

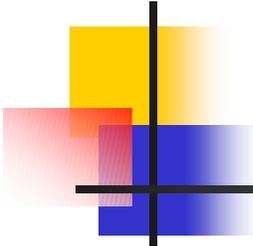
ベンチャー創出・育成方策に関する 専門的人材による支援

弁護士・弁理士の立場からの ベンチャー支援

2003年2月19日

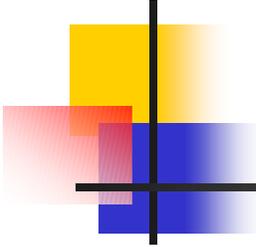
東北大学客員教授、弁護士・弁理士

平井 昭光



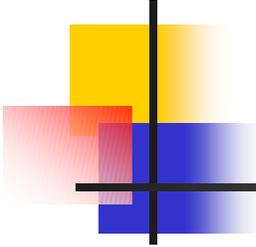
ヒト・カネ・モノ？

- ベンチャーを作る際に、多くの場合「モノ」すなわちシーズは存在する。
- 「カネ」も重要だが、「カネ」には養成する時間は必要ない。むしろ、「カネ」を流すシステム（法制度）とそのシステムを運用するヒトのノウハウが重要—VCの場合でも、ファンド・マネージャーの能力と資質が重要
- 「カネ」と共に重要なのは「ヒト」
 - ベンチャーはノウハウの塊
 - ノウハウを運搬するのはヒト



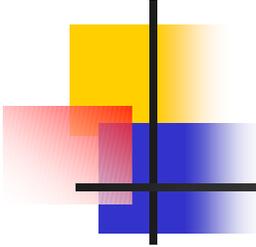
創業時

- 株主（オーナー）：発明者とその友人、家族等一少数の理解あるスポンサー、営利目的というよりは篤志家
- 経営陣（受任者）：発明者がリードできる経営陣。高額の給与は支払えない。人脈を有する経営者。迅速な判断。ベンチャースピリット
- 外部専門家（職人）：弁護士、弁理士、税理士、公認会計士等



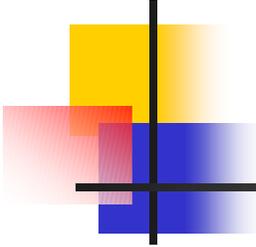
弁護士

- 必要とされるスキル
 - 知的財産権を理解して、ベンチャーの知財スキームを構成できる能力
 - 産学官連携特有の法律マター(利益相反や兼業問題等)を理解し、処理する能力
 - ライセンス契約、共同研究契約、国際契約を交渉・作成・締結できる能力(特に英文契約締結能力)
 - 一般企業法務(商法等)



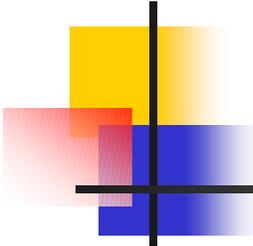
弁理士

- 必要とされるスキル
 - 最先端の科学技術を理解し、明細書をドラフトできる能力
 - 大学や研究所の研究者とコミュニケーションできる能力
 - 発明を共に考え、育てていく姿勢
 - 研究者に知的財産権に関する知識を啓蒙する能力



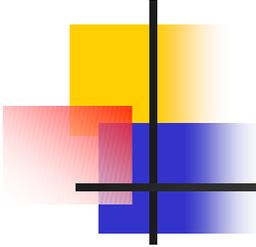
税理士・公認会計士

- 必要とされるスキル
 - 産学官連携に関係する法律構成や制限等を理解していること
 - 判例・通達の欠如する実務領域において、適切なスキームを構築できる能力



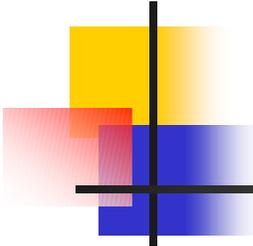
専門家は足りない

- そもそも知的財産権は弁護士全体から見てマイナーな領域（特許まで踏み込む弁護士は少ない。）
- 弁理士は絶対数が少なく、また、手間ひまかかる大学案件より企業からの出願を好む傾向あり
- 税法そのものが社会事象をかなり後から追いかけるため、最先端のビジネスに詳しい税理士は少ない。
- 法律専門家も重要だが、経営者不足の方が深刻では？ MOT等の活用が必須。



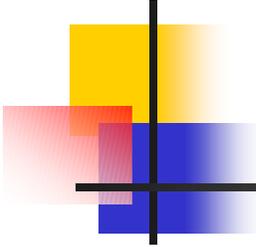
専門家全体として要求されること

- 手間ひまかかる案件が多い（法律専門家が社内
にいない。）。
- ベンチャーは手持キャッシュに余裕がないため、
十分な報酬は難しい。
- 場合によってはエクイティを報酬として受け取れ
ること（リスクを取れること）
- 緊急事態や不測の事態が多いので、これに対応
できること（動きが激しく、かつ、リスク要因が多
いため）。



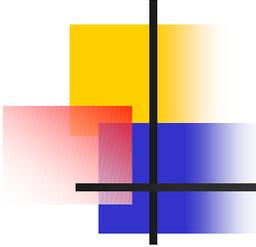
専門家による支援策

- 専門家を派遣する方法
 - 欠点：専門家一人あたりの年俸は高額になり、これをベンチャーが負担することは事実上難しい。また、ベンチャーの数が多く、派遣できるような流動化された専門家は少ない。
- 専門家へのアクセスを容易にする方法
 - 欠点：ベンチャー毎にかなり特色があり、かつ、それぞれのスキームが異なるため、短時間のコンタクトでは正確なコンサルテーションが出来ない。また、専門家の数が少ないため、プールされている専門家が相談案件だけで破綻する可能性がある。



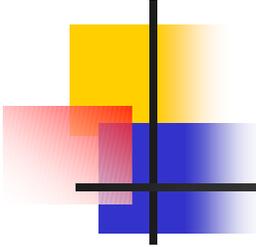
専門家による支援策(2)

- 専門家の絶対数を増やす方法
 - 欠点: 時間がかかるし、絶対数を増やすことは社会の全体のシステムへの波及効果が大い。したがって、極端な増加(例えば、知財周りの弁護士を10倍にするために、司法試験合格者を10倍にする)を行うと社会全体における法曹の役割を変革しなければ難しい。



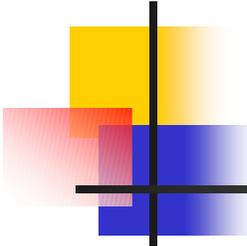
専門家による支援策(3)

- 専門家の誘引策
 - IT全盛をもたらしたシリコンバレーの時代では、エクイティによる誘引が大きな効果を果たした。結局は、「人材の量＋インセンティブ」で流入量が決定する。
 - しかしながら、現在の日本の新興株式市場は規模も小さく未成熟で、十分な誘引を大きな規模で提供することは難しい。



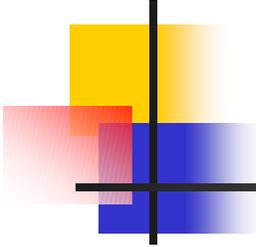
専門家による支援策(4)

- 公設事務所方式
 - 現在弁護士過疎を解消するための公設事務所が活動している。これをベンチャー支援に活用できないか？
 - 欠点：公設事務所をベンチャー1000社規模に対応させるには、公設事務所に勤務する弁護士を大量に増員する必要があるが、現状では極めて困難。



結論—急がば回れ

- 専門家の支援を一朝一夕に強化することは不可能。したがって、地道な努力が必要。
 - (1) サービスの時間にお金を払う、という習慣を浸透させることによって、コンサルテーション中心のリーガルサービスを可能にする。→事件報酬制からの決別。これにより訴訟がなくても「食える」ようになれば、弁護士の流入が増える可能性がある。
 - (2) TLO協議会等を活用し(教育コースなど)、TLOマネージャー、研究協力課の事務職員、ベンチャー社員等の法的な素養を向上させる。
 - (3) 専門家のネットワークを、各専門化団体を基点にして構成することによって、サービスを必要とするものからのアクセスを可能とする。→機会の増大



その他の制度改革

- エクイティ周りの自由化
 - ベンチャーにとって資本政策の自由度は非常に重要。その意味で国家公務員、独立行政法人のエクイティ関係の自由化、十分なインセンティブを供給できる株式市場の活性化などエクイティ周りの改革は重要。
- 国家公務員と民間の給与の格差が潜在的な障害となっている。
 - 全体的な改革は難しいとしても、「能力の高い民間の人材を民間の基準で雇用できる慣行の浸透が必要。法制度としては可能なはずなので、後は意識改革。