

「スタートアップとの事業連携に関する指針（案）」に対する意見

経営法友会

第1 スタートアップとの事業連携に関する指針の必要性と構成

「スタートアップとの事業連携に関する指針」（以下、「本指針」）を作成される必要性については、基本的に賛成する。

日本企業において、イノベーションが重要な課題であり、イノベーションの推進においては、大企業（本指針においては、連携事業者）が、いわゆるスタートアップと呼ばれる企業等と連携していくことは、必要不可欠であることは周知のことである。また、大企業において、「不当に」スタートアップから知的財産権などを搾取することは、スタートアップの成長の妨げになり、ひいてはイノベーションの促進を阻害しうることも理解されるところである。また、大企業側においても、スタートアップとの連携のための専門部署を設置したり、意思決定の迅速化を図るなどイノベーションの促進のための各施策を取っているところである。ただし、スタートアップといっても千差万別で、その技術等も玉石混交であり、単に大企業のリソースを利用しようとするだけの存在である事業者も散見されるところである。

さらには、本指針で示されているスタートアップそのものの定義があいまいであり、いわゆる大企業の子会社として設立された企業や、ベンチャーキャピタルやCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）などから資金的、技術的な支援を受け、本指針に記載されているような、法的リテラシーが不足しているとは限らない企業も存在する。

また、大企業においては、経営におけるコンプライアンス意識が一般に高く、コンプライアンスプログラムなどの独占禁止法をはじめとする法令遵守の体制や仕組みが確立していることから、過度に詳細なガイドライン、指針が示された場合、ガイドライン、指針の遵守・確認などに時間がかかり、かえって、意思決定の迅速化に反することも想定されるばかりか、取引謝絶に至ったり、スタートアップとの連携を避けるような萎縮効果を生みかねないことが危惧される。

したがって、公正取引委員会及び経済産業省におかれては、本指針の制定にあたり、以下の点について明確化していただくとともに、大企業とスタートアップとの連携が萎縮されないような広報活動等を併せて行っていただくようお願いする次第である。

（1）本指針の適用範囲（スタートアップの定義を含む）について明確化すること

本指針においては、スタートアップの定義が「スタートアップの取引慣行に関する実態調査報告書」（以下、「実態調査報告書」）という他の報告書からの引用で定義されており、指針として制定されるのであれば、その適用範囲という重要事項については、指針本文において明確に記載されたい。大企業についての定義も同様である。

また、実態調査報告書に定義されているスタートアップであれば、例えば、大企業の子会社であったり、ベンチャーキャピタルやCVCから資金的、人的支援を受けており、十分な契約交渉力や法的リテラシーがある企業も含まれることになるため、本来保護されるべきスタートアップ（例えば、小規模スタートアップなど）を対象として限定的に定義されるべきである。

(2) 本指針で例示されている事項（特に各種モデル契約書）はあくまで例示であり、例えばモデル契約書を利用しないことが、独占禁止法違反に繋がるなどという誤解が生まれないようにすること

企業においては、このモデル契約書を参考にはするものの、その他の法的リスクやビジネスの条件等を総合的に検討し、契約書を作成しているところである。また、取引の前提条件や、その技術内容なども含め、全て一律の条件で契約できるものではなく、あくまで例示であることをより明確化していただきたい（下記、第2参照）。

(3) スタートアップ側のリテラシー向上が重要であること

スタートアップにおいては、その急速な成長を求めるばかりに、ガバナンスや内部統制、情報管理体制などを含めて、法的課題にリソースを割かない、又は法的認識自体が不十分な経営を行っている企業が多くみられる。例えば、ガバナンス不全により、上場後即時に破綻したりする企業も散見される場所である。

日本におけるイノベーションの促進には、スタートアップの成長、育成が必要であることは理解される場所であるが、そのためには、スタートアップにおいても、必要となる法律に関する知識、ガバナンスや内部統制、情報管理体制などを含めて、法的リテラシーの向上が重要であることはより認識されるべきである。

公正取引委員会及び経済産業省におかれては、大企業のみならず、スタートアップにおいてこそ、これらの法的リテラシー（外部弁護士との連携強化、社内法務部門の強化を含む）の向上が喫緊の課題であることをさらに周知していただきたいと考える（下記、第3参照）。

それは、正に「国際競争力強化に向けた日本企業の法務機能の在り方研究会報告書」（経済産業省 令和元年11月19日）において提言されていることであり、大企業とスタートアップの連携がより活性化するためには、何より重要であると考えるところである。

第2 各契約種別における指針

1 各種契約に係る問題について

本指針において取り上げられている問題として、例えば、「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。）」（p7）とあるが、実務上は契約期間ではなく、個別事情に応じて「秘密保持」の期間は異なること、自動更新についても、個別に都度有効期間を検討して設定することが一般的であり、この点を明確にすべきである。

また、当該問題の背景として、例えば、「適切なタイミングで法務・知的財産権の外部専門家等を十分に活用しない」（p 8）、NDA 違反「の悪評等が広まることで、…自社のビジネスチャンスの喪失という損失を招く」（p 10）などは、スタートアップに限らず連携事業者であっても該当する問題である。ケースによっては、いわゆる「PoC 貧乏」（p 11）についても、スタートアップのみならず、連携事業者にも当該事業への出資（投資）リスクであることに変わりはなく、当事者の一方のみに過剰な規制や保護をすべきではない。

さらに、主な背景要因のうち、「iii. 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」（p 4 ほか本指針で引用される部分）における「慣習」は、あたかも連携事業者側にあまねくそのような商習慣があるかのような記載となっている。しかし、実際ベンチャー協業を行う連携事業者一般にそのような「慣習」は存在せず、あくまでも悪質な一事例にすぎない。

したがって、本指針の前提として、一般的な実務対応と異なり誤解を招くような記載は改めていただきたい。

2 各種契約に掲げる「問題となり得る事例」について

全体を通じて事例の「主語」がスタートアップになっている。しかし、本指針で規制を受けるのは連携事業者であることから、連携事業者も「主語」とした事例を記載すべきではないか。なお、事例の設定にあたっては、スタートアップと大企業とのオープンイノベーションにおいては、継続的取引関係やプラットフォームビジネスにおける一定の取引関係を前提とせず新規に関係を構築するケースも見受けられるところ、このような関係において連携事業者からは知ることが困難なスタートアップ側の事情を調査する義務を連携事業者に実質的に負担させることにならないか、という点も考慮すべきではないか（例えば、事例 16、事例 37 など）。

また、「優越的地位の濫用として問題となり得る事例」とされているが、すべての事例が直ちに優越的地位の濫用として問題となるものではない。オープンイノベーションのための事業連携に向けた委縮効果を抑えつつ、よりよい形でのオープンイノベーションを促進するという観点からは、例えば「優越的地位の濫用への該当性を検討すべき事例」などのように、表現を工夫すべきではないか。

なお、契約条件等について「問題となり得る」とされているものにつき、このような内容の契約を締結することが原則として優越的地位の濫用となるようにも読めるが、スタートアップの資金調達状況、連携事業者からの出資の有無、スタートアップの有する技術等の希少性、契約等の交渉の過程、他の契約や取引における実質的対価（人材・機能・商圏の提供等、非金銭的な連携事業者の貢献を含む）の設定などの具体的な事情も追記した、より問題となる可能性が高いと考えられる事例を列挙することが望ましいのではないかと（例えば、事例 4、事例 5、事例 14、事例 16～事例 18、事例 20、事例 23～事例 25、事例 27～事例 29、事例 34、事例 36、事例 38～事例 40 などにおいてより具体的な事情を追記することも考えられる）。

第3 その他

本指針の記載は、スタートアップの法的リテラシーの不足を前提としていると考えられる。そのような趣旨であれば、スタートアップが備えるべき法的リテラシーとは何か、どのようにすれば法的リテラシーの向上が図られるのかなどの観点からの言及も必要と考える。

また、本指針は、独占禁止法上の観点からの問題点を中心に指摘されているが、スタートアップとの事業連携にあたっては、適切な契約締結の前提として、まずは民法その他の法令との関係においてどのように考えられるかについて言及すべきである。事業活動においては、法令の趣旨に則り、各社の経営判断に基づき進められるものであって、規制当局が過剰に関与するような指針の内容とならないことが望まれる。

以 上