

# 知財法務の勘所Q & A（第51回）

## 「スタートアップとの事業連携に関する指針」について

アンダーソン・毛利・友常 法律事務所  
弁護士 清水 翼  
監修 弁護士 清水 亘

**Q1** 我が国でオープンイノベーションの重要性が説かれるのはなぜですか？

**A1** 1990年代以降、我が国の研究開発効率が低下しているといわれています<sup>1</sup>。また、高度経済成長期を過ぎて、かつてのソニーやホンダのような、我が国におけるアントレプレナーシップ（Entrepreneurship：起業家精神）も失われてしまったといわれています。

そこで、近時は、企業が競争力を維持・強化するために、外部との協業で新たな技術やアイデアを活用し、内部の知見と掛け合わせることによって、企業単独のリソースではなし得ない価値を創造するオープンイノベーション（Open Innovation）が重要になっています。中でも、スタートアップと大企業との事業連携によるオープンイノベーションが注目を集めています。

オープンイノベーションとしての事業連携を実施するにあたって、スタートアップと大企業それぞれの目的及びメリットは、以下のとおりです。

	スタートアップ	大企業
目的	大企業の知見や資金を活用して、さらなる成長を目指す	自前主義を脱却し、新技術の開発や新ビジネスの創出を目指す
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>・既存技術や業界ビジネス慣行を知ることができる</li><li>・単独では困難な大規模開発にチャレンジすることができる</li><li>・ベンチャーキャピタルからの出資や大企業によるM&amp;Aのきっかけになる</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・自社と異なる技術や視点を知り、新ビジネス創出の糸口にする</li><li>・最新技術に関する知見や動向を短時間で知ることができる</li><li>・研究開発をスピードアップすることができる</li></ul>

なお、オープンイノベーションは単発で終わるものではなく、中長期的な価値創造パートナーを探索する活動であり、連携する双方が協力することでユニークな価値を生み出し、その対価を適切にシェアし、新たな活動に繋げていく取り組みであるとされています<sup>2</sup>。したがって、スタ

1 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）「オープンイノベーション白書」  
[https://www.nedo.go.jp/library/open\\_innovation\\_hakusyo.html](https://www.nedo.go.jp/library/open_innovation_hakusyo.html)

2 経済産業省「スタートアップとの事業連携に関する指針（別添）～オープンイノベーションの契約にかかる基本的な考え方～」  
<https://www.meti.go.jp/press/2020/03/20210329004/20210329004-4.pdf>

ートアップと大企業とが事業連携をする場合にも、その連携内容がフェアで双方の事業展開にとって有益であることを意識し、事業連携によって得られた信頼関係を継続できるものであることが望ましいといえます。

**Q2** 「スタートアップとの事業連携に関する指針」<sup>3</sup>（以下「本指針」といいます。）が策定されるに至った経緯や背景を教えてください。

**A2** 本指針が策定されるに至った背景には、上記A1のような課題を踏まえつつ、スタートアップと大企業との連携によって、チャレンジ精神のある人材の育成や活用を図り、我が国の競争力を更に向上させることが重要であるという認識がありました。もっとも、スタートアップからは、大企業との共同研究においては、特許権が大企業に独占されたり、周辺の特許権を大企業に囲い込まれたりする、というような偏った契約実態を指摘する声がありました<sup>4</sup>。

こうした背景を踏まえて、以下の経緯のとおり、本指針が策定されるに至りました。

- 2020年4月3日、未来投資会議（日本経済再生本部）において、オープンイノベーションの促進を目指す方針が掲げられました。そして、企業連携によるイノベーションを成功させ、スタートアップが大企業から一方的な契約上の取決めを求められたいしないよう、問題事例とその具体的改善の方向や独占禁止法の考え方を整理したガイドラインを策定するとされました<sup>5</sup>。
- 2020年7月17日、成長戦略実行計画（閣議決定）において、当該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とされました<sup>6</sup>。
- 2020年11月27日、公正取引委員会は、「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書」<sup>7</sup>を公表し、スタートアップとの事業連携において独占禁止法上問題となり得る事例等を整理しました。
- 2021年3月29日、公正取引委員会と経済産業省は、本指針を公表し、①秘密保持契約（NDA）、②技術検証（PoC）契約、③共同研究契約、④ライセンス契約の4契約に着目し、問題事例、独占禁止法上の考え方、具体的改善の方向性等を整理しました。

**Q3** 本指針のポイントを教えてください。

**A3** 本指針は、①秘密保持契約（NDA）、②技術検証（PoC）契約、③共同研究契約、④ライセンス契約の4つの契約段階ごとに、スタートアップと連携事業者（主に大企業

---

3 公正取引委員会・経済産業省「スタートアップとの事業連携に関する指針」

<https://www.meti.go.jp/press/2020/03/20210329004/20210329004.html>

4 内閣官房「成長戦略実行計画」<https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/seicho/pdf/ap2020.pdf>

5 日本経済再生本部「第37回未来投資会議 議事要旨」[www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/miraitoshikaigi/dai37/gijiyousi.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/miraitoshikaigi/dai37/gijiyousi.pdf)

6 前掲・脚注4

7 公正取引委員会「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書」<https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/nov/201127pressrelease.html>

を想定)との事業連携に当たって、問題事例及び独占禁止法上の考え方を示すとともに、問題の背景及び解決の方向性を示しています。なお、本指針は、公正取引委員会「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書」<sup>8</sup>や経済産業省「研究開発型スタートアップと事業会社のオープンイノベーション促進のためのモデル契約書ver1.0」<sup>9</sup>と連携し、各ポイントごとに参照することができるようになっていきます。

各契約段階の問題事例、独占禁止法上の懸念、その解決の方向性をそれぞれまとめると以下の表のとおりです。

本稿では、本指針のポイントとして、各契約に係る問題事例とその解決の方向性を取り上げます。

問題事例	独占禁止法上の懸念	解決の方向性
<b>1. 秘密保持契約</b>		
(1)NDAなしに営業秘密の開示要請	優越的地位の濫用	・保護する秘密情報を整理 ・秘密情報の使用目的・対象・範囲を明確化
(2)片務的（一方だけ秘密保持義務を負う）NDA等	優越的地位の濫用	・双務的（双方が秘密保持義務を負う）NDA締結
(3)NDA違反（秘密情報の流用等）	競争者に対する取引妨害	・秘密情報を事前に具体的に特定 ・損害賠償の範囲・金額・請求期間を明確化
<b>2. 技術検証契約</b>		
(1)無償作業等（成果に見合う対価なし等）	優越的地位の濫用	・契約方式を準委任契約にして成果の達成まで保証しない ・対価設定を明確化 ・共同研究への移行条件を明確化
<b>3. 共同研究契約</b>		
(1)知的財産権の一方的帰属	優越的地位の濫用	・バックグラウンド情報（共同研究契約締結前から保有する知的財産）の明確化 ・スタートアップに知的財産権を帰属、連携事業者に独占的利用権を設定 ・スタートアップの経営不安時に連携事業者が知的財産権を買い取るオプションを付与
(2)名ばかり共同研究	優越的地位の濫用	・役割分担の明確化 ・成果物創出の貢献度に応じたリターンを設定

8 前掲・脚注7

9 経済産業省「研究開発型スタートアップと事業会社のオープンイノベーション促進のためのモデル契約書ver1.0」<https://www.meti.go.jp/press/2020/06/20200630006/20200630006.html>

(3)成果物利用の制限（商品販売先制限等）	排他条件付取引又は拘束条件付取引	・スタートアップに知的財産権を帰属、連携事業者に独占的利用権を設定
4. ライセンス契約		
(1)知的財産権ライセンスの無償提供要請	優越的地位の濫用	・ライセンス対象・期間・地域等を明確化 ・知的財産権の重要性、市場規模等を個別に勘案したライセンス料を設定
(2)特許出願の制限	優越的地位の濫用	・発明者を明確化
(3)販売先の制限	排他条件付取引又は拘束条件付取引	・相互のビジネスモデルの違いを考慮し、互いの利益を最大化する販売制限を検討
5. その他（契約全体等）		
(1)顧客情報の提供	優越的地位の濫用	・不正競争防止法を考慮した情報管理体制を構築 ・NDAで秘密保持義務・目的外使用禁止を規定
(2)報酬の減額・支払遅延	優越的地位の濫用	・報酬支払条件・報酬額を契約で明確化 ・品質保証の有無について契約で明確化
(3)損害賠償責任の一方的負担	優越的地位の濫用	・特許保証責任等の発生条件を制限 ・資力に応じて損害賠償額を制限
(4)取引先の制限	排他条件付取引又は拘束条件付取引	・相互の利害調整を経て取引先を制限
(5)最恵待遇（他の取引先と同等以上）条件	拘束条件付取引	・相互の利害調整を経て最恵待遇条件を設定

## 1. 秘密保持契約（NDA：Non-Disclosure Agreement）

NDAは、相互に秘密情報を交換する場合において、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が流出しないように締結する契約です。スタートアップと連携事業者との事業連携において、NDAに関しては、以下の問題が挙げられます。

### (1) 営業秘密の開示

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る場合があります。スタートアップは、秘密情報が流出することで競争力の源泉を失い、ビジネスが立ち行かなくなるリスクがあります。その予防策としては、何を秘密情報とするのかを予め整理しておくこと、秘密情報の使用目的・対象・範囲を明確にすることが挙げられます。とりわけ自社の情報を、事前に①NDAなしで開示できる情報、②NDA締結後に開示できる情報、③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す。

## (2) 片務的なNDA等の締結

スタートアップが、連携事業者から片務的なNDA（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NDA）の締結を要請される場合があります。また、契約期間が短く、自動更新されないNDAの締結を要請される場合もあります。片務的で不平等なNDA等の締結は、1. (1)と同様に秘密情報が流出するリスクがあり、事業活動の阻害要因となります。スタートアップとしては、不平等な契約となっていないかどうかを検討し、双方が秘密保持義務を負う双務的なNDA等を締結することが必要です。また、NDA締結時には、契約期間だけでなく、残存条項によって契約期間終了後も秘密保持義務を負うとされる期間にも注意が必要です。

## (3) NDA違反

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流用し、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る場合があります。NDA違反は、明確に法的責任を発生させる行為ではありますが、その立証が難しいので、NDA違反に対する抑止力が高くはないという問題があります。そこで、いざというときに、NDA違反を立証できるよう、事前に秘密情報を具体的に特定しておくこと、また、損害の立証の負担を軽減するために損害賠償責任の範囲・金額・請求期間を予めNDAに規定することが予防策として考えられます。特に、守りたい情報がNDAにおける秘密情報の定義に確実に含まれることや、NDA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しておくことが重要です。

## 2. 技術検証 (PoC : Proof of Concept) 契約

PoC契約は、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否かを判断するための契約です。PoC契約に関しては、以下の問題が挙げられます。

### (1) 無償作業等

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い場合があります。また、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い場合があります。こうした状況になりますと、スタートアップは、人的リソース・資金が枯渇して、倒産するリスクがあります。無償作業等を回避する方策としては、契約方式を、請負契約ではなく、準委任契約とすることが考えられます。準委任契約は、成果の達成までを保証するものではなく、作業にあたって善管注意義務を負うことを約束するにとどまります。そのため、必ずしも一定の成果物を提出することを要求されませんので、やり直しを求められるリスクを低減することができます。また、作業に対する対価設定や共同研究への移行条件を予め明確化しておくことも重要です。これらの契約条件を双方の共通認識とすることで、作業対価の未払いや契約外の作業といったリスクを回避し、自社の事業展開の見通しが立ちやすくなります。

## 3. 共同研究契約

共同研究契約は、共同研究開発における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等のみならず、事業化後の両当事者の権利関係を定める契約です。共同研究契約に関しては、以下の問題が挙げられます。

### (1) 知的財産権の一方的帰属

スタートアップが、連携事業者から、共同研究の成果に基づく知的財産権を連携事業者のみに帰属させる契約の締結を要請される場合があります。こうした状況は、スタートアップの知的財産を利用した事業拡大に支障を生じさせます。この問題の対処法として、まずはバックグラウンド情報（共同研究契約締結前から保有する技術情報）を予め明確にして、フォアグラウンド情報（共同開発によって生み出される技術情報）と混同しないようにすることが必要です。また、スタートアップに知的財産権を帰属させたいうえで、連携事業者に独占的利用権を設定したり、スタートアップの経営不安時に事業連携者が知的財産権を買い取るオプションを付与したりすることも、双方が望む事業展開に有用であると考えられます。

### (2) 名ばかり共同研究

共同研究の大部分がスタートアップによって行われたにもかかわらず、スタートアップが、連携事業者から、共同研究の成果に基づく知的財産権を連携事業者のみ又は双方に帰属させる契約の締結を要請される場合があります。ここでは、共同研究開発において期待される貢献について双方が共通の認識を持ち、その貢献度を踏まえて適切なリターンを設定することが課題となります。事前に共同研究開発に対する双方の認識をすり合わせ、役割分担を大まかにでも明らかにする必要があります。

### (3) 成果物利用の制限

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商品・役務の販売先を制限される場合や、共同研究の経験を活かして開発した新たな商品・役務の販売先を制限される場合があります。こうした事態を予防するためには、双方が共同研究によって何を生み出したいかという認識を共有し、双方の事業が支障なく展開されるように相互に検討・調整することが重要です。例えば、3.(1)で説明したスタートアップに知的財産権を帰属させ、連携事業者に独占的利用権を設定するなどの方法によって、双方に有益となる利害調整が必要となります。

## 4. ライセンス契約

ライセンス契約は、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る契約です。ライセンス契約に関しては、以下の問題が挙げられます。

### (1) ライセンスの無償提供

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る場合があります。この場合、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なくなります。そこで、スタートアップとしては、ライセンス許諾範囲やライセンス料などの諸条件について十分な交渉と合意をすることが必要になります。ライセンス許諾範囲については、その対象、期間、地域、独占権の有無等、ライセンス料については、知的財産権の重要性、市場規模等を検討することが重要です。

### (2) 特許出願の制限

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る場合があります。この場合、スタートアップは自ら開発した技術を正当に保護することが困難となります。この問題に対しては、知的財産の発明者を明確化

することで自社の事業活動を不当に制限されないようにすることが重要です。特に、共同研究開発においては、発明された知的財産が共同研究によって生まれたものかどうかを、明確な共同研究開発のテーマに即して判断できるようにすることが必要です。

### (3) 販売先の制限

スタートアップが、連携事業者から、他の事業者等への商品・役務の販売を制限される場合があります。合理的な範囲を超えた販売先の制限は、事業拡大を鈍化させる要因となります。この問題については、スタートアップと連携事業者の双方がビジネスモデルの差異を勘案して、3.(3)と同様に、相互にどのような販売範囲の制限をかけることで互いの事業をできる限り支障なく展開することができるか、を検討・調整することが必要になります。

## 5. その他（契約全体等）

### (1) 顧客情報の提供

スタートアップの顧客情報は営業秘密ですが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る場合があります。スタートアップの顧客情報が連携事業者に提供され、連携事業者が当該顧客情報を自由に使用できると、スタートアップの競争力が著しく落ちてしまうおそれがあります。そこで、スタートアップとしては、不正競争防止法上の営業秘密として保護され得る情報管理体制を整えることや、NDAの秘密情報に顧客情報が含まれるように秘密保持義務・目的外使用禁止を明確に定めることが重要になります。

### (2) 報酬の減額・支払遅延

スタートアップが、連携事業者から、報酬を減額される場合や、報酬の支払を遅延される場合があります。これらの報酬の支払に関する紛争を予防するためには、十分な交渉のうえで、契約において報酬支払条件・報酬額を明確に規定することが重要です。契約締結時に報酬の具体的な額を定められない場合であっても、例えば報酬の下限額を定めておくなどして、最低限度の報酬額を設定しておくことが考えられます。また、品質保証の要否を検討し、必要であれば、契約において品質保証の有無を明確に規定することが考えられます。

### (3) 損害賠償責任の一方的負担

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る場合があります。過大な損害賠償責任を負担することは、事業の継続性に悪影響を及ぼし、事業展開を制限することとなります。スタートアップとその連携事業者は、特許保証等の責任発生条件や損害賠償額等の制限を検討する必要があります。検討の際には、スタートアップと連携事業者のそれぞれの役割や、スタートアップのリソース等を検討し、適切な損害賠償責任を設定することが重要です。

### (4) 取引先の制限

スタートアップが、連携事業者から、他の事業者との取引（販売、仕入等）を制限される場合があります。この場合、3.(3)や4.(3)と同様に、相互の利害調整を経て、取引先の制限が合理的な範囲となるようにすることが重要です。例えば、3.(1)で説明したスタートアップに知的財産権を帰属させ、連携事業者に独占的利用権を設定することも相互の利害調整案として考えられ

ます。

(5) 最恵待遇条件

スタートアップが、連携事業者から、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）を設定される場合があります。この場合、5. (4)と同様に、相互の利害調整を経て合理的な条件となるようにすることが重要です。そのためにスタートアップは連携事業者との将来の取引関係を検討したうえで、適用年限や対価等に関する十分な協議を行うことが必要です。

以 上