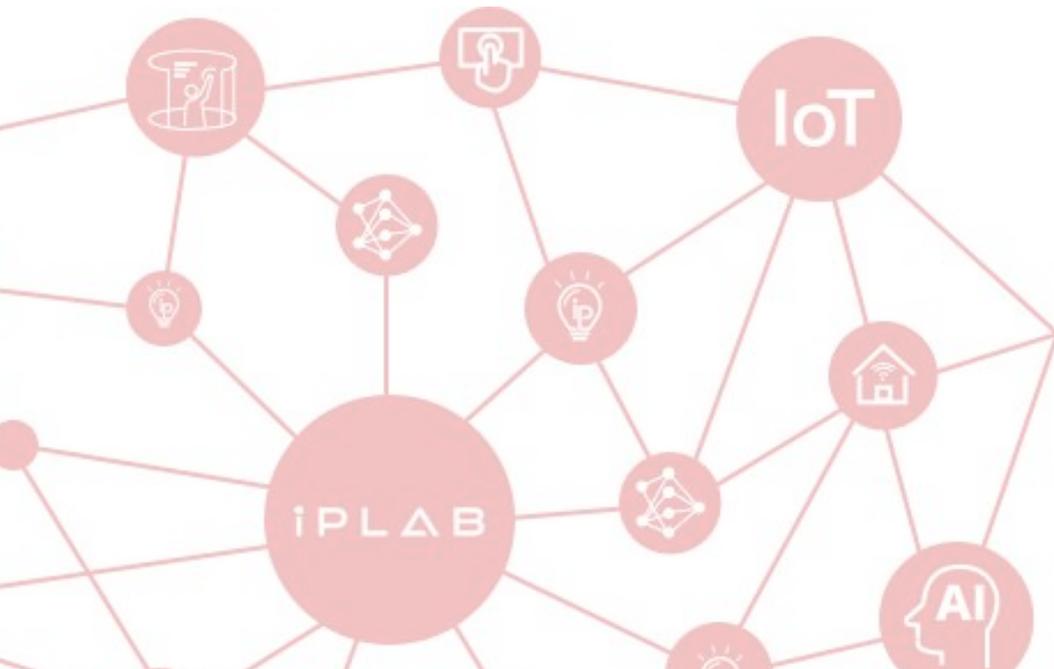


Something New

One ip特許業務法人
株式会社iPLAB

2022/04/01



株式会社iPLAB (旧DRONE iPLAB)

トップを引き上げる



スタートアップ企業

裾野を広げる



VISION

社会課題を解決する技術があふれる世界を創る。

MISSION

特許網構築を前提とした
開発・知財・提携の三位一体支援を行う。

One ip 特許業務法人

VISION

生き残るスタートアップの数を増やし、
産業の新陳代謝を促す。

MISSION

スタートアップ経営に知財の強みを創る。

OUR VISION

社会課題を解決する技術があふれる世界を創る。

スタートアップが持っている（ことが多い）

OUR VISION

社会課題を解決する技術があふれる世界を創る。

「あふれる」状態にするには

①スタートアップを生き残らせる
→生き残る手法/ツールを身に付けてもらう

②我々が「生き残る手法」を追求し続け、
何社に対しても永続的に支援を行う。

※生き残らせる = 搾取されない、損をしない、アンフェアに取り込まれない

※生き残らせる意味 = 生き残れない世界だと、次々と生まれにくい（≒起業意欲）

その先は？
あふれた技術同士が結びつきやすい場となる
新結合加速PFを創る。

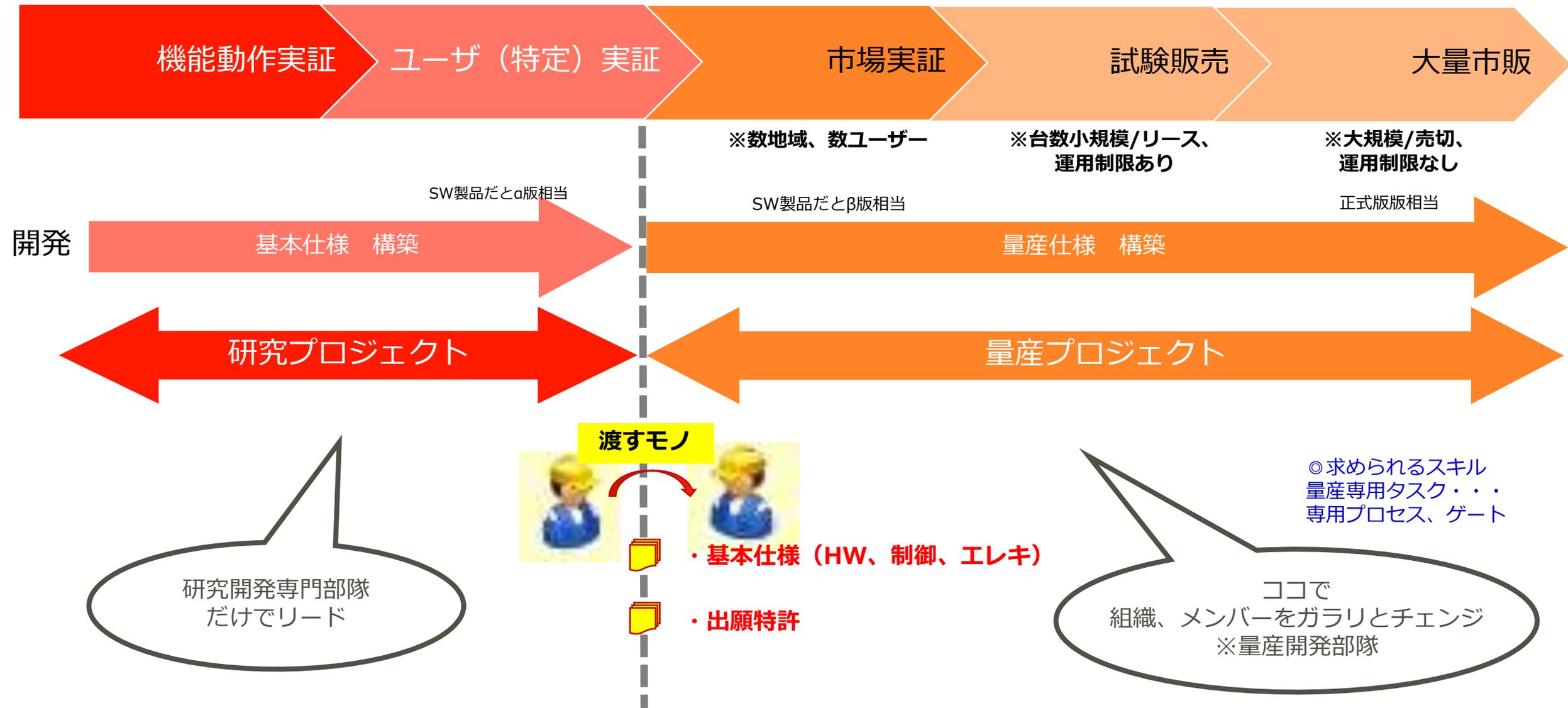
Issue

社会課題解決型スタートアップに生じている課題

Issue I
開発 の課題

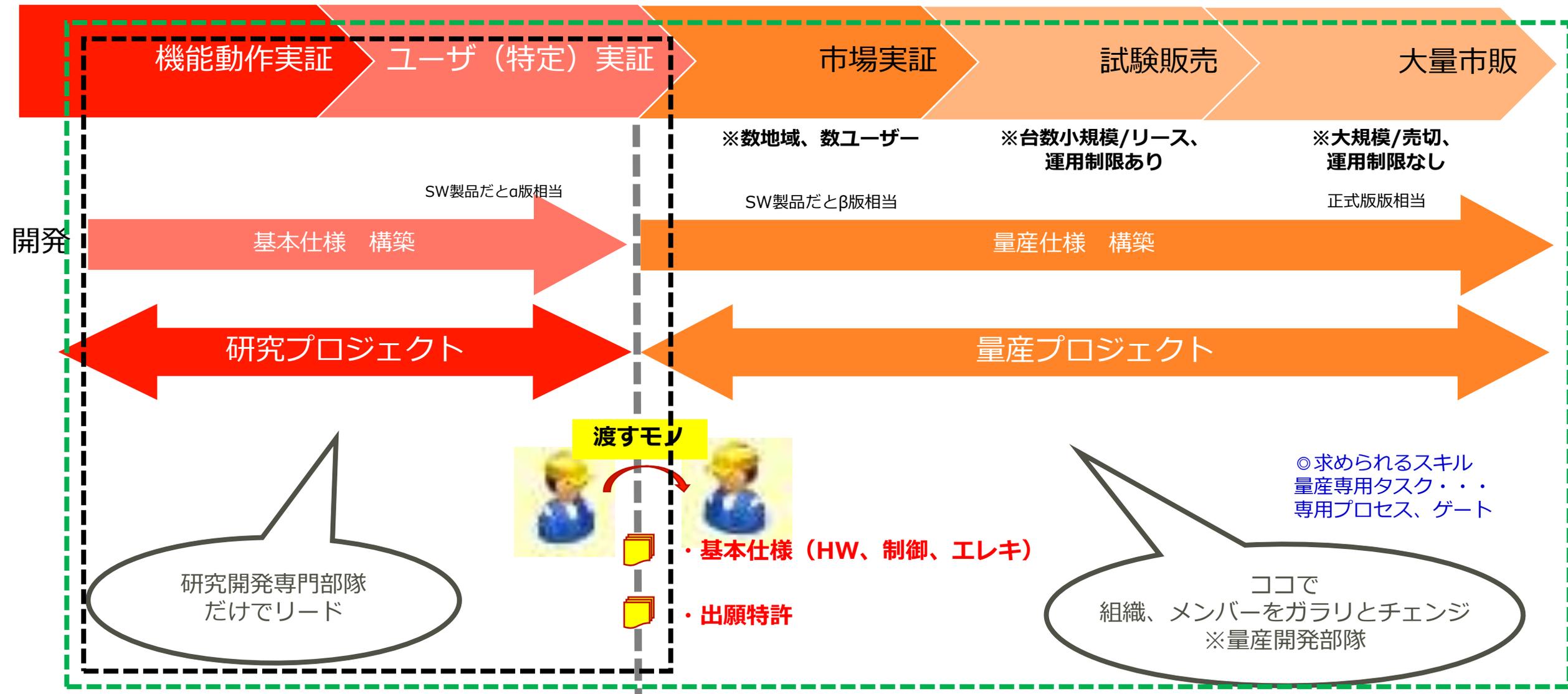
・研究プロセス to 量産プロセス

■研究→量産プロセスの切替 @大手メーカー



・研究プロセス to 量産プロセス

■研究→量産プロセスの切替 @大手メーカー



スタートアップ：どこまでを自社リードでやるのかによって事業戦略は変わる。

特に! 「量産」の壁

社会実装するモノづくり会社の量産

大手も
スタートアップも
同じ

製品

- ・ 保証内の
 - ・ **どんな使われ方** されても、
 - ・ **どこで** 使われても、
 - ・ 期間内は **いつでも**、
- ・ **どんな故障に対して** も安全・安心を保証する
- ・ 保証外では
 - ・ 安全に死んでいくこと

適切に動作すること。

物理を伴わないソフトウェア製品にも該当 (不具合最悪想定事象 = **お客様許容できない、社会信頼を大きく損う**)

体制

- ・ **市場の不具合は責任以って、すぐ対応。**
- ・ **お客様サポート。メンテ整備。が整っている。**

量産製品で市場不具合が発生したら・・・

暴走、動かない!!

全部門が・・・

『ユーザーサポート』



『開発・設計』



『製造部門』



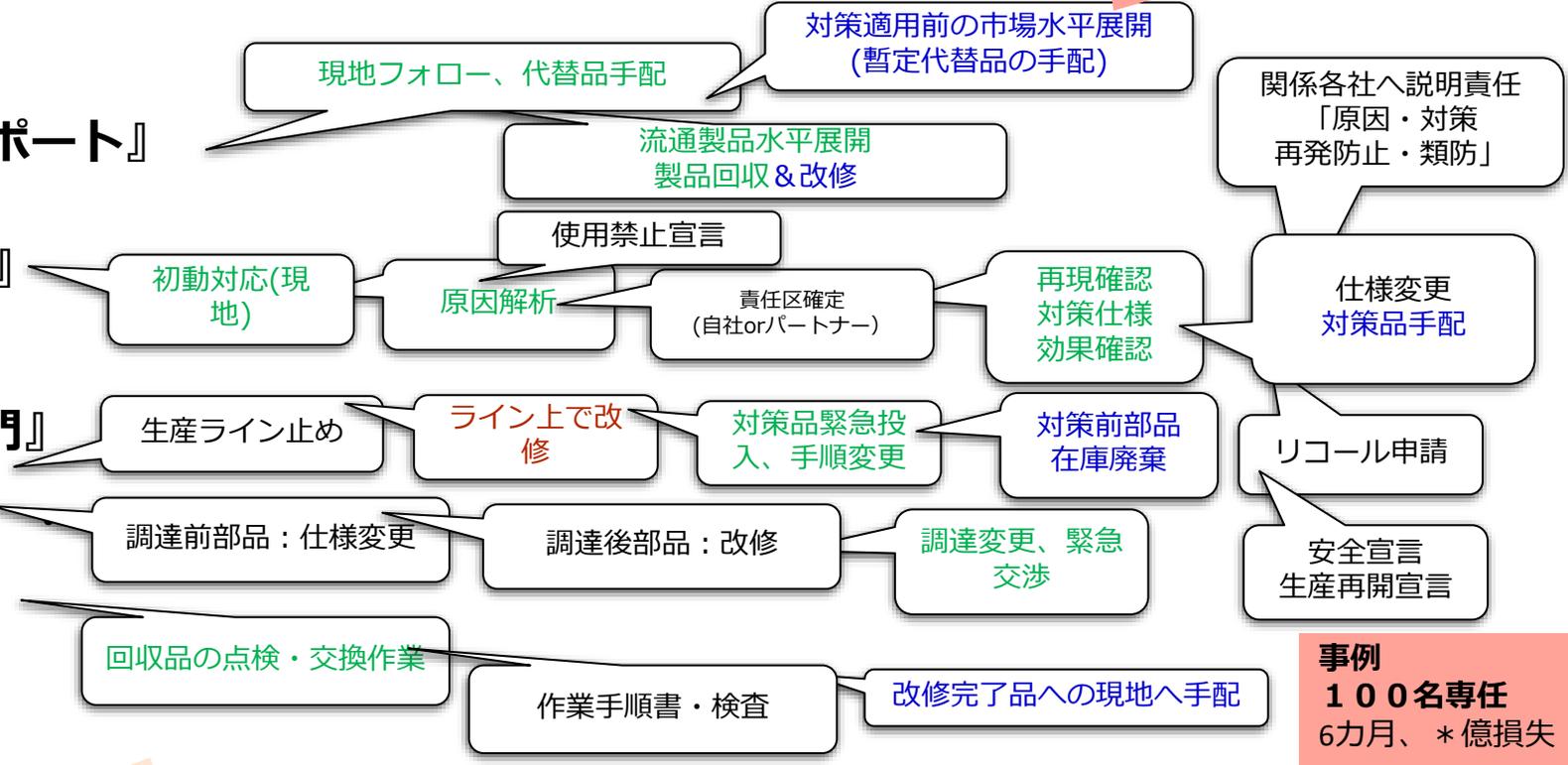
『調達部門』



『保守』



青：費用負担大
緑：工数負担大



事例
100名専任
6カ月、*億損失

お手当相手は全スコープ・・・

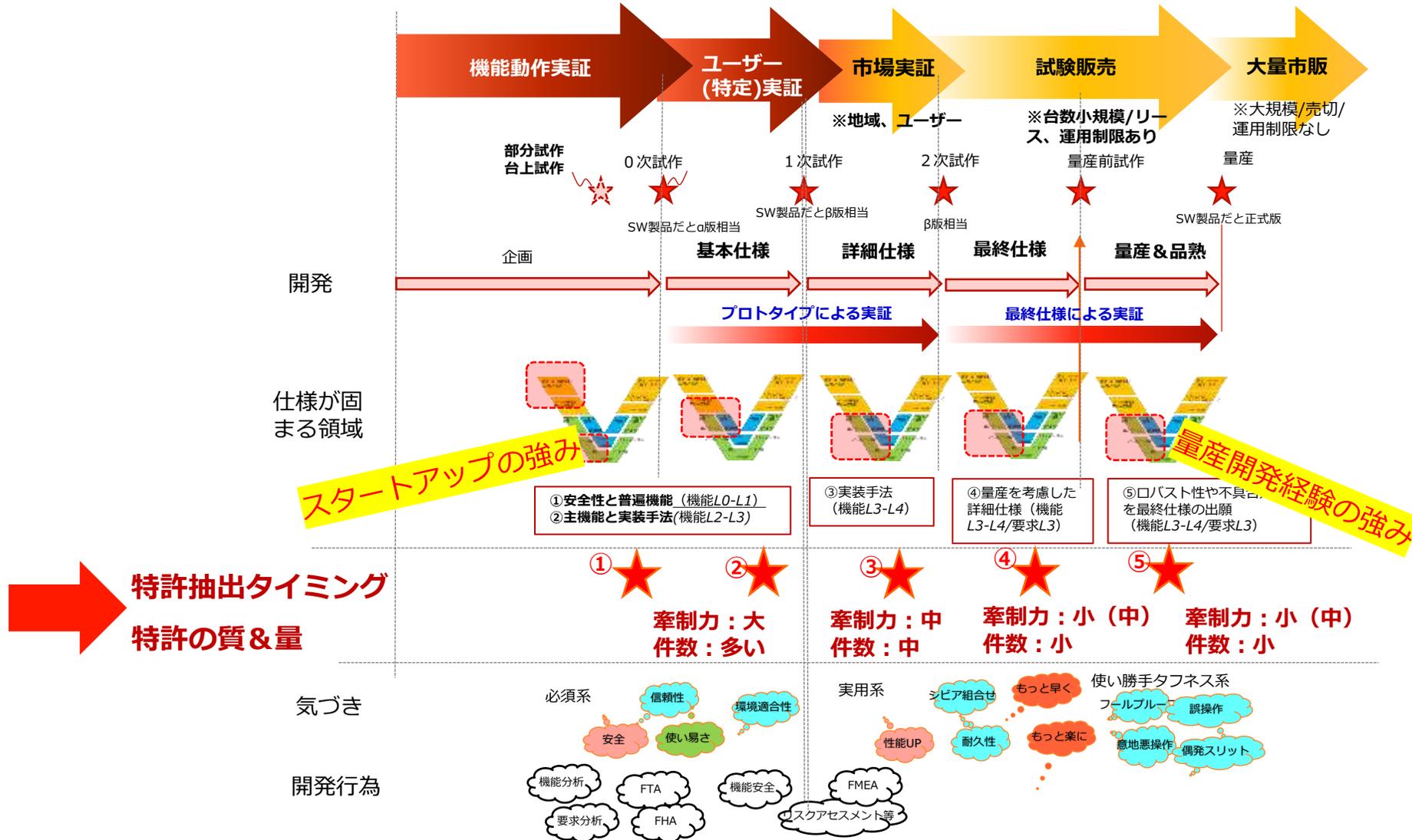


許容できない不具合が市場で発生した場合、対応は各所甚大
多大なリソース (人・部品・時間・金) 投入される※しかも短期間で・・・

Issue II
知財 の課題

「知財」の壁

開発フェーズに応じた発明抽出ができていないか



大手を圧倒する特許ポートフォリオの構築ができていないか。

Issue III
提携（契約）の課題

「提携」の壁

本当にあった話

相手



契約



担当者間の口約束は完全に無効。書面が全て

構築した仕様まで、共有の範囲となっております

開発成果物を追加して！

瑕疵担保責任に基づき、
自費で設計変更

損害賠償に該当・・・

これも、やる義務ありますよ

他社と事業展開しますね

仕様開示義務ありますよ。
ノウハウ・情報・中間成果物も・・・

既存の技術も共同出願対象ですね

単独で発明の証拠ないですよね？

初打合せ以降は、全て含まれますね

相手



知財

担当者間の口約束は、完全に無効。
書面が全て。共同出願扱いです。

共同出願なので、これら制約義務は当然です

ライセンス収入も
大手側へ配分

そちら側の他社売却も
他社許諾も認めない

大手側は自由に使い、
使用料は払わない

会議でもいった。
担当者と何度も合意したはず！

元々自社の発明なのに・・・

仕様も、データも、ノウハウも見せろって？

全て共同出願扱い？



スタート
アップ

他社へライセンス許諾できない？
売却もできない？

どこまで請け負われるんだろう？
また追加要望が・・・

開発Closeの定義って、なんだっけ？

不具合は全てウチの責任だって？

追加費用、ウチもち？

法務(契約) と知財と開発の各分野、頻繁にみられるリスク

開発の課題

事業戦略に沿った社会的責任を負える開発体制ができているのか
(プロダクトの要求仕様)



知財の課題

せっかく開発した成果物が適切に保護される状態になっているのか
(特許網を構成する各特許の要求仕様)



提携の課題

せっかく保護した知財が丸ごと持っていかれる提携契約・スキームになっていないか
(契約書に記載されるべき要求仕様)

Solution

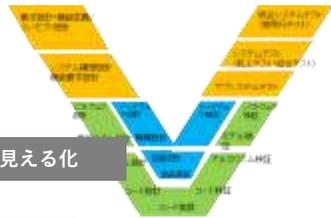
開発・知財・提携の三位一体支援

開発・知財・提携の三位一体支援によって、生き残る手法・ツールが身に着く支援を行う。

スタートアップが生き残るための 部分構築ではないトータル支援

I 開発支援 研究開始から製品上市まで あるべき量産体制の構築

MBSEによる見える化

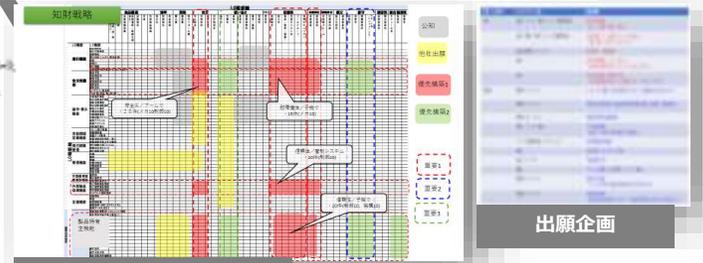


ユースケース図 (UCD)

状態遷移図 (STM)

FT図 (FTA)

II 知財支援 量産大手メーカーに対抗するための 圧倒する特許網の構築



特許ポジショニングマップ

出願企画

提案

契約

提携時のトラブル・リスク

III 他社提携支援 提携スキームのリスク検証と対策



< 抜粋 >
知財戦略の考え方

スタートアップの知財戦略

攻め



守り



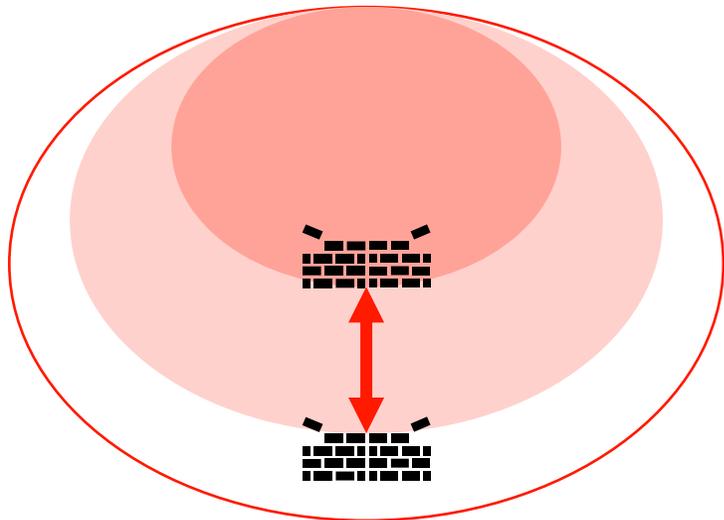
スタートアップの知財戦略

攻め



-目的-

資金調達 / 他社提携 /
マーケットシェアのコントロール。

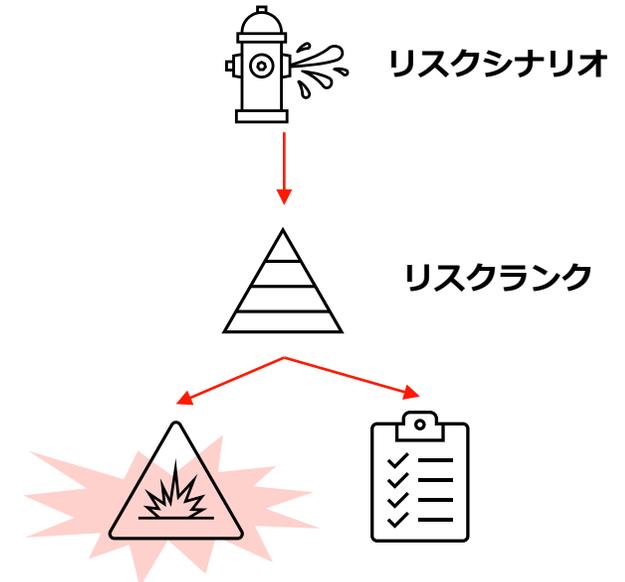


守り



-目的-

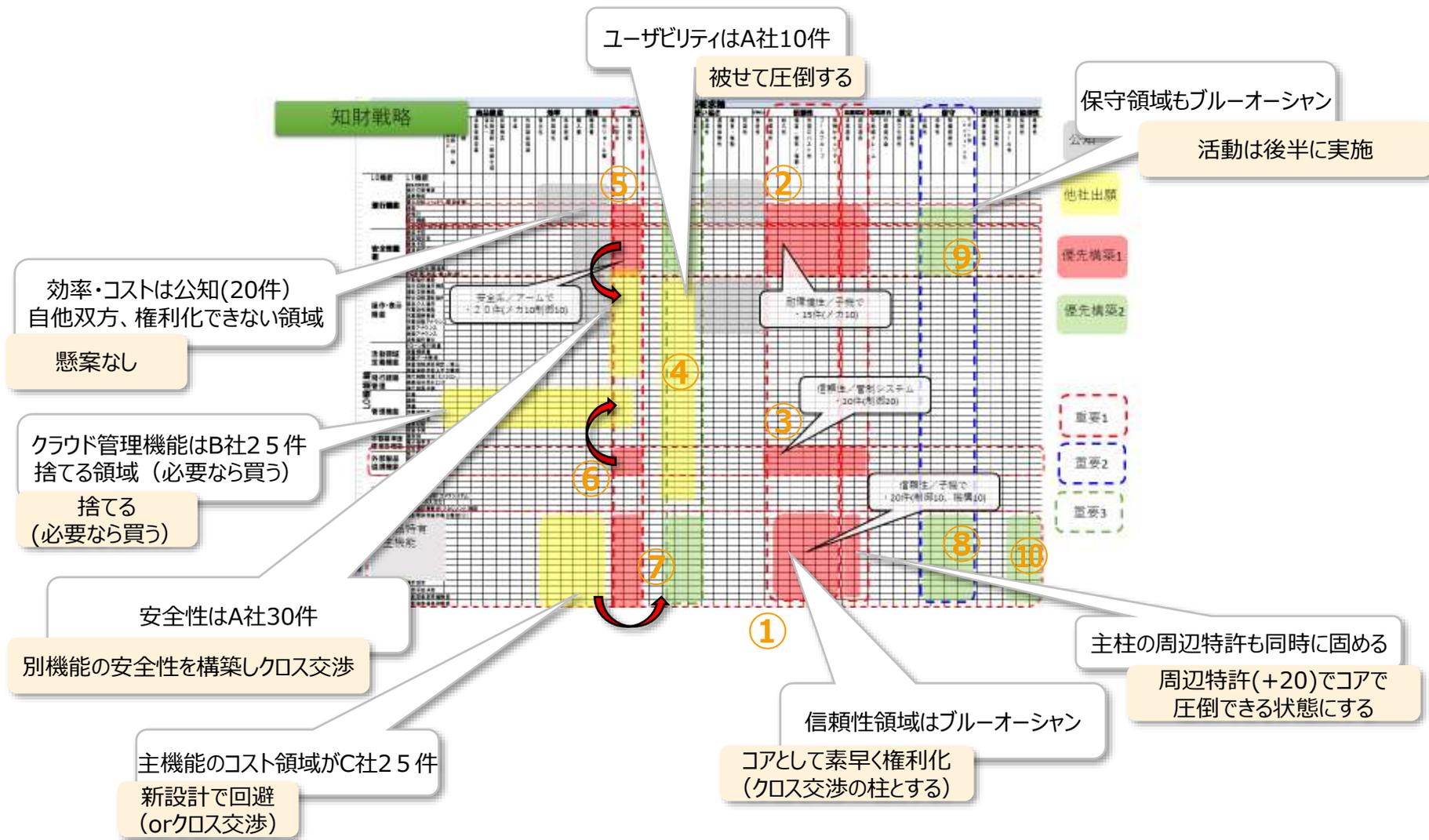
全ての知財リスクへの対応策を構築して生き残る。



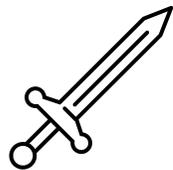
攻め



IP Strategy Board (※MBSE 要求-機能 Map)



攻め



知財戦略へ

<プロダクト分析Matrix>

※MBSE 要求 - 機能 Map

◆自社分析

優先 / 重要な領域

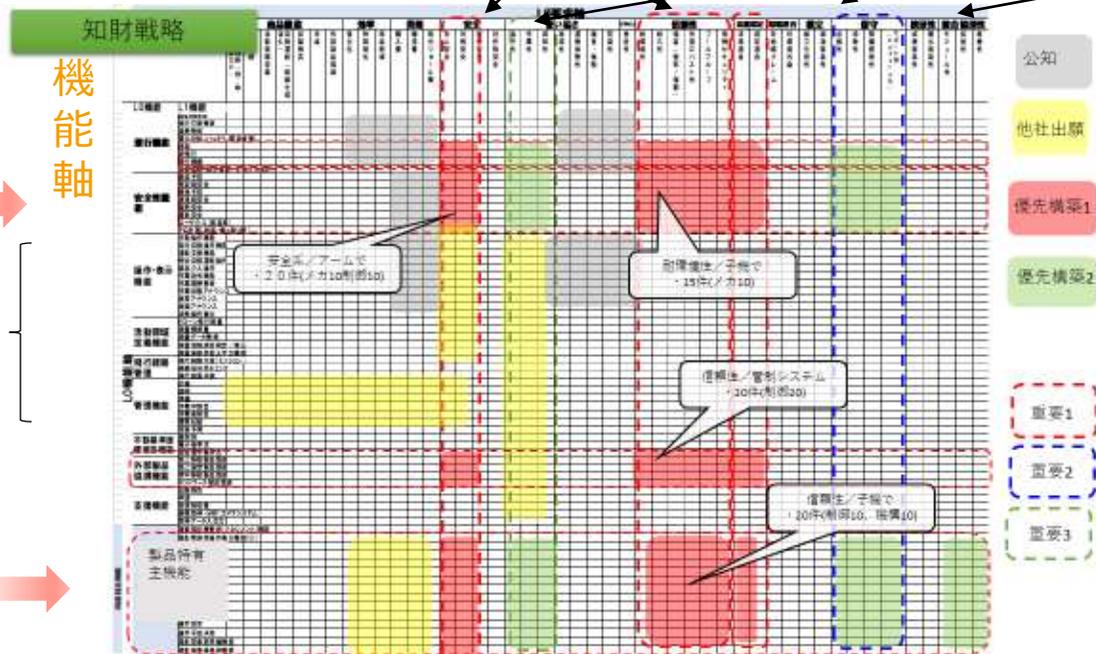
捨てる領域 を明確にする

要求軸

安全・信頼性が最重要

保守・ユーザビリティも次に重要

拡張性/環境適合性は捨てる



重要No2機能はココ

○○機能は捨てる ※他社流用

最重要機能はココ

攻め



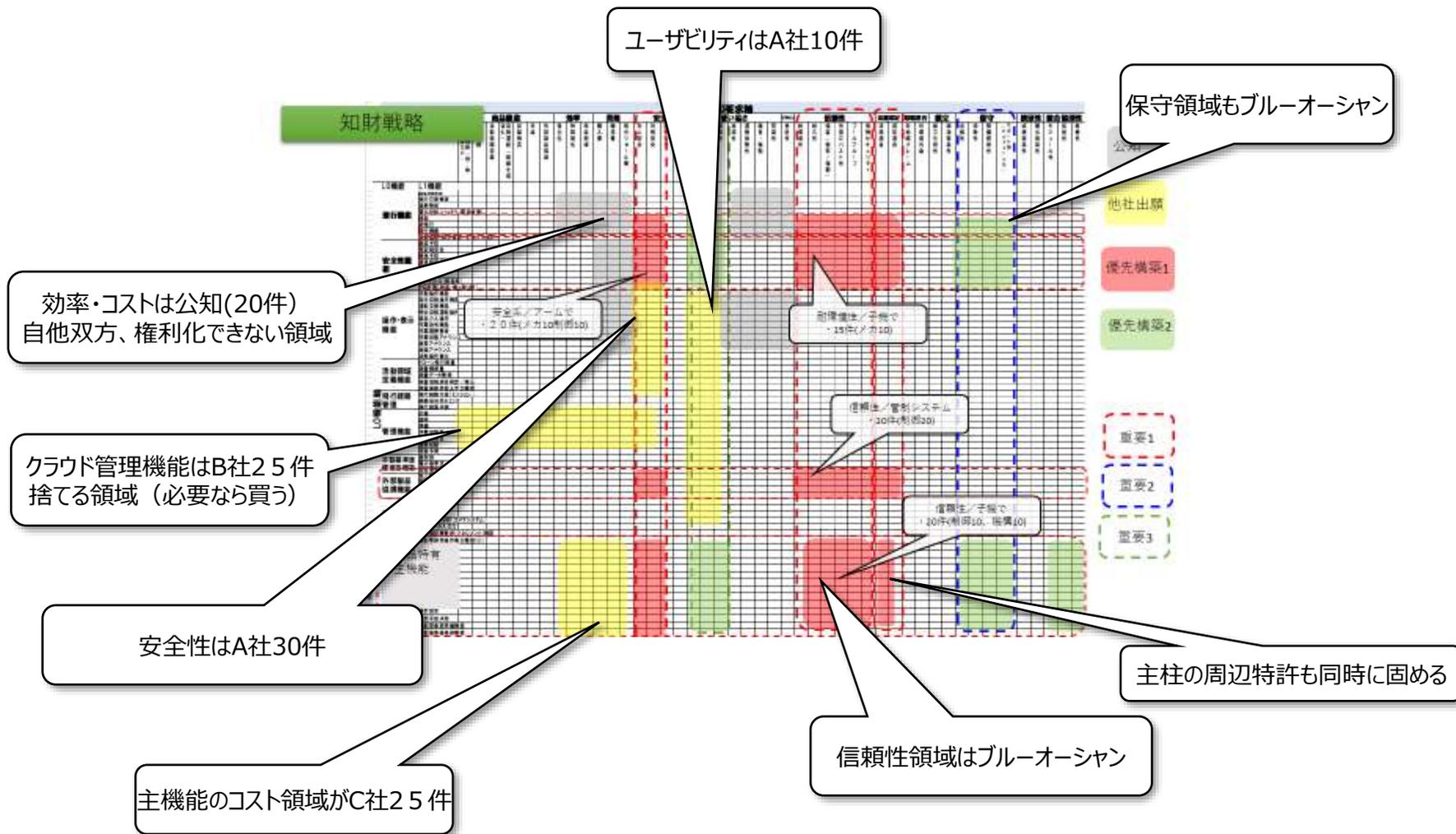
知財戦略へ

<プロダクト分析Matrix>

※MBSE 要求 - 機能 Map

◆他社分析

+ 戦略
+ 構築順



攻め

知財戦略へ

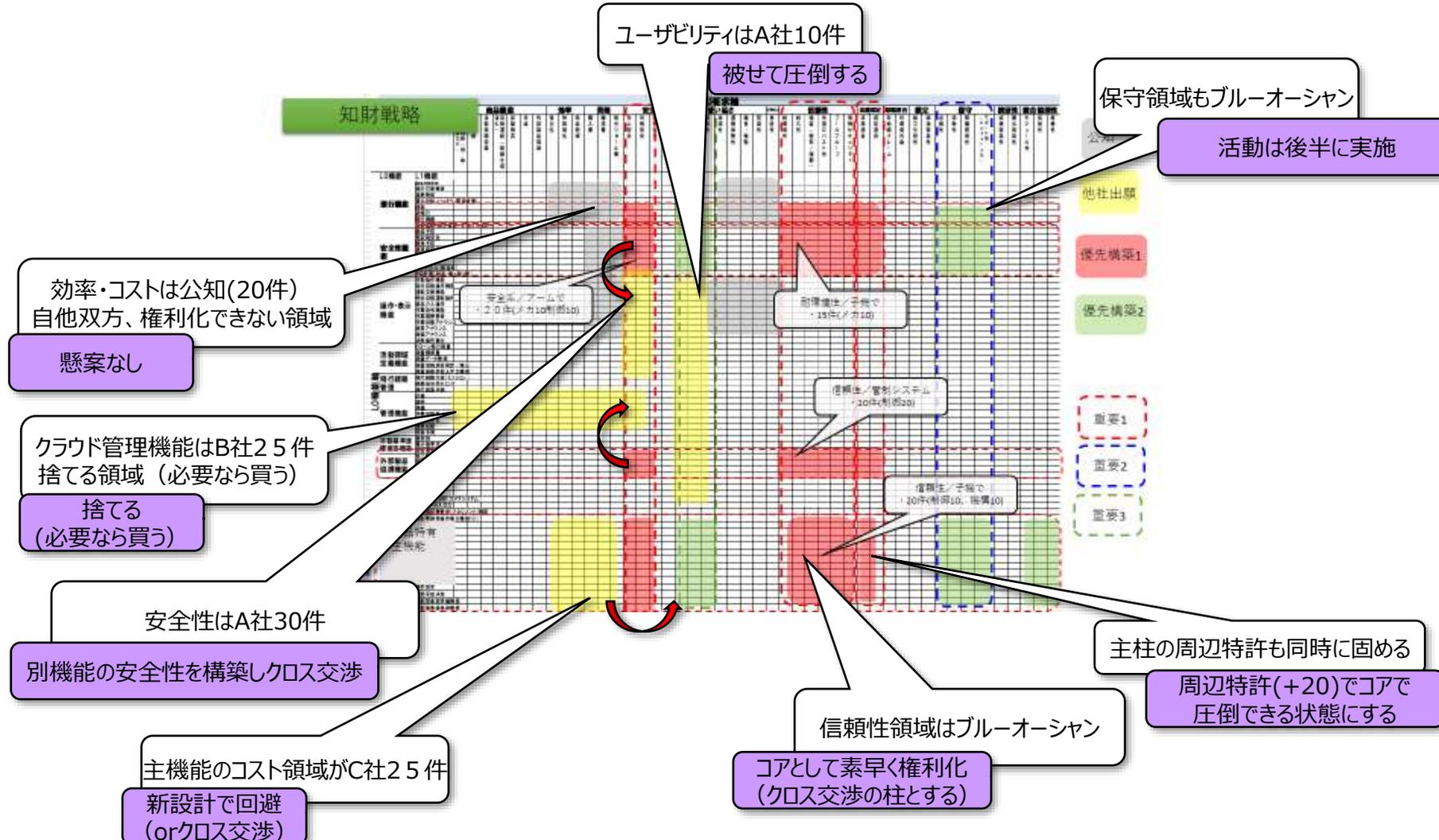
<プロダクト分析Matrix>

※MBSE 要求 - 機能 Map

◆他社分析

+ 戦略

+ 構築順



ユーザービリティはA社10件

被せて圧倒する

保守領域もブルーオーシャン

活動は後半に実施

効率・コストは公知(20件)
自他双方、権利化できない領域

懸案なし

クラウド管理機能はB社25件
捨てる領域 (必要なら買う)

捨てる
(必要なら買う)

安全性はA社30件

別機能の安全性を構築しクロス交渉

主機能のコスト領域がC社25件

新設計で回避
(orクロス交渉)

信頼性領域はブルーオーシャン

コアとして素早く権利化
(クロス交渉の柱とする)

主柱の周辺特許も同時に固める

周辺特許(+20)でコアで
圧倒できる状態にする

重要1

重要2

重要3

他社出願

優先構築1

優先構築2

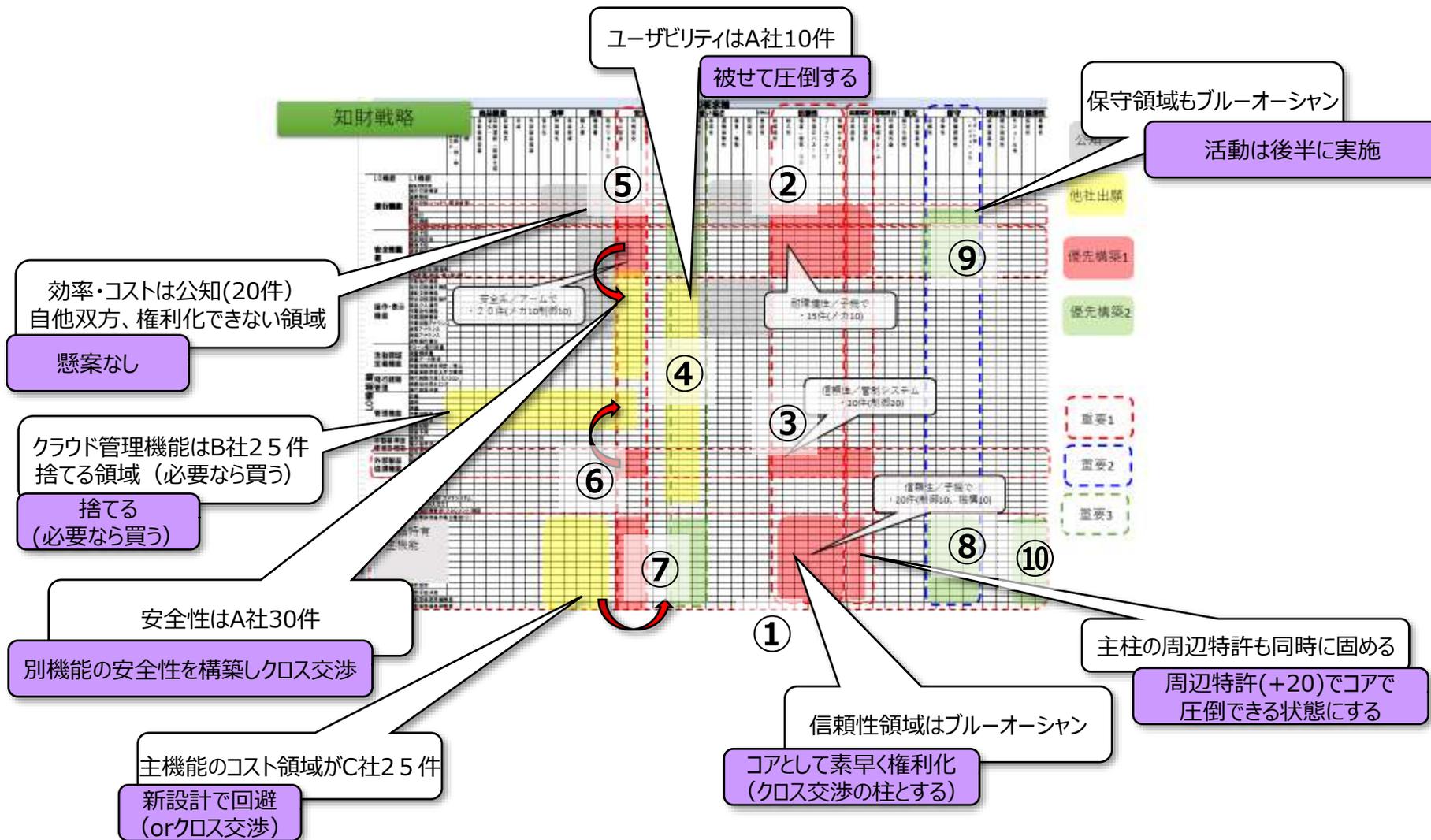


<プロダクト分析Matrix>

※MBSE 要求 - 機能 Map

◆他社分析
+ 戦略
+ 構築順

※知財リスクシナリオ毎に対応内容を別途記載





リスクランク

定義

Top事象

RiskRankNo

リスクランク	定義	Top事象	RiskRankNo
ランク4a	致命的な損害・障害	事業が停止させられる	RR4a-1
		事業パートナー成立できない	RR4a-2
		開発パートナー成立できない	RR4a-3
		資金調達が出来ない	RR4a-4
		巨額の支出が発生する※賠償、巨額のライセンス	RR4a-5
		M&Aで致命的な制約がかかる	RR4a-6
		IPOが出来ない	RR4a-7
ランク4	許容できない負担・不利益	不当に支出が強いられる※賠償、ライセンス	RR4-1
		不当にリソース(人モノ時間)が奪われる	RR4-2
		不当に収入が減る	RR4-3
		収益が低下する	RR4-4
		プロダクトの競争力が低下する（商品性低下・開発スピード低下）	RR4-5
		社会的信用を失う	RR4-6
ランク3	不利益・不平等	事業・開発活動の負担・制限が増える※調達/生産/保守含む	RR4-7
		訴求活動の負担・制限が増える	RR4-8
ランク3	不利益・不平等	ブランドイメージが低下する	RR3-1
		実績大だが収益が小さい	RR3-2
ランク2	不満・モチベーション低下	事業・開発活動の許容可能な負担増	RR2-1
		訴求活動の許容可能な負担増	RR2-2
		実績の訴求ができない	RR2-3

Thank you
