

4. スタートアップ向け国内ヒアリング調査

(1) スタートアップ向け国内ヒアリング調査設計

アンケート回答の内容をさらに詳細に把握することを目的としつつ、IPAS 支援先に対してはフォローアップ調査を兼ねてヒアリングを実施した。

(i) ヒアリング対象先

スタートアップ向け国内ヒアリング調査は、IPAS ハンズオン支援先（2018～2020 年度）を中心に、アンケート回答企業の中から以下の基準で候補先を絞り込み、65 社（IPAS 支援先 37 社を含む）に対してヒアリングを実施した。なお、ヒアリングはすべてオンラインにて実施した。

<選定の際の留意点>

- ・ 属性として、以下の優先順位でバランスを重視
 - 「成長段階（シード、アーリー、エクспанション、レイター、IPO）」
 - 「出自（大学発スタートアップ、スピンオフ・カーブアウト、スピニアウト、等）」
 - 「注力をしている事業分野や重点的に取り組んでいるテーマ・領域」
 - 「出口戦略（IPO、M&A 等）」
 - 「所在地（地方スタートアップも含める）」
- ・ 上記の属性のバランスを考慮した上で、以下項目に特徴的な回答をいただいたスタートアップを優先してヒアリングを実施
 - 「知財の重視度合い」
 - 「経営戦略の中に知財戦略を組み込んでいるかどうか」
 - 「知的財産活用の成果への具体的な回答内容」
 - 「公的支援機関による知的財産に関する今後の支援ニーズへの具体的な回答内容」

(注) なお、ヒアリングのコメントは業種と出自（大学発、公的研究機関発、スピニアウト等の場合に限り、記載がない場合は独立系）を記載している。

例：製造業系大学発スタートアップ

：ライフサイエンス系公的研究機関発スタートアップ

：情報通信系スタートアップ

業種は「製造業系」「情報通信系」「ライフサイエンス系」に大別しており、AI やクラウドを活用したものづくりや医療・介護にかかわるビジネスは「情報通信系」としてしている。（コンサルティングのみを提供している一部のスタートアップは、「学術研究・専門・技術サービス業系」として分類している。）

(ii) 主なヒアリング項目

以下に主なヒアリング項目を示している。

主な調査項目	ヒアリングの具体的な内容
プロフィール	■ 現時点での事業成長ステージ、開発目標、出口戦略（M&AやIPOなど）、グローバル戦略などを把握する ● どの程度資金調達しているか、VCがついているかどうか、IPASハンズオン支援後に資金調達しているかどうか ● IPOやM&Aといった出口戦略のためにどのような準備を進めているのか、特に知財をどう活用しようとしているか ● 当初からグローバル展開を意識しているか、国際出願をしているか
創業経緯と知財権利化のタイミング	■ 会社設立時に受けたサポート、知的財産権利化のきっかけやタイミングなどを把握する ● 設立前も含めて、知財の取扱いについて適切な助言を適切なタイミングで得られているか ● 出口（IPOやM&A）を意識した知財の手当がなされていたかどうか、出口の違いによる知財戦略の違いはあるか ● 大学発ベンチャー、カーブアウトしたSUについては、大学や出身母体の企業との関係がどう変化したか、ライセンスなど知財の利活用において課題はなかったか
経営資源の充足状況	■ 創業から今日に至るまでを振り返り、「資金」「モノ（オフィスや設備など）」「人材」「情報」といった主要な経営資源について、成長ステージごとの過不足状況や必要とした支援について把握する ● 会社設立後にこれまで受けてきたサポートや相談先（特に知財に関して） ● 知財にかかる専門家（弁理士や弁護士など）からの支援は十分か（特に地方では専門人材が手薄ではないか） ● 必要な人材は確保できているか、（充足できていない場合）具体的にどのような人材を欲しているか
ビジネス戦略と知財戦略	■ ビジネスに知財戦略を組み入れたきっかけやタイミング（どの事業ステージか）、出口戦略（IPOやM&A）やグローバル展開を見据えた知財戦略にかかる課題を把握する ● 自社ビジネスの中で知財をどう生かしているか、出口戦略を意識した知財の権利化がなされているか ● 事業パートナーとなる大企業との共同研究や業務提携、ライセンスにおいて課題はないか ● 限られた資金の中でグローバルで通用する知財ポートフォリオをどう構築しているか
IPASハンズオン支援へのフォローアップ	■ ハンズオン支援の成果や課題、今後拡充が期待されている支援ニーズについて把握する ● IPASハンズオン支援プログラムを知ったきっかけ、応募の動機 ● 期待した成果が得られたかどうか、ハンズオン支援で得られたノウハウが組織知として定着したか ● その後ピボットした場合、新たなビジネス戦略に合致した知財戦略の練り直しができているかどうか ● IPASハンズオン支援後（事業終了後）に必要な支援プログラムや支援ニーズはあるか ※IPASハンズオン対象外のSUには特許庁の施策の周知度合いと今後の知財支援ニーズについて把握

(2) 創業経緯

(i) 会社設立前に受けたサポートや相談先

大学発スタートアップや公的研究機関発スタートアップは、所属先の大学や研究機関が起業支援プログラムを用意していたり、産学連携本部や技術移転機関が知財に関して助言を行ったりなど、身近なところでサポートを受けたり相談できたりしているケースが多い。他方で、独立系のスタートアップは、国や自治体、インキュベーション施設、さらには商工会議所などへアプローチしているほか、設立前には特段のサポートを受けていないというケースも多くみられた。会社設立前の起業家へのアプローチは簡単なことではないが、独立系スタートアップへのサポートの在り方は今後の課題といえる。

ただし、この数年で自治体が積極的にスタートアップ支援に乗り出している。2019 年当時は地元スタートアップ向けの支援機関や支援プログラムがなく、地元の商工会議所に頼ったというケースでも、今その自治体は積極的なスタートアップ支援を展開して全国ベースでも注目されるなど、この1~2年でも状況はかなり改善されてきている。

- 起業しようと思ったきっかけは、文科省の EDGE プログラム（グローバルアントレプレナー育成促進事業（EDGE プログラム：Enhancing Development of Global Entrepreneur Program））への参加である。このプログラムに参加して刺激を受け、自分の研究を世の中に出す手法を学ぶことができた。自分が手掛ける研究で何ができるかを考えるきっかけとなった。（製造業系大学発スタートアップ）
- 設立に際しては、所属先（公的研究機関）のスタートアップ支援があり、そこで弁理士や専門家を紹介してもらった。また、自治体にも創業相談支援窓口があり、そこでは知財等の話ではなく、株式会社と社団法人の違い等を教えてもらう等、設立に際しての基本的な事項を教えてもらった。（情報通信系公的研究機関発スタートアップ）
- 知り合いからインキュベーション施設のビジネスイノベーションスクールを紹介され、応募したところ、2019 年に採択された。このスクールの講師陣には大変世話になり、あれこれ一緒に事業化を考えてくれた。講義が終わった瞬間に、エレベータピッチのように、相談してすぐに助言を得ることもできた。このスクールで起業に必要な情報やノウハウをほぼ得ることができた。（ライフサイエンス系スタートアップ）
- 2017 年に設立したが、その前後では所属大学の産学連携本部から種々アドバイスを受けたほか、大学の先輩起業家にも頼って様々な助言をもらった。（情報通信系大学発スタートアップ）
- 設立前は、NEDO のスタートアップ支援を受けており、3,500 万円程度の補助を得ていた。一度このプログラムにチャレンジして落選したが、再度応募して採択された。（ライフサイエンス系のスタートアップ）
- 会社設立前に受けた支援としては、NEDO 主催事業「Technology Commercialization Program」を利用した。先端技術シーズの事業化を支援するもの。座学とメンターによる助言を受けられるものであった。ビジネスプランコンテストなどもあり、学びの場となった。（製造業系大学発スタートアップ）
- 2019 年の創業時点で、地元にはインキュベーション施設がなく、スタートアップに特化した支援策もなかったため、創業当初は商工会議所に商標登録など知財関連に

ついてアドバイス、サポートを受けた。会社を立ち上げる 2～3 か月前頃からアプローチし、会社設立に関するナレッジ提供から各種補助金の情報提供など含め様々な面で支援いただいた。(情報通信系スタートアップ)

(ii) 知財権利化のきっかけやタイミング

大学発スタートアップを中心とするディープ系スタートアップは、創業時から知財の重要性は認識しており、むしろ高い関心を寄せているスタートアップが多い。そうした中でも、具体的に権利化へのアクションを後押しするきっかけとしては、やはり VC をはじめとする投資家の存在があり、資金調達するためにも知財を特許として権利化して見える化したり、知財から生み出される将来性を定量的に明らかにする努力をしたり、といった取組に着手したケースが少なくない。投資家の存在以外には、大手企業との共同研究契約において知財を強く意識するようになった、というケースもある。

- 創業前から知財に関しては、特許の取得方法、特許侵害、国際特許が日本で使えるかなど、前職で知り合った特許コンサルに相談していた。エンジェル投資家から資金調達を受けるまでは、無理を言ってボランティアベースでアドバイスをもらった。投資家は知財から生み出される将来性を評価するので、当社がこれまでに出願した特許をもとに将来的にどの程度の価値を生むのかという「知財価値評価」を出してもらい、客観的なエビデンスを得ることで投資が受けやすくなった。(製造業系スタートアップ)
- 設立前から知財に対する意識を持っていたが、設立に際して VC と会うたびに知財に関する質問があったので、知財に対する意識がさらに強くなった。今は新たな出願をする際には別の弁理士にセカンドオピニオン、場合によってはサードオピニオンまで求めるようにしている。(ライフサイエンス系のスタートアップ)
- 最初にしっかりと意識するようになったのは、大企業との連携が発生したタイミングである。共同研究等を実施する中で、やはり契約という側面からしっかりと知識を持っておく必要性を感じ、その一環で知財に対する意識が強く生まれてきた。(情報通信系大学発スタートアップ)

(3) 経営資源の充足状況

(i) 会社設立後に受けたサポートや相談先

大学発スタートアップや公的研究機関発スタートアップは、設立後も所属先から助言やサポートを受けられる体制が整っているケースが少なくない。大学発スタートアップの中には、起業後も引き続き大学施設に入居していることで、身近なサポートを受けられる環境を享受できている。それだけに、設立前と同様に、独立系スタートアップは設立後の支援がやや手薄な状況にある。

それ以外では、VC やアクセラレータのハンズオン支援や各種サポートを受けているケースが多い。なお、INPIT による知財支援はおおむね評価を得ているが、国の補助金や自治体のハンズオン支援については、使い勝手や支援内容などに見直しを求める意見もある。

【VC、アクセラレータ等の民間によるサポート】

- 設立後のサポートとしては VC がずっとハンズオンしてくれてきた。弁理士、弁護士どちらも VC が紹介してくれ、知財に関する戦略的なアドバイスをいただくことができていた。先代社長は知財への対応は後手に回るところがあったが、VC は外野ではなく株主であるため、株主が重要であると言うと先代社長もすぐに動く、といった効果もあった。(製造業系スタートアップ)
- 大手金融機関系列のアクセラレータプログラムのサポートは非常に質が高かった。資金調達の気構えや方法、大学は知財への対応が遅いため早く先手を打つべきことなど、実務に近いところまでアラートを投げてくれた。このプログラムが知財関係についてよくカバーしていたので、そのサポートだけでほぼ必要な知識を賄えた。(情報通信系大学発スタートアップ)
- 銀行がスタートアップ支援も手掛けているので、それらの支援も活用してきた。資本政策は知り合いの会計士のアドバイスを受けた。スタートアップ支援を行う社団法人などにも相談した。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 設立当初は VC にかなり世話になり、相談もさせてもらい、経営をサポートしてもらえぬ人に社内に入ってもらっていたが、経営方針が合わずうまくいかなかった。今は事業会社からサポートをいただけているので、VC からの支援は受けていない。(製造業系大学発スタートアップ)

【国などの公的支援】

- INPIT 知財総合支援窓口の重点支援も有効に活用した。診断士、弁理士、企業 OB による支援は有用であった。ハードウェアに強い専門家を紹介してもらえぬなど、知見・経験・人的ネットワークの豊富な専門家を選択して派遣してくれている。(情報通信系スタートアップ)
- 補助金は使い勝手がよくなく、管理コストがかかる。また、SBIR 制度も、分野によっては、特許があると公共調達させてもらえない場合がある。問題の全体像を見える人が設計しないと、なかなか使える支援にはならないだろう。(学術研究・専門・技術サービス系大学発スタートアップ)
- 現在、自治体のアクセラレーションプロジェクトに採択をされて、助成金をもらっている。様々な専門家のメンタリングとセットになっているが、創業初期の何も分かっていない段階であれば有効であるが、ある程度事業開発が進んでくると、そのような 1 回限りの専門家のアドバイスは有効ではない。ある程度話が煮詰まってきた段階で、どこかの企業 OB が来てもある有効なアドバイスをすることは難しいと考えている。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

【その他】

- 今の多くのスタートアップ支援制度は大学などに紐づいているケースや、スタートの時点で特定の VC に紐づくケースが大半で、時期が早いほど、大学に紐づいていることが圧倒的に有利であり、我々のような独立系スタートアップのように独自に特許を作り出そうというタイプに対してのサポートはほとんどない状況である。(ライフサイエンス系スタートアップ)

(ii) 資金調達の状況

IT 系のソフトウェア投資を中心とするスタートアップからはほとんど資金調達の問題が指摘されない中、製造業系で、特に量産を目的とする工場設備などを必要とするスタートアップは、資金調達において国などの助成金や補助金を頼りとしているケースも少なくない。また、さらに巨額な資金を必要とするライフサイエンス系は国の補助金だけでは賅えず、かつ、アーリー段階でのリスクマネーが日本には手薄なため、資金調達に苦慮しているスタートアップが少なくなかった。

一方、VC から資金調達を受ける際は、知財への厳しいチェックが入るというケースも少なからず報告されており、ディープテック系においては、知財は VC の投資判断材料の一つとして重視されているといえる。

ヒアリングでは資本政策に言及するスタートアップはあまり多くなかったが、IPO をにらんで個人投資家からの出資は断るなど、明確な資本政策を持つスタートアップも存在した。

【製造業系スタートアップ～ハードウェア投資】

- モノが作れるようになるまで、当社では研究開発資金として NEDO、文科省、経産省などの補助金を受けてきた。しかし、補助金だけではビジネスとして成立しないため、途中で無理やり製品開発を行い、足下の売り上げを立てるようなこともしたが、アフターサポートが大変だった。そういった苦しい時期に VC から研究開発に対する投資を継続的に受けることができるようになり、製品開発ができるようになった。(製造業系スタートアップ)
- ハードウェアビジネスをやっていくうえで売上が立つまでには時間を要し、かつ投資金額も大きいため、資金は大きく必要となる。そういった意味ではエクイティファイナンスもしているが、併せて NEDO や厚労省等の助成事業・補助事業は今後も継続的に活用していく必要があるだろうと考えている。(製造業系大学発スタートアップ)
- 当初は国の助成金でパイロット工場をつくったが、製造規模が小さいままでは製造原価を下げることができず、グローバル展開も踏まえ、国の助成金や事業会社との提携で得られる資金をフルに活用し、量産工場も稼働させた。(製造業系スタートアップ)

- 中小企業庁のものづくり補助金を活用した。1500 万円の設備投資の 2/3 の補助を得た。大変助かっている一方で、書類準備が煩雑・負担が大きかった。(情報通信系スタートアップ)

【VC の投資判断における知財の位置づけ】

- VC の中にも知財に強く、総当たりで抵触していないかをチェックしてくるところもある。VC の中では自分たちで抵触鑑定にかけているところもあった。(ライフサイエンス系スピンアウトスタートアップ)
- 海外の場合はバイオのアーリーに VC も投資するなど、エンジェル投資家の厚い領域であるが、日本は特許がないと VC はほとんど投資をしてくれない。かつ、国内ではエンジェル投資家の層が薄かったり、ファンドの規模が小さかったりするために、アーリーな時期に投資がされにくいという状況があるため、我々も資金調達にはなかなか苦労している。(ライフサイエンス系スタートアップ)
- これまでに複数回、外部から資金調達している。VC に投資してもらうために、当社から積極的に VC に働きかけた。現在は米国を中心に海外の VC にも声をかけ始めている。VC からの出資を受ける際には、デューデリジェンスで、知財、製品の有効性(第三者に有効性を確認することが求められる)、製造できる能力(製造ラインがきちんと動いているか、製造できる仕組みがあるか)、ISO への適合など、VC の判断に必要とされるすべての情報について確認することを要求された。特許だけで判断されることはない。(ライフサイエンス系スピンアウトスタートアップ)

【資本政策】

- 個人投資家が多いと IPO 自体が難しいと判断し、当社については個人投資家からの出資は断り、VC 及び CVC に限って出資をしてもらっている。(情報通信系スタートアップ)
- スタートアップ企業にいきなり大きいお金が入ってくるのは良くない。資本政策は小刻みに進めるようにしている。調達はエクイティに加えて、公的機関からの助成金、補助金も活用している。(製造業系公的研究機関発スタートアップ)

(iii) 人材の状況

① 弁理士・弁護士等の知財人材

不足する経営資源としては圧倒的に「人材」が挙げられた。中でも知財にかかわる専門家については、社内に知財専門家や知財部隊を「持つ」「持たない」にかかわらず、その重要性は認識されており、特に先端技術領域を手掛けるスタートアップは、必要な技術領域の知識を持つ弁理士を探すのに苦労をしている。また、顧問弁理士を抱えているケースでも、セカンドオピニオンを得るための知財専門家を探しているケースもある。さらに、戦略を相談する弁理士と手早く出願手続きを行う弁理士を使い分けているケースもある。

弁理士などの知財専門家が地方に少ないという問題はかねてより指摘されていたが、コロナ禍でオンラインによる相談が普及したことで、物理的なハンディは解消されたとの意見もあった。

【知財専門家や知財セクションを配置】

- 当社には知的財産管理部門がある。2011 年頃に 2～3 人で知財について取り組み始め、2014～2015 年に知財活動も強めていくということで知財室を設置した。知財に関する予算が増えるに伴い、知財室の人員も拡充し、最近 2～3 年で知財の重要性が更に高まり、人員も増えてきたので、知的財産管理部門を置くことになり、7～8 人の体制に拡大した。(製造業系大学発スタートアップ)
- 知財部があり、研究開発部門のスタッフの知財意識も高く、当社社員の知財に対する意識は高い。数多くの知財を保有しているので今後も知財部門のメンバーを増やしていきたい。(製造業系大学発スタートアップ)

【知財戦略は経営者の役割と認識】

- 知財戦略は一度描いて終わりではなく、経営と一体である。知財担当者が社内に常駐することが望ましいことかもしれないが、知財戦略をずっと考え続けたとして意味のある戦略が生まれるかは疑問である。一方で必要に応じて弁理士を頼る方法もあるが、弁理士は戦略を作成する人ではなく、最終的に戦略を作るのは経営側である。(製造業系大学発スタートアップ)
- 弁理士・弁護士などは内部に抱える必要はない。知財だけで事業が出来るわけではないこともあり、内製化の優先度は高くない。「ビジネス戦略があってこそその知財戦略」は大企業には当てはまるが、スタートアップの場合はその時点で立てた戦略がハマることがほとんど無く、多くのスタートアップは状況に応じてピボットしている。生きる道を探していく中で、どうにか成功する道を探す必要があり、ここの舵取りは、知財戦略を含めて経営陣が考えるべきポイントだと思う。(製造業系公的研究機関発スタートアップ)

【セカンドオピニオンを重視】

- 当社には知財専門の部門はないが顧問弁理士はいる。現状に満足しているが、異なる弁理士からセカンドオピニオンをもらいたい。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 当社は知財や法務などに信じられないほどお金をかけており、セカンドオピニオンをよくとったりもするため、そういう面で資金力が必要になる。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

【地方における知財専門家の不足】

- 知財にかかわる人材が不足している。地方に立地しているため、東京などに比べて、知財をやってみようという人は少ない(製造業系大学発スタートアップ)
- コロナ前までは大阪でも専門的なサポートを受けることが難しく、東京に移転しようかと考えていた。得られる情報量が圧倒的に少ない状況であったが、コロナ禍によって、オンラインによる相談も可能となり、現在は、移転は考えていない。(製造業系公的研究機関発スタートアップ)

【知財専門家を探す上での課題】

- IPAS などの支援も活用するが、一緒にリスクまでとってくれる専門家は無料のところにはなかなかいない。お金をかけて一緒にリスクをとって発言してくれる専門家にうまくめぐりあえたらいい。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 当社のような IT の最先端の領域の技術を理解する弁理士がほとんどいなかったもので、どの弁理士に頼めばよいかまったく分からなかった。5 社くらいに声をかけて探したのち、最終的にはある大学の先生から紹介していただいた弁理士に行き着いた。一方、実際に特許を取得する際にはスピードが重要で、手早く出願手続きをしてくれる弁理士に頼んでいる。(情報通信系スタートアップ)
- スタートアップの知財支援を売りにしている弁理士は数多くいるが、残念ながら強い権利を取れていないケースが非常に多いのではないかと、権利行使の場面ではあまり有効ではない特許が多くなっているのではと危惧している。スタートアップは、優秀な弁理士と出合いにくい。最近はスタートアップを支援するエコシステムができているため腕のいい弁理士を紹介してもらえることもあるが、それはごく一部のスタートアップに限られていると思う。(情報通信系スタートアップ)

② その他の人材

弁理士などの知財専門家以上に「不足している」と指摘されたのは、技術者や研究者、事業開発や営業・マーケティングを手掛ける人材などであった。知名度の高いと思われるスタートアップでも人材確保には苦労しており、リスクをとってスタートアップを選ぶ人材が少ないこと、そもそも求める資質を備えた人材が市場には少ないこと（大企業に留め置かれて転職市場などには出てこないこと）、仮に適任者がいても相応の給料を支払うだけの体力がないこと、などが人材不足の要因として指摘された。

特に、製造業系のみならず、ライフサイエンス系や情報通信系からも事業開発（ビジネスディベロプメント）を手掛ける人材が強く求められており、技術を社会実装するにあたり、その橋渡しを担う人材が渴望されている。ただし、有望なディープテック系スタートアップは大手事業会社と提携するケースが多く、大手企業の事業開発経験者を求める傾向にあり、このような人材を市場で見つけることはかなり難しいとの指摘がなされている。

なお、スタートアップへのヒアリングは主に CEO に対して実施したため、「経営・マネジメント人材」への要望よりも、経営者が求める人材という側面が強く出た可能性は否めない。支援機関に対して実施したヒアリングでは「経営・マネジメント人材」の他、法務や財務、人事といった部門の人材不足への指摘が多く、むしろ技術者や事業開発担当者、営業・マーケティングといった人材はあまり指摘されなかった⁵⁵。

⁵⁵ 5.支援機関向け国内ヒアリング調査 (3)スタートアップに不足する経営資源 (i)全般的な傾向 参照

【研究者、エンジニア】

- 現時点では研究開発を追求する人材、技術を事業フェーズに合わせて具現化する人材のどちらも不足しており、両方がそろわないと形にならないと感じている。(製造業系スタートアップ)
- 開発中の技術が非常に多岐にわたり一人でこなせる範囲では済まなくなってきた。人材が足りず、考察～実験～評価にかかるスピードが出せない。協創している大手企業には人・資金ともにそろっているため研究開発スピードが速く、ついていけない状況が顕在化してきた。(製造業系スタートアップ)
- 当事者・運命共同体としてやってくれる技術者がいない。技術者が企業に囲い込まれているということもあり、良い技術者に巡り会うのが難しい。特に、当社のようなハードテック企業の場合は、技術者が重要であるが、大企業に20-30年居た人と、スタートアップ的な環境で実力を発揮できる人は違うので、必要な人材を集められないでいる。また人材を確保しようとしても、給与水準が合わない。例えば、スタートアップで、40-50代の人に1000万円とかの年収を払うのは難しい。(製造業系公的研究機関発スタートアップ)
- ハードウェアとソフトウェアの両方を手掛けているため、R&Dの必要人員は多く、ディープテックな領域であるため、エンジニア等の人材にどうリーチしていくかということについては課題があると感じている。(製造業系スタートアップ)

【ビジネスディベロプメント】

- 大手企業はリテラシーが高いため、技術ライセンスだけすれば自社で使えるものにできるが、売上規模が数百億円以下の企業になると、リテラシーが高い人材がいないため当社の技術をライセンスするだけでは使いこなせない。そのため、今後はプロダクト開発もできる人材を必要としているが、なかなか手に入らない。(情報通信系大学発スタートアップ)
- 当社としては、ビジネスディベロプメントができる人材が欲しい。ライセンスする事業会社と交渉できるような人材だ。事業会社にいた経験を持ち、研究や技術も分かる人材であるが、なかなか市場に流出してこない。製造コストも考慮して、どの国でつくり、どうグローバル展開すべきかを検討するためにも、ビジネスディベロプメントの人材が必要だ。(ライフサイエンス系公的研究機関発スタートアップ)
- 今後経営戦略やビジネス開発を推進できるスキルを有した者や、製薬関係に明るい人材が必要であると感じている。後のフェーズになればなるほど、ビジネス寄りの人材が必要になってくる。(ライフサイエンス系のスタートアップ)
- もう少し開発が進んだ段階では、事業開発を担う人材が必要になる。医療機器のメーカーは、スタートアップを買収してラインナップに加えることをしているが、そういう視点で当社の事業計画を売り込んでいくことができる人材が必要である。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

【マーケティング、営業】

- マーケティングには非常に苦勞をしている。今もマーケティングのプロがいない状態である。(製造業系大学発スタートアップ)
- IPOに向けて、拡販していくための機能強化が必要なフェーズとなっており、特に広報・マーケティングに関する体制を強化しなければならないと感じている。また、

IPO に際しては、法務のような専門人材を補充していかなければならないとも感じている。(情報通信系スタートアップ)

- カネやモノはその気になれば調達できるが、本当に高度な人材を調達するのは難しく相当不足している。経営人材と高度なマーケティングをできる人材等の確保が難しい。いずれも日本では人材の教育がしっかりされていないのではないか。フランスのようにエリート教育が徹底され、エリートを中心としたエコシステムができていて、エリート層の厚みがある国とくらべると、日本は高度な教育を受ける層をある程度ボリュームを持って育てる仕組みが足りていないと思う。(情報通信系大学発スタートアップ)
- メガスタートアップをはじめとする大手企業に対してコミュニケーションやセールスをしていかなければならず、国内でそのような経験を積んだ人材は少ない。(製造業系スタートアップ)

【経営、マネジメント】

- スタートアップ企業にとって、創業まもなくの時点での人材としては CEO、CFO が重要。一人があらゆる役目を兼務すると迅速に動けない状況が出てくる。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

(iv) 情報収集、設備

人材や資金に比べると、足りない情報や設備への指摘は少なかった。設備については、製造業系が試作から量産にシフトする段階で物件探しの必要に迫られるというケースのほか、ライフサイエンス系ではウェットラボの施設が不足しているとの指摘もなされた。

情報については、一般的な情報へのアクセスではなく、経済安保など機微な情報に関する国際調達にかかる情報や、ライフサイエンス系では生命倫理や個人情報保護法などに関する適宜アップデートした情報がすぐ入手できるようにしてほしいといった、ビジネスの規制にかかる情報提供への要望があった。

- 当社に不足していた経営資源は、「情報」である。当社のビジネスは、個人情報保護法案など、法律改正の影響を受ける。定期的に改正が行われる法律もあり、例えば、どのようなパブリックコメントが出ていて、当局がどのような規制をしたいのか、法的・知財面の情報や論点整理に関する支援を頂きたい。特に、フィンテック分野では、法的整備が進んでおらず、どういう規制がかかりそうか、といったウォッチができると望ましい。(情報通信系スタートアップ)
- 経営資源で必要性を感じていることとして、オフィス・設備について困っている。思うように物件を探すことができていない。事業体制を再構成する段階にあり、量産を開始するにあたりハード面の充実が必要となる。(製造業系大学発スタートアップ)

(4) ビジネス戦略と知財戦略

(i) ビジネスに知財戦略を組み入れたきっかけ、タイミング、サポート

高度なケースでは、コンサルティング会社などの外部機関にも入ってもらい、客観的な評価も組み入れながら知財戦略をビジネスに組み入れている。早いタイミングでビジネスに知財戦略を取り込んでいるケースでは、大学で経営と一体化した知財戦略の重要性を教えられたというケースも存在した。また、研究所で基礎研究を手掛けていた研究者は、特許を事業会社にライセンスするだけでは事業化が難しいことを日々感じており、自ら起業して、まずビジネスプランを練るところから出発したというケースも存在した。特許ありきで起業するパターンとは逆パターンで、こうした事例を紹介することは研究者にとってヒントになると感じられた。

一方で、知財戦略に対して消極的な意見もあり、技術の陳腐化が激しく、まずは市場を確保することが優先されがちな情報通信系では「特許を書くよりバージョンアップが優先される」という率直な意見も聞かれた。

【戦略的にビジネスに知財戦略を取り込んでいるケース】

- 当初は特許出願に注力してきたため、どう活用するかという部分をあまり考えてきていなかった。特許出願がたまってきたところで、コンサルティング会社が入って、大まかなバリューチェーンに合う形で知財戦略を作るような話をし始めた。知財戦略に関する書籍も多く出るようになり、それらの書籍を読んで知財戦略について勉強したが、内部での検討には限界があり、INPIT にポイントポイントでアドバイスしてもらっている。(製造業系大学発スタートアップ)
- VC、投資家からは、創業後のシリーズAの調達の際に、特許をとっているかどうか、その強さはどうか、というやりとりがあった。その際に、特許を取っていることは明らかにできるが、強さを伝えることは難しく、大手事業会社から出資を受けていることが特許の強さであると説明したが納得してもらえず、外部機関に客観的に評価をしてもらった。(製造業系大学発スタートアップ)

【早くから知財戦略の重要性に気づき、取り組んでいるケース】

- 公的研究機関で基礎研究を手掛けている当時から起業には関心があり、スタートアップをやりたいと考えていた。研究所から特許だけをライセンスしてもうまいかず、ノウハウ含めて橋渡しをしなければと感じていたこともあり、ならば自ら起業して事業会社をつくろうと考えた。しかし、アカデミアでつくる特許で完結することは難しく、事業化する上で強い特許をつくるには、事業を意識した知財戦略が必要だと考え、退職してフリーになって起業の準備にとりかかり、ビジネスプランの検討から取り掛かった。(ライフサイエンス系公的研究機関発スタートアップ)
- 特許を出すことが重要という点は大学で教えてもらった。出身大学にはアントレプレナー教育プログラムが充実しており、そうすべきものだという風に育てられた。また、技術だけではなく、全員が経営的観点や知識を持つべきだと育てられた。(製造業系大学発スタートアップ)

【知財戦略に対する消極的なケース】

- ソフトウェアは必ずしもすべて知財化する必要はなく、秘匿化する部分もある上、特許を書く時間があればバージョンアップした方がよいという考え方もある。(情報通信系大学発スタートアップ)
- 知財戦略については、そこまで常に考えている余裕がない、というのが正直なところである。最重要経営課題として知財が浮上しない限り、なかなか知財戦略の検討までは至らない。(製造業系大学発スタートアップ)

(ii) 出口戦略を見据えた知財戦略にかかる課題

IPO か M&A かといった出口戦略の違いによって知財戦略が影響されるとの回答は存在したが、「関係ない」とする意見が圧倒的に多く、むしろビジネスモデルや事業戦略次第である、という回答が大勢を占めた。

たとえばプラットフォームビジネスを目指すスタートアップは特定の事業会社の色がついてしまう M&A よりも IPO を志向する傾向にあるが、知財戦略はプラットフォームビジネスとして成立するか否かがより重視されている。また、SDGs など社会課題解決への貢献を会社の理念として掲げるライフサイエンス系のスタートアップの中には VC からの関与を避けるためにあえて資金調達せず、IPO も目指さないというケースも存在した。しかし、企業理念に共鳴してもらえる事業会社に M&A されることで事業が加速し、より早く社会課題解決に結び付くのであれば M&A も選択肢に入るといった回答もあり、スタートアップにとっての出口戦略は IPO や M&A といった EXIT だけではなく、そもそもの企業理念に基づく出口戦略を見据えた知財戦略であることを再認識することができた。

- IPO と M&A では知財への対処は違ってくる。IPO はより強い特許、より汎用性のある特許にする必要がある。一方、M&A は事業会社とのシナジーを考慮すべきで、(事業会社が取り組む) 新しい事業をよりパワーアップできるような特許とする必要がある。事業会社のニーズも踏まえて知財化していく必要がある。(ライフサイエンス系公的研究機関発スタートアップ)
- 自社単独であれば出すものは出してノウハウで秘匿するような戦略もとれるが、M&A では知財がないというのは買う側にとっては不安である。権利化まではしていなくても出願までしていれば、そういった知財を含めて M&A の価格にも反映されるため、M&A を意識して知財や特許の件数をどれだけ作れるかを意識している。(製造業系スピンアウトスタートアップ)
- M&A や IPO というよりも、ビジネスモデルの違いによって、知財から価値やお金にしていくと考えたほうがしっくりくる。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

(iii) 業務提携・ライセンスにおける知財戦略にかかる課題

大学や大手企業との業務提携やライセンスにおける課題の洗い出しは、本調査の主たる問題意識であったが、ヒアリング調査では本課題への問題意識や意見が多数聞かれ、特に大学からの技術移転のみならず、大学で生み出される知財そのものへの問題提起も多数あり、これは支援機関からも同様の傾向が認められた⁵⁶。

まず、大学での特許出願にかかる課題としては、企業との共願が多いという問題以上に、そもそもビジネスを意識した特許出願になっていないため、競争力のないものとなりがちであるとの指摘が多数あり、大学における「知の創造」の在り方への問題提起がなされている。

次いで、「知の活用」面においては、大学とスタートアップが Win-Win 関係ではなく、利害が対立しがちで、ライセンスや譲渡の交渉が長引くケースが、特に国立大学を中心に報告された。なお、ライセンスや譲渡では、公的研究機関（国立研究開発法人を含む）や私立大学では良好な Win-Win 関係の事例報告が多く、問題は旧帝大と言われる国立大学に集中している。

大手企業との契約交渉では、近年は経済産業省や特許庁がガイドラインやモデル契約書を用意していたり、公正取引委員会のモニタリングも厳しくなっていたりすることが奏功してか、深刻な事例は報告されなかった。

【大学の特許出願にかかる課題】

- 大学にも知的財産部門があり、大学が連携している弁理士が出願をサポートしてくれるが、大学が出願する特許は「とりあえず出す」というスタンスで戦略性はない。そのため、出資してもらった VC 経由で弁理士を紹介してもらい、大元となる特許から分割出願を行い、新たな請求項で PCT 出願を行った。（製造業系大学発スタートアップ）
- アカデミアの問題点は論文ベースの特許出願になってしまうこと。研究者はまずは論文を出すことを重視する。論文発表前に特許出願しなければと急ぎ、極端なケースでは論文を貼り付けて出願する。事業化のための戦略も何もない特許出願となる。アカデミアの問題は事業を踏まえた権利化に疎く、特許出願しても事業には結びつかないこと。アカデミアの中で知財をどう強化するかは大きな課題だと思う。（ライフサイエンス系公的研究機関発スタートアップ）
- 国立大学の知財部のリテラシーをもっと上げる必要がある。国立大学には知財人材が足りず、知財を重要視もしていない。地方大学は、大学にロイヤリティが入ってくるなどの成功体験がない。特許の取り方が下手で、特許の価値がないような形で取っている。（情報通信系大学発スタートアップ）
- 大学の知財担当者の良しあしに影響されることがある。一般に大学の知財担当者のレベルは低い。当社はたまたま優秀な人にあたったので運が良かっただけで、属人性

⁵⁶ 5. 支援機関向け国内ヒアリング調査 (4) スタートアップの知財支援にかかる課題や問題点 (ii) 支援機関からみた共同研究やライセンスにかかる課題 参照

が高いところがあるので、何らかの対策が求められる。(情報通信系大学発スタートアップ)

- 大学は儲かるかどうかの視点でしか特許費用を出してくれない。そのため、コアになる特許をとれるかもしれないけれど、周辺特許ががら空きなので、簡単にまねされてしまう。(製造業系スタートアップ)
- 大学は特許になる請求項を考えてくれているが、ビジネスを守ることにはならない。そういった意味では、創業当時にあった大学の特許は、ビジネスを守るものにはなっていない。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 大学に肩入れするのであれば、大学の知財化にもっとしっかりとお金を投入し、網羅的な特許を取得すること、抜け漏れ穴だらけで困ってしまうような特許にしないことを条件にするべきだと思う。(ライフサイエンス系スタートアップ)
- ある国立大学では、大学が出願する特許の独占交渉権を保有したいと考える企業がスポンサーとなり、海外への出願費用を負担するというルールができています。スタートアップ企業がそれらの費用を負担することになると、特許によってスタートアップ企業はつぶれてしまうことになりかねない。また、スポンサーがつかないものは、国内出願したものの、放棄している状態にある。当社もその問題に直面したことがある。大学の知財をどう確保するかは、政策的にも大きな意味を持っており、何らかの対策が必要ではないかと思う。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 大企業出身の知財部員で対応している大学は、大企業の論理で動き、スタートアップの気持ちがわからない人が多い。大学の基礎研究をベースとした基本的な特許は使われてこそ価値があるのに、出願したものの結局は使われないままとなっているものが多い。そして、特許が不要なら放棄しようとする。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

【大学からの技術移転をめぐる課題や問題点】

- 大学は自分の利益ばかりを優先し、視野が狭い。大学は産学連携のアキレス腱であると感じている。(情報通信系大学発スタートアップ)
- 交渉において大学側が強すぎる。スタートアップはこの特許が使えないと会社が成り立たないにも関わらず、大学側に無理な条件提示をされる。提示してくる条件に関しても、ビジネスのことを全く把握していないことを提示してくる。当社の場合は大学との交渉に一年半もかかり、一年半ビジネスが遅れたとの感覚がある。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 大学が求める特許利用料が高すぎる。大企業向けの特許制度・支援制度になっており、企業側に負わせる負担が大きく、スタートアップにはマッチしない。大学 TLO とも時間をかけて交渉したが、TLO は大学寄りである。(情報通信系公的研究機関発スタートアップ)
- 大学からの技術移転はスムーズに進んだが、大学の先生方にも発明者になってもらっており、その後、先生方と事業方針が合わず調整に膨大な労力がかかってしまい、共同発明者については慎重になるべきだった。自分のアイデアが、共同出願により分散してしまったことは反省点である。分野を問わず、共同研究を始める段階の判断が、後々の事業化や事業推進に影響することを理解することは、スタートアップを目指す後進への示唆となる。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

【大学との Win-Win 関係（成功ケース）】

- 基本特許は大学から譲渡してもらった。当社としては納得できる水準での取引である。これは貴重な特許なので、今後、他社を訴える、あるいは他社から訴えられるといった、係争に巻き込まれる可能性もあるが、そういった係争に大学は対応できない。例えば、係争となった場合、大学は、当社のライバルであるメーカーを訴えることになるが、そのメーカーは別のプロジェクトなどで大学の顧客にもなっている可能性もある。そうすると、容易に訴えることもできなくなる。また、係争に要する費用を大学が捻出することも実際には難しい。そういったことが背景にあり、基本特許を当社へ譲渡するという事になった。（製造業系大学発スタートアップ）
- 会社設立当初から、大学からは特許の独占的实施に関するライセンスを受けていた。大学の TLO とは良好な関係にあり、TLO は当社の事業ドメインについてよく理解しており、関連する領域でどのような特許を取ればよいか、アドバイスをしてくれる。（ライフサイエンス系大学発スタートアップ）
- 国立大学系の研究所が権利者となっている特許があるが、これについては独占実施権を得て当社が実施できるようになっている。比較的にスムーズに契約できた。現在も研究を進める上でのパートナー的な関係であり、その関係性は良好である。（ライフサイエンス系のスタートアップ）
- 知財については、所属研究機関の研究者が保有していたこともあり、交渉自体は特に難しくなく創業当初に契約を行って独占契約を締結することができた。（製造業系公的研究機関発スタートアップ）
- 大学の先生は技術的にはほとんど関わっていなかったが、高いライセンス料率を求めてきたために、ライセンス料の算定にかかる調整に手間がかかった。しかし、大学の TLO と交渉をした結果、現在はかなり低い料率に落ち着いている。関与割合が低いということで納得してもらった。（製造業系スピンアウトスタートアップ）
- 国立研究開発法人が保有する基本特許については、独占実施権を当社に付与してもらっている。研究所と当社は知財面で良好な関係にある。（製造業系公的研究機関発スタートアップ）

【大手企業との共同研究やライセンスをめぐる課題や問題点】

- 初期の頃の契約では不利な契約になっている場合もあったが、技術を吸い取られるような契約は当社からはねつける形で進めてきた。現在は、大企業による優越的地位の濫用で当社に不利な契約を押し付けることはなくなっている。契約交渉の際に、かなり丁寧に当社のビジネスモデルについて説明をして、理解をしてもらっている。（製造業系大学発スタートアップ）
- かつて、自らが大企業に在籍していたことから、大企業側が自分たちが不利益にならないような契約にしたいという心理は十分理解できる。そのうえで我々も「契約」が重要なものだとして認識しており、安易な妥協はしない。大企業側にイニシアチブを取られて我々が主体的に動けなくなるようでは本来のコラボレーションの意味がないため、互いに納得できるところまで契約交渉を続けてからスタートする。NDA レベルも含めて契約書のレビューは丁寧にチェックしている。（製造業系スタートアップ）
- 会社対会社の交渉で知財や技術流出情報流出について契約条項に入れ込んでいくことに取り組んでいる。重要な契約については、法律事務所にレビューしてもらいこ

ントをもらうことを社内ルールにしている。法律事務所からは非常に力強く、有用なアドバイスをもたらしている。(製造業系スタートアップ)

- 公正取引委員会が、大企業のスタートアップに対する優越的地位の濫用を出来る限り減らそうと試みってくれるので感謝している、大企業とのアライアンスも有利になっている。(情報通信系スタートアップ)

(iv) グローバル市場を見据えた知財戦略にかかる課題

ディープテック系スタートアップの大半は当初からグローバル市場を意識しているが、それに知財戦略が伴っていないというのが実態である。ヒアリング調査からは、グローバル展開上のネックとして、国際出願にかかる費用負担が挙げられた。次いで、国内事業が優先されるため、どの国・地域で権利化すべきかというグローバル戦略をじっくり検討する余力がないという実態がうかがえた。一方で、すでに PCT 出願を行い、複数国・地域で権利を成立させ、知財ポートフォリオを組み替えながらグローバルに事業を進めているスタートアップも少数ではあるが存在した。

スタートアップが重視しているグローバル市場としては欧米が圧倒的に多く、次いで中国が挙げられた。中国については自ら出願しているケースもあれば、知財保護が難しい国という認識から、ライセンス供与した事業会社を通じて中国市場に展開するという考え方をしているスタートアップも少なくない。

【トータルでの費用負担の重さ】

- 国際出願についても既存の特許法人に依頼しており、現地の代理人とのコミュニケーションをしっかりとってもらい、国際出願に関するアドバイスをしてもらっている。国際出願をするかしないかは経営陣の判断で決めているが、重要度の高い特許は国際出願することにしており、日本で早期審査をしてもらい、そこであまりクリティカルな引用文献が出てこなかった場合は、権利化できる可能性が高いという判断をしている。ただし、国際出願が金銭的にかなり重荷になっている。(製造業系大学発スタートアップ)
- 国際出願をしており、全部で 10 か国弱に出しているため資金的負担は大きい。当初から、将来的に知財でライセンス収入を得ようという目標を持ち、出願をしてきている。(製造業系大学発スタートアップ)

【グローバル展開にかかる課題】

- 日本の企業は、まず日本市場からやるというところが多く、米国の企業はグローバルに展開したいという企業が多い。米国企業から見ると、なぜ日本市場から展開するのか疑問を持たれる。日本の治験データを使うことを FDA は拒否しており、米国でゼロから治験をする必要があり、二重投資のためのリソースが必要になる。(ライフサイエンス系スピンアウトスタートアップ)
- グローバルで手広く特許を保有することは投資家に対するブランディングにはなるが、特許権の行使や活用は簡単なことではない。今後の出願戦略としては、費用対効

果を考えて絞り込んでいくフェーズに移行していく時期だと考えている。なお、グローバル展開を進めていくにあたり、侵害検証できないものは特許化せずノウハウとして秘匿すべきという原則はありながらも、海外パートナーとのライセンス契約にはノウハウを供与する必要がある。ライセンス契約の締結当初は良好な関係でスタートするが、そこから先もうまくいくというケースばかりではない。知財・法務の立場としてはリスクヘッジをしっかりと考えておかなければならず、知財の侵害がある際には権利行使をし、刺せるようにしておくことが良好な関係を維持する面でも、ライセンスフィーを獲得する面でも重要である。(製造業系スタートアップ)

- グローバル展開したいスタートアップは徐々に増えているが、海外特許事務所とのリレーションシップが弱かったり、海外実務に慣れていなかったりする弁理士が多い印象がある。5年後、10年後に「こんなはずじゃなかったのに・・・」というようなことになるかもしれない。今後、スタートアップが海外展開をしていくうえでは、現地にロビー活動を一緒にできるような、海外特許に強い弁理士が少ないということが課題である。(情報通信系スタートアップ)

【今後のグローバルにかかる課題】

- 海外にもニーズがあることがわかり、海外展開を見据えている。しかし、国際出願までできておらず、今後、着手していかなければならないと思っている。(情報通信系公的研究機関発スタートアップ)
- グローバル展開をより具体的に考えるようになってきたこともあり、グローバル視点での知財に関する留意事項や、競合調査等の必要性が生じてきている。また、海外でも国によっては知財関連の訴訟が頻繁に生じるところもあると認識しており、そうした知財訴訟関連の知識や事前対策ノウハウ等も身につける必要性が高まっている。(情報通信系大学発スタートアップ)
- 特許については取り急ぎ国内出願をしようと考えており、国際出願までは考えられていない。どこの国に出願しようかについて戦略は立てていない。最低限日本で出願すれば、他社におさえられることもなく、また、他国における新規性も喪失されるという認識を持っている。ただし、商標については、当社のブランディングとしてグッズに使うものについてはかなり広く全世界で取得している。出願費用は相当かかるが、資産計上できるので、会社としては許容している。(情報通信系スタートアップ)

【海外からの資金調達に関連した課題】

- 現在取得している特許はすべて、日本本社が所有している。今後、米国で資金調達する際に、米国子会社が知財のアセットを持っていないことがネックになることを防止するため、現地でどのように所有させようか検討している。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

(5) IPAS 支援を行ったスタートアップのフォローアップ

(i) IPAS に応募したきっかけ

IPAS は口コミで知って応募したというケースが多く、応募目的は、ビジネス支援もしてもらえる、採択されれば企業の価値が上がる、ちょうど相談したい課題があった、よい弁理士と出会えるかもしれない、セカンドオピニオンが欲しいなど、さまざまである。

【ビジネス戦略支援というプログラムが魅力的】

- 出資してくれている VC が発信している情報で IPAS を知り、調べてみたら知財戦略のサポートのみならず、ビジネスも支援してくれるという点に惹かれた。ちょうど VC の出資先に前年度 IPAS に採択されたスタートアップ企業がいたので、面談をセッティングしてもらい、プログラムについての話をきくことができた。(製造業系大学発スタートアップ)

【IPAS に採択されることで企業ブランド向上につながる】

- 共同開発事業を行っている大学の先生から、「知財を強化するなら IPAS にチャレンジしたほうがいい」とのアドバイスを受け、そこで初めて IPAS のことを知った。知財を謳うスタートアップ企業として IPAS 採択は一つの価値になるという面もあり応募を決めた。(製造業系スタートアップ)

【抱えていた課題解決への期待】

- プラットフォーム事業を目指しており、そのための基本契約書になるようなひな形を作りたいという目的もあって応募した。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 米国への展開を構想していたこともあり、海外を見据えた知財戦略を確立したいという問題意識を持っていたため、そのようなテーマでの支援を受けられるとよいと感じていた。(ライフサイエンス系の大学発スタートアップ)

【自社とマッチする弁理士との出会いに期待】

- ちょうど顧問弁理士を探し続けていた。知人ベースで紹介してもらい何人かと面談していたが、技術領域を理解してもらえず、それまでの経験が合致する弁理士に出会えないまま 3 年が経過していた。そんな折に IPAS を知り、いろいろな支援経験のある弁理士の中から顧問弁理士が見つかるかもしれない、特許庁のネットワークを活用してよい弁理士を紹介してもらえるかもしれない、との期待から応募した。(製造業系大学発スタートアップ)

【セカンドオピニオンに期待】

- 当時顧問弁理士がいたが、最先端のライフサイエンス事業の動向に関わっているので、念のためセカンドオピニオンを取っておこうということで、IPAS に応募した。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- ずっと一人の弁理士と知財戦略を検討してきて特に何の不満もなかったが、セカンドオピニオンも聞いておいた方がよいと考えたことが、IPAS 応募のきっかけである。(製造業系スタートアップ)

(ii) メンタリングチームとのコミュニケーション

IPAS に採択されると、スタートアップとの技術分野や業界などのマッチングを意識したビジネスメンターと知財メンターが決まり、メンタリングがスタートする。

結果として、多くの企業がメンターには満足している様子がうかがえた。特に知財メンタリングを担当した弁理士とは、その後も顧問弁理士のような形で継続的な関係を維持しているケースが少なくなかった。

その一方で、ごく一部のスタートアップからはメンターとのコミュニケーション不足、相性の悪さも指摘されたが、総じて、メンタリングチームとのコミュニケーションは良好であったと判断できる。

【技術領域とのマッチング】

- 最先端のライフサイエンス領域を理解している弁理士は意外と少なく、この IPAS の中でしっかりと理解いただいたことで導入のコミュニケーションがとりやすくなるため、知財メンターとは IPAS 終了後も関係継続をお願いすることとした。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- ビジネスメンターは経営コンサルに強みがあったため、事業計画や次の資金調達に知財をどう生かしていくかというところをサポートしてもらった。知財メンターの弁理士は今も顧問弁理士として入ってもらっているが、当社のようなハードウェアの製品に対して非常に理解があることで技術戦略としてもアドバイスがもらえたため、当社のニーズに対してちょうどマッチした。(製造業系大学発スタートアップ)
- 知財メンターはすぐに決まったが、ビジネスメンターがなかなかマッチする方が決まらなかった。知財メンターとは別の視点を持つメンターが望ましいと感じた。また、メンターの方も忙しそうなので、メンター候補者を増やした方が良い。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

【メンターとの継続的なつながり】

- 最初のミーティングをオンラインで開催せず、フェーストゥフェースでやったことが良かった。メンターの先生の人となりもわかり、当時お世話になった弁理士の先生に、現在もお世話になっている。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- IPAS に参加することでよい弁理士の先生に出会うことができた。知見も深く、研究成果の特許化に関してかかわってもらってきた。月 1 回ほどのペースで面談し、特許に関して常に相談に乗ってもらっているくらいの蜜月関係を構築している。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- IPAS でメンターをしてくれていた弁理士とは、その後顧問契約をしており、引き続き知財面でのアドバイスを頂いている。(ライフサイエンス系の大学発スタートアップ)

【メンタリングの頻度について】

- 隔週か週に 1 回、メンターには状況の報告をしていたが、そのような頻度ではなく、毎日 5~10 分程度、メンターと相談できるとよかったと考えている。スタートアップは日々変化をし、意思決定も変わってくるため、日々のマイクロコミュニケーション

ンをできた方が、スタートアップにはフィットしていると思われる。(製造業系スタートアップ)

(iii) IPAS によって得られた成果やメリット

IPAS への評価は極めて高い。支援を受けたほぼすべてのスタートアップが IPAS プログラムのスキーム(ビジネスメンターと知財メンターによるハンズオン支援)や質(支援の内容)を高く評価しており、応募時に期待していた以上の成果が得られたと実感しているスタートアップが多い。知財戦略の深化だけではなく、特許出願につながった、契約書のひな形をつくることができた、大学とのライセンス交渉を解決してくれた、といった具体的な成果も少なくない。

【知財戦略の深化】

- 当社は知的財産的な考え方は未熟であったので、IPAS のメンタリングチームからは十分な支援が得られ、当社の期待を上回る支援を得られた。IPAS 支援で学んだことは、組織として浸透しており、引き続き、レイターステージでの特許戦略や事業交渉のサポートが必要と感じており、必要なタイミングで、必要とする IPAS 支援が受けられるようにしていただけるとありがたい。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- IPAS は、いきなり知財戦略を考えるのではなく、ビジネスあつての知財戦略なので、最初の3 か月はしっかりとビジネス戦略を練った。これが非常に良かった。当初、特許化は難しいとあきらめていた技術について、最初のミーティングで、特許になる可能性があるよ、とアドバイスをもらえたことが大きく、専門家はすごいと感じた。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- 当社には顧問弁理士がいたが、念のためセカンドオピニオンを取っておきたいとの考えから IPAS に参加した。メンターからは当社の知財戦略の方針に支障がないとのコメントがあり安心感を得ることができた。加えて、プラットフォーム事業(受託開発の事業)の基本契約書になるようなひな形案も提示していただき、IPAS を終了した翌年に締結した大型契約のひな形として活用することもできた。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)
- スタートアップ企業では人材も少なく、「思い」はあってもそれが確度の高い、正しい判断であるのかどうか迷う部分もある。そういった状況の中で、専門家からの様々な視点・角度から示唆を頂けるといことと、それを毎月積み重ねたうえで議論ができたということが当社にとっては非常に良かったところであり、IPAS 終了後の現在でも財産になっている。(製造業系スタートアップ)
- IPAS の中で初めて投資家に対して知財の重要性をどう見せていくか、もしくは事業計画にどう位置付けていくかといった情報や考え方を整理してもらったおかげで、意識をもう少し戦略的な方向に動かせたと感じている。(製造業系大学発スタートアップ)

【メンターの専門性への評価】

- 勤務先の研究所で出願した際にサポートを受けた知財部門に比べて、外部の弁理士は様々な手の打ち方を考えてくれる。IPAS ハンズオン支援の知財メンバーも同様に、アカデミア（公的研究機関）の知財部門とはレベルが違っていると感じた。（ライフサイエンス系公的研究機関発スタートアップ）
- IPAS では非常に優秀なメンターをつけてもらいビジネス面をブラッシュアップでき、弁理士の方には知財面をサポートしてもらい、当社の仮説が間違っていなかったことを確認できた。IPAS の支援を受けた後、知財戦略にアクセルがかかり、当社の知財にかかる予算も増額した。（情報通信系大学発スタートアップ）
- ビジネス専門家、知財専門家などが、チームでサポートしてもらえるハンズオンのプログラムは他にない。そういう意味でも、有意義なプログラムであった。（製造業系大学発スタートアップ）

【企業ブランド価値の向上】

- IPAS に選考されているということで、事業会社からの評価や見られ方が変わった。深い技術領域に取り組んでいるということを客観的に示すことができた点は非常に感謝しており、その後の事業の進捗の上でも大きな意味があった。（製造業系スタートアップ）
- 大企業に対する遡及として、「IPAS に採択された」という情報は「のれん」「武器」になったと捉えている。（製造業系スタートアップ）

【その他】

- IPAS 支援の時間以外は、どうしても目の前のビジネスや顧客対応等を優先してしまいがちになり、知財に関して考えることを後回しにしてしまいそうになるが、毎回宿題を出してもらうことによって、半ば強制的に知財について考える時間をつくることができた。（情報通信系大学発スタートアップ）
- 3 年以上かけて弁理士を探し続けていたが、IPAS で期待通りの顧問弁理士を見つけることができ、かつ、IPAS を通じて紹介を受けた弁理士のアドバイスにより大学とのライセンス契約をまとめることができた。（製造業系大学発スタートアップ）

（iv）IPAS の課題や見直し・拡充への期待

IPAS の見直しや拡充については、それほど多くの要望は出てないが、強いて挙げるとすれば「ハンズオンの期間を長くしてもらいたい」という意見が多かった。

メンタリングを受けるにあたり、スタートアップ各社に、どの程度の知財に関する知識や理解を持ち合わせているかを客観的に判断できるプレテストのようなものを受験させてはどうか、という提案は、スタートアップ各社が自らのポジションを認識するだけではなく、ハンズオンを行うメンターにとっても有益なものになるのではないかと思われる。今回のヒアリング調査では、アンケート調査で「ビジネスに知財戦略を組み込んでいる」と回答したスタートアップを中心に実施したが、実のところ「知財戦略とは何か」を理解できていな

いケースも存在した。成長ステージだけでは知財への理解度が測れないため、ハンズオンをスタートするにあたり、スタートアップとメンターが互いにメンタリングの発射台の位置を確認することは効果的と考えられる。

- 支援を受けている当時はメンターから深く踏み込んだアドバイスを得たいという期待もあったが、有意義な議論を重ねていくにしたがって、メンターが当社に“寄りすぎる”ことでコメント自体が知財権を含んでしまい（「これ以上話をするとうメンターがインベンターになってしまう」）、IPAS の議論の中で出たアイデアを当社が新たに知財権として確保できなくなる恐れが生じてきたため、どこかでメンタリングの限界はあるという気がしている。ただし、そういった意味ではギリギリまで踏み込んだ議論ができたと感じている。（製造業系スタートアップ）
- IPAS で得られたノウハウ・成果については、考え方を浸透させる前に担当者が辞めてしまったため、結果として属人的なものにとどまってしまっている。（製造業系スタートアップ）
- IPAS では成長ステージの異なるスタートアップが採択されているが、上のステージにいるスタートアップの中でも知財知識の無い方もいた。ハンズオンを受ける際には、まず、自分たちがどの程度知財知識があるのかを知りたいし、知ってもらうことが良いと感じた。前もって自社の水準を理解するようなプレテストを受検し、自らの理解度を知っておくことは効率的なハンズオンにつながると感じた。（情報通信系スタートアップ）
- 期間が短く、具体的なアクションを迎える段階で終わってしまったので、1年以上で制度設計してもらいたい。また、予算規模が小さく、知財調査を行う場合も、海外調査までは手が回らなかった。知財とビジネスを合わせて考え、その先に必要な支援を提案してもらえるとというアイデアはありがたかったので、基礎編、応用編といったステップアップできるようなパッケージがあるとなおよい。（情報通信系スタートアップ）
- 資金面での手当てを行うメニューがあると、IPAS 支援の後から連続的にビジネスを進展させられるのではないだろうか。（ライフサイエンス系の大学発スタートアップ）
- 今、ふりかえってみると、メンタリングはすべてが正しいとは言えなかったかもしれない。コンサルタントは実際の事業を手掛けておらず、実務経験があまりないので、そういう人達のコンサルは的を射ているようで、的を外しているところがあった。どこかで聞いた話をそのまま持ち込まれたような印象であった。（情報通信系大学発スタートアップ）

(v) IPAS 支援後に必要なフォローアップ等

IPAS 支援後に必要なフォローアップについて尋ねたところ、フォローアップとしての短期間でのハンズオンやスポットメンタリングのほか、IPAS 支援を受けた卒業生によるコミュニティの形成（いわゆる IPAS スタートアップエコシステムの形成）を望む声もあった。スタートアップは日々様々な課題に直面しており、同じような困難に直面したスタートアップがどのように対処しているかという知見やノウハウを得る場を求めている。ここは事例集では補いきれないノウハウである。たとえば、大学とのライセンス交渉で苦勞している場合は、一般的な大学とのライセンス交渉といった解決策ではなく、特定の大学との交渉ノウハウや交渉の落としどころを知りたいと考えている。こういった個別性の高い情報の流通は、海外でもスタートアップエコシステムが果たす役割が大きい。

【短期間のハンズオンやスポットメンタリングへのニーズ】

- IPAS 卒業企業はテーマをかなりフォーカスできると思うので、期間は長くせず2〜3か月のハンズオンとし、できればオンラインではなく対面で集中的に議論ができれば、知財に対する取組が加速すると思う。（製造業系スタートアップ）
- スタートアップは実用化視点が足りないところがあり、技術そのものでは大手と太刀打ちできない。特許を取得しても、状況が変わった段階で、新たな特許を検討していかななくてはならない。スタートアップは状況変化に常に応じていく必要がある。必要なタイミングで、必要とする IPAS 支援が受けられるようにしていただけるとありがたい。（ライフサイエンス系大学発スタートアップ）
- IPAS ハンズオン支援で受けたノウハウが組織に定着しているとはいいいがたい。ハンズオン支援を受けた時点では良いが、定点観測になってしまっていて継続性に欠ける部分もある。その後の事業展開や特許取得の過程で、ハンズオン支援で得たことを如何に継続させていくか、というのが重要だと感じており、社内に知財戦略担当部署を設置するのではなく、フォローアップとして継続的な弁理士との協議などができると良い。（製造業系公的研究機関発スタートアップ）

【IPAS 採択者によるコミュニティの形成】

- IPAS においても人と人とのネットワーキングにより重点を置いてもらえると、その後も非常に役に立つ。イベントや、イベント後の立食パーティーも有益だと思う。フランスは、新しい技術や技術の芽はスタートアップが持っているという認識の下、いろいろなマッチング事業を展開している。また、ボランティアで大学生をたくさん使っている。やる気のある大学生に刺激を与えるとともに、スタートアップにとっては、リクルートの場にもなっている。（情報通信系大学発スタートアップ）
- たとえば知財をめぐる大学との交渉でもめた場合、他のスタートアップがどのように交渉・解決しているのか知りたいところもある。その解決の手法のひとつとして、IPAS ハンズオン支援を受けた企業のコミュニティ化ができないか。事例やガイドラインでは発信できない機微な情報もあり、内情を話せる仕組み作りをすることによって、本来公にできないものが公にできる環境ができ、結果として効率的な支援につながると思う。（ライフサイエンス系大学発スタートアップ）

（６）知的財産に関する支援ニーズ

国等が行うスタートアップへの知的財産にかかる支援としては、まず、弁理士などの専門家の強みや特徴を分かりやすくデータベース化してもらいたい、といったニーズがある。IPAS でも自社にマッチする専門家との出会いを期待して応募しているケースがあるように、特にニッチな技術領域や最先端をいく技術領域でしのぎを削るスタートアップにとって、マッチングする知財専門家を探すのは容易なことではない。ネット上には情報があふれているが、専門分野や略歴の紹介といった情報より、さらに踏み込んだ情報開示の在り方を検討する必要がある。

一方、他社の動向への関心は高く、事例集やケーススタディへのニーズはある。ただし、IPAS 卒業組からは、共同開発の際のコンタミネーションへの留意点、契約などで躓きやすいポイント、IP ランドスケープといった、実務に関連するやや上級向けの情報発信が求められている。

なお、日本はシリコンバレー型ではなく、フランス型のスタートアップエコシステムを目指すべきではないか、という提案もなされた。フランスは日本と同様、社歴のある大企業が少なくなく、毎年 6 月にパリで開催される欧州最大規模のテックカンファレンス “Viva Technology” では大手企業が課題解決をスタートアップに投げかけるという逆提案型の見本市として知られている。

【知財専門家、知財事務所について】

- 知的財産管理部門を持ちながら当社でライセンスの検討ができていない背景には、ライセンスの経験者がいないという状況がある。国からは、大企業でライセンスを経験した人材など、ライセンス契約等について、専門的な知識を持っている人材を紹介してもらえそうな支援があるとよい。（製造業系大学発スタートアップ）
- セカンドオピニオンをしっかりとっていただける人材が必要であるが、当社にはネットワークがない。専門家の名前を見ても、誰がその分野に強いかわからないので、どの専門家が強いかわかった上で紹介して欲しい。（ライフサイエンス系大学発スタートアップ）
- 現在、特許出願については国際特許事務所に依頼しているが、特許事務所に相談をしても、通り一遍の回答しか返ってこない。特許事務所は、技術的な内容については理解してもらえと思うが、言われた通りのことをするしかできないのではないかと。当社が事業を進めていく中で、限られた資金で、どういう出願をどのように進めていけばよいか、具体的なアドバイスを求めている、どの特許事務所がどんな分野に強いのか、特許戦略に強いかわかるとよい。（製造業系スピンアウトスタートアップ）
- 戦略的に知財を活用するための相談をできる専門家が見つけられていない。有料であっても、総合的に知財戦略を相談できるような窓口があればありがたい。（情報通信系スタートアップ）
- 事例集より、INPIT や無料相談のように短い時間でも専門家と話せる機会が充実するとよいと思う。具体的には、スタートアップ側が事業の状況や知財の戦略、苦労している点を共有したうえで、弁理士の先生からも自身の専門性と合致しそうなところ

や興味のあるスタートアップを選んでもらい、グループに分かれて 10～20 分話をする、それを何サイクルか回すお見合いのような形式。そこで連絡先を交換し、イベント後にももう少し話をしたいという弁理士、あるいはスタートアップと連絡をとっていく、というようにするとある程度のスクリーニングができた状態で効率よく話せるのではないかと思います。(製造業系大学発スタートアップ)

【早期にアドバイスを受けられる体制】

- 特許事務所との関係を構築するためにも、IPAS のようなサポート事業は設立当初からの、かなり早い段階からあった方がよい。中小・ベンチャー規模の創業者で知財の知見を持つ人はそれほど多くないと思う。そういう意味で、アドバイスは早期に受けるのが有効であると思う。(製造業系スタートアップ)

【人材マッチング】

- とにかく人材が重要であるが、欲しい人材がなかなか見つからないので、人材マッチングの場を提供してくれるとありがたい。(ライフサイエンス系公的研究機関発スタートアップ)

【グローバル展開支援】

- 米国の特許費用をどのように捻出するかに腐心している。現在、1 件当たり登録に持ち込むまでに 350 万円程度かかっている。拒絶対応や現地の先生への説明資料作りなど、非常にコストがかかる。米国の特許費用も助成してもらいたい。(ライフサイエンス系スピンアウトスタートアップ)
- 海外に出ていくに当たって、どのように知財を守ったらよいのかについては勉強をしたいと思っている。北米や欧州に出ていくに当たって、法律的な部分も含めて情報は欲しい。知財の一般的な内容ではなく、突っ込んだ内容のものが望ましい。(情報通信系スタートアップ)

【事例集やケーススタディ】

- 他社と共同開発する際に、秘密情報や知財のコンタミネーションを気にしている。他社がどのように解決しているか、本を読んでも必要な情報が得られにくい。共同開発のコンタミネーションについて、どう気を付けるのかに関しての事例集があればよい。(製造業系大学発スタートアップ)
- 自身は前職で法務担当だったので知財についてある程度土地勘はあったが、多くのスタートアップにおいては全く知見がないというケースも多いだろう。中小企業やスタートアップが躓きやすいポイントや、モデル契約書等があると役に立つ。よくある落とし穴をチェックリストや事例集等の形で提供できると良いのではないかな。(情報通信系スタートアップ)
- 特許情報分析や知財価値の判断など、具体的な分析方法を行う手法、経営と知財を結びつける IP ランドスケープの手法などの実務セミナーを行ってほしい。(製造業系大学発スタートアップ)
- IPAS の作っているような事例集はあった方がよい。メンタリングのプログラムだけではなく、いろいろな会社の事例を知ること、具体的なイメージがわくので良いと思う。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

- スタートアップ向けの知財関連で説明会があるという紹介はよく受けるが、時間がとれなくて参加できない。コンテンツをオープンにして、好きな時間にオンラインで受講できるとありがたい。(ライフサイエンス系スピンアウトスタートアップ)

【その他】

- 日本の VC、特にアーリーのステージにおいてはハンズオン支援をうたっているが、これが逆効果である。ハンズオンは、すなわち「口を出す」ということで、これがうまくいけば問題ないが、日本の VC の場合は必ずしもそうではない。なお、小規模な VC ではなく、(しっかりとしたアドバイスができる) 大手 VC と話ができるレベルになれば問題ないかもしれない。(情報通信系大学発スタートアップ)
- 日本は米国よりフランスを参考にすべき。フランスにも社歴の長い企業があつて、地に足のついた大企業とスタートアップとの結びつきを強めている。日本にもしっかりと大企業が多く、特許庁としてそこを支援すればうまくいくのではないか。大企業は顧客基盤を持っており、売る力がある。そこにスタートアップとのシナジーをかける方法が日本には合っている。ただし、大企業がスタートアップに不利益にならない、要求しすぎないように留意すべきで、その点では、特許庁がつくっているモデル契約書は非常に良い。(情報通信系大学発スタートアップ)
- いくつかの知財関係の支援プログラムの募集を経験し、採否結果を受けた。不採択の際、こういう点が不足していたというフィードバックがあるとよい。自社のポジションが理解でき、以降の対策を考えることができる。(ライフサイエンス系大学発スタートアップ)

(7) ケース別の課題

最後に、ヒアリングから得られたケース別の課題について、以下に簡潔にとりまとめた。

(i) 技術領域による課題

ヒアリング調査では業界特有の事業や課題が浮かび上がっており、新たな技術潮流にどう対処すべきかという点で、示唆に富む指摘がなされた。特に「AI」については、これまでの知財戦略の「常識」が通用しない領域であるとして、AI をコアな技術として事業展開しているスタートアップからは多くの問題提起がなされている。なお、今日ではライフサイエンスの領域にも AI が活用されていることから、ライフサイエンス系のスタートアップからも AI にかかる問題提起がなされている。

なお、AI はデータの利活用が前提にあるため、AI に付随する形で「データ」の取扱いをめぐる問題提起もなされており、個人情報保護法の改正などもあり、データの取扱いにセンシティブになっている様子がうかがえる。

【AI スタートアップが直面する課題】

- 特許制度は AI 分野とは合わない面がある。AI 分野はスピードが速いため、特許が陳腐化するのが早い。また、AI 分野の特許は、大学の職務発明のスキームだと企業側の費用負担が合わないし、開発スピードもあわない。医薬とかに比べると、特許でも守るのは難しい。(情報通信系公的研究機関発スタートアップ)
- AI の特許の権利行使をすることは難しく、特許は共同研究時の交渉ツールとして活用する目的で取得している。(情報通信系スタートアップ)
- 知財に関する契約書の雛形はあるが、共同研究によるデータの共有や利活用に関する契約は不明確な場合も多い。下手な契約をしてしまうと、大企業にスタートアップの成果を全て取り込まれてしまい、スタートアップとしての出口が M&A しかなくなってしまう。大学との共同研究でもデータの扱いは難しく、AI スタートアップとして申請するデータの使い方を断られてしまうこともある。データの契約は、大学や大企業と感覚が合わないまま、締結されてしまうのが現状である。(情報通信系スタートアップ)
- 製薬メーカーとは、特許に対する考え方の違いがある。IT 分野では、特許 1 件を持っていても何の役にも立たず、特に AI では何十年も同じ技術が使われることはあり得ない。一方、製薬分野では当然のことながら重要な物質特許が 1 件あれば大丈夫という雰囲気があり、文化の違いがある。(情報通信系スタートアップ)
- AI などソフトウェア分野では、特許などで独占すべきではないという信念を持つ研究者もいる。(情報通信系スタートアップ)
- (AI を活用した最先端のデジタル関連技術にかかわる) 業界的には、2000 年以前は技術をオープンにしないことが当たり前という風潮であったが、2000 年に入ってからオープンソースが主流になってきたので、オープンにする技術は明らかにして、ポイントのところだけは特許を取るというように知財戦略が変わってきた。(情報通信系スタートアップ)
- UI (ユーザー・インターフェース) などリリース前ごとにこまめに相談できるような先があるといいと思う。Amazon の 1 click が特許になったように、どのような UI が特許にできるかは発想力に依存する面もあり、弁理士が良いのか、ビジネスメンターが良いのか、判断できるような相談先が分からない。これまでにアナログだった分野、領域にデジタルの融合が進む中で、新しい技術に対してきちんと反応してくれる相談先ができると良い。AI、ビッグデータという技術領域では開発競争スピードも激化しており、そういった中でスピーディーなコミュニケーションが取れる先が求められる。また、システムの改廃も激しい中、押さえられる技術は特許として押さえる必要もあるため、リリース都度アドバイスを受けることができると非常にありがたい。(情報通信系スタートアップ)

【データの収集・利活用にかかる課題】

- 医療系のデータとなると、個人情報をはじめ一般的なデータよりもさらに取扱いが難しいので、共同研究の際のルールづくりをしていただきたい。(情報通信系スタートアップ)

- 当社のサービスについては、データの蓄積ができれば、模倣できることから、利用時の契約にはデータ利用を制限する項目を盛り込んでいる。模倣できなくはないサービスの場合、どのように対応すべきか、見えていない。(情報通信系スタートアップ)
- 大学の場合、グラントを獲得してしまうと、それ以外の資金を追加投資できず、かつ、そのグラントの範囲内でしかデータを取れないし、そこに紐づく特許しか取れない。グラントを取ると、完全な特許が取れない仕組みになってしまっている。(ライフサイエンス系スタートアップ)

(ii) 出自の違いによる課題

出自の違いにおいては、前述したとおり、大学発スタートアップが大学との権利交渉等に直面しているという点が、顕著な傾向として認められた。

なお、それ以外では、大学発、スピンアウト／スピンオフ、カーブアウトなどに比べて、独立系スタートアップに知財支援をはじめとする支援が手薄になりやすいという状況がうかがえた。

<以下、再掲を含む>

- 今の多くのスタートアップ支援制度は大学などに紐づいているケースや、スタートの時点で特定のVCに紐づくケースが大半で、時期が早いほど、大学に紐づいていることが圧倒的に有利であり、我々のような独立系スタートアップのように独自に特許を作り出そうというタイプに対してのサポートはほとんどない状況である。(ライフサイエンス系スタートアップ)

(iii) 出口戦略の違いによる課題

今回の調査の問題意識でもあったIPOやM&Aといった出口戦略の違いによる顕著な課題は浮上しなかった。しかし、昨今、国や自治体、民間で様々なスタートアップ支援が展開されている中で、支援提供側もマーケティングをしっかりと行い、それぞれのスタートアップの出口戦略にマッチした支援プログラムを提供することの必要性も指摘されている。ハンズオン支援の満足度を高めるためにも、留意すべき指摘と思われる。

- スタートアップ向けの支援と言っても、グローバルを本気で目指すのか、国内でEXITを目指すのか、中小企業なのか、で違ってくる。グローバル展開を目指すとなると、知財、契約、投資、組織体制等、本当に難しい話になってくる。支援を届けたい人にきちんと届けるには、マーケティング的な思考で支援対象をセグメンテーションして、各ターゲットに対して的確な情報を的確なルートで届けていくことが望ましい。また、知識やスキルを学ぶ流れが、初級⇒中級⇒上級となってもよいと思う。(学術研究・専門・技術サービス系大学発スタートアップ)