

知財部がない会社のための外部知財機能の上手な使い方

エグゼクティブサマリー

知財部がない会社にとって有効なのは、外部パートナーを「丸ごとの外注先」にすることではなく、**事業判断は社内、専門実務は社外**に切り分けて、必要十分な機能だけを組み合わせることです。日本の中小企業向けには、まず **無料の公的支援、公的データベースによる基礎検索・監視、外部弁理士を中核にした権利化・契約・侵害対応**の三層で始めるのが最も失敗しにくい構成です。INPIT ¹ の知財総合支援窓口は全国47都道府県で無料相談を提供しており、特許庁 ² 系の公的DBも無料で使えます。日本弁理士会 ³ は、弁理士の業務として特許庁手続代理だけでなく、外国出願、拒絶理由対応、契約、ADR、税関対応までを示しています。 ⁴

費用感は、想定する案件数と海外対応の有無で大きく変わります。公開料金のある国内事務所・SaaS・調査会社、旧来の弁理士報酬アンケート、そして公的料金表を突き合わせると、**国内中心の小さな立上げなら年120万～450万円、標準運用なら年300万～1,200万円、海外を含めると年700万～2,500万円超**が現実的なレンジです。海外は、PCT国際出願だけでも日本語オンライン・JPO調査で官納費がおよそ36.5万円かかり、これに国内代理人費、翻訳費、各国移行費が乗るため、国内案件とは別次元に予算を見ておく必要があります。 ⁵

実務上の要点は三つあります。第一に、**発明発掘と出願判断は外注しない**ことです。契約や明細書は事業内容を反映すべきであり、専門家への丸投げは望ましくない、と特許庁のオープンイノベーション関連資料も明示しています。第二に、**共有知財を安易に作らない**ことです。特許庁のモデル契約は、共有特許がM&Aやライセンスで足かせになりやすいため、極力避け、必要ならライセンス条項で調整する考え方を示しています。第三に、**契約で守秘・利益相反・権利帰属・再委託・海外現地代理人・データ返還を明示**することです。これを曖昧にすると、情報流出、所有権紛争、退出時のデータ喪失が起こりやすくなります。 ⁶

KPIは「件数」だけでは足りません。知財・無形資産の開示に関する特許庁委託調査は、中小企業でも**知財と企業価値・事業価値の関係性**を示す必要性を強調しており、守りの指標だけでなく、売上・ブランド・資金調達・ライセンス機会との関係まで見える化することが重要です。したがって、KPIは **基盤（期限事故ゼロ、公開前レビュー率、教育受講率）、成果（出願採択率、権利化率、FTO完了率）、事業貢献（権利で保護された売上比率、ライセンス件数、侵害回避金額）** の三層に分けて設計すべきです。 ⁷

最後に、導入順序が重要です。知財部がない会社は、最初から高額SaaSや複数の専門家パネルを抱える必要はありません。**最初の6か月は「窓口1名+外部リード弁理士1社+必要時の調査会社+無料公的支援」**、1年で発明報告制度と監視体制を整え、3年で案件量に応じてSaaSや海外・ライセンス機能を追加する、という段階的な運用が現実的です。 ⁸

外部知財機能の全体像

知財部がない会社では、「知財の仕事」を一つの業務と考えると失敗します。実際には、**権利を取る仕事、調べる仕事、守る仕事、使って稼ぐ仕事、期限や情報を管理する仕事**に分かれており、それぞれ必要な外部パートナーが違います。弁理士の法定業務は広い一方で、無料相談、公的DB、技術移転機関、SaaSにはそれぞれ得意不得意があります。したがって、「誰に何を任せるか」を先に分解してから発注する方が、費用も事故も抑えやすくなります。 ⁹

サービス種別	典型的業務範囲	向いている場面	知財部がない会社向けの使い方	主な根拠
特許事務所・弁理士	特許・実用新案・意匠・商標の出願代理、拒絶理由対応、審判、鑑定、契約、ADR、税関、外国対応	まず権利を取りたい、警告対応したい、海外も見たい	外部知財機能の中核 。1社をリード担当にし、分野別に2社目を追加する方が管理しやすい	弁理士業務の範囲は法定で広く、日本弁理士会も外国対応・契約・税関まで示す。 ¹⁰
知財コンサル	IPランドスケープ、競合分析、研究テーマ整理、出願方針、ポートフォリオ設計、知財経営・開示支援	「何を守るべきか」が曖昧、R&Dテーマの絞り込みが必要	いきなり年契約にせず、 重点テーマ1件の診断 から始める	特許庁はIPランドスケープを経営戦略に知財情報を取り込む分析と説明。中小企業向けには知財・無形資産の価値と企業価値の関係開示も重視。 ¹¹
特許調査・監視	先行技術調査、FTO、SDI、競合監視、商標監視	出願前に無駄打ちを減らしたい、他社権利侵害を避けたい	発売前・展示会前・海外展開前 にだけでも外部調査を入れる	公的にはJ-PlatPatが無料、民間ではSDIやFTOを提供。 ¹²
ライセンス仲介	売買・実施許諾の相手探索、条件交渉の媒介、収益化支援	使っていない特許がある、新規事業の参入障壁として他社特許を導入したい	社内で「何を誰に売れるか」を整理してから使う。 成約報酬型 が相性良い	公開プラットフォームでは、登録無料・成約時15%報酬の例がある。 ¹³
技術移転・TLO	大学・公的研究機関のシーズ探索、マッチング、価値向上支援、実施許諾	自社開発だけでなく大学特許を使いたい	J-STORE や開放特許DBを先に見て、必要なら相対契約へ進む	JSTはJ-STOREを基盤にライセンス可能特許の共有化と技術移転調査費支援を実施。開放特許DBは無料利用。 ¹⁴
IPマネジメント SaaS	案件台帳、期限管理、発明報告、事務所連携、検索分析、AI起案補助	Excel管理が破綻し始めた、案件が複数担当者・複数事務所に跨る	継続案件が20件前後を超えたら導入検討 。初年度は軽量SaaSで十分	公開価格には、初期44万円＋月1.65万円～、月額0.8万円～4万円、AI型年100万～1500万円の例がある。 ¹⁵
公的支援	無料相談、制度説明、窓口紹介、外国出願補助・海外侵害対策の案内	はじめてで何を依頼すべきか分からない	最初の入口 として使う。発注前の論点整理に最適	INPIT窓口は無料、外国出願費用の1/2補助や海外侵害対策支援もある。 ¹⁶

実務上は、上表を全部同時に入れる必要はありません。最小構成は、**公的支援＋外部弁理士＋必要時の調査会社**です。ここに、案件量が増えた時だけSaaSを加え、未活用特許が出てきたらライセンス仲介・技術移転を足す、という順序が、中小企業の費用対効果に合います。¹⁷

サービス類型と料金相場

本レポートの費用前提

想定企業は、従業員10～200名、年商1億～50億円（既定の前提では1億～50億円のうち主に1億～50億円未満を細分化）、技術・製造業、国内中心だが一部海外展開あり、知財専任者なし。実務価格は案件難易度、請求項数、図面枚数、区分数、翻訳量、拒絶対応の有無で大きく変動します。以下の金額は、**公的料金表、公開価格のある事務所・調査会社・SaaS**、および**弁理士報酬アンケート**を基にした実務的なレンジ整理です。¹⁸

契約形態と課金モデル

契約形態	向く業務	公開価格の目安	実務上の注意
成功報酬	ライセンス仲介、 売買仲介、回収案件	成約時15%の例あり。 ¹³	「何をもって成約とするか」「中途離脱案件の扱い」「独占仲介か非独占か」を必ず定義する
定額顧問	月次相談、簡易契約レビュー、案件振り分け、教育	月額3万円～の公開例あり。 ¹⁹	含まれる時間、回答SLA、訪問回数、出願値引きの有無を確認する
スポット・時間単価	単発相談、警告受領時の初動、契約コメント	1.1万円/回、または2.2万～4.4万円/時の公開例あり。 ²⁰	緊急対応では割高になりやすい。年数回以上使うなら顧問化の方が安いことが多い
成果物ベース	出願、調査、意見書、鑑定、FTO	事案ごとの見積。公開料金表が比較的多い。 ²¹	見積に 何が含まれ、何が追加課金か を事前に明確化する
SaaS年契・月契	期限管理、発明報告、検索分析、事務所連携	初期44万円+月1.65万円～、月額8,000円～、検索SaaSは月1万～10万円/ID、AI型は年100万～1500万円の公開例あり。 ²²	解約時のデータ返還、CSV出力、代理人連携費、ユーザー追加費を確認する

国内・海外の費用目安

項目	実務レンジ	読み方
弁理士顧問	月3万～10万円超。 ¹⁹	月次会議・簡易レビュー込みか、相談のみかで差が大きい
スポット相談	1.1万円/回～4.4万円/時。 ²⁰	警告受領・展示会直前などの緊急対応で使いやすい
国内特許1件	概ね55万～120万円/件 。弁理士アンケートでは出願手数料平均約30.0万円、謝金平均約11.8万円。これに審査請求、数年分年金、拒絶対応等が乗る。 ²³	もっとも費用差が出るのは、請求項数、文章難度、拒絶対応回数

項目	実務レンジ	読み方
商標1件1区分	概ね 14万～20万円/件 。弁理士アンケート平均では出願手数料約6.7万円、謝金約4.5万円、登録料は区分数×32,900円。公開事務所例では出願約8万円、登録約9万円。 ²⁴	追加区分、拒絶応答、有無で増える
意匠1件	概ね 20万～35万円/件 。公開例では出願11～18万円、登録約11万円、拒絶応答2～5万円。 ²⁵	製品デザインを見せる前に処理する価値が高い
先行技術の簡易調査	1万～8万円程度 。アンケートでは1～4万円帯が厚い。商標の簡易調査は約3万円の公開例。 ²⁶	出願前の「やらない理由探し」にも使える
FTO・侵害防止調査	国内30万～90万円、英語圏48万～132万円、非英語圏25万～50万円+翻訳5万～10万円/件。 ²⁷	発売前・展示会前・海外販売前には最優先で予算化したい
特許SDI・監視	月2,000円～+公報従量、または検索SaaS月1万～10万円/ID。 ²⁸	まずは公的DB+軽量SDIで十分な企業が多い
商標モニタリング	980円/月～。海外監視は3か月～6か月で数万円～十数万円帯の例。 ²⁹	ブランド事故を減らすなら安価でも導入価値が高い
PCT国際出願	日本語オンライン・JPO調査の官納費は約36.5万円。これに国内代理人25万～40万円程度を加えると 60万～80万円前後 が一つの目線。 ³⁰	まずPCTで時間を買ひ、移行国は後で絞るのが中小企業向き
各国移行・海外中間対応	日本側代理人だけでも18.15万円/国、拒絶対応16.5万円/国。翻訳は日英60円/wordの公開例あり。現地代理人費は別途。 ³¹	「各国で一回拒絶が来る」前提で予算を持つ方が安全
マドプロ商標	代理人費11万円+2か国目以降1.1万円/国+2区分目以降3.3万円/区分、これに官納費。 ³²	複数国へ同時出願するなら事務負担は下がるが、拒絶は国別対応になる

年商規模別の年間予算目安

想定年商規模	国内中心モデルの目安	海外を含むモデルの目安	想定する典型構成
1億～5億円	120万～450万円/年	300万～1,200万円/年	顧問月3～5万円、国内特許1～2件、商標1～2件、簡易調査、必要時のみFTO。海外はPCTまたはマドプロを1件程度
5億～20億円	300万～1,200万円/年	700万～2,500万円/年	顧問月5～10万円、国内特許2～5件、商標2～4件、FTO1件、監視運用、軽量SaaS。海外は1～3か国またはPCT+一部国移行
20億～50億円	800万～3,000万円/年	1,800万～5,000万円超/年	分野別の複数事務所、FTO複数、SaaS、継続監視、ライセンス検討、海外中間対応を含む

この年商別レンジは、上表の公開価格をもとに、案件数と運用レベルを変えて積み上げた**実務試算**です。重要なのは、年商よりも**案件密度**です。年商が小さくても展示会出展や海外代理店契約が多い会社は、むしろFTO・商標監視・契約レビューに先に予算を振るべきです。³³

以下は、**年商10億円・国内特許2件・商標2件・調査/FTO1件・顧問あり・軽量SaaS導入**を前提にした、初年度コスト構成のモデルです。公開価格ベースで積み上げると、初年度は「出願・権利化」がもっとも重く、次いで「調査・監視」が効いてきます。 34

pie title 外部知財機能の初年度コスト構成モデル

"出願・権利化" : 50

"調査・監視" : 20

"顧問・契約対応" : 15

"SaaS・期限管理" : 10

"教育・制度整備" : 5

導入フローと役割分担

知財部がない会社でも、社内の責任が曖昧でなければ運用は回ります。逆に言うと、**外部の専門家を何人使っても、社内の窓口と判断者が決まっていない会社は回りません**。特許庁のオープンイノベーション資料は、契約書がビジネス内容を反映すべきであり、専門家への丸投げはNGだと明示していますし、実際の中小企業事例でも、出願内容を自社で理解して外部弁理士と認識を合わせることが成果につながっています。

35

推奨する社内外の分担

業務	社内で持つべき役割	外部主担当	判断権
発明発掘・ブランド起案	開発責任者、営業責任者、経営者	必要に応じて弁理士がヒアリング支援	社内
出願判断	経営者・事業責任者が市場・公開時期・投資額で判断	弁理士、調査会社が法的・技術的助言	社内
先行技術調査・FTO	社内窓口が対象製品・対象国・公開時期を定義	調査会社、弁理士	社内最終承認
出願・権利化	技術内容の説明、実施形態の補足、図面確認	弁理士	法的実務は外部、事業優先順位は社内
権利行使・警告対応	商流・取引先関係・営業影響の判断	弁理士、必要時は弁護士	社内 が方針決定
ライセンス交渉	価格、独占性、事業領域の決定	弁理士、仲介会社、必要時は弁護士	社内
監視・更新管理	案件台帳、期限確認、支払承認	SaaS、事務所、監視会社	社内支払承認
教育	現場の参加者選定、制度運用	弁理士、公的支援機関	社内

この分担のポイントは、「**社外が答えを出す**」のではなく、「**社外が材料を出し、社内が意思決定する**」ことです。とくに、発明発掘、出願するか秘匿するか、どの国に出すか、どこまで争うかは、事業計画と不可分です。そこは外注できません。 36

推奨ワークフロー

以下は、知財部がない会社向けに、発売前事故を減らしつつ、必要な案件だけを外部に流す推奨フローです。前提は「社内窓口1名」「月次レビュー会議」「公開予定管理あり」です。 37

flowchart LR

```
A[現場の気づき・顧客課題] --> B[発明報告・ブランド起案]
B --> C{公開予定はあるか}
C -- ある --> D[即日NDA確認・公表前検索]
C -- ない --> E[月次レビューに載せる]
D --> F{守り方を選ぶ}
E --> F
F -- 特許/意匠 --> G[先行技術調査・FTO]
F -- 商標 --> H[類否調査・区分設計]
F -- ノウハウ --> I[秘匿化・アクセス制御]
G --> J[出願判断会議]
H --> J
I --> J
J --> K[外部弁理士・外部調査へ発注]
K --> L[出願・拒絶対応・登録]
L --> M[更新・監視・期限管理]
M --> N[警告対応・ライセンス・共同研究へ接続]
```

社内外の相互作用

以下の図は、最小構成でのやり取りを示したものです。争訟が本格化した時だけ、弁護士を追加する形が最も費用効率に優れます。 38

sequenceDiagram

```
participant Biz as 経営・事業責任者
participant Dev as 開発・営業
participant Desk as 社内窓口
participant PA as 外部弁理士
participant Search as 調査会社
participant Lawyer as 弁護士

Dev->>Desk: 発明報告・ブランド起案
Desk->>Search: 先行技術/商標/FTO調査依頼
Search-->>Desk: 調査結果・リスク整理
Desk->>Biz: 出願/秘匿/見送り案を上申
Biz->>PA: 出願方針・対象国の確定
PA->>Dev: 技術ヒアリング・明細書確認
PA-->>Desk: 見積・期限・必要資料
PA-->>Desk: 拒絶理由通知/登録連絡
Desk->>Biz: 対応方針の承認依頼
Biz->>Lawyer: 警告・係争化時のみ連携
```

リスクと契約設計

最大の誤解は、「弁理士には法定の守秘義務があるから、契約は簡単でよい」という考え方です。確かに弁理士法は秘密保持義務を定めていますが、実務では**弁理士以外の調査会社、SaaS、ライセンス仲介、再委託先、海外現地代理人**まで視野に入れた契約設計が必要です。また、利益相反や共有知財の扱いは、後から揉めると修復が難しい論点です。 39

守秘義務と情報流出対策

弁理士法は、弁理士または元弁理士が業務上知り得た秘密の漏えい・盗用を禁じています。しかし、経済産業省の技術流出対策ガイダンスやチェックリストが示すように、共同研究や外注では、**秘密保持条項だけでなく、提供情報の範囲、目的外利用禁止、参加メンバーの特定、成果帰属、競業禁止、情報破棄**まで契約に落とすことが重要です。したがって、知財部がない会社ほど、「誰に、どの段階で、どこまで見せるか」を段階的に決める必要があります。 40

利益相反

弁理士ナビでも、既受任事件との利益相反があると依頼を受けられない場合があると案内されています。知財実務では、**同業他社の出願代理を同じ事務所が多数扱っている**こと自体は珍しくありません。問題は、競合案件に近いテーマで、どこまで情報遮断措置がとられているか、係争時に相手方案件があるか、海外現地代理人も含めてConflict Checkが行われるかです。初回相談時には、技術内容の深い開示の前に、**業界・相手先・争点候補のレベルで先に利益相反確認を取る**のが安全です。 41

権利帰属と共有知財

特許法35条は職務発明のルールを置いていますが、社外連携ではそれだけでは足りません。特許庁のモデル契約は、**共有特許はM&Aや第三者ライセンスで制約になりやすいため極力避け、必要なら独占的利用権で調整**する考え方を示しています。また、AIやソフトウェアの共同開発では、成果物の提供方法が知財保護の強度を左右するため、API提供、バイナリ提供、ソースコード提供のどれかを明確に定めるべきだとしています。知財部がない会社ほど、外注契約・共同研究契約・製造委託契約で、**背景知財、成果知財、改良発明、データ、学習済みモデル、ドキュメント**を切り分ける必要があります。 42

海外対応

産業財産権は国ごとに成立するため、日本で取った権利はそのまま海外には及びません。したがって、海外製造・販売・代理店契約・展示会出展があるなら、PCT、マドプロ、各国直接出願、税関差止め、模倣品対策のどれを使うかを事前に整理する必要があります。特許庁系支援では、外国出願費用の1/2補助や、海外侵害対策費用の2/3補助（上限400万円）が用意されています。海外案件は高額化しやすいため、知財部がない会社ほど、**最初に「出す国」「出さない国」「争わない国」まで決める**方が良いです。 43

契約条項の赤旗

条項	最低限入れるべきこと	ないと起こりやすい事故
秘密保持	秘密の定義、目的外利用禁止、再委託先拘束、返還・破棄	情報流出、共同研究先による横展開
利益相反	事前確認義務、発生時の通知、解除権	相談内容が実質的に競合へ近接
権利帰属	背景知財・成果知財・改良発明・ノウハウの切り分け	誰のものか不明、共同出願のまま膠着

条項	最低限入れるべきこと	ないと起こりやすい事故
料金	見積範囲、追加課金トリガー、成功報酬の定義	想定外請求、失敗案件でも高額負担
海外現地代理	選任ルール、責任分界、送金・翻訳費	海外費用の暴発、責任所在不明
データ返還	台帳、検索式、提出書類、SaaSデータの引渡し	乗り換え不能、案件履歴喪失
SLA	回答までの日数、緊急時連絡方法	展示会・プレス発表に間に合わない
解約	途中終了時の扱い、案件引継ぎ、未了成果物	係属案件の空中分解

KPIとPDCA

知財部がない会社のKPIは、**出願件数**だけに寄せると歪みます。特許庁系の中小企業向け開示調査は、中小企業においても、知財を「守り」だけでなく、企業価値・事業価値と結びつけて示す必要があると整理しています。つまり、KPIは「事故を防いだか」「必要な権利が取れたか」「その結果、商売に効いたか」の三層で設計するのが合理的です。⁷

推奨KPI

層	KPI	目安の考え方	使い方
基盤	公開前レビュー実施率	展示会、ニュースリリース、営業資料、共同研究打診の前に知財確認した比率	まず 100% を目指す。事故防止の最重要指標
基盤	期限事故数	出願・応答・更新で期限を落とした件数	ゼロ必須
基盤	教育受講率	開発・営業・管理職の年1回受講比率	知財部がない会社ほど、教育が事故率を左右する
プロセス	発明報告から初回判断までの日数	受付からGo/No-Goまでの営業日数	10営業日前後を目安に短縮
プロセス	出願候補の調査実施率	出願判断前に先行技術または商標調査を実施した比率	重要案件は100%
成果	出願採択率	発明報告のうち出願に進んだ比率	高すぎても低すぎても異常。質のチューニング指標
成果	権利化率	最終処分済み案件のうち登録になった割合	事務所比較より、 自社テーマ選定の精度確認 に使う
成果	FTO完了率	発売前重点案件でFTOを終えた比率	新製品・海外案件は必須化したい
事業貢献	権利・ノウハウで保護された売上比率	主力売上のうち何らかの知財で守れているか	守りの可視化

層	KPI	目安の考え方	使い方
事業 貢献	ライセンス・共同研 究創出件数	自社知財が営業や提携に使われた件数	攻めの可視化
事業 貢献	侵害・警告の回避効 果	発売停止回避、差止め回避、和解コス ト回避など	金額換算できると経営に通 りやすい

四半期PDCAの型

フェー ズ	何を確認するか	外部知財機能の見直しポイント
Plan	今期の重点製品、展示会、海外国、共同研 究先	どの案件に調査、どの案件に出願、どれを 秘匿か
Do	発明報告、調査、出願、契約レビュー、監視	依頼漏れや公開前事故がないか
Check	KPI、予算消化、拒絶理由の傾向、競合動向	事務所の品質、検索漏れ、テーマ選定のズ レ
Act	事務所入替、料金改定、テンプレ修正、教育 追加	使わないサービスは切り、足りない機能だ け追加

知財部がない会社では、PDCAを月次オペレーション会議と四半期経営レビューに分けるのが回しやすいです。月次では案件を捌き、四半期ではKPI・予算・パートナー評価を見ます。外部パートナーの見直しを、案件発生時ではなく四半期で定例化するだけでも、属人的な選定をかなり減らせます。⑦

導入チェックリストとテンプレート

顧問契約チェック項目

チェック項 目	見るべき点	最低ライン
業務範囲	相談だけか、契約レビュー・教育・警告一次対応まで含 むか	「含む」「含まない」を列 挙
回答SLA	通常案件と緊急案件の返信時間	目安を文書化
利益相反	初回確認手順、継続中に発生した場合の扱い	事前通知と解除権
守秘	再委託先、海外代理人、クラウド利用も含むか	再委託先拘束を明示
料金	月額に含む時間、超過単価、追加課金トリガー	曖昧表現を残さない
成果物	明細書ドラフト、検索式、調査レポートの帰属・利用範 囲	自社保存・再利用可
退出時対応	案件一覧、期限一覧、書類・データ返還	CSV/Excelで引渡し
海外	現地代理人選定、翻訳、送金、為替差損の扱い	事前承認制
教育	年何回、対象者、内容	最低年1回
定例会	月次または隔月のレビュー会議有無	ある方が望ましい

このチェックリストは、弁理士の法定義務だけでは足りない実務論点、すなわち利益相反、再委託、海外、データ返還を重視したものです。特許庁のモデル契約や経産省の技術流出チェックリストと整合的です。

44

発明報告フォーマット

知財部がない会社では、「発明らしさ」を法的に書くより、事業と技術を後で外部弁理士が翻訳しやすい形で書く方が重要です。以下の項目が揃っていれば、初期運用として十分です。なお、展示会・営業提案・共同研究打診の日付欄は必須です。公開前判断を外さないためです。

45

発明報告書

1. テーマ名
2. 製品名・開発コード
3. 解決したい顧客課題
4. 従来の方法とその問題点
5. 今回の工夫の中身
 - 構成
 - 手順
 - 条件
 - 代替案
6. 他社品・競合との差
7. 実験結果・試作結果・数値
8. どこを真似されると困るか
9. 逆に、自社が気にしている他社特許・商標
10. 発明者候補
11. 関係先
 - 共同研究先
 - 委託先
 - 顧客
12. いつ公開する予定か
 - 展示会
 - プレスリリース
 - 提案書提出
 - 論文・学会
13. どの国で売る/作る予定か
14. 添付資料
 - 図面
 - 写真
 - 試験データ
 - 営業資料

外注RFPの要点

項目	RFPに必ず入れるべき内容	理由
目的	「出願したい」のか「売ってよいか知りたい」のか 「争えるか知りたい」のか	目的によって調査も出願も全く変わる

項目	RFPに必ず入れるべき内容	理由
対象	製品、部材、工程、ブランド、対象国、対象時期	FTOは国と時点を外すと使えない
既知情報	既知っている競合、先行技術、出願番号、商標候補	無駄な再調査を防ぐ
期待成果物	レポート、要約、クレームチャート、見解書、ドラフト	「口頭だけ」を避ける
予算枠	上限額、追加見積の条件	見積の膨張を防ぐ
納期	発売日、展示会日、社内会議日程	遅れると価値が消える
利益相反確認	競合相手、取引相手、係争相手の情報	深い開示前に確認するため
情報管理	利用目的、保存期間、再委託、クラウド保管	秘密流出防止
提案フォーマット	工数、担当者実績、調査範囲、想定除外事項	比較可能にするため

知財外注で最も多い失敗は、「依頼目的の曖昧さ」です。たとえば、先行技術調査とFTOは似て見えても、見るべき公報・国・深さ・結論の出し方が違います。RFPでここを明確にすると、見積のブレが大きく減ります。⁴⁶

参考事例と推奨運用モデル

成功・失敗事例

以下の事例は、必ずしもすべて「知財部ゼロ」の会社だけではありませんが、**知財を社内で完結できない会社**が、**外部知財機能をどう使うべきか**という観点では非常に示唆に富んでいます。⁴⁷

区分	事例	要点	学び
成功	株式会社ケーエスケー ⁴⁸	上市前に時間をかけて他社知財を調査し、J-PlatPatも自社で習得。侵害疑義が出た時は担当弁理士と共有し、技術領域別に複数事務所を使い分けて警告対応した。 ⁴⁹	検索は内製の基礎力、権利化と侵害対応は外部という切り分けが有効
成功	株式会社エフラボ ⁵⁰	知財保有ゼロの状態から、県・INPIT・派遣弁理士の伴走で、ブランド整理、商標戦略、表記統一、出願方針の設計へ進んだ。 ⁵¹	知財が弱い会社ほど、いきなり出願より先に「何をブランドとして守るか」の整理が必要
成功	株式会社シェルター ⁵²	COOL WOODを特許等で保護しつつ、工法利用ルールを自社で決められることを梃子に、技術を開放して部材を売るビジネスモデルを作った。世界各国で特許取得も進めている。 ⁵³	守ること自体が目的ではなく、守った上でどう広げるかが利益を決める
失敗	日亜化学工業 ⁵⁴	青色LEDをめぐる職務発明対価の大紛争は、職務発明のルールと対価認識のズレが大きな紛争コストを生むことを示した象徴例になった。後に包括和解に至った。 ⁵⁵	社内規程と報酬ルールが弱いと、事後の訴訟コストが外部知財費用をはるかに超える

区分	事例	要点	学び
失敗	Stanford University ⁵⁶ vs Roche Molecular Systems ⁵⁷	米連邦最高裁は、発明の権利はまず発明者に帰属し、大学側の「将来譲渡」型合意より、第三者との現在譲渡型合意が効いた結果、大学が完全な権利を確保できなかった事件を扱った。 ⁵⁸	共同研究・出向・委託では、譲渡文言の一語一句と署名タイミングが重要
失敗	Waymo ⁵⁹ 、Uber ⁶⁰ 、Anthony Levandowski ⁶¹	元幹部はGoogle自動運転部門関連の営業秘密窃取で有罪となり、民事紛争も巨額和解に至った。 ⁶²	採用・M&A・業務委託では、秘密情報の持込み禁止、クリーンルーム、出所確認が必須

推奨する外部パートナー選定基準

知財部がない会社がパートナーを選ぶとき、もっとも重要なのは「有名かどうか」ではなく、**自社の事業・技術・商流を理解して、料金と責任分界を言語化できるか**です。利益相反や守秘義務、海外対応、契約・調査・権利化のつながりを確認しないまま「一番安い出願費用」で選ぶと、後工程で高くつくことが多いです。⁶³

評価軸	何を見るか	重みの目安
技術理解	自社の技術を正しく言い換えられるか、図面や工程を理解できるか	20
事業理解	売り先、商流、公開時期、海外計画まで踏まえて話せるか	15
権利化品質	請求項の考え方、代替実施形態の拾い方、拒絶対応の説明	15
調査能力	先行技術調査とFTOを取り違えず設計できるか	15
見積透明性	含む/含まない、追加課金、海外実費が明確か	10
守秘・利益相反	Conflict Check、再委託、情報遮断措置の説明	10
海外対応	現地代理人網、翻訳、国別の差の説明	10
教育・伴走力	現場向け説明会、テンプレ整備、月次会議対応	5

実務上のおすすめは、最初に小さな有償トライアルを1件出すことです。たとえば、商標1件、簡易調査1件、契約レビュー1件を依頼し、品質・速度・見積ぶれ・説明の分かりやすさを比較して、そこで初めて顧問化の判断をするのが安全です。

短期・中長期のロードマップ

期間	目標	推奨する外部知財機能	社内で整えるもの	予算目安
最初の6か月	事故防止と入口整備	無料公的支援、リード弁理士1社、必要時の調査会社	窓口1名、発明報告書、公開予定一覧、月次レビュー	50万～200万円
1年	出願判断の型を作る	顧問化、商標監視、重要案件のFTO、軽量SaaS検討	出願基準、契約条項集、案件台帳、教育年1回	200万～800万円

期間	目標	推奨する外部知財機能	社内で整えるもの	予算目安
3年	攻めと守りを両立	分野別の複数外部事務所、SaaS定着、海外・ライセンス機能を追加	KPI運用、更新判断ルール、休眠特許棚卸し、海外優先国方針	500万～ 2,000万円 超

このロードマップの核心は、6か月で「外部を使うための社内最低限」を作り、1年でルーティン化し、3年で案件量に応じて機能拡張することです。知財部がない会社が最初からフル装備を目指す必要はありません。むしろ、窓口1名・月次会議・発明報告書・公開前レビューの四点を先に固めた会社ほど、後からどの事務所・調査会社・SaaSを使っても運用が崩れにくくなります。 64

1 53 https://www.jpo.go.jp/support/example/document/kigyuu_jireii2020/17.pdf
https://www.jpo.go.jp/support/example/document/kigyuu_jireii2020/17.pdf

2 15 22 <https://rootip.co.jp/products/rootip-cloud-fee>
<https://rootip.co.jp/products/rootip-cloud-fee>

3 39 40 44 50 54 https://laws.e-gov.go.jp/law/412AC0000000049/20250601_504AC0000000068
https://laws.e-gov.go.jp/law/412AC0000000049/20250601_504AC0000000068

4 8 16 17 61 64 <https://chizai-portal.inpit.go.jp/>
<https://chizai-portal.inpit.go.jp/>

5 19 20 <https://www.imanaka-ip.jp/%E5%BC%81%E7%90%86%E5%A3%AB%E8%B2%BB%E7%94%A8-1/>
<https://www.imanaka-ip.jp/%E5%BC%81%E7%90%86%E5%A3%AB%E8%B2%BB%E7%94%A8-1/>

6 35 37 <https://www.jpo.go.jp/support/general/open-innovation-portal/document/index/startup-pamphlet-ma-a4.pdf>
<https://www.jpo.go.jp/support/general/open-innovation-portal/document/index/startup-pamphlet-ma-a4.pdf>

7 <https://www.jpo.go.jp/resources/report/chiiki-chusho/document/r5-chusho-shien-bunseki-chizai-report.pdf>
<https://www.jpo.go.jp/resources/report/chiiki-chusho/document/r5-chusho-shien-bunseki-chizai-report.pdf>

9 10 <https://www.jpaa.or.jp/patent-attorney/business/>
<https://www.jpaa.or.jp/patent-attorney/business/>

11 https://www.jpo.go.jp/news/shinchaku/event/seminer/document/2024_chizai-setsumeikai_jitumu/27.pdf
https://www.jpo.go.jp/news/shinchaku/event/seminer/document/2024_chizai-setsumeikai_jitumu/27.pdf

12 60 https://www.jpo.go.jp/support/startup/shohyo_search.html
https://www.jpo.go.jp/support/startup/shohyo_search.html

13 <https://iprich.jp/patent-revenue>
<https://iprich.jp/patent-revenue>

14 <https://www.jst.go.jp/tt/archive/chi-seika3.html>
<https://www.jst.go.jp/tt/archive/chi-seika3.html>

18 <https://www.jpo.go.jp/system/process/tesuryo/hyou.html>
<https://www.jpo.go.jp/system/process/tesuryo/hyou.html>

21 <https://www.izawapat.jp/article/13895033.html>
<https://www.izawapat.jp/article/13895033.html>

- 23 34 56 https://www.jpaa.or.jp/old/consultation/commission/pdf/tokkyojimuhousyuuant_20030530-3.pdf
https://www.jpaa.or.jp/old/consultation/commission/pdf/tokkyojimuhousyuuant_20030530-3.pdf
- 24 57 https://www.jpaa.or.jp/old/consultation/commission/pdf/tokkyojimuhousyuuant_20030530-33.pdf
https://www.jpaa.or.jp/old/consultation/commission/pdf/tokkyojimuhousyuuant_20030530-33.pdf
- 25 59 <https://www.nakamuraharada-pat.jp/price>
<https://www.nakamuraharada-pat.jp/price>
- 26 <https://www.jpaa.or.jp/old/consultation/commission/pdf/h18ank-b.pdf>
<https://www.jpaa.or.jp/old/consultation/commission/pdf/h18ank-b.pdf>
- 27 33 46 <https://www.technoresearch.co.jp/service/?article=3&mode=detail>
<https://www.technoresearch.co.jp/service/?article=3&mode=detail>
- 28 <https://nihon-ir.jp/service/patentsearch-solution/purpose/patent-sdi/>
<https://nihon-ir.jp/service/patentsearch-solution/purpose/patent-sdi/>
- 29 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000029675.html>
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000029675.html>
- 30 <https://www.jpo.go.jp/system/patent/pct/tesuryo/kokuryo.html>
<https://www.jpo.go.jp/system/patent/pct/tesuryo/kokuryo.html>
- 31 32 <https://www.vbest-ip.jp/fee/overseas/>
<https://www.vbest-ip.jp/fee/overseas/>
- 36 38 43 63 <https://www.jpaa.or.jp/patent-attorney/role/>
<https://www.jpaa.or.jp/patent-attorney/role/>
- 41 <https://www.benrishi-navi.com/>
<https://www.benrishi-navi.com/>
- 42 <https://laws.e-gov.go.jp/law/334AC000000121>
<https://laws.e-gov.go.jp/law/334AC000000121>
- 45 47 48 49 51 https://www.jpo.go.jp/support/example/document/kigyuu_jirei2024/all_double.pdf
https://www.jpo.go.jp/support/example/document/kigyuu_jirei2024/all_double.pdf
- 52 62 <https://www.justice.gov/usao-ndca/pr/former-uber-self-driving-car-executive-signs-agreement-plead-guilty-theft-trade-secrets>
<https://www.justice.gov/usao-ndca/pr/former-uber-self-driving-car-executive-signs-agreement-plead-guilty-theft-trade-secrets>
- 55 <https://www.jpo.go.jp/system/patent/shutugan/shokumu/document/shokumu/zireisyu.pdf>
<https://www.jpo.go.jp/system/patent/shutugan/shokumu/document/shokumu/zireisyu.pdf>
- 58 <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/563/09-1159/index.pdf>
<https://supreme.justia.com/cases/federal/us/563/09-1159/index.pdf>