

## 第4回 京都ビジネスモデル交流会

### 講演テーマ

「ベンチャー経営者が気をつけなければいけない法律問題」  
～ 弁護士としてのベンチャー支援～

### 開催概要

日時：平成 21 年 9 月 30 日（水）18:30～20:30

会場：京都商工会議所 3 階 役員室

参加者：21 名

### 講師

古田 利雄 氏

弁護士法人クレア法律事務所 代表弁護士

NPO 法人ベンチャーサポート研究会 代表

NPO 法人 TiE Tokyo 理事

### 実施内容（講演要約）

ベンチャーを支援する魅力

現在、弁護士を始めて 19 年になりますが、9 年目に(株)ユニシスのスピノフベンチャーの支援をしたことが、ベンチャー支援のきっかけになりました。

ベンチャー支援のモチベーションは、ベンチャーが非常に魅力的でその成長を支援することに大きな喜びを感じることです。ベンチャーが魅力的な点は、社会に貢献しよう、人々の生活をより快適にしようという夢があること、魅力的なキャラクターがいること、最先端の技術があることです。(株)ユニシスのスピノフベンチャーも創業 4 年目で従業員が 3 人から 70 人に、売上も 20 億円までに成長し、ベンチャーの勢いや魅力を実感しました。

当時、シリコンバレーに行く機会があり、大企業、ベンチャー、大学を訪問しました。その中で、ある法律事務所を訪問する機会がありました。その弁護士事務所は弁護士を 800 人以上も抱え、敷地面積は東京ドームより広く、敷地内には宿泊施設やレストランもあり、日本では考えられないスケールでした。その成長の背景にあるのは、シリコンバレーのベンチャーの株式上場(IPO)です。彼らはスタンフォード大学の学生のビジネスプランを聞き、成長性を感じるとベンチャーキャピタルに紹介します。そのベンチャーから株と弁護士報酬を得ることで収益を上げつつ支援を行い、そのベンチャーの IPO によりキャピタルゲイ



ンを得ることで急成長したのです。その時、私は日本の弁護士事務所もベンチャーを積極的に支援する時代がいずれ来るのではないかと思ったのです。そこで日本で色々なベンチャーの方との交流会を開くようになり、ベンチャーのお客様が次第に増えていきました。現在 100 社ほどの顧問弁護士をしています、半分の企業はベンチャーキャピタルからの出資を受け、上場を目指しているベンチャーです。私が顧問をしている企業をいくつか紹介したいと思います。

ナノキャリア(株)というガン創薬の企業があり、去年上場しました。簡単に言えば、ガンの薬をナノサイズのカプセルに包んで病巣に届ける技術を持つ企業です。ガンの薬というのは非常に強力で正常な細胞にも悪影響を及ぼす可能性があります、薬の成分を膜に包むことでガン細胞にだけ薬の効果を与えるようにし、ガンの薬の副作用を抑えます。今、臨床試験中で赤字が先行していますが、薬が完成し売れ始めると年間の売上は急激に大きくなりますし、まさにベンチャーといった感じでしょうか。

(株)アイデアインターナショナルは雑貨を扱っている企業で、やはり去年上場しました。雑貨や家電製品などにデザインで付加価値をつけることで、魅力的な商品を提供しています。例えば「TAKUMI」というブランドで、加湿器を販売しています。性能は一般のものと変わりませんが、非常に売れています。その理由はデザインです。デザインによる付加価値が消費者に評価されているからです。同社は前期までずっと増収増益でしたが、今期は減収減益となりました。販売していたコスメの成分に不適正表示が判明し、商品の自主回収や生産管理を見直したことで、売上がかなり落ちました。発覚した時は上場したばかりで、成分の不適正表示を発表すれば、株価が下がることが予想されましたが、即開示することになりました。そのことによりかなり売上が減少しましたが、一方では対処としてコスメの生産地であるイタリアに行って徹底的に精査して、原因分析に努めました。この例のように、ブランド自体に非常に価値があるビジネスではブランドを毀損した場合の対処やブランドが陳腐化しないよう常にフレッシュに保つことが大きな課題です。



TiE 東京～日本と世界のベンチャーの違い～

TiE 東京というベンチャーサポートのNPO法人を運営しています。TiEとはシリコンバレーのインド人起業家達を支援するための組織です。かつてシリコンバレーで働くインド人は優秀でしたが、なかなか管理職に就けないという時代がありました。そこで何人かの成功していたインド人がもっとインド人の成功者を増やしたい、応援したいと

いう思いから TiE は誕生しました。TiE には、主に三つの役割( 教育、メンタリング、起業家ネットワーク)があります。年間予算は 3~4 億円ほどになり、非常に大きな予算が組まれています。そしてシリコンバレーだけでなく、世界中に展開しています。

TiE 東京の運営にあたり東京チャプターの売りを考えました。東京にも色々なベンチャー支援団体やイベントがあります。その中で、TiE のネットワークを活かすことを考えれば、「グローバル」が一番の売りになるだろうと考え、日本のベンチャー企業の海外進出を支援することをポイントとしました。日本は少子高齢化の流れにあり、市場が縮小する中で日本企業の海外進出は必要不可欠です。その活動の一つとして「TiECon」という世界中のベンチャーが集まるビジネスプラン発表会に、3社の日本企業を連れて行き発表してもらいました。その中で特に頓智ドット株の「セカイカメラ」が高い評価を受けました。「セカイカメラ」とは iPhone についている GPS 機能と連動した「エアタグ」と呼ばれる文字・画像・音声などのコンテンツを重ねて表示する拡張現実サービスです。iPhone のカメラに写る景色に色々な「エアタグ」がついていて、「エアタグ」を開くとその景色に関する情報を受け取ることができます。

このようなベンチャー支援をしている中で、日本のベンチャーの成長への大きなネックはお金の流れにあると感じています。アメリカと比較すれば非常にわかりやすく、アメリカではベンチャーと大企業の明確な役割分担があります。アメリカの大企業の経営陣は短時間で成果を出すことを求められるため、長期的スパンで研究開発をすることはせず、あまり研究開発には投資しません。そのため、ベンチャーが研究開発の役割を担うことが多く、大企業や金融機関から資金を得やすい環境にあります。しかし日本の大企業の経営陣はアメリカほど短期的成果を求められることが無いため、研究開発にお金を使います。そのため、日本のベンチャーにお金が回ってこない構造になりやすいのです。今後、環境関連のビジネスが成長すると言われていますが、非常に多くの資金を必要とするため、日本のベンチャーはこれまでよりもさらに苦勞するかもしれません。



#### ベンチャー経営者が気をつけなければいけない法律問題

ベンチャーは目先のお金を稼ぐ必要があるため、営業や開発に注力するあまり、管理が弱くなり法律上様々な問題が起こりやすい環境にあります。いくつかのポイントからお伝えしたいと思います。

#### 1. 契約書

日本では契約書が無くても契約が成立します。もし契約の当事者が決めていないことがあれば、民法に従う形になります。日本人はいい加減で契約書を作らないわけではなくて、日本人は契約書が無くても契約を守りますし、そもそも契約書を作る事は失礼にあたるという文化があるから、契約書を作らない傾向にありました。しかし、現代社会ではシステム開発のように通常のモノのやり取りの契約とは違い、責任や成果物が曖昧なものが多い

ので、契約によって曖昧なものを定義する必要があります。また大企業と契約を結ぶ際には不利な条件を押し付けられてしまわないように注意を払う必要があります。例えば、相手側の一方的な解約条項があったとすれば、突然契約が打ち切られる可能性があります。詰めが甘い契約は非常に危険です。対策としては、契約締結時に万が一のトラブル時のイメージを持ち、対処方法を決めておくことでしょう。

## 2.情報管理

日本ではベンチャーのみならず、大企業でも情報管理の重要性の認識は不足していると言えるでしょう。情報の価値は高くなっているのに保護は弱いままです。机に100万円の現金を置きっぱなしにする人はいませんが、1,000万円の価値がある個人情報などは机に置いたままにする人がいます。情報管理の対策としては情報にかかるリスクの評価に基づいた管理体制の構築が不可欠です。

## 3.商標権

商標権侵害の判断のポイントは商品・役務の出所について誤認混同を生じさせ、消費者へ混乱を与えないかどうかです。ある程度ビジネスが大きくなれば、ブランドとして商標登録をすべきでしょう。登録をしないままでは、ある日突然訴えられて商標が使えなくなる可能性があります。商標権の侵害を判断することは非常に難しいことです。「ELLE」といった女性雑誌の発行等行うフランスの会社が、商標権の侵害ということで、日本の「ELLEGARDEN」というロックバンドを訴えました。特許庁は侵害しているという判断でしたが、裁判所の判決は侵害していないと判決を下しました。このように特許庁と裁判所でも判断が異なるほど微妙な側面があるのです。



対策としては、特許庁のウェブサイトで事前に商標をチェックすることです。使用する予定のものと同じものが見つければ、使用はやめたほうがいいです。売れてきた時に訴えられ、お金を請求されたり、使用そのものを禁止されることもあります。また、売れてきたらマネをする人も出てくるので注意する必要があります。

## 4.特許権

一番のポイントは特許でベンチャーが良い思いをすることは難しいということです。世の中のありとあらゆる開発に特許がとられています。例えばベンチャーが大企業に1個の特許侵害を訴えたら、逆に相手方である大企業から「お前の方が150個侵害している。」と訴えられるケースもあるぐらいです。また、特許は期間が来れば公開されてしまいますが、ノウハウであれば、秘密にしておけば公開されることはありません。そういった意味では、特許とノウハウをうまく使い分ける必要があります。

## 5.職務発明

従業員が職務内での特許発明をした場合、規定を作っていれば会社の特許とすることができますが、規定が無いまま従業員が特許発明をすると、従業員のものとなってしまう、会社は非独占的に実施することができるだけです。したがって、技術系の会社では職務発明規程を整備しておくべきです。

## 6.労働問題

労務問題はととも増えています。ベンチャーは従業員に残業代を払わないケースが多いようです。上場したベンチャーは上場したと同時に従業員に残業代を払うようになり、利益が圧迫され、利益率が下がるということはよくあることです。だから、従業員を効率的に残業させないで働かせる必要がありますね。更に、残業代不払いで従業員から訴えられた場合、敗訴すると、未払いの労働債務と同額の賦課金というペナルティを払わなければならないことがあります。つまり、2重に負担しなければならないので注意が必要です。

また日本の法律上では、従業員の解雇を認めてもらえないケースが多いです。解決策としては、入社時に特定の目的で雇用していることを明確にしておき、契約書にその旨を明記しておくことがあげられます。例えば管理部長やあるプロジェクトの責任者だとかの明確な目的です。そうすれば、判例上も、その目的を達成していないということになれば、解雇はしやすいことになっています。目的を設定せずふつうに採用してしまうと、他に違う仕事、部署で働いてもらえばという話になってしまいます。

また、従業員が辞める時に競業企業に転職してはいけないとか競業企業を設立してはいけないという誓約書を書いてもらうケースがありますが、憲法上の職業選択の自由を奪うことになるため、もし元従業員が競業会社に転職や競合会社を設立したとしても裁判になれば、負けてしまうことがあります。そのため、このような義務を負ってもらう代わりに競業禁止手当を払うといったようなフェアな契約条件にしておくことが必要です。

今回、紹介した法律上の諸問題は最低限ベンチャー経営者の皆様には覚えて頂きたい事項です。いざ、問題に対処すべき時には、弁護士等の専門家に相談して、自社の経営を守るようにして下さい。