

2021年4月

オープンイノベーションの契約にかかる基本的な考え方

経済産業省より、2021年3月29日付けで「スタートアップとの事業連携に関する指針」の別添である「オープンイノベーションの契約にかかる基本的な考え方」（以下、「考え方」といいます。）が公表されました。

この「考え方」は、「スタートアップとの事業連携に関する指針」で示された問題の背景や解決の方向性を整理するにあたり、基礎となった価値観や考え方についての理解を促すことを目的として作成されました。

1 オープンイノベーションが必須となった時代

自社の事業領域を超える部分は他社と協業して価値創造を生み出すことが、企業の競争力の維持・強化になり、ひいては我が国の競争力につながります。

「考え方」は以下のように指摘しています。

「企業が競争力を維持・強化するためには、実現・提供しようとする価値に応じて自社の既存の事業領域を超えた多様なリソースを掛け合わせ、かつスピーディに製品・サービスを提供すること」が不可欠である。

しかし、「どんなに巨大な企業であっても、事業領域をまたぐ多様なリソースを自社で抱えることはもはや不可能である」。

そこで、「他社との協業によって価値創造を行うオープンイノベーションを推進し、その成功確率を高めること」が重要である。

2 オープンイノベーションとは

「考え方」によれば、オープンイノベーションは、「中長期的な価値創造パートナーを探索する活動であり、双方が協力することでユニークな価値を生み出し、その対価を適切にシェアし、もって新たな活動に繋げていく取組」であるとしています。

3 オープンイノベーションにおいて共有されるべき価値軸

価値軸（オープンイノベーションにおいて意識され、拠り所とすべき価値観）は、『スタートアップと事業会社の連携を通じ、知財等から生み出される事業価値の総和を最大化すること』です。

事業価値を最大化し、双方が有効活用できる仕組みや体制を整える必要があります。

「考え方」によれば、例えば、以下のような考え方・行動が選択されるべきであるとされている。

- ・生み出した知財を源に、より多くのキャッシュフローが産み出される結果につながるよう、双方が意識をして、権利の帰属や成果物の利用関係の整理を行う。
- ・生み出した発明の実施は、双方のビジネスモデルからして利害対立が調整できない事業領域のみ競業禁止とする。

そして、このような価値軸を共通認識として双方が意識できれば、スタートアップと事業会社がフェアで生産的な契約交渉を進めやすくなるはずである。

なお、「考え方」は、例えば、共同研究開発等において、特定分野の成果物情報については連携事業者の単独特許とし、他分野に転用可能なそれ以外の技術についてはスタートアップの単独特許とするような方法論が新たな潮流となりつつある。これが双方の事業価値の総和を最大化する実質的に公平な契約を実現する方法論となり得る。

4 経営リーダーシップと知財・法務に求められる変容

「考え方」は以下のように示しています。

オープンイノベーションを実現するには、スタートアップと事業者双方の「トップのコミットメント」が何よりも重要である。

トップのコミットメントを現場レベルで実現するためには、事業担当はもちろん、知財・法務を担当する者の意識についても変容が求められる。

- ・契約に時間をかけること自体が、オープンイノベーションの成功確度を下げ、ビジネスリスクを高める行為であることを理解し、お互いが **Win-Win** になるための落としどころをスピーディに見出すことに注力するスタンスをもち、
- ・自社のビジネスパートナーとの良好で対等な関係を築こうとする姿勢で、
- ・双方の役割分担や提供するリソース・付加価値を理解し、
- ・協業内容に応じて実質的にも公平な契約内容を整理する能力が不可欠である。

5 契約においてそもそも守るべき規範・常識

契約締結にあたり当然遵守されるべき規範・常識が欠如していることが指摘されており、改善が求められています。

「考え方」は次のように指摘しています。

「スタートアップと事業会社の連携を通じ、知財等から生み出される事業価値の総和を最大化すること」を実現するためには、大前提として、当事者が契約を締結するにあたり当然に守るべき規範・常識を遵守することが求められる。

当たり前のようであるが、公正取引委員会が公表した実態調査報告書において、このような規範・常識が守られていない事例が複数報告されている。

6 多様な関係影響が交錯する契約現場において意識すべきスタンス

「考え方」は次のように指摘しています。

スタートアップや事業会社がオープンイノベーションのプロセスを前進させる過程では、多様なプレイヤーと多種の連携や取引を行うたびに、出資契約、製造委託契約、広告出稿契約など様々な契約や取り決めに締結することになる。

このような状況下では、1つの契約における相互関係だけでなく、従前に締結した、あるいは同時並行で締結しようとしている別の契約・取り決めの存在が、目前の契約交渉に影響を与えうるといふ点には留意が必要である。

このような複雑な状況下においても、価値軸や知財・法務のスタンスを意識した上で、相互に価値を高めることを目指す交渉を行う姿勢が重要となる。

■スタートアップは、

- ・継続的な知財・契約のリテラシーや対応ノウハウの向上に取り組み、
- ・連携事業者が当然とるであろう交渉スタンスを理解した上で、専門家に助言を求めたりして、自社の要求をすり合わせるような契約条件の交渉をする作法を身につけることも必要である。

■連携事業者は、

- ・上記の複雑な関係影響が目前の契約に及ぶ可能性を理解した上で、
- ・双方の利害が一致する範囲において、柔軟な契約条件の設定に応じる姿勢で交渉に臨むことが重要である。

以上