言動の意図を聞いたうえで、タスクの内容と期限を握る

- チームでタスクを進めるために、Bさんへは、「議論に参加できていないようでしたが、何か困っていることはありますか?」、Cさんへは、「今の話は〇〇という理解でよろしいでしょうか?もし補足があればおっしゃってください」といった形で、スムーズに議論が進められるようなファシリテーションをするのが良いでしょう。
- そのうえで、チーム内でタスクの内容（どこまでできそうか）と期限（いつまでにできそうか）を握り、進捗を管理していくのが良いでしょう。
- また、タスクを進めるなかで、「タスクの進捗はいかがでしょうか。もし困ったことがあれば相談してくださいね」といった形で、相手にとってポジティブなコミュニケーションをとったり、適宜タスクのフォローに入ること、チーム内の信頼をさらに高めることができるでしょう。

付録 (類題)

ミーティングで、Bさんが発言できない理由、Cさんが一方的に発言しているように見える理由はなにか?

- 原因を推測することで、その原因を解決・フォローするアクションについても会話できるとよいでしょう。
- Bさん：そもそも本業が忙しい、スタートアップの事業内容についていけない、ツールが使えない...
- Cさん：Bさんがアウトプットを出せないことに焦りを感じ、その分自分が成果を出そうとしている...?

ケーススタディ③



想定されるケース

今回のスタボノにおいて、Aさんのチームでは、スタートアップの知財戦略の策定を支援しています。

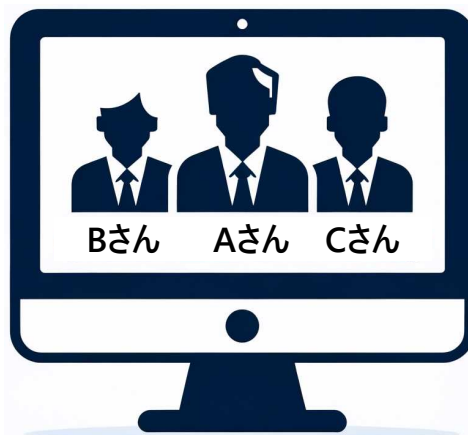
スタボノが始まって約3か月が経過し、プロジェクトも終盤に差し掛かってきました。

Aさんは、プロジェクトの終了に向けて、今回検討した知財戦略について、スタートアップに何かしらの形で成果物を提出しようと考えています。しかし、毎回のミーティングに参加しているスタートアップの代表であるXさんからは、成果物についての具体的な指示は何もありません。Aさんはチームメンバーだけで、成果物について相談するミーティングを行うことにしました。

ミーティングでは、Bさんは、「Xさんからは特に何も言われていないですし、時間も限られているので何もしなくても良いんじゃないですかねえ」と発言し、Cさんは、「さすがに何もしないのはまずいと思うので、とりあえずPowerPointで過去資料を統合しておけば良いんじゃないですか？」と発言しました。結局、ここでは成果物についての具体的な方向性は決まりませんでした。

この場合、ミーティング後にAさんはXさんに対して、最初にどのような発言をすると良いのでしょうか。
理由を含めて考えてみましょう。

何もしなくても
良いんじゃないですかねえ...



最終的な成果物として、
スタートアップへ何を提供
すべきでしょうかね？

PowerPointで過去資料を
統合しておけば良いんじ
ゃないですか？

ケーススタディ③



ケースの目的

顧客（スタートアップ）の最終的なゴールを踏まえて、アウトプットを握る

ありがちな落とし穴

スタートアップの代表であるXさんへ相談をしないまま、勝手に成果物を作りはじめてしまう

- 本ケースでは、成果物について、Xさんからは具体的な指示は何も無いということが想定されています。
- そのなかで、「そもそもXさんが何を求めているのか」ということや「成果物を作成する場合、どのように活用していくのか」といったように、スタートアップの期待を確認せずに勝手に成果物を作りはじめてしまうと、①スタートアップにとって実用性の低い成果物を提供してしまう②Xさんとの認識が合わず、タスクに手戻りが発生する③Xさんへ不信感を抱かせ信頼を損ねてしまうなど、様々な悪影響が発生する可能性があります。

事務局視点での（リアルな）おすすめ回答例

「今回のスタボノで得られた示唆は、どなたが、いつ、何のために使うのでしょうか？」

- スタートアップの期待へきちんと応えるために、まずはXさんへ成果物の今後の活用シーンをできるだけ具体的に聞くことで、認識の不一致やタスクの手戻りを防止することができます。
- また、タスクを進める段階で、「現在このような形で進めておりますが、いかがでしょうか？」といった形で、定期的にXさんとコミュニケーションを取ることで、「このチームなら安心して任せられる」「またこのチームに仕事をお願いしたい」といった形で、Xさんとの長期的な信頼関係を構築するきっかけにもなるでしょう。

付録（類題）

Xさんから、「いただいた示唆は、先月当社にジョインした新メンバーが活用します」と言われた場合は？

- 成果物は、実際に活用されないとその価値が発揮できないため、単に資料を送付するだけでなく、資料の読み解き方やバックデータまで併せて共有する、可能であれば一度レクチャーの場を設ける、といった工夫が考えられます。

