



米国に挑戦する スタートアップを 成功に導く 知的財産ガイド

ケーススタディ編



2026年6月 NEDO シリコンバレー事務所 本報告書作成 TMI Associates Silicon Valley LLP

本報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)シリコンバレー事務所が TMI Associates Silicon Valley LLP に委託し作成したものであり、調査後の法律改正などによって情報が変わる場合があります。掲載した情報・コメントは調査委託先の判断によるものであり、情報の正確性や一般的な解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本報告書はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本報告書にてご提供する情報等に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求め下さい。

NEDO および TMI Associates Silicon Valley LLP は、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的な損害および利益の喪失について、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたかにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえ NEDO または TMI Associates Silicon Valley LLP が係る損害等の可能性を知らされていても同様とします。

複製・転載等の禁止

法令で認められる場合を除き、事前許可なく、本レポートの全部または一部を複製、転載、その他の方法で利用することを禁止します。

はじめに

米国市場では、技術やブランドそのもの以上に、「その権利を会社が確実に持っているか」「将来の成長や提携・資金調達に耐える設計になっているか」が厳しく見られます。スタートアップの創業初期はスピードが最優先になりがちですが、知的財産は一度対応を誤ると後から取り戻すことが難しいものが多く含まれ、是正対応のためのコストも跳ね上がります。そこで、特にスタートアップが米国での事業展開やエグジットを目指すにあたっては、創業期から知的財産の適切な保護や管理について意識をすることは極めて重要です。

本ガイドは、2025 年 3 月に NEDO シリコンバレーオフィスが TMI Associates Silicon Valley LLP に委託し作成した「～成長フェーズ別～ 米国に挑戦するスタートアップを成功に導く知的財産ガイド」（「**2025 年ガイド**」）の続編（応用編）として位置付けられるものです。

本ガイドでは、2025 年ガイドの内容をベースとしたうえで、実務上とりわけ問題となりやすい論点に関して 6 つの仮想事例（ケーススタディ）を設定し、各事例について「どこに問題点があるのか」「なぜ起きるか」「発生しうるリスクは何か」「どう対策すれば良いか」といった観点から解説しています。

本ガイドを読むにあたっては、必要に応じて 2025 年ガイドの内容もお手元に置きながら、併せてご参照いただくことによって、各論点についてより深くご理解いただけるものと思います。それでは、スタートアップの米国知的財産の世界へ、さっそく足を踏み入れてみましょう。

目次

✓ Check Point 1: 知的財産はきちんと会社に帰属していますか? 5 頁

! 米国では発明・著作物の権利は原始的に創作者(従業員等)に帰属するため、書面での譲渡契約なしには会社に権利が移転しません。

✓ Check Point 2: 共同開発や製造委託の契約で成果物の帰属は明確ですか? 10 頁

! 共同開発・委託開発・製造委託を行うときは、成果物等の帰属やその利用条件について慎重に検討したうえで、適切に規定する必要があります。

✓ Check Point 3: ライセンスインはエグジット等を見据えた設計になっていますか? 14 頁

! 他社からのライセンスインを行う場合には、将来のエグジットや他社との提携等の可能性を踏まえて、その契約の設計を慎重に行う必要があります。

✓ Check Point 4: 会社の秘密情報・営業秘密、きちんと守れていますか? 17 頁

! 事業の実態に合わせた秘密保持契約の締結とその適切な運用を行い、事業価値を毀損するような重要な技術や情報の社内への漏洩等を防止しましょう。

✓ Check Point 5: 特許出願プロセスとその留意点、正しく理解できていますか? 21 頁

! 特許出願にあたっては、その手続を正しく理解したうえで、自社の事業戦略を踏まえて「どのタイミングで」「どの国に」出願するかを慎重に検討しましょう。また、米国と日本の「第一国出願義務」や輸出関連規制との関係についても、きちんと理解しておきましょう。

✓ Check Point 6: スピナウトにあたって適切な対応はできていますか? 26 頁

! スピナウトで起業をするにあたっては、スピナウト元である大学や会社との権利関係や契約関係を明確にしないと、後からトラブルとなる可能性があります。

☑ Check Point 1:

知的財産はきちんと会社に帰属していますか？

Point:



米国では発明・著作物の権利は原始的に発明・著作者(従業員等)に帰属するのが原則であるため、書面での譲渡契約なしには会社に権利が移転しません。

▶ ケーススタディ



登場人物: AI スタートアップ X 社(デラウェア州法人)、エンジニア B(X 社で雇用)

事実関係:

- 1. AI の開発を行う X 社は、日本の株式会社として創業後、インバージョン(※)によって法人籍を米国デラウェア州法人に変更した。
- 2. X 社は、デラウェア州法人にてエンジニア B を雇用。雇用契約は締結したが、併せて発明譲渡契約を締結するのを失念していた。
- 3. エンジニア B は、X 社の製品の AI アルゴリズムに関する重要な改良発明を行い、当該改良は X 社の製品の競争優位性の源泉となった。
- 4. X 社は、米国投資家から Series A の資金調達をすることとなったが、米国投資家のデューデリジェンス(DD)において、エンジニア B との間で発明譲渡契約が未締結であるという問題点を指摘された。
- 5. 投資家の指摘を受けて、X 社はエンジニア B に対して追加で発明譲渡契約への署名を求めたが、エンジニア B は、X 社の製品の AI アルゴリズムに関する重要な権利は自身に帰属しているとして、追加報酬(30 万ドル)を要求した。
- 6. さらに、Series A で投資する予定であった米国投資家は、発明譲渡契約が締結されるまではクロージングをしない旨を表明し、資金調達に遅延が発生した。

(※)インバージョン

一般に、最終親会社の法人籍を別の国に移行させる取引をいい、コーポレート・インバージョンやフリップアップとも呼ばれる。このケースにおいては、日本の株式会社として創業したスタートアップが、新しく設立した米国デラウェア州法人を親会社とし、既存の日本法人をその子会社とするための取引を行ったと想定している。この場合、ファウンダーや投資家は親会社である米国デラウェア州法人の株式を保有することになるため、資金調達やストックオプションの発行も米国デラウェア州法人にて行うことになる。

▶ 問題点は？

雇用開始時に発明譲渡契約(Invention Assignment Agreement)を締結していなかった。

▶ なぜ起きるか？

- 日本では、特許法上の「職務発明制度」により、就業規則や職務発明規程を整備すれば、職務上の発明を原始的に会社に帰属させることが可能です。また、著作権に関しては、著作権法上、契約や社内規則等で定めない限り、会社が著作者となります。多くの日本人や日本企業はこの制度に慣れているため、「雇用関係があれば発明・著作物は自動的に会社のものになる」という感覚を持ちがちです。
- しかし、米国にはこのような制度はありません。発明者が原始的に特許を受ける権利を保有し、著作した者が原始的に著作権を保有するのが原則です。したがって、各役員及び従業員との間の個別の契約によって、明示的に権利を会社に譲渡させる必要があります。
- さらに、役員や従業員のみならず、社外の協力者(Contractor, Consultant, Volunteer など)との間でも、適切な発明譲渡の合意を行うことが必須ですが、社外協力者との間の合意はしばしば抜け漏れがある場合もあります。特に、社外協力者が好意により無償で手伝ってくれているような方や学生インターンである場合には注意してください。タダより怖いモノはなし！

▶ 発生しうるリスク

1. 資金調達の遅延・条件悪化

- 重要な知財が会社に帰属していない可能性がある場合、資金調達の支障となる可能性があります。

2. 追加コストの発生

- 後から契約を締結しようとする、従業員側が強い交渉力を持ち、多額の対価が必要になる可能性があります。

3. 権利の不明確化

- 最悪の場合、退職した従業員が権利を主張し、事業継続が困難になる可能性があります。

4. エグジット時の障害

- M&A 時の DD で問題が発覚し、ディールが破談になる可能性があります。

▶ 契約面での対応策

- 以下の内容が含まれた発明譲渡契約(Invention Assignment Agreement)を締結できるよう準備しましょう。

1. 発明等の譲渡

- 雇用期間中(勤務時間外を含む(※))または会社の設備・機密情報を使用して生み出したすべての発明・著作物・営業秘密などを会社に譲渡する旨を規定しましょう。
(※)カリフォルニア州では、同州労働法に基づき、雇用期間中に個人的な時間・資源で生み出された発明は、発明譲渡の対象にできません。詳細は、(参考)の2を参照してください。

2. 協力義務

- 特許出願等の手続に協力する義務を規定しましょう。
- この協力義務は、雇用終了後も継続する建付けとすることが望ましいといえます。

3. 著作権の取り扱い

- 著作権に関しては、日本の職務著作に相当する制度(Work Made for Hire)もありますが、明示的な著作権譲渡条項も規定することが望ましいといえます(Work Made for Hire が認められない場合のバックアップとして機能します)。

▶ 運用面での対応策

1. 発明譲渡契約の確実な締結

- 雇用契約と同時に、または雇用開始前に発明譲渡契約(Invention Assignment Agreement)を締結することを徹底しましょう。

2. 社外協力者についても注意

- 業務委託者(Contractor)、コンサルタント、ボランティア、インターン等の社外協力者との間でも同様の契約を締結しましょう。

3. 退職時の対応

- 退職時に Termination Certificate を取得し、義務の遵守を確認しましょう。

(参考) 発明譲渡契約の限界

1. 既存知財の除外

従業員等(ファウンダーを含みます)が雇用開始前から所有している、又は権利を有する知的財産がある場合には、事前に書面で会社に通知することが重要です。これによって、譲渡対象となる知的財産と、譲渡対象とならない知的財産を切り分けることが可能です。会社としても、これらの対応を通じて、意図せずして第三者の知的財産が自社のプロダクトに混入することを防ぐことができ、将来的に知的財産権侵害のクレームを受けるリスクを減殺することができます。

2. カリフォルニア州法上の特則

従業員等がカリフォルニア州で業務に従事している場合には、雇用期間中に個人的な時間・資源で生み出されたもの等については、カリフォルニア州労働法に基づき、発明譲渡の対象外となります。そのため、従業員等(ファウンダー)の立場からは、このカリフォルニア州労働法に基づく手当が契約書上なされていることも確認することが望ましいといえます。

California Labor Code

§ 2870

“(a) Any provision in an employment agreement which provides that an employee shall assign, or offer to assign, any of his or her rights in an invention to his or her employer shall not apply to an invention that the employee developed entirely on his or her own time without using the employer’s equipment, supplies, facilities, or trade secret information except for those inventions that either:

(1) Relate at the time of conception or reduction to practice of the invention to the employer’s business, or actual or demonstrably anticipated research or development of the employer; or

(2) Result from any work performed by the employee for the employer.

(b) To the extent a provision in an employment agreement purports to require an employee to assign an invention otherwise excluded from being required to be assigned under subdivision (a), the provision is against the public policy of this state and is unenforceable.”

(参考訳)

カリフォルニア州労働法典

第 2870 条

(a) 雇用契約において、従業員が自己の発明に関する権利を雇用主に譲渡し、または譲渡の申出をしなければならない旨を定める規定は、従業員が、雇用主の設備、備品、施設、または営業秘密情報を使用することなく、完全に自己の時間において開発した発明には適用されない。ただし、当該発明が以下のいずれかに該当する場合を除く。

(1) 当該発明の着想時または実施化時において、雇用主の事業、または雇用主が現に行っている、もしくは明確に予定している研究もしくは開発に関連する発明である場合。

(2) 従業員が雇用主のために行った業務の結果として生じた発明である場合。

(b) 雇用契約の規定が、(a)項に基づき譲渡義務の対象から除外される発明について、従業員に譲渡を義務付けることを意図する限度において、当該規定はカリフォルニア州の公序に反し、執行不能である。

(参考) 日本の職務発明制度

日本の特許法の下でも、従業員等がした職務発明については、その従業員等に帰属するのが原則ですが、以下のとおり、特許法第35条において、「契約、勤務規則その他の定めにおいてあらかじめ使用者等に特許を受ける権利を取得させることを定めたときは、その特許を受ける権利は、その発生した時から当該使用者等に帰属する」とこととされています。その場合には、従業員等は、「相当の利益」を受ける権利を有します。

特許法第 35 条

「3 従業者等がした職務発明については、契約、勤務規則その他の定めにおいてあらかじめ使用者等に特許を受ける権利を取得させることを定めたときは、その特許を受ける権利は、その発生した時から当該使用者等に帰属する。

4 従業者等は、契約、勤務規則その他の定めにより職務発明について使用者等に特許を受ける権利を取得させ、使用者等に特許権を承継させ、若しくは使用者等のため専用実施権を設定したとき、又は契約、勤務規則その他の定めにより職務発明について使用者等のため仮専用実施権を設定した場合において、第三十四条の二第二項の規定により専用実施権が設定されたものとみなされたときは、相当の金銭その他の経済上の利益(次項及び第七項において「相当の利益」という。)を受ける権利を有する。

5 契約、勤務規則その他の定めにおいて相当の利益について定める場合には、相当の利益の内容を決定するための基準の策定に際して使用者等と従業者等との間で行われる協議の状況、策定された当該基準の開示の状況、相当の利益の内容の決定について行われる従業者等からの意見の聴取の状況等を考慮して、その定めたところにより相当の利益を与えることが不合理であると認められるものであつてはならない。

6 (略)

7 相当の利益についての定めがない場合又はその定めたところにより相当の利益を与えることが第五項の規定により不合理であると認められる場合には、第四項の規定により受けるべき相当の利益の内容は、その発明により使用者等が受けるべき利益の額、その発明に関連して使用者等が行う負担、貢献及び従業者等の処遇その他の事情を考慮して定めなければならない。」

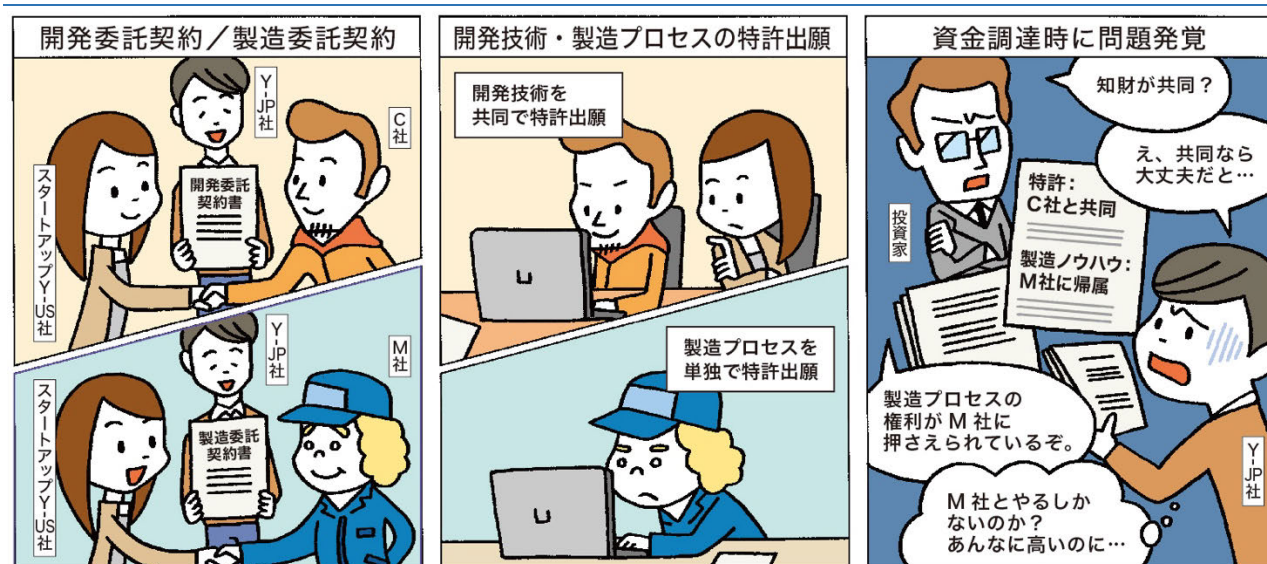
☑Check Point 2:

共同開発や製造委託において発生した知的財産の帰属は明確ですか？

Point:

! 共同開発・委託開発・製造委託を行うときは、成果物等の帰属やその利用条件について慎重に検討したうえで、適切に規定する必要があります。

▶ ケーススタディ



登場人物: 医療機器スタートアップ Y-JP 社(日本本社)、Y 社の米国子会社である Y-US 社(米国)、開発受託先 C 社(米国)、製造委託先 M 社(米国)

事実関係:

- 1. 医療機器を開発する Y-JP 社は、米国市場を見据え、米国子会社で PoC を進めるため、Y-US 社から C 社へ開発の委託を行った。
- 2. Y-US 社と開発委託先である C 社の契約は、「成果物は委託者に帰属」とだけ記載し、開発によって生じた知的財産の取扱いは曖昧なままだった。
- 3. Y-US 社は、並行して、量産を見据えて米国の製造会社である M 社との間で製造委託契約を締結し、M 社は製造を開始した。製造会社 M 社は工程条件の最適化を行い、歩留まり改善に大きく寄与した。
- 4. Y-JP 社は、Series A の資金調達を行うことになったが、その直前、投資家によるデューデリジェンス(DD)において「製造工程に係るノウハウ等が製造会社である M 社側に残り、製造を他社へ切替できないのでは」と指摘を受けた。さらに、C 社への委託に基づき生じた開発に関連して生じた特許について、C 社と共同出願していたことが判明した。Y-JP 社は「共同出

願なら問題ない」と考えていたが、米国では各共有者が独自に実施のみならずライセンスや譲渡も自由にできることから、投資家からはこの点も指摘を受けた。

- 5. 結果として、投資家からは、サプライヤーの切替可能性と共有となっている特許の整理を条件に、クロージングの延期やバリュエーションの見直しを要求された。

▶ 問題点は？

- 共同開発や製造委託の契約において、開発や製造の過程で生じる知的財産の帰属と利用条件を具体化できていなかった。
- 特許の共有に関して日米の制度の違いを正確に理解できていなかった。

▶ なぜ起きるか？

- 開発委託や製造委託などのプロセスにおいては、委託先において新たな知的財産が生じたり、既存の知的財産の改良が行われることがあります。そのような知的財産が新たに生じることを前提として契約内容を検討していない場合には問題となり得ます。
- また、知的財産のうち特に特許について委託契約の当事者間の共同帰属となる場合は注意が必要です。日本の特許法の下では、特許の各共有者は他の共有者の同意を得なければライセンスや譲渡ができない一方で、米国の法の下では、特許の共有者は各自が他の共有者の同意なく第三者に対するライセンスや持分の譲渡をすることができるため、想定しているよりも強い権利を相手方が保有することになる可能性も考えられます。

▶ 発生しうるリスク

1. 製造委託先の切替不能：

- 製造方法や製造工程等に関する知的財産が製造委託先に帰属してしまっていると、その知的財産に係る工程条件、治工具、改良ノウハウなどの移転ができず、別の製造委託先への切り替えが困難となる可能性があります。

2. 投資・M&A の遅延：

- 上記のような点を投資家や買収者による DD で指摘され、クロージングの延期や、バリュエーションその他条件の変更を求められる可能性があります。

3. 権利行使への影響：

- 共有者がいると、ライセンスや訴訟などの方針策定に影響が生じる可能性があります。

4. 将来コストの増大：

- 製造方法や製造工程といった必ずしも自社の本業には属さない部分の知的財産であっても、それが製造委託先に帰属していると、後から別の製造事業者に権利移転や技術移転しようとした場合に、それが希望どおり実現できない可能性があります。また、実現できたとしても、知的財産を保有する製造委託先に対して、高額なライセンス料等を支払う必要が生じる可能性もあります。

▶ 対応策

1. 製造委託における知的財産の重要性の認識

- 製造委託のプロセスにおいても知的財産が生じることを認識することが重要です。特に、製造方法や金型等に関する知的財産が製造委託先に帰属してしまうと、製造委託先の切替が事実上できなくなる可能性があることを認識しましょう。

2. 知的財産の帰属や利用関係の明確化

- 委託関係に基づき提供される成果物そのものとは別に、委託業務の過程で生じる知的財産（製造方法、工程条件、治工具、金型等）の帰属や利用関係について、委託先との関係性や知的財産の重要性などに応じて、契約上明確にすることが考えられます。

3. 特許を共同帰属させる場合の処理

- 知的財産のうち特に特許については、日本の特許法の下では、特許の各共有者は他の共有者の同意を得なければ第三者に対しライセンスを付与することができない一方で、米国法の下では、特許の共有者は各自が非独占的实施権についてライセンス権を有し、自らの持分の譲渡を自由に行うことができます。そのため、共同帰属型の場合は、別途ライセンスや利用制限、譲渡制限などを契約で定めることが望ましいといえます。

（参考）共有特許に関する日米の条文と判例

日本：

特許法第 73 条

「1 特許権が共有に係るときは、各共有者は、他の共有者の同意を得なければ、その持分を譲渡し、又はその持分を目的として質権を設定することができない。

2 特許権が共有に係るときは、各共有者は、契約で別段の定をした場合を除き、他の共有者の同意を得ないでその特許発明の実施をすることができる。

3 特許権が共有に係るときは、各共有者は、他の共有者の同意を得なければ、その特許権について専用実施権を設定し、又は他人に通常実施権を許諾することができない。」

米国：

35 U.S. Code § 262 – Joint owners

“In the absence of any agreement to the contrary, each of the joint owners of a patent may make, use, offer to sell, or sell the patented invention within the United States, or import the patented invention into the United States, without the consent of and without accounting to the other owners.”

（参考訳）

合衆国法典第 35 巻第 262 条 - 共有者

別段の合意がある場合を除き、共有者の各々は他の共有者の同意を得ることなく、また、他の共有者に説明をすることなく、合衆国において特許発明を生産し、使用し、販売の申出をし若しくは販売すること又は特許発明を合衆国に輸入することができる。

Ethicon, Inc. v. U.S. Surgical Corp., 135 F.3d 1456 (Fed. Cir. 1998)

"This freedom to exploit the patent without a duty to account to other co-owners also allows co-owners to freely license others to exploit the patent without the consent of other co-owners. Schering, 104 F.3d at 344 ('Each co-owner's ownership rights carry with them the right to license others, a right that also does not require the consent of any other co-owner.'). Thus, the congressional policy expressed by section 262 is that patent co-owners are 'at the mercy of each other.' Willingham v. Lawton, 555 F.2d 1340, 1344, 194 USPQ 249, 252 (6th Cir.1977)."

(参考訳)

他の共有者に対する精算義務を負うことなく特許を実施できるこの自由は、共有者が、他の共有者の同意を得ることなく、第三者に対して当該特許の実施を自由に許諾することも可能にする(各共有者の所有権には、第三者にライセンスを付与する権利が伴っており、この権利についても他の共有者の同意を必要としない)。したがって、第 262 条により示された議会の政策は、特許の共有者は「相互に相手方によって自由な裁量を行使される状態に置かれる」というものである。

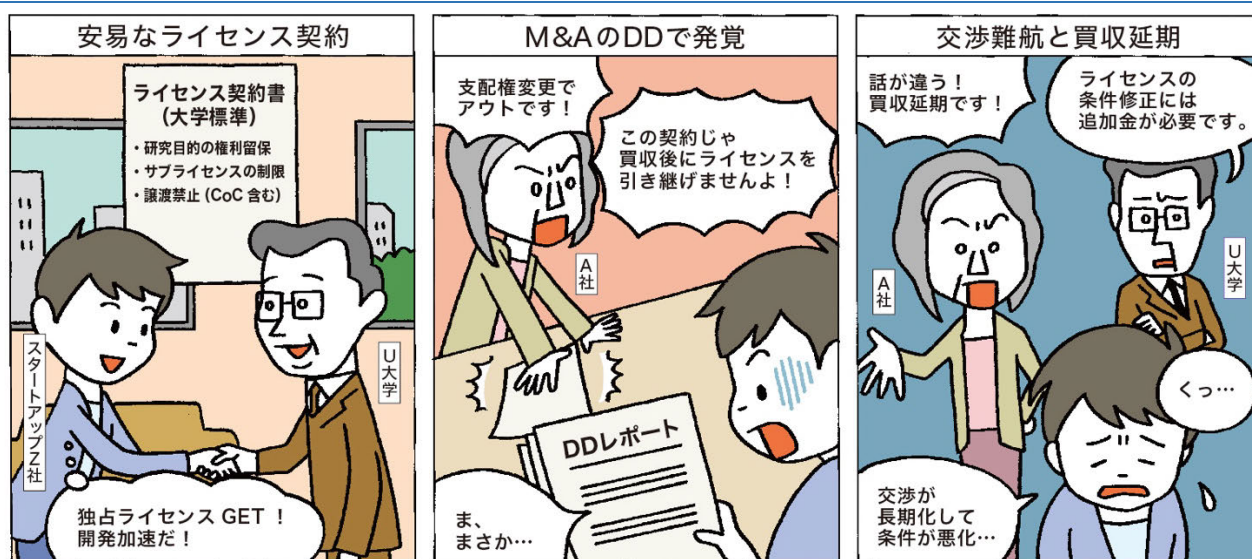
☑ Check Point 3:

ライセンスインはエグジット等を見据えた設計になっていますか？

Point:

❗ 他社からのライセンスインを行う場合には、将来のエグジットや他社との提携等の可能性を踏まえて、その契約の設計を慎重に行う必要があります。

▶ ケーススタディ



登場人物: 創薬スタートアップ Z 社(デラウェア州法人)、米国 U 大学、買い手候補 A 社(米国大手)

事実関係:

- 1. Z 社は、日本発の創薬スタートアップであり、インバージョンによって法人籍を米国デラウェア州法人に変更した。
- 2. Z 社は、開発を進めるにあたり、米国の U 大学が保有する基礎特許の実施許諾(ライセンス)を受けることにした。Z 社は、U 大学からライセンス契約の文案の提示を受け、内容を精査せずに締結してしまった。
- 3. ライセンスは「独占(Exclusive)」とされていたが、(i) 学術研究目的での利用に係る U 大学の権利留保(research use)及び営利企業からの委託研究目的での利用にかかる U 大学の権利留保、(ii) 関連会社(Affiliate)へのサブライセンスの制約、(iii) 事前同意なしの譲渡や会社の支配権が変更された際の解約権、といった条件が含まれていた。
- 4. 数年後、Z 社は、米国大手製薬会社である A 社から買収提案を受けた。A 社によるデューデリジェンス(DD)において、①買収にあたり U 大学の同意が必要であること、②買収後の A 社グループ内において U 大学から実施許諾を受けている基礎特許に関するサブライセンスができない可能性があること、が判明した。
- 5. A 社は、買収のクロージング条件として U 大学の事前同意とライセンス条項の修正を要求し

た。これを受けたり大学は、買収への同意をすること及びライセンス契約の条項を修正することと引き換えに、ロイヤリティ増額や追加一時金を要求し、交渉が長期化した。結果として、買収のクロージングが想定よりも延期されるとともに、買収の条件も悪化してしまった。

▶ 問題点は？

ライセンスイン契約の条項を慎重に検討せず、将来のエグジット等を想定した設計が不十分だった。

▶ なぜ起きるか？

- 初期のスタートアップでは、「まず契約を取りに行く(早く始める)」ことが優先され、相手方(大学・大企業・海外企業等)が提示する契約書案を精査せずに受け入れがちです。
- また、M&A が起こっても「会社自体が存続すれば、契約はそのまま」と理解しがちですが、米国のライセンス契約では、Change of Control (CoC)条項や譲渡制限条項によって「エグジットそのもの」が契約解除等のトリガーになり得ます。
(※ CoC 条項とは、会社が合併等の一定の行為を行ったり、その資本構成や株主に変動があるときに、ライセンサーの同意を求めたり、ライセンサーが契約を解除することができるとする条項のことです。また、譲渡制限条項とは、ライセンサーの同意なく、ライセンシーとしての地位や権利義務を第三者に譲渡することができないとする条項のことです。)
- さらに「独占」の意味も、権利留保や例外(研究目的、政府利用等)を含むケースがあり、買い手・投資家が期待する独占性との間にズレが生じることがあります。

▶ 発生しうるリスク

1. 知財の独占性そのものに対する疑問

- 上記のとおり、特に大学とのライセンス契約においては、独占的ライセンスとされていても、一定の権利留保や例外が付されていることがあります。大学側に留保されているのがあくまでも研究目的にすぎず、商用化はできないということであれば大きな問題はない可能性が高いです。一方で、例えば、大学側による競合会社との共同研究や委託研究などについても可能な建付けとなっている場合には、競合会社において研究開発が加速され、当該研究開発から新たな知財(改良発明を含む)が生じる可能性もあるため、会社の商用独占性に対する影響が生じるリスクが否定できません。

2. 製造拡大への影響:

- 場合によっては製造委託先に対してサブライセンスを行う必要が生じることもあります。そのような場合、サブライセンスが禁止されていると、製造体制の拡大への影響が生じること可能性があります。

3. 販売体制への影響:

- 事業モデル上、製品販売等にあたって顧客に対するサブライセンスが必要となる場合には、サブライセンスが禁止されていると、販売体制に影響する可能性があります。

4. M&A や大型提携への影響:

- M&A の買い手や戦略提携先が、ライセンスの継続性の担保(＝譲渡、CoC、サブライセンス等に関する再交渉)をクローリング条件にし、同意取得や条項修正が求められる可能性があります。

▶ 契約面での対応策

1. 許諾範囲を「将来の事業」から逆算して設計

- 学術研究目的の権利留保、政府・第三者への権利留保がある場合、そのことが直ちに問題となるというわけではありませんが、それによって会社の商業上の独占性に与える影響をきちんと整理しましょう。
- 独占的ライセンスという文言があったとしても安心せず、具体的な規定内容を確認して、意向に沿った権利が取得できているか確認しましょう。

2. 将来の会社再編やエグジットに向けた対応

- 将来の会社再編(持株会社化、インバージョン等)、M&A によるエグジット等の将来のコーポレートアクションに対応ができるよう交渉を行いましょう。

3. ライセンスによるエグジット

- 第三者へのライセンス付与の形によるエグジットも有り得ることから、この観点からも、ライセンスインの契約時にはサブライセンスの可否を慎重に検討しておくことが望ましいといえます。

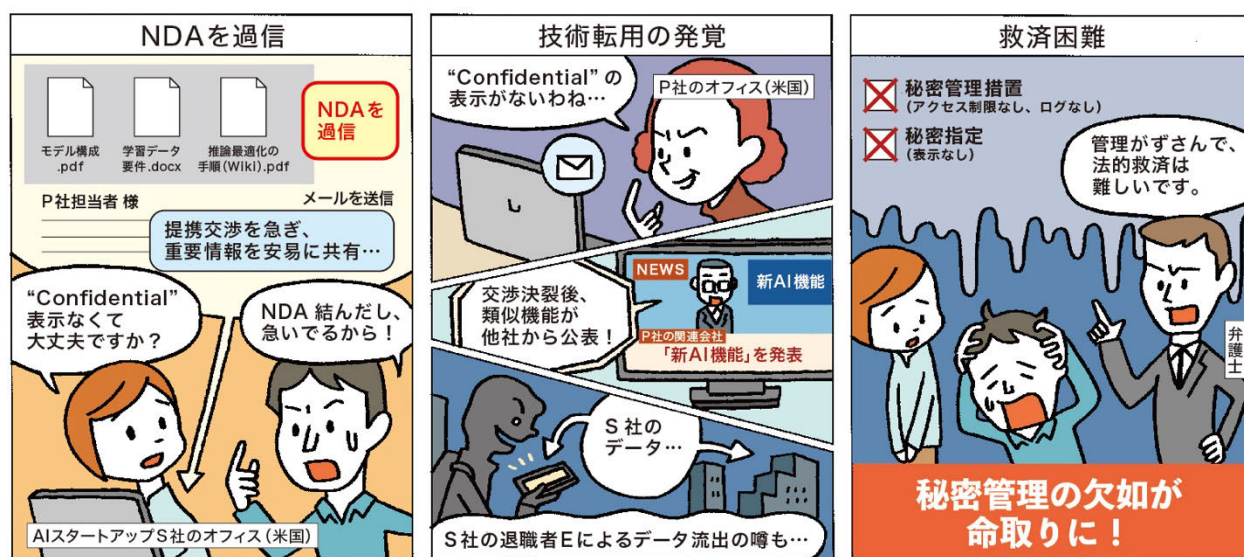
☑ Check Point 4:

会社の秘密情報・営業秘密、きちんと守れていますか？

Point:

! 事業の実態に合わせた秘密保持契約の締結とその適切な運用を行い、事業価値を毀損するような重要な技術や情報の社外への漏洩等を防止しましょう。

▶ ケーススタディ



登場人物: AI スタートアップ S 社(デラウェア州法人)、事業提携先候補 P 社(米国)、元従業員 E(エンジニア)

事実関係:

- 1. AI 開発を行う S 社は、事業提携の交渉を急ぎ、提携先候補である P 社に対して、モデル構成、学習データの要件、推論最適化の手順書をまとめて共有した。
- 2. S 社は、P 社との間で NDA を締結したが、開示する資料の精査を怠り、必要最小限の範囲の情報に限らずに開示を行った。また、開示した資料の一部について、“Confidential”の表示を行わずに共有してしまった。
- 3. 社内でも、データセットやプロンプト設計に対するアクセス権限が広く設定されており、元従業員の E が退職した際、そのアカウント無効化の対応に数週間を要した。
- 4. その後、S 社と P 社の提携交渉は決裂したが、数か月後、P 社の関連会社が、S 社が開発を進めているものと極めて類似の機能を公表した。さらに、退職したエンジニアの E が、競合先で S 社製品に類似したプロダクトの実装を進めていることが噂になった。S 社は弁護士に相談して法的対応を検討したが、何を営業秘密として扱っていたか、合理的な秘密管理措置をとっていたかの説明が弱く、差止めや損害賠償による救済を求めるのは難しいという結論に至った。

▶ 問題点は？

秘密保持契約(NDA)の締結自体はしているものの、「営業秘密として守る情報」の定義・区分や開示の最小化を徹底できておらず、社内のアクセス制御・教育・退職時対応等についても未整備であった。

▶ なぜ起きるか？

- 創業期はスピード優先で、NDA の雛形を準備し、「雛形に署名して終わり」にしがちです。また、そもそも NDA の締結すら失念してしまうということもあるでしょう。しかし、NDA の定めによっては、情報の保護が十分でない可能性が想定されます。また、雛形は万能ではなく、NDA の規定はケースごとに実態に沿った適切な内容のものである必要があります。
- NDA を締結しているからといって、必ずしも全ての情報が秘密情報として保護されるとは限りません。相手方に広い範囲を一括開示してしまうのは、情報管理方法として推奨できません。
- また、米国において営業秘密としての法的保護を受けるためには、その情報が「秘密である経済的価値のある情報」であるだけでなく、秘密として守るための「合理的な措置」が行われていることが必要とされるのが一般的です。情報をきちんと管理しなければ、営業秘密としての法的保護は受けられません。

▶ 発生しうるリスク

1. 競争性の喪失：
 - 事業の根幹部分となる重要な情報が漏洩してしまうと、市場における競争性が一気に失われるリスクがあります。
2. 新規性の喪失の可能性：
 - NDA を締結せずに情報を開示してしまうと、特許取得要件の一つである「新規性」が失われ、特許が取得できなくなる可能性があります。
3. 差止・損害賠償の困難性：
 - 一般的に、NDA 違反や営業秘密の漏洩等の法的主張は、性質上その立証が困難であり、一度漏洩してしまうと救済を受けるのが困難であるという性質があります。
4. 資金調達やエグジット等への影響：
 - 「情報管理が弱い＝競争優位が守れないおそれがある」として評価が下がる恐れがあるほか、現に情報管理の脆弱性に起因して競合等が生じてしまっていた場合には、資金調達やエグジットの支障となることも考えられます。
5. 退職時等における漏洩のリスク：
 - 情報管理体制が整っていないと、退職者・委託先経由でノウハウが流出する可能性が高く、事業の優位性が失われるおそれがあります。

▶ 契約面での対応策

1. 秘密情報の定義
 - 第三者開示及び目的外使用が禁止される「秘密情報」の範囲について、大きく分けて、原則として開示される全ての情報が含まれるパターンと、秘密である旨が明示された情報

のみが含まれるパターンがあります。後者の場合には、開示の度に秘密である旨の明示が必要となります。

2. 目的外使用の禁止における「目的」の定義

- NDA には通常、「秘密情報を特定の目的以外には使用しない」という条項が入りますが、この「特定の目的」の内容を、必要な交渉や取引の実施に限定し、開示先での社内共有も必要最小限の範囲でしか認めないということが望ましいといえます。

3. 秘密保持義務の期間

- 情報が開示されてから何年間、秘密保持義務が課されるかが定められます。スタートアップが属する業界等に応じて、開示される情報の陳腐化の速度が異なりますので、自身の会社の情報について何年間秘密にする必要があるのかを慎重に検討すべきです。

4. Residual Information(記憶に残った情報に関する自由利用)条項の扱い

- 受領者側の記憶に残った情報に関しては、受領者側で一定の利用を可能とする旨の規定です。
- 日本の NDA ではほとんど見かけない条項ですが、米国においては受領者側(特に大企業など)のテンプレートには入っていることがあります。
- 実質的には一定の限度で秘密情報の利用を許す効果を持つため、削除するか、範囲を厳格化することが望まれます。

▶ 運用面での対応策

1. Confidential の表示

- 技術情報などが記載された重要資料には Confidential の表示を行いましょう。重要な情報の対外公示については、NDA を締結したうえで、「いつ・誰に・何を」開示したかを記録することが望ましいといえます。

2. 開示の範囲の最小化

- 取引、資金調達、M&A 等を検討する際の情報開示の範囲には、くれぐれも注意しましょう。

3. 社内の情報アクセス制限、ログの管理

- 従業員による情報へのアクセスの制限とログの記録を適切に行いましょう。

4. 社内体制の整備

- 情報の取り扱いに関する規程の策定、社内の研修及び守秘義務に関する同意書の取得を徹底しましょう。

5. 従業員の退職時の漏洩防止対応

- 従業員の退職時には、オフボーディング(Offboarding。従業員が退職する際に行う一連のプロセスのこと。)対応として、情報へのアクセスの即時遮断、貸与機器の回収等を行い、退職者経由での漏洩が生じないようにしましょう。

6. 営業秘密としての適切な管理

- 営業秘密として法的な保護を受けるためにも、秘密情報の秘密性を維持するための合理的な努力が払われる必要があります。上記に挙げた項目とも重複しますが、例えば、

従業員等との契約やアクセス制限等を定めた内部規程の制定による秘密情報の管理、パスワード等の設定、従業員等に対する各種トレーニングの実施、退職する従業員等に対する守秘義務等の周知徹底、定期的な監査の実施などが挙げられます。

☑ Check Point 5:

特許出願プロセスとその留意点、正しく理解できていますか？

Point:



特許出願にあたっては、その手続を正しく理解したうえで、自社の事業戦略を踏まえて「どのタイミングで」「どの国に」出願するかを慎重に検討しましょう。また、米国と日本の「第一国出願義務」や輸出関連規制との関係についても、きちんと理解しておきましょう。

▶ ケーススタディ



登場人物： ロボティクススタートアップ R-JP 社(日本本社)、米国子会社 R-US 社、米国在住エンジニア A、日米の特許事務所(日本代理人・米国代理人)

事実関係：

- 1. ロボティクススタートアップである R-JP 社は、米国市場向けにセンサー制御アルゴリズムを開発した。米国子会社である R-US 社所属のエンジニア A がコア部分を設計し、R-JP 社が統合してプロトタイプを完成させた。
- 2. R-JP 社は「まず日本で出願してから米国へ」という考えで、日本在住の日本特許代理人にエンジニア A の発明を開示し、日本特許庁へ第一国出願を行った。
- 3. しかし、米国特許代理人からは、当該発明は米国でなされた可能性があり、米国外で出願するためには、米国法上、(i) 米国に第一国出願してから 6 か月経過するのを待つか、外国出願許可を取得する必要がある、(ii) 外国出願許可を取得しないまま先に外国出願した場合には、一定の要件の下で、米国特許商標庁に対して外国出願の遡及的許可を求める必要があると指摘された。
- 4. 加えて、米国在住のエンジニア A が当該発明を R-JP 社に開示した行為自体が、技術情報の国外移転として、米国輸出管理規制の観点から問題になり得るのではないかと指摘を受け

た。

- 5. 結果として、R-JP 社は、日本で出願した後に、米国特許商標庁に対して事後的に外国出願許可の申請を行うことになった。これにより、スケジュールが後ろ倒しとなるとともに、当該許可が得られない場合には、米国特許を取得できないリスクが生じることになった。また、Series A の資金調達に向けたデューディリジェンス(DD)でも、特許出願手続の適法性と輸出管理の社内体制について説明を求められた。

▶ 問題点は？

- 「どこで発明が完成したか」の整理をしないまま、最初の出願先を決めてしまった。
- 外国出願許可(Foreign Filing License)の取得が必要であることを認識していなかった。
- 米国在住のエンジニア A がした発明を R-JP 社に開示することが、米国輸出管理規制の観点から問題になり得ることを認識していなかった。

▶ なぜ起きるか？

- これまでの日本の特許出願実務では、日本で生まれた発明はまず日本で特許出願するのが常識であり、どの国に最初に特許出願をする必要があるのかという点を検討する必要がありませんでした。その結果、米国で生まれた発明についても、その延長で、出願コストが相対的に低い日本で特許出願するという考えに傾きがちです。
- 一方、米国では、米国でなされた発明について、法制度上、米国で第一国出願するか、又は、外国出願許可(Foreign Filing License)を取得して外国出願することが義務付けられています。これを知らずに先行して米国外で特許出願すると、DD において、違反の是正の可否や米国における特許無効のリスクを指摘される可能性があり、説明の負担が増加するほか、特許の重要性によっては、資金調達やエグジット等の案件の成否に影響が生じかねません。
- さらに、特定の技術領域では、発明内容、ソースコード、設計図面、試験条件等を日本の親会社に共有することは、米国の輸出管理規制上、技術の輸出又は移転として扱われる可能性があります。また、第一国出願主義や輸出管理規制が社内で周知されていないと、米国拠点での研究開発活動が増加することによってリスクが上がり得ます。

▶ 発生しうるリスク

1. 出願スケジュールの遅延:

- 米国外で先行して行った外国出願が問題化し、是正措置(事後許可の申立て等)や追加説明を行う必要が生じ、資金調達のタイムラインが遅延する可能性があります。

2. DD での指摘:

- 投資家・買収者が手続の適法性や輸出管理体制を確認した結果、特許が無効になるリスクが認められた場合には、クロージング前の是正措置の実施やクロージング後の補償の上乗せを要求されるリスクがあります。

3. 政府系・大企業案件で失注:

- 輸出管理体制が整備されていないと、取引先のコンプライアンス審査においてブレーキがかかるリスクがあります。

4. 当局リスク:

- 輸出管理関連規制への違反が生じる場合には、状況によってはペナルティが課される可能性があります。

▶ 対応策

- 第一国出願主義、輸出管理規制があることの社内周知
- 発明が生じてから特許出願するまでのプロセスのワークフロー化
 1. 発明の着想と具体化が誰によってどこでなされたかの整理
 - 米国在住メンバーの関与、米国子会社での開発、米国出張中の着想、米国内での試験などがある場合、米国特許代理人と早期に方針を確認しましょう。
 2. 発明の内容が輸出規制の対象となるものの確認
 - 発明の技術領域に応じて、その技術が輸出管理規則(EAR: Export Administration Regulations)や国際武器取引規則(ITAR: International Traffic in Arms Regulations)の対象かどうかを、米国弁護士と確認しましょう。
 3. 第一国出願する国を決定
 - 発明がなされた過程及び輸出管理規制の確認結果に応じて、出願国を決定しましょう。
 - 米国でなされた発明は、第一国出願主義に基づいて米国で出願しましょう。

(参考) 米国特許法における第一国出願主義

35 U.S. Code § 184 – Filing of application in foreign country

“(a)Filing in Foreign Country.—

Except when authorized by a license obtained from the Commissioner of Patents a person shall not file or cause or authorize to be filed in any foreign country prior to six months after filing in the United States an application for patent or for the registration of a utility model, industrial design, or model in respect of an invention made in this country. A license shall not be granted with respect to an invention subject to an order issued by the Commissioner of Patents pursuant to section 181 without the concurrence of the head of the departments and the chief officers of the agencies who caused the order to be issued. The license may be granted retroactively where an application has been filed abroad through error and the application does not disclose an invention within the scope of section 181.”

(参考訳)

合衆国法典第 35 巻第 184 条 - 外国における出願

(a) 外国における出願

何人も、特許局長から取得した許可によって承認されている場合を除き、合衆国において行われた発明に関し、合衆国における出願から 6 月が経過するまでは外国に、特許のための又は実用新案、意匠若しくはひな

形の登録のため出願をし、又は出願されるようにし若しくは出願されるのを許可してはならない。許可は、特許局長が第 181 条に従って出した命令の適用を受ける発明に関しては、当該命令を出させた部門の長又は機関の主席官の同意がない限り与えられない。出願が海外において錯誤により行われ、また、その出願が第 181 条の範囲内の発明を開示していない場合は、許可は、遡及して与えることができる。

35 U.S. Code § 185 – Patent barred for filing without license

“Notwithstanding any other provisions of law any person, and his successors, assigns, or legal representatives, shall not receive a United States patent for an invention if that person, or his successors, assigns, or legal representatives shall, without procuring the license prescribed in section 184, have made, or consented to or assisted another’s making, application in a foreign country for a patent or for the registration of a utility model, industrial design, or model in respect of the invention. A United States patent issued to such person, his successors, assigns, or legal representatives shall be invalid, unless the failure to procure such license was through error, and the patent does not disclose subject matter within the scope of section 181.”

(参考訳)

合衆国法典第 35 巻第 185 条 - 無許可出願を理由とする特許の阻却

法律の他の如何なる規定にも拘らず、ある者及びその承継人、譲受人若しくは法定代理人が、第 184 条に規定した許可を取得することなく、外国において、発明に係る特許のための又は実用新案、意匠若しくはひな形の登録のための出願をしており又は他人が出願することを承諾若しくは援助している場合は、当該人及びその承継人、譲受人又は法定代理人は、その発明についての合衆国特許を受けることができない。当該人、その承継人、譲受人又は法定代理人に対して発行された合衆国特許は、許可を取得しなかったことが錯誤によるものであって、かつ、その特許が第 181 条の範囲内にある主題を開示していない場合を除き、無効とする。

35 U.S. Code § 186 – Penalty

“Whoever, during the period or periods of time an invention has been ordered to be kept secret and the grant of a patent thereon withheld pursuant to section 181, shall, with knowledge of such order and without due authorization, willfully publish or disclose or authorize or cause to be published or disclosed the invention, or material information with respect thereto, or whoever willfully, in violation of the provisions of section 184, shall file or cause or authorize to be filed in any foreign country an application for patent or for the registration of a utility model, industrial design, or model in respect of any invention made in the United States, shall, upon conviction, be fined not more than \$10,000 or imprisoned for not more than two years, or both.”

(参考訳)

合衆国法典第 35 巻第 186 条 - 刑罰

第 181 条に従って、発明についての秘密保持命令が出されており、それに関する特許の付与が留保されている間に、当該命令を知りながら、かつ、正規の許可を得ることなく、故意にその発明又はそれに係る主要な情報を公表若しくは開示した者又はそれが公表若しくは開示されることを許可し、若しくはそれが行われるようにした者又は第 184 条の規定に違反して、故意に、合衆国において行われた発明に関して外国において特許のための若しくは実用新案、意匠若しくはひな形の登録のための出願をした者又はその出願がなされることを許可し、若しくはその出願をさせるようにした者は、何人も、有罪判決があったときは、\$10,000 以下の罰金若しくは 2 年以下の懲役又は両刑の併科に処せられる。

(参考) 日本における第一国出願義務(特許出願非公開制度の導入)

米国に進出するスタートアップにとっては、日本においても第一国出願義務がある場合があることも留意する必要があります。

すなわち、経済安全保障推進法に基づいて、特許出願の明細書等に、公にすることにより外部から行われる行為によって国家及び国民の安全を損なう事態を生ずるおそれ大きい発明が記載されていた場合には、「保全指定」という手続により、出願公開、特許査定及び拒絶査定といった特許手続を留保されます(「特許出願非公開制度」)。

また、日本に出願された発明を保全指定して非公開となった場合でも、同じ発明が外国で出願されて公開されてしまえば、保全指定した意味がなくなってしまうため、日本国内でした発明で公になっていないもののうち、日本に特許出願すれば保全審査に付されることになる発明は、原則として、外国出願(PCT 出願も含まれます。)よりも先に日本に特許出願(第一国出願)しなければならないとされています(経済安全保障推進法第 78 条第1項本文)。

特定技術分野に属する技術を扱うスタートアップが、日本で開発した技術を持って米国に進出する場合、特に留意が必要となります。

特許出願非公開制度については、特許庁ホームページよりご確認ください。

特許出願非公開制度について(特許庁ホームページ)

<https://www.jpo.go.jp/system/patent/shutugan/hikokai/index.html>

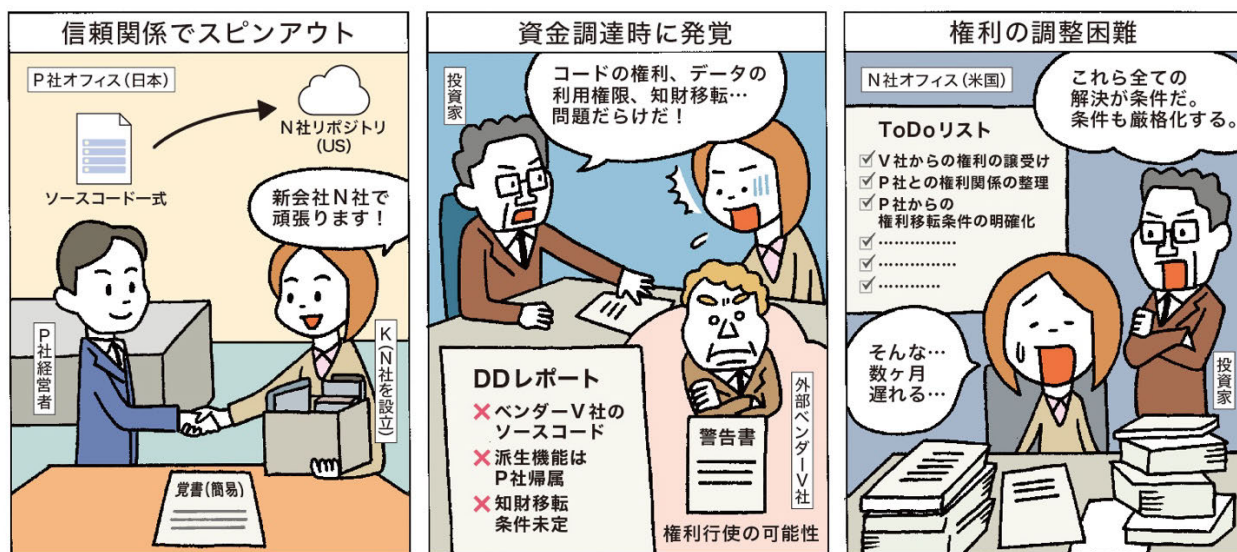
☑ Check Point 6:

スピナウトにあたって適切な対応はできていますか？

Point:

! スピナウトで起業をするにあたっては、スピナウト元である大学や会社との権利関係や契約関係を明確にしないと、後からトラブルとなる可能性があります。

▶ ケーススタディ



登場人物:親会社 P 社(日本)、事業部チーム(プロジェクトマネージャー(PM)の K とエンジニア数名)、スピナウト新会社 N 社(米国)、外部ベンダー V 社

事実関係:

- 1. P 社の事業部は、社内で開発していた解析アルゴリズムをベースに米国で事業化するため、PM の K に主導させ、エンジニア数名とともに、N 社としてスピナウトすることにした。
- 2. K 及び N 社は、当初、「スピナウトだから関係者は協力してくれる」という前提で進め、P 社と N 社との間で解析アルゴリズムに関連する資産を P 社から N 社に移管する旨の最低限の覚書だけで、ソースコード一式を N 社のリポジトリへ移し、K らが N 社へ移籍した。
- 3. ところが、N 社が投資家から資金調達を受ける段階のデューディリジェンス(DD)において、以下が発覚した。
 - (1) 元々のコードの一部は、P 社が過去に外部委託したベンダー V 社が作成しており、P 社が V 社から成果物一式の譲渡を受けていなかったことから、N 社が当該コードについて権利を得られていない可能性がある。
 - (2) K らが P 社在籍中に作成した派生機能が、覚書で P 社から N 社に移転する対象に含まれておらず、P 社に帰属している可能性がある。
 - (3) P 社から N 社に対する特許・商標の移転の範囲、対価、時期などの条件が未確定。

- 4. 上記のような問題点を踏まえ、N社は、弁護士に依頼し、P社との間の権利関係を明確にするための契約を締結しようとしたが、実際にはP社内の様々な関係部署との調整が必要であることが発覚し、その中には必ずしもスピナウトに協力的ではない部署もあった。
- 5. 結果として、投資家は、資金調達のクローージング条件として、P社との間の権利関係の整理やその他多くの項目を要求。資金調達は遅延し、調達条件も厳しいものとなった。

▶ 問題点は？

スピナウトにあたって「スピナウト元である大学や会社に残るもの」と「スピナウト先に移行されるもの」が明確になっていなかった。親会社の元委託先との権利関係も明確に整理されていなかった。

▶ なぜ起きるか？

- スピナウトは社内案件として始まることが多く、当事者間の信頼で走りがちです。しかし投資家やM&Aの買い手は「書面と証跡」を慎重に検討し、取引実行の可否を判断します。
- また、スピナウトにあたっては関与する当事者が増えますので、いわば「抜け穴」が生じて権利がどこにも明確に帰属しない(宙に浮いてしまう)状態が生じるリスクがあります。
- そもそも、スピナウトを行おうとする当事者が思っているほど、スピナウト元の会社の社内調整は容易ではないという点も、見落とされがちな視点です。

▶ 発生しうるリスク

1. 投資家からの資金調達への支障：

- クローージング条件の厳格化、バリュエーションの調整につながり、最悪の場合には案件の中断のリスクも考えられます。

2. 差止・損害リスク：

- 親会社や親会社の元委託先が、著作権・特許・営業秘密侵害を主張し、開発・販売がストップしてしまうリスクがあります。

3. 契約移管ができない：

- 顧客契約・ベンダー契約・クラウド契約を新会社へ移行できず、運用に支障が生じる可能性があります。

4. 将来のM&Aで価格が下がる：

- 基幹技術が他社依存のままだと、M&Aの買い手は、クローージングの前に権利関係の整理(知的財産権の譲受けやライセンスなどを含む)を要求する可能性があります。

▶ 対応策

1. スピナウト元に権利が帰属していることの確認

- スピナウト元の従業員や委託先との関係で、スピナウト元の会社にきちんと権利が帰属していることを確認しましょう(Check Point 1、Check Point 2も参照)。

2. スピナウト元からの権利の確実な承継

- 親会社に残す既存技術と新会社の核となる技術を定義で分離しましょう。

- 移転(譲渡)するのか、ライセンスにするのかを決めましょう。
- 移転する場合には、対象の特定、対価、移転時期、協力義務などを明記しましょう。
- ライセンスの場合には、実施可能な分野・用途(field)の制約や、地理的範囲(territory)の制約、サブライセンスの可否、Change of Control (CoC)、改良の取扱いなどを設計しましょう(Check Point 3 も参照)。

おわりに

本ガイドにおいて具体的な事例を通して見てきたとおり、米国市場での事業展開を成功させるためには、創業初期から知的財産を経営戦略の一部として捉え、適切な保護・管理を行うことが重要です。米国の知的財産制度は日本と異なる点もあり、対応を誤ると競争優位性の喪失や投資家からの評価低下につながるリスクがあります。

米国進出を目指すスタートアップにとって、とりわけ、知的財産に関して必要な情報は得られにくいかもしれません。日本国内では得られない実務的な知見も多く、適切な戦略を立てるための情報収集が困難な場合もあります。2025年ガイドと本ガイドが出されるに至った問題意識はまさにこの点にあります。同じスタートアップコミュニティの先輩起業家や、知的財産を重視する投資家などから、日々の経営を通して実践的に学んでいくということも価値のあることですが、最低限の知識や問題点を頭に入れておかないと、(時としてかなりの)出血を伴いながら学びを得る結果にもなりかねません。そのような事態に陥ることを防ぐためにも、2025年ガイドと本ガイドを存分に活用していただければと思います。

そして、困ったときには早期に専門家に相談することも重要です。スタートアップが急成長する過程において、契約締結や資金調達、事業提携、従業員の入退社時等、重要な場面が次々と現れますが、これらに適切に対応するには、「いつ専門家に相談すべきか」という点について感覚を持つことが不可欠です。「大丈夫だろう」で進めて失敗するよりも、「問題となるかもしれない」と思って早期に相談する、という意識を持ってください。

ご参考までに、日本の各政府機関の相談窓口についても下記に記載しています。

創業期から知的財産を戦略的に捉え、日本初の技術やアイデアを強みにグローバルに活躍するスタートアップが一社でも増えることを、筆者一同心から願っています。

<政府機関の窓口>

・NEDO Plus One—スタートアップ支援 ワンストップ相談窓口

<https://www.nedo.go.jp/activities/startups/plusone.html>

NEDO を含む政府系 22 機関が、スタートアップ支援を目的として創設した、スタートアップ支援に関するプラットフォーム(通称 Plus “Platform for unified support for startups”)の相談窓口
事業内容・フェーズに合わせた研究開発支援を中心に、各政府機関の制度を紹介

・INPIT

輸出・eコマース、原材料・部品の調達、組立・製造委託、海外事業拠点の構築等によって海外展開を目指す中小企業等の皆様に対し、支援サービスを提供

https://www.inpit.go.jp/katsuyo/gippd_madoguchi/index.html

お問い合わせ先:

INPIT 知財戦略部 エキスパート支援担当

メールアドレス:ip-sr01@inpit.go.jp

中小企業者等に対して、外国における発明(特許)、考案(実用新案)、意匠又は商標の権利化(出願手続)に要する費用の一部を補助することで、中小企業者等の国際的な知的財産戦略の構築を支援

<https://www.inpit.go.jp/shien/gaikoku/index.html>

お問い合わせ先:

INPIT 外国出願補助金事務局

電話:03-3502-5424

・特許庁

中小企業者に対して、外国における発明(特許)、考案(実用新案)、意匠又は商標の権利化(出願費用)に要する費用の一部を補助することで、中小企業者の海外での事業展開を支援

https://www.jpo.go.jp/support/chusho/shien_gaikokusyutugan.html

お問い合わせ先:

特許庁総務部国際協力課海外展開支援室

電話:03-3581-1101 内線 2577

・JETRO

日系スタートアップへの海外展開支援プログラムを提供。

グローバル・アクセラレーション・ハブでは、世界各国の専属メンターによる包括的な支援を実施し、現地情報、メンタリング、コワーキングスペースを無料提供。

https://www.jetro.go.jp/theme/innovation/startup_menu/

お問い合わせ先:

ジェトロ・スタートアップ課

E-mail:JETRO_J-Startup@jetro.go.jp