

2021年4月

スタートアップとの事業連携に関する指針

公正取引委員会および経済産業省より、2021年3月29日付けで「スタートアップとの事業連携に関する指針」が公表されました。

本指針は、スタートアップと連携事業者との間であるべき契約の姿・考え方を示すことを目的にして作成されています。特に、秘密保持契約、技術検証契約、共同研究契約、ライセンス契約において生じる問題事例とその事例に対する独禁法の考え方を整理し、具体的改善の方向として、問題の背景と解決の方向性が示されております。

第1 秘密保持契約

1 契約の概要

スタートアップと連携事業者が、事業連携にあたって、相互に秘密情報を交換する場合に、当該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が流出しないように締結する契約である。

2 秘密保持契約に関する問題

営業秘密の開示、片務的な秘密保持契約等の締結、同違反の3点が挙げられている。

(1) 営業秘密の開示

ア. 独禁法の考え方

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、営業秘密が事業連携において提供されるべき必要不可欠なものであって、その対価がスタートアップへの当該営業秘密に係る支払以外の支払いに反映されているなどの正当な理由がないのに、スタートアップに対し、秘密保持契約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がある。このような場合において、スタートアップが、事業連携が打ち切られるなどの今後の取引に与える影響を懸念してそれを受けざるを得ないときには、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

イ. 問題となり得る事例

事例：A社は、秘密保持契約を締結したかったが、連携事業者から「そのうち契約するから、情報を提示してほしい」と言われ、契約を交わさないままプログラムのソースコード等を開示させられた。その後、取引が中断し、連携事業者がA社のソースコードを使った類似サービスの提供を発表した。

事例：A社は、連携事業に対し、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全て提供するのは無理だと伝えたが、連携事業者から、ソースコードを提供しないのであれば今後の取引に影響を与えるなどと示唆されたため、秘密保持契約を締結しないままソースコードを全て提供させられた。

ウ. 問題の背景

このような問題が生じる背景には、「スタートアップ側の法的リテラシーの不足」^{※1}、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」^{※2}が該当すると考えられる。

※1 リソース・経験不足等、スタートアップ側の法的リテラシーの不足による契約不備や理解不足、実務上の対応不足により生じるケースが該当する。

※2 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

エ. 解決の方向性

双方が秘密情報の社内管理を厳格化し、お互いが開示しようとする秘密情報の使用目的・対象・範囲について共通認識を持ち、双方が管理可能な方法で秘密保持契約を締結することが必要である。

- ・ 契約交渉が本格化する前に、最低限、秘密保持契約なく開示できる情報、同契約後に開示できる情報、いかなる状況であっても開示すべきでない情報に区分しておくことが重要である。
- ・ 自社の競争力の源泉となる重要な技術情報については特許出願も検討すべきである。
- ・ 秘密情報の開示者は、ビジネスに整合する最小限度の内容となるよう、できるだけ具体的に使用目的を定めることが望ましい。自社のコアコンピタンス（企業の中核となる強み）が揺らぐような情報は開示しないことが重要である。
- ・ 秘密情報の開示者は、情報が広がることを防止するために開示対象を定義する必要がある。
- ・ 情報受領者の企業規模が大きいほど情報の流出リスクが高まるため、受領者が目的遂行のために必要な範囲でのみ関係者に共有するように定めることが重要である。

(3) 片務的な秘密保持契約等の締結

ア. 独禁法の考え方

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、スタートアップに対し、一方的に、スタートアップ側にのみ秘密保持・開示義務が課される片務的な秘密保持契約や契約期間の短い秘密保持契約の締結を要請する場合がある。このような場合であって、スタートアップが、今後の取引に与える影響を懸念してそれを受け入れざるを得ないときには、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

イ. 問題となり得る事例

A 社は、連携事業者と事業を共同で進めていくにあたり、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、秘密保持契約において、連携事業者は営業秘密を一切開示せず、A 社だけが営業秘密を開示する規定となった。

ウ. 問題の背景

不平等な秘密保持・開示義務が締結される問題が起きる背景には、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」※1、「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」※2が該当すると考えられる。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

エ. 解決の方向性

スタートアップと連携事業者の双方が秘密情報を出し合う際に、互いに提示される情報の重要性を認識した上で秘密保持契約を締結し、適切に情報を管理・利用し、互いの事業を不当に阻害することがないよう努めることが重要である。

- ・双方が秘密保持義務を負う双務型の秘密保持契約を締結することで両者のコアコンピタンスが守られることが望ましい。
- ・契約期間終了後にどの程度の期間、秘密保持義務を負担するのかについても注意が必要である。最重要な情報を共有せざるを得ない場合に、例えば、残存条項を設定せずに契約期間を 6 カ月とすると、次の連携のステップに進むことなく締結先から秘密情報が流出してしまうこともあり得るからである。

(4) 秘密保持契約違反

ア. 独禁法の考え方

連携事業者が、秘密保持契約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として問題となるおそれがある。

イ. 問題となり得る事例

事例：A社は、連携事業者と秘密保持契約を結んだが、連携事業者の秘密情報は開示されず、A社の秘密情報ばかりを求めに応じて開示する状況であった。その後、連携事業者が、同契約に反してA社の秘密情報を活用し、同様のサービスの提供を始め、A社の競合相手になった。

事例：A社は、連携事業者と秘密保持契約を締結して、プログラムのソースコードを開示した。その後、連携事業者と連絡がつかなくなり、連携事業者から、類似サービスの提供が発表され、A社の競合相手になった。

ウ. 問題の背景

契約違反が起こる背景は、「スタートアップ側の法的リテラシーの不足」^{※1}、「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」^{※2}の分類にあてはまる。問題が顕在化されにくい背景として、秘密保持契約違反の立証が難しいこと、同違反の抑止力を高める秘密保持契約を締結できていないといった事情がある。

※1 リソース・経験不足等、スタートアップ側の法的リテラシーの不足による契約不備や理解不足、実務上の対応不足により生じるケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

エ. 解決の方向性

秘密保持契約に違反した場合の法的責任の追及ができるように、責任追及の場面から逆算して秘密保持契約の各規程を検討することが重要である。

- ・保護したい情報が秘密保持契約における秘密情報に含まれるようにする。
- ・スタートアップが秘密保持契約締結前から当該情報を保有していたことを立証できる状態にする。
- ・スタートアップとしては、事業に必須のコア技術が特許等により保全されていない場合、秘密保持契約が自社技術を保全する唯一の手段となるため、契約違反時の損害賠償を定めることは重要である。
- ・漏洩に対する抑止力効果を高める目的で、損害金や範囲、請求期間について定めることも考えられる。

第2 技術検証契約

1 契約の概要

連携事業によって想定した機能・性能や顧客価値の実現を検証し、共同研究開発に進むことができるかを判断するためのステップがこの技術検証であり、技術検証により発生する報酬などの権利関係を決めるために契約を締結する。

2 技術検証に関する問題

(1) 無償作業等

スタートアップが、連携事業者から、技術検証の成果に対する必要な報酬が支払われない場合や、技術検証の実施後にやり直しを求められた場合においてやり直しに対する報酬が支払われない場合が問題となる。

(2) 独禁法の考え方

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、

- ①技術検証が事業連携において実施されるべき必要不可欠なものであって、その対価がスタートアップへの当該技術検証に係る支払以外の支払いに反映されているなどの正当な理由がないのに、スタートアップに対し、無償で技術検証を要請する場合、
- ②スタートアップに対し、一方的に、著しく低い対価で技術検証を要請する場合、
- ③技術検証実施後に、相当の期間内にスタートアップ側の責めに帰すべき事由を勘案して相当と認められる金額の範囲内で対価を減額するなどの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、
- ④技術検証実施後に、技術検証が発注時点で取り決めた条件に満たないなどの正当な理由がないのに、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、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

(3) 問題となり得る事例

A社は、連携事業者から、見積もりよりも追加作業が発生する技術検証を求められ、技術検証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、追加作業について報酬が支払われず、契約もしてもらえなかった。

(4) 問題の背景

契約違反が起こる背景として、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」^{*1}「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」^{*2}が該当する。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

(5) 解決の方向性

技術検証においては事業アイデアをスピーディーに検証することが重要であることから契約交渉もスピーディーに進める必要があるが、適切な契約内容となっているか慎重に検討することも必要である。

スタートアップが口約束や契約外の作業を行うことで生じるリスクを避けるために、契約交渉を通じて、技術検証のゴール、対価設定、共同研究開発への移行条件について共通認識を持つコミュニケーションを図ることが重要である。

- ・技術検証契約を締結するにあたって、両当事者及び組織内において、
 - 技術検証契約が将来的な共同研究契約の締結を目指したものであること、
 - 秘密保持契約を締結し、相互の情報を開示等し合った上での検証段階であること、
 - 検証目的を共有、未だ目的が固まっていない場合は確定してから契約を締結すること、
 - を理解し、認識を一致させることが重要である。
- ・技術検証契約の実質（性質）は、合意した検証を行い、報告書を作成することを業務とする準委任契約であることが望ましい。この場合、技術検証における何らかの成果の達成や特定の結果等を保証するものではないことを確認し、何が報告されれば業務が完了するのかを特定しておく必要がある。
- ・スタートアップは、資金繰りが重要課題であるから、適切な対価を早期にスタートアップへ支払うことが良好な信頼関係を構築することが望ましい。
- ・技術検証終了後、次のステップに進むかどうか曖昧な状態を避けるため、当事者に共同研究契約締結の努力義務、又は一定期間内に共同研究契約締結の可否を決める義務を課すことが望ましい。

第3 共同研究契約

1 契約の概要

製品化やサービス化に必要な共同研究又は共同開発を進めるにあたり、双方の役割や費用分担、開発又は取得した知的財産権の帰属、事業化後の両当事者の権利関係等を定める契約である。

2 共同研究契約に関する問題

知的財産権の一方的帰属、名ばかりの共同研究、成果物利用の制限の3点が挙げられてい

る。

(1) 知的財産権の一方的帰属

ア. 独禁法の考え方

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、知的財産権が事業連携において連携事業者に帰属することとなっており、貢献度に見合った対価がスタートアップへの当該知的財産権に係る支払以外の支払いに反映されているなどの正当な理由がないのに、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がある。このような場合であって、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ときには、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

イ. 問題となり得る事例

事例：A社は、技術検証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、技術検証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：B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。

ウ. 問題の背景

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、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」^{※1}、「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」^{※2}が該当する。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

エ. 解決の方向性

スタートアップと連携事業者の双方が適切な法務・知財の知識を備えた上で、バックグラウンド情報の範囲の明確化や事業展開の機動性と自由度を見据えた知的財産権の帰属・利用を設定することが重要である。さらに知財戦略を明確化し、共同研究によって双方が互いの知を組み合わせることで何を生み出したいのかを共通認識する必要がある。

- ・ 契約締結前の保有情報と契約締結後に新たに生じた情報が混在することを防止するために、双方が研究テーマに関連して必要とみなすバックグラウンド情報の範囲を明確化することが望ましい。

- ・特許出願に馴染む技術情報については特許出願をしておくことも有効である。
- ・バックグラウンド情報の秘密保持義務や目的外使用などの取扱いについては別途定めておくことが望ましい。
- ・共同で創出された発明を最大活用する観点から、スタートアップに知的財産権を帰属させつつ、連携事業者の意向に沿う形で事業領域や期間等について一定の限定を付した独占的利用権を設定する形で調整する手法も考えられる。

(2) 名ばかりの共同研究

ア. 独禁法の考え方

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、知的財産権が事業連携において連携事業者に帰属することとなっており、貢献度に見合った対価がスタートアップへの知的財産権に係る支払以外の支払いに反映されているなどの正当な理由がないのに、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がある。このような場合であって、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ざるを得ないときには、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

イ. 問題となり得る事例

A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。

ウ. 問題の背景

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、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」^{*1}、「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」^{*2}が該当する。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

エ. 解決の方向性

共同研究開発において期待される貢献（役割分担）について双方が共通認識を持ち、その貢献に応じて納得したリターンを設定した上で契約書を締結することが重要である。

- ・役割分担は、事前に当事者間で認識のすり合わせをしておく必要がある。

- ・共同研究開発の結果生じた知的財産権の取得のための対価は、成果物創出への貢献度等を踏まえて定められることが重要である。

(3) 成果物利用の制限

ア. 独禁法の考え方

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、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・役務の販売先を制限することは、原則として独禁法上問題とならない。

しかし、市場における有力な事業者である連携事業者が、スタートアップに対し、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するなど、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、排他条件付取引又は拘束条件付取引として問題となるおそれがある。

※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。

イ. 問題となり得る事例

A社が連携事業者との事業連携を活かして改善したAIは、元々A社が独自に開発したもので、その連携事業者の重要な情報は入っていなかったにもかかわらず、A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。

ウ. 問題の背景

成果物利用の制限に関する問題が起きる背景として、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」*1、「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」*2が該当する。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

エ. 解決の方向性

スタートアップと連携事業者の双方が適切な法務・知財の知識を備えた上で、事業展開の機動性と自由度を見据えた知的財産権の帰属・利用を設定することが重要である。さらに自社の知財戦略を明確化した上で、共同研究によって双方が互いの知を組み合わせることで何を生み出したいかを共通認識する必要がある。

- ・共同で創出された発明を最大活用する観点から、スタートアップに知的財産権を帰属させつつ、連携事業者の意向に沿う形で事業領域や期間等について一定の限定を付し

た独占的利用権を設定する形で調整することで双方に有益となることが重要である。

第4 ライセンス契約

1 契約の概要

知的財産権利用の許諾条件や技術情報の提供の有無、改良技術の取扱い等を定めておくための契約である。共同研究契約において具体的に規定されていない場合は、別途取り決めておく必要がある。

2 ライセンス契約に関する問題

ライセンスの無償提供、特許出願の制限、販売先の制限の3点が挙げられている。

(1) ライセンスの無償提供

ア. 独禁法の考え方

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、知的財産権のライセンスが事業連携において提供されるべき必要不可欠なものであって、その対価がスタートアップへの当該ライセンスに係る支払以外の支払いに反映されているなどの正当な理由がないのに、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がある。このような場合であって、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ときには、正常な商慣習に照らし不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

イ. 問題となり得る事例

A社は、連携事業者に対し、A社技術をライセンスして製品販売をしてもらうこととしたところ、連携事業者から、ライセンス料を無料にさせられた。

ウ. 問題の背景

一方の企業に極端に有利な条件でライセンス契約が締結される事例が生じる問題の多くは、「スタートアップ側の法的リテラシーの不足」^{*1}、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」^{*2}が影響要因となっていると考えられ、相手方から理不尽な要求を受けたときにそれを認識できていない、あるいは契約の対案を提示できないような状況が想定される。

※1 リソース・経験不足等、スタートアップ側の法的リテラシーの不足による契約不備や理解不足、実務上の対応不足により生じるケースが該当する。

※2 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

エ. 解決の方向性

双方が知的財産権に関する許諾条件を明確化し、契約を締結することが重要である。

- ・ライセンサーは、ライセンシーによる想定外の実施を防止するために、ライセンス対象、期間、エリア、独占／非独占等の範囲を限定的に定める必要がある。
- ・独占的な実施権の付与は、第三者に対する参入障壁となるので、ライセンシーに商圏を与えるという趣旨を持つ。スタートアップとしては、独占的实施権付与を前提に、「年間〇万円のリターンが得られる商圏を獲得するために、独占期間内の〇年間で回収可能」といった提案をすることも一案である。
- ・ライセンス料の決定には、対象特許等の重要性や製品の市場規模等の個別のケースに応じた幅広い検討が必要となる。

(2) 特許出願の制限

ア. 独禁法の考え方

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、スタートアップに対し、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

イ. 問題となり得る事例

A社は、連携事業者から受託したソフトウェア開発の過程で同社が独自開発したノウハウや技術について、連携事業者から、一切の特許取得を禁じるという条項が付された契約の締結を求められ、契約させられた。

ウ. 問題の背景

ライセンス契約における特許出願制限の事例が発生してしまう問題の多くは、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」^{※1}、「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」^{※2}が影響要因となっていると考えられる。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

エ. 解決の方向性

双方が共同研究開発のテーマについて共通認識を持ち、新たな発明が共同研究によっ

て生まれたものかを明確化することが重要である。

- ・共同研究開発のテーマの定義が広すぎると、自社固有の研究成果が共同研究開発の成果と解釈されるリスクがある。
- ・共同研究開発のテーマの定義が狭すぎると、実際は共同研究の成果であるにもかかわらず、契約の枠外とされ、勝手に特許出願されるリスクがある。

(3) 販売先の制限

ア. 独禁法の考え方

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、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禁法上問題とされないと考えられる。

しかし、市場における有力な事業者である連携事業者が、スタートアップに対し、合理的な範囲を超えて、他の事業者への販売を禁止するなどして、こ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、排他条件付取引又は拘束条件付取引として問題となるおそれがある。

※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。

イ. 問題となり得る事例

A社は、自身も販売できない条件が付され、販売すると違約金を請求される内容の独占販売契約を締結させられた。

ウ. 問題の背景

販売先制限の問題の多くは、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」*1、「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」*2が影響要因となっていると考えられる。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

エ. 解決の方向性

双方が許諾条件について利害を調整した上で設定することが重要である。

- ・許諾範囲を明確にしておくことが不可欠である。

- ・双方が事業展開しようとするエリアや産業分野、販売チャネル等の違い、あるいはビジネスモデルの差異を勘案した上で、どのような販売範囲の制限をすることが、互いの事業展開をできる限り阻害しない形で事業展開可能かを調整したい。

第5 契約全体に関する問題

1 顧客情報の提供

(1) 独禁法の考え方

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、顧客情報が事業連携において提供されるべき必要不可欠なものであって、その対価がスタートアップへの顧客情報に係る支払以外の支払いに反映されているなどの正当な理由がないのに、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がある。このような場合であって、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ときには、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

(2) 問題となり得る事例

A社は、連携事業者との協業において、営業秘密である販売先の情報を提供させられたが、連携事業者は情報を一切開示しなかった。

(3) 問題の背景

顧客情報の提供のような問題が起こる背景要因として、「スタートアップ側の法的リテラシーの不足」*1、「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」*2が該当する。

※1 リソース・経験不足等、スタートアップ側の法的リテラシーの不足による契約不備や理解不足、実務上の対応不足により生じるケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

(4) 解決の方向性

顧客情報が営業秘密として保護される措置を講じることが重要である。

- ・不正競争防止法により営業秘密が保護される体制をつくる。
- ・秘密保持契約等において顧客情報について守秘義務や目的外使用禁止の義務を明確化する。

2 報酬の減額・支払遅延

(1) 独禁法の考え方

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、商品・役務を購入した後において、相当の期間内にスタートアップ側の責めに帰すべき事由を勘案して相当と認められる金額の範囲内で対価を減額するなどの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、または、あらかじめスタートアップの同意を得て、かつ対価の支払いの遅延によってスタートアップに通常生ずべき損失を自己が負担するなどの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がある。このような場合であって、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ときには、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

(2) 問題となり得る事例

A 社は、連携事業者との共同研究契約において約束した金額を数年にわたって受け取ることとなっていたにもかかわらず、契約期間中に正当な理由なく、一方的に報酬を減額された。

(3) 問題の背景

報酬の支払いを巡り、合意済の契約条件の変更・破棄を迫られ、あるいは、後日協議するとされていた報酬額を一方的に低額の報酬でなければ応じられない旨を迫られるような問題の要因分類としては、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」^{※1}、「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」^{※2}が該当する。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

(4) 解決の方向性

契約締結時に、報酬支払条件及び報酬額や製品等などに係る保証について共通認識を持ち、契約で規定することが重要である。

3 損害賠償責任の一方的負担

(1) 独禁法の考え方

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、損害賠償責任が事業連携においてスタートアップが負うべきものであって、その損害賠償責任に応じたリスクがス

スタートアップへの支払いに反映されているなどの正当な理由がないのに、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があります。このような場合であって、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ざるを得ないときには、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、優越的地位の濫用として問題となるおそれがある。

(2) 問題となり得る事例

A社は、連携事業者に対し、連携事業者との取引金額を上限とした責任を要望していたが、交渉上の立場が弱いため、A社が全てのリスクを負うような契約を受け入れさせられた。

(3) 問題の背景

損害賠償責任の一方的負担が発生する要因分類としては、「スタートアップ側の法的リテラシーの不足」※1、「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」※2が該当するケースが多いと考えられる。

※1 リソース・経験不足等、スタートアップ側の法的リテラシーの不足による契約不備や理解不足、実務上の対応不足により生じるケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

(4) 解決の方向性

連携事業者とスタートアップのそれぞれの役割や、スタートアップのリソース等に鑑み、損害賠償責任が発生する条件を一定の場合に制限することや、賠償額そのものを制限するといった双方が納得できる条件を模索することが重要である。

- ・特許保証（スタートアップが連携事業者から第三者の知的財産権の侵害がないことを保証すること。）を行うリスクは高いため、特許保証までは行わないという前提で条件を定めること、仮に特許保証を定めるとしても、「甲は権利侵害の通知をこれまで受けたことはない」という表明にとどめることが考えられる。
- ・連携事業者においても、リスク回避のためには特許調査や侵害回避の努力が必要となる。
- ・損害賠償責任の範囲・金額については、損害賠償額の上限額を定めることが考えられる。

4 取引先の制限

(1) 独禁法の考え方

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、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禁法上問題とならないと考えられる。

しかし、市場における有力な事業者である連携事業者が、スタートアップに対し、合理

的範囲を超えて、他の事業者への商品・役務の販売を禁止するなどの行為は、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、排他条件付取引又は拘束条件付取引として問題となるおそれがある。

※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。

(2) 問題となり得る事例

A社は、連携事業者と業務提携契約を締結するに当たり、連携事業者から他社製品を取り扱わないでほしいと言われ、抵抗したものの、業務提携先が他にはおらず、受け入れざるを得なかった。

(3) 問題の背景

取引先の制限が発生する要因分類としては、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」*1、「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」*2が該当するケースが多いと考えられる。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

(4) 解決の方向性

取引先の制限に係る契約交渉に際して、双方が自社のビジネスモデルを構築するために必要な主張をし、利害調整をした上でのオプションとして合理的に機能するものであるかの共通認識を持つことが重要である。

- 例えば、スタートアップに共同研究開発の成果物の知的財産権を単独で帰属させる一方で、連携事業者が競合他社との関係で競争優位性を保てるように、スタートアップに対し、連携事業者の競合他社との取引を制限することは一定の合理性を有する場合もある。

5 最恵待遇条件

(1) 独禁法の考え方

連携事業者が、スタートアップに対し、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）を設定することは直ちに独禁法上問題となるものではない。

しかし、市場における有力な事業者である連携事業者が、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、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、拘束条件付取引として問題となるおそれがある。

※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。

(2) 問題となり得る事例

A 社は、連携事業者から、製品の販売価格を他社と比較して最安値にすること等を取引の条件とされた。

(3) 問題の背景

最恵待遇条件の設定が発生する要因分類としては、「オープンイノベーションに関するリテラシーの不足」*1、「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」*2が該当するケースが多いと考えられる。

※1 スタートアップと連携事業者のいずれかがオープンイノベーションの際に意識することが望ましい点を意識できず、意図せずいずれかの価値を損なうような契約を締結するケースが該当する。

※2 資金調達に向けたレピュテーション向上策として連携事例を希求する等、スタートアップが抱える弱みを認識した上で、連携事業者が法令・契約に違反するケースや過度な権利主張を行うケースが該当する。

(4) 解決の方向性

最恵待遇条件の設定に係る契約交渉に際して、双方が自社のビジネスモデルを構築するために必要な主張をし、利害調整をした上でのオプションとして合理的に機能するものであるかの共通認識を持つことが重要である。

以 上