

## 中小企業が活用可能な契約ひな形を用意しました

自社のコアな強みを守りつつ、戦略的な事業展開をしていくためにも、契約書の利用場面を理解し、自社にとって必要な契約ひな形を活用しましょう。どの場面でも、自社のコアな強みとなる技術・ノウハウを不用意に開示・提供して、意図せず技術を盗まれないようにすること、今後の事業展開に制約となる事項を意図せず約束しないことが大切です。

### 1. 取引の可能性について検討する

営業先と情報交換を行ったり、取引（共同開発や開発委託を含む）の可能性検討を行ったりする段階です。具体的な技術・ノウハウの開示を伴い、試作・試行、研究開発等が行われる場合、何らかの成果が発生することが期待される場合には、より具体的な内容を相手と取り決める必要がありますので、共同開発契約や開発委託契約の締結を検討しましょう。

➡ 「秘密保持契約書」の活用を検討しましょう。

### 2. 双方が技術・ノウハウを出し合って技術課題を解決する

自社と取引先の双方が、得意とする技術・ノウハウを出し合って、技術的な課題を解決するために、共同して開発を行う場合には共同開発契約の締結をしましょう。開発に着手する段階では必ずしも期待した成果が得られない場合もあることを念頭においた取り決めが必要です。

➡ 「共同開発契約書」の活用を検討しましょう。

### 3. もっぱら自社の技術・ノウハウを頼られて開発自体を請け負う

自社の技術・ノウハウを頼りにされて、開発の委託を受ける場合には、開発委託契約を締結しましょう。開発費用を含む対価については相手方が負担しますが、受託開発の成果については、事業化も含めて相手方が活用することを念頭に置いた契約となります。

➡ 「開発委託契約書」の活用を検討しましょう。

#### 4. 具体的な仕様に従い、製造を請け負います

製造を請け負う製品の仕様・性能が明確になっており（これから仕様・性能を実現する方法を開発・研究するのではなく）、取引の主たる条件が数量や価格となる場合には製造委託契約書を利用します。しかし、製造に係るノウハウや製造過程で得られる技術等について、特段の対価支払いの無いままに開示・提供を求められることもありますので、あらかじめ必要な取り決めをしておくことが重要となる点は、他の契約場面と同じです。



「製造委託契約書」の活用を検討しましょう。