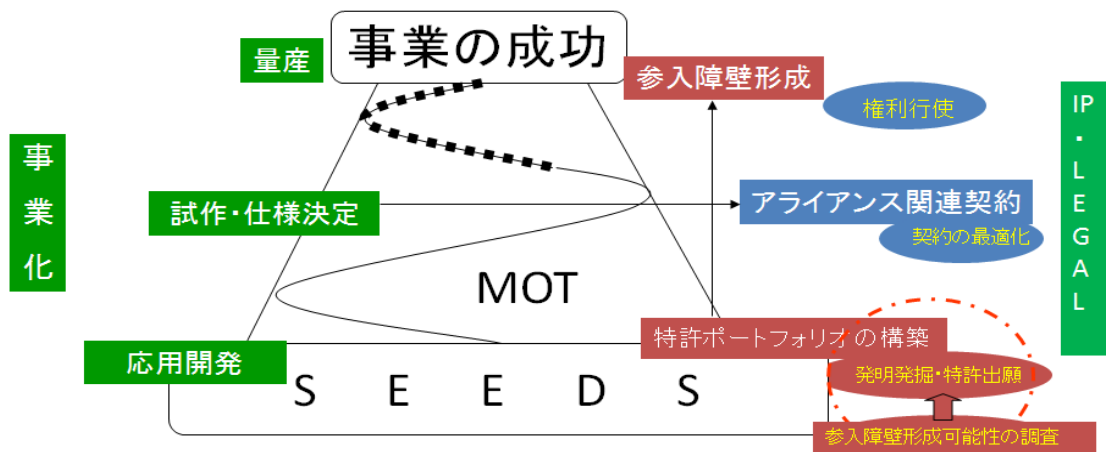


「知財法務部アウトソーシングサービス」のイメージをあるベンチャー企業 X 社の例を用いて示します。



- 一般的に、事業化のプロセスは、大学等の成果である技術シーズを背景にして、
- ① 技術シーズを応用するアプリケーションを開発するプロセス（応用開発）
  - ② アプリケーションの詳細仕様を決定するために試作を行うプロセス
  - ③ 決定された仕様に基づいて量産に移行するプロセス
- の三段階であると考えられます。

知財法務部アウトソーシングサービスの狙いは、①ないし③の事業化プロセスのそれぞれの段階で知財・法務の面で必要な事柄を抽出し、これに関してサービス提供することにあります。このサービスの理論的な基礎となるのは、鮫島弁護士が提唱している知財戦略論ですが、これについては、下記のウェブサイトに掲載されている各論文をご覧くださいければと思います。

鮫島論文一覧：[http://www.uslf.jp/samejima\\_list.html](http://www.uslf.jp/samejima_list.html)

知財法務部アウトソーシングサービスの詳細について説明します。

応用開発段階（①）では、将来の事業競争力を確保すべく特許ポートフォリオの構築を行います。つまり、弁理士と共同して、発明の発掘、権利化のための戦術のご提案を行い、弁理士の作成した特許明細書レビュー等を行います。必要に応じて、開発テーマ選定のために特許マップを作成するなどの支援も行います。これらは大企業においては、知財部が行っている業務ですが、弊所はこれをアウトソースとして請け負うわけです。

魅力的なシーズ、アプリケーションが開発された場合（②）、大企業や外国企業とのアライアンスが必然的に生じます。ユーザ企業に対しての提案は、単なる物の売り込みにとどまることは珍しく、多くのケースでは、共同開発や合弁事業の打診の形態をとることが多いからです。このような交渉において、法務部の役割を果たすのが弊所のサービスです。

大企業や外国企業との交渉戦略や応答の仕方についてのアドバイスをを行い、場合によっては、交渉立ち会いを行います。また、交渉の結果を契約書という形で客観化します。

量産（③）に至った場合の最大の脅威は同業他社による模倣です。これは、警告状の発送、侵害訴訟の提起等の適宜な方法で牽制していくこととなりますが、これも弊所の守備範囲です。

このように、事業化のプロセスと知財戦略を見据えて、事業競争力の強化のため適時に必要なサービスを提供するのが、知財法務部アウトソーシングサービスであり、中小・ベンチャー企業が成功するためには、必須のサービスコンテンツであると自負しております。