

スタートアップが直面する 知的財産の課題に関する調査研究

令和3年度 特許庁調査研究報告書



目 次

- 1 本調査研究の背景・目的
- 2 本調査研究の俯瞰図
- 3 調査の分析結果
 - 3-1 スタートアップの成長イメージ
 - 3-2 時系列でみたスタートアップの特徴
 - 3-3 経営における知財戦略の位置づけ
 - 3-4 共同研究の際の知的財産にかかる課題や問題点
 - 3-5 知的財産にかかる相談相手
 - 3-6 知的財産にかかる情報収集の実態
 - 3-7 不足している経営資源
 - 3-8 スタートアップ支援へのニーズ
- 4 知的財産支援にかかる基本的な考え方
- 5 知的財産支援にかかる施策展開のイメージ

1. 調査研究の背景・目的

C 調査の背景

特許庁では2018年度より、知財コミュニティポータルサイト「IP BASE」を構築し、知財アクセラレーションプログラム「IPAS」のハンズオン支援を実施している。すでに4年が経過し、スタートアップをとりまく産業社会の潮流や競争環境も大きく変化しており、スタートアップが直面する知的財産上の課題や支援機関のニーズにも変化が生じている可能性がある。



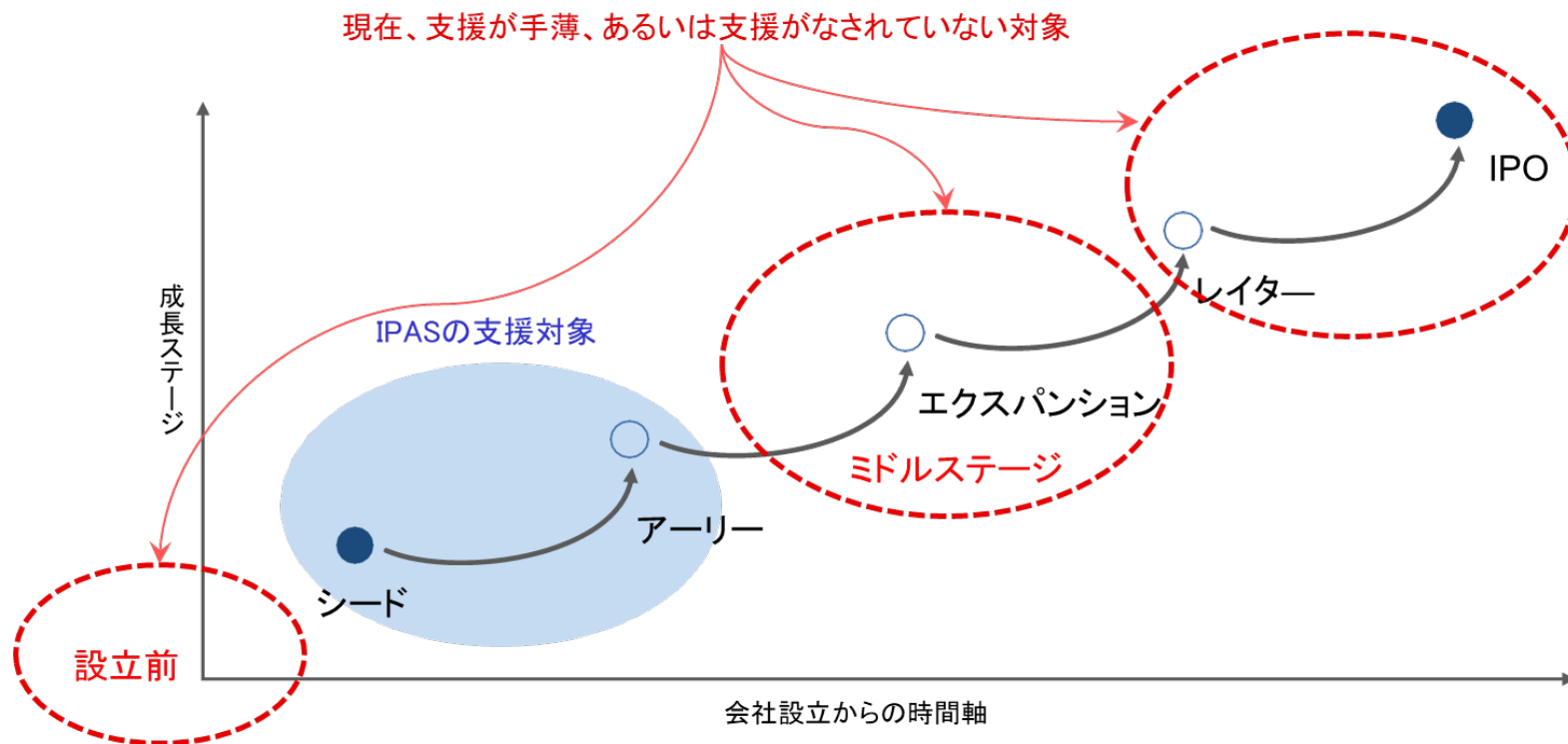
C 検証すべき課題

- ◆ 現在はシード・アーリー期のスタートアップ支援に重点が置かれているが、支援が手薄になっているところはないか。急成長を遂げるスタートアップに対しては、成長ステージに応じた支援が必要ではないか。
- ◆ 現在提供されている公的支援や民間支援の実態調査、関係者へのアンケート調査やヒアリング調査を通して、支援ニーズと既存支援とのミスマッチの有無、足りない支援を明らかにする必要があるのではないか。

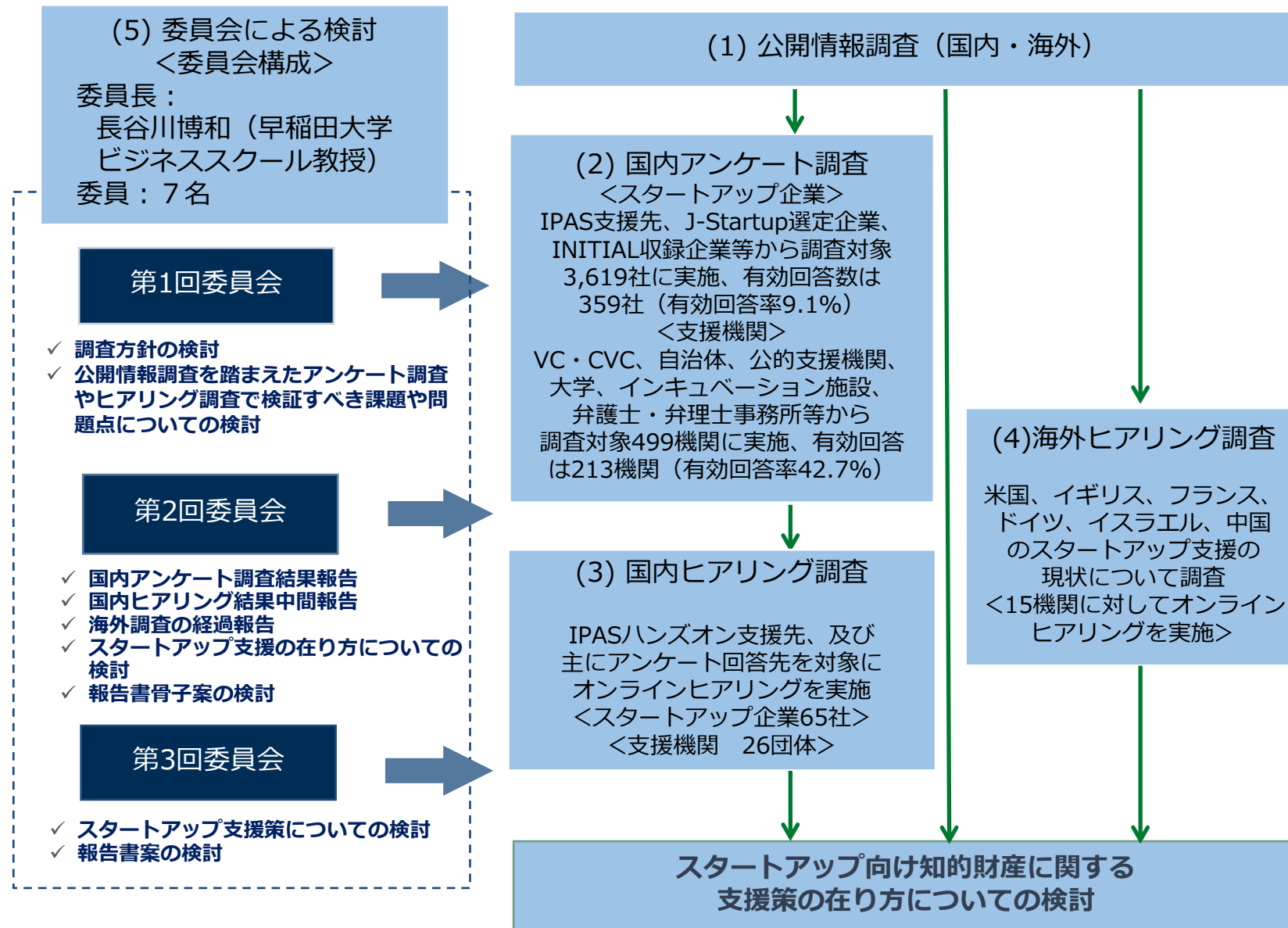
1. 調査研究の背景・目的

C 調査の目標

- ①スタートアップの標準的な成長プロセスを明らかにし、成長プロセスにあった知財支援を提供するための検討を行う
- ②IP BASE、IPASの見直し・拡充や新たな成長ステージのスタートアップに対する支援策の検討を行う



2. 本調査研究の俯瞰図

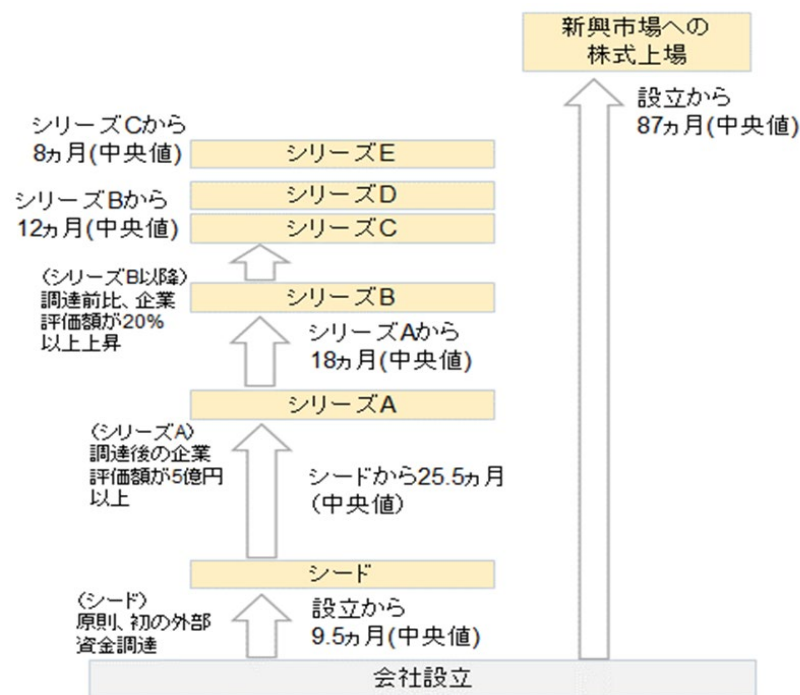


3. 調査の分析結果

3-1 スタートアップの成長イメージ

- ◆ 新興市場に上場したスタートアップ（約270社）について、設立後、各資金調達ラウンドに到達するまでに要した期間を集計。
- ◆ 設立後、9.5ヵ月（中央値）でシード（原則初めての外部資金調達）段階に至り、設立から約87ヵ月（中央値、約7年）で新興市場の株式上場に至っていた。

各資金調達ラウンドまでの到達時間



（注釈） VCからの最初の資金調達時期（設立からの経過月数（中央値））は、設立後21ヵ月。

なお、株式会社ユーザベース「INITIAL」で上場前の資金調達ラウンドが捕捉されている企業(n=110)では、設立後23ヵ月。

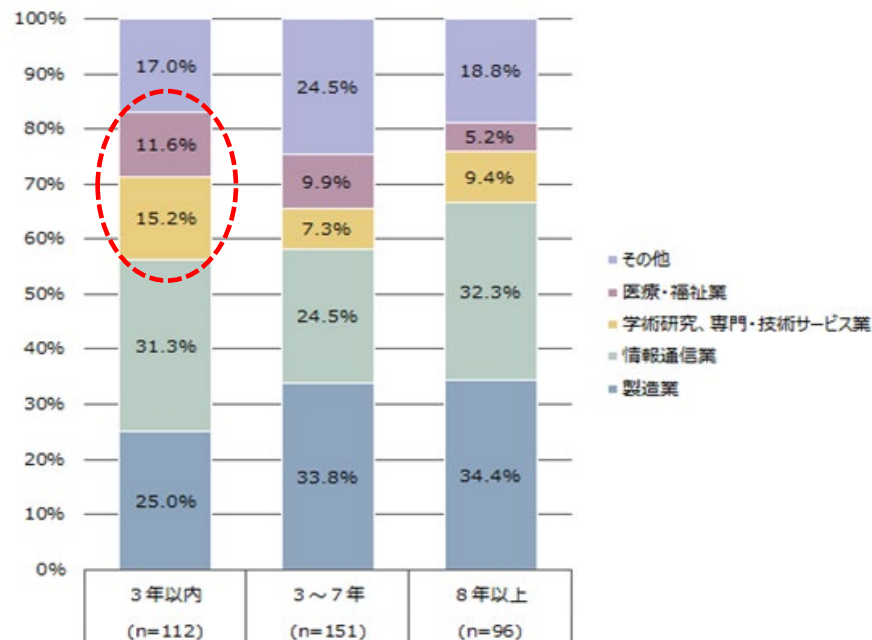
（出典）株式会社ユーザベース「INITIAL」収録のデータをもとに三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

3. 調査の分析結果

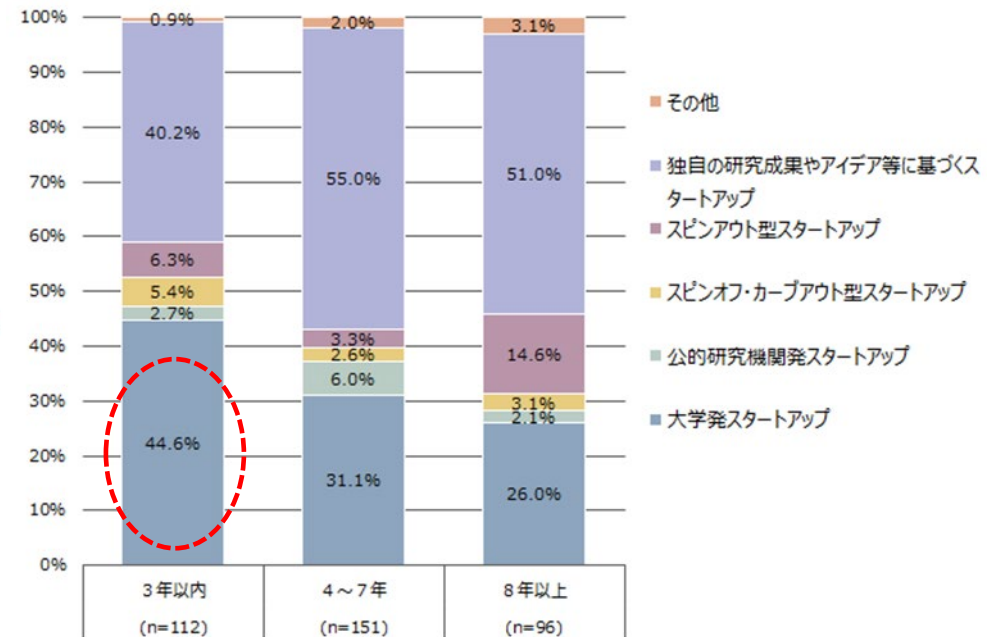
3-2 時系列でみたスタートアップの特徴

- ◆ 設立3年以内の比較的新しいスタートアップにおいては、業種的には「学術研究、専門・技術サービス業」「医療・福祉業」の割合が高い。
- ◆ 出自としては大学発スタートアップの割合が約45%と高いウエイトを占めた。

設立年別にみたスタートアップの業種



設立年別にみたスタートアップの出自

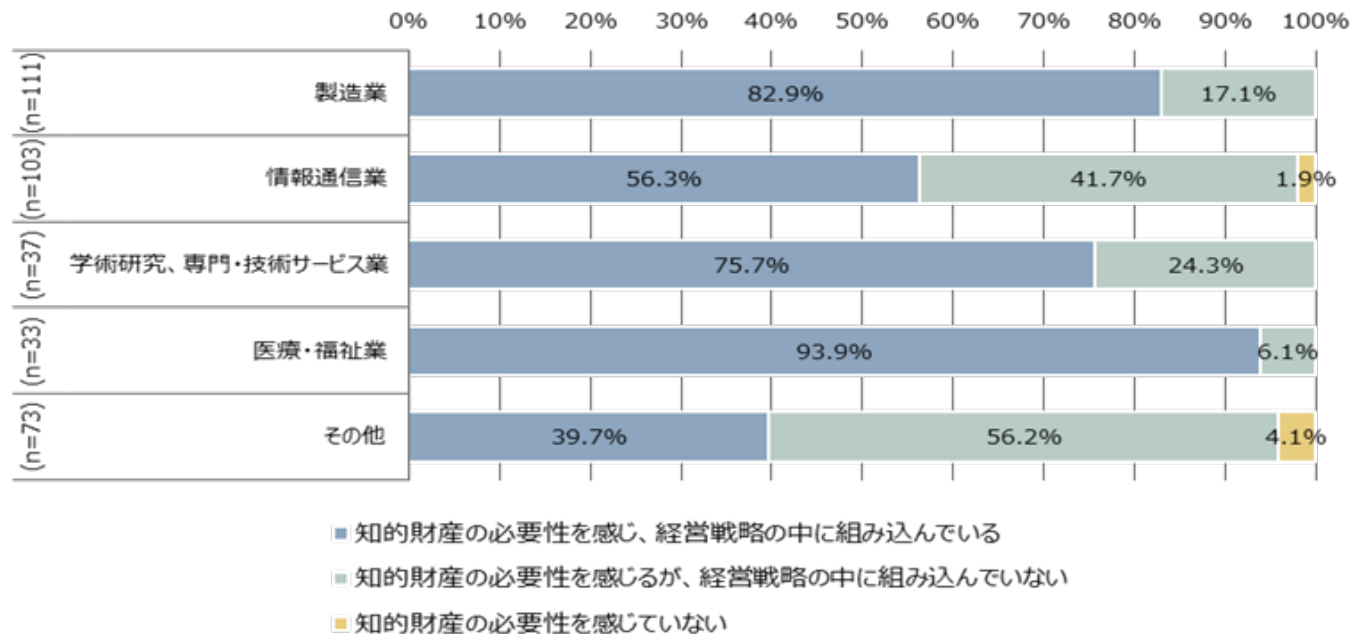


3. 調査の分析結果

3-3 経営における知財戦略の位置づけ

- ◆ 「知的財産の必要性を感じ、経営戦略の中に知財戦略を組み込んでいる」との回答は「医療・福祉業」では9割以上、「学術研究、専門・技術サービス業」では7割以上、「製造業」においても8割以上。一方、「情報通信業」では56.3%にとどまっている。

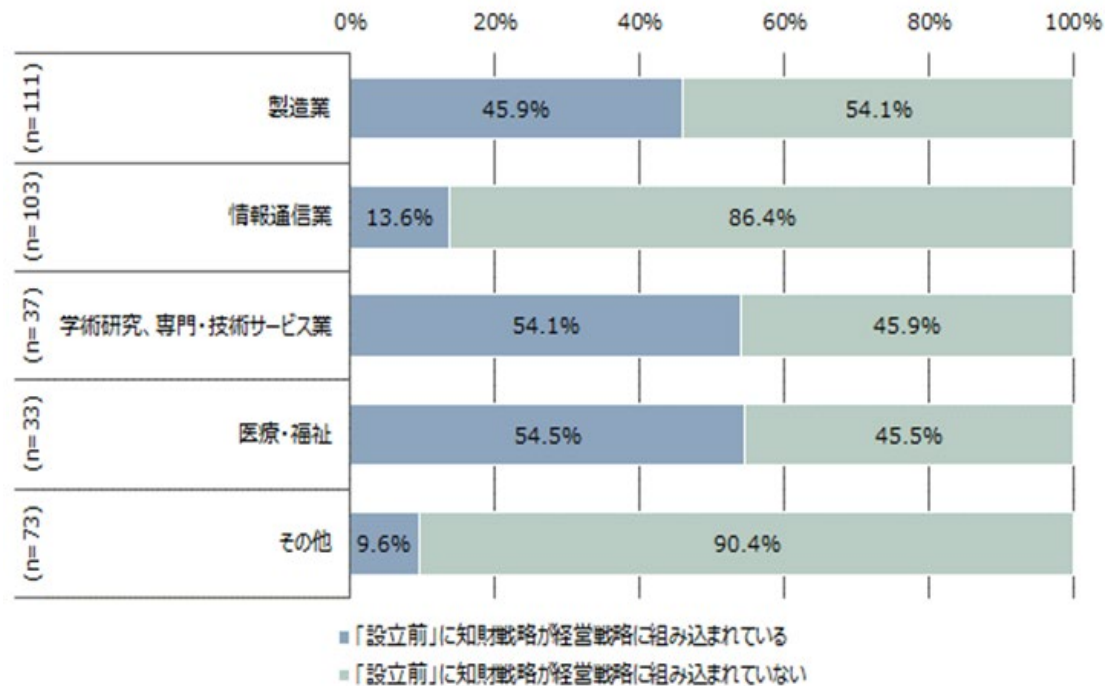
業種別にみた経営戦略上の知的財産の位置づけ



3. 調査の分析結果

- ◆ 「医療・福祉業」と「学術研究、専門・技術サービス業」では過半数が会社の「設立前」に経営戦略へ知財戦略を組み込んでおり、「製造業」も5割弱が「設立前」と回答。一方、「情報通信業」では1割強にとどまっている。

業種別にみた設立前に経営戦略に知財戦略が組み込まれていた割合

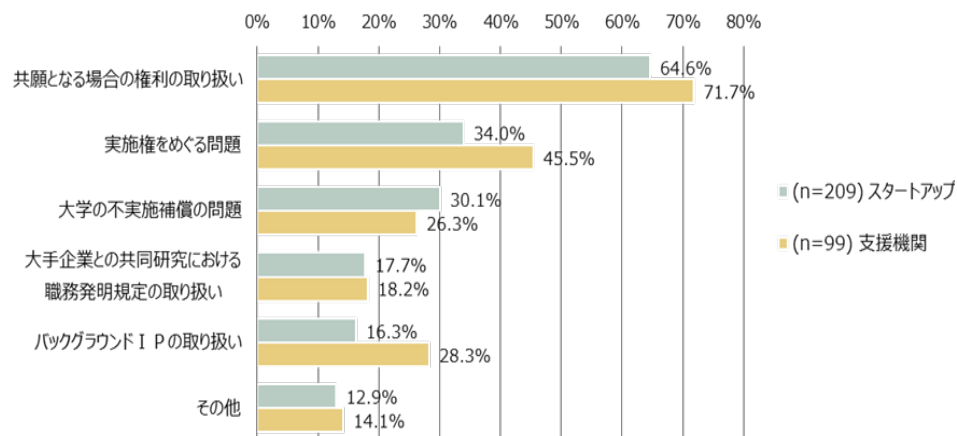


3. 調査の分析結果

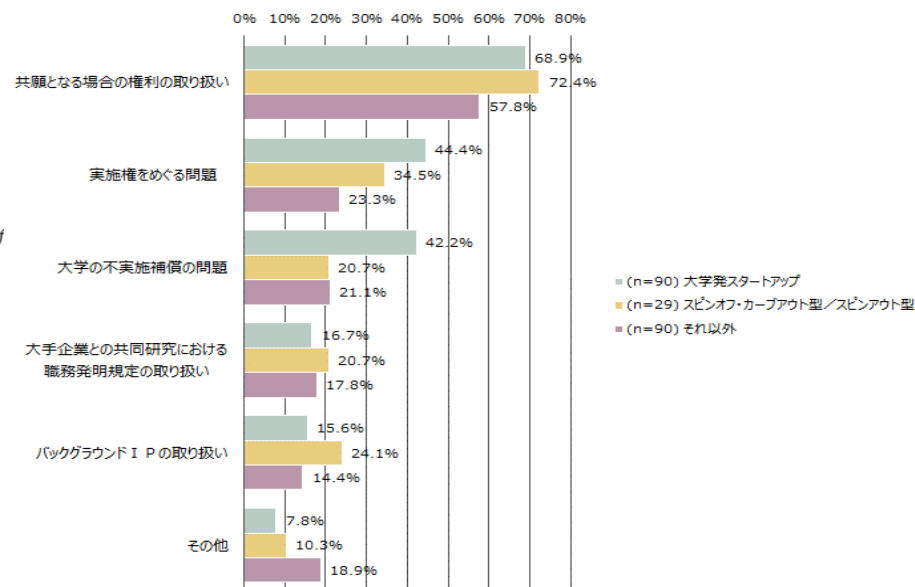
3-4 共同研究の際の知的財産にかかる課題や問題点

- ◆ スタートアップが他の企業との事業提携や大学・研究機関等との共同研究を行う際に障壁と感じた知的財産にかかる課題や問題点としては、スタートアップ、支援機関共に「共願となる場合の権利の取り扱い」が最多、次いで「実施権をめぐる問題」。
- ◆ 出自別にみると、大学発スタートアップは「共願となる場合の権利の取り扱い」や「実施権をめぐる問題」に加えて、「大学の不実施補償」の問題にも直面。

スタートアップ、支援機関それぞれからみた
共同研究・連携時における知的財産の課題



出自別にみた共同研究・連携時における知的財産の課題

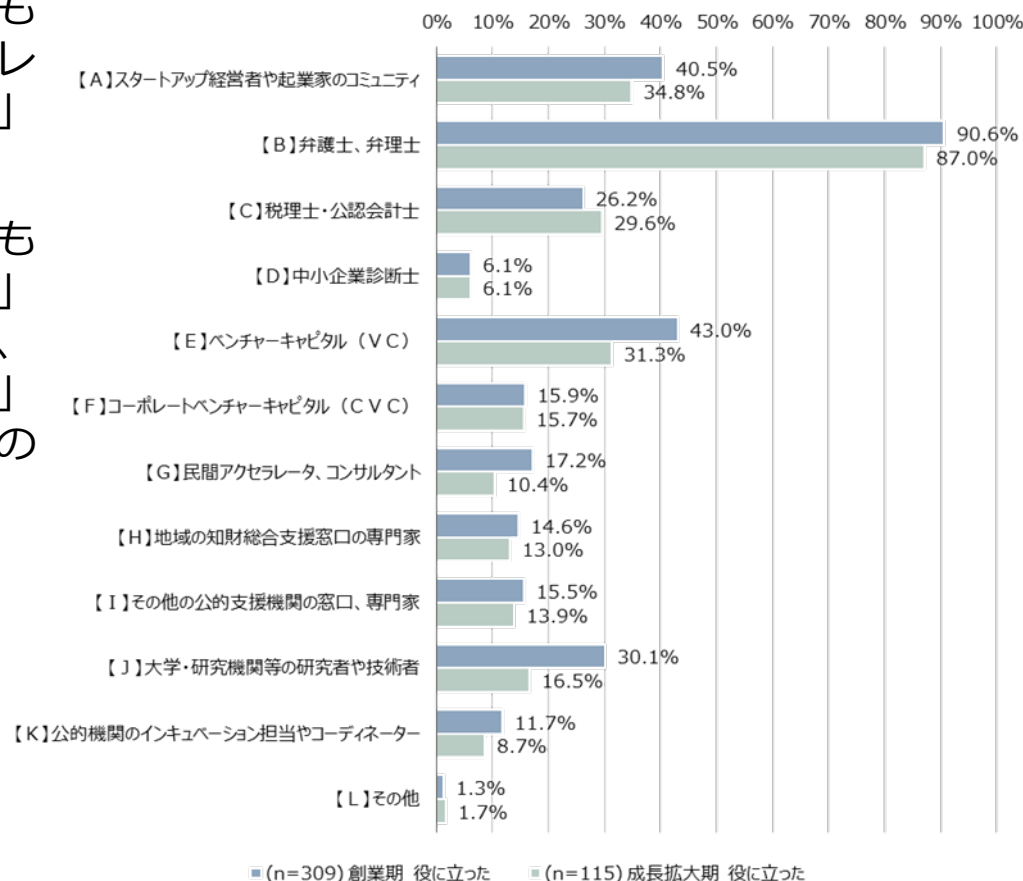


3. 調査の分析結果

3-5 知的財産にかかる相談相手

- ◆ 知財にかかる相談相手としては、創業期（シード・アーリー段階）も成長拡大期（エクспанション・レイター段階）も「弁護士・弁理士」が「役立った」との評価。
- ◆ 一方、「ベンチャーキャピタル」も創業期において「弁護士・弁理士」に次いで「役立った」と評価され、成長拡大期でも「弁護士・弁理士」「スタートアップ経営者や起業家のコミュニティ」に次いで「役立った」との評価。

知的財産を経営戦略の中に組み込む際の相談相手
【役に立ったかどうか】

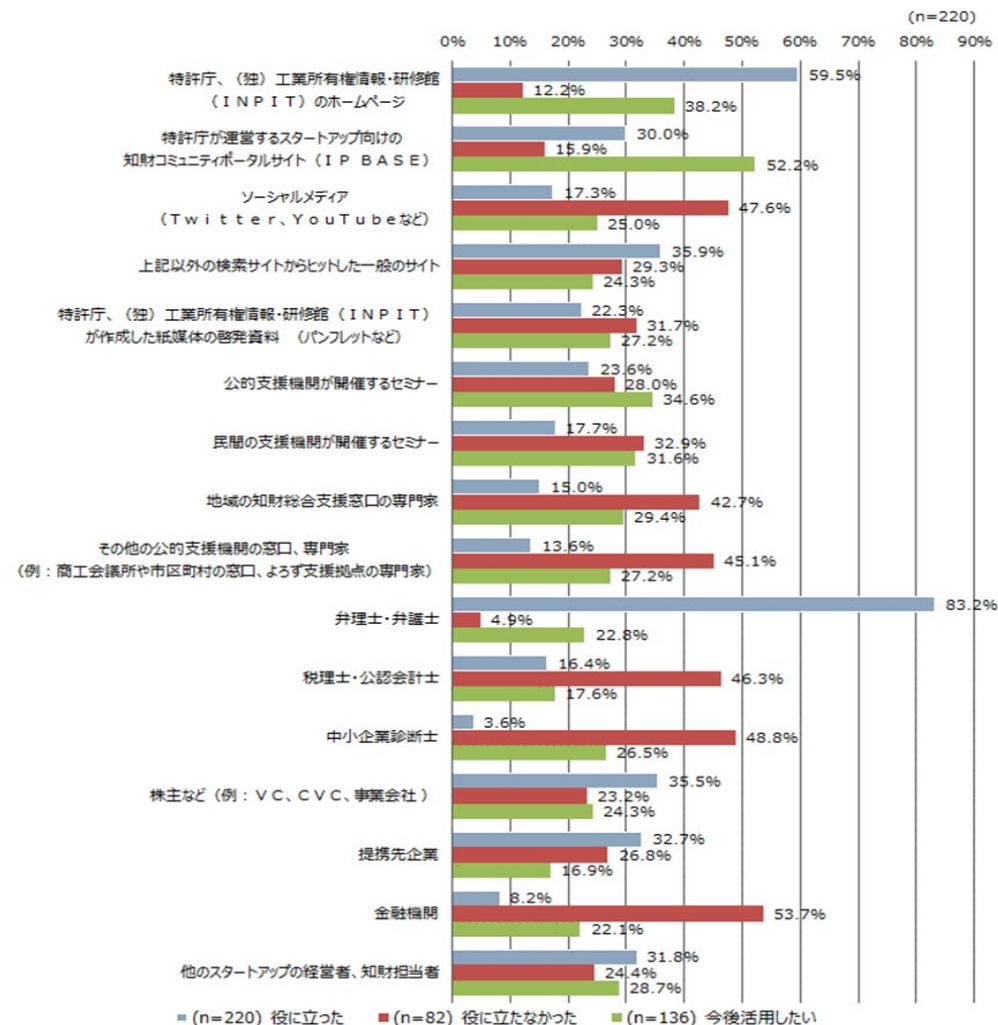


3. 調査の分析結果

3-6 知的財産にかかる情報収集の実態

- ◆ 知的財産に関する情報源としては、「弁理士・弁護士」からの情報が「役に立った」と最も高い評価。
- ◆ 一方で、ヒアリング調査では、地方には弁理士や弁護士といった専門家が少なく、特にスタートアップビジネスを理解し、ビジネス戦略から知財戦略を一緒に練り上げていくような知財専門家は少ないとの指摘。

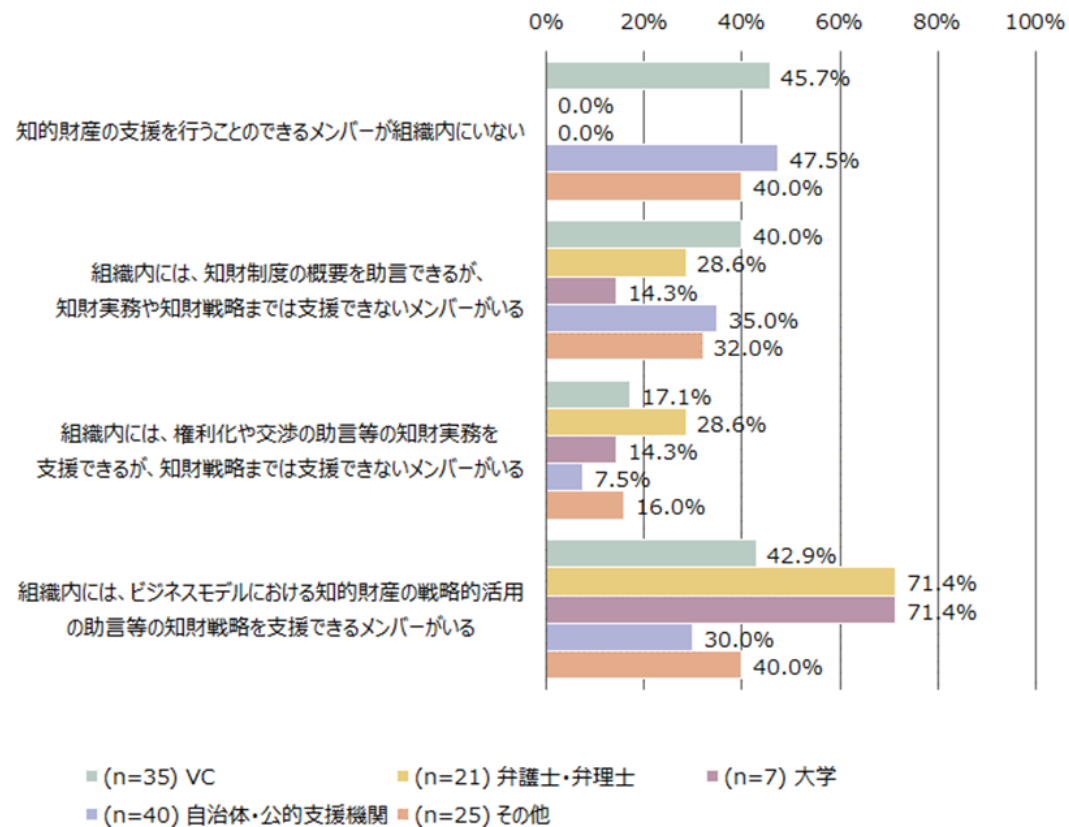
知的財産の保護・活用に向けての情報源



3. 調査の分析結果

- ◆ VCや自治体・公的支援機関は「知的財産の支援を行うことのできるメンバーが組織内にいない」との回答が5割弱と高く、VCや公的機関は知財支援を手掛けたくても、内部に支援できる知財の専門家がいらない。

支援機関の属性別にみた知的財産に関わる支援人材の状況

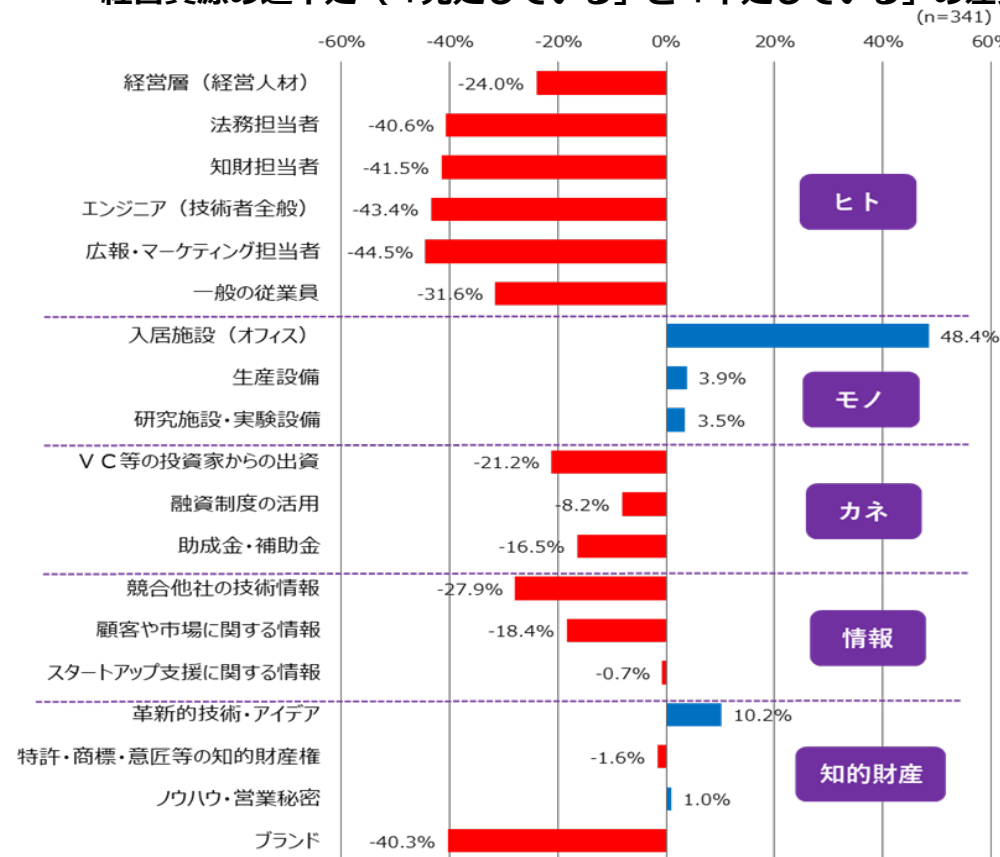


3. 調査の分析結果

3-7 不足している経営資源

- ◆ 圧倒的に足りない経営資源は「ヒト」に関するものに集中。経営層（経営人材）よりもエンジニアや広報・マーケティング担当者、そして知財や法務の担当者が不足。知的財産については「ブランド」が不足。

経営資源の過不足（「充足している」と「不足している」の差分）



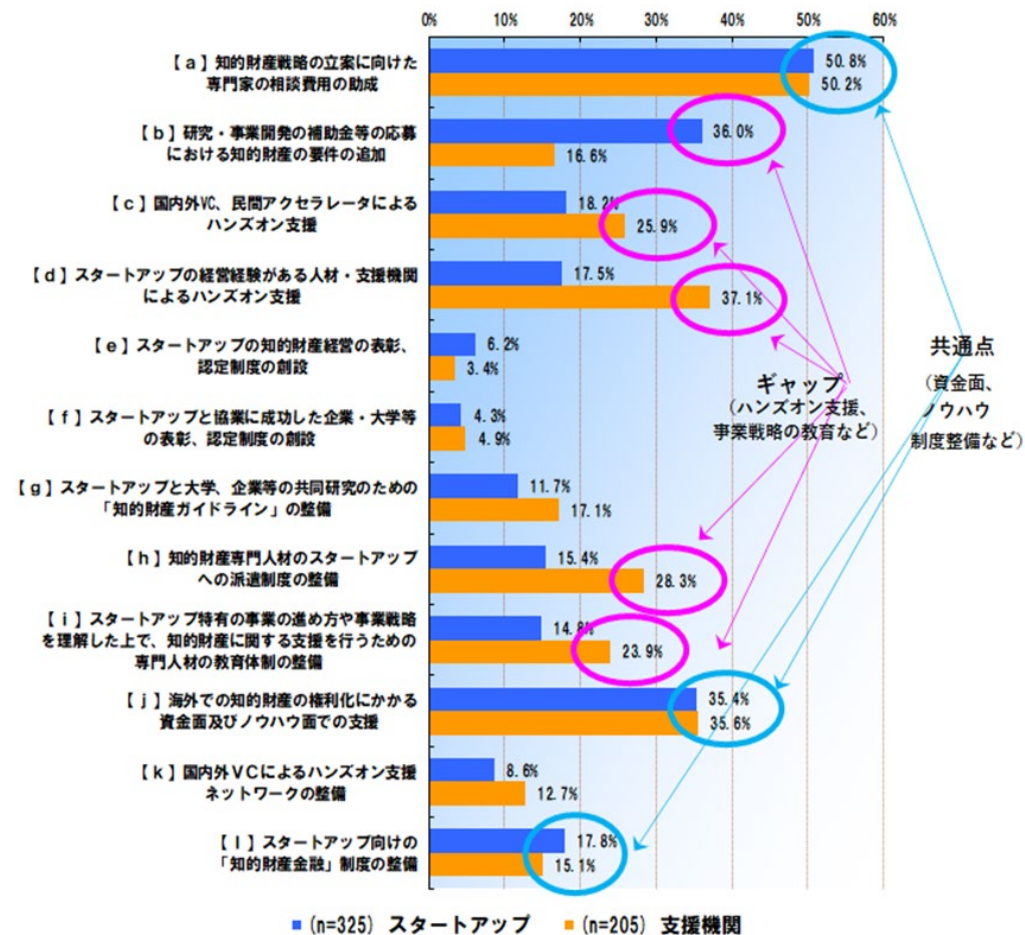
（注釈）アンケート調査では「充足している経営資源」、「不足している経営資源」について尋ねており、その差分を示したグラフ

3. 調査の分析結果

3-8 スタートアップ支援へのニーズ

- ◆ 知的財産に関する今後の支援策への関心として、スタートアップ、支援機関ともに「知財戦略の立案に向けた専門家の相談費用の助成」や「海外での知的財産の権利化にかかる資金面・ノウハウ面の支援」を挙げる企業・団体が最多。
- ◆ 一方、ハンズオン支援は支援機関側は重要と考えているのに対し、スタートアップ側の関心は低い。ハンズオンの期間やプログラム内容は様々であり、スタートアップ側にハンズオン支援の内容が正しく伝わっていない可能性も。また、知財の重要性への気づきが十分ではない可能性も。

公的支援機関による知的財産に関する今後の支援策



(注釈) スタートアップに対しては「関心の程度」を、支援機関に対しては「重要性の程度」を尋ねている

4. 知的財産支援にかかる基本的な考え方

○ 「知財戦略」の正しい解釈を伝える必要 <凡例：●>

ヒアリング調査の結果を踏まえると、「知財戦略」の解釈にばらつきがあり、特許出願することが知財戦略であると誤認されている可能性も浮上した。知財は競争優位な収益を得る仕組み（収益モデル）を構築するためのツールであり、そのためには、経営戦略と一体的に考えていくべきものである。ディープテック系のスタートアップであれば、本来、会社設立前から知財戦略を経営戦略に組み込んで考えるべきであり、起業家やスタートアップの経営者のみならず、支援機関に対しても知財戦略の正しい解釈を伝える必要がある。

○ より早い段階での知財支援が必要 <凡例：◆>

スタートアップの標準的な成長プロセスを踏まえ、本調査では「設立から3年以内」「4～7年」「8年～」といった時間軸での分析を多面的に行った結果、「設立から3年以内」の、より早い段階での知財支援の重要性が浮き彫りとなった。現在の特許庁の支援は設立間もないスタートアップが支援対象となっているが、会社設立前の段階からの支援も必要であり、民間が手掛けていないのであれば、なおさら国でやる意味があるとの指摘も委員会ではなされた。弁理士・弁護士といった専門家が少ない地方におけるスタートアップや起業家に対する支援も検討していく必要がある。

4. 知的財産支援にかかる基本的な考え方

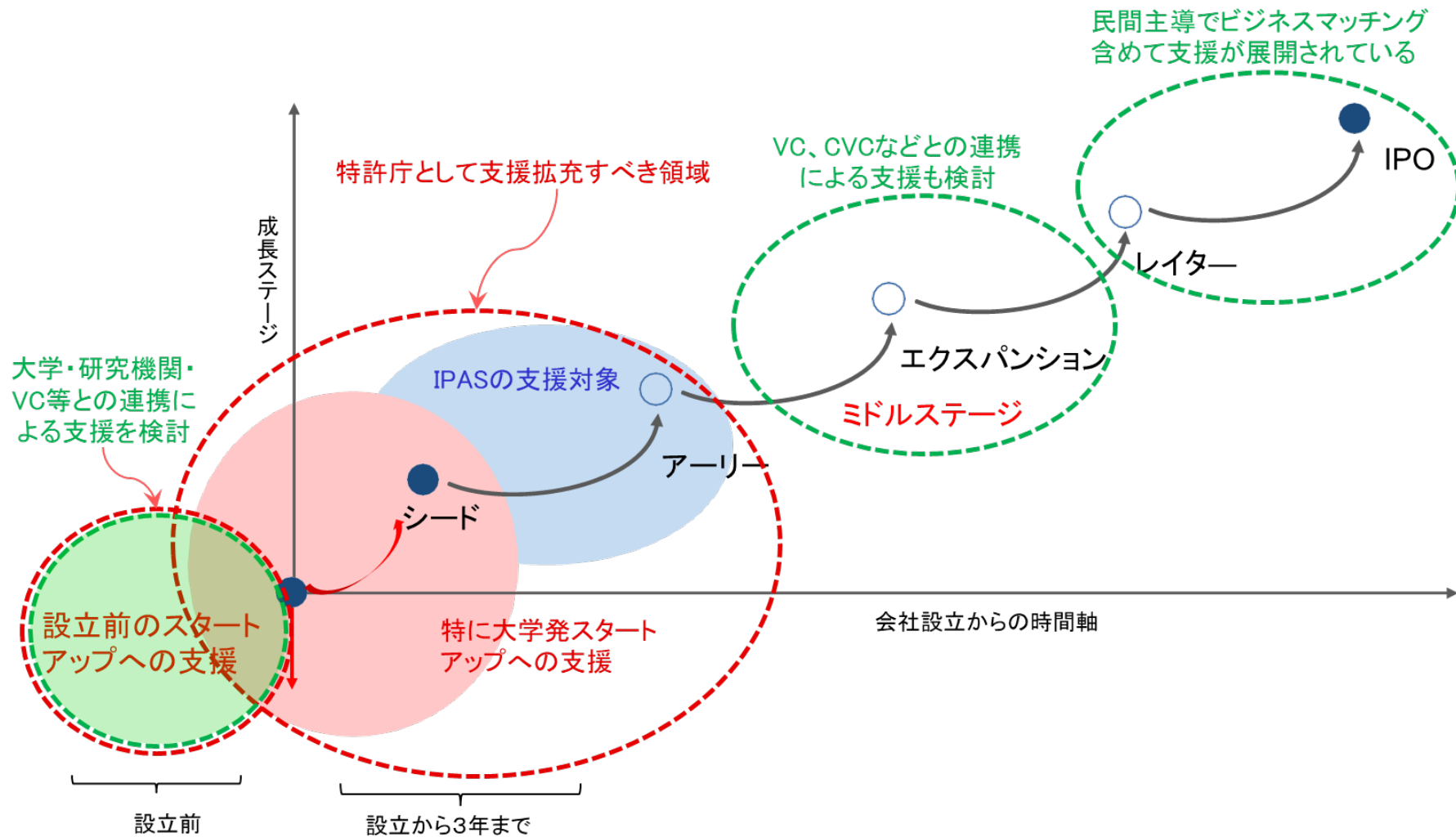
大学発スタートアップの知財支援の強化が必要 <凡例：■>

近年、我が国でも大学発スタートアップは増加しており、今後もディープテック系のスタートアップは大学から輩出されるとの期待がある。その一方で、国内ヒアリングでは、大学在籍中の発明をめぐり、大学との知財の取り扱いについて1年以上も交渉が続いていたたり、不利な条件を提示されて苦慮していたりする大学発スタートアップが少なくないことも判明した。また、大学で権利化した特許はビジネスの観点からの戦略性にかけるため、競争力のあるビジネスに結び付けられないケースなど、様々な課題も浮上した。より早い段階での知財支援の重要性が高まる中、大学発スタートアップへの知財支援をどう働きかけていくかが重要となっている。

スタートアップエコシステムのさらなる強化 <凡例：★>

海外事例をみると、スタートアップ支援のプラットフォームはスタートアップエコシステムであり、このエコシステムをいかにグローバルなものへと拡充していくかがポイントとなっている。IP BASEという知財に軸足を置いたプラットフォームは今回調査を実施した米国をはじめとする海外6カ国には存在せず、特徴的なスタートアップエコシステムであると評価できるため、この知財コミュニティポータルサイトを引き続き拡充していくことは極めて重要といえる。

4. 知的財産支援にかかる基本的な考え方



5. 知的財産支援にかかる施策展開のイメージ

<凡例>

- 知財戦略を正しく伝授するための取組
- ◆より早い段階での知財支援のための取組
- 大学発スタートアップ支援強化のための取組
- ★スタートアップエコシステムのさらなる強化
- ※その他の取組

ヒトへの手当

- IP BASEにおいて、大手企業の研究者やエンジニア、企業内弁理士などの登録を促し、スタートアップとの交流や接点を深め、スタートアップの人材確保の一助とする。（★、※）
- IPASにおいて、会社設立前の起業家にもメンタリングの機会を提供可能とする。（◆）

情報への手当

- IP BASEにおいて、国内各大学のアントレプレナー支援や産学連携窓口との連携を強化し、起業に関心のある大学生の登録を促す。（◆、■）
- 大学・研究機関やVCとの連携を強化し、設立前のスタートアップへの知財支援にかかる情報提供ルートの強化を図る。（●、◆、■、★）

企業ブランド向上への手当

- IP BASEにおいて、知財戦略に長けたスタートアップの取組紹介に加え、IPAS支援先企業の支援後の成功例を紹介する。（●、※）
- IP BASEにおいて、知財を重視した支援を行っているVCや、そのVCから投資を受けているスタートアップを紹介する。（●、※）

お問合せ

特許庁 総務部企画調査課 スタートアップ支援班

PA0940@jpo.go.jp



リサイクル適性 

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。