

問題事例の整理及び ガイドライン・契約書ひな形の方角性について

令和2年8月20日
事務局

問題事例の整理

1. 契約締結前（取引交渉段階・工場見学等）

- 中小企業の技術・ノウハウに係る秘密が適切に守られていない事例、片務的な秘密保持契約を結ばされている事例がみられる。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 何度求めても絶対に秘密保持契約等を締結してもらえず、秘密保持契約等が無い状態での取引を強いられる（金属製品製造業）
- ◆ 自社は、取引先の秘密を厳格に守る必要がある一方、取引先は、自社から開示した技術が無償で様々なビジネスに利用できるという片務的な契約の締結を強いられる（業務用機械器具製造業）
- ◆ 秘密保持契約等に応じてもらえない上、取引先の判断で取引先の提携先や顧客等に技術を開示することができるという契約を一方的に締結させられる（生産用機械器具製造業）

【下請Gメンによる中小企業の生声】

- ◆ 受託生産で当社のノウハウを込めた提案をすると、当社が提案した内容（図面を含む）で他社との相見積りになることがある。これでは当社のノウハウが無くなってしまう。＜化学＞
- ◆ 親事業者が立合いと言って工場を見学し、自社のノウハウを持っていかれて内製化されてしまった。＜印刷＞
- ◆ 取引先が工場を訪問する際に、当社のノウハウを書面にして提出しろと言われることがある。VAIによる協働の話ではない。＜電機・情報通信機器＞
- ◆ 韓国系企業の視察がきっかけで、製品をコピーされたことがあった。そのため、工場見学を受け入れる際には一筆もらうことにしている。また、検査にかこつけてノウハウを強引に見ようとする人がいるため、「ここまで見せて、ここは見せない」という線引きをしている。＜中小企業経営者＞

1. 契約締結前（取引交渉段階・工場見学等）

【本検討会委員からご提供いただいた事例】

- ◆ 片面的な秘密保持契約書(NDA)や秘密保持期間が短い内容（例えば、期間が1年間未満で更新条項も無いもの）のNDAを提示してきて、中小企業の情報を一方的に聞き出そうとするケースがある。

2. 試作品製造・共同開発等

(1) 試作品製造・技術指導

- 適正な対価を得られない形での技術指導や試作品製造を強要されるという事例がみられる。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 転注先の海外メーカーが図面どおりに製造できなかったという理由で、当該海外メーカーの工員に対して、自社の熟練工による技術指導を無償で実施させられる(生産用機械器具製造業)
- ◆ 継続的に取引している取引先から、発注とは別に、先方が提示する技術的な課題を研究するよう一方的に指示され、取引を継続するために、全額自己負担で取引先のために試作品の製造や実験等を繰り返しさせられる(輸送用機械器具製造業)

【下請Gメンによる中小企業の生声】

- 大手メーカー向けに、試作品を製作(特許技術)。内製化しない旨の誓約書を交わしたにもかかわらず、内製化を進めようとしていたことが判明。抗議したところ、「特許侵害の証拠を見せろ」といわれた。〈半導体〉

2. 試作品製造・共同開発等

(2) 共同研究開発における成果の権利帰属

- 共同研究開発の成果（知的財産権を含む）の帰属や、権利行使のあり方について、中小企業が不利な内容での契約を余儀なくされる事例がみられる。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ ほとんど自社の技術を用いて行う名ばかりの共同研究開発であるにもかかわらず、その成果である新技術は、発明の寄与度に関係なく、全て取引先にのみ無償で帰属するという取引先作成の雛形で契約させられ、新技術を奪われる（ゴム製品製造業）

【下請Gメンによる中小企業の生声】

- ◆ 画像認識の技術について、大企業（自動車メーカー）と共同研究開発をする際、自動車分野で使用する用途以外の部分についても、自社に帰属させようとしてくる。＜自動車＞

【ヒアリングで聞かれた声】

- ◆ 契約書等の案は大手企業側から提示されることが多い。共同開発による成果であっても全て相手側に帰属するといったものや、中小企業サイドのみが一方的に秘密保持誓約書を提出させられるなど、一方的な内容が多い。＜中小企業経営者＞
- ◆ AIベンチャーの場合は、大企業との契約において、大企業側のデータに基づいて、研究成果を大企業に提供するが、当該データそのものには知財価値はない（経済産業省ガイドライン）にもかかわらず、当該データから学んだアルゴリズムの活用についても権利で縛ろうとしている。＜AIベンチャー企業＞

2. 試作品製造・共同開発等

(2) 共同研究開発における成果の権利帰属

【本検討会委員からご提供いただいた事例】

- ◆ 共同開発契約書において、知財の帰属に関する条項が複雑に定められていて、分かりづらくなっており、最後の最後の条項で成果がすべて大企業に帰属するような条項が盛り込まれていることがある。
- ◆ また、知財の帰属は共有としつつも、大企業のみが実施できる内容で、かつ利益の分配がないという共同開発契約の締結を求められることがある。例えば、中小企業(又はスタートアップ)と大企業間の共同研究開発契約では、帰属は共有であるものの、スタートアップは研究目的での実施に限られ、大企業が実施により得た利益の分配(不実施補償)がない案を提案されることがある。
- ◆ 先に中小企業が大企業から業務委託契約を受託しているケースにおいて、その業務を完了した後になって、大企業から中小企業に対して、当該業務遂行の際に中小企業が大企業に開示したアイディアについて共同出願が提案されることがある。その際、大企業が自由に実施できる内容で、かつ利益の分配がないという共同出願契約の締結を求められることがある。
- ◆ 共同研究開発契約で、中小企業(又はスタートアップ)のみが長期の競合開発の禁止の義務を負うことを求められることがある。

2. 試作品製造・共同開発等

(2) 共同研究開発における成果の権利帰属

【本検討会委員からご提供いただいた事例】

- 大手メーカーと中小企業は、大手メーカーが製造販売する製品の塗装に使う材料について共同開発を行った。その塗装に使う素材について、主体的に開発したのは、中小企業であり、共同開発で使う分析装置も、中小企業が所有するものであった。しかし、共同開発を行った塗装材料について、大手メーカーは、従来から取引のある塗料メーカーに依頼し、中小企業には、依頼しなかった。契約内容が不当で、中小企業が持つノウハウが盗まれた事案と言える。
- 共同研究に際して、大手企業は、中小企業が提示した契約書案には、耳を傾けずに自分たちに有利な契約書案で契約を進めようとした。その後、出来上がった開発品について、大手企業が、中小企業に共同で特許出願をしたいと話を持ちかけたが、出願の直前になって、大手企業は、この特許出願の出願人から中小企業を外して、単独で特許出願をすることを一方的に進め、大手企業は単独で特許出願を行った。

3. 製造委託・製造販売・請負販売等

(1) 契約に含まれない技術資料等の開示

- 中小企業が、製造委託契約の内容や趣旨を超えて、中小企業の有する技術情報の開示を求められている事例がみられる。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 小売業者からプライベート・ブランド商品(食料品)の生産を受託したところ、改良の参考にしたいという理由で、自社のナショナル・ブランド商品のレシピを開示させられる(食料品製造業)
- ◆ 新商品の取引を始めるに当たり、取引先に提出する商品カルテ等に秘密としているレシピや製造工程を記載するよう強要される(食料品製造業)
- ◆ 取引条件とされていた技術情報は既に提供しているのに、追加して、営業秘密として管理している染色用薬剤の技術情報を無償で開示させられる(繊維工業)
- ◆ 発注内容に含まれていなかった金型設計図面やその他の技術データを後から全て無償で提供させられる(生産用機械器具製造業)

3. 製造委託・製造販売・請負販売等

(1) 契約に含まれない技術資料等の開示

【下請Gメンによる中小企業の生声】

- ◆ ドローンを使ったレーザースキャナーでの測量など、色々と新しい試みをしているが、元請企業はその様子を映像に取ったり色々聞いてきたりして、ノウハウを盗まれ、真似されることが多々ある。元請企業なので何も言えない。＜建設＞
- ◆ 当社の加工技術等、知的財産ともいふべきものが、自動車業界では、「トレーサビリティ」、「4M(カイゼン方法)」等で開示を要求される。それを見れば海外の下請企業も作成できる。＜自動車＞

【ヒアリングで聞かれた声】

- ◆ 大企業と共同開発をスタートさせても、レポートをくださいと言われ、ノウハウが吸い上げられてしまう。その後大企業側が内製化し、別プロジェクトで立ち上げられることが多い。＜中小企業経営者＞

3. 製造委託・製造販売・請負販売等

(2) 技術情報の提供を受ける場合の対価・技術情報の活用

- 適切な対価を得ることなく、技術情報を提供せざるを得なかった中小企業の事例がみられる。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 自社で製造している特殊な生地に関して、製造を再現できてしまうほどの技術情報(ノウハウ)を無償で開示させられる(繊維工業)
- ◆ 不具合が生じているわけでもないのに、取引先に対して、ノウハウの塊である制御アプリケーションのソースコードを無償で開示させられる(電気機械器具製造業)

3. 製造委託・製造販売・請負販売等

(3) 金型設計図面等の提供

- ノウハウが含まれる設計図面を当然のように無償で納品させる商慣行が存在していることや、設計図面を有償で提供する場合であっても適正な対価を得られていない例がある。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 金型だけを納品する取引から、金型に併せて自社のノウハウが含まれる金型設計図面等の技術資料も納品する取引に変更したにもかかわらず、対価は一方的に据え置かれる（金属製品製造業）

【下請Gメンによる中小企業の生声】

- ◆ 海外生産用金型の製造依頼を受け、設計図の有償譲渡はしているが、満足な価格になっていない。＜自動車＞
- ◆ 昨年に親事業者から金型の設計図の開示を求められ、半年以上断ってきたが、開示して貰えないなら今後の発注に影響しますと言われた。＜自動車＞
- ◆ 過去の主要取引先に金型図面を渡したら、そのまま海外でコピーされたことがあった。海外ではまだ独自に金型を作る技術はないが、金型や図面をコピーされてしまったら、そのまま作れる危険性がある。＜化学＞

【本検討会で関連して指摘のあった事項】

- ◆ 金型製作では、金型メーカーのノウハウの塊である設計図面を多数作成しているが、金型の納品に併せて設計図面も発注者に納品することが（商慣習として）当たり前だと思って取引していた。後から気付くと、その図面を使って東南アジア等で安く作らせていたようである。

3. 製造委託・製造販売・請負販売等

(4) 工場監査・QC（品質管理）・品質保証関係

- 取引関係のある相手方から、委託先管理・品質管理等の趣旨で必要以上の秘密情報の開示を求められている事例がみられる。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 取引先に提出するQC工程表に営業秘密として管理している加工ノウハウまで無償で記載するよう強要される(金属製品製造業)
- ◆ 自社の都合で取引を終了する場合だけでなく、取引先の希望で取引を終了させる場合であっても、供給責任の名目で、製造方法等の営業秘密を全て無償で取引先等に引き継がなければならないという取引条件を受け入れさせられる(金属製品製造業)
- ◆ 取引先が必要と判断した場合には、具体的な必要性がない場合であっても、自社にとって素性が分からない人物(取引先の顧客や取引先が指定する者)も含めた全面的な工場見学に応じることを強いられる(金属製品製造業)
- ◆ 秘密保持契約や目的外使用禁止契約に応じてもらえない状況の下、営業秘密を扱っている区画も含めた製造工程等を全て動画撮影して無償で提供するよう強要される(電子部品・デバイス・電子回路製造業)

3. 製造委託・製造販売・請負販売等

(4) 工場監査・QC（品質管理）・品質保証関係

【下請Gメンによる中小企業の生声】

- ◆ 親事業者のGMP監査（GMP:製品が安全に作られ一定の品質が保たれるように定めた規則）を行われた際に、当社のラインを見て参考とし、内製化したのではと思われるケースがある。＜化学＞
- ◆ 親事業者の製造工程の一部を担っているが、取引開始から、作業工程の効率化の手法も含めて、自社に丸投げをしておいて、そのノウハウと作業工程の一部を親事業者に移された。今の工程も、親事業者から工程管理のためビデオ撮影を求められた。また、工程管理マニュアルの作成も自社に丸投げしたのに、マニュアルブックには、親事業者名で作成された。＜電機・情報通信機器＞

4. 特許出願・知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾

(1) 特許出願への干渉（出願内容の報告・修正、共同出願の強制）

- 中小企業の出願に対して不適切な干渉を行っている事例がみられる。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 取引とは直接関係のない、自社だけで生み出した発明等を出願する場合でも、取引先に事前に出願内容を報告し、修正指示があれば、見返りなしで応じることを余儀なくされる（その他の製造業）
- ◆ 新しい発明を出願する場合には、取引先が一切関与していない場合でも、必ず共同出願にしなければならないという取引条件を一方的に受け入れさせられる（生産用機械器具製造業）
- ◆ 完全に自社単独で生み出した技術であるにもかかわらず、取引先から共同出願とするよう強要されるとともに、自社が第三者へのライセンスを行う場合のみ取引先の承諾が必要となる契約まで締結させられる（輸送用機械器具製造業）
- ◆ 取引先からの要請により、単独出願していたものを見返りなしで共同出願に変更させられ、当該特許を用いた製品の販売先まで制限される（化学工業）
- ◆ 取引先の防衛的な特許出願に付き合わされる形で、十分な協議もできないまま、意に反して、秘匿しておきたかった営業秘密を共同出願させられ、公開情報にされる（化学工業）

【下請Gメンによる中小企業の生声】

- ◆ 下請関係や取引上の力関係で、中小企業側の真の発明者が出願時に除外されてしまうことがある。
＜業種不明＞

4. 特許出願・知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾

(2) 知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾の強要

- 知的財産権を保有している場合であっても、無償での譲渡や無償での実施許諾を強要される等、不適切な要請を受けている事例が散見される。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 取引先に特許権の持分の2分の1を無償譲渡させられた上、自社から第三者への実施許諾時にのみ取引先の承諾を得なければならないという契約まで締結させられる(化学工業)
- ◆ 納品した後になって、取引の中で生み出された技術の権利が全て無償で取引先に帰属するという契約を締結させられる(実質的に無償譲渡させられる)(電気機械器具製造業)
- ◆ 取引先に開示・提供したアイデアや技術等の知的財産は、取引先が無償かつ無制限に使用することができるという一方的なライセンス条項を受け入れることを余儀なくされる(石油製品・石炭製品製造業)
- ◆ 取引の過程において自社単独で生み出した知的財産権を、全て取引先に無償でライセンスするという取引条件を受け入れさせられる(プラスチック製品製造業)
- ◆ 複数のサプライヤーから調達したいという取引先の希望で、意に反して、自社のノウハウを競合相手に僅かな対価でライセンスさせられる(パルプ・紙・紙加工品製造業)
- ◆ 取引先のみ都合がよい契約書を押し付けられ、その取引先に対して常に最恵待遇でライセンスする義務を一方的に負わされる(金属製品製造業)

5. 知財訴訟等のリスクの転嫁

- 中小企業に知財訴訟等のリスクを転嫁している事例が散見される。

【公正取引委員会報告書において紹介されている事例】

- ◆ 取引先の指示に従って加工するだけの取引であるにもかかわらず、納品した製品に関して知的財産訴訟等が生じた場合、その責任を全て負わなければならないという取引条件を一方向的に設定される(金属製品製造業)
- ◆ 取引先が設計して自社に製造委託した製品であるにもかかわらず、知的財産上の係争等が生じた場合、その責任を全て負わなければならないという取引条件を一方向的に設定される(情報通信機械器具製造業)

ガイドライン・契約書ひな形の 作成方針

1. ガイドライン・契約書ひな形の作成にあたっての基本的な考え方

- 中小企業目線に立った契約書ひな形を作成し、中小企業と大企業との間のフェアな取引のデフォルト・ルールを示す。また、例えば名前を書けばそのまま使えるといったような、契約書ひな形の利便性にも留意する。
- ガイドラインについては、大企業側に働きかけられるような内容のものとする。
- 対象とする知的財産は、産業財産権や著作権に限らず、営業秘密・ノウハウ（有益なデータ含む）に至るまでの広義の知的財産を扱う。
- 取引の段階に応じ、知的財産にかかわる取引におけるあるべき姿を記載するとともに、関連する問題事例を整理し、必要に応じて解説を付す。
- このほか、関連する解説、問い合わせ先なども整理する。
- 本日示すものはVer.1.0。今後、事例や必要な項目が追加される予定。

【問題事例の抽出方法】

- ①今年度実施するヒアリング調査（検討会におけるヒアリング、別途事務局で実施するヒアリング調査）
- ②公正取引委員会「製造業者のノウハウ・知的財産権を対象とした優越的地位の濫用行為等に関する実態調査報告書」（令和元年6月）
- ③「下請Gメン」によるヒアリング調査
- ④特許庁に寄せられた相談事例　　／等

2. ガイドライン・契約書ひな形の作成における論点

- 「第2章 知的財産がかかわる取引における基本的な考え方と問題事例」の策定にあたって、これまでみられた事例より、章立てごとに想定される問題となり得る論点を以下とおりに整理した。

1. 契約締結前(取引交渉段階・工場見学等)

- 取引の相手方が秘密として管理する情報(以下「秘密情報」という)を、秘密保持契約の締結に応じずに、事前の承諾を得ることなく取得したり、開示を強要することといった問題が生じているのではないかな。
- 相手方の秘密情報を知ってしまった場合の当該情報の取扱いについて、どのように考えたら良いかな。
- 中小企業側が一方的に義務を負う片務的な秘密保持条項(秘密情報の第三者への開示、自社利用、秘密保持期間が短い等)が盛り込まれた契約の締結を強要されるといった問題が生じているのではないかな。
- どのような秘密保持契約を結ぶのが望ましいかな。

2. 試作品製造・共同開発等

(1) 試作品製造・技術指導

- 中小企業に意に沿わない試作品の製造や技術指導、実験等を強制するといった問題が生じているのではないかな。
- 試作品等の製造を依頼する場合において、当該製造に係る技術料や利益を含む、知財に対する適切な対価を支払っていないといった問題が生じているのではないかな。
- 当該試作品製造の過程で得た大企業/中小企業が有する知財、ノウハウに関する情報の取扱いについて、どのように考えたら良いかな。
- 試作品製造契約、技術指導契約のひな形は必要かな。必要な場合にはどのような契約書ひな形が望ましいかな。

2. ガイドライン・契約書ひな形の作成における論点

2. 試作品製造・共同開発等

(2) 共同研究開発

① 成果の帰属

- 中小企業が、共同研究開発によって得られた成果(知的財産)の帰属を、適切に受けられていないという問題が生じているのではないか。
- 特に、中小企業側のみが技術やノウハウ、アイデア等を提供している場合における成果の帰属について、どのように考えたらよいか。
- 共同研究開発において得られた成果が、貢献度に応じた適切な対価が支払われることなく、大企業に帰属しているといった問題が生じているのではないか。

② 成果の利用・利益の分配

- 成果の帰属とは別に、中小企業が成果を利用する方策や利益の分配を受ける方策としてどのようなものがあるか。

④ 契約書ひな形

- ①、②以外に、ガイドライン、共同研究開発契約書のひな形に盛り込むべき事項はあるか
- 中小企業のみが一方的な義務を負う片務的な契約を是正するような、ガイドライン、共同研究開発契約書ひな形のあり方についてどのように考えたらよいか

2. ガイドライン・契約書ひな形の作成における論点

3. 製造委託・製造販売・請負販売等

(1) 契約に含まれない技術資料等の開示

- 中小企業が、製造委託契約の内容を超えて、中小企業の有する知財・ノウハウ等の秘密情報の開示や、技術指導等の役務の提供等を強制されているといった問題が生じているのではないか。

(2) 技術情報の提供を受ける場合の対価・技術情報の活用

- 中小企業が提供した知財、ノウハウに関する技術情報に対し、当該情報を作成するにあたり必要となった費用や工数に応じた人件費等を勘案した、相当な対価が支払われていないという問題が生じているのではないか。
- 適正な対価が支払われるためには、どうすればよいか。(知財に対する対価については、契約書で別建てで定める等)
- 技術情報等の提供を受けた発注者(親事業者)における当該情報の取扱(親事業者における情報管理の在り方、第三者への開示をする場合の留意点、親事業者が自社利用する場合の留意点)については、どのように考えたら良いか。

2. ガイドライン・契約書ひな形の作成における論点

3. 製造委託・製造販売・請負販売等(続き)

(3) 金型設計図面等の提供

- 契約の目的物とされていないにも関わらず、金型の設計図面、CADデータその他技術データの無償での提供を強制されるといった問題が生じているのではないか。
- 当該技術データ等の提供がなされ、これを利用する場合において、提供した側に適切な対価(製作技術やノウハウの創造に要した費用、人件費等を勘案した対価)が支払われていないという問題が生じているのではないか。

(4) 工場監査・QC(品質管理)・品質保証関係

- 中小企業が、取引の相手方から監査や品質保証等を理由として情報の提供を求められた場合において、当該情報提供の内容が、監査等の目的を達成するために必要な範囲を超えた秘密情報の提供であるといった問題が生じているのではないか。
- また、監査を受ける事業者は、監査をする事業者との間でどのような取決めを締結しておくべきか。

(5) 契約書ひな形

- (1)～(4)以外に、ガイドライン、製造委託契約書のひな形に盛り込むべき事項はあるか

2. ガイドライン・契約書ひな形の作成における論点

4. 特許出願・知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾

(1) 特許出願への干渉(出願内容の報告・修正、共同出願の強制)

- 中小企業側が独自に特許出願等を行うべき発明(取引に関係のない発明や独自の改良発明等)について、取引の相手方が事前報告の報告を求めたり出願の内容について干渉するといった問題が生じているのではないか。
- 中小企業が秘密情報として管理していた情報について、中小企業の意に反して、親事業者との共同出願を強要されるといった問題が生じているのではないか。

(2) 知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾の強要

- 中小企業が生み出した特許権等について、大企業が中小企業に対し、無償による譲渡を強要したり、相当の対価を支払うことなく大企業の単独帰属とするといった問題が生じているのではないか。
- 中小企業が所有する特許権等について、大企業が中小企業に対し、相当の対価を支払うことなく大企業又は第三者への実施許諾を強制するといった問題が生じているのではないか。

5. 知財訴訟等のリスクの転嫁

- 知的財産権法上の責任を、中小企業に一方的に転嫁するといった問題が生じているのではないか。

3. ガイドラインの章立て（案）

- ガイドラインの章立て（案）は以下のとおり、議論を通じて適宜項目を追加する。

第1章 はじめに

1. 策定の背景
2. 課題の概要
 - (1) 公正取引委員会報告書
 - (2) 「下請Gメン」によるヒアリング調査
 - (3) 特許庁に寄せられた相談事例
 - (4) 検討委員会における指摘事項

第2章 知的財産がかかわる取引における基本的な考え方と問題事例

1. 契約締結前（取引交渉段階・工場見学等）
2. 試作品製造・共同開発等
 - (1) 試作品製造・技術指導
 - (2) 共同研究開発における成果の権利帰属
3. 製造委託・製造販売・請負販売等
 - (1) 契約に含まれない技術資料等の開示
 - (2) 技術情報の提供を受ける場合の対価・技術情報の活用
 - (3) 金型設計図面等の提供
 - (4) 工場監査・QC（品質管理）・品質保証関係
4. 特許出願・知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾
 - (1) 特許出願への干渉（出願内容の報告・修正、共同出願の強制）
 - (2) 知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾の強要
5. 知財訴訟等のリスクの転嫁

第3章 参考資料

1. 検討委員会
2. 相談窓口

本検討会のアウトプット（案）

1. 課題の整理（第1回検討会資料より抜粋）

- 第1回検討会において事務局より下記3つの課題認識が示され、前回までのご発表やご討議を通じて、こうした課題認識がより深まりつつある。

①適正な契約が締結できていない

- 大企業側から契約書案を提示されることが多く、中小企業側のみが一方的に秘密保持誓約書を提出させられるなど、公正な条件での適正な契約を締結できていないという課題が存在。

②外部専門人材の不足

- 有識者ヒアリングによると、中小企業の経営戦略と知財戦略両面から理解できる専門家が少ない、また専門家が中小企業にアプローチできていないという意見があった。

③中小企業における知財の重要性の認識

- 中小企業経営者が知財の重要性を認識しておらず、知財への取り組みが利益と結びつくことに気づいていない、また、経営者が知財の重要性を理解していないため、企業内の人材育成も進んでいないという課題が存在。

2. 本検討会（第3回、第4回）を通じてご検討頂きたいツール類

- 「①適正な契約が締結できていない」という課題に対して、どのような契約に関する知財トラブルが多いのかについて整理した上で、以下のようなツール類をご検討いただき、中小企業庁から公表・提供してはどうか。

①適正な契約が締結できていない

「知的財産取引に係るガイドライン(仮称)」

- 知的財産取引について中小企業が不当に不利な条件を強いられることが無いよう、取引当事者が特に留意・配慮すべき事項についてガイドラインを策定する
 - ガイドラインについては、その性質上、中小企業経営者が日頃熟読するものではなく、取引上、交渉上有利な立場に立つことが多い事業者を第一義的な読者として想定し、取引に際して留意・配慮すべき事項を記載する
 - 必要に応じて取引当事者が優越的な地位に立つ事業者と交渉を行う際の参考とすることが出来るよう配慮する

契約書ひな形

- 中小企業が取引等に際して活用できる契約書ひな形(契約書本文)を作成する
 - 秘密保持契約書、試作品製造契約書、技術指導契約書、共同研究契約書等、いくつかのパターンを提供する
 - 契約書ひな形を用いる際にも、自社の経営戦略や知財戦略を踏まえることが重要であり、必要に応じて秘密情報管理や権利化等を事前検討することが必要であること等を断った上で、実務で相手方に提示できる契約書ひな形を提供する

契約書ひな形の解説資料

- 作成する契約書ひな形の利用に際しての留意点・ポイントを整理した解説資料を作成する
 - 契約書に対して高い問題意識を有する中小企業経営者や交渉等を担当する者にとって、契約書ひな形を利用する際の留意点・ポイントを解説する
 - 専門家・支援機関等の支援人材が中小企業に契約書ひな形を紹介し、その利用について導入的なアドバイスを行ったり、必要に応じて弁理士や弁護士等の専門家や知財を専門とする支援機関(知財総合支援窓口等)への相談を促すことが出来るような内容とする

3. 本検討会の後半（第5回目以降）でご討議頂きたいテーマ

- 「②外部専門人材の不足」「③中小企業における知財重要性の認識」という課題に対する方策については、第5回目以降でご討議いただく予定。

②
外部
専門
人材
の
不足

外部専門人材の
不足解消に向けた方策

- 知的財産の観点から中小企業の経営を支援する外部専門家をどのように育成するか
例) 弁理士・弁護士の活用の在り方
- また、そうした専門家をどのように中小企業にリーチさせるか
例) 既存支援窓口(知財総合支援窓口、よろず支援拠点等)の強化

③
知財
重要性
の
認識

中小企業における知
財重要性の認識向
上に向けた方策

- 中小企業の経営者に経営戦略としての知的財産の重要性を気づいてもらうための方策はないか
- 中小企業において、従業員の知的財産に関する育成を進めるための方策はないか

4. 今後の検討会における討議スケジュール（案）

- 次回は、本日のご議論等を踏まえて、ガイドライン・契約書ひな形の骨子をお示しする予定。

回次	主な内容
第1回・第2回(前回まで)	<ul style="list-style-type: none">■ 問題提起・問題意識の共有■ 既存の行政事業についての理解■ 中小企業等ヒアリング
第3回(本日)	<ul style="list-style-type: none">■ 本検討会アウトプットイメージの共有■ 問題事例の整理■ ガイドライン・契約書ひな形の方向性について
第4回(次回)	<ul style="list-style-type: none">■ ガイドライン・契約書ひな形の骨子について ⇒必要に応じて事前に個別の委員各位からもご意見を頂戴したいと思います。
第5回	<ul style="list-style-type: none">■ ガイドライン、契約書ひな形・解説資料の最終承認■ 外部専門人材の不足解消に向けた方策検討■ 中小企業における知財重要性の認識向上に向けた方策検討(ツールとして普及啓発資料の作成を含む)
第6回	<ul style="list-style-type: none">■ 普及啓発資料の最終承認■ 外部専門人材の不足解消に向けた方策、知財重要性の認識向上に向けた方策に係る検討結果の取りまとめ■ その他自由討議

※議論の状況によって第7回目を開催させていただく可能性があります。