

# スタートアップ<sup>o</sup>の取引慣行に関する実態調査報告書 (要約版)

令和2年11月27日

- 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】

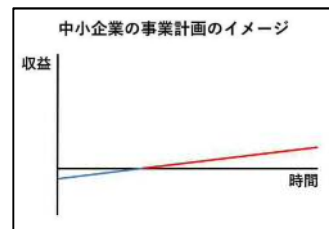
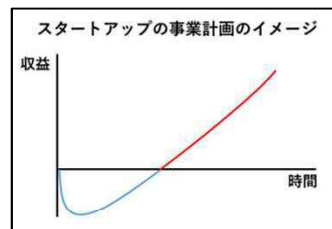
- スタートアップは、一時的に赤字を計上し、その後収益化する段階において短期間で大きく売上げを伸ばす(いわゆる「Jカーブ」)。
- 中小企業は、徐々に規模を拡大することで、線形的に成長していく。

#### 【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】

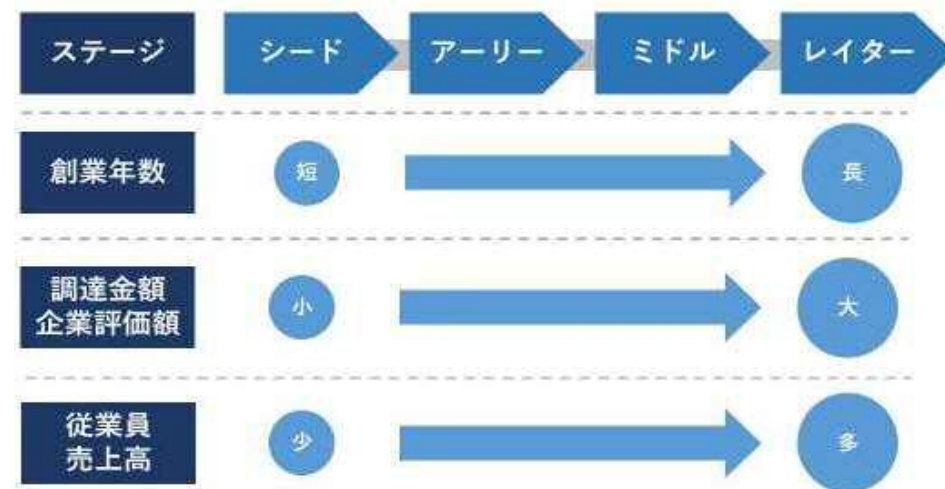
- スタートアップは、**出資により、事業活動に必要な資金を得る**(金融機関から融資を受けることは困難)。
- 中小企業は、融資により、事業活動に必要な資金を得る。



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。

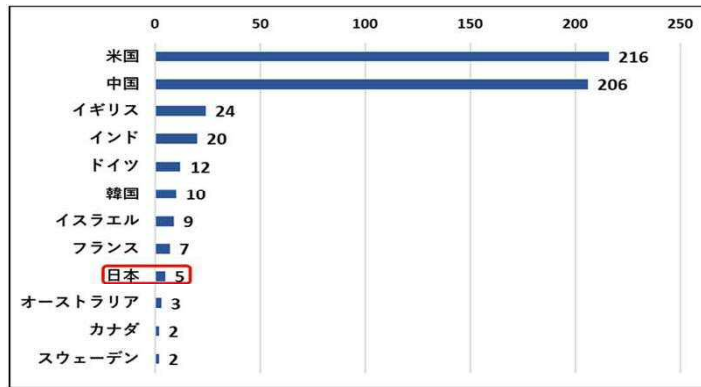
### スタートアップの成長モデル

- スタートアップは、シード、アーリー、ミドル、レイタ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。
- レイターは、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。

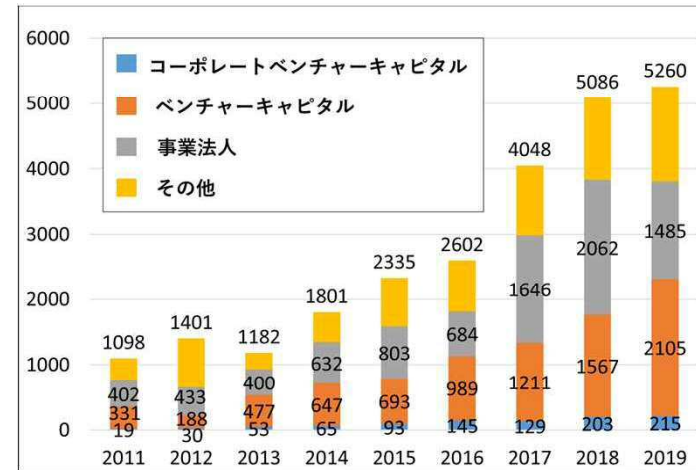
## 国別ユニコーン企業数



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。

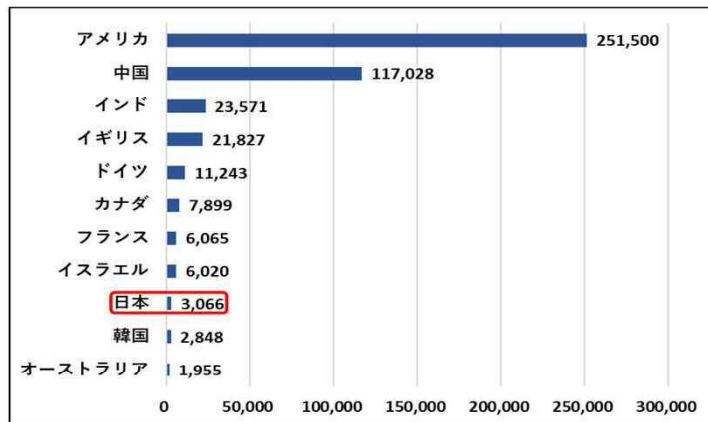
## スタートアップ出資額推移



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）

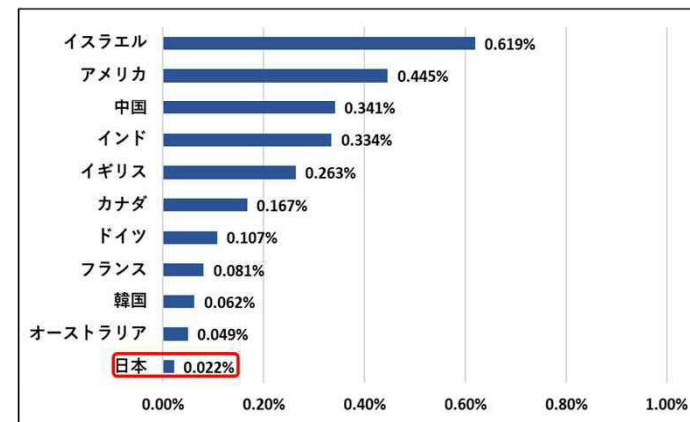
## 2015～2017年 世界の主要各国のスタートアップ出資額（百万ドル）



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）

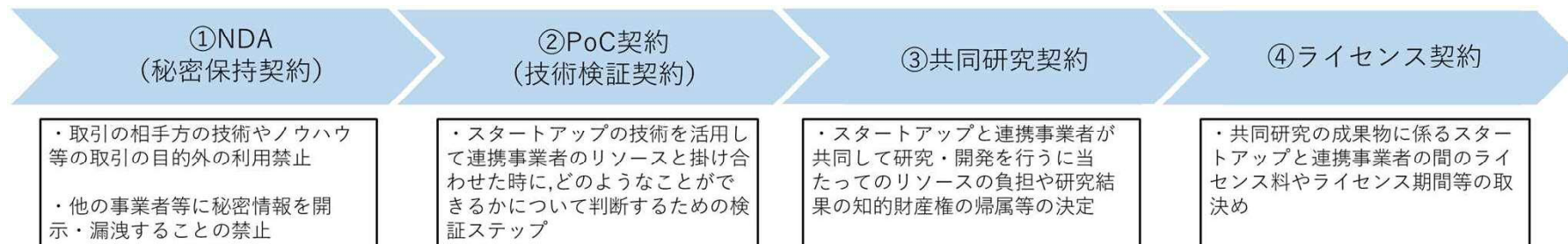


出典：RISE OF THE GLOBAL START UP CITY及びNational Accountsを基に当委員会作成。

- 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。

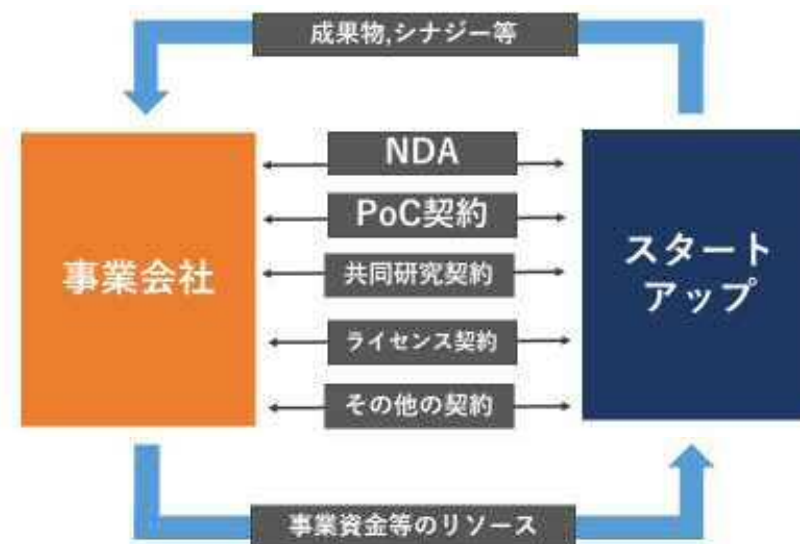
## スタートアップと連携事業者との間の取引・契約関係①

- 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。

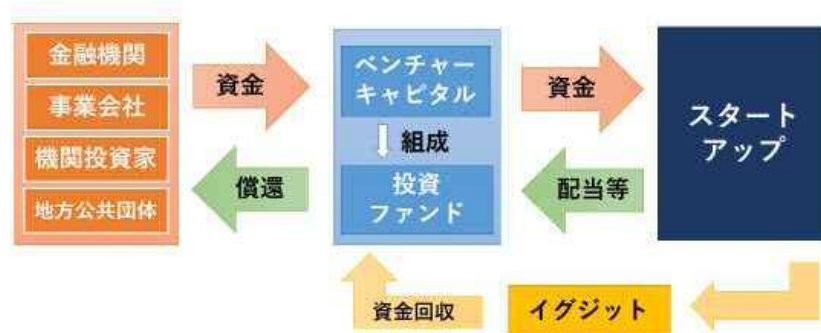
## 事業会社



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。

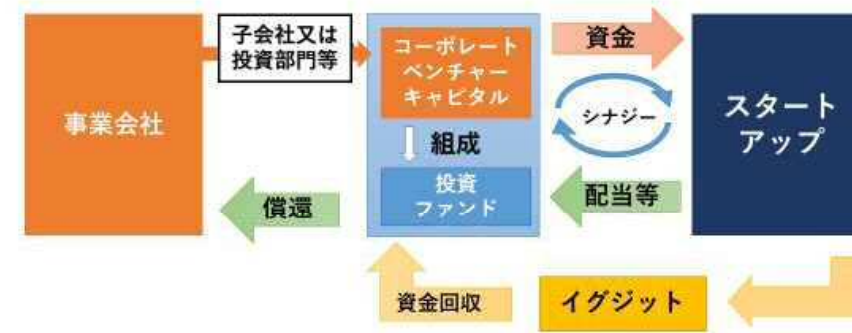
## ベンチャーキャピタル



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。

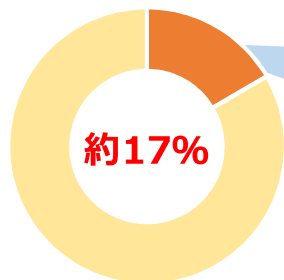
## コーポレートベンチャーキャピタル



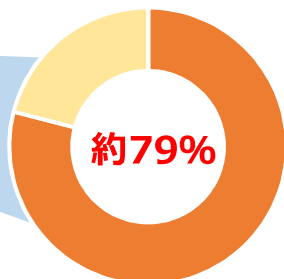
出所：調査結果を基に当委員会作成。

- 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。

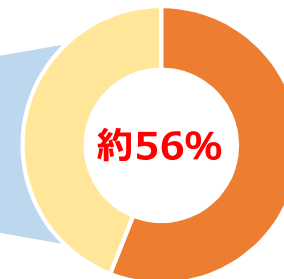
連携事業者又は出資者から  
納得できない行為を受けたことがある  
スタートアップ



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

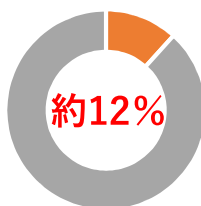
取引先から、取引（当該取引のみならず、進行している他の取引や将来的な取引も含む）への影響を示唆されたわけではないが、今後の取引への影響があると自社で判断したため。	44.5%
取引先から、取引（当該取引のみならず、進行している他の取引や将来的な取引も含む）への影響を示唆され、受け入れざるを得なかったため。	35.1%
取引先は、市場における有力企業であり、取引を行うことで、社会的な信用を得られるなど、総合的に勘案してメリットが大きかったため。	28.8%
既に進行しているプロジェクトについての条件変更であり、事業を継続する観点から、取引を続けざるを得ない状況にあったため。	18.3%

### 主な不利益の具体的内容

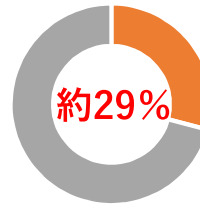
利益の低下	50.0%
当初想定されなかったコストの発生	20.4%
資金繰りの悪化	13.9%
業務スピードの停滞	7.4%
知財ノウハウの提供	6.5%
顧客の喪失	4.6%
類似サービスの開発	3.7%

### 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

## 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すると、製品の設計や仕様等を変更する必要があり、多額のコストが掛かるため、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のが、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

- 以下の各事例の具体的内容は「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書」第3の3(6)以降を参照。

## NDA（秘密保持契約）に係るもの

### 営業秘密の開示

#### 実態

NDAを締結しないまま営業秘密の開示を要請された。 **事例1** **事例2**

#### 考え方

正当な理由がないのに、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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

### 片務的なNDA等の締結

#### 実態

①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の締結を要請された。 **事例3** **事例4**

②契約期間が短く自動更新されないNDAの締結を要請された。 **事例5**

#### 考え方

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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。



## NDA（秘密保持契約）に係るもの

### NDA違反

#### 実態

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6   事例7

#### 考え方

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、**競争者に対する取引妨害**のおそれ。

## PoC契約（技術検証契約）に係るもの

### 無償作業等

#### 実態

① PoCの成果に対する必要な報酬が支払われなかった。 事例8   事例9   事例10

② 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11   事例12   事例13

#### 考え方

- ・正当な理由がないのに、無償でのPoCを要請する場合、
- ・一方的に、著しく低い対価でのPoCを要請する場合、
- ・PoC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、
- ・PoCの実施後に、正当な理由がないのに、やり直しを要請する場合

であって、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

## 共同研究契約に係るもの

### 知的財産権の一方的帰属

#### 実態

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14 事例15 事例16

#### 考え方

正当な理由がないのに、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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

### 名ばかりの共同研究

#### 実態

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、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17 事例18 事例19 事例20

#### 考え方

正当な理由がないのに、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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

### 成果物利用の制限

#### 実態

- ① 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21
- ② 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22

#### 考え方

市場における有力な事業者が、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、**排他条件付取引又は拘束条件付取引**のおそれ。

## ライセンス契約に係るもの

### ライセンスの無償提供

#### 実態

知的財産権のライセンスの無償提供を要請された。 **事例23**

#### 考え方

正当な理由がないのに、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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

### 特許出願の制限

#### 実態

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24** **事例25**

#### 考え方

一方的に、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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

### 販売先の制限

#### 実態

他の事業者等への商品・役務の販売を制限された。 **事例26** **事例27**

#### 考え方

市場における有力な事業者が、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、**排他条件付取引又は拘束条件付取引**のおそれ。

## その他（契約全体に係るもの等）

### 顧客情報の提供

#### 実態

顧客情報の提供を要請された。 **事例28** **事例29**

#### 考え方

正当な理由がないのに、顧客情報の無償提供等を要請する場合であって、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

### 報酬の減額・支払遅延

#### 実態

- ①報酬を減額された。 **事例30** **事例31** **事例32**
- ②報酬の支払いを遅延された。 **事例33**

#### 考え方

- 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、
- 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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

### 損害賠償責任の一方的負担

#### 実態

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34** **事例35** **事例36**

#### 考え方

正当な理由がないのに、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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

## その他（契約全体に係るもの等）

### 取引先の制限

#### 実態

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37**

#### 考え方

市場における有力な事業者が、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、**排他条件付取引又は拘束条件付取引**のおそれ。

### 最恵待遇条件

#### 実態

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38** **事例39** **事例40**

#### 考え方

市場における有力な事業者が、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、**拘束条件付取引**のおそれ。

## 営業秘密の開示

### 実態

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41

事例42

### 考え方

正当な理由がないのに、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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

## NDA違反

### 実態

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、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43

### 考え方

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、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、**競争者に対する取引妨害**のおそれ。

## 無償作業

### 実態

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44

### 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等を要請する場合であって、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

## 出資者が第三者に発注した業務の費用負担

### 実態

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）に係る費用の全ての負担を要請された。 **事例45**

### 考え方

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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

## 不要な商品・役務の購入

### 実態

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46** **事例47**

### 考え方

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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。

## 株式の買取請求権

### 実態

- ① 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、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49** **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、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51**
- ④ 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52** **事例53**

### 考え方

- ① 正当な理由がないのに、知的財産権の無償譲渡等を要請する場合であって、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。
- ② 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、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。
- ③ 正当な理由がないのに、保有株式の一部の買取りを請求する場合であって、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、**優越的地位の濫用**のおそれ。
- 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、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ところ、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くことが、競争政策上望ましい。



## 研究開発活動の制限

実態

新たな商品等の研究開発活動を禁止された。事例54

考え方

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、一般に研究開発をめぐる競争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り、**拘束条件付取引**の強いおそれ。

## 取引先の制限

実態

- ① 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55 事例56
- ② 他の出資者からの出資を制限された。事例57 事例58

考え方

市場における有力な事業者が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、**排他条件付取引又は拘束条件付取引**のおそれ。

## 最恵待遇条件

実態

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59 事例60

考え方

市場における有力な事業者である出資者が、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、**拘束条件付取引**のおそれ。

## スタートアップの販売に対する競合他社による行為

### 実態

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61   事例62   事例63   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65   事例66

### 考え方

①市場における有力な事業者である競合他社が、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、**排他条件付取引又は拘束条件付取引**のおそれ。

②競合他社が、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、**競争者に対する取引妨害**のおそれ。

## 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

### 実態

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し、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68

### 考え方

①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、**競争者に対する取引妨害**のおそれ。

②市場において有力な事業者が、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、**差別対価又はその他の取引拒絶**のおそれ。

## 公正取引委員会の今後の対応

- ①独占禁止法上問題となるおそれのある行為の未然防止の観点から**本報告書を広くかつ速やかに周知していく。**
- ②独占禁止法違反行為に対しては**厳正に対処していく。**
- ③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、独占禁止法上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。