

第4回大阪シンポジウム議事概要
「スタートアップの成長と競争政策」

- 1 日時 令和3年11月26日（金）13時30分～15時30分
- 2 会場 オンライン開催（ライブ配信）
- 3 プログラム¹

【開会の辞】

松島法明 大阪大学社会経済研究所教授，競争政策研究センター所長（司会）

【冒頭報告】

「スタートアップとの事業連携に関する指針」等のポイント

栗谷康正 公正取引委員会事務総局経済取引局取引部取引調査室長

【講演】

「スタートアップの成長と課題」

本庄裕司 中央大学商学部教授，経済産業研究所ファカルティフェロー

【パネルディスカッション】

（モデレーター）

松島法明 大阪大学社会経済研究所教授，競争政策研究センター所長

（パネリスト）

板崎一雄 三浦法律事務所パートナー弁護士，ドーナッツロボティクス社COO&CLO

泉水文雄 神戸大学大学院法学研究科教授

本庄裕司 中央大学商学部教授，経済産業研究所ファカルティフェロー

【閉会の辞】

根岸哲 神戸大学名誉教授

4 講演等の要旨²

- （1）冒頭報告：栗谷康正 公正取引委員会事務総局経済取引局取引部取引調査室長
スタートアップに関する最近の公正取引委員会の取組としては，令和2年11月27日に報告書を公表した「実態調査」と，令和3年3月29日に経済産業省と共同で公表した「ガイドライン」となる。

¹ 役職は開催当時のもの。以下同じ。

² 本シンポジウムにおける登壇者の発言を踏まえて，競争政策研究センター事務局の責任において取りまとめたものである。

まずは、実態調査報告書について説明する。

スタートアップは、我が国経済の生産性向上に大きく貢献する可能性があり、また、新規の雇用創出の点からも非常に重要である。特に生産性の向上に関して、近年、スタートアップと大企業等が連携して、オープンイノベーションを目指すことが重要と強く指摘されている。

他方、スタートアップと大企業等が連携するケースで、知財の取扱いなどについてスタートアップが不利益を受けているのではないかという声もある。本調査では、このような不利益の有無の実態を解明し、問題があればその改善を図っていくことを目的とした。

調査の方法はアンケートとヒアリングであり、アンケートはスタートアップ約5500者に対して送り、約1500者から回答を得ている。ヒアリングは、スタートアップ126者を含む144者に行っている。

特に開発系のスタートアップは、創業当初に大きな赤字を計上するため銀行から十分に融資を受けることが難しい。そのため、株式を発行して出資を受けることによって事業活動に必要な資金を調達していることが多い。このような点から、本調査では出資の問題についても取り上げた。

アンケートの結果は次のとおりである。

「連携事業者又は出資者から納得できない行為を受けたことがありますか」という質問に約17%のスタートアップが「ある」と回答した。この17%にその行為を受け入れたかと質問したところ、実に約8割が今後の取引への影響等を考慮して受け入れざるを得なかったと回答した。この約8割に具体的な不利益が生じたかを質問したところ、過半が「生じた」と回答した。具体的な不利益の内容としては、利益の低下、コストの発生、更には資金繰りの悪化、酷いものだと言及知財・ノウハウを持っていかれたという意見もあった。

こういった納得できない行為を受けた割合については、売上高5000万円以上で法務担当者があるスタートアップでは12%だったのに対し、売上高が5000万円未満で法務担当者がいないスタートアップでは約30%にのぼり、スタートアップの規模や法務体制を整備しているか否かによって違いがみられた。こういったトラブルを避ける観点からはスタートアップにとって、規模もさることながら、法務体制の整備も非常に重要になってくることがうかがえた。

このようなスタートアップの問題について、独占禁止法の観点では、優越的地位の濫用に該当するか否かが論点となる。公正取引委員会では、優越的地位の濫用について、①取引依存度の大きさ、②連携事業者の市場における地位、③取引先変更の可能性、④その他取引することの必要性を示す事実の有無、の観点から連携事業者が優越的地位にあるか否かを総合的に判断するという執行方針を示している。スタートアップからのヒアリングを行ったところ、この①から④のいずれについても

連携事業者の優越性を示す結果となった。これらを踏まえて報告書では、「納得できない行為」を受けたスタートアップとの取引においては連携事業者や出資者がスタートアップに対して優越的地位にあると認められる場合が多いのではないかとの評価をしている。

スタートアップにとって納得できない行為が何であったのかを確認し、独占禁止法上問題となるおそれのあるものを表にしたものが以下となる。

| 連携事業者との取引・契約における問題事例 | | 出資者との取引・契約における問題事例 | |
|----------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| ①営業秘密の開示 | 法 2 条 9 項 5 号ロ | ⑯営業秘密の開示 | 法 2 条 9 項 5 号ロ |
| ②片務的な NDA 等の締結 | 法 2 条 9 項 5 号ハ | ⑰ NDA 違反 | 告示 14 項 |
| ③ NDA 違反 | 告示 14 項 | ⑱無償作業 | 法 2 条 9 項 5 号ロ |
| ④無償作業等 | 法 2 条 9 項 5 号ロ又はハ | ⑲委託業務の費用負担 | 法 2 条 9 項 5 号ハ |
| ⑤知的財産権の一方的帰属 | 法 2 条 9 項 5 号ロ | ⑳不要な商品・役務の購入 | 法 2 条 9 項 5 号イ |
| ⑥名ばかりの共同研究 | 法 2 条 9 項 5 号ロ | ㉑株式の買取請求権 | 法 2 条 9 項 5 号ロ又はハ |
| ⑦成果物利用の制限 | 告示 11 項又は 12 項 | ㉒研究開発活動の制限 | 告示 12 項 |
| ⑧ライセンスの無償提供 | 法 2 条 9 項 5 号ロ | ㉓取引先の制限 | 告示 11 項又は 12 項 |
| ⑨特許出願の制限 | 法 2 条 9 項 5 号ハ | ㉔最惠待遇条件 | 告示 12 項 |
| ⑩販売先の制限 | 告示 11 項又は 12 項 | | |
| ⑪顧客情報の提供 | 法 2 条 9 項 5 号ロ | | |
| ⑫報酬の減額・支払遅延 | 法 2 条 9 項 5 号ハ | | |
| ⑬損害賠償責任の一方的負担 | 法 2 条 9 項 5 号ロ | | |
| ⑭取引先の制限 | 告示 11 項又は 12 項 | | |
| ⑮最惠待遇条件 | 告示 12 項 | | |

- 法 2 条 9 項 5 号 **優越的地位の濫用**
- 告示 11 項 **排他条件付取引**
- 告示 12 項 **拘束条件付取引**
- 告示 14 項 **競争者に対する取引妨害**

(注 1) 法…独占禁止法、告示…一般指定
(注 2) ①から③は NDA 関係、④は PoC 契約関係、⑤から⑦は共同研究契約関係、⑧から⑩はライセンス契約関係。
(注 3) ⑯は本報告書では「出資者が第三者に委託した業務の費用負担」。

出所：栗谷＝水上「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書の概要について」(NBL1187号(2021)4頁以下)

次にガイドラインの内容を説明する。

ガイドラインの構成は、それぞれの問題事例に対して、公正取引委員会が独占禁止法上の考え方を、経済産業省が解決の方向性（契約のあり方）を示すものになっている。

時間の都合上、共同研究契約に関するもののみを紹介する。

共同研究契約に関する問題事例は、①知的財産権の一方的帰属、②名ばかりの共同研究、③成果物利用の制限の3つである。

まず、①については、スタートアップと連携事業者が行った共同研究の成果を全て連携事業者側に帰属させられてしまうという事例である。独占禁止法上の考え方としては、このような知的財産権は典型的な経済上の利益であり、その提供を強いる行為は優越的地位の濫用を構成する不利益行為となる。したがって、連携事業者が優越的地位にあり、公正競争阻害性が認められれば、独占禁止法上問題となる。これに対して経済産業省が示す解決の方向性は、共同研究の契約締結前に保有しているバックグラウンド情報の範囲を明確化すること、知的財産権はスタートアップに帰属させて連携事業者はそこから独占的なライセンスを受けることを検討すること、となっている。

②については、共同研究と銘打っているものの、実際に作業をしていたのはスタートアップばかりであって、連携事業者は多少の金銭を拠出しただけで成果を全て

自身に帰属させるよう求めていたという事例である。独占禁止法上の考え方としては先ほどの①と同様である。これに対して経済産業省が示す解決の方向性は、事前に役割分担の詳細を契約書で明示すること、貢献度に応じた適切なリターンを設定すること、となっている。この点はガイドラインではもう少し踏み込んで、共同研究におけるコスト負担と知的財産の対価は別であり、連携事業者が共同研究でコストを負担したからといって、知的財産が必ずしも自身に帰属するわけではないという点も明記している。

③については、共同研究の成果の利用を連携事業者から制限されたという事例である。このような制限を課す行為が直ちに独占禁止法上問題となるわけではないものの、市場における有力な事業者が行い、それにより、市場閉鎖効果が生じる場合には問題となる。

最後に実態調査報告書に戻り、出資に関する問題について説明する。

出資の問題事例のほとんどは事業連携と同様であるが、出資特有の問題としては、株式の買取請求権がある。これは会社法上の買取請求権のことではなく、スタートアップの側に重大な契約違反があった場合に、出資者がスタートアップに対してその保有株式の買戻しを請求できる権利のことである。これが本来の趣旨から逸脱された使われ方をしている事例があったので紹介する。

具体的には、①知的財産権の無償譲渡に応じなければ買取請求権を行使すると示唆された事例、②出資額よりも著しく高額な価額での買取請求が可能となる規定を契約書に盛り込まれた事例、③要件が満たされていないのに、保有株式の一部について買取請求権が行使された事例、④スタートアップの創業株主等の個人に対して買取請求権を設定していた事例である。

買取請求権は出資者の取引上の地位を高める可能性があり、その設定や行使は、内容や方法によっては、スタートアップにとって著しい不利益となる可能性がある。この点を踏まえて、事例①から③については、優越的地位の濫用に該当し得るという考え方を示している。また、事例④については、起業へのインセンティブを削ぐ側面があることから、公正取引委員会としては、買取請求権を設定する場合であっても、その請求対象から個人を除くことが望ましいとの考え方を示している。

スタートアップの取引の適正化については、成長戦略等の政府の閣議決定や、新しい資本主義実現会議による緊急提言の中でも言及されている。これらを踏まえ、公正取引委員会では、今後、①出資に関する新たなガイドラインの策定、②ガイドラインの普及・浸透に向けた周知活動、③違反行為に対する厳正な対処を進めていく必要があると考えており、このうち①については新たなガイドライン案を令和3年中に示すことになっている。

(2) 講演：本庄裕司 中央大学商学部教授，経済産業研究所ファカルティフェロー

スタートアップに期待される役割としては、イノベーション、雇用の創出及び競争の促進である。

イノベーションについては、新型コロナウイルスのワクチンを開発したモデルナ、バイオンテックは、まだ10年そこそこのスタートアップである。また、雇用の創出にスタートアップが大きく貢献しているという点については、既にいくつかの実証実験がある。さらに、スタートアップには競争の促進への起爆剤としての役割も期待されている。

スタートアップが生まれるには、端的に言う「ヒト」と「カネ」が必要である。この2つが結びついて初めて企業が誕生し、他の企業と競争や協調をすることによって成長する。我々の研究分野では、初めて事業をする人のことをアントレプレナー又はアントレプレナーシップと呼び、スタートアップはリスクが高いことから、そこに提供されるお金のことを、リスクキャピタルとかリスクマネーと呼んでいる。アントレプレナーシップとリスクマネーが結びついてスタートアップが生まれる。したがって、スタートアップの成長のためには、この2つをいかに結び付けていくかが非常に重要である。

日本の伝統的なスタートアップに対する政策的な視点は、かつての中小企業基本法に代表されるように、スタートアップをいかに守っていくかであった。一方で海外では、守るという視点ではなくて、スタートアップが生み出す新しいビジネス（スモールビジネス）を育成する政策が進められてきた。このように日本と海外では政策の方向性に違いがある。ただ、日本でもスタートアップの新しいビジネスを育成する視点が芽生えてきており、これがさらに推進されることを期待している。

世界の株式時価総額ランキングをみると、テスラやメタ・プラットフォームズといった若い企業がトップ10に入っているのに対し、日本企業でトップ50に唯一入っているのが創業80年以上のトヨタ自動車というのが現状である。将来の日本経済を牽引する企業が不足することを危惧している。

市場で競争できるスタートアップの育成は、残念ながら簡単に実現できるものではない。そこで、本日は日本のスタートアップ成長のための課題を3点挙げる。

まず、1点目は、人的資本である起業家をいかに生み出すかという点である。

そのためには、個人が起業を選択しやすい、選択したいと思うような環境作りが必要であるが、日本ではこれがうまくいっていない。それが起業家と被雇用者の所得とリスクの比較に表れている。期待所得は被雇用者のほうがやや高く、リスクは圧倒的に起業家のほうが高いという状況にあり、これでは起業家を選択する人は出てこない。また、起業は1人では難しく、過去の歴史でも例えば、ソニーでは井深さんに対して盛田さんがサポートしたように創業チームを組むことが多い。創業チームを組む人材を労働市場からいかに調達するかという点も重要である。

2点目は、資金調達をいかに行うかという点である。

資金調達の方法については、自己資金の投入やベンチャーキャピタルからの出資を受けるなどの増資によるエクイティファイナンスと、銀行借入れによるデットファイナンスの2つの方法がある。資金提供側からするとこの2つにはリスクとリターンの面で大きな違いがある。前者は、デフォルトを起こした場合にほぼ回収が不可能である代わりに、リターンは配当となり株式が高騰すると2倍、4倍となり株式公開までいくとさらに高額な株式売却益が得られる、ハイリスク・ハイリターンという特徴を持つ。後者はこの逆で、デフォルトを起こした場合に優先的に回収できる代わりに、リターンが利子となるのでせいぜい数パーセント程度という、ローリスク・ローリターンという特徴を持つ。

日本の資金調達は、最初は自己資金で始めるものの、創業から年を重ねるにつれてデットファイナンスの比率が増えていく。国際的に一律このような傾向があるわけではなく、これは日本において特徴的なものとなっている。

その理由としては、日本ではエクイティファイナンスの代表格であるベンチャーキャピタルの出資額が少ない点が挙げられる。日本におけるベンチャーキャピタルの出資額は年間2000億円程度で、アメリカや中国に比べると非常に少ない。また、最近ではクラウドファンディングが注目されているが、日本では株式投資型のクラウドファンディングによる資金調達が少ない。これには、株式投資型による資金調達が年間1億円までという金融商品取引法の規制が足かせになっている。世界的にみると、米国は最近になって年間500万ドルまで規制を緩和しており、イギリスにはそのような規制自体がなく、これらと比べても日本の基準は厳しいものとなっている。

また、別の視点でみると、日本はデットファイナンスが充実しているということである。その理由の一つとして、日本の家計の金融資産の多くが銀行預金で構成されている点が挙げられる。個人から銀行に回った豊富な預金が、デットファイナンスという形で企業に貸し付けられるという資金循環が日本では確立している。

ただ、特に製薬のようなハイテク産業では、リスクが高いためデットファイナンスでの資金調達が難しい。日本のスタートアップの成長のためには、エクイティファイナンスによる資金調達を充実させることが重要であろう。

3点目として、市場競争の観点、スタートアップが競争劣位にある点を説明する。

スタートアップは、規模が小さいことから既存企業と対等に競争していくのが難しく、また、規制等の参入障壁があるとそもそもスタートアップが生まれにくいという点が市場競争の点では問題となる。

参入に関係する規制としては、例えばかつては最低資本金という制度があり、株式会社の設立には最低1000万円の資本金が必要だった。しかし、これは参入障壁になっているということで、2006年5月に撤廃された。株式投資型のクラウドファン

ディングの上限の問題は先ほど紹介したとおり現存している。

劣位にあるスタートアップに対して政策的な支援が必要だという点は度々言われており、その動きも出てきている。例えば、エンジェル税制という形でスタートアップ企業への投資に対して優遇措置を採ったり、SBIRというイノベーションの担い手のスモールビジネスに対する補助金制度を充実させるという動きが出てきている。

また、スタートアップ企業にとって負担となる間接業務を小さくする施策も必要である。

これらによってスタートアップが既存企業と競争できる環境を整え、その上で健全な競争が行われているか否か公的機関が監視していくことが重要である。

最後に起業家社会に向けてということで、いくつか言及したい。

まずは、最近注目されているEntrepreneurial Ecosystemについて紹介する。これは、社会全体で起業に不足する資源を相互補完するもの、つまり、スタートアップの資源が不足しているのは分かっているのに、他の組織あるいは他の人から不足する資源を相互に補完できるようなシステムを作っていこうとするものである。

また、社会全体としては、職場依存から自分依存に転換していく必要があろう。日本でスタートアップが生まれにくいのは、離職、転職がなかなか簡単でない環境にあるからであるように思う。もう少し自由に新しいビジネスに挑戦できる社会となることを望む。

個人的な考えではあるが、日本では納税や社会保険を企業が代行しているが、これはスタートアップにとっては結構負担だと思う。これらの手続を簡素化して個人で行えるようにするというのもスタートアップが生まれやすくする施策の1つであろう。

また、世帯の資金を預金以外の例えば投資で運用していくようになると、それがエクイティファイナンスを充実させるということに繋がる。

ただ、いま申し上げたような変化が果たして日本の社会に合うのかどうかについては、私自身も確信が持てないところがあり、今後さらに皆さんと議論しながら考えていきたい。

(3) パネルディスカッション

(松島教授) まずは、これまでの報告と講演を踏まえて、板崎弁護士には実際にスタートアップ企業に関わっている経験から、泉水教授は法学の観点から、今回のテーマについて御意見等をいただきたい。

(板崎弁護士) スタートアップは、ノウハウや販路などの面で十分ではなかったり、革新的な技術開発をしても最終製品のために足りていない技術がある企業等が多い。先ほどスタートアップとの事業連携に関して競争上問題となる行為が行わ

れる可能性があるという指摘があったが、一方で、大企業ではチャレンジが難しい分野に、先にスタートアップがチャレンジして切り開く、そこに大企業が連携して大きく発展させていくというように両者の連携が非常に有益となるケースもある。

もちろん上手く機能するケースばかりではなく、企業同士なので、いかに自社の利益を多くするか、問題が起きたときのリスクをどちらがとるか、といった点を含む契約交渉となると大企業の力が強く、大企業寄りの契約になりがちな面はあるように思う。

例えば、技術検証・PoC契約が、本来は、スタートアップが開発した技術等を連携企業が実際のビジネスに活用できるのかを検証するためのものであるのに、事実上、立場の強い連携企業が扱いやすいように変更するようオーダーするために使われてしまい、スタートアップにとっては連携企業に合わせるための負担を強いられるようなケースもあり得る。また、通常の業務委託、開発委託等の契約でも同様だが、無償でオーダーに対応したものの、連携に結び付かない、スタートアップの立場からしてみたら梯子を外されたようになることや、契約の後も連携企業から色々と改善を求められて負担が大きくなることもあり得る。

契約書の作成過程においても、スタートアップ特有の事情は考慮されず、大企業側からは自社のひな形でないと社内手続が通らないという申出があるケースが多い。

さらに、出資者との契約関係は、金銭に絡む話でありスタートアップの成長にとって大きな問題となり得る。出資と取引が同時に絡む場合に、出資者との取引においてスタートアップの立場が弱くなることがある。例えば、スタートアップが事業を進めるに当たって、所定の事項について投資契約を締結しなければならない、又は事実上、出資者の了解を取らなければならないことがあるが、出資者が取引企業だと、出資者の競合他社との取引を制限したり、競合他社がスタートアップに出資することについて出資者の理解を得にくいことがある。新たにビジネスを行うために他社の技術が必要なのに、それが出資者の競合他社であったために技術の提供をしてもらえないというケースもあり得る。

これらの問題が起こる理由は色々あるが、次の3つの点が大きいと考える。

1点目は、日本のスタートアップは資金調達がしにくく、それで交渉力が弱くなってしまおうという点である。資金的に余裕がないスタートアップにとっては、連携企業と組むチャンスを逃すような選択は難しく、要求を受け入れざるを得なくなる。

日本のスタートアップが資金を集めにくい理由については、先ほど本庄教授から御説明があったデットファイナンスが先行している点に加えて、資金を提供する側にとって日本の市場だけではリターンが少なく魅力がないという問題があ

る。問題の根本には、日本のスタートアップが、海外を視野に入れたビジネスに少し遅れを取っている点があり、スタートアップ自身の問題と同時に、支援する仕組みが十分でないという社会的な問題もあると思っている。

2点目は、スタートアップに対しての支援が必ずしも十分ではないという点である。最近では、インキュベーション施設やアクセラレータ等が出てきているが、まだ十分ではないかもしれない。

3点目は、日本のビジネスの特徴でもあるが、スピード感に欠けるという点である。スタートアップは、新しいビジネスを早く進めて急成長したいと考えるが、社会の対応が慎重になり過ぎているように感じる。事業提携についても、大企業はじっくり考えて契約するが、スタートアップ側としてはすぐ始めないと市場が変わってしまう、他社に先を越されてしまうなどといった事情がある。

以上を踏まえて、今後のあるべき社会の姿として、既に挙がっている点に加えると、スタートアップのビジネスがどのようなものであるか、スタートアップが何を求めているのかについて、もう少し社会的に認知してもらう必要があるのではないか。その上で、スタートアップを支援する専門家を育てることが重要である。それにより、スタートアップと連携企業の関係は、互いに利益を取り合うというより、win-winでいくべきものがあることが、より理解されていくのではないか。

そうは言いつつも、最近ではスタートアップの数は増加しており、資金も以前よりは集まりやすくなっている。大企業の中にも、新規事業を立ち上げる専門部署を作ったり、スタートアップとの提携を重視するような動きも出てきている。

ただ、そろそろ爆発的なムーブメントにするためには、政策面でも色々とアイデアはあるもののやや理想論にとどまっている印象があるので、その点を打破できると良いと考える。

(松島教授) 実務経験に基づくお立場からすると、スタートアップが交渉に慣れていないのは仕方ないとしても、もう少し準備した上でやっていかないと難しいという点と、実際に資金の調達をどうするかというのはかなり深刻な問題で、この点は本庄教授のお話とも関連するものと理解した。

(泉水教授) 私は独占禁止法が専門なので、スタートアップと競争法の関係についてコメントする。

スタートアップと競争法の関係で問題となる点は、1つは優越的地位の濫用の問題、もう1つは日本では拘束条件付取引又は取引妨害に該当するいわゆる競争者排除行為の問題の大きく2つといわれている。

米国やヨーロッパでは、スタートアップについては、競争者排除行為の問題と、企業結合、スタートアップ買収やいわゆるKiller Acquisitionの問題として議論

されることがほとんどである。これに対して日本は、今回の御説明を聞いても優越的地位の濫用のウエイトが大きい印象を受ける。

このガイドラインや実態調査報告書は、これまでの独占禁止法の判断枠組みを基本的に踏襲したものと理解している。いずれも詳細かつ丁寧にまとめられていて適切なものと評価できる。

ガイドラインや実態調査報告書で判断基準は示されているので、あとはどのようにして実効性のある執行に結び付けるか、スタートアップが自らどのような行動・対応ができるのかが重要であろう。そのためには、例えば取引透明化法のような共同規制という選択肢も採り得るのかもしれないが、いずれにしても、いかに実効性のあるものとするかが重要である。

法規制による保護という観点では、労働者であれば労働基準法、下請事業者であれば下請法によって保護されるが、スタートアップについてはこれらの適用対象とならないことが多い。そこでスタートアップには優越的地位の濫用規制が重要となってくる。

執行については、①契約の書面化（NDA等以外の記載）、②スタートアップに対する弁護士のサポート（契約の内容を含む）の2点が重要である。

①の点については、大企業が書面で書かれた契約に違反すれば、債務不履行責任を問いやすくなる、また、契約の内容が優越的地位の濫用に該当するようなものであれば、書面化されていれば執行の端緒となる。フリーランスガイドラインでも発注事業者が書面を交付しないと優越的地位の濫用の観点から不適切と書かれていて、これはスタートアップについても同様であろう。優越的地位の濫用の観点から直ちに違法といえないのであれば、立法も含めて対応すべき問題なのかもしれない。

次に、②の点については、最近ではスタートアップを扱う弁護士も増えてはいるものの、マッチングが上手くいかないという問題があり、そこを国や団体がサポートできると良いと思う。自動車保険にも弁護士特約があるように、スタートアップが締結している保険契約の中に弁護士特約を一般的に付けるような方法もあると思う。政府がこのような流れを推奨することによって、結果的にスタートアップをはじめとする中小企業が救済されることを願う。

（松島教授）従来の議論との関連の整理、特にフリーランスとの関係で近い論点があることと、それに対する対処法についてよく整理いただいたと思う。板崎弁護士からも同様の指摘があったが、結局契約を明示的に交わさないという独特の取引慣行が一つのネックになっている、そこが手をつける第一歩なのだろう。

本庄教授に1点質問がある。栗谷室長からの報告の中に買取請求権の話があったが、これはエクイティファイナンスと関連すると思うが、御知見があれば補足いただきたい。

(本庄教授) 5,6年前の少し古い話で現状をフォローしていないが、日本のベンチャーキャピタルは、買取請求権を使ってスタートアップに再度株式を買い取らせることがよくみられた。リスクを取ったふりをして駄目だったら買い取ってもらうという話であり、出口戦略として適切なのか疑問を持っている。

(松島教授) ベンチャーキャピタルの仕事はリスクを取ってベンチャーを育てることであり、御報告の内容はそれとは正反対である。板崎弁護士の報告にもあったが、連携企業とスタートアップの関係が余剰の取り合いになってしまい、スタートアップを育てるという観点が抜けてしまっているのだと思う。そしてその原因は、契約が書面化されていないことによって、交渉力の弱い立場の方に負担が押し付けられているということなのだろう。

現状の解決方法として最も分かりやすいのは、泉水教授にお話いただいた、契約の書面化と弁護士によるフォローということになるのだろう。

(板崎弁護士) 書面化というところは、基本契約書などの形式的なものは結構締結されているものと理解している。しかしながら、あくまでも形式的なもので実態に踏み込んだものが欠けている印象がある。

投資家の株式買取請求権については、単に上場できなかったから買取義務が生じるという内容は減っていて、契約違反など所定の事由があるときなどに買取義務が生じるという内容のことも多いが、事実上、投資家が離脱したために幅広く会社や創業者に買取りを求めるケースはあり得る。連携企業とスタートアップの関係が、お互いにどのようなビジネスを構築して、それにより生じた利益をどのように分配するのかという点を、もう少し考えていければ良いと思う。最初から明確にするのは難しいので、ビジネスを進める中で少しずつ詰めながら契約書をアップデートするなどをすべきであろう。

以上