

# 「スタートアップとの事業連携に関する指針」等のポイント

公正取引委員会事務総局  
経済取引局取引部取引調査室

栗谷康正

# 構成

1. スタートアップの取引慣行に関する実態調査（前半）
2. スタートアップとの事業連携に関する指針
3. スタートアップの取引慣行に関する実態調査（後半）

# **1. スタートアップの取引慣行に関する実態調査 (前半)**

- スタートアップは,
    - イノベーション推進による我が国経済の生産性向上に大きく貢献する可能性を持っており、近年、大企業等とのオープンイノベーションも促進されていること、
    - 創業から10年未満の事業者は従業者数を増加させるなど、新規雇用の創出といった面でも重要であること、
- から、スタートアップが公正かつ自由に競争できる環境を確保することが我が国経済の今後の発展に向けて極めて重要。

- 調査は令和元年11月から開始し、アンケート調査及びヒアリング調査を行った。
- アンケート調査は5,593者に対して送付し、1,447者から回答を得た(回答率約25.9%)。
- ヒアリング調査は144者に対して行った。  
(スタートアップ126者、出資者5者、有識者10者、事業者団体3者)

## スタートアップ概要

### 本調査におけるスタートアップの定義

- 創業10年程度であること
- 未上場企業であること
- 成長産業領域において、革新的な事業活動を行っていること

### スタートアップと中小企業との違い

【事業計画の違い】

- スタートアップは、一時的に赤字を計上し、その後収益化する段階において短期間で大きく売上げを伸ばす(いわゆる「Jカーブ」)。
- 中小企業は、徐々に規模を拡大することで、線形的に成長していく。

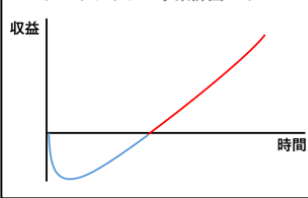
【事業活動の分野の違い】

- スタートアップは、需要が十分に顕在化していない分野等における事業活動を主な目的とする。
- 中小企業は、既存のビジネスモデルが確立した分野における事業活動を主な目的としている。

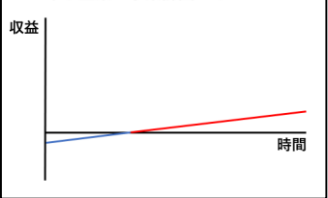
【事業資金の調達方法の違い】

- スタートアップは、出資により、事業活動に必要な資金を得る(金融機関から融資を受けることは困難)。
- 中小企業は、融資により、事業活動に必要な資金を得る。

スタートアップの事業計画のイメージ



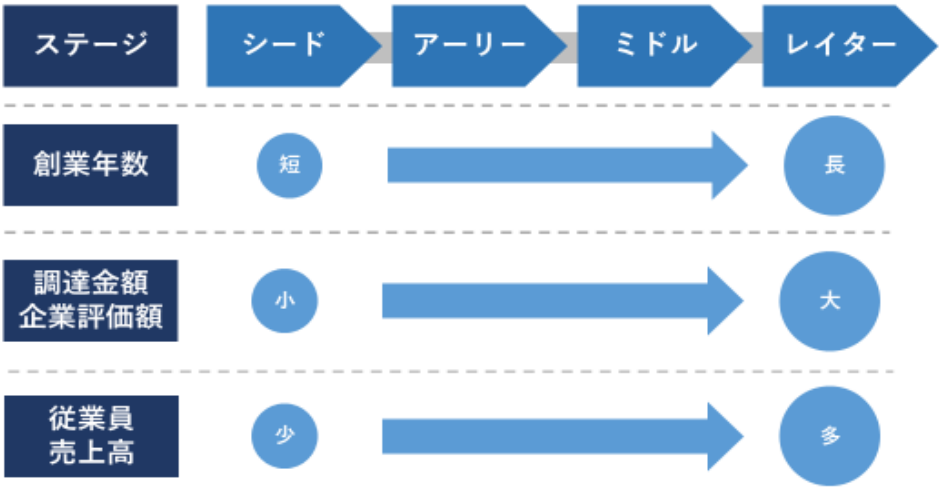
中小企業の事業計画のイメージ



出所：「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）」（経済産業省）を基に当委員会作成。

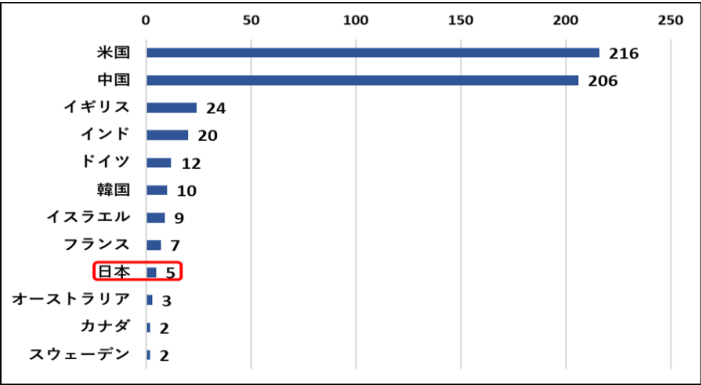
### スタートアップの成長モデル

- スタートアップは、シード、アーリー、ミドル、レイトーと段階を経て成長する。
- シードは、創業者と数名のメンバーのみで事業を行い、技術研究や商品開発をしている段階。
- アーリーは、初期商品の販売により顧客を獲得し、営業等の従業員を増加させる段階。
- ミドルは、商品の販売量が増加し、バックオフィスの体制が作られる段階。
- レイトーは、会社としての規模が拡大し、IPO（新規株式公開）やM&A（合併・買収）に向けた準備を整える段階。



出所：調査結果を基に当委員会作成。

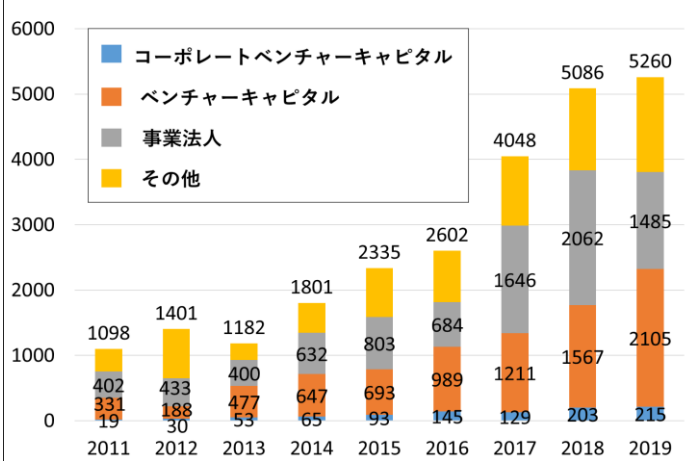
国別ユニコーン企業数



出所：INITIAL掲載の情報（令和2年2月7日基準及び令和2年2月10日基準）を基に当委員会作成。  
なお、本表においては、ユニコーン企業の基準を企業価値が10億米ドル以上としている（為替はこの時点のレートである1ドル＝110円で換算）。

- 企業評価額10億ドル以上のスタートアップはユニコーン企業と呼ばれている。
- 令和2年2月時点において、日本のユニコーン企業は5社。

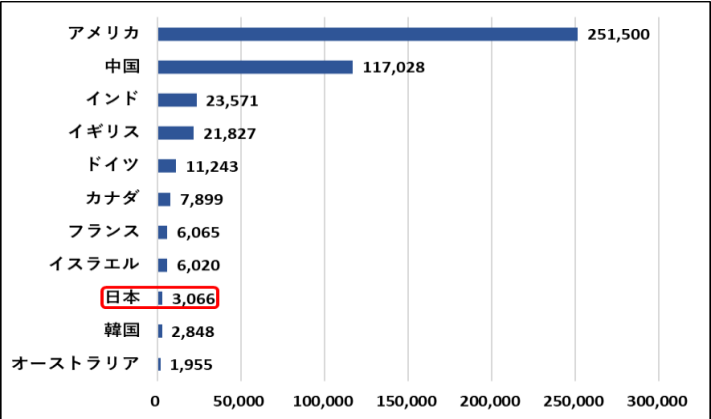
スタートアップ出資額推移



出所：「Japan Startup Finance 2020上半期」掲載情報を基に当委員会作成。

- 我が国のスタートアップ出資額は拡大傾向。  
1801億円（2014年）→2602億円（2016年）→5260億円（2019年）

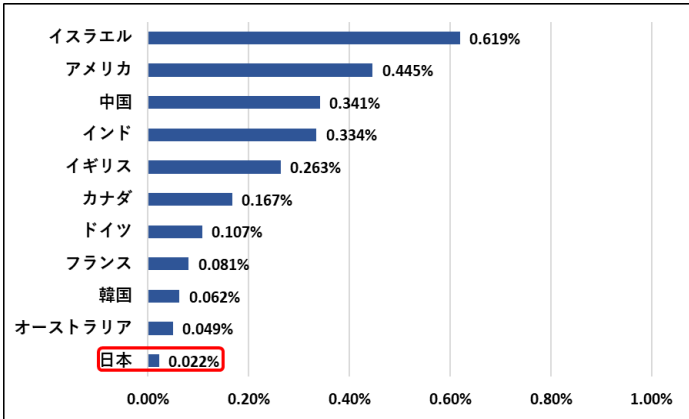
2015～2017年 世界の主要各国の  
スタートアップ出資額（百万ドル）



出典：RISE OF THE GLOBAL START UP CITYを基に当委員会作成。

- 日本は同期間の出資額は約31億ドルであり、米国の出資額の約1.2%、中国の出資額の約2.6%の規模に留まっている。

2015～2017年 世界の主要各国の  
スタートアップ出資額（対GDP比）

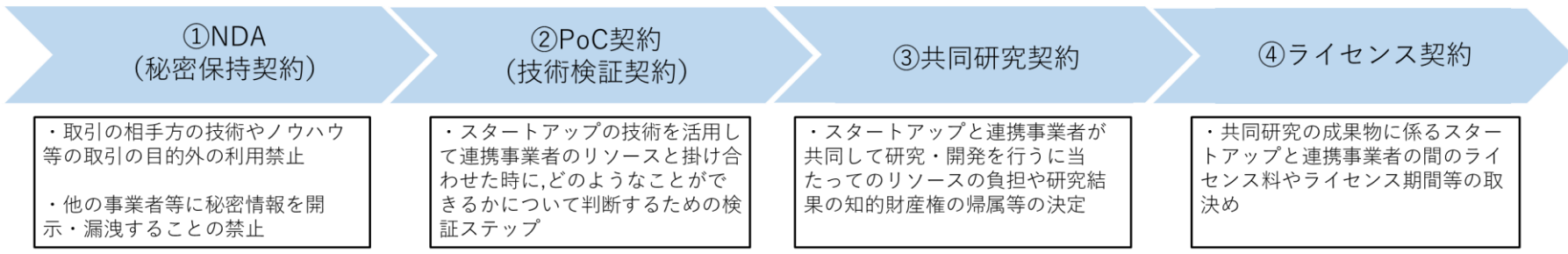


出典：RISE OF THE GLOBAL START UP CITY及びNational Accountsを基に当委員会作成。

- 日本のスタートアップへの出資額については同期間においてGDP比で約0.02%であり、国の経済規模の大きさに比して世界の主要各国の中でも低い比率となっている。

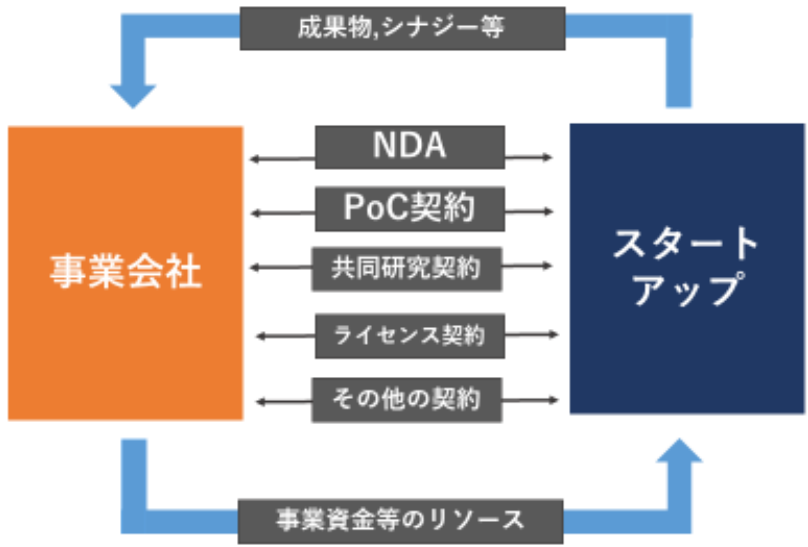
スタートアップと連携事業者との間の取引・契約関係①

- 事業連携が行われる場合、一般的に以下の①から④の取引や契約が行われることとなる。



出所：調査結果を基に当委員会作成。

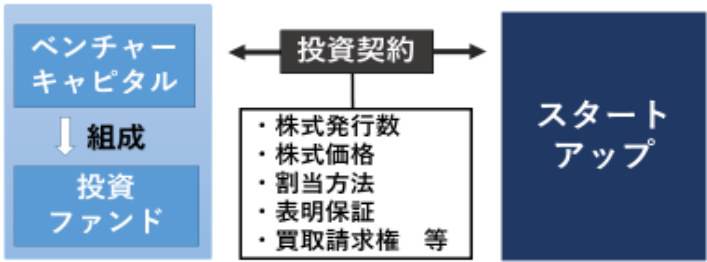
スタートアップと連携事業者との間の取引・契約関係②



出所：調査結果を基に当委員会作成。

- スタートアップは技術や事業に係るアイデアを保有している一方、例えば、それを具体化していくための研究に係るビッグデータ、製造設備等といった生産要素や販売経路等を保有していないことが多い。そのため、スタートアップは、事業連携を目的とした事業者（連携事業者）との継続的な取引を行い、そのような生産要素や販売経路等を補うことが多い。
- 連携事業者は、革新的な技術やアイデアを保有するスタートアップと事業連携を行うことで、自らの事業領域における革新的な技術の創出、生産性の向上だけでなく、新たな事業領域への進出等も考えることができるようになる。

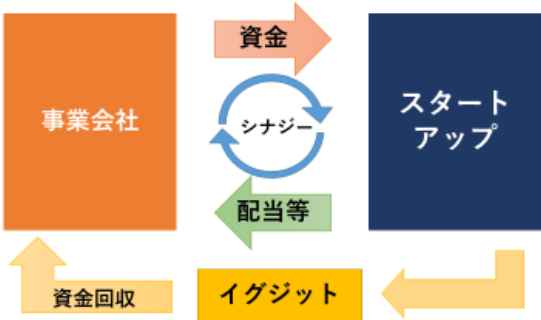
スタートアップと投資ファンドの間の投資契約



出所：調査結果を基に当委員会作成。

- スタートアップが出資者から出資を受けるときには、通常、投資契約や出資契約といった継続的な契約をスタートアップと出資者の間で締結する。
- 投資契約の中で、多岐に渡る項目について、出資の実行に関する詳細が規定されている。

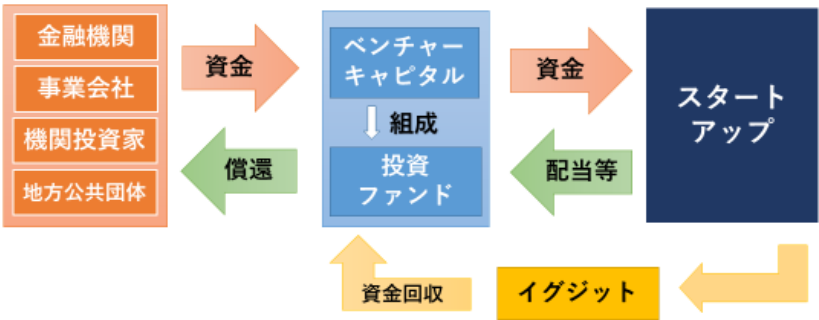
事業会社



出所：調査結果を基に当委員会作成。

- 事業会社は、出資以外の事業を本業とする事業者であり、スタートアップの事業内容が自社の事業領域と近い場合、自社事業とのシナジー効果を得ること等を目指し出資を行うことが多い。

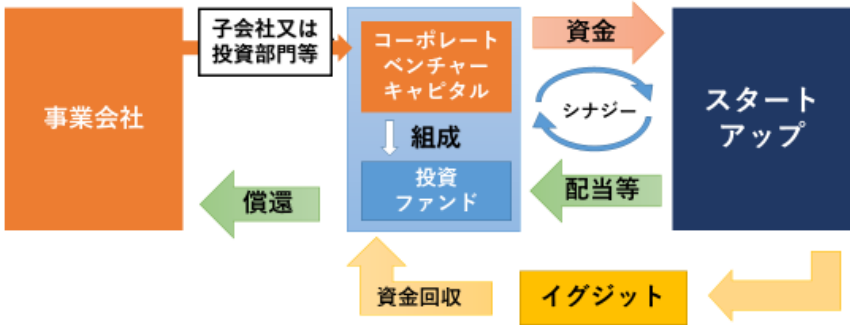
ベンチャーキャピタル



出所：調査結果を基に当委員会作成。

- ベンチャーキャピタルは、スタートアップが株式市場に上場していない時に出資を行い、スタートアップのイグジット時に、スタートアップの企業価値が上昇した時点で株式を売却することにより、キャピタルゲインを得ることを主な目的としている。
- ベンチャーキャピタルからスタートアップへの出資の流れとしては、スタートアップに出資を行う際、ファンドを組成して出資を実行する。この際、一般的にベンチャーキャピタルは金融機関等から出資金を集めることでファンドを組成し、このファンドがスタートアップの株式を取得することで出資が行われることが多い。

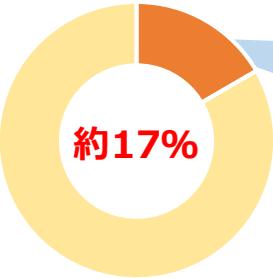
コーポレートベンチャーキャピタル



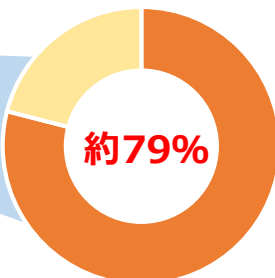
出所：調査結果を基に当委員会作成。

- コーポレートベンチャーキャピタルは、事業会社が自社の資金を活用してベンチャーキャピタルを運営し、スタートアップに対して出資を行う。
- コーポレートベンチャーキャピタルからスタートアップへの出資の流れとしては、一般的に運営母体である事業会社自ら出資金を拠出することでファンドを組成し、このファンドがスタートアップの株式を取得することで出資が行われる。

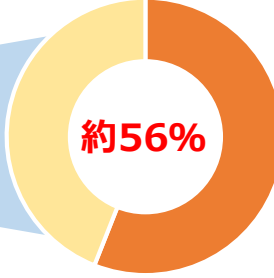
連携事業者又は出資者から  
納得できない行為を受けたことがある  
スタートアップ



少なくとも一部は  
納得できない行為を受け入れた  
スタートアップ



納得できない行為を  
受け入れたことにより不利益が生じた  
スタートアップ



納得できない行為を受けた取引・契約段階

|                   |       |
|-------------------|-------|
| NDA（秘密保持契約）に関すること | 30.6% |
| 出資契約に関すること        | 26.9% |
| ライセンス契約に関すること     | 22.7% |
| 共同研究契約に関すること      | 21.5% |
| PoC（技術検証）契約に関すること | 18.2% |

納得できない行為を受け入れた主な理由

|                                                                                   |       |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 取引先から、取引（当該取引のみならず、進行している他の取引や将来的な取引も含む）への影響を示唆されたわけではないが、今後の取引への影響があると自社で判断したため。 | 44.5% |
| 取引先から、取引（当該取引のみならず、進行している他の取引や将来的な取引も含む）への影響を示唆され、受け入れざるを得なかったため。                 | 35.1% |
| 取引先は、市場における有力企業であり、取引を行うことで、社会的な信用を得られるなど、総合的に勘案してメリットが大きかったため。                   | 28.8% |
| 既に進行しているプロジェクトについての条件変更であり、事業を継続する観点から、取引を続けざるを得ない状況にあったため。                       | 18.3% |

主な不利益の具体的内容

|                  |       |
|------------------|-------|
| 利益の低下            | 50.0% |
| 当初想定されなかったコストの発生 | 20.4% |
| 資金繰りの悪化          | 13.9% |
| 業務スピードの停滞        | 7.4%  |
| 知財ノウハウの提供        | 6.5%  |
| 顧客の喪失            | 4.6%  |
| 類似サービスの開発        | 3.7%  |

スタートアップの売上高、法務体制の違いによる納得できない行為を受けた割合の比較

売上高5000万円以上で  
法務担当者が存在する  
スタートアップ



売上高5000万円未満で  
法務担当者が存在しない  
スタートアップ



売上高・法務体制の差による  
納得できない行為を受けた割合  
の差は約2.5倍



# 連携事業者又は出資者のスタートアップに対する取引上の地位

## スタートアップの意見

### 取引依存度の大きさ

- 毎期赤字が出る中で、事業連携することによって売上げが立つようになるため、その契約に対する依存度は大きく、売上げが全くなくなってしまふよりは、不利な契約条件でも契約せざるを得ない。

### 連携事業者の市場における地位

- 当社のノウハウを流用したのは、市場においても有力な大企業であった。

### 取引先変更の可能性

- 連携事業者との共同事業の中で、当社が製品の設計や技術的なノウハウを提供し、連携事業者が製品の製造販売を担当しているが、連携事業者以外の事業者にも製造販売してもらうと、製品の設計や仕様等を変更する必要があるため、取引先の変更は難しい。
- 出資契約の交渉の中で合意していた事項について、契約直前に突然契約書の内容が変更され、当社にとって不利な条件が付けられた。交渉に時間が掛かり十分な事業資金がなくなっていたこと、新たな出資者に変更する時間や余裕がなかったことから、不利な条件の契約を締結せざるを得なかった。

### その他取引することの必要性を示す具体的事実

#### (取引することによる信用の確保)

- 当社のようなスタートアップが事業を拡大していくために、大企業と取引している実績があると、当社に対する信用につながるため、当社にとって不利な条件であっても、大企業と取引せざるを得ないというのがある。

#### (事業規模の相違)

- スタートアップと大企業では、事業規模が違いすぎて、交渉力は比較にならないほど大企業の方が強い。さらに、契約の構造上、スタートアップが技術やノウハウを出す、その研究開発に必要な資金やリソースを大企業が出すため、大企業の交渉力がより一層大きくなる(※)。

(※) 大企業の交渉力が大きくなるその他の背景について、次の意見がみられた。

スタートアップは、創業当初、研究開発にリソースを集中させるため、法務体制を構築する余裕がないことから法務体制が弱くなりがちである。その結果、法務体制が整っている大企業から、大企業側に有利な契約を提示されても、その時点ではそれに気が付かず、締結後しばらく経ってから、不利な契約を結んでしまったことに気が付く。

## 独占禁止法上の考え方

- 前頁アンケート及び上記意見を踏まえると、連携事業者又は出資者から「納得できない行為」を受けたスタートアップとの取引・契約においては、連携事業者及び出資者がスタートアップに対して優越的地位にあると認められる場合が多いのではないかと考えられる。

- なお、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるのは、連携事業者又は出資者の取引上の地位がスタートアップに優越していることが前提。また、優越的地位の濫用及び拘束条件付取引等を含む不公正な取引方法として独占禁止法上問題となるのは、公正な競争を阻害するおそれ(※)が生じることが前提。

(※) 優越的地位の濫用：取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するとともに、当該取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となるおそれ

拘束条件付取引等：市場閉鎖効果（新規参入者や既存の競争者にとって、代替的な取引先を容易に確保することができなくなり、新規参入者や既存の競争者が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれ）等

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>スタートアップと<br/>連携事業者<br/>との取引・契約</p> | <p>NDA（秘密保持契約）に係るもの</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業秘密の開示</li> <li>■ 片務的なNDA等の締結</li> <li>■ NDA違反</li> </ul> <p>PoC契約（技術検証契約）に係るもの</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 無償作業等</li> </ul> <p>共同研究契約に係るもの</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 知的財産権の一方的帰属</li> <li>■ 名ばかりの共同研究</li> <li>■ 成果物利用の制限</li> </ul> | <p>ライセンス契約に係るもの</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ライセンスの無償提供</li> <li>■ 特許出願の制限</li> <li>■ 販売先の制限</li> </ul> <p>その他（契約全体に係るもの等）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 顧客情報の提供</li> <li>■ 報酬の減額・支払遅延</li> <li>■ 損害賠償責任の一方的負担</li> <li>■ 取引先の制限</li> <li>■ 最恵待遇条件</li> </ul> |
| <p>スタートアップと<br/>出資者<br/>との取引・契約</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業秘密の開示</li> <li>■ NDA違反</li> <li>■ 無償作業</li> <li>■ 出資者が第三者に委託した業務の費用負担</li> <li>■ 不要な商品・役務の購入</li> </ul>                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 株式の買取請求権</li> <li>■ 研究開発活動の制限</li> <li>■ 取引先の制限</li> <li>■ 最恵待遇条件</li> </ul>                                                                                                                                                                        |
| <p>スタートアップと<br/>競合他社との関係</p>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ スタートアップの販売に対する競合他社による行為</li> <li>■ スタートアップの購入（調達）に対する競合他社による行為</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

（注）優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるのは、連携事業者又は出資者の取引上の地位がスタートアップに優越していることが前提。  
また、優越的地位の濫用を含む不公正な取引方法として独占禁止法上問題となるのは、公正な競争を阻害するおそれが生じることが前提。

# 問題事例が該当し得る違反類型

【表】

| 連携事業者との取引・契約における問題事例 |                   | 出資者との取引・契約における問題事例                                                                                                                                                              |                   |
|----------------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| ①営業秘密の開示             | 法 2 条 9 項 5 号ロ    | ⑯営業秘密の開示                                                                                                                                                                        | 法 2 条 9 項 5 号ロ    |
| ②片務的な NDA 等の締結       | 法 2 条 9 項 5 号ハ    | ⑰ NDA 違反                                                                                                                                                                        | 告示 14 項           |
| ③ NDA 違反             | 告示 14 項           | ⑱無償作業                                                                                                                                                                           | 法 2 条 9 項 5 号ロ    |
| ④無償作業等               | 法 2 条 9 項 5 号ロ又はハ | ⑲委託業務の費用負担                                                                                                                                                                      | 法 2 条 9 項 5 号ハ    |
| ⑤知的財産権の一方的帰属         | 法 2 条 9 項 5 号ロ    | ⑳不要な商品・役務の購入                                                                                                                                                                    | 法 2 条 9 項 5 号イ    |
| ⑥名ばかりの共同研究           | 法 2 条 9 項 5 号ロ    | ㉑株式の買取請求権                                                                                                                                                                       | 法 2 条 9 項 5 号ロ又はハ |
| ⑦成果物利用の制限            | 告示 11 項又は 12 項    | ㉒研究開発活動の制限                                                                                                                                                                      | 告示 12 項           |
| ⑧ライセンスの無償提供          | 法 2 条 9 項 5 号ロ    | ㉓取引先の制限                                                                                                                                                                         | 告示 11 項又は 12 項    |
| ⑨特許出願の制限             | 法 2 条 9 項 5 号ハ    | ㉔最惠待遇条件                                                                                                                                                                         | 告示 12 項           |
| ⑩販売先の制限              | 告示 11 項又は 12 項    | <div> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 法 2 条 9 項 5 号 優越的地位の濫用</li> <li>● 告示 1 1 項 排他条件付取引</li> <li>● 告示 1 2 項 拘束条件付取引</li> <li>● 告示 1 4 項 競争者に対する取引妨害</li> </ul> </div> |                   |
| ⑪顧客情報の提供             | 法 2 条 9 項 5 号ロ    |                                                                                                                                                                                 |                   |
| ⑫報酬の減額・支払遅延          | 法 2 条 9 項 5 号ハ    |                                                                                                                                                                                 |                   |
| ⑬損害賠償責任の一方的負担        | 法 2 条 9 項 5 号ロ    |                                                                                                                                                                                 |                   |
| ⑭取引先の制限              | 告示 11 項又は 12 項    |                                                                                                                                                                                 |                   |
| ⑮最惠待遇条件              | 告示 12 項           |                                                                                                                                                                                 |                   |

(注 1) 法…独占禁止法、告示…一般指定

(注 2) ①から③はNDA関係、④はPoC契約関係、⑤から⑦は共同研究契約関係、⑧から⑩はライセンス契約関係。

(注 3) ⑱は本報告書では「出資者が第三者に委託した業務の費用負担」。

出所：栗谷＝水上「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書の概要について」（NBL1187号（2021）4頁以下）

# 参考：独占禁止法の違反類型

自由経済社会の下、事業活動を行う上で事業者等が守るべき基本ルールを定めた法律が独占禁止法である。

独占禁止法は、公正かつ自由な競争を促進するために、自由な競争を妨げたり、不公正な競争手段を用いて競争したりすることを禁止している。

主な禁止行為としては次のものがある。

## 1 「私的独占」 (第3条前段)

有力な企業が、株式の所有や役員の派遣などによって競争事業者を統制下に置いたり（支配）、取引先への圧力などにより競争事業者を市場から追い出し又は新規参入を妨害したりする（排除）こと。

## 2 「不当な取引制限」 (第3条後段)

同業者や業界団体で、価格や生産数量などを取り決め、お互いに市場で競争を行わないようにすること。価格カルテルや入札談合などがこれに該当する。

## 3 「競争を実質的に制限することとなる企業結合」 (第4章)

市場における競争を実質的に制限することとなる企業結合（株式保有・役員兼任・合併・分割・共同株式移転・事業譲受け等）を行うこと。

## 4 「不公正な取引方法」

### (第2条第9項第1号～第6号, 第19条)

例えば、以下のような公正な競争を阻害するおそれのある行為を禁止している。

- ・ **共同の取引拒絶**  
...正当な理由がないのに、同業他社と共同して、特定の事業者と取引しないようにすること。
- ・ **差別対価**  
...不当に、地域又は相手方により差別的な対価をもって商品を提供し、又は供給を受けること。
- ・ **不当廉売**  
...正当な理由がないのに、供給に必要な経費を大幅に下回る価格で継続して販売するなどして、競争事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあること。
- ・ **再販売価格の拘束**  
...正当な理由がないのに、取引先事業者に対して、転売する価格を指示し、遵守させること。
- ・ **優越的地位の濫用**  
...取引上の地位を利用して、取引の相手方に対し、不当に、不利益を与えること。
- ・ **抱き合わせ販売**  
...相手方に対し、不当に、商品の供給に併せて他の商品而自己又は自己の指定する事業者から購入させること。
- ・ **排除条件付取引**  
...不当に、競争事業者と取引しないことを条件として取引し、競争事業者の取引の機会を減少させるおそれがあること。
- ・ **拘束条件付取引**  
...販売形態・販売地域などについて不当に拘束する条件を付けて取引すること。
- ・ **競争者に対する取引妨害**  
...自己又は自己が株主若しくは役員である会社と国内において競争関係にある他の事業者とその取引の相手方との取引について、契約の成立の阻止、契約の不履行の誘引その他いかなる方法をもってするかを問わず、その取引を不当に妨害すること。

## 2. スタートアップとの事業連携に関する指針

# 本指針の必要性

- **大企業とスタートアップの連携**により、チャレンジ精神のある人材の育成や活用を図り、我が国の競争力を更に向上させることが重要。
- 他方、大企業とスタートアップが連携するに当たり、スタートアップからは、大企業と共同研究すると、特許権が大企業に独占されたり、周辺の特許を大企業に囲い込まれたりする、といった**偏った契約実態**を指摘する声。

- 
- 未来投資会議（令和2年4月3日開催）において、政府として**オープンイノベーションの促進及び公正かつ自由な競争環境の確保**を目指す方針が掲げられ、企業連携によるイノベーションを成功させるため、スタートアップが大企業から一方的な契約上の取決めを求められたりしないよう、**問題事例とその具体的改善の方向や独占禁止法の考え方を整理したガイドライン**を策定することとされた。
  - 成長戦略実行計画（令和2年7月17日閣議決定）において、ガイドラインについて、**公正取引委員会と経済産業省連名**で年内を目途に案を作成し、意見公募手続を開始することとされた。
  - 公正取引委員会は、「**スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書**」（令和2年11月27日）において、スタートアップと事業連携を目的とする事業者（「連携事業者」）との間の秘密保持契約（NDA）、技術検証（PoC）契約、共同研究契約及びライセンス契約に係る問題事例等を公表。

- 
- 公正取引委員会及び経済産業省は、令和2年12月23日からの意見公募手続を経て、令和3年3月29日に「**スタートアップとの事業連携に関する指針**」（以下「本指針」という。）を策定・公表。

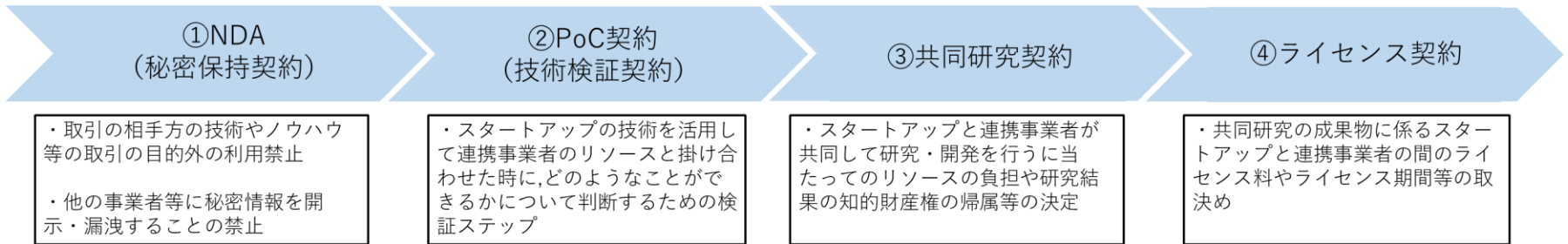


# 本指針の構成

- NDA、PoC契約、共同研究契約及びライセンス契約の4つの契約段階ごとに、「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書」に基づく**事例及び独占禁止法上の考え方**を提示。
- 各契約段階における**取引上の課題と解決方針**を「スタートアップと連携事業者の連携を通じ、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」等のオープンイノベーション促進の基本的な考え方に基づき提示。

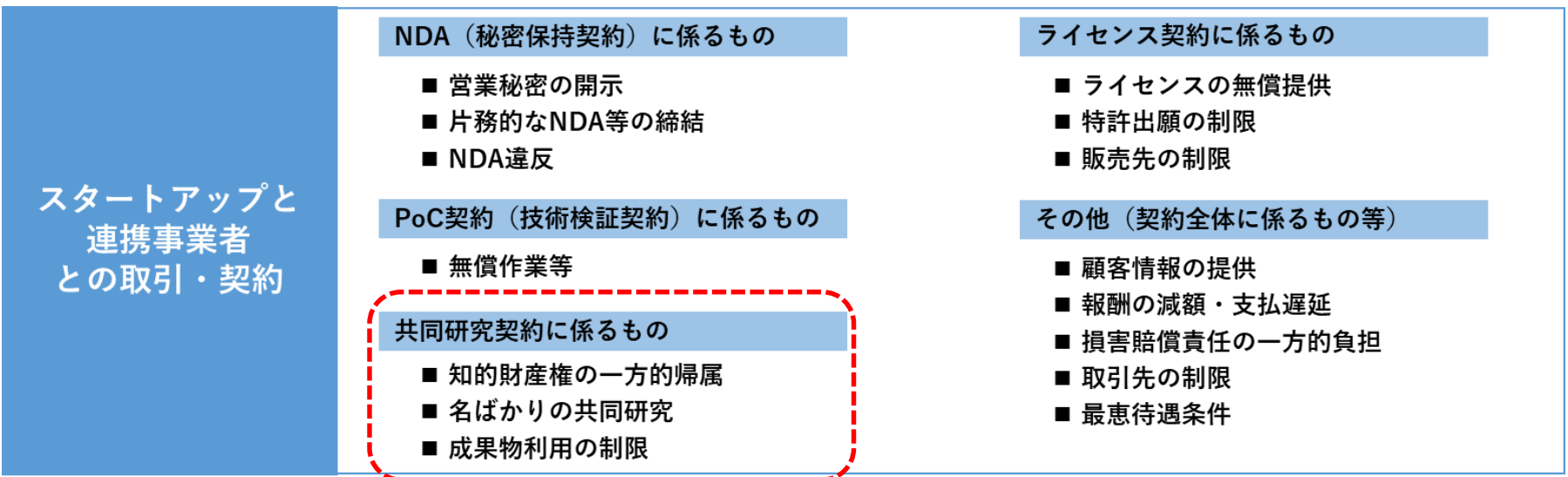
## スタートアップと連携事業者との間の取引・契約

出所：スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書



## 独占禁止法上問題となるおそれがあると整理した行為

出所：スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書（概要）



# 共同研究契約に係る問題①

## 知的財産権の一方的帰属

- スタートアップが、連携事業者から、共同研究の成果に基づく知的財産権を連携事業者のみに帰属させる契約の締結を要請される場合がある。

(事例14) N社は、PoCや共同研究に入る段階で、連携事業者から契約書のひな形を押し付けられる形で契約書を交わしたが、その契約書においては、PoCや共同研究の成果物の権利が一方的に連携事業者に帰属することとなっていた。

(事例15) O社は、共同研究で、連携事業者から、知的財産権の無償提供に応じさせられた。

(事例16) P社にとって、大企業である連携事業者との取引の実績がなくなると、信用の確保が難しくなるため、共同研究契約書を交わすときの立場が連携事業者の方が強く、交渉は難しかったところ、P社は、連携事業者から一方的に知的財産権の譲渡を求められ、譲渡せざるを得なかった。

## 独占禁止法上の考え方

- 取引上の地位がスタートアップに優越している連携事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方であるスタートアップに対し、共同研究の成果に基づく知的財産権の無償提供等を要請する場合であって、当該スタートアップが、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、**優越的地位の濫用**として問題となるおそれがある。

## 問題の背景及び解決の方向性

- 知的財産権の一方的帰属に関する問題が起きる背景として、「ii.オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」、「iii.対等な立場を前提としたオープンイノベーションを推進する上で望ましくない慣習の存在」が該当すると考えられる。
- 具体的な予防策として、①共同研究契約締結前に保有していたバックグラウンド情報の範囲を明確化し、共同研究の成果とのコンタミネーションを防ぐこと（モデル契約書【共同研究開発契約書（新素材）】第2条参照）、②スタートアップに知的財産権を帰属させ、連携事業者に一定の限定を付した独占的利用権を設定することを検討する一方、連携事業者にも配慮し、第三者との競合開発禁止やスタートアップが経営不安に陥った際の連携事業者の知的財産権買取りオプションの設定についても検討すること（モデル契約書【共同研究開発契約書（新素材）】第7条、第13条参照）が挙げられる。



# 共同研究契約に係る問題②

## 名ばかりの共同研究

- 共同研究の大部分がスタートアップによって行われたにもかかわらず、スタートアップが、連携事業者から、共同研究の成果に基づく知的財産権を連携事業者のみ又は双方に帰属させる契約の締結を要請される 場合がある。

(事例17) Q社は、共同研究の中心であるプログラムの開発自体を全て行うにもかかわらず、共同研究の成果物の特許は全て連携事業者へ帰属するといった一方的な内容の契約書を受け入れさせられた。

(事例18) R社は、プログラムの開発自体は自社で全て行うが、連携事業者から、共同研究によって取得した特許は全て連携事業者へ帰属するといった一方的な内容の契約書を受け入れさせられた。

(事例19) 共同研究といっても、S社が、技術、ノウハウ、アイデアのほとんど全てを提供しており、連携事業者は、共同研究への貢献度がほとんどないにもかかわらず、S社は、連携事業者から成果物の特許は共同出願することとされた。

(事例20) T社が、全ての研究開発を行い、連携事業者は、T社が開発した技術の試験運用を行うのみであるにもかかわらず、T社は、連携事業者から、開発した技術の半分の権利を渡すよう、一方的に連携事業者へ有利な契約を締結させられた。

## 独占禁止法上の考え方

- 取引上の地位がスタートアップに優越している連携事業者が、正当な理由がないのに、取引の相手方であるスタートアップに対し、共同研究の成果の全部又は一部の無償提供等を要請する場合であって、当該スタートアップが、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、**優越的地位の濫用**として問題となるおそれがある。

## 問題の背景及び解決の方向性

- 名ばかりの共同研究による知的財産権の帰属に関する問題が起きる背景として、「ii.オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」、「iii.対等な立場を前提としたオープンイノベーションを推進する上で望ましくない慣習の存在」が該当すると考えられる。
- 具体的な予防策として、**①事前に役割分担の詳細を規定すること**（モデル契約書【共同研究開発契約書（新素材）】第3条参照）、**②成果物創出への貢献度に応じた適切なリターンを設定すること**（モデル契約書【共同研究開発契約書（新素材）】第5条参照）が挙げられる。

# 共同研究契約に係る問題③

## 成果物利用の制限

- スタートアップが、連携事業者により、共同研究の成果に基づく商品・役務の販売先が制限される場合や、共同研究の経験を活かして開発した新たな商品・役務の販売先が制限される場合がある。

(事例21) U社は、連携事業者とU社のみで開発したサービスを導入する際に、連携事業者から「競合他社には販売しないように。販売した場合には、取引を白紙に戻す」などと指示を受け、受け入れざるを得なかった。

(事例22) V社が連携事業者との事業連携の経験を活かして改善したAIは、元々V社が独自に開発し、その連携事業者の重要な情報は入っていないにもかかわらず、V社は、その連携事業者により、そのAIを他社に販売しないよう制限された。

## 独占禁止法上の考え方

- 市場における有力な事業者である連携事業者が、取引の相手方であるスタートアップに対し、例えば、合理的な期間に限らず、共同研究の成果に基づく商品・役務の販売先を制限したり、共同研究の経験を活かして新たに開発した成果に基づく商品・役務の販売先を制限したりすることは、それによって市場閉鎖効果が生じるおそれがある場合には、排他条件付取引（一般指定第11項）又は拘束条件付取引（一般指定第12項）として問題となるおそれがある。

## 問題の背景及び解決の方向性

- 成果物利用の制限に関する問題が起きる背景として、「ii. オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」、「iii. 対等な立場を前提としたオープンイノベーションを推進する上で望ましくない慣習の存在」が該当すると考えられる。
- 具体的な予防策として、スタートアップに知的財産権を帰属させ、連携事業者に一定の限定を付した独占的利用権を設定すること（モデル契約書【共同研究開発契約書（新素材）】第7条、第13条参照）等が挙げられる。

## 参考：「市場における有力な事業者」及び「市場閉鎖効果」

### ■ 市場における有力な事業者

垂直的制限行為には、「市場における有力な事業者」によって当該行為が行われた場合に不公正な取引方法として違法となるおそれがあるものがある。後記第2の2（自己の競争者との取引等の制限）の各行為類型、同3（3）（厳格な地域制限）及び同7（抱き合わせ販売）がこれに当たる。

「市場における有力な事業者」と認められるかどうかについては、当該**市場**（制限の対象となる商品と機能・効用が同様であり、地理的条件、取引先との関係等から相互に競争関係にある商品の市場をいい、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から判断されるが、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点も考慮される。）**におけるシェアが20%を超えることが一応の目安**となる。ただし、この目安を超えたのみで、その事業者の行為が違法とされるものではなく、当該行為によって「市場閉鎖効果が生じる場合」又は「価格維持効果が生じる場合」に違法となる。

市場におけるシェアが20%以下である事業者や新規参入者がこれらの行為を行う場合には、通常、公正な競争を阻害するおそれはなく、違法とはならない。

### ■ 市場閉鎖効果が生じる場合

「市場閉鎖効果が生じる場合」とは、非価格制限行為（講演者注：取引先事業者の取扱商品、販売地域、取引先等の制限を行う行為）により、**新規参入者や既存の競争者にとって、代替的な取引先を容易に確保することができなくなり、事業活動に要する費用が引き上げられる、新規参入や新商品開発等の意欲が損なわれるといった、新規参入者や既存の競争者が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれ**が生じる場合をいう。

「市場閉鎖効果が生じる場合」に当たるかどうかは、上記（1）の適法・違法性判断基準の考え方に従って判断することになる。例えば、このような制限を行う事業者の市場における地位が高いほど、そうでない場合と比較して、市場閉鎖効果が生じる可能性が高くなる。また、この判断に当たっては、他の事業者の行動も考慮の対象となる。例えば、複数の事業者がそれぞれ並行的にこのような制限を行う場合には、一事業者のみが行う場合と比べ市場全体として市場閉鎖効果が生じる可能性が高くなる。

なお、「市場閉鎖効果が生じる場合」に当たるかどうかの判断において、非価格制限行為により、具体的に上記のような状態が発生することを要するものではない。

出所：流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針

### **3. スタートアップの取引慣行に関する実態調査 (後半)**

## スタートアップと 連携事業者 との取引・契約

### NDA（秘密保持契約）に係るもの

- 営業秘密の開示
- 片務的なNDA等の締結
- NDA違反

### PoC契約（技術検証契約）に係るもの

- 無償作業等

### 共同研究契約に係るもの

- 知的財産権の一方的帰属
- 名ばかりの共同研究
- 成果物利用の制限

### ライセンス契約に係るもの

- ライセンスの無償提供
- 特許出願の制限
- 販売先の制限

### その他（契約全体に係るもの等）

- 顧客情報の提供
- 報酬の減額・支払遅延
- 損害賠償責任の一方的負担
- 取引先の制限
- 最恵待遇条件

## スタートアップと 出資者 との取引・契約

- 営業秘密の開示
- NDA違反
- 無償作業
- 出資者が第三者に委託した業務の費用負担
- 不要な商品・役務の購入

### 株式の買取請求権

- 研究開発活動の制限
- 取引先の制限
- 最恵待遇条件

## スタートアップと 競合他社との関係

- スタートアップの販売に対する競合他社による行為
- スタートアップの購入（調達）に対する競合他社による行為

（注）優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるのは、連携事業者又は出資者の取引上の地位がスタートアップに優越していることが前提。  
また、優越的地位の濫用を含む不公正な取引方法として独占禁止法上問題となるのは、公正な競争を阻害するおそれが生じることが前提。

## 株式の買取請求権①

- ①スタートアップが、出資者から、**知的財産権の無償譲渡等を要請され、その要請に応じない場合には買取請求権を行使すると示唆された**事例がみられた。

【事例48】事業は順調に進んでおり、事前に出資者と定めた事業計画上の目標も達成していたにもかかわらず、当社の知的財産権を渡すなどの不利益な取引を求められ、それに応じない場合は買取請求権を行使すると示唆された。

- ②スタートアップの事業資金が枯渇しつつある状況において、スタートアップが、出資者から、**出資額よりも著しく高額な価額での買取請求が可能な買取請求権の設定を要請された**事例がみられた。

【事例49】出資者との契約では、定期的な事業報告をできなかった場合等、当社側の小さな規約違反でも買取請求権を行使される条件を付けられた上、出資者が買取請求権の行使時に出資時の何倍もの価格で当社に対して株式の買取を求めることができる条項が一方的に入れられた。当社は反対していたにもかかわらず、交渉がまとまらず長引く中、当社も資金を必要としていたことから、受け入れざるを得なかった。

【事例50】出資契約における出資者との交渉の中で、早く契約しなければ出資はしないなどと言われ、契約の締結を非常に急かされる中で、出資契約であるにもかかわらず、出資を受けた数年後に出資額の2倍弱の金額で必ず買い戻さなければならないという条件を出された。当社としても当時は設立から時間がたっておらず、経営が厳しかったこともあり、その条件を受け入れざるを得なかった。



## 株式の買取請求権②

- ③ 買取請求権の行使条件が満たされていなかったにもかかわらず、スタートアップが、出資者から、保有株式の一部について買取請求権を行使された事例がみられた。

【事例51】 事業計画の遂行の観点からは全く問題がない範囲で、当社の製品をより低価格で販売できるよう、機材調達の方法を変更したところ、出資者から、買取請求権を行使すると言われた。当社としては、製品の製造には全く問題なく、会社の利益のために変更したものであり、事業計画の重大な変更に当たらず、買取請求権の行使条件を満たしていないと伝えたが、結局、一方的に買取請求権を行使されてしまった。

- ④ スタートアップが、出資者から、スタートアップの経営株主等の個人に対する買取請求が可能な買取請求権の設定を要請された事例がみられた。

【事例52】 出資契約上に創業者への個人保証が強要され、一方的に定められることとなった。この個人保証があったために、家族の理解を得られずに当社を他の創業者と共同で起業することができなかった。創業者個人に対しても責任を求めると、リスクを取って起業しようとする人材は出てこないという状況が永遠に続くのではないか。

【事例53】 出資契約において、出資者の同意なしに事業を進めた場合は、契約違反として、創業者に対して、一方的に買取請求権を行使できるという契約になっている。当社の資金繰りが厳しくなった時に、会社を清算しようとしたが、出資者から契約違反と言われ、買取請求権を創業者個人に行使すると脅された。結局、創業者個人の生活費を切り崩して、当社の運転資金に回さなければならず、創業者の生活維持にも大きな支障が出た。



## 独占禁止法上の考え方

- 買取請求権は、出資者がその行使の可能性をスタートアップに示唆するなどして交渉を優位に進めることを可能とする点で、出資者のスタートアップに対する取引上の地位を高める可能性がある（①）。また、買取請求権の設定や行使は、その内容・方法によっては、スタートアップにとって著しい不利益となる可能性がある（②及び③）。
- ①取引上の地位がスタートアップに優越している出資者が、正当な理由がないのに、取引の相手方であるスタートアップに対し、知的財産権の無償譲渡等を要請する場合であって、当該スタートアップが今後の取引に与える影響や買取請求権の行使の可能性等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。
- ②取引上の地位がスタートアップに優越している出資者が、取引の相手方であるスタートアップに対し、一方的に、出資額よりも著しく高額な価額での買取請求が可能な買取請求権の設定を要請する場合であって、当該スタートアップが今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。
- ③取引上の地位がスタートアップに優越している出資者が、正当な理由がないのに、取引の相手方であるスタートアップに対し、保有株式の一部の買取りを請求する場合であって、当該スタートアップが今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。
- ④経営株主等の個人に対する買取請求が可能な買取請求権については、スタートアップの起業後に経営株主となることが多い創業者にとって、出資者からの出資を受けて起業しようとするインセンティブを阻害することとなると考えられる。このため、スタートアップの起業意欲を向上させ、オープンイノベーションや雇用を促進していく観点からは、出資契約において買取請求権を定める場合であっても、その請求対象から経営株主等の個人を除いていくことが、競争政策上望ましいと考えられる。

## 参考：関連する今年度の閣議決定等①

### ■ 成長戦略実行計画（令和３年６月１８日閣議決定）（抄）

第７章 ウィズコロナ・ポストコロナの世界における我が国企業のダイナミズムの復活～スタートアップを生み出し、かつ、その規模を拡大する環境の整備

#### ４．スタートアップと大企業の取引適正化のための競争政策の推進

スタートアップと大企業との連携における問題事例とその具体的改善の方向や、独占禁止法の考え方を整理したガイドラインを策定したところであり、周知徹底を図るとともに、公正取引委員会による法執行を強化する。

また、スタートアップ企業と出資者との契約の適正化に向けて、新たなガイドラインを策定する。

### ■ 知的財産推進計画２０２１（２０２１年７月１３日 知的財産戦略本部）（抄）

工程表「知的財産推進計画２０２１」重点事項

#### Ⅲ．知財戦略の重点７施策

#### ４．デジタル時代に適合したコンテンツ戦略

##### （１）デジタル時代のコンテンツ戦略と著作権制度・関連政策の改革

担当府省 公正取引委員会

２０２１年度 「スタートアップとの事業連携に関する指針」について、経済団体等への説明会や、指針の広報資料の作成等により、経済産業省と連携しつつ普及と定着に取り組む。

### ■ 統合イノベーション戦略２０２１（令和３年６月１８日閣議決定）（抄）

第２章 Society5.0の実現に向けた科学技術・イノベーション政策

#### １．国民の安全と安心を確保する持続可能で強靱な社会への変革

##### （４）価値共創型の新たな産業を創出する基盤となるイノベーション・エコシステムの形成

##### ①社会ニーズに基づくスタートアップ創出・成長の支援

今後の取組方針：適正な契約がされるよう、策定した「スタートアップとの事業連携に関する指針」を周知。【公取、経】

### ■ 緊急提言～未来を切り拓く「新しい資本主義」とその起動に向けて～（令和3年11月8日新しい資本主義実現会議）（抄）

#### Ⅱ．成長戦略

2．我が国企業のダイナミズムの復活、イノベーションの担い手であるスタートアップの徹底支援

（3）スタートアップを生み出し、規模を拡大する環境の整備

成長戦略が成功するためには、イノベーションの担い手であるスタートアップを徹底支援し、新たなビジネス、産業の創出を進める必要がある。

我が国のスタートアップの数は近年増加傾向にあるが、企業年齢0-2年の企業が企業全体に占める割合は**13.9%**にとどまり、米国（**20.5%**）、英国（**22.4%**）、フランス（**22.8%**）に比べて低い。

また、我が国の上場企業は、ソニーや本田技研工業など**1945-1954**年に設立された企業が**119**社と最多である一方、米国の上場企業は、アマゾンやフェイスブックなど**1995-2004**年に設立された企業が**124**社と最多である。

さらに、我が国では成長するスタートアップが少なく、ユニコーン（時価総額**10**億ドル超の未公開企業）の数は、**2021**年3月1日現在、米国**274**社、中国**123**社、欧州**67**社であるのに対して、日本は4社にとどまる。

このように、我が国では、イノベーションの担い手であるスタートアップの数は依然として低い水準にとどまっており、成長するスタートアップは極めて少ない。日本の将来を築いていくためには、終戦直後に続く第二の起業ブームを起こす必要があり、スタートアップの創出・成長発展のための環境整備に取り組む必要がある。

例えば、我が国の場合、VC・CVC投資やエンジェル投資の規模が米国等と比べて非常に小さい。また、米国では、スタートアップの足元の利益ではなく、将来の成長性を見込んで多額の投資が集まるのに対し、日本では短期的に利益を出すことが求められるため、スタートアップが成長投資を行うことが難しい状況にある。

スタートアップの創出・成長発展に向けて、挑戦が奨励される社会環境の整備、兼業・副業の促進等による人材の流動化、新SBIR制度の着実な運用によるスタートアップからの政府調達、雇用を増やすスタートアップに対する政策金融による融資、SPAC（特別買収目的会社）制度の検討等による新たな上場環境の整備、**大企業とスタートアップとの取引関係の適正化**等を総合的に進める。

## 参考：関連する今年度の閣議決定等③

### （６）公正な競争を進めるための競争政策の強化

新しい資本主義を進めていくためには、地方の中堅・中小企業、下請企業、スタートアップを含めて、豊かな中間層を生み出していくことが重要となる。欧米では、競争当局から他の政府機関等に対し、唱導（アドボカシー；提言）が活発に行われ、公正な競争環境の整備が着実に進められている。我が国でも、専門性の高い外部人材も活用しつつ、**スタートアップ・中小企業の取引の適正化**や通信等のデジタル市場・電力等のエネルギー市場といったインフラ分野などをはじめとして、**公正取引委員会による唱導機能の実効性を強化する**。

専門的な知見の向上など質的な充実と併せ、組織・人員の抜本的な拡充など量的な充実を図ることにより、公正取引委員会の体制を重点的かつ計画的に強化する。