

事務局説明資料

2022年4月26日

內閣府 知的財産戦略推進事務局

1. スタートアップの知財戦略の支援サービスのエコシステム化について

- ・ベンチャーキャピタルから知財の支援をするのは、特許技術をコアにしている会社の場合であり、IT系スタートアップは、特許というよりノウハウが重要視されるため、あまり支援対象と考えていない。特許技術をコアにしている会社の場合は、具体的には、デューデリの段階、投資前の段階からFTO調査をしたり、知財の中身を確認して、基本特許はこれでいいとか、周辺特許をどうするかとか、どういう時間軸で特許、周辺特許を出していけばいいのかなどを支援する。実際に投資した後に、出願についても弁理士やコンサルタントを入れて支援していて、どちらかという、専門家の紹介などリソース面での支援ができるかという、執行のほうのサポートが大事になっていると思う。
- ・一般的なスタートアップが、知財専門家にダイレクトに相談しても、大体コミュニケーションがうまくいかないため、ベンチャーキャピタルがトランスレートしあげるというのは非常に重要。ベンチャーキャピタルがサポートする前のアカデミアの段階も、スタートアップがどういうビジネスモデルを考えているかという前提がないと、最初に出すべき特許の出し方を失敗してしまうケースが結構ある。ベンチャーキャピタルが参入する前と後をどうやってうまくつなぐかという点が重要になってくる。
- ・基本的に論文発表前に特許出願する必要があるため、事業の相当前からやらなければいけないが、大学側にそこまで事業のことを考えるリソースがないので、かなり難しい。ベンチャーキャピタルが入っていくというのも相当アーリーであるため難しく、大学側で何とかしなければいけないと思う。
- ・大学で研究を行う先生はビジネスをしようとして発明していないので、ラフなディスカッションを通じて、事業の絵を描き、何度かブレインストーミングをしながらコアを決めていくという作業が必要になる。そのディスカッションができる中間的な人、弁理士さんや弁理士さんと発明者の間にあるような人が求められる。そういう人材を採用して育成しなくてはいけないが、いわゆるいい大学を出て、論文を何報書いてという履歴書のきれいな人とイコールではないので、採る基準をどうするのかということを考える必要がある。
- ・早い段階からビジネスプランをジョインさせるには、スタートアップが会社という形で立ち上がる前から経営者が明確になって、アカデミアの発明者とディスカッションしながら、ある程度の方向性を定める。そういう人材と仕組みがもつてできることが、ベンチャーを成功させるための秘訣である。
- ・日本で一番進んでいるのが東大であり、ほとんどの大学では東大の真似ができないというのが全国の状況。ベンチャーを起こしたいという先生がいるときは、すぐにベンチャーキャピタルにつないで相談している。価値判断を含め、知財戦略の必要性も指導しているため、ベンチャーキャピタルが間に入って専門家とつなぐというのが、一つの日本式のやり方になっている。そういったやり方すらできていない大学がほとんどなので、まずはモデルを提案していくのが一つの方法かと思う。
- ・事業化をしていくために大学がどんなことをすればいいかというのがまとまった何かがあれば、とてもサポートになると思う。読んでそしゃくできるかというところではないので、誰に相談したらいいかということまで盛り込まれているとより有用である。方法を書いても実行できる人が大学内にいないというのが現状で、丸ごとここにまずは相談しましょう、研究者に相談させてくださいぐらいのパスにしておかないと駄目な大学も結構多いのではないかと思う。

1. スタートアップの知財戦略の支援サービスのエコシステム化について（続き）

・大学の知財はかなり幅が広く、ベンチャーキャピタルだけでも駄目で、事業会社にも入ってもらえるといいと思う。ただ、いろいろな人を知っていて、ルーティングをうまくできる人というのはすごく難しく、何でもできる人は絶対にはいない。ベンチャーキャピタル業界でも大学とのマッチングはあるが、専門性がかみ合わないと感じるようだ。

・一番ポイントになるのはスピードの速さ。日本の大学や企業では、時間をかけて完璧な知的財産のポートフォリオをつくらうと考え過ぎて、結局うまくいかないケースが多い。出願から1年以内であれば、全く概念がないものは付け加えられないが、請求項は変えられるので、速く動くということが一番重要。ガイドラインをつくる時は、1年たって動いたらもう遅いということは絶対に入れてほしい。大学はスピード感がゆっくりしてしまうので、サポートする側がいかに速く動けるかが重要。アメリカの大学は全部仮出願で出願し、1年以内にどこも興味を示さなければ本出願に移行できない。だから、大学の先生も自ら興味がありそうな人を見つけてくる。

・スタートアップに対しては、コミュニケーターという相談できる人をつくることと、フェーズによって適切な相談者が違うかもしれないので、エコシステムの中のどの人がどのフェーズで相談者になり得るのかということを整理すると面白いのかもしれない。専門家に関しては、コミュニケーターになる人とつながりやすい環境をつくってあげることが、エコシステムをつくる上での方針の一つになってくると思う。

・一番重要なキーワードは、相談スピードを上げるということ。相談スピードを上げるボトルネックは、何を相談していいかわからないことで、専門家がいないと解決できないという意味でいうと、専門家としてフラッグが立っている人の発見がしづらいという問題をどう解決するかということが大事であると思っている。

・専門家の実績が可視化されていないので、はっきりと打ち出してもらえないと相談スピードは永久に上がらない。何を相談したらいいのか成功事例がないというところに問題があるので、これが成功事例だということがたくさん言っていないと、おそらく変わっていかないと思う。

・フェーズによって違うので、どういうふうに総論的にまとめるのかというのは非常に難易度が高いと思った。さらに業種によっても違う。ITの場合、結局踏むものは踏むので、最終的にはコストになる。そのため、データベースは確かにあったほうがいいとは思いますが、それで全部解決できるかというところでもない。制度化して、ほかの大企業にへそを曲げられても困るので、どうやってまとめていくかというのは悩んでいる。

2. 大企業による経営アセットのスタートアップへの提供促進について

・キャピタリストによる支援の他に、プロジェクトが終わったエンジニアに半年ほどサバティカルを与え、ベンチャーへ行ってもらっている。気に入ったら辞めて、ベンチャーに行ってもらってもよいという感じで、社内のエンジニアのリソースも使えるようにしている。最終的に会社とスタートアップが共に成長できればいいので、出てきた発明の帰属も問わない。

3. 本日の事務局説明資料について

・エコシステム化を図るためには、とにかく裾野が広がらないと駄目。そのためにはマッチングの機会が増えないといけない。政府には、データベースを活用しやすい、アクセスしやすいものにしてもらいたい。具体的なデータベースは2つ。1つ目は、内閣府のデータベースプラットフォームでe-CSTIが始まっているが、個人情報や官と国立大学と研究開発法人の外には出せないという立付けになっており、いい研究者にアクセスできるものではなかった。なぜそんな使い方になっているのか。官民連携を促進していただきたい。2つ目は、とにかく開放特許情報データベースが使いにくい。特許権を一番多く所有するのは大企業で、新規事業創出のために権利化したもののうち9割以上が事業化されことなく死蔵されている。使いたい人がいたら一緒にビジネスしましょうというフラッグが立っていれば、ベンチャーキャピタルも大学もスタートアップもアクセスできるのに、今、開放特許データベース以外、それらを探索するのは非常に困難である。そういうIPにフラッグが立っている状態で、民間が簡単にアクセスできて、IPを事業化に結びつけるということを積極的にできるような社会、プラットフォームを政府がつくらないと、エコシステムは構築できない。今回の提言の中にこれをしっかり書いてスタートしてほしい。エコシステム化するためには、とにかく成功事例をたくさんつくれば、エコシステム、マーケットが活性化していくと思う。データベースへの登録規模の拡大についても、スタートアップと組んで大成功した大企業が1～2社登場したら、インセンティブがなくても、大企業は同じことができないと決まっている。エコシステム構築に向けてこれらに取り組んでいただけたら非常にありがたいし、我々もデータベースを活用し、マッチングしてビジネスにすること、いい事例がつかれるように頑張りたいと思っている。

- 第1回 全体（2月15日）
 - 全体（現状と課題の整理、今後の検討の進め方 等）
- 第2回 大学からスタートアップへの技術移転を巡る障壁除去（3月3日）
 - 大学知財のスタートアップによる事業化促進
 - 大学の共同研究成果の事業化促進
 - 大学の知財マネジメント機能の集約化
- 第3回 知財の見える化を起点としたマッチング・エコシステムの構築（3月14日）
 - 大学・国研、大企業等の知財が見える化したシーズDBの充実
 - 特許活用やライセンス意思表示を促すインセンティブの仕組みの検討
 - とりまとめの方向性（中間整理）
- 第4回（4月1日）・第5回（4月14日）
大企業による経営アセットのスタートアップへの提供促進
スタートアップの知財戦略の支援サービスのエコシステム化
 - 大企業の知財・人材等のスタートアップへの切り出しについての開示・ガバナンス強化
 - スタートアップとの協業に向けた大企業の積極的な取組の見える化
 - 知財戦略を担えるVCや人材の見える化とマッチング強化
 - VC、スタートアップの知財戦略専門家の増強
- 第6回 施策の方向性（4月26日）
 - スタートアップ・大学を中心とする知財エコシステムの強化に向けた施策の方向性
- 第7回（P）