



経済産業省

Ministry of Economy, Trade and Industry

(概要版) 共創パートナーシップ 調達・購買ガイドライン

令和7年4月

経済産業省 イノベーション・環境局

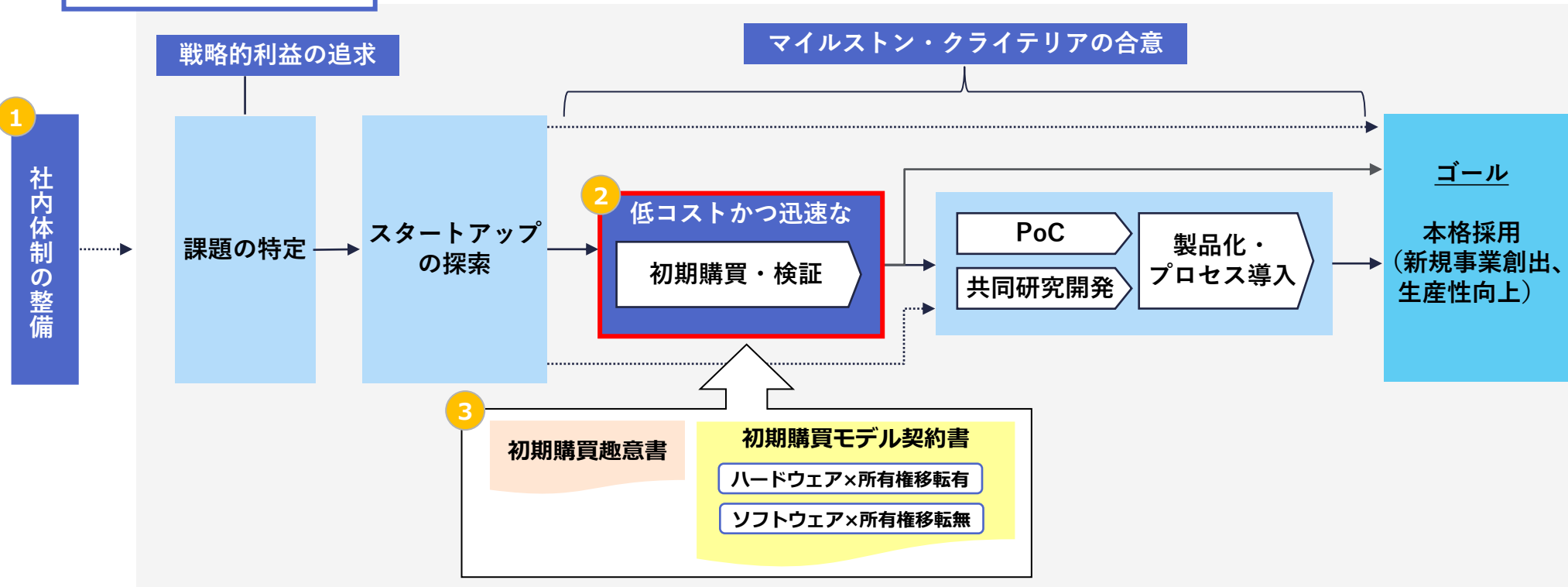
イノベーション創出新事業推進課

本ガイドラインは、国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）「令和6年度『ディープテック・スタートアップの成長に資する事業会社との新たな協業に必要なモデル・手法等に関する調査』事業（受託者：デロイト トーマツ ペンチャーサポート株式会社）」を基に作成

調達・購買を通したオープンイノベーションの望ましい在り方

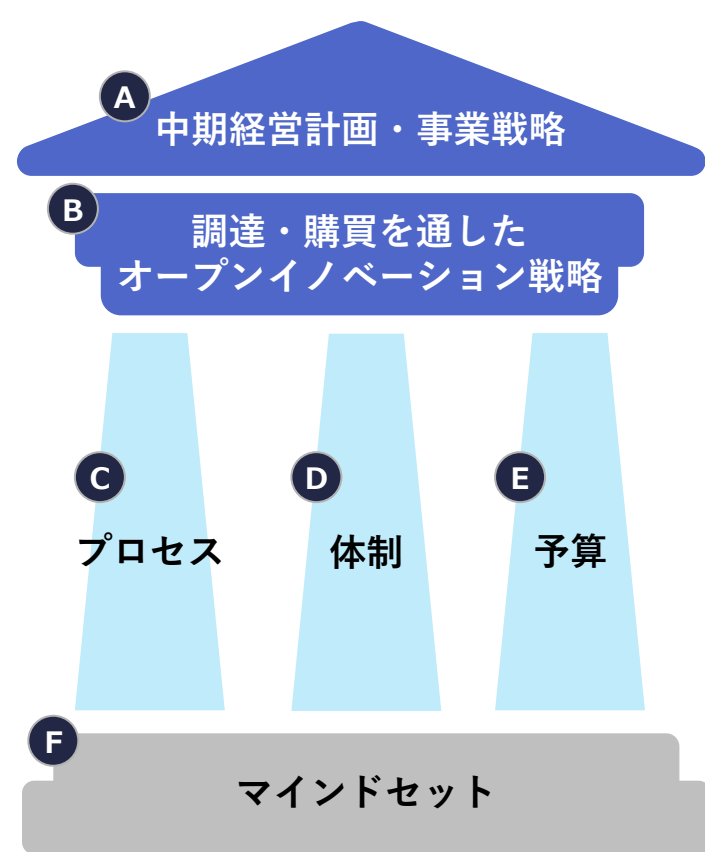
- 調達・購買を通したオープンイノベーションの実現へ向けて、先行事例等の調査分析や企業へのヒアリングから抽出した課題への対応ポイントを盛り込んだ、スタートアップ製品・サービスの本格採用を見据えた事業会社・スタートアップが需要を顕在化させていく望ましい協業プロセスや社内体制の整備について整理。
- 本プロセスの肝は、共同研究開発や本格採用の前に、「初期購買・検証」のステップを組み込むことにある。このステップでは、事業会社がスタートアップから検証に必要な最小量の製品・サービスを購入し、その後現場等での検証を通して、製品・サービスが課題解決のために十分な効果があるか確認。
- 「初期購買・検証」において具体的・実務的な活用を促進するため、「初期購買モデル契約書」および「初期購買趣意書」を策定。

望ましい協業プロセス



1 社内体制の整備

- 事業会社における“スタートアップの製品・サービスの調達・購買を通じたオープンイノベーション”の実現においては、**初期購買・検証に取り組む体制・プロセス・予算の整備を中心として下記の通り社内整備が必要。**



■ トップマネジメント（CEO～取締役）の役割

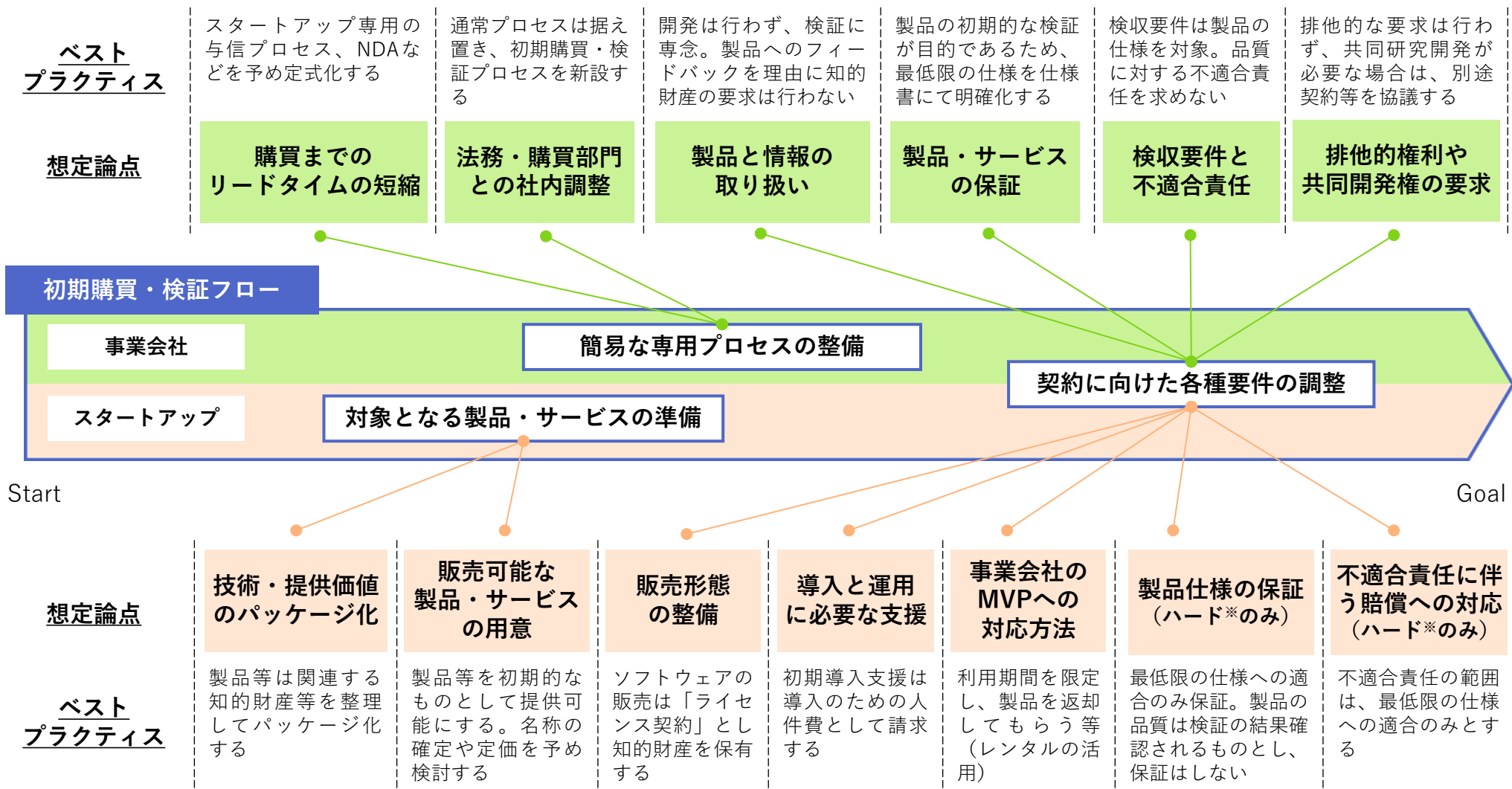
■ ミドルマネジメント／実務レベルの役割

■ 共通する要素

- A 中期経営計画
事業戦略
- ・ 中期経営計画や事業戦略において、スタートアップとの連携を通じたオープンイノベーションに取り組むことを明確に定める
- B 調達・購買を通じた
OI戦略
- ・ スタートアップの顧客になることに対するビジョンや、目指す経済効果、ベンチャークライアントに取り組む領域、関与すべき事業部門等を、戦略として定める
- C プロセス
- ・ 通常のプロセスは据え置き、初期購買・検証のためのプロセスを新設する
 - ・ 専用の与信プロセスやNDA、購買契約を定め、法務部門、調達・購買部門と予め調整しておくことでスムーズに協業を進める
- D 体制
- ・ 当初から専門組織を立ち上げるとなると時間とコストがかかるので、既存のイノベーション部門等で小さく始めていく
 - ・ イノベーション部門が課題を抽出してから検証、採用まで伴走することで、協業を円滑に進め、本格採用の確度を上げる
 - ・ 検証や採用に取り組む事業部門はもちろん、一連のプロセスを迅速かつスムーズに進めるために、調達・購買部門、法務部門も含むコミットメントが大変重要である
- E 予算
- ・ 調達・購買を推進する組織（イノベーション部門等）にて予算を確保し、事業部門等の初期購買・検証に対して、人的リソースや予算の拠出を行い支援させることも有効
 - ・ ただし、事業部門のコミットメントを高めるためにも、将来的には受益者である事業部門に予算負担を求めていくことが望ましい
- F マインドセット
- ・ スタートアップとWin-Winの連携を構築するために、スタートアップの強みや戦略、受けている制約などのバックグラウンドを社内全体として理解することが重要である

2 低コストかつ迅速な「初期購買・検証」

- 先行事例の調査や国内外企業へのインタビュー等を通じ、低コストかつ迅速な「初期購買・検証」を実行するうえで想定される事業会社側およびスタートアップ側の想定論点を抽出し、各論点に対応するベストプラクティスを整理した。



「初期購買趣意書」および「初期購買モデル契約書」

- ❑ 「初期購買趣意書」は、スタートアップの製品・サービスの検証内容について事業会社とスタートアップで合意するための書類である（法的な拘束力はない）。
- ❑ 「初期購買モデル契約書」は、スタートアップの製品・サービスの検証を目的とした初期購買の際に用いる、専用の購買契約書である。

初期購買趣意書

- ・ 事業会社がスタートアップと事前協議のうえで作成し、スタートアップに提示する（法的な拘束力はない）
- ・ 主な内容は以下
 - 検証活動を行う背景と目的、概要
 - 検証の達成目標
 - マイルストーン
 - 予算 など

初期購買モデル契約書

- ・ スタートアップが検証のために製品やサービスを提供し、それに対して事業会社が対価を支払うことを定める
- ・ 予め左記の初期購買趣意書を用いて検証内容を両者で合意した上で、契約締結を行う
- ・ 事業会社とスタートアップの間で交渉が発生しやすい内容を予め排除することで、迅速に購買契約を締結し検証に移行するため、可能な限りシンプルかつスタートアップフレンドリーな内容としている

初期購買を通じた検証では、PoC契約よりもライトな初期購買趣意書を用いることで迅速に検証を実施する

可能な限りシンプルな購買契約の形をめざし、迅速に購買を実施する

（参考）通常の調達・購買プロセスにおける契約との違い

- ・ 事業会社における通常の調達・購買においては、一般的に下記の契約が取り交わされる認識である
 - 取引基本契約：発注・納入・検査・支払など個々の取引に共通して適用される条件を定める契約
 - 個別契約：取引基本契約の内容の元、注文書・注文請書のやり取りを通して個別契約を結び、具体的な製品・サービスを調達・購買
- ・ 検証のための初期購買という位置づけを踏まえ、作成するモデル契約の分類は継続・反復取引を前提とした取引基本契約ではなく、個別の購買契約書を想定している

本ガイドラインの位置付け

- 本ガイドラインは、事業会社とスタートアップの連携手法のうち“スタートアップの製品・サービスの調達・購買を通じたオープンイノベーション”の手法についてフォーカスし、手法を実行するうえでの課題やその打ち手について整理。

凡例

手引書・ガイドライン

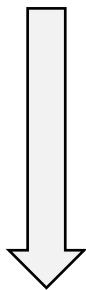
モデル契約

オープンイノベーションに関するこれまでの取り組みの整理

OIにおける課題の抽出

事業会社と研究開発型ベンチャー企業の
連携のための手引き（初版）
（2017年：経済産業省）

深掘り
+
補足



ディープテックスタートアップの評価・連携の手引き
（2023年：経済産業省）

課題に対する打ち手・ポイントの整理

事業会社と研究開発型ベンチャー企業の
連携のための手引き（第二版）
（2018年：経済産業省）

スタートアップとの事業連携に関する指針
（2021年：経済産業省/公正取引委員会）

OI促進の手法・ツールの検討

事業会社と研究開発型ベンチャー企業の
連携のための手引き（第三版）
（2019年：経済産業省）

スタートアップへの出資に関する指針
（2024年：経済産業省/公正取引委員会）

OIモデル契約書
（2020年～：特許庁）

スタートアップの製品・サービスの
調達・購買を通じたOI手法に注目

共創パートナーシップ
調達・購買ガイドライン
（本資料）

初期購買趣意書（別紙）

共創パートナーシップ
初期購買モデル契約書（別紙）

ハードウェア×所有権移転有

ソフトウェア×所有権移転無