

# ベンチャー企業の知財戦略と成長メカニズム：分割出願の動的活用と資金調達における「攻め」の法的アプローチ

Gemini 3 pro

## エグゼクティブ・サマリー

現代のベンチャーエコシステムにおいて、初期ステージの企業は構造的なジレンマを抱えている。それは、将来の市場優位性を決定づける革新的な技術の「種（シード）」を保有しているながら、それを包括的に法的保護するための資金的リソースが著しく不足しているという非対称性である。2025年12月、弁護士の高石秀樹氏は日本ベンチャー学会会報への寄稿文『ベンチャー企業の知財戦略』において、この課題に対する解として、特にモノづくり系ベンチャーを対象とした「多面的な明細書作成と分割出願の戦略的活用」を提唱した。

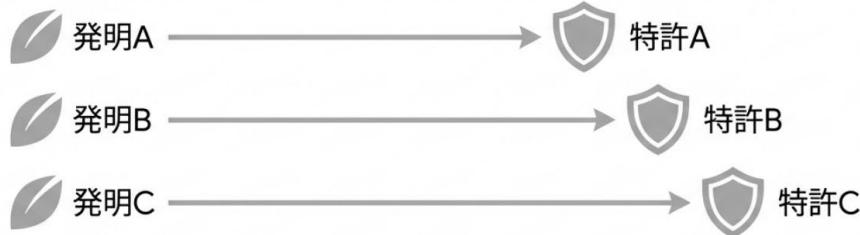
本レポートは、高石氏の提言を出発点とし、ベンチャー企業が直面する知財戦略上の課題と、それが一般的にどのように認識され、実践されているかを包括的に調査・分析したものである。特に、単一の出願に複数の発明を包含させる「オムニバス方式」の出願戦略がもたらすコスト繰延効果と戦略的オプション価値（リアル・オプション）を評価すると同時に、日本固有の法的制約である「シフト補正の禁止」や「発明の单一性」要件がもたらす潜在的リスクについて詳述する。また、ベンチャーキャピタル（VC）によるバリュエーション（企業価値評価）の実態や、ディープテックとソフトウェア領域における戦略の相違についても、膨大な実務データと専門家の見解に基づき検証を行う。

結論として、高石氏の提唱する戦略は、資金制約のあるベンチャーにとって極めて有効な「タイムマシン」機能——過去の出願日の利益を享受しつつ、将来の競合状況に合わせて権利範囲を後出しで最適化する機能——を提供するものである。しかし、その実行には、経営層による高度な意思決定と、法的リスクを回避するための精緻な制度理解が不可欠であることが明らかとなった。本稿は、創業経営者、知財実務家、および投資家に対し、限られたリソースの中で最大限の知財価値を創出するための羅針盤を提供するものである。

---

# Structural Comparison: Linear vs. Dynamic Divisional IP Strategies

従来の線形モデル



動的分割モデル

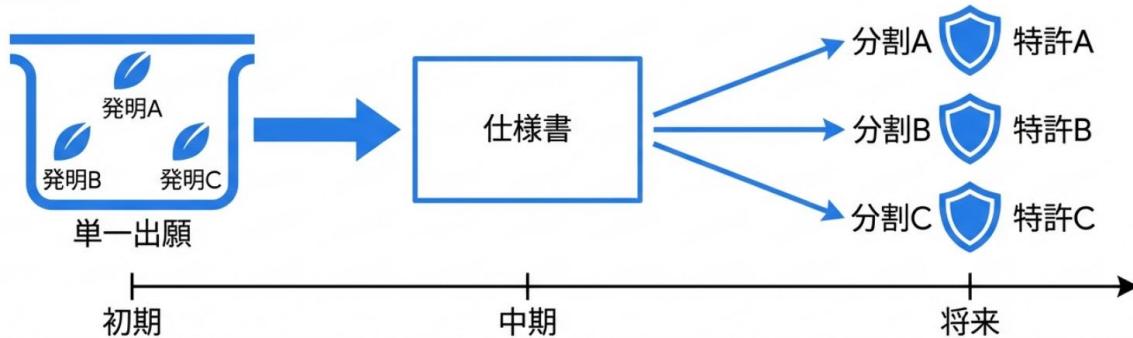


Figure 1: Comparison of the Traditional Linear Filing model (top) versus the Dynamic Divisional model (bottom). The Dynamic model allows for initial cost containment while preserving the option to 'spin out' rights (Divisional A, B, C) in response to future market developments or funding milestones.

## 1. 序論：ベンチャー企業における知財のパラドックス

### 1.1 「死の谷」における資産保護のジレンマ

ベンチャー企業のライフサイクルにおいて、創業初期（シード・アーリーステージ）は最も資金が枯渇しやすい時期でありながら、同時に企業の将来価値を左右するコア技術の権利化が求められる時期である。この「リソースの非対称性」こそが、ベンチャー知財戦略における最大の課題である。

高石氏の寄稿文<sup>1</sup>によれば、ベンチャー企業は事業の初期段階において資金的制約を抱えている一方で、将来成長を支える技術の「種（シード）」を有している。これらの種を早期に保護しなければ、模倣による競争力喪失のリスクに晒されるが、多数の特許出願を行うためのコスト（弁理士費用、特許庁手数料、翻訳費用など）は、数百万円から数千万円規模に達し、スタートアップの財務を圧迫する<sup>2</sup>。一般的な認識としても、資金調達が主たる課題であるベンチャーにとって、コスト面から海外出願等が困難であるという現実は広く共有されている<sup>3</sup>。

## 1.2 資金調達のための「攻めの道具」としての特許

このジレンマに対し、高石氏は特許の役割を再定義する。従来、特許権は「他社の模倣を防ぐ」という防御的な法的権利として捉えられがちであった。しかし、信用力や有形資産に乏しいベンチャー企業においては、特許権は「資金調達を可能にする攻めの道具」としての側面を持つべきであると主張する<sup>1</sup>。

- **技術的独自性の客観的証拠:** 投資家（VC）や金融機関に対し、自社技術の独自性や参入障壁の高さを客観的に証明する材料となる。
- **事業価値の裏付け:** 将來の独占的利益の源泉として、企業価値（バリュエーション）の根拠となる。

すなわち、創業初期の知財戦略は、単なる法務マターではなく、経営資源（カネ）を獲得するためのファイナンス戦略と一体不可分なものである。この視点に基づき提案されるのが、一つの出願に複数の発明を盛り込み、後の分割出願によって柔軟に権利化を図る「動的な知財戦略」である。

## 2. 多面的明細書と分割出願戦略のメカニズム

### 2.1 「オムニバス方式」による発明の包含

高石氏が推奨する戦略の核となるのは、一つの特許出願明細書に、現在開発中の製品（実施例）だけでなく、将来の改良形態、派生技術、異なる用途など、複数の発明を多面的に盛り込む手法である<sup>1</sup>。これは実務上、「オムニバス出願」や「包括的明細書」と呼ばれることがある。

#### 2.1.1 コストの圧縮と繰延効果

通常、製品の「構造」「製造方法」「使用方法」について特許を取得しようとすれば、3件の独立した出願が必要となり、初期費用は3倍になる。しかし、これらを一つの明細書にまとめて出願すれば、初期の出願費用（印紙代、基本手数料）は1件分で済む。

ベンチャー企業にとって、この「コストの繰延（Deferral）」は極めて重要である。審査請求や分割出願といった追加コストが発生するタイミングを、シリーズAやシリーズBといった資金調達後、あるいは事業の方向性が固まった時点まで先送りできるからである<sup>2</sup>。

### 2.2 分割出願による「タイムマシン」機能

日本の特許法第44条に基づく「分割出願」は、元の出願（親出願）に含まれていた発明の一部を切り出して、新たな出願（子出願）とする手続きである。この制度の最大の利点は、子出願の出願日が親出願の出願日に遡及（そきゅう）することにある<sup>4</sup>。

#### 2.2.1 後出しジャンケンによる競合排除

高石氏は、この遡及効を利用した戦略を「競合他社の動きに応じた柔軟な権利取得」と説明す

る1。

例えば、出願時には存在しなかった競合他社の製品が、2年後に市場に登場したとする。もし親出願の明細書の中に、その競合製品の特徴をカバーする記載があれば、ベンチャー企業はその部分を切り出して分割出願を行い、競合製品をピンポイントで攻撃する権利を取得できる。これは事実上の「後出しジャンケン」であり、市場環境の変化を見てから最適な権利範囲を確定させる強力な戦術となる<sup>5</sup>。

## 2.2.2 権利網（パテント・ポートフォリオ）の構築

単一の特許だけで事業を守ることは難しい。競合はわずかな設計変更（回避設計）で特許網をすり抜けようとするからである。分割出願を活用すれば、一つの親出願から「製品そのもの」「部品」「製造プロセス」「制御パラメータ」など、多様な切り口で複数の特許を成立させ、強固なスクラム（特許網）を構築できる<sup>4</sup>。これは、投資家に対して技術的優位性と事業の継続性をアピールする上で強力な材料となる<sup>1</sup>。

## 単一の多面的出願と複数の独立した出願のコスト繰延分析

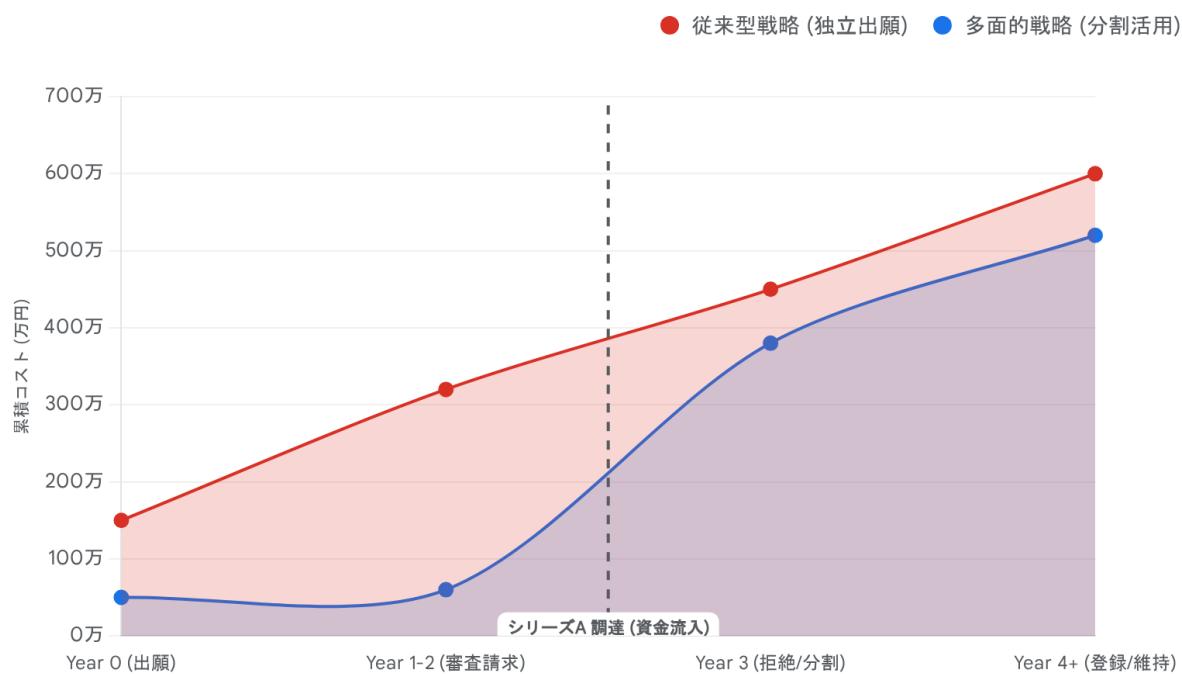


図2: 製造業スタートアップの累積知財コスト予測。「多面的戦略」（青）は、「従来型戦略」（赤）のような高い初期コストを回避し、審査請求や分割出願の手数料をシリーズA資金調達後まで遅らせることで、シード期の負担を軽減しています。

Data sources: IP Rich, Japan Patent Office, GreyB

### 3. ベンチャー知財戦略を取り巻く一般的課題と認識

高石氏の提言は論理的に整合しているが、実際のベンチャー現場や世の中の認識とは乖離（かいいり）がある場合も多い。調査資料に基づき、一般的に認識されている課題を抽出する。

#### 3.1 資金と人材の慢性的不足

世の中の一般的な認識として、スタートアップの最大の知財課題はやはり「資金」である。特許出願から権利化までには数十万円から数百万円がかかり、海外出願を含めればその負担はさらに増大する<sup>2</sup>。

加えて、「人材」の不足も深刻である。初期のベンチャーには知財専任者が不在であることが多く、CTO や経営者が兼務する場合がほとんどである。そのため、高石氏が説くような「将来を見据えた多面的な明細書作成」をリードできる人材がおらず、結果として「とりあえず出しただけ」の弱い特許になってしまうケースが散見される<sup>3</sup>。

#### 3.2 経営戦略との分断

高石氏は「特許出願は経営判断そのものである」と説くが<sup>1</sup>、現実には「知財は技術部門や弁理士の仕事」と捉えられ、経営戦略と切り離されていることが多い。

多くのベンチャーでは、開発スケジュールや資金調達のタイミングと知財活動が連動しておらず、「製品発表直前に慌てて出願する」「資金調達のデューデリジェンス（DD）で特許の不備を指摘される」といった事態が頻発している<sup>7</sup>。また、大学発ベンチャーにおいては、大学TLO（技術移転機関）との連携や権利帰属の問題も複雑に絡み合い、戦略的な意思決定を阻害する要因となっている<sup>8</sup>。

#### 3.3 大企業型知財戦略とのギャップ

ベンチャー企業が大企業出身の知財担当者を採用した場合、大企業型の「リスクヘッジ重視」「網羅的な出願」の手法をそのまま持ち込み、機能不全に陥ることがある。ベンチャーに必要なのは、リスクをコントロールしながら一点突破で最大の効果を狙う「ランチェスター戦略」的な知財活動であるが、そのノウハウはまだ十分に一般化していない<sup>9</sup>。

### 4. 戦略遂行上の重大な法的リスク：日本特有の「罠」

高石氏の戦略を実行に移す上で、最も警戒すべきは日本特許制度特有の厳格な運用ルールである。特に「発明の単一性」と「シフト補正の禁止」は、資金力のないベンチャーにとって致命的な「罠」となり得る。

#### 4.1 発明の単一性（第37条）の壁

「発明の単一性」とは、一つの出願に含めることができる発明の範囲を定めた要件である。日本の特許法第37条では、複数の発明が「同一の又は対応する特別な技術的特徴（STF: Special Technical Feature）」を有している場合にのみ、一出願として認められる<sup>10</sup>。

ベンチャー企業がコスト削減のために、技術的関連性の薄い複数の発明（例：ドローンの「プロペラ構造」と「自律飛行アルゴリズム」）を一つの明細書に詰め込んだ場合（いわゆる「闇鍋出願」）、審査官から「单一性違反」の拒絶理由通知を受けることになる。

この場合、出願人は一方の発明（例えばプロペラ）を選択し、もう一方（アルゴリズム）を分割出願しなければならない。分割出願には新たに出願費用、審査請求費用、弁理士費用がかかるため、当初「コスト削減」を狙った戦略が、かえって予期せぬタイミングでのキャッシュアウトを招く結果となる<sup>11</sup>。

## 4.2 シフト補正の禁止（第17条の2 第4項）

さらに深刻なのが「シフト補正の禁止」である。これは、審査の過程で、当初審査対象としていた発明から、発明の单一性を満たさない別の発明へと権利範囲を変更（シフト）する補正を禁止する規定である<sup>13</sup>。

### リスクのシナリオ

1. ベンチャー企業が、多面的な明細書に基づき、まずは「発明A（ハードウェア）」をクレーム（請求項）として審査請求したとする。
2. 審査の結果、発明Aに近い先行技術が見つかり、特許化が難しいことが判明した。
3. そこで、明細書に書いてあった「発明B（ソフトウェア制御）」にクレームを書き換えて（補正して）権利化を目指そうとする。
4. しかし、発明Aと発明Bに技術的な共通点（STF）がない場合、この書き換えは「シフト補正」として却下される。

このルールにより、出願人は「発明Aを諦めて出願を取り下げる」か、「発明Bのために追加費用を払って分割出願を行う」かの二択を迫られる。資金に余裕のないベンチャーにとって、この強制的な分割出願は財務上の大打撃となり得る<sup>13</sup>。米国ではRestriction Requirement（限定要求）として整理されるが、日本のシフト補正運用は世界的に見ても厳格であり、戦略立案時に高度な注意が必要である<sup>15</sup>。

## Risk Workflow: The 'Shift Amendment' Trap in Japan

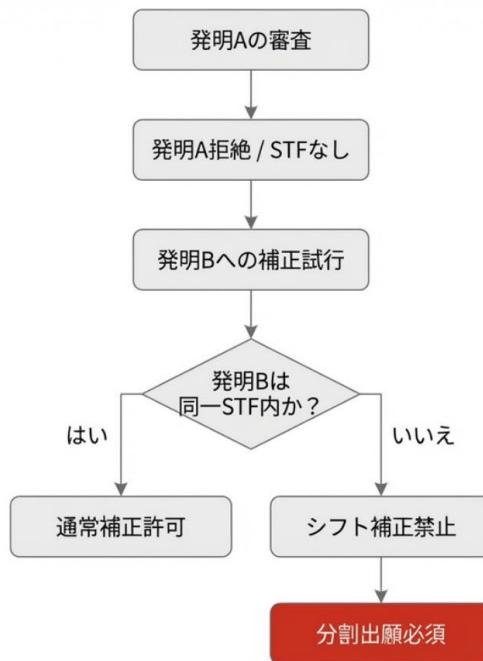


Figure 3: Operational flow of the 'Shift Amendment' prohibition in Japan. Note that if the primary invention lacks novelty (STF denied), switching to a secondary invention (Invention B) requires a costly Divisional Application, creating an unplanned financial burden.

## 5. 投資家視点とバリュエーションへの影響

高石氏の戦略は、資金調達における「交渉材料」としての側面を強調している。では、実際に投資家（VC）はこの戦略をどう評価しているのか。

### 5.1 「係属中」の価値とオプション性

一般に、VC や金融機関は「登録済み（Granted）」の特許を高く評価する傾向にある。権利範囲が確定しており、法的安定性が高いためである<sup>16</sup>。

しかし、高石氏が指摘するように、また一部の戦略的な VC が認識しているように、「係属中（Pending）」の特許、特に分割出願の可能性を残した親出願には、特別な価値がある。これを「リアル・オプション」価値と呼ぶことができる。

- **ピボットへの対応力:** スタートアップは事業の方向転換（ピボット）が常である。登録済みの特許は過去の事業モデルしか守れない「ゾンビ特許」になるリスクがあるが、係属中の出願であれば、補正によって新しい事業モデルに合わせて権利範囲を調整できる可能性がある<sup>17</sup>。
- **競合への牽制力:** 権利範囲が確定していない（どんな権利が出てくるか分からず）状態

は、競合他社にとって最大の脅威である。分割出願を繰り返し、常に審査を係属させておく戦略（Keep Alive）は、競合の参入を躊躇させる効果があり、これが「参入障壁」としてバリュエーションにプラスに働く<sup>5</sup>。

## 5.2 デューデリジェンス（DD）での評価

近年のVCは、IPAS（知財アクセラレーションプログラム）などの影響もあり、知財デューデリジェンスの能力を向上させている<sup>18</sup>。

DDにおいて、単に特許の数だけでなく、「事業計画と知財ポートフォリオの整合性」が見られるようになっている。高石氏の推奨する多面的な明細書は、将来の事業展開まで見越して網を張っていることを示す証拠となり、経営陣の先見性と戦略性を証明する材料として機能する<sup>1</sup>。

一方で、分割出願を行う資金がなく、親出願が放棄されたり、拒絶査定が確定してしまったりすると、明細書に記載された技術はすべて「公知技術（誰でも使える技術）」となってしまう。これは「ノウハウの流出」とみなされ、バリュエーションを大きく毀損するリスクがある<sup>11</sup>。

# 6. セクター別適合性：モノづくり vs IT・ソフトウェア

高石氏の戦略は「モノづくり系ベンチャー」を主眼に置いているが、その理由はセクターごとの技術特性の違いにある。

## 6.1 モノづくり・ディープテック（高適合）

素材、化学、機械、バイオなどの領域では、製品ライフサイクルが長く（5年～10年以上）、一度市場に出た製品はリバースエンジニアリング（分解・解析）されやすい。そのため、特許による保護が必須である。また、競合が容易に回避設計できないよう、パラメータ特許や製法特許など、多角的に権利網を張る必要があり、分割出願戦略との相性が極めて良い<sup>4</sup>。

また、研究開発期間が長いため、初期の出願から製品化までの間に技術が進化する。この進化に合わせて分割出願で権利をアップデートしていくアプローチが有効である<sup>23</sup>。

## 6.2 ソフトウェア・SaaS（低適合～中適合）

一方、IT・Webサービス・SaaS領域では、技術の陳腐化が速く（半年～1年）、特許審査が終わる頃には技術が古くなっていることも多い。また、クラウド上のアルゴリズムなどは外部から侵害を発見（立証）することが難しいため、特許よりもブラックボックス化（営業秘密）による保護が優先される場合がある<sup>24</sup>。

さらに、ソフトウェア特許は抽象的なアイデアを含みやすく、日本の審査基準においても「発明の該当性」や「進歩性」の判断が厳格である。多面的な明細書を書こうとすると、かえって具体性を欠き、拒絶されるリスクも高まる。そのため、IT系では「早期審査」や「スーパー早期審査」を活用し、短期間で確実に権利化するスピード重視の戦略が採られることが多い<sup>25</sup>。

# 戦略ロードマップ：知財マイルストーンと資金調達サイクルの統合

● 事業ステージ (資金調達) ● 知財アクション (戦略) ● コスト・リスク ● 価値評価・権利化

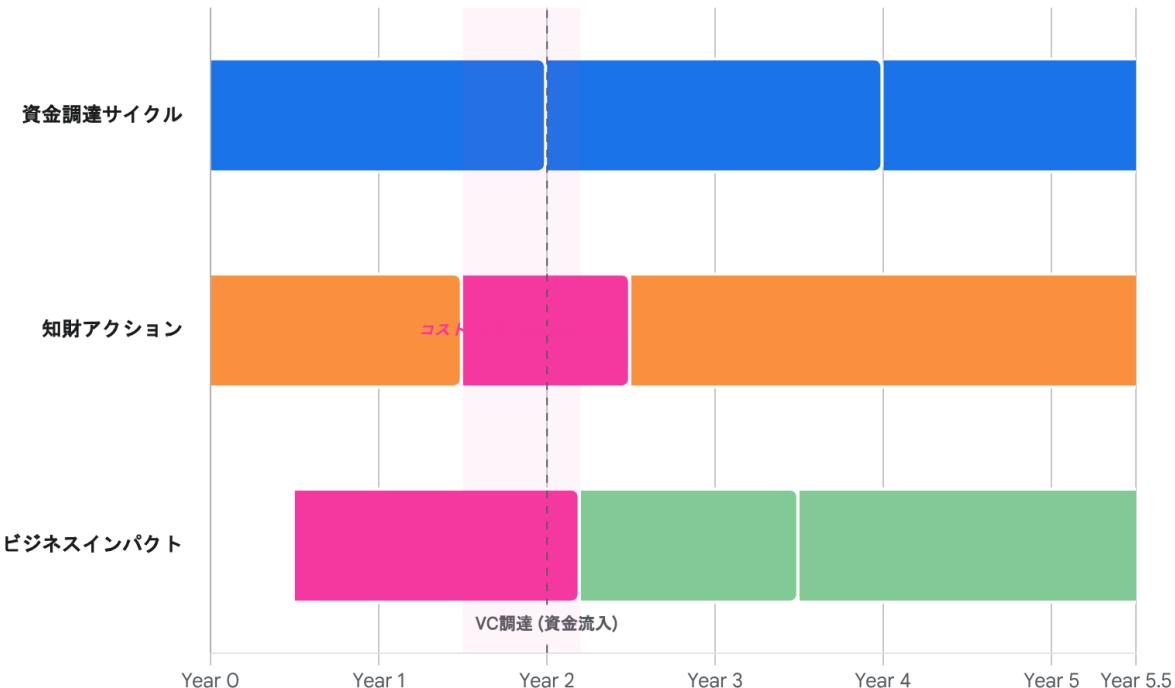


図4：ベンチャーキャピタルの資金調達ステージ（シード、シリーズAなど）と知財アクションの戦略的整合性。特に、親出願が係属中に「分割出願」を行うことで、事業のピボット（方向転換）に対応できる権利範囲を維持することが、シリーズB以降のデューデリジェンスにおいて重要となります。

Data sources: IP Rich, METI, JPO Guidebook, JPO Startup

## 7. 実践へのロードマップと結論

### 7.1 実務的対策

高石氏の戦略を成功させるためには、以下の実務的対策が不可欠である。

1. 「減免制度」のフル活用: 日本には中小企業・スタートアップ向けの特許料・審査請求料の減免制度（1/3に減額、または免除）が存在する。これを活用することで、分割出願に伴うコスト増を大幅に抑制できる<sup>27</sup>。
2. 「スーパー早期審査」との併用: ベンチャー企業は一定要件を満たせば「スーパー早期審査（面接活用型含む）」を利用でき、申請から1ヶ月以内に審査結果を得られる。親出願を早期に権利化しつつ、重要な周辺技術を分割出願で温存するといった、スピードと質の

ハイブリッド戦略が可能である<sup>26</sup>。

3. 経営陣のコミットメント: 特許出願は「出したら終わり」ではない。事業のピボットや競合の出現に合わせて、適切なタイミングで分割出願を行う判断は、知財担当者だけでは不可能である。CTO や CEO が定期的に「知財の棚卸し」を行い、攻めのタイミングを逃さない体制が必要である<sup>1</sup>。

## 7.2 結論

高石秀樹弁護士が提唱する「多面的な明細書と分割出願」の活用は、リソースの乏しいベンチャー企業が、不確実な未来に対して「選択肢（オプション）」を確保するための極めて合理的な経営戦略である。それは単なるコスト削減策ではなく、時間を味方につけ、競合他社に対して非対称な優位性を築くための「武器」である。

しかし、その実行には「発明の单一性」や「シフト補正禁止」といった日本独自の法的リスクへの深い理解と、資金計画（バーンレート）と連動した緻密なマネジメントが要求される。ベンチャー企業は、知財を単なる守りの盾としてではなく、成長エンジンの燃料として捉え直し、専門家（弁理士・弁護士）を巻き込んだ総力戦として知財戦略に取り組むべきである。

---

## 参考文献

本レポートの作成にあたり、以下の資料を参照した。

- 1 : 高石秀樹 「ベンチャー企業の知財戦略」 （日本ベンチャー学会会報, 2025 年 12 月）
- 2 : ベンチャー企業の資金調達と知財コストに関する調査データ
- 4 : 分割出願の活用事例（花王、コマツ等）および技術解説
- 10 : 特許庁「審査基準」（発明の单一性、シフト補正の禁止）
- 16 : ベンチャーキャピタルによる知財評価基準と DD の実態
- 26 : スーパー早期審査制度およびスタートアップ支援施策
- 22 : ディープテックとソフトウェア領域における知財戦略の比較研究

## 引用文献

1. 高石秀樹 「ベンチャー企業の知財戦略」 （日本ベンチャー学会会報, 2025 年 12 月）, 1

月 16, 2026 にアクセス、

<https://www.nakapat.gr.jp/wp-content/uploads/2026/01/%E6%97%A5%E6%9C%AC%E3%83%99%E3%83%B3%E3%83%81%E3%83%A3%E3%83%BC%E5%AD%A6%E4%BC%9A%E3%80%80%E4%BC%9A%E5%A0%B1%EF%BC%92%EF%BC%90%EF%BC%92%EF%BC%95%E5%B9%B4%EF%BC%91%EF%BC%92%E6%9C%88%E5%8F%B7.pdf>

2. スタートアップが限られた資源で特許を守るには - PatentRevenue, 1月 16, 2026 にアクセス、 <https://patent-revenue.iprich.jp/%E4%B8%80%E8%88%AC%E5%90%91%E3%81%91/1089/>
3. 一歩先行く国内外ベンチャー企業の 知的財産戦略事例集 IP ..., 1月 16, 2026 にアクセス、  
[https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/document/kokusai\\_kenrika/h29\\_01.pdf](https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/document/kokusai_kenrika/h29_01.pdf)
4. 【図解】分割出願テクニックと戦略～スタートアップ・起業家向け ..., 1月 16, 2026 にアクセス、 <https://www.techno-producer.com/column/divisional-application-technique/>
5. 特許を「資産」に変える財務戦略 | DCF 法で最大化する知財 ..., 1月 16, 2026 にアクセス、 [https://tokyo-ip-consulting.com/how\\_to\\_convert\\_ipr\\_to\\_asset/](https://tokyo-ip-consulting.com/how_to_convert_ipr_to_asset/)
6. スタートアップがつまずく 14 の課題とその対応策 - IP BASE, 1月 16, 2026 にアクセス、 [https://ipbase.go.jp/assets/pdf/ipbase\\_case\\_study.pdf](https://ipbase.go.jp/assets/pdf/ipbase_case_study.pdf)
7. 創業ベンチャーの命運を分ける「知財」と「タイミング」の戦略 - note, 1月 16, 2026 にアクセス、 <https://note.com/jpbsa/n/nbeb364829a2e>
8. スタートアップの知財戦略 - Tongali, 1月 16, 2026 にアクセス、  
[https://tongali.net/wptongali/wp-content/uploads/2020/07/t-semi-2nd\\_shiryou.pdf](https://tongali.net/wptongali/wp-content/uploads/2020/07/t-semi-2nd_shiryou.pdf)
9. 創業ベンチャーの知財戦略 - 株式会社ファンペップ, 1月 16, 2026 にアクセス、  
<https://www.funpep.co.jp/yomoyama/601>
10. Chapter 3 Unity of Invention (Patent Act Article 37), 1月 16, 2026 にアクセス、  
[https://www.jpo.go.jp/e/system/laws/rule/guideline/patent/tukujitu\\_kijun/document/index/02\\_0300\\_e.pdf](https://www.jpo.go.jp/e/system/laws/rule/guideline/patent/tukujitu_kijun/document/index/02_0300_e.pdf)
11. Combining Multiple Inventions into a Single Patent Application, 1月 16, 2026 にアクセス、 <https://founderslegal.com/combining-multiple-inventions-into-a-single-patent-application-risks-vs-cost-savings/>
12. 平成 17 年度 技術移転人材育成 OJT プログラム調査事業 報告書, 1月 16, 2026 にアクセス、 <https://www.inpit.go.jp/blob/katsuyo/pdf/download/h17nara.pdf>
13. 特許制度の在り方について, 1月 16, 2026 にアクセス、  
[https://www.jpo.go.jp/resources/shingikai/sangyo-kouzou/shousai/tokkyo\\_shoi/document/seisakubukai-19-shiryou/file\\_04.pdf](https://www.jpo.go.jp/resources/shingikai/sangyo-kouzou/shousai/tokkyo_shoi/document/seisakubukai-19-shiryou/file_04.pdf)
14. 特許出願の分割とは？分割出願のタイミングやメリットを解説, 1月 16, 2026 にアクセス、 <https://biz.moneyforward.com/contract/basic/8544/>
15. Patenting - University at Buffalo, 1月 16, 2026 にアクセス、

[https://www.buffalo.edu/research/research\\_-\\_services/commercialization/protecting\\_your-ip/patenting.html](https://www.buffalo.edu/research/research_-_services/commercialization/protecting_your-ip/patenting.html)

16. 特許出願の早期審査は本当に得? スタートアップが知っておくべき ..., 1月 16, 2026 にアクセス、<https://zelojapan.com/lawsquare/62658>
17. 1級 学科試験 - 知的財産教育協会, 1月 16, 2026 にアクセス、[http://ip-edu.org/251116\\_1Qtok\\_g/](http://ip-edu.org/251116_1Qtok_g/)
18. スタートアップの知財・法務ガイドブック - 経済産業省, 1月 16, 2026 にアクセス、<https://www.meti.go.jp/meti/lib/report/2024FY/000719.pdf>
19. 落とし穴 13 : 新規領域への投資では事業部・知財部の評価能力 ..., 1月 16, 2026 にアクセス、<https://ipbase.go.jp/learn/content/guidance/pitfalls/page13.php>
20. 知財価値評価とスタートアップ企業の知財戦略 - Tokyo IP Consulting, 1月 16, 2026 にアクセス、[https://tokyo-ip-consulting.com/jpr\\_valuation\\_and\\_jpr-related\\_strategies\\_of\\_startups/](https://tokyo-ip-consulting.com/jpr_valuation_and_jpr-related_strategies_of_startups/)
21. 知的財産デュー・デリジェンスの実態に関する調査研究報告書, 1月 16, 2026 にアクセス、  
[https://www.jpo.go.jp/support/startup/document/index/2017\\_06\\_zentai.pdf](https://www.jpo.go.jp/support/startup/document/index/2017_06_zentai.pdf)
22. Challenges and opportunities in protecting IP in a deep tech startup, 1月 16, 2026 にアクセス、<https://www.mathys-squire.com/insights-and-events/news/challenges-and-opportunities-in-protecting-ip-in-a-deep-tech-startup/>
23. Deeptech Patents: Patent & Startup Brief – 2025-04-07 - Schell IP, 1月 16, 2026 にアクセス、<https://schellip.com/deeptech-patents-patent-startup-brief-2025-04-07/>
24. SHOULD SOFTWARE STARTUPS SEEK PATENT PROTECTION?, 1月 16, 2026 にアクセス、<https://henry.law/blog/software-patent-protection/>
25. 知らなかつたでは済まされない...。スタートアップが把握すべき「知 ..., 1月 16, 2026 にアクセス、<https://lp.startup-db.com/media/articles/jpo>
26. 特許行政年次報告書 2017 年版, 1月 16, 2026 にアクセス、  
<https://www.jpo.go.jp/resources/report/nenji/2017/document/index/honpenall.pdf>
27. 新減免制度の手続に関する Q&A | 経済産業省 特許庁, 1月 16, 2026 にアクセス、  
[https://www.jpo.go.jp/system/process/tesuryo/genmen/genmen20190401/02\\_100.html](https://www.jpo.go.jp/system/process/tesuryo/genmen/genmen20190401/02_100.html)
28. Patent Examinations in Japan - Q&A, 1月 16, 2026 にアクセス、  
<https://www.kipb-jp.com/faq/3/examination>
29. スーパー早期審査について | 経済産業省 特許庁, 1月 16, 2026 にアクセス、  
[https://www.jpo.go.jp/system/patent/shinsa/soki/super\\_souki.html](https://www.jpo.go.jp/system/patent/shinsa/soki/super_souki.html)