

「スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針（案）」からの変更点（新旧対照表）

二重下線部が変更箇所

>

No.	変更後	原案
1	<p>スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針</p> <p style="text-align: right;">令和4年3月31日 公正取引委員会 経済産業省</p>	<p>スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針 <u>（案）</u></p> <p style="text-align: right;">令和〇年〇月〇日 公正取引委員会 経済産業省</p>
2	<p>第2の1(2)ア</p> <p>①独占禁止法上の考え方</p> <p>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¹⁰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に反映されているなどの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、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等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合¹¹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¹²。</p> <hr/> <p>10 （略）</p>	<p>第2の1(2)ア</p> <p>①独占禁止法上の考え方</p> <p>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¹⁰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に反映されているなどの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、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等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合¹¹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¹²。</p> <hr/> <p>10 （略）</p>

<p>11 (略)</p>	<p>12 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(スタートアップが取引先である連携事業者又は出資者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、連携事業者又は出資者がスタートアップにとって著しく不利益な要請等を行っても、スタートアップがこれを受け入れざるを得ないような場合)。「<u>自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して</u>」の考え方については、「<u>優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方</u>」(平成22年11月30日公正取引委員会の第2に記載のとおりである。)とともに、公正な競争を阻害するおそれ(スタートアップ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、スタートアップ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、連携事業者又は出資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)が生じることが前提となる。</p>	<p>11 (略)</p> <p>12 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(スタートアップが取引先である連携事業者又は出資者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、連携事業者又は出資者がスタートアップにとって著しく不利益な要請等を行っても、スタートアップがこれを受け入れざるを得ないような場合)とともに、公正な競争を阻害するおそれ(スタートアップ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、スタートアップ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、連携事業者又は出資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)が生じることが前提となる。</p>
<p>3</p>	<p>第2の4(2)ア</p> <p>②問題の背景及び解決の方向性の整理 (解決の方向性)</p> <p>(イ) ライセンス料の設定</p> <p>ライセンス料の支払方法としては、①ライセンス契約締結時にまとまった額を支払い(インシャルフィー)、②その後は実施量に応じて定期的に支払う(ランニングロイヤルティ)のが一般的である。交渉においては、インシャルフィーとランニングロイヤルティの料率がトレードオフの関係になることがある。スタートアップは、常に資金繰りが重要課題であるが、ランニングロイヤルティに重きをおいてハイリスクハイリターンを狙うか、インシャルフィーに重きを置いて足元のキャッシュフローを固めるか、という判断も必要になる。(モデル契約書【ライセンス契約書(新素材)】：第4条参照)</p>	<p>第2の4(2)ア</p> <p>②問題の背景及び解決の方向性の整理 (解決の方向性)</p> <p>(イ) ライセンス料の設定</p> <p>ライセンス料の支払方法としては、①ライセンス契約締結時にまとまった額を支払い(インシャルフィー)、②その後は実施量に応じて定期的に支払う(ランニングロイヤルティ)のが一般的である。交渉においては、インシャルフィーとランニングロイヤルティの料率がトレードオフの関係になることがある。スタートアップは、常に資金繰りが重要課題であるが、ランニングロイヤルティに重きをおいてハイリスクハイリターンを狙うか、インシャルフィーに重きを置いて足元のキャッシュフローを固めるか、という判断も必要になる。(モデル契約書【ライセンス契約書(新素材)】：第4条参照)</p>

4	<p>第4 参考情報</p> <p>【出資契約】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「我が国における健全なベンチャー投資に係る契約の主たる留意事項」 (経済産業省、平成30年3月) (https://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/ventureinvestnotice.html) 	<p>第4 参考情報</p> <p>【出資契約】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 「我が国における健全なベンチャー投資に係る契約の主たる留意事項」 (経済産業省、平成30年3月) (https://www.meti.go.jp/press/2018/04/20180402006/20180402006.html)
---	---	---