

**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
公正取引委員会**

第1 調査趣旨・調査状況等	1
1 調査趣旨	1
2 調査状況	2
3 アンケート調査	3
(1) アンケート調査対象	3
(2) アンケート調査方法	3
(3) アンケート調査期間	3
(4) 回答者数	3
第2 スタートアップ概要	4
1 スタートアップの定義	4
2 スタートアップの特性	4
(1) スタートアップと中小企業との違い	4
(2) スタートアップの成長・出口のイメージ	8
(3) ユニコーン企業	11
(4) スタートアップへの出資額の推移	12
(5) 海外と日本のスタートアップ出資額の比較	18
3 スタートアップの取引関係について	20
(1) スタートアップと連携事業者との取引・契約について	20
(2) スタートアップと出資者との取引・契約について	23
第3 調査の結果	24
1 基本事項	24
(1) 回答者の業種	24
(2) 回答者の資本金	25
(3) 回答者の従業員数	26
(4) 回答者の売上高	27
2 取引・契約に関する条件を確認するための社内の体制	28
3 スタートアップと連携事業者又は出資者との間の取引・契約等	29
(1) 連携事業者又は出資者との間の取引や契約において、 納得できない行為を受けた経験の有無	29
(2) 納得できない行為は取引や契約のどの段階で生じたのか	30
(3) 納得できない行為を受け入れたか	31
(4) 納得できない行為を受け入れた理由	32
(5) 連携事業者又は出資者とスタートアップ間の取引上の地位の認識	33
(6) 納得できない行為の具体的な内容	38
(7) 納得できない行為を受け入れたことにより、不利益は生じたか	57
(8) 不利益の具体的な内容	58
(9) 不利益の内容が事業活動に与える影響	59

(10) スタートアップと競合他社との関係	60
(11) 経済団体やその会員の事業者（大企業等）からのその他の意見	62
(12) 新型コロナウイルス感染症のスタートアップへの影響	64
第4 スタートアップの取引慣行の実態と独占禁止法上の考え方	65
1 調査結果の総括と基本的な考え方	65
2 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と 公正競争阻害性の考え方	67
(1) 実態	67
(2) 考え方	68
3 スタートアップと連携事業者との取引・契約	70
(1) NDAに係るもの	70
(2) PoC契約に係るもの	72
(3) 共同研究契約に係るもの	73
(4) ライセンス契約に係るもの	75
(5) その他（契約全体に係るもの等）	77
4 スタートアップと出資者との取引・契約	80
(1) 営業秘密の開示	80
(2) NDA違反	80
(3) 無償作業	81
(4) 出資者が第三者に委託した業務の費用負担	81
(5) 不要な商品・役務の購入	82
(6) 株式の買取請求権	82
(7) 研究開発活動の制限	84
(8) 取引先の制限	84
(9) 最恵待遇条件	85
5 スタートアップと競合他社との関係	86
(1) スタートアップの販売に対する競合他社による行為	86
(2) 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	87
第5 公正取引委員会の対応	88
1 問題行為の未然防止に向けた周知活動等	88
2 違反行為への厳正な対処	88

第1 調査趣旨・調査状況等

1 調査趣旨

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、スタートアップが大企業等と事業連携を行うオープンイノベーションによる生産性の向上が重要視されてきているところ、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は我が国経済の今後の発展に向けて極めて重要である。

スタートアップと大企業との事業連携について、公正取引委員会は、令和元年6月14日に公表した「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査報告書」において、製造業における中小企業のノウハウ・知的財産権に係る取引について、独占禁止法上問題に該当し得る事例が確認されるとともに、スタートアップが置かれている取引環境についても、「投資が先行し、資金力も乏しいベンチャー企業においては、取引先との関係で劣位に陥りやすくなる場合もあると考えられ、事業者においては、今回の実態調査において、このような点を指摘する意見等が多く寄せられていることに留意が必要である。画期的な技術を持ったベンチャー企業による新規参入があっても、競争の結果としてではなく、優越的地位にある取引先による不当な行為によって市場から退出させられるようでは、我が国における競争が活力を喪失してしまうおそれがある。」¹との懸念を示している。

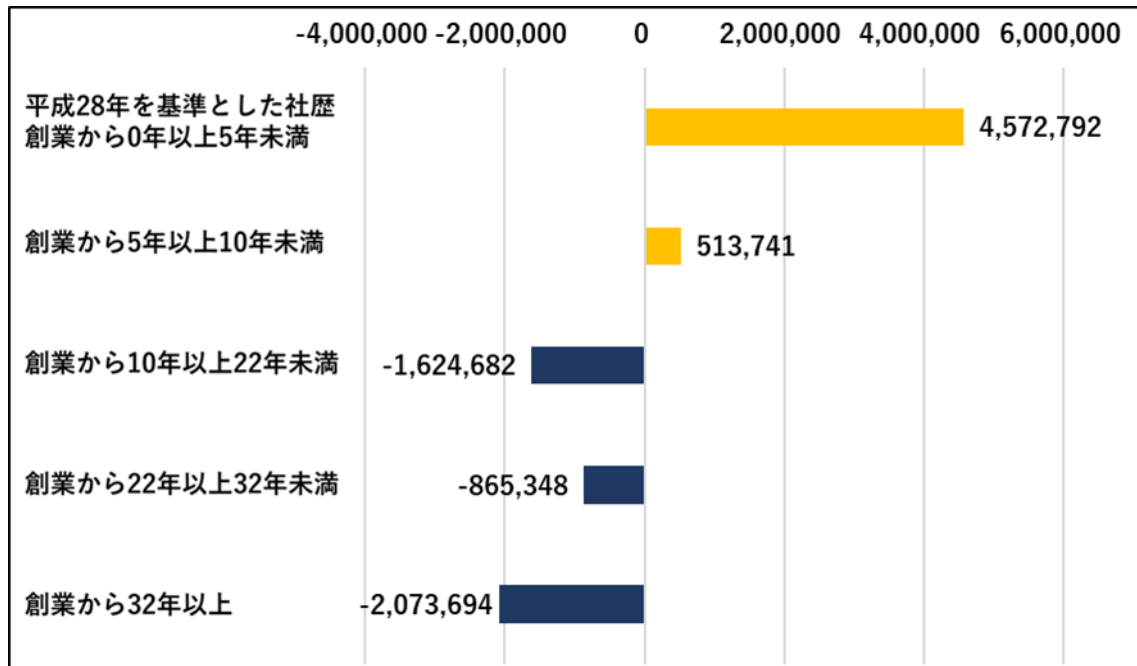
また、スタートアップは、イノベーション推進の観点だけでなく、新規雇用の創出といった面でも極めて重要である。例えば、平成24年、平成28年経済センサス活動調査の従業者数の増減の比較によると、創業10年以上の事業者は雇用者数を減少させているのに対し、創業から10年未満の事業者は新規雇用を増加させていることが分かる（図表1）²³。スタートアップが新規に起業されることは、同時に新規雇用の創出を通じた我が国経済の発展につながるという点からも、スタートアップが市場に新規参入しやすくなるよう、公正かつ自由な競争環境を確保することが重要である。

¹ 同報告書 50 頁。

² 平成 28 年経済センサス活動調査を基に、開設時期別の事業所における従業者数から平成 24 年経済センサス活動調査の同様の従業者数を減じ、平成 24 年から平成 28 年にかけての従業者数の変化を計算した。

³ 「日本経済再生の原動力を求めて」（深尾京司、権赫旭（2010））によると、2006 年と 2001 年の社齢別の常用雇用者数の増減について、社齢が 10 年未満の事業者については約 228 万人の雇用が純増している一方、10 年以上 50 年未満の事業者については約 340 万人の雇用が純減している。

図表 1：事業者の社歴別に見た従業者数（平成24年と平成28年）の増減
（単位：人）



出所：「平成24年，平成28年経済センサス活動調査」（総務省・経済産業省）を基に当委員会作成。

これらを踏まえ，公正取引委員会はスタートアップの事業活動における公正かつ自由な競争を促進する観点から，製造業に限らず，幅広い業種を含めたスタートアップの取引慣行の実態を明らかにするための調査を実施した。

2 調査状況

公正取引委員会では，令和元年11月に調査を開始し，令和2年2月から同年6月にかけてアンケート調査を実施し，同年6月30日にアンケート結果の一部を取りまとめた「スタートアップの取引慣行に関する実態調査中間報告」を公表した。その後，更なる調査を行い，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者の合計144者に対してヒアリングを実施し，本調査結果を取りまとめた。

3 アンケート調査

アンケート調査については、以下のとおり実施した。

(1) アンケート調査対象

アンケート調査は、創業10年以内であること、非上場であることなどを条件に、公正取引委員会が送付対象を選定の上、5,593者に対して、送付した。

(2) アンケート調査方法

オンライン上でのアンケート調査を行った。

(3) アンケート調査期間⁴

令和2年2月21日から同年3月19日まで。

令和2年4月13日から同年6月11日まで。

(4) 回答者数

1,447者（回答率約25.9%）

⁴ 新型コロナウイルス感染症の影響等に鑑み、2回に分けて実施した。

第2 スタートアップ概要

1 スタートアップの定義

スタートアップについては、統一的な定義が存在するわけではないが、概ね共通している考え方として、創業して数年から10年程度であり、成長産業領域⁵において革新的な事業に取り組んでいる事業者とされており、その事業内容については、一次産業や二次産業も含め多様な業種に渡っている。

本調査においては、スタートアップを成長産業領域において事業活動を行う事業者のうち、①創業10年程度であること⁶、②未上場企業であること⁷と定義し、調査対象とした。

2 スタートアップの特性

(1) スタートアップと中小企業との違い

ア 事業者の特性における違い

スタートアップは、一般的な中小企業と比較すると、主に①自らの成長過程、②事業目的という2点において、異なる特性を持つ。

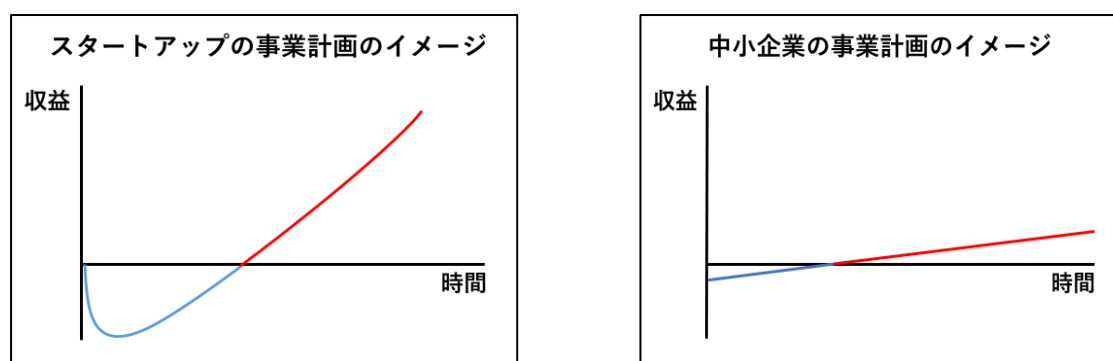
①自らの成長過程について、スタートアップは、創業初期において新規の事業投資のために大きな費用を用い、一時的に赤字を計上し、その後収益化する段階においてカーブ（「Jカーブ」と呼ばれる。）を描くように短期間で大きく売上げを伸ばす特徴がある。他方、一般的な中小企業においては、従業員や、商品、店舗等を徐々に増やすことにより線形的に成長していく（図表2）。

⁵ 成長産業領域とは、例えば、AI、IoT、ビックデータ等を活用するなど、今後、高い成長率が見込まれる産業を指す。

⁶ 創業10年程度としているのは、多くのベンチャーキャピタルにとって、10年程度がファンドの償還期限となっており、スタートアップとしては、この期間内に株式市場への新規上場、他の事業者への自社売却等の出口を目指すことになるため、創業10年程度としている。

⁷ 上場企業については、株式市場からも資金調達ができる、法務体制が整っているなどと考えられることから、本調査の論点が生じにくいと考えられるため、未上場企業としている。

図表 2：スタートアップと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。

また、②事業目的については、一般的にスタートアップは、これまで存在した物やサービスを革新的、効率的に製造・販売することや、現時点では需要が存在しない、又は、未だ需要が十分に顕在化していない分野において、物やサービスを提供するなど、事業上の大きな発展を事業活動の主な目的とする。

他方、一般的な中小企業は、例えば、既に製造方法や販売方法が確立されているなど、既存のビジネスモデルが確立された分野や、既に需要が存在している分野で物やサービスの提供を行うなど、安定的な収益を得ることを事業活動の目的とする。

これらのスタートアップと中小企業の違いについて、スタートアップの創業者にヒアリングを行ったところ、以下のような意見があった⁸。

⁸ 本調査におけるヒアリングの中では、個別具体的な内容も含まれており、そのまま内容を記載すると事業者が特定されてしまうおそれがある場合には、記載を抽象的にするとともに、全体として表現を統一するなどの修正を適宜行っている（以下同じ。）。

- スタートアップは、当社も含め、将来的にJカーブを描くような爆発的な売上げの増加を狙っている企業であり、必ずしも製品が完成していない段階でも創業する。製品の研究開発に集中する創業初期段階では、研究開発に資金が必要になるが、製品が完成していないため、売上げが立たず、経営上は赤字が続くことがある。一方で、中小企業は、販売できる何らかの製品があり、ある程度安定した収益があるため、創業初期段階においてスタートアップほど赤字になることはないのではないか。
- 設立されて間もないという点については、スタートアップも他の企業と同様であるが、スタートアップは他の企業と違い、未だ確立されていない技術や、市場に提供されていない技術を活用し、製品開発を行うという点が特徴であるため、取引実績が乏しい。その結果、スタートアップは、中小企業のように長期的な取引実績による一定の信頼がなく、中小企業に比べると、スタートアップの取引上の他社からの信頼や立場はかなり弱い。
- 一般的な中小企業が販売する製品は、既に存在している市場に向けられたものであり、安定的な売上げが見込める。一方で、スタートアップが研究開発を進める製品は、新たな価値や技術を含むものがあり、新たな需要を掘り起こすよう、顕在化していない市場に向けられているため、研究開発、製品化、販売が順調に進むなど、スタートアップの経営が安定する水準に入るまでは、安定的な売上げが見込めない。そのため、事業活動に必要な資金調達も行っていないと会社が潰れてしまう。
- 中小企業は、爆発的な成長を目指しているというよりは、現在の事業を効率的に回して、漸増させていくことに重きを置いているように思う。他方、スタートアップは、持っている技術の汎用性や革新性に大企業が注目して、Jカーブのような爆発的な成長を目指す企業であると理解している。
- 一般的な中小企業は既に確立されたビジネスモデルに従って安定した収益を上げる。一方でスタートアップは、未だに市場において認識されていない価値や技術を活用しつつ、これまで存在していない新しい事業や製品を市場に認識してもらいながら、成長していくことが求められている。

イ 資金調達における違い

スタートアップが事業活動に必要な資金を調達することにおいても中小企業と異なる点がある。一般的に中小企業が資金調達を行うときは、金融機関からの融資による借入が多く、その際、これまでの中小企業の業績、財務状況、取引量、取引先の有無等の実績を総合的に勘案され、融資が決定される（間接金融による調達）。

他方、スタートアップの多くは、創業した時点では、業績、財務状況、取引量、取引先の有無等の実績がないことや、資金調達時点では需要が存在しない、又は、未だ需要が明確ではない分野で事業活動を行うため、将来的な売上予測が立ちにくいこと等から、金融機関からの融資を受けることが困難となっている。そのため、自らの会社の株式を発行することにより、ベンチャーキャピタルや事業会社といった出資者からの出資を受け、事業活動に必要な資金を調達している（直接金融による調達）。

スタートアップ等にヒアリングを行ったところ、スタートアップは間接金融による調達を行いにくく、直接金融に頼らざるを得ないという意見があった。

- スタートアップは企業との取引実績がないため、金融機関からの融資等の間接金融において大きな資金調達を行うのが難しく、大規模な資金は直接金融によって調達するしかない。
- 安定した売上げがないスタートアップは、銀行にとってリスクが高い。資金調達については、出資若しくは政府系金融機関の融資に限られてしまうが、融資では与信枠が小さく、1年分の事業運営費しか賄えず、融資だけで事業を継続することは難しいため、出資に頼らざるを得ない。
- 金融機関からの借入による資金調達の場合、赤字の状態だと融資してもらうことができない。特に研究開発系のスタートアップの場合、既に商品があるわけではなく、収益の目途が立たず、融資は難しいので、株式発行をすることによって出資を受けることに頼らざるを得ない。

<有識者の意見>

- 中小企業は、基本的に創業当初であっても一定の売上げが立つため、融資制度を利用できる。一方で、スタートアップはJカーブという曲線を描いて成長するように、基本的に創業当初は赤字が発生するため、融資の利用が難しく、直接金融による資金調達に頼るしかない。
- 民間の金融機関による間接融資は返済が前提であるため、売上げがすぐには見込めないスタートアップに対して、銀行は積極的な支援をしてくれない。そのため、現状では、スタートアップは直接金融による資金調達をメインに考えるしかない。

(2) スタートアップの成長・出口のイメージ

スタートアップの資金調達は直接金融から行われることが多く、スタートアップは一定期間内に投資に対する成果を出すように事業活動を行う必要がある。

出資者はスタートアップへの投資の成果として、自身が保有する株式価値の向上を通じて、その差益であるキャピタルゲインを求めるため、スタートアップに投資する際に10年程度の期間内に株式市場への上場⁹又は他の事業者への自社の売却¹⁰を目指すことを求めることが多い。これらの手段によるスタートアップの出口について、イグジット（Exit）と呼ぶ。

また、スタートアップは株式市場への上場までに必要な資金を1回で調達するのではなく、自らの成長段階や事業計画の拡大に合わせて複数回に分けて調達することが多い。出資者が投資しようと考えているスタートアップが現在どれくらいの事業規模で、どの程度の金額を投資することが適切かを判断するために、スタートアップの事業規模の目安を「ステージ」といった表現で示すことになる。

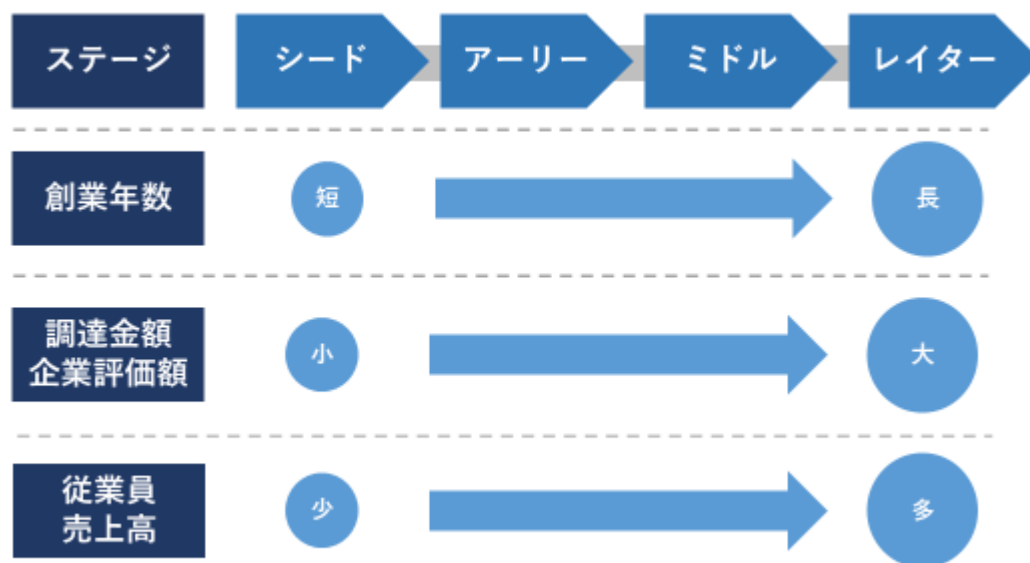
スタートアップの成長モデルの一例としては、10年程度の期間内に、「シード」、「アーリー」、「ミドル」、「レイター」という段階を経て成長し、最終的に株式市場への上場を果たすことが目標となる¹¹。しかし、実際はスタートアップの成長が予定に追いついていない場合や、未上場のまま事業の拡大を目指す場合等もある。以下は、それぞれのステージにおけるスタートアップの事業拡大のイメージである。

⁹ いわゆる新規株式公開、IPO（Initial Public Offering）のこと。

¹⁰ ここでいう売却とは主に M&A のこと。

¹¹ 平成 28 年に設立登記された会社数が約 11.4 万件であるところ（中小企業白書 2019）、日本取引所グループ、札幌証券取引所、名古屋証券取引所及び福岡証券取引所において、平成 28 年に株式市場に新規上場したのは 96 社（各証券取引所ホームページより当委員会が算出）である。

図表3：スタートアップの成長モデル（イメージ）



出所：調査結果を基に当委員会作成。

ア シード

商業的事業がまだ完全に立ち上がっておらず、技術の研究や商品等の開発をしている段階である。シードにおいては初期の商品化が事業計画となるところ、そのための人件費や研究開発費用については、自己資金で賄う場合もあるが、事業規模に応じて数百万円から数千万円規模の資金調達を行う。シードにおける従業員数は、通常、研究開発を行う数人のみであることが多い。

イ アーリー

商品等開発の継続や初期商品等の販売活動を始め、初期の顧客を獲得できる段階となるが、商品等開発コストに見合う収益を十分に確保することは難しく、営業やマーケティングを行う社内体制作り等も必要となるため、事業拡大に合わせて1000万円から数億円程度の資金調達を行う。アーリーにおいては、通常、マーケティング担当の従業員等を獲得し従業員数は10名程度に増加する。

ウ ミドル

この段階では一定規模の顧客がつき、商品等の生産及び出荷を始め、在庫や販売量が増加する。また、この段階になると収益化の施策が固まっている場合が多く、具体的な事業計画が固まり、バックオフィスの体制作りが行われる。資金調達を行う場合には、調達金額が数億円から10億円程度の単位になる。ミドルにおいては、通常、従業員数は数十人程度へと拡大する。

エ レイター

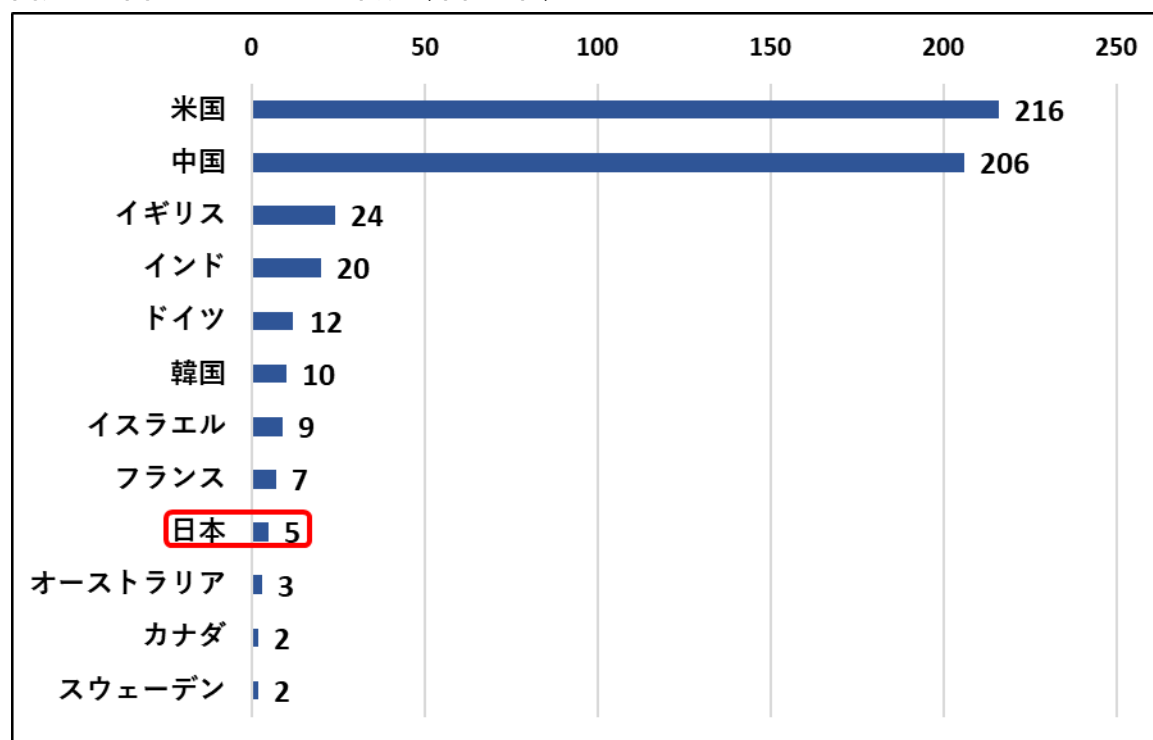
株式市場への新規上場又は他の事業者への自社の売却等のイグジットに向けた事業計画の段階となる。この段階になると、会社としての組織が固まり従業員数も50名を超える規模となる。イグジットへの資金需要も高まり、調達金額は数億円から数十億円となる。

(3) ユニコーン企業

スタートアップの企業価値の評価として、資金調達の総額を使うこともあるが、企業評価額を用いることもある。これはベンチャーキャピタル等が、スタートアップの事業内容、拡大状況、今後の事業の見通し等を勘案し、スタートアップの価値を金銭的に評価するものである。そのため、評価するベンチャーキャピタル等によって、この企業評価額は異なるものの、未上場であり、かつ、10億ドル以上の企業評価額が付けられるとき、そのスタートアップをユニコーン企業と呼んでいる¹²。

令和2年2月時点において、我が国におけるユニコーン企業数は5社となっている(図表4)。

図表4：国別ユニコーン企業数（単位：社）

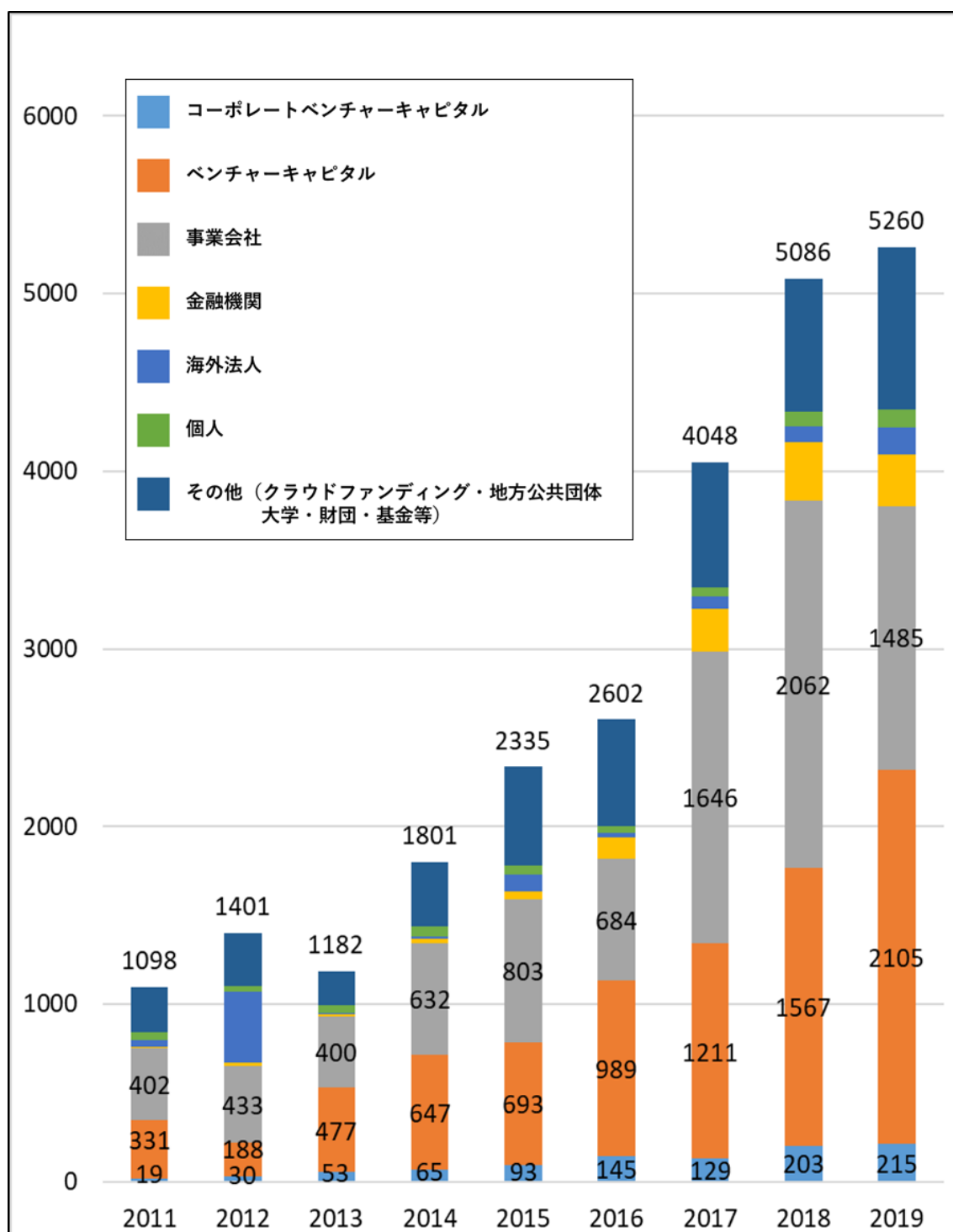


出所：INITIAL掲載の情報（令和2年2月7日基準及び令和2年2月10日基準）を基に当委員会作成。なお、本表においては、ユニコーン企業の基準を企業価値が10億米ドル以上としている（為替はこの時点のレートである1ドル=110円で換算）。

¹² 令和2年度革新的事業活動に関する実行計画（令和2年7月17日閣議決定）においては、スタートアップ施策のKPIの1つとして、「企業価値又は時価総額が10億ドル以上となる、未上場ベンチャー企業（ユニコーン）又は上場ベンチャー企業を2025年度までに50社創出」が掲げられている。なお、1000億円以上の企業評価額が付けられる場合もユニコーン企業と呼ぶこともある。

(4) スタートアップへの出資額の推移

図表5：スタートアップに対する出資額（国内の出資者タイプ別）の推移（単位：億円）



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

ア 出資額の推移

スタートアップに対する出資額の推移は、図表5のとおりである。全体の潮流としては、2008年頃のリーマンショック以降、低迷していたスタートアップに対する出資が2014年頃から伸びを見せ始め、その後は増加傾向にある。ただし、今般の新型コロナウイルス感染症の影響により、出資者の投資意欲が削がれ、スタートアップの資金調達に悪影響が生じることが懸念されている¹³。スタートアップからは以下のような意見がみられた。

- 新型コロナウイルス感染症の影響で資金調達が芳しくない。出資を求めるスタートアップやベンチャーキャピタルと関係のあったIPO後の上場企業がベンチャーキャピタルに殺到していくことに加え、当社はハイリスクハイリターンである事業を行っているため、資金調達の環境は厳しい。
- ベンチャーキャピタルから新型コロナウイルス感染症の影響がどうなるか分からないため、当社への出資については様子を見たいと言われている。リーマンショックの時も資金調達の規模が10分の1に落ち込むなどしたため、今回の新型コロナウイルス感染症の影響についても心配している。
- 複数の出資者から出資したいと話をもらっていたが、新型コロナウイルス感染症の影響で出資の申出を取り消した出資者がいる。事業会社からの出資は、新型コロナウイルス感染症の影響で事業会社の事業の見通しが不透明になったために取り消された。
- 数年前は資金調達の市場の環境が良かったが、新型コロナウイルス感染症の影響により、資金調達のハードルが上がっていると感じている。

¹³ 新型コロナウイルス感染症の影響について、スタートアップや出資者の意見は後記第3の3(12)に記載をしている。

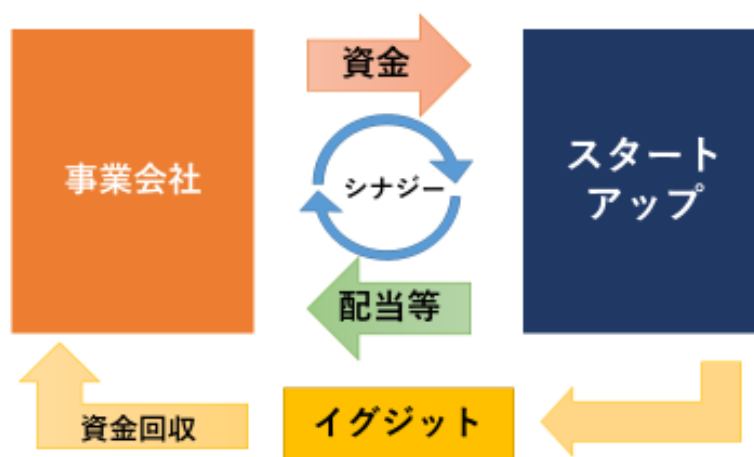
イ 出資者の種類

スタートアップへ出資している出資者には、主に事業会社、ベンチャーキャピタル、コーポレートベンチャーキャピタル、エンジェル投資家等があり、現在、事業会社とベンチャーキャピタルからの出資がスタートアップ全体の出資額の大部分を占めている（図表5）。また、出資者によって出資目的の特色が異なっている。

(ア) 事業会社

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（図表6）。

図表6：事業会社がスタートアップに出資する際の取引・流れ



出所：調査結果を基に当委員会作成。

(イ) ベンチャーキャピタル，コーポレートベンチャーキャピタル

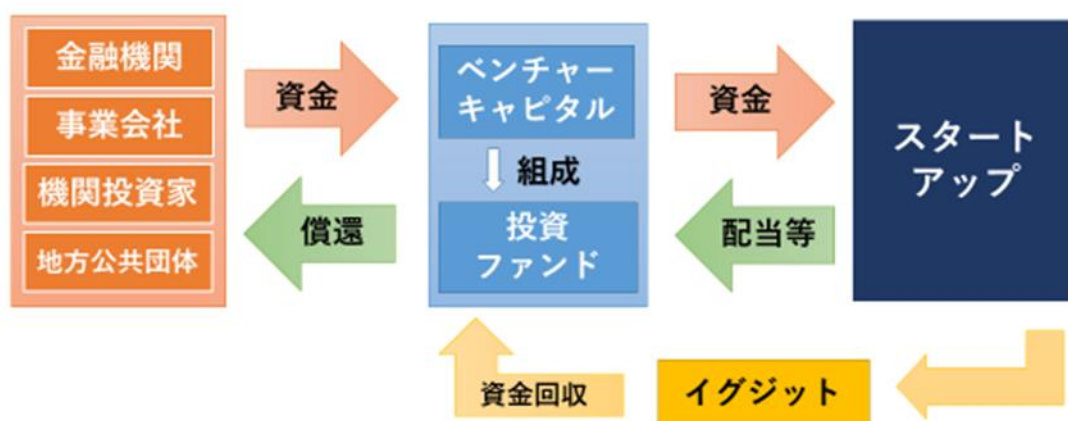
a ベンチャーキャピタル

ベンチャーキャピタルは、複数の金融機関、事業会社、機関投資家、地方公共団体等から集めた資金をスタートアップへの出資等によって運用する投資会社である。スタートアップが株式市場に上場していない時に投資を行い、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（図表7）。

なお、一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会（以下「日本ベンチャーキャピタル協会」という。）によると、2020年度のベンチャーキャピタルの会員数は109となっている（図表9）。

図表7：ベンチャーキャピタルがスタートアップに出資する際の取引・流れ



出所：調査結果を基に当委員会作成。

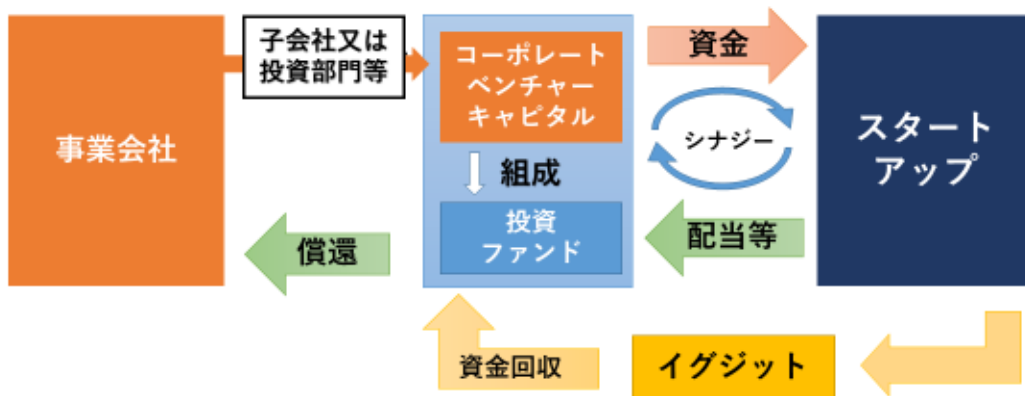
b コーポレートベンチャーキャピタル

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形態である。ベンチャーキャピタルと比較して、キャピタルゲインのみならず、本業と出資先のスタートアップとのシナジー効果を期待して出資を行っている点が特徴的であり、必ずしも一定の期間内にスタートアップのイグジットを求めるものではない。近年、大企業の資金・人材とスタートアップの技術を用いてイノベーションを起こそうというオープンイノベーションの試みと共にコーポレートベンチャーキャピタルの数は増加している。

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（図表8）。

なお、日本ベンチャーキャピタル協会によると、2020年度のコーポレートベンチャーキャピタルの会員数は72となっている（図表9）。

図表8：コーポレートベンチャーキャピタルがスタートアップに出資する際の取引・流れ



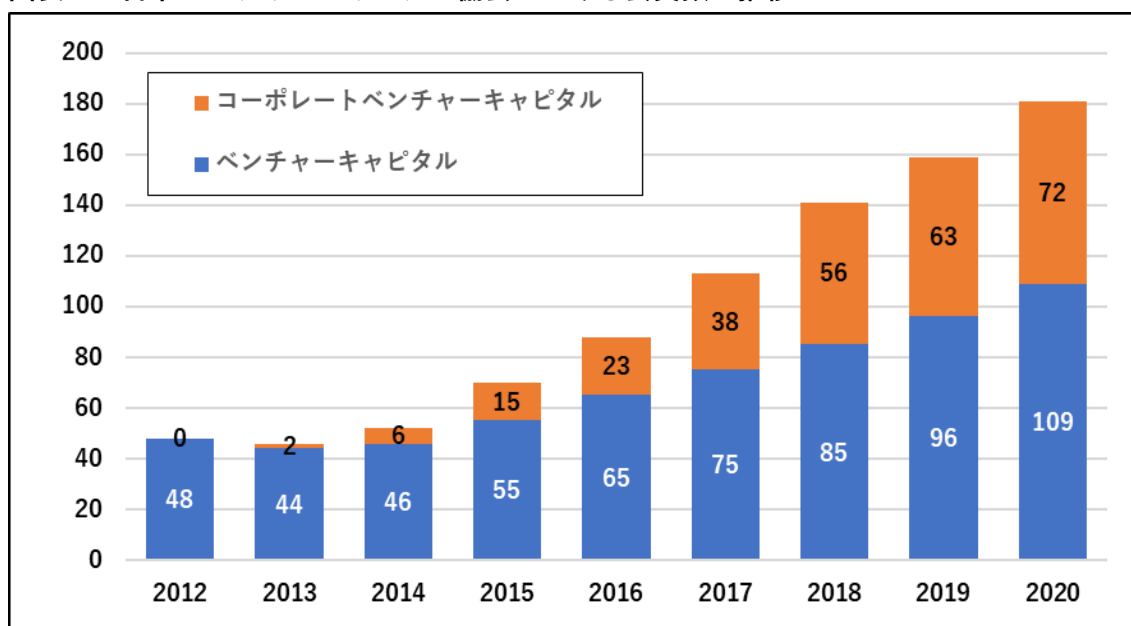
出所：調査結果を基に当委員会作成。

c ベンチャーキャピタルとコーポレートベンチャーキャピタルの数の推移とその運用規模

日本ベンチャーキャピタル協会によると、ベンチャーキャピタルの加盟数も増加傾向であるものの、近年、コーポレートベンチャーキャピタルの加盟数が急増している（図表9）。

ベンチャーキャピタルは、設立主体によって、関連企業を持たない独立系のベンチャーキャピタル、金融機関の関連企業である金融系のベンチャーキャピタル、大学が運営する大学系のベンチャーキャピタル、各地域に密着した出資をしている地域系のベンチャーキャピタル、政府資本が入った政府系のベンチャーキャピタル等があり、それぞれのベンチャーキャピタルによって、出資を行うスタートアップの規模、分野、ステージが異なっていることが多い。

図表9：日本ベンチャーキャピタル協会における会員数の推移



出所：日本ベンチャーキャピタル協会「スタートアップエコシステムの現状およびDBJ特定投資業務の貢献について」及び日本ベンチャーキャピタル協会の掲載情報を基に当委員会作成。

(ウ) エンジェル投資家

かつてスタートアップを起業し、そのスタートアップをイグジットさせた後やそのスタートアップを売却した後の資産を基に出資をするなどの個人の出資者のこと。特徴としては、スタートアップの創業初期のステージであるシード、アーリーでの出資を行い、経営にはあまり干渉せず、事業会社やベンチャーキャピタルよりは小口の資金を出資することが多い。

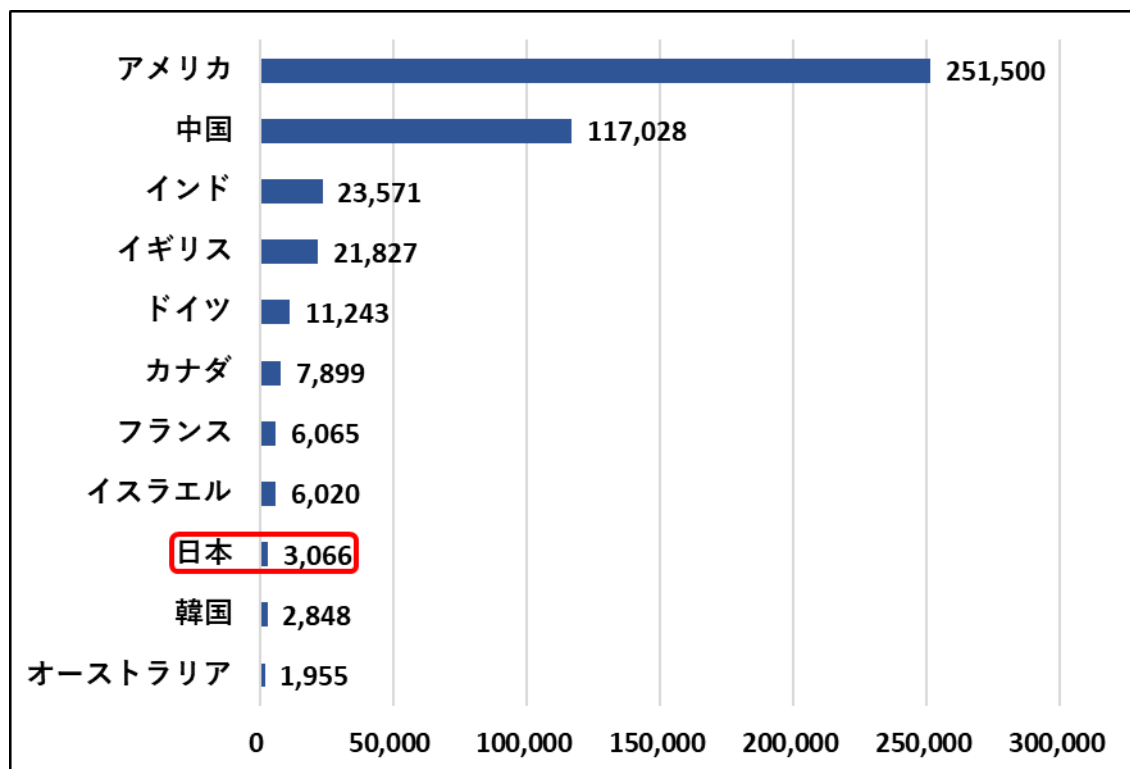
(5) 海外と日本のスタートアップ出資額の比較

ア 世界の主要各国のスタートアップへの出資額の比較

世界の主要各国の中で、最もスタートアップへの出資額が大きいのはアメリカであり、2015年から2017年までの出資額は約2515億ドルとなっている。また、近年は中国におけるスタートアップ出資額の増加も顕著であり、同期間の出資額は約1170億ドルと米国に次ぐ規模となっている（図表10）。

これに対して、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。

図表10：2015年から2017年までの世界の主要各国のスタートアップ出資額
（単位：百万米ドル）



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

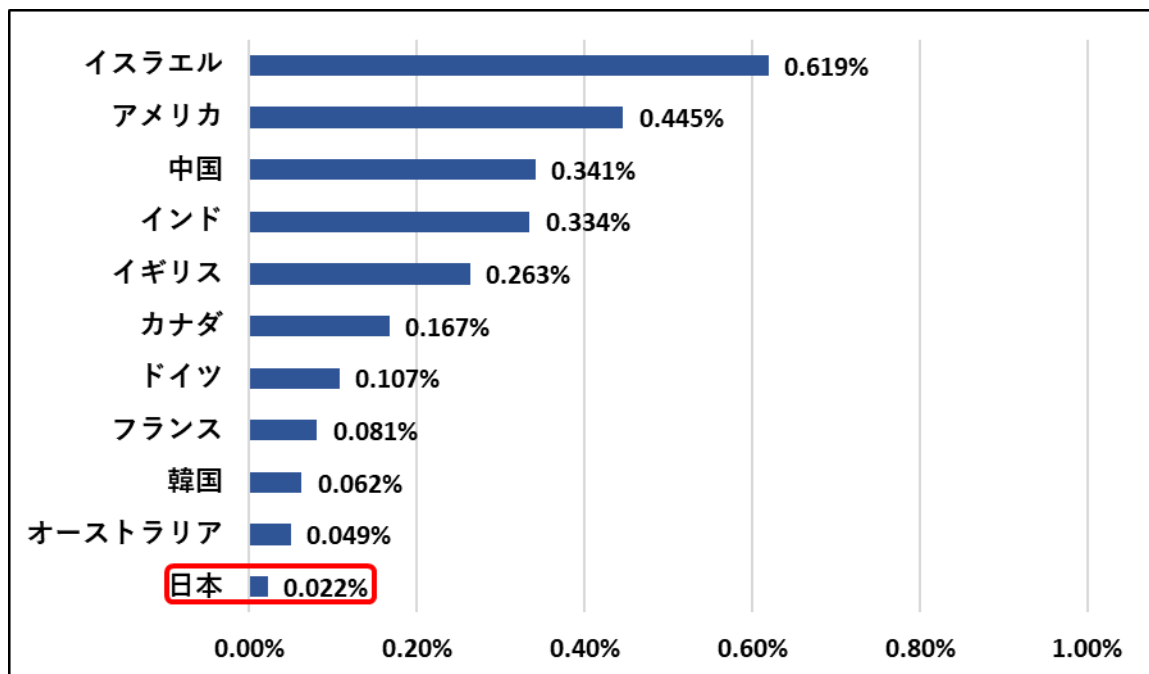
イ 世界の主要各国のスタートアップへの出資額の比較（対GDP比）

スタートアップへの出資について、各国の対GDP比で比較すると図表11のとおりである。

世界の主要各国のGDPに比して、最もスタートアップへの出資額の比率が高い国はイスラエルであり、2015年から2017年までの期間においてGDPの約0.62%に上っている。そのほか、アメリカは約0.45%、中国は約0.34%と他国と比較してもイスラエルのGDPに占めるスタートアップへの出資比率が高いことが分かる。

これに対して、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、対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。

図表11：2015年から2017年までの世界のスタートアップ出資額の対GDP比率



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

3 スタートアップの取引関係について

スタートアップのオープンイノベーションに向けた事業活動における取引関係については、大きく2つに分かれる。1つは、スタートアップが事業会社と継続的に事業連携を行うことであり、主に事業上のシナジー効果を得ることを目的としている。もう1つは、スタートアップが事業会社、ベンチャーキャピタル、コーポレートベンチャーキャピタルといった出資者から継続的に出資を受けることであり、この取引には、事業上のシナジー効果を目的とするものもあれば、スタートアップの企業価値の向上を通じたキャピタルゲインの獲得を狙ったものもある。

(1) スタートアップと連携事業者との取引・契約について

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（以下「連携事業者」という。）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。

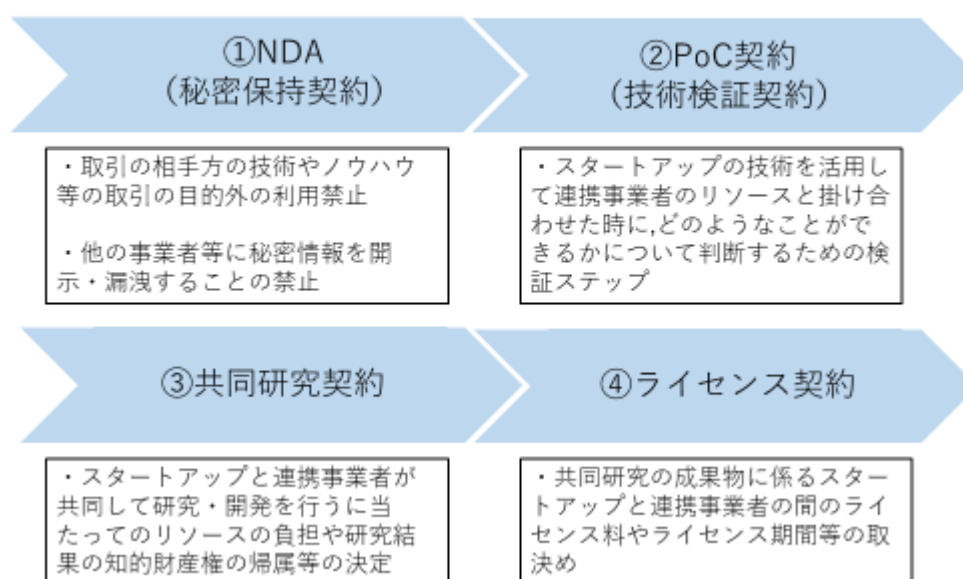
一方、連携事業者は、革新的な技術やアイデアを保有するスタートアップと事業連携を行うことで、自らの事業領域における革新的な技術の創出、生産性の向上だけでなく、新たな事業領域への進出等も考えることができるようになる。

スタートアップと連携事業者との取引には主に4つの段階が存在し（図表12）¹⁴、連携事業者とスタートアップは事業連携の目的に応じて、必要な取引を継続的に行うことになる（図表13）。

¹⁴ スタートアップが同一の連携事業者と4つの段階を踏む。また、4つの段階に分けたのは、統一的な観点から整理を行うためであり、例えば、PoC契約の取引実態や評価であっても、同様の取引実態が共同研究契約等にも当てはまることは十分に考えられる。

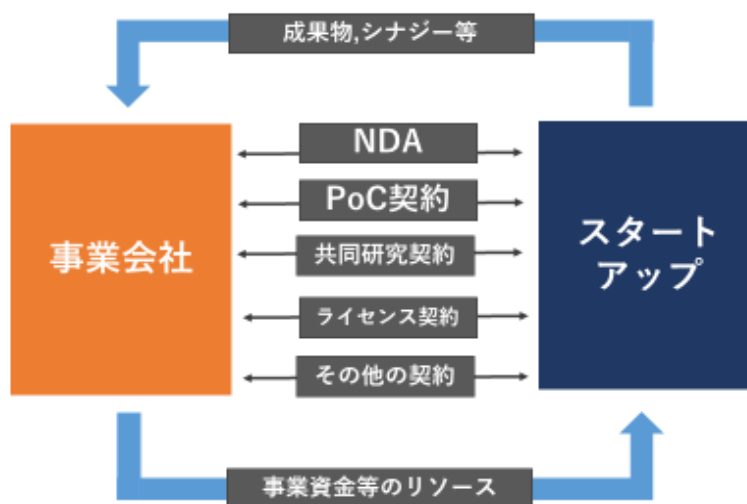
図表12：スタートアップと連携事業者との取引・契約について

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になる。



出所：調査結果を基に当委員会作成。

図表13：スタートアップと連携事業者との間の取引・契約関係



出所：調査結果を基に当委員会作成。

ア NDA¹⁵（秘密保持契約）

スタートアップと連携事業者が事業連携を行う、又は事業連携を行えるかどうかを判断するに当たり、スタートアップと連携事業者は相互に事業上の情報を交換する必要があるが、その際、必要に応じて、知的財産権やノウハウ等の秘密情報も交換することが考えられる。このとき、秘密情報が当事者以外に流出しないように、また、契約で定められた一定の目的以外に情報を流用しないようにスタートアップと連携事業者との間でNDAが締結されることがある。

イ PoC¹⁶（技術検証）契約

スタートアップが連携事業者と取引を行う際に、スタートアップの技術力がどの程度あるのか、その技術を使ってどのようなことができるのかを明確にするためにPoCを行う場合がある。特に研究開発型のスタートアップの場合、連携事業者との共同研究契約に移行するための前段階として試験的に行われることから、共同研究契約の最初のステップや前提として位置付けられる。このPoCを行うに当たり、スタートアップと連携事業者との間でPoC契約が締結されることがある。

なお、PoCについては、スタートアップ側に作業が発生する場合には、通常、連携事業者は有償でスタートアップにPoCを依頼することになる。

ウ 共同研究契約

事業活動に必要となる資金を自らで十分に調達できないスタートアップや、研究開発にビッグデータ等の自らが保有していないリソースを必要とするスタートアップは、連携事業者と共同研究を行うことによって、研究開発に必要となる資金やリソース等を補うことがある。この共同研究を行うに当たり、スタートアップと連携事業者との間で共同研究契約が締結されることがある。

エ ライセンス契約

スタートアップが研究開発した知的財産権やノウハウについて、生産設備や販売経路を有しないスタートアップでは、これらを活用できない場合もあり、スタートアップが連携事業者にライセンスをするなどして、活用することがある。このライセンスに当たり、スタートアップと連携事業者との間でライセンス契約が締結されることがある。

¹⁵ Non Disclosure Agreement のこと。

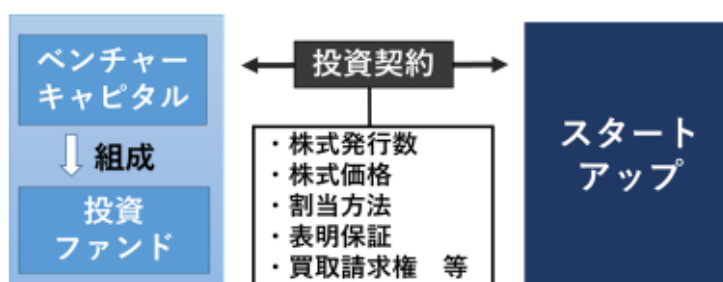
¹⁶ Proof of Concept のこと。

(2) スタートアップと出資者との取引・契約について

前記2(1)イのとおり、スタートアップは、その事業活動に必要な資金を直接金融で調達することが多く、事業会社、ベンチャーキャピタル、コーポレートベンチャーキャピタル等から継続的に出資を受けている。

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¹⁷をスタートアップと出資者の間で締結する。その中で、新規株式の発行数、出資者への割当方法、株式発行の対価となる出資者からの払込金額や、スタートアップが出資者に対して、事業活動の虚偽を報告していないかなどの表明保証、出資金の使途やその他契約に係る違反があった場合の株式の買取請求権¹⁸、取締役会のオブザーバー指名権等、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（図表14）。

図表14：スタートアップと投資ファンド間の投資契約



出所：調査結果を基に当委員会作成。

¹⁷ 契約期間としては10年が多い。また、この投資契約や出資契約には、スタートアップと出資者の間の取決めだけでなく、複数の出資者がいる場合の株主間の契約等が含まれることもある。

¹⁸ 本調査における株式の買取請求権とは、一定の条件下（例えば、スタートアップが出資に伴う表明保証違反がある場合、出資契約で取り決められた事項について順守していない場合、出資者との間で取り決めた事業計画に重大な違反事項が存在する場合等）において、出資者が保有する株式を強制的にスタートアップに買い戻させる権利のことである。出資者にとっては出資先のスタートアップに対する出資リスクを回避するためのものであるが、スタートアップにとっては、出資者に対して発行した株式を買い戻さねばならず、スタートアップの財務状況からすると買戻しが難しいことも多く、減資をする、会社を解散するといった可能性も生じる。

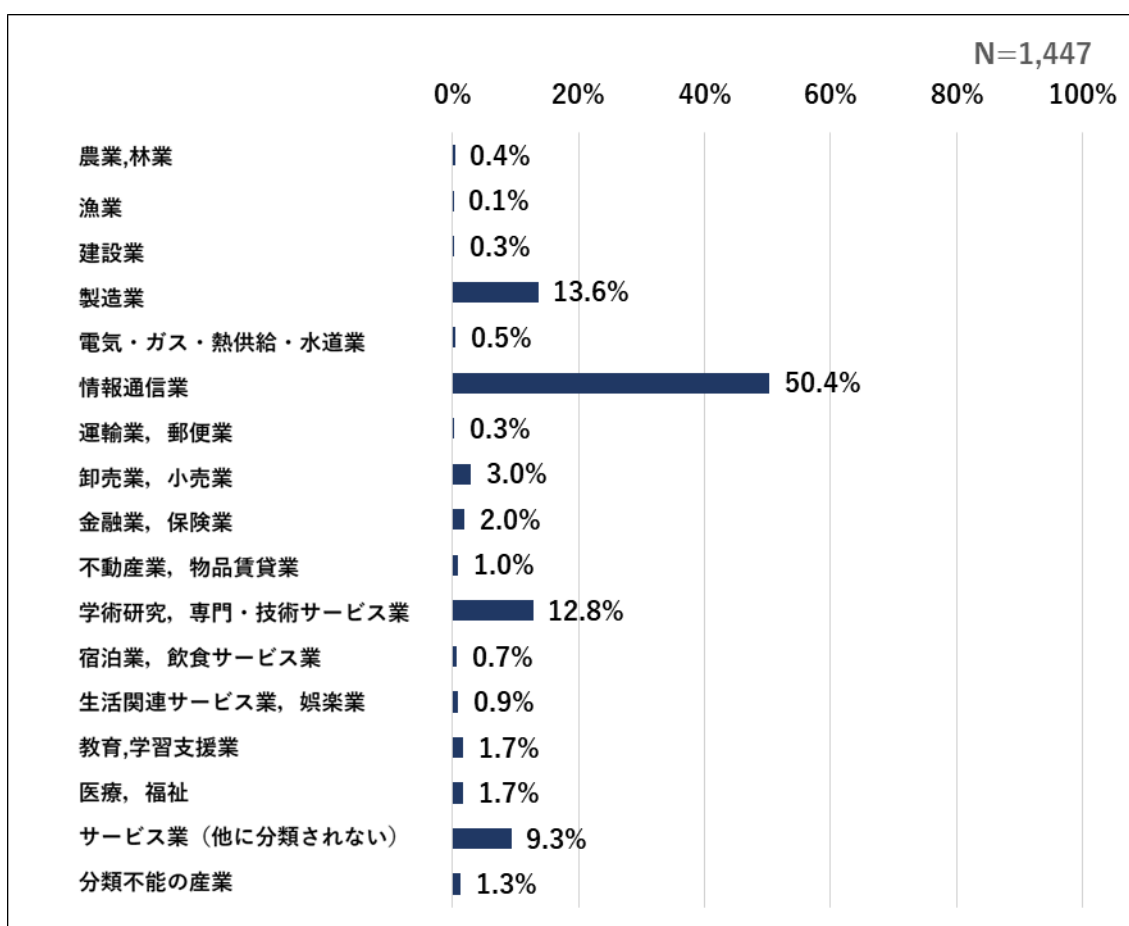
第3 調査の結果

1 基本事項

(1) 回答者の業種

回答者の業種は、情報通信業が約50%¹⁹、製造業が約14%、学術研究、専門・技術サービス業が約13%となっている（図表15）。

図表15：回答者の業種（単一回答）



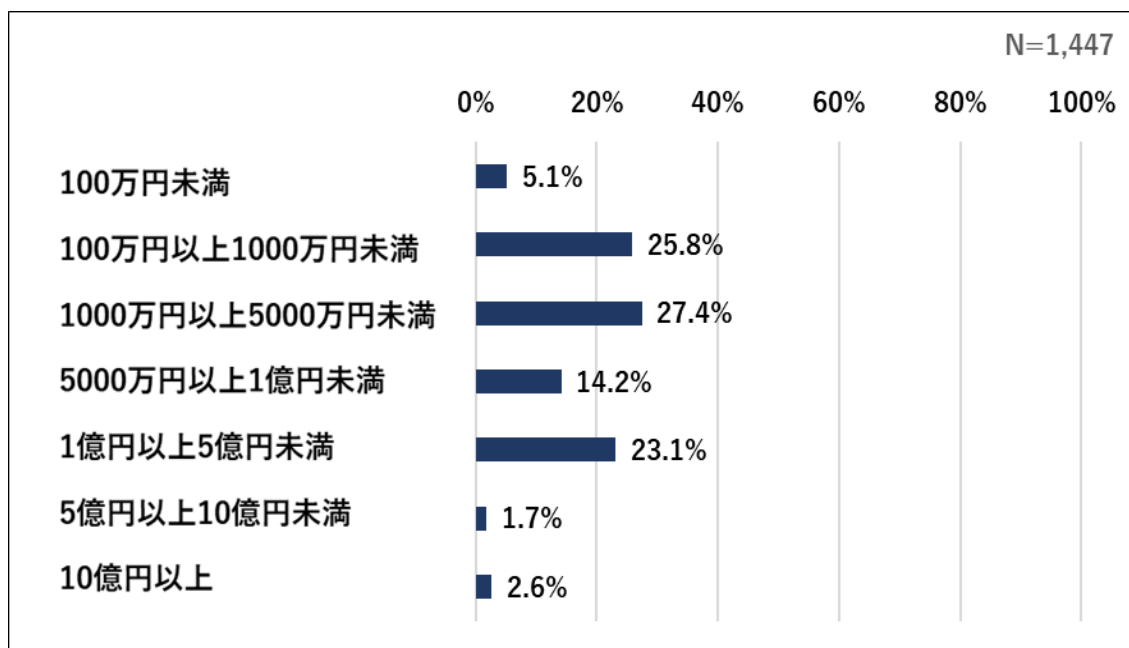
出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

¹⁹ 図表の数値は、回答数を回答者数で除し、小数点第2位以下を四捨五入した数字であるため、各欄の合計値が100%にならない場合がある（以下同じ。）。

(2) 回答者の資本金

回答者の資本金は、1000万円以上5000万円未満の事業者が約27%、100万円以上1000万円未満の事業者が約26%、1億円以上5億円未満の事業者が約23%、5000万円以上1億円未満の事業者が約14%となっている（図表16）。

図表16：回答者の資本金（自由記載）

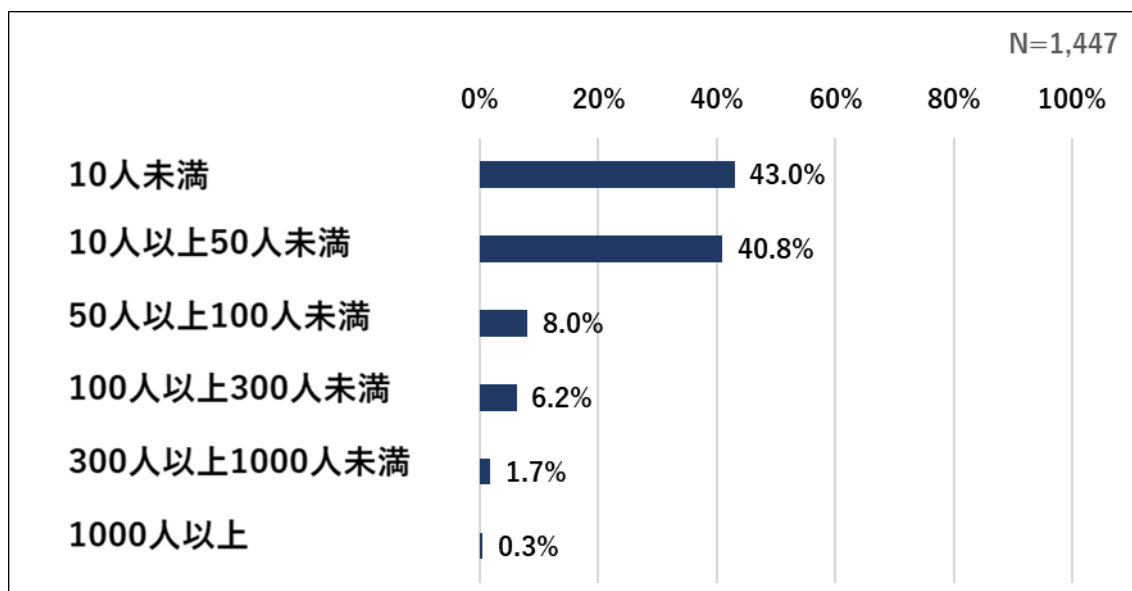


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(3) 回答者の従業員数

回答者の従業員数は、10人未満である事業者が43%、10人以上50人未満である事業者が約41%となっている（図表17）。

図表17：回答者の従業員数（自由記載）

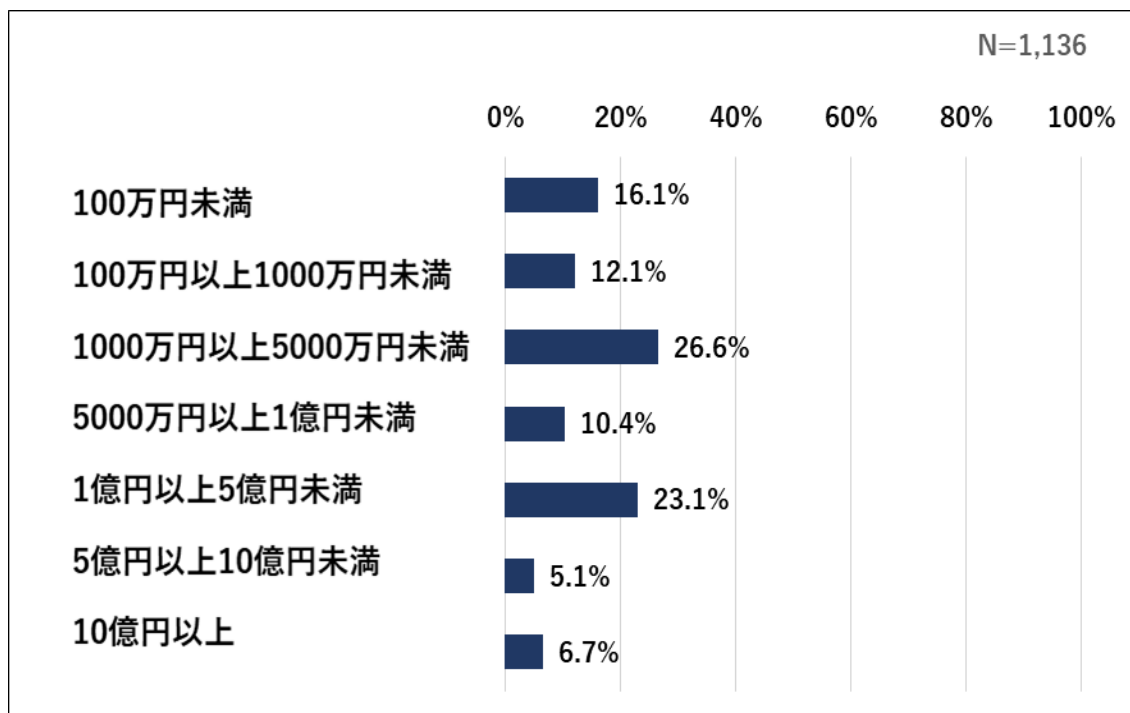


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(4) 回答者の売上高

回答者の売上高（2016年度から2018年度までの平均値）は、1000万円以上5000万円未満の事業者が約27%，1億円以上5億円未満の事業者が約23%，100万円未満の事業者が約16%となっている（図表18）。

図表18：回答者の売上高（自由記載）



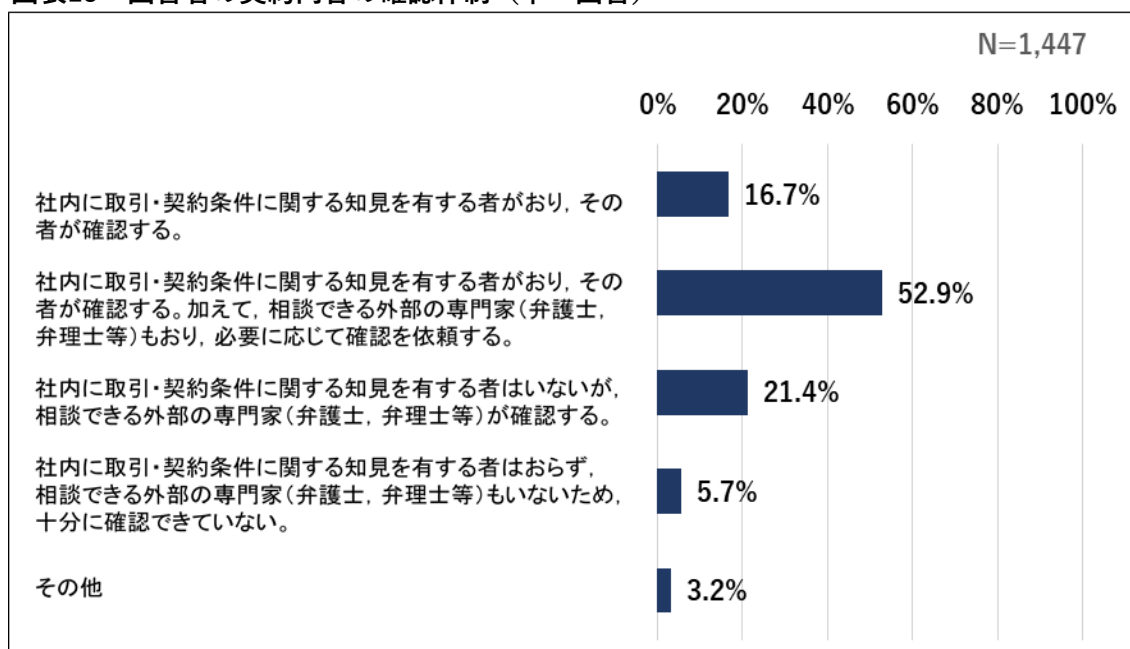
出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

2 取引・契約に関する条件を確認するための社内の体制

スタートアップが連携事業者や出資者と取引・契約に関する条件を確認するための社内の体制について、質問を行ったところ²⁰、取引・契約条件に関する知見を有する者がいると回答したのは、約70%であった。

具体的には、「社内に取引・契約条件に関する知見を有する者がおり、その者が確認する」が約17%、「社内に取引・契約条件に関する知見を有する者がおり、その者が確認する。加えて、相談できる外部の専門家（弁護士、弁理士等）もあり、必要に応じて確認を依頼する」が約53%、「社内に取引・契約条件に関する知見を有する者はいないが、相談できる外部の専門家（弁護士、弁理士等）が確認する」が約21%となっている（図表19）。

図表19：回答者の契約内容の確認体制（単一回答）



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

²⁰ 「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査報告書」において、ノウハウ・知的財産権に係る取扱いを確認する担当者等の有無について、調査を行ったところ、大企業においては、「チェックする担当者がある」又は「チェックする担当者はいないが、相談できる外部の専門家（弁護士、弁理士等）はいる」と回答したのが92.1%であったのに対して、中小企業において同様の回答を行ったのは72.6%にとどまっていることを指摘している。

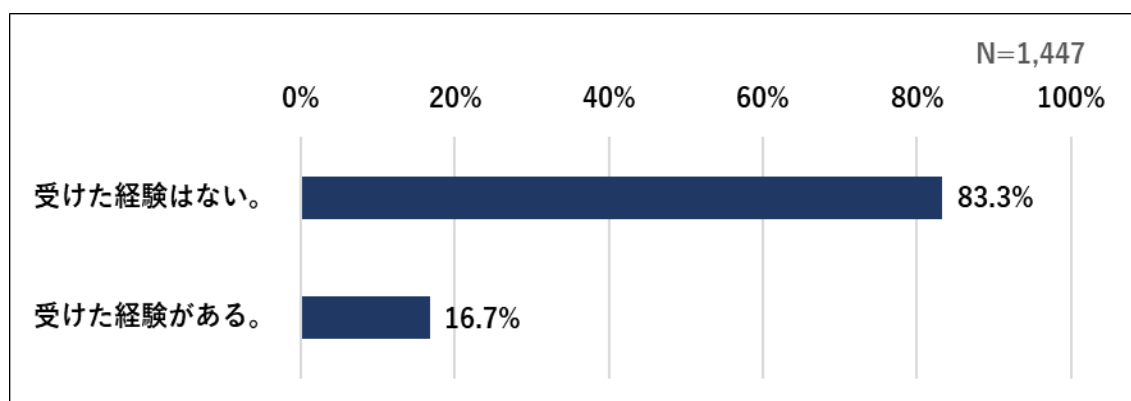
3 スタートアップと連携事業者又は出資者との間の取引・契約等

(1) 連携事業者又は出資者との間の取引や契約において、納得できない行為を受けた経験の有無

スタートアップが連携事業者又は出資者との間の取引や契約について、納得できない行為を「受けた経験がある」と回答したのは、約17%の242事業者であった（図表20）。

また、報告された納得できない行為の個別事例は279件であり、事例数が納得できない行為を受けた事業者数を上回っており、1つの事業者で連携事業者や出資者から複数の納得できない行為を受けていると考えられる。

図表20：連携事業者又は出資者から納得できない行為を受けた経験の有無（単一回答）



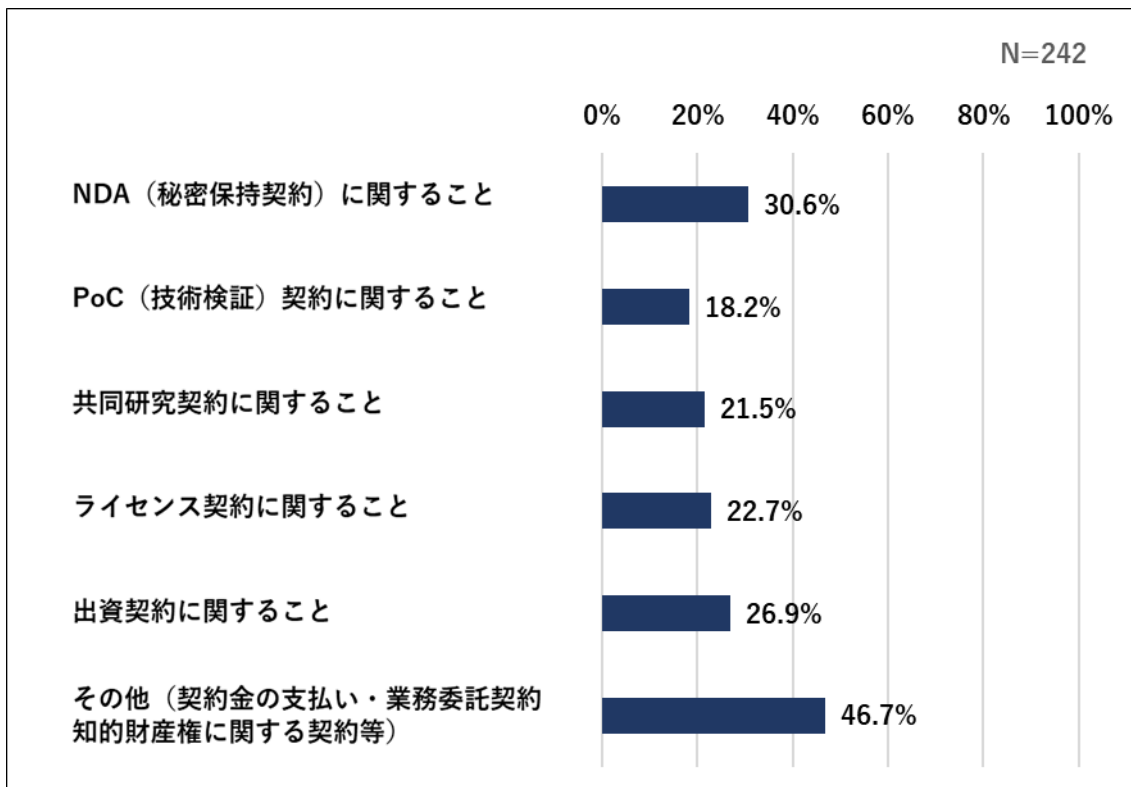
出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(2) 納得できない行為は取引や契約のどの段階で生じたのか

前記(1)の質問について、納得できない行為が生じたのは、「NDA（秘密保持契約）に関すること」が約31%、「出資契約に関すること」が約27%、「ライセンス契約に関すること」が約23%、「共同研究契約に関すること」が約22%、「PoC（技術検証）契約に関すること」が約18%であった。

また、その他の回答（約47%）として、契約金の支払いや業務委託契約、知的財産権に関する契約等において納得できない行為が生じたとの回答があった（図表21）。

図表21：納得できない行為は取引や契約のどの段階で生じたのか（複数回答可）

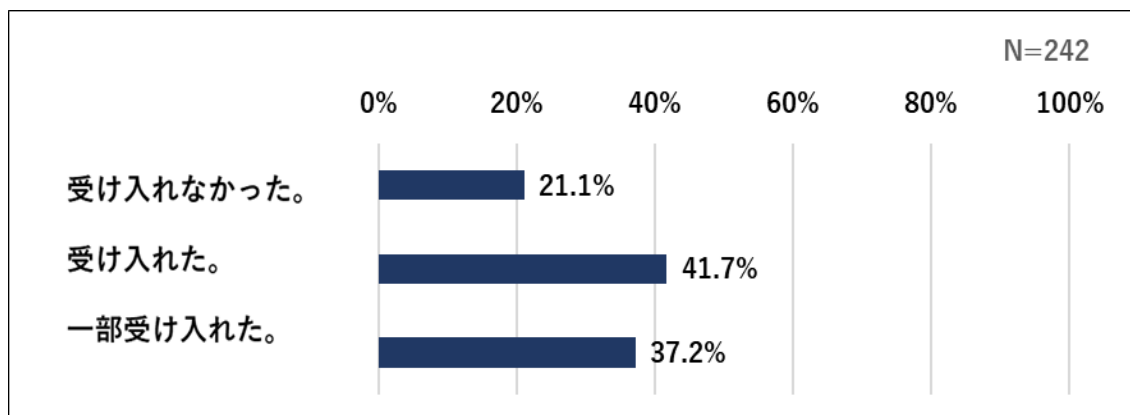


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(3) 納得できない行為を受け入れたか

前記(1)の質問について、納得できない行為を「受けた経験がある」と回答したスタートアップのうち、それを「受け入れた」のは約42%、「一部受け入れた」のは約37%であり、スタートアップが納得できない行為を受けた場合、約79%の割合で、少なくとも一部は納得できない行為を受け入れている（図表22）。

図表22：連携事業者又は出資者による納得できない行為を受け入れたか（単一回答）

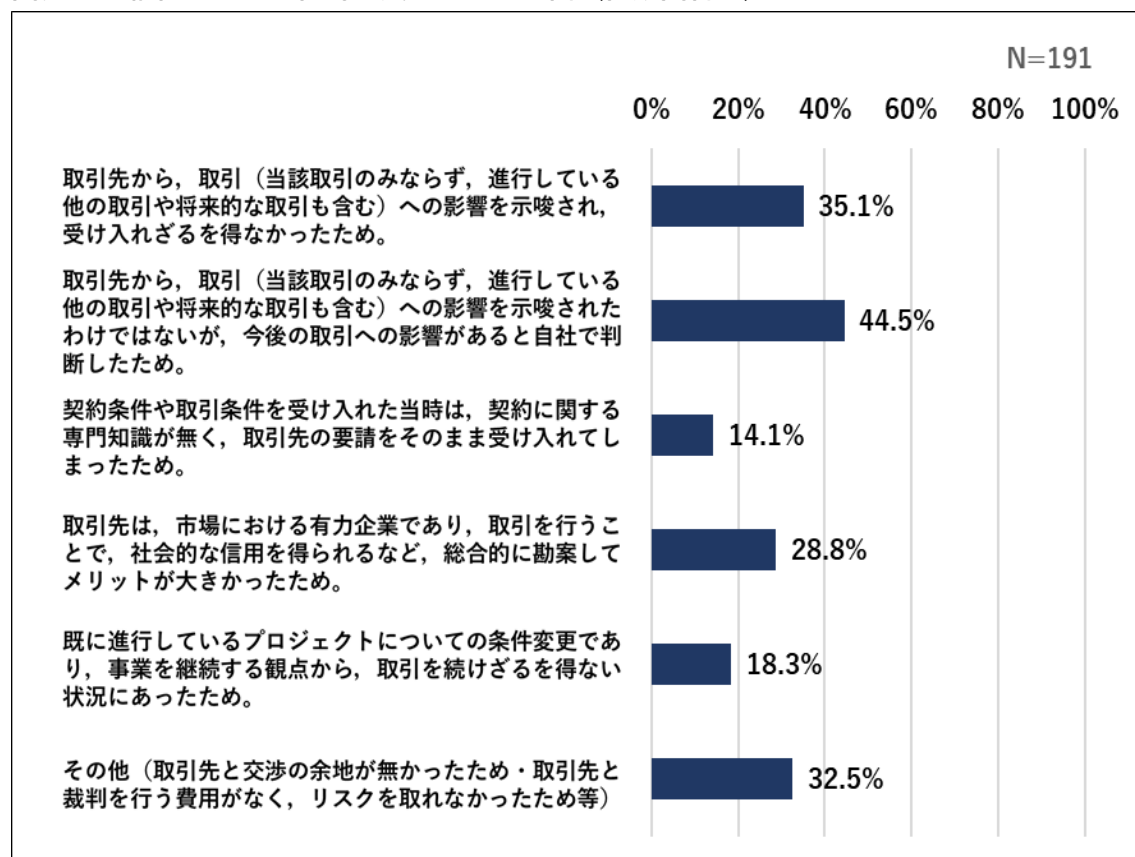


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(4) 納得できない行為を受け入れた理由

前記(3)について、納得できない行為を受け入れたスタートアップに、その理由を聞いたところ、「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」が約45%、「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」が約35%、「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」が約29%、「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」が約18%、「契約条件や取引条件を受け入れた当時は、契約に関する専門知識が無く、取引先の要請をそのまま受け入れてしまったため」が約14%であった。それ以外にも「取引先と交渉の余地が無かったため」や、「取引先と裁判を行う費用がなく、リスクを取れなかったため」といった回答があった（図表23）。

図表23：納得できない行為を受け入れた理由（複数回答可）



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(5) 連携事業者又は出資者とスタートアップ間の取引上の地位の認識

ア スタートアップの認識

ヒアリング調査においては、スタートアップと連携事業者又は出資者との優越的地位の関係について、スタートアップ等からは以下のような意見があった。

【取引依存度の大きさ】

- 当社としては、研究開発費で每期赤字が出る中で、連携事業者と協業することによって売上げが立つようになるため、当社のその契約に対する依存度は大きい。その契約がなくなることによって、売上げが全くなくなってしまうよりは、不利な契約条件でも契約せざるを得ない。
- 創業当初は当社も経営が厳しく、その中で初めての継続的な取引ということもあり、取引先から支払われる報酬は、工数等のコストからすると格安ではあったが、当時の当社の経営にとっては、格安な報酬でも非常に重要であり、その取引先に対する依存度は大きかった。条件等について、取引先と交渉をしたことによって、その取引が打ち切られるなど、今後の取引への悪影響が出る可能性を考えると、それ以上言い出せなかった。
- 当社は、事業の性質や社内リソースの関係上、1つのプロジェクトに注力しなければならず、同時に進められる取引の数は2、3件程度であり、1つの取引が重要になるため、連携事業者との各取引に問題が生じる場合は、当社の売上げにも大きな影響がある。売上げの確保のためには、不利益な契約書を提示されても、売上げや取引実績を優先して、不利なまま契約を結ばざるを得なかったこともある。
- 設立して間もないシード期にあるような当社は、月末の支払いが苦しいほど、事業活動の資金繰りに苦労することがあり、運営資金を稼ぐためには、連携事業者からの事業の受託に依存せざるを得ず、そのような当社側の状況もあるため、より一層、連携事業者からの片務的な契約条件を受け入れざるを得ない状況になりやすい。
- 出資に関して、当社の事業規模が小さかった時は、資金を得ることを第一優先に置かねばならず、出資者や事業会社から、当社にとって非常に厳しい条件が提示されても契約を結ばざるを得なかった。当社製品の他社への販売について、出資者や事業会社に対する独占契約等の縛りがあり、当社の事業拡大に明らかに不利であったため、後々考えれば、当該条項の内容で契約を結ぶべきではなかったと思う。しかし、当時は何が何でも資金を得なければ事業活動が継続できなかったため、出資者や事業会社への依存が強まっていたこともあり、彼らの提案する契約に従わざるを得なかった。

<有識者の意見>

- スタートアップは、創業当初は赤字が発生するため、銀行の融資の利用が難しく、基本的に株式交付による資金調達に頼るしかない。出資による資金調達ができなければ、事業活動の資金を得られないため、倒産してしまう。そのため、赤字の期間に資金を出してくれる出資者に対する依存度が高まることとなり、頭が上がらず、交渉上の立場も弱くなる。特にシード期のスタートアップであれば、より一層その傾向が強くなってしまう。

【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、市場においてもインフルエンサーのような役割を持っている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、多額のコストが掛かるため、当社のような規模の小さなスタートアップにとっては難しい。連携事業者は、そのことを分かっているため、当社に対して強い交渉力を持っており、当社としては不利な条件でも受け入れざるを得ない立場にある。
- 出資において、当社と出資者の間で出資を検討していく中で、出資者は当社のキャッシュフローを見て、当社の事業資金が尽きる直前まで、交渉を敢えて長引かせ、投資判断を先延ばしにすることがあった。出資については、当社の株式を発行することもあり、並行してあらゆる出資者と交渉を進めることは難しい。交渉が長引き、資金が尽きてくる中で、当社としても契約締結への焦りが出てきて、だからといって今更、他の出資者との交渉の時間的な余裕もなくなってきてしまい、その出資者と契約を結ばざるを得ず、不利な条項であっても契約してしまった。
- 出資契約の交渉を行っており、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。それまでの交渉に時間が掛かり、当社にも既に手元に十分な事業資金がなくなってしまうことや、そこから新たな出資者に変更するための時間や余裕もなかったため、当社にとって不利な条件であったが、契約を締結せざるを得なかった。

<有識者の意見>

- スタートアップが大企業と不利な取引を行ってしまうことについては、交渉可能な期限の問題がある。通常、スタートアップが大企業と事業連携や出資の交渉を行う時は、多くのケースで数か月先には手元の資金が尽きてしまうという状況があるため、交渉が長引く場合に、スタートアップが条件を譲歩せずに交渉し続けることは難しく、不利な条件でも受け入れざるを得ない。

【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）

- 当社が大企業と取引するとき、契約書を結ぶときには、常に当社だけに何らかの負担を求めるような一方的な契約を求められる。それを断り、大企業から当社との取引自体をなくすと言われてしまったら、大企業との取引を失ってしまうので、なかなか強気に交渉できない。それでも、大企業との取引を行おうとするのは、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は、他社から信頼を得る必要があるが、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か、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。

<有識者の意見>

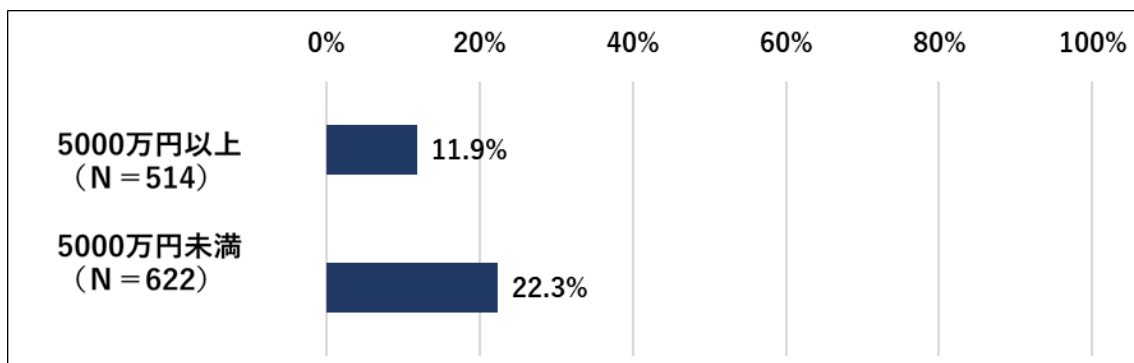
- スタートアップは売上げが小さく、事業内容も理解されにくいいため、信用と資金を得にくい状態であり、まずは他社との取引実績を積んでいかなければならない。その中で、例えば、大企業がスタートアップの商品やサービスを使用している事実をスタートアップが他社に示すことができると、他社とも取引がしやすくなるため、スタートアップは大企業との取引実績を持つ必要性がある。その結果、スタートアップとしては、不利な条件でも大企業との取引を受け入れざるを得ない。

イ アンケート調査の分析

アンケート調査においては、前記(1)のとおり、他の事業者から納得できない行為を受けたスタートアップの割合は約17%であった。さらに、アンケート調査の結果について、スタートアップの売上高による規模別や法務担当者の有無を基準にして、納得できない行為を受けたスタートアップの割合を比較した。

まず、売上高については、例えば、特に規模の小さいと考えられる「売上高5000万円未満のスタートアップ」と、「売上高5000万円以上のスタートアップ」で納得できない行為を受けた割合を比較すると、前者は約22%、後者は約12%となっており、売上高の差によって、納得できない行為を受ける割合が約1.9倍にも上った（図表24）。

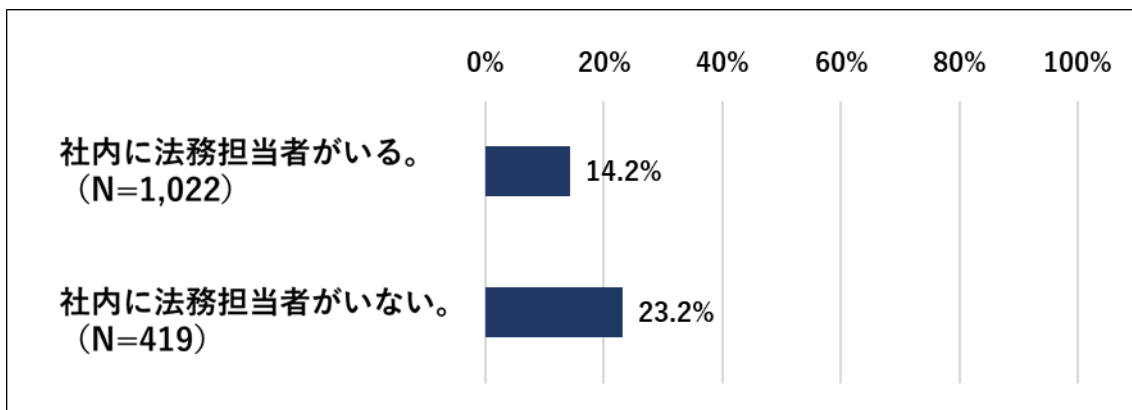
図表24：「売上高5000万円未満のスタートアップ」と「売上高5000万円以上のスタートアップ」で比較した納得できない行為を受けた割合



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

次に、「社内に法務担当者があるスタートアップ」と、「社内に法務担当者がいないスタートアップ」で納得できない行為を受けた割合を比較すると、「社内に法務担当者があるスタートアップ」は約14%、「社内に法務担当者がいないスタートアップ」は約23%となっており、法務担当者が組織内にいるかいないかの差で納得できない行為を受ける割合が約1.6倍にも上った（図表25）。

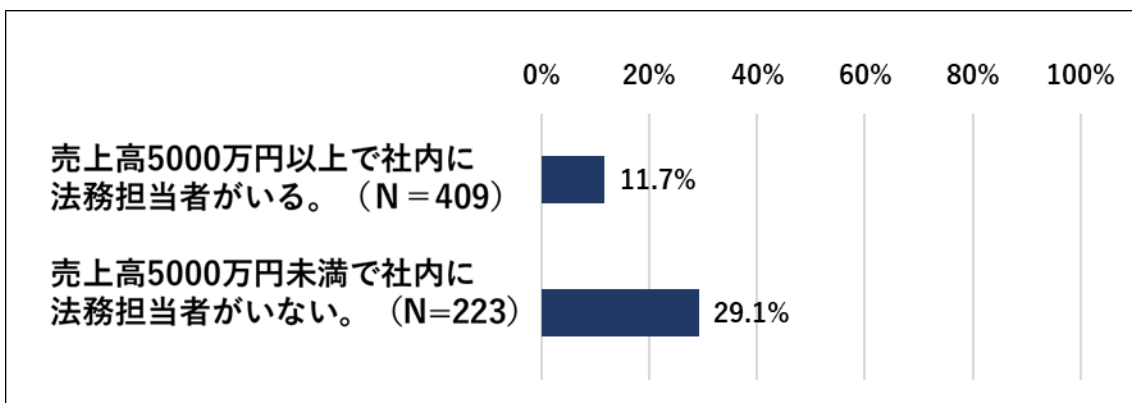
図表25：「社内に法務担当者があるスタートアップ」と「社内に法務担当者がいないスタートアップ」で比較した納得できない行為を受けた割合



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

さらに、「売上高5000万円未満で社内に法務担当者がいないスタートアップ」と、「売上高5000万円以上で社内に法務担当者があるスタートアップ」で、納得できない行為を受けた割合を比較すると、前者が約29%、後者が約12%となり、納得できない行為を受ける割合に約2.5倍の差があった（図表26）。

図表26：「売上高5000万円未満で社内に法務担当者がいないスタートアップ」と「売上高5000万円以上で社内に法務担当者があるスタートアップ」で比較した納得できない行為を受けた割合



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(6) 納得できない行為の具体的な内容

前記(1)について、納得できない行為を「受けた経験がある」と回答したスタートアップ等に、具体的な内容のヒアリング調査を行ったところ、大きく分けて、以下のような回答があった。

ア スタートアップと連携事業者との取引・契約

(ア) NDAに係るもの

営業秘密の開示

【事例1】

連携事業者との取引において、NDA等の契約書を締結したかったが、そのうち契約するからといわれ、契約書を交わさないまま、プログラムのソースコードや事業上のアイデアを求められ、開示させられた。その後まもなく、取引が中断となり、連携事業者が当社のソースコードを使った類似のサービスを発表した。当時は当社も設立したばかりで、売上げを立てる必要があり、契約書のことを言えば取引が中断されるかもしれないと考えたため、契約書を交わしてほしい旨を強く言い出せなかった。

【事例2】

当社が開発したウェブサービスのノウハウそのものであるソースコードを連携事業者に提供すれば、同様のサービスを開発されてしまい、それを当社よりも営業力のある連携事業者が販売すると、当社のサービスは売れなくなってしまう上、当社はそのサービスの開発コストを回収できず赤字になってしまう。そのため、当社がソースコードを連携事業者に全て提供するのは無理だと伝えたところ、連携事業者からソースコードを全て提供しないなら、今後の取引に影響を与えることなどを示唆されたため、NDAを締結しないまま、当社はソースコードを全て提供させられた。

片務的なNDA等の締結

【事例3】

当社と連携事業者が、事業を共同で進めていくに当たり、それぞれの事業活動にとって重要な秘密情報を相互に交換し合う必要があったが、契約において、連携事業者は営業秘密に関する情報を一切開示しないとし、当社だけが一方的に営業秘密を開示させられた。

【事例4】

当社と連携事業者との契約の中で、先方が保有する秘密情報については、当社にその秘密情報を保持する義務がかかる一方、当社の保有する秘密情報については、連携事業者はその秘密情報を保持する義務がかからず、当社の秘密情報を連携事業者が自由に扱えることができる片務的な契約内容を締結させられた。

【事例5】

大企業との連携において、その大企業が持つリソースを活用できることや、当社が創業から間もなく、大きな実績がなかったこともあり、契約の自動更新をしない、秘密保持期間を一般的な長さに比べると非常に短い期間に限定されるなど、不利な条件のNDAを締結させられた。その後、事業の連携について、音沙汰がなくなり、NDAの契約期間終了後になって、急にその大企業から類似のサービスが発表された。

NDA違反

【事例6】

事業連携において、NDAを結んだが、連携事業者は秘密情報を教えてくれず、当社の秘密情報ばかりを聞かれ、それを教えるという状況であった。その後、連携事業者がNDAに違反して当社の秘密情報を活用し、当社のサービスと同じサービスを始め、事業連携であったはずが、当社の競合相手になった。しかし、当社には連携事業者と争えるほどのリソースがないため、NDA違反があり、当社の秘密情報が連携事業者に盗用されても、当社としては何も対応できず、諦めざるを得なかった。

【事例7】

連携事業者と目的外使用を禁止するNDAを締結した上で、プログラムのソースコードを開示した。その後、連携事業者に連絡がつかなくなった。何があったのかと心配していたところ、連携事業者から、当社の類似サービスが発表され、当社のサービスと特徴的な点が全て同じ仕様になっていた。当初は事業連携を目的としていたにもかかわらず、競合相手になってしまった。連携事業者は大企業であり、同じ製品で競争するとなると、営業や販売のリソースで劣る当社としては、とても競争できないどころか、当社製品の開発費用の回収すら難しくなってしまう。

<NDA全般に関する経済団体やその会員の事業者（大企業等）からの意見>

- 初期の情報交換の時点から、NDA締結を要求してくるスタートアップがいる。大企業としては、スタートアップの技術概要が全く分からない段階でNDAを要求されると、事業連携に向けた議論がしにくくなる場合がある。
- 3年くらいの長期間の守秘義務を制約するNDAを結んでも、その期間内に技術内容も日々進歩することや、大企業内部での研究開発により、スタートアップの技術を追い越してしまうケースがあるなど、大企業側としてはスタートアップとのNDAにおいて長期間の守秘義務を結びにくい事情はある。

(イ) PoC契約に係るもの

無償作業等

【事例8】

PoCについては、その後の取引を受けるために、無償で作業を行っても、その後の取引を受注できるのは4分の1程度である。以前、見積りよりも追加作業が発生するPoCを求められ、PoC後に必ず契約すると口約束されていたために実施したが、追加分の作業について、報酬も支払われず、最終的には契約もしてもらえなかった。

【事例9】

試験的なAIシステムを開発するPoCについて契約を結んだ際に、取引先から試験的なAIシステムでは動作するか分からず、本システムで動作確認を行わなければ、当社の製品を検証できないと言われ、本システムの開発の作業を無償でさせられた。

【事例10】

当社が連携事業者との間で、AIシステムを開発するPoCを行った際に、先方の要望どおりに作業を行ったにもかかわらず、連携事業者が明確な作業内容や成果物を設定しなかったため、PoCの結果を見てから、追加の作業を無償で求められた。PoCの結果次第では、連携事業者との今後の共同研究の契約や取引につながる可能性があるため、追加の作業を行うには追加のコストが発生するにもかかわらず、当社が無償で作業を行わざるを得なかった。

【事例11】

何度もPoC期間中の対価の支払いを頼んだが、問題点を明らかにしないまま、製作中のAIの精度が悪いと繰り返し修正を求められ、PoC契約を結んでくれないまま、結局、相当なコストをかけたにもかかわらず、そのコストの5分の1程度の報酬しか支払われなかった。

【事例12】

連携事業者とのPoC契約の内容が、スタートアップに対して延々と作業を求めることができる内容になっており、連携事業者の指示どおりに作業を完成させても、新しい仕様書で新たな作業を行うよう求められ、大企業が結果に満足するまで対応を続けさせられた。

【事例13】

連携事業者と当社の契約において、業務の範囲が明確になっているにもかかわらず、当社が連携事業者の指示どおりに業務を完遂させても、連携事業者からその範囲外の業務を延々と発生させられ、その連携事業者が満足するまで対応を続けさせられたが、その業務に見合った報酬が支払われなかった。

<PoC契約全般に関する経済団体やその会員の事業者（大企業等）からの意見>

- PoCをスタートアップに依頼してみると、スタートアップの技術レベルが従前の説明ほど高くないケースも多い。実態以上の過大なプロモーション活動で資金集めに奔走しているスタートアップも多い。
- 大企業は、自社の技術開発を進めるに当たり、PoC契約を結んだ上で複数の技術を検証し、最適な技術を採用することとなる。スタートアップの技術も選択肢の一つとはなるが、検証した結果、採用するかどうかは分からない。一方でスタートアップは、自社の技術が唯一かつ最適であると考えており、両社の考え方に違いがある。

(7) 共同研究契約に係るもの

知的財産権の一方的帰属

【事例14】

PoCや共同研究に入る段階で取引の契約書を交わしているところ、知的財産権については、当社との取引の事情を全く考慮することなく、連携事業者の契約書のひな形を押し付けてくる。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る。当社と連携事業者の間には交渉力や取引の立場に格差が存在することから、交渉をしても、契約書のひな型のとおり、成果物の権利については、完全に連携事業者のみに帰属させられる。

【事例15】

資金に余力のない創業初期の頃には、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】

本来であれば、共同研究によって得られた知的財産権を大企業に譲渡するのであれば、追加の報酬をもらうべきであるが、契約書を交わすときの立場が大企業の方が強く、交渉は難しいため、もれなく一方的に知的財産権の譲渡を求められる。

名ばかりの共同研究

【事例17】

当社と連携事業者の共同研究といっても、連携事業者からは開発資金等を受けるくらいで、共同研究の中心であるプログラムの開発自体は当社が全て行うにもかかわらず、共同研究の成果物によって取得した特許の権利については、全て連携事業者に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る。

【事例18】

共同研究といっても、連携事業者からは開発資金のほかデータの提供を受けるくらいで、プログラムの開発自体は当社が全て行うのだが、連携事業者から、共同研究によって取得した特許については全て連携事業者に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、当社が技術やノウハウ、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、成果物の特許については、共同出願するよう要求された。

【事例20】

連携事業者との間で共同研究契約の交渉を行っていたが、研究開発は全て当社が行い、連携事業者は当社が開発した技術の試験運用を行うのみにしかかわらず、当社の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に有利な契約を締結させられた。

成果物利用の制限

【事例21】

連携事業者にサービスを導入する際に、「競合他社には販売しないように」と指示を受け、「もし、競合他社に販売した場合は、取引は白紙に戻し、当社と取引したという事実も含めて、今後一切公表することを禁止する」と言われた。サービスの研究開発自体は、当社のみで行っており、連携事業者は、当社が開発したサービスの運用に協力するというものに過ぎず、他社への販売を禁止される理由はないと思ったが、連携事業者が大企業であったため、受け入れざるを得なかった。

【事例22】

連携事業者はお金やデータを出しているという考えから、「成果物についての権利は自社にある。」と主張してくる。当社が開発したAIを連携事業者において機能させるためには、連携事業者から提供を受けたデータをそのAIに入れる必要があり、完成したAIについては、その連携先の重要な情報も入っているため、他社に販売することはしないが、一方で、元々、当社が独自に開発し、連携事業者の重要な情報が入っておらず、事業連携の経験を生かして改善したAIについても、他社に販売できないよう制限された。

<共同研究契約全般に関する経済団体やその会員の事業者（大企業等）からの意見>

- 共同研究で開発した技術の所有権がスタートアップとの間で問題になる。自社で開発した技術は、自社の競争力を高めるためだけに使いたいが、スタートアップ側としては、その技術を他社も含めて広く普及させることを望んでおり、立場の違いがある。
- 共同研究開発を目的としてスタートアップへ出資しても、当該研究開発が進捗する中でスタートアップが資金難に陥るケースが多々あり、研究開発の支援だけでなく、スタートアップの経営自体を財務的に支援しなければならないなど、順調に共同研究が進まないケースもある。

(I) ライセンスに係るもの

ライセンスの無償提供

【事例23】

当社がある製品の技術を開発し、特許を取得したが、当社には販売する営業体制が構築されていないため、その技術を連携事業者にライセンスして、連携事業者がその製品を販売することになったところ、連携事業者から、ライセンス料を無償にしろと求められた。

特許出願の制限

【事例24】

受託したソフトウェア開発の過程で、当社が独自に開発したノウハウや技術について、連携事業者からは、当社と競合すると考えたためか、すべからく特許取得を禁じるという条項が付された契約書が一方的に送られてきた。その段階で既に開発は進めており、案件が打ち切られてしまうと大きな損害が発生してしまうことや、その事業者から契約しないと次の開発段階に進めないと言われたため、半ば強制的に当該契約書の内容で契約させられた。

【事例 25】

当社が連携事業者と共同研究を行っていたが、その共同研究ではない研究開発から当社が新たな技術を生んだにもかかわらず、連携事業者から、共同出願を含めて、その技術の権利の帰属を協議することとされ、契約の中に単願での特許取得を禁止する条項を入れられた。

販売先の制限

【事例26】

データを扱う事業を行っている当社は、サービス開発の際、資金とデータの両方を連携事業者に依存するところ、その事業者から取得したデータを含まないサービスであってもその事業者以外にサービスを提供してはいけないという独占契約を結ばされた。

【事例27】

創業後間もない時期であり、連携事業者が当社製品を積極的に販売してくれるとのことであったため、その条件として連携事業者との独占販売契約を締結しなければならなかったところ、当社でさえ販売ができないような条件を付され、違反する場合は違約金を請求されるような契約を求められた。しかし、先方は当社製品をあまり積極的に販売してくれず、当社が販売した方が売上げは増加することから、自ら販売したいと考えていたものの、当社が販売することは難しい契約であったため、契約期間中は自ら営業活動ができなかった。

<ライセンス契約全般に関する経済団体やその会員の事業者（大企業等）からの意見>

- 一般的な課題の一つに、事業連携によって生まれた知的財産権等の成果物の帰属が曖昧になってしまうような状況が発生するため、オープンイノベーションを推進しつつも、このような状況を避けるための契約等の仕組みの確立が求められているように考えている。
- 大企業は戦略や中長期的観点を重視するのに対して、スタートアップは短期的な利益を重視するため、大企業はスタートアップの技術を独占的に使用したいのに対して、スタートアップは他の大企業との協業可能性も残したいと考える。その両者の目的の違いのため、オープンイノベーションのシナジー効果を見出すことが難しいケースがある。

(オ) その他（契約全体に係るもの等）

顧客情報の提供

【事例28】

当社の製品について、連携事業者と販売について連携する中で、当社の顧客情報の提供を求められ、顧客リストは当社の秘密情報であるため、共有したくはなかったものの、連携事業者との関係を考え、当社の顧客リストを共有せざるを得なかった。その結果、連携事業者が当社の営業先に当社製品と競合する自社の製品を当社の顧客に販売し、取引を横取りされかけてしまった。

【事例29】

連携事業者との協業において、連携事業者は情報を一切開示せず、当社は営業秘密である販売先の情報を提供させられた。

報酬の減額・支払遅延

【事例30】

連携事業者との共同研究契約について、当社が約束した金額を数年にわたって受け取る契約になっていたのに、契約期間の途中で、正当な理由なく、一方的に報酬について減額された。

【事例31】

連携事業者との間で、当社に支払う報酬について、契約書上では後日確定させるので、まずは報酬金額を未定として契約をすることを連携事業者から求められ、契約を締結した。報酬が確定しないまま契約を締結したのは、報酬について、当社だけでなく、第三者も聞いている場で、連携事業者から具体的な金額提示を受けたためであった。その後、当社は作業を実施したが、連携事業者から急に当社の作業が不要になり、さらに契約書には報酬が記載されていないことを理由に、一方的に報酬を減額された。

【事例32】

AIの開発が終盤にさしかかり、完成間近という段階で、急に連携事業者が当社に対して、製品の動作、品質、精度等の保証を求めてきた。これらの保証については、契約前から難しいと伝えていたにもかかわらず、連携事業者から、これらの保証ができないのであれば、約束していた報酬を全額支払うことはできないとされ、報酬を減額された。

【事例33】

連携事業者との取引では、契約で製品の納品を約束していたところ、一部の製品は高額なので、当社に対して前払すると決まっていたにもかかわらず、前払金の受取を遅延させられた。

損害賠償責任の一方的負担

【事例34】

連携事業者から、当社が開発し、納品したシステムを搭載している製品に不具合があった場合、製品の損害賠償責任は全て当社にあり、連携事業者は責任を一切取らないと一方的に取り決められた。

【事例35】

当社としては、当社が原因となる損害について、責任を負わないと言っているのではない。ありとあらゆるリスクについてまでも全て当社が責任を負わされるような無限責任ではなく、例えば、連携事業者との取引金額を上限とした等倍責任にしてくれと要望している。しかし、この部分については連携事業者からは認められず、交渉上は当社の方が立場が弱いため、結局は当社がありとあらゆるリスクを負うような契約を受け入れさせられる。

【事例36】

損害賠償責任について、例えば、開発したシステムにバグが発生し、停止した際に生じた損失について、連携事業者が当該期間に得られたはずの逸失利益についても当社に請求できるという当社側取引の全責任を負う契約書を提示され、その連携事業者との取引金額の数倍から数十倍の責任を負わされた。当社が事業活動を行う上で、このような契約はリスクにしかない。

取引先の制限

【事例37】

連携事業者と業務提携契約を締結する際、他社の製品を取り扱わないでほしいと言われ、当然、当社は抵抗したものの、当時は業務提携する取引先が他にはおらず、受け入れざるを得なかったことがある。

最恵待遇条件

【事例38】

連携事業者から、当社の製品の販売価格を他社と比較して最安値にすること、かつ一定の販売数量を確保することを取引の条件とされている。

【事例39】

複数の大企業にサービスを提供しているところ、当該大企業の競合他社と比べた時、当該大企業のサービスが最安値となるように求められている。

【事例40】

連携事業者との取引について、当社が運営する媒体上で最も目立つようにすることや、類似する他社との取引と同等以上の条件とするよう求められた。

イ スタートアップと出資者との取引・契約

営業秘密の開示

【事例41】

事業者やベンチャーキャピタル等が、スタートアップに対して出資や支援を行い、新たな事業を創出することを目的とした会合（アクセラレータープログラム）において、ベンチャーキャピタルからNDAの締結を拒否された上、当社の営業上の秘密を含むビジネスモデルを話すことを強く求められた。その結果、当社のビジネスモデルが盗用されたり、出資者自身の出資先である当社の競合他社に情報が流出したりした。

【事例42】

出資者に対して、知的財産権やノウハウが流出しないように、営業秘密の範囲を限定してライセンスしているにもかかわらず、出資契約の内容を超えて、出資者が当社の製品を内製するために、その製造の全工程に係るノウハウの開示を無償で強要された。

NDA違反

【事例43】

当社の事業上の秘密情報を教えることを出資の条件とされ、出資者とNDAを結んだ上で、教えたところ、出資者が自身の出資先であり、当社の競合にもなり得る事業者に対し、当社の営業秘密を盗用できるよう流出させた。結局、NDAについては、契約を結んでくれても、出資者はそれを守らず秘密情報を漏らす。当社としては、ノウハウなどの情報流出に関して裁判をして争うほどの体力が人間的にも資本的にもないため、裁判を起こしていないが、出資者はそれを見越しているから、裁判にならないと思って情報を流出させている。これでは、NDAが実質的に機能しない。

無償作業

【事例44】

出資者が新規事業を立ち上げる際に、契約上決められていた事業の範囲を超えて無償での作業を要求された。出資者とは、今後の取引もあったことから、当社としても交渉しづらい立場にあったため、実際に無償で作業をさせられた。

出資者が第三者に委託した業務の費用負担

【事例45】

出資者が外部に委託して実施したデュー・デリジェンスの高額な費用を、本来は出資者が負担すべきなのに、当社に負担するよう強要された。当社は出資を必要としている状況であったため、その費用を支払わざるを得なかった。

<有識者の意見>

- 本来、出資者が全て負担すべきコストをスタートアップに転嫁している事例が見受けられる。例えば、出資者が実施したデュー・デリジェンスや契約のための会計士や弁護士に係る契約の費用の全てを、スタートアップに負担させるなどスタートアップ側に不利益を押し付けるような不合理な条項を設定することがある場合もある。

不要な商品・役務の購入

【事例46】

既にバックオフィスの専門家は必要な時に雇っており、必要としていない状況であるにもかかわらず、ベンチャーキャピタルと関係のある専門家を使えと指定され、そのような人件費を負担する余裕がない中で、出資者の言うことには逆らいにくいいため、一方的に人件費の負担を強いられ、事業資金を削られている。

【事例47】

出資者から、自身の出資先である別の事業者業務を発注することを出資の条件とされたが、当社にとって、事業遂行上全く必要としない発注であった。しかし、他の出資者を見つけることが困難な状況もあり、不利な条件であっても受け入れざるを得ず、その不要な発注に係る費用分の損失を被った。

株式の買取請求権

(ア) 買取請求権を背景とした不利益の要請

【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。

<出資者の意見>

- 買取請求権の行使はほとんどなく、国内において年に数回あるかどうかである。買取請求権の使い方として、実際に行使するのではなく、スタートアップの経営を管理し、交渉の材料として提示することがある。

<有識者の意見>

- 買取請求権を行使する出資者は少ないが、買取請求権条項を脅しにして、スタートアップに対して様々な不利益の要求を行っている。例えば、創業者を代表から退任させ、創業者の株式を全て買い取ってしまい、会社を乗っ取るということや、シード期の会社に対して、買取請求権を行使しない代わりに、業務委託を過度に受注させ、回収金額を稼がせ、奴隷のように労働をさせられているスタートアップも実際に存在している。

株式の買取請求権

(イ) 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

【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。

<出資者の意見>

- かつては、融資のような条件の出資が行われることもあったが、今は少ないと思っている。

<有識者の意見>

- 日本の出資者の中には、何か問題が生じたときに出資金を返してもらえと思っている出資者が一定程度存在しており、融資に近い感覚で出資をしている場合もある。
- 軽微な義務違反であっても、非常に高額な株式の買取請求を行うことが可能な条件になっている場合がある。この条項の行使条件、買取価格の決定方法等が契約書上では明確に分からない状態になっており、不当ではないかと感じている。
- 出資契約の中で株式の買取請求の決定については、いくつかの算定方法の中で最も高額になる算定方法を適用すると規定されていることが多く、必ずしもその時のスタートアップの企業評価を正しく反映した価額とはなっていない可能性がある。

株式の買取請求権

(ウ) 行使条件を満たさない買取請求権の行使

【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。

<出資者の意見>

- 現在はスタートアップ側もどのように出資を受ければいいのかについて、よく勉強しているため、スタートアップ側の取引等に係る事実関係の確認について、虚偽報告のような重大な違反がある場合を除き、買取請求権が行使されることはないと考えているし、実際に行使される事例も少ない。仮に出資者が融資のような契約の考えに基づき、出資の条件を設定し、買取請求権を行使することがあれば問題ではないか。多くの出資者は、このようなあくどい出資をしているわけではない。

<有識者の意見>

- 虚偽報告や虚偽の決算報告を行った場合等の明らかにスタートアップ側に非がある場合についても出資者に責任を押し付けるのはおかしいので、そのような場合にスタートアップに対して責任を追及できる条件が存在していることは合理性があると思う。
- 米国においては、株式に対する出資はリスクマネーの供給と認識されているため、そもそも、投資契約において買取請求権が規定されることは少ない。

株式の買取請求権

(I) 個人への買取請求が可能な買取請求権

【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。

<出資者の意見>

- スタートアップの規模が小さい段階で出資をする以上、担保となるものが創業者のやる気程度しか無い中で、仮に莫大な借金が存在しているなど、表明保証に虚偽報告があった場合については、創業者個人を請求先に含めている。
- 買取請求権自体、行使されることは少なく、知り得る限りでは、出資者がスタートアップの株式を買い戻したことによってスタートアップの経営者が自己破産したという例を知らない。
- 出資者としても投資家を保護するためにスタートアップ側に責任を追求する必要がある。米国ではスタートアップ投資で、スタートアップ側に帰すべき責任があったときには、個人に対して被害額を請求した事例もある。当方としては、日本の出資者が個人に対して買取請求権を行使することは刑事事件化するようかなり悪質な投資契約違反に限られるため、個人に対しても責任を追及する規定自体に問題はないと考えている。

<有識者の意見>

- 起業家に聞くと、個人保証が無いだけで、かなり気が楽になるとのことである。買取請求権については、権利自体は認めてもいいと思うが、その責任は発行会社のみ限定すべきで、創業者個人への責任は追及しない方がいいと思っており、そのあたりが、スタートアップと出資者の契約の落としどころではないだろうか。
- 多くの出資契約では、買取請求権の請求先として、株式の発行主体と創業者個人が含まれている。融資の世界においては、経営者に対して個人保証を付けるのはおかしいという「経営者保証に関するガイドライン」が公表されている中で、よりリスクをとって実行する出資におい

て、個人保証を付けることは適切であるとは言えない。また、買取請求権が実際に発動され、買戻しができず、創業者は自己破産に陥ることになるが、これまでにそういった事例も存在する。

研究開発活動の制限

【事例54】

当社の技術を生かしたある分野のAIの開発に着手しようとしたところ、出資契約において事業領域について限定されていたわけではないにもかかわらず、出資者から、その分野のAIを開発すると出資契約違反になるとされ、当社の事業計画に反対された。出資者の意向に背き、事業を進めると、違約金を支払わなければならない可能性もあったため、開発を断念せざるを得なかった。

取引先の制限

【事例55】

当社は出資者との事業連携も含めて、出資者との独占契約を結んだが、その事業者の競合事業者との連携の禁止にとどまらず、合理的な範囲を超え、競合事業者とは考えられないような事業者との取引についても制限がかけられた。当社としては、他の会社との取引を通じて売上げを拡大していきたいが、このような制限のため、他社との取引を禁じられており、苦しい立場に立たされている。

【事例56】

出資者と共同事業を行っていくという約束で契約を合意していたため、その出資者としてしか取引できないという独占的な契約内容も受け入れ、出資契約を締結したものの、その後、出資者との共同事業の進捗が停滞してしまった。その結果、当社にとって、共同事業ができなくなってしまったにもかかわらず、契約上はその出資者以外との取引を禁止されている独占契約だけが残ってしまい、他の事業者と連携したくてもできない状況になっている。

【事例57】

出資契約において、新たに他社と事業連携や他社から資金調達を行う際には、出資者の事前の許可が必要という条項があり、その他にも一定期間は新たな資金調達を行わないこと、出資者の競合他社と取引を行わないこと、他社と事業連携を行わないこと等を条件にされており、本来であれば他社との取引等ができるにもかかわらず、この条項のため、当社の事業活動が非常に制限されている。

【事例58】

既存の出資者から、新たな出資者から出資を受ける場合には、既存の出資者との取引条件について、当社にとって不利になるような条件を追加するよう求められた。

最恵待遇条件

【事例59】

将来、他の出資者に対して有利な条件の投資契約を結んだ場合には、自社にも同条件を適用するように求める最恵待遇条件を受け入れたことがあったが、これは当社にとって、多くの資金を調達する上でデメリットにしかならなかった。

【事例60】

既存の出資者との間に最恵待遇条件が存在していたが、既存の出資者が追加出資に対して協力的でなかったこともあり、新規で出資しようとしてくれていた出資者から、追加出資に協力的でない出資者に最恵待遇条件が認められていることに不満があるとして、追加出資を受けることができなかった。最恵待遇条件があることによって、追加出資が難しくなることもあり得るのではないか。そもそも、スタートアップは、時期により業績の変動もあるため、交渉力も各出資者の出資時期によって異なる。それを一律の条件に設定するのはおかしいと思う。

<出資者の意見>

- 最恵待遇条件については、一般的にスタートアップを拘束する目的よりも他の出資者の抜け駆けを防止する意図で規定していたが、現在は、新たな出資者が参入すると、出資者間で新たな株主間契約を締結することが一般的であり、その時点の出資の中で、重要な地位を占めている出資者が優遇されるようになるため、実務的にはあまり最恵待遇条件が効力を発揮することはない。そのため、規定しても全く意味のない条項であると思うが、最恵待遇条件を入れていた時の契約文化が残っているため残存しているのだと思う。

<有識者の意見>

- 最恵待遇条件については、本来、同時期の出資者間において、特定の出資者だけが有利にならないように用いられていた。これは、同じスタートアップに対して出資する以上、出資金額に応じたリターンは平等に受けられなければ、スタートアップに対する投資も減ってしまうということであり、問題はないと考えられる。しかし、出資時期が異なる場合、スタートアップの企業価値も異なるため、出資時期が異なる出資者間で条件を同じにするために最恵待遇条件を用いるのは、投資の原則としておかしい。
- 最恵待遇条件により、スタートアップにとっては株主間調整のコストがかなり大きくなり、追加増資の自由や契約条件等の設定が制限されることとなり得る。株主が株を保有し続ける限り、その関係は一生続くので、スタートアップにとって、投資契約や最恵待遇条件は重要になる。例えば、他の出資者よりも後に出資をする出資者が、スタートアップに対して、事業活動の事前承認権を出資の条件とした場合、最恵待遇条件によって、その前に出資した出資者にも事前承認権を認めなければならないが、スタートアップが事業活動を行うだけで、全ての株主に対して、事前承認を得るのはかなり大変なコストになる。スピード勝負のスタートアップにとって、経営陣の意思決定のスピードが遅れてしまう可能性が存在する。

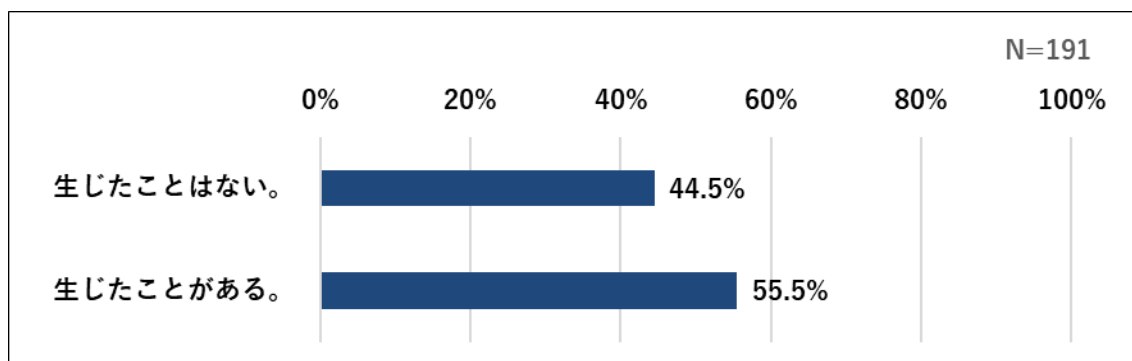
<出資全般に関する経済団体やその会員の事業者（大企業等）からの意見>

- スタートアップ側から早い段階で金銭的な支援を求められるケースがあるが、大企業としては事業化の実現可能性が測れない状態ですぐに投資判断を行うことが難しい。
- 通常、大企業は他社と契約書のやり取りをする場合、最初は自社に不利にならないような契約書を提示し、その後、法務部署を通じて、相互に平等な契約内容となるようにすり合わせていくのが一般的である。大企業である出資者はスタートアップに対しても同様の対応を行うが、スタートアップは、法務に詳しい人間がいなかったためか、そのまま締結しないと出資をしてもらえないとってしまうことがあるのではないか。
- スタートアップ側が自身の都合の悪い情報を秘匿し、出資後にそのような情報が判明するケースが時々あるが、そうした情報も出資者に開示いただけるようになると有り難い。

(7) 納得できない行為を受け入れたことにより、不利益は生じたか

前記(3)について、納得できない行為を受け入れたと回答したスタートアップのうち、その行為を受け入れたことにより、不利益が「生じたことがある」と回答したのは、約56%であった（図表27）。

図表27：納得できない行為を受け入れたことにより、不利益は生じたか（単一回答）

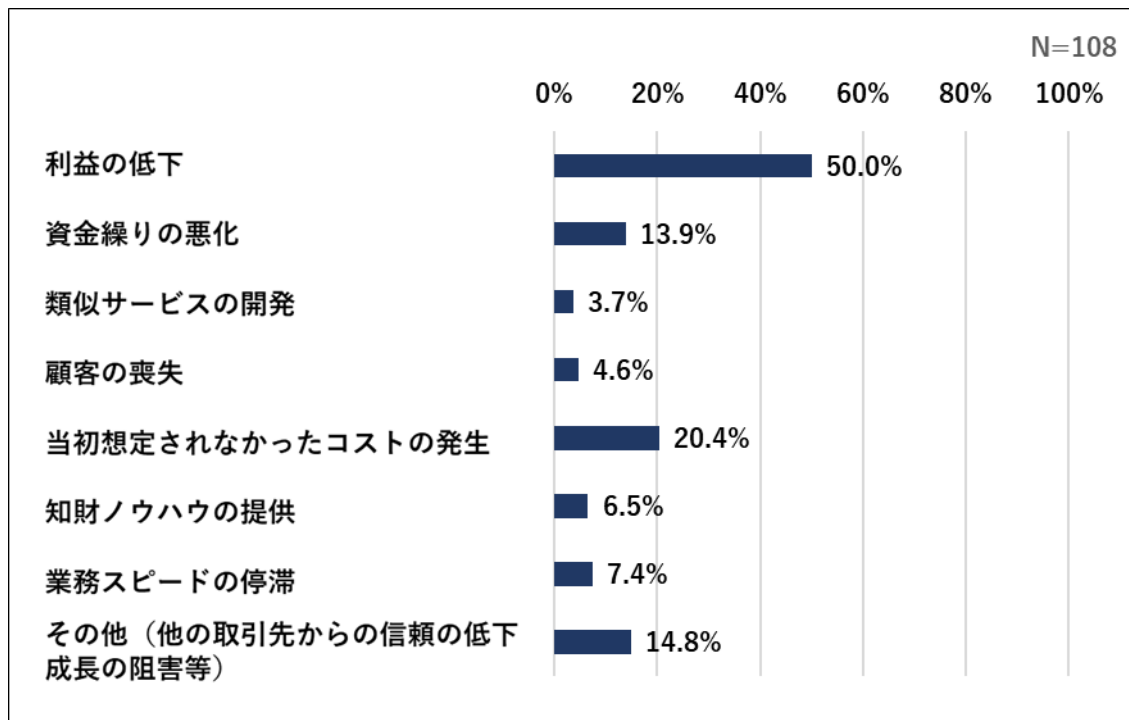


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(8) 不利益の具体的な内容

前記(7)について、不利益が生じたことがあると回答したスタートアップに、その具体的な内容を聞いたところ、「利益の低下」が50%、「当初想定されなかったコストの発生」が約20%、「資金繰りの悪化」が約14%、「業務スピードの停滞」が約7%、「知財ノウハウの提供」が約7%となっている（図表28）。

図表28：不利益の具体的な内容（自由記載）

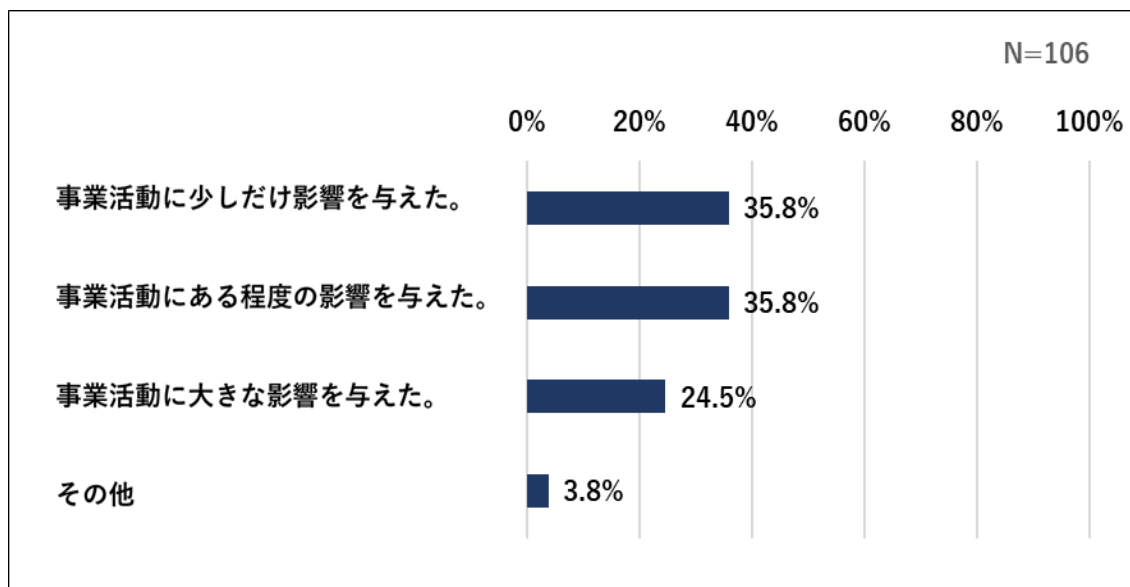


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(9) 不利益の内容が事業活動に与える影響

前記(7)について、その不利益の内容がスタートアップの事業活動に与える影響の程度について聞いたところ、「事業活動にある程度の影響を与えた」と回答したのは約36%、「事業活動に大きな影響を与えた」と回答したのは、約25%であった（図表29）。

図表29：不利益の内容が事業活動に与える影響（単一回答）



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

(10) スタートアップと競合他社との関係

ア スタートアップの販売に対する競合他社による行為

【事例61】

大手の競合他社が、サービスの供給先との契約において、当社を名指しで排除する排他的な条件を付しているため、当社としてはその供給先に対して、サービスを提供することができなくなっている。

【事例62】

競合他社が、当社の取引先に対して、自己のサービスを無料で提供する代わりに、当社と取引しないことを条件とした。

【事例63】

競合他社が、自己の取引先に対して、当社のサービスを利用しないよう、利用規約等で禁止している。

【事例64】

大手の競合他社が当社の取引先に対して、当社を名指しで取引するなど言っている。その取引先は、別の取引でも当該競合他社との付き合いがあるので、逆らえないだろう。

【事例65】

大手の競合他社が自ら又は業界等を通じて、当社製品の性能等について、全く事実とは異なる根拠のない噂や批判を流し、営業を妨害され、実際に案件を失注したことや、取引先の調達候補から外れてしまうことがあった。

【事例66】

当社が競合他社の特許を侵害しているという事実はないにもかかわらず、急に競合他社から当社が競合他社の特許侵害をしているという警告書が送られてきた。加えて、当社の取引先に対して、当社製品を使用すると競合他社が保有している特許侵害に当たるなどと伝える営業妨害行為を行われた。

イ 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

【事例67】

当社の大手競合他社が、当社との共通の仕入先に対し、当社への見積価格を自身に提示するよりも高い価格にするよう圧力をかけており、当社は通常よりも高額かつ大手競合他社よりも高額な見積りを提示された。その仕入先でしか取り扱っていない製品や、当社の顧客からはその仕入先の製品のみを使用するよう指定されている場合もあるため、そうすると仕入れに係るコストが高くなり、大手競合他社との見積り合わせによるコンペでは、大手競合他社と価格で競争するのは難しくなった。

【事例68】

当社のサービス提供に必要なシステムを提供している大手競合他社は、システムの提供のみならず、自らそのシステムを活用し、スタートアップと同様のサービスを提供しているところ、当社と同じ事業を行う多くのスタートアップに対して、当該システムの利用料として通常の利用料を徴収し、サービスを利用させているにもかかわらず、当社だけには、当該システムの利用料として、他社よりも高額な費用を請求し、当該システムの利用の事実上の取引拒絶を受け、新たな取引先を見つけられなかった。

(11) 経済団体やその会員の事業者（大企業等）からのその他の意見

経済団体やその会員の事業者（大企業等）からは、スタートアップとの連携の実施状況や今後の課題について、以下のような意見があった。

ア スタートアップとの連携の実施状況

- 当社で行っている技術開発の中で、当社では対応が難しい新しい技術や当社の事業分野とは違う技術について、スタートアップと共同研究開発を行っている。
- スタートアップとのオープンイノベーションを積極的に推進している。具体的には、コーポレートベンチャーキャピタル、ファンド運営会社を設立し、スタートアップの発掘と育成・支援に取り組み、当社におけるサービス・技術・プロセスのイノベーションを加速させている。
- まだ具体的には進んでいないが、今後、新規市場創出と既存事業の拡大を目的として、スタートアップとのオープンイノベーションを推進していく予定である。
- 独自の技術を持つスタートアップについては、大企業と対等な立場で取引や契約における交渉を行っている場合もある。スタートアップといっても幅が広く、多様なスタートアップが存在するにもかかわらず、スタートアップであることを理由にスタートアップのみを優遇することは望ましくないのではないか。
- スタートアップは大企業と付き合わなければ事業を継続することができないため、必然的に大企業との協業を行う必要がある。その結果、大企業に対しても、不平を言いづらい立場になり、様々な場面で大企業と比較して不利な立場に置かれてしまう。

イ 今後の課題

(ア) スタートアップと大企業の両者の課題

- スタートアップは、大企業とは異なり、変化への柔軟性に重きを置き、スピード感もあるため、企業文化のすり合わせが難しい。そのため、大企業とスタートアップの間に入って、双方の文化も分かり、双方のスピード感にも対応することができる、双方のギアをうまくつなぐ部署が必要とされている。
- 大企業とスタートアップ双方で人材交流等がなかなか進まないため、大企業のスタートアップに対する理解、スタートアップの大企業に対する理解が進みにくい。

(イ) 大企業側の課題

- 大企業では社内決裁に時間が掛かり、スタートアップ側の要望に対応しきれないことがある。
- 大企業側の利益を優先するような契約案でないと社内を通せないケースが一定程度あるため、スタートアップと大企業が協議を行う上で対等な関係となるようなガイドラインがあると良い。
- スタートアップとの取引の中には、大企業の利益を優先させるような取引は存在するようなので、大企業側の意識を変える必要がある。
- 部署間でオープンイノベーションに対する温度感の違いが存在する。古くからの論理や組織構造に捉われることなく、社内でのオープンイノベーションマインドの醸成が必要である。

(ウ) スタートアップ側の課題

- スタートアップ側の大企業の事業慣習へのある程度の理解（社内稟議を通すのに時間が掛かる場合がある、品質を保証できないと事業につながらないなど）も必要である。大企業側の意識も課題だが、スタートアップ側も大企業への理解を示す意識の変化が必要ではないか。
- スタートアップは社内組織の仕組みが十分に整備されておらず、大企業として、このような企業と事業連携する場合には、リスク低減のために、契約交渉でスタートアップにある程度厳しい立場を取らざるを得ない場面が出てくる。
- スタートアップ側から、第三者との事業連携禁止義務を求められることがあるが、企業としては、事業化の実現可能性が測れない段階で特定の1社との付き合いに拘束されるような条件は避けたい。
- 自身の技術のみを単純に説明するだけのスタートアップが散見される。大企業側のニーズとどのように合うのか、協業においてどのような役割を果たせるのか、競合との差別化点は何かなどの説明が加わると、オープンイノベーションへの前向きな検討がしやすい。
- スタートアップ側に法務や知的財産権に知見のある人材がいらないために、契約条件の妥当性を理解してもらえないことがある。そのようなケースでは、大企業が一方的な条件を設定しているかのように受け取られることもあり、なかなか協議が進まない。
- 面白い技術はたくさんあるが、事業計画・資金調達計画などを担うことができる財務責任者のような人材が少なく（いないケースが多い）、資本面での議論がなかなか進みにくい。

- スタートアップの事業継続性や信用力にリスクを感じ、有用なサービスであっても採用できない場合がある。

(12) 新型コロナウイルス感染症のスタートアップへの影響

前記1(1)の回答によると、スタートアップは情報通信業という成長産業領域で事業活動を行う者が多く、新型コロナウイルス感染症の影響下における経済活動の大きな支援を行っている事業者もいる。一方で、中小事業者と同様に新型コロナウイルス感染症の事業活動への悪影響についても以下のような意見があった。

スタートアップからの意見

- 不採算事業はいくつか撤退したものの、基幹事業である電子商取引の引き合いが増えている。
- 教育支援関連において従前は対面により行っていたことを、当社はオンラインサービスとして提供しているところ、新型コロナウイルス感染症により引き合いが増えている。
- 当社への引き合いが全く無くなってしまい、受発注相談会も軒並み中止となったため、全く営業ができていない状況にある。
- 需要が細くなっているほか、既存のユーザーからの値下げ要求もあり、昨年度よりも売上げは落ち込む見込みである。

出資者からの意見

- 出資契約の交渉において、進捗に遅れが生じているものは多い。
- 出資者の中で、本業がマイナスの影響を受けた事業会社の中には、スタートアップ投資への悪影響が生じている例もある。
- 出資業界全体の出資能力自体は余裕がある状況になっている。そのため、新型コロナウイルス感染症が流行する前に出資が決定したスタートアップは、出資日に遅れが生じることはあっても、出資自体を中止することなく、順調に資金を確保できており、今後も出資意欲は下がらないと考えられる。

第4 スタートアップの取引慣行の実態と独占禁止法上の考え方

1 調査結果の総括と基本的な考え方

スタートアップは、イノベーションを通じた我が国経済の生産性の向上に貢献する可能性を持つばかりでなく、新たな雇用の創出に寄与することも期待される。このため、スタートアップを巡る公正かつ自由な競争環境を確保し、スタートアップの起業と成長を促進することは、我が国経済の更なる発展にとって重要である。

しかしながら、今回の調査結果によると、現状では、多くのスタートアップの経営基盤は弱く、その事業環境は厳しいものであることがうかがわれる。例えば、アンケートに回答したスタートアップの約3割は、社内に取引・契約条件に関する知見を有する者がおらず、十分な法務体制が整備されているとは言い難い。また、スタートアップには、創業初期に大きな赤字を計上する者が多いと考えられるが、未だ需要が存在しない又は十分に顕在化していない分野において事業活動を行い、一定の成長段階に至るまで安定した収益を得られない者も多いと考えられる。さらに、金融機関からの十分な融資を受けることができず、出資による資金調達に頼らざるを得ないスタートアップも多いと考えられ、他の主要国と比較すると、スタートアップに対する出資額の規模も大きいとは言えない。

アンケートに回答したスタートアップの約8割は、連携事業者又は出資者から納得できない行為を「受けた経験はない」とのことであり、大企業等からの意見にみられるように、スタートアップの中には、連携事業者や出資者とある程度対等な立場で取引を行っている者もいると考えられる。しかしながら、前記のような厳しい経営状況や事業環境の中、アンケートに回答したスタートアップの約2割は、連携事業者又は出資者から納得できない行為を「受けた経験がある」とのことであり、その具体的内容の多くは、後記3以降で述べるとおり、「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査報告書」に示された事例と同様、独占禁止法が禁止する「優越的地位の濫用」の観点から問題となり得るものであった。そのほか、同法が禁止する他の行為類型の観点から問題となり得る行為もみられた。

我が国経済の更なる発展のためには、経営基盤が整備されていないスタートアップと連携事業者又は出資者が、技術面や資金面で協力することにより、画期的なアイデアや技術等を携えて既存の市場に参入し、その市場を拡大していくことや、そのアイデアや技術等を活用して新たな商品・サービスを開発し、その市場を形成していくことが強く期待される。そうであるにもかかわらず、連携事業者又は出資者等によるスタートアップに対する正当化されない行為により、スタートアップに

不当に不利益を生じさせ、その結果、既存の市場や潜在的な市場における公正かつ自由な競争が阻害されることとなれば、イノベーションの芽が摘まれるおそれが生じるのみならず、我が国経済における生産性の向上や新規雇用の創出に悪影響を及ぼすこととなる。また、そのような行為により、連携事業者や出資者は、スタートアップが本来得るべき利益を獲得したり、スタートアップに自らの負担を転嫁したりすることができるかもしれないが、より長期的な視点に立てば、自らにとっても、オープンイノベーションを通じた更なる成長の可能性や投資拡大の機会を失うことになりかねない。

このような問題意識の下、後記2では、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と公正競争阻害性の考え方を示した上で、後記3以降では、スタートアップが連携事業者又は出資者から受けた納得できない行為等について、アンケート調査及びヒアリング調査の結果を概括し、独占禁止法上の考え方を示すことにより、連携事業者又は出資者等による独占禁止法違反行為の未然防止を図るとともに、もってスタートアップを巡る公正かつ自由な競争環境の確保を図ることとする。

2 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と公正競争阻害性の考え方

(1) 実態

調査の結果、次の回答や意見がみられた。

- ① アンケートに対し、連携事業者又は出資者から納得できない行為を「受けた経験がある」と回答したスタートアップのうち約8割が、納得できない行為を「受け入れた」又は「一部受け入れた」と回答した（第3の3(3)）。
- ② アンケートに対し、納得できない行為を「受け入れた」又は「一部受け入れた」と回答したスタートアップのうち約6割が、その行為を受け入れたことによって不利益が「生じたことがある」と回答し（第3の3(7)）、そのうち約6割が、その不利益の内容が「事業活動に大きな影響を与えた」又は「事業活動にある程度の影響を与えた」と回答した（第3の3(9)）。
- ③ 連携事業者との取引（連携）に関し、経営が厳しい中で不利な取引条件であっても連携を通じた売上げに頼らざるを得ない、供給能力が低い中で不利な取引条件であっても連携を通じた受注に頼らざるを得ないなど、スタートアップの連携事業者に対する取引依存度は高いという意見が複数みられた。また、連携事業者の市場における地位は高い、スタートアップにとって連携事業者を他の事業者に変更することは困難である、連携事業者と取引することはスタートアップの信用の確保につながる、連携事業者とスタートアップでは事業規模が大きく相違するという意見もみられた（第3の3(5)ア）。
- ④ 出資者との取引（出資）に関し、スタートアップが金融機関から融資を受けることは困難であり、出資者からの出資による資金調達に頼らざるを得ないという意見が複数みられた（第2の2(1)イ）。そして、出資契約はスタートアップの資金が尽きる直前に締結されることが多く、その時点で他の事業者と出資契約の締結に向けた交渉を開始することは困難であるなど、スタートアップにとって出資者を他の事業者に変更することは困難であるという意見も複数みられた。また、経営が厳しい中で排他条件が課されていても出資契約を締結せざるを得ないなど、スタートアップの出資者に対する取引依存度は高いという意見もみられた（第3の3(5)ア）。
- ⑤ アンケートに対し、納得できない行為を「受けた経験がある」と回答したスタートアップの割合は、売上高の低い（売上高5000万円未満）スタートアップの方が、売上高の高い（売上高5000万円以上）スタートアップに比べて約1.9倍高かった。また、社内に法務担当者がいないスタートアップの方が、社内に法務担当者がいるスタートアップに比べて約1.6倍高かった。さらに売上高が低く社内に法務担当者がいないスタートアップの方が、売上高が高く社内に法務担当者がいるスタートアップに比べて約2.5倍高かった（第3の3(5)イ）。

(2) 考え方

ア 優越的地位の該当性

事業者（乙）が取引先である他の事業者（甲）との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合には、独占禁止法上、甲が乙に対して優越的地位にあると考えられる。

また、甲が乙に対して優越的地位にあるか否かの判断に当たっては、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実が総合的に考慮される。

この点、前記(1)⑤のとおり、規模が小さく法務体制が整っていないスタートアップほど、連携事業者又は出資者から「納得できない行為」を受けている傾向がみられ、前記(1)②のとおり、スタートアップが連携事業者又は出資者から受けた「納得できない行為」の大半は、スタートアップの事業活動に大きな又はある程度の影響を与えるものであったにもかかわらず、前記(1)①のとおり、大半のスタートアップは、その行為の全部又は一部を受け入れている。

また、スタートアップと連携事業者との取引（連携）については、前記(1)③のとおり、スタートアップの連携事業者に対する取引依存度が高いことを中心に、スタートアップが連携事業者と取引することの必要性を示す意見がみられた。スタートアップと出資者との取引（出資）については、前記(1)④のとおり、スタートアップが出資者からの出資による資金調達に頼らざるを得ない中で²¹、スタートアップにとって出資者を変更することは困難であることを中心に、スタートアップが出資者と取引することの必要性を示す意見がみられた。

したがって、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²²。

イ 優越的地位の濫用の公正競争阻害性

自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることは、当該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があることから、「優越的地位の濫用」として、独占禁止法により規制されるところ、ど

²¹ 同一の出資者から繰り返しの資金調達が行われる場合もある。

²² 連携事業者又は出資者がスタートアップの親会社である場合において、親子会社間の取引が優越的地位の濫用等の不公正な取引方法として規制の対象となるかについては、「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（平成3年7月11日公正取引委員会事務局）の「（付）親子会社・兄弟会社間の取引」記載のとおりである。

のような場合に公正な競争を阻害するおそれがあると認められるのかについては、問題となる不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断されることとなる。

この点、スタートアップは、その成長がJカーブを描く点において通常の企業とは大きく異なるものであり、これが参入していないし参入を予定している市場は、その画期的なアイデアや技術等によって飛躍的に成長する可能性のあるものであるところ、例えば、特定のスタートアップに対してしか不利益を与えていないときであっても、①当該スタートアップの事業が革新的であり、それによって将来的に当該市場が拡大する可能性が認められる場合であって、その不利益の程度が強い場合や、②スタートアップと連携事業者又は出資者が競争関係にある場合（連携事業者又は出資者が将来的に当該市場に参入することを予定するなど潜在的な競争関係にある場合を含む。）であって、その不利益の程度が強い場合には、公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい。また、③連携事業者又は出資者が多数のスタートアップに対して組織的に不利益を与える場合²³には、公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい²⁴。

なお、スタートアップは飛躍的に成長する可能性のあるものであることから、ステージによってその事業能力は大きく異なり、シード期やアーリー期のスタートアップとレイター期のスタートアップが画一的に評価されるものではないことは言うまでもなく²⁵、最終的に公正な競争を阻害するおそれがあると認められるかについては、スタートアップの総合的な事業能力や連携事業者又は出資者の市場における地位等を踏まえ、個別の事案ごとに判断されることになる。

ウ 非価格制限行為の公正競争阻害性

スタートアップが連携事業者又は出資者から受けた「納得できない行為」には、後記3以降に示すとおり、優越的地位の濫用として問題となるおそれのある行為のほか、取引先の制限等の非価格制限行為がみられた。非価格制限行為については、当該行為によって市場閉鎖効果²⁶が生じる場合等に公正な競争を阻害するおそれがあると判断される。市場閉鎖効果は、行為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、これが生じる可能性が高くなるが、スタートアップの総合的な事業能力や市場における競争の状況等を踏まえ、個別の事案ごとに判断されることになる。

²³ 例えば、連携事業者又は出資者が多数のスタートアップに対して同内容のひな型の契約書を用いて不利益を与える場合が考えられる。

²⁴ 出資条件は、あくまで事業計画等を踏まえ、リスクとリターンの兼ね合いにより適切に設定されることが必要であり、スタートアップに対する不利益との見合いで設定されることがないように留意することが必要である。

²⁵ 例えば、レイター期のスタートアップがその画期的なアイデアや技術等によって市場における有力な事業者となっている場合には、連携事業者又は出資者による同様の不利益行為であっても、シード期やアーリー期のスタートアップの方が、レイター期のスタートアップに比較して、不利益の程度が強くなると考えられる。

²⁶ 市場閉鎖効果については、「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」の第1部の3(2)アに記載のとおりである。

3 スタートアップと連携事業者との取引・契約

(1) NDAに係るもの

ア 営業秘密の開示

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者から、NDAを締結しないまま営業秘密の開示を要請された事例（事例1及び事例2）がみられた。

(イ) 考え方

正当な理由がないのに、NDAを締結しないままスタートアップの営業秘密が開示された場合には、当該営業秘密が連携事業者によって使用され、又は第三者に流出して当該第三者によって使用されるおそれがある。

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、NDAを締結しないまま営業秘密の無償開示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²⁷には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

イ 片務的なNDA等の締結

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者から、スタートアップ側にのみ秘密保持・開示義務が課され連携事業者側には秘密保持・開示義務が課されない片務的なNDA（以下「片務的なNDA」という。）の締結を要請された事例（事例3及び事例4）や、契約期間が短く自動更新されないNDA（以下「契約期間の短いNDA」という。）の締結を要請された事例（事例5）がみられた。

(イ) 考え方

スタートアップと連携事業者の間で片務的なNDAが締結された場合には、NDA期間内であっても、スタートアップの営業秘密が連携事業者によって使用され、又は第三者に流出して当該第三者によって使用されるおそれがある。また、スタートアップと連携事業者の間で

²⁷ 取引開始時であっても、例えば、経営が厳しい中、未だ需要が十分に顕在化していない分野等において事業を展開するスタートアップの特性等により、スタートアップにとって連携事業者を他の事業者に変更することが困難であるような場合は、「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」につながり得ると考えられる。

契約期間の短いNDAが締結された場合には、NDA期間後において営業秘密が陳腐化する前に、営業秘密が連携事業者で使用され、又は第三者に流出して当該第三者によって使用されるおそれがある。

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、取引の相手方であるスタートアップに対し、一方的に、片務的なNDAや契約期間の短いNDAの締結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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

ウ NDA違反

(ア) 実態

調査結果によれば、連携事業者が、NDAに違反してスタートアップの営業秘密を盗用し、スタートアップの商品・役務と競合する商品・役務を販売するようになった事例（事例6及び事例7）がみられた。

(イ) 考え方

営業秘密の盗用²⁸は、スタートアップと連携事業者との間で相互に情報の秘密保持義務を課し目的外使用を禁止するNDAに違反するものであって、競争手段として明らかに不公正なものである。

したがって、連携事業者が、NDAに違反してスタートアップの営業秘密を盗用し、スタートアップの取引先に対し、スタートアップの商品・役務と競合する商品・役務を販売することにより、スタートアップとその取引先との取引が妨害される場合には、競争者に対する取引妨害（一般指定第14項）として問題となるおそれがある。

²⁸ ここでの「盗用」には、連携事業者がスタートアップの営業秘密を用いてスタートアップに無断で特許出願することが含まれ得る。

(2) PoC契約に係るもの

ア 無償作業等

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者から、PoCの成果に対する必要な報酬が支払われなかった事例（事例8から事例10）や、PoCの実施後にやり直しを求められやり直しに対する必要な報酬が支払われなかった事例（事例11から事例13）がみられた。

(イ) 考え方

①正当な理由がないのに、無償でのPoCが行われ、②著しく低い対価でのPoCが行われ、③PoCの実施後に、正当な理由がないのに、PoCの減額が行われ、又は、④PoCの実施後に、正当な理由がないのに、PoCのやり直しが行われた場合には、連携事業者が本来負担すべき費用がスタートアップに転嫁されることとなる。

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、①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、無償でのPoCを要請する場合、②当該スタートアップに対し、一方的に、著しく低い対価でのPoCを要請する場合、③PoCの実施後に、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額する場合、又は、④PoCの実施後に、正当な理由がないのに、当該スタートアップに対し、やり直し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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

(3) 共同研究契約に係るもの

ア 知的財産権の一方的帰属

(ア) 実態

調査結果によれば、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た事例（事例14から事例16）がみられた。

(イ) 考え方

スタートアップと連携事業者の双方が共同研究に貢献したにもかかわらず、その貢献度を超えて、共同研究の成果に基づく知的財産権が連携事業者のみに帰属する場合には、スタートアップはその成果を享受できず、連携事業者のみがその成果を享受することとなる。

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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

イ 名ばかりの共同研究

(ア) 実態

調査結果によれば、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た事例（事例17から事例20）がみられた。

(イ) 考え方

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、その貢献度を超えて、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場合には、スタートアップは貢献に見合った成果を享受できず、連携事業者は貢献を超えた成果を享受することとなる。

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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれ

がある。

ウ 成果物利用の制限

(ア) 実態

調査結果によれば、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た事例（事例21）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た事例（事例22）がみられた。

(イ) 考え方

連携事業者が、共同研究の成果であるノウハウ等の秘密性を保持するために必要な場合に、取引の相手方であるスタートアップに対し、合理的期間に限り、成果に基づく商品・役務の販売先を特定の事業者に制限することは、原則として独占禁止法上問題としないと考えられる。

しかしながら、市場における有力な事業者²⁹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³⁰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。

²⁹ 市場における有力な事業者については、「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」の第1部の3(4)に記載のとおりである。

³⁰ 市場閉鎖効果については、「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」の第1部の3(2)アに記載のとおりである。

(4) ライセンス契約に係るもの

ア ライセンスの無償提供

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者から、知的財産権のライセンスの無償提供を要請された事例（事例23）がみられた。

(イ) 考え方

正当な理由がないのに、スタートアップの知的財産権のライセンスが無償提供された場合には、スタートアップは知的財産権の開発に係る費用を回収することができず、連携事業者は費用を負担することなく知的財産権を使用することができる。

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、知的財産権のライセンス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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

イ 特許出願の制限

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者から、スタートアップが開発して連携事業者にライセンスした技術の特許出願の制限を要請された事例（事例24及び事例25）がみられた。

(イ) 考え方

スタートアップが開発して連携事業者にライセンスした技術の特許出願が制限された場合には、スタートアップは連携事業者や第三者から自ら開発した技術を正当に保護することが困難となるおそれがある。

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、取引の相手方であるスタートアップに対し、一方的に、当該スタートアップが開発した技術の特許出願の制限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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

ウ 販売先の制限

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者により、他の事業者等への商品・役務の販売を制限された事例（事例26及び事例27）がみられた。

(イ) 考え方

連携事業者が、スタートアップの商品・役務に使用された連携事業者のノウハウ等の秘密性を保持するために必要な場合に、取引の相手方であるスタートアップに対し、商品・役務の販売先を自己にのみ制限することは、原則として独占禁止法上問題とされないと考えられる。

しかしながら、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、合理的な範囲を超えて、他の事業者への販売を禁止したり、スタートアップ自らによる販売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。

(5) その他（契約全体に係るもの等）

ア 顧客情報の提供

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップの顧客情報は営業秘密であるがNDAの対象とはならないことが多いところ、スタートアップが、連携事業者から、顧客情報の提供を要請された事例（事例28及び事例29）がみられた。

(イ) 考え方

正当な理由がないのに、スタートアップの顧客情報が連携事業者提供された場合には、当該顧客情報が連携事業者によって使用され、又は第三者に流出して当該第三者によって使用されるおそれがある。

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、顧客情報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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

イ 報酬の減額・支払遅延

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者から、報酬を減額された事例（事例30から事例32）や、報酬の支払いを遅延された事例（事例33）がみられた。

(イ) 考え方

正当な理由がないのに、報酬の減額又は支払遅延が行われる場合には、連携事業者が本来負担すべき費用がスタートアップに転嫁（支払遅延による一時的な転嫁を含む。）されることとなる。

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、①商品・役務を購入した後において、正当な理由がないのに、契約で定めた対価を減額する場合、又は、②正当な理由がないのに、契約で定めた支払期日までに対価を支払わない場合であって、取引の相手方であるスタートアップが、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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

ウ 損害賠償責任の一方的負担

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者から、事業連携の成果に基づく商品・役務の損害賠償責任をスタートアップのみが負担する契約の締結を要請された事例（事例34から事例36）がみられた。

(イ) 考え方

スタートアップと連携事業者が事業連携を行ったにもかかわらず、事業連携の成果に基づく商品・役務の損害賠償責任をスタートアップのみが負担する場合には、スタートアップのみが損害賠償のリスクを負うこととなり、連携事業者はそのリスクを一切負わないこととなる。

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、事業連携の成果に基づく商品・役務の損害賠償責任の一方的な負担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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

エ 取引先の制限

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者により、他の事業者との取引を制限された事例（事例37）がみられた。

(イ) 考え方

連携事業者が、スタートアップの商品・役務に使用された連携事業者のノウハウ等の秘密性を保持するために必要な場合に、取引の相手方であるスタートアップに対し、商品・役務の販売先を自己にのみ制限することは、原則として独占禁止法上問題とならないと考えられる。

しかしながら、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、合理的な範囲を超えて、他の事業者への商品・役務の販売を禁止することは、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。

オ 最恵待遇条件

(ア) 実態

調査結果によれば、スタートアップが、連携事業者により、最恵待遇条件（連携事業者の取引条件を他の取引先の取引条件と同等以上に有利にする条件）を設定された事例（事例38から事例40）がみられた。

(イ) 考え方

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、最恵待遇条件を設定することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

しかしながら、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、最恵待遇条件を設定することは、それによって、例えば、連携事業者の競争者がより有利な条件でスタートアップと取引することが困難となり、当該競争者の取引へのインセンティブが減少し、連携事業者と当該競争者との競争が阻害され、市場閉鎖効果が生じるおそれがある場合には、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。

4 スタートアップと出資者との取引・契約

(1) 営業秘密の開示

ア 実態

調査結果によれば、スタートアップが、出資者から、NDAを締結しないまま営業秘密の開示を要請された事例（事例41及び事例42）がみられた。

イ 考え方

正当な理由がないのに、NDAを締結しないままスタートアップの営業秘密が開示された場合には、当該営業秘密が出資者によって使用され、又は第三者に流出して当該第三者によって使用されるおそれがある。

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、NDAを締結しないまま営業秘密の無償開示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³¹には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

(2) NDA違反

ア 実態

調査結果によれば、出資者が、NDAに違反して事業上のアイデア等の営業秘密を自らの他の出資先に漏洩し、当該他の出資先が、スタートアップの商品・役務と競合する商品・役務を販売するようになった事例（事例43）がみられた。

イ 考え方

営業秘密の漏洩及びその漏洩先による使用は、スタートアップと出資者の間で相互に情報の秘密保持義務を課し目的外使用を禁止するNDAに違反するものであって、競争手段として明らかに不公正なものである。

したがって、出資者が、NDAに違反してスタートアップの営業秘密を自らの他の出資先に漏洩し、当該他の出資先をしてスタートアップの取引先に対し、スタートアップの商品・役務と競合する商品・役務を販売させることは、それによってスタートアップとその取引先との取引が妨害される場合には、競争者に対する取引妨害（一般指定第14項）として問題となるおそれ

³¹ 取引開始時であっても、例えば、出資契約がスタートアップの資金が尽きる直前に締結され、その時点で他の事業者と出資契約の締結に向けた交渉を開始することは困難であるなど、スタートアップにとって出資者を他の事業者に変更することは困難であるような場合は、「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」につながり得ると考えられる。

がある。

(3) 無償作業

ア 実態

調査結果によれば、スタートアップが、出資者から、契約において定められていない無償作業を要請された事例（事例44）がみられた。

イ 考え方

正当な理由がないのに、契約において定められていない無償作業が行われる場合には、出資者が本来負担すべき費用がスタートアップに転嫁されることとなる。

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、契約において定められていない無償作業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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

(4) 出資者が第三者に委託した業務の費用負担

ア 実態

調査結果によると、スタートアップが、出資者から、出資者が第三者に委託して実施したデュー・デリジェンス（出資者等の側において、出資の対象会社のリスク評価及び価値評価のための調査と検証を行うこと³²⁾）に係る費用の全ての負担を要請された事例（事例45）がみられた。

イ 考え方

出資者が第三者に委託して実施した業務に係る費用の全てをスタートアップのみが負担する場合には、出資者が本来負担すべき費用がスタートアップに転嫁されることとなる。

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、出資者が第三者に委託して実施した業務に係る費用の全ての負担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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

³²⁾ 「知的財産デュー・デリジェンス標準手順書及び解説」（平成30年3月特許庁）

(5) 不要な商品・役務の購入

ア 実態

調査結果によれば、スタートアップが、出資者から、他の出資先を含む出資者が指定する事業者からの不要な商品・役務の購入を要請された事例（事例46及び事例47）がみられた。

イ 考え方

他の出資先を含む出資者が指定する事業者からの不要な商品・役務が購入される場合には、スタートアップは不要な商品・役務の対価を支払うこととなり、出資者は他の出資先を含む出資者が指定する事業者をして本来購入されなかった商品・役務の対価を受け取らせることとなる。

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、当該取引に係る商品・役務以外の商品・役務の購入を要請する場合であって、当該スタートアップが、それが事業遂行上必要としない商品・役務であり、又はその購入を希望していないときであったとしても、今後の取引に与える影響等を懸念して当該要請を受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

(6) 株式の買取請求権

ア 実態

調査結果によれば、次の事例がみられた。

- 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（事例48）
- 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（事例49及び事例50）
- 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（事例51）
- 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（事例52及び事例53）

イ 考え方

- (ア) 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（後記(イ)参照）。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（後記(ウ)及び(イ)参照）。

- (イ) 事例①のように、正当な理由がないのに、スタートアップの知的財産権が無償譲渡された場合には、スタートアップは知的財産権の開発に係る費用を回収することができず、連携事業者はその費用を負担することなく知的財産権を取得することができる。

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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

- (ウ) 事例②のように、出資額よりも著しく高額な価額での買取請求が行われた場合には、スタートアップは出資額を著しく超えた価額の金銭を出資者に償還する義務を負い、出資者は出資額を著しく超えた価額の金銭の償還を受ける権利を得る。

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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

- (イ) 事例③のように、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、保有株式の一部の買取りが行われた場合には、スタートアップが本来使用し続けられる資金が出資者に回収されることとなる。

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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

- (オ) 事例④のように、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。

(7) 研究開発活動の制限

ア 実態

調査結果によると、スタートアップが、出資者により、新たな商品等の研究開発活動を禁止された事例（事例54）がみられた。

イ 考え方

出資者がスタートアップに対し、スタートアップが自ら又は第三者と共同して研究開発を行うことを禁止するなど、スタートアップの自由な研究開発活動を制限する行為は、一般に研究開発をめぐる競争への影響を通じて将来の技術市場又は商品等市場における競争を減殺するおそれがある。

したがって、出資者がスタートアップの自由な研究開発活動を制限する行為は、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強い。

(8) 取引先の制限

ア 実態

調査結果によると、スタートアップが、出資者により、他の事業者との連携を禁止されその他の取引を制限された事例（事例55及び事例56）や、他の出資者からの出資を制限された事例（事例57及び事例58）がみられた。

イ 考え方

出資者が、取引の相手方であるスタートアップに対し、他の事業者との取引を制限することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

しかしながら、市場における有力な事業者である出資者が、取引の相手方であるスタートアップに対し、例えば、合理的な範囲を超えて、他の事業者との取引を禁止することは、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。

(9) 最恵待遇条件

ア 実態

調査結果によれば、スタートアップが、出資者により、最恵待遇条件（出資者の取引条件を他の出資者の取引条件と同等以上に有利にする条件）を設定された事例（事例59及び事例60）がみられた。

イ 考え方

出資者が、取引の相手方であるスタートアップに対し、最恵待遇条件を設定することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない³³。

しかしながら、市場における有力な事業者である出資者が、取引の相手方であるスタートアップに対し、最恵待遇条件を設定することは、それによって、例えば、出資者の競争者がより有利な条件でスタートアップと取引することが困難となり、当該競争者の取引へのインセンティブが減少し、出資者と当該競争者との競争が阻害され、市場閉鎖効果が生じるおそれがある場合には、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。

³³ 出資者が、例えば、スタートアップに対して同時期に出資を行う場合には、当該スタートアップに対する出資条件を出資者間で同一にすることがあり、その結果、出資者間の出資条件が同一になることは十分にあり得る。

5 スタートアップと競合他社との関係

(1) スタートアップの販売に対する競合他社による行為

ア 実態

調査結果によれば、次の①及び②の事例がみられた。

- ① 競合他社が、その販売先に対し、競争者であるスタートアップからの競合品の購入を制限した事例（事例61から事例64）
- ② 競合他社が、スタートアップの販売先に対し、スタートアップの商品等に関する悪評を流すことにより、スタートアップとその販売先との取引を妨害した事例（事例65及び事例66）

イ 考え方

- (ア) スタートアップの競合他社が、その取引先に対し、他の事業者との取引を制限することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

しかしながら、市場における有力な事業者である競合他社が、例えば、前記①のように、その販売先に対し、合理的な範囲を超えて、競合他社の競争者であるスタートアップからの購入を制限することは、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。

- (イ) 競合他社が、例えば、前記②のように、スタートアップの販売先に対し、スタートアップの商品等に関する悪評を流すことにより、競合他社の競争者であるスタートアップとその販売先との取引を妨害することは、それが不公正な競争手段によるものである場合には、競争者に対する取引妨害（一般指定第14項）として問題となるおそれがある。

(2) 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

ア 実態

調査結果によれば、次の①及び②の事例がみられた。

- ① 競合他社が、仕入先のメーカーに対し、スタートアップへの販売価格を競合他社よりも高額とするようにさせ、販売先の見積り合わせによるコンペでスタートアップを失注させた事例（事例67）
- ② 競合他社が、特定のスタートアップのみに対し、商品等の対価を他の販売先に比べて著しく高額に設定し、事実上取引を拒絶した事例（事例68）

イ 考え方

- (ア) 競合他社が、例えば、前記①のように、仕入先のメーカーに対し、スタートアップへの販売価格を競合他社よりも高額とするようにさせ、販売先の見積り合わせによるコンペでスタートアップを失注させ、その競争者であるスタートアップとその販売先との取引を妨害することは、それが不公正な競争手段によるものである場合には、競争者に対する取引妨害（一般指定第14項）として問題となるおそれがある。

- (イ) 競合他社が、取引価格に差異を設けたとしても、直ちに独占禁止法上問題となるものではなく、また、ある事業者と取引しないこととしても、基本的には独占禁止法上問題となるものではない。

しかしながら、市場において有力な事業者である競合他社が、例えば、前記②のように、その競争者であるスタートアップに対し、商品等の対価を他の販売先に比べて著しく高額に設定し、事実上取引を拒絶することは、それが競争者であるスタートアップ等を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として行われる場合には、差別対価（一般指定第3項）又はその他の取引拒絶（一般指定第2項）として問題となるおそれがある。

第5 公正取引委員会の対応

1 問題行為の未然防止に向けた周知活動等

今回の調査では、「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査報告書」において報告された事例と同様、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるおそれのある事例が多数みられた。また、拘束条件付取引等として同法上問題となるおそれのある事例も複数みられた³⁴。

前記第3の3(12)のとおり、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、一部のスタートアップの経営状況が一層厳しくなっている可能性も踏まえ、公正取引委員会は、独占禁止法上問題となるおそれのある行為を未然に防止する観点から、本調査結果を公表するとともに、本報告書を広くかつ速やかに周知していく。

また、成長戦略実行計画（令和2年7月17日閣議決定）を受け、本調査結果を踏まえ、スタートアップと連携事業者との各契約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。

2 違反行為への厳正な対処

公正取引委員会は、今後とも、スタートアップと連携事業者又は出資者との取引・契約等を対象とした独占禁止法上の問題について情報収集に努めるとともに、独占禁止法違反行為に対しては厳正に対処していく。

³⁴ これらの事例にみられた行為と同様の行為により、スタートアップではない一般的な中小企業が不利益や制限等を受けた場合であっても、公正競争阻害性が生じるおそれがあるときは、独占禁止法上問題となるおそれがあるのは言うまでもない。