

IPAS

スタートアップ
のみなさま！

スタートアップの事業・知財の悩みを解決
～知財アクセラは IPAS～



INPITの知財アクセラ「IPAS（アイパス）」とは？

IPAS（知財アクセラレーションプログラム）とは、事業と知財の両面で、創業期のスタートアップの成長を加速させる知財支援事業です。

支援対象は？

創業期（シード、アーリー）のスタートアップが対象



何をするの？

知財戦略プロデューサー（ビジネスメンター・知財メンター）2名が、ビジネスモデルの構築とビジネス戦略に連動した知財戦略の構築を支援します。



費用負担は？

無料で利用可能です



支援期間は？

約5か月間
2時間×10回のメンタリング



5 months

スタートアップの課題に合わせたメンタリングが可能です

知財/事業戦略の診断



- コアコンピタンスの確認
- ターゲット市場の確認
- 知財取得状況、戦略の確認

戦略のブラッシュアップ



- 収益モデルと技術仕様の融合
- 資本政策と知財戦略の融合
- 模倣、独占対策の深化
- 市場拡大/ピボットの検討

成長戦略



- マイルストーン/資本政策
- 外部連携方針の具体化
- FTOと独占戦略の具体化
- 各種出願戦略

IPAS参加者の声

2023年度 参加

- 株式会社 ReeNT 代表取締役 森野 常太郎 さん

株式会社 ReeNT
<https://reent.co.jp>
東京都港区

耳鼻咽喉科学分野における
再生医療製品の研究・開発



IPASを通じて事業計画・知財戦略がブラッシュアップできたため、IPAS後にVCと打ち合わせした際の先方の反応が非常によかったです！

また、弊社の技術分野に造詣の深いメンターをアサインいただいたのもよかったです！

2024年度 参加

- 株式会社 ONESTRUCATION 代表取締役 CEO 西岡 大穂 さん

株式会社 ONESTRUCATION
<https://onestruction.com>
鳥取市元魚町

建設物の3次元データを
可視化・分析するツールを
提供



今後目指すべき知財ポートフォリオのイメージや、今後の技術開発において注意しておくべき他社特許の認識ができた！

メンターとは実例も交えながら知財についてディスカッションができ、IPASで大変多くの知見を得ることができた！

ネットワーキング

成果報告会「Demo Day」を通じて、
自社に興味を持ってくれた方との交流ができます！



採択企業には、Demo Dayにてピッチ形式で自社の紹介とIPASの成果を発表いただけます。

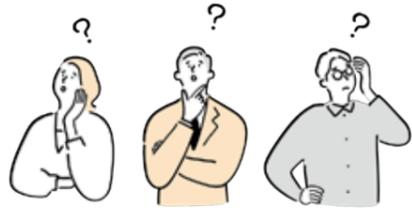


ピッチの後、Demo Day参加者と交流することができます。参加者は、VC・投資家、弁護士・弁理士、大企業、大学関係者、スタートアップ、ビジネス専門家など様々です。



権利化の判断 秘匿又は権利化の見極めがうまくできない

特許で守るべき？秘匿すべき？
具体的に何をすれば・・・



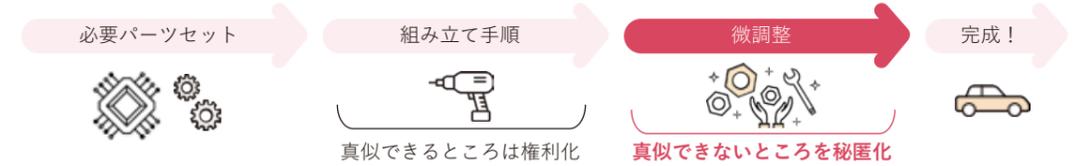
事例

スタートアップは、製品の量産体制を整えるため、国内の製造事業者への外部委託を考えています。
製造委託業者によるリバースエンジニアリングの危険性は認識しており、秘匿と権利化を活用して技術を保護することが有効であることも理解していました。しかし、実際にどのような視点で、秘匿するものと権利化するものを特定すべきかわからず、委託契約が進まない状況となっています。



IPASでの対応

製造工程を一覧化した上で、秘匿化・権利化の見極めをしてみましょう！



見てわかるモノは権利化、特定の技術者にしかできないテクニック等はノウハウとして秘匿するのが一般的です。

資金調達 資金調達に有効な知財の活用法がわからない

投資家にむけて
知財をどうアピールしよう？



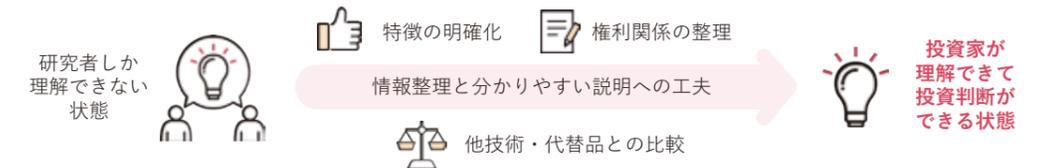
事例

スタートアップは、近々シリーズAの資金調達を検討していましたが、技術優位性や知財に関してどのように投資家に説明すべきか、投資家はどのような点に着目しているのかわからず、的を射たプレゼンテーション資料を作成できずにいました。そのため、投資額が希望額に達せず、研究開発が進まないことが考えられます。



IPASでの対応

まず技術や権利について投資家が投資判断できる状態にまで整理していきましょう！



特に、自社の課題を正しく認識しており、その対応策も明確に説明できることが有効です。

権利の帰属 大学や共同研究の成果に関する権利の帰属が問題になる

事業化に向けて大学から
技術移転したいけれど、
どう契約交渉すればいい？



事例

スタートアップの代表取締役は、起業前に大学で発明した技術を大学の名義で特許出願をしていました。
現在、この技術を活用した事業を行うため、大学と交渉し特許の譲受又は実施権許諾を受ける必要があります。しかし、大学との交渉のゴールをどこに設定するのか、どのように交渉すれば良いのかわからず、具体的な交渉に入れません。



IPASでの対応

理想は権利の授受を目指しましょう！投資家からの企業評価を高めることができます。

	権利全て譲受	通常実施権
技術の独占	○	×
他者へのライセンス	○	×
他者への差止請求	○	×
コスト	高	安

通常実施権では技術を独占できませんが、この技術を活用できる他社が想定されないのであれば、最低限はここまで譲歩できます。

メンタリングチームの紹介

ビジネスメンター

● 池田 武弘

株式会社closip 代表取締役CEO / 工学博士 (通信工学)



長年、無線通信とインターネットセキュリティ分野で活躍してきた技術者であり、スタートアップ経営者としての豊富な実績があります。NTTドコモでの研究開発や国際標準化活動、米国スタンフォード大学との共同研究の経験を経て、グローバルな視点での事業推進に強みを持っています。

【支援可能分野】

技術支援 (特に無線通信、インターネットセキュリティ、AI技術)、ビジネス戦略支援 (特に、成長戦略/事業計画策定、上場支援)、国際展開支援、資金調達・投資家対応支援、組織運営・人材育成支援。

● 桂 淳

オンコロジービジネスコンサルティング代表、株式会社メディカルインキュベータジャパン 取締役社長 / CEO、株式会社LinDo 取締役社長 / CEO



外資系製薬企業での営業・マーケティング全般の実務経験と、経営者としての経験を基に、コンサルティング、メンタリング、コーチングを実施。コンサルティングビジネス、ベンチャーキャピタル、製薬企業を創業。ヘルスケア領域の国内外のスタートアップ企業に対して、投資と事業化をサポートする。

【支援可能分野】

マーケティングプラン立案実行、ビジネスプラン立案実行、組織戦略立案実行、組織文化の醸成、マネージャーのメンタリング、投資家および創業者目線でのアドバイス。

知財メンター

● 押谷 昌宗

弁理士法人IPX 代表弁理士 / CEO



IT系の特許出願を得意としており、特にビジネスモデル、UI/UXが最も得意。「そもそもこのアイデアのどの部分が特許になるのか?」というご相談も多く、手ぶらで面談を開始し、その場でデモ画面等を見ながら発明のポイントを抽出/創造する力には自信があります。

【支援可能分野】

■発明抽出/創造 ■特許、意匠の権利化 ■他社特許の対応 ■他社特許侵害回避 (Freedom to operate) ■先行特許調査 ■知財活動の体制構築サポート ■職務発明規定に関する相談

● 大門 良仁

メディップコンサルティング合同会社 代表社員 / 弁理士



アステラス製薬において知財業務に従事。米国赴任後はM&A及びアライアンスを担当。近年は法務・知財戦略の観点からライフサイエンス系スタートアップを支援する創業支援家として活動中、自身も創薬・バイオ系スタートアップの取締役に従事。

【支援可能分野】

大学、スタートアップ、医薬品先発会社、ジェネリック会社との創薬の知財戦略といった幅広い経験を活かし、創業ベンチャーにおける知財戦略の立案・執行、マネタイズ、契約、交渉、リスクヘッジ等の知財法務全般を得意としています。

メンタリングチームの一覧はこちら



数字で見るIPAS

2018年に特許庁でスタートしたIPAS
スタートアップへの支援や事業面の成長を数字で振り返ります。

総応募企業数

559社



IPASで支援した
スタートアップ

114社



(7年間の参加企業総数)

採択率

20.4%



(対総応募企業数)

IPASに関与した専門家

248人



総メンタリング回数

約970回



支援後の総資金調達額*

約641.5億円



(7年間の参加企業の総資金調達額)

支援後の業務提携数*

103件



支援後にシリーズラウンドが
進展したスタートアップ*

41社



EXIT数*

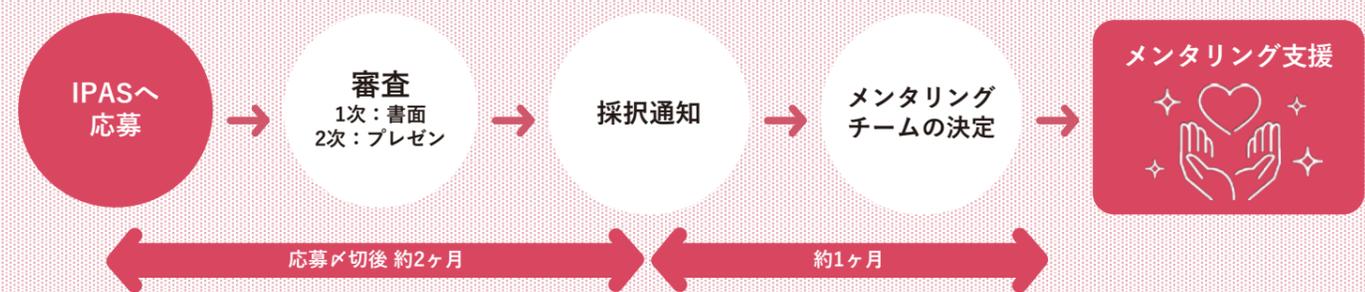
3社



(IPO2件、M&A1件)

※2024年6月7日現在

申請プロセス



左のQRコードより応募フォームをダウンロードの上、必要事項を記入しご提出ください!
※応募に際しては、公募要領をよくご確認ください。

IPASホームページのご紹介

IPASホームページでは、IPAS採択企業やメンターの経歴、過去の支援事例等を確認できます。
IPASについて深く知っていただき、奮ってご応募ください！



IPASの詳細や最新情報はこちら ……………▶



お問合せ先



独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）知財戦略部 スタートアップ支援担当
電話(代表)： [03-3581-1101](tel:03-3581-1101) 内線3841
E-MAIL： ip-sr06@inpit.go.jp

スタートアップ知財支援窓口のご紹介

IPASの応募前、
IPAS支援終了後の
サポートも欲しい…

すぐに
知財の相談を
したい！



このような
お困りごとは
……………▶

INPITでは、
スタートアップ知財支援窓口にて、
常時スタートアップを対象とした
知財に関する相談を受け付けています！

ご相談はこちら ……………▶

スタートアップ知財支援窓口について
https://www.inpit.go.jp/katsuyo/ip_startup/index.html



リサイクル適性[®]
この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。