



**ス** タートアップとは、いわば会社の赤ちゃんである。赤ちゃんだから、周りの世話なくしては生きながら得ない。スタートアップに対する法律支援の根本はここにある。

スタートアップは、ある社会課題について自身の提案するビジネスモデルにより解決できることを小規模ながら立証するという存在意義を有する (Proof of Concept)。そのため、スタートアップの法律支援は常にビジネス目線が必要である。ビジネスから入っていき、知財や法務という領域に定められた形式 (例: 契約書のレビューなど) でビジネスソリューションを提示していく、これがスタートアップに対する法律支援の基本スタンスである。

スタートアップとは砂時計である。赤ちゃんがミルクを与えられなければ餓死してしまうがごとく、スタートアップは作成した事業計画の実現可能性を上げ続けることによって、投資というミルクを得ることができる。ゆえに、そこには常にスピードが求められる。法律家としての重厚感よりも、フットワークの軽さが求められる所以である。しかし、これが意外と難しい。スタートアップのビジネスモデルは斬新で、過去の情報を調べてもわからないことが多いから、リーガルマインドとビジネス感覚がなければアドバイスができない。その代わり高い精度

は不要である。「おおよそこんな方向性でこんな点に留意して」というアドバイスを即時に行い、法的な裏づけは後日、というスタイルが基本となる。そこでは、弁護士もスタートアップと同様、リスクテイクすることが求められる。リスクテイクした結果、ビジネス的に思わしくない結果となったらスタートアップとの人間関係でカバーする。スタートアップ弁護士には、そういう意味での人間力も必要となる。

当所が対象領域としている顧客はリアルテックベンチャーであるから、前記に加え、技術と特許実務の知見を絡ませていく。もともと、知財と法務は要求される専門性が異なるため、別の領域とされていたが、ビジネス的な観点からは両者は一体的かつ統合的であるべきである。当所が提唱してきた技術法務の本質はこの点にある。多くの法律事務所は法務の傍ら、所内の専門部隊や外部の特許事務所を知財を分担させるが、当所ではこれらを1人の弁護士が担当する。当所が廉価なスタートアップ支援を実現している理由は、1人分のチャージで知財と法務をボーダーレスにアドバイスできるからである。

スタートアップ支援は単なる法律実務ではない。それは、スタートアップとともに10年、20年後の日本の将来と可能性を切り拓く作業であり、その気概と信念なくして、これをなしてはならないのである。

スタートアップを支える技術法務  
—— 弁護士に求められる気概と信念

東京工業大学金属工学科卒業。藤倉電線株式会社 (現: 株式会社フジクラ) にてエンジニア (電線材料の開発)、1992年弁理士登録後、日本アイ・ビー・エム株式会社にて知的財産業務を経て99年弁護士登録。2004年内田・鮫島法律事務所を設立、現在に至る。主要著作に『技術法務のススメ』(共著、日本加除出版、2014)、『知財戦略のススメ』(共著、日経BP社、2016) など。「下町ロケット」に登場する神谷修一弁護士のモデル。