

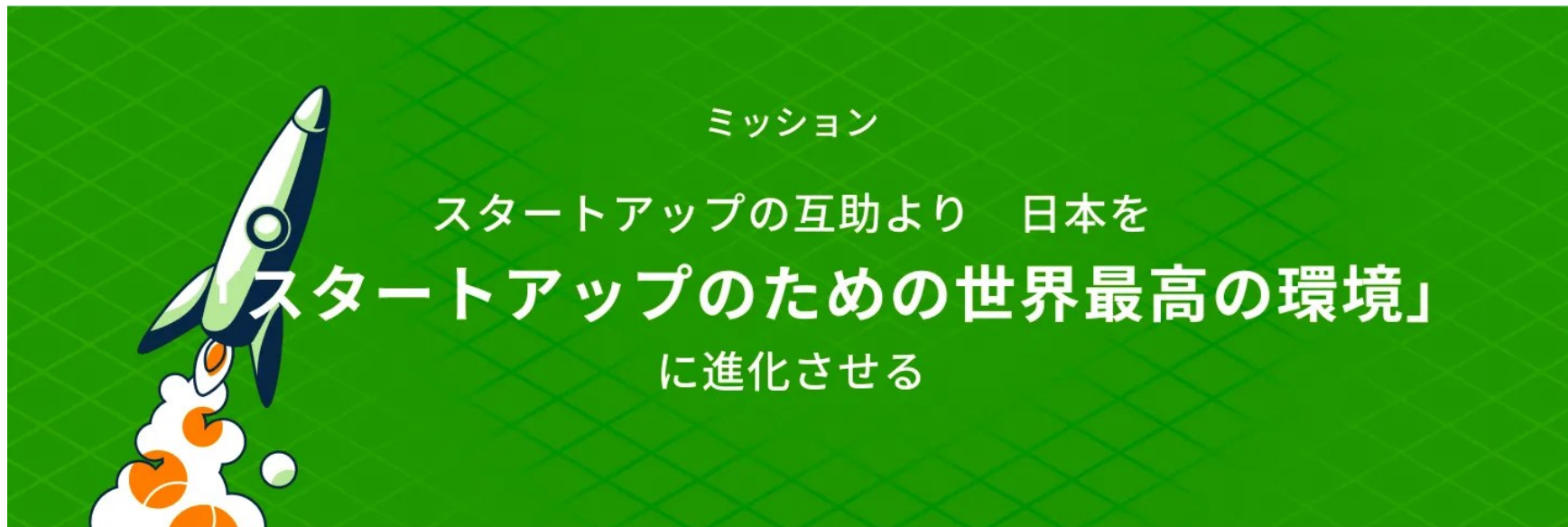
スタートアップの公共調達参画促進へ向けて

2025年2月26日



理事 石井 大地（株式会社グラファー代表取締役）

「日本をスタートアップのための世界最高の環境に進化させる」ために設立した「スタートアップの、スタートアップによる、スタートアップのための」非営利団体です。現在100社を超えるスタートアップが入会。



全スタートアップにとって解決すべき重要課題につき、毎年政策提言を実施。
さまざまな官公庁や地方自治体等とも連携。会員は意見出しや交流が可能。

政策提言トピック（例）

- ストックオプション税制
- エンジェル税制（日本版QSBS）
- 未上場株式取引活性化（セカンダリー）
- 定款認証見直し
- 労務関連（裁量労働制や労働時間管理等）
- 投資契約
- M&A促進
- 規制改革制度の利用促進
ほか多数

STARTUP ASSOCIATION OF JAPAN
一般社団法人スタートアップ協会

「STARTUP ASSOCIATION」
JVC A

※ 新経済連盟
New Economic League

経済産業省・金融庁・法務省による
スタートアップ関連政策説明&交流会

2024 2/1 (木) 18:00~20:00

オフライン会場: Plug and Play Japan / オンライン配信: Zoom

経済産業省・吾郷 進平氏 x 代表理事・砂川 大 対談

スタートアップ育成5か年計画
開始から1年半
これまでの振り返りと
今後の展望

「提言で世の中は変わる」
成功体験を共に積み上げたい



スタートアップ協会の主な活動 2.イベントや会員交流

スタートアップ経営者にとって超重要なテーマを厳選しイベント開催。オフライン交流機会も提供。会員はアーカイブ動画・資料見放題。新企画も準備中。

一般社団法人スタートアップ協会

スタートアップの
成長戦略における**M&A** **10/3**
18:30-20:00 TUE

ハイブリッド開催 @SHIBUYA QWS

KDDI 石井 亮平 SMBC日興証券 坪井 均 SMBC日興証券 下原 良輔 森・濱田松本法律事務所 岡野 貴明

読み合わせ
座談会

10/6
(金)18:30~

Presenter
岡野 貴明
森・濱田松本法律事務所

**英文
投資契約書**
by スタートアップ協会 LegalWG

小名木 俊太郎
弁護士法人
GVA法律事務所

@Zoomオンライン | 主催 一般社団法人スタートアップ協会

一般社団法人スタートアップ協会

**資本政策の最適解と
注意すべき落とし穴** **2.29**
THU
19:00-20:30

～資金調達戦略と
SOの上手な活用方法をズバリ解説～

ハイブリッド開催
SHIBUYA QWS

スマートラウンド 代表取締役社長
スタートアップ協会 代表理事
砂川 大

Startup Association of Japan
一般社団法人スタートアップ協会

G-STARTUP

知っておきたい！”女性起業家あるある”と対処法

～望ましいこれからのスタートアップエコシステムのあり方～

2/21 WED
18:00~
Hybrid*

*グロービス経営大学院
東京校 アネックス
(@麹町)

Zenmetry 長友 好江氏

カラ・アンド・デコ 加藤 望美氏

ユー・ブローーム 桑田 未央氏



公共調達に関わるスタートアップ経営者・従業員のヒアリング結果

- 公共調達に関わるスタートアップ協会加盟社に対し、公共調達における知財の取り扱いに関する課題をヒアリングしたところ、以下のような事項に関して強い課題感が聞かれた。

1

知的財産・著作権

公共調達で従来型のカスタム開発を念頭に置いた契約が踏襲され、クラウド前提にはそぐわない著作権譲渡や納品手続きが課される。開発済みソフトウェアの権利等が考慮されていない。

2

NDA（機密保持）・営業秘密の保護

NDAの締結や順守の文化が根付かず、営業ノウハウや見積情報が他団体に流出する懸念がある。実績証明や定価証明などで詳細情報の開示を求められ、機密保持の確立が困難。

3

セキュリティ関連情報の開示

セキュリティ点検の名目でソフトウェアのバージョンや設計詳細を求められ、脆弱性を晒す恐れがある。ノウハウ・営業秘密の流出リスクが高まり、スタートアップにとって負担が大きい。

4

調達予算・支出プロセス上の課題

硬直的な予算要求と後払いの仕組みがスタートアップの資金繰りを圧迫する。ボトムアップの投資判断が難しく、自治体×スタートアップの連携を阻害している。

5

旧来のガイドライン・契約仕様の問題

古い要件（例：レスポンス3秒以内）や複数省庁で乱立するガイドラインが現行のクラウド技術と合わない。策定に関わるのが学識者中心でスタートアップの意見が反映されていない。

6

その他（契約実務・提案プロセス全般）

入札手続きの公平性重視により、SaaSの標準条件が受け入れられにくい。請負前提で契約不適合責任を重く負わされるなど、サービス利用契約とは異なる負担が発生。



課題の背景にある根本的な要因：「発注者優位の発想」

- 公共調達の考え方は、「発注者が決める仕様のもと、最も安い価格を提示した事業者から調達する」といった考え方に基づいている。これは、「経済のパイが拡大し、コモディティビジネスであっても事業を成長させられた」高度経済成長期には合理性があった。
- 他方、現在では市場が成熟しており、スタートアップを含め民間企業は、「他社にない独自の優位性」を作り上げ、それ（＝ユニークネス）をマネタイズすることを志向している。
- 重要な営業機密である製品の仕様や自社のノウハウが営業～入札の過程で開示され、煩雑な契約手続きを行った上で、単価も安いということであれば、そもそも公共領域でビジネスをする合理性はない。実際、公共調達の領域で大きく成長を果たすスタートアップが増えているとはいいがたい現状がある。
- 既に、自治体などの調達の現場では入札不調が目立って増えてきている。昨今の日本社会では供給制約が深まり、「事業者優位・発注者劣位」となっているため、発注者こそ、事業者にメリットを訴求していかないと、良い調達ができない、という根本的な発想の転換が求められている。



「公共調達 x 知財」問題の解決へ向けて3つの提言

- 「クラウド・SaaS対応」「機密保持の徹底」「セキュリティ対応適正化」の3つの柱で解決へ向けた取り組みを進めることを提言します。

1. 「クラウドサービス」や「SaaS利用」を前提とした標準契約書・ガイドラインの整備・周知

- クラウド利用やSaaS提供を前提とした契約書の雛形を、国主導で策定・周知。
- 従来のシステム開発委託（SI型）に見られる著作権譲渡・納品検収手続きなどを排し、サービス提供に即した条項へ置き換え。
- 旧来ガイドライン・要件の更新・統廃合により、時代にそぐわない古い仕様やガイドラインを廃止・見直し。
- 多省庁・自治体がバラバラに策定しているガイドラインを整理し、1か所にまとめて周知することで混乱を緩和。

2. 機密保持（NDA）・知財保護の徹底

- 入札・実績証明・価格証明などで開示を強いられる情報を最小化するため、全国共通の機密保持ルール（NDA雛形）を設定。
- 「既存のノウハウやシステム構成に関する情報」は原則非開示とし、やむを得ず開示する場合も事前合意を要件化。
- 従来のシステム開発委託ではなく、クラウドサービスの利用契約では著作権・ノウハウの留保を原則とする指針を明示。
- 「従前から保有していたソフトウェア資産」の権利が公共側に渡らないよう、具体的な条項例を提示。

3. セキュリティ確認プロセスの適正化

- 不要な脆弱性を招く恐れがあるため、ソフトウェアやミドルウェアの具体的バージョン等の開示は原則控え、必要最小限に留める方針を徹底。
- 前項を踏まえた標準的なセキュリティチェックリストを用意し、守秘義務下でのやり取りを前提に。
- 旧来のオンプレミス前提の要件だけでなく、可用性やアップデート頻度を考慮したSaaS向けの要件を策定。
- 定期的にガイドラインを更新し、スタートアップやSaaS事業者の意見を取り入れる仕組みを設ける。

各論の詳細な課題に関しては当協会にお気軽にお問い合わせください。

- クラウドサービスと著作権譲渡の不整合
 - クラウドサービス利用であるにもかかわらず、「システム開発業務委託」を前提とした契約フォーマットが送られ、著作権の譲渡や納品・検収の手続きなどが義務付けられる問題がある（発言者：経営者）
- 従前から保有している著作権の扱い
 - 「従前から保有していたプログラムやマニュアル・フォーマットなど汎用的に利用できる納品物の著作権は除外してほしい」「そもそも個別開発がない案件では、プログラム著作権を譲渡対象にしないでほしい」などの要望がある。（発言者：営業担当）
- 公共セクター側の契約書ひな形の整備不足
 - ソフトウェア利用契約のモデル条項やガイドラインは存在しているが、自治体や省庁の現場で統一的に使われず、結果としてSI前提の契約書に著作権譲渡が盛り込まれる事例が多い。（発言者：法務担当）
- 入札・契約形態とスタートアップ標準条件の乖離
 - 入札の公平性を重んじるあまり、特定企業のSaaS約款を前提とした契約が難しく、結果として古い標準仕様や請負ベースの契約（契約不適合責任の付帯等）がそのまま適用される。（発言者：営業担当）



- NDA締結・順守の文化不足
 - 営業ノウハウやシステム構成、見積情報などが他団体や他社に流出するリスクがある。調達仕様書に自社ノウハウが書き込まれ、そのまま公開される事例もある。（発言者：経営者）
- 定価証明書・実績証明の開示要求
 - 過去契約の詳細や契約金額の内訳をそのまま提出させられ、結果的に営業機密にあたる情報が外部に流通してしまうことがある。（発言者：営業担当）
- 契約書や検収時の詳細資料提出
 - 不要な資料やノウハウまで開示するよう求められるケースがあり、事業者の機密保持上問題がある。（発言者：セキュリティエンジニア）



- ソフトウェアやミドルウェアのバージョン情報の開示
 - セキュリティ確認の名目でバージョン情報を求められるが、脆弱性悪用リスクが高まるため、スタートアップ側からすると公開すべきでないと感じる場合がある。（発言者：セキュリティエンジニア）
- 設計・アーキテクチャの詳細開示要求
 - セキュリティ対策の詳細を提出させられるが、機密保持上好ましくなく、営業秘密やノウハウの流出につながる恐れがある。（発言者：営業担当）



- 予算要求の仕組みの硬直性
 - 税金を財源とする都合上、柔軟な投資判断が難しい。自治体職員がボトムアップで迅速に予算をつけることができず、スタートアップとの協業が進まない。（発言者：プロダクトマネージャー）
- 後払い・検収要件などの負担
 - 請負や物品購入扱いのままだと検収をもって支払いとなり、スタートアップがキャッシュフロー面で苦しくなるケースがある。（発言者：営業担当）



- 古いサービスレベル要件の存在
 - 例として「3秒以内にレスポンスを返すこと」などの旧来のシステムで課せられていた要件がそのまま仕様書・契約書に残されており、最新のクラウドサービスの特性と齟齬がある。これにより新技術導入が阻まれる場合がある。（発言者：インフラエンジニア）
- ガイドラインが古く多すぎて分かりづらい
 - ガイドライン自体は存在しているが、内容が更新されていない、もしくは複数省庁から出ていて理解しづらい。実務担当者が使いこなせず現場では従来方式が踏襲される。（発言者：法務担当）
- ガイドライン策定過程へのスタートアップの参加不足
 - 大手企業や大学教授、大手SIer主体でガイドラインが策定されており、クラウドサービスを提供するスタートアップや中小企業の意見が十分に反映されていない。（発言者：インフラエンジニア）



- 実績証明の取り扱い
 - 他団体への実績を示すために契約書や内訳を提出する必要があり、機密情報の漏洩や開示元団体への追加負担が発生する。（発言者：営業担当）
- 入札の仕組みとSaaSの契約形態の非整合
 - 入札手続きが物品購入や旧来型の委託前提で設計されており、クラウドサービスの月額利用料やサブスクリプションモデルとそぐわないケースが多い。（発言者：営業担当）
- サービス利用契約と責任範囲の不一致
 - 民間同士ではサービス利用契約として扱われるものが、公共調達では請負・準委任の概念に落とし込まれ、契約不適合責任などが過度にスタートアップ側に課せられる。（発言者：営業担当）