

ベンチャー企業の知財戦略： グローバル・ベンチマークと 日本の現在地

国内外の比較から見る、**企業価値を高めるための「攻め」**
と**「守り」**



エグゼクティブ・サマリー：コストから「資産」への転換



日本の現状 (Context)

日本のスタートアップは「資金制約」と「ピボット（事業転換）リスク」の板挟みにある。従来の「守り」の知財観が、初期段階での出願を躊躇させる要因となっている。



グローバル基準 (Global Standard)

米国・イスラエル等の先進エコシステムでは、知財は「エグジット（Exit）のための資産」であり、資金調達時のバリュエーションを最大化する「レバレッジ」として機能している。



戦略的ギャップ (The Gap)

大きな違いは「制度活用のメカニズム」にある。米国はプロビジョナル出願で時間を稼ぎ、日本は分割出願で範囲を調整する戦略をとる。

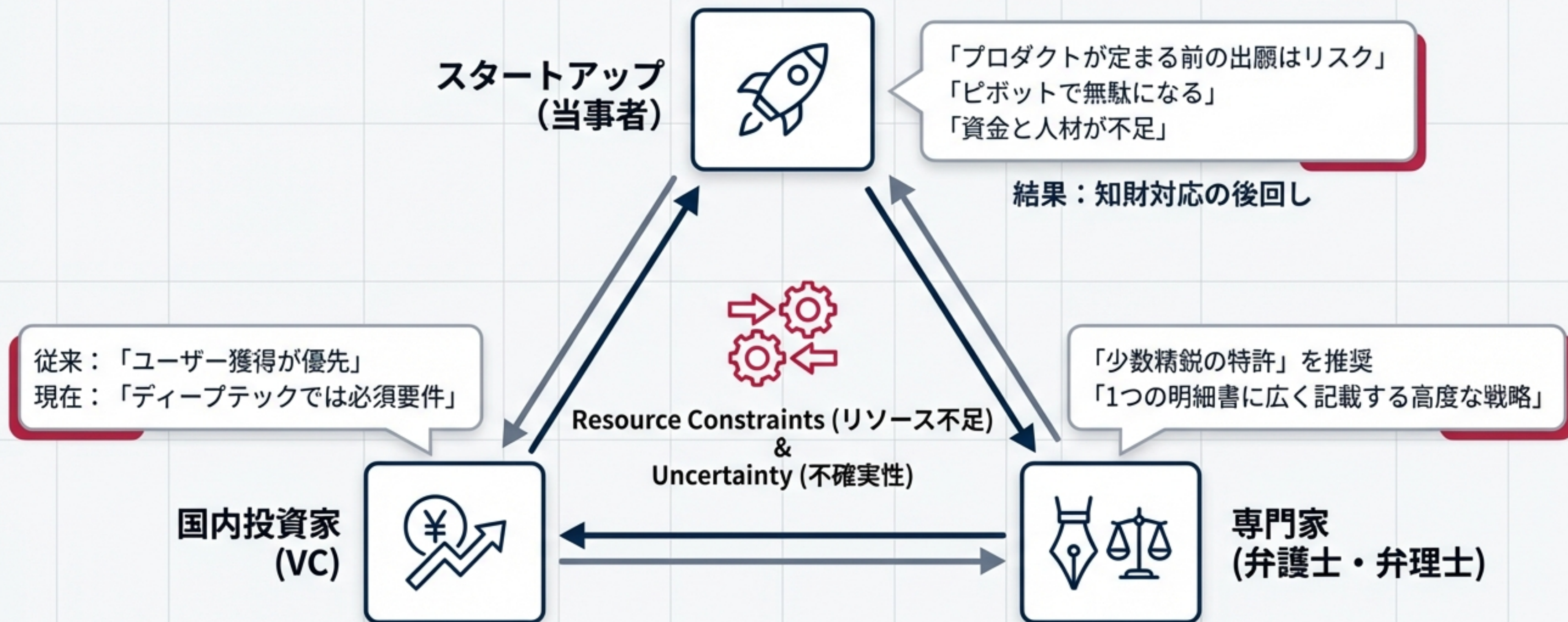


変化の兆し (The Trend)

ディープテック領域を中心に、日本でも「知財＝コスト」から「知財＝競争優位の源泉」へと認識が変化しつつある。

知財保有企業のシリーズA評価額は1.7倍

日本の現状：3つの視点が抱えるジレンマ



Bottom Line: 全員が重要性を理解しつつも、リソースと不確実性が障壁となっている。

日本の戦術解：「包括的記載」と「分割出願」による適応

資金制約の中でピボットリスクに対応する、日本独自の「少数精鋭」アプローチ

1. 包括的記載 (Broad Application)



将来のピボットや設計変更を予測し、可能な限り広い発明・バリエーションを1件の明細書に盛り込む。

2. 事業転換・検証 (Pivot)



事業の方向性が固まるまで審査請求を行わず、市場の反応を見る。

3. 分割出願 (Divisional App)



事業の核心となった技術部分を「分割出願」として切り出し、権利化する。

✓ Merit

出願件数を絞れるため初期コストを抑制可能

⚠ Demerit

高度な明細書作成スキルが必要であり、専門家への依存度が高い

米国 (USA) : 柔軟性とスピードの「時間稼ぎ」戦略



Key Stats & Narrative

70-80%

米ライフサイエンス系スタートアップの
創業早期特許確保率 (日本は50%以下)

- 安価な「仮出願」で発明の優先日を確保 (Placeholders)
- 「特許出願中 (Patent Pending)」が投資家へのシグナル

The Mechanism Visual

Provisional Application
(仮出願)



Provisional Application (仮出願)

Low Cost / Speed



🕒 12 Months



PCT International Application
(PCT国際出願)

Global Priority (国際優先権)



🕒 Up to 30 Months (Time Buy)



Examination & Selection
(審査・権利化)

勝ち筋の技術のみ高額な審査へ

Takeaway: 資金消耗の激しい創業期に、高額な審査費用を払わず開発に専念できる仕組み。

欧州（ドイツ）：ガバナンスとしての知財戦略



投資家の視点 (Investor Mindset)

シリーズB以降の「組織の成熟度」指標

☒ Market Fit (Seed Stage)

☒ In-house IP Manager (Scale-Up Stage)

知財担当の雇用自体が、経営陣がIPを戦略資産とみなしている証拠として評価される。

エコシステムの支援 (Government Role)

ドイツ経済エネルギー省（BMWi）等が、有望ベンチャーの知財戦略と資金調達をセットで支援。

Case Study: BigRep (Large-scale 3D Printer)

戦略的パートナーからの助言を受け、単なる数合わせではない「質の高い特許」を厳選。

イスラエル：「Exit」から逆算する防衛網



Government Aggression (IIA)

イスラエルイノベーション庁が特許取得を助成。成功時（Exit/IPO）にのみ返還義務が発生するリスクシェア構造。



M&A Readiness

サイバーセキュリティ分野などで、早期の特許群により「自社技術が将来の競争に耐えうる」ことを証明し、高値での買収を誘引。



University Ecosystem

主要4大学にリソース集中。大学のKPIとして特許件数が重視され、TLOを通じたスピノフが活発。

シンガポール：国境を越えるための「パスポート」



Core Concept

国内市場が小さいため、創業初日からグローバルでの権利化を前提とする。

Case Study: ViSenze (AI Image Recognition)

シンガポール国立大学（NUS）発。創業当初から、競合の多い米国や、「特許を正確に評価する日本市場」への参入を想定し、防衛策として特許を取得。

Ecosystem Support

- ✓ **SG Patent Fast Track:** AI/Fintech分野での審査期間を短縮
- ✓ **University Openness:** NUS Enterprise等が大学保有特許をスタートアップに積極的に開放

戦略比較：ピボット（不確実性）への対抗策

JAPAN: Scope Optimization (範囲の最適化)



Broad Spec
(広範な明細書) → **Pivot** → Divisional App
(分割出願)

Pros:

国内完結型、コスト管理

Cons:

高度な事前の書き込みが必要

Vs.
→

GLOBAL: Time Optimization (時間の最適化)



Provisional
(仮出願) → **Pivot** → PCT
(Time Buy: 30 Months) → Selection

Pros:

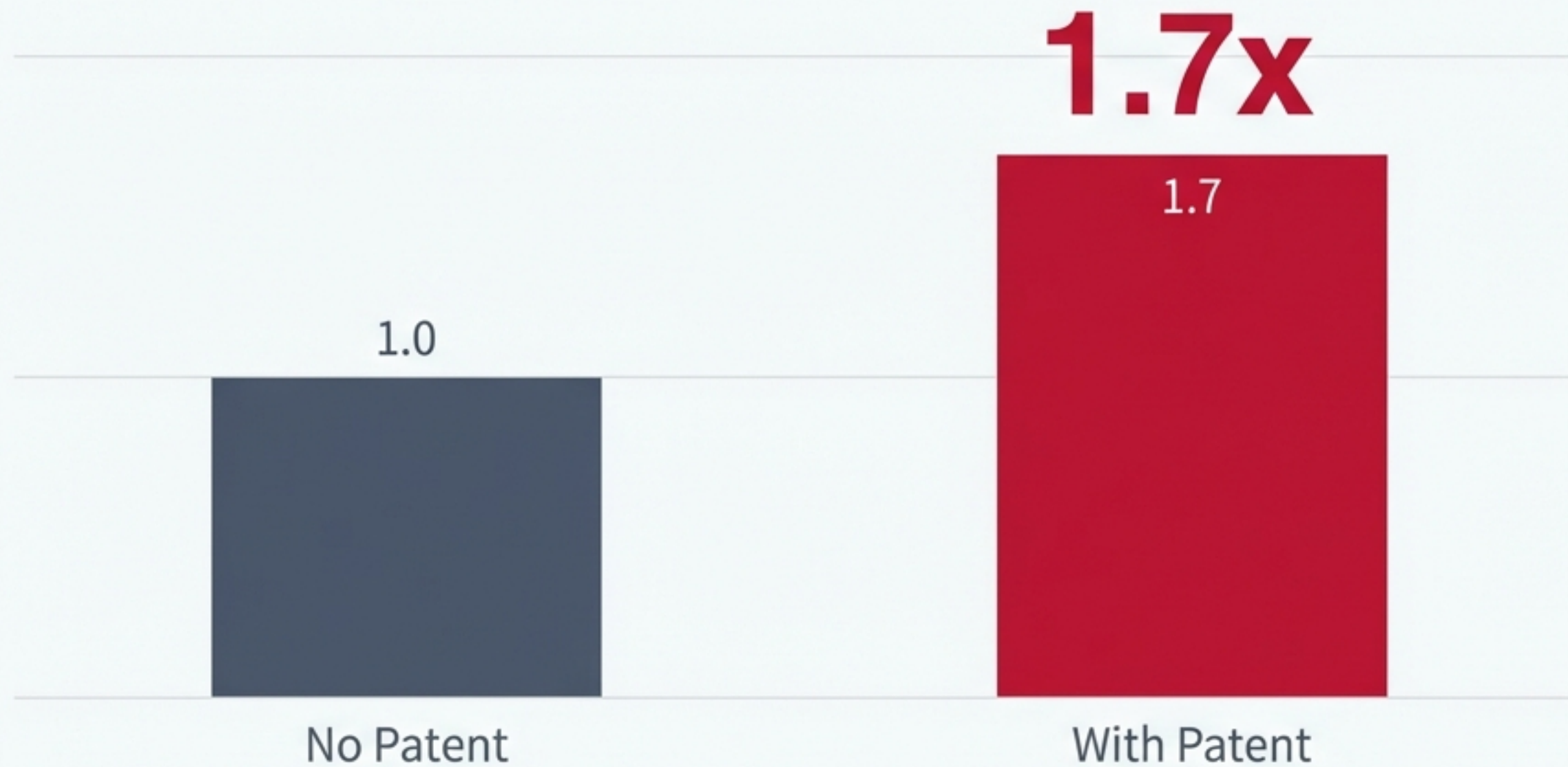
キャッシュアウト遅延、市場検証時間

Cons:

国際出願の実費発生

日本は「工夫」で乗り切る戦術、グローバルは「制度」で時間を買う戦術。

バリュエーションへのインパクト



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（中央値）

Mindset Shift

「特許はコスト」
→ 「特許はレバレッジ」

VC Perspective

知財なきディープテックに投資なし。投資家側に知財専門家（テクニカルアドバイザー）を配置する動きが増加中。

「資金がない時期だからこそ特許出願すべき。特許出願中であること自体が、国に認められた独占権の可能性を示す客観的証明になる」（杉浦弁理士）

政府・エコシステムの支援マトリクス

Israel / Singapore

Hands-on (ハンズオン)

国策として資金と知財をセット提供。
大学知財の民間開放が活発。

Europe (Germany)

Governance (ガバナンス)

政府プロジェクト資金＋大企業連携。
組織体制を重視。

Japan

Acceleration (加速支援)

情報提供からハンズオン支援へ進化中（IPAS, IP BASE）。
課題：海外出願費用（数百万円単位）が依然としてボトルネック

Update: 特許庁・経産省による中小企業等外国出願支援事業の補助金額引き上げ（2023年度～）

結論：「守り」から、成長のための「攻め」へ

For Startups

ストーリーを語る ポートフォリオ

単なる防衛ではなく、**エグジット時の価値証明**として知財を設計せ。プロビジョナルや分割出願を駆使し、資金を守りながら時間を稼ぐ戦略を持つこと。

For Investors

目利き力の向上

知財をリスク要因（侵害調査）としてだけでなく、**バリュエーションの加点要素**として評価するデューデリジェンス体制の構築を。

For Ecosystem

国際展開の支援

国内出願は増加傾向にあるが、グローバル市場への「**パスポート**」となる国際出願コストの壁を低くする支援が急務。

**知財は法務部門の仕事ではない。
経営戦略のコアであり、ユニコーンへの切符である。**