GII 2026から読み解く日本企業の知財戦略：「出願件数」から「事業価値への変換」へ

【現状と課題】「発明は強いが、事業化への変換が弱い」構造



GII総合12位：
特許3位・R&D3位に対し、ビジネス環境74位

優れた権利創出能力に対し、事業化や資金調達側の弱さが総合順位を抑制。

ディープサイエンス起業の特許保有率は66%で世界トップ級

高い権利化率を誇る一方、事業化やスケール段階での資金調達に深い崖が存在。

評価区分	該当指標	順位
強み（創出・技術力）	生産・輸出の複雑性 / 特許ファミリー	1位 / 3位
弱み（事業化・環境）	起業投資・文化 / ビジネス環境	58位 / 74位

【処方箋】知財部門が推進すべき3つの構造改革

社内KPIの再設計：
出願件数から「第三者ライセンス収入・提携数」へ



獲得件数の追求を止め、知財起点の事業売上や投資対効果を重視する評価へ転換。

IPランドスケープの進化：
「出願戦略」から「投資・提携判断」へ



経営陣との共通言語として、どの知財が将来のキャッシュフローを守るかを可視化。

スタートアップ連携：閉じた権利化を改め、オープン戦略へ接続



共同研究契約を柔軟化し、自社休眠特許の活用や相手方の資金調達を支援。



事業価値への変換

Gemini Notebook