

【経営者・事業責任者・知財担当窓口向け】

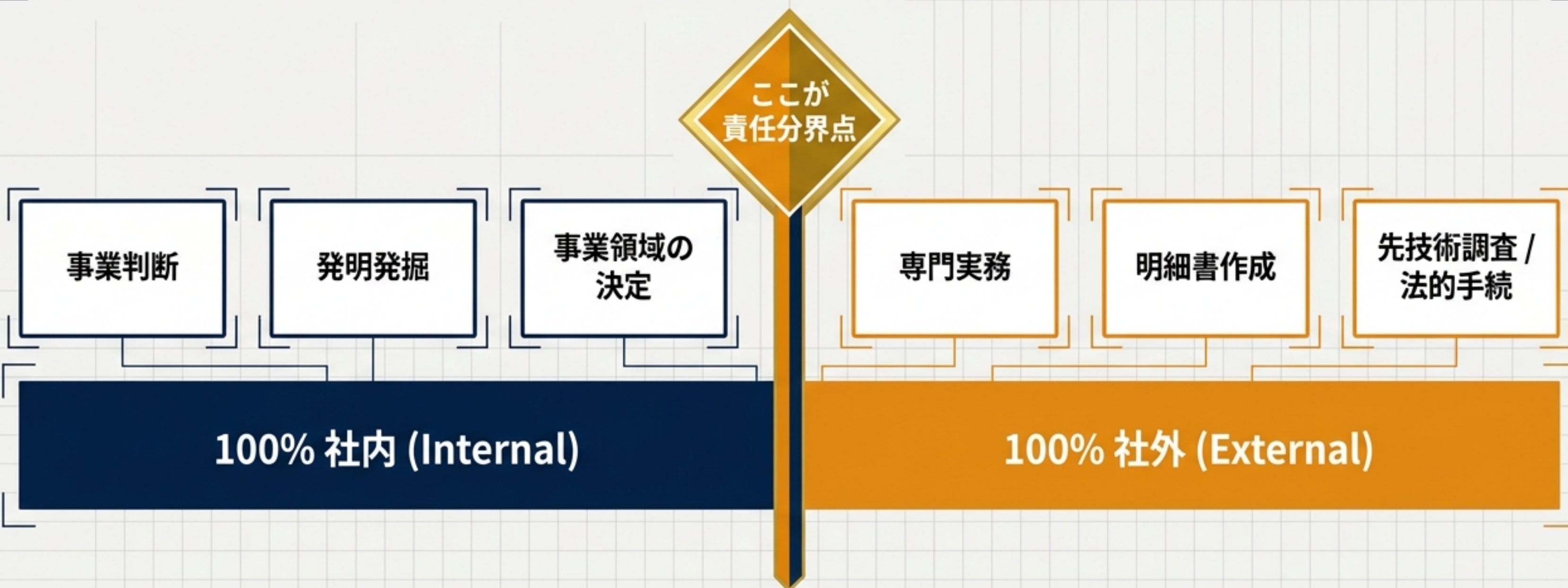
知財部がない会社のための 外部知財機能・ 構築プレイブック

事業の意思決定を社内に残し、
専門実務を外部化する設計図



「すべてを丸投げする」という最大の罣を避け、 事業判断を社内に残す

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」にすることではありません。
契約や明細書は事業内容を反映すべきであり、特許庁も「専門家への丸投げは望ましくない」と明示しています。
発明の発掘と出願判断は絶対に外注してはいけません。



課題とフェーズに合わせて最適な外部パートナーを処方する

The External Capability Map

外部パートナー (Partner)	向いている場面 (When to Use)	使い方 (How to Use)
公的支援 (INPIT等)	はじめてで何を依頼すべきか分からない	最初の入口。無料相談や外国出願補助の論点整理。
特許事務所・弁理士	権利を取りたい、警告対応したい	外部知財機能の★中核★。1社をリード担当にする。
特許調査・監視	無駄打ちを減らしたい、侵害を避けたい	発売前・展示会前に外部調査を入れる。
知財コンサル	「何を守るべきか」が曖昧	重点テーマ1件の診断から始める。
SaaS (IPマネジメント)	Excel管理が破綻し始めた	継続案件が20件前後を超えたら導入。
ライセンス仲介/TLO	使っていない特許がある、 大学特許を使いたい	公開プラットフォームや相対契約で収益化・ 技術導入。

専門家の課金モデルと実務的な費用構造を解剖する

定額顧問 (Retainer)

目安: 月額3万円~10万円超。

⚠️ 注意点: 月次会議込みか、相談のみかで差が大きい。年数回以上使うならスポットより安い。

成果物ベース (Deliverable-based)

目安: 国内特許 55万~120万円/件。
商標 14万~20万円/件。

⚠️ 注意点: 見積りに何が含まれ、何が追加課金 (請求項数、拒絶対応回数) かを事前明確化する。

スポット・時間単価 (Spot/Hourly)

目安: 1.1万円/回~4.4万円/時。

⚠️ 注意点: 警告受領時などの緊急対応で割高になりやすい。

海外対応の現実 (Overseas Reality)

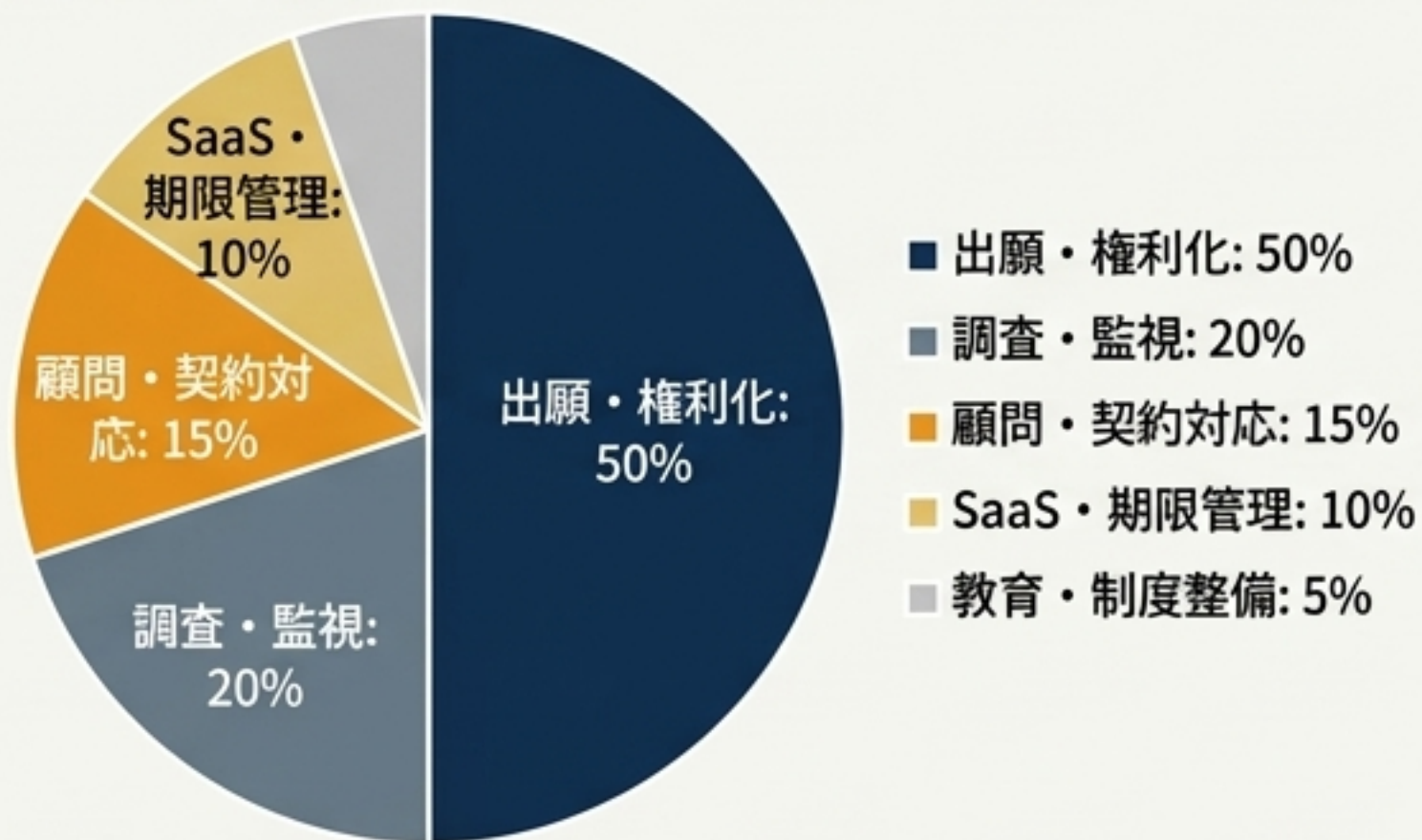
目安: PCT国際出願だけで官納費約36.5万円
+国内代理人25万~40万円。

⚠️ 注意点: 各国移行・翻訳費が乗るため、国内案件とは別次元に予算を見る必要がある。

売上規模と事業計画から逆算する知財予算ダッシュボード

初年度コスト構成モデル

教育・制度整備: 5%



解説: 初年度は「出願」が最も重く、次いで「調査」が効く。

事業計画別 予算Tier

Tier 1 (年商1億~5億円)

国内 120万~450万円 / 海外含む 300万~1,200万円
構成: 顧問、国内特許1-2件、商標1-2件、簡易調査。

Tier 2 (年商5億~20億円)

国内 300万~1,200万円 / 海外含む 700万~2,500万円
構成: 国内特許2-5件、FTO、監視運用、軽量SaaS導入。

Tier 3 (年商20億~50億円)

国内 800万~3,000万円 / 海外含む 1,800万~5,000万円超
構成: 複数事務所、継続監視、海外中間対応。

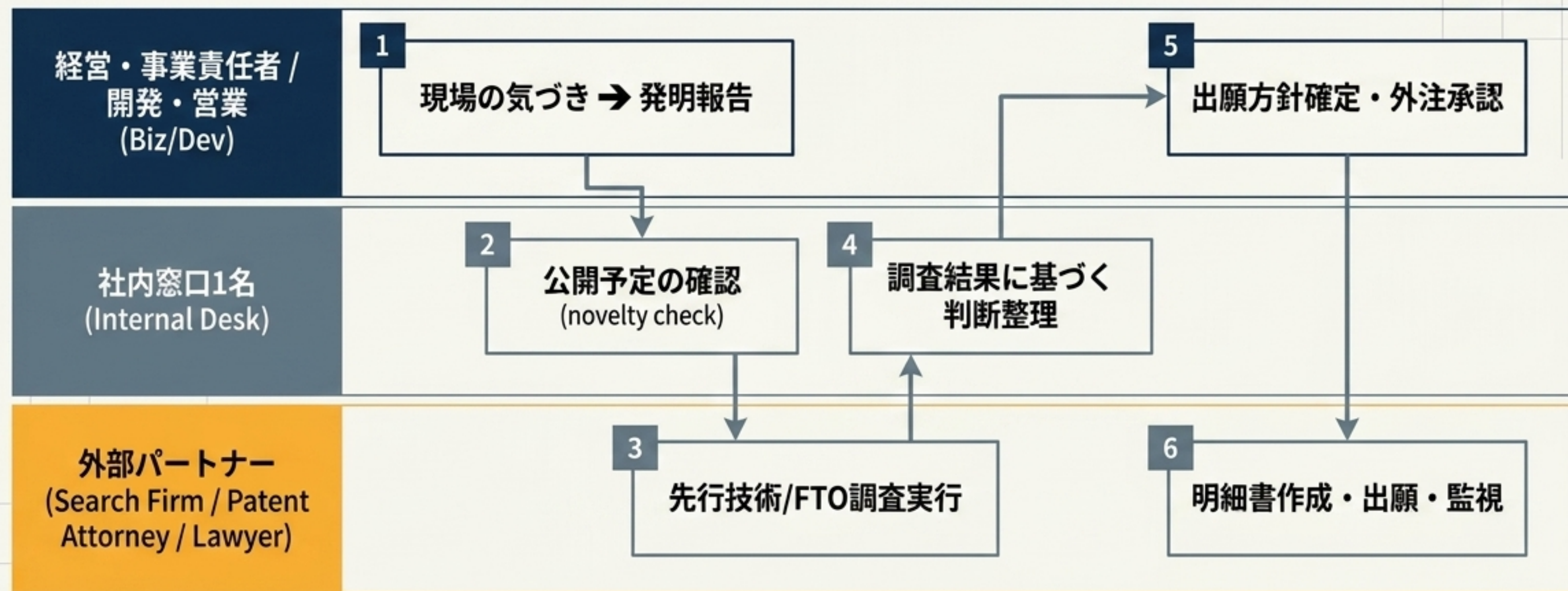
重要なのは年商よりも「案件密度」。展示会や海外展開が多い会社は、先にFTOや監視に予算を振るべき。

社内と社外の境界線を引く「責任分界点」の設計

フェーズ (Phase)	社内 (Internal Role)	判断権 (Decision Right)	社外 (External Role)
発明発掘・ブランド起案	開発/経営者	【判断権：社内】	必要に応じたヒアリング支援
出願判断	市場・公開時期・投資額で判断	【判断権：社内】	法的・技術的助言
先行技術調査・FTO	対象製品・国・時期を定義	【判断権：社内最終承認】	調査の実行
出願・権利化	技術内容・図面の確認	【判断権：分担】	弁理士による法的実務
権利行使・警告対応	商流・営業影響の判断	【判断権：社内が方針決定】	弁理士/弁護士の実務

Key Takeaway: 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。
事業計画と不可分な領域は外注できない。

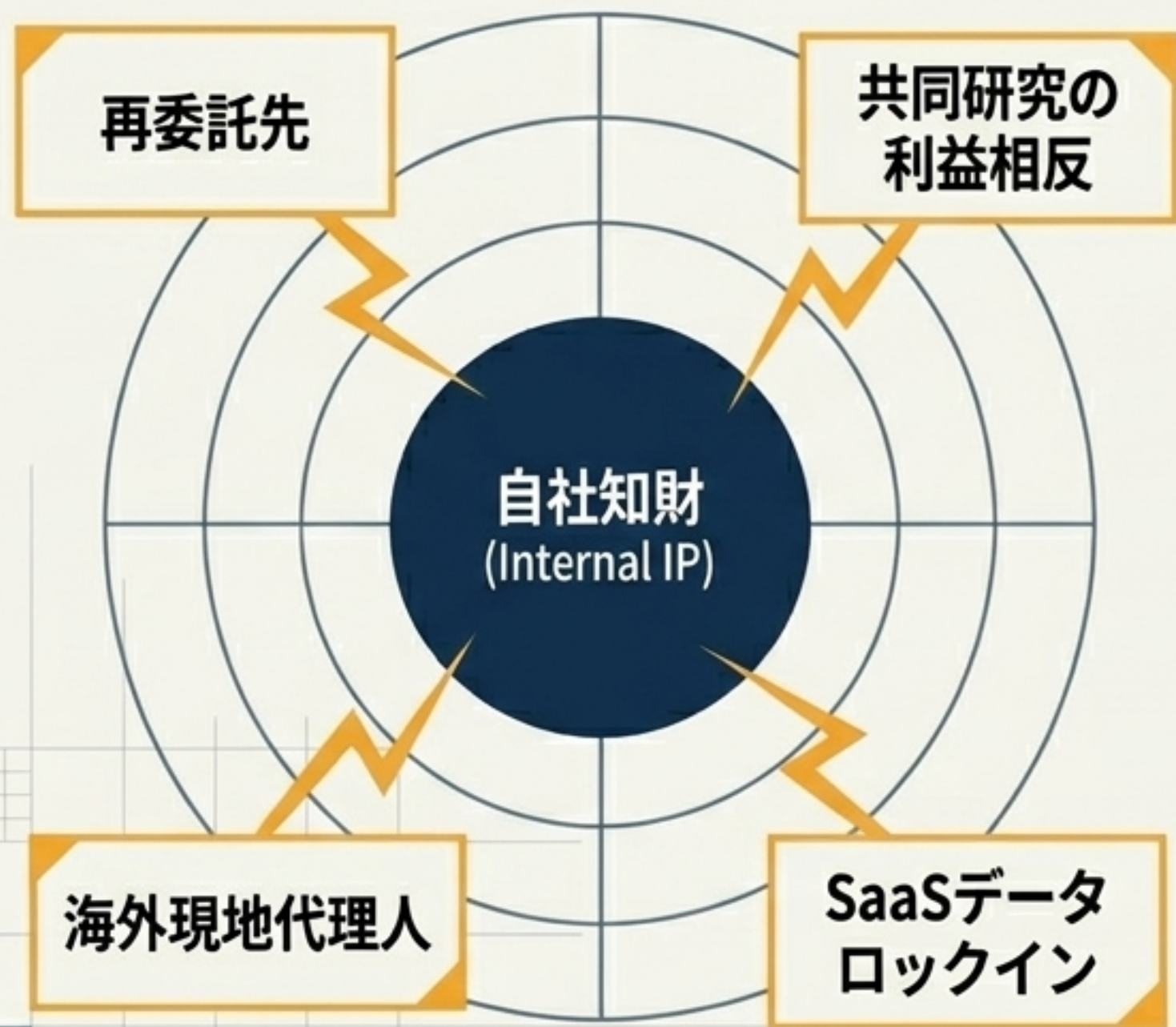
発明の発掘から保護までを繋ぐアジャイルな連携フロー



Insight: 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る。

標準的なNDAだけでは防げない情報漏洩と権利喪失の穴

Leakage Risk Radar



Red Flag Contract Matrix

契約条項	最低限入れるべきこと (必須)	欠落時の事故
秘密保持 (Confidentiality)	目的外利用禁止、再委託先拘束、破棄	共同研究先による横展開
利益相反 (Conflict of Interest)	事前確認義務、発生時通知、解除権	相談内容が実質的に競合へ近接
権利帰属 (Ownership)	背景知財・成果知財・改良発明の切り分け	共同出願のまま膠着 (共有特許はM&Aの足かせになる)
データ返還 (Data Return)	台帳、SaaSデータの引渡し	乗り換え不能、案件履歴喪失

専門用語を使わずに技術と事業価値を弁理士へ「翻訳」する

「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。

発明報告書

1. 解決したい番号	解決したい問題を
2. 発明内容書	
3. 解決したい顧客課題	解決したい顧客課題を
4. 他社レフェール	
6. 他社品・競合との差	他社品・競合との差
7. 無効にコ	
8. 発明報告	
10. どこを真似されると困るか	どこを真似されると困るか
12. いつ公開する予定か (展示会、プレスリリース)	
12. いつ公開する予定か (展示会、)	(展示会、プレスリリース)
13. どの国で売/作る予定か	
13. どの国で売/作る予定か	どの国で売/作る予定か
14. 全民	権利になる

3. 解決したい顧客課題

6. 他社品・競合との差

8. どこを真似されると困るか

12. いつ公開する予定か (展示会、プレスリリース)

13. どの国で売/作る予定か

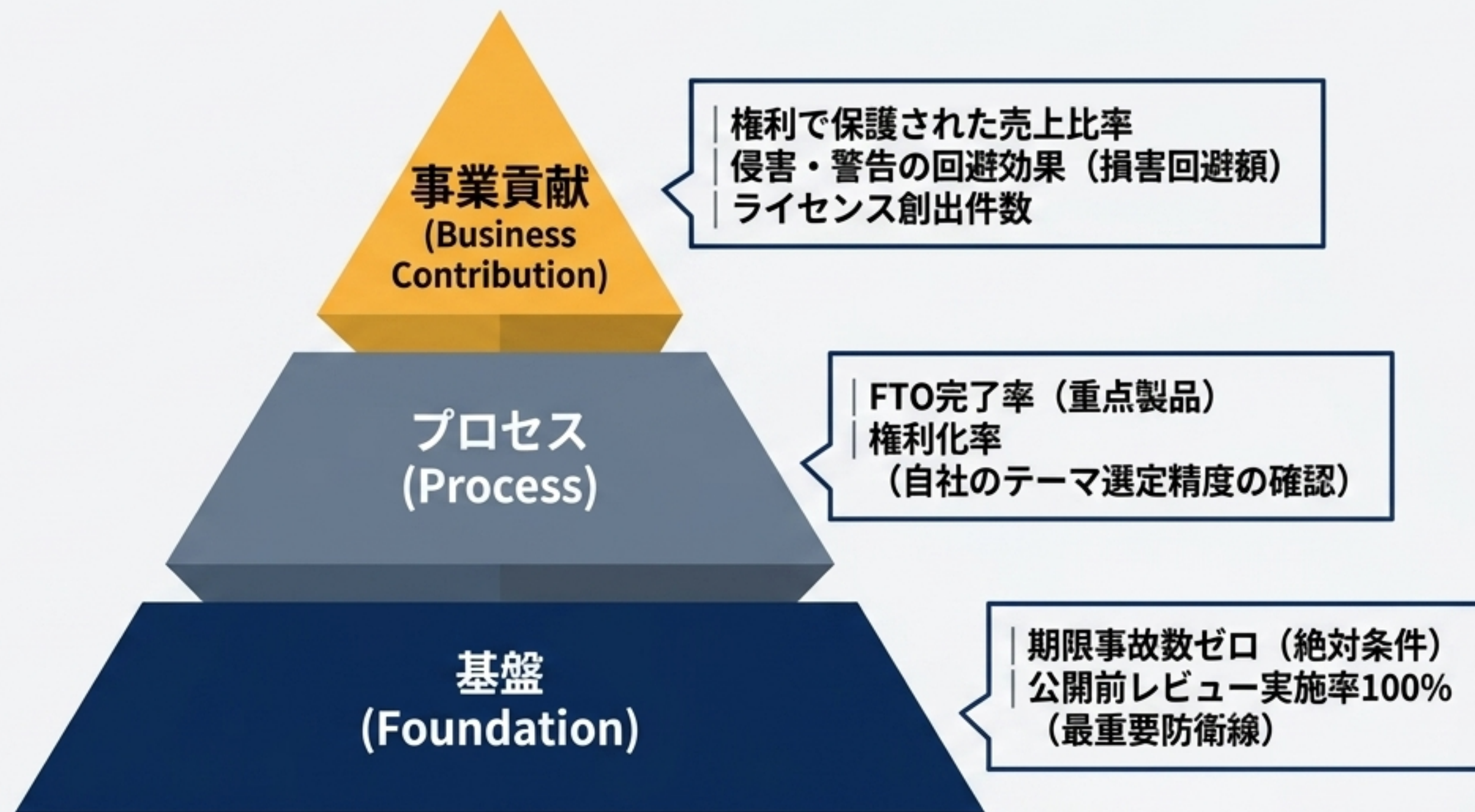
事業価値の源泉
(顧客課題と競合優位性)

コア技術の特定
(防衛すべき急所)

新規性喪失の回避
(絶対死守の公開日)

海外予算の事前算段
(対象国の特定)

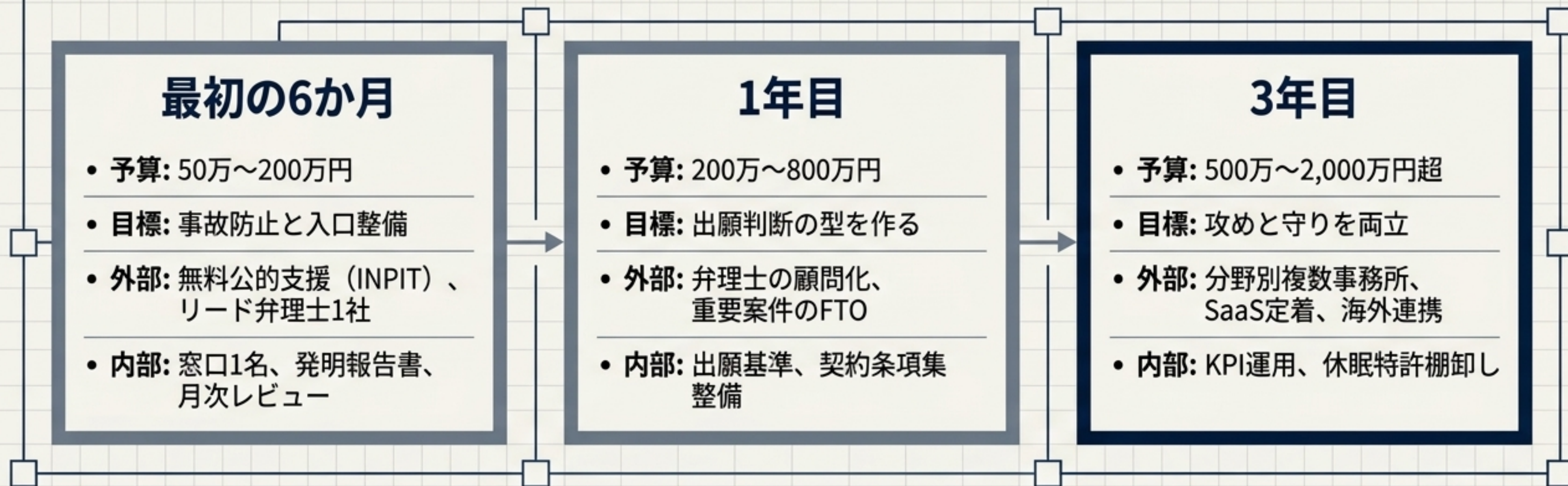
出願件数からの脱却：事業に貢献する「3層のKPIピラミッド」



Insight: 経営陣への報告は、最上段の『金額換算できる指標』を使うことで最も説得力を持つ。

最小構成から始め、事業の成長に合わせて機能を拡張する

36-month Integration Roadmap



Key Insight: 最初からフル装備を目指す必要はない。窓口1名・月次会議・発明報告書・公開前レビューの4点を先に固めた会社ほど、運用が崩れにくい。