

特許庁

# 「スタートアップ等の課題解決のための プロボノチームに関する調査研究」 最終報告書（要約版）

2026年 3月27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）。

一般社団法人社会実装推進センター、株式会社スタートアップクラス、一般社団法人越境実験室



また、本事業期間中には、特許庁を通じ以下の企業よりプロボノ参加者への調査・分析ツールをご提供いただきました（順不同）。

リーガルテック株式会社、株式会社ユーザベース（Speeda）、VALUENEX株式会社

# 目次

Chapter 1

**事業概要**

Chapter 2

**プロボノ参加者向け  
コンテンツ**

Chapter 3

**プロボノ支援先企業向け  
コンテンツ**

Chapter 4

**参考資料  
(プロボノ運営ツール)**

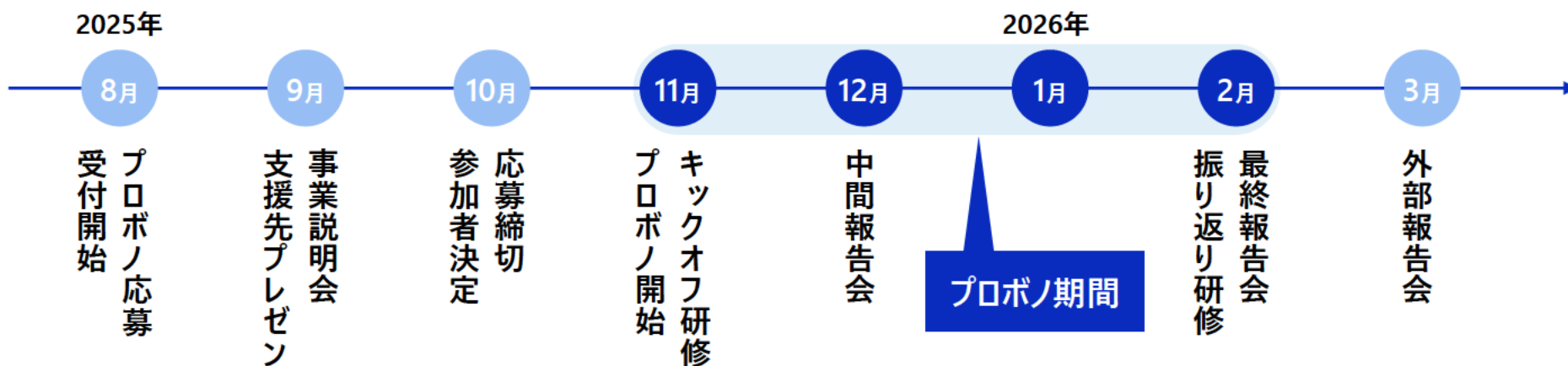
## 本調査の概要

今年度は、プロボノを起点としたナレッジの流動化という目的は継続しつつ、プロボノの支援先として、若手後継者による新規事業に取り組むアトツギベンチャーも対象に加えました。



# 本調査のスケジュール

2025年8月よりプロボノ応募受付を開始し、11月～2026年2月の期間でプロボノプロジェクトを実施しました。



事業説明会の模様



アーカイブ動画：Youtube「JPO Channel」  
<https://youtu.be/t7KVYR0aGyU?si=83bickTqgszxlFV5>

最終報告会（成果共有会）の模様



開催レポート：特許庁ウェブサイト  
[https://www.jpo.go.jp/support/general/probono/report-seika\\_2025.html](https://www.jpo.go.jp/support/general/probono/report-seika_2025.html)

## 本調査の実施事項

昨年度の実施結果を踏まえ、調査・実証双方で内容をアップデートしました。

### 調査・委員会 運営

- 今年度は、本事業の将来的な社会実装に向けた道筋の検討を主要アジェンダに設定しました。
- 現時点までの類似取組状況や問題意識について、民間事業者の方々からご紹介・ご意見いただきました。

### 参加者向け 研修企画

- 今年度は、プロボノプロジェクトの垂直立ち上げに資する、対面を主としたキックオフ研修と、アルムナイを交えた懇親会を実施しました。
- プロジェクト終了時点では、活動の振り返りと、参加者間のネットワーキングに資するオンラインワークショップを実施しました。

### プロジェクト 伴走支援

- 今年度は、極力対面での初回ミーティングを推奨するとともに、日々のコミュニケーションを円滑化させる環境を整備しました。
- プロジェクト進行に有益なフォーマットを整備し、事務局によるファシリテーションや参加者による自動化ステップの標準化を試みました。

# 調査・委員会運営

本事業のアップデートと、今後の社会実装方針策定の双方を目的に、デスクトップ・ヒアリング調査、委員会（計4回）の運営を実施しました。

## 調査・委員会での実施事項

### プロジェクトの円滑な運営に資する情報収集

- 集客・マッチング・伴走支援において工夫すべき点について、類似事例や過年度事業からの示唆も踏まえて検討を行いました。

### プロジェクト進捗を踏まえた事業効果の整理

- 中間報告会・最終報告会には委員も同席いただき、参加者や支援先企業の声を踏まえた本事業の意義や成功の要諦について検討を行いました。

### 本事業の社会実装に向けた方針の検討

- 本事業の輪を広げ、より多くの企業・人材に価値を届けられるような仕組みづくりや活動スキームについて検討を行いました。

## 委員会の構成員（所属・役職は2025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
委員	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
	原田 未来	一般社団法人越境イニシアチブ 代表
	田中 みどり	パーソルイノベーション株式会社 lotsful 代表
	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 プリンシパルプロフェッショナル

## 参加者向け研修企画

参加者に対し、開始前では、プロジェクトの垂直立ち上げに資する準備を、終了後では、学びの言語化と、次なるアクションの具体化を目的とした、計8時間の研修プログラムを企画・実施しました。

実施時期	研修タイトル	時間	登壇者/モデレータ	概要
プロジェクト 開始前 (11月上旬)	ワークショップ① チームビルディング研修	120分	事務局	<ul style="list-style-type: none"> <li>チームの垣根を越えて、参加者間の相互理解を深める参加型研修</li> </ul>
	トークセッション① 「越境先を学ぶ」	60分	越境イニシアチブ 原田未来様 G-Net 南田修司様 2024年度プロボノ参加者	<ul style="list-style-type: none"> <li>「越境」についての理解を深め、今後直面するギャップや苦勞を乗り越えるための心構えを学ぶ座学研修</li> </ul>
	トークセッション② 「プロボノの意義を学ぶ」	60分	パーソライノベーション lotsful 田中みどり様 アデコ 吉水文哲様 ピクシーダストテクノロジーズ 木本大介様	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロボノを今後のキャリアにどう活かすかを具体的にイメージすることで、活動のモチベーションを高める座学研修</li> </ul>
	ワークショップ② プロジェクトマネジメント研修	120分	事務局	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロボノプロジェクトにおいて頻出する場면을題材とした、チームで成果を最大化させるためのロールプレイング型研修</li> </ul>
プロジェクト 終了後 (2月中旬)	振り返り研修	120分	事務局	<ul style="list-style-type: none"> <li>3か月間の学びや気づきを振り返るとともに、次なるアクションについて参加者間でシェアしあうワークショップ</li> <li>後半には、チームメンバー同士での相互フィードバックも実施</li> </ul>

# プロジェクト伴走支援

特にプロジェクトの円滑な立ち上げに向けた課題の解決に資する伴走支援を実施しました。

## プロボノナレッジの伝達

- ✓ 過年度事業での示唆を踏まえ、支援先企業にはプロボノが取り組む事業課題メニューを、参加者には最終アウトプットを例示しました。

参考資料 昨年度報告書：P16「プロボノによる知財関連の支援メニュー例」

## コミュニケーションの円滑化支援

- ✓ 初期の日程調整に加え、キックオフミーティングでは、中間報告会までの進め方をファシリテートしました。
- ✓ その後も、必要に応じ会議運営やフィードバックを行いました。

参考資料 今年度報告書参考資料：①初回伴走の進め方

## 活動マイルストーンの設定支援

- ✓ 目標設定を行うための様式や、中間・最終報告会での発表フォーマットをご準備しました。
- ✓ 最終ミーティングでは、目標到達状況の確認を行いました。

参考資料 今年度報告書参考資料：②目標設定シート、③中間報告フォーマット、④最終報告フォーマット

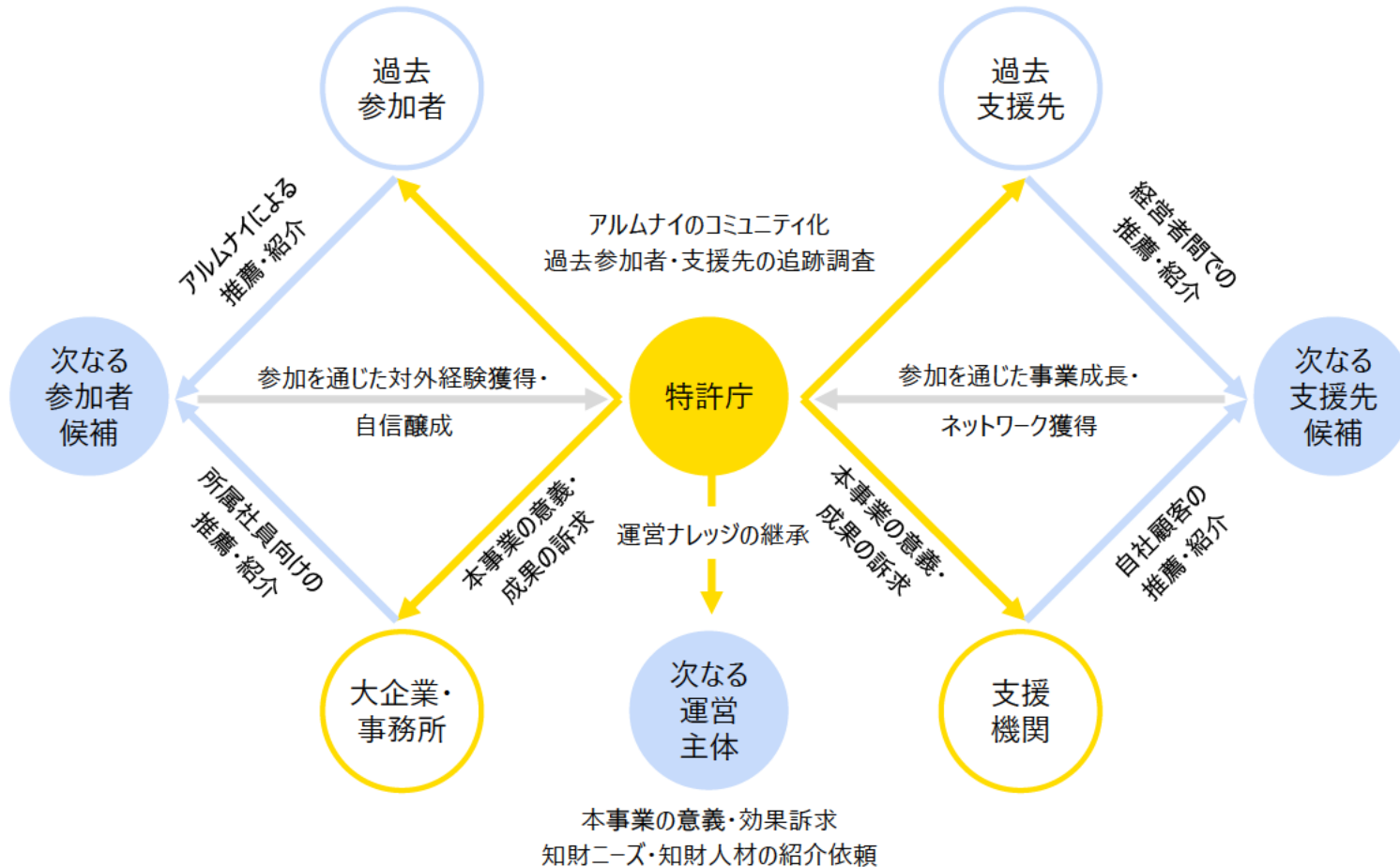
## 日々の悩み・課題感ヒアリング

- ✓ チャットツールや、定例ミーティング後のプロボノ参加者との個別面談の時間を通じ、要注意サインの事前把握に努めました。

参考資料 昨年度報告書：P11「要注意サイン」

# 本事業の将来像

今後は、過年度のプロボノ参加者、支援先企業との関係性を継続しつつ、特許庁以外の担い手候補に対して本事業の運営ナレッジを伝達することで、次なる参加希望者・支援希望者を増やしながら、本事業の輪が拡大していく姿を目指します。



特許庁

「スタートアップ等の課題解決のための

プロボノチームに関する調査研究」

最終報告書（要約版、プロボノ参加者向け）

2026年 3月27日

株式会社 野村総合研究所

# 目次

Chapter 1

事業概要

Chapter 2

プロボノ参加者向け  
コンテンツ

Chapter 3

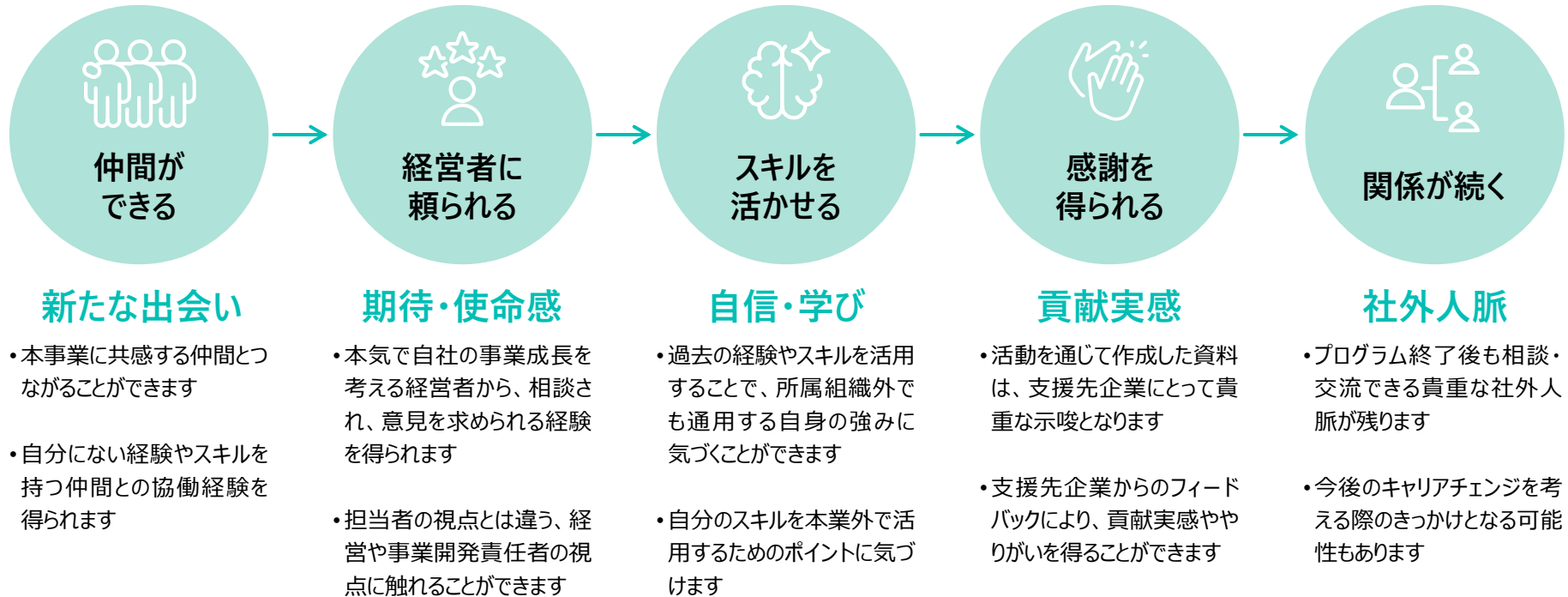
プロボノ支援先企業向け  
コンテンツ

Chapter 4

参考資料  
(プロボノ運営ツール)

# 本事業に参加して得られるものとは？

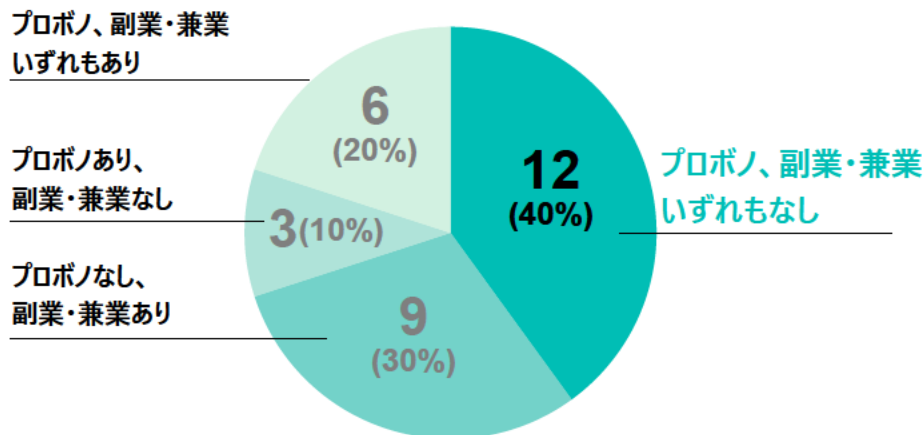
参加者からは、社外ネットワークの拡大や、自身のスキル・マインド双方への恩恵が挙げられています。



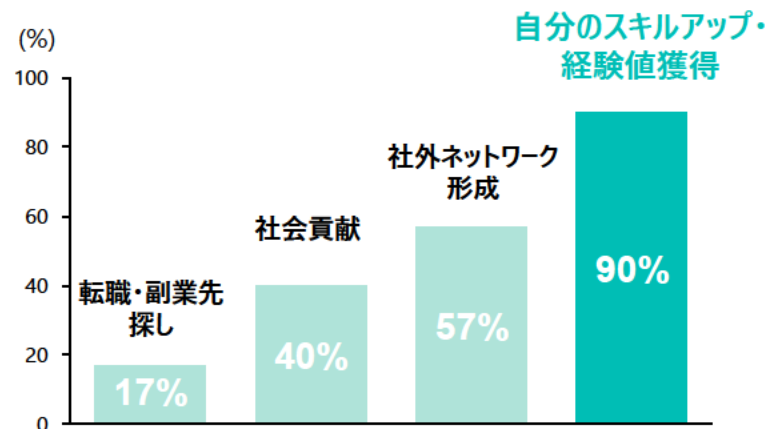
# どんな方がプロボノに参加しているのか？

プロボノや副業・兼業の経験がない方、また直近でのキャリアチェンジを検討されていない方にもご参加いただきました。

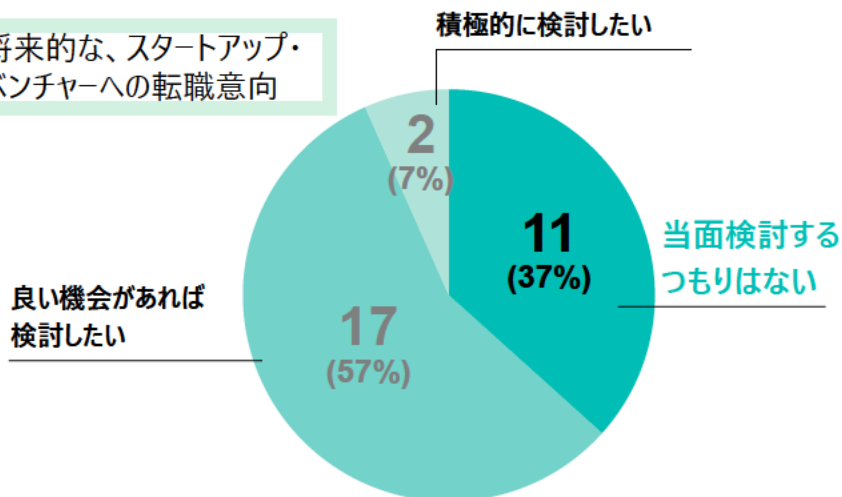
参加者のプロボノ、副業・兼業経験



本プログラムへの参加動機 (複数回答)



参加者の将来的な、スタートアップ・アトツギベンチャーへの転職意向



参加者の多くは、スキルアップ・経験値獲得を目的とされていました。

# プロボノチームで何に取り組んだのか？

月10~20時間を目安に、異なる専門性を有するプロボノ参加者と連携しながら、複数の事業課題に取り組んでいただきました。

支援先企業		参加者の本業でのご所属・担当			主に取り組んだ事業課題							
類型	No.	知財系	法務系	その他	ビジネス モデル 整理	有望 市場 探索	周辺 特許 調査	出願 戦略 策定	アイ アンス先 探索	契約 プロセス 支援	ブランド 戦略 策定	営業 資料 作成
スタート アップ	1	特許事務所 弁理士	事業会社 知財担当	法律事務所 弁護士			★	★		★		
	2	事業会社 弁理士	法律事務所 弁護士	法律事務所 弁護士		★	★			★		
	3	事業会社 弁理士	事業会社 知財担当	事業会社 弁護士			★			★	★	
	4	事業会社 弁理士	事業会社 知財担当	法律事務所 弁護士				★		★		
	5	特許事務所 弁理士	事業会社 知財担当	事業会社 知財・法務・広報			★	★				
アトツギ ベンチャー	6	事業会社 知財担当	フリーランス バックオフィス全般	事業会社 経営企画	★		★	★				
	7	事業会社 弁護士	事業会社 コンサルタント	大学・研究機関 中小企業診断士	★			★		★		
	8	事業会社 知財担当	事業会社 弁護士	法律事務所 弁護士	★					★		
	9	事業会社 弁理士	事業会社 知財担当	事業会社 広報	★	★					★	
	10	大学・研究機関 知財担当	事業会社 商品企画	事業会社 研究開発		★			★			★

## プロボノ参加者の事例（知財担当の方）

知財専門性を活用し、支援先企業の知財部門担当者のように関与いただく事例が多く見られました。

**Q1** 3か月間で何に取り組みましたか？ **Q2** 3か月間でわくわくしたことは？ **Q3** 3か月間での気づきは？

### 知財担当①



#### 【参加動機】

- 自分のスキルアップ・経験値獲得

**A1** 出願戦略策定（補強出願案・クレームセットの検討、明細書記載・出願手続きのアドバイス）

**A2** 自分の提案を受け入れてくれて短期間で出願を完了できたこと。時間はかかったが、楽しんでやっていたので苦勞と感じなかった

**A3** スタートアップ支援は、新規事業立ち上げ時の知財対応に類似しているため、本業での経験を活かし、自分でもスタートアップ支援ができると実感した

#### 活動を 終えて ひとこと

スタートアップが自社のシーズを活かしきれていないケースはもっとあると思われるため、本事業のような機会がもっと増えていくと、支援先企業にとっても目に見える成果が出てくると思う。

### 知財担当②



#### 【参加動機】

- 自分のスキルアップ・経験値獲得
- 転職・副業先探し

**A1** 特許情報を用いたアライアンス先探索、関連性の高い他社特許の調査・リスト化

**A2** キックオフミーティングで支援先から製品を見せてもらい、熱い想いを伺ったこと

**A3** 知財を軸としたスキルセットや経験値は、場所を変えても活かせる汎用的なスキルであること、また業種や職種を超えた多様なメンバーとチームを作ること、成果の質が上がること

#### 活動を 終えて ひとこと

職種や業界も異なる多様なメンバーが集まれば、1+1=2を超える仕事ができることに気づいた。今後も社内外問わず、チームで取り組む支援活動の機会を見つけて取り組みたい。

## プロボノ参加者の事例（法務担当の方）

知財人材ともワークしながら、契約書案の作成支援を行う事例も見られました。

**Q1** 3か月間で何に取り組みましたか？ **Q2** 3か月間でわくわくしたことは？ **Q3** 3か月間での気づきは？

### 法務担当①



#### 【参加動機】

- 社会貢献
- 社外ネットワーク形成
- 自分のスキルアップ・経験値獲得

**A1** 支援先企業の新規ビジネスモデルを踏まえた、今後活用する契約書案の作成

**A2** 実際に支援先の製品を目にしたり、経営者が語る業界や事業の未来像を耳にしたときにわくわくした

**A3** 3か月間で初対面からチームアップしていく過程では、自己開示の仕方や明るい雰囲気作りといったソフトスキルが重要であること

活動を  
終えて  
ひとこと

アトツギ問題の1つのソリューションとして、ぜひ本事業を継続していただきたいと思います。  
子育てなどでオフラインが難しい人にも優しい企画と感じました。

### 法務担当②



#### 【参加動機】

- 社外ネットワーク形成
- 自分のスキルアップ・経験値獲得

**A1** 知的財産関係の契約書のレビューと、ビジネスモデルを踏まえた契約書案の作成

**A2** 他メンバーが取り組んでいた、事業会社における出願戦略の策定・出願プロセスを間近で見ることができ、興味深かった

**A3** 十分な人的リソースがないため、法務を兼任している担当者とのやり取りにおいて、必要な情報を引き出すためのノウハウが得られた

活動を  
終えて  
ひとこと

キックオフ研修で他の支援者との対面でのコミュニケーションが取れたことで、その後のWEBやSlack等でのコミュニケーションが円滑にできたと思います。

## プロボノ参加者の事例（その他業務担当の方）

知財人材ともワークしながら、支援先企業の独自性や強みを踏まえ、事業や広報の計画を提案される事例も見られました。

**Q1** 3か月間で何に取り組みましたか？ **Q2** 3か月間でわくわくしたことは？ **Q3** 3か月間での気づきは？

### 広報担当



#### 【参加動機】

- 自分のスキルアップ・経験値獲得

**A1** PR戦略・ブランディング方針策定支援とプレスリリース作成支援

**A2** 支援先に直接伺った際、とても刺激を受けた。また、合間合間に支援先やメンバーのプライベートな一面が垣間見えたことが、より楽しめるきっかけになった

**A3** 異業種で活かせる/不足しているスキルやノウハウを可視化できた。また、利害関係がない期間限定だからこそ、メンバーから見える自分の強みを知れた

#### 活動を 終えて ひとこと

限られた時間やリソースの中で、どうコミットするか・何ができるかという点は常に考えさせられました。期間中、想像以上に楽しく対応している自分に気づけたのも発見でした。

### 事業開発担当



#### 【参加動機】

- 培った知識とスキルが取組に役立つか挑戦するため

**A1** 技術特徴を踏まえた調査方針の設計と、調査結果を踏まえた連携提案書の作成、連携打診、連携提案立ち合い

**A2** 打合せのたびに支援内容の進展があり、前に進んでいる感覚が毎回あったことや、チームとしての活気を感じながら進められたこと

**A3** 異業界の方がチームを組むことによって多様な意見が生まれること。また、ミーティングの際には、アウトプットを毎回提示することで、より具体的な議論ができることにも気づいた

#### 活動を 終えて ひとこと

作成した成果物に対して支援先企業が喜んでいただくことが印象的でした。特許庁の取組でありながらも、特許に関するスキルがマストでなくても十分通用する点がよかったです。

## 本事業参加者の声

多くの参加者から、本事業ならではの気づき・学びがあったとの声が寄せられていました。

自身のスキルのうち、異業種で活かせるもの、不足しているものを可視化できた

本業でのこれまでの知識・経験を活かしたスタートアップ支援ができると実感できた

90%

プログラムが  
キャリアを考える上で  
役立った

「強くそう思う」「ややそう思う」の割合

現地を訪問したことで、直接経営者の熱意に触れ、また現場・製品への理解も深まった

異なる専門性を有する、他のメンバーのよい仕事を間近で見ることができた

4.5 / 5 点

プログラムの  
満足度

5段階評価、回答者平均

普段の業務では絶対に経験できないことばかりで、参加してよかった

知財の知識・経験を外で生かす有意義な場であると思う

43.3

周囲への本事業の  
推奨度 (NPS)

NPS (ネットプロモータースコア) について  
NPSは業界によって数値にばらつきがあるが、  
0~30が一般的な水準、30以上が良好、  
50以上は世界の業界トップクラスとされる

## プロボノ成功のためには

プロボノチームでのプロジェクトは、「批評家集団」や「様子見集団」では進捗せず、成果も学びも得られません。本事業では、プロジェクトを動かすアクションができる方を歓迎します。

### プロボノを円滑に行うためのグッドアクション（プロボノ参加者向け）

#### 口頭ではなく 資料で議論

- 所属の違う多様な関係者が集う場では、内容の理解度もイメージもばらばらです。
- 粗くても文章や図表で示すことで、関係者内での共通認識が簡単に得られます。

#### メンバー間で密に コミュニケーション

- 得意なこと・苦手なことは、メンバー同士で異なるため、お互いの特徴を知っておくことが重要です。
- 短時間でも、メンバーだけでのミーティングを設けることで、理解がすり合い、また新たな気づきを得られます。

#### 次、いつ？何する？を 明確化

- チーム内での役割分担が進むと、お互いの進捗が見えにくくなりがちです。
- ミーティングの目的と、それまでにすべきことが常に整理されていると、関係者内で意味ある議論が行えます。

#### 提案しながら ヒアリング

- 初期のインプットをすることは重要ですが、支援先企業でもわからない、気づいていない論点もあります。
- 間違っていたとしても、あえて仮説をぶつけてみることで、その反応から次のアクションが具体的になります。

#### ポジティブな 反応・フィードバック

- 短期間であるほど、自分のミッションに追われ、支援先企業や他のメンバーへの配慮が薄くなりがちです。
- 「おもしろい！」「がんばりましょう！」「いいですね！」といった声掛けがあると、雰囲気明るくなります。

特許庁

「スタートアップ等の課題解決のための

プロボノチームに関する調査研究」

最終報告書（要約版、支援先企業向け）

2026年 3月27日

株式会社 野村総合研究所

# 目次

Chapter 1

**事業概要**

Chapter 2

**プロボノ参加者向け  
コンテンツ**

Chapter 3

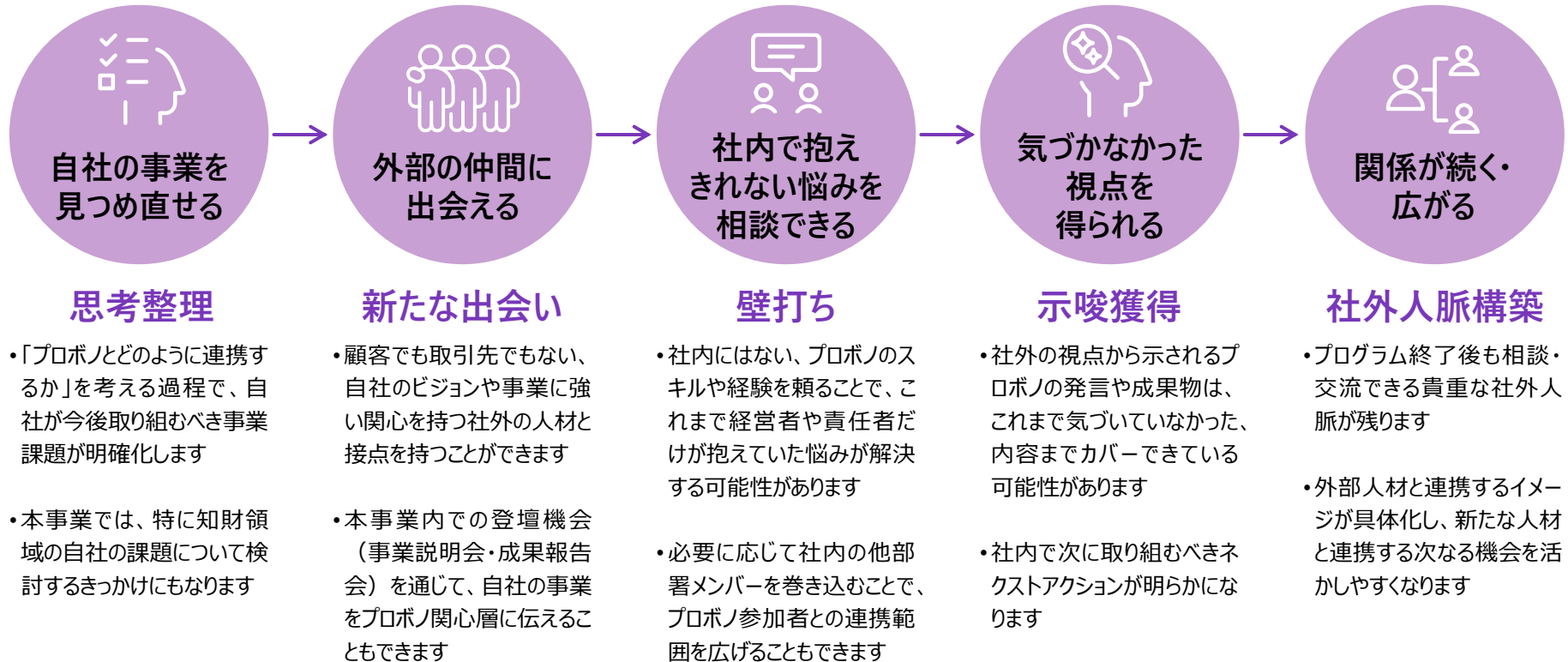
**プロボノ支援先企業向け  
コンテンツ**

Chapter 4

**参考資料  
(プロボノ運営ツール)**

# 本事業に参加して得られるものとは？

プロボノによる支援を受けたスタートアップ・アトツギベンチャーからは、社外ネットワークの拡大や、事業成長に向けた気づき、業務進捗を得られたとの声が挙がっています。



# プロボノに何を依頼するとよいのか？

過年度事業にてとりまとめた「プロボノによる知財関連の支援メニュー例」に加え、事業課題検討の前提として、ビジネスモデルに関する共通認識をプロボノ参加者とすり合わせておくことも重要です。

	支援メニュー例	概要	必要メンバー	アウトプット例
0	ビジネスモデル整理	<ul style="list-style-type: none"> <li>現在の/将来の商流・ステークホルダー・スキームを可視化し、共通認識を得る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>全員</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>–（以下アウトプットに包含）</li> </ul>
1	有望市場探索	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弁理士・知財部員</li> <li>マーケター</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>用途アイデアを一覧化した資料</li> <li>有望市場（1~2領域）の概要をまとめた資料</li> </ul>
2	周辺特許調査	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弁理士・知財部員</li> <li>マーケター</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>競合候補先リスト</li> <li>競合企業の出願状況リスト</li> </ul>
3	出願戦略策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弁理士・知財部員</li> <li>事業領域に詳しい人材</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>出願・取得済特許のレビュー結果</li> <li>今後の出願に向けたToDoリスト</li> </ul>
4	アライアンス先探索	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弁理士・知財部員</li> <li>事業領域に詳しい人材</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アライアンス候補先リスト</li> <li>候補先抽出に用いた特許・ビジネスデータ</li> </ul>
5	契約プロセス支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弁理士・知財部員</li> <li>弁護士・法務部員</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>レビュー済の契約書（ひな型含む）</li> </ul>
6	ブランド戦略策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弁理士・知財部員</li> <li>広報部員・デザイナー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ウェブ・アプリサービスデザイン案</li> <li>企業プレスリリース案</li> </ul>
7	営業資料作成	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>弁理士・知財部員</li> <li>デザイナー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ピッチデッキ</li> <li>ウェブサイト・資料デザインフォーマット</li> </ul>

## 支援事例①：支援先の事業課題に即したオーダーメイドの成果を提示

事業の0→1策定において、プロボノ参加者が自らの経験・専門性を発揮し、「使えるアウトプット」を提示しました。

### 背景・事業課題

- 新規事業戦略の策定
- 新規事業戦略を踏まえた知財・契約・協業検討方針の策定
- 必要な情報・ノウハウの整理

開始前のプロボノへの期待度：2（5段階）

### 得られた成果

- 知財観点からの事業リスク分析
- 事業推進における要点整理・アクションプラン策定
- 事業フェーズ毎に必要な契約書案および活用ガイドブックの作成

成果物の有益度：5  
(5段階)

プロジェクト満足度：4  
(5段階)

1か月目

- 初回は支援先企業を訪問。技術概要及び事業検討の背景について、支援先企業からレクチャーを受ける
- 参加者より、目指すビジネスモデルを資料化し認識合わせ

2か月目

- 事務局の伴走支援を離れ、プロボノ参加者で毎回のミーティングアジェンダ設定・進行を主導
- メンバーの専門性を踏まえ、最終成果物からバックキャストし作業分担を決定

3か月目

- 成果物案を作成し、支援先企業からのフィードバックを受けて内容を更新する形で最終化
- 最終ミーティングでは、成果物の位置づけと使い方を改めて確認

アウトプット：最終報告書、知財戦略ハンドブック、契約交渉プレイブック、投資検討ハンドブック

## 支援事例②：プロボノ起点で新技術の提案先を発掘・開拓

異なる専門性を掛け合わせたアプローチにより、協業先の選定からコンタクトまでをプロボノ参加者が期間内で推進しました。

### 背景・事業課題

- 支援先の有する技術シーズに関する周辺特許調査・競合動向調査
- 連携候補先の抽出と提案資料の作成

開始前のプロボノへの期待度：2（5段階）

### 得られた成果

- 業務に大いに活用可能な、顧客候補への「製品提案書」
- 顧客選定段階でのディスカッションを通じて得られた知見
- プロボノメンバーから大企業の流儀や経験

成果物の有益度：5  
(5段階)

プロジェクト満足度：5  
(5段階)

1か月目

- 初回は支援先企業を訪問。支援先技術特徴をインプット
- 開始から3週間程度で、期間内で取り組む事業課題および到達目標について合意

2か月目

- 特許分析・市場調査双方の観点から用途探索を開始
- 用途探索結果を踏まえ、有望な市場については連携候補先の抽出を開始

3か月目

- 特許分析・市場調査の結果も活用しながら、連携先候補への提案資料を汎用的な形式で作成
- 作成した提案資料を用い、当該企業にコンタクト

アウトプット：関連性の高い他社特許の詳細リスト、技術シーズの特徴を踏まえた新規用途と連携先候補リスト、連携先候補への提案資料

## 支援事例③：プロボノ終了後も見据えた知財のネクストアクションを描出

知財人材3名が連携することで、立ち上げ直後からプロボノメンバーによる自立的なプロジェクト運営がなされました。

### 背景・事業課題

- 支援先企業に関する周辺特許調査
- 調査結果を踏まえた出願戦略の策定
- プロボノ終了後の知財検討に関する助言

開始前のプロボノへの期待度：3（5段階）

### 得られた成果

- 自社の知財における立ち位置および社内での知財戦略の方向性が明確になった

成果物の有益度：4  
（5段階）

プロジェクト満足度：4  
（5段階）

1か月目

- 初回は対面で実施し、2回目のミーティング以降からプロボノメンバーのみでPJT運営を実施
- プロボノメンバー内で密にミーティングを行い、出願戦略の仮説作成に早々に着手

2か月目

- 周辺特許調査の報告を行いつつ、プロボノメンバーから出願戦略仮説を提示し、支援先企業からフィードバックを受ける
- 優先的に分析を行うべき領域について、特許分析を深掘り

3か月目

- 最終ミーティングでは、プロボノが離れた後の知財検討のToDo、推奨アクションを提案

アウトプット：周辺特許調査結果、出願戦略提案資料、今後の知財検討に関するアドバイスレポート

## 支援先企業の声

支援先企業からは、期待を大きく超える成果を得られ、多くの気づきを得られたとの声が寄せられていました。

知財観点のみでの事業推進は困難と予想していたが、知財バックグラウンドと他の専門性が上手く噛み合うことで、想像以上の成果に繋がった

知財戦略やブランド戦略に対し、これまでになかった視点からの提案を得られた

10  
10 社

知財人材関与が  
有意義だった

5段階評価にて、4または5を選択した企業の割合

専門業務の一部を外部委託することで、実際に事業を進捗させられるという実感を得られた

自社の武器にしきれていない部分があるため、継続的な伴走が必要と感じる

4.6  
5 点

プログラムの  
満足度

5段階評価、回答者平均

短期間でここまでの取り組みになるとは想定しておらず、良い意味で期待を超えた

開始当初は運営や依頼範囲のイメージが不明確だったが、結果として思いもよらない成果を得られ、ポジティブなギャップを感じた

70.0

周囲への本事業の  
推奨度 (NPS)

NPS (ネットプロモータースコア) について  
NPSは業界によって数値にばらつきがあるが、  
0~30が一般的な水準、30以上が良好、  
50以上は世界の業界トップクラスとされる

## プロボノ成功のためには

短期間でプロボノ参加者との連携を効果的に行うためには、自社の思いや要望を明確に、頻度高く伝え続けることが重要です。

### プロボノを円滑に行うためのグッドアクション（プロボノ支援先企業向け）

#### 自社の理念・思いを 熱く・詳しく

- プロボノ参加者の多くは、支援先企業の歴史やミッション・ビジョン・バリューを非常に注目しています。
- プロジェクト初期から、事業への思いを共有いただくと、参加者の事業理解も進みます。

#### 頻度高く・密な コミュニケーション

- 初回ミーティングは対面で開催したり、懇親会を企画したりすると、参加者との距離が一気に縮まります。
- ミーティング機会を定期的実施することで、プロボノ支援進捗の確認・軌道修正もしやすくなります。

#### まずはビジネスモデルの 認識合わせから

- 事業の目指す姿や、その過程で登場するステークホルダー、規制、業界慣習等については、プロボノ参加者と早期に認識合わせを行うことで、プロボノ期間内での目標設定がスムーズになります。

#### 遠慮せず、まずは相談

- 初対面だから、無償だから、と遠慮せず、やりたいこと、協力してほしいことを明確に伝えると、プロボノ参加者側からも要望に沿った提案をしやすくなります。

#### プロボノ期間終了後も 見据えた検討

- プロジェクト終盤では、終了後成果物が社内で十分活用できるよう、プロボノ参加者と継続的に関係構築する、プロボノ参加者の検討を適切に社内で引き継ぐ等、体制面での検討も重要です。

# 目次

Chapter 1

**事業概要**

Chapter 2

**プロボノ参加者向け  
コンテンツ**

Chapter 3

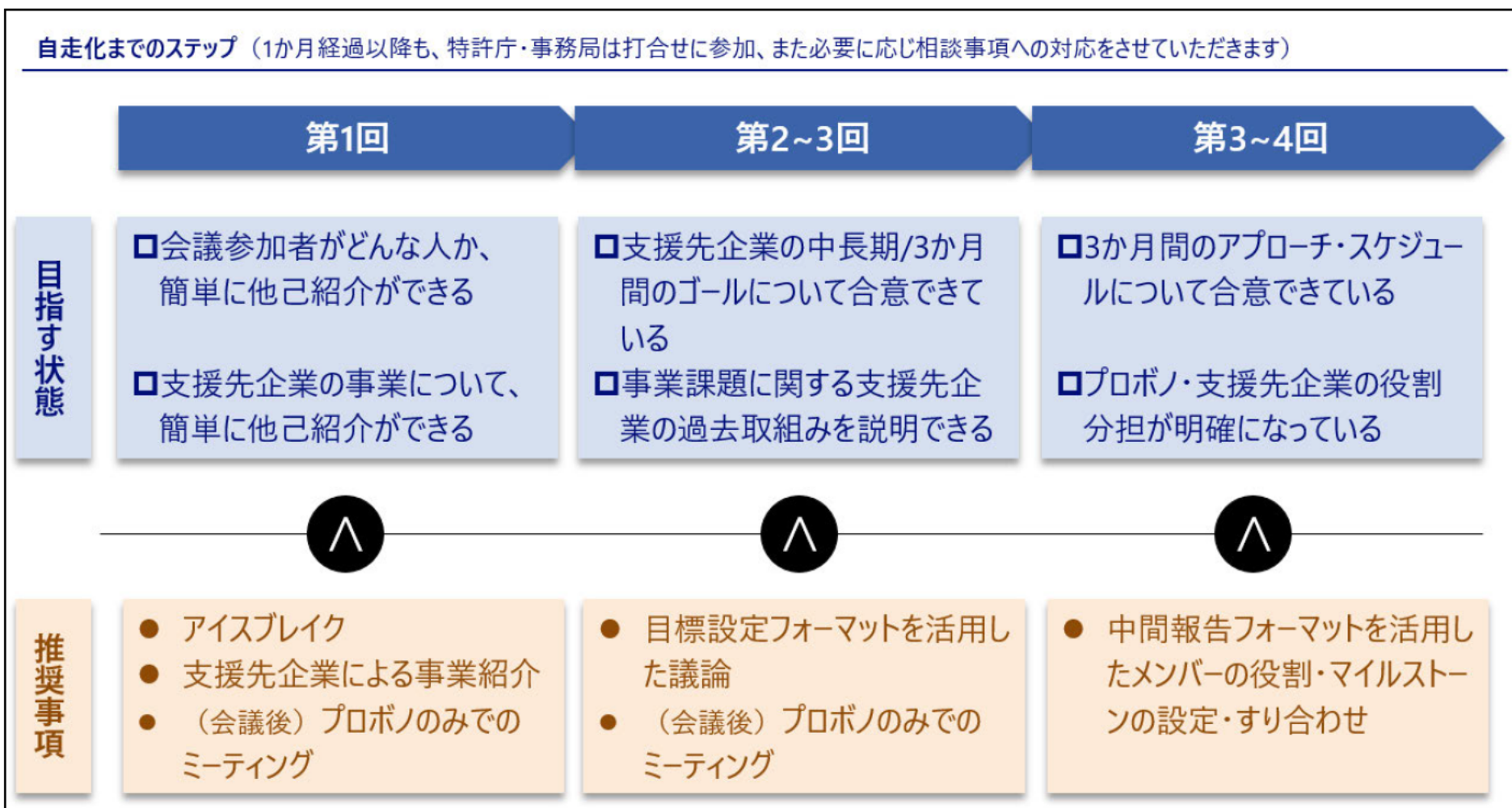
**プロボノ支援先企業向け  
コンテンツ**

Chapter 4

**参考資料  
(プロボノ運営ツール)**

## ①初回伴走の進め方

初期段階の事務局による伴走は全チーム共通して実施し、開始後1か月程度での自走化を支援しました。



## ② 目標設定シート

プロボノ参加者には、プロボノプロジェクトを通じた目標設定を行っていただき、中間報告会までに支援先企業と合意いただきました。

事業課題	3か月後の現実的な目標	3か月後の野心的な目標	プロボノ終了から●年後の目標
...			
...	<b>別途ご案内した目標設定シートを 記入の上、統合ください (中間報告時の補助資料となります)</b>		
...			

### ③ 中間報告フォーマット

中間報告会では、発表フォーマットを事前案内し、フォーマットに基づきプロボノ参加者から発表いただきました。

支援先		株式会社●●		事業課題	自社技術の用途探索とアライアンス先選定
お名前／得意なこと		3か月間のミッション		直近のマイルストーン	
▲▲／IPランドスケープ		知財分析～有望マーケット抽出		12月中旬に初期アウトプットを支援先に提示し議論開始	
■■／営業企画		業界マップ作成、アライアンス先の優先順位づけ		11月中旬に業界マップ作成終了	
◆◆／法務		契約書レビュー・アライアンス交渉支援		12月中旬に契約書レビューを終了し、交渉支援準備開始	
<h2>報告フォーマット記入例</h2> <p>中間報告会時点での活動状況</p> <p><b>(中間報告では本資料に基づいて発表いただきます)</b></p>					
1	チーム運営の工夫点	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 支援先企業とのミーティング前には、メンバー3名だけで事前にアジェンダを確認する時間をとっている。</li> <li>❖ 支援先に関するニュース記事をシェアし合っている。</li> </ul>			
2	現時点までの学び・気づき	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 業界特有の事情や制約があるため、自らのこれまでの経験を単純に横展開することは難しい。</li> <li>❖ チームの他のメンバーから、自らにはないスキルを学ぶことができている。</li> </ul>			
3	現時点までの課題・難しさ・悩み	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 限られたミーティング時間で、支援先企業の事業課題の深掘りをスムーズに行うことが難しい。うまくヒアリングできるようになりたい。</li> <li>❖ プロボノメンバー内だけの打合せも定期的に行い、役割分担や進捗を確認したいが、日程調整に毎回難航している。</li> </ul>			

## ④最終報告フォーマット

最終報告会でも、発表フォーマットを事前案内し、プロボノ参加者から発表いただきました。

<b>支援先</b>		〇〇株式会社	<b>3か月間の Output</b>	支援先企業向けに作成し提示した資料・成果物等を挙げてください
<b>MTG 回数</b>	支援先企業と プロボノだけで	事務局にて記入 3回程度		
<b>事業課題</b>		<b>3か月間に取り組んだこと</b>		<b>達成度</b>
契約書案レビュー 目標設定シートに 有望な事業課題を 記載の事業課題を 記入ください 知財戦略策定		ビジネスモデルを踏まえた各条項への助言 企業データベースを用いた市場・競合動向調査 支援先技術の把握、周辺特許分析		現実的な目標は達成 目標設定シートでの 到達段階を 記入ください 野心的な目標も一部達成
<b>振り返り</b>				
1	3か月間での 印象的な出来事	◆ 12月の定例で、経営者がはじめて本音の悩みを語ってくれたこと（嶋村） ◆ ~~~~~ ◆ ~~~~~		
2	3か月間での 学び・気づき	◆ チームメンバーから、今までにない知見を得られた（嶋村） ◆ ~~~~~		

**可能な限り、1人1行ずつ記載ください**



特許庁  
JAPAN PATENT OFFICE