

取引開始前の技術・ノウハウ漏えいを防ぐ ～秘密保持契約書の締結が第一歩！



新たな取引先と油断して過剰に情報を開示した結果・・・。



- 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。
- 視察がきっかけで、製品をコピーされたことがあった。
- 自社から開示した技術を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

自社にとってコアな強みの源泉となっている技術・ノウハウ等が意図せず、取引開始前の相手方や取引先から漏えいしたり、意図せず活用されてしまうことで、自社の強みが簡単にキャッチアップされてしまったり、対価を得る機会を逸してしまうといった事例が後を絶ちません。

自社のコアな強みとなる技術やノウハウは自ら積極的に保護する！！

- 意図しない技術・ノウハウの漏えいを防ぐ最初の一步が「秘密保持契約書」
- 取引開始前の情報交換、商談に際して締結するのは常識！
- 相手方が嫌な顔をしたら、中小企業庁のガイドラインも参考に！



秘密保持契約書の締結は「普通」の商慣行です。長年培ったコアな強みを支える技術・ノウハウが失われるのは一瞬の油断から。秘密保持契約書の締結をせずに、技術・ノウハウを開示することは金庫を開けっぱなしにするのと同じであると考えましょう。

秘密保持契約書も過信は禁物 ～知的財産について一度整理を！



- 一度、漏れた技術・ノウハウを取り戻すことは出来ません。
- 本当に保護しなければならない情報であれば、秘密保持契約書があっても開示しない、事前に知的財産権取得による保護や、「営業秘密」として保護が出来ないか検討余地があります(専門家や支援機関にも相談しましょう)

秘密保持契約書は相手方に契約上の義務を課しますが、争いになれば主張・立証も大変ですし、契約の当事者以外に漏えいした場合には、契約の相手方にしか契約違反を問えません(相手方がライバル企業に情報を横流ししても、ライバル企業には契約に基づいた文句を言えません)

解説編 ～秘密保持契約書の虎の巻



ポイント1: 契約書で秘密にする情報の範囲は？

「ひな形」では、開示した情報は「全て秘密」と定めています(①)が、相手方が、個別具体的に秘密にする情報を「特定」して定める(②)を希望する場合があります。自社も特定できるのであれば、特定して記載した方が不必要なリスクを抱え込まないで済む場合もあります。

「ひな形」は、①の方法で記載されています。①の方が汎用性も高く、一見すると手厚い保護を受けられるようにも思います。しかし、例えば契約の相手方が情報を多く持っており、色々と情報の開示を受けてしまうと、当該情報を相手に対して秘密に保持する義務を自社が負ってしまうこともあります。結果として、既に自社で持っていた技術・ノウハウに関する情報の活用が制限されてしまうといったリスクもあります。

自社が守りたい情報を明確に特定できるのであれば(できない重要な情報は開示しない)、②の方が上記のようなリスクを負わなくて済みます。自社が真に保護すべき技術・ノウハウの特定について悩む場合には、一度、知財専門家や支援機関の助言を得ることも検討しましょう。



ポイント2: お互いに義務を負う内容に

相手方との取引上の交渉力等によっては、自社だけが秘密保持義務を負うような内容に修正を依頼されることがあります。

相手方から自社のみが秘密保持義務を負うひな形の提示を受けることもあり得ますが、秘密の保持は本来相互に約束するべきものです。相手方から必要な情報等の提供を受けて、単純な加工や作業を請け負うだけの場合等に、一報当事者のみが義務を負うような秘密保持契約書を使う場合もありますが、請け負う業務に何らかの付加価値を付加する場合もあるのであれば、「ひな形」通りの内容で締結するべきと思われます。



ポイント3: 開示した情報は目的の範囲を超えて使うことができない

「ひな形」には目的外での利用を禁止する文言が入っています。取引開始前に相互に取引に至るかどうかの判断をする等の目的で開示した情報であり、開示を受けたことをもって自由に使ってよいということではありません。

開示した情報を活用して自社製造したり、第三者にこれを開示して委託製造させるといった目的で開示した情報を使うことは契約に違反することになります。



ポイント4： 秘密情報を具体的に活用する場合は取引契約の検討を

開示する秘密情報に基づいて、新たな技術課題の検討や、試作、データの分析が行われる場合には、何らかの成果物が発生する場合があります。具体的な検討や試作、分析等まで実施することが視野にはいっているのであれば、試作やデータ分析に係る開発委託契約や共同開発に係る契約を締結すべきです。その際には、成果物の帰属や知的財産権の取扱い等にも事前に取り決めを行うことが望ましいと言えます（共同開発契約、開発委託契約の章も参照）

秘密保持契約書自体は、お互いに秘密を守ることを約束するだけであり、そこに対価等を求める内容となっておりません。なし崩し的に、取引をするかどうか検討するためと言って、秘密保持契約書を締結したのみで、何らの対価や成果物の取扱いに関する約束をしないまま、秘密情報に基づいて技術課題の検討や試作、データ分析を行った結果についても相手方に活用され、何ら発注・対価を得られなかったという事例もあります。「ひな型」では、このような事例があることから、権利の帰属等（第5条）について規定を設けていますが、上記趣旨をと当事者が十分に理解している場合には、削除してご活用いただいても構いません。

【コラム】法律によって保護される「営業秘密」とは