

# スタートアップ経営者と知財を ざっくばらんに語るタベ

会員 加島 広基  
会員 押谷 昌宗



## 要 約

スタートアップ界隈に知財の重要性が広まりつつある中で、様々なところでスタートアップ経営者に知財活動を語ってもらうイベントが増えている。これらのイベントは特許庁や日本弁理士会が主催／共催していることが多く、知財面からみたスタートアップ支援についての話が多い。そこで、スタートアップの経営者の視点から、事業全体における知財の位置づけや知財をどのように捉えているのかについて、忌憚のないお話を伺いたく、3名のスタートアップ経営者をお招きして「スタートアップ経営者と知財をざっくばらんに語るタベ」と称するオンラインイベントを開催した。本稿では、6つの質問に対するスタートアップ経営者からの回答とフリーディスカッションから得られた知見を紹介する。

## 目次

1. はじめに
2. スタートアップ経営者の紹介
3. 質疑応答
  3. 1 知財との最初の出会いは？会社で知財に取り組むようになったきっかけは？
  3. 2 知財で何かトラブルに巻き込まれたことは？逆に知財に力を入れていたことにより助かったと思う場面は？
  3. 3 知財への取り組みは面倒？利益を直接生まないのに費用ばかりかかる？
  3. 4 弁理士／弁護士等の専門家からどのようなアドバイスがあると事業に役立つ？
  3. 5 社内に専門家がないとき、外部の専門家とはどのように付き合いしていた？
  3. 6 1人目の知財担当者を採用するとしたら、どのような状況／フェーズか？
  3. 7 知財への取り組みを躊躇しているスタートアップ経営者に向けての一言
4. その他のコメント
5. まとめ

ときには大企業によるアイデアの「パクリ疑惑」までも生じている<sup>(1)</sup>。そこで、スタートアップのプロダクトを法的に保護するため、スタートアップ界隈において知財が重要であるとの認識が拡大している。

このような状況の中で、様々なところでスタートアップ経営者に知財活動を語ってもらうイベントが増えている。これらのイベントは特許庁や弁理士会が主催／共催していることが多く、知財面からみたスタートアップ支援についての話が多い。そこで、スタートアップの経営者の視点から、事業全体における知財の位置づけや知財をどのように捉えているのかについて、忌憚のないお話を伺いたく、3名のスタートアップ経営者をお招きして「スタートアップ経営者と知財をざっくばらんに語るタベ」と称するオンラインイベント<sup>(2)</sup>を開催した。かかるオンラインイベントは無料でアーカイブ視聴が可能である。



図1 動画へアクセス可能なQRコード（登録商標）

## 1. はじめに

スタートアップはあらゆるリソースが足りない状況で非連続な成長を目指している中で、リソースを補うべく大企業とオープンイノベーションを進めることが増えている。しかし、大企業に情報が吸い上げられ、

## 2. スタートアップ経営者の紹介

筆者らが司会を務め、以下の3名をゲストとしてお話を伺った。

- 吉川幸孝氏：株式会社シード代表取締役  
駐車場キャッシュレス決済サービス「パーキングペイ（PARKING PAY）」の運営を手掛ける
- 田中彩諭理氏：株式会社 MEDITA/MEDITA inc. CEO  
体温変動を可視化するデバイスと、可視化した情報から体調管理ができるアプリの開発を手掛ける
- 清水信哉氏：エレファンテック株式会社 代表取締役社長  
インクジェット印刷と銅めっきを用いた環境に優しい製法でFPC P-Flexを製造する

以下、6つの質問に対するゲストの回答及びディスカッションの概要と、そこから得られる示唆について紹介する。また、話の途中で他のゲストとのクロストークに発展するなど、質問から少し外れた発言内容のうち、興味深いものは「4.その他」で紹介する。なお、文中の括弧書きは、話の流れの理解を補助するために筆者が追記したものである。また、以下の発言は記録した動画<sup>(3)</sup>を筆者らが適宜、表現の加筆、削除または修正したものである。

## 3. 質疑応答

6つの質問に対し、ゲスト毎に回答及びコメントと、それに対する筆者らのコメントを記す。なお、以下の発言はあくまで私見であり、いかなる法的助言を構成

するものではない。

### 3. 1 知財との最初の出会いは？会社で知財に取り組むようになったきっかけは？

#### (1) 清水信哉氏

- 一つのきっかけは資金調達である。量産開始まで6年かかったが、その期間はプロダクトがない状態であるので、VC等に対して「技術力が向上しています」という説明しかできない状態だった。そこで、自社の知財が積み上がっている、すごくいい知財が生まれているということを示していかなければならないというのが、最初のモチベーションとしてあった。
- 20件ほどの特許出願のうち、いくつかは自ら明細書を作成している。当時は資金が少なく、他社の明細書を参考に自分で書いた。自分で書類を作成することは苦しかったが、その経験があったことで特許の理解が非常に深まった。なんでもそうだが、最初は社長がやってみることは非常に重要だと思う。なお、自分の関わりが大きい特許の場合は、拒絶理由通知を読んでいる。
- 最初にエンジェルとしてサポートしていただいた投資家から弁理士を紹介してもらった。その頃から現在までずっと同じ弁理士にお世話になっている。(弁理士とのマッチングがうまくいかないことも多いそうだが) 良い弁理士に早い段階で出会えて運が良かった。

#### (2) 田中彩諭理氏

- 基礎研究を始めて試行錯誤の末に、ようやくこれで大丈夫そうと思えたときに、実際のモノを作るために資金調達をすることになったので、他社との交渉に使える武器として、さらに、自らを守る防具とし



図2 スタートアップ経営者（左から吉川氏、田中氏、清水氏）

で知財を取得することにした。知財を取得していない状態は「裸の王様」みたいなものである。

- （資金が限られている中）ゲームで例えると、槍1本だけ持っていくイメージを持っていたので、「その武器（槍）として知財を取得し、それから資金調達、交渉、協業を始めよう」と考えていた。

### (3) 吉川幸孝氏

- 20歳で起業したときは知財に全く興味がなかったが、24歳のときにサービスを立ち上げたときに、同じく起業家である父親から「特許は最低でも取っておけ」とアドバイスを貰ったことがきっかけである。
- そのときは「こんな高いもの、費用対効果に合うかな？」と感じた。VCから調達することなく、24歳で連帯保証人となって銀行から3,500万円を借入れたときに、このお金から1件の特許権を取得するために100万円を出すことはハードルが高いと感じた。
- その後、「最低でも1件は取得しよう」というところから始め、そのうち「あー、でもこれ（知財）って重要だな」という思いを抱き、知財にのめり込んでいった。

### <筆者コメント>

スタートアップ経営者が知財と最初に出会うきっかけは様々であるが知財の存在を知った後は一つの経営課題として重視し、経営者が率先して取り組んでいる。経営者自らが知財を担当する必要はないが少なくとも知識として知っておくことが大事である。

スタートアップ立ち上げ当初は知財にまわす資金を捻出するのが難しいが、知財に理解のあるVCに対しては会社の知財権を補強するための投資を求める方法もある。知財を軸とした資金調達を行うためにも最初の1件目の特許権や商標権等の取得が重要になってくる。

## 3. 2 知財で何かトラブルに巻き込まれたことは？逆に知財に力を入れていたことにより助かったと思う場面は？

### (1) 吉川幸孝氏

- トラブルに巻き込まれたことはないが、逆に知財に力を入れて良かったと思う場面と言うと、特許に全く興味がなくてサービスをスタートしている競合がいた場合に、その技術を抽出して後出しジャンケンのように後から特許を取得することができることを

弁理士に聞いたときに、そんな技があっただけいいのかと思った。

- それを聞いたときに、「自分たちが先駆的なサービスを提供しているにもかかわらず、後から遅れてきた誰かに文句を言われることは凄いいリスクだな」と思った。そのため、むしろ自分たちでこれを逆手にとり、他社に知財について警告することを行っているので、その点は良かった。
- そういう後出しジャンケン的なところが特許でできるのは魅力的だと思う。だからこそ大手にも対抗できる可能性が高くなるので、会社が小さい頃からこそ取る意味があると思う。

### (2) 清水信哉氏

- 特許システムには破綻しているところがあると思っており、その破綻した仕組みを利用して取得された権利に悩んだことはある。例えば、明らかにサポート要件／実施可能要件を満たしていない（と思われる）権利が多く登録されており、特に実施可能要件については可能な限り実施不可能な態様で記述している特許が多く見受けられる。また、明らかに内容に矛盾がある権利も見たことがある。これらの特許に対するFTO (=Freedom to operate) は苦勞した。
- これらの特許については、社内で個別に対応方針をデータベース化している。例えば、仮に訴えられた場合の対応や、無効審判に対する権利の減縮に対する抗弁などをまとめているが、これらに時間がかかってしまう。なお、他社特許に関するパテントマップも作成しており、FTOは定期的に行っている。
- また、自分たちの特許に対して進歩性が認められない（と思われる）他社特許が成立しており、対応が悩ましい。例えば、無効審判や訴訟を仕掛けるにしても、訴訟コストとリスクが大きい。特に日本の場合だと、他社特許を無効化するためのアクションを起こしたら、その会社（=権利者）との関係が破壊的な断裂となるような雰囲気があるので、そのあたりの対応についても大変だと感じており、苦勞している。

### (3) 田中彩論理氏

- 化学／創薬などと異なり、どのように（サービスの）コア部分を権利化していくかが悩ましい。
- 他社と共同で実験する際に、実験データがどちらに帰属するかについてトラブルになりそうになった。また、協業先の大企業の法務部と喧嘩になったこと

がある。(このようなトラブルを回避してスムーズに進めるためには) 相手方が本当に欲しいものを聞き出しつつ、自社が欲しい部分はここだということを主張し、折り合いをつけるためのファシリテーションが重要である。また、(相手方の窓口ではなく) 法務部門の責任者に事前に話を持っていき、後ろ盾をつくることは有効だった。

- 機械学習の教師データについては、法務省が出しているガイドラインがあるが、それらをよく理解することが重要であると考えている。

#### <筆者コメント>

直接的なトラブル(例:警告、訴訟)に巻き込まれたことがなくとも、FTO調査等の他社特許対応はスタートアップにとっても重要である。例え負荷が大きくとも、定期的にFTO調査を実施する社内体制を構築できると好ましい。

また、他者(特に大企業)との共同研究/開発の際には、知財の帰属を含む種々の取り決めをしっかりと確認することが極めて重要である。契約に不慣れだからといって言い訳にはならないので、自社にとって不利な条件で契約を締結しないよう、早い段階で弁護士/弁理士からのアドバイスを求めることが重要である。

### 3. 3 知財への取り組みは面倒?利益を直接生まないのに費用ばかりかかる?

#### (1) 清水信哉氏

- はい、思います。やはりシード期のスタートアップにとって(日本で登録までにかかる)100万円は非常に大きいものの、技術系のスタートアップであれば知財を取得しないとイケない。シード期のスタートアップに対し、今のうちからどんどん知財を取得しましょうとは個人的には言いづらいと感じている。
- 大企業では研究・開発部門に出願件数のノルマがある場合があるために、上述のような進歩性、サポート要件等を満たしていない(と思われる)特許がたくさん生まれてしまい、(特許の件数的には)スタートアップは圧倒的に不利になる。このような事態は障害であると感じている。
- 代理人費用を現金で支払う代わりに新株予約権を付与することは反対である。特に技術系のスタートアップの場合、今後も利用するかどうか不透明な技

術に対して新株予約権は付与したくない。

- アメリカのVCに特許を40件出願していることを伝えると、「たった40!?あなた達と同じ規模の技術系スタートアップであれば、普通は200~300件は出願しているでしょ!」みたいなことを言われる。日本とは感覚が違うが、きちんと知財予算枠を含んだ資金調達をすることが正しいと思う。

#### (2) 田中彩論理氏

- やっぱり(費用が)高いなと思いつつも仕方ないなと思って出願している。厳選して出願するために、知識やビジネスモデルをきちんと磨いていくことで、(出願件数を)最小限に抑える努力をしている。

#### (3) 吉川幸孝氏

- 面倒だと思う面もあるが、そもそも利益をどう生み出すかという観点がポイントだと思う。できるだけ権利範囲を広げてコア特許を取得することを意識している。例えば、駐車場サービスに関する特許の場合、駐車場についての権利だけを取得するのではなく、他の業界にも適用できるような形で(特許を)取得することによって、権利の影響力を行使できる先を増やすことができる。
- 最近では、同じ業界の人たちに「こういう特許があるんです」という文書を送ると同時に、違う分野の人たちにも「こういった特許、興味ないですか?」という文書を送っている。また、大企業にもこれらの文書を送ることもある。このように、特許のディフェンス面だけでなくオフェンス面も意識している。
- Twitterで「特許査定後に分割出願してより広い権利を狙っていく」というツイートをしたのは、ライセンスや共同開発等の際に「本当にややこしい企業だな」と思わせるため。このように思われてからがスタートだと考える。
- 分割出願は極めて重要である。交渉相手にとっては分割出願をしているか否かは重要である。費用対効果を検討し、自分たちの大事なコア特許はきちんと分割して出願を継続させ、交渉相手に(分割出願を含めた)特許群を無効にするのが大変だと思わせるように展開していくことを意識している。

#### <筆者コメント>

スタートアップ経営者にとって知財権取得の費用は大きな負担であることは否めない。やみくもに出願、権利化するのではなく事業にとって本当に必要な権利

を取得するために厳選して出願することが大事になってくる。

現在はまだまだ知財に無頓着なスタートアップも多く見られるが、少なくとも知財を強く意識しているという姿勢を対外的に見せることは共同開発やライセンス等の交渉でも無知につけ込まれて不利益を被る可能性が減るため非常に有効であると考えられる。

### 3. 4 弁理士／弁護士等の専門家からどのようなアドバイスがあると事業に役立つ？

#### (1) 清水信哉氏

- 経営者に対して「そもそも特許とはこういうもので、こういう戦略がありますよ」というアドバイスができること。創業時は特許について全然分からなかったもので、このようなアドバイスを貰えただけでも相当に効果があった。
- スタートアップは、結局は社長がどこまで理解しているかが重要である。特にシード期は社長が理解するということが大事だと思う。
- 技術だけでなく、自社のサービス分野におけるライバルやバックグラウンドに詳しい専門家がいると心強い。
- また、レスポンスが早い人は非常にありがたい。初動だけでも良いから早ければ早いほど良い。

#### (2) 田中彩論理氏

- 事業戦略に合わせた知財の見方や一歩踏み込んだ視点を提供してもらえると凄く嬉しい。知財担当者の知財リテラシーが高くないと、最初から深く考えられないので、最初のうちは色々な話をした上で「そういうことだったら、こうしたほうが良いと思うよ」とか、「2年後にビジネス展開したいのであれば、このほうが良いんじゃないか」みたいなことを言ってくれたほうが良いと思う。
- 経営と知財は結びつきが強いので、(経営と知財に関して) ちょっと分かってほしい部分、話を聞いてほしい部分は多い。

#### (3) 吉川幸孝氏

- 今依頼している弁理士とは馬が合うものもあるが、経営戦略と同様に特許戦略と一緒に考えてくれる。先ほど話で出た「代筆屋」みたいな人は、少人数の企業には必要ない。現状の経営状態や技術的観点から取得すべき特許についての提案が欲しい。
- 特許戦略を凄く考えてくれて、「ここまで特許何個

か取れたので、今年は相手にもっと近づいていくような特許を取っていきましょうか」みたいなことをどんどん提案してくれる弁理士だと安心して任せることができる。同様に、社内の責任者の一人であるくらいの意識で動いてくれると安心して任せることができる。

#### <筆者コメント>

事業戦略と知財戦略を合わせて検討できるように、トップ（社長）が知財活動についての理解を深めることが重要である。これは、人出が足りないシード期にこそ重要であるとの意見もあった。また、事業戦略と知財戦略を合わせて考えてくれる専門家が必要とされているが、スタートアップの要求に高いレベルで応えることができる専門家はまだまだ少ないように感じる。

レスポンスについては早ければ早いほどよいというのは納得感がある。しかし、スタートアップの求めるスピード感を持っている専門家はそう多くはないと思われる。

### 3. 5 社内に専門家がいないとき、外部の専門家とはどのように付き合っていた？

#### (1) 吉川幸孝氏

- 特許を取りましようとか、こうやってましようというのが盛り上がっているときだと、週に1~2時間、多いときは週に3~4時間は電話等でコミュニケーションを取っている。また、拒絶理由通知が来たときには応答方針について相談していると、あっという間に時間が過ぎていく。
- 自分と相手（弁理士）がお互い壁打ち相手になっている。特に、請求項の表現は独特なので、お互いの表現やニュアンスを確かめるために壁打ちをすることが効率的である。また、電話等で方針が決まれば、後はメールで一言承認するだけになるので、手続きがすごくスムーズに進む。

#### (2) 田中彩論理氏

- 権利取得の必要性が高いときや、ビジネスから逆算して取るべき権利のイメージが見えたときに顧問弁理士に相談している。1年ほど前は、顧問弁理士と壁打ちしてもらいつつ特許を練っていくような進め方をしていた。
- 現在では、弁理士兼弁護士でビジネスモデルを創る力があり、さらに医療機器にも詳しい人物を外部取

締役にしている。その人と週1時間ほどミーティングをしており、事業戦略兼特許戦略を一緒に創ってもらっている。

●3人の弁理士を経て現在の弁理士に辿り着いた。

(3) 清水信哉氏

●社外取締役には弁理士はいないが、エンジェルラウンドで弁護士にエンジェル投資家として入っていた。普通は弁護士に相談したら費用が発生するが、株主として気軽に相談することができた。また、会社が成長することは、(エンジェル投資家として加入した) 弁護士の利益にもなるため、様々な相談について真剣に考えてくれた。

●エンジェル投資家を「アドバイザーボード」と名付け、毎月アドバイザーボードミーティングを開いていた。このミーティングでは、(事業成長の) への貢献や人の紹介もお願いしていた。

●最初に紹介してもらった弁理士にしばらく依頼していたが、「本当にこの方でいいのかな」という不安も少しあった。そのため、複数の弁理士と話をしたが、結局、最初の弁理士に戻ってきた。このように、資金調達でも営業でも、数をあたることは非常に重要である。

<筆者コメント>

スタートアップ経営者にとって良き壁打ち相手となる弁理士等の知財専門家を見つけるのは簡単なことではないが、事業を理解しており相性の良い外部の専門家との出会いは事業の成功への重要な一つの要素であるといえよう。

士業サイドとしては、外部の専門家としてスタートアップ企業と携わる方法もあるが、最近は投資家としてスタートアップを支援するケースも増えている。投資家にとって事業の成否が収益に直結するために、知財の支援を行う側にとっても自分が出資して場合は本気度が高まるという効果があるかもしれない。

### 3. 6 1人目の知財担当者を採用するとしたら、どのような状況／フェーズか？

(1) 清水信哉氏

●現在100人規模だが、そろそろ知財担当者を採用したほうがいいかもしれないと話合っているところである。ただし、採用タイミングは業態によると思う。先程申し上げたとおり、アメリカの感覚だと、

もっと早めに担当者を採用して特許を100件、200件出願せよということもあるかと思う。いずれにせよ、資金が十分に集まった段階では知財担当者を採用すべきだと思う。

●専任の知財担当者を置くとなると人件費がかかるので、ある程度の売上見通しが立たないと難しそうである。

(2) 田中彩論理氏

●ビジネスモデルによる。最初から海外展開を視野に入れているのであれば、先ほど清水さんが言ったように知財が非常に重要になる。一方、国内展開を優先する場合は、PMF (Product Market Fit) まで進み、ビジネスを加速していくタイミングで知財担当者にジョインして欲しいかもしれない。

(3) 吉川幸孝氏

●現状だと、知財担当者を採用するのは、今お願いしている顧問弁理士が業務を提供できなくなったときかもしれない。

<筆者コメント>

明確な基準はなく、ビジネスモデルによっても異なるが、IT系のスタートアップの場合、従業員が100-300人になったときに知財の専任者を採用する一つの目安になるかと思われる。また、資金を調達し、事業を加速させる時期に知財担当者を探してみてもよい。なお、知財担当者を知財専任とするか、法務、開発、その他の業務との兼任とするかは社内の知財活動により判断するとよい。

優秀な知財担当者の採用ニーズは増加傾向にあり、良い人を迎え入れるためにはそれなりの時間がかかることに留意いただきたい。

### 3. 7 知財への取り組みを躊躇しているスタートアップ経営者に向けての一言

(1) 清水信哉氏

●事業の内容にもよるが、事業をやるうえで知財は避けて通れない重要な要素だと思う。(知財活動を) やるかやらないかの判断のためにも、まずは特許公報を読んだり、出願を検討する場合は自分で弁理士とやり取りして進めたり、とにかく飛び込んでみる。経営者自身がやってみるとするのがとても大事。その結果、知財活動が不要と判断したらそれはそれで良い。

● 弁理士とやり取りしながら特許を形にしていくことは、(知財の)バックグラウンドがない人でもできると思う。

(2) 田中彩論理氏

● (知財活動が) 必要か不要かについては、とりあえず勉強のために1冊でも本を読んでみてから判断した方がよい。そこで悩むくらいならまずは行動すべし。相談に行くなり本を読むなりして、自分たちに知財が必要かどうかをきっちり判断すればよい。

● 知財は(想像しているより)もっと面白く、実は有益なものになり得るが、(知財について)知らないから取り組みをすることができないこともあると思う。

(3) 吉川幸孝氏

● 大きな成長を目指すのなら、(特許は)一つは絶対取った方がよい。事業が成長したら誰かの目に留まり、大企業から(特許侵害の)警告書が届いたとき、盾が一つもない状態で挑むのと、盾が一つでもある状態で挑むのとでは全く違う。特許を持ってないところほど攻めやすいことはない。

● (特許を1つも持っていないと)社内体制も予算もないことがすぐに分かる。そのため、技術系ベンチャーとして事業の成長を狙うのであれば、最低でも1つの特許を取得するために¥100万~¥200万は予算を確保したほうが良いと思う。

<筆者コメント>

近年は特許庁や弁理士会等の取り組みによりスタートアップ経営者にとっての知財の重要性の認知が高まっているが、それでもまだまだ知財は後回しという考えの経営者も多いため、最初の第一歩を促すことが大事である。

知財専門家として、最初に相談を受けたときは専門用語を振りかざすのではなくできるだけ分かりやすく噛み砕いて説明することが重要である。スタートアップ企業への支援活動は一から説明しなければならないことが多く手間暇がかかり大変であるが、事業が急成長して世間での認知度が高まるのは支援する専門家にとっても大きなやりがいにつながると考えられる。

4. その他のコメント

本章では、上記質問から少しそれた発言について紹介する。正式な質問ではなかったため、ゲスト全員か

らの発言がないテーマもある。

a) 外部専門家との出会い方(探し方)は?

(1) 吉川幸孝氏

● (相性の良い弁理士と出会うことは) 凄く難しい。セカンドオピニオンを得るためにソフトウェアに強い弁理士を探そうと思ったが、ホームページを見ても強みがわからない。「いろいろ強い」と言われても、どれも強くないのではないかと感じる。事務所のホームページでは、事務所としてなのか、個人としてなのか、ここが強いですということをアピールしてほしい。

(2) 田中彩論理氏

● 知人からの紹介。実際に会って話してみるしかないと思う。(2020年に)特許庁がやっているプログラム<sup>(4)</sup>に参加させていただき、そこでいろいろなネットワークが広がった。そこで出会えた専門家と会話することで強みがわかった。

● また、タイムチャージがかかったとしても相談し、目利きをしつつ相性を試すことはよくある。「この人は違うな」と感じたら、また別なところに相談しに行くことを何回か繰り返すことをよくしている。

(3) 清水信哉氏

● 田中さんと同じく、知人からの紹介。

b) 大企業との共同開発/研究の際に、知財周りで苦労したことはあるか?

(1) 清水信哉氏

● 有名な悪どいアクセラレーターがいくつかあるが、大企業との提携で先方から届いた契約書を確認したところ、「活動中に生まれたアイデアは全て大企業に帰属する」みたいな内容が盛り込まれていたことが何回かあった。これは、メーカー、大企業、アクセラレーターの種別を問わず存在する。

● 大企業の知財部の社内におけるプレゼンスと、知財部自体の能力との組み合わせにより進めやすさが変わってくる。「権力はあるが能力が低い」相手と仕事をするのは最悪。相手の能力があまり高くない場合は理屈を言っても通じないことがあるので、もっと上の人物に話を持っていく。一方、相手の能力が高い場合には、論理的かつ綺麗なスキームで話をするとうまくいく気がする。

(2) 田中彩論理氏

● 大企業の中には、「お金を出しているほうが強い」という認識が大きいところがあり、「大企業と組め

るだけありがたいだろう」に近いニュアンスのことを言われたことがある。

#### <筆者コメント>

スタートアップにとって、自社に合う弁理士を探すことは難しい。筆者の周囲でも「人からの紹介」でしか満足のいく弁理士と出会う確率は低いのではないかという意見が多い。紹介を介さず良い弁理士として見つけてもらうためには、我々弁理士もホームページに自らの強み、相手に提供できる価値、その他の情報をきちんと掲載すべきである。

また、大企業との共同研究／開発の際には、経験豊富な弁護士／弁理士からの助言を早期に貰えるよう動くべきである。

## 5. まとめ

創業時のスタートアップはあらゆるリソースが足りないが、トップの知財意識が高ければ創業時からやれる範囲で知財活動を開始しているところが一定数存在する。裏を返せば、弁理士にとっては、トップでなくとも影響力のある経営層に知財活動の重要性を説明して興味を持ってもらうことで、スタートアップへの知財支援活動がスムーズになるであろう。

予算については、知財予算としての枠を押さえた資金調達を実行することが好ましい。このため、知財活

動の必要性とそれにかかる費用について、投資家に説明できるようにしておくことが好ましい。

弁理士との関わり方は多種多様である。知財顧問として外部からサポートを受ける形態に加え、今後はフリーランス弁理士への業務委託、副業として週数時間～数日稼働できる企業内弁理士、特許事務所からの出向など、様々な形態が増加するであろう。スタートアップの現在の状況に応じ、適切な形態で弁理士に依頼することが重要である。

また、スタートアップを知財面で支援する弁理士の数は増加傾向にあるが、単なる「代筆屋」はスタートアップにとっては価値が低い。スタートアップにとっては、スタートアップのカルチャーを理解してスピード感を持ったサービスを提供できそうな弁理士を見つけることが極めて重要であり、信頼できる人からの紹介や口コミを頼りに何人かと話しみて、良い知財パートナーを見つけて欲しい。

#### (注)

- (1) 物流スタートアップの souco を巡る疑惑
- (2) YouTube チャンネル「知財実務オンライン」特別編第9回  
(2022/6/17 配信：無料アーカイブも視聴可能)
- (3) <https://youtu.be/TqfBdUdfnok>
- (4) 知財アクセラレーションプログラム IPAS2020  
(原稿受領 2022.8.24)