

## 最小で最大の効果を得る 交渉と契約

契約書の締結はビジネスにおけるリスク回避、つまり『守り』の部分で重要ですが、『攻め』の姿勢で取引先と交渉し、契約することも重要です。資金やリソースの限られた創業期。プロダクト開発から収益化までいち早く辿りつくために、適切なパートナーを見つけて協業を模索することも一つの選択肢です。協業の仕方も、売上を分配する方法（レベニューシェア型）、利益を分配する方法（プロフィットシェア型）等、様々です。下記のプロセスと交渉ポイントを参考に、互いの強みを引き出せる適切な契約モデルを選択し、事業を成長させていきましょう！



<契約までの交渉プロセスとポイント例>

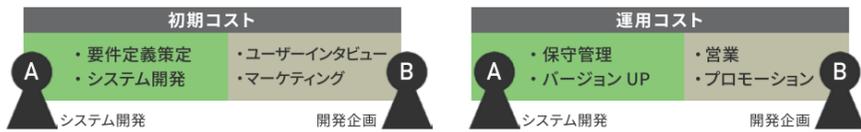


プロダクト開発にかかる初期コストのみでの負担割合を算出します。

見込収益全体から、初期コストの回収を踏まえ、運営にかかるお互いの負担割合を算出します。

★契約書に明記しておきたいポイントの例

- ・契約期間
- ・支払い時期 / 方法
- ・ライセンス、著作権等の権利の所在
- ・報酬設定→売上 / 利益の分配、金額固定等



利益を分配するレベニューシェアの契約にしましょう！

重要なのは、初期コストやリスクを洗い出す過程で

契約先のコミットメント度合いを見極め、よりよいパートナーシップを築くことです！

まずはお互い腹を割って、持ち出す初期コストやリスクを徹底的に洗い出すこと。

次に、共通目標となる売上や利益の水準を明確にすることが大事です。

交渉する中で、売上等の定量的な目標だけでなく、この事業を通じて実現したいこと等、定性的な目標を設定する中で、お互いの信頼関係を築いていくことが重要です。

私もスタートアップの際に大企業とレベニューシェアで契約した経験もありますので、ぜひご相談ください。



スタートアップカフェ 藤見コンシェルジュ



起業に関するお悩み、無料でご相談いただけます。

ご予約はTEL  
またはWEBから

**080-3940-9455**

OPEN 10:00-22:00 ※相談最終受付は21:00まで ※年末年始除く



スタートアップカフェ  
公式サイト

スタートアップカフェは、福岡市の登録商標です。



https://startupcafe.jp/ fukuoka@startupcafe.jp  
福岡市中央区大名2-6-11 Fukuoka Growth Next 1F(旧大名小学校内)

### 福岡市スタートアップ人材マッチングセンター

STARTUP  
MATCHING  
— FUKUOKA CITY —

人材マッチングの対象となる  
スタートアップ企業

- 創業5年以内の企業・個人事業主
- 一定の第二創業に取り組む企業\*

創業から5年を超える企業等に対する相談対応や  
企業情報発信などの支援メニューもあります。  
\*既存事業と異なる事業分野に取り組む企業など。



詳しくはこちら

本サービスは株式会社WorksNautが提供しております。 有職業紹介事業許可取得 許可番号:40-ユ-300753

Fukuoka 利用無料

**ZeroJock** LINE

スタートアップに必要な  
労務・法務の整備状況が  
LINEカンタン診断でわかる！

設問に「はい」「いいえ」で答えるだけ！  
FECC弁護士があなたの企業を診断！  
診断結果をLINEでお届けします。



## 毎週木曜 個別相談DAY!! 無料相談

各専門家への相談受付時間  
17:00~/18:00~/19:00~ 税理士・日本政策金融公庫  
18:00~/19:00~ 行政書士・司法書士・弁護士・弁理士

相談予約は、お電話か受付で

**080-3940-9455**

起業・創業に役立つ情報をお届け！ 起業・創業するなら福岡市！

福岡市の起業・創業応援サイト

https://www.city.fukuoka.lg.jp/keizai/r-support/sougyou/index.html



採用・雇用の悩みを無料で弁護士等に相談できる  
雇用契約や就業規則の見直しもできます。

電話番号 **080-1001-4675**

※相談時間はお電話でご確認ください。



# STARTUP CAFE PRESS

2023 vol.45



FUKUOKA CITY

法律、契約、制度...

## 起業家のリスク対策



### TOPICS

スタートアップカフェ藤見コンシェルジュに聞く！

最小で最大の効果を得る交渉と契約

# 起業家のリスク対策

『契約』『法律』『制度』...。“なんだか難しそうよくわからない”というイメージはありませんか？  
 起業するということは、基本的に守られる立場にある『消費者』から『事業者』になるということ。  
 そんな時に知っておきたいポイントを、開業前後のフェーズに合わせてまとめました！  
 『知っている』ということは『対応できる』ということ。知識をつけて、トラブルを防ぎ、事業を円滑に成長させていきましょう！

## アイデア創出期

## 開業準備

## 開業後

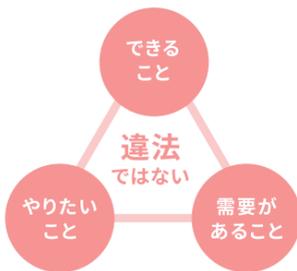
### 01 ビジネスモデルに違法性がないか？

まずはビジネスモデルが法的に問題がないか確認を！

#### Checkpoint!

- 法律に違反していない
- サービスをユーザーに違法に使用されるおそれがない
- 名前やロゴが他社の商標を侵害していない
- ビジネスモデルや使用技術が他社の特許権を侵害していない
- 許可や認可が必要かを事前に調べ、必要な場合は取得手続きを進めている

弁護士に相談する際は、ビジネスモデルを整理しておきましょう！  
 『できること』『やりたいこと』『需要があること』に加えて  
 「法的に問題がないか」という視点も必要です。



▶ 商標・特許についてはカフェプレス vol.41 で！

### 02 共同創業の取り決めはしたか？

共同創業は、不足を補い合えるというメリットもありますが、将来的なリスクもあります。

#### Checkpoint! 取り決めしておくべき項目

- お互いの担う業務・責任の範囲
- 離脱・引退・契約解除の際の対応
- 資金を提供する場合、出資か融資か
- 報酬と利益分配の方法

「Aさんとお金を出し合って創業したのですが、Aさんが離脱することになり、お金の返還を求められています。どうしたらよいでしょうか？」という弁護士への相談も多いそう。どれだけ仲が良くても取り決めをし、契約書や覚書等はドキュメントで残しておきましょう。



### 03 問題のある広告になっていないか？

『景品表示法』では、消費者の誤解を招くような不当な広告を出すことは禁じられています。

#### Checkpoint!

- 実際の価値を誇張して表現していない
- 『期間限定』と言いつつ、同じキャンペーンを繰り返していない
- 『広告』『PR』等、広告とわかるような表示をしている

2023年10月の法改正で、広告であるにもかかわらず広告であることを隠す、『ステルスマーケティング』への規制が厳しくなりました。気軽に送るSNS広告でも要注意です！



### 04 組織づくりの計画は適正か？

事業を拡大させていくには、共に戦う仲間、そしてビジネスパートナーの存在が必須です。一概に仲間と言っても、その契約形態は様々。仲間とのトラブルで経営のスピードを損なわないよう、適切な人員計画と、それに応じた契約形態をよく検討しましょう。

#### Checkpoint! 仲間との契約形態

- 雇用（正社員、契約社員、パート・アルバイト）
- 業務委託契約
  - > 成果報酬型（売上分配型 / 利益分配型）
  - > 固定報酬型 等



▶ 困ったら福岡市雇用労働相談センター（FECC）へ！

### 05 個人情報の取扱いに注意しているか？

顧客名や連絡先、取引内容は個人情報に該当します。

#### Checkpoint!

- 個人情報を収集する際、利用目的を決めている
- 決めた目的以外の利用をしていない
- 個人情報を第三者に渡す時はその個人の了解を得る
- 個人情報を安全に管理している

#### NG事例

- × 過去のイベント参加者の申込時に収集したメールアドレス宛に、**イベントに関係の無い**新作商品の案内を送ってしまった。

目的外の利用には本人の同意が必要です！

リスクや法律、手続き等、わからないことは専門家へ気軽に相談してみましょう！



## STARTUP CAFE 木曜専門家相談会

相談無料！行政書士/弁護士相談可能  
 17:00-20:00 詳しくはコチラ▶



初回無料

### ひまわりほっとダイヤル

0570-001-240 ※要電話予約

詳しくは福岡県弁護士会 中小を検索！

【対応日】月曜日～金曜日（祝日を除く）①10時～12時 ②13時～16時

## 契約書の締結は最大のリスク対策！

『契約』は、『では、〇〇ということですのでよろしくお願いいたします』という口頭の合意でも、当事者同士が合意していれば成立します。但し、ビジネスにおいては『言った・言わない』『想定と違った』というトラブルを防ぐため、**契約書という形で明確にしておくことが確実なリスク回避**になると言えるでしょう。

### point 1

トラブル時にスムーズに対応可能！

契約書とは、トラブルや不測の事態が発生した時に初めて効果を表すもの。起こりうるトラブルに応じて、契約の事項を定めておけば、対応もスムーズに決まり、ビジネスのスピードも保つことができます。

### point 2

契約書は作成した方が有利！

契約書は作成者に有利に作られているので、もらった契約書にそのままサインするのは危険！自社でネット上のひな形から作成する際は、必ず自身のビジネスに沿うよう内容をアレンジした上で、弁護士にチェックしてもらうのがオススメです。

### point 3

契約すること自体が目的ではない！

契約後に、実際にビジネスを進めていく中で、契約書では定めていない事項が発生したりと、運用してから判明するリスクがあるかもしれません。契約書は使い回しせず、事業を進めながら見直し、ブラッシュアップしていく必要があります。

創業期の起業家と弁護士の付き合い方についてインタビュー！

## 弁護士とどう付き合う？

## Q&A



福岡県弁護士会 安藤匠汰 弁護士

### Q1 どんな相談を受けていますか？

スタートアップカフェの相談者様のように、創業支援や中小企業の事業承継のご相談はもちろん、離婚・交通事故・損害賠償等、様々なご相談も受けています。

### Q2 弁護士との顧問契約は必要ですか？

必要です！と言いたいところですが、経済的に余裕がない創業期の顧問契約は、必ずしも必須とは限りません。まずはスポットで相談しつつ、お互いに信頼できる関係性を作って、自身に必要なサポートを整理してから顧問契約を検討するのがオススメです。

### Q4 相談の際に準備しておくことはありますか？

例えば、契約締結のご相談でしたら、まずは契約書を読んでみることを大事にしたいと思います。交渉には内容の理解が前提になるので、わからないところに印を付けたり、意味を調べてからご相談いただくとスムーズです。丸投げしたい気持ちもあると思いますが、まずは契約書を読んでみるころからはじめてみてください。

### Q5 起業家へのメッセージをお願いします！

創業したばかりの時は、『経営をどう軌道に乗せるか』という『攻め』の部分に注力したいと考える方も多いと思います。しかし、この場合であっても契約書を作成する等の『守り』の部分を見逃すことはできません。攻めも守りも経営の重要な要素です。私たちと一緒に『攻守一体』の創業計画と一緒に考えていきましょう。