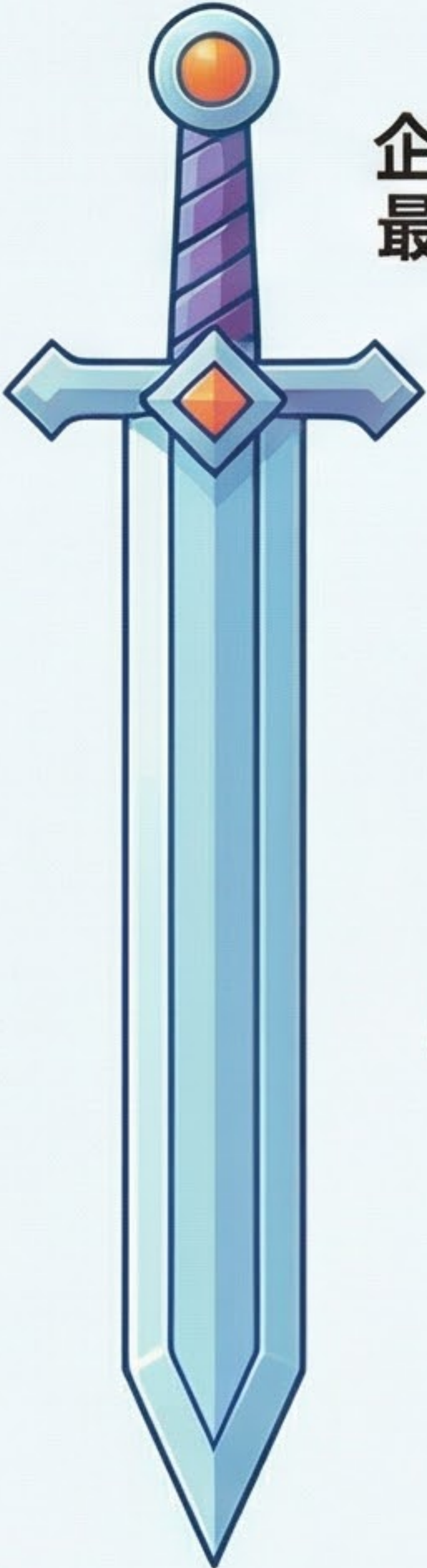


世界に学ぶスタートアップ知財戦略：企業価値を最大化する「武器」の作り方

日本と海外の知財戦略の差を明らかにし、日本のスタートアップが事業成長と資金調達を有利に進めるための知財活用の重要性を伝える。

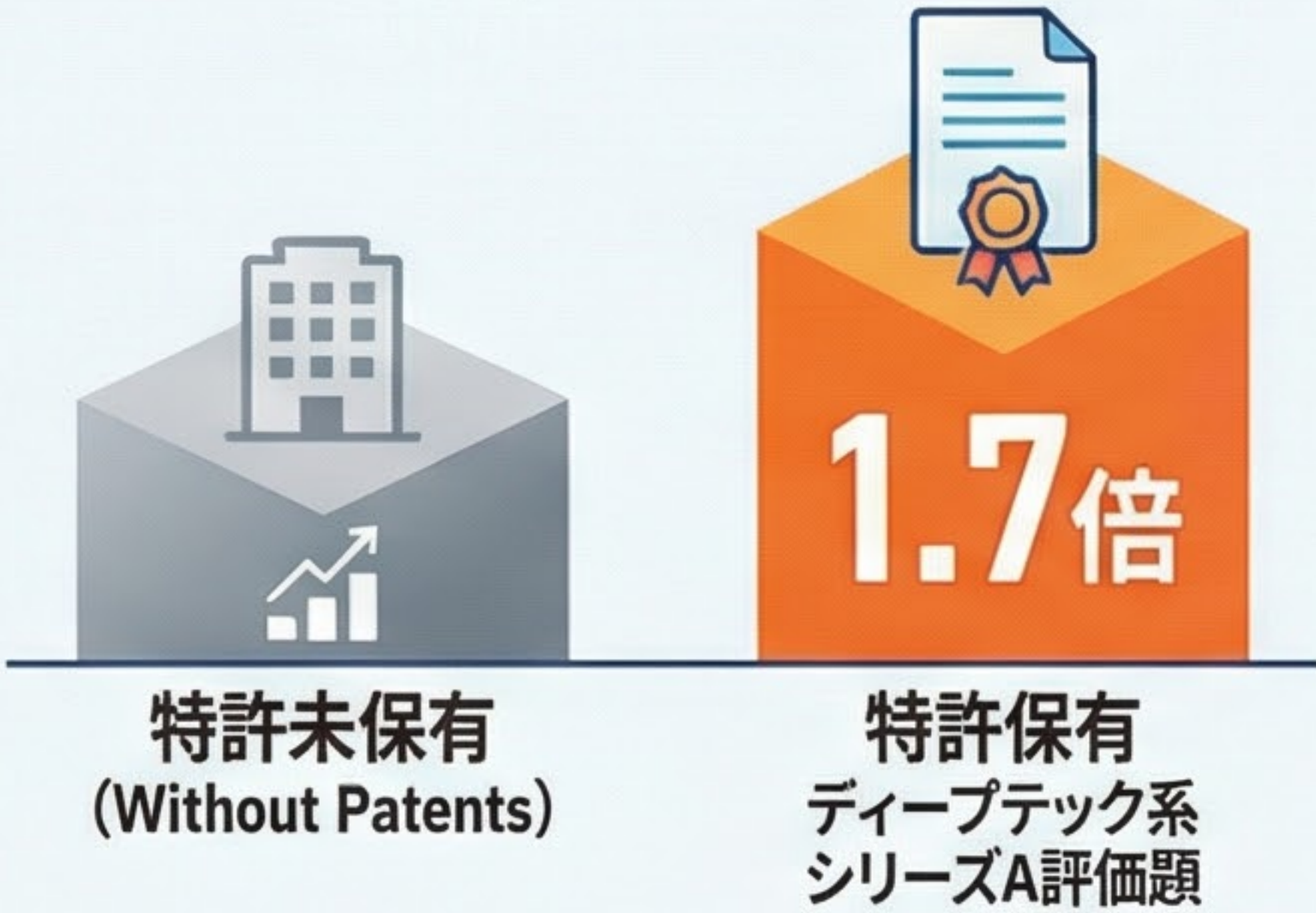
GLOBAL STRATEGY (海外)

知財がもたらす「企業価値」の差

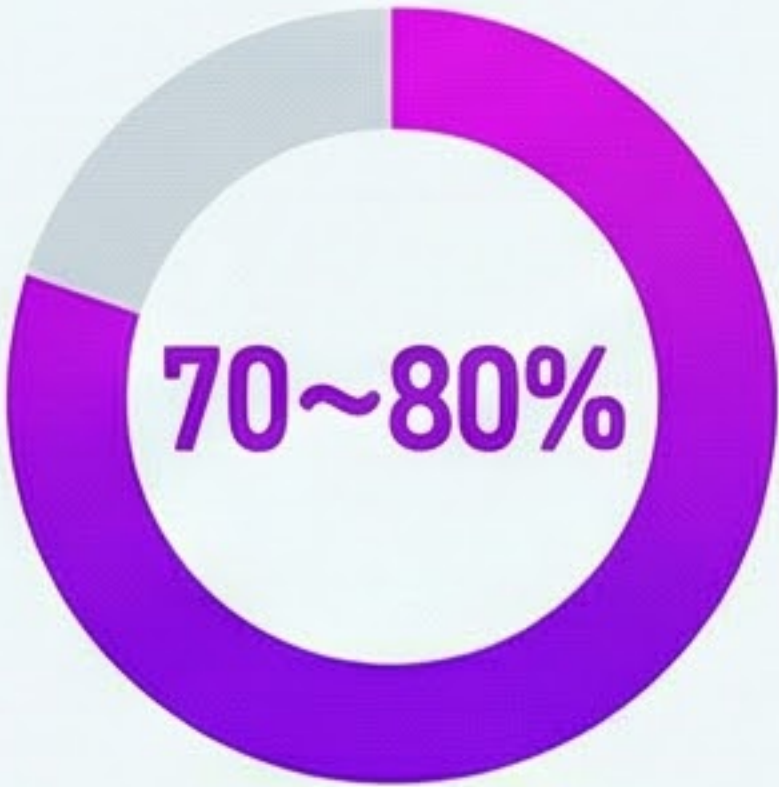


企業価値を
最大化する
「武器」

特許保有で企業評価額が約1.7倍に



米国ライフサイエンス系の
70～80%が早期確保



創業初期から知財を競争優位の
源泉として位置づけ

投資家との交渉を
有利に進める「武器」



特許出願中であること自体が、技術の独自
性と将来性を客観的に証明する材料となる

日本 vs 世界：知財戦略のアプローチ比較

JAPAN STRATEGY (日本)



事業ピボットへの柔軟な対応手法

日本
1件に複数発明を
盛り込み分割



米国
仮出願制度で
時間を稼ぎ絞り込む



投資家 (VC) による知財の評価基準

日本

☐ あれば加点

欧米

☒ 「知財管理体制
(専門人材の有無)」
まで厳格に審査

国・地域別の知財支援と戦略の特徴

国・地域	知財戦略・支援の特徴
米国	仮出願 (プロビジョナル) 制度を駆使し、低コストで早期に復利を仮押さえする。
イスラエル	政府機関 (IIA) が割割取得を虚接動成し、グローバル市場でのエグジットを担う。
日本	特許庁 (IPAS等) による件定支援が充実。国内制度内での柔軟な権利償還を重視。