

新時代に向けたスタートアップ支援 「STARTUPS × 知財戦略」

前 企画調査課 課長補佐（ベンチャー支援班長）

貝沼 憲司

抄録

令和の新時代に特許庁が進めるスタートアップ支援「STARTUPS × 知財戦略」。本稿では、スタートアップにおける知財の重要性や経営における知財戦略の位置付けを踏まえ、スタートアップが有する知財に関する課題に対して特許庁の初代スタートアップ支援チームが実施してきた施策を紹介いたします。

1. 始めに

令和の新時代に向けて特許庁として新しい取組を紹介していただきたいとの特技懇編集委員会からの依頼を受けて、筆者が前職で携わっていたスタートアップ支援についてこの場をお借りしてご紹介できればと思います。

なお、本稿は筆者の所属する部署のものではなく、個人的見解を示すものであることを予め申し述べておきたいと思います。

2. スタートアップ支援チーム

元号が令和になる2019年5月から、少し遡った2018年7月。常に新しいことを求められている特許庁企画調査課にスタートアップ支援チームが結成されました。まさに、特許庁にとってのスタートアップ元年ともいえるべき年。チーム一丸となってスタートアップ支援を行うべく、「STARTUPS × 知財戦略」¹⁾を掲げたチームTシャツを着て多くのイベントに参加してきました。当初は違和感だらけでしたが、最近では慣れ親しんできたかなと思っています。ちなみに筆者は3枚持っています。

では、特許庁がなぜ今スタートアップ支援を始めたのか、それはスタートアップにおける知財が重要な位置づけであるからです。今回はそこから始めましょう。

3. スタートアップにおける知財の重要性

米国 Ocean Tomo によると（図1参照）、米国企業の企業価値における無形資産の占める割合は、1985年当初は17%だったのが、2015年には84%まで達してきています²⁾。無形資産とは、人的ネッ

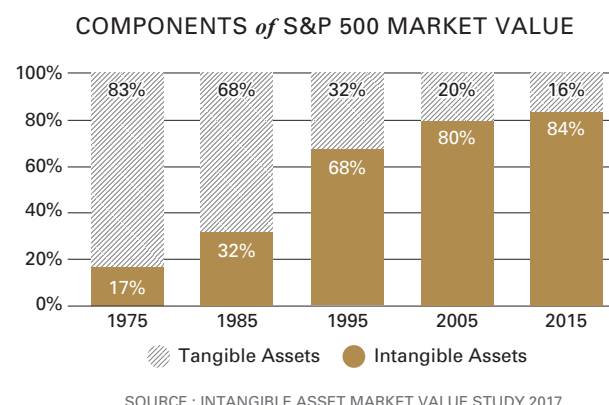


図1 企業価値における無形資産の占める割合

1) 「知財」の部分は「今様色」を用いています。これは「今流行りの色」ということで、スタートアップ支援チームのチームカラーとして採用しました。プレゼンなどで使用している色もこちらの色を中心に使っています。

2) OCEAN TOMO [INTANGIBLE ASSET MARKET VALUE STUDY] <https://www.oceantomo.com/intangible-asset-market-value-study/>

トワークや顧客データに加えて、営業秘密・ノウハウといった知的財産や、特許・意匠・商標などの知的財産権も無形資産に含まれます。

ここで、企業が持っている資源とは何でしょう(図2参照)。従前から企業の経営資源としては、「ヒト」「モノ」「カネ」の3つがメインとされてきましたが、最近ではこれに加えて、ビッグデータなどの「情報」や営業秘密やノウハウ、特許や商標などの「知財」が含まれると言われるようになってきています。

経営資源とは

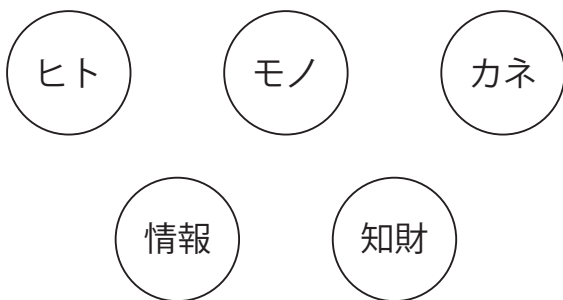


図2 企業の経営資源

では、創業期のスタートアップが持っているものは何でしょう(図3参照)。まず「ヒト」ですが、当然ながらスタートアップには創業者がいます。彼らは未解決な社会的課題を解決しようと情熱を持って仕事に取り組んでいますが、従業員数という観点ではまだ十分なリソースを有しているとはいえ、いかに自社のビジネスに共感する優秀な人材を集めるかが重要になってきます。次に、「モノ」というと工場や設備や「カネ」などは、特に、創業期のスタートアップは持っているところは少ないでしょうし、「情報」としてのネットワークや顧客情報などの

スタートアップの経営資源

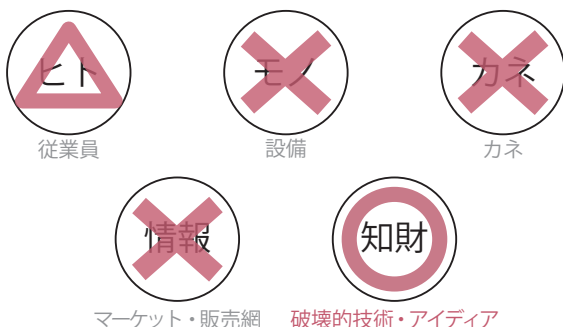


図3 スタートアップの経営資源

データを有しているスタートアップも限られているでしょう。では、スタートアップが何を持っているのかというと、まさに社会課題を解決可能な破壊的な技術やアイデアだったりするわけですし、それらは「知財」に含まれるものであるといえると思います。

つまり、スタートアップにおける資産を考えたときに、その企業価値における知財の占める割合が相対的に高いこととなりますので、いかにこの知財を武器として最大限有効活用できるかが重要になってきます。

4. スタートアップにおける知財の役割

では、知財を武器として有効活用するため、ここでスタートアップにおける知財の役割について考えてみましょう(図4参照)。

知財とは……Startupの必須ツール

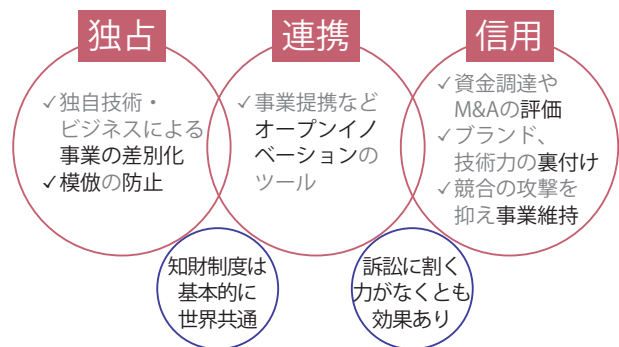


図4 スタートアップにおける知財の役割

一つ目の役割として読者のみなさんがすぐに思いつくのは「独占」でしょうか。一般的に知的財産権は排他的独占権とも言われているように、他社の利用を妨げ自社のみが独占して利用することができる非常に強力な権利です。これによって他社との技術の差別化を図ることができます。かのPayPalの創業者であるピーター・ティールも「競争は負け犬の戦略である。独占せよ」と言っているように、ビジネスを始めるには常に独占を狙い競争を避けるべきです。スタートアップが競争に陥ると、体力勝負となり消耗戦となることは賢い選択とは言えません。むしろニッチな領域でもまずは独占して確実に利益を得ることができる分野を獲得することが重要な戦

略といえます。そのためにしっかりとした参入障壁を構築するための重要なツールが特許権などの知財です。

スタートアップにおける知財の役割として特に重要視したいのは、むしろ独占以外の2つのツールである「連携」と「信用」です。例えば「連携」について、昨今、多くの大企業がオープンイノベーションとしての新規事業について、スタートアップと連携して取り組む企業が増えてきています。この連携をスムーズかつ効率的に行うために、知財は重要な役割を持っています。連携の当初は事業部などとの技術的な部分では、うまく進んでいくことが多いようですが、実際に話が現実的になってくると、法務・知財部により知財デューデリジェンスが行われることが一般的です。その際にスタートアップが知財を持っていないとどうなるでしょう。本当にそのスタートアップしかできない新規な技術なのか、もしかしたらすでに他の企業により特許出願されているのではないか、むしろ情報だけ吸い取ってしまっただけで先に出版してしまうか、など連携先にとって懸念事項が増えてきてしまい結果として連携が失敗してしまうケースも多いようです。それを防ぐためにも自らの技術・アイデアを知財でしっかりと保護したうえで交渉に臨むことが大事です。

そしてもう一つの「信用」。連携のところでも話したように、その技術・アイデアがスタートアップのものであることをどのように証明するか。ここでものをいうのは第三者からのお墨付きです。特許や意匠、商標などは技術やブランドの専門性を有する審査官が先行技術などを調査したうえで特許権・意匠権・商標権などの権利として付与するものであることから一定の信用を得たものであるといえます。したがって、前述の連携の一つであるM&Aや資金調達の際に企業や投資家に向けて説明する際に有効なツールとなります。

ここで、事例を挙げてみましょう³⁾⁴⁾。
IT系スタートアップ「……これらの技術に関連する知財は抑えられているのかという観点から調査していただきました。我々は特許を取得しており、かつ

確度が高かったので、その点を評価していただいて実際の出資に至ったことが具体的にありました。」
ハードウェア系スタートアップ「……特許がなければ我々も資金調達ができなかったと言っても過言ではないくらい、重要な役割を果たしていると思っています。……とこの特許を押さえているのか、それはブレイクされにくいのかといった点について、また特許に絡めたビジネスモデルについては明確に審査されました。……保有している特許はどこの国で優先権を持っているのか、世界中か、という点まで評価が行われます。」

ヘルスケア系スタートアップ「大手企業と資本提携や業務提携を行う中で必ず行われることは、ベンチャー企業の製品は知財からみて大丈夫なのかという知財デューデリジェンスです。知財がなければ提携はできません。」

いずれもCEO自らの声ですが、知財を取得するだけでなく、しっかりとビジネスの中での位置づけを把握しながら相手に対して説明できることが何よりも重要だと思います。

5. 経営戦略と知財戦略

さて、ツールとしての知財の役割について話してきましたが、では実際に経営におけるどの部分で知財を考えるべきなのか、経営戦略の中にどのようにして知財戦略を組み入れていくべきなのでしょう。知財戦略と聞いても抽象的なところがあり、なかなかつかみどころのない言葉に聞こえてしましますが、実際に経営における要素ごとに分解して検討してみると、やるべきことというのはある程度限られてきます。ここでは実際に例を挙げて考えてみましょう。

まずは、スタートアップにおける経営戦略の一例を考えてみます(図5参照)。どのスタートアップにおいても企業における経営理念やビジョンがあり、それに基づいて経営戦略が組み立てられています。ここでは創業期のスタートアップにおける経営の流れを見てみます。あるスタートアップは現存す

3) (出典) INDUSTRY CO-CREATION ウェブサイト <https://industry-co-creation.com/management/9652>

4) (出典) グローバル知財戦略フォーラム2019 パネルディスカッションA4
https://www.inpit.go.jp/katsuyo/gippd/forumkokunai/forum_kokunai00040.pdf

経営戦略と知財戦略

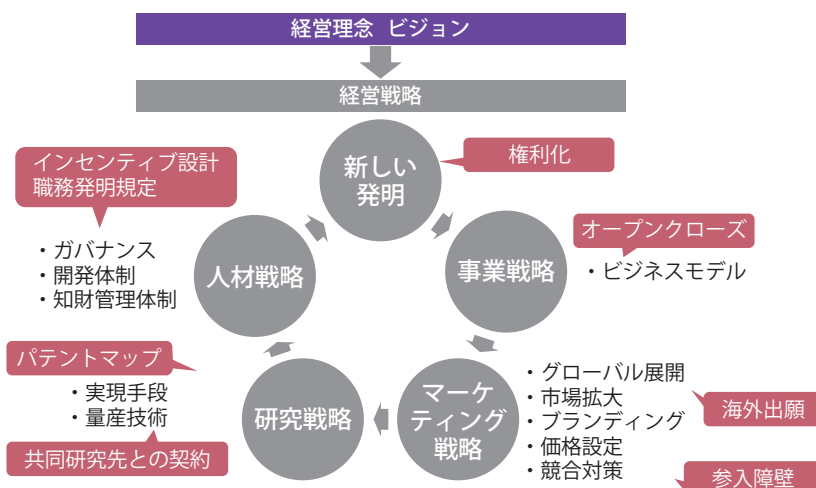


図5 スタートアップにおける経営戦略と知財戦略

る社会課題を解決するための新規的かつ革新的な技術やアイデアに基づく発明を持っており、その発明をもとにビジネスモデルなどの事業戦略を検討していきます。事業戦略を検討した後は、どの市場をターゲットとすべきか、海外を含めるか否かなどのマーケティング戦略を検討します。スタートアップとして革新的な技術だったとしても、特定の市場をターゲットとすると、その市場における競合がどの企業なのか浮かび上がってくるので競合対策も必要になってきます。競合が明らかになると、その競合に対して自社の強みはどこなのか、どこで優位性を獲得していくべきなのかという研究戦略を行う必要が生じてきます。そして、研究戦略により新たな人材が必要になれば開発体制として人材戦略も必要になります。こうしてまた新たな発明が生まれるという循環の中で成長していくことケースがあるでしょう。さて、ここで挙げた経営戦略の中でどこに知財戦略を検討する要素があるかといいますと、多くのスタートアップ経営者や投資家は、新しい発明に対して権利化して保護することは容易に理解できることですが、むしろこれしか考えていない人が多いように思われます。しかし、知財戦略とはただ権利化することだけにとどまらない。ビジネスモデルなどの事業戦略を検討する際に、権利化すべきなのか、それともノウハウや営業秘密として秘匿すべきなのかというオープン・クローズ戦略を考慮すべきでしょう。マーケティングでグローバル展開を目指すのであれば、どこの国で権利を押さえるかの海外出

願や、ブランディングとしての商標出願、競合対策として、いかに参入障壁を構築すべきか。また、研究戦略において量産化を図るのであれば共同研究先との契約を検討する必要がありますし、パテントマップを利用して研究の方針を決定することも有益です。人材戦略においてもインセンティブ設計の一つとして職務発明規定を整理することも一案です。ここで注意していただきたいのは、あくまでここで挙げた経営戦略や知財戦略も一例にすぎません。各スタートアップが何を経営の要素にするか、どこに知財の要素を加えるかは、まさに経営理念やビジョンに基づいて決められるものだからです。

このように、知財戦略とは経営戦略の一側面で現れるのではなく、どの場面においても検討する要素が存在することに注意を払うことが重要です。経営戦略において知財戦略を組み込む際には、経営に関する知識と知財に関する知識の両方が求められますが、残念ながら現在のところ両方の知識に詳しい人材は限られていると思われれます。これは、知財の専門家である弁理士が、最近までは大手企業からの明細書作成が主な仕事として十分に機能していた背景もあったため、なかなか経営の中まで入ることが求められていなかった事情があると思います。しかし、今後は、より戦略的な知財管理が求められるため、今まで以上に経営を理解した知財専門家が増えていくことが望まれるでしょう。その役割を担う人材としてCIPO (Chief Intellectual Property officer) を設けることが望まれます。

6. 知財戦略の具体例

あらゆる経営の側面に知財戦略が含まれる要素があることが確認できたところで、具体的にスタートアップがどのような知財戦略を構築しているのか見てみましょう。特許庁が2018年4月に公表したスタートアップの知財戦略事例集⁵⁾から紹介します。

①積極的な特許取得による参入障壁の形成(株式会社 One Tap BUY)

同社は過去にサービスを市場投入する際に、特許取得をしていなかったため競合に追随され、すぐに市場のスタンダードになってしまい独自性を失ってしまったという経験をしている。この経験をもとに、創業時から積極的に特許を取得することで、大企業が豊富な資金を生かして同社のサービスを追随してこないように、徹底した防御を意識した知財戦略をとっている。

②標準必須特許を意識した戦略(Spiber株式会社)

同社は、素材メーカーであるため、模倣品排除には標準化が最も有効と考えている。同社でしか実現できない厳しい技術要件やスペックに基づいて「人工的なクモの糸はこうあるべき」という標準化ができることをめざしている。そのためにも、知財化の段階から製造方法の標準必須特許化を意識して活動している。

③戦略的なパテントマップの形成(株式会社 FLOSFIA)

同社では大企業の知財戦略にも渡り合っていくために、まず特許件数を重視。戦略的なパテントマップをつくり、ポートフォリオでも特許の俯瞰図を作成。そのうえで、ベンチマークとなるベンチャー企業や海外の企業などをウォッチしながら、とるべき対応策を一つ一つ抽出して実行している。

また、2019年6月24日には、スタートアップを

含めたグローバル企業の先端的な取組等について、海外企業28事例を含む全56事例を掲載した「経営における知的財産戦略事例集⁶⁾」を刊行しているので参考にしていただければと思います。

ここで重要なことは、さまざまな知財戦略もスタートアップごとに異なるべきものであって、紹介した事例を参考に、何が自社にとって必要かつ有益なものであるか見出すことです。

7. スタートアップにおける知財の課題

今まで、スタートアップにおける知財の役割や経営における知財戦略のあり方について見てきましたが、具体的にスタートアップについて知財に関する課題とは何でしょうか。

特許庁では、平成29年度産業財産権制度問題調査研究「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方」⁷⁾において、スタートアップに対してヒアリングやアンケート調査を行ったところ、創業前に知財を経営戦略に組み込んでいるスタートアップの割合は、およそ2割にとどまっていることから、未だ知財の重要性を認識できていない、もしくは認識しているもののリソース不足等の観点から後回しにしているスタートアップが多いことがうかがわれます(図6参照)。後者のスタートアップの場合には、具体的に何かしら知財についてやろうにも、誰に相談していいのかわからない、身

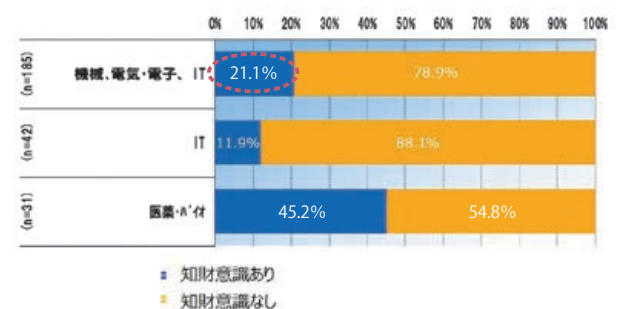


図6 創業期において経営に知財を組み込んでいるスタートアップの割合

5) 一歩先行く国内外ベンチャー企業の知的財産戦略事例集 <https://ibase.go.jp/public/examples.php>

6) 経営における知的財産戦略事例集 https://www.jpo.go.jp/support/example/document/keiei_senryaku_2019/keiei_chizaisenryaku.pdf

7) 平成29年度産業財産権制度問題調査研究「スタートアップが直面する知的財産の課題および支援策の在り方」
https://www.jpo.go.jp/resources/report/sonota/document/zaisanken-seidomondai/2017_04_zentai.pdf

近に弁理士などの知財専門家もいない、誰が適切な知財専門家なのかわからない、といった声をよく聞きます。前にも述べたように、特許の明細書を作成できる弁理士は数多くいるものの、スタートアップの経営にまで深く理解している知財専門家になるとそれほど数が多くないのが実情とされます。

8. 特許庁のスタートアップ支援

こういう状況の中で特許庁として支援すべき施策は何かを考えて実施してきました。ここでは具体的な支援施策として5つの柱を紹介します(図7参照)。

- ①情報提供
- ②知財戦略構築支援
- ③海外展開支援
- ④スピードに対応した特許審査
- ⑤料金減免

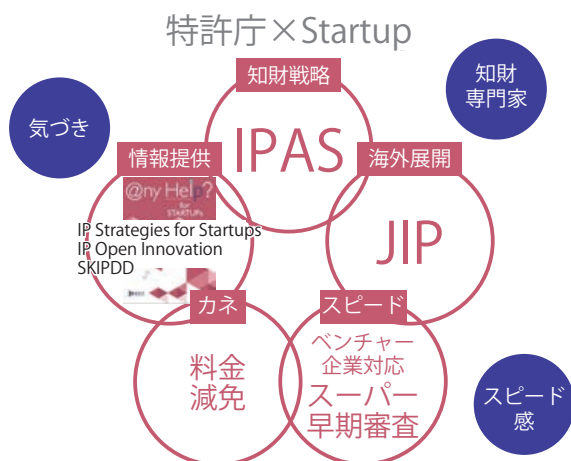


図7 特許庁のスタートアップ支援施策

①情報提供

一つ目は、スタートアップに知財の重要性を気づいてもらうための最も基本となる情報提供です。まずは知財で成果を得た事例を収集し2018年4月に「一歩先行く国内外ベンチャー企業の知的財産戦略事例集」⁸⁾として公表するとともに、特許庁のスタートアップ支援施策を集約したパンフレットを作製すること、そしてそれらをさまざまなスタートアップ

が集まるイベントで普及啓発することです。これらの情報は、スタートアップの知財コミュニティポータルサイト「IP BASE」⁹⁾に集約されています。

しかし、ただ特許庁が知財セミナーを行ったとしても、ほとんどのスタートアップは関心を持ってくれないだろうと考え、すでにスタートアップの多くが参加するイベントにおいて特許庁の枠をもらって、知財の重要性や特許庁の支援施策の紹介を行ってきました。また、イベントに登壇するにしても公務員がスーツで登壇しても堅苦しいので、チームでスタートアップ支援Tシャツを作製し、IVSでは宗像長官にもTシャツ姿でご登壇いただきました。この目的は、あれ、なんか特許庁が面白いことやっているなと思わせることです。



スタートアップイベントの様子

②知財戦略構築支援

二つ目は、知財についての重要性を認識しているが何をしたらよいのかわからない、具体的に知財についての課題を有しているもののリソース不足等で後回しになってしまっているというスタートアップを対象に、知財戦略を共に構築しようと始めた施策が「知財アクセラレーションプログラム (IPAS: Intellectual Property acceleration program for Startups)」です。

具体的には、事務局による書類審査、外部委員らによる面接審査を経て選出されたスタートアップ10社に対して、知財戦略を一緒に作り上げる専門家を派遣するプログラムですが、前述したとおり知財専門家でスタートアップのビジネスについても精

8) (再掲) 注釈5

9) スタートアップの知財コミュニティポータルサイト「IP BASE」 <https://ipbase.go.jp/>

通した専門家は限られているので、当該プログラムでは知財専門家に加えてビジネスに詳しい専門家を加えた「知財メンタリングチーム」としてスタートアップに派遣することがキーポイントになっています。実際には、3か月ほどのメンタリング期間でしたが、当該知財アクセラレーションプログラムを通じて以下に示した9つの課題を明らかにし、具体的な専門家による対応策について報告書¹⁰⁾としてまとめています。

課題1：自社の製品／サービスの顧客への提供価値が不明瞭

課題2：ビジネスモデルと権利範囲が合っていない

課題3：秘匿又は権利化の見極めがうまくできない

課題4：特許権による独占期間を最大化する戦略が不十分

課題5：中長期的な事業計画・知財対応を検討できていない

課題6：大学や共同研究の権利の帰属が問題になる

課題7：契約や利用規約の文言の検討が不十分

課題8：専門家に何を相談していいのかわからない

課題9：社内で知財の情報共有ができていない

ここでは紙面の都合上、特に多くのスタートアップが持っていた2つの課題について紹介したいと思います。

課題2：ビジネスモデルと権利範囲が合っていない。

ビジネスのスピードの速いスタートアップにとってピボットなどによる事業の方針転換などはよく起こることですし、スタートアップの中には特許取得を弁理士事務所に任せっきりになっているところもあり、その場合には、取得された特許権の権利範囲が実際のビジネスから外れてしまうこともありえます。今回のIPASのスタートアップの中にも、現在の自社の事業の範囲はすでに出願した特許等で守られていると考えていたところ、専門家チームから見ると抜け穴があったり、保護されていない部分があったりすることがあり、専門家チームによって保護すべき事業のどの部分がどの特許で保護されているのか対応させ、不十分な部分は追加

出願するなどの対応を行いました。明細書作成など弁理士に任せる部分が多いのは事実ですが、数少ない特許の重要な権利範囲については、しっかりと経営方針を担うCEOが責任を持って管理することが重要です。

課題7：契約や利用規約の文言の検討が不十分

スタートアップも大量生産や共同研究などを行う際の契約や、サービス提供時の利用規約などを作成する場合において、社内に法律担当がいなかったり、自社に不利な内容になってしまっていることに気付かないケースがあります。具体的には、成果の権利がすべて相手のものになっていたり、研究成果を相手方が第三者に自由にライセンスできるようになっていたりする場合があります。契約や利用規約の内容については、専門家のノウハウも多くあるので契約や利用規約を作成する際には、事前に専門家からの意見を聞いておくことが望ましいです。また、見方を変えることも重要ですので、セカンドオピニオンとして複数の専門家の意見を聞くことも一案です。専門家の意見を聞くことで契約内容や利用規約で争われるポイントがわかるようになってくるので、次回以降の不要な争いに巻き込まれることも少なくなることが期待できます。

知財アクセラレーションは第二期も始まっています。このプログラムを卒業していくスタートアップが世界にかけて大きく成長していくことを期待しています。

③海外展開支援

三つ目は、海外に展開しようとするスタートアップをジェトロと協力して支援しています。ジェトロ・イノベーション・プログラム(JIP: Jetro Innovation Program)では、イノベティブな技術・製品と知的財産を有するスタートアップに対して、海外アクセラレーターと提携の上、ビジネスモデル構築やメンタリング、ピッチや展示会での商談機会等の各種支援メニューを提供し、日本企業の海外展開支援をハンズオンで支援しています。

10) IPAS2018成果事例集 https://ibase.go.jp/assets/pdf/ipas_2018example.pdf

具体的には、まず日本においてビジネスモデル構築講座「Boot Camp」において4日間の英語漬けの講座でプレゼンやビジネスモデルを磨いたのち、実際に海外の展示会に出展します。今年のシリコンバレープログラムではサンフランシスコの「Disrupt SF」などに出展することで現地での契約締結などを目指します。

このプログラムの利点は、なんとといっても現地の海外アクセラレーターの講師が日本に来て指導を得ることができることにあります。現地の展示会で相手企業が何を求めているのか、どういうプレゼンが相手に刺さるのか理解することができます。筆者も1日体験しましたが、スタートアップの強みがどこにあり、それが自社の技術であるのか否か、知財があるのか否かしっかりと説明を求めるアクセラレーターの人の言葉は、まさに先述したスタートアップの信用を高めるためのツールとしての知財の役割の一面を示しているように思えました。

今年のプログラムは、米国シリコンバレーに加えて、中国（深セン、上海）、タイ（バンコク）となっています。今年の申し込みはすでに終わっていると思われませんが、来年以降関心あるスタートアップはぜひ応募してほしいと思います。

④スピードに対応した特許審査

四つ目は、特許庁の本丸、特許審査についてもスタートアップに特化した取組を進めています。読者

のみさんは特許審査において実際に特許が取得されるまでにどれくらいの期間がかかるかご存知でしょうか。筆者が入庁したころは特許取得まで3～4年くらいかかっており、特許とは時間がかかるものと思っている人も多いかもしれません。

スタートアップの時間軸に合わせて考えてみると、一般的にスタートアップが資金調達してから次の資金調達まで平均13か月くらいといわれています。そして、今、通常の特許取得にかかる期間は平均14か月です。つまり、資金調達に成功したスタートアップがそれを元手に特許出願を行っても通常審査のスピードでは次の資金調達に間に合わず、投資家やベンチャーキャピタルに対して、特許出願中の状態でアピールしなければならなくなり説得力に欠けてしまいます。そこで始めた施策が「スーパー早期審査」制度です。当該制度を用いると平均2.5か月で権利が取得可能となります。2018年7月から始まったこの取組は2019年3月末時点で113件の申請がありました。実際に多くのスタートアップの方々から、本当に早く権利を取得することができたと驚きの声をいただいております。製品開発の方向性がまだ明確に定まっていないのであれば、通常審査のスピードで権利範囲を変更しながら進め、プロダクトのローンチが近いのであればスーパー早期審査で権利範囲を確定させ、安心して販売やプロモーションを行うことが、スタートアップらしい権利の取り方といえるでしょう。

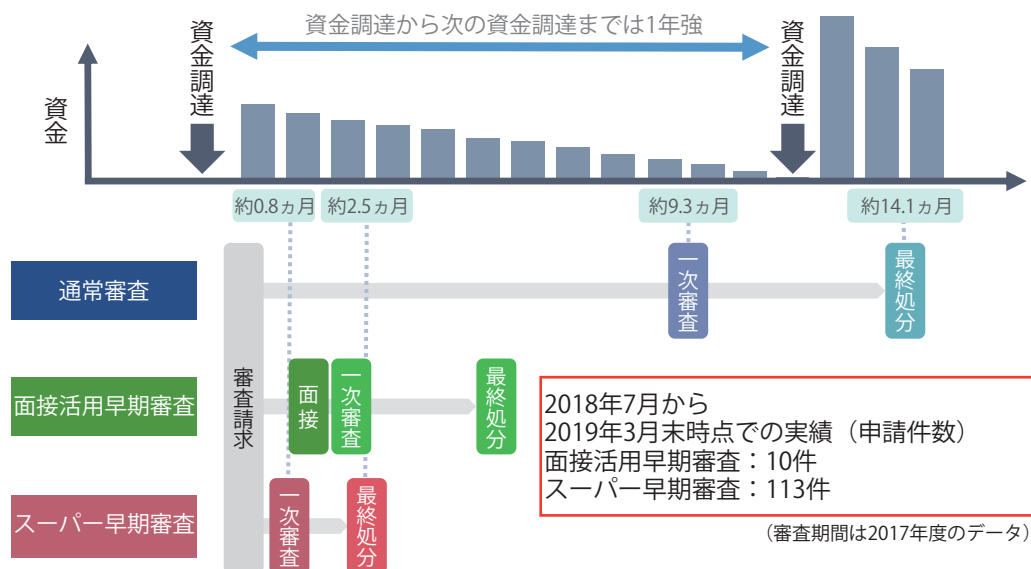
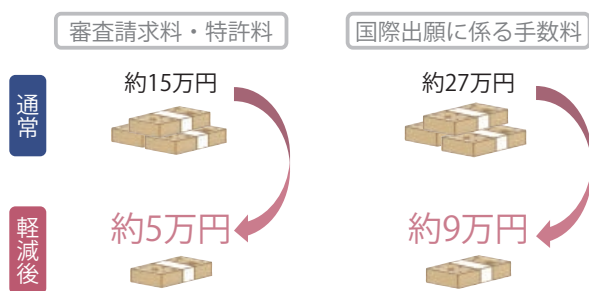


図8 スタートアップのスピード感に対応した審査

⑤料金減免

最後の五つ目は、お金のお話です。スタートアップにとって関心の高い料金についても可能な限り考慮し、スタートアップであれば審査請求料・特許料に加え、国際出願に係る手数料について3分の1に減免されます(図9参照)。また、その際のスタートアップであるという証明書類の提出も不要にすることで手続き上の簡素化にも取り組んでいます。

Startupは手数料が $\frac{1}{3}$! 証明書類も不要に



- ✓ 設立後10年未満で資本金3億円以下の法人(支配法人のいないこと)
- ✓ 事業開始後10年未満の個人事業主
- ✓ 従業員20人以下(商業又はサービス業は5人以下)の法人(支配法人のいないこと)・個人事業主

図9 スタートアップに対する料金減免

9. 終わりに

スタートアップ支援チームとして、多くのスタートアップやベンチャーキャピタルとお会いした際に、「特許庁の職員はフットワークが軽い」とか「特許庁がこんなに面白いセミナーをやるとは思わな

かった」とか言われることが増えてきており、少しずつ特許庁としての取組がスタートアップ関係者の中でも浸透しつつあるを感じています。スタートアップ支援チームとしてみなさんと一緒に仕事できたことは自分にとっていい経験でしたし、チームとして様々なことにチャレンジしてきた1年だったと思います。とはいえ、特許庁のスタートアップ支援チームもまだまだこれから。令和の時代に入りスタートアップ支援チームも新しいメンバーに改編されました。スタートアップの目線で新規かつ画期的な取組を進め、ひとつのスタートアップとして今後も成長していくためには、多くのスタートアップや支援関係者のみなさまとスタートアップエコシステムの中で共に切磋琢磨していくことが何より重要です。今後も「STARTUPs × 知財戦略」をより盛り上げていくために、引き続きご協力いただければ幸いです。

profile

貝沼 憲司 (かいぬま けんじ)

- 平成18年4月 特許庁入庁(審査第一部事務機器)
- 平成22年4月 審査官昇任
- 平成23年7月 経済産業省商務情報政策局情報通信機器課
- 平成25年7月 審査第一部応用光学
- 平成27年1月 審査第一部調整課
- 平成28年4月 審査第一部アミューズメント
- 平成29年4月 総務部企画調査課
- 令和元年6月よりJETROサンパウロ事務所