

2. スタートアップ企業向けアンケート調査⁵²

(1) アンケート調査概要

スタートアップ企業向け調査では、スタートアップデータベース（INITIAL）の収録情報や知財アクセラレーションプログラム（IPAS）の支援先企業、J-Startup 選定企業などのリストを統合・重複確認した上で、調査対象リスト（発送数 3,619 社）を作成した。また、調査は郵送記述式・WEB 回答式のアンケート調査（調査票等を郵送し、紙媒体の調査票あるいは WEB 回答画面から回答頂く方式）として実施した。

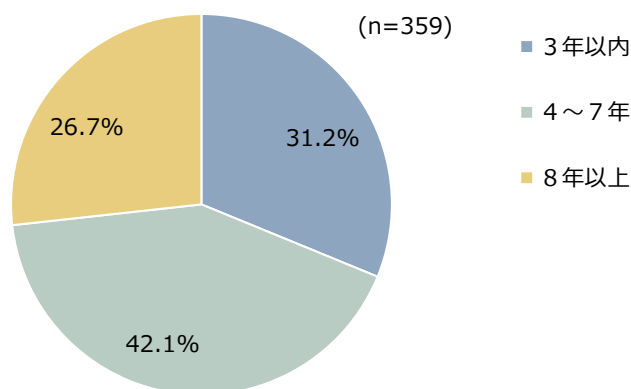
なお、有効回答数は 359 社（有効回答率 9.1%）であった。

(2) 分析方針

スタートアップの成長過程及び業種に応じた支援策を検討するため、設立からの経過年数、成長段階、業種の 3 点をクロス集計の分析軸とした。3 点のうち、成長段階及び業種はアンケートにて聴取しており、設立からの経過年数については、公開情報をもとに設立年を把握し、経過年数を算出した。

また、「1. 国内公開情報調査 (2) スタートアップに関する現状 (i) スタートアップ・データベース（INITIAL）を用いた分析」において、2006 年 1 月 1 日から 2020 年 12 月 31 日までの 15 年間に設立したスタートアップのうち新興市場に上場している企業を対象に設立から上場までの経過期間を集計したところ、中央値が約 7 年となった。そこで、アンケート調査のクロス集計軸の分析軸としての「設立からの経過年数」については、その半分に当たる「3 年以内」、中央値までの「4～7 年以内」「8 年以上」の 3 区分とした。回答企業に占める各区分の割合は下図のとおりである（図表 110）。

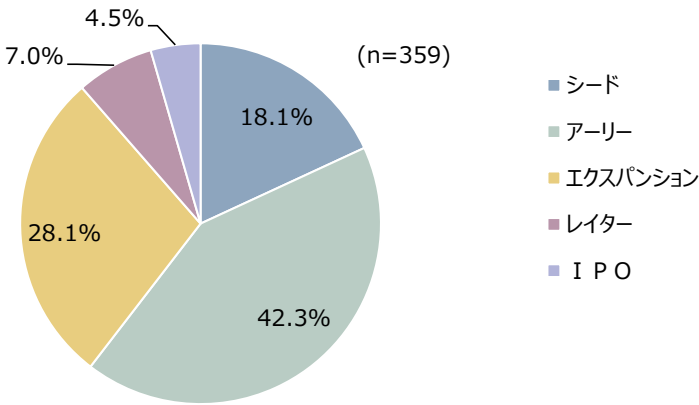
図表 110 設立からの経過年数



⁵² 国内アンケート調査の設計詳細は、資料編「資料I. スタートアップ企業向けアンケート調査結果」を参照。

成長段階については、調査票において以下のとおり定義し回答者に示しており、選択肢の項目「シード」「アーリー」「エクспанション」「レイター」「IPO」を分析の区分とした。回答企業に占める各区分の割合は下図のとおりである（図表 111）。

図表 111 成長段階（単一回答）

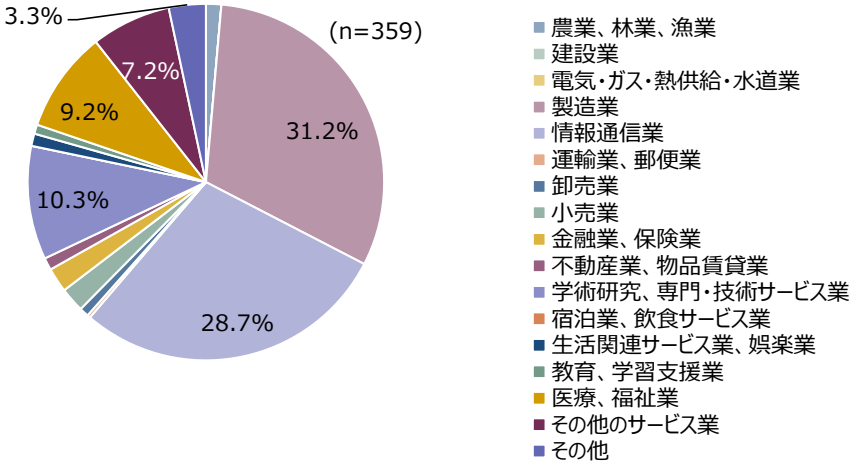


シード	商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、研究及び製品開発を継続している段階
アーリー	製品開発及び初期のマーケティング、製造及び販売活動を始めた段階
エクспанション	生産及び出荷を始めており、その在庫または販売量が増加しつつある段階
レイター	持続的なキャッシュ・インがあり、IPO 直前の段階
IPO	株式上場後

業種については、各分析区分に十分なサンプル数を確保すべく、回答企業に占める割合が高い「製造業」「情報通信業」「学術研究、専門・技術サービス業」「医療、福祉業」及び、これら以外の選択肢をまとめて集計した「その他」の5区分をクロス集計の分析に用いた。回答企業に占める各区分の割合は下図のとおりである（図表 112）。

以下、分析軸及びその区分において、傾向に差がみられた設問を取り上げる。

図表 112 業種（単一回答）



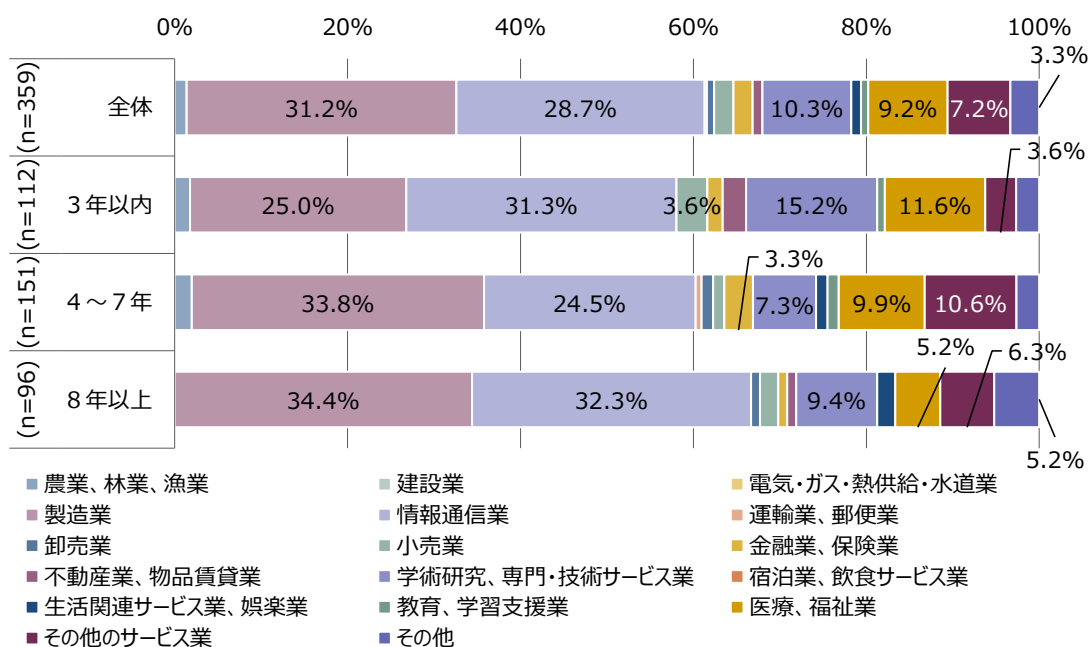
（注釈）視認性確保のため、円グラフ及び帯グラフでは、3%未満のグラフラベルの表記を省略している。

(3) スタートアップの概況

(i) 業種

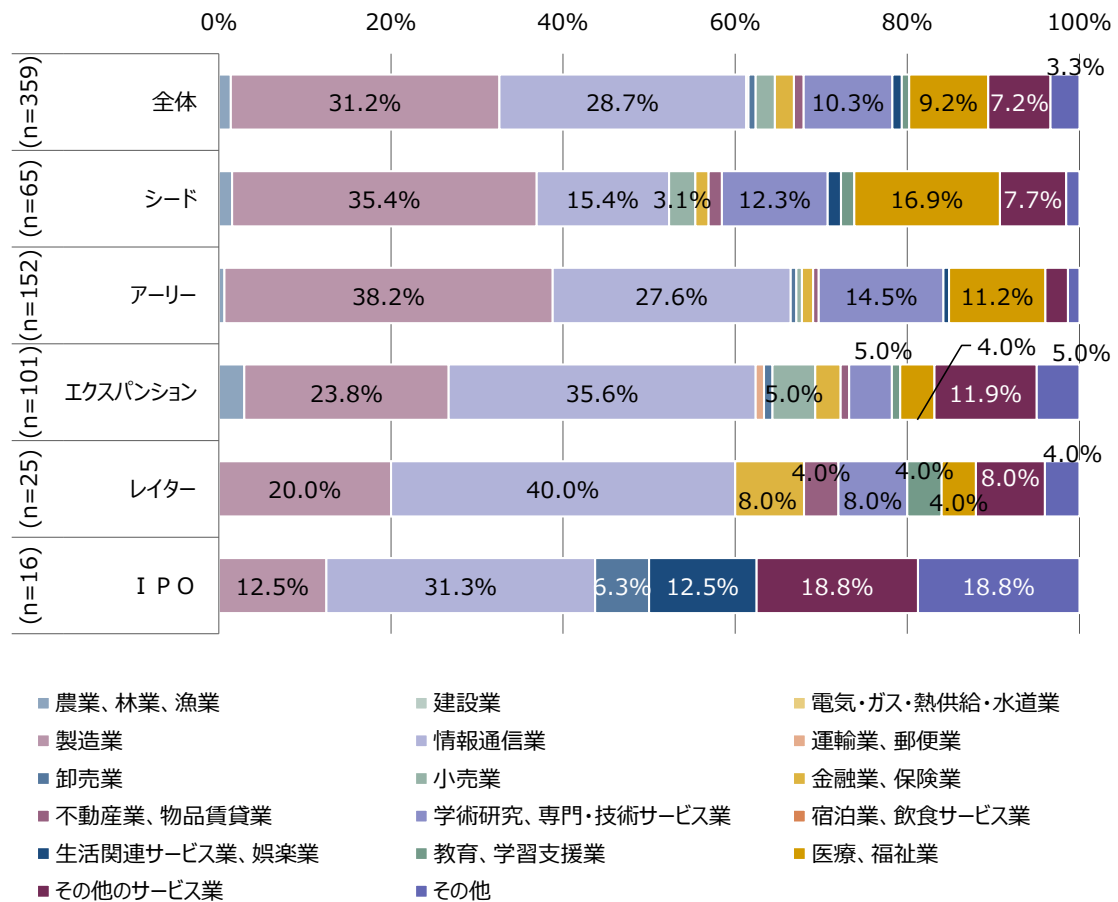
設立3年以内のスタートアップでは「情報通信業」が最も多い一方で、設立から4年以上が経過したスタートアップでは「製造業」が最も多い。また、設立4年以降に比べ、設立3年以内の比較的新しいスタートアップでは、「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」の割合が比較的高い（図表 113）。

図表 113 業種（単一回答：設立からの経過年数別）



成長段階別にみると、「シード」「アーリー」期では「製造業」「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」の占める割合が他の成長段階に比べ高い（図表 114）。

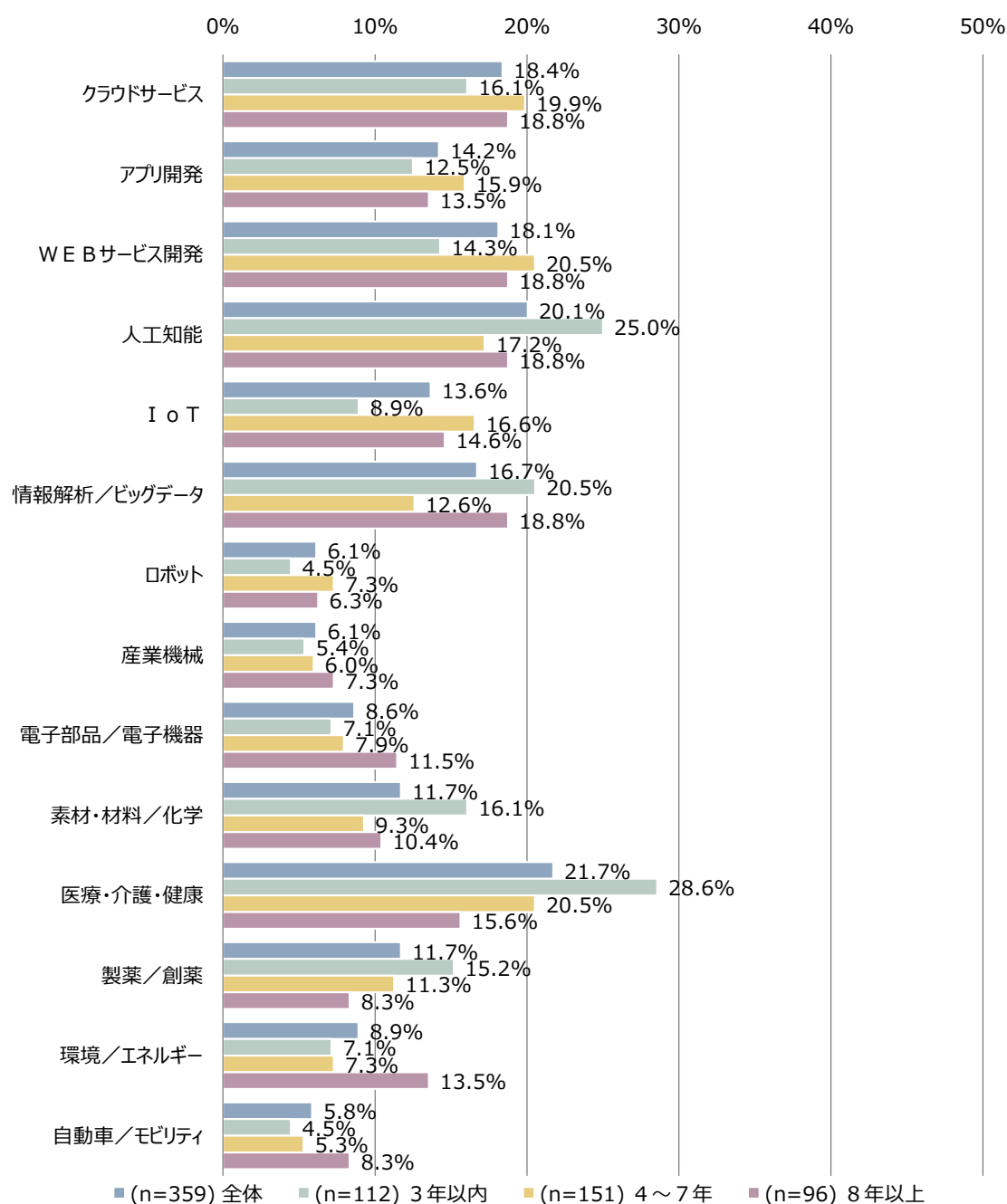
図表 114 業種（単一回答：成長段階別）



(ii) 技術分野

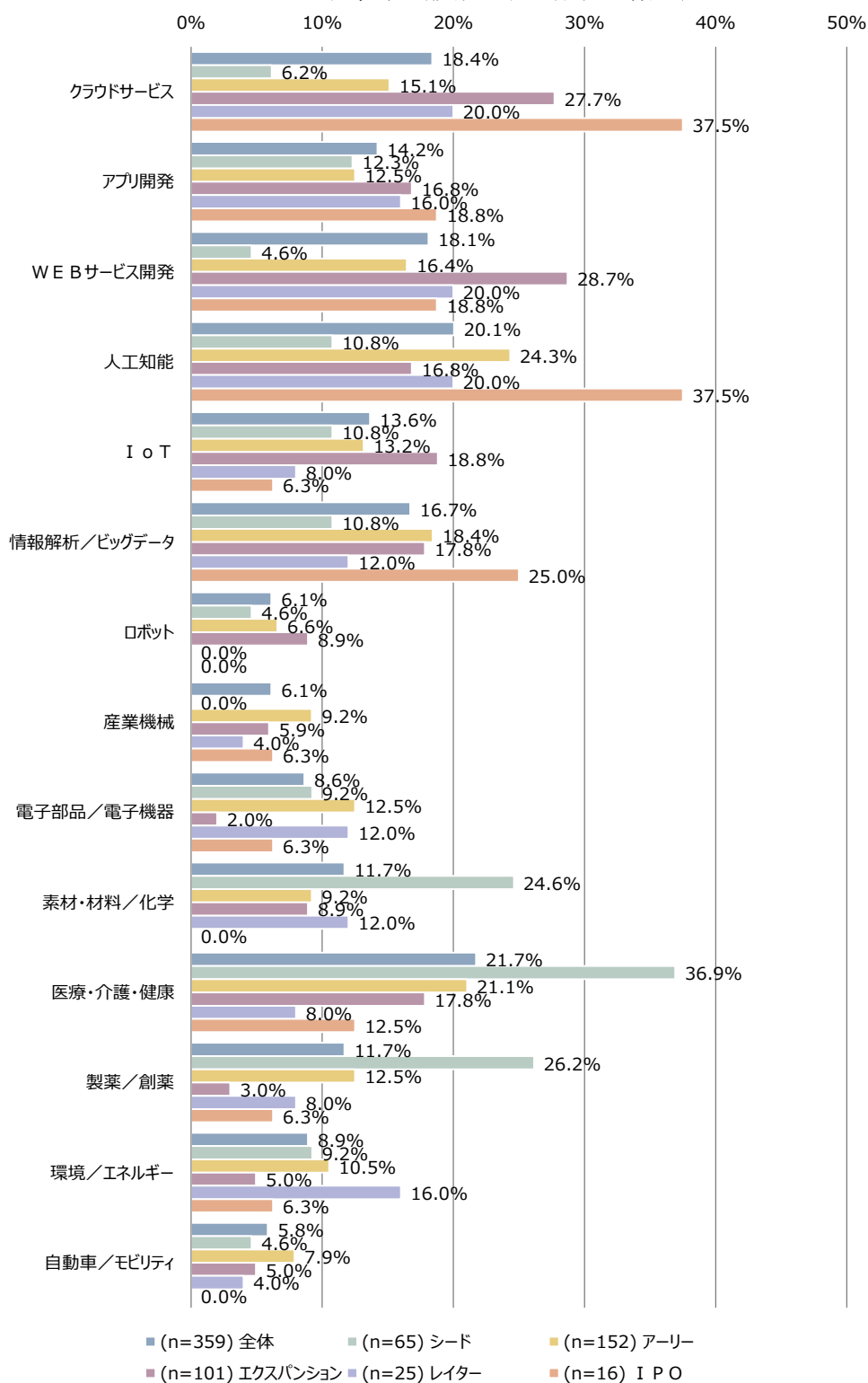
設立からの経過年数別に回答スタートアップの技術領域をみると、設立3年以内のスタートアップでは「人工知能」「医療・介護・健康」の領域に該当する企業が多く、それぞれ3割弱を占めている。また、「素材・材料／化学」「製薬・創薬」の技術領域でも、設立3年以内のスタートアップの割合は「4～7年」「8年以上」の区分に比べ高い（図表115）。

図表 115 技術領域（複数回答：設立からの経過年数別）



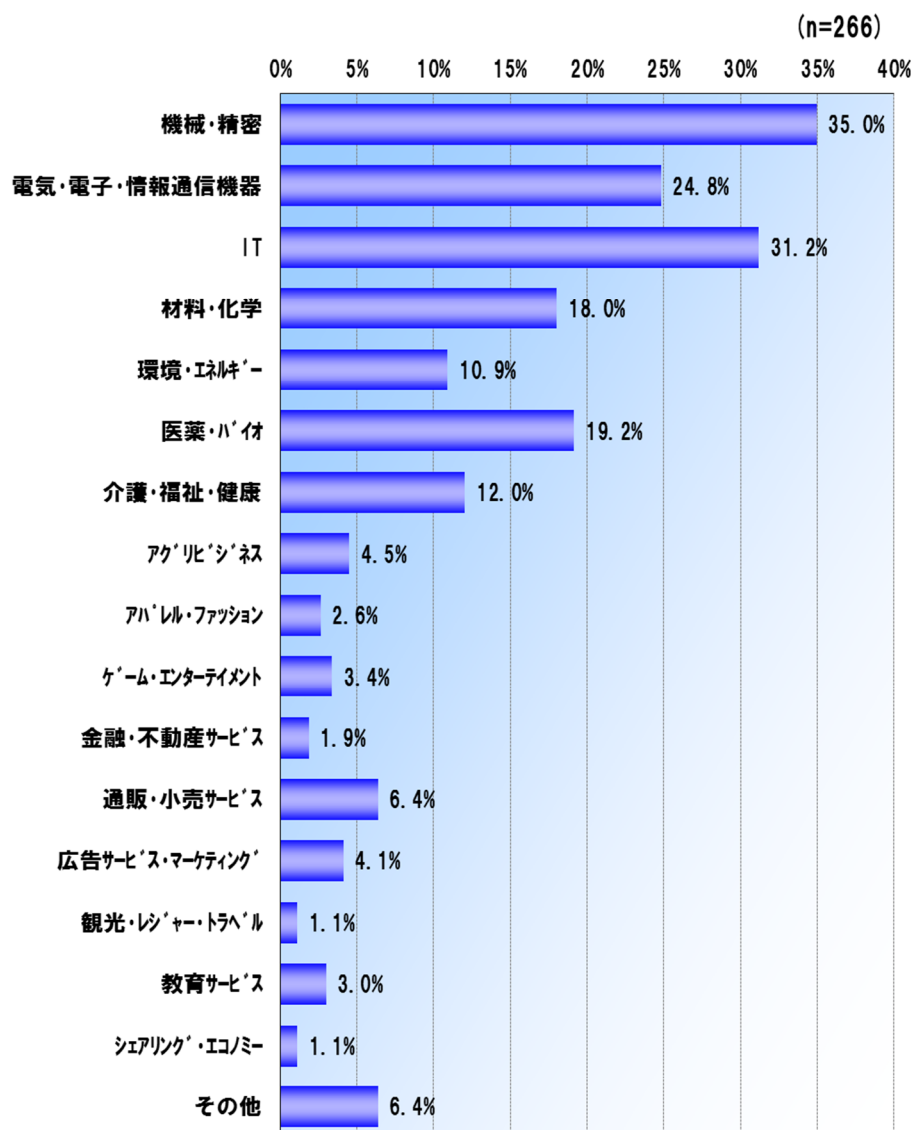
成長段階別にみると、「シード」期のスタートアップのうち「素材・材料／化学」「医療・介護・健康」「製薬／創薬」に該当する企業が多く、「医療・介護・健康」では4割弱を占めている（図表 116）。

図表 116 技術領域（複数回答：成長段階別）



4年前の2017年度調査（図表117）では、機械関連の選択肢を回答したスタートアップの割合が高かったが、今回調査では、IT分野の選択肢が軒並み上位を占め、「IT×他分野」などの掛け合わせで事業に取り組んでいる会社が多いことが推察される。

図表 117 事業分野（2017 年度調査：複数回答）

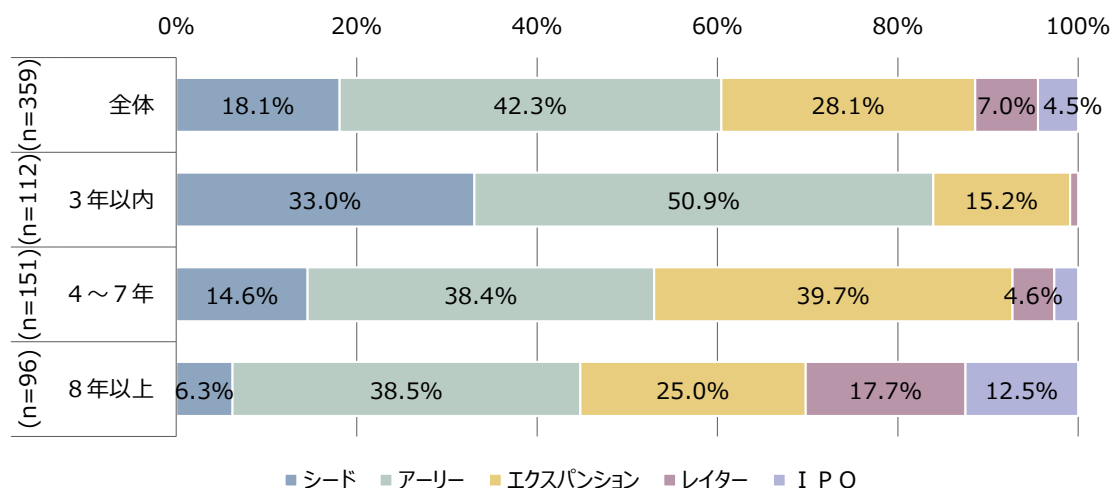


（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成30年3月 三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

(iii) 成長段階

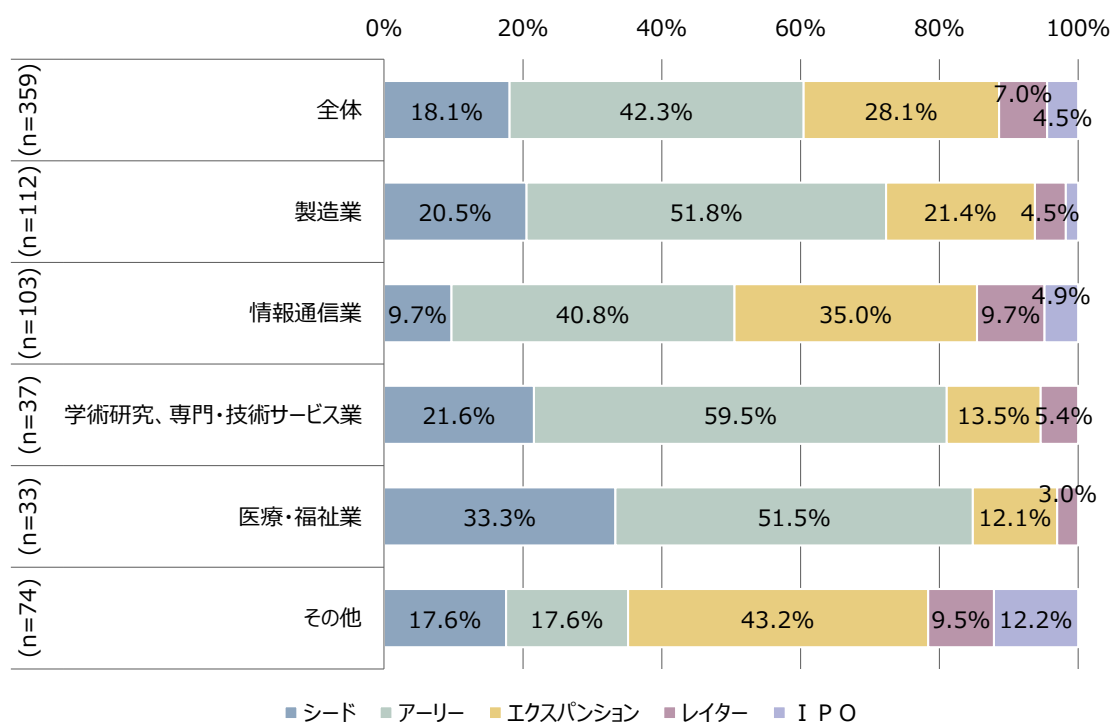
スタートアップの成長段階と設立からの経過年数の関係として、設立後の経過年数が長くなるにつれ、スタートアップの成長段階は進展していく傾向がみられる（図表 118）。

図表 118 成長段階（単一回答：設立からの経過年数別）



業種別にみると、「情報通信業」に比べ、「製造業」「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」では、「シード」期の企業が占める割合が高い（図表 119）。

図表 119 成長段階（単一回答：業種別）

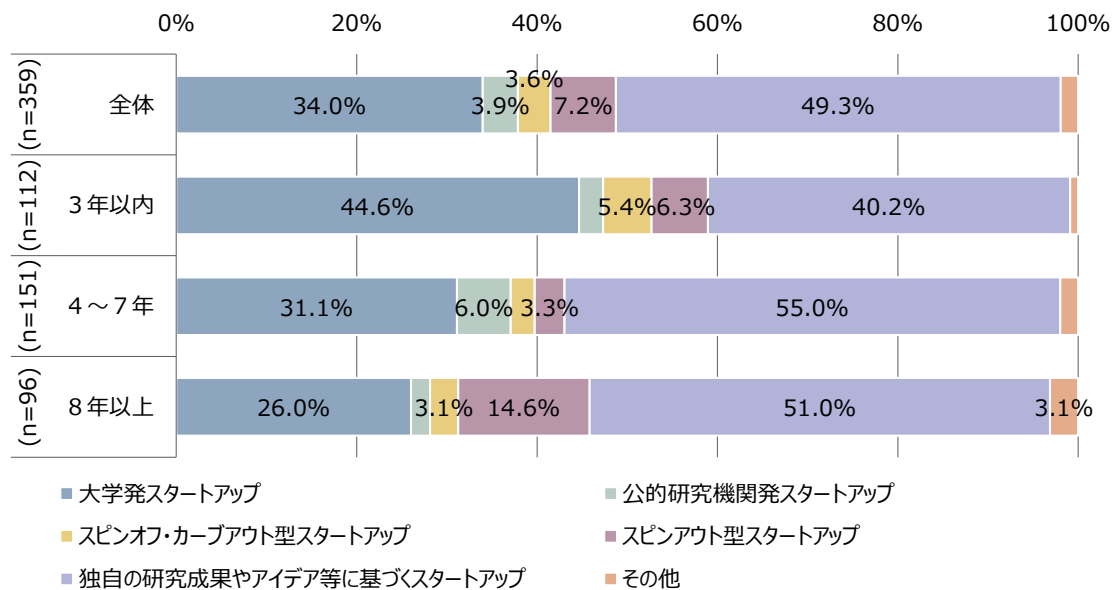


(iv) 出自

スタートアップの出自について、アンケート調査票では以下のとおり定義し回答者に示している。設立からの経過年数別に出自をみると、設立3年以内のスタートアップに占める大学発スタートアップの割合は約45%と他の区分に比べ高い（図表120）。

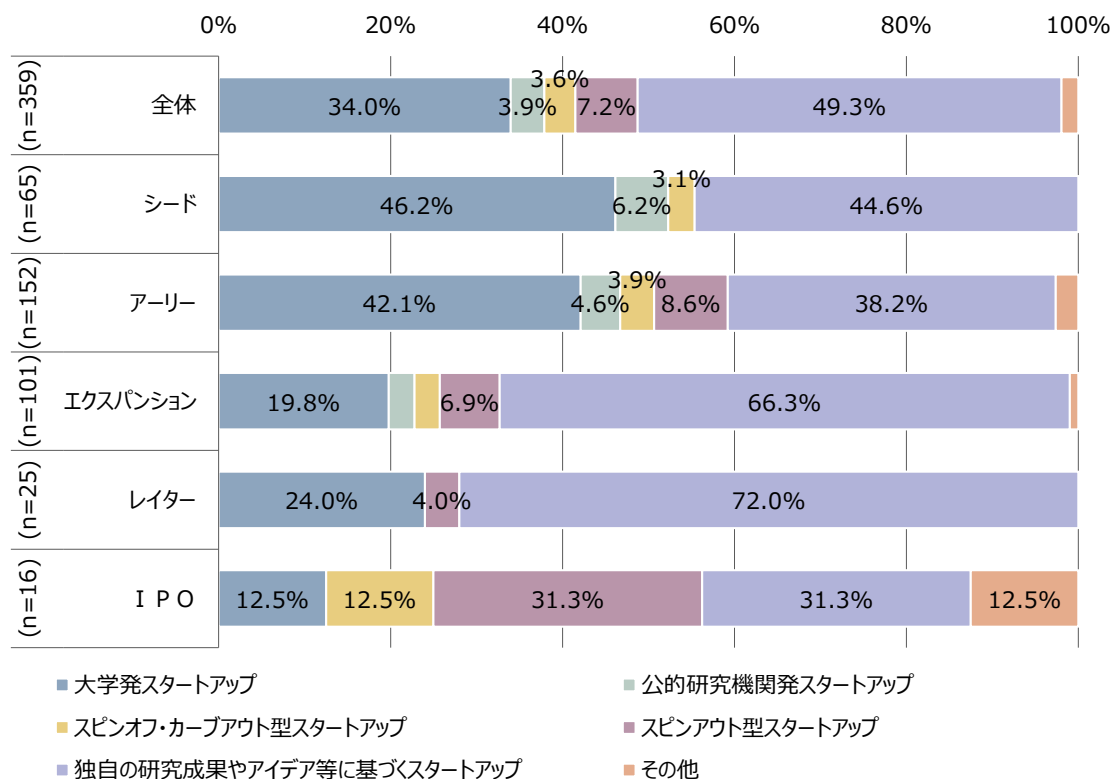
大学発スタートアップ	大学の研究成果、大学との共同研究等をもとに創業
公的研究機関発スタートアップ	公的研究機関の研究成果をもとに創業
スピノフ・カーブアウト型スタートアップ	企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。 独立後、元の企業との資本関係を継続
スピンアウト型スタートアップ	企業内の研究成果等を切り離し、独立して事業展開を行うために創業。 独立後、元の企業との資本関係はなし

図表 120 出自（単一回答：設立からの経過年数別）



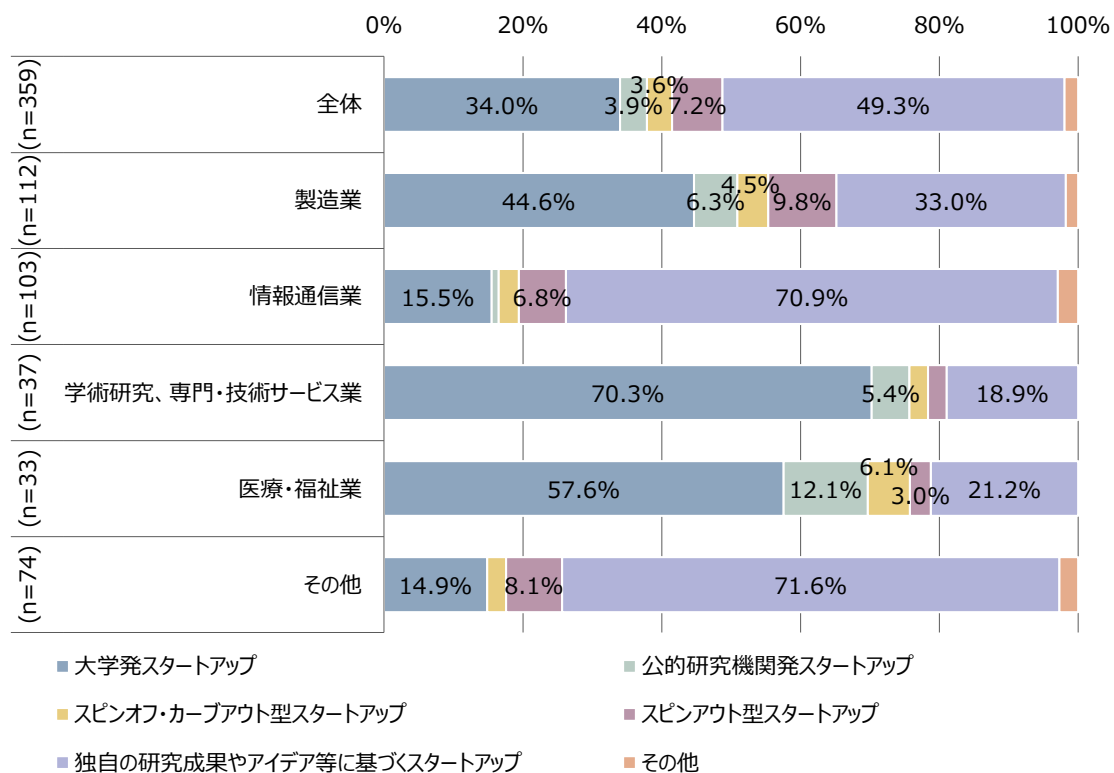
同様に成長段階別にみると、「シード」「アーリー」期では大学発スタートアップの割合が約45%と高く、一方、「エクспанション」「レイター」期においては、「独自の研究成果やアイデア等に基づくスタートアップ」が約7割と高い割合を占めている（図表121）。

図表 121 出自（単一回答：成長段階別）



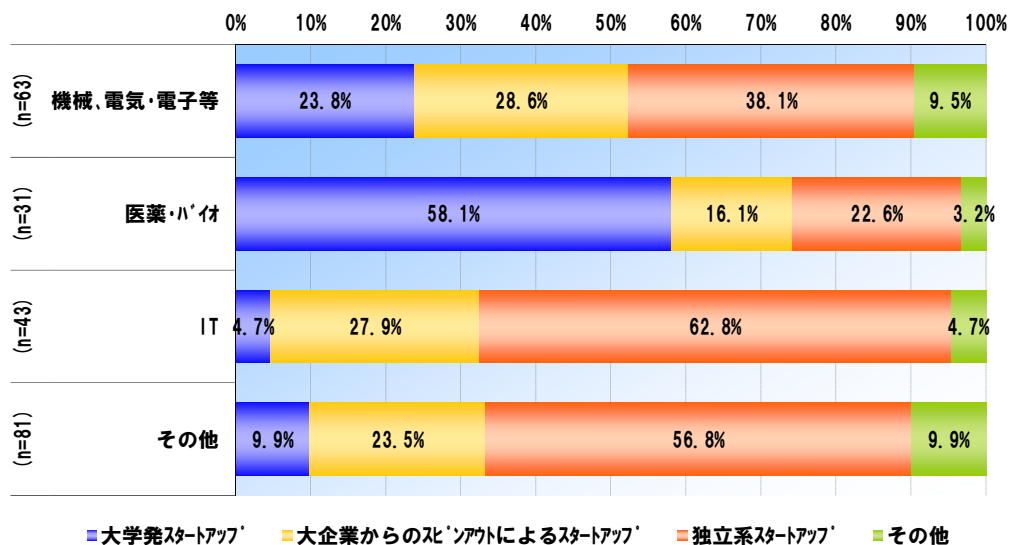
業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」において大学発スタートアップの割合が高く、「情報通信業」では「独自の研究成果やアイデア等に基づくスタートアップ」の割合が高い（図表 122）。

図表 122 出自（単一回答：業種別）



2017 年度調査（図表 123）と比較し、今回調査では「大学発スタートアップ」の占める割合が増加している。

図表 123 出自（2017 年度調査：単一回答：事業分野別）



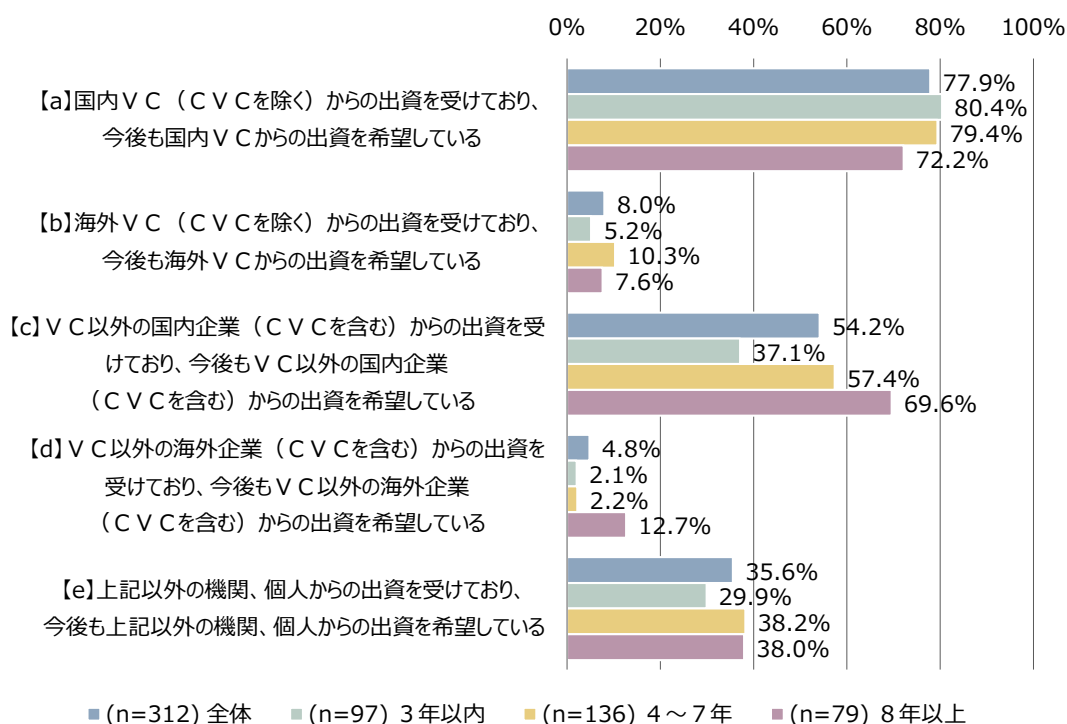
（注釈）2017 年度調査の分析軸としての「事業分野」は、「機械・精密」「電気・電子・情報通信機器」を「機械・電気・電子等」、「医薬バイオ」を「医薬・バイオ」、「IT」を「IT」、これら以外の選択肢をまとめて集計した「その他」に集計し、計 4 区分としている。今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械・電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(v) VC 等からの出資に対する意向

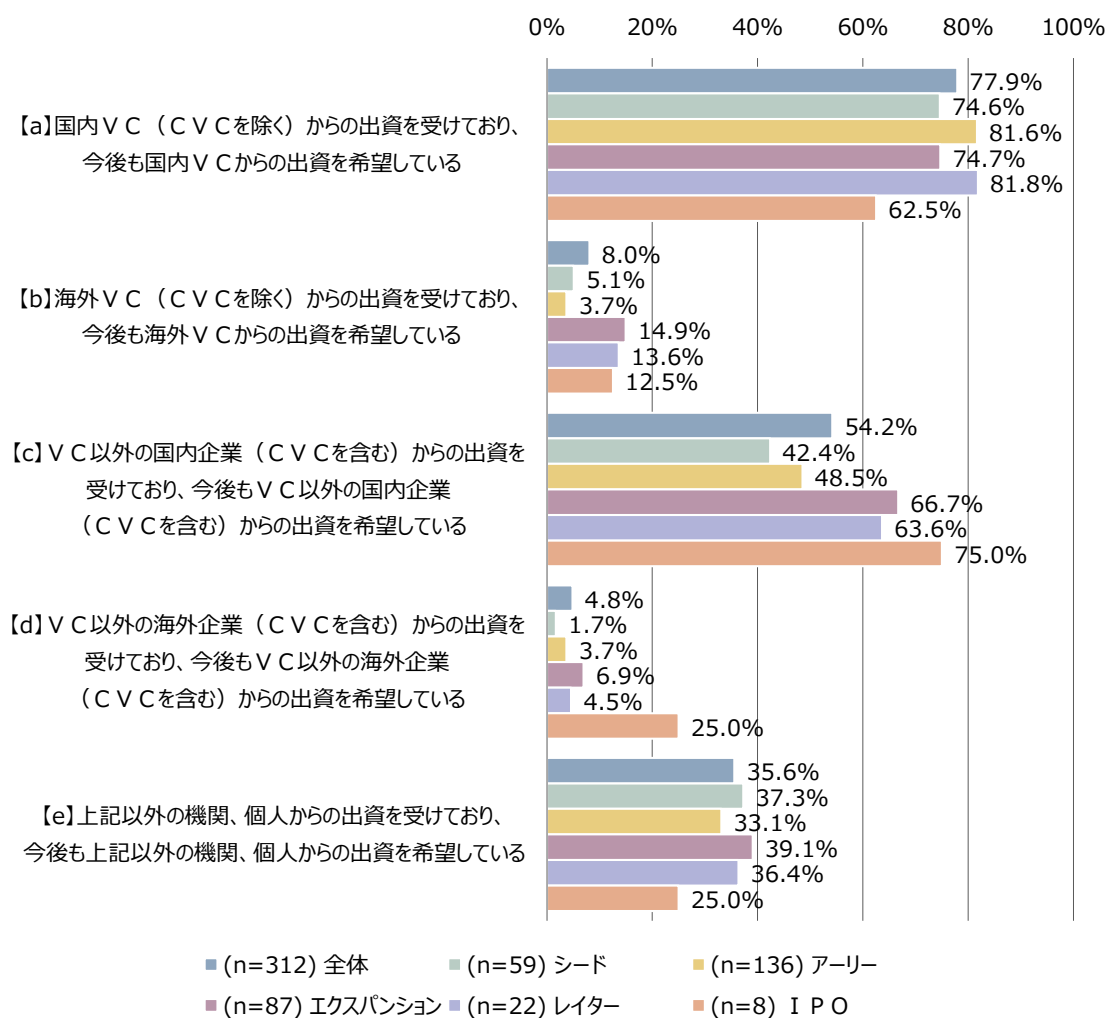
設立からの経過年数別に VC 等からの出資に対する意向についてみると、現在、「【a】国内 VC から出資を受けており、今後も国内 VC からの出資を希望している」スタートアップはいずれの区分でも高い割合を占める。また、設立からの経過年数が長くなるほど、「【c】VC 以外の国内企業 (CVC 含む) からの出資を受けており、今後も VC 以外の国内企業 (CVC 含む) からの出資を希望している」スタートアップの割合は高くなる傾向がある (図表 124)。

図表 124 VC 等からの出資に対する意向 (複数回答：設立からの経過年数別)



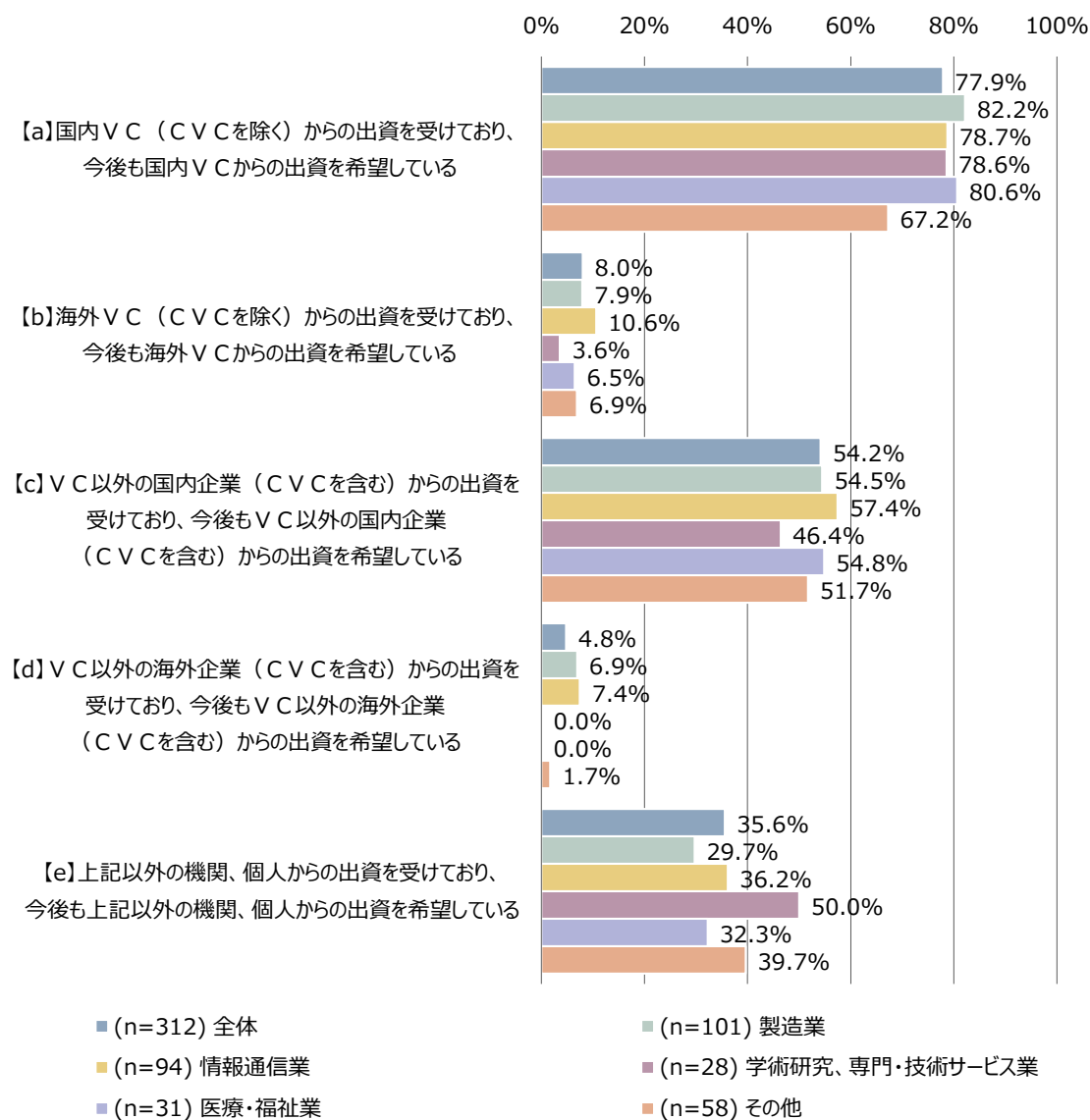
成長段階別にみると、「シード」「アーリー」期のスタートアップでは、「【b】海外 VC」や「【d】VC 以外の海外企業（CVC 含む）」から出資を受けている割合、あるいは、現在、「【b】海外 VC」や「【d】VC 以外の海外企業（CVC 含む）」から出資を受けており、今後も出資を希望する割合は低いことから、相対的に、国内 VC との関係性が強いことが推察される（図表 125）。

図表 125 VC 等からの出資に対する意向（複数回答：成長段階別）



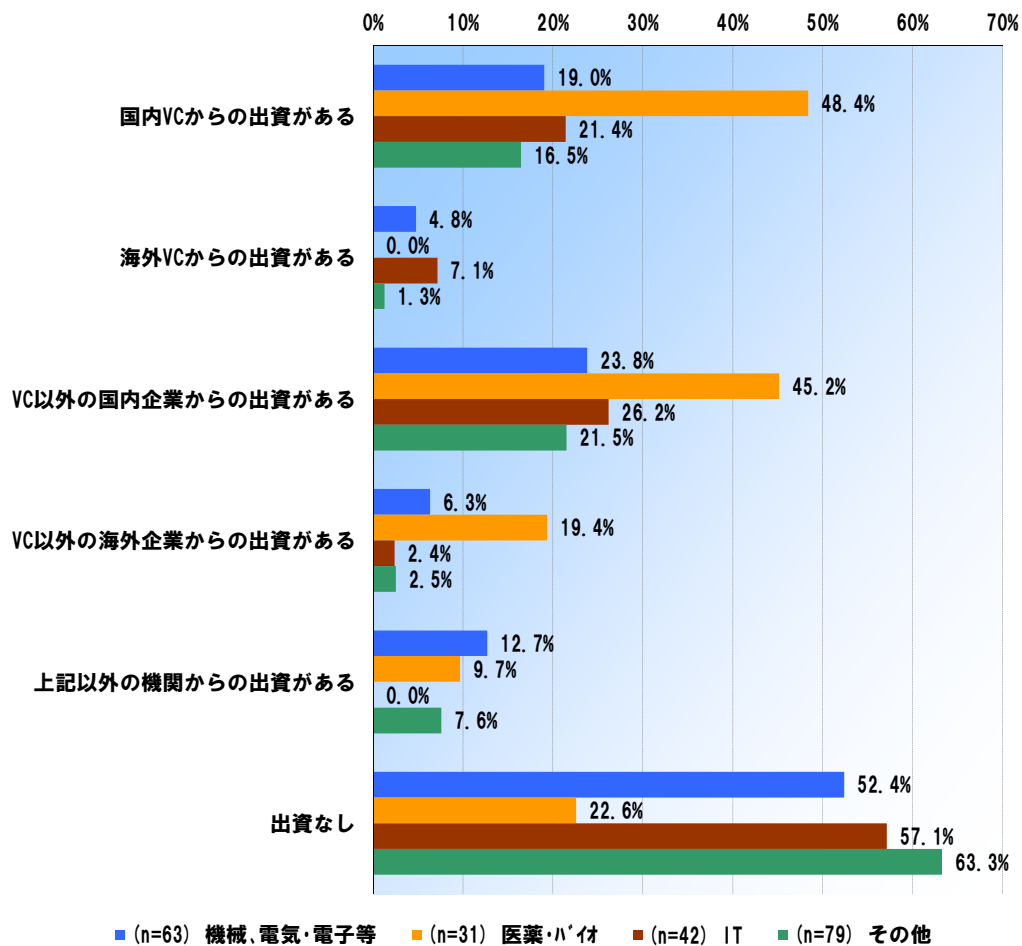
業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」では、「【e】上記（VC、企業）以外の機関、個人からの出資を受けており、今後も出資を希望している」としたスタートアップの割合が高い（図表 126）。

図表 126 VC 等からの出資に対する意向（複数回答：業種別）



2017 年度調査（図表 127）と比べ、今回調査では「【a】国内 VC」「【b】海外 VC」「【c】VC 以外の国内企業（CVC 含む）」のいずれについても、出資があると回答したスタートアップの割合は増加している。

図表 127 VC 等からの出資状況（2017 年度調査：単一回答：事業分野別）

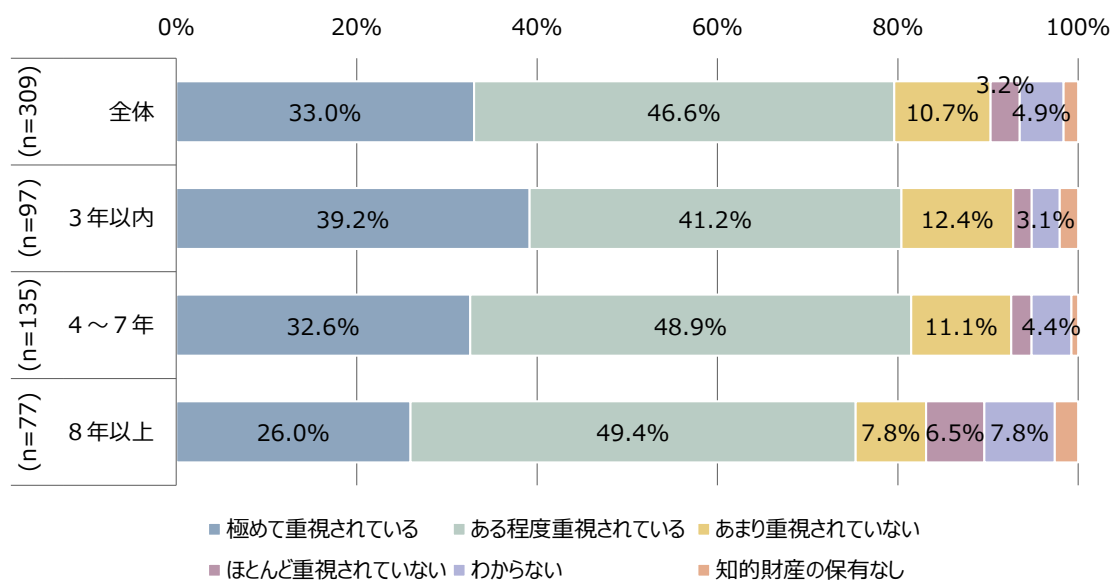


（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械・電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

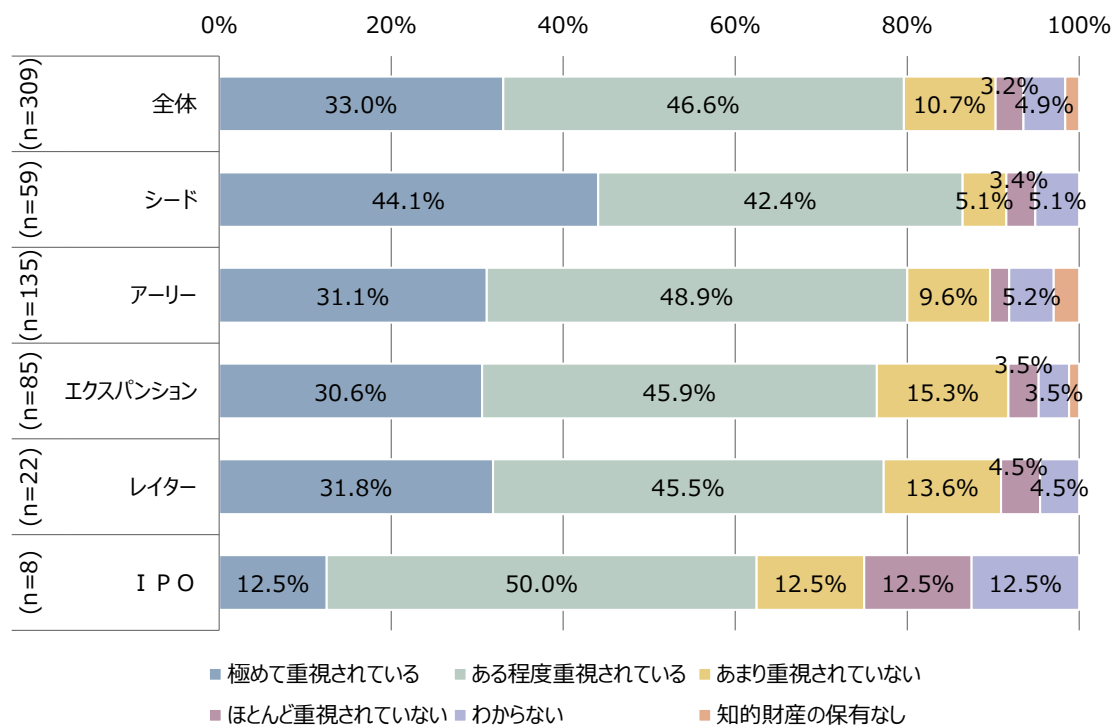
支援機関から出資を受けているスタートアップを対象に、自社の知的財産、知財戦略に出資元 VC や企業等はどの程度注目・関心を示しているのか尋ねたところ、約 3 割のスタートアップが、自社の知的財産、知財戦略が「極めて重視されている」と回答しており、設立からの経過年数が短いほど、注目度・関心度が高いと認識している。また、「ある程度重視されている」との回答と合わせると、スタートアップの約 8 割が、出資元 VC や企業等が自社の知的財産や知財戦略に注目していると認識している（図表 128）。

図表 128 出資元 VC・企業等からの自社の知的財産あるいは知財戦略に対する
注目度・関心度（単一回答：設立からの経過年数別）



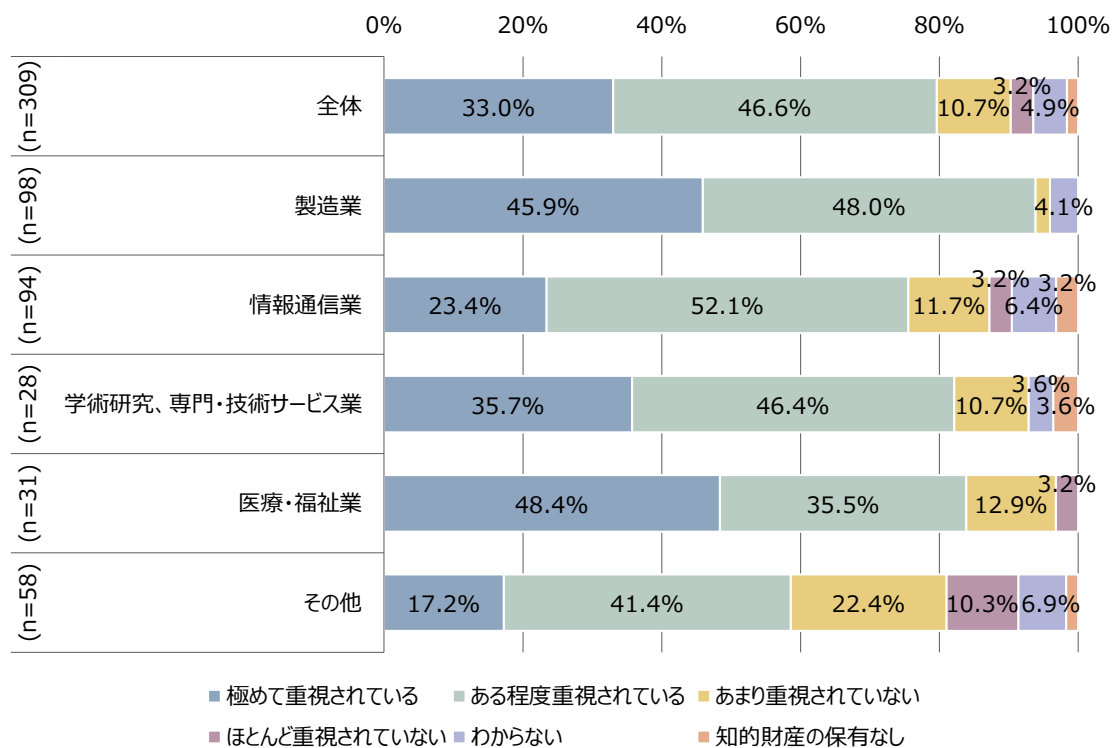
成長段階別にみると、特に「シード」期では、「極めて重視されている」あるいは「ある程度重視されている」と回答したスタートアップが多く、出資元 VC や企業等のスタートアップの知的財産あるいは知財戦略に対する注目度・関心度の高さを窺うことができる（図表 129）。

図表 129 出資元 VC・企業等からの自社の知的財産あるいは知財戦略に対する
注目度・関心度（単一回答：成長段階別）



業種別にみると、「製造業」や「医療・福祉業」において、約半数のスタートアップが出資元 VC や企業等から知的財産あるいは知財戦略を「極めて重視されている」と回答しており、他区分に比べてその割合は高い（図表 130）。

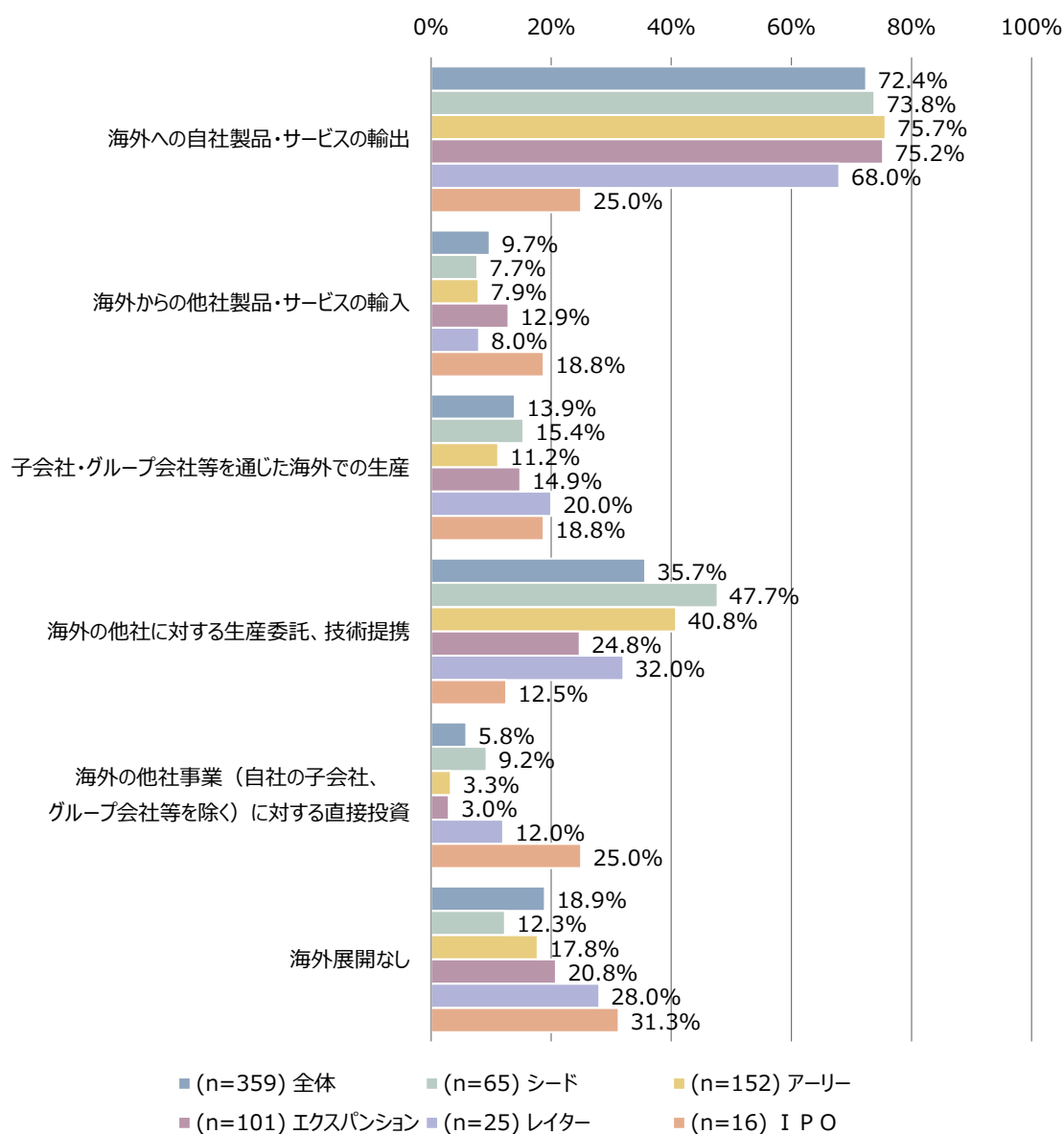
図表 130 出資元 VC・企業等からの自社の知的財産あるいは知財戦略に対する
注目度・関心度（単一回答：業種別）



(vi) 海外事業展開に関する意向

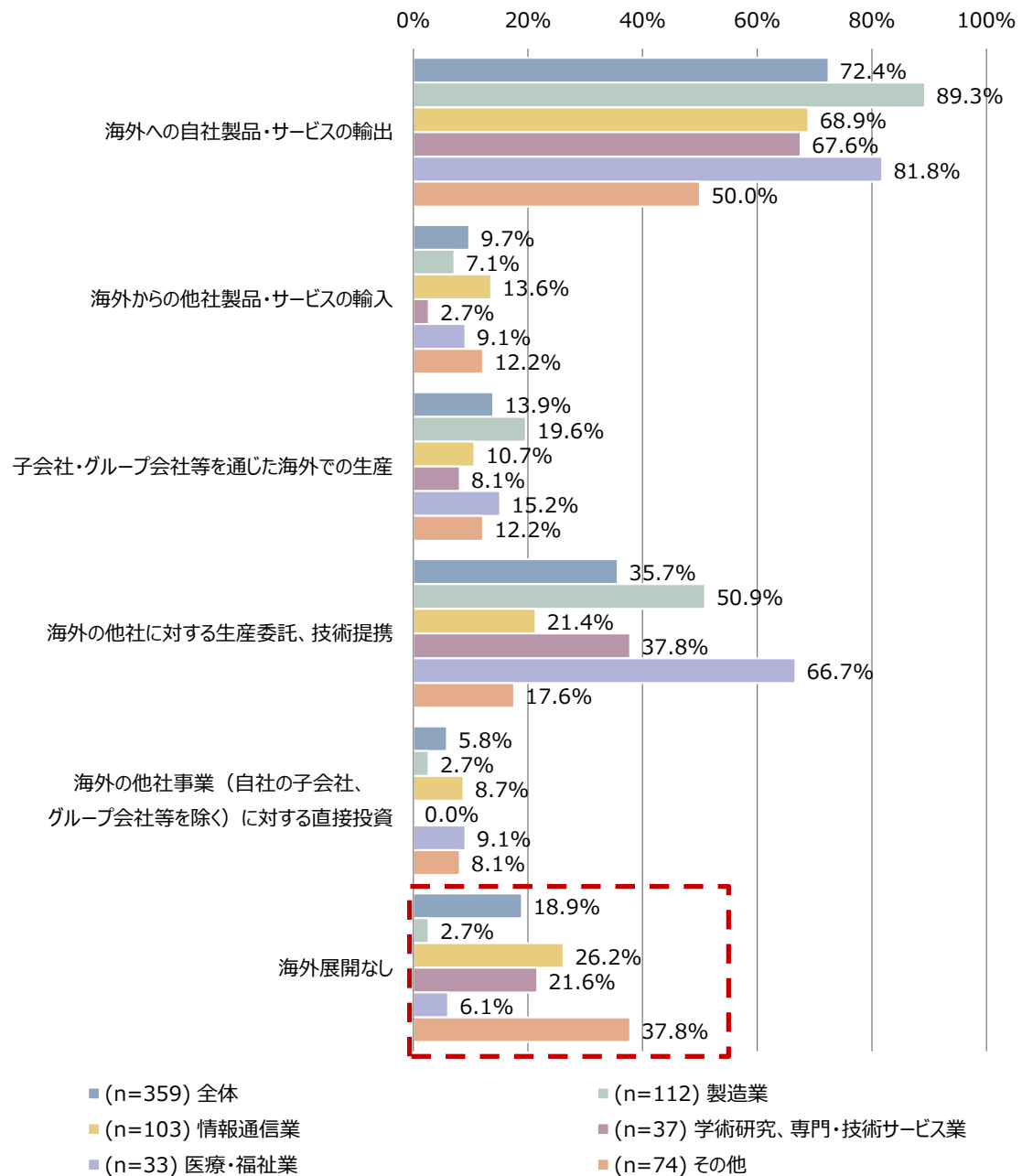
海外事業展開に関する意向についてみると、成長段階が進むにつれて海外展開の意向は低い（「海外展開なし」）と回答したスタートアップの割合は高くなり、逆に、「シード」「アーリー」期のスタートアップでは、それ以降の成長段階のスタートアップに比べ、海外展開に対する意向は強いことが把握された。また、海外展開の内容として、7割強のスタートアップが、「海外への自社製品・サービスの輸出」に対する意向を示しており、「シード」「アーリー」期のスタートアップの4割強が、「海外の他社に対する生産委託、技術提携」に対する意向を示している（図表 131）。

図表 131 海外事業展開に関する意向（複数回答：成長段階別）



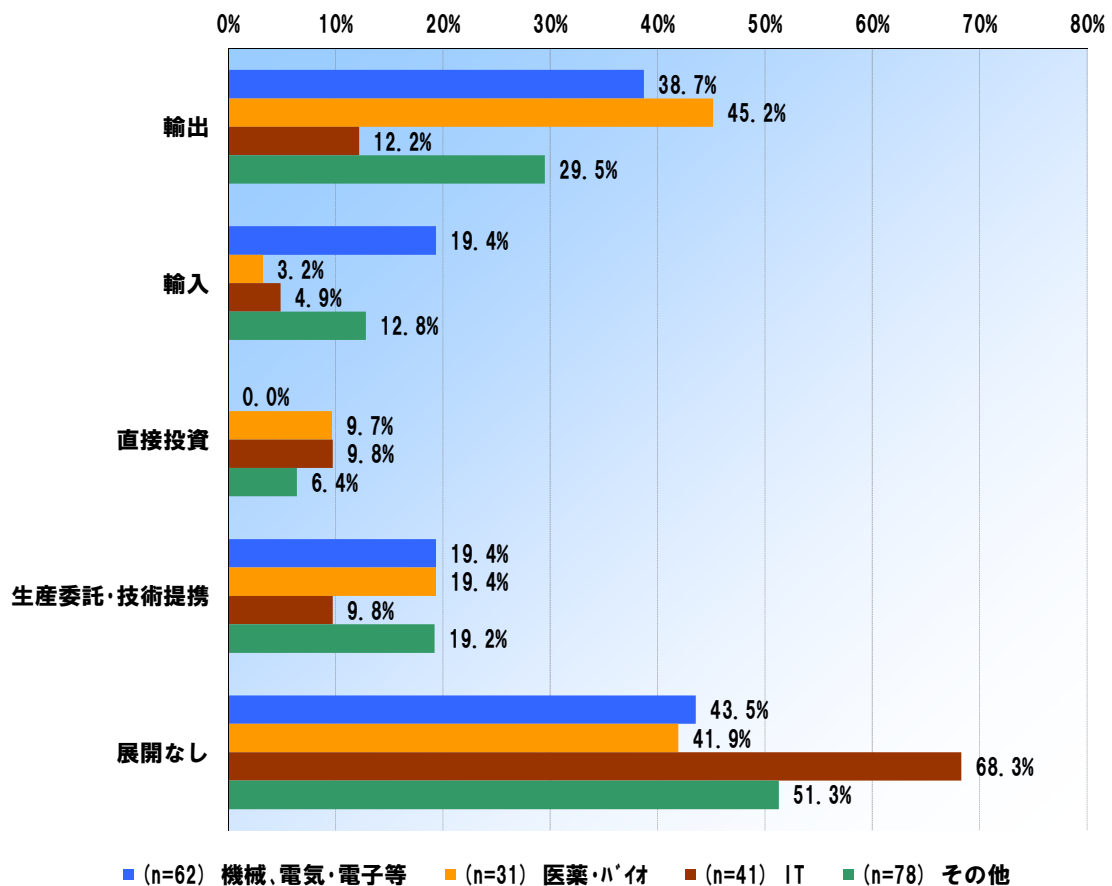
業種別にみると、「製造業」や「医療・福祉業」では、「海外展開なし」と回答した1割弱の企業を除く9割超の企業が、海外事業展開に対する意向を有している。また、海外展開の内容として、「海外への自社製品・サービスの輸出」「海外の他社に対する生産委託、技術提携」を挙げるスタートアップの割合が高い(図表 132)。なお、設立からの経過年数別では、傾向の違いはみられなかった。

図表 132 海外事業展開に関する意向（複数回答：業種別）



2017 年度調査（図表 133）では事業展開の「状況」を尋ねている点で、「意向」を尋ねた今回調査とは設問の主旨は異なるが、2017 年度調査と比べ今回調査では「海外展開なし」の回答率は低下している。また、海外展開の内容として輸出、次いで生産委託・技術提携の割合が高い傾向は今回調査の結果にも共通してみることができる。

図表 133 海外事業展開の状況（2017 年度調査：複数回答：事業分野別）



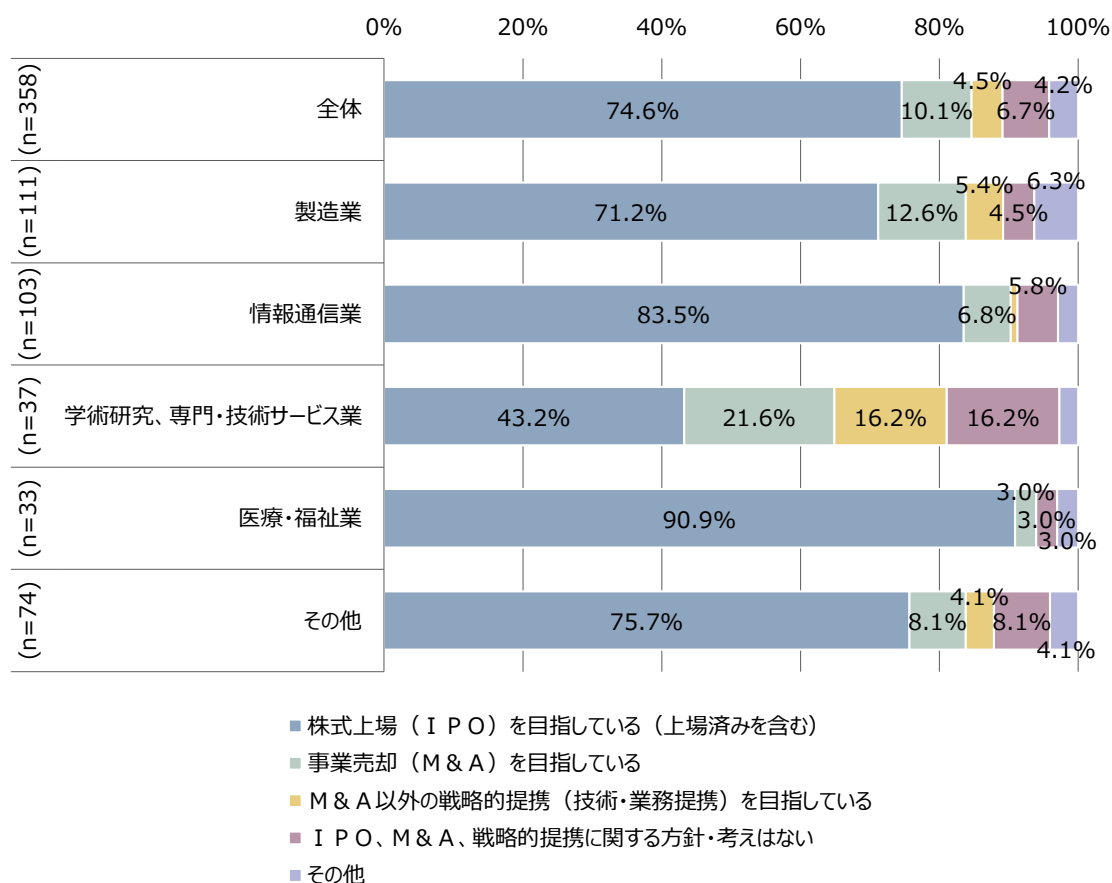
（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(vii) 株式上場（IPO）、事業売却（M&A）、戦略的提携等に対する意向

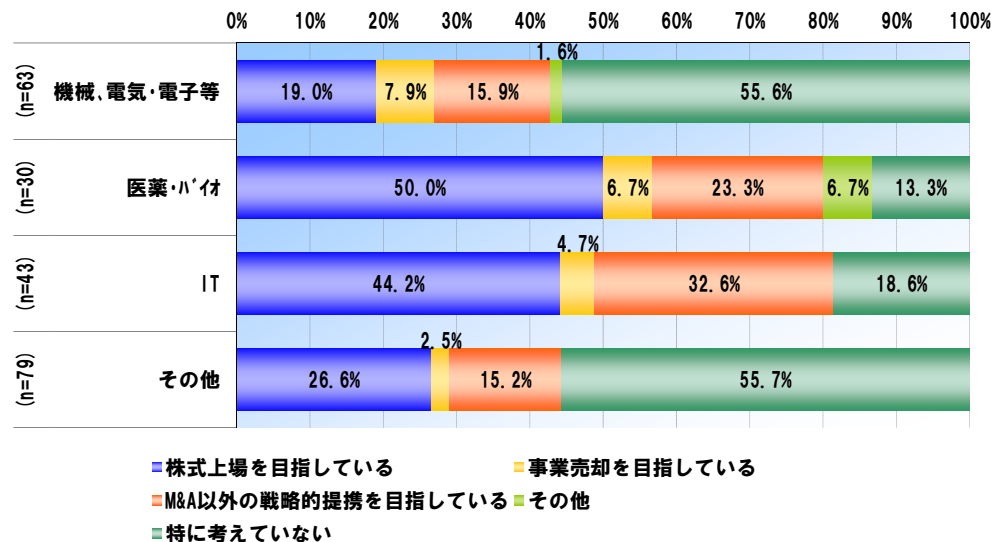
株式上場（IPO）、事業売却（M&A）、戦略的提携等に関する自社の考えを尋ねた結果について業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」では、IPO を目指す（「株式上場（IPO）を目指している（上場済みを含む）」スタートアップの割合が約 4 割と、他の業種と比べ低い傾向にあった（図表 134）。なお、設立からの経過年数、成長段階別にクロス集計を行ったところ、傾向の違いはみられなかった。

図表 134 株式上場（IPO）、事業売却（M&A）、戦略的提携等に対する意向
（単一回答：業種別）



2017 年度調査（図表 135）では、事業分野によっては出口戦略について「特に考えていない」とする企業が過半を占めていた。しかし、今回調査では「IPO、M&A、戦略的提携に関する方針・考えはない」とする企業の割合は 1 割未満にとどまり、IPO を目指す企業の割合が大幅に増加している。

図表 135 株式上場（IPO）、事業売却（M&A）、戦略的提携等に対する意向
（2017 年度調査：単一回答：事業分野別）

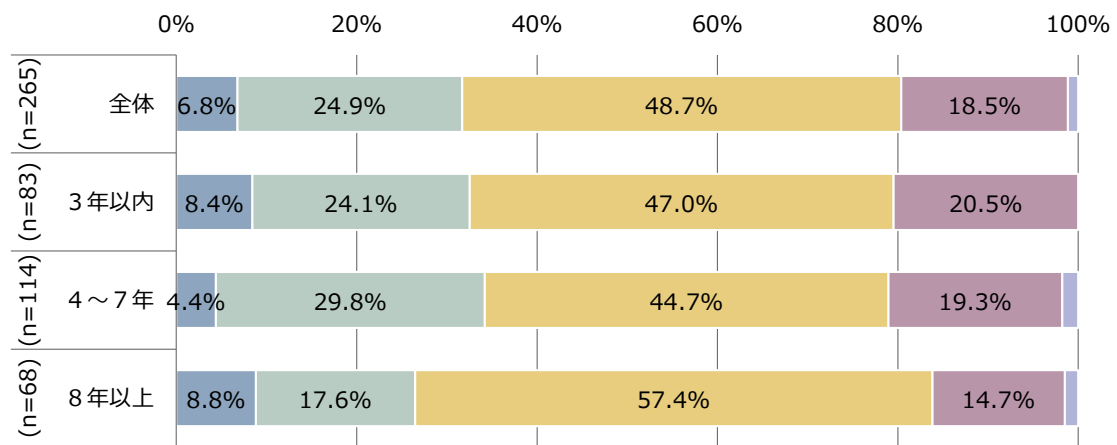


（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

「株式上場（IPO）を目指している（上場済みを含む）」と回答したスタートアップにその理由を尋ねたところ、設立８年以上のスタートアップでは、「株式上場により、企業としての信用度や知名度、ブランド力を高めるため」と回答する企業の割合が高い傾向がみられる（図表 136）。

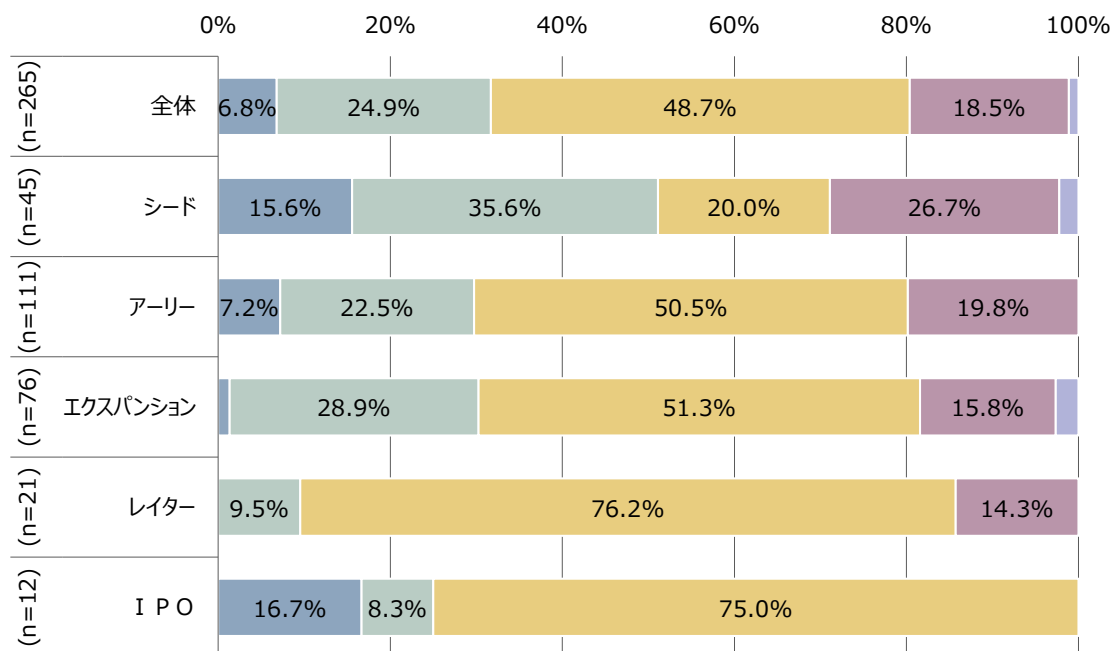
図表 136 株式上場（IPO）を目指す理由（単一回答：設立からの経過年数別）



- VC等から大きな資金調達が困難であり、株式市場から事業資金を調達するため
- VC等から大きな資金調達は可能であるが、株式上場により、事業資金の調達手段を多様化させるため
- 株式上場により、企業としての信用度や知名度、ブランド力を高めるため
- VC等からの株式上場に関する要請に応えるため
- その他

また、成長段階別にみると、「シード」期では過半のスタートアップが資金面に関する理由（「VC等から大きな資金調達が困難であり、株式市場から事業資金を調達するため」「VC等から大きな資金調達は可能であるが、株式上場により、事業資金の調達手段を多様化させるため」）を挙げている。これに対し、「レイター」期では資金面に関する理由を挙げたスタートアップは1割に満たず、7割強が信用度や知名度、ブランド力の向上（「株式上場により、企業としての信用度や知名度、ブランド力を高めるため」）を理由として挙げている（図表137）。

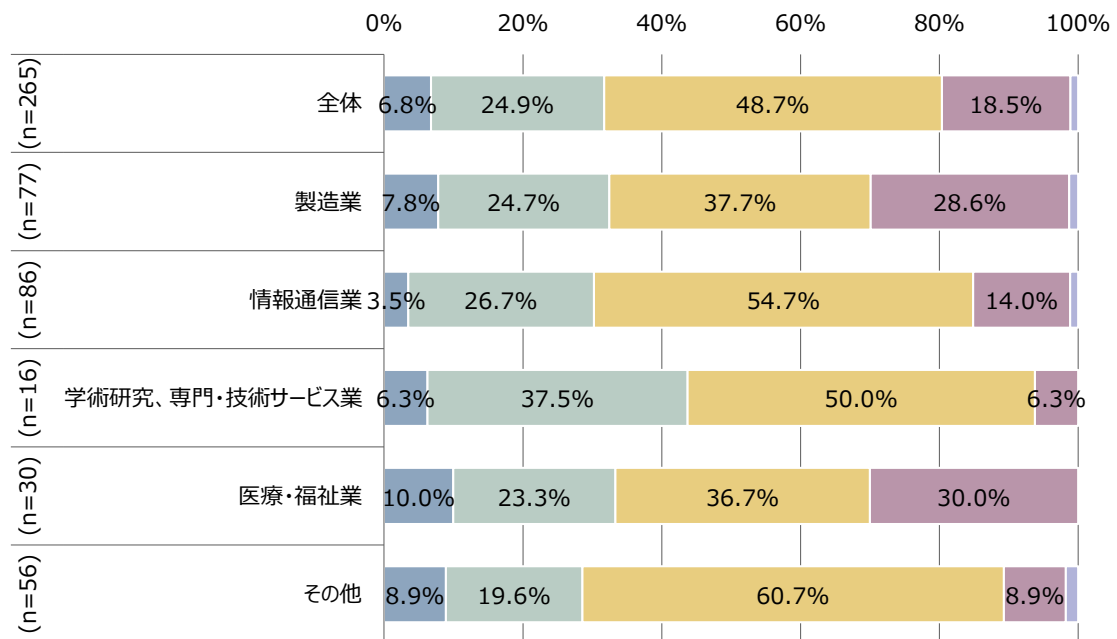
図表 137 株式上場（IPO）を目指す理由（単一回答：成長段階別）



- VC等から大きな資金調達が困難であり、株式市場から事業資金を調達するため
- VC等から大きな資金調達は可能であるが、株式上場により、事業資金の調達手段を多様化させるため
- 株式上場により、企業としての信用度や知名度、ブランド力を高めるため
- VC等からの株式上場に関する要請に応えるため
- その他

さらに、業種別にみると、「製造業」や「医療・福祉業」では、「VC等からの株式上場に関する要請に応えるため」と回答したスタートアップの割合が高い（図表 138）。

図表 138 株式上場（IPO）を目指す理由（単一回答：業種別）



- VC等から大きな資金調達が困難であり、株式市場から事業資金を調達するため
- VC等から大きな資金調達は可能であるが、株式上場により、事業資金の調達手段を多様化させるため
- 株式上場により、企業としての信用度や知名度、ブランド力を高めるため
- VC等からの株式上場に関する要請に応えるため
- その他

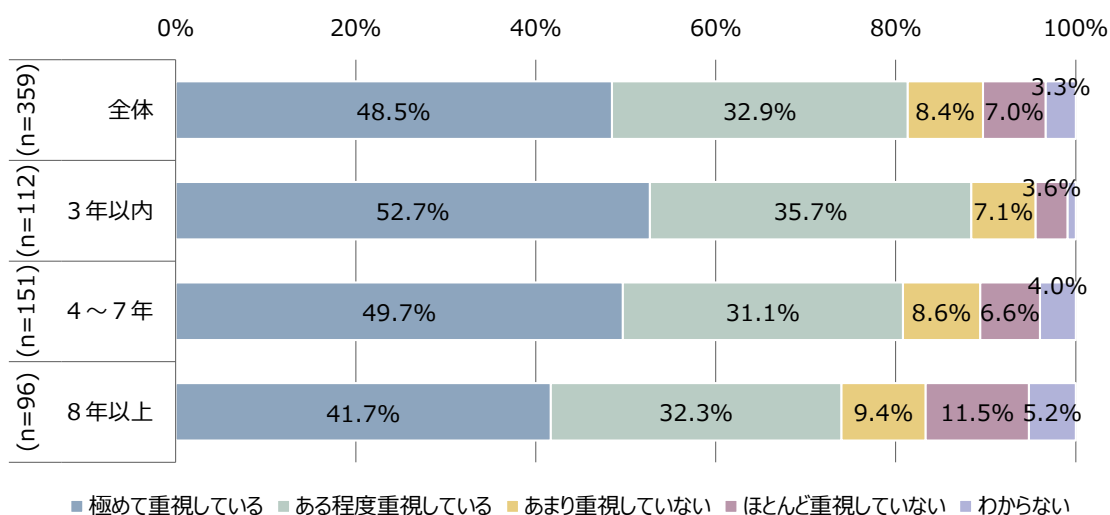
(4) 知的財産に関する意識

(i) 知的財産に対する重視度

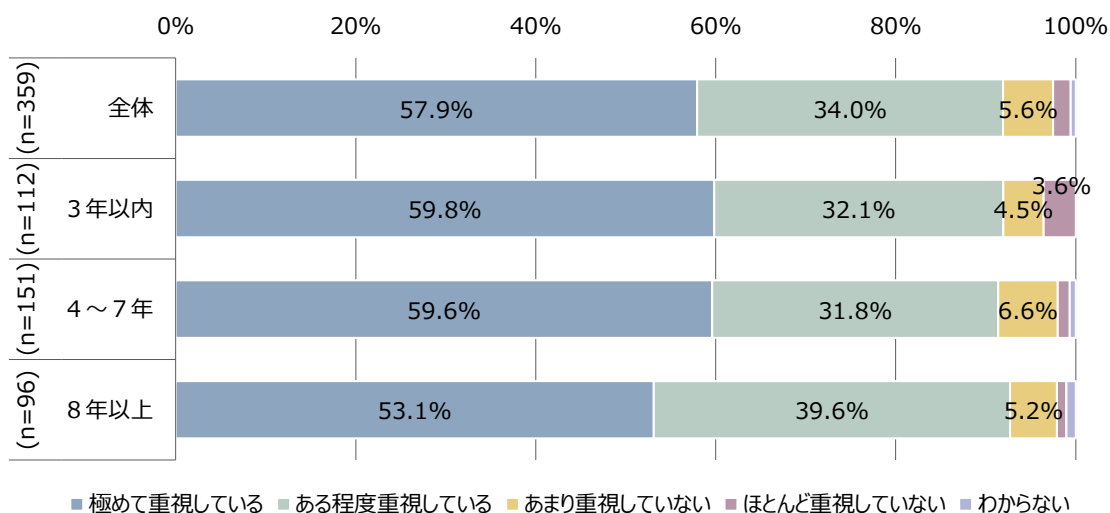
知的財産に対する重視度について、『現在』の状況としては経過年数にかかわらず、半数強のスタートアップが知的財産を「極めて重視している」と回答している。一方、『会社設立時』の状況としては、設立からの経過年数が短いスタートアップの方が、知的財産を重視する傾向がみられる（図表 139）。

図表 139 知的財産に対する重視度（単一回答：設立からの経過年数別）

【会社設立時】



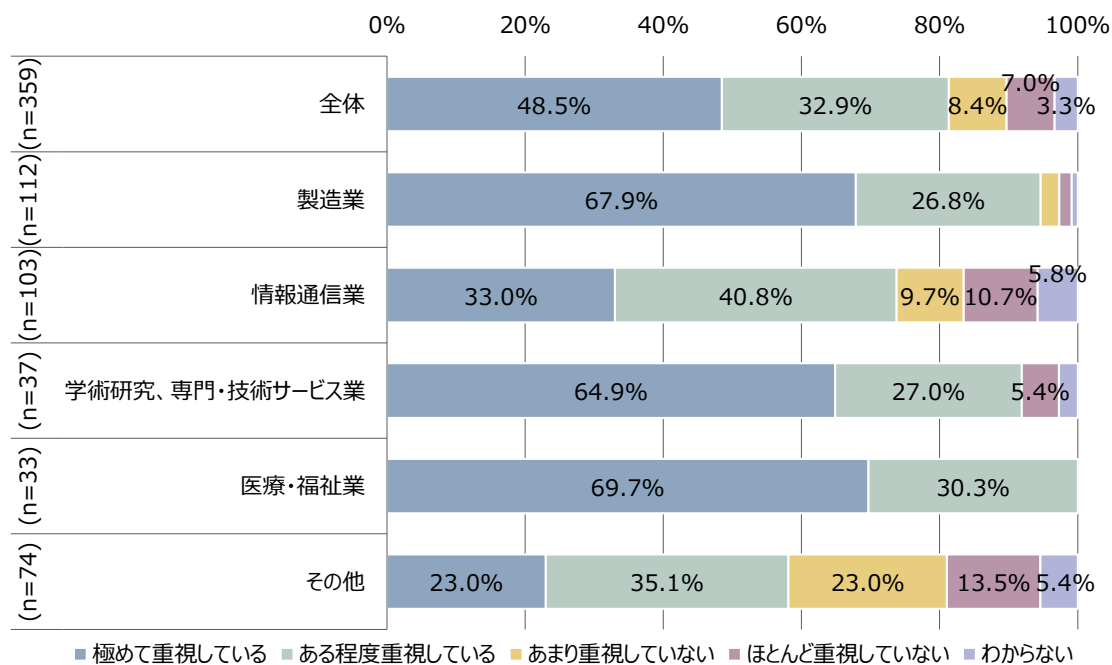
【現在】



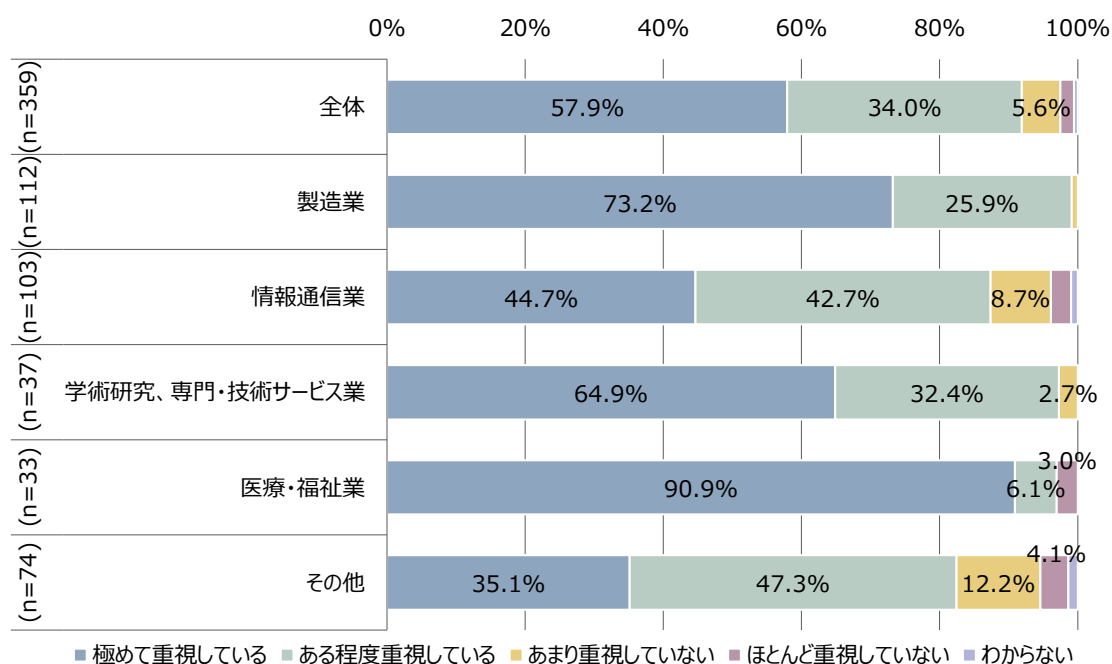
業種別にみると、「製造業」「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」では、『会社設立時』から知的財産を重視する傾向があり、その傾向は『現在』の認識にも同様にみられる（図表 140）。また、成長段階別にクロス集計を行ったところ、傾向の違いはみられなかった。

図表 140 知的財産に対する重視度（単一回答：業種別）

【会社設立時】

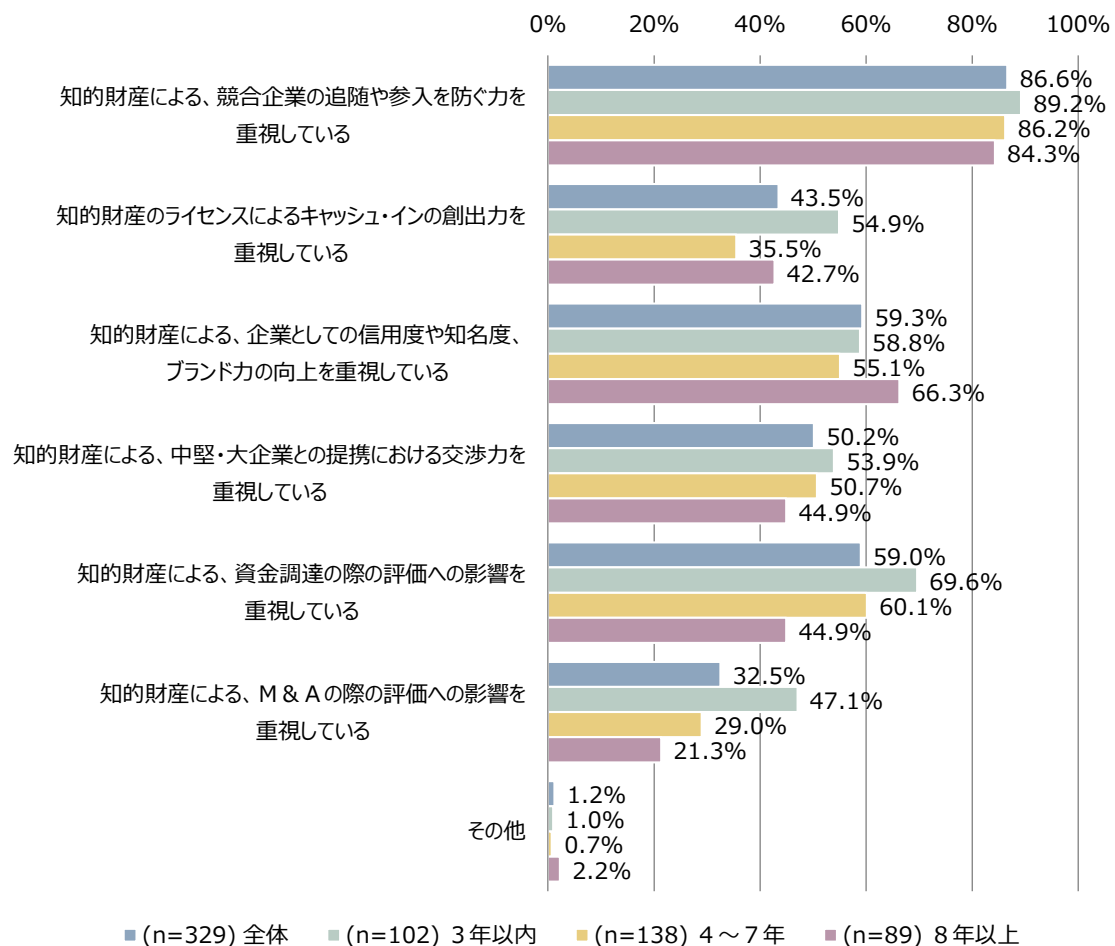


【現在】



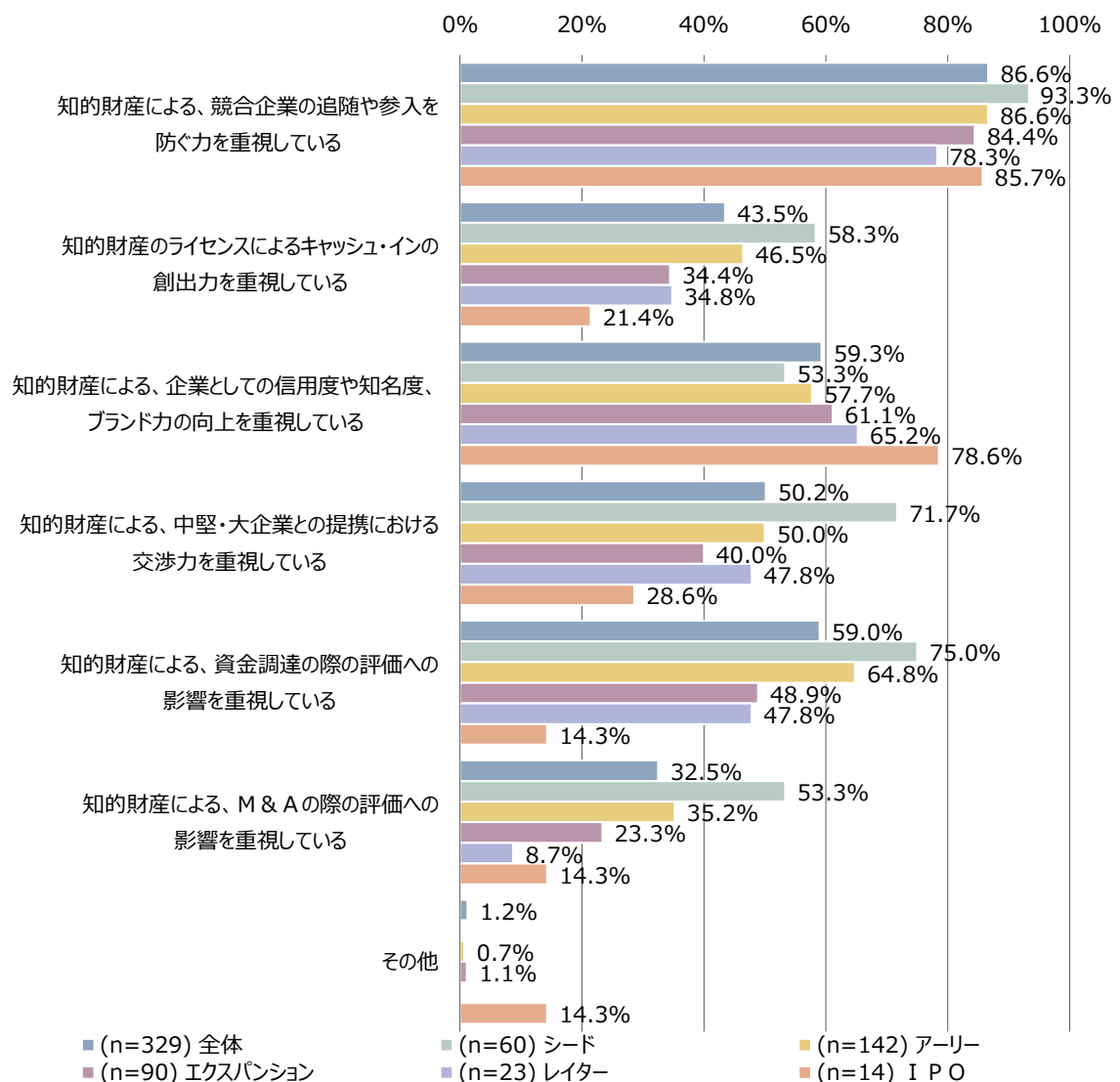
知的財産において重視している点を設立からの経過年数別にみると、いずれの区分においても8割強のスタートアップが「知的財産による、競合企業の追従や参入を防ぐ力を重視している」点を最も重視している。一方、資金調達やM&Aへの影響（「知的財産による、資金調達の際の評価への影響を重視している」「知的財産による、M&Aの際の評価への影響を重視している」）については、設立からの経過年数が短いスタートアップほど重視する傾向がある（図表141）。

図表 141 知的財産において重視している点（複数回答：設立からの経過年数別）



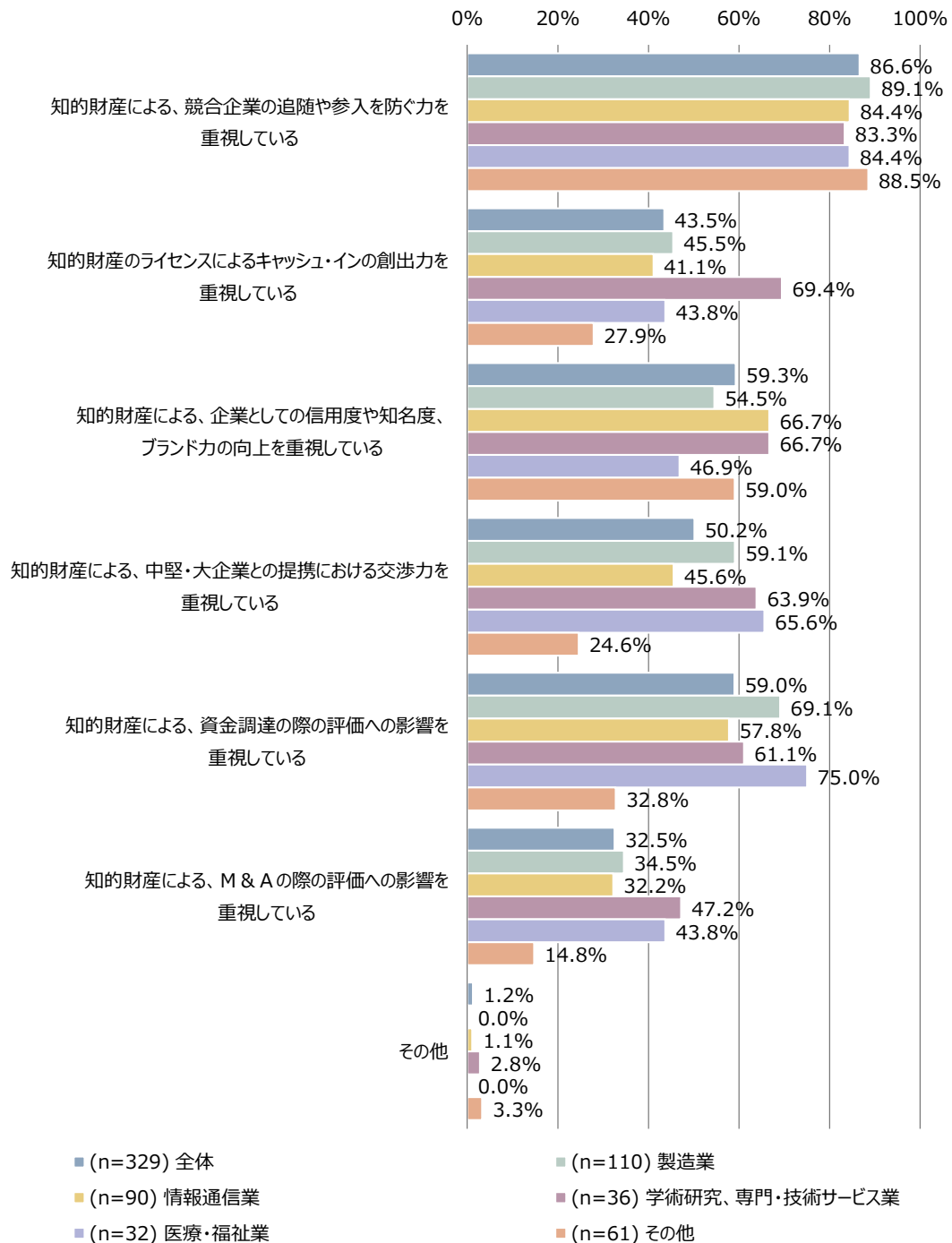
成長段階別にみると、「シード」「アーリー」期のスタートアップでは、「エクспанション」期以降のスタートアップに比べ、「知的財産による、企業としての信用度や知名度、ブランド力の向上を重視」すると回答した企業の割合は低い。一方、「シード」「アーリー」期のスタートアップは、「知的財産のライセンスによるキャッシュ・インの創出力」や「知的財産による、中堅・大企業との提携における交渉力」「資金調達の際の評価への影響」「M&Aの際の評価への影響」を重視する傾向がみられ、知的財産の実利的な側面を重視していると推察される（図表 142）。

図表 142 知的財産において重視している点（複数回答：成長段階別）



いずれの業種のスタートアップも重視している「知的財産による、競合企業の追随や参入を防ぐ力」以外について、業種別の傾向をみたところ、「製造業」「医療・福祉業」では「資金調達への影響」、「情報通信業」では「信用度や知名度、ブランド力の向上」、「学術研究、専門・技術サービス業」では「知的財産のライセンスによるキャッシュ・インの創出力」を挙げるスタートアップが多い（図表 143）。

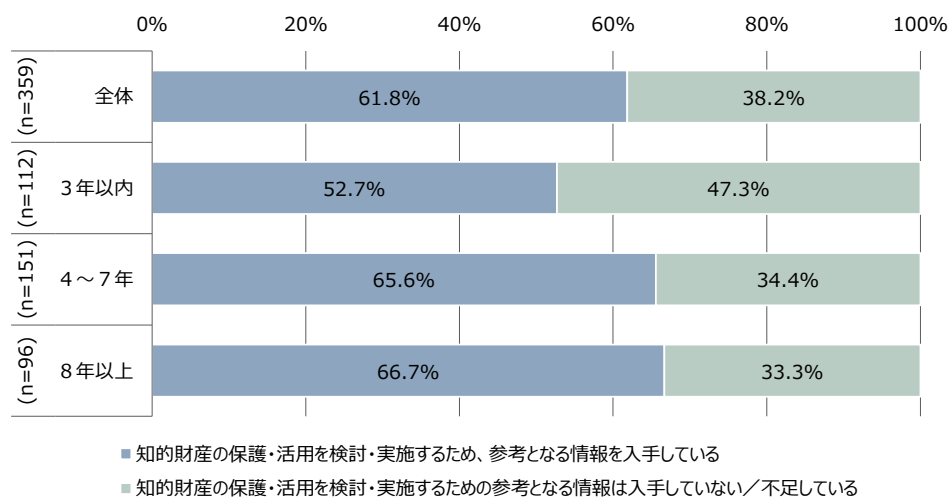
図表 143 知的財産において重視している点（複数回答：業種別）



(ii) 知的財産に関する情報の入手

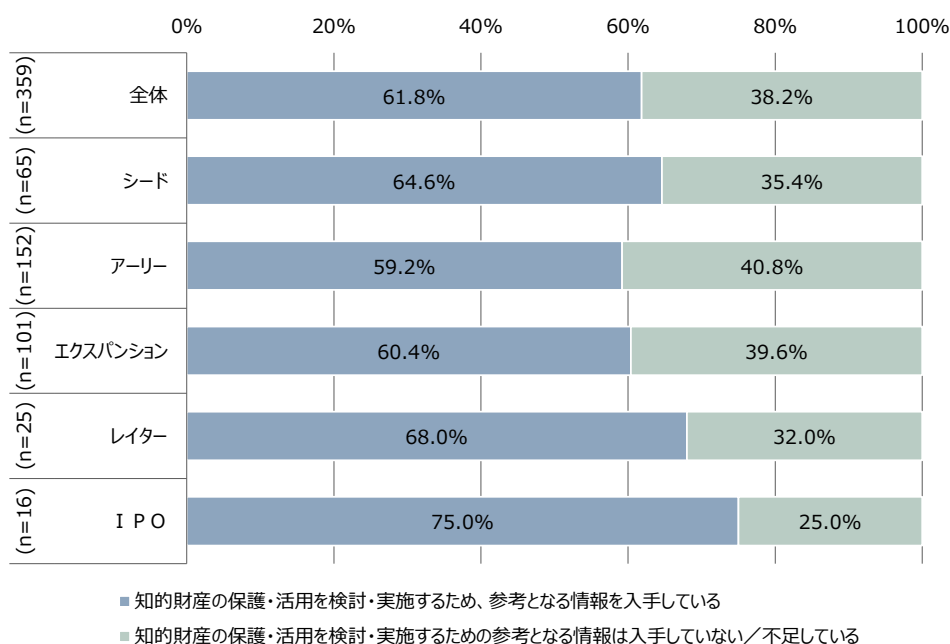
知的財産に関する情報の入手状況について、約 6 割のスタートアップが「知的財産の保護・活用を検討・実施するため、参考となる情報を入手している」と回答している。しかし、設立 3 年以内のスタートアップでは「入手していない、もしくは不足している」と回答する企業の割合が高い（図表 144）。

図表 144 知的財産に関する情報の入手（単一回答：設立からの経過年数別）



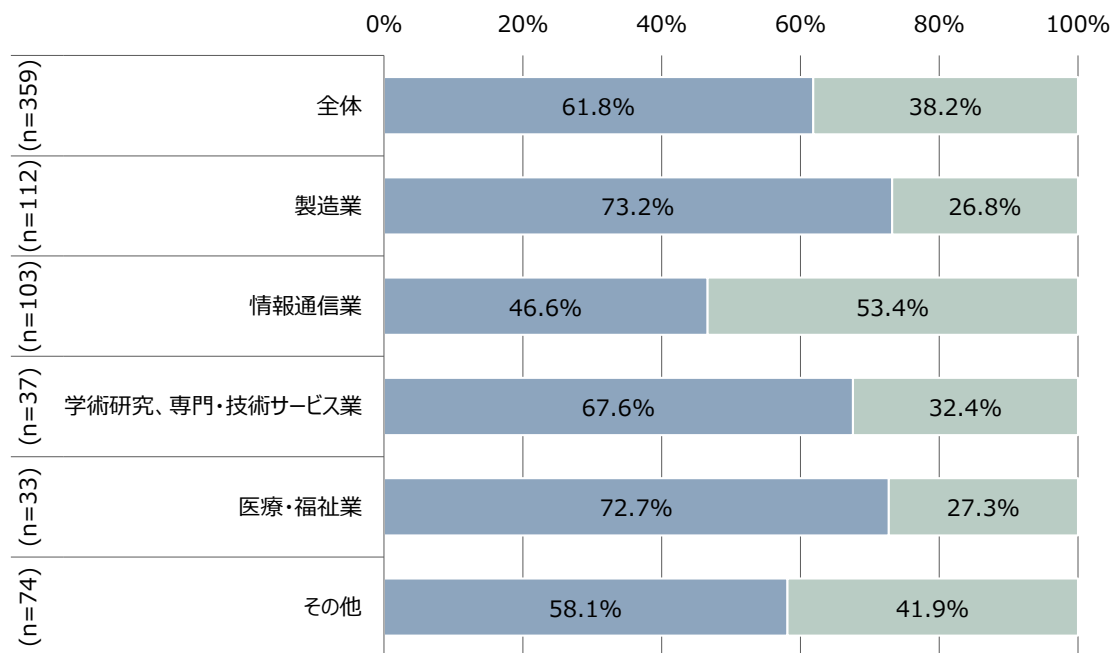
成長段階別にみると、「レイター」「IPO」期において、「知的財産の保護・活用を検討・実施するため、参考となる情報を入手している」と回答した企業の割合がやや高い（図表 145）。

図表 145 知的財産に関する情報の入手（単一回答：成長段階別）



業種別にみると、「情報通信業」では「知的財産の保護・活用を検討・実施するため、参考となる情報を入手している」と回答するスタートアップの割合が低い（図表 146）。

図表 146 知的財産に関する情報の入手（単一回答：業種別）

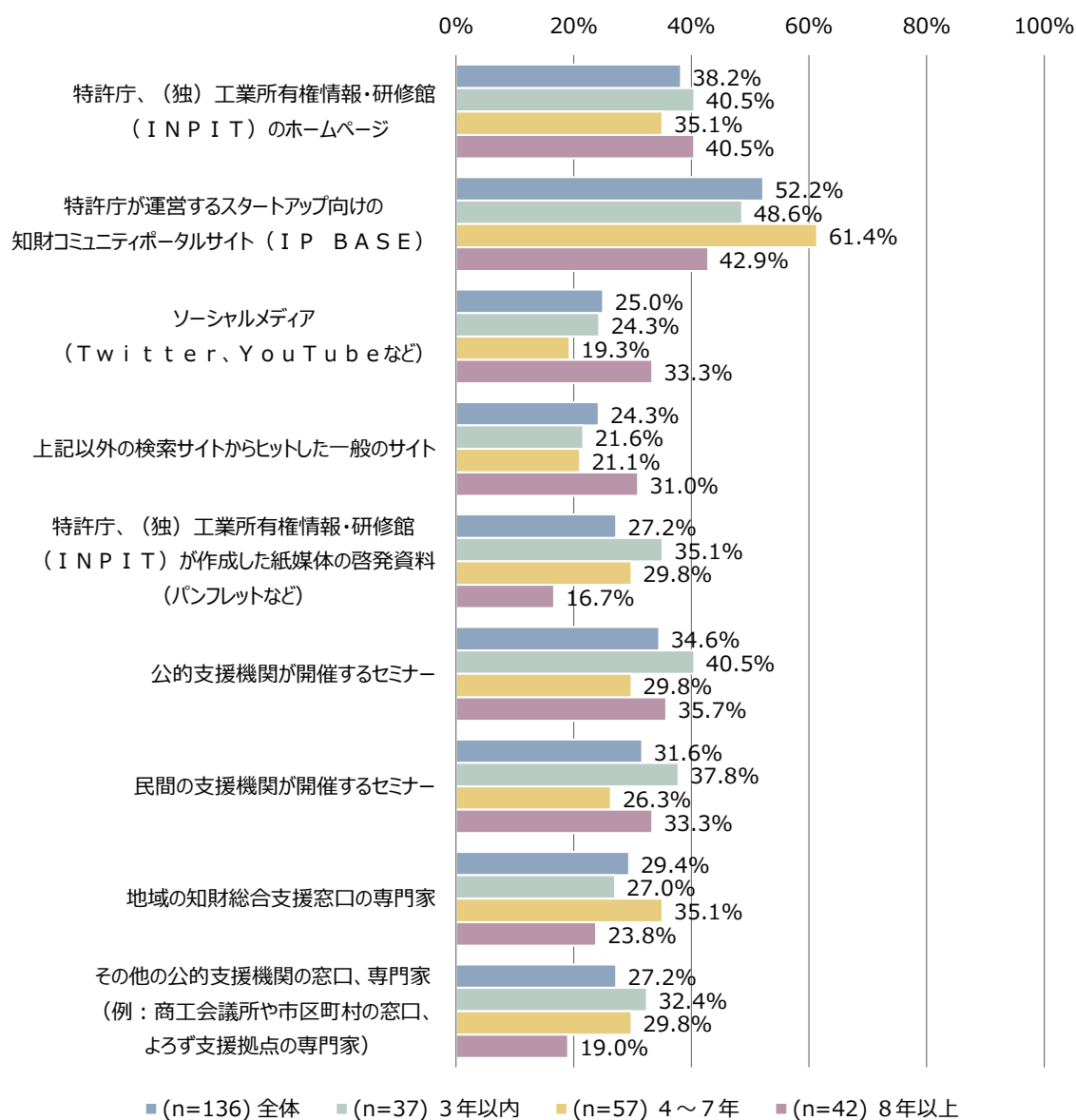


- 知的財産の保護・活用を検討・実施するため、参考となる情報を入手している
- 知的財産の保護・活用を検討・実施するための参考となる情報は入手していない／不足している

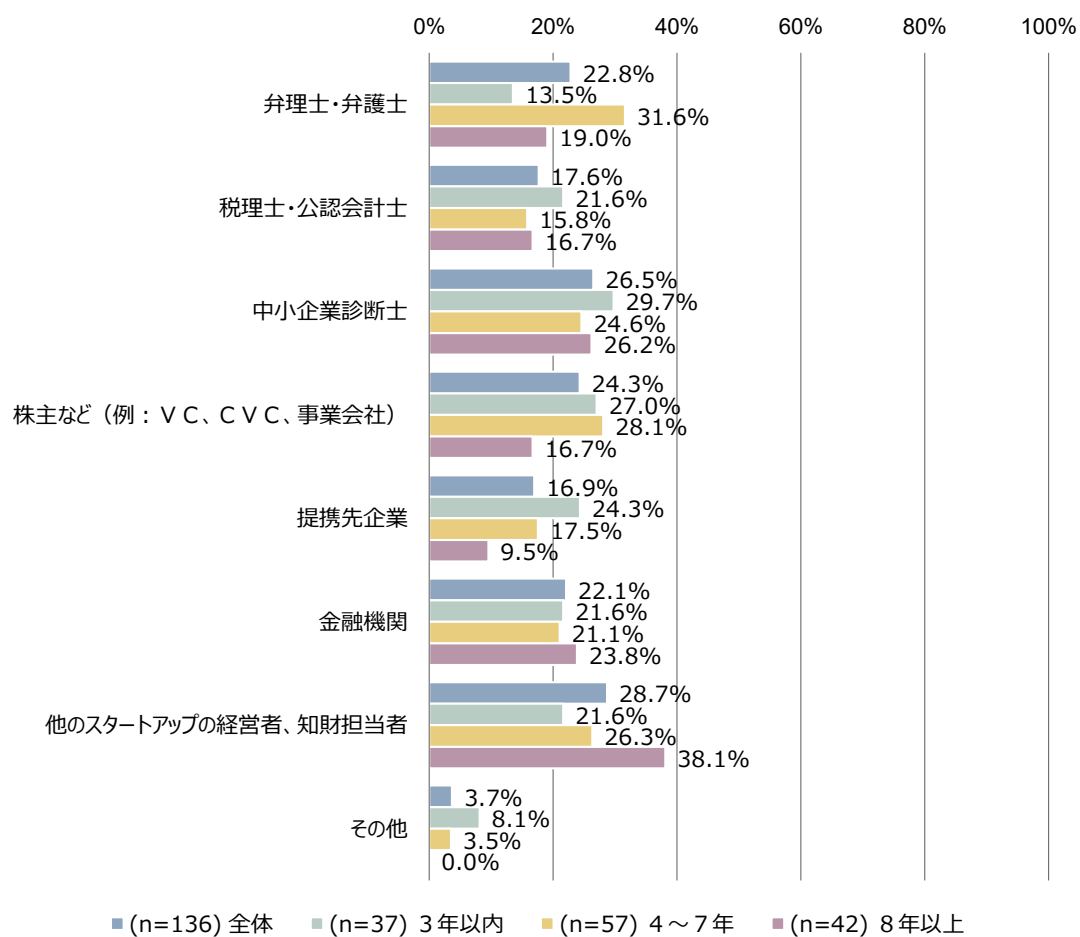
知的財産に関する情報を入手しているスタートアップを対象に、情報源として活用したいものについて尋ねたところ、「特許庁が運営するスタートアップ向けの知財コミュニティポータルサイト（IP BASE）」と回答したスタートアップが約半数を占め、最も多い。

また、設立からの経過年数別にみると、設立から 8 年以上経過したスタートアップでは「他のスタートアップ経営者、知財担当者」を情報源として活用したいとの意向が強くみられる。なお、本調査の実施にあたり、IP BASE や IPAS ハンズオン支援に関する PR チラシを同封しており、これをきっかけに初めて知財コミュニティポータルサイトを認知したスタートアップもいるものと考えられる（図表 147）。

図表 147 知的財産に関する情報の入手源のうち、今後、情報源として活用したいもの
（複数回答：設立からの経過年数別）



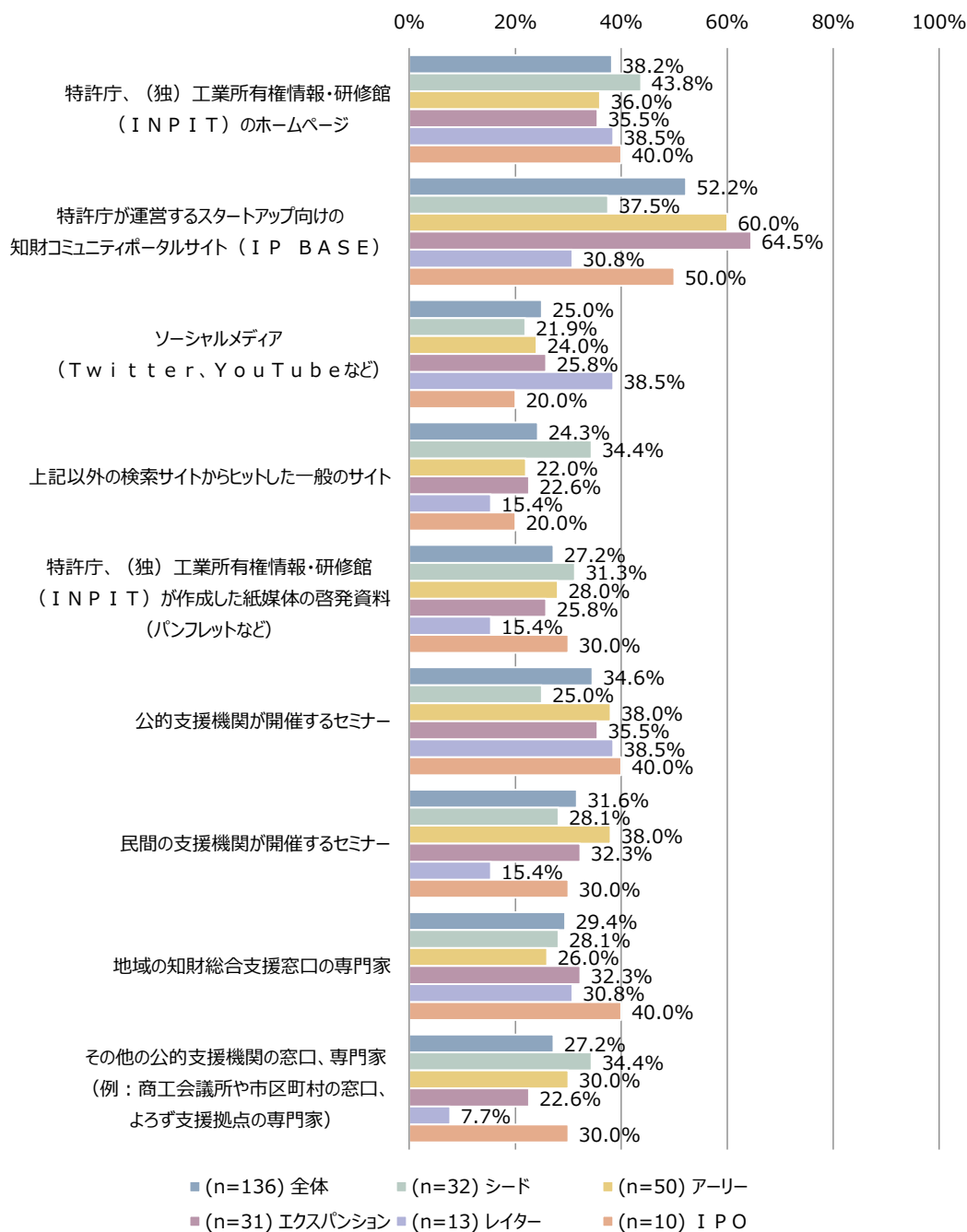
（注釈）続く選択肢群は次頁に掲載している。



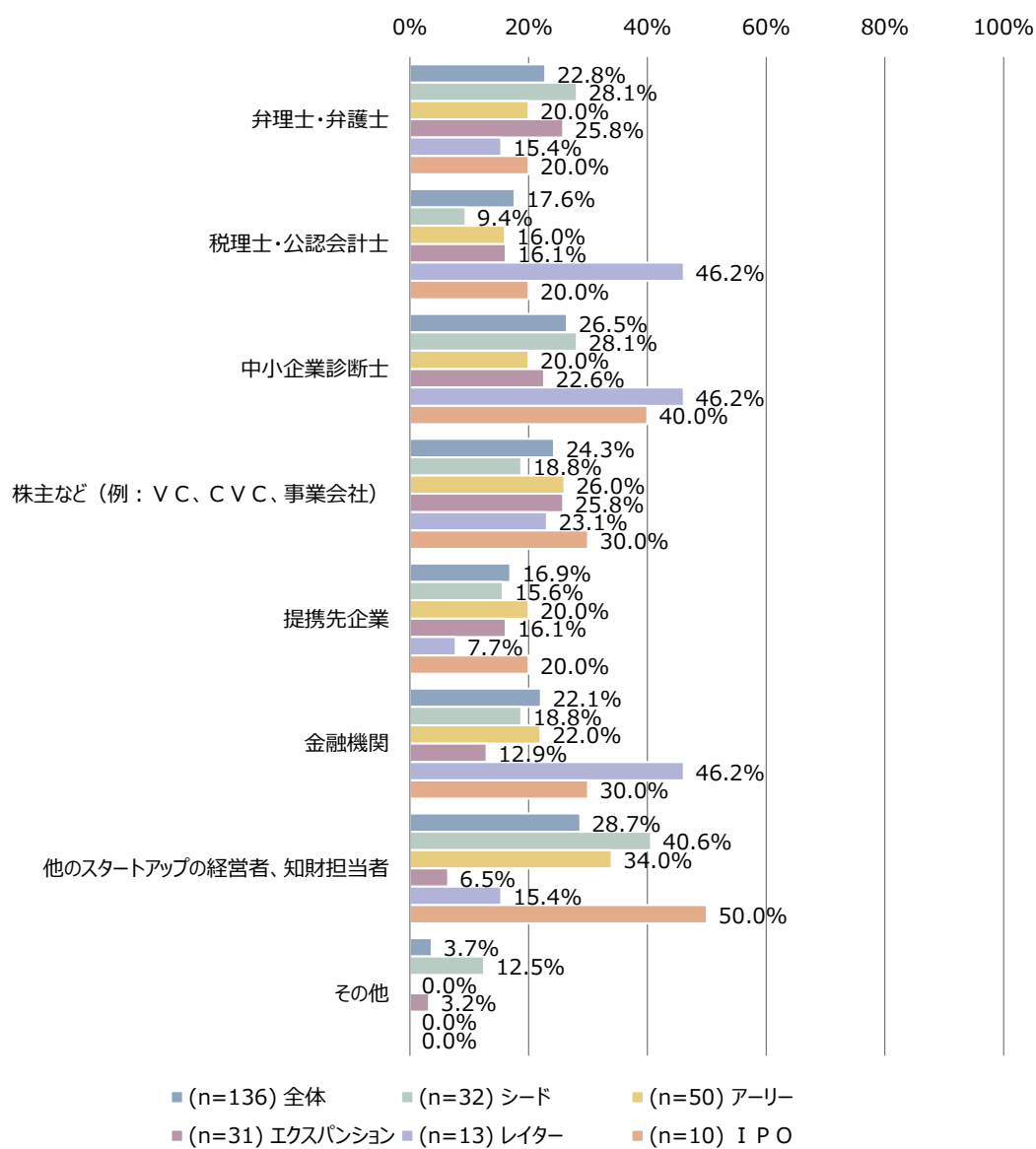
（注釈）前頁の選択肢群の続きである。

成長段階別にみると、「シード」期のスタートアップでは、「アーリー」「エクспанション」期のスタートアップに比べ、今後、知的財産に関する情報源として活用したいものとして「特許庁が運営するスタートアップ向けの知財コミュニティポータルサイト（IPBASE）」を挙げる企業の割合は低く、「検索サイトからヒットした一般のサイト」と同程度の割合となっている（図表 148）。

図表 148 知的財産に関する情報の入手源のうち、今後、情報源として活用したいもの
（複数回答：成長段階別）



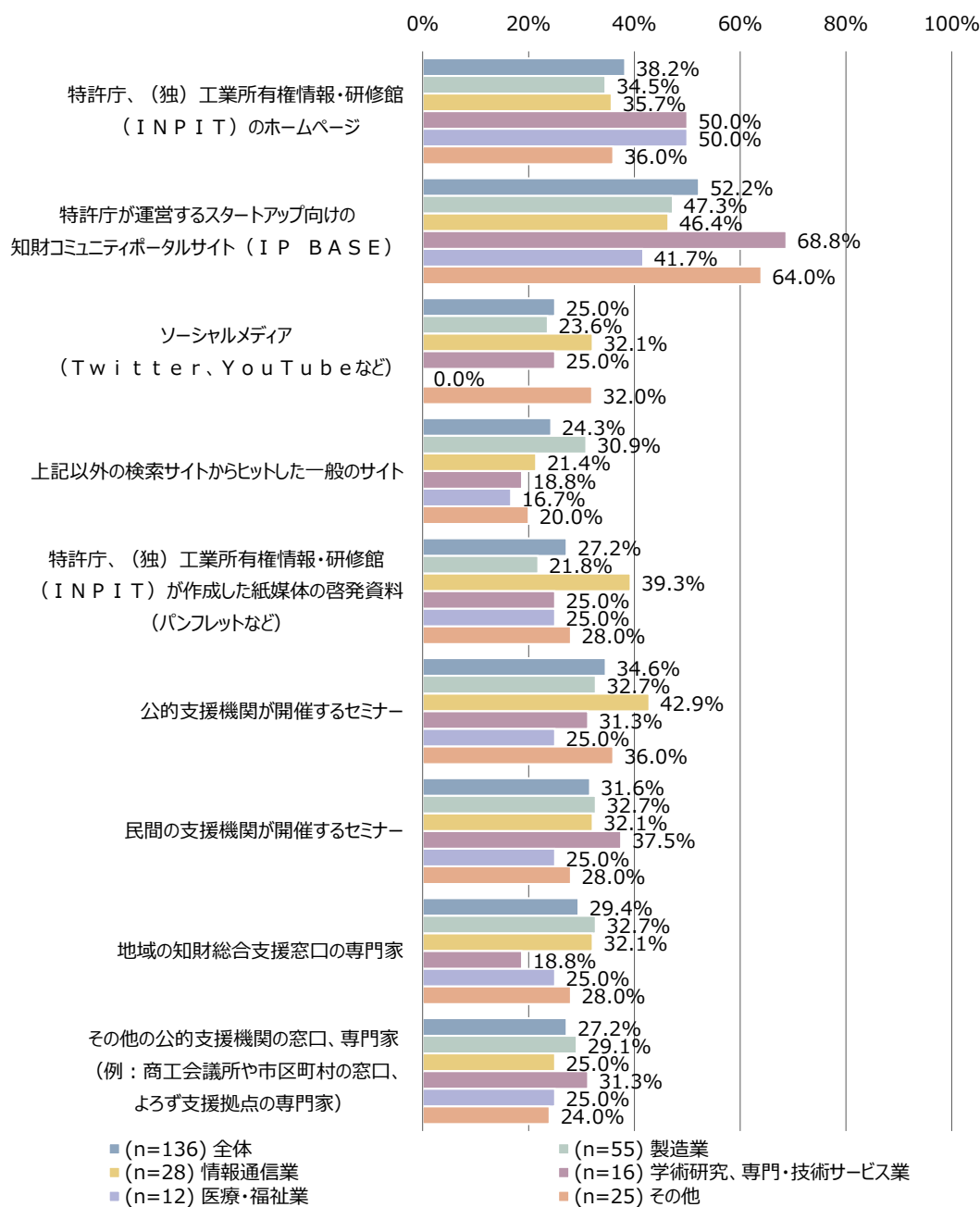
(注釈) 続く選択肢群は次頁に掲載している。



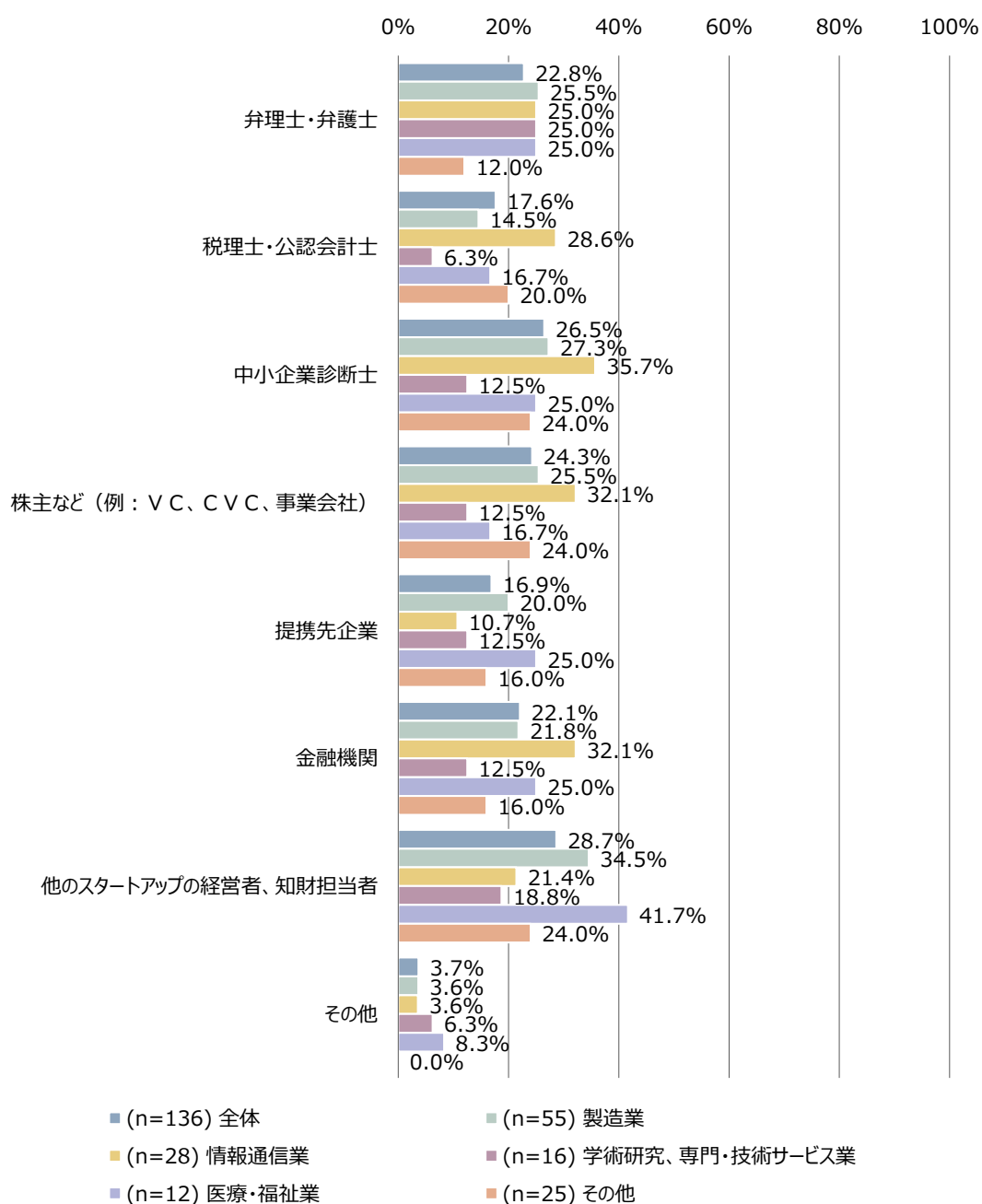
（注釈） 前頁の選択肢群の続きである。

業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」では、今後「特許庁が運営するスタートアップ向けの知財コミュニティポータルサイト（IP BASE）」を活用したいとした企業の割合が高く、約7割となっている。また、「他のスタートアップ経営者、知財担当者」を情報源として活用したいとした割合は、「製造業」「医療・福祉業」で高く、「情報通信業」「学術研究、専門・技術サービス業」において低い傾向にある（図表 149）。

図表 149 知的財産に関する情報の入手源のうち、今後、情報源として活用したいもの
（複数回答：業種別）



（注釈） 続く選択肢群は次頁に掲載している。



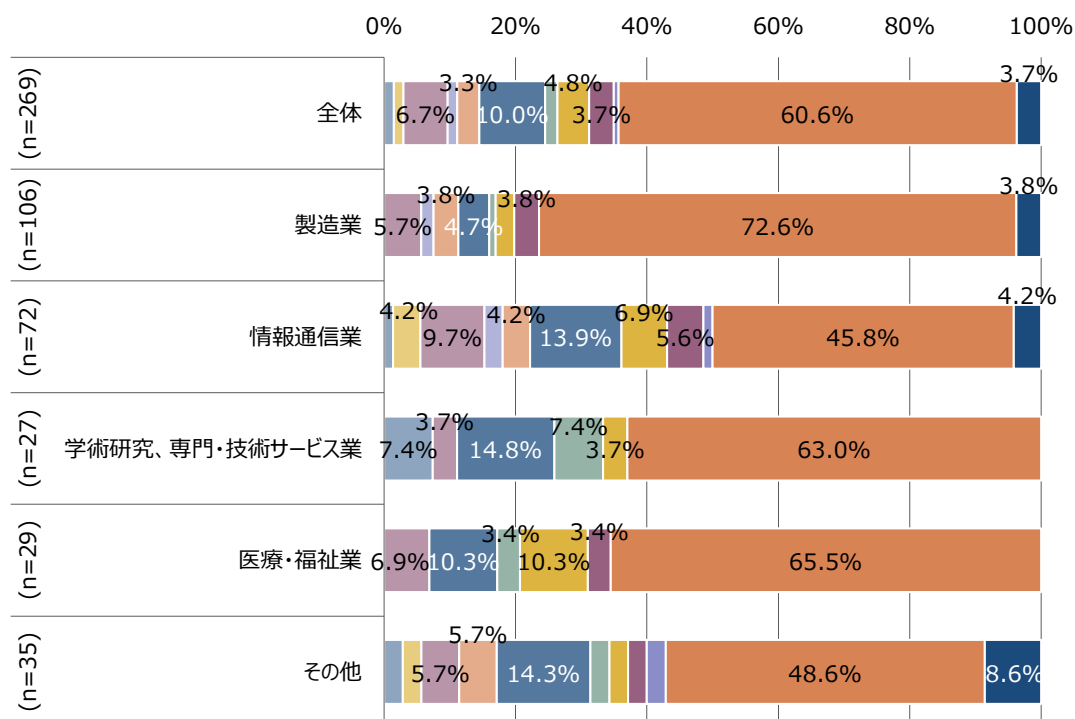
（注釈）前頁の選択肢群の続きである。

（５）知的財産の権利化

スタートアップが知的財産を出願したきっかけを業種別にみると、特許では「情報通信業」、商標では「情報通信業」「学研究、専門・技術サービス業」において、「当初から知的財産は必須と考えていた」と回答する企業の割合が低い傾向にある（図表 150）。なお、設立からの経過年数、成長段階別ではクロス集計の結果に傾向の違いはみられなかった。

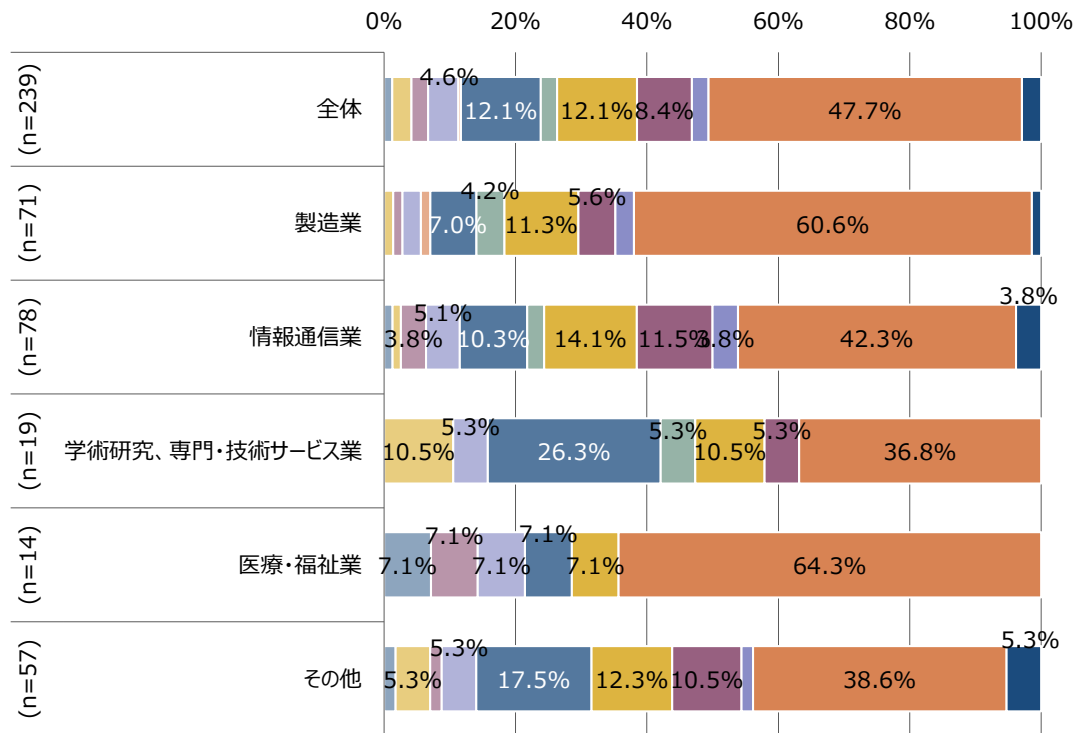
図表 150 知的財産を出願したきっかけ（単一回答：業種別）

【特許】



- セミナー・イベント等への参加
- 知的財産関連の書籍・教材
- 取引先からの指摘や助言
- V C や C V C からの助言
- 他のスタートアップの経営者からの助言
- 共同研究先の研究者等からの助言
- 弁護士・弁理士等からの助言
- 公的支援機関からの助言（例：知財総合支援窓口、商工会議所や市区町村の窓口、よろず支援拠点の専門家）
- 知的財産による信用力・ブランドの向上
- 模倣品対策
- 権利侵害によるトラブル（警告書等）
- 当初から知的財産は必須と考えていた
- その他

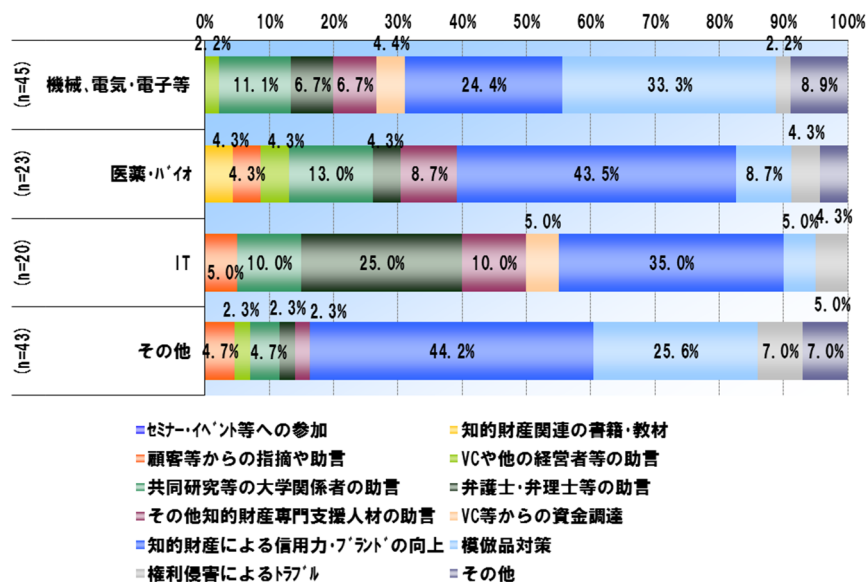
【商標】



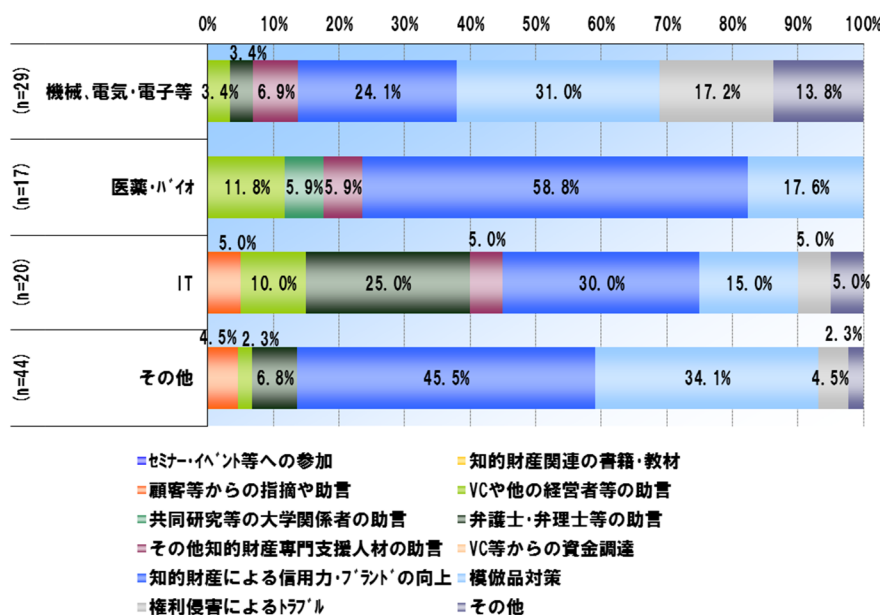
- セミナー・イベント等への参加
- 知的財産関連の書籍・教材
- 取引先からの指摘や助言
- V C や C V C からの助言
- 他のスタートアップの経営者からの助言
- 共同研究先の研究者等からの助言
- 弁護士・弁理士等からの助言
- 公的支援機関からの助言 (例: 知財総合支援窓口、商工会議所や市区町村の窓口、よろず支援拠点の専門家)
- 知的財産による信用力・ブランドの向上
- 模倣品対策
- 権利侵害によるトラブル (警告書等)
- 当初から知的財産は必須と考えていた
- その他

2017 年度調査（図表 151）では、知的財産を出願したきっかけとして「知的財産による信用力・ブランドの向上」「模倣品対策」に多くの回答が集まった。なお、今回調査の「当初から知的財産は必須と考えていた」という選択肢は 2017 年度調査では設けておらず、新たに設けた選択肢である。

図表 151 知的財産を出願したきっかけ（2017 年度調査：単一回答：事業分野別）
【特許】



【商標】

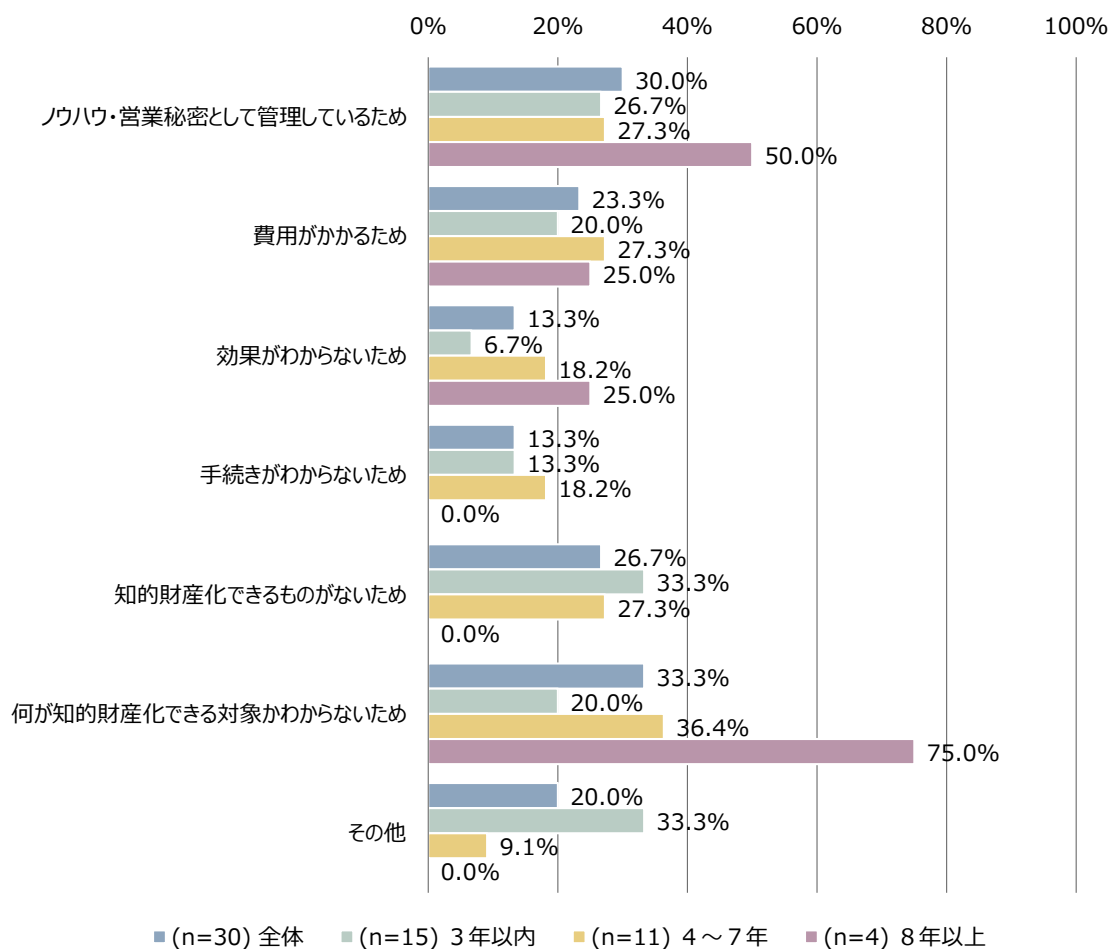


（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

いずれの知的財産についても出願実績がないスタートアップを対象に、知的財産を取得していない理由を尋ねたところ、設立からの経過年数別では、8年以上のスタートアップにおいて、「何が知的財産化できる対象かわからない」という点をその理由に挙げる企業の割合が高い（図表 152）。

図表 152 知的財産を出願・登録（取得）していない理由
（複数回答：設立からの経過年数別）

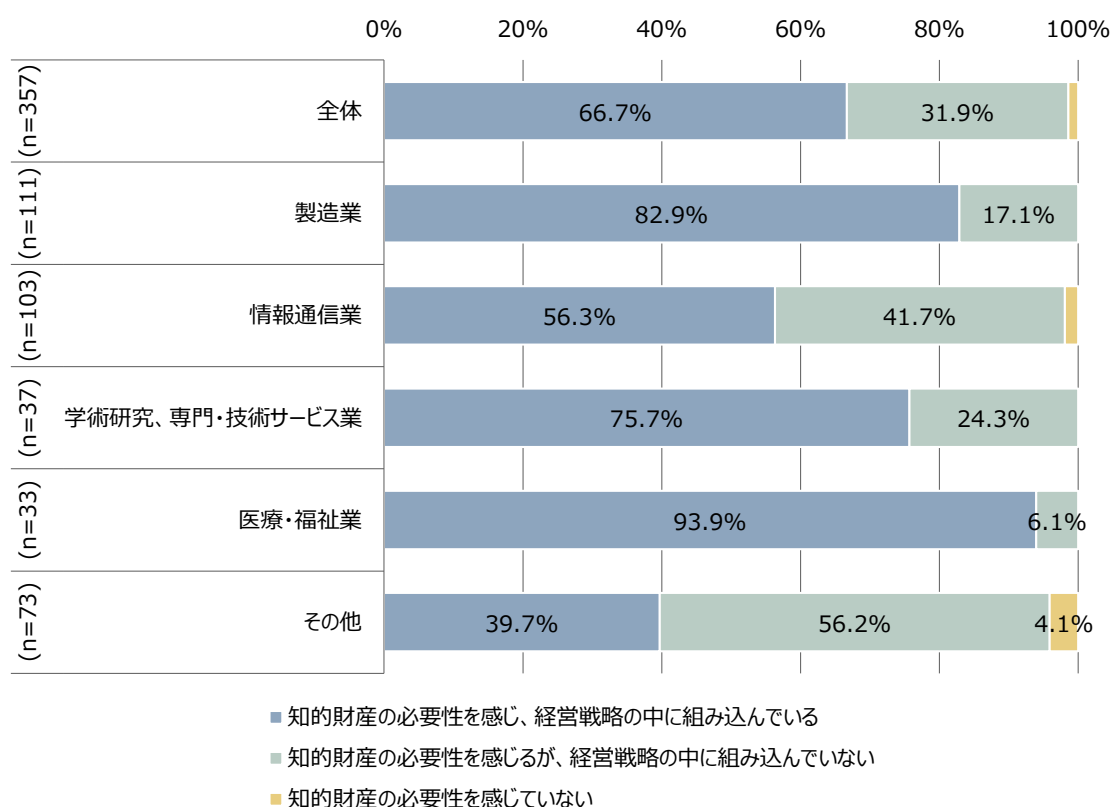


（６）知的財産に関する取組み

（ｉ）知的財産の経営戦略上の位置づけ

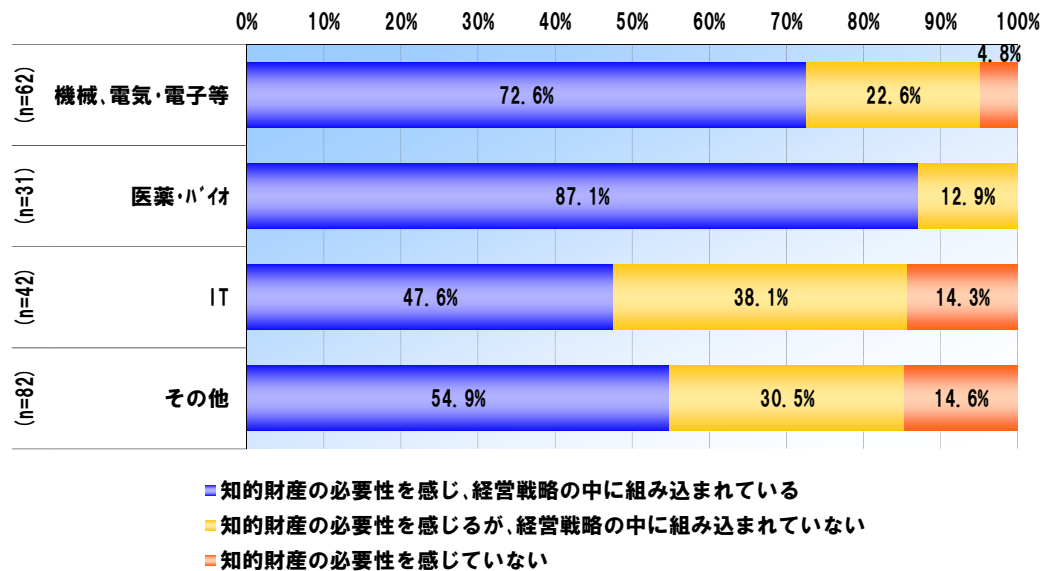
経営戦略に知財戦略を組み込んでいるかという点について、業種との関係性をみると、「医療・福祉業」では９割以上のスタートアップが「知的財産の必要性を感じ、経営戦略の中に組み込んでいる」と回答しており、「製造業」では８割以上、「学術研究、専門・技術サービス業」では７割以上となっている。これら３業種では「知的財産の必要性を感じていない」と回答した企業は皆無であった。一方、「情報通信業」では「知的財産の必要性を感じ、経営戦略の中に組み込んでいる」との回答は５６.３%にとどまる（図表１５３）。なお設立からの経過年数別、成長段階別にクロス集計を行ったものの、特段の傾向はみられなかった。

図表 153 知的財産の経営戦略上の位置づけ（単一回答：業種別）



2017 年度調査（図表 154）では「知的財産の必要性を感じていない」との回答が約 1 割を占めていたが、今回調査ではほとんどみられなくなっており、ほぼ全てのスタートアップに知的財産の必要性が認知されるようになったと推察することができる。

図表 154 知的財産の経営戦略上の位置づけ（2017 年度調査：単一回答：事業分野別）



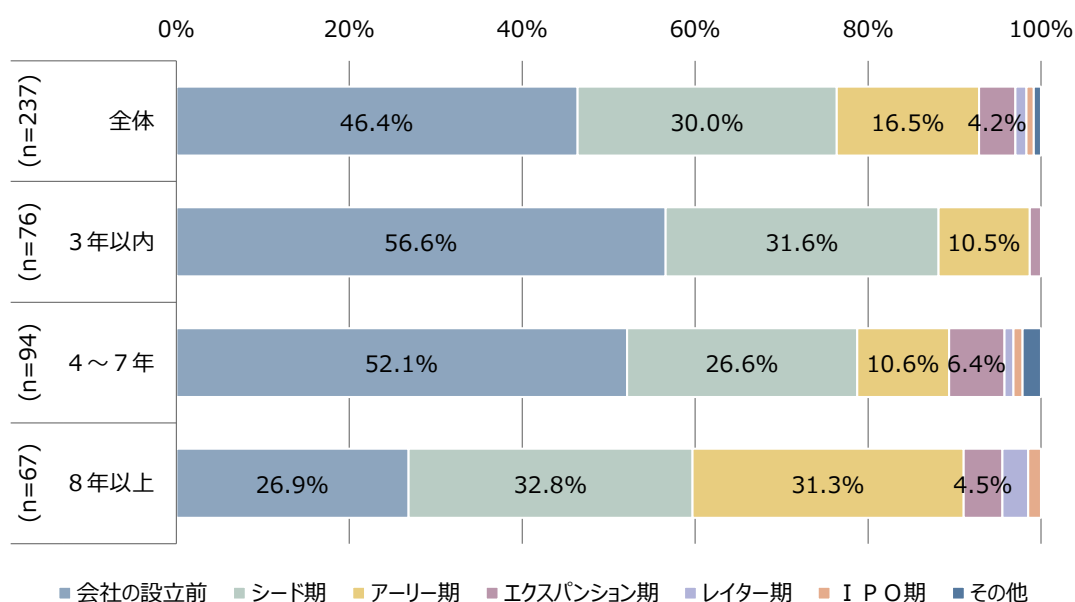
（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質が近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(ii) 知的財産を経営戦略の中に組み込んだ時期

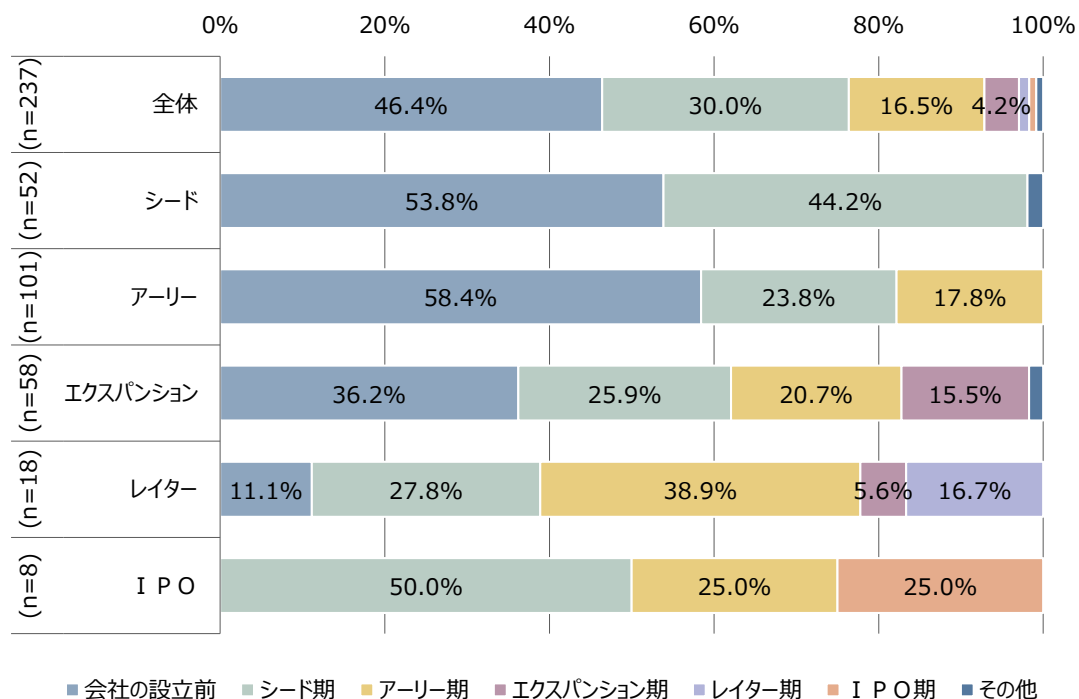
「知的財産を経営戦略の中に組み込んでいる」と回答した企業のうち、約半数が「会社の設立前」から知的財産を経営戦略に組み込んでいると回答しており、設立からの経過年数が短い企業ほど早い段階で知的財産を経営戦略のなかに組み込む傾向がみられる。一方、設立後8年以上のスタートアップでは、既に製品・サービスの製造・販売を開始した後（「アーリー」期以降）に、知的財産を経営戦略に組み込んだとする企業も3割超みられる（図表155）。

図表 155 知的財産を経営戦略の中に組み込んだ時期
(単一回答：設立からの経過年数別)



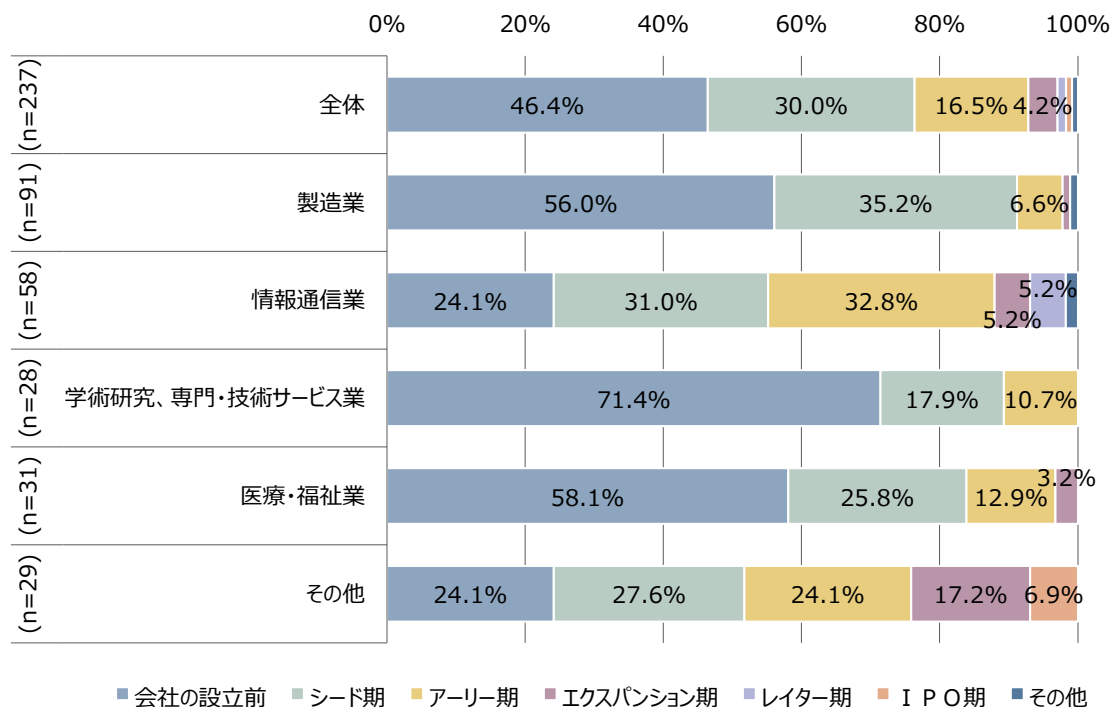
成長段階別にみると、「シード」「アーリー」期のスタートアップでは、知的財産を経営戦略の中に組み込んだ時期として「会社の設立前」を挙げる割合が高く、知的財産に対する意識は、それ以降の成長段階のスタートアップよりも高いと推察される（図表 156）。

図表 156 知的財産を経営戦略の中に組み込んだ時期（単一回答：成長段階別）



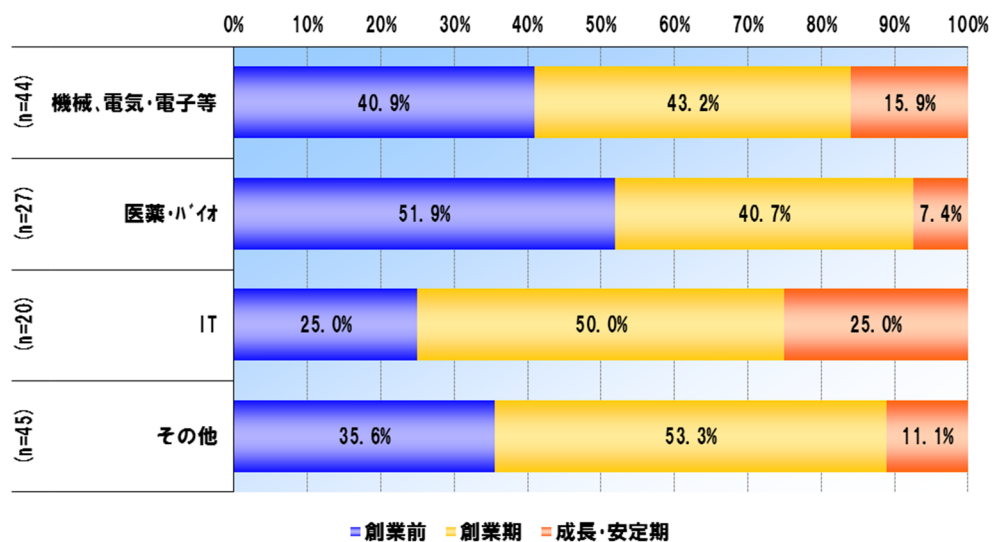
業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」では7割以上が「会社設立前」に知的財産を経営戦略の中に組み込んでおり、「医療・福祉業」「製造業」でも、過半のスタートアップは「会社設立前」に実施している。一方、「情報通信業」では、「会社設立前」に知的財産を経営戦略の中に組み込んだスタートアップは2割強にとどまり、「シード」「アーリー」期に実施した企業の割合が合わせて6割強を占める（図表 157）。

図表 157 知的財産を経営戦略の中に組み込んだ時期（単一回答：業種別）



2017 年度調査（図表 158）と比較すると、「創業前」に知的財産を経営戦略の中に組み込んだスタートアップの割合は増加しており、スタートアップが知的財産を意識し、経営に反映するタイミングは早まっているとみられる。

図表 158 知的財産を経営戦略の中に組み込んだ時期
(2017 年度調査：単一回答：事業分野別)



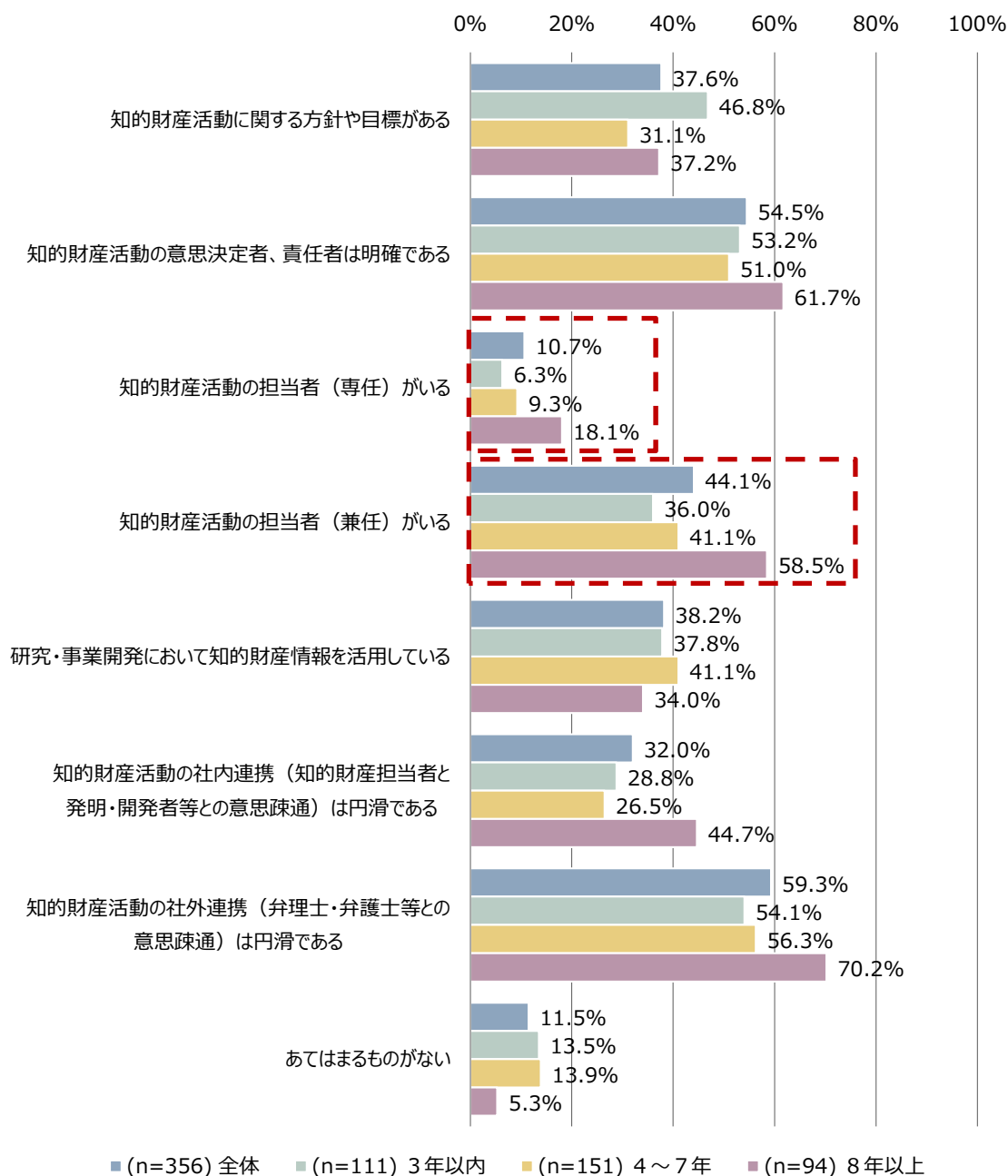
(注釈) 今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質が近いものとみられる。

(出典) 「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(iii) 知的財産の管理・実施体制

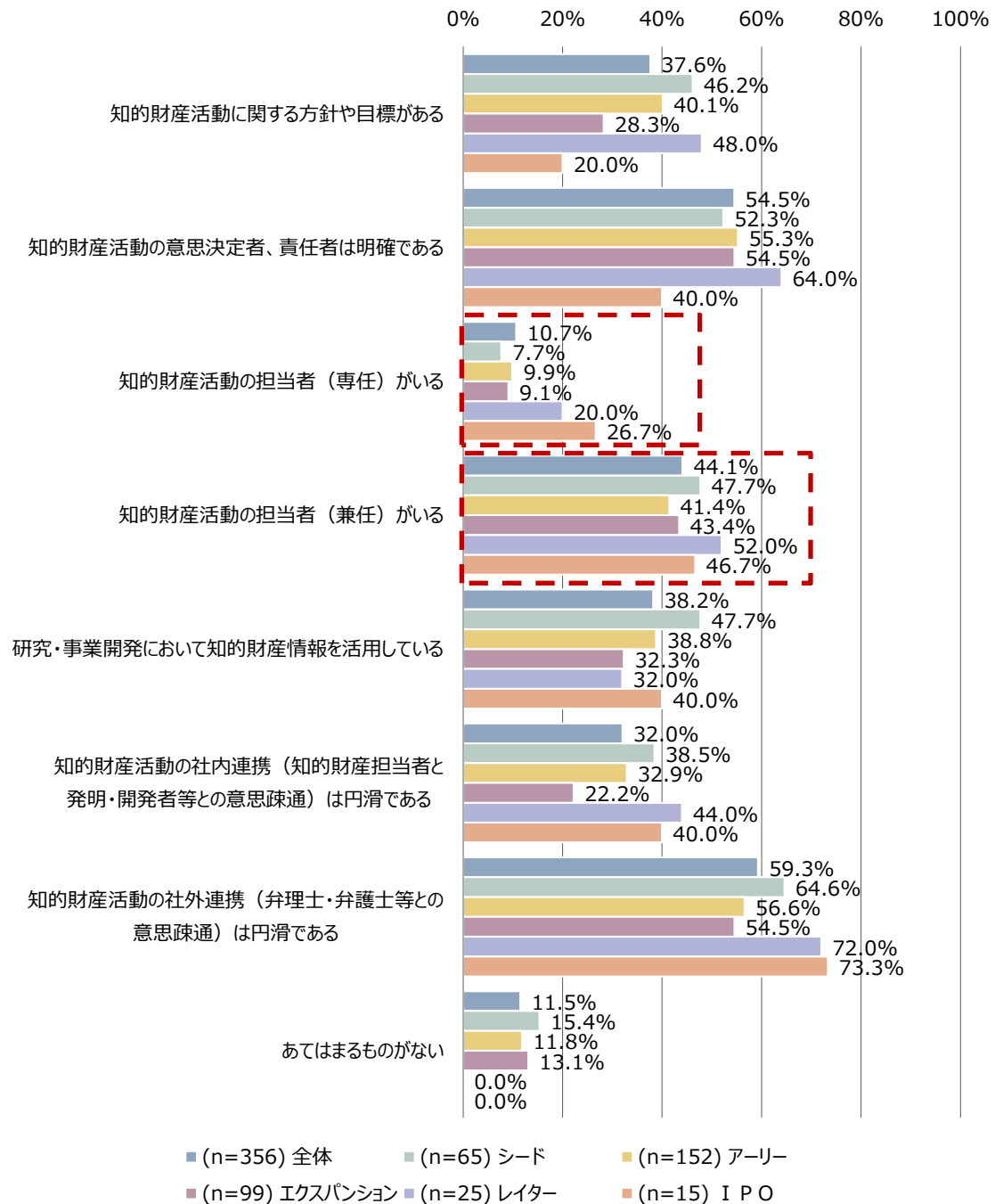
設立からの経過年数別にスタートアップ各社の知的財産の管理・実施体制についてみると、設立からの経過年数が長いスタートアップほど、「知財担当者を配置している」割合が高い。一方、「知的財産活動の専任担当者を設置している」と回答したスタートアップは、設立後8年以上でも約2割、7年以内では1割弱にとどまる（図表159）。

図表 159 知的財産の管理・実施体制（複数回答：設立からの経過年数別）



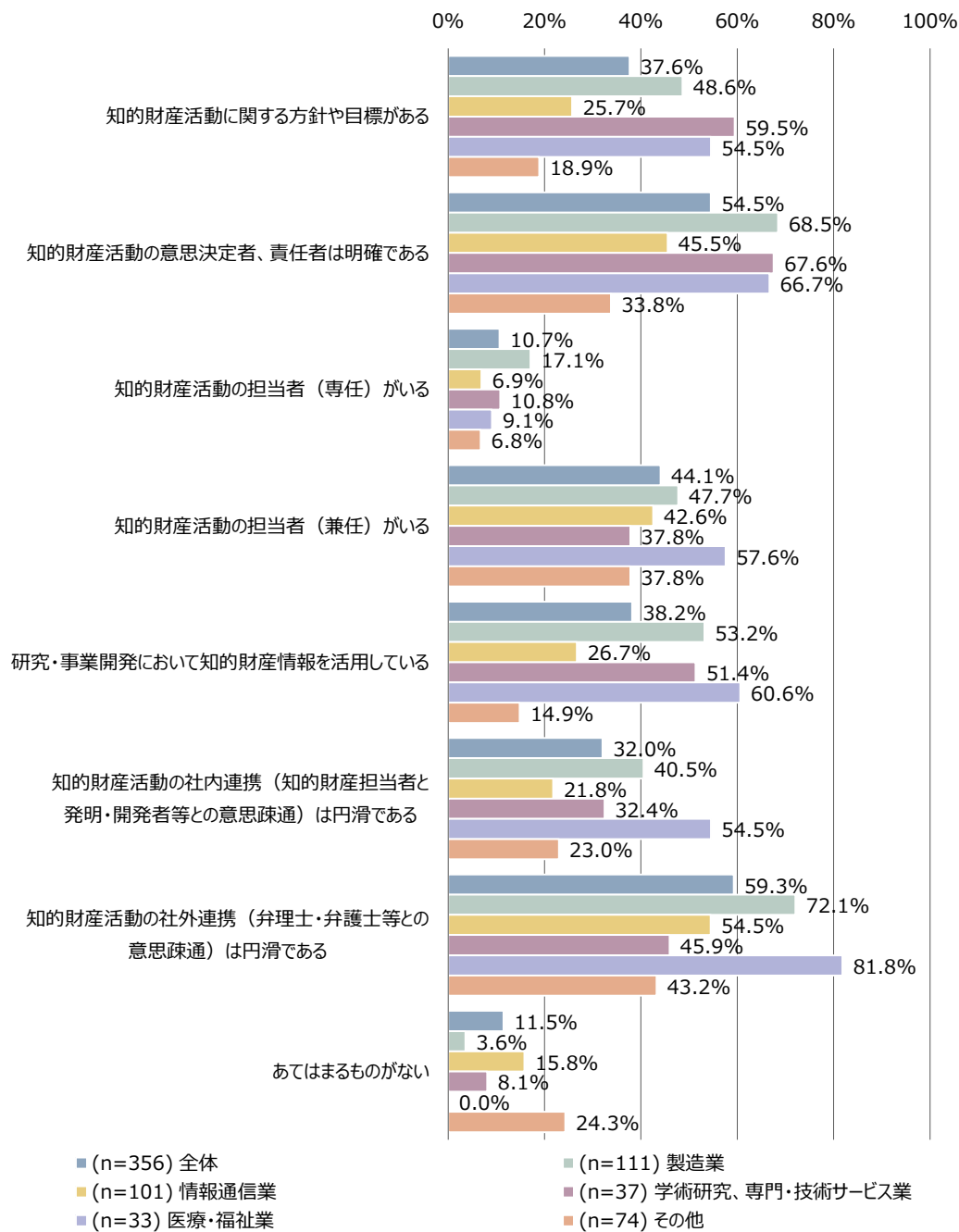
成長段階別にみると、「レイター」「IPO」期のスタートアップでは、それよりも前の成長段階のスタートアップに比べ、「知的財産活動の専任担当者を配置している」割合が高い。ただし、上場してもなお「専任の知財担当者を配置している」スタートアップは3割を下回る（図表 160）。なお、知的財産活動の兼任担当者の配置と成長段階との間に明確な関係はみられなかった。

図表 160 知的財産の管理・実施体制（複数回答：成長段階別）



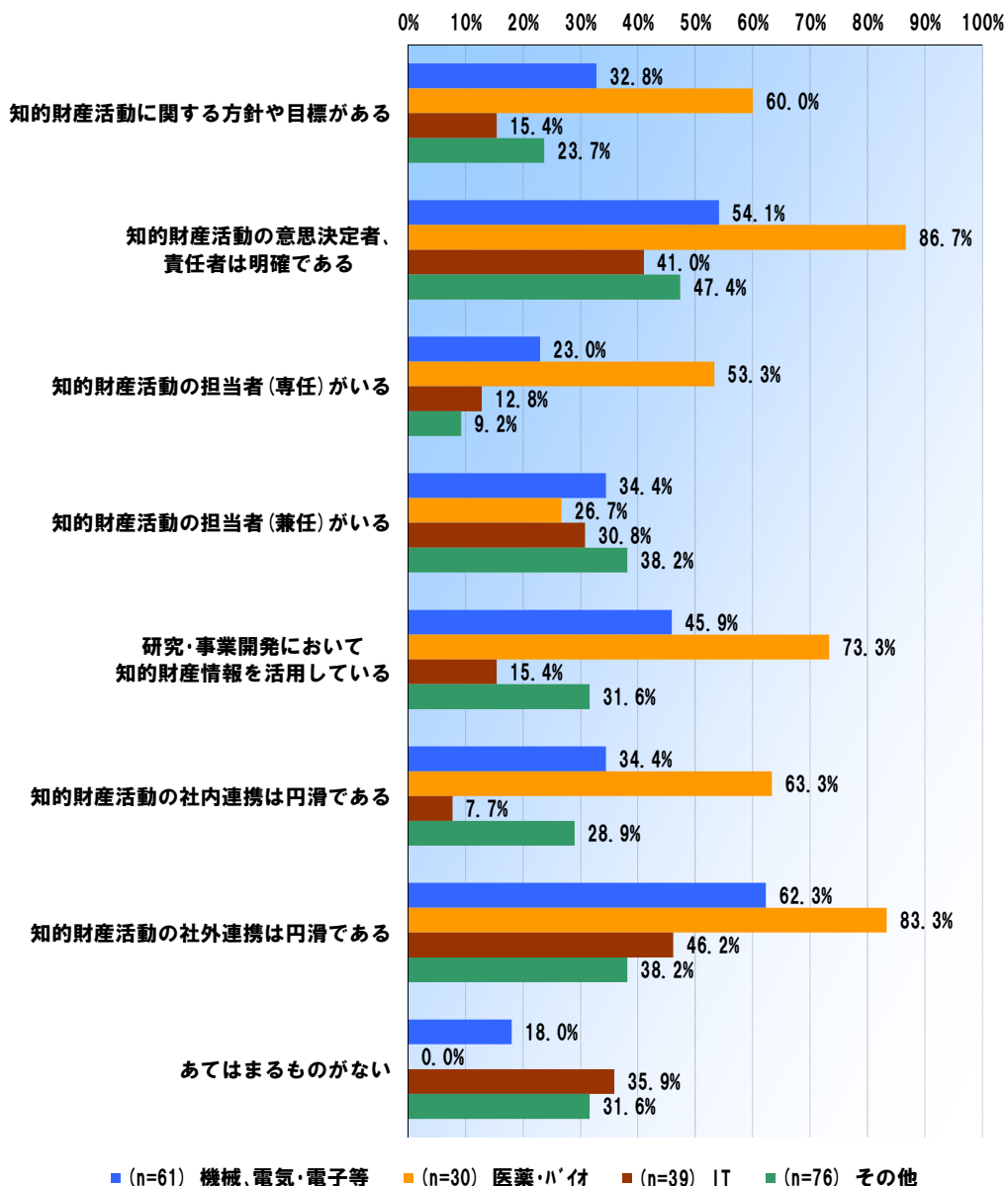
業種別にみると、「知的財産活動に関する方針や目標がある」や「知的財産活動の意思決定者、責任者は明確である」といったガバナンス面、また、「知的財産の活用（研究・事業開発において知的財産情報を活用している）」や「知的財産活動の社内外との連携（知的財産活動の社内連携は円滑である／知的財産活動の社外連携は円滑である）」において、「情報通信業」では「製造業」「医療・福祉業」に比べその実施率は低い傾向にある（図表 161）。

図表 161 知的財産の管理・実施体制（複数回答：業種別）



2017 年度調査（図表 162）と比較すると、知的財産の管理・実施体制について、「あてはまるものがない」とする企業の割合は減少している。また、「兼任の知財担当者を配置している」企業の割合が増加した一方で、「専任の知財担当者を配置している」企業の割合は減少している。

図表 162 知的財産の管理・実施体制（2017 年度調査：複数回答：事業分野別）



（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

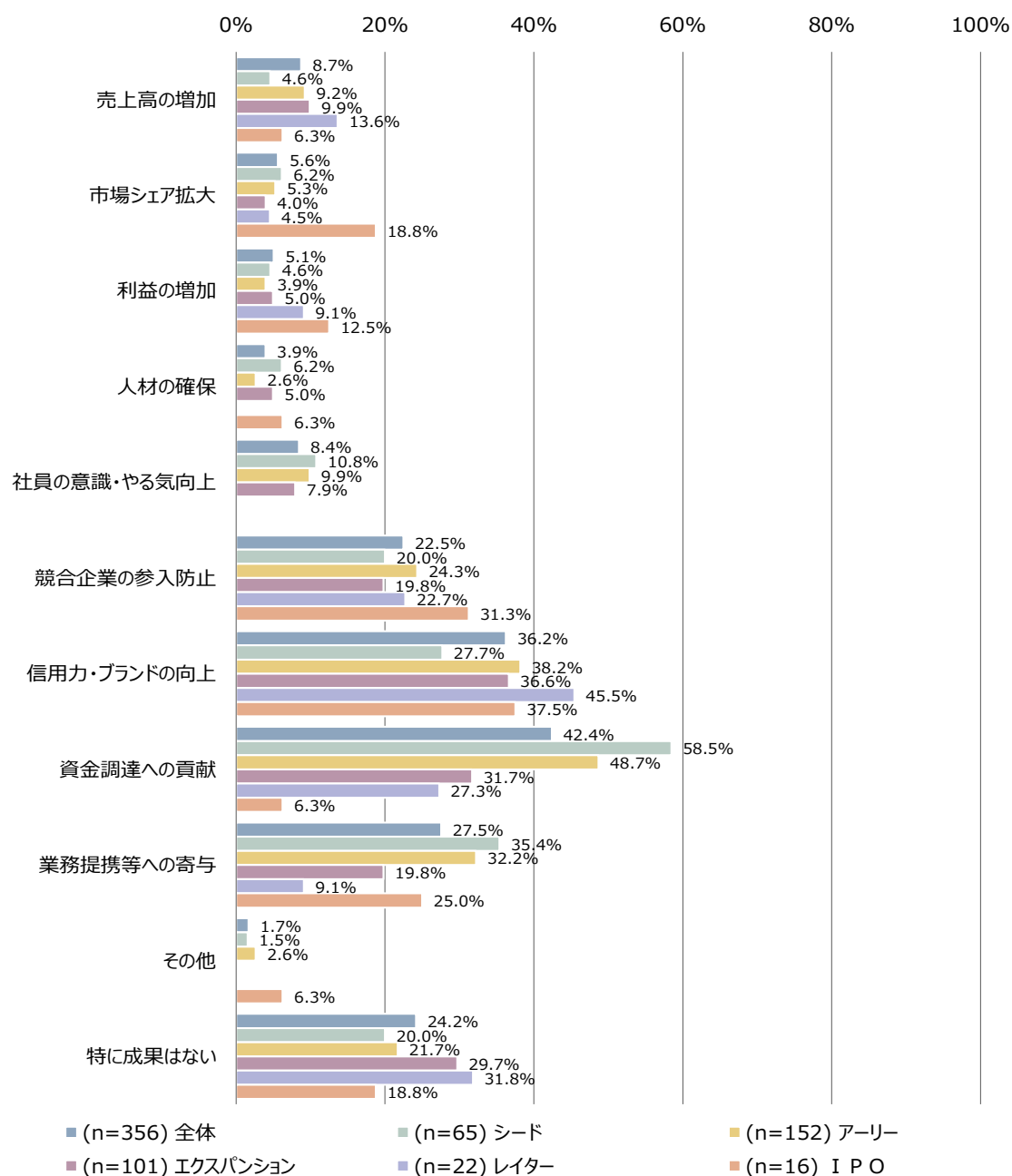
（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(iv) 知的財産の活用等による直接・間接的な効果

知的財産の活用等による直接的・間接的な成果について「特に成果はない」と回答した2割強のスタートアップを除く、7割強のスタートアップが、知的財産の活用等による効果を実感している。

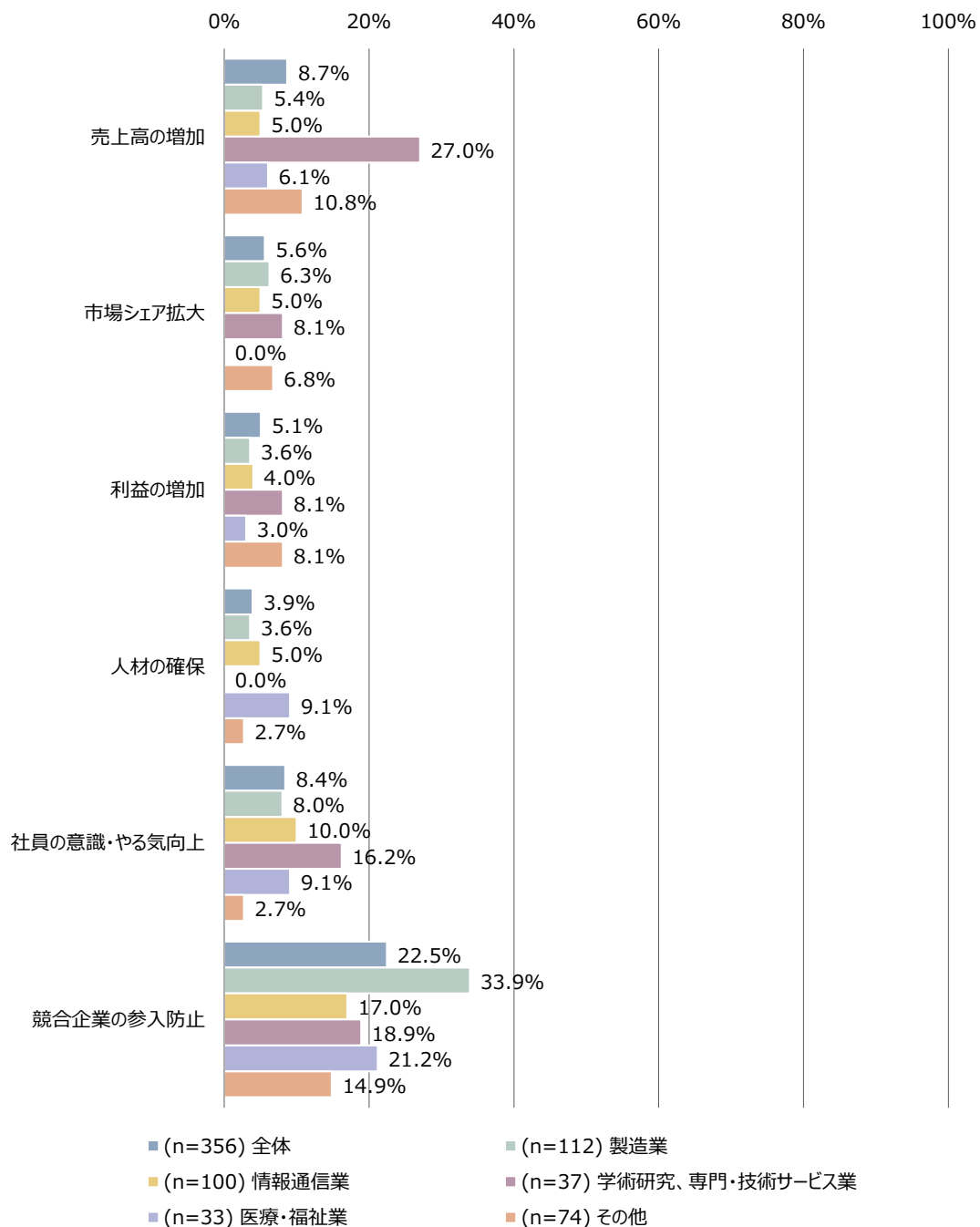
成長段階別にみると、「シード」「アーリー」期に実感した、知的財産の活用等による直接的・間接的な効果として、現在「シード」「アーリー」期にあるスタートアップでは、「資金調達への貢献」や「業務提携等への寄与」を挙げる割合が高い（図表 163）。

図表 163 「シード」「アーリー」期における知的財産の活用等の直接的・間接的な効果
(複数回答：成長段階別)

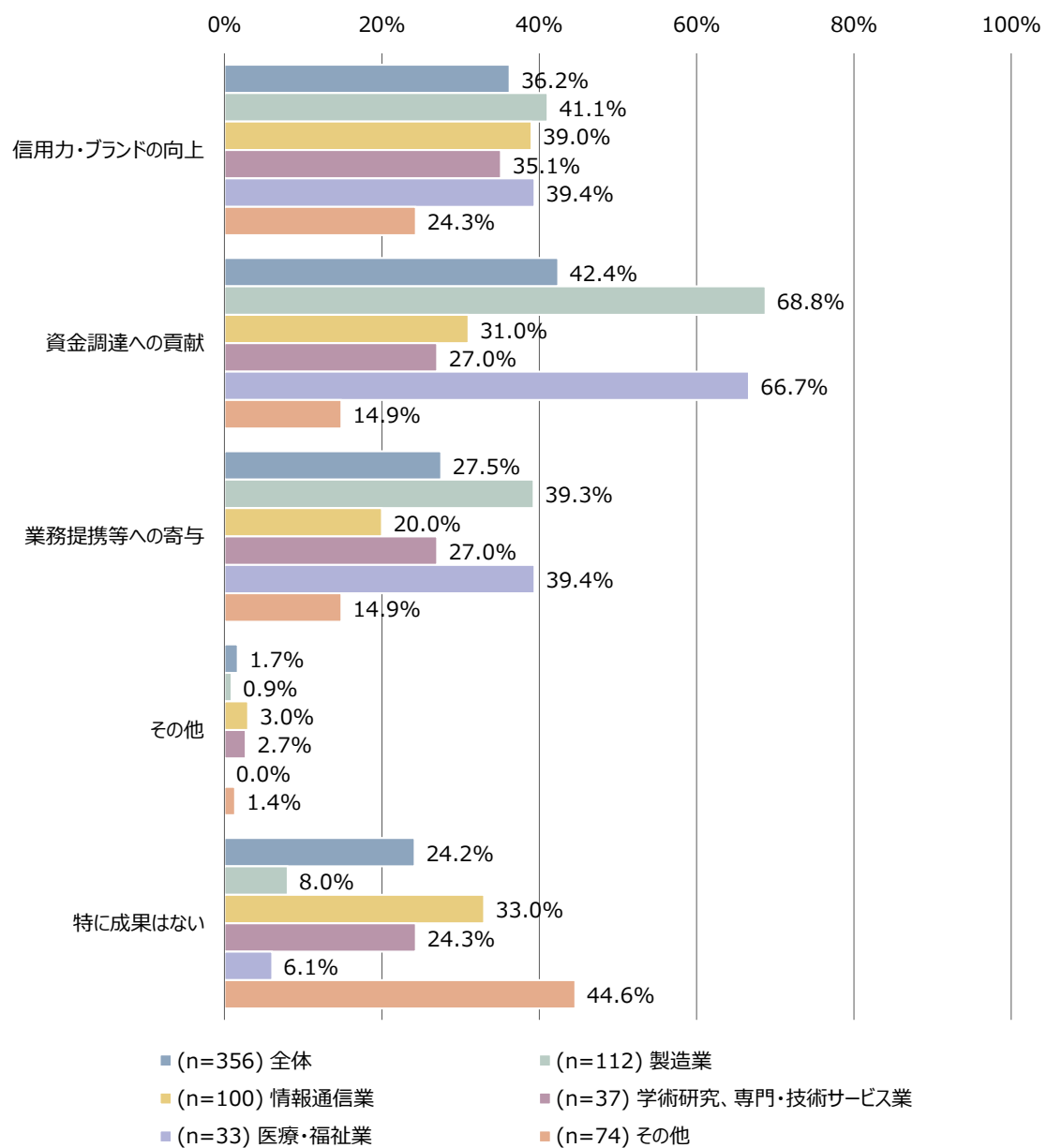


業種別にみると、「製造業」や「医療・福祉業」では、「資金調達への貢献」を実感しているスタートアップが多く、これらの業種では自社の知的財産の存在やその評価が、資金調達や業務提携にプラスの効果をもたらしていることが推察される（図表 164）。一方、設立からの経過年数別のクロス集計結果には傾向の違いはみられなかった。

図表 164 「シード」「アーリー」における知的財産の活用等の直接的・間接的な効果
（複数回答：業種別）



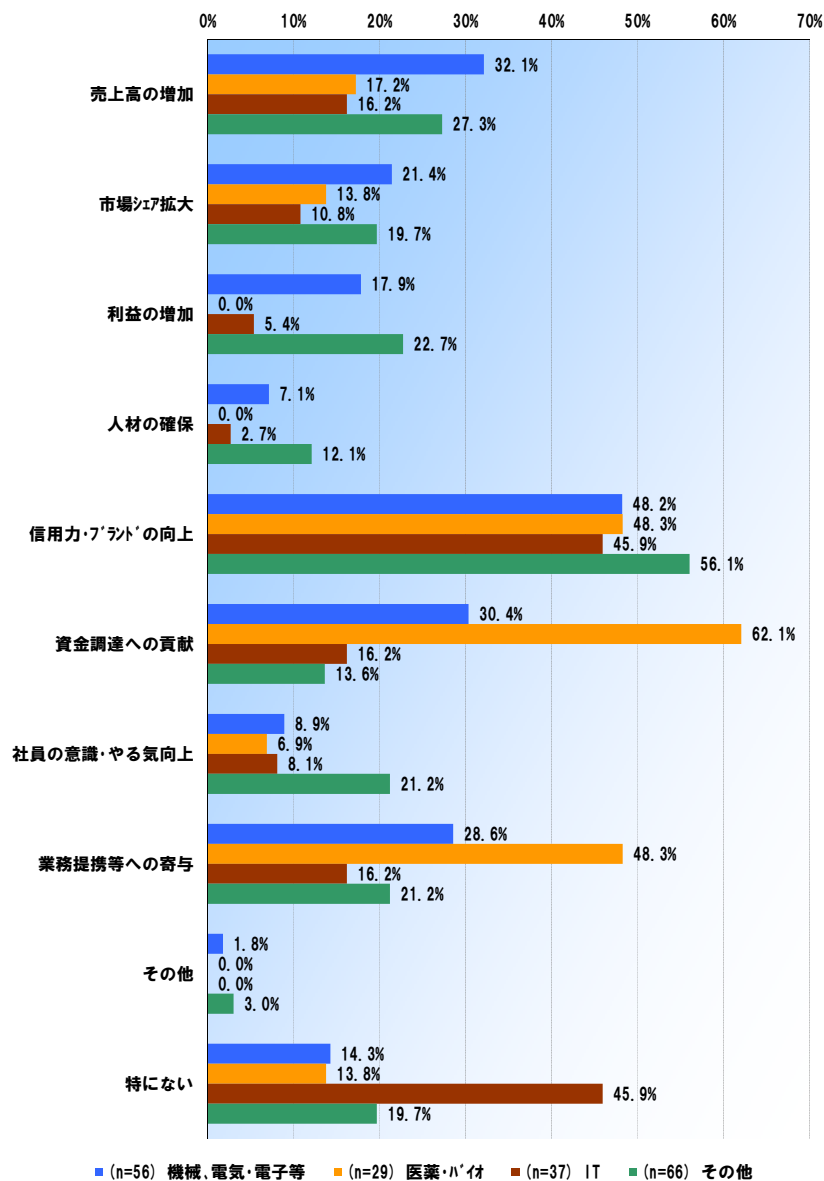
（注釈）続く選択肢群は次頁に掲載している。



(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

2017 年度調査と比較すると、今回調査では、「資金調達への貢献」と回答したスタートアップの割合が増加しており、事業の拡大・成長にあたり、知的財産の取得効果を実感できる状況がある（図表 165）。

図表 165 「シード」「アーリー」における知的財産の活用等による直接的・間接的な効果（2017 年度調査：複数回答）

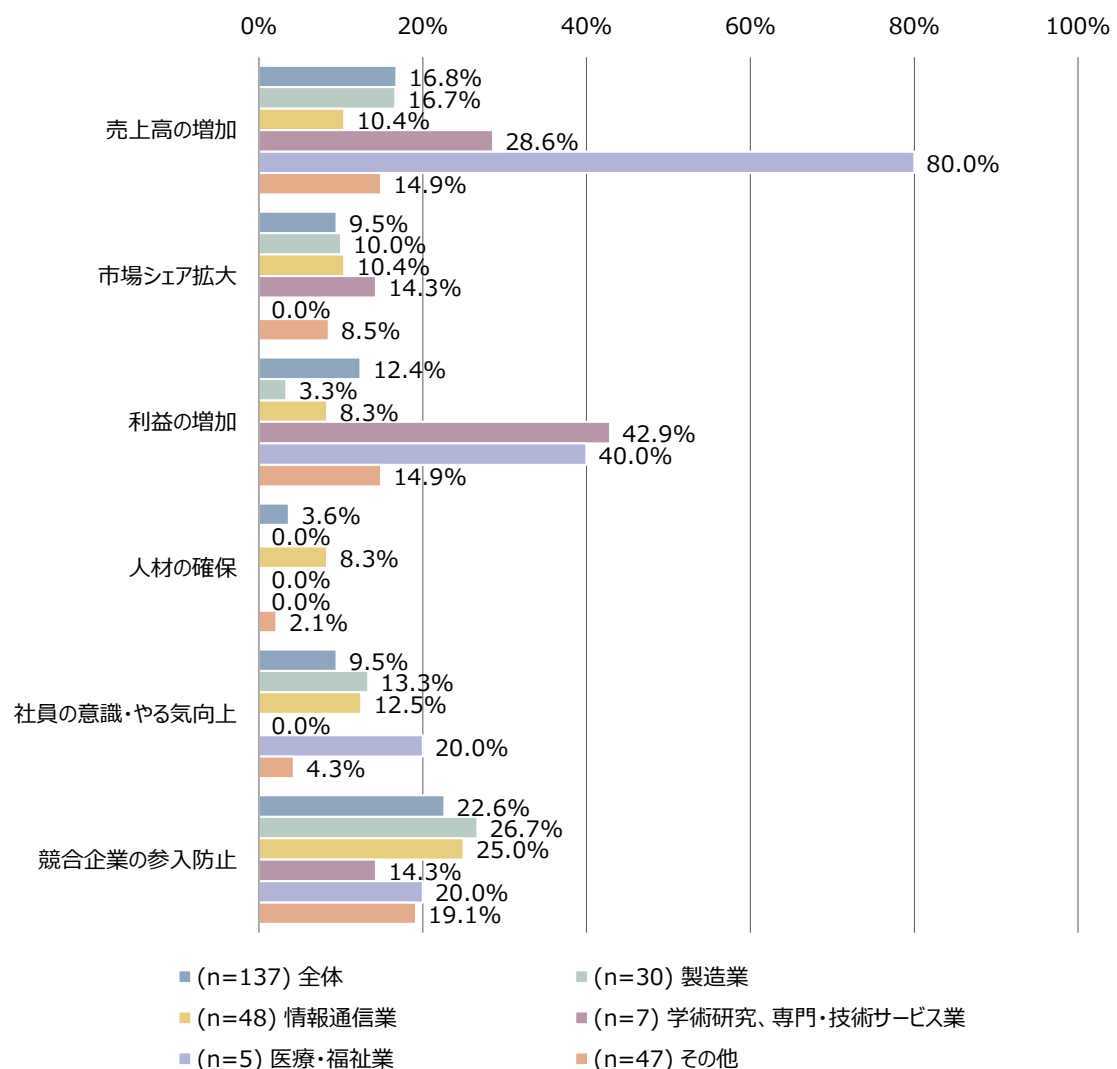


（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械・電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

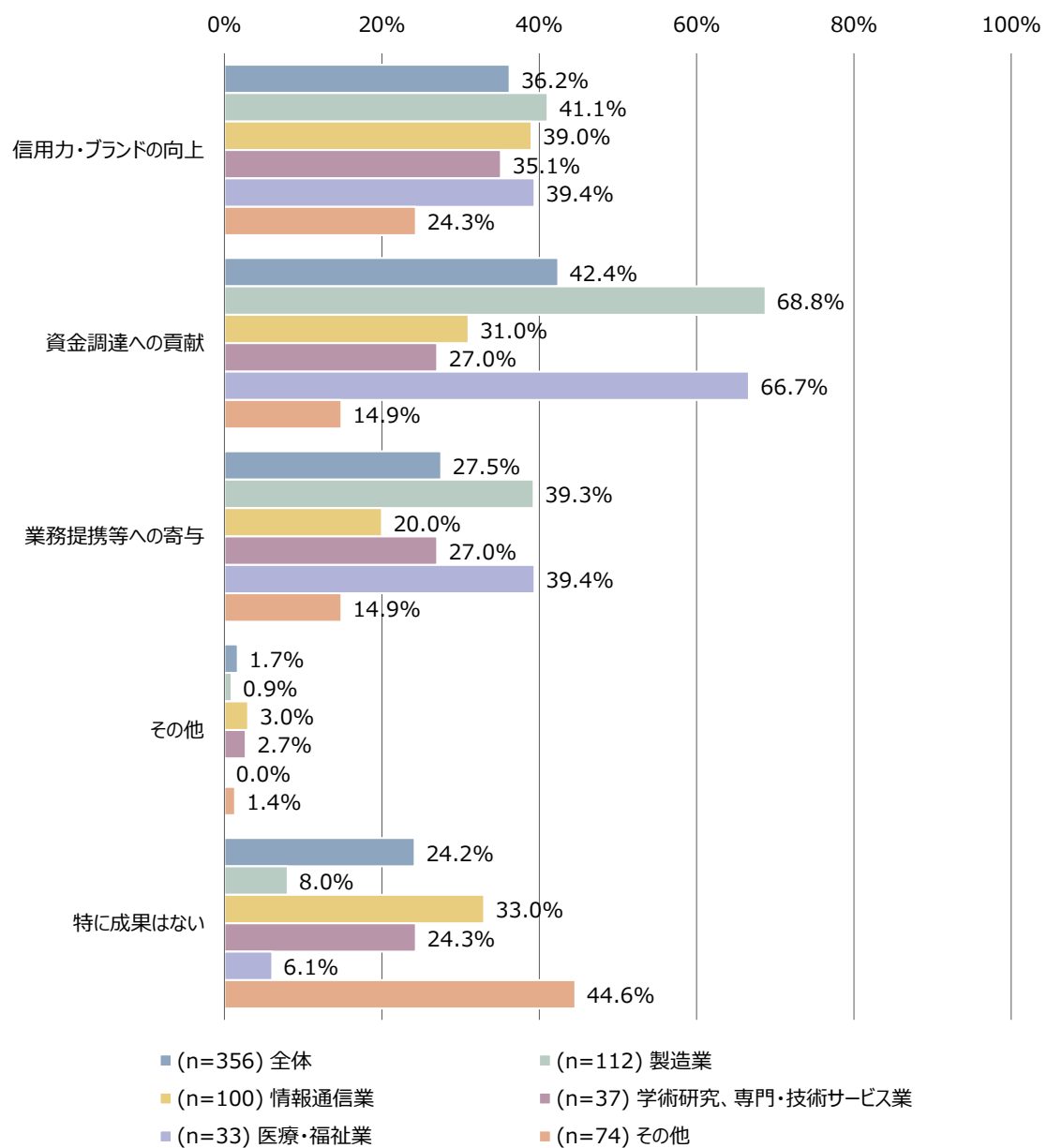
（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

「エクспанション」「レイター」期に実感した効果を業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」では、「売上高の増加」や「利益の増加」を挙げるスタートアップの割合が高く、これら業種では知的財産の存在やその評価が、自社製品・サービスの営業・販売活動にプラスの効果をもたらしていると考えられる（図表 166）。なお、設立からの経過年数別、成長段階別にクロス集計を行った結果には、特に傾向の違いはみられなかった。

図表 166 「エクспанション」「レイター」における知的財産の活用等による
直接的・間接的な効果（複数回答：業種別）



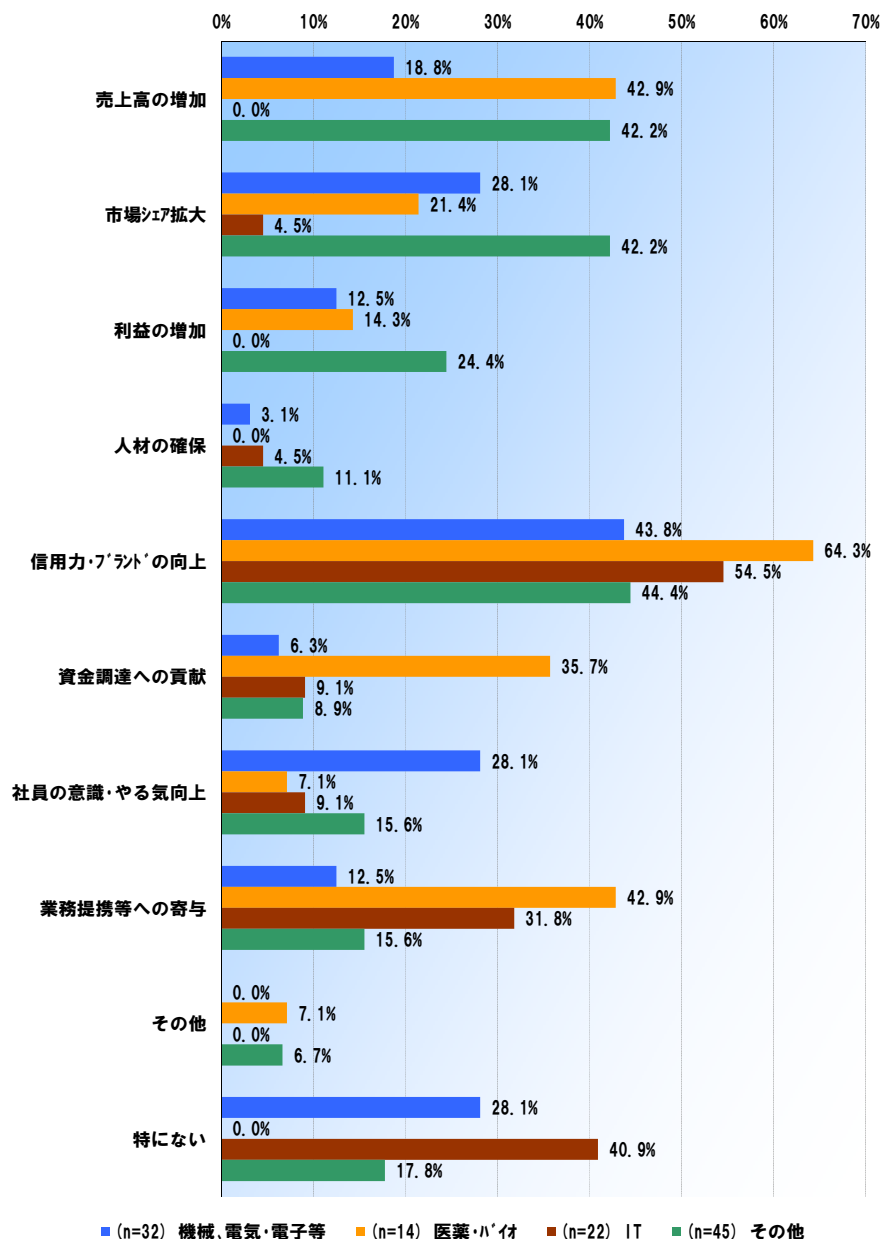
（注釈）続く選択肢群は次頁に掲載している。



(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

2017 年度調査（図表 167）と比較すると、「シード」「アーリー」期と同様、今回調査では、知的財産の活用等による効果として、「資金調達への貢献」を挙げる企業の割合が増加している。

図表 167 「エクспанション」「レイター」「IPO」における知的財産の活用等による直接的・間接的な効果（2017 年度調査：複数回答）



（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

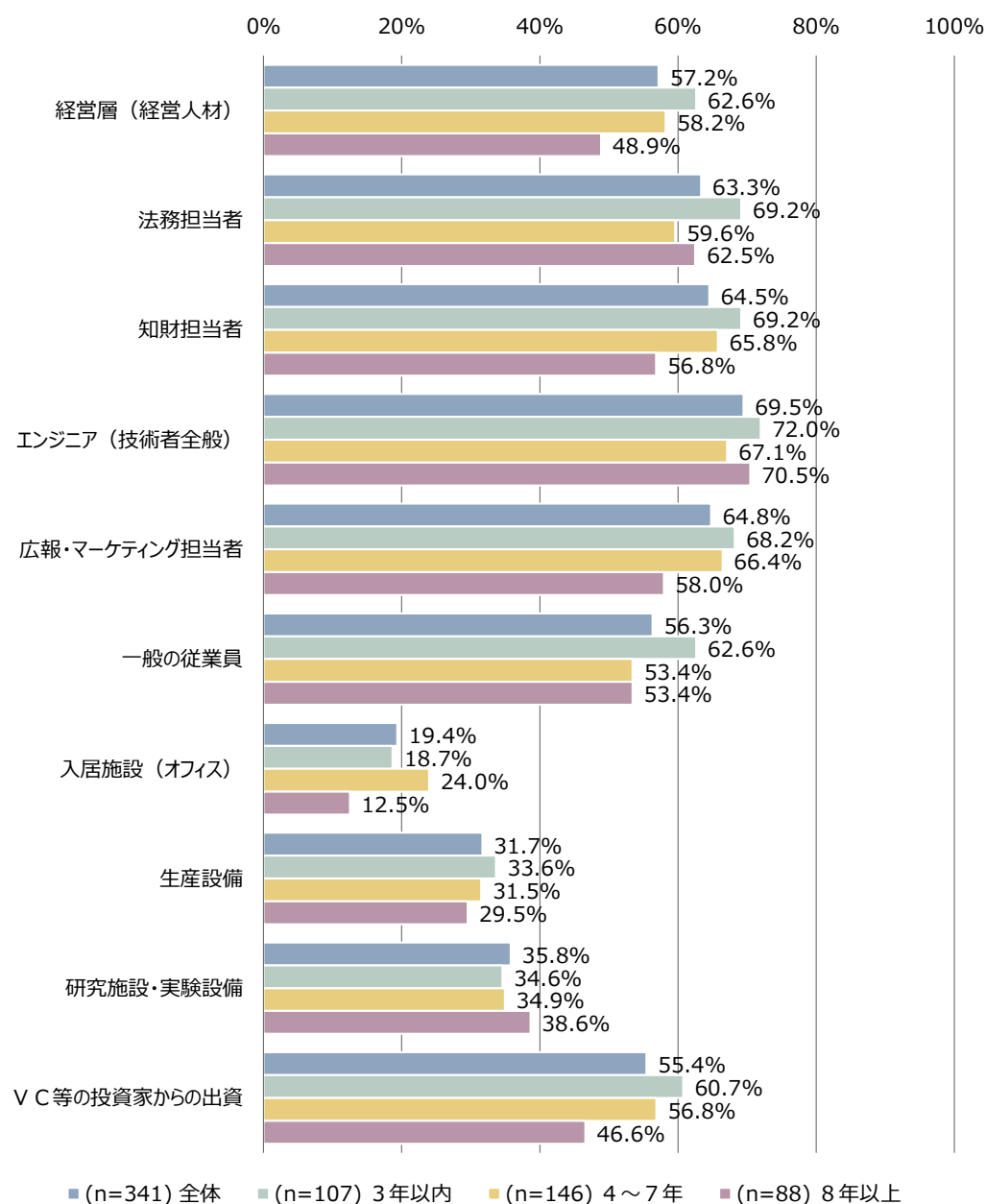
（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

（７）経営資源や知的財産に関する相談相手

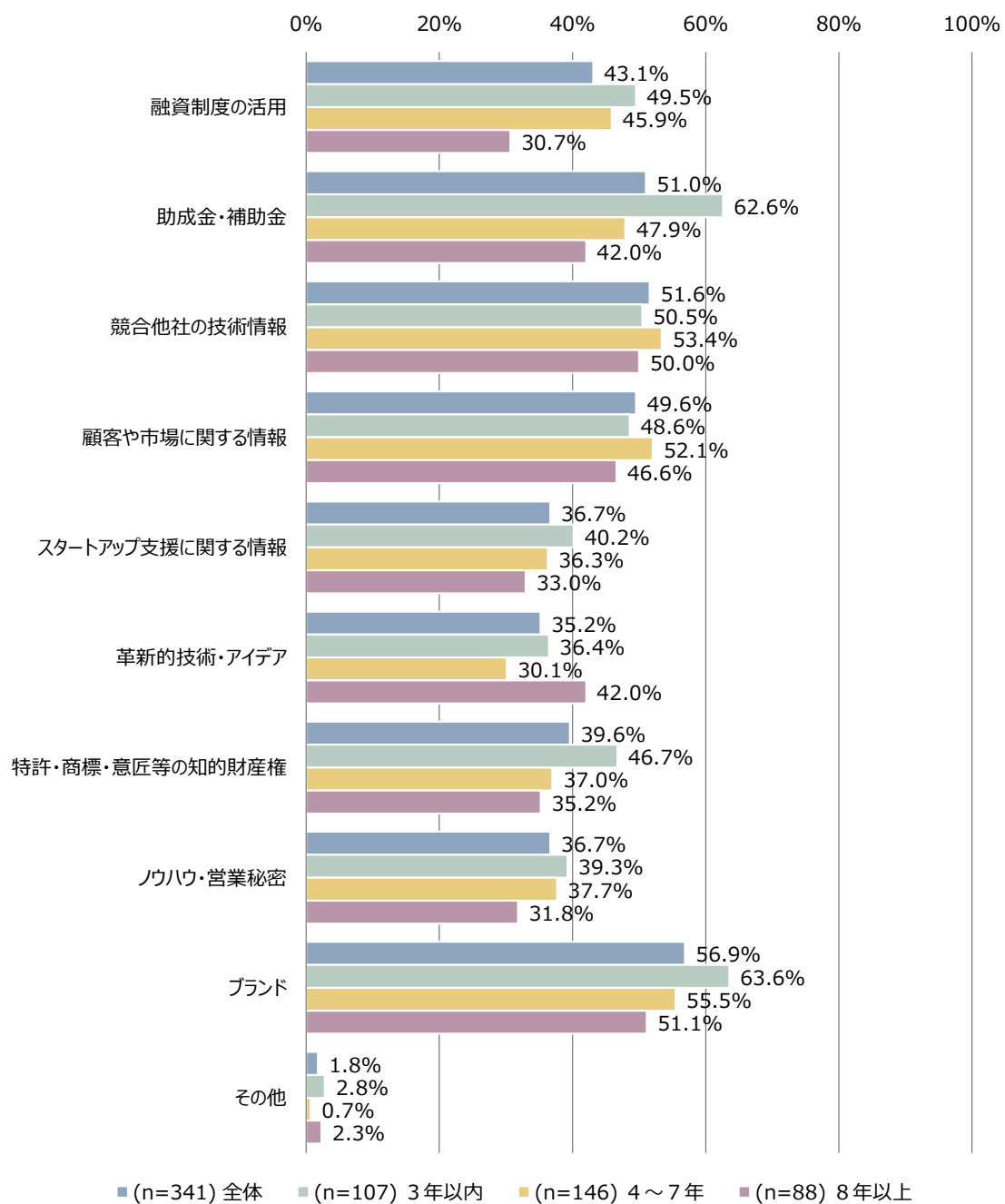
（ｉ）経営資源の充不足

自社に不足していると思う経営資源について尋ねたところ、設立からの経過年数別にみると、特に、「設立３年以内」のスタートアップでは、「ヒト」「カネ」「知的財産」の全てにおいて経営資源の不足が認識されている（図表 168）。この点を踏まえると、設立後の早い段階において、スタートアップに対する支援が重要と考えられる。

図表 168 不足していると思う経営資源（複数回答：設立からの経過年数別）



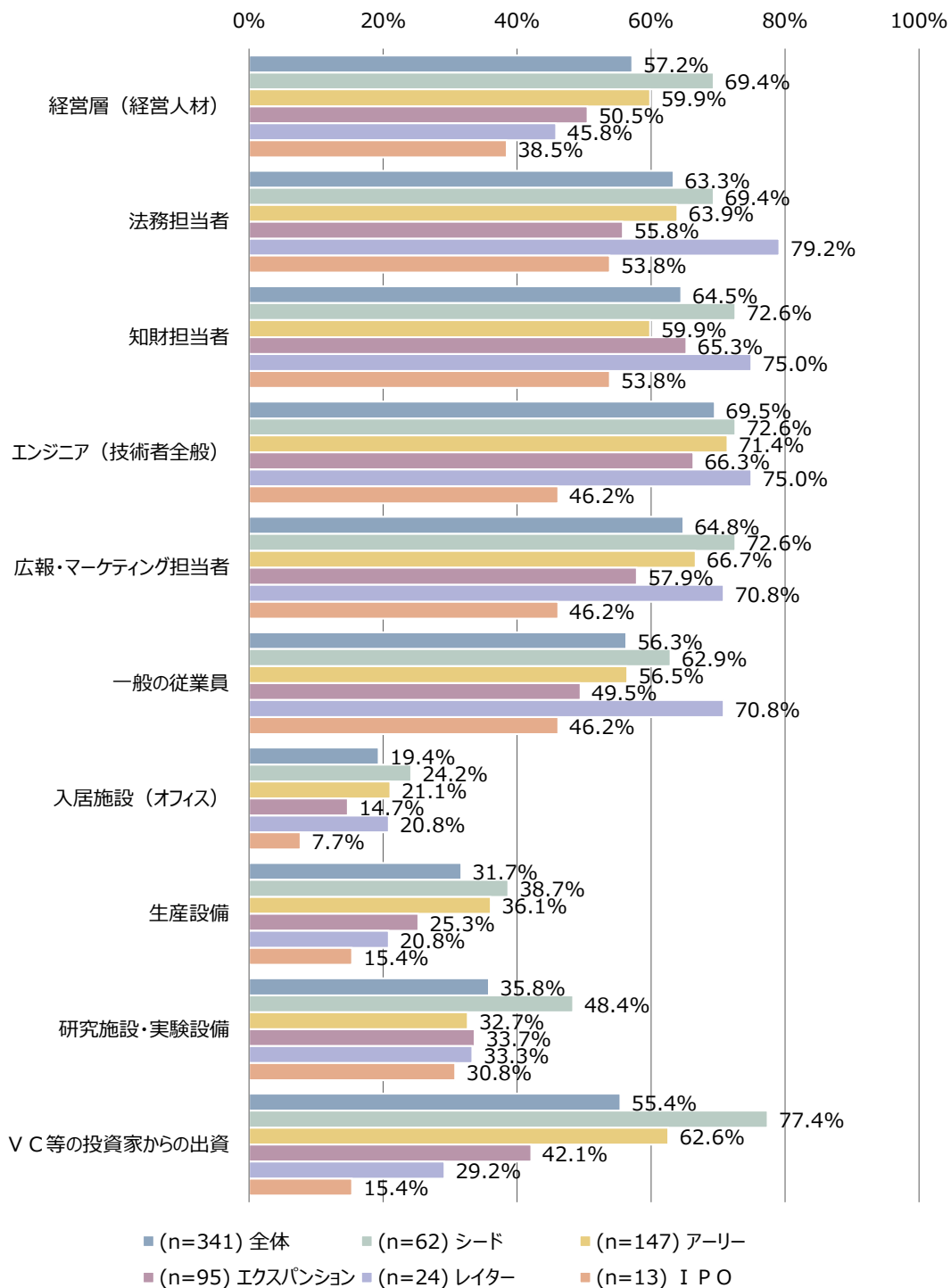
（注釈）続く選択肢群は次頁に掲載している。

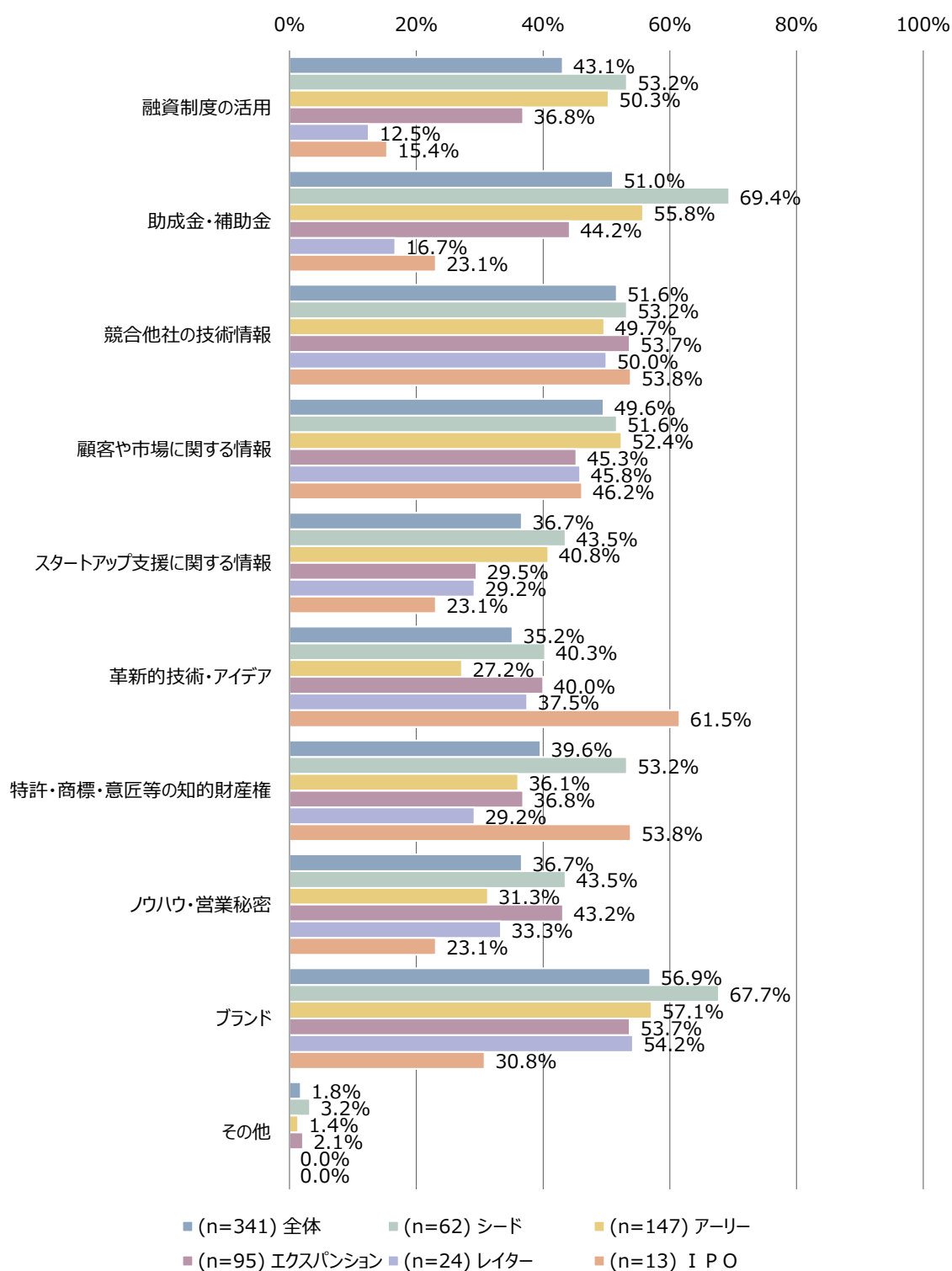


(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

成長段階別にみると、「経営層（経営人材）」や「VC等の投資家からの出資」では、「シード」期など、成長段階の早期段階のスタートアップほど、経営資源の不足を実感している企業の割合は高い。一方、「法務担当者」や「知財担当者」では、「シード」期と「レイター」期という異なる成長段階のスタートアップにおいて、それぞれ経営資源の不足を回答する企業の割合が高い（図表 169）。

図表 169 不足していると思う経営資源（複数回答：成長段階別）

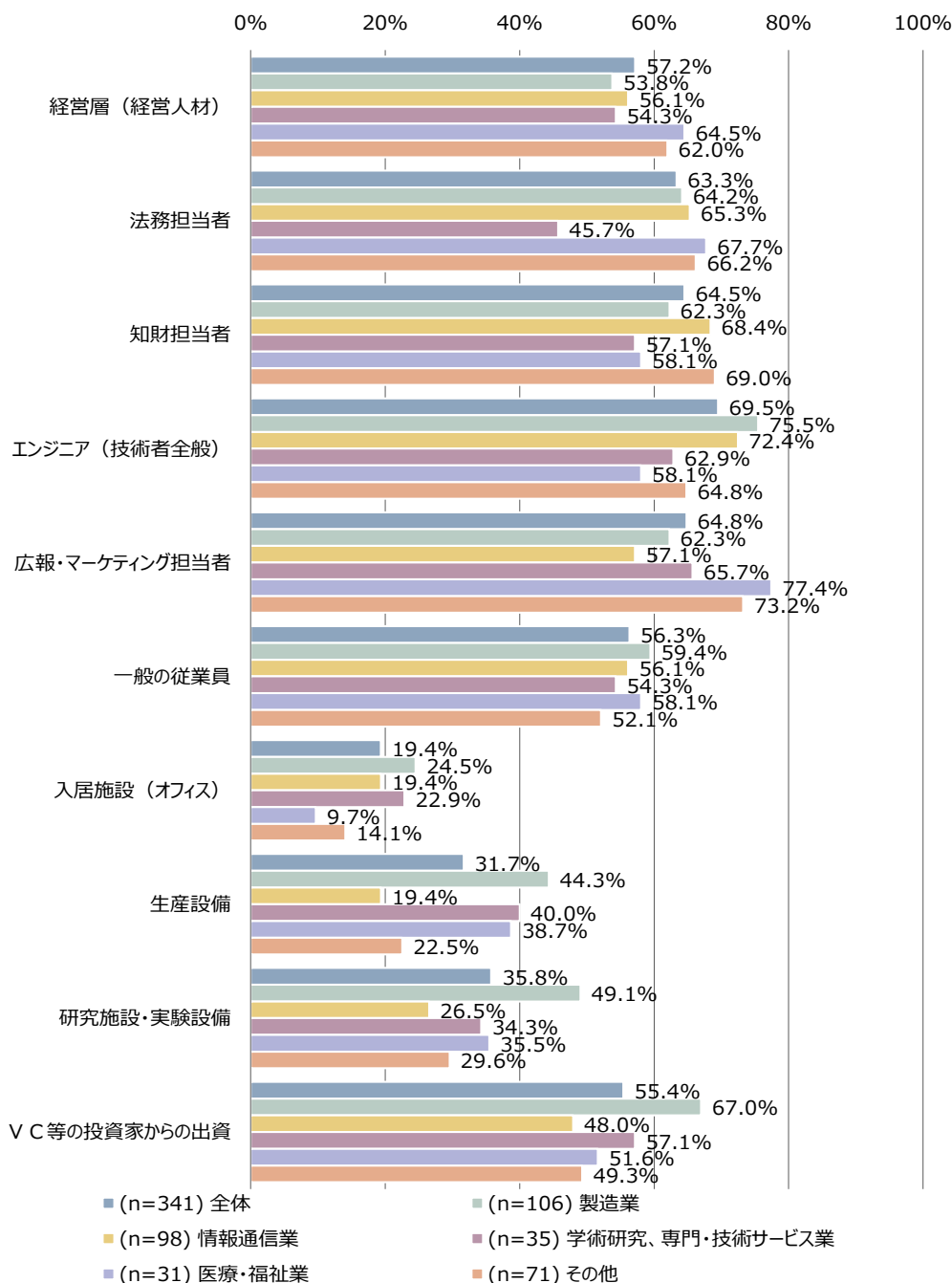




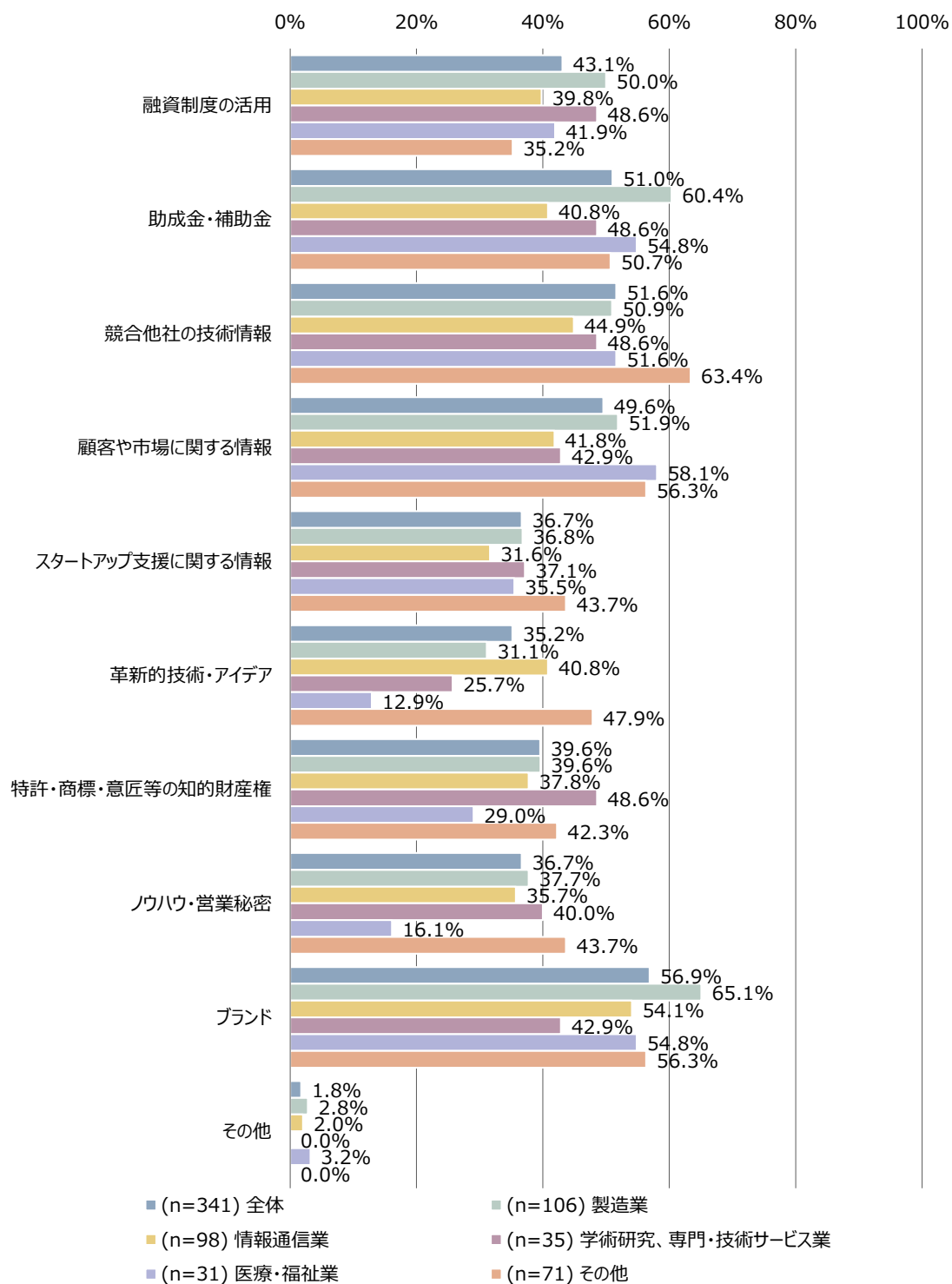
(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

業種別にみると、「情報通信業」の7割弱が「知財担当者」が不足していると回答しており、製造業では「エンジニア（技術者）」、医療・福祉業では「広報・マーケティング担当者」について、他業種より経営資源が不足していると回答する割合が高い。また、「ヒト」「カネ」「情報」「知的財産」に比べ、全般に施設などの「モノ」に対し、経営資源の不足を感じるスタートアップは少ない傾向にあるが、業種別にみると製造業では「研究施設・実験設備」の不足を挙げる企業が多くみられる（図表 170）。

図表 170 不足していると思う経営資源（複数回答：業種別）



（注釈）続く選択肢群は次頁に掲載している。



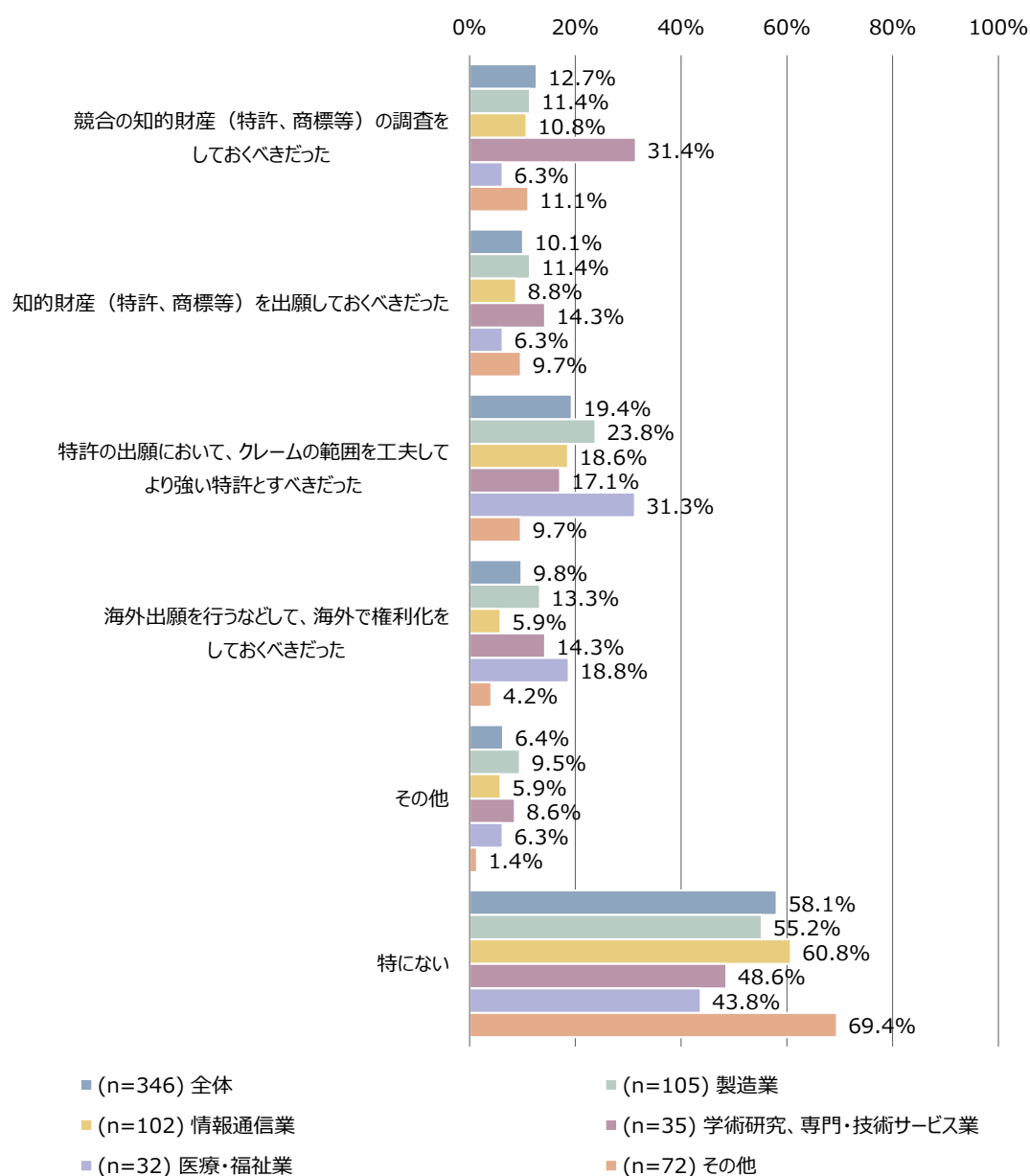
(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

(ii) 創業期・成長拡大期を振り返って思うこと

『創業期』や『成長拡大期』を振り返り、反省や失敗の経験について尋ねたところ、「特にない」と回答したスタートアップを除く約4割が、これまでの知的財産の保護・活用から反省すべきと考える出来事を有しており、その内容として、「特許の出願において、クレームの範囲を工夫してより強い特許とすべきだった」という点を挙げる企業の割合が最も高く約2割を占める。

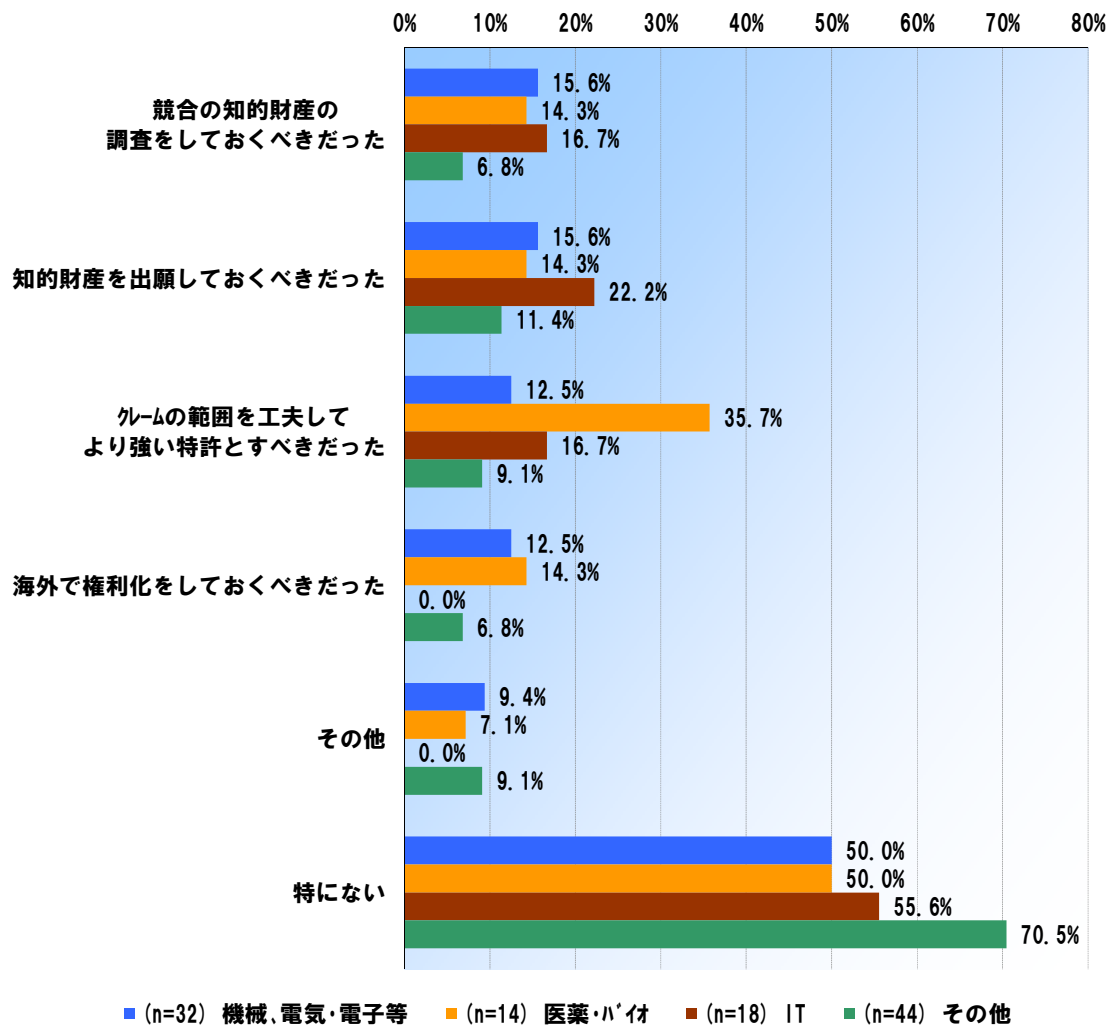
業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」では、「競合の知的財産（特許、商標等）の調査をしておくべきだった」と回答した割合が高い（図表 171）。なお設立からの経過年数、成長段階との関係はみられなかった。

図表 171 知的財産の保護・活用の観点からの反省・失敗の経験（複数回答：業種別）



2017 年度調査（図表 172）と比較すると、「クレームの範囲を工夫してより強い特許とすべきだった」と考えるスタートアップの割合は増加しており、単に、知的財産を出願すること自体から、一歩踏み込んだ問題意識を持つスタートアップが増えていると考えられる。

図表 172 創業期を振り返って思うこと（2017 年度調査：複数回答：事業分野別）



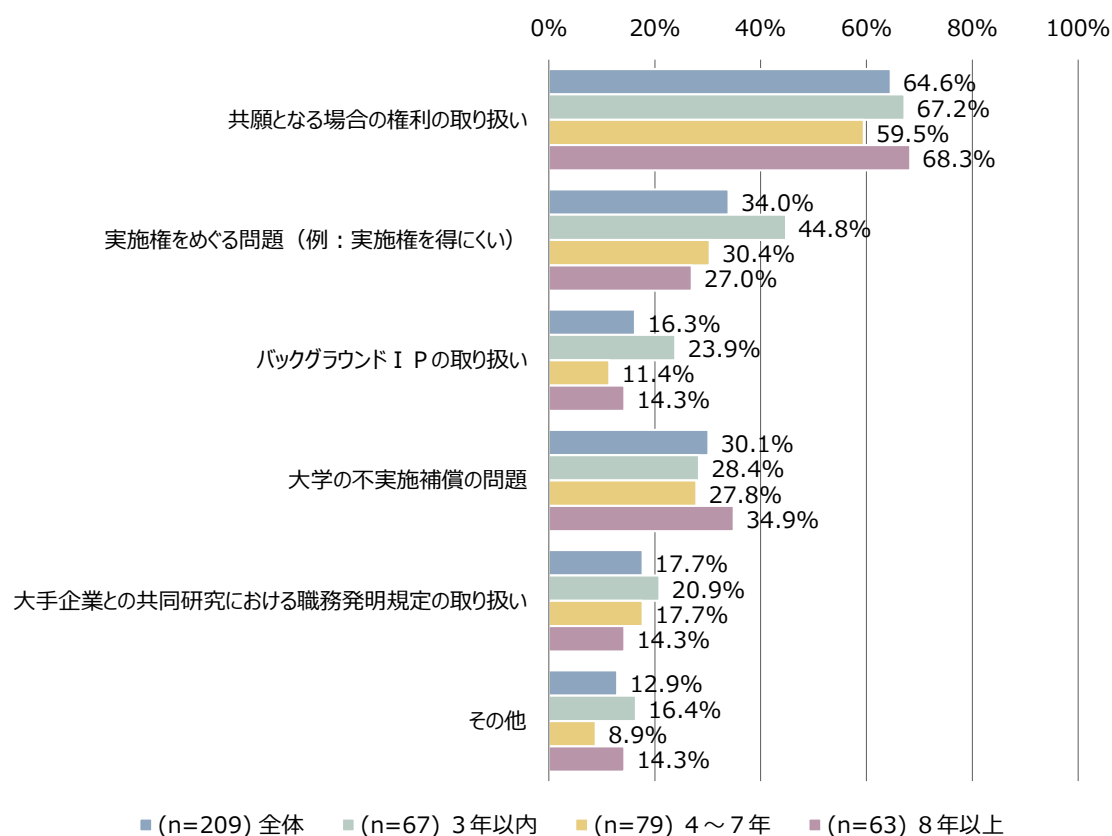
（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(iii) 共同研究・連携時における知的財産の課題

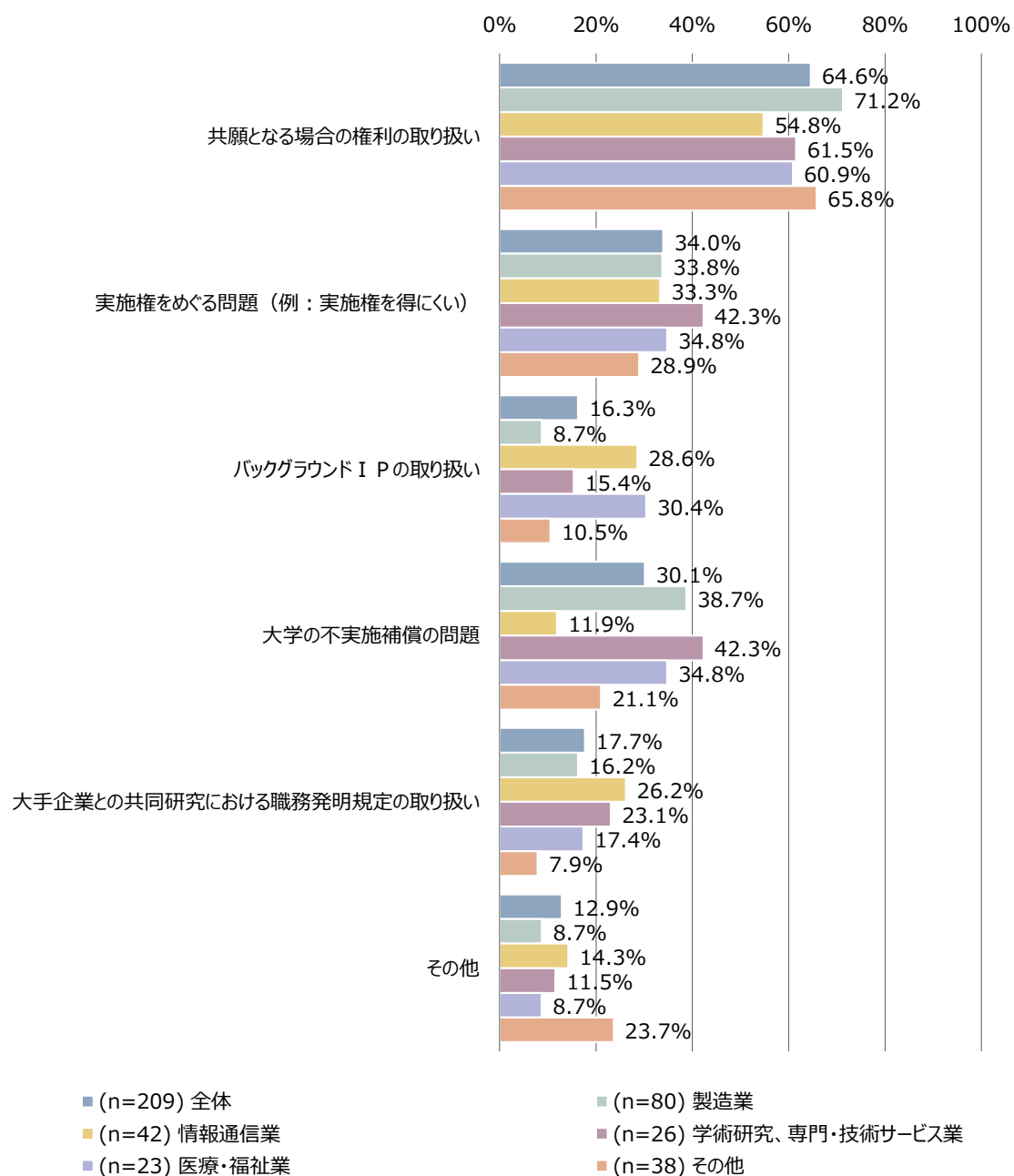
他の企業との事業提携や大学・研究機関等と共同研究を行う際の知的財産に関する課題として、「共願となる場合の権利の取り扱い」を挙げるスタートアップの割合が最も高く 6 割強を占める。次いで、「実施権をめぐる問題」や「大学の不実施補償の問題」が約 3 割となっている。また、設立からの経過年数別にみると、設立 3 年以内のスタートアップでは「実施権をめぐる問題（例：実施権を得にくい）」を挙げる企業の割合が高い（図表 173）。

図表 173 共同研究・連携時における知的財産の課題（複数回答：設立からの経過年数別）



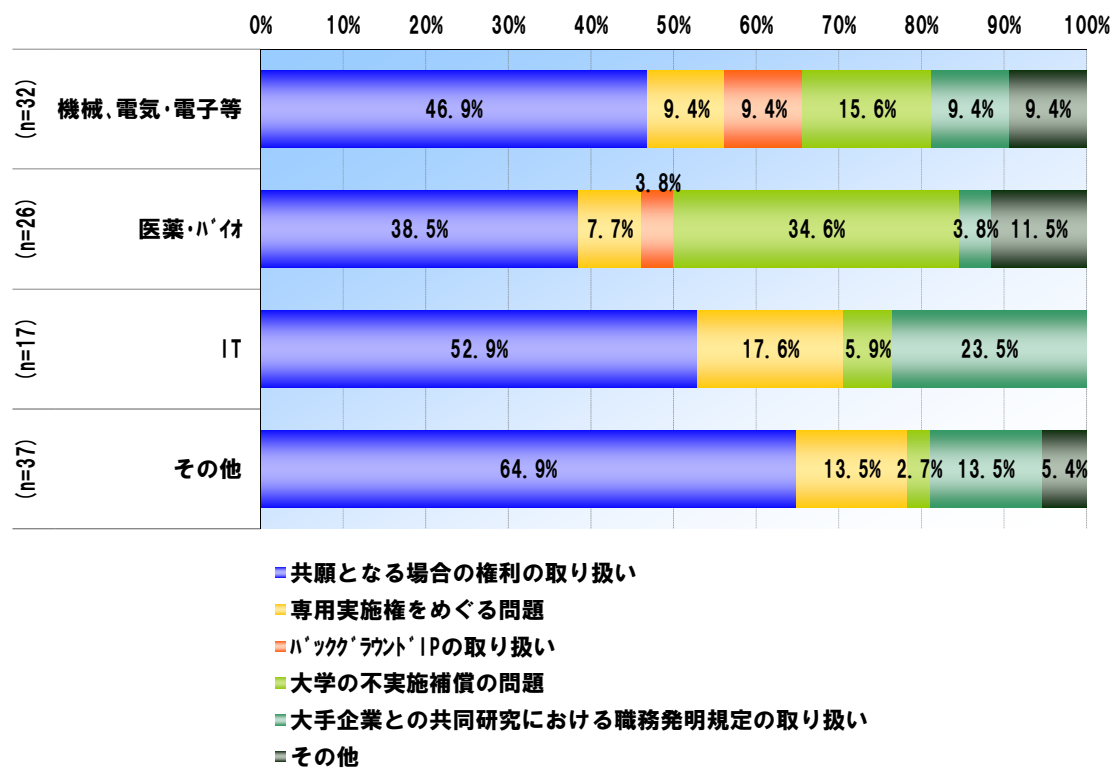
業種別にみると、「学術研究、専門・技術サービス業」では「実施権をめぐる問題（例：実施権を得にくい）」と回答したスタートアップの割合が高い（図表 174）。

図表 174 共同研究・連携時における知的財産の課題（複数回答：業種別）



2017 年度調査（図表 175）では、単一回答形式で共同研究・連携時における知的財産の課題を尋ねており、今回調査と同様、「共願となる場合の権利の取り扱い」の割合が最も高く、次いで「実施権をめぐる問題」や「大学の不実施補償の問題」を挙げる傾向がみられる。

図表 175 共同研究・連携時における知的財産の課題
(2017 年度調査：単一回答：事業分野別)



(注釈) 今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

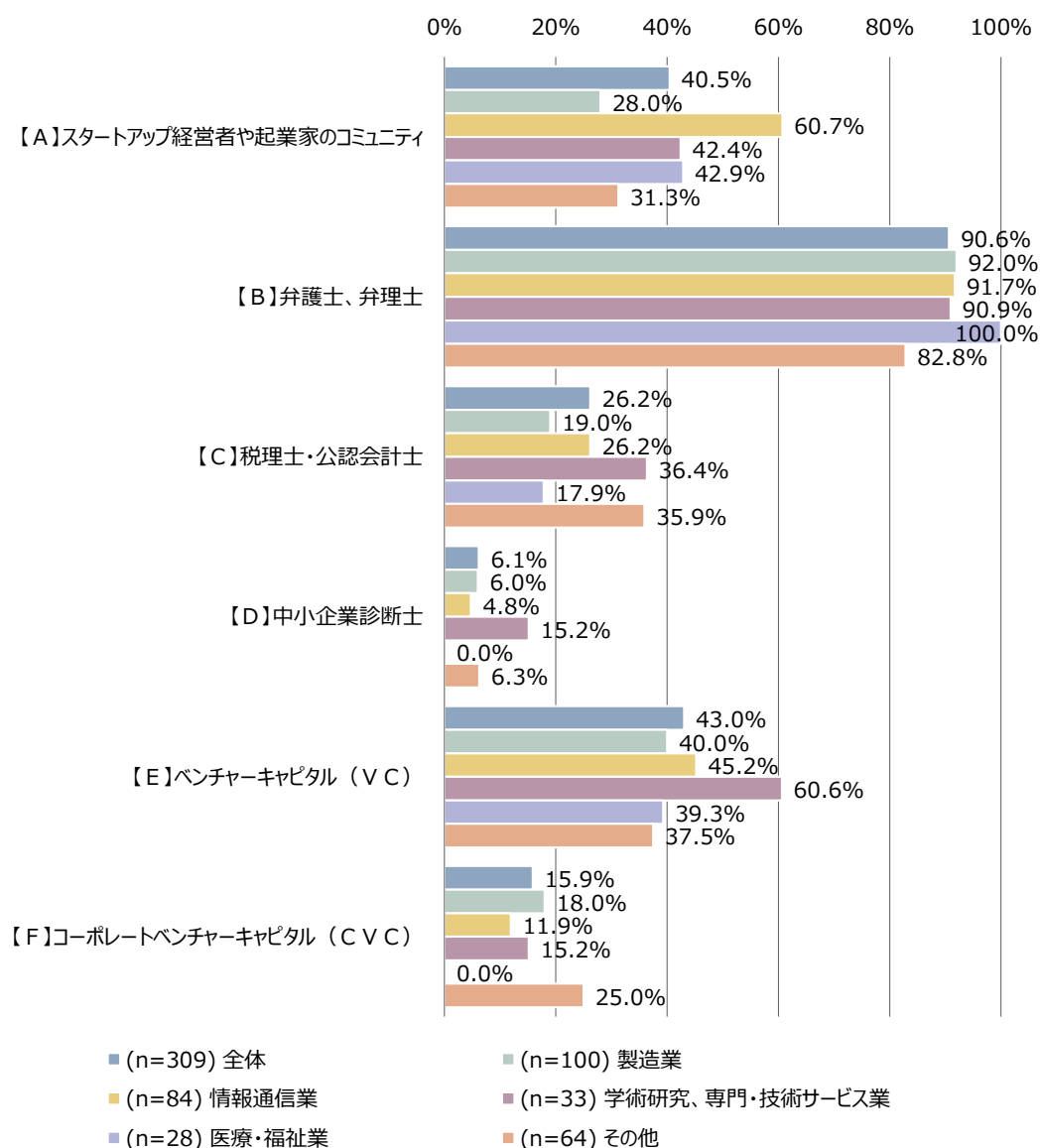
(出典) 「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(iv) 知的財産を経営戦略の中に組み込む際の相談相手

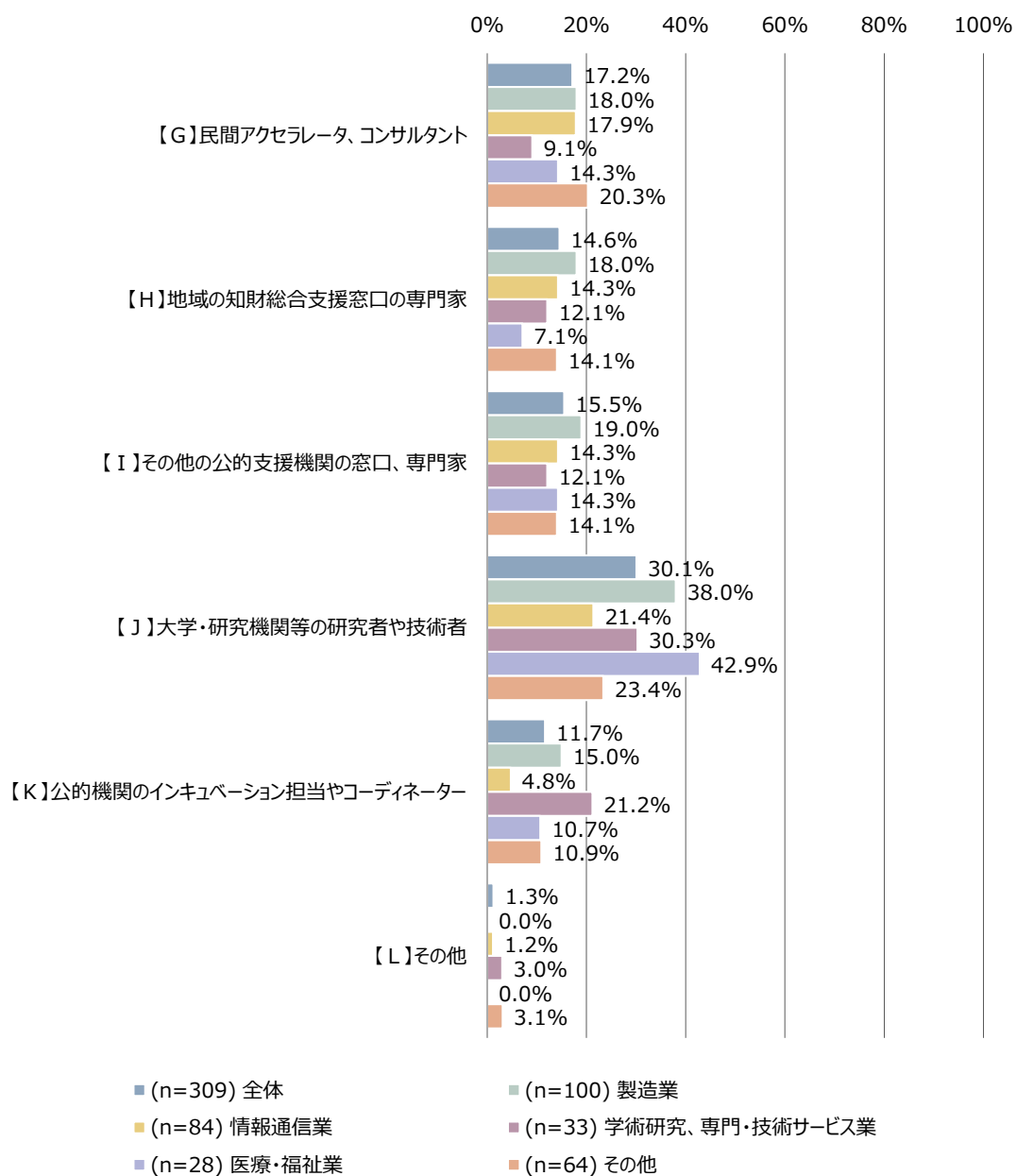
知的財産に関する相談相手として、「【B】弁護士・弁理士」を挙げるスタートアップが最も多く、次いで「【A】スタートアップ経営者や起業家のコミュニティ」や「【E】ベンチャーキャピタル」が多く挙げられている。

業種別にみると、「情報通信業」では他の業種に比べ「【E】ベンチャーキャピタル」よりも「【A】スタートアップ経営者や起業家のコミュニティ」を相談相手として重視する傾向が認められた（図表 176、図表 177）。なお、設立からの経過年数、成長段階との関係性はみられなかった。

図表 176 知的財産を経営戦略の中に組み込む際、役に立った相談相手
／創業期（シード・アーリー段階）（複数回答：業種別）

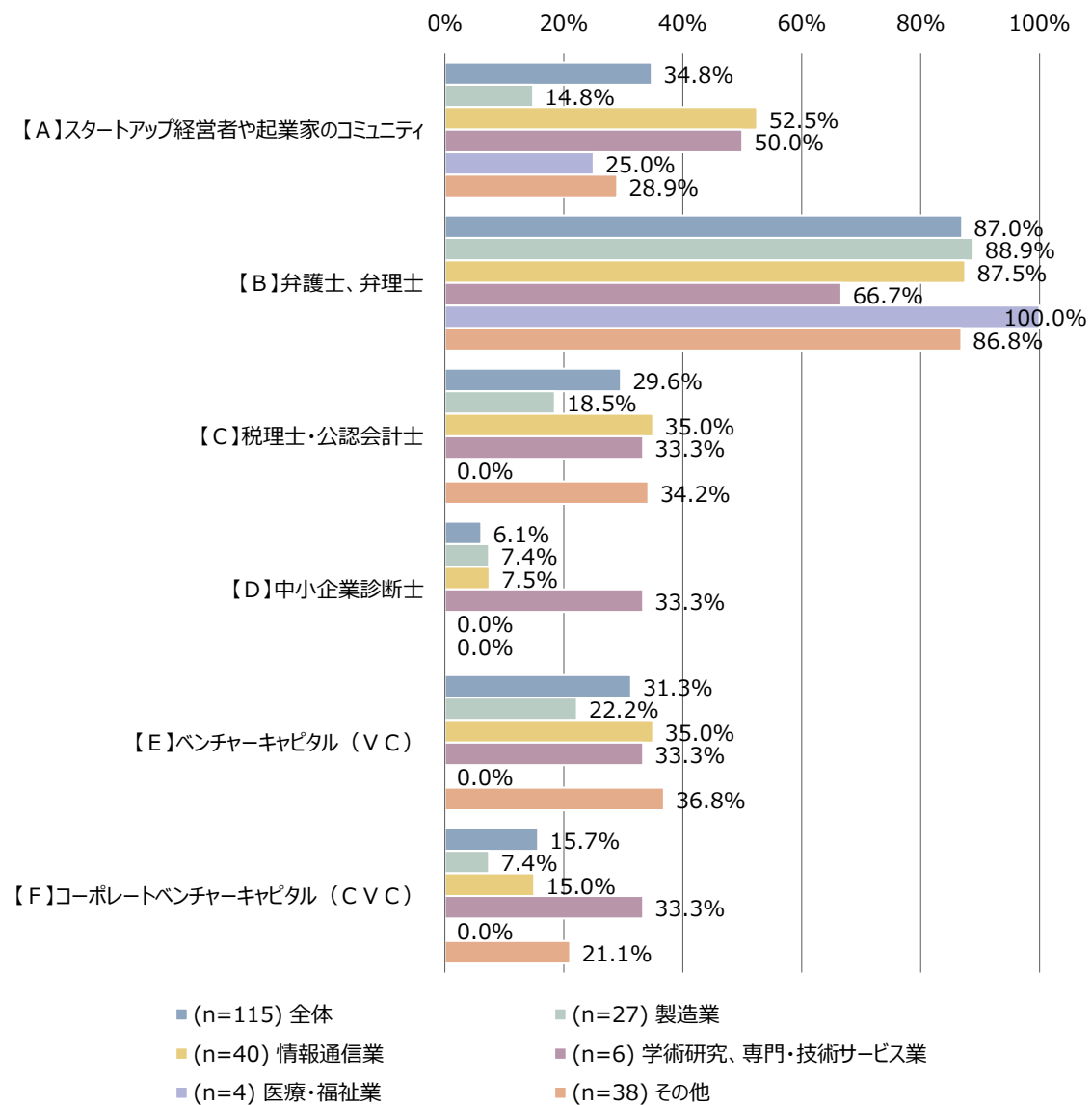


（注釈） 続く選択肢群は次頁に掲載している。

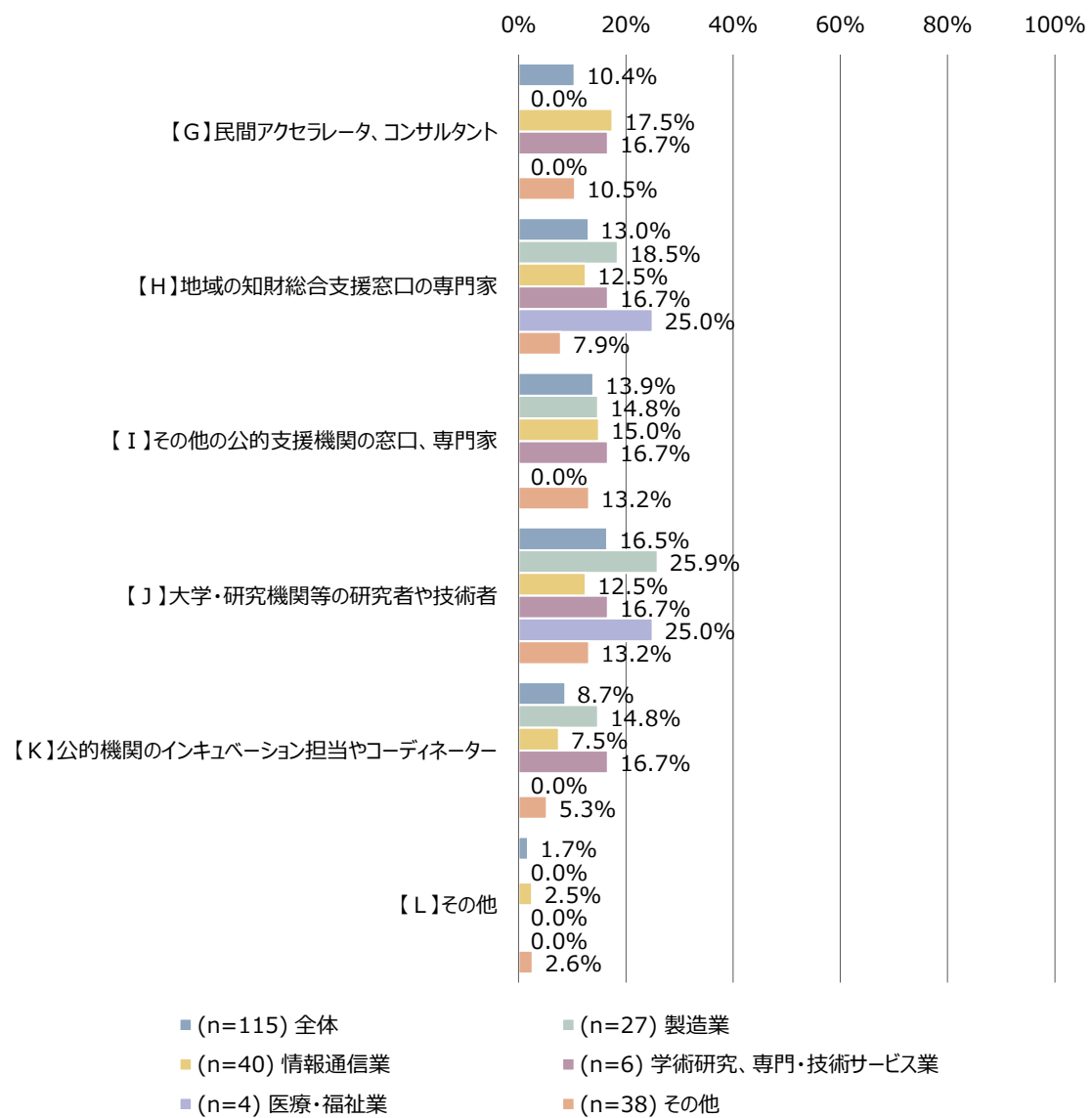


(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

図表 177 知的財産を経営戦略の中に組み込む際、役に立った相談相手
／成長拡大期（エクспанション・レイター段階）（複数回答：業種別）



（注釈） 続く選択肢群は次頁に掲載している。

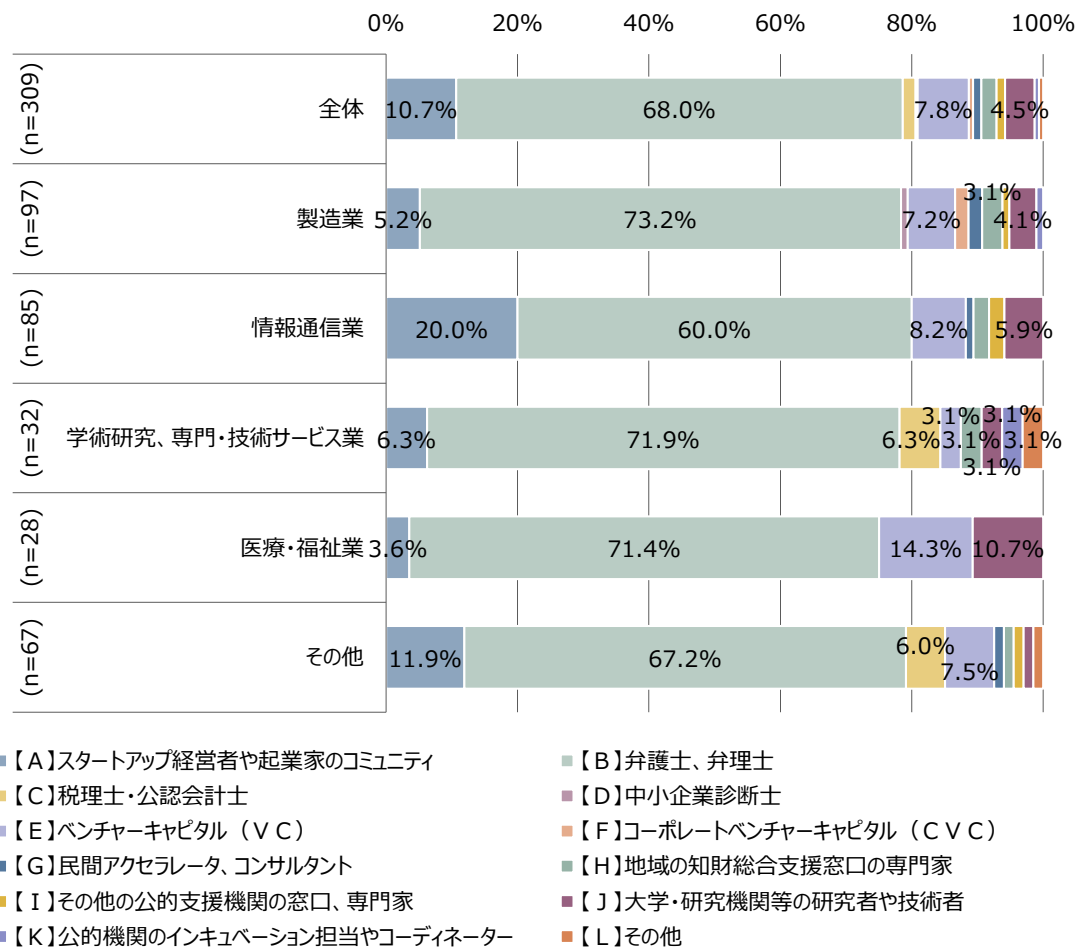


(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

相談相手のうち最も役立ったと考える相談相手として、「【B】弁護士、弁理士」を挙げるスタートアップが最も多い。

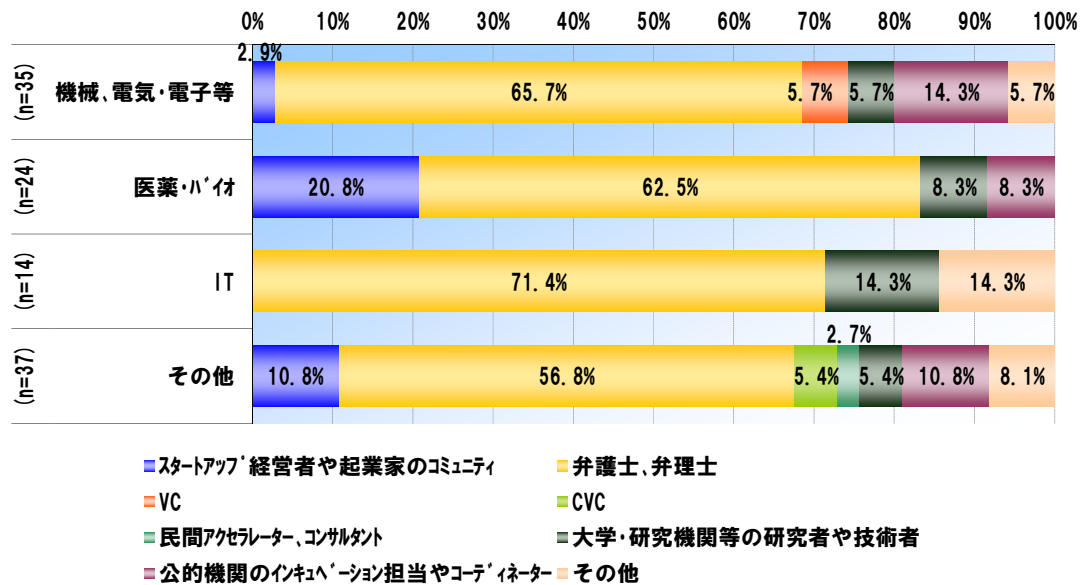
業種別にみると、「情報通信業」では「【A】スタートアップ経営者や起業家のコミュニティ」が 20.0%、「医療・福祉業」では「【E】ベンチャーキャピタル」が 14.3%とそれぞれ他業種よりも高い割合を示している（図表 178）。

図表 178 相談相手のうち、最も役に立った相談相手（単一回答：業種別）



2017 年度調査（図表 179）と比較しても、過半のスタートアップが「弁護士・弁理士」を最も重視する傾向に違いはみられない。一方、2017 年度調査からの変化として、今回調査では、相談相手の中でも「ベンチャーキャピタル（VC）」を最も重視したと回答するスタートアップの割合が増えている点を挙げることができる。

図表 179 相談相手のうち、最も重視した相談相手
(2017 年度調査：単一回答：事業分野別)



(注釈) 今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

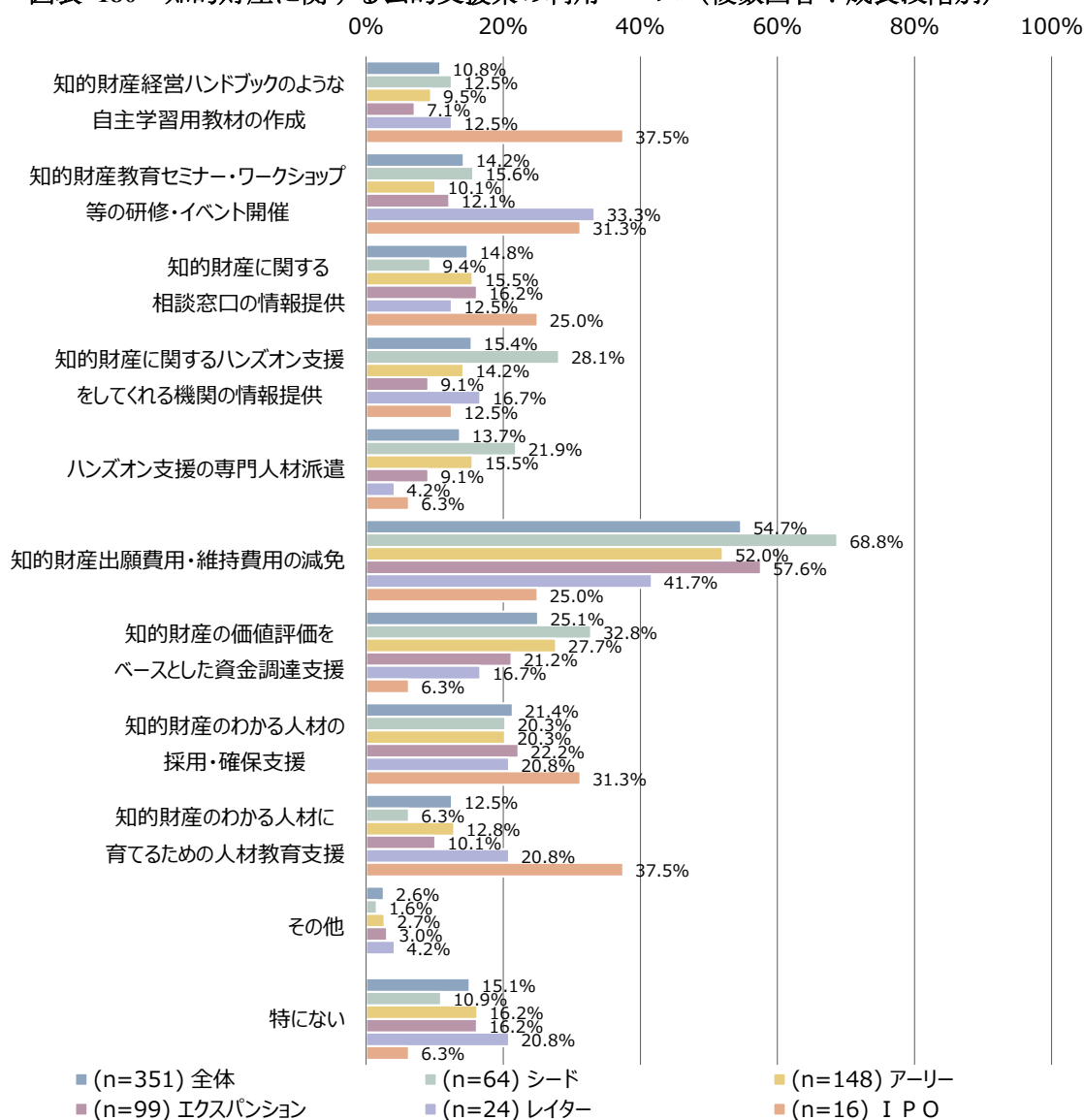
(出典) 「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(8) 知的財産に関する支援策ニーズ

(i) 知的財産に関する国等の支援策の現在の利用ニーズ、有用だった支援策

知的財産に関する公的支援策の現在の利用ニーズについて尋ねたところ、成長段階別にみると、「シード」期のスタートアップでは「知的財産出願費用・維持費用の減免」⁵³「知的財産の価値評価をベースとした資金調達支援」といった金銭面での支援策や、「知的財産に関するハンズオン支援をしてくれる機関の情報提供」「ハンズオン支援の専門人材派遣」といったハンズオン支援に対するニーズが、以降の成長段階のスタートアップに比べ高い(図表 180)。

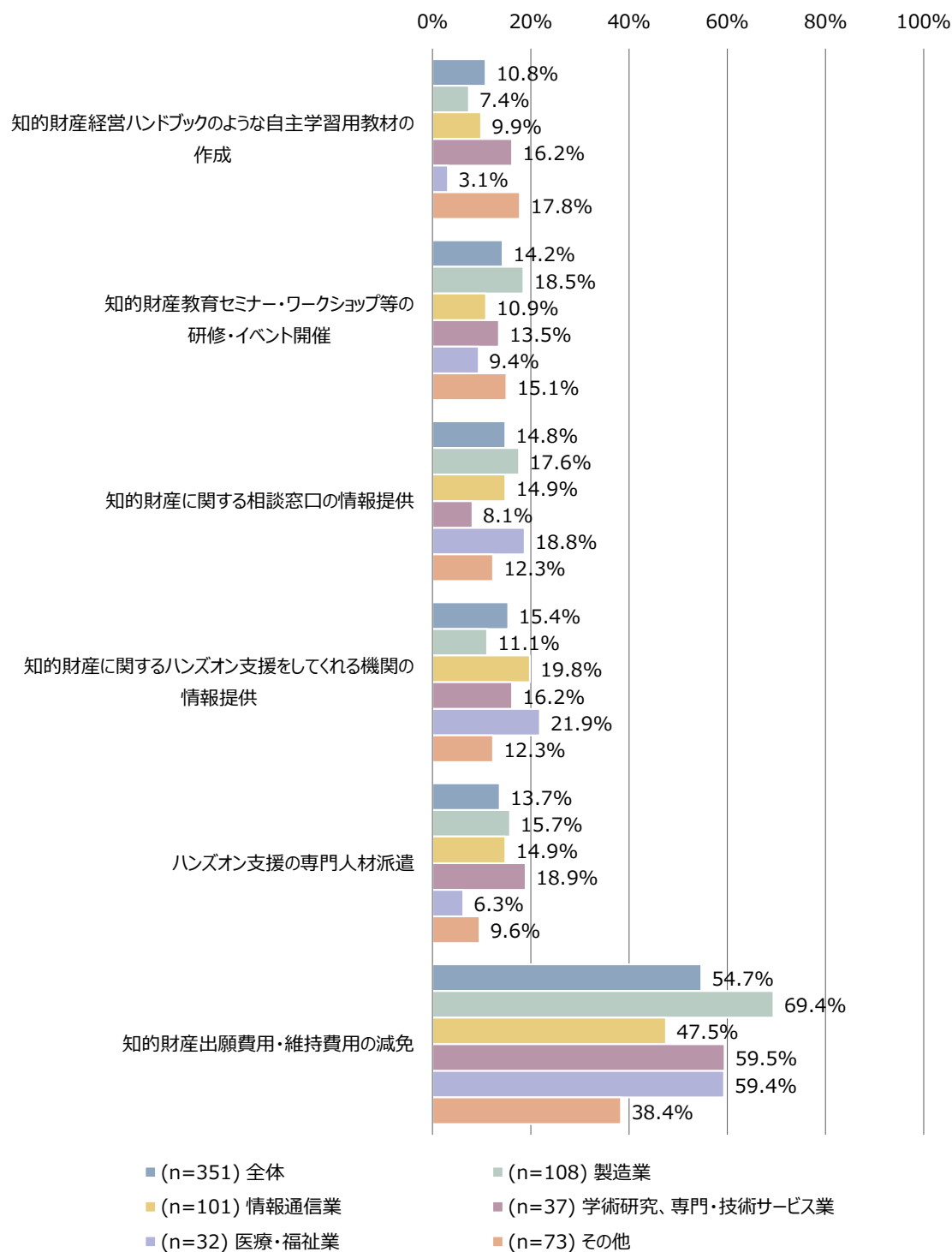
図表 180 知的財産に関する公的支援策の利用ニーズ (複数回答：成長段階別)



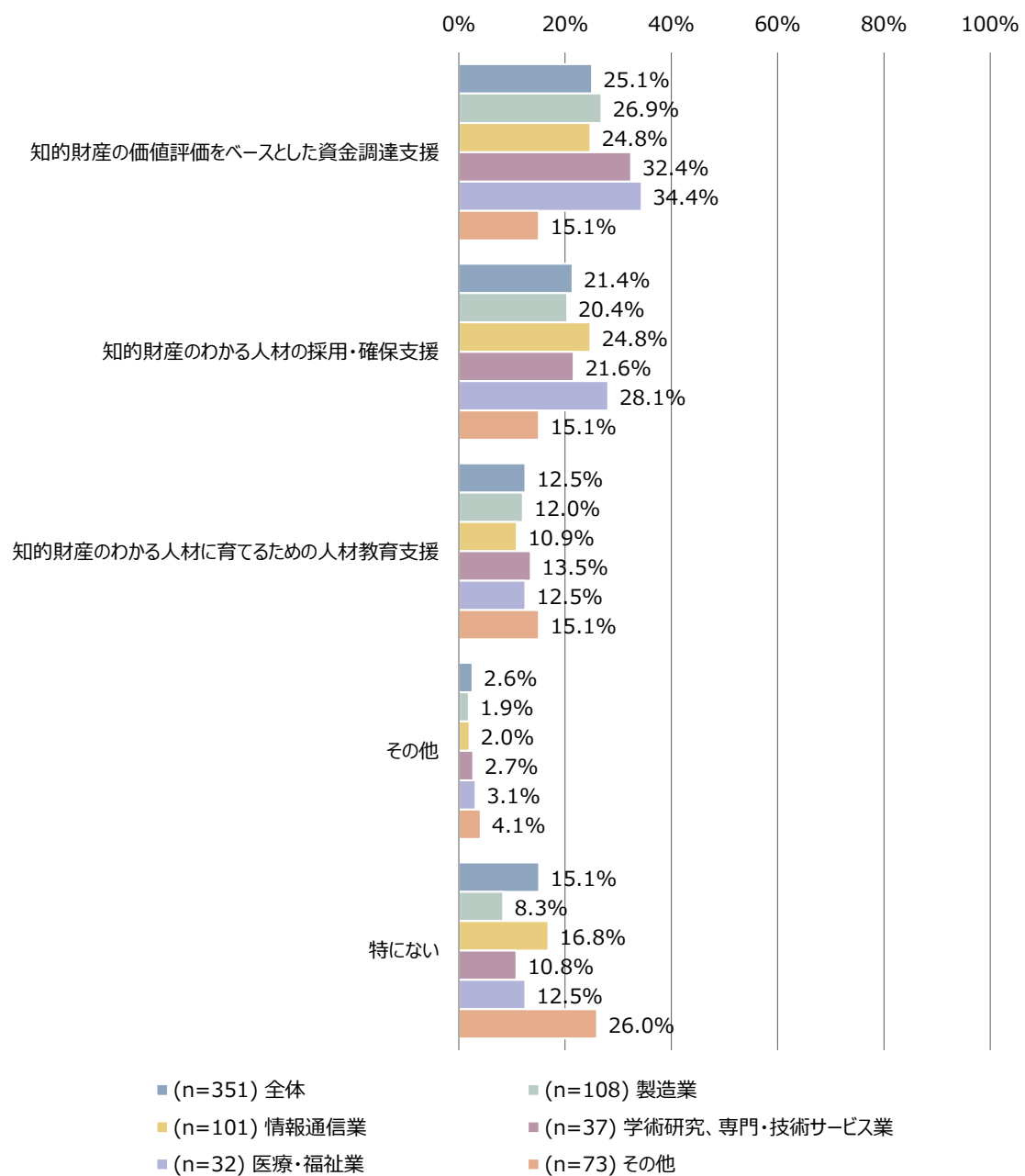
⁵³ 本設問においては、特許庁に支払う費用に限定して尋ねていないため、出願にかかわる費用全体としての負担低減も意図している可能性がある。

業種別にみると、ニーズが高い「知的財産出願費用・維持費用の減免」に対し、特に、「製造業」「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」のスタートアップでは利用ニーズが高い（図表 181）。

図表 181 知的財産に関する公的支援策の利用ニーズ（複数回答：業種別）



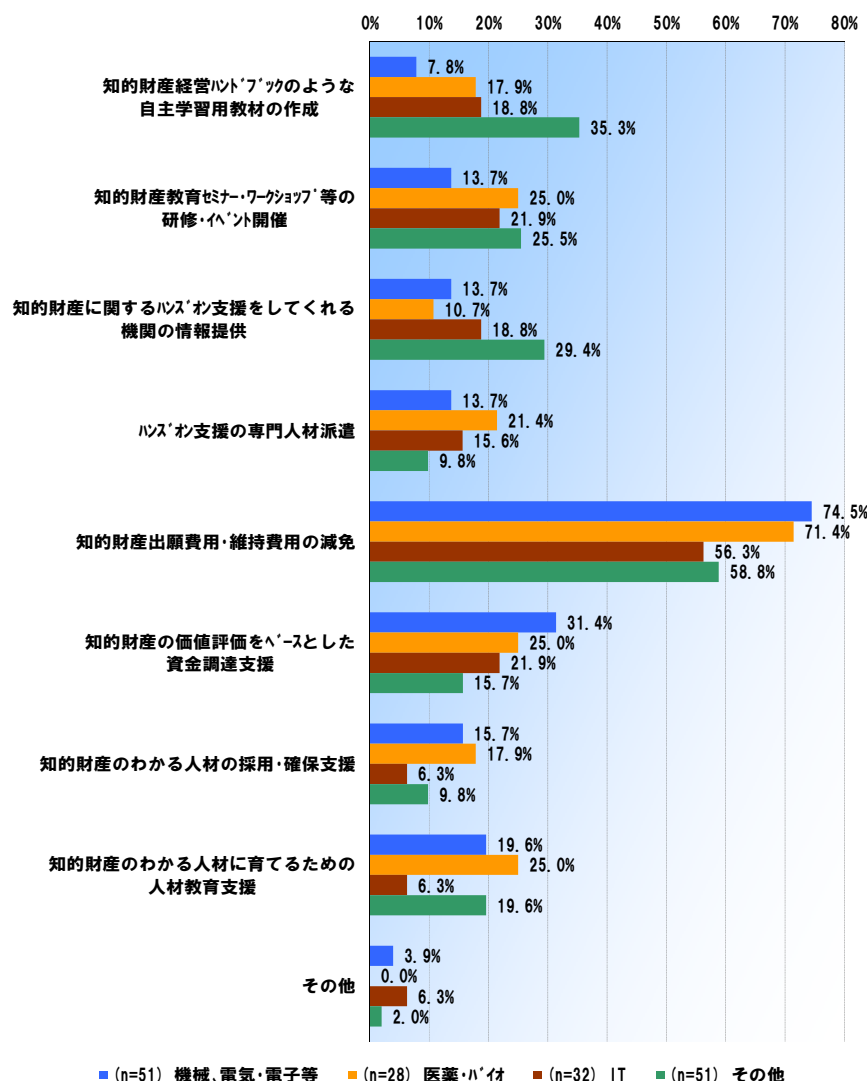
（注釈）続く選択肢群は次頁に掲載している。



(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

2017 年度調査（図表 182、図表 183）では、調査票の中で「シード」「アーリー」期を『創業期』、「エクспанション」「レイター」「IPO」期を『成長・安定期』とし、『創業期』と『成長拡大期』に分けて公的支援策の利用ニーズを尋ねている。同調査結果と比べ、今回調査では、「知的財産経営ハンドブックのような自主学習用教材の作成」などの支援策へのニーズは低下しているものの、「知的財産の価値評価をベースとした資金調達支援」の利用ニーズは拡大している。

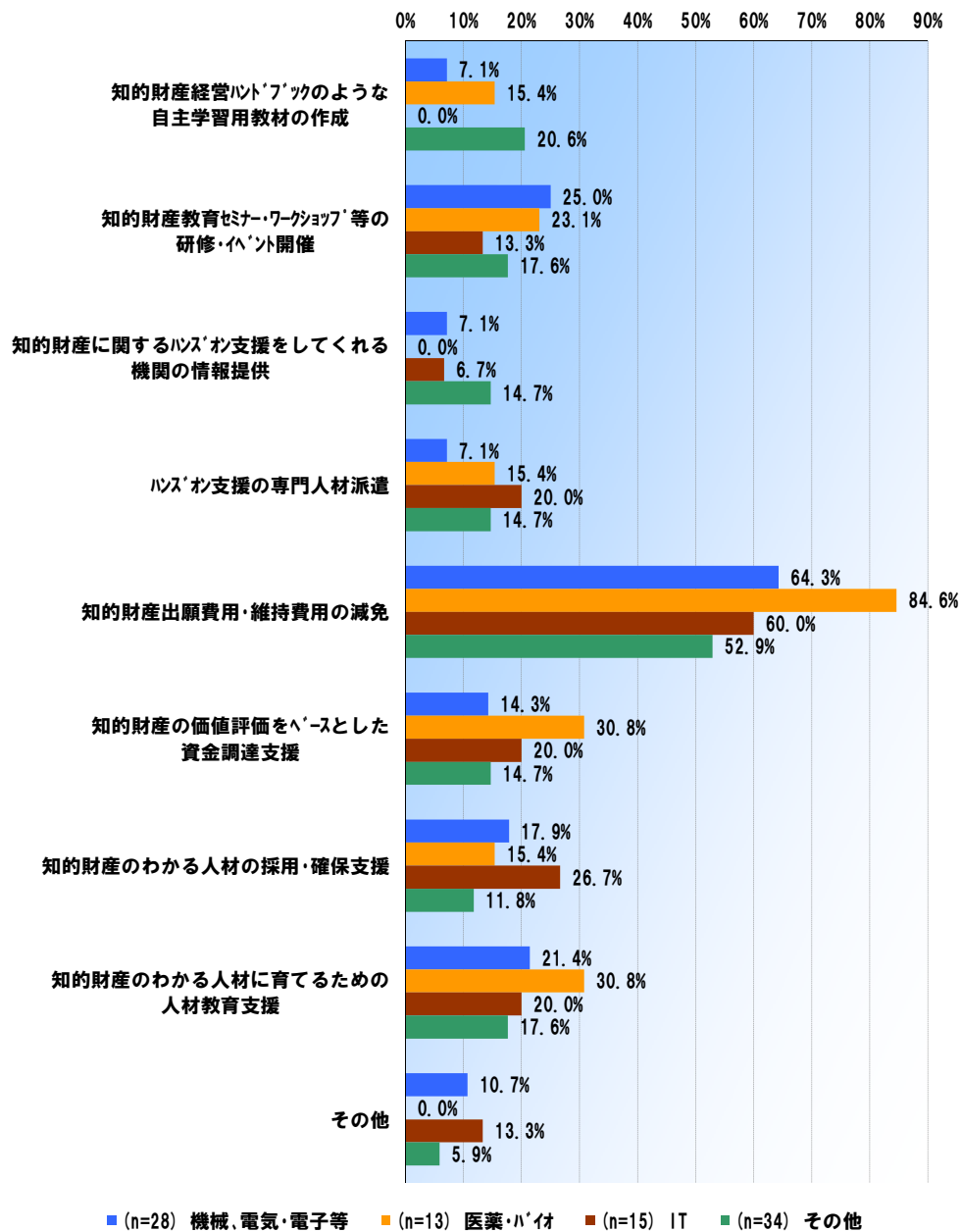
図表 182 知的財産に関する公的支援策の利用ニーズ／
創業期（2017 年度調査：単一回答：事業分野別）



（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

図表 183 知的財産に関する公的支援策の利用ニーズ
／成長・安定期（2017 年度調査：単一回答：事業分野別）



（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械・電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質が近いものとみられる。

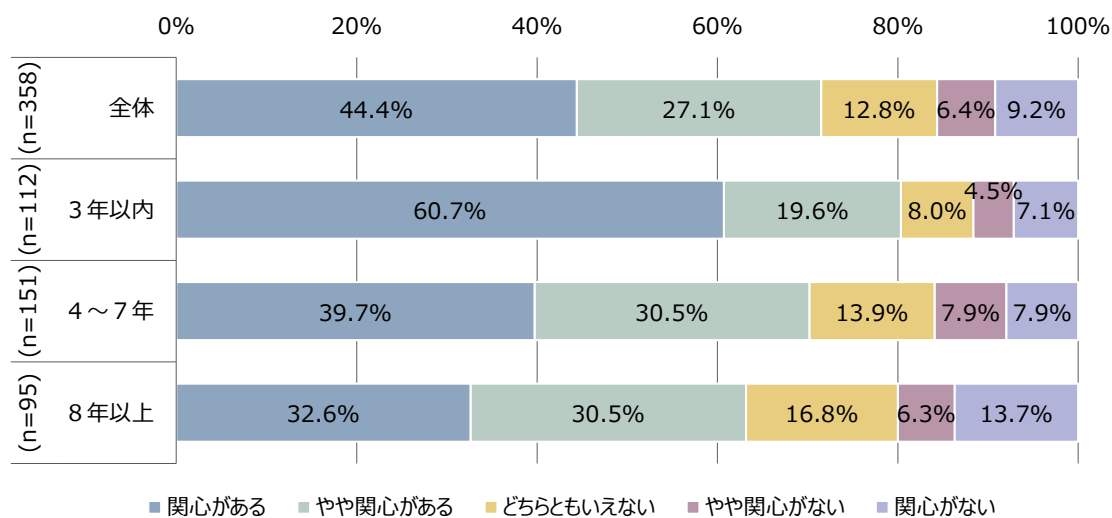
（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成 30 年 3 月 三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

(ii) スタートアップの知的財産に関する国等の支援策で関心が高い支援策

知的財産に関する今後の支援策について、いずれの支援策に対しても、設立からの経過年数の短いスタートアップの方が関心を示す傾向がみられる（図表 184）。

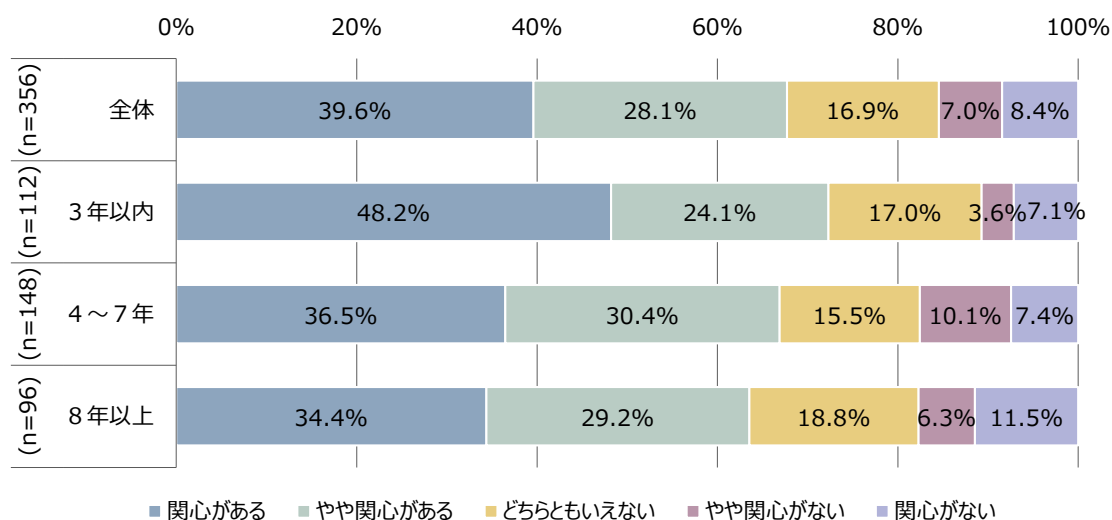
図表 184 知的財産に関する今後の支援策への関心（単一回答：設立からの経過年数別）

【a】 知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成

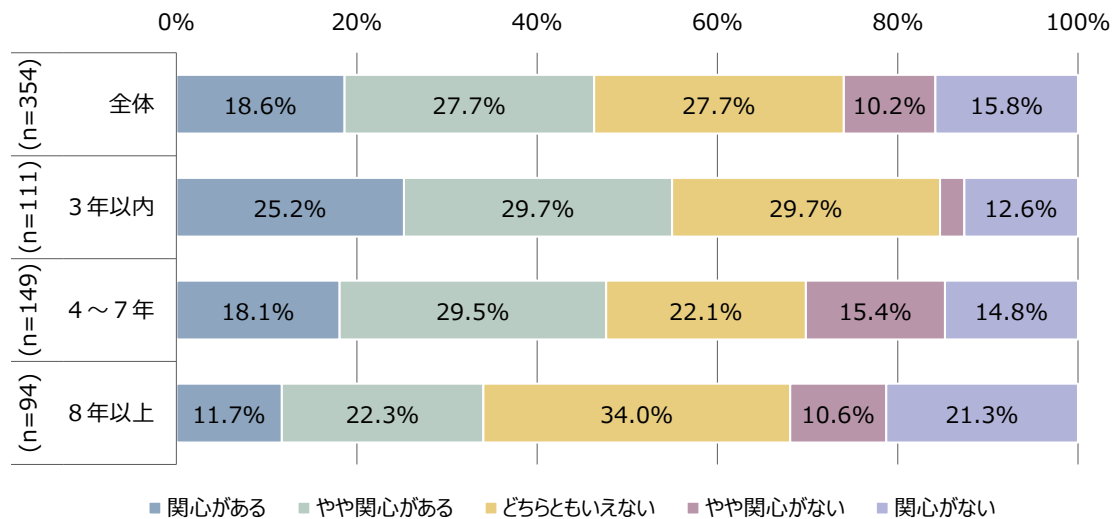


【b】 研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加

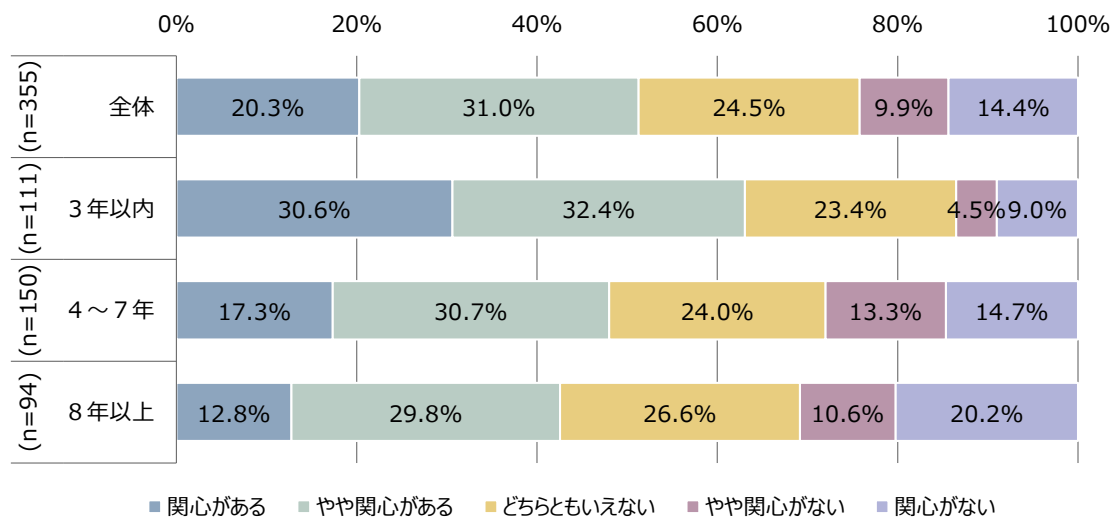
（※特許等の保有者に有利な補助金制度）



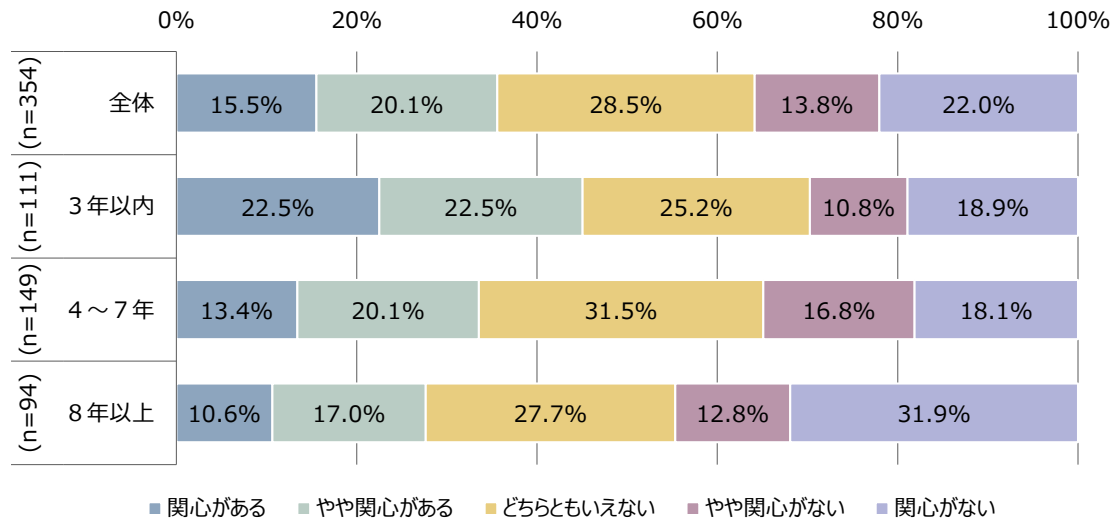
【c】国内外ベンチャーキャピタル、民間アクセラレータによるハンズオン支援



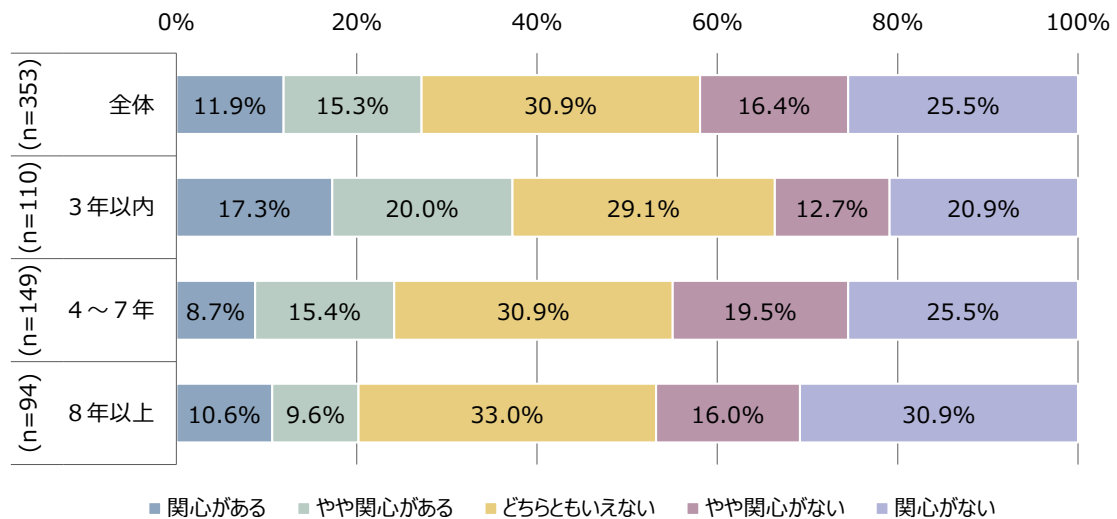
【d】スタートアップの経営経験がある人材・支援機関によるハンズオン支援



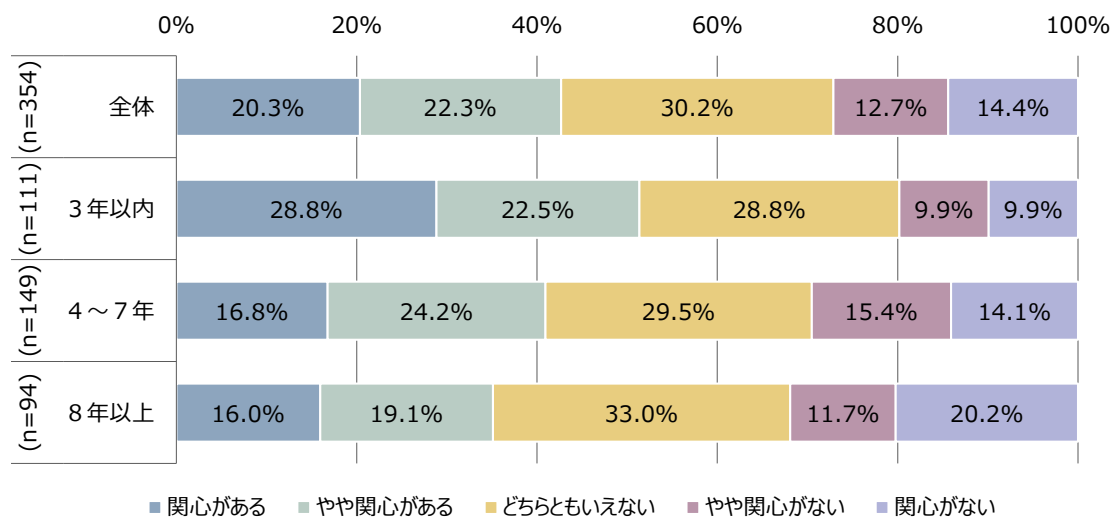
【e】スタートアップの知的財産経営の表彰、認定制度の創設



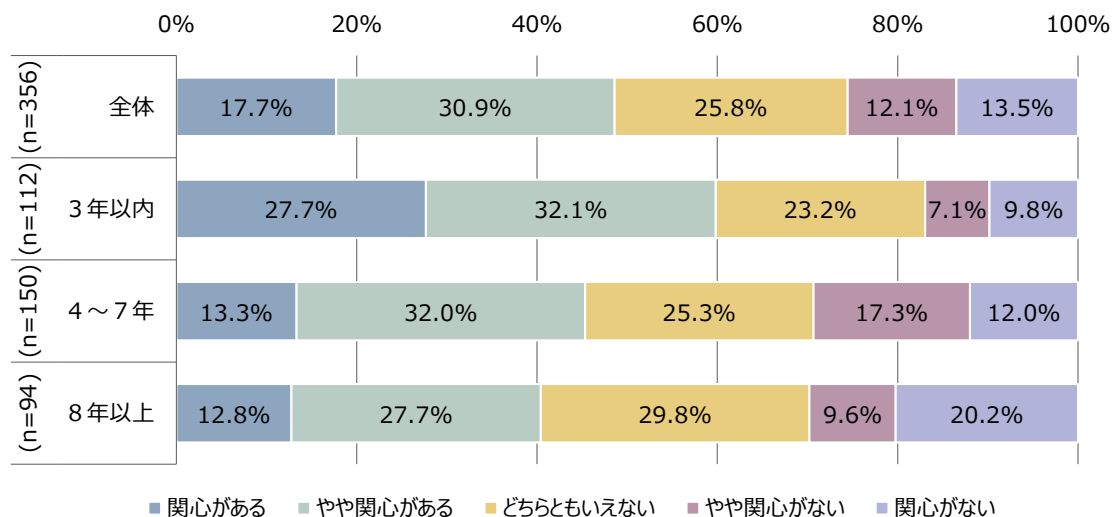
【f】 スタートアップと協業に成功した企業・大学等の表彰、認定制度の創設



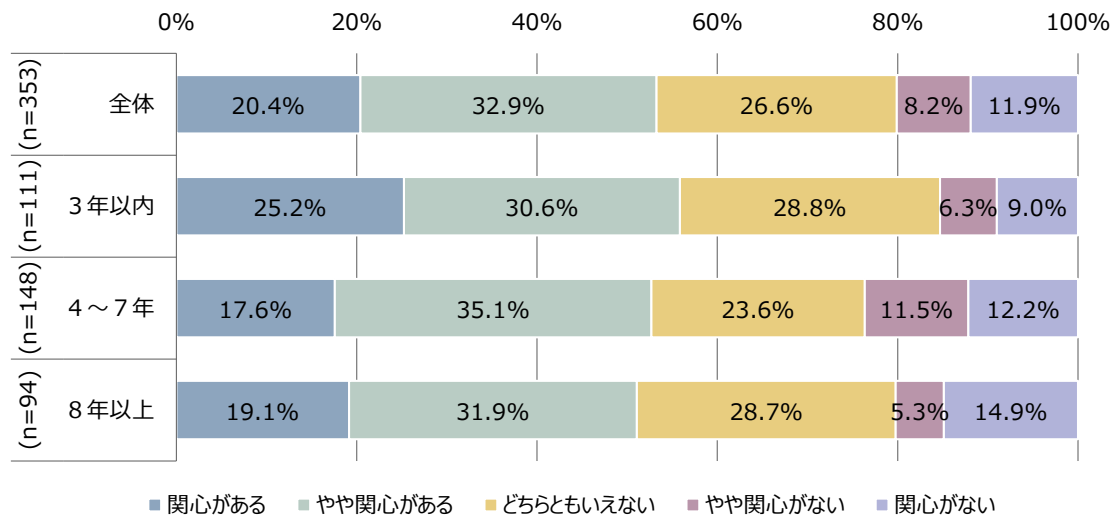
【g】 スタートアップと大学、企業等の共同研究のための「知的財産ガイドライン」の整備



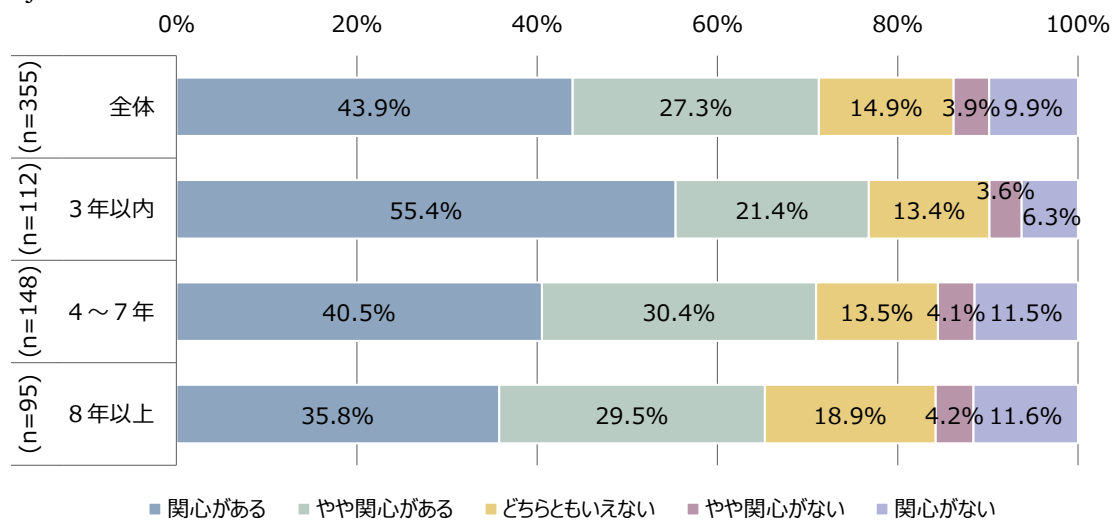
【h】 知的財産専門人材のスタートアップへの派遣制度の整備



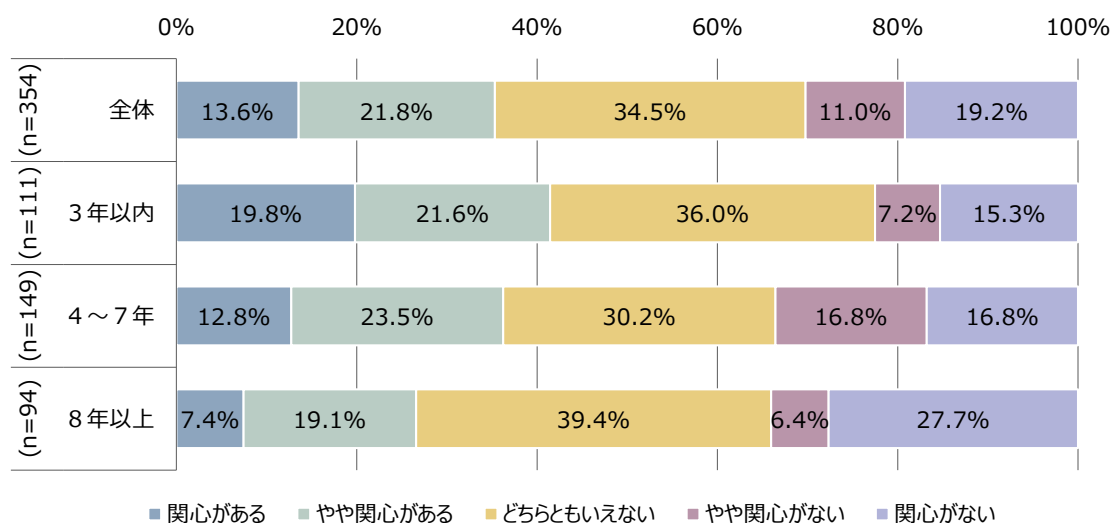
【i】 スタートアップ特有の事業の進め方や事業戦略を理解した上で、知的財産に関する支援を行うための専門人材の教育体制の整備



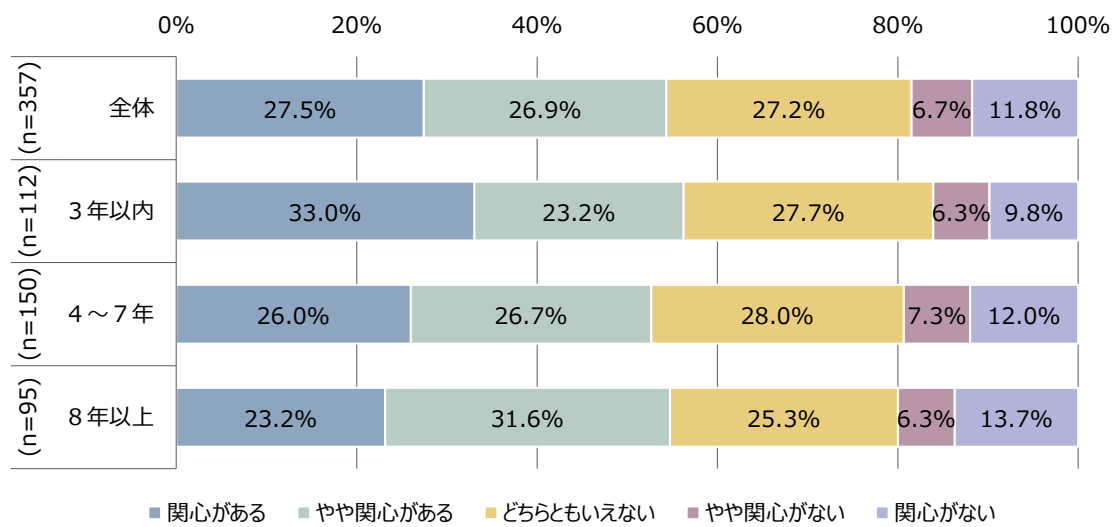
【j】 海外での知的財産の権利化にかかる資金面及びノウハウ面での支援



【k】 国内外 VC によるハンズオン支援ネットワークの整備



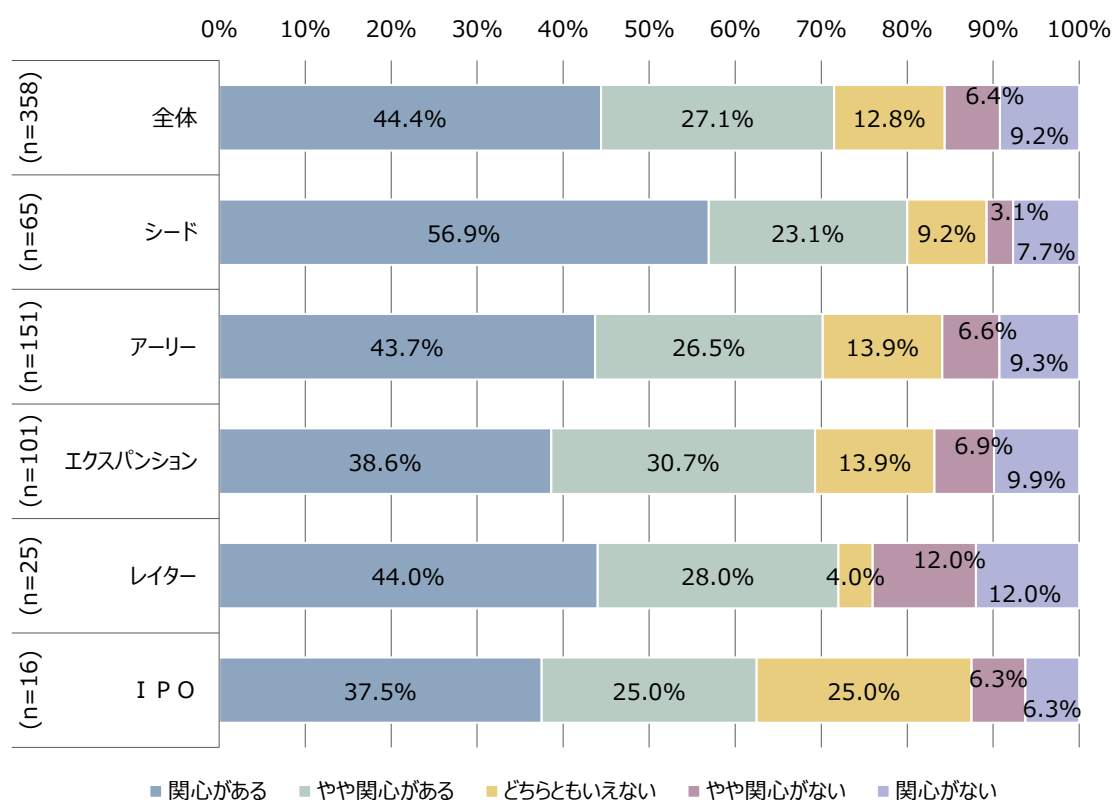
【1】 スタートアップ向けの「知的財産金融」制度の整備



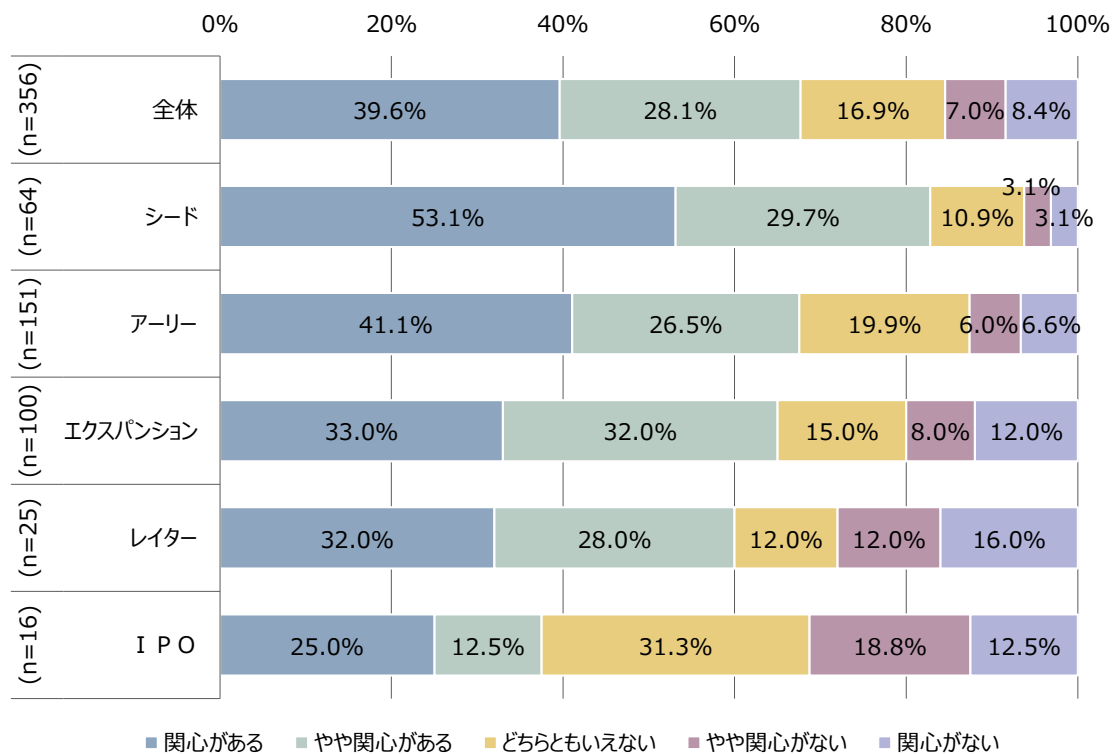
成長段階別にみると、「シード」期のスタートアップでは、「【a】知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成」や「【b】研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加」といった金銭面での支援策に関心を寄せる割合が、以降の成長段階のスタートアップに比べ高い。また、「シード」「アーリー」期のスタートアップでは、「【k】国内外VCによるハンズオン支援ネットワークの整備」や「【l】スタートアップ向けの『知的財産金融』制度の整備」に関心を寄せる割合が、以降の成長段階のスタートアップに比べ高い（図表 185）。

図表 185 知的財産に関する今後の支援策への関心（単一回答：成長段階別）

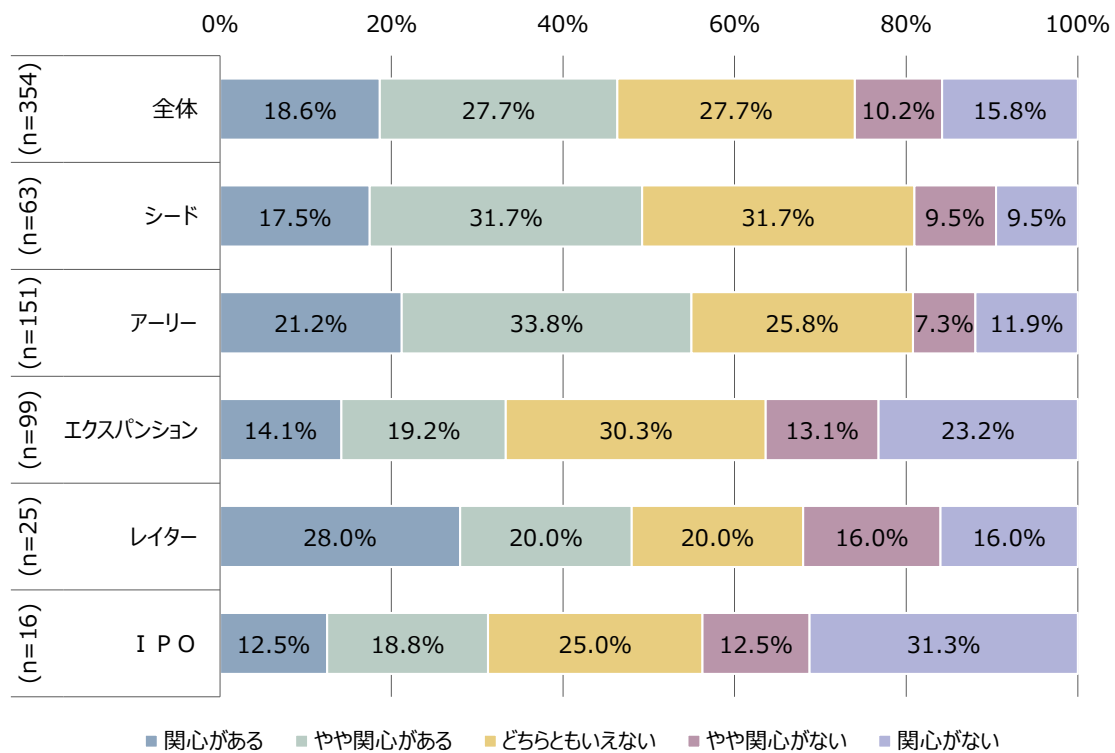
【a】 知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成



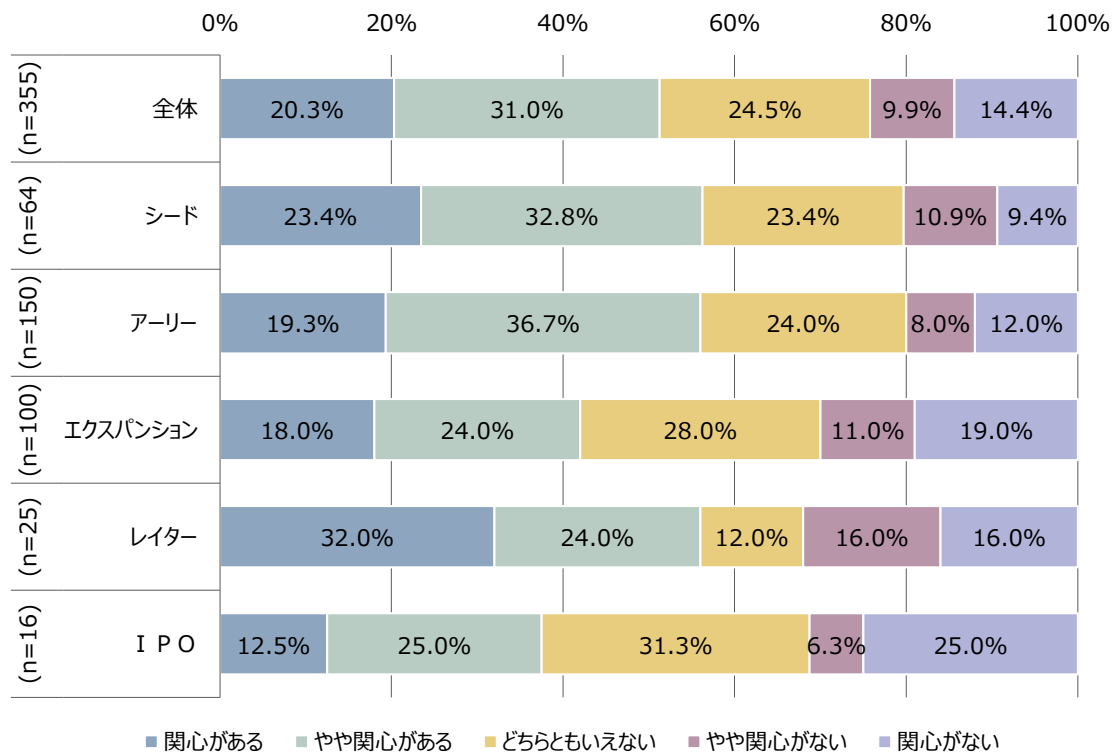
【b】 研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加
 (※特許等の保有者に有利な補助金制度)



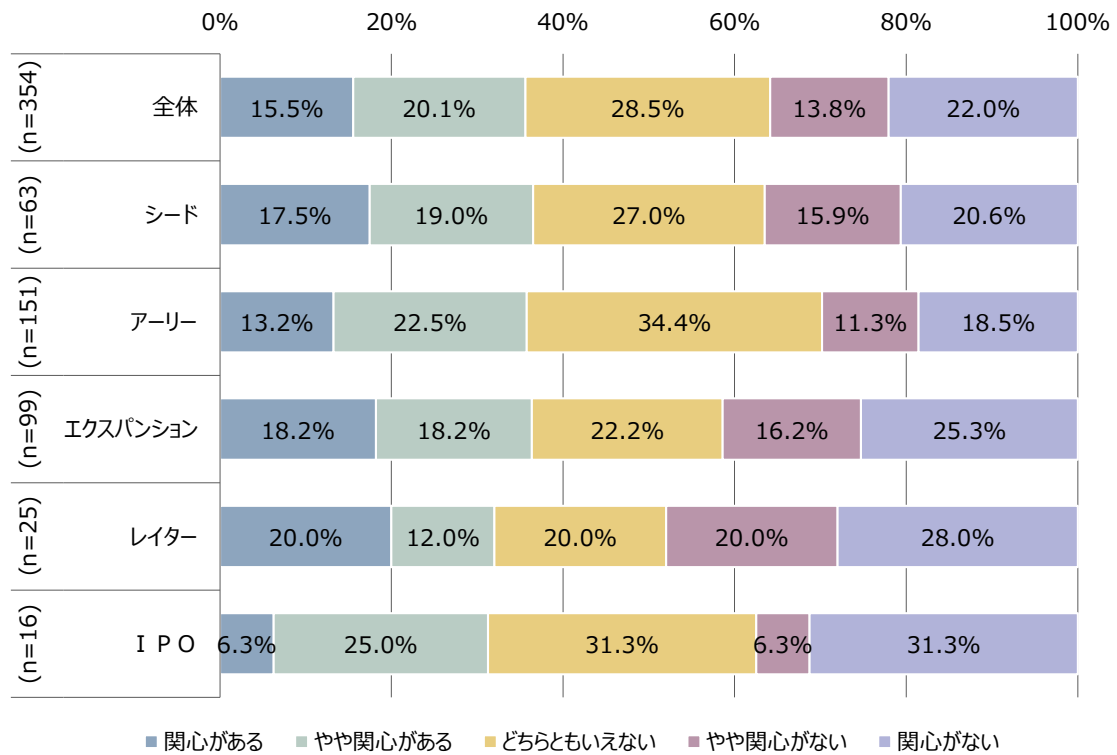
【c】 国内外ベンチャーキャピタル、民間アクセラレータによるハンズオン支援



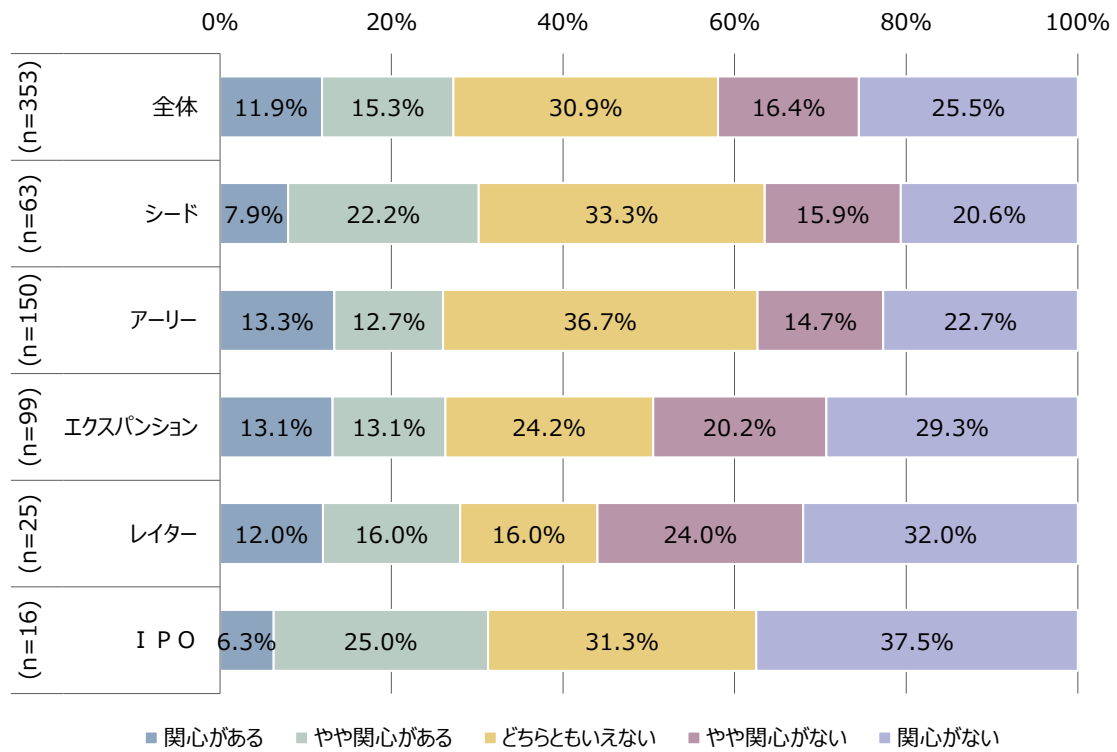
【d】スタートアップの経営経験がある人材・支援機関によるハンズオン支援



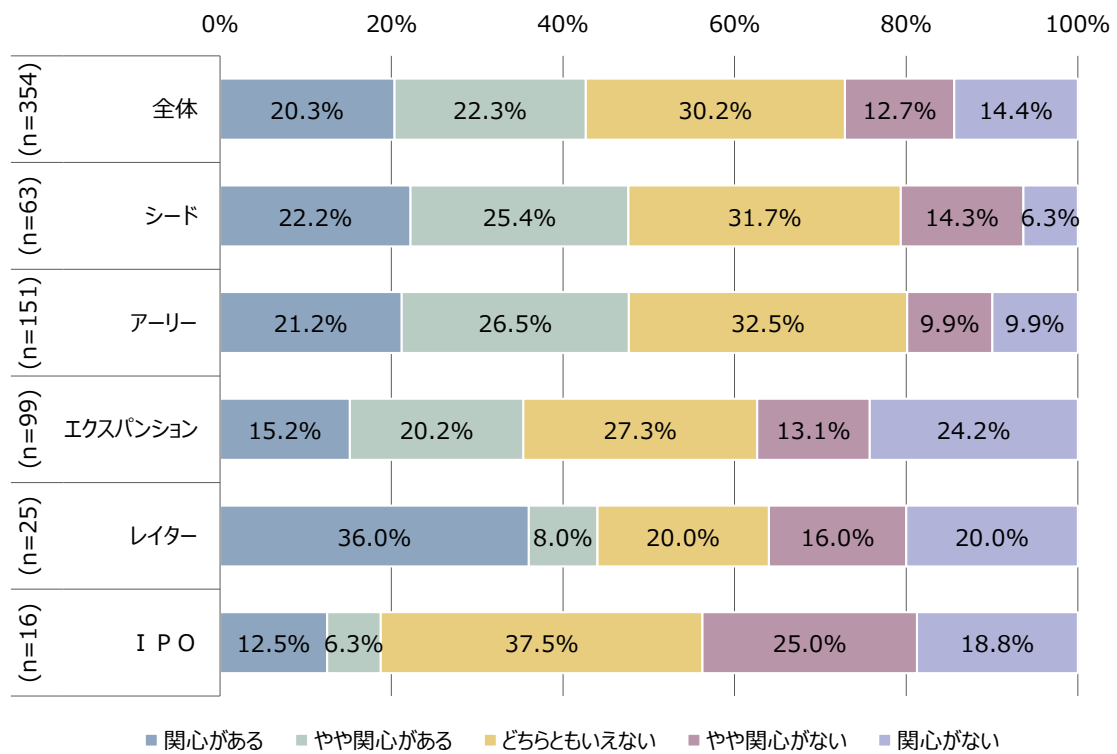
【e】スタートアップの知的財産経営の表彰、認定制度の創設



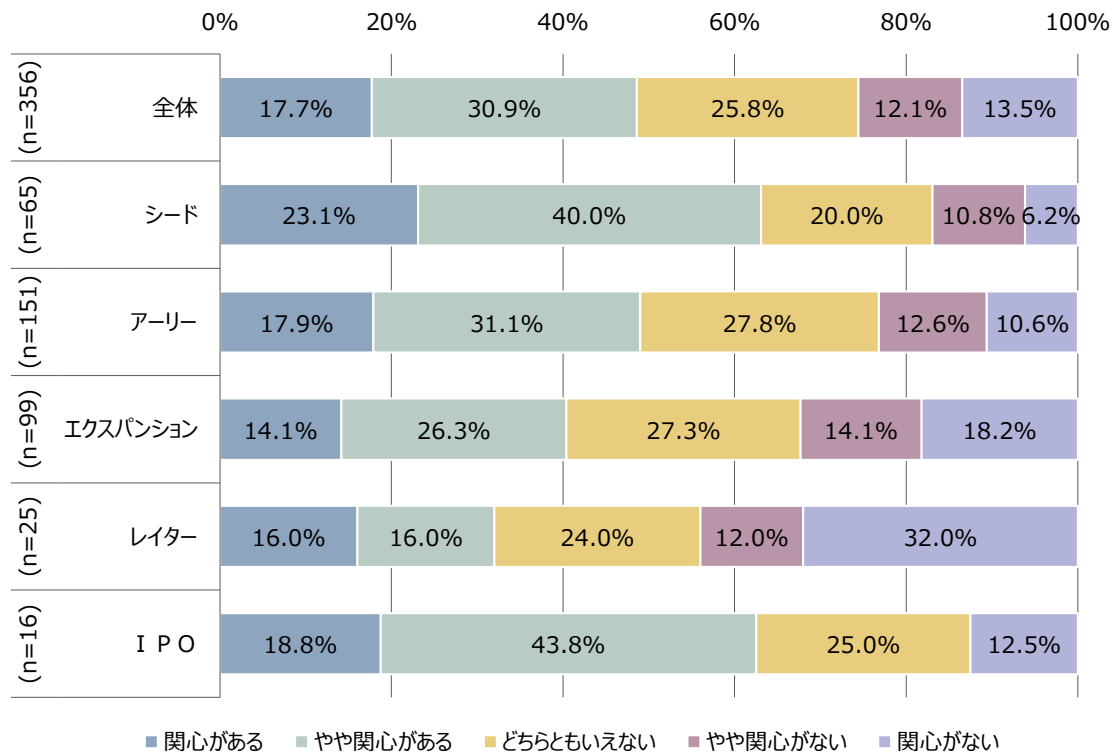
【f】 スタートアップと協業に成功した企業・大学等の表彰、認定制度の創設



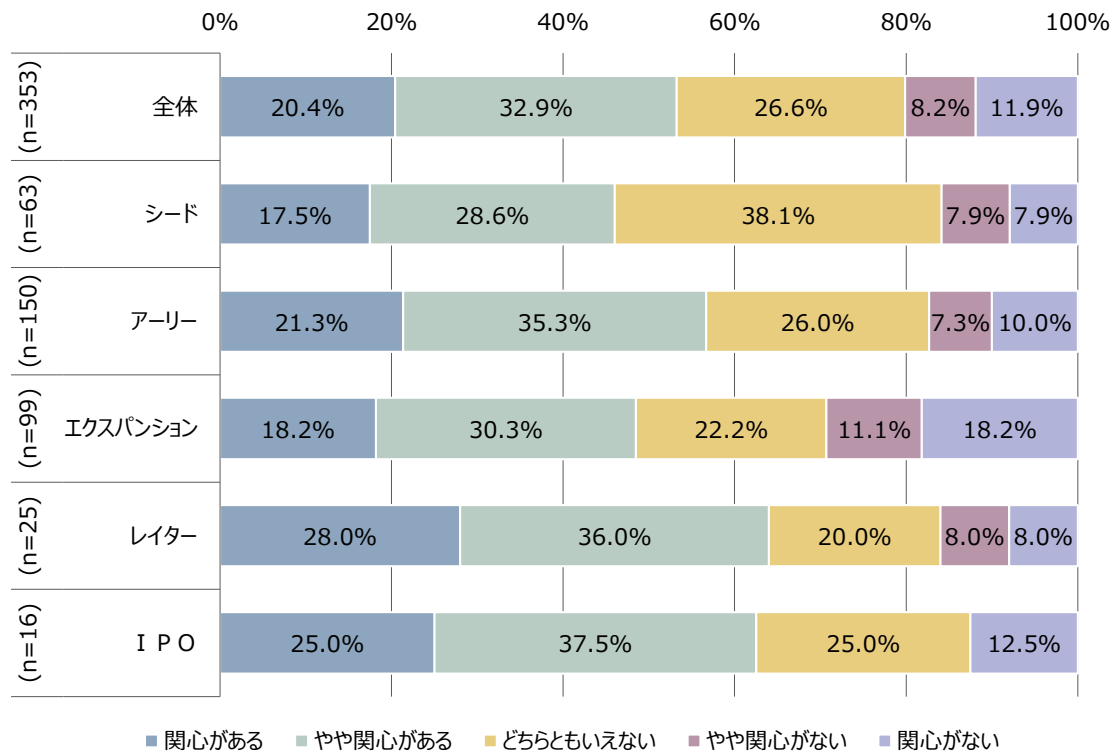
【g】 スタートアップと大学、企業等の共同研究のための「知的財産ガイドライン」の整備



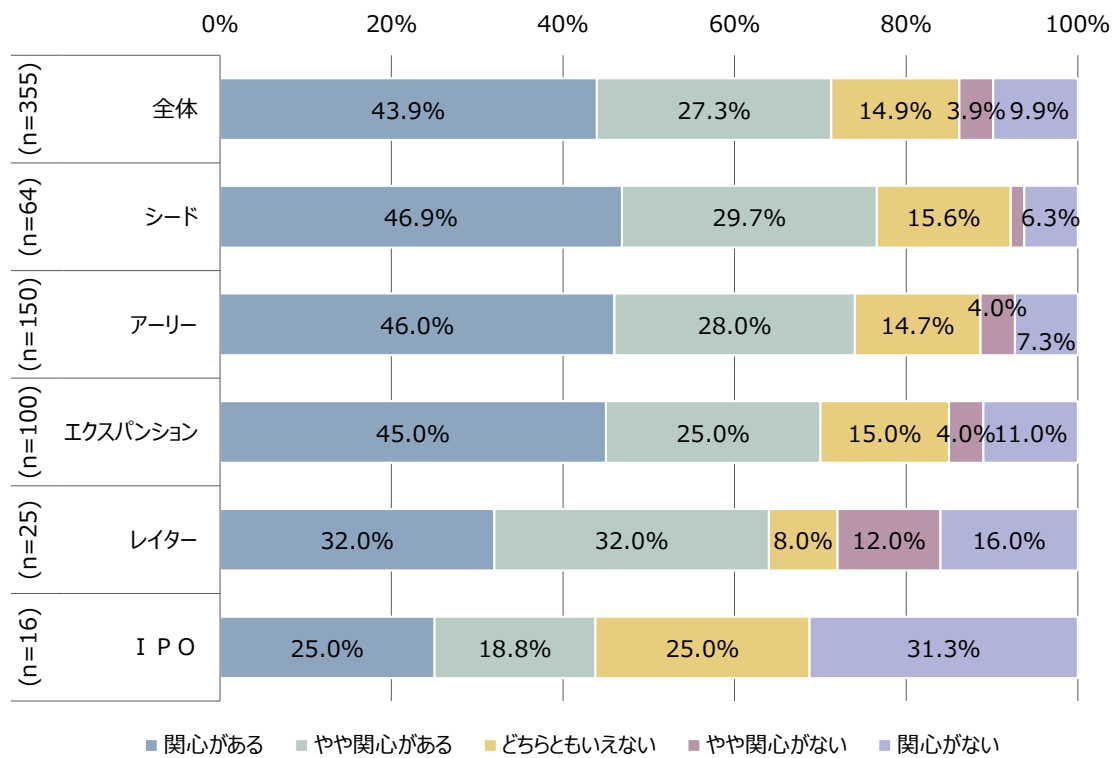
【h】 知的財産専門人材のスタートアップへの派遣制度の整備



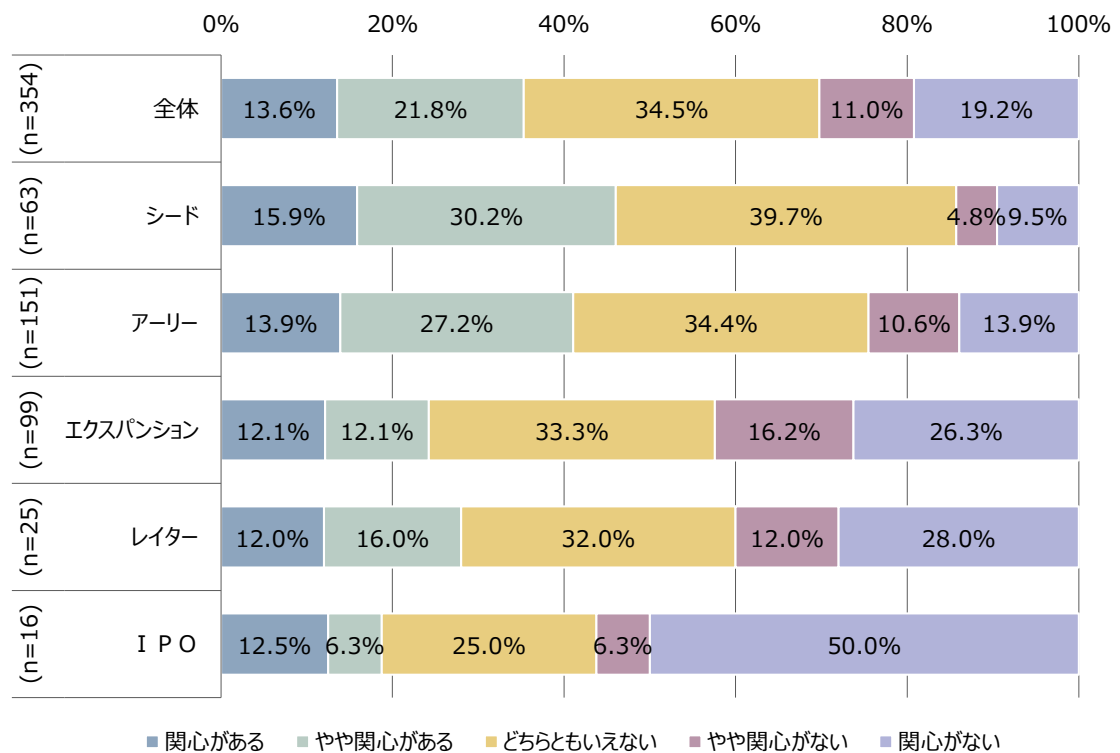
【i】 スタートアップ特有の事業の進め方や事業戦略を理解した上で、知的財産に関する支援を行うための専門人材の教育体制の整備



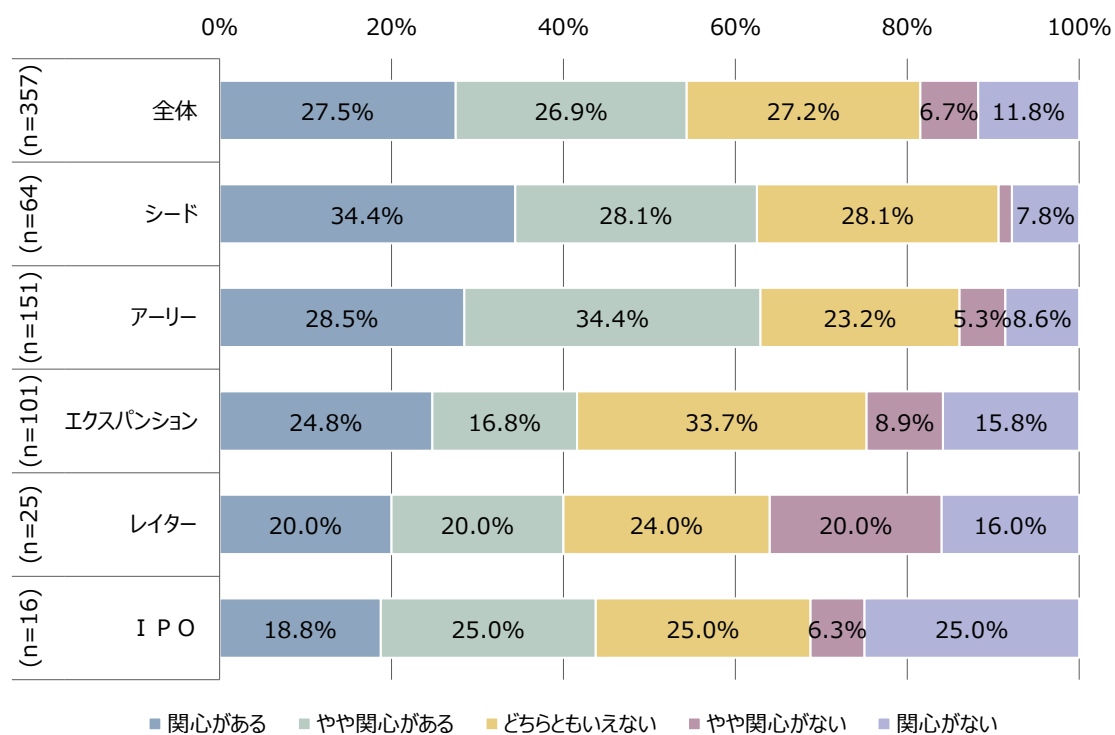
【j】 海外での知的財産の権利化にかかる資金面及びノウハウ面での支援



【k】 国内外 VC によるハンズオン支援ネットワークの整備



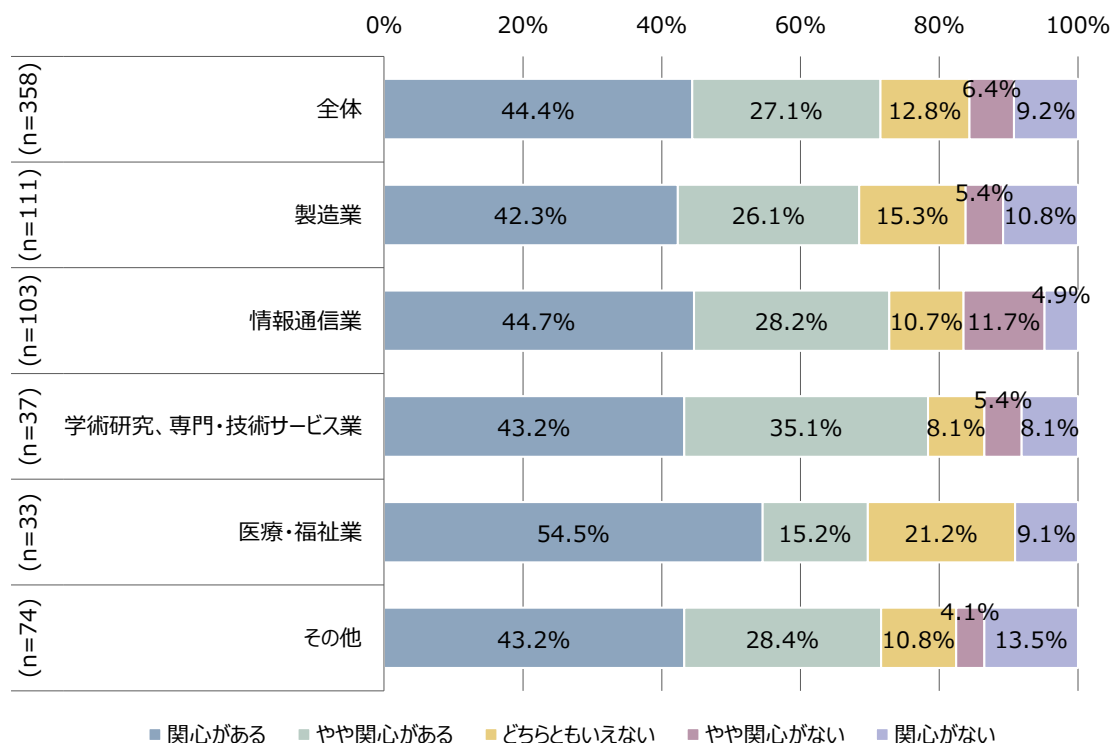
【1】スタートアップ向けの「知的財産金融」制度の整備



業種別にみると、「【a】 知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成」には、いずれの業種のスタートアップも関心を示しているが、なかでも「医療・福祉業」では「関心がある」と回答した企業の割合が高い。また、「【b】 研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加」では、「製造業」「学術研究、専門・技術サービス業」に比べ「情報通信業」において、「関心がある」と回答したスタートアップの割合が低い（図表 186）。

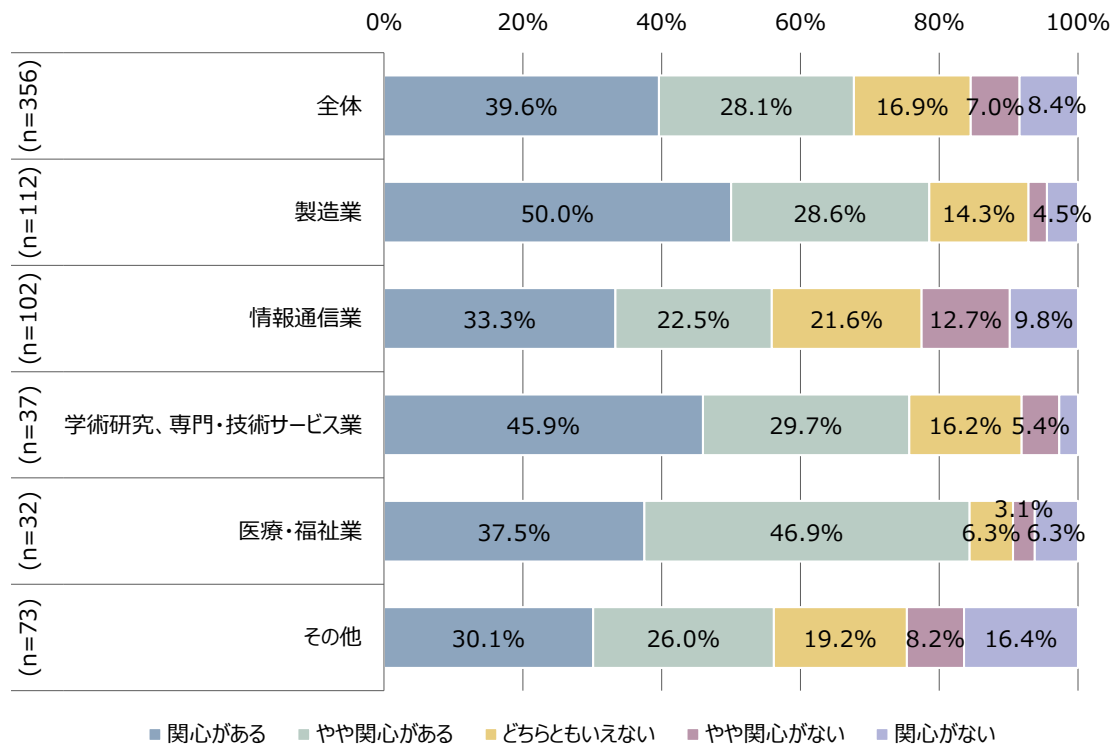
図表 186 知的財産に関する今後の支援策への関心（単一回答：業種別）

【a】 知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成

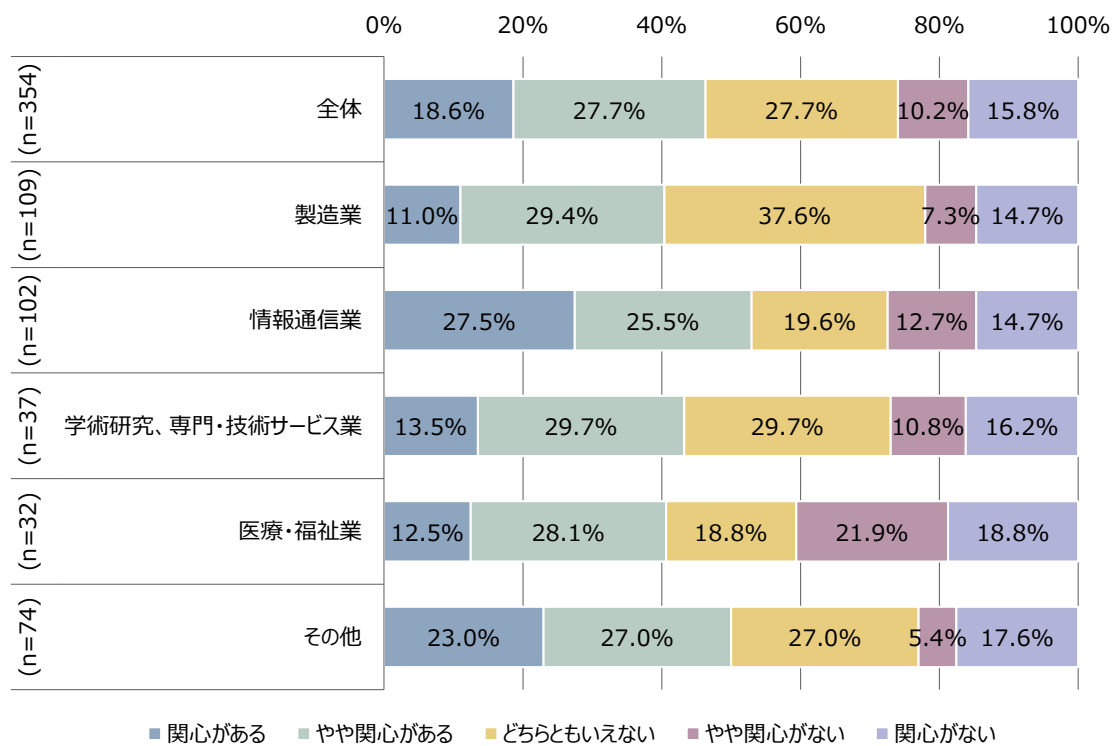


【b】 研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加

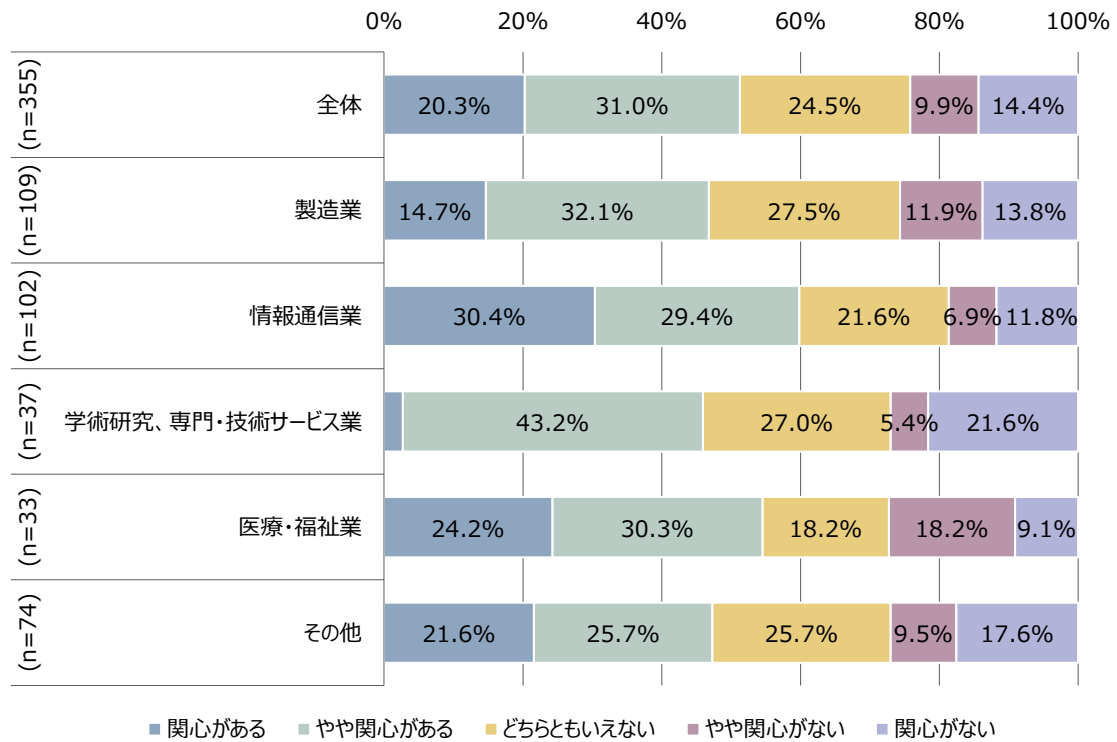
(※特許等の保有者に有利な補助金制度)



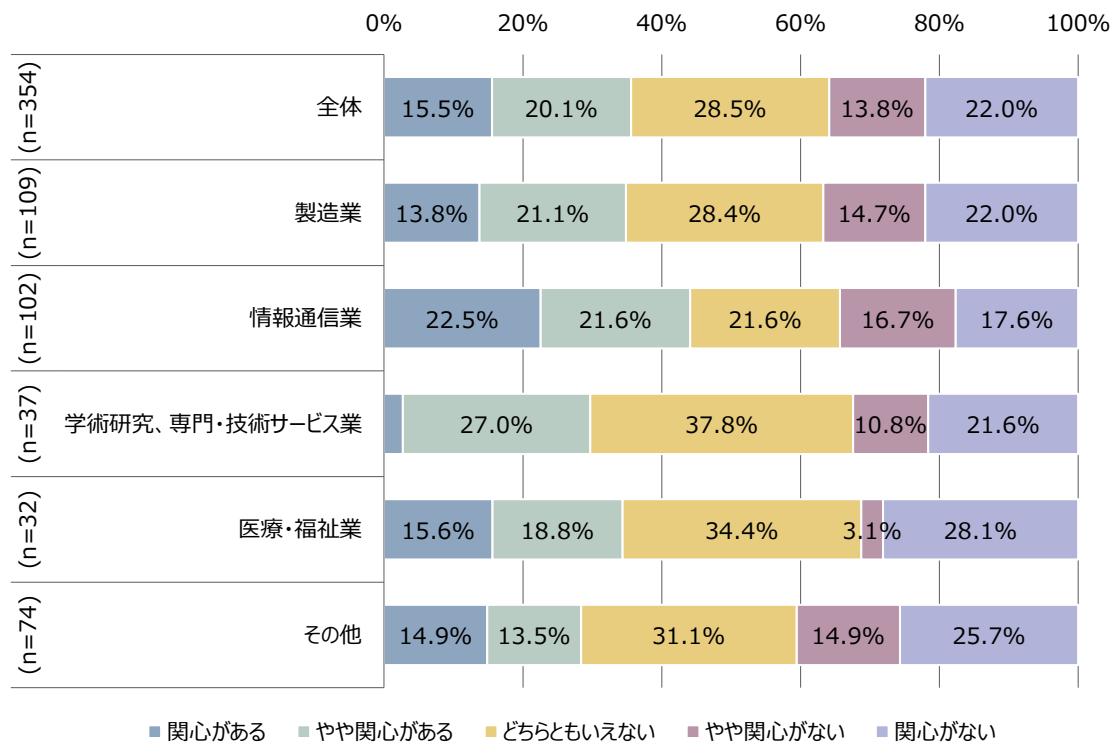
【c】 国内外ベンチャーキャピタル、民間アクセラレータによるハンズオン支援



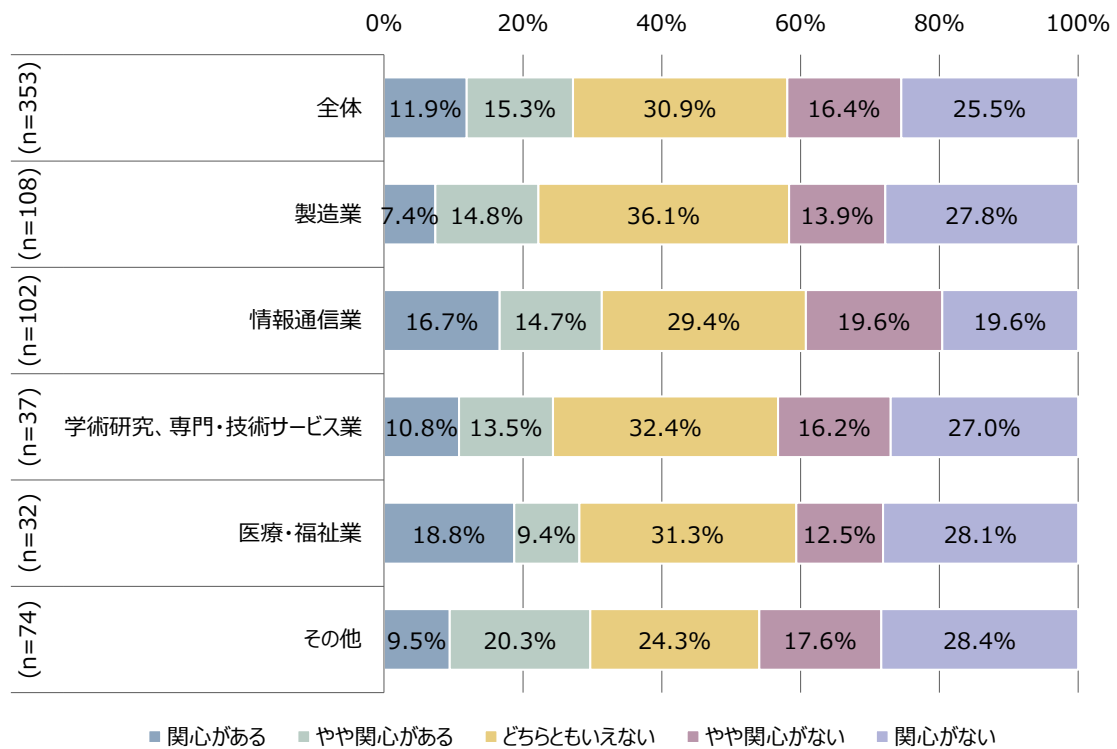
【d】スタートアップの経営経験がある人材・支援機関によるハンズオン支援



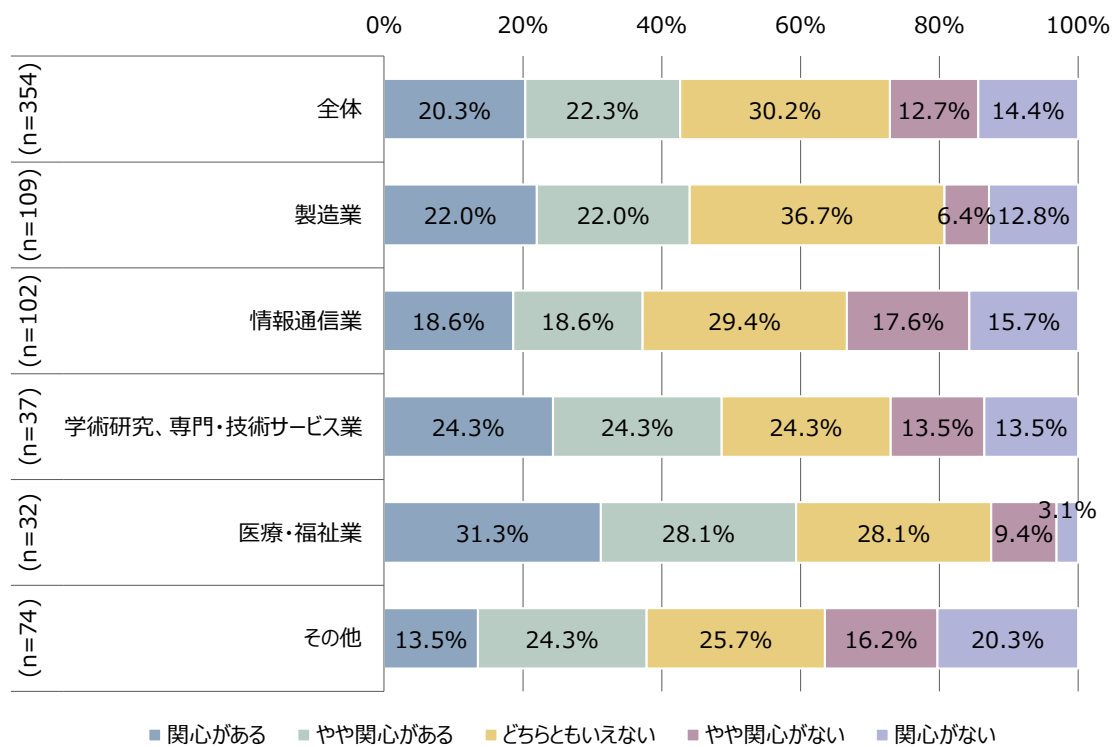
【e】スタートアップの知的財産経営の表彰、認定制度の創設



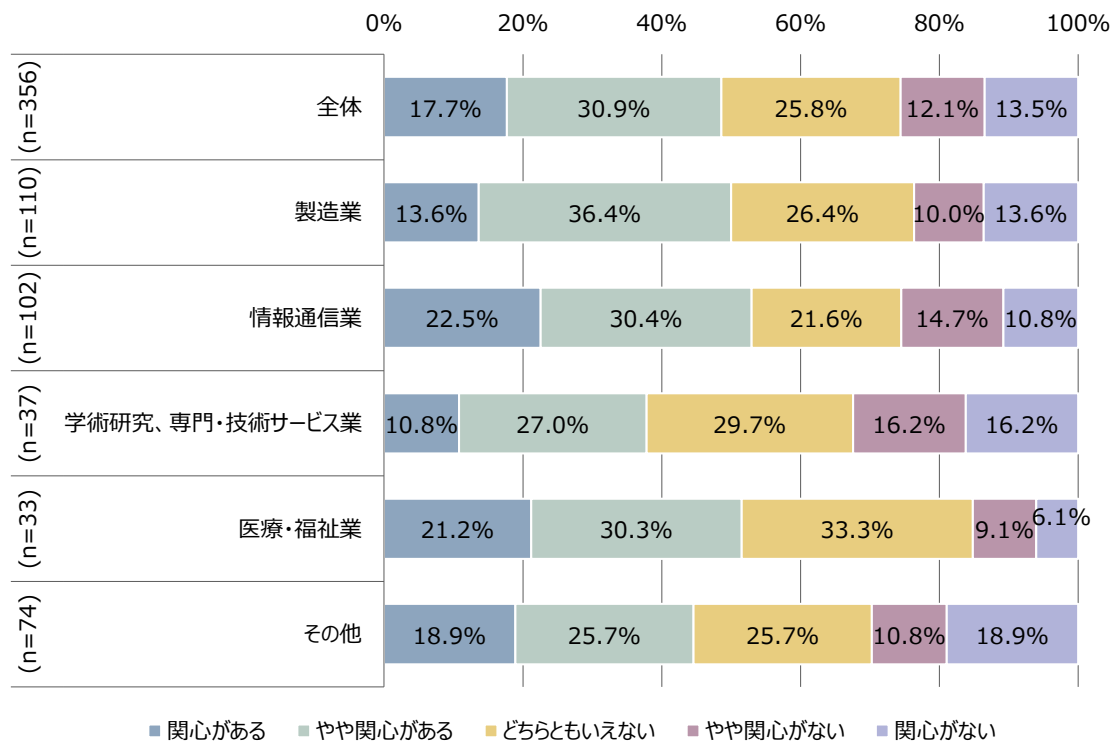
【f】 スタートアップと協業に成功した企業・大学等の表彰、認定制度の創設



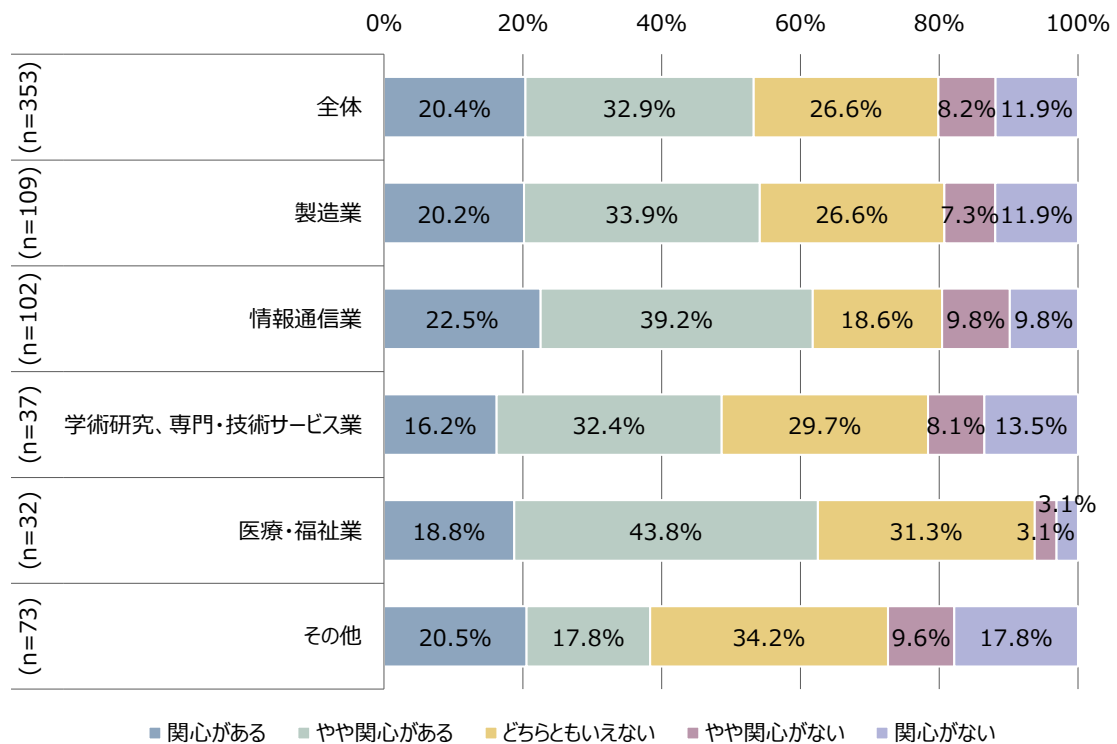
【g】 スタートアップと大学、企業等の共同研究のための「知的財産ガイドライン」の整備



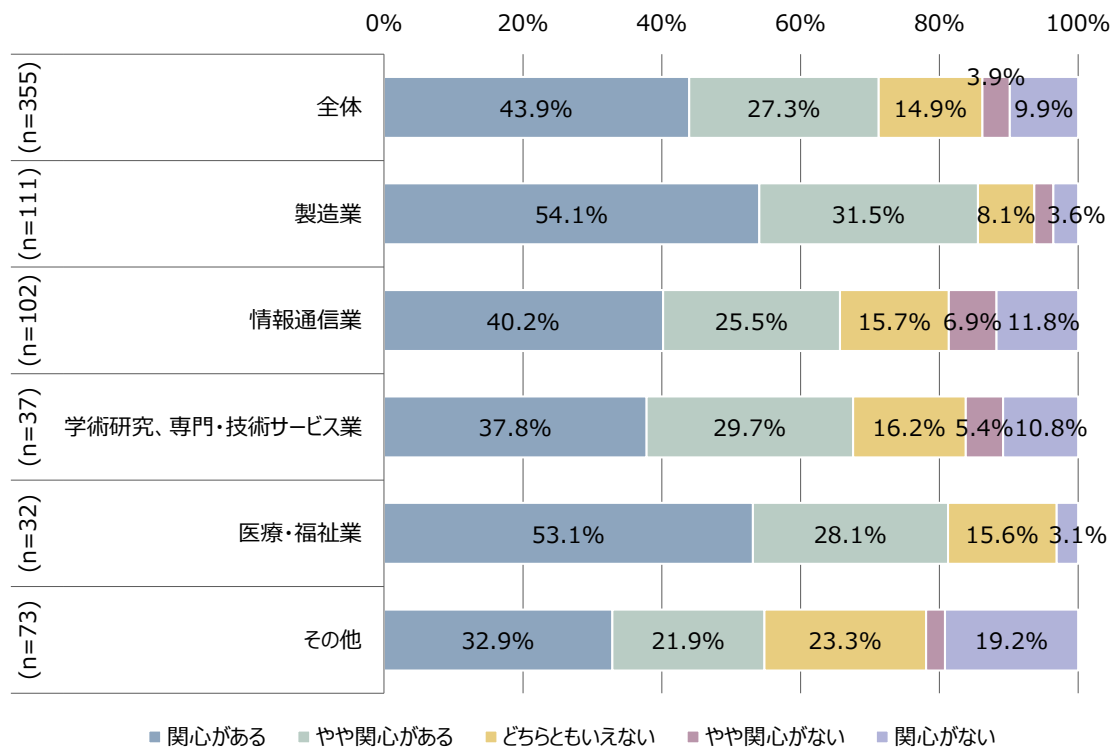
【h】 知的財産専門人材のスタートアップへの派遣制度の整備



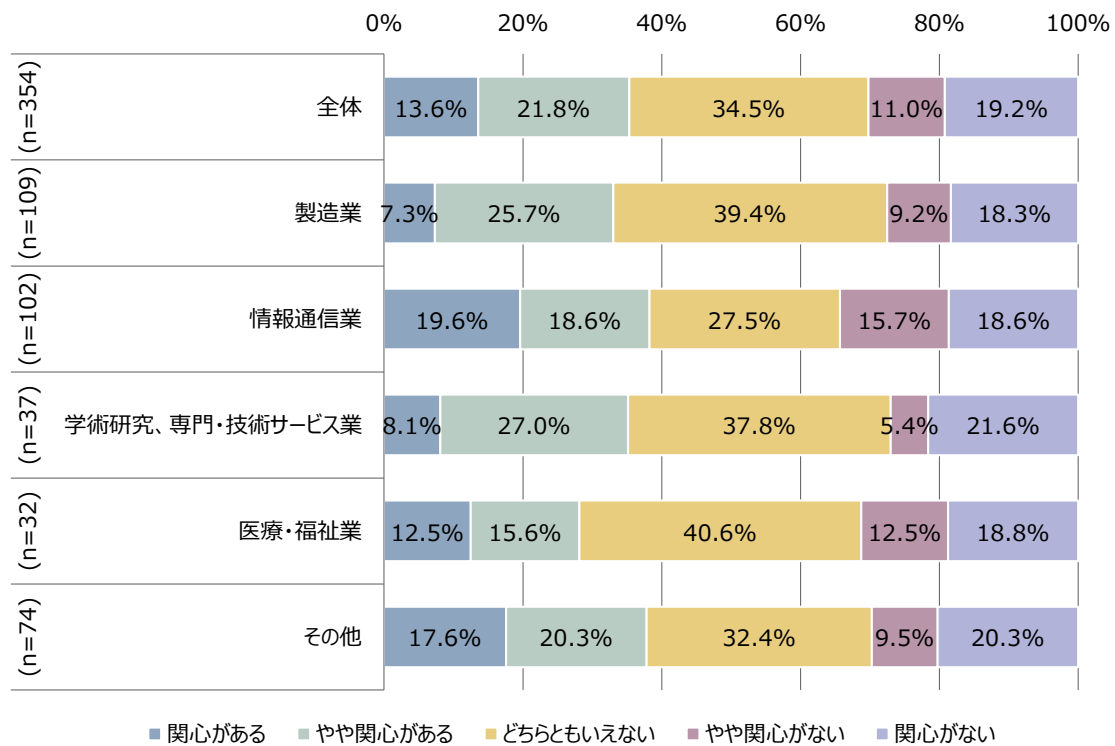
【i】 スタートアップ特有の事業の進め方や事業戦略を理解した上で、知的財産に関する支援を行うための専門人材の教育体制の整備



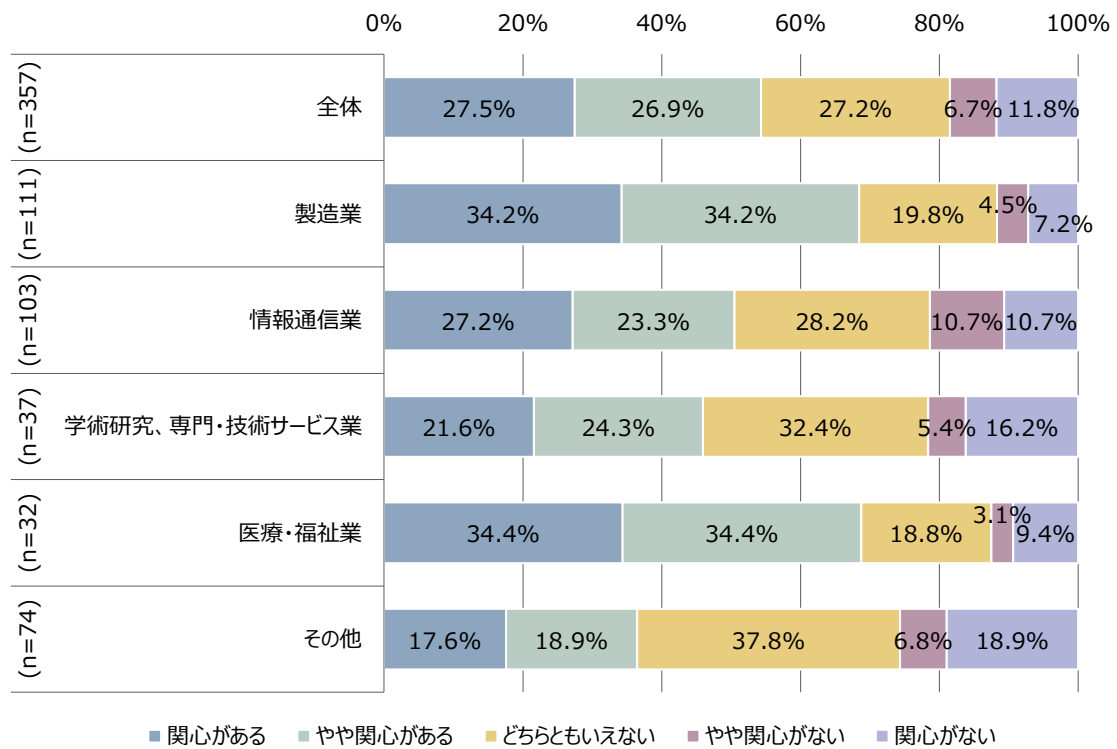
【j】 海外での知的財産の権利化にかかる資金面及びノウハウ面での支援



【k】 国内外 VC によるハンズオン支援ネットワークの整備

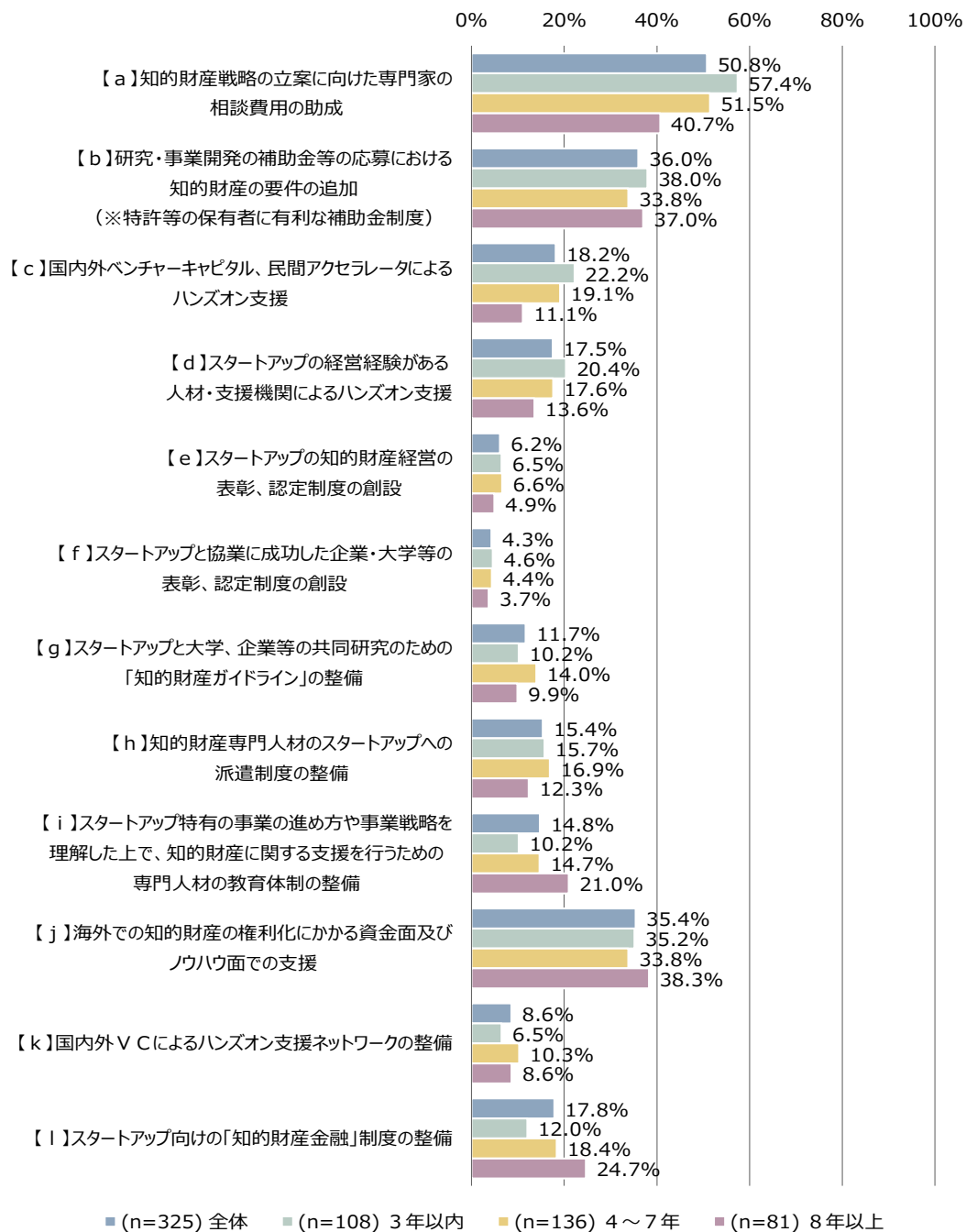


【1】 スタートアップ向けの「知的財産金融」制度の整備



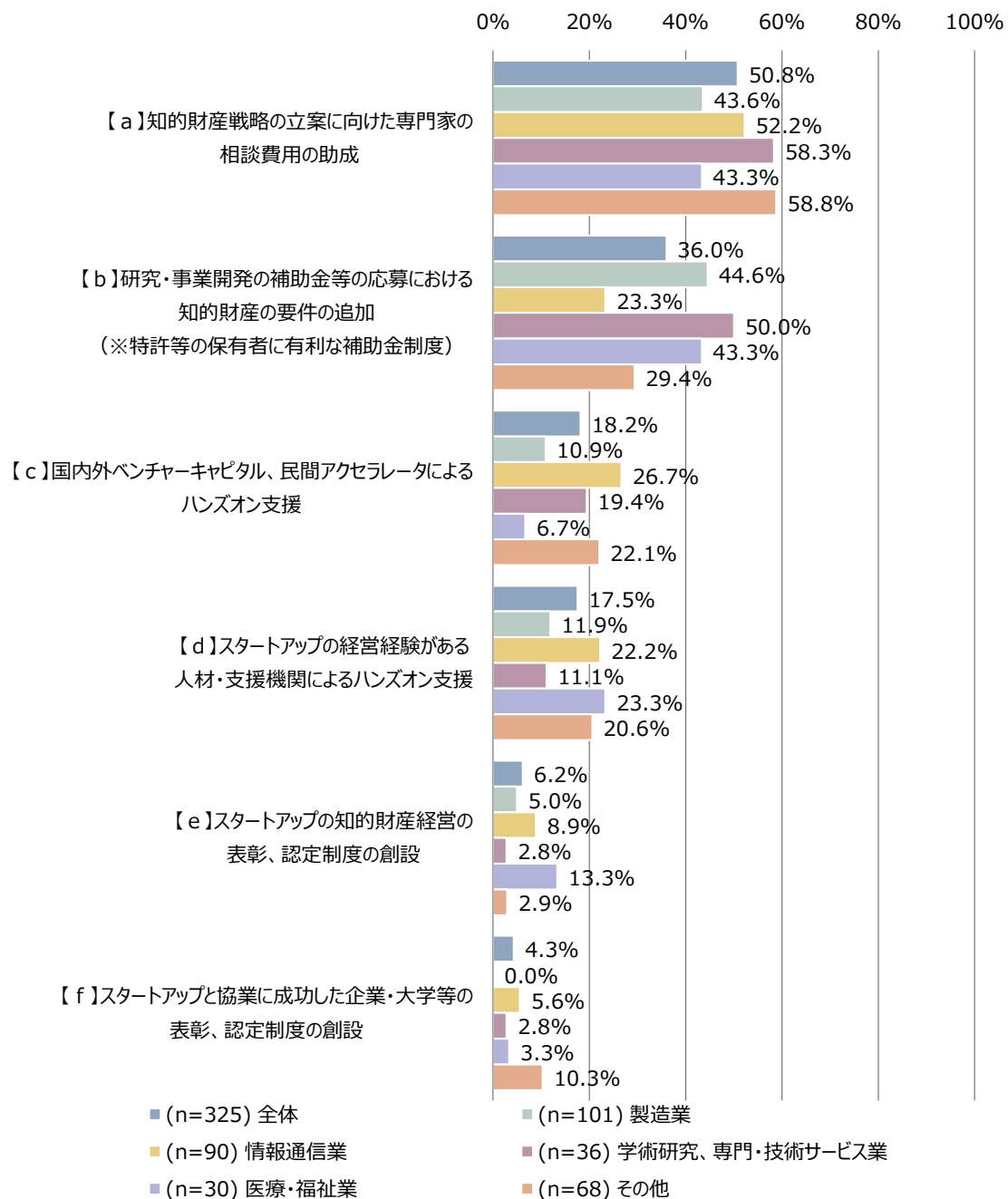
複数回答設問として関心が高い支援策について尋ねたところ、全体では「【a】知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成」、次いで「【b】研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加」「【j】海外での知的財産の権利化にかかる資金面及びノウハウ面での支援」を挙げるスタートアップが多い。また、これらの中で「【a】知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成」については、設立からの経過年数の短いスタートアップほど、関心を示す企業の割合が高い。（図表 187）。

図表 187 関心が高い支援策（複数回答：設立からの経過年数別）

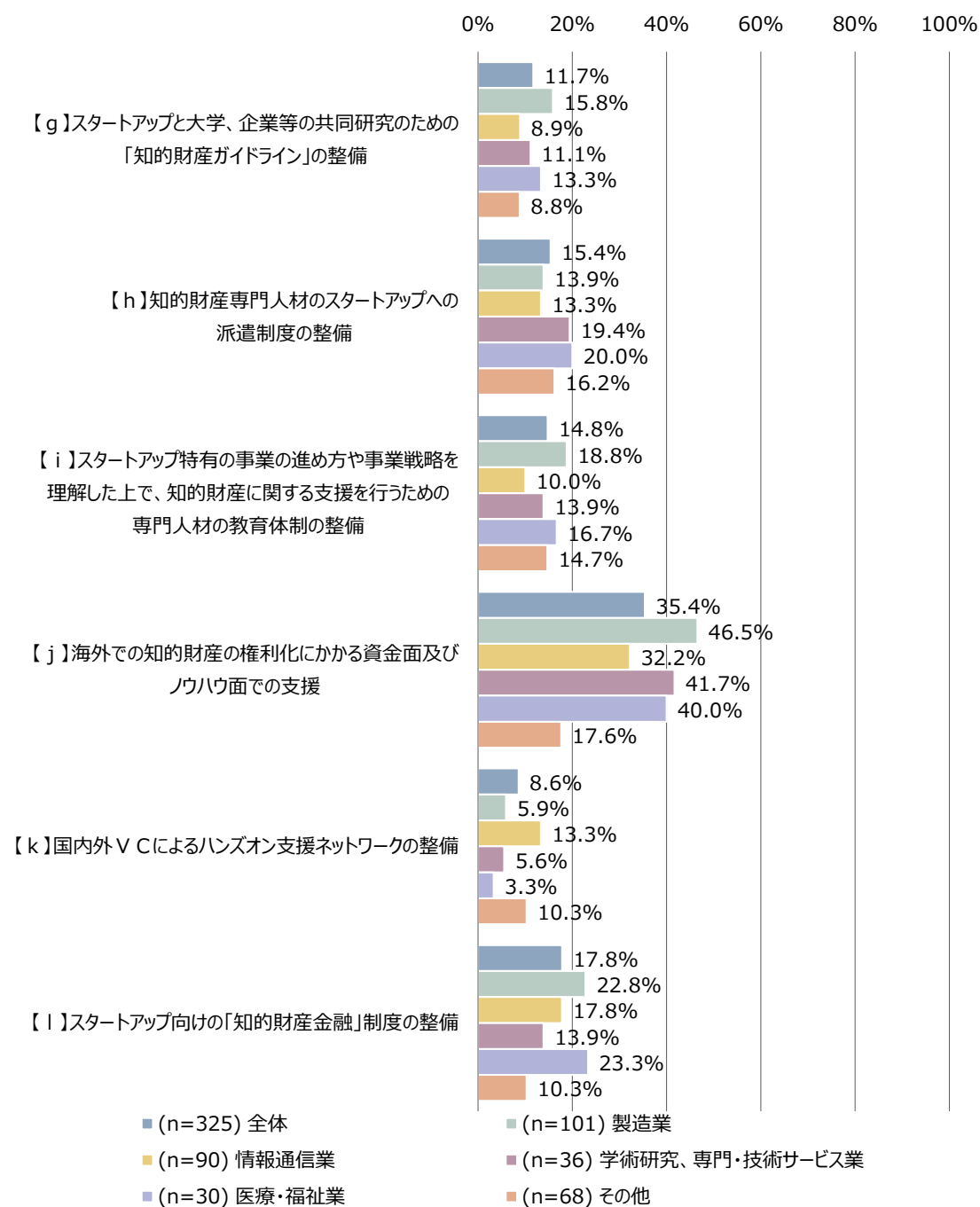


業種別にみると、いずれの業種のスタートアップも「【a】知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成」に関心を示しているが、「製造業」や「医療・福祉業」に比べ「情報通信業」「学研究、専門・技術サービス業」ではその傾向がやや強い。また、「【b】研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加」について、「製造業」「学研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」では、「情報通信業」に比べ、関心があると回答したスタートアップの割合が高い（図表 188）。

図表 188 関心が高い支援策（複数回答：業種別）



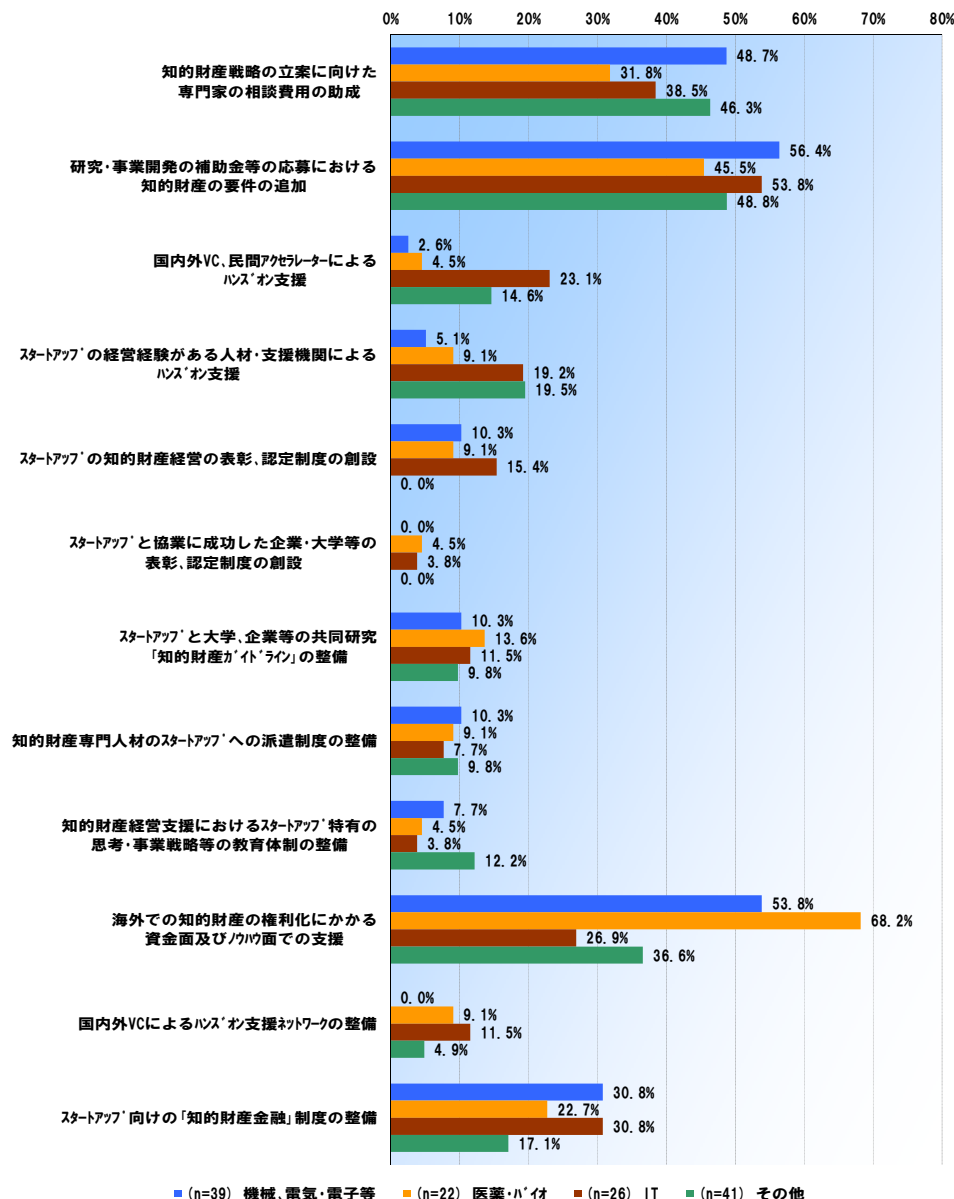
（注釈） 続く選択肢群は次頁に掲載している。



(注釈) 前頁の選択肢群の続きである。

2017年度調査（図表 189）においても、今回調査と同様に、関心が高い支援策として「知的財産戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成」「研究・事業開発の補助金等の応募における知的財産の要件の追加」「海外での知的財産の権利化にかかる資金面及びノウハウ面での支援」を挙げるスタートアップの割合は高い。

図表 189 関心が高い支援策（2017年度調査：複数回答：事業分野別）



（注釈）今回調査の分析軸と 2017 年度調査の分析軸は異なるが、今回調査の「製造業」は 2017 年度調査の「機械、電気・電子等」、今回調査の「情報通信業」は 2017 年度調査の「IT」、今回調査の「医療・福祉業」は 2017 年度調査の「医薬・バイオ」と、性質に近いものとみられる。

（出典）「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方に関する調査研究報告書」平成