

# オープン イノベーション 促進のための モデル契約書

----- ver.2.0 -----

## 解説パンフレット



AI 編

# 目次

第 1 章	はじめに	03
第 2 章	各契約種別のモデル契約書ガイド	07
	モデル契約書（AI 編）における想定シーンの場面設定	08
	用語の定義の解説	10
	秘密保持契約（NDA）	12
	技術検証（PoC）契約	14
	共同研究開発契約	16
	利用契約	18
第 3 章	交渉シーン及び交渉ノウハウの紹介	21
	利用条件の交渉シーン 場面設定	22
	利用条件の交渉シーン 第 1 回交渉	24
	第 1 回交渉のポイント	28
	利用条件の交渉シーン 第 2 回交渉	29
	第 2 回交渉のポイント	31
	利用条件の交渉シーン 最終回交渉	32
	最終回交渉のポイント	35

# 第 1 章

## はじめに

「パンフレット」を活用して、良いパートナーシップを構築しよう！



# 本パンフレットについて

## 本パンフレットのターゲット（想定読者）

本パンフレットは、「研究開発型スタートアップと事業会社のオープンイノベーション促進のためのモデル契約書 ver2.0（以下、「モデル契約書」）」の理解を深めることを目的として、要点のみに絞って記載されています。特に、以下の方々の内、オープンイノベーションの経験がまだ浅い方や、進めるにあたってのノウハウを整理したいという方等を対象に、役立つ情報を掲載しています。

- ✓ **事業会社**  
(現場担当、知財・法務担当など)
- ✓ **スタートアップ**  
(特に、新規性のあるコア技術を基に事業を興そうとするスタートアップ)
- ✓ **スタートアップ支援者**  
(VC など)

## 本パンフレットを読むにあたって

本パンフレットは、モデル契約書の概要を紹介するものとなっています。このため、本パンフレットを読んで、より詳細を知りたいと思った場合には、該当するモデル契約書にも目を通すことが望ましいでしょう。

また、本パンフレットは「モデル契約書(AI 編)」の概要について解説していますが、別冊子にて「モデル契約書(新素材編)」の概要を解説しているパンフレットも併せて公表しています。これらのモデル契約書に関連する情報は下記の特許庁 HP から入手できます。

<https://www.jpo.go.jp/support/general/open-innovation-portal/index.html>

特許庁「オープンイノベーション  
ポータルサイト」 QR コード



モデル契約書(新素材編)  
解説パンフレット



## ロゴマーク

モデル契約書の理念に賛同いただける方は、ぜひロゴマークをご活用ください。



# OIモデル契約書

～私たちは OI モデル契約書の理念に賛同しています～

# 改めて「オープンイノベーション」を進める上で大事なことは

## 中長期的な目線

オープンイノベーションは単発で終わるものではなく、中長期的な価値創造パートナーを探索する活動であり、双方の適切なリスク分配のもと、協調的に協力することでユニークな価値を生み出し、その対価を適切にシェアし、もって新たな活動に繋げていく取組です。そして、そのような好循環を実現することがオープンイノベーションの目指すところです。このため、「次も一緒に協業したい」と思わせるような関係を構築することも重要です。

### オープンイノベーション (OI) の失敗例の特徴



## 意識すべき「価値軸」

上記のような前提のもと、特許庁・経済産業省では、オープンイノベーションにおいて協業する双方において常に意識され、拠り所とすべき価値観＝「価値軸」として以下を掲げています。

“ スタートアップと事業会社の連携を通じ、  
知財等から生み出される事業価値の総和を最大化すること ”

本パンフレットを読む際にも常に上記の価値軸を意識しながら読み進めることで、より内容を理解できるでしょう。

# モデル契約書を利用する際に 留意すべきこと (ゴールドスタンダードではなく、新たな選択肢)

前提として、モデル契約書はゴールドスタンダードではなく、従来の常識とされていた交渉の落とし所ではない新たな選択肢を提示したものであるということを認識する必要があります。

モデル契約書の「逐条解説あり」バージョンでは、冒頭に「想定シーン」として、当該モデル契約書がどのような状況下での交渉を経たものなのかを示したうえで、各条項についてポイントと解説が詳細に付されています。

モデル契約書は、この「想定シーン」の設定があるが故に、各条文において具体度の高い実践的な考え方の解説が可能となっています。反面、実際には前提条件が異なる様々なケースがあり、それらのケースではモデル契約書が必ずしも最適な契約内容とならない可能性もある点には、十分ご留意いただきたいです。

例えば、モデル契約書(AI 編)では、AI 技術及び学習済みモデルを有するスタートアップと製造業界の事業会社との連携を前提としていますが、必ずしもそのような関係性であるはずもないでしょう。状況に応じて、ひな形を出発点にお互いが win-win となる着地点を探る姿勢が強く求められますので、実務では専門家に必ず相談しつつ、契約書の具体化を行うのが望ましいです。

まずは主な論点となり得る条項の要点を定めた条件規定書(タームシート)を用いた交渉から始めて、相手との目線合わせを行ったうえで、その内容を契約書に反映し、条項の文言レベルでの詳細な調整プロセスに入るのが望ましいでしょう。

## 第 2 章

### 各契約種別の モデル契約書ガイド



# モデル契約書 (AI 編) における 想定シーンの場面設定

## 登場するプレイヤーの概要



### スタートアップ X

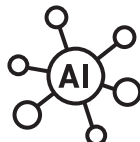
動画・静止画から  
人物の姿勢をマー  
カーレスで推定す  
る高度な AI 技術を  
持つスタートアップ



### 機器メーカー Y

「見守りカメラシス  
テム」の製造販売を  
検討している介護施  
設向けリハビリ機器  
の製造販売メーカー

AI 技術、  
ベースモデル



動画データ・  
ノウハウ



## 取り組む開発内容



### 「見守りカメラシステム」の開発

X 社の保有する「人体の姿勢推  
定 AI 技術」を用いた、介護施設  
における被介護者の見守り用  
の高機能カメラシステム



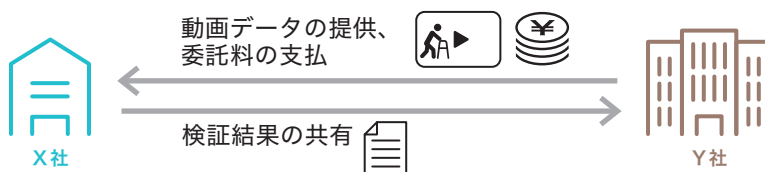
## 各契約フェーズの概要

秘密保持契約  
(NDA)

双方が開示する(特にY社から提供する)  
秘密情報の取扱い条件の設定

技術検証(PoC)  
契約

カスタマイズモデルのプロトタイプを作成並びに  
推定精度の検証

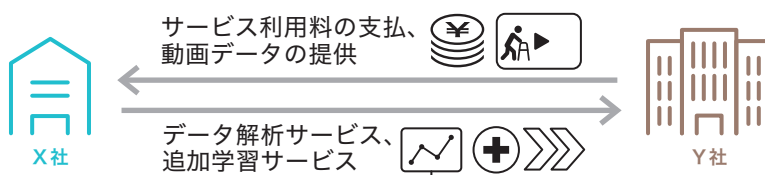
共同研究開発  
契約

見守りカメラシステムに利用する  
カスタマイズモデルの研究開発



## 利用契約

カスタマイズモデルを用いたサービス  
(データ処理サービス、追加学習サービス)の提供



「3章 交渉シーン」で扱う契約

# 用語の定義の解説

## 全契約共通



### X 社

動画・静止画から人物の姿勢をマーカーレスで推定する  
高度な AI 技術を持つ AI スタートアップ



### Y 社

介護施設向けリハビリ機器の製造販売メーカー



### 本見守りカメラシステム

XY が共同開発する、介護施設における  
被介護者の見守り用のカメラシステム



### 知的財産権

特許権、実用新案権、意匠権、著作権その他の知的財産に関して  
法令により定められた権利(特許を受ける権利、  
実用新案登録を受ける権利、意匠登録を受ける権利を含む。)

## 技術検証 (PoC) 契約、共同研究開発契約



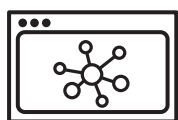
### 対象データ

技術検証や、共同研究開発に用いられているデータ



### 本学習用データセット

対象データを本共同開発のために整形  
または加工したデータ



### 本学習済みモデル (カスタマイズモデル)

共同で開発する、学習済みモデル (特定の機能を実現するために  
学習済みパラメータを組み込んだプログラム)



### 本連携システム

本見守りカメラシステムに搭載される、本学習済みモデルと  
Y 社システムを API 連携するためのシステム

## 利用契約



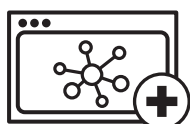
### データ解析サービス

対象データについて同データ内の対象者の状態推定を行い、  
その推定結果を Y 社に提供するサービス



### 追加学習サービス

X 社が本学習済みモデルに  
追加学習を行うサービス



### 追加学習済みモデル

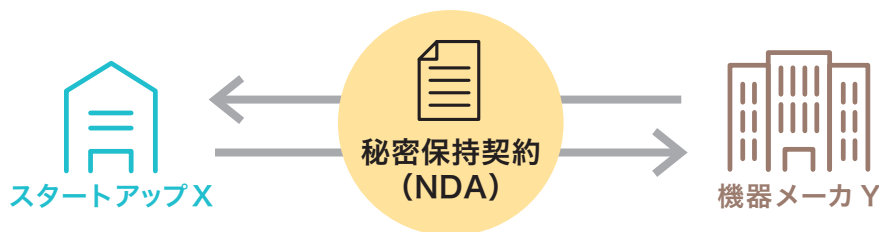
本学習済みモデルに追加学習を行うことで  
生成された学習済みモデル

## case 01

## 秘密保持契約 (NDA)

Y 社が X 社に対して提供するデータを X 社が保有する学習済みモデルに入力して得られた出力結果を評価し、X 社が保有する AI 技術を Y 社の介護事業における見守り業務への導入可能性を検討する目的で、双方が相手方に開示等する秘密情報の取扱いについて、秘密保持契約を締結する。

## あるある交渉事例



X 社

Y 社

協業にあたって、  
まずは NDA の内容を検討しましょう。  
NDA を締結して御社に行って頂ける  
作業としてはどのようなものがあります  
でしょうか。



無償で行う業務ですので、当社がもともと  
保有している姿勢推定モデルに、  
御社が既に保有する少量のカメラデー  
タを入力することによって、  
被介護者の基本的な姿勢推定（寝てい  
る、立っている、歩いている等）が可能か  
どうかとするのはどうでしょう。



1

その方針で問題ありません。  
秘密情報の範囲は  
いかがいたしましょうか。



提供データを含む秘密情報について、  
漏洩リスクを冒さないためにも、  
弊社で管理できる範囲までに制限する  
方針でお願いしたいです。



2

その方針で問題ありません。  
弊社としても、無駄なリスクは負いた  
くないですし。  
なお、提供するデータについて、今回の  
アセスメント以外の用途での利用、  
例えば御社の AI モデルの学習等に用い  
ることは避けていただきたいと思います。



3

承知いたしました。  
その旨についても  
契約書で記載させていただきます。



## 交渉のポイント

## 1 NDA を締結して行う無償の業務の範囲は？

- AI 開発の前提として NDA を締結して無償で行う業務の範囲は、スタートアップの実作業をほとんど必要としないものに限定して、実作業を必要とするものは有償の PoC にて実施すると整理することが重要である。そのため、本事例においても、NDA を締結した上での無償でのアセスメントの対象は、「X 社がもともと保有している姿勢推定モデルに、Y 社が既に保有する少量のカメラデータ(動画データ)を入力することによって、被介護者の状態推定の前提となる、被介護者の基本的な姿勢推定(寝ている、立っている、歩いている等)が可能かどうか」までとしている。

(参考：「はじめに」)



## 2 秘密情報の範囲設定はどの程度が適切？

- 開示した情報の内、秘密情報である旨が明記された情報を秘密情報として定義する他、対象外の情報も定義するなど、自社の管理能力に応じた秘密情報の範囲の広狭を明確に NDA にて定めるのが望ましい。

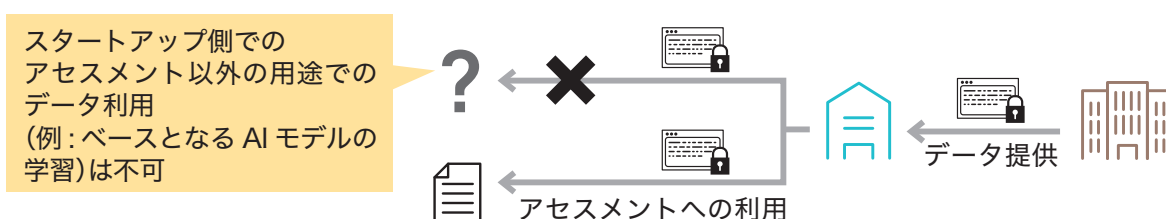
(参考：1 条「秘密情報の定義」)



## 3 提供データの利用に関するトラブルを防止するには？

- 第三者への開示の禁止、開示範囲の設定に加え、受領者内部での利用目的を今回のアセスメントに限定することで、スタートアップが受領データを他の目的に流用することを防ぐことが可能となる。

(参考：3 条「目的外使用の禁止」)



# case 02 技術検証 (PoC) 契約

X 社が保有する AI 技術の、Y 社の介護事業における見守り業務への導入可能性に関する検証について、PoC 契約を締結する。

## あるある交渉事例



スタートアップ X



技術検証 (PoC) 契約



機器メーカー Y

### X 社



X 社

いえ、弊社の既存の領域特化モデルをカスタマイズする必要があります。カスタマイズの際には良質なカメラデータが必要不可欠であり、そのデータを取得するため、カメラの設置場所や撮影方法について一定期間試行錯誤して検討する必要があります。



X 社

はい、そしてその際には御社に作業へのご協力をお願いしたいと考えています。というのも、弊社の領域特化モデルに学習させる正解データを作る作業が今後必要となります。その際に介護業務への知見を持つ御社に知見をいただきたく、その作業を実施する有償の技術検証（以下、PoC）を提案しますが、どうでしょうか。



X 社

この AI モデルこそが弊社の競争力の源泉なので、ソースコードの提供は難しいです。もし検証用であればこの点は報告書の記載事項で十分かと思われます。



X 社

この委託料は弊社の検証作業への費用分で考えています。また、導入の可否の検討に向けた検証には、報告書の利用ができれば問題ないかと思われます。

### Y 社



Y 社

先日の無償アセスメントの結果を踏まえますと、今後、弊社が所有するカメラデータを提供して、御社で学習作業を行えば、被介護者の状態推定が可能な高精度な学習済みモデルができるという理解で良いでしょうか。



Y 社

なるほど、弊社が保有しているカメラデータは、量が多いもののカメラの種類やアングル、精細度がバラバラであることから、そのままでは利用が難しいため、撮影・生成の必要性を検討するということでしょうか。



Y 社

承知しました。本 PoC 終了時に、御社に検証結果をご提供いただく形となりますが、その際に報告書と共にソースコードは提出可能でしょうか。社内説明用にあるとありがたいのですが。



Y 社

なるほど。  
なお、報告書を含む成果物の知財帰属について、委託料を支払っている上、弊社の検証用に用いたく弊社帰属を想定していますが、それでよいでしょうか。



Y 社

確かにそうですね、わかりました。一旦いただいた内容で社内でも相談してまた結果を共有いたします。



## 交渉のポイント

1 NDA を締結してデータのやりとりをすれば  
すぐに PoC に入れる？

- 検証に際して、検証にあたって前段階の作業が必要となることがある。この場合、その点についての役割分担や費用についてきちんと交渉し契約上明確化しておく必要がある。(参考：前文)



## 2 PoC で開発した学習済みプログラム等は提供すべき？

- PoC の目的を達成する (= 検証結果を判断する) ためには、検証内容・結果を記載した報告書があれば十分であろう。であれば、学習済みプログラム等はそもそも提供物には含む必要性はないだろう。
- また、X 社は提供データの誤り等による本検証の遅延、不適合等の責任を負わないことも規定しておけば、検証に関する不合理な責任を負う事態を回避できる。(参考：3 条「本検証」)



## 3 知的財産権の帰属先はどうすればよい？

- 作業主体が X 社であること、並びに Y 社は今回の検証には報告書の利用のみで十分であることから、報告書および本検証で生じた知的財産権は全て X 社に帰属としてよいだろう。(参考：11 条「本報告書等の知的財産権」)





# case 03 共同研究開発契約

本学習済みモデルおよび本連携システムの開発に関して、共同研究開発契約を締結する。

## あるある交渉事例



スタートアップ X



共同研究  
開発契約



機器メーカー Y

### X 社

### Y 社



X 社

開発に貢献いただいた観点は理解しています。  
他方で、この AI モデルは弊社の競争力の源泉であるため、帰属先を弊社にしたいのですがどうでしょうか？  
仮に著作権の帰属がなくとも、この AI モデルを用いたサービスが利用できれば問題ないかと思います。



X 社

そこで、カスタマイズモデルの著作権は弊社帰属とさせていただく一方で、御社が有利な条件でサービスを利用できる形で整理する方針でいかがでしょうか。



X 社

承知しました。  
成果物の著作権以外の知的財産権は、共同研究で発生するかも不明なため、特許法の原則に則り、発明者に帰属する方針でお願いします。



X 社

他業界の会社と連携した際も、モデルによる処理結果を API 提供する形で行っており、これまで特段トラブルも起きておりませんので、こちらの方法でお願いいたします。



Y 社

まずは、各成果物の権利の帰属先を話し合いましょう。  
弊社データを用いて作成されたカスタマイズモデルの著作権について、弊社に帰属するかと考えていますがいかがでしょうか。



Y 社

うーむ。。  
弊社の貴重なデータを提供したことを踏まえると、その開発への貢献度に見合った条件になっていないように思われるのですが。。。



Y 社

利用条件次第ですが、ご提案いただいた内容で進めましょう。



Y 社

また、今回の共同研究で開発したカスタマイズモデルを納品いただいた後、どのような方法で確認する形になりますでしょうか。

## 交渉のポイント

## 1 成果物及び生じた著作権や特許権の帰属はどう決定する？

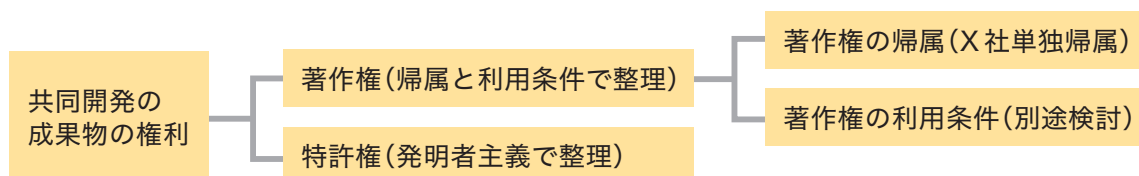
- AI モデルの開発では、著作権と特許権を分けて成果物の権利の整理をするのが望ましい。例えばカスタマイズモデルについては、著作権が主な争点となる。
- カスタマイズモデルの著作権については、帰属と利用条件を一体的に交渉することで、両者にとって合理的な条件設定が導き出せることがある。本契約では、双方のビジネスモデルや開発への貢献度を考慮して、例えば、帰属を X 社に単独に設定する一方で、サービスの利用料を他社より低価格でサービスを利用できる条件とすることで両者の利害を調整している。

(参考：17 条「本件成果物等の著作権の帰属」)

- 他方で特許権については、AI モデルの開発過程で発生するか不明瞭なことが多い。そのため、帰属は発明者主義に従うとし、主張があればその帰属を調整して規定すればよいだろう。

(参考：18 条「本件成果物等の特許権等の帰属」)

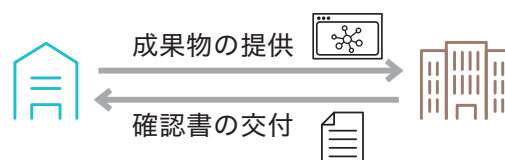
## AI モデルの開発における成果物の権利の整理方針



## 2 カスタマイズモデルをはじめ、各成果物の提供方法をどう設定すべき？

- 開発後に X 社が成果物を提供(納品)する際、成果物ごとに帰属先や知的財産権の保護強度を考慮して、提供方法を慎重に検討して条文に落とし込む必要がある。
- 例えば、X 社の競争力の源泉であるコア技術の秘匿化のため、カスタマイズモデルは、出力結果のみを提供するとして十分に保護しつつ、カスタマイズモデルを Y 社の見守りカメラシステムと連携させるシステム(連携システム)は、ソースコードを提供すると規定するのが一案である。

(参考：10 条「本件成果物の提供および業務終了の確認」)



# case 04 利用契約

X 社 Y 社間で締結した共同研究開発契約に基づいて共同開発された、本学習済みモデルを用いたサービスに関する条件等を定めるため、利用契約を締結する。

## あるある交渉事例



スタートアップ X



利用契約



機器メーカー Y

### X 社



X 社

そもそもですが、AI の性質上、出力精度の保証が難しいので、サービスが一定の精度を持つことを保証するのは難しい点をご理解いただきたいです。

1



X 社

特許侵害調査に加え非侵害保証も行うとなると多額の費用がかかります。一方でモデルは発展途上であることから頻繁な改良が見込まれ、調査結果が無駄になる可能性が高く、費用対効果上、不合理と考えられますので行わないこととさせていただきます。



X 社

この点は、実際に御社に提供するサービス内容の検討と併せて、データの利用用途の範囲の広狭を設定するのがよさそうです。現時点での希望はいかがでしょうか？



X 社

なるほど。。ただその形式ですと実は御社の利益も最大化しないため、  
①モデルは非独占的に各社に提供、  
②追加学習に用いるデータは非限定という形を提案します。

3

### Y 社



Y 社

カスタイズモデルを利用したデータ解析サービスについて、その解析精度は保証いただけるということによろしいでしょうか。



Y 社

なるほど。。それではサービス利用により、第三者からの知財侵害があった場合、どのような対応を御社で実施いただけるのでしょうか。非侵害の保証は可能ですかね？



Y 社

確かに仰る通りですね。非侵害保証もなしで大丈夫です。続いて、データの利用範囲を決めましょう。弊社の重要なデータなので利用範囲は限定していただきたいです。

2



Y 社

弊社の希望としては、弊社のカスタイズモデル開発への貢献度を踏まえ、このモデルを独占的に利用したいと考えています。また、弊社が提供するデータは、弊社用モデル学習のためにのみ使ってほしいと考えています。

X 社が提供するサービス(データ解析サービス、追加学習サービス)に関する交渉、及びサービス内容の詳細は、3 章をご参照いただきたい。

## 交渉のポイント

## 1 Y社のサービス利用時の精度保証は必要？

- AIを用いたサービスでは出力精度の保証が難しい点について、コミュニケーションを通じて双方が理解して、契約に落とし込むことが重要である。その一案として、本契約では、「X社は本サービスがY社の特定の目的に適合することを保証しない」と規定している。
- 知財の非侵害保証は、X社には開発以外に多大なリソースをかけることになるため、その必要性を吟味することが重要である。例えば第三者の特許権等を侵害しないことを保証しないとしつつ、Y社が警告を受けた場合、X社は情報提供に努めるといった程度にとどめるのが良いだろう。  
(参考：12条「非保証」)



## 2 Y社から提供されたデータの利用用途の範囲をどう設定する？

- 提供するデータが目的外利用されることを避けたいとY社が考える一方、提供するサービス内容と齟齬がないよう、データの利用範囲は、サービス内容に沿う形で、明瞭に規定する必要がある。特に、追加学習サービス利用時における、データの利用範囲が今回の交渉の論点であり、その内容を踏まえた範囲設定の必要がある。(参考：5条「対象データの利用」)



## 3 両者が Win-Win なサービスをどう規定するのか？

- AIモデルの利用条件を検討する際、双方がお互いのビジネスモデルを理解したうえで内容を検討することが重要である。特にAIモデルの特性上、サービスにおけるモデルの利用方法と追加学習の内容を併せて検討する必要がある。データ解析サービスにおいては「カスタマイズモデルの非独占での提供」として、追加学習サービスにおいては「非限定的なカスタマイズモデルの学習」とする形を提案している。また、サービス提供にあたり、Y社の共同開発での貢献度を踏まえた設定を検討する場合には、利用料に最恵待遇条項を適用するのが一つの解決策であろう。(参考：2条「データ解析サービスの内容」、3条「非独占」、4条「追加学習サービスの内容」、8条「サービス利用料」)



## 第 3 章

### 交渉シーン 及び 交渉ノウハウの紹介

# 利用条件の交渉シーン 場面設定

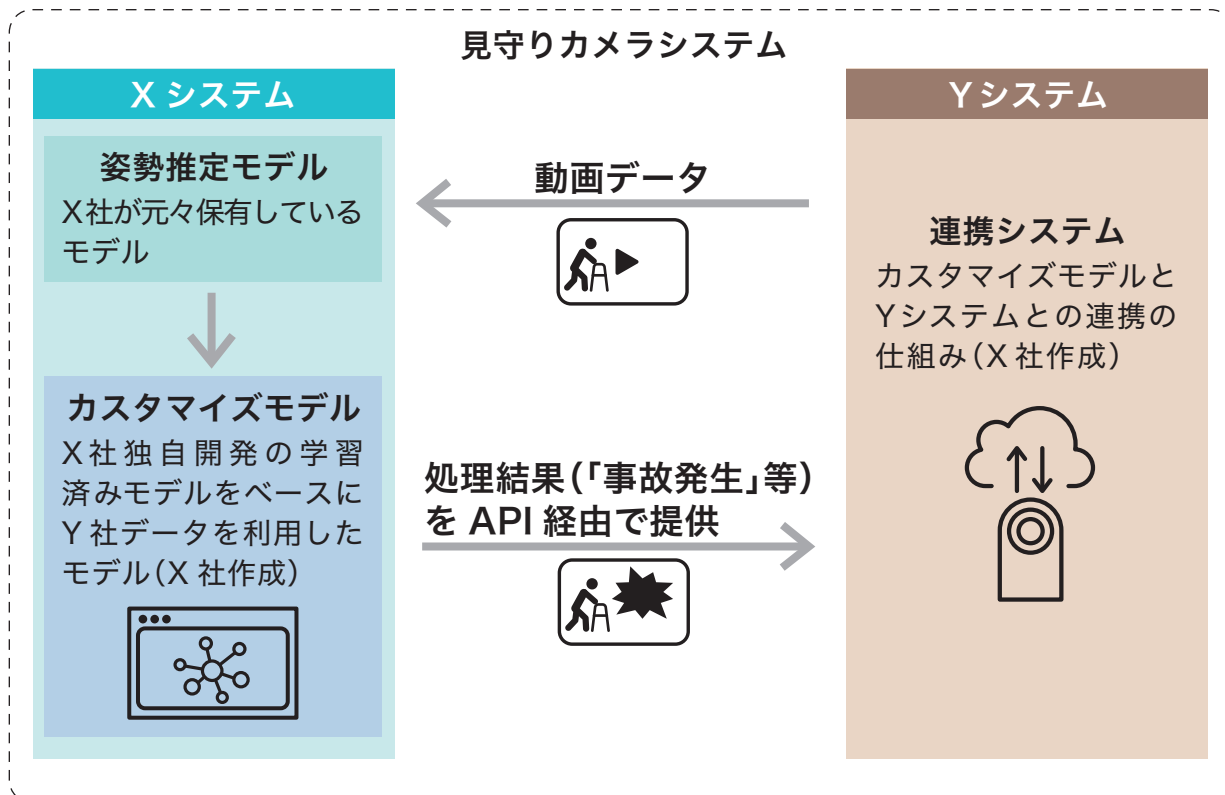
## 登場人物



動画・静止画から人物の姿勢をマーカーレスで推定する高い AI 技術を保有するスタートアップ X 社



介護施設における被介護者の見守り用に AI を活用した高度な機能を持つ「見守りカメラシステム」の製造販売を検討中の機器メーカー Y 社





## 利用条件の交渉の流れ

### 各交渉の論点

#### 第1回交渉

カスタマイズモデルの提供時に  
独占／非独占のいずれの提供パターンを  
選択すべきか。

#### 第2回交渉

Y社のカスタマイズモデル開発への貢献度を  
どう契約内容に反映させるのか。

#### 最終回

追加学習サービスの提供にあたり、  
追加学習に用いるデータを、  
Y社データのみに限定するか、  
他社データも用いるか。

# 利用条件の交渉シーン

## 第1回交渉①

X社のCEOとY社の事業部長は、カスタイズモデルを用いたサービスの利用契約締結にあたって、利用条件(独占/非独占)に関する交渉を行った。

### X社



X社のCEO

利用条件について、改めて御社の希望をお聞きしたいのですが。



X社のCEO

なるほど。  
御社に共同開発にて貢献いただいた旨は十分理解しています。  
他方で、独占的利用となると、実は御社が不利益を被り得るのですが、その点は認識されていますか？

独占的利用を認めると、このカスタイズモデルを利用した、それ以外のビジネスチャンスも犠牲になるから避けたい。。



X社のCEO

御社への独占的な利用を認めますと、御社以外の、学習用のデータを提供したユーザに対しても、共同開発したカスタイズモデルをそれぞれ独占的に提供するというビジネスモデルになります。



X社のCEO

その結果、ユーザごとのカスタイズモデルが並立して、弊社がそのすべてのモデルを管理して各ユーザに提供することになります。

### Y社



Y社の事業部長

弊社がデータや各種ノウハウ等を提供した結果、共同開発された学習済みモデルであることを踏まえて、今回のサービスは、弊社だけに独占的に利用させて欲しいのですがどうでしょうか。

弊社の貴重なデータやリハビリ時の社外秘のノウハウを提供したのだから、それらを用いて開発された学習済みモデルを独占的に利用する権利はあるはずだ。



Y社の事業部長

おお、それはどういふことでしょうか。



Y社の事業部長

ふむふむ。

## X 社

## Y 社

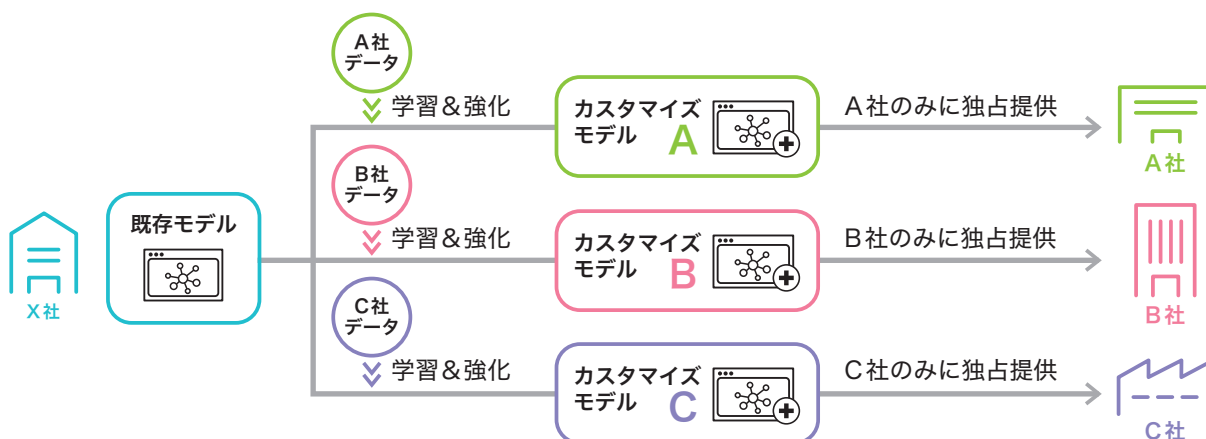


たとえば、弊社がA社、B社、C社それぞれからデータを受領してカスタマイズモデルを共同開発し、各カスタマイズモデルについて独占利用契約を締結した場合、以下の提供形態となります。



この仕組みの何が問題なのでしょうか。

## 各社にカスタマイズモデルを独占的に提供するパターン



この仕組みのもと、弊社がベースモデルのアップデートや、様々なユーザーとのカスタマイズモデルの生成を実施した場合、並立している全カスタマイズモデルにメンテナンスを行う必要があり、管理コストが著しく上昇することになります。

さらに、当社としては、このようなスキームを想定していなかったため、もしこのようなスキームにすると、スキーム実現のためのシステム開発期間が今から最低でも半年くらいかかってしまうと思われます。



それは想定していなかったです。。

# 利用条件の交渉シーン

## 第1回交渉 ②

### X 社

その結果、当該管理コストを負担するため、各社との SaaS 契約における利用料にそれを転嫁せざるを得なくなります。



X社の  
CEO

利用料は各社が受け入れ可能な金額を設定する必要があり、管理コストが高いと、利用料で賄えなくなり、我々のビジネスモデルが成立しなくなるので、絶対避けたい。

仰ることも理解できます。  
このため「非独占的な組み方」が互いのリスクを下げる意味でも合理的ではないかと考えています。



X社の  
CEO

この組み方は、御社に対して該当カスタマイズモデルをAPI経由で提供すると同時に、御社以外の第三者に対しても非独占的にAPI経由で提供する仕組みです。



X社の  
CEO

また、カスタマイズモデル生成の際のデータ提供はしませんが、サービスのみ利用したい事業者も想定されることから、データを提供しない事業者にもサービスを提供する仕組みです(次頁参照)。この仕組みについて検討可能でしょうか。



X社の  
CEO

これで非独占の組み方でもメリットがあることは伝えられたので、ご快諾いただけるはず。

### Y 社

なるほど、高額の利用料の支払いは事業リスク上、受け入れがたいです。  
また、見守りシステムについては提供開始時期について既にプレスリリースも打っていますので、さらに半年間もの開発期間がかかるのは困りますね。



Y社の  
事業部長

サービスのニーズの有無も不明だから、事業リスク相当の妥当な金額設定なのか社内に説明できなさそうだ。

こちらの組み方についても詳細を説明いただけますか。



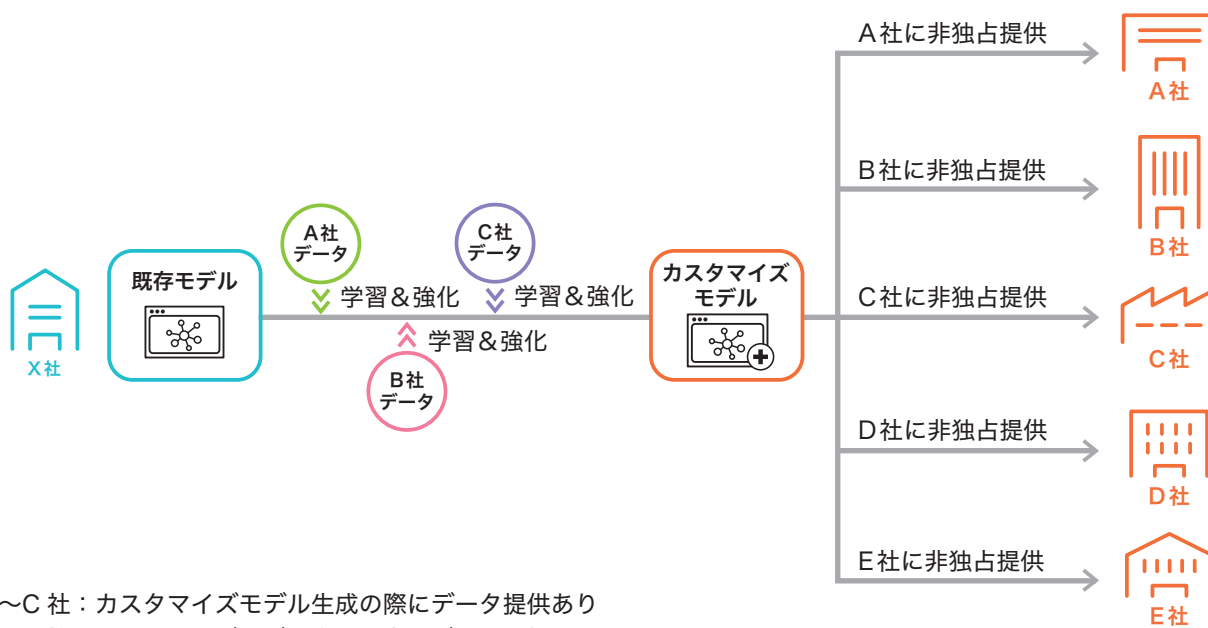
Y社の  
事業部長

独占性を確保できないと、うちの収益性が本当に確保できるのかが不安だ。

X 社

Y 社

各社にカスタマイズモデルを非独占的に提供するパターン



内容は承知しました。  
リスクとベネフィットが見合ったもの  
なのかが不透明なこともありますので、  
一旦持ち帰り、後日の議論でよいで  
しょうか。



承知しました、  
連絡をお待ちしています。



開発への貢献度の話があったし、その  
点をどう考慮すべきか、次回の打合せ  
でのY社への提示案を検討しよう。

大まかな内容は理解したが、ただ、  
本当に非独占の提供で良いのだろ  
うか…。  
社内で相談しよう。

この日は交渉終了。Y 社事業部長は戻ってすぐ、部下と議論を開始。

## 第1回交渉のポイント

- カスタマイズモデルの利用条件を独占的な内容とする場合と、非独占的な内容とする場合、それぞれのパターンにおける特徴は下記の通り整理される。表の通り、ごく例外的な場合を除いて、カスタマイズモデルの利用条件を非独占的な内容とするのが合理的である。
- 他方で、非独占的な提供をベースにした場合でも、ある特定の事業領域については独占利用を認めるように事業会社から要請されることがある。かかる要請に応じるかどうかはスタートアップにおいて極めて慎重な検討を要する。
- 特定の事業領域であれ独占利用を認めることは、当該領域における他の事業者との取引機会を失うだけでなく、中間事業者とパートナーシップを組んで事業拡大させるというスタートアップの事業戦略の根幹を毀損する可能性がある。ただし、いかなる場合であっても非独占にすることが望ましいというわけではなく、スタートアップが戦略的な判断として、独占パターンを採用することもありうる。

	ビジネス面における特徴	AI モデルの開発面における特徴
独占的な提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 一定期間、X 社は Y 社以外の第三者に対してカスタマイズモデルの提供ができないため、<u>X 社の事業拡大の可能性が乏しくなる</u></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 特定の企業のデータだけを用いた、<u>十分な性能のない小さい学習済みモデル</u>が複数存在する</li> </ul>
非独占的な提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>• X 社のカスタマイズモデルを用いた事業展開に制約がなくなるため、<u>事業拡大・収益拡大の可能性が高まる</u></li> <li>• X 社による<u>管理コストが一定の範囲に抑えることができる</u>ことから、将来的な発展可能性を確保できる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• (非限定的な追加学習と組み合わせることで) <u>より高精度な学習済みモデルを広い範囲のユーザに提供することができる</u></li> </ul>

# 利用条件の交渉シーン

## 第2回交渉 ①

X社のCEOとY社の事業部長は、カスタイズモデルを非独占的に提供する場合に、Y社によるモデル開発への貢献をどう反映させるか、議論を開始した。

### X社

### Y社



御社の貢献を反映させる必要性はもちろん理解しています。  
その点も非独占的な組み方への反映が可能だと考えています。

他社比較で、データを提供してくれたY社に十分な利益がある点を丁寧に伝える必要がありそうだ。



非独占の場合、独占の場合より管理コストが下がり、かつ様々な(開発時のデータ提供の有無に関わらない)第三者に、高精度なカスタイズモデルを提供可能になります。



このため、当社と御社間における組み方の変更によりサービスの事業規模・収益機会が拡大することに繋がりますので、双方に合理的なリスク・ベネフィット分配を実現する仕組みの設定が可能になるでしょう。



社内で議論した結果、非独占的な組み方のメリットは理解できたものの、この組み方では、共同開発への貢献に対する見返りがないように見受けられます。この点はどう考えていますか。

事業開始時点では、サービスのニーズに関する今後の見通しが不透明なので、よりこのサービスで得られる利益を少しでも高める必要がありそうだ。



それは具体的には  
どういうことでしょうか。



なるほど。



確かに納得感があります、具体的な内容はどのようなもののでしょうか。



# 利用条件の交渉シーン

## 第2回交渉 ②

### X 社



X社の  
CEO

具体的には、下記2点を設定することを検討しています。

- ① カスタマイズモデル生成時のY社の寄与度に見合った経済的便益(例：一定期間、サービス利用料を介護領域の最安値からさらに軽減する)を、一定期間Y社に提供する。
- ② X社のY社に対するカスタマイズモデルの提供に際しても、初期費用の負担は求めない。



X社の  
CEO

割引率は、事業分野ごとに決定していますので、別途相談させてください。  
割引期間は、AI領域の陳腐化の速度を踏まえると、3年程度が目安と考えています。

割引期間は、もう少し短くしたいが現実的な設定はこの程度だろう。  
割引率は、介護領域の平均利益率などの数値を集めてから議論だな。



X社の  
CEO

承知しました。  
引き続き連絡をお待ちしています。

### Y 社



Y社の  
事業部長

なるほど。  
たしかにこの組み方なら、弊社の開発への貢献に対する見返りも考慮されていますね。期間や軽減率の数字の目安はどの程度なのでしょうか。



Y社の  
事業部長

それぐらいなら妥当な設定でしょうか。本日の内容をベースに、サービス締結が可能か、社内を確認の上でご連絡いたします。

この利用条件であれば、社内の法務部の承諾も取れるだろう。  
これで一安心だ。

この日は交渉終わり。

----- X社CEOは、Y社へのサービス提供に向けた社内の手続きを進め始めた。 -----

## 第2回交渉のポイント

- **カスタマイズモデルの共同開発におけるY社のデータやノウハウ面での寄与**を反映させる方法として、X社がY社の当該寄与に見合った経済的便益をY社に提供する方法がある。その方法は下記の通り整理される。なお、本契約交渉では、「**最恵待遇条項+ディスカウント条項**」を採用している。
- 条件設定は、実際のY社の貢献度に応じた条件設定をすることが望ましい。具体的には、Y社の貢献としては、①当初のモデルの共同開発への貢献や、②追加データの提供による貢献が考えられるが、長期間にわたって多数の第三者が提供したデータによる追加学習が行われた場合、初期のユーザが提供したデータがカスタマイズモデルの精度向上に寄与する割合は逡減していくことを考えると、経過年数に応じてディスカウント率を下げていくことも考えられよう。

### カスタマイズモデルの共同開発に対するY社の貢献度を契約条件に反映する方法

#### ① 最恵待遇(MFN)条項の採用

一定期間のサービス利用料を、その他のサービス提供者との利用料と比較した際に最安値に設定する方法

#### ② プロフィットシェア方式の設定

カスタマイズモデルからX社が得た売上の一部をプロフィットプールとし、同プロフィットプールを一定のルールに従って分配する方法

#### ①-1 最恵待遇条項のみを採用

(例：「●年間、サービス利用料を、介護分野における最安値とする。」)

#### ①-2 最恵待遇条項+ディスカウント※条項の設定

(例：「●年間、サービス利用料を、介護分野におけるサービス利用料の最安値の10%引きとする。」)

※ディスカウント率を設定する際、

- ①当該事業領域における利益率、
  - ②事業会社による見込利用量、
  - ③スタートアップにおけるコスト構造(特にAIスタートアップの場合は研究開発に要するコストが大きい。)
- を考慮して決定する必要がある。

# 利用条件の交渉シーン

## 最終回交渉 ①

X社とY社は、データ解析サービスに加え、追加学習サービスの提供が可能か、並びにどの範囲のデータを追加学習対象とするのかの議論を開始した。

### X 社



X社の  
CEO

承知しました。具体的にはどういう内容なのでしょうか。



X社の  
CEO

なるほど。  
それは可能です。サービスの具体的な内容はどのような想定でしょうか。

### Y 社

社内確認の結果、データ解析サービスの利用条件は合意が取れました。  
その上で、追加のサービス提供を依頼したいです。



Y社の  
事業部長

今後当該サービスを利用する際、  
処理対象の動画データを送信しますが、そのデータを利用してカスタマイズモデルの精度の維持・向上（追加学習）サービス提供もお願いしたいです。



Y社の  
事業部長

弊社の重要なデータを提供しているため、最大限そのデータの価値をサービスに活用させたい。

要望としては、弊社が提供したデータは、弊社用の個別の見守りサービス・追加学習サービスのみに利用してほしいです。



Y社の  
事業部長

他社より、サービスの質を上げるためにも他社にはデータを提供したくないし、他社のデータを学習したくない。

## X 社

X社の  
CEO

なるほど、  
そのような追加学習サービスの提供は  
可能ですが、データ解析サービスの非独  
占的な利用条件を踏まえると、データの  
利用について限定を設けない方が御社  
にとっても良いのではないかと考えら  
れます。

X社の  
CEO

先日、非独占的な組み方の合理性を説  
明しましたが、  
この組み方は、柔軟な形での追加学習  
の実施を前提としております。

つまり、以下の2点を前提として、  
非限定的な追加学習をすることで、  
御社にて高精度・高価値のモデルを利用  
可能となります。

- ① Y 社が提供したデータを、Y 社に対す  
るサービスにおいてだけでなく弊社  
において広く追加学習に利用可能。
- ② Y 社の提供データだけでなく、第三者  
の提供データを用いた、当初のカスタ  
マイズモデルの追加学習が可能。

## Y 社

それは  
どういふことでしょうか。

Y社の  
事業部長

確かに事業実施において非独占的な組  
み方の場合、その方が合理的ですね。  
ただ、この場合、提供データが第三者に  
わたってしまうということでしょうか。  
そうだとすると、この条件への合意は  
かなり厳しくなります。。

Y社の  
事業部長

他者に提供データがわたるとなれば、  
弊社のデータやノウハウの流出リスク  
があるので、絶対に避けたい。

# 利用条件の交渉シーン

## 最終回交渉 ②

### X 社

その点は、重々承知しています。  
こちらは下記2点のデータの管理方針を  
契約書に記載する方針ですが、問題ない  
でしょうか。

- ① 提供されたデータは、弊社内でモデル  
学習用のみに使われ、提供されたデー  
タそのものは第三者に提供されない。
- ② Y 社から送信されたデータについて、  
弊社にて安全管理措置を実施する。



X社の  
CEO

出来る限りモデルの精度を上げるため  
に、非限定的な形で合意したい。  
そのためにもこの対応は必須だろう。



X社の  
CEO

承知しました。  
引き続き連絡をお待ちしています。

大手企業と開発からサービス化まで  
進めた…！新たな連携事例として発  
信できそうだ！

### Y 社

承知しました。  
その内容であれば我々も問題ございま  
せんので、ご提示いただいた内容で手続  
きを進めたいです。



Y社の  
事業部長

これで確認すべき項目のチェックが終  
わった。。ようやくサービス提供を受  
けられそうだ…！

----- 交渉終了。この交渉をもって、具体的な契約手続きに進むことに。 -----

## 最終回交渉のポイント

- 追加学習に関する契約交渉では、主に3つの点について、サービス提供者と利用者と合意を得る必要がある。そして、**追加学習条件は、カスタマイズモデルの利用条件と密接に関連している**ことから、併せて検討することが望ましい。その一例として本契約交渉では、下記の通り合意に至った。
- 学習済みモデルを利用したデータ処理サービスにおいてはデータを大量に処理することになるが、それら処理対象データに対して一定の品質を維持した処理を行うためには、未知のデータを含む追加データにより学習済みモデルを追加学習しその精度の維持・向上を図ることが必要となる。その意味で **AI システムは「いったん納品したら終わり」というシステムではなく、追加学習を継続することでその性能を維持・向上する必要があるシステム**といえる。

### 追加学習に関して合意すべき事項

追加学習に使用するデータの範囲



### 追加学習に関して合意すべき事項

Y 社から処理のために提供されたデータ、及び Y 社以外から提供されたデータ

Y 社から X 社にデータ処理のために提供されたデータの利用目的



①Y 社のみに対して提供するカスタマイズモデルの生成、並びに②Y 社を含めた利用者に広く提供するために X 社が生成する高精度なカスタマイズモデルの生成

追加学習を行った結果、精度が向上した学習済みモデルの権利帰属・利用条件



非独占的な利用条件を設定して、複数の事業会社から提供を受けたデータを利用して1つの高精度なモデルを生成

