

# The Japan Academic Society for Ventures and Entrepreneurs NEWS

## 日本ベンチャー学会 会報

ISSN 2434-5970

### ベンチャー企業の知財戦略

中村合同特許法律事務所弁護士(パートナー) 高石 秀樹

ベンチャー企業は、事業の初期段階において、資金的な制約を抱えていることが多い。他方で、その事業の将来成長を支える発明や技術の「種(シード)」を有している場合が少なくない。こうした発明の芽は、まだ市場に出ていなくとも、将来の競争力を左右する可能性が高く、これを早期に適切な形で保護することが、事業の存続や拡大に直結する。特に、特許出願による権利化は、模倣防止や市場優位の確立に資するだけでなく、ベンチャーキャピタル(VC)や金融機関からの資金調達において、極めて強力な交渉材料となる。特許権は単なる法的権利にとどまらず、将来の事業価値を裏付ける法的根拠であり、技術的独自性を第三者に示す客観的な証拠でもある。したがって、創業初期における知財戦略は、防御的な意味合いだけでなく、資金調達を可能にする「攻めの道具」としての側面を併せ持つのである。

もっとも、資金に限りがあるベンチャー企業にとって、多数の特許出願を一度に行うことは現実的に困難である。出願や維持には相応のコストが伴い、資金の多くを研究開発や営業活動に投下せざるを得ないことが多い。そこで有効となるのが、一つの特許出願明細書に複数の発明を多面的に盛り込み、その後の事業展開や競合動向に応じて分割出願を行うという戦略である。特許法上、出願後一定期間内であれば、元の出願に記載された発明を個別に切り出して分割出願することが可能であり、この制度を活用すれば、初期段階では限られたコストで済ませつつ、必要なタイミングで追加の権利化を行い、最終的には明細書に記載された全ての発明を保護することができる。

この戦略の大きな利点は、競合他社の動きや市場環境の変化に応じて、権利取得の範囲やタイミングを柔軟に調整できる点にある。例えば、出願時には市場に存在しなかった競合製品が後に登場した場合、その製品に対応する発明部分を分割出願によって権利化し、侵害対応やライセンス交渉の基盤とすることが可能となる。また、資金調達の局面においても、追加の分割出願を行い、将来の事業計画に沿った知財ポートフォリオを提示することで、投資家に対し技術的優位性と長

期的な事業継続性を具体的にアピールできる。

重要なのは、このような分割出願戦略を事業計画と密接に連動させることである。単に権利化を進めるだけでなく、どの発明をどの時点で権利化するのが最も効果的かを見極める必要がある。その判断には、製品開発スケジュール、市場投入時期、競合の参入可能性、資金調達のタイミングといった複数の要素を総合的に考慮しなければならない。言い換えれば、特許出願は技術部門だけの課題ではなく、経営戦略の一部として経営層が主体的に関与すべき領域である。

さらに、特許明細書に発明を多面的に盛り込むためには、出願段階での技術情報の整理と将来展開の予測が不可欠である。現時点での製品仕様や実施例だけでなく、将来派生し得る改良形態、異なる市場での用途、他分野への応用可能性なども幅広く記載しておくことで、後の分割出願の選択肢を大きく広げることができる。この準備は、限られた出願回数で最大の権利範囲を確保するための前提条件であり、そのためには発明者と特許専門家である弁護士・弁理士との緊密な連携が求められる。

事業初期のベンチャー企業こそ、こうした柔軟かつ戦略的な特許出願の枠組みを早期に構築すべきである。限られた経営資源の中で最大限の知財価値を引き出すためには、出願時点から将来の分割出願を見据え、資金調達や市場投入の計画と連動させた「動的な知財戦略」を運用することが望ましい。その実行は容易ではないが、成功すれば少ないコストで広範な権利網を形成でき、企業の成長スピードと競争優位の確立に直結する。

結局のところ、ベンチャー企業における特許出願は、単なる法的手続ではなく、事業の未来を形作る経営判断そのものである。創業初期だからこそ、短期的な資金制約に縛られず、将来を見据えた適切な戦略に基づき、着実かつ計画的に権利化を進めていくべきである。知財戦略を事業成長のエンジンと捉え、それを積極的に活用する発想こそが、ベンチャー企業を次の成長ステージへ押し上げる原動力となるのである。