

しっかりと今後の事業展開を見据えた取引を！ ～製造委託契約で明確にすべきこと



当社の技術・ノウハウが評価され製品製造を受託した後にも落とし穴。



- 製造に必要なノウハウ(例えば図面、レシピ等)の無償開示を求められ、ライバル会社や海外メーカーにも発注されてしまった。
- 製品の品質管理の一環と言われて、工場の監査や秘密情報の開示を求められ、製法に係るノウハウを盗まれてしまった。
- 営業・無償のアフターサービスの範囲を明らかに超えて、納品物の改良や利用に際しての技術的指導を無償で要求される。

自社の技術・ノウハウ、これまでの実績等が評価され、具体的な製品製造の受託を出来ることは素晴らしいことですが、特段の取り決めが無ければ相手方は製造委託先を1社に絞る趣旨ではないかもしれませんし、より安価に製造できる企業があれば取引を見直すかもしれません。製造を受託する中で、必ずしも十分な対価を得ないまま、製造に必要なノウハウの開示を求められ、技術が流出してしまったという事例が少なくありません。結果として、契約上何も決めていなかったために、流出した技術はライバル企業や外国企業に合法的に漏れいし、より安価に製造できるライバル企業や外国企業に取引を取られてしまうということもあります。

「お客様」であっても約束したこと以上の情報を開示する必要はない！

- 自社を選定してくれた「お客様」が評価している自社の技術はしっかり守る！
- 取引の目的や対価等も含めて約束した製品の納品を超えて、必要以上にノウハウを開示する必要はない！
- 製造ノウハウ等の開示が必要な場合には、契約で秘密の保持や目的外利用の禁止、必要に応じて対価の定め等を明確にする！



実務の中では、継続的な取引を念頭に製造委託契約に基づいて製品を製造する過程で、改良を行ったり、取引先の要望に応じたチューニングを行ったりするといったことは多いと思います。両者の認識としてそうした行為も契約の目的や内容に含まれ、適正な対価等の支払が行われているのであれば問題ありませんが、実際には、そのようになっていないことが多いと言えます。自社のコアな強みとなっている技術が流出すれば、自社の優位性が簡単に失われてしまうことにもなりますので、守るべき技術は、お客様に対しても安易に開示しないという気持ちを持つことが重要です。

解説編 ～製造委託契約書の虎の巻



ポイント1： 目的を明確にして、必要以上のノウハウ開示をしない

「ひな形」では、冒頭(第1条)で本契約が仕様の明確となった比較的単純な製造委託契約であることを確認しています。そのため、契約で定めのない設計図の作成提供を含むノウハウの提供を含むものでないことを明確にしています(第1条第2条)。また、一般的な製品の利用説明等を超えた技術指導等を対価なく強要される例もあることから、対価を要する旨、「ひな形」上も明記しています(第10条)

前頁に記載したように、契約書に明記が無いノウハウの開示を求められ、それを断れずに、技術の流出を招いてしまっている例が少なくないことから、契約を締結する際に契約の範囲を明確にしておくことは重要です。仕様書で要求される性能等が固まっておらず、開発委託ないし共同研究的なことを行う場合には、別途、開発委託契約や共同研究契約のひな形を用いて、製造委託契約書は仕様書の要求事項が明確となってから締結するというのも1つの考え方となります。



ポイント2： 特許権は発明者に帰属します

製造の過程で得られた製造ノウハウや改良技術等についても、特許権等は発明者に帰属するのが原則です。

「発注者あつての製造ノウハウ」であるという考え方も無い訳ではありませんが、具体的な製造方法についての技術を開発したり、ノウハウを蓄積したのが自社なのであれば、発明者に帰属するのが特許法の基本的な考え方です。発注者側としては、製造してもらった製品の利用が安定的に出来ることを求めるのが通常ですので、製品そのものについては比較的自由に活用できるように製品に係る改良発明等についての譲渡や実施許諾を定めることもあります(その場合でも付加価値に応じた対価は協議の上求めていくべきです)。しかし、製造方法に係るノウハウや技術については、自社に帰属することを明確にしたり、発注者にも譲渡や実施許諾を行う場合でも自社への発注を前提とする等の条件を契約書上明記したりすることも検討に値します。