

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

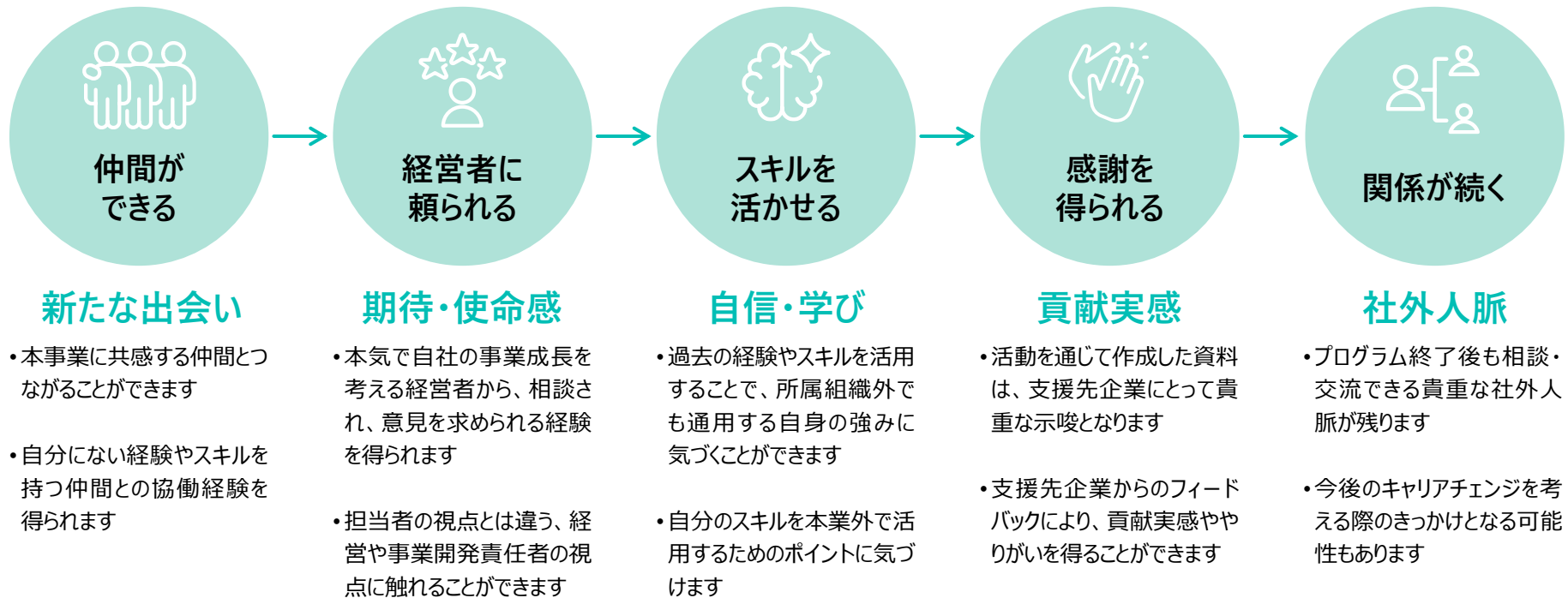


また、本事業期間中には、特許庁を通じ以下の企業よりプロボノ参加者への調査・分析ツールをご提供いただきました（順不同）。

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？

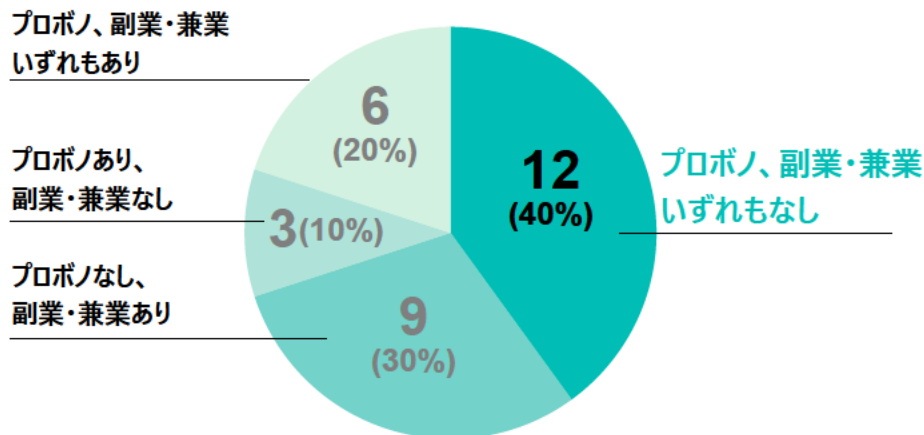
参加者からは、社外ネットワークの拡大や、自身のスキル・マインド双方への恩恵が挙げられています。



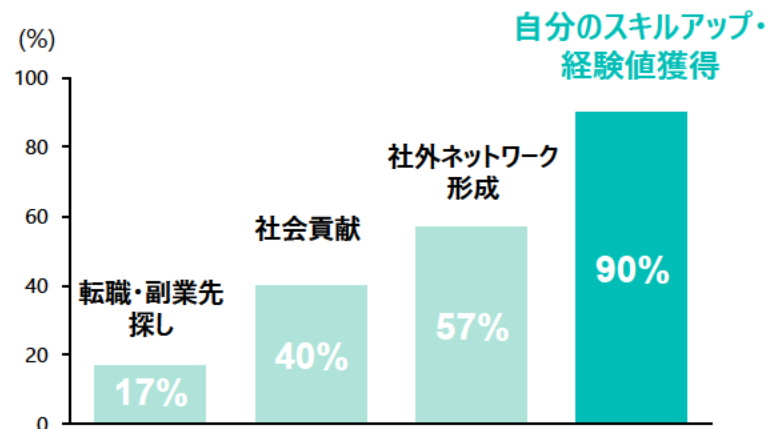
どんな方がプロボノに参加しているのか？

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。

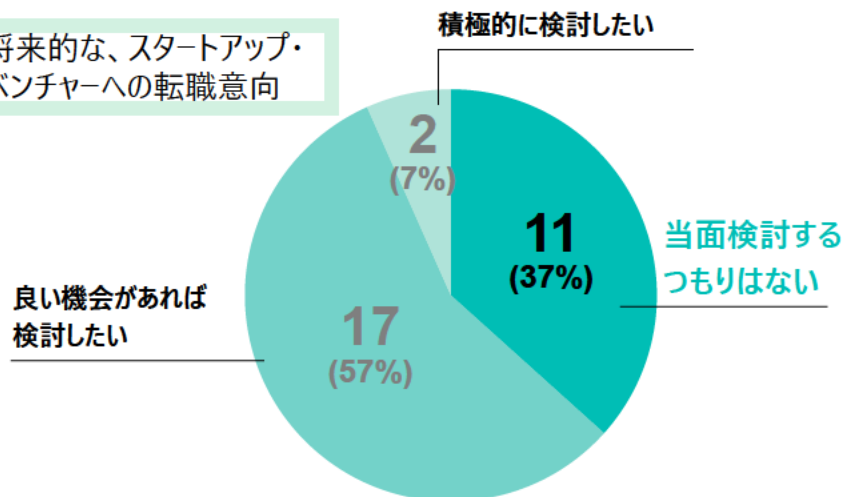
参加者のプロボノ、副業・兼業経験



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、今後活用しうる契約書案の作成

A2 実際に支援先の製品を目にしたたり、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
JAPAN PATENT OFFICE