

第2回知的財産取引適正化ワーキンググループ 議事要旨

【日時】

令和7年11月14日（金） 10:00～12:00（現地とオンラインのハイブリッド会議）

【出席】

○委員出席者：林座長、泉委員、鮫島委員、名倉委員、松田委員、松橋委員

○事務局：公正取引委員会事務総局 経済取引局取引部 企業取引課

中小企業庁 事業環境部 取引課

特許庁 総務部 総務課

○オブザーバー：東京都知的財産総合センター、

独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）、

日弁連知的財産センター、日本経済団体連合会、日本商工会議所、

日本弁理士会、内閣府知的財産戦略推進事務局

①実態調査報告書の充実に向けて

- ・ 今回の確認類型とはジャンルが異なるかもしれないが、プロバイダーロックイン／ベンダーロックインを生む契約条項が存在する。ある開発をしようとするときに特定の者の承諾を必要とするなど他のベンダーに依頼できないよう仕組まれている条項についても、ある程度優越的地位にある事業者が当該条項を用いると地位強化が進むリスクがあるため、そのあたりも深堀りすることも考えられるのではないかと。
- ・ 出願干渉の事例として、大企業との間で共願にされるケースがある。実施する余地のない企業と共願することは、実質的に権利を取られたのと同じ状況になり得る。このような試みを行う事例に何度か遭遇しており、一般的な事例としても見逃せない観点だと思う。
- ・ 商標権事例の追加を希望する。商標は特許以上に相談が多く、名称や音商標の無断使用など被害事例もあるが、資金や法務対応力不足から泣き寝入りが多い。中小企業の啓発のためにも検討をお願いしたい。
- ・ 大学発スタートアップに関する実体験として、大学に帰属する特許権等の知財の条件について話し合う場面がある。その際、特に大学側が、売上のない段階のスタートアップに対して初期費用や売上割合など厳しいライセンス条件を提示する事例がある。こうしたケースが今回検討中のガイドラインの範疇に入るなら、調査対象に含めることで幅広い結果が得られる可能性がある。

②知的財産取引適正化ワーキンググループ報告書の方向性（指針の策定に向けて）

- ・ やるべきことの本質は中小企業を含めた競争力強化にある。調査で挙げられた事例には大企業の優越的地位の濫用だけでなく、中小企業側の知財への意識不足も要因としてある。法的保護を過度に強めると、中小企業の意識向上やイノベーションを阻害しかねない。大企業が中小企業との取引を避ける結果となり、日本の産業競争力に悪影響を及ぼすおそれもある。したがって、バランス感覚を持った指針策定が望ましい。
- ・ 指針においては、冒頭部分でスコープを明示することが望ましい。例えば、ノウハウ等の知的財産権以外も含むかということや、営業秘密は不正競争防止法上の営業秘密の範

囲内なのか、知的財産の獲得過程などの段階の行為を問題としているか、契約上の問題のみならず運用上の問題を含むかなど、具体的にどの範囲を視野にしているのかを冒頭で示す方がよい。

- ・ 中小企業は消費者と同様に重要な取引主体であり、「保護される存在」であるうちは、日本経済は強くなる。権利や利益を実現する主体として位置づけるべき。知財 WG 報告書もその視点でなされる必要がある。
- ・ 知的財産権を持つと一定の保護があるが、知的財産権として保護されないデザインやノウハウ等をどこまで守れるかを指針に盛り込むことができれば、かなり多くの中小企業の救済につながる。
- ・ 既に様々なガイドラインが存在しているため、パンデクテン方式で分かりやすく整理してほしい。
- ・ 知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針や共同研究開発に関する独占禁止法上の指針は必要な人に参照されている印象だが、一方で知財搾取や優越的地位の濫用との関係に関する情報は散在してしまっている。
- ・ 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のように事例をポイントごとに整理して示すことは有用。インフォーマティブな資料と併せて、独占禁止法上の問題点とベストプラクティスを明確に書き分けることが望ましい。
- ・ 分析や解決の方向性は評価するが、ガイドラインが唯一の解決策と誤解される懸念がある。抽象化しすぎると理解が難しく、具体化すれば分かりやすいが誤解のリスクがあるため、注釈などでバランスを取る配慮が必要だと考える。
- ・ NDA をしっかり締結することが大切である。特に権利化されていないデータは無断利用される例が多いが、NDA を前提とすれば流用や横流しを防止でき、商習慣の向上にもつながる。
- ・ 通常取引や工場見学の際にも NDA を結ぶべきかの判断が難しい。最近では工場見学を実施する際にも簡単な NDA を締結しているという事例があり、従来の商習慣との転換期であると感じた。中小企業経営者の多くはどの取引で NDA を結べばよいか分からないと思う。このあたりが公的に周知されれば、NDA の運用がうまくいくのではないかと考える。
- ・ NDA 未締結の段階で営業秘密を一度に全て開示してしまうと後戻りができない。段階的に開示していくなどの工夫が必要。情報を開示する際も、例えば開示する資料の冒頭に注意書きをしておくなど、書面化と証拠化を組み合わせることで法的救済を担保し、新規性の維持や産業財産権出願の可能性を広げられる。
- ・ 成果物に関して「お金を払ったのだから（知的財産部分も含め）全部よこせ」という取引がよく見られる。実際に支払う金額は成果物の工賃（実費）と知的財産部分の二つから構成されるべきであり、知的財産部分の価値がゼロにされてしまう取引は絶対に改める必要がある。
- ・ 成果物の工賃部分と知的財産部分で分離して対価を設定することが望ましい場合もある。他方で、設計・図面データなどは渡さないことが 1 番の保護になる。中小企業のメーカーで、設計・図面データの管理を徹底しており、それが強みとなっているところもある。大企業に、「適切な対価を払っているのにデータの提供を拒むのはおかしい」と言われてしまうような誤解を避けるべきであり、知財 WG 報告書においてはその点留意すべきである。
- ・ 分解することで、契約時に知的財産部分のどの範囲に対してどのくらいの値段設定をしているかを明示することが求められる。その上で、成果物の工賃部分と知的財産部分とを分解して評価する方法が常に適切かは難しい。例えば、アウトプットの価値は同じであるにもかかわらず、効率的な人材ほど工賃部分が低くなり、総額として安く見積もられてしまう可能性を危惧している。
- ・ レベニューシェアというアイデア自体を提示することにはアナウンス効果があるが、それが択一的な選択肢だと誤解されないようにすることが重要である。小規模事業者にと

- っては過度なリスクを伴う「博打」のように見えてしまう懸念がある
- ・ 産業によってはレベニューシェア的な仕組みが適している場合もある。ただし、全産業に一律適用するのは難しいと感じる。
 - ・ 算定方法を決め打ちするものではなく、あくまで選択肢の拡充を示すことが重要ではないか。業界によっては二次利用に関して、大ヒットした場合でも還元がないあり方を見直す動きが実務に入り始めている。そうした事例を紹介すること自体は有益であり、弊害も少ないと考えられる。ただし一律的な制度化は避けるべきであり、柔軟な対応が望ましい。
 - ・ 知財付加価値部分の具体的な算定方法を国が一律に示すのは契約自由の原則との関係で難しく、業界や事例によって大きく異なるため、事例紹介として「この業界ではこういう契約形態がある」と示すのは有用であると感じる。他方で、必ずレベニューシェアにしなければならないと強制力が出ないようにする必要がある。
 - ・ ひな形について新しく作成することにより、現場が混乱してしまう可能性がある。中小企業庁が示しているひな形もあり、これらを指針で引用して示すことは有用であると感じる。
 - ・ チェックリストは、画一的なものではなく、ある程度網羅性がないと意味がない。有効なチェックリストを示すのは難しいと感じる。
 - ・ チェックリストを新たに作成する場合、NDAの締結の有無といった設問のみならず、NDAの内容に問題があるのかという詳細まで踏み込むことができれば意味があると思うが、今回の指針は幅広い業種を対象としているため、業種ごとの実態を反映した詳細なものを作成することは難しいのではないかと。
 - ・ 中小企業に自分事としての意識を持ってもらうために、契約書のひな形やチェックリストを示してはどうか。
 - ・ データの取扱いといっても、既存のNDAの未締結や目的外使用のように既存の問題に収斂するものと、スタートアップが大企業と組む際にAI学習に利用してはいけないというようなスタートアップの競争力に資さない契約をさせられるというような新しい問題の2つがある。データについては、世間の関心が高いテーマである以上、指針で全く触れないのは違和感がある。
 - ・ データが技術情報や営業秘密に該当する場合は従来の議論と同様で特段データ固有の論点はないと考える。他方で、1つ1つは容易に入手できるような情報でも、マスデータになることで価値を持つものも論点になり得る。具体的には2つの事例が想定でき、1つ目の事例は中小企業やスタートアップが保有するマスデータを大企業が収集するようなケースで、こちらは従来の扱いと同様に整理できる。2つ目の事例としては、大企業側にビッグデータがあるときに、それを断片的に使用する中小企業を自社ビジネスの構造に組み込ませて、大企業の土台の上で商売させるケースである。
 - ・ BtoBの分野で、例えば、稼働時間や位置情報を把握して盗難防止、修理推奨、生産調整等に活用する仕組みが導入されており、事業者がそこからマーケット情報を得て利益を得るケースがある。ただし、これを規制対象とするとインセンティブを削ぐ懸念もあるため、プラットフォーマーのように巨大化したときに競争制限のおそれが生じる段階のものをターゲットにする必要があるのではないかと。
 - ・ 相談窓口の整備はリテラシー向上に有効。対象企業規模を限定せず実効性を高める工夫が望ましい。
 - ・ 知財や契約意識は高まりつつあるが不十分である。地道にセミナーや相談会を通じた取組が必要である。
 - ・ 良い指針ができて活用されなければ意味がない。周知・普及や研修を含めた仕組みが必要。周知・普及に協力したい。さらに1～2年後にモニタリングを行い、今回確認されたような事例が減少しているかを確認することが重要。これらの内容を知財WG報告書に盛り込むべきと考える。

（文責：知的財産取引適正化ワーキンググループ事務局 速報のため事後修正の可能性あり。）