

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、支援先企業向け抜粋）

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

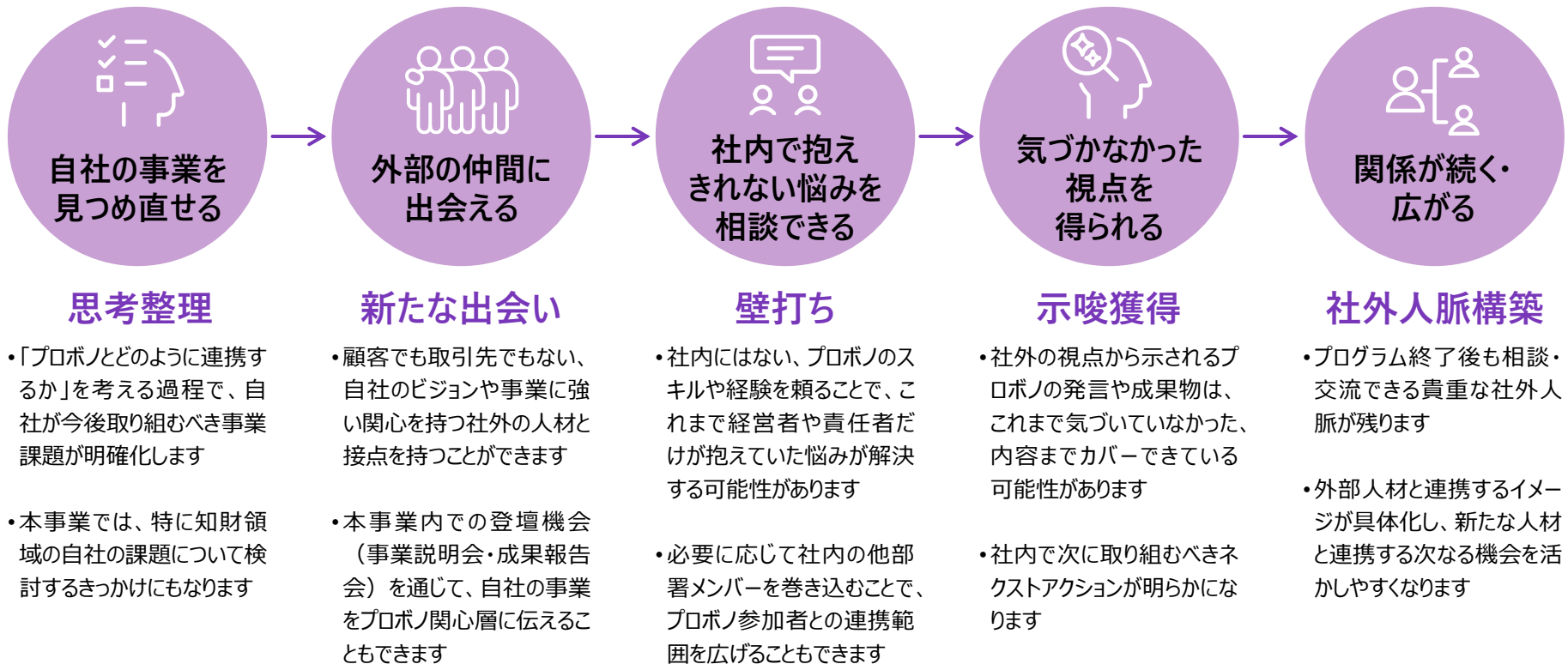


また、本事業期間中には、特許庁を通じ以下の企業よりプロボノ参加者への調査・分析ツールをご提供いただきました（順不同）。

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

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

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。



特許庁
JAPAN PATENT OFFICE