

様式第1の別紙3（スタートアップ関連等）

記入例

- ・3ページ程度（又は3,000字程度）を目安にしてください。
- ・添付資料（事業計画書など）を援用して説明いただいても結構です。
- ・青字テンプレートは、適宜変更していただいて結構です。

●外国特許庁への出願の基となる出願番号：PCT/J P 2022/22222

①同一申請者による2件目以降の申請書、又は、②共同出願における他の申請者による申請書では、同一内容は省略可。その場合、ここに例えば以下の記載をする。

例：「別紙3の1.～3.の項目は、他の申請書（基の出願：特願20〇〇-〇〇〇〇〇〇）と同一であり、記入を省略する。」

1. スタートアップ設立に関する体制

スタートアップについて、「概要」欄に記入するとともに、関係者の説明をしてください。

※関係者の説明は、ウェブページで公表している場合、URLの提示でも構いません。

※スタートアップでの事業に高いコミットを発揮する者が想定されている場合（研究者がCTOとしてスタートアップに参画する等）やビジネスに専門的な知見を有する者が関与する場合、その旨をアピールしてください。

概要

スタートアップ名称	設立（予定）年月
未定	2025年中

関係者一覧

氏名	所属機関・部署	役職	起業計画における位置づけ
〇〇〇〇	元株式会社〇〇	執行役員常務	CEO
〇〇〇〇	〇〇大学大学院〇〇研究科	教授	CTO
〇〇〇〇	〇〇大学大学院〇〇研究科	助教	
〇〇〇〇	〇〇株式会社先端技術開発センター	センター長、開発本部長	
〇〇〇〇	〇〇株式会社先端技術開発センター	開発本部調査研究科長代理	
未定	〇〇大ベンチャーキャピタル		資金提供
〇〇〇〇	〇〇大学産学連携本部××部門	特任教授	知財相談窓口
〇〇〇〇	〇〇大学産学連携本部△△部門	調査分析部長	起業相談窓口
各担当者	〇〇大学◇◇本部		産学連携本部と連携

★現在のところ、COOは外部からの登用を想定。

2. スタートアップにおけるビジネスモデル

ビジネスモデル（ターゲット層、優位性、販路、収支の見込み等）や競合比較一覧について説明してください。また、提供される製品・サービスが応え得る社会的課題・市場ニーズを説明してください。

必要に応じて以下の内容等についても記入してください。

- ・既存ビジネスとの比較
- ・既存企業へのライセンスではなく、スタートアップを選んだ理由
- ・事業面の強み（販売・製造・調達・人材・人脈・設備・品質・コスト等）
- ・事業実施形態（製品輸出・現地企業によるサブライセンス生産等）

※ビジネスモデルキャンバスや関係図等の図表を使用しても構いません。

本製品は、〇〇の技術において、〇〇する際に使用される。〇〇性向上の観点から、〇〇処理が速やかに行われることが好ましいが、〇〇が原因で〇〇なことが従前から大きな社会的課題となっている。本発明の〇〇装置によれば、〇〇部分にD1 要素を付加することで〇〇性の向上が図られる。

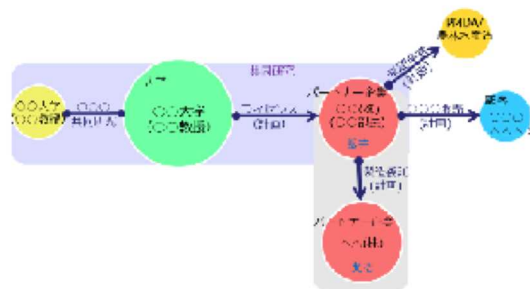
本事業のサプライチェーンは、〇〇の製造プロセスと、その後の××製造プロセスに大別される。それぞれ〇〇メーカーや××メーカーが主要なステークホルダーとなる。マネタイズのモデルとしては、△△の設計段階においては、顧客企業との共同開発が主体となり、創薬ベンチャーで用いられるマイルストーン型を想定し、開発段階をゲート方式で区切り、区切りごとに売上を計上するモデルを想定。上市後は、量産パートナーへ委託生産し、ライセンスを回収するモデルと、内製化して製造フィーを回収するモデルを想定。

〇〇国の労働力を活用し、20〇〇年には〇〇装置の現地生産を計画している。これにより低コスト生産体制を構築し、品質面だけでなく価格面でも競合他社に対して有利に展開したい。

競合比較一覧

	本件スタートアップ	A社	B社
方式	□□方式	▽▽方式	▽▽方式
◇◇性	◎	△	△
△△性	○	○	◎
コスト	◎	○	△

関係図



3. 事業化及び事業展開へのステップ

事業化及び事業展開へのステップ（資金調達を含む）について、以下のフォーマットを参考にロードマップ等を用いて説明してください。

現在、〇〇メーカーとの共同研究により、製品化に向けた可能性の検討を進めている。しかしながら、本格的に事業化をする際には〇〇菌を大量培養する必要があるが、日本では〇〇に用いる〇〇を製造するメーカーが殆ど無いといった不確定要素があることから、現時点においては、現在検討中の共同研究成果の進捗・結果を踏まえつつ、スタートアップの設立に向けた準備を進めている。

ロードマップ

	2023 上	2023 下	2024	2025	2026	2027
スタートアップ				★設立		★M&A
研究開発			応用・開発 →			
営業				国内販売 海外販路調 査 →		海外展開 加速
資金調達		〇〇VC 調達 (〇〇円)		〇〇VC, 〇 〇社調達 (〇〇円)		
〇〇						

2021年8月**日 PCT 出願 (PCT/JP2021/***)

2023年10月-2024年3月 (予定) JST A-STEP (育成型) 申請 (〇〇万円)

2024年1月-2025年3月 (予定) 当該事業の応用・開発に向けた研究実施

2025年 (予定) : JST A-STEP (育成型) で得られた成果に関する国内・PCT 特許出願、論文発表

2025年 (予定) : 「〇〇剤」の承認取得、スタートアップ設立

2027年 (予定) : 〇〇株式会社へ M&A。〇〇剤の販売開始。

20〇〇年春に現地法人設立の概略計画及びその検証は完了した。現在、生産担当の〇〇を責任者として、実施計画を作成中である。20〇〇年〇月までの許認可取得・工場建設着手により、20〇〇年度中の生産開始に間に合わせたい。

4. 当該出願（及び関連出願）の事業展開における位置づけ

知財活用・知財戦略（当該出願が権利化できた場合の活用方法や、他の知財権を含むポートフォリオ構築、オープン・クローズ戦略等）について記入してください。

※関連出願についても申請している場合、そちらの申請書も援用可能です。

本事業における基本特許（特許第〇〇〇〇〇〇号）は〇〇国及び〇〇国で既に権利化済みである。

本申請に係る出願は、〇〇の製造装置に係る周辺特許に位置づけられ、主要プレーヤー〇〇の〇〇技術に対する有力な対抗手段になり得ると考える。なお、万が一権利化できなかった場合は、〇〇という代替手段を考えている。

また、〇〇の製造装置に対応する××装置に係る出願（特願 2 0 〇 〇 - 〇 〇 〇 〇 〇 〇 号）は、本申請と同時に提出する申請書に記載のとおり、〇〇の観点で活用が可能である。

5. 海外市場（出願予定国）の有望性

出願予定国の市場性について、以下を記入してください。

- ・市場ニーズ・市場規模・主要プレーヤー等
- ・予想される売上高・利益額

※金額算定の根拠があれば示してください。

特に重視する米国市場については、以下のとおりである。

- ・市場ニーズ・市場規模・主要プレーヤー等

同国は当装置のニーズがここ 5 年くらいの間に高まってきた。〇〇調査レポート（下図）によれば、20 〇 〇 年までに〇〇億ドルの市場が見込まれているが、米国市場では有力なプレーヤーがいないため、新規参入のチャンスがあると考えます。



(<https://...>)

- ・予想される売上高・利益額

現地生産法人での売上高は〇〇億円、営業利益は〇〇億円を見込んでいる。

それぞれの金額は△△に基づき□□から算定した。

欧州も同様に有望な市場であると考えます。

また、中国では現地企業による〇〇の協力が見込まれるため、〇〇の取扱、展開も期待できる。

6. 競争的研究費の活用、第三者による表彰・取材等、その他アピールしたい点

今回の申請案件に関連するアピール（競争的研究費の獲得や表彰等。結果を問わず申請の事実だけでも加点になり得ます。）があれば記入してください。

2021 年度 [採択]〇〇研究推進事業〇〇型 総額 〇〇円

2022 年度 [申請]JSPS 科研費（不採択）

2022 年度 [入賞]〇〇ビジネスプランコンテスト