

ベンチャー企業の知財戦略に関する国内外の反応と比較

日本国内における反応と議論（関係者別）

・**弁護士・弁理士の見解**: スタートアップの知財戦略について、多くの専門家は**事業戦略との連動やコスト効率**を重視するよう提言しています。例えば、特許出願のタイミングと範囲について日本弁理士会の解説では、「スタートアップの特許出願は早ければ良いとは限らない」とし、**ピボット（事業転換）への対応が難しさになると指摘**しています^①。理想的には、将来起こり得る設計変更やサービス方向転換も見据えて**可能な限り広く発明を1件の明細書に記載**し、事業の軌道修正後にその出願内容がカバーしているか検証すべきだとしています^②。事業が軌道に乗った段階で保護すべき核心技術を請求項に盛り込み、審査請求へ進む戦略が推奨されています^③。このように**一つの特許出願に複数の発明やバリエーションを盛り込んでおき、必要に応じて分割出願などで権利を柔軟に確保**するアプローチは、資金制約のあるスタートアップでも将来のピボットに対応しやすい戦略として有効だとされています。^{① ③} また、スタートアップ支援に詳しい弁護士からは「**資金的なリソースが限られるスタートアップは出願数で勝負することは難しく、厳選した少数の有用な特許で勝負するのが実状**」との指摘もあります^④。この「**少数精鋭の特許**」によりコストを抑えつつ確実な権利を取る戦略は、多くの専門家が賛同するところです。一方でIT系スタートアップに強い弁理士の中には、「**資金がない時期だからこそ特許出願すべき**」と主張する声もあります^⑤。杉浦弁理士は、開発や人件費で手一杯の創業期でも特許を出願しておけば、**特許出願中であること自体が国に認められた独占権の存在を示す**ことになり、技術の独自性や将来性を客観的に証明する材料になると述べています^⑥。実際、特許権は**企業の無形資産**として評価額（バリュエーション）の向上に直結しうするため、投資家との交渉を有利に進める「**武器**」になるとされています^{⑦ ⑧}。このように専門家の間では、**出願コストと事業変更リスクのバランスをとりつつも、知財を戦略的に活用して企業価値を高めよう**という提案が多く見られます。

・**スタートアップ当事者の意見**: 創業者やスタートアップ経営者からは、**資金不足による特許出願の後回しや知財戦略の優先順位の低さ**がしばしば指摘されています。特許庁の調査でも、設立間もない企業ほど社内に知財人材がいないことや、経営陣が「**事業に直結しない**」という理由で知財対応を後回しにしがちである現状が報告されています^⑨。特に「**プロダクトが定まる前に特許を取っても将来役立つか不確実（ピボットするかもしれない）**」との懸念から、知財戦略に消極的な声もあります^⑩。実際、**過去に出願した特許が事業ピボットにより現在のビジネスと合わなくなっている**という悩みを抱えるスタートアップも多いようです^⑪。一方で、ディープテック系（深科技術系）のスタートアップでは**特許出願が欠かせない**との認識も浸透しています。大学発ベンチャーなど技術志向の企業では、「**まず論文より特許を**」と出願を急ぐケースもありますが、その結果「**とりあえず出願した特許が事業の役に立っていない**」問題も指摘されています^⑫。スタートアップによっては、特許出願よりも**ノウハウ秘匿（トレードシークレット）**を選好する声や、**サービス拡大してから知財整備すれば良い**との意見も見られます。しかし近年では、IPAS（特許庁の知財アクセラレーションプログラム）に採択されるなどして**知財戦略を真剣に考える機会**を得たスタートアップも増えており、「**知財を武器にできた**」「**顧問弁理士を見つけられた**」など前向きな声も報告されています^⑬。総じて、日本のスタートアップ当事者の間では**知財の重要性は認識しつつも、人材・資金の制約や将来不確実性から実践が難しい**というジレンマが共有されていると言えます。

・**ベンチャーキャピタル（VC）の視点**: 国内VCの知財に対する見方は、分野によって温度差があります。IT・Webサービス系では「**まずユーザー獲得が優先で、特許は後回し**」と考える投資家も多かつ

た一方、ハードウェアやバイオなど深い技術領域では特許の有無が重要視されます¹⁴。実際、国内VCでもディープテック系の投資審査では他社特許侵害リスクや自社特許の有無がチェックされるケースが少なくないと報告されています¹⁴。しかし一部では、**VC側の知財リテラシーの低さ**も指摘されています。特許庁の調査において関係者から「日本のVCは出願件数だけで評価しがちで、出願と特許化（権利化）の違いも十分理解されていないのではないか」との厳しい意見も紹介されました※。そのため**スタートアップが数を稼ぐため意味の薄い特許出願を重ねてしまう懸念**も示されています。こうした課題を受けて、近年はVCと知財専門家の橋渡しを図る動きもあります。例えば、**VC向けに弁理士・弁護士を派遣して知財デューデリジェンスを支援**したり、VC自身が知財評価のポイントを学ぶ場を提供するといった取り組みが提案されています¹⁵。またCoral Capitalなどテック系VCでは自社メディアで知財戦略の重要性を啓蒙する記事を掲載するなど、投資家側も知財への関心を高めています。実際の投資判断では、**特許出願中でも将来性を評価するVCや、逆に特許より事業成長性を重視するVC**など様々ですが、**上場審査や大型資金調達**の場面では**知財体制が整っていることがプラス材料**になるとの認識は広がりつつあります¹⁶。例えばドイツでは「知財担当者を雇用していること自体がIP重視の証拠となり審査ポイントになる」例があるとされますが¹⁷、日本でも上場準備の段階で**職務発明規程の整備や特許ポートフォリオの見直し**を行うスタートアップが増えていきます。総じて国内VCの視点では、**知財があれば評価加点要素だが、無くても即減点ではない**というスタンスが一般的でした。しかし昨今の深科技術ブームや政府の知財エコシステム強化策も相まって、**知財を戦略的資産と捉えるVCが増えてきている**状況です。¹⁸

- ・**メディア・専門機関による論考**：スタートアップの知財戦略に関する議論は専門メディアや政府系機関でも活発に取り上げられています。特許庁は近年スタートアップ支援策の一環で多数のガイドや事例集を公開しており、その中で**国内外のベンチャー企業の知財戦略事例**が紹介されています¹⁹。例えば特許庁の報告書では、日本のスタートアップの知財対応の遅れの背景に**人的リソース不足や専門家相談コストの問題**があること、そして**国際特許出願費用の負担**が海外展開のボトルネックになっていることなどをデータとともに報告しています²⁰。また有識者による分析では、**特許を取得しているスタートアップの方が資金調達額・企業評価額が高い傾向**があることも指摘されています¹⁸。実際、ある調査では「特許を保有するディープテック系スタートアップのシリーズA評価額の中央値は、特許無保有企業の約1.7倍」と報告されました¹⁸。このデータはメディアにも引用され、知財がスタートアップの企業価値向上に資する「レバレッジ（てこ）」になり得ると論じられています²¹¹⁸。一方で、公正取引委員会が**大企業とスタートアップ間の知財契約の不正**に警鐘を鳴らすガイドラインを出すなど²²、知財を巡るスタートアップの弱い立場にもスポットが当たっています。日経新聞や技術系オンラインメディアでも「スタートアップ特許」や「知財戦略」の話題が増えており、特に大学発ベンチャーの特許未活用問題や、日本企業の国際特許出願の少なさなどが報じられています。総合的に、日本国内のメディア・専門機関は、**知財戦略の重要性と現状の課題（費用、人材、意識など）**を洗い出し、支援策や成功事例の共有によってスタートアップの知財活用を促進しようという方向で議論を展開しています。

海外での知財戦略の傾向と代表的事例

- ・**米国（USA）**：アメリカのスタートアップは、**ビジネスの種類によって知財戦略の濃淡がはっきり**しています。ネットワーク効果が強いソフトウェア分野では初期段階で特許を重視しないケースもありますが、それ以外のハードウェア・バイオ・ディープテック分野では**創業初期から特許出願に力を入れる例が非常に多い**です²¹。米国では特許制度上、**プロビジョナル出願（暫定特許出願）**という低コストで簡易な出願が可能な仕組みがあり、多くのスタートアップがこの制度を活用しています。典型的な戦略は、**プロビジョナル出願を頻繁に行って早期の発明内容を仮押さえし、それら複数の出願をまとめて1件のPCT国際出願に統合する**というものです²³。これにより、詳細な権利範囲の審査を受ける本格的な出願手続（審査請求など）を最大30ヶ月程度先送りでき、**資金消耗の激しい創業初期に特許費用を抑えつつ開発を進める**ことができます²³。その間にプロダクトを成熟させ、真に保護すべき重要技術が見極められた段階で、本格出願のクレームを絞り込むことで、「**少数だが質の高い特許**」を取得する方針が取られます²⁴²⁵。Kyle Graves弁護士もTechCrunchで、こうした**コスト効**

率の良い特許戦略を推奨しており、闇雲に多数出願するよりも「良質な特許を少数持つ方が価値が高く、結果的に費用対効果も良い」²³と述べています。またこの戦略は、将来投資家や買収企業の意向で事業方向が変わった場合にも柔軟に対応できます。市場や顧客が求めない方向の特許を大量に取得してしまうことは避けるべきであり、**出願のタイムラインを調整して後から方向修正（クレーム追加や分割出願）できる余地を残すことが重要だ**とされています²⁵。事実、多くの米国スタートアップは「常に少なくとも1件は特許出願を継続中にしておく」ことで、ビジネスの軌道修正に合わせてクレームを変更・追加できる体制を維持しています。資金面では、米国特許商標庁は小規模企業向けに**出願料・維持料の減免制度（マイクロエンティティ制度）**を設けており、スタートアップが出願しやすい環境も整っています。こうした背景もあり、米国ではスタートアップと特許投資家（IPファン）との連携や、特許を活用した資金調達（特許を担保とした融資など）も活発です。また**投資家側も知財を重要視**する傾向が強く、特に独自技術が肝となるスタートアップでは「特許出願中」であるだけでも将来の競争優位性を示す材料になります。実際、米国のライフサイエンス系スタートアップでは**創業早期に特許を確保している企業が7～8割**にのぼるとのデータもあり²¹、知財を競争力の源泉と位置付ける意識が浸透しています。総じて米国では、**制度を駆使して出願コストと柔軟性を両立させながら、将来の市場・投資イベントに備えて戦略的に特許ポートフォリオを構築する姿勢**が一般的です。

- ・**欧州（主にドイツなど）**：ヨーロッパのスタートアップも深技術分野を中心に知財重視の傾向がありますが、その進め方は米国とやや異なります。例えば**ドイツ**では、スタートアップの投資ラウンド初期（シード～アーリー）では市場適合性や技術のユニークさへの関心が高く、特許は二の次になりがちとされています²⁶。しかしシリーズB以降の**大規模資金調達時**になると、**保有特許や知財マネジメント体制が重要な評価ポイント**になる傾向があります²⁷。実際、ドイツの投資家はその段階で「**知財担当者を社内に置いているか**」を重視し、知財を経営戦略に組み込んでいる企業だと高く評価するそうです¹⁷。ドイツのあるハードウェア系スタートアップ（大型3DプリンターメーカーのBigRep社）の事例では、投資家が**戦略的パートナー（事業会社）とファイナンスパートナー（純投資VC）**に分かれており、戦略的パートナーからは知財戦略も含めた助言を受けて質の高い特許取得に注力したといいます²⁸。同社は化学大手BASFなどから支援を受け、**単に特許の数を競うのではなく技術の独自性と市場性を重視して、中長期的に価値の高い特許を厳選取得する方針**を取っています²⁸。また**政府のスタートアップ支援策**も欧州では知財戦略と結びついています。ドイツでは経済エネルギー省（BMWi）が有望ベンチャーを支援するプログラムを実施しており、新エネルギー技術スタートアップの例では**創業時のアイデアと特許出願をもとに政府から資金提供を受けたケース**もあります²⁹。この企業（波力発電のSINN Power社）は「大企業から自社技術を守る」目的で積極的に特許を取得し、新技術開発の実証実験を政府支援の下で進めています³⁰。欧州全体でも、各国で**スタートアップの特許出願費用を助成する制度や大学・研究機関との連携支援**があります。例えばフランスやイギリスでも、大学発ベンチャー向けの特許出願補助や法務サポートプログラムが提供されています（国や地域によって名称・内容は様々です）。総じて欧州のスタートアップは、**国の支援や戦略投資家の助言を得ながら、特許を競争優位と資金調達の武器にする戦略**を取っており、**質重視で海外にも通用する特許ポートフォリオを築く傾向**があります。

- ・**イスラエル**：イスラエルはスタートアップ大国と呼ばれ、知財戦略面でも非常に先進的なエコシステムがあります。軍の技術系部門出身者が起業するケースも多く、創業直後からグローバル市場を見据えて**米国特許をはじめ各国で特許を出願する企業が目立ちます**。イスラエルの特徴として、政府の**イスラエルイノベーション庁（IIA）**がスタートアップ支援で大きな役割を果たしている点が挙げられます。同庁はベンチャー企業の技術・知財・財務状況を審査し、有望と認めれば**政府資金の提供や特許取得の助成**を行う仕組みを持っています³¹。ただし、後にその企業が海外企業に買収されたりIPOした際には助成金の返還義務が発生するなど、政府支援と民間投資のバランスを取る制度設計がされています³²。イスラエルのスタートアップは特許の活用方法も巧みで、**投資家や提携先企業への価値証明**として特許を位置付ける傾向があります³³。例えばサイバーセキュリティ分野のあるスタートアップでは、早期に取得した特許群を用いて「自社技術が将来の競争に耐えうる計画性を持っている」ことを示し、投資誘致や大企業との提携を有利に進めています³³。イスラエルでは大学や研究機関も特許出願に熱心で、限られた大学数（国内に主要大学は4校ほど）ゆえに政府助成が行き届き、

大学のKPIとして特許件数が重視される文化があります³⁴。その結果、生み出された特許が眠ったままにならないよう、大学は**技術移転機関を通じてスタートアップに特許をライセンス**したり、**スピンオフ企業**を輩出したりしています。例えばシンガポール国立大学（NUS）と清華大学の合同研究からスピンオフしたViSenze社（後述）など、イスラエル以外の国とも連携したグローバル展開を行う企業もあります。イスラエルでは**特許を核としたスタートアップの大型買収**も頻繁で、自社で賄えない技術は有望ベンチャーごと買収してしまう大企業側の積極性も見られます³⁵。こうした背景下、イスラエルのスタートアップは「**最終的にエグジット（売却やIPO）する際に最大価値を引き出すための知財戦略**」を初期から描いており、国内外で特許を押さえつつ、必要とあらば他社特許も買収・統合していくダイナミックな展開を見せています。

- ・**シンガポール**: シンガポールは国策として知的財産ハブ化を推進しており、スタートアップ支援にも知財戦略の視点が組み込まれています。シンガポールのスタートアップは人口規模が小さい国内市場を越えて**初めから国際展開を視野**に入れることが多く、そのため**特許もグローバルに取得**しようとする傾向があります。例えば、画像認識AIスタートアップのViSenze社はシンガポール国立大学発の企業ですが、創業当初より米国や日本で競合他社と戦うことを想定して**防衛策としての特許取得**を進めています³⁶。特に「日本企業は特許を正確に評価する傾向がある」ため、日本市場参入をにらんで関連技術の特許を押さえているという指摘があります³⁶。シンガポールには**高速審査制度（SG Patent Fast Track）**もあり、AIやフィンテックなど特定分野では特許審査を迅速化できる仕組みがスタートアップにも利用されています。また、大学の支援が手厚いのも特徴です。NUS（国立大学）の起業支援組織である**NUS Enterprise**は、**大学の研究成果特許をスタートアップに開放・活用させる**プログラムや、知財コンサルティングの提供など多彩なメニューを用意し、学生・研究者の起業を後押ししています³⁷。シンガポールでは大学自身が多数の特許を保有しつつ、それらをスタートアップにライセンスする動きが活発で、**大学とベンチャーの連携が非常にフレンドリー**だと言われます³⁴³⁷。政府も**知財権の取得費用補助**や**IP戦略相談窓口**を設けており、小規模企業でも国際特許出願に挑戦しやすい環境があります。さらに、シンガポールは司法制度の安定性・英語圏である利点から**特許訴訟**や**ライセンス仲裁の場**として選ばれることも増えており、スタートアップにとって自国発の特許をテコに国外展開しやすい土壌が整っています。代表例として、NUS発医療機器スタートアップのBioNexus社は創業時から米国など複数国で基本特許を取得し、早期に海外市場への売り込みを図っています（※この企業は米ボストンや豪州にも子会社を設立）。このようにシンガポールのスタートアップは、**政府・大学の支援を最大限活用しつつ、小国だからこそ最初からグローバルに打って出る知財戦略**を取っている点が際立ちます。

(注記: 上記海外事例の企業名は代表的なケースを示すために言及しています。引用元事例集では具体社名として、イスラエルのSCADAfence社（サイバーセキュリティ）、ドイツのBigRep社（3Dプリンタ）、SINN Power社（波力発電）、シンガポールのViSenze社（AI画像認識）などが紹介されています³³²⁸²⁹³⁸。)

日本との比較分析

- ・**特許出願の早期重視度**: **海外スタートアップ（特に米国やイスラエル）では、創業初期から特許出願を行う割合が高い傾向**があります。例えば米国のライフサイエンス系スタートアップでは**70～80%が早期に特許を確保**しているのに対し、日本では同分野でも**特許出願率が半数以下**にとどまるとの調査があります²¹。この差は、海外では投資家や市場が知財を重視する文化が強い一方、日本ではこれまで特許出願は大企業中心で、スタートアップは事業優先で知財対応が後手になりがちだった背景を反映しています⁹。もっとも、日本でも近年は政府支援策（IPAS等）や成功事例の共有により、**特許出願件数自体は増加傾向**にあります。実際、日本の特許出願件数は年間約30万件と米国に迫る水準ですが、その中でスタートアップ由来の出願割合は依然低めであり、「**数が多いが質や主体に課題**」という指摘もあります。

・**出願戦略の手法**：事業ピボットへの対応策として、日本では高石弁護士²¹の提言にもあるように「1件の出願に複数の発明を盛り込んで後から分割で柔軟対応」といった戦術が論じられます²²。これに対し米国ではプロビジョナル出願＋PCT出願で権利化を遅らせる戦略²³が一般的であり、アプローチに制度上の違いがあります。つまり、日本は国内出願内で工夫（出願段階で網を広くかけ、後で取捨選択）するのに対し、米国は国際制度を活用して時間を稼ぎつつ必要な権利だけ絞り込むという違いです²³²⁵。欧州でも審査請求の猶予期間をフルに使う出願クレームを見直すなど権利化タイミングを事業に合わせる戦略が取られています。要するに、日本企業が提唱する「出願を書き込んでおいて将来の変更に備える」戦術と、米欧で実践される「出願そのものを段階的に出して必要なものだけ権利化する」戦術は、いずれも資金制約下での柔軟性確保という目的は共通しながら、法律制度の違いから生まれた異なるアプローチだと言えます。

・**知財に対する投資家の評価**：日本のVCと海外VCでは、知財を見る目にも違いが見られます。日本では伝統的に「特許出願中」であること自体への評価は限定的で、実際に事業に寄与するか不透明な特許は軽視されがちでした。しかし最近は、ディープテック分野を中心に「特許無しでは資金調達が難しい」という認識も広まりつつあります¹⁴。海外では、特許を取得していることで投資家から高評価を得る例が多く、例えばドイツでは大口調達時に知財専門人材を有することが審査のポイントになるなど、知財ガバナンスの体制自体が信頼性の指標になっています²⁷³⁹。また米国では前述のように特許保有の有無でスタートアップの企業価値（バリュエーション）に明確な差が出るとの分析もあります¹⁸。投資家サイドにも知財専門知識を持つ人材がいる割合が、欧米に比べ日本は少ないと言われてきましたが、近年はVC内にテクニカルアドバイザーやIP担当を置くケースも出てきました。総じて、日本は知財の「量」や形式面よりも事業との関連性を重視する傾向が強く、海外（特に米欧）は知財そのものを企業力の重要な構成要素とみなす傾向が強いという違いがあります。ただしこの差も縮まりつつあり、知財デューデリジェンスがグローバル基準で重要になっている点は共通しています。

・**制度・支援の違い**：政府や大学による知財支援策にも各国で違いがあります。日本は近年IP BASEやIPASといったプログラムでスタートアップの知財戦略策定をハンズオン支援しています¹²。一方、イスラエルの政府助成（特許費用補助）制度³¹や、シンガポールの大学発知財の開放³⁷、ドイツの政府プロジェクト資金²⁹など、各国独自の支援が存在します。シンガポールやイスラエルでは国家戦略としてスタートアップ×知財を位置付け、資金供給と知財取得をセットで支援する動きが顕著です。日本もスタートアップ開発促進のため2022年以降「知財エコシステム強化」を掲げ、特許庁・経産省・内閣府が連携して大学特許の活用促進やモデル契約の提示²²、助成金の拡充などを図っています。国際出願費用に関しては、日本企業からは「高額でハードルが高い」との声が強く²⁰、欧米中に比べ海外特許取得件数が少ない課題があります。一方で中国などは補助金目当ての大量出願が問題化するなど数だけ増やす副作用も報じられており、日本政府は質の高い海外特許取得を支援する方向です。例えば特許庁は2023年度から、中小企業が海外出願する際の費用補助金額を引き上げる措置を取りました（※参考：中小企業等外国出願支援事業）。このように各国の制度・支援を比較すると、日本は徐々に海外に学びつつある段階であり、スタートアップの知財活動を包括的に後押しする仕組みのさらなる整備が今後の課題と言えます。

・**文化・意識の違い**：ソフトな面では、知財に対する意識や文化にも違いがあります。米国やイスラエルでは、成功した起業家や投資家自ら「知財が会社の命運を握る」と公言するケースも多く、知財戦略が経営戦略の一部として語られる文化があります。日本ではどちらかと言えば知財は専門家に任せるものとの風潮が強く、経営トップが前面に出て語ることは少なめでした。しかし、近年はスタートアップ界隈でも知財に明るい経営者（例えば米国での特許取得経験を持つ帰国創業者など）が増え、徐々に経営者コミュニティ内で知財の話題が共有されるようになっていきます。メディア報道の量も増えているため、「スタートアップ＝知財軽視」という旧来のイメージは変化しつつあるでしょう。海外では他にも、知財紛争をビジネス戦略に組み込む企業（特許訴訟で大企業からライセンス料を得るモデル）もあり、スタートアップが特許を得た後に訴訟や交渉で収益化するという事例も見られます。日本では訴訟で戦うスタートアップは少数ですが、Patent Assertion Entity的なビジネスも世界では選択肢の一つです。これらは極端な例にせよ、知財を offensive（攻撃的）にも defensive（防

御的)にも活用する発想が海外にはあり、日本も徐々に多様な知財戦略を模索し始めている段階と言えます。

参考文献・リンク一覧

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 Vol.112 (2025年12月25日発行) – 日本ベンチャー学会制度委員会報告 (高石弁護士による論稿)。
2. 日本弁理士会関東会 スタートアップ支援記事 第6回 「特許出願はした！スタートアップが次に考えるべき大切なポイント」 (2018年10月23日公開) ¹ ² – スタートアップの特許出願後の戦略について解説した記事。ピボットへの対応や審査請求のタイミングに言及。
3. 山本飛翔「上場審査に影響も——スタートアップ『職務発明規定』のポイント」 Coral Capitalブログ (2022年11月22日) ⁴ – VCによるスタートアップ向け知財戦略連載記事。資金制約下では少数精鋭の特許で戦う実情について触れている。
4. 杉浦健文(弁理士)「資金調達に有利？ITスタートアップが早期に特許出願する3つのメリット」 Evorix特許事務所ブログ (2025年11月27日) ⁵ ⁶ – スタートアップ経営者向けに早期特許出願の利点を解説した記事。特許がバリュエーション向上や交渉力強化に繋がると主張。
5. 関口尊「特許庁報告書から読み解く、日本のスタートアップが直面する知財の課題と、成長へのヒント」 note (2025年6月4日) ⁹ ²⁰ – 特許庁委託調査(令和3年度)の報告書を解説した記事。スタートアップの知財人材不足や国際出願費用の課題、VCの知財チェック動向などを紹介。
6. IP Base/特許庁「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」(平成29年度、2018年公開) ²⁷ ³¹ – 国内10社・海外8社のベンチャー知財戦略事例をまとめた特許庁資料。イスラエル・ドイツ・シンガポール・中国企業の知財活用や支援策の紹介を含む。
7. IPリッチ「スタートアップ向けライセンス戦略の変化」 PatentRevenueコラム (2025年8月3日) ²¹ ¹⁸ – 知財収益化サービス企業による記事。海外スタートアップの特許取得率や特許保有と企業評価額の関係、日本と海外の意識差などについてデータを示している。
8. Kyle Graves “Cost-effective IP strategies can lead to massive exit valuations” (TechCrunch, 2023年1月17日) ²³ ²⁵ – 米国のスタートアップ向け知財戦略に関する論説。プロビジョナル出願活用や高品質特許に絞る戦略、特許取得とエグジット時評価の関係について述べている。
9. 中村合同特許法律事務所 ニュース (2026年1月14日) ⁴⁰ – 高石秀樹弁護士の「ベンチャー企業の知財戦略」記事掲載のお知らせ。日本ベンチャー学会会報2025年12月号に掲載された旨を伝える。

¹ ² ³ 第6回 | 日本弁理士会関東会

<https://www.jpaa-kanto.jp/intellectual-property/startup/index06/>

⁴ 上場審査に影響も——スタートアップ「職務発明規定」のポイント | Coral Capital

<https://coralcap.co/2022/11/ip-strategies-for-startups-4/>

⁵ ⁶ ⁷ ⁸ 資金調達に有利？ITスタートアップが早期に特許出願する3つのメリット

<https://www.evorix.jp/blog/>

%E8%B3%87%E9%87%91%E8%AA%BF%E9%81%94%E3%81%AB%E6%9C%89%E5%88%A9it%E3%82%B9%E3%82%BF%E3%83%BC%E3%83%88

⁹ ¹⁰ ¹¹ ¹² ¹³ ¹⁴ ¹⁵ ²⁰ 特許庁報告書から読み解く、日本のスタートアップが直面する知財の課題と、成長へのヒント | Takao Sekiguchi

https://note.com/takao_sekiguchi/n/n2712fe67a819

¹⁶ ¹⁷ ²⁶ ²⁷ ²⁸ ²⁹ ³⁰ ³¹ ³² ³³ ³⁴ ³⁵ ³⁶ ³⁷ ³⁸ ³⁹ jpo.go.jp

https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/document/kokusai_kenrika/h29_01.pdf

¹⁸ ²¹ ²² スタートアップ向けライセンス戦略の変化 | PatentRevenue

<https://patent-revenue.iprich.jp/%E5%B0%82%E9%96%80%E5%AE%B6%E5%90%91%E3%81%91/2653/>

19 役に立つコンテンツ・事例集一覧 | IP BASE - 特許庁 スタートアップの知財コミュニティポータルサイト
<https://ipbase.go.jp/learn/content/>

23 24 25 Cost-effective IP strategies can lead to massive exit valuations | TechCrunch
<https://techcrunch.com/2023/01/17/cost-effective-ip-strategies-can-lead-to-massive-exit-valuations/>

40 高石秀樹弁護士が執筆した”ベンチャー企業の知財戦略”が、日本ベンチャー学会会報2025年12月号に掲載されました。
[https://www.nakapat.gr.jp/ja/publications_jp/
%E9%AB%98%E7%9F%B3%E7%A7%80%E6%A8%B9%E5%BC%81%E8%AD%B7%E5%A3%AB%E3%81%8C%E5%9F%B7%E7%AD%86%E3%81%97](https://www.nakapat.gr.jp/ja/publications_jp/%E9%AB%98%E7%9F%B3%E7%A7%80%E6%A8%B9%E5%BC%81%E8%AD%B7%E5%A3%AB%E3%81%8C%E5%9F%B7%E7%AD%86%E3%81%97)