

知的財産取引検討会 報告書

三菱UFリサーチ&コンサルティング株式会社
令和3年2月

(目次)

1. はじめに	2
2. 取引適正化の問題としての「知財」	4
(1) 知財取引に関する問題事例.....	4
(2) 知財取引の適正化のための方策	6
3. 中小企業による「知財」の活用.....	12
(1) 特許出願件数・意匠出願件数・商標出願件数	12
(2) 知財を活用している中小企業.....	14
(3) 中小企業が知財を活用していく上での課題と支援	24
4. アクション・プラン ～中小企業の知財活用に向けて～	35
(1) 知財取引の適正化ーガイドライン・ひな形の遵守ー	35
(2) 知財支援機関における中小企業支援の強化	35
(3) 中小企業庁・中小企業支援機関（よろず支援拠点・商工会議所等）における取組	38
(4) 中小企業政策における「知的財産政策」の位置づけ	39

1. はじめに

○ 本検討会の目的 ～いま「中小企業の知財」を問い直す～

1. 取引適正化の問題としての「知財」

- 2019年6月に公正取引委員会が中小製造業者のノウハウ・知的財産権に絡む取引の問題事例を公表した。金型図面の流出といった知財の問題もかねてから指摘されてきたが、公正取引委員会が広くノウハウ・知的財産の問題事例を報告書としてまとめたことは、中小企業を当事者とする取引において知的財産の重要性が高まっていること、また、その知的財産が不当に取り扱われている実態が顕在化してきていることを反映したものと考えられる。

2020年6月には「パートナーシップ構築宣言」が開始され、その宣言のひな形にも知的財産・ノウハウの項目（「片務的な秘密保持契約の締結、取引上の立場を利用したノウハウの開示や知的財産権の無償譲渡は求めません」）が加えられている。

- 大企業と中小企業の取引関係における契約の問題事例をみると、ノウハウや知的財産権について十分な配慮がなされていない。大企業側（発注側）が片務的な秘密保持や知的財産権の取り扱いを求める事例や、中小企業側（受注側）のノウハウの強制的な移転を求める事例等が報告されている。
- このような取引実態を見直していくためには、「知恵はタダ」という取引慣行を見直すところからはじめなければならない。多くの問題事例において、技術やノウハウのやりとりに関して契約が結ばれていなかったり、契約が結ばれている場合でも大企業側（発注側）から一方的な契約条項が示されたりしている。そのため本検討会では中小企業側（受注側）から具体的に提案できる「『知財』を位置づけた契約書ひな形」を提示することに初めて挑戦することにした。当該ひな形の作成にあたっては、多くの問題事例や実際の取引契約の事例なども踏まえ、弁護士、弁理士、中小企業診断士、大企業、中小企業、中小企業経営支援機関といった様々な立場の方達にも参加していただき、中小企業が具体的な取引において、そのまま案文として使えるような現実的なひな形を4種類提示することとした。

議論の詳細は本文を参照していただきたいが、「秘密保持契約」の議論では中小企業にとっての「知財」が何なのかを定義するための「秘密」の意義づけが重要な議論だった。また、そもそも示すべき契約類型自体も論点だった。下請関係の適正化は伝統的には「製造委託契約」を中心に議論がされてきたが、製造委託契約は知財の創出を想定していない契約関係である。そのため本研究会では、製造委託契約以外にも中小企業側に知財の創出を委託する「開発委託契約」、両者が共同で知財を生み出す「共同開発契約」の4種類のひな形を示した。

- こうした契約類型を提示することで、取引関係を「知財」の視点から捉え直す動きにつながるが、本検討会が目指したものである。特定のサプライチェーンの中で、主に価格や納期といった「量」で測られる競争を強いられてきた中小企業こそ、既存のサプライチェーンそのものが安泰でなくなる中で、自らの強みや特徴を活かした自社ならではの付加価値を提供していくこと（＝「質」での差別化戦略）が求められている。そのために、「知財」という視点に立って、取引関係を見直すことが今、求められている。

2. 中小企業による「知財」の活用

- 知財取引の適正化の実現に向けて契約のひな形を示したが、中小企業が知財の活用に取り組まなければ“絵に描いた餅”である。そのためには自社の強みを「知的財産」として認識し、新商品開発や自社ブランドの確立といった事業戦略の中に位置づけていく「知財経営」が必要だが、それができている中小企業は多くはない。そこで本検討会では中小企業が知財経営に取り組むための方策をテーマとして取り上げることとした。

- 中小企業が自社の知財の活用に取り組んでいくためにはいくつか課題がある。まず、①中小企業自身が自社の強み（＝「知財」）を自覚していないことや、②自社の経営戦略を考える際に自社の知財を活用することが意識されていないことが挙げられる。

多くの中小企業は「知財」＝「特許」と意識しており、（特別な技術を持たない）自分たちは「知財」とは縁がないという中小企業は多い。しかし事例で示すとおり、厳しい経営環境を乗り越え現在操業しているどの中小企業にも顧客から評価されている何らかの「強み」がある。こうした「強み」に気づき、新商品開発や販路開拓に活かしていくことが知財経営である。

また、「知財の活用」というと「特許権」と思われがちだが、「意匠権」や「商標権」によって自社のビジネスやブランドを守る手法もある。また、あえて権利化せずに社内に秘密（ノウハウ）として保持しておくことも重要な戦略である。個社の取組だけでなく、各地の組合、商工会議所、商工会等が「地域団体商標」を活用して地域ブランドを確立して市場開拓を行うといった方策も有効である。

- こうした「知財」を保護・活用する取組を中小企業に知ってもらうためには、よろず支援拠点、商工会議所、商工会といった中小企業の周辺にいる中小企業支援機関の役割も大きい。

これまで中小企業の知財支援は主として特許庁や日本弁理士会といった「知財支援機関」によって取り組まれてきた。知財を活かして販路開拓や自社製品開発につなげるなど成功事例もでてきているが、それらはこうした「知財支援機関」にアクセスできたごく限られた中小企業でしかない。こうした「知財支援機関」の弱点は、知財の必要性が中小企業に意識されない限り中小企業へのアプローチの方法を持っていないことである。

こうした知財支援機関の弱点を補うためには、中小企業が販路開拓や新商品開発といった経営課題に関する支援を求めた際、中小企業支援機関において具体的な「知財」の課題としてかみ砕き、知財支援機関につなぐ役割が期待される。中小企業支援機関と知財支援機関の連携の好事例もでてきており、こうした取組を広げていくべきである。

- 本検討会では上記の複層的な課題に対して事業者（中小企業・大企業）、中小企業支援機関、知財支援機関、弁護士や弁理士といった専門家の御参画をいただき、中小企業への知財支援を進めるためにどういう取組が必要かについて、御議論いただいた。また、事務局は中小企業庁が担当したものの、事実上の事務局として特許庁にも参画いただいた。

「中小企業の知財」は中小企業政策と知財政策とが重なり合う課題であり、中小企業支援側と知財支援側の双方の視点からの検討を行うのは初の取組であったが、大変有意義であった。本検討会を契機として、引き続き、このような場が設けられることを期待する。

2. 取引適正化の問題としての「知財」

(1) 知財取引に関する問題事例

① 公正取引委員会報告書（2019年6月）

- ・ 公正取引委員会が2019年6月に「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」を公表。製造業者3万社に対する書面調査を実施。中小企業がノウハウの開示を強要されるといった事例や、名ばかりの共同研究契約を締結させられ、ノウハウの対価の支払なく成果を利用されるといった取引実態が報告された。
- ・ こうした不当な要請を受け入れざるを得なかった要因として、取引先との今後の取引への影響を懸念したとの回答が最も多く（約6割）、その他には、知的財産に関する専門的な知識が無かったことなどが挙げられている。また、約3割の中小企業が、契約締結時等において、知的財産の観点からチェックする担当者や外部専門家がいないと回答している。

【報告された事例】

- 秘密保持契約・目的外使用禁止契約なしでの取引を強要される
- 営業秘密であるノウハウの開示等を強要される
- 無償の技術指導・試作品製造等を強要される
- 著しく均衡を失した名ばかりの共同研究開発契約の締結を強いられる
- 出願に干渉される
- 知的財産権の無償譲渡・無償ライセンス等を強要される
- 知財訴訟等のリスクを転嫁される

② 下請Gメンによる報告

- ・ 中小企業庁による下請Gメンのヒアリング調査等においても、中小企業の知的財産やノウハウが取引先企業に無償で提供させられている事例や、守秘義務や成果の取扱いに関して片務的な契約を結ばされている事例、知的財産の取扱いが不明確な事例などが報告されている。

【報告された事例】

○ 契約締結前（開発打診、共同開発相談開始時等）

- 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＞
- 大企業との共同研究開発時の契約では、始めから大企業に有利な契約ひな形を用意していることがある。＜医薬品＞
- コスト削減のためという名目で共同研究を持ちかけられても当社の持つノウハウをさらけ出して持って行かれるおそれがあるので簡単には乗れない。＜自動車＞

○ 工場見学・工場監査

- 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。VAによる協働の話ではない。＜電機・情報通信機器＞
- 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＞
- 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、元請企業が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。相手は元請企業なので何も言えない。＜建設＞

○ 試作品開発

- 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る」といわれた。＜半導体＞

○ 取引開始後（製造委託契約、共同研究開発）

- 製造委託契約は古いものがあり、製造に至るノウハウ（知的所有権）が委託先にあるのか受託先にあるのか不明なものがある。＜化学＞
- 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＞
- 当社の加工技術等、知的財産ともいえるべきものが、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＞
- 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＞
- 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＞
- 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＞
- 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＞
- 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＞

（２）知財取引の適正化のための方策

① 事務局のヒアリング

- ・ 事務局が中小企業や有識者（弁護士・弁理士）に行ったヒアリングでは、中小企業のノウハウが不適切に取り扱われる背景として、以下の指摘があった。

- 大企業は自分のひな形でやりたがる。「契約書はあくまで建前です」とか「これを飲まないと契約が取れない」と言われるが、問題となったときは契約書が重要。
＜中小企業経営者＞
- 中小企業側だけが義務を負う片務的な契約を結ぼうとしてくるため、双務的になるように交渉している。＜中小企業経営者＞
- 契約書等の案は大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＞
- 共同研究契約書や秘密保持契約書を結ぶ際、大抵先方（大企業）が提示するものは、先方に有利な記載となっている。＜中小企業経営者＞
- いろいろとひな形が出されているが、「中小企業目線の」ひな形は示されていない。中小企業庁という立場で分かりやすいシンプルなひな形を作り、中小企業に認知してもらうというのは意味があるだろう。＜弁護士＞
- 中小企業庁発のひな形というだけで、中小企業に対してのアピールになる。＜弁理士＞
- 示すひな形は「両者協議の上決める」といったものではなく、中小企業にとって有利な具体的なデフォルトを示すことが必要。また、「取引先からこう言われたら、このように交渉しましょう」というコメントを注書きしておくといよい。実務ではそのようなアドバイスをしている。＜弁護士＞
- 中小企業はそもそも契約の中身を理解するリテラシーが不足しているので、中小企業庁が示すひな形は、契約の要素を示すだけのひな形ではなく、名前を書けばそのまま使えるようなものである必要がある。＜弁護士＞

② 知的財産取引に関するガイドライン・契約書ひな形の作成（本報告書別添資料参照）

- ・ 本検討会では、中小企業だけの課題に限らず、幅広く「知財取引の適正化」に関する課題を取り上げて議論した上で、知財取引の適正化を働きかけるため知財取引に当たって留意すべき事項を整理したガイドラインを策定することとした。特に、多くの問題事例において「発注側の企業から一方的に有利な知財条項が提示される」（そもそも、中小企業側に知財が存在しないという前提にたった契約ひな形（「取引基本契約書」）が用いられている）という声があることを踏まえ、中小企業から具体的に提案できる契約書ひな形を作成することとした。
- ・ 知的財産取引に関するガイドライン・契約書ひな形を作成するに当たっての基本的な考え方は、
 - ✓ 知財が適切に保護されることにより、発注企業（大企業）と受注企業（中小企業）のイノベーション関係が促進されるものであること。そのため、両当事者にとってフェアな取引関係を示すモデル条項であること。

具体的な取引実態に応じてモデル条項を修正することは可能だが、修正する場合には、合理的な説明が求められること。

- ✓ 示す契約書ひな形は、そのまま契約書として使えるよう、可能な限り具体的なものであること。
- ✓ 中小企業にとっても分かりやすいガイドライン・契約書ひな形であること。

③ 検討会での議論

(a) 秘密保持契約（NDA）について

○ 秘密の定義

- ・ NDA契約については、はじめに秘密保持義務を負う対象である「秘密情報」を明確にしておかないと、守秘義務が広範にわたり過ぎる結果、将来の事業上の制約が広範に過ぎる結果となることもあるため（相手方の秘密情報によるコンタミネーション・リスク）、あらかじめ合理的な範囲で「秘密情報」を定義することが望まれる。
- ・ 「秘密情報」の定義の仕方は、①両当事者が「これは自社の秘密です」と指定して開示したものを秘密情報と定義する方法、②一定の技術情報をあらかじめ秘密情報と定義する方法の2つがある。
- ・ なお、②については、先に、「これは自社の秘密です」とする範囲を特定する必要があるが、例えば、契約当事者双方が各々担当する技術分野をあらかじめ線引きして、いずれの技術分野に属するかという区分に基づいて「秘密情報」を定義することも考えられる。

○ 権利の帰属や対価

- ・ 秘密保持契約を締結するのは新しい関係に入る前の段階であるため、その後の開発により生まれる知財についての権利の帰属やその後の開発・製造委託に関する対価といった事項については、その後に交わされる契約（研究開発契約、委託開発契約、製造委託契約）に委ねるべき。

○ 確認事項

- ・ 当然のことも確認事項として規定。例えば、図面の提出を強制させられるケースなどを想定して、秘密情報の開示の義務を負わないことなど。

(b) 示すべき契約のひな形について

- ・ 大企業が提示する契約書は、研究開発要素を含む製造を発注する場合であっても、中小企業側の研究開発成果（知財）に関する規定は比較的廉価な価格で大企業側に知財が移転する定めになっている場合がある。本来であれば「開発委託契約」として成果に対する対価が支払われるべき契約であっても、「共同開発契約」の形態を取ることで、研究開発資金が大企業と中小企業の各自負担となり十分な対価が支払われないケースが見られる。このように、どのような契約の締結を当事者に求めるのかが重要。
- ・ 基本的な考え方として、技術をもった中小企業に特定の成果の開発を求めるのであれば知財に対する対価を支払う「開発委託契約」を結ぶべきであり、お互いに知恵を持ち寄って

対等な関係で成果を開発するものが「共同開発契約」である。また、「製造委託契約」は、部品等の「製造」を委託する契約であり、受注側のノウハウに対する対価が含まれない類型であるが、受注側のノウハウの提供が無償で求められたりする事例（図面の提出や製造工程に関する技術やデータの提供など）があるため、秘密保持や知財の帰属に関する確認事項を規定すべき。この3つの契約の違いを意識して、ひな形を示すべきである。

（c） 共同開発契約について

○ バックグラウンド I P とフォアグラウンド I P の区別

- ・ 契約締結前から有する知財（バックグラウンド I P。なお、ひな形では、相手方から提供された秘密情報に依拠せず、独自に創出又は取得した秘密情報及び知財と併せて、「固有知的財産権等」と定義。）と共同開発契約によって得られた知財（フォアグラウンド I P）は権利の帰属が異なるので、区別して規定する必要がある。
- ・ バックグラウンド I P とフォアグラウンド I P との混在（いわゆるコンタミネーション）が起きないように、契約締結時に双方が有するバックグラウンド I P を確認するプロセスを設ける。

○ 成果の取扱い（帰属・実施のあり方など）

- ・ 共同開発契約によって生じた成果は原則として共有とし、発明への貢献を考慮し、両者協議によって持分割合を定めるべき。
- ・ 特に共有とする場合には、特許法 73 条 2 項の規定により、双方が先方の同意を得ずに実施することができるため、大企業のみが実施して、中小企業には何のライセンス料も入らないといった問題も生じている。そのため、73 条 2 項の「別段の定め」として、中小企業側が不実施を約束する場合には、大企業がライセンス料を支払う旨をひな形に規定。

（d） 開発委託契約・製造委託契約について

- ・ 発注側企業（大企業）は「取引基本契約書」を用いるのが通常。開発委託契約や製造委託契約に関しては、知財だけでなく様々な論点があるため、この研究会で示すものは、「取引基本契約書」の「知財に関する取扱い」を上書きする「覚え書き」とする。
- ・ 技術を持つ中小企業に対して知財の開発を委託するのであれば「開発委託契約」を結び、秘密保持規定、成果の帰属、知財への対価の支払いなどについて定めるべきである。
- ・ なお、開発委託契約の場合、知財の帰属について大企業に渡す場合もあれば、中小企業側に残しつつ、大企業に専属実施権（あるいは、独占的通常実施権）を無償で認めるという扱いもある。
- ・ 技術を持つ中小企業に対して（開発を伴わない）製造業務を委託するのであれば「製造委託契約」を結ぶ。この製造委託契約では、知財の創出又は取得は通常想定されていないためフォアグラウンド I P に関する規定を設けない。もし、製造過程でフォアグラウンド I P が創出されたときは、特許法等の一般原則（つまり発明した者に帰属する原則）に従うことになる。なお、相手から提供された秘密情報に依拠しないでなされた発明等に係る知財

は、原則として、固有知的財産権等として当該発明等をなした当事者に帰属することを確
認的に規定した。

【契約書ひな形のポイント】

秘密保持契約書	共同開発契約書
● 一方当事者（例．中小企業）のみが秘密保持義務を負うのではなく、両当事者が公平に秘密保持義務を負う ● 当事者が知財に対する意識を高めるためにも、相互に守るべき秘密を指定する（特に中小企業が従来から保有している技術・ノウハウについて） ● 相手方に情報提供をしたことをもって、権利や利益についてまで、相手方に譲渡することにはならない ● 技術・ノウハウに関して意に反した情報提供義務を負わない	● 共同開発によって得られた知的財産権の帰属は原則として共有とし、持分比率は発明等への貢献比率を貢献に応じて、協議して決める ● 共同開発によって得られた知的財産権の実施については、条件や費用を協議する。特に、一方当事者が不実施を誓約する場合（中小企業を想定）には、対価を支払う ● 取引とは直接関係なく、又は、一方当事者（例．中小企業）が相手の秘密情報に依拠せず独自に開発した発明は、発明した者（中小企業）に帰属する ● 両当事者が秘密保持義務を負う ● 技術・ノウハウに関して意に反した情報提供義務を負わない
知的財産権等の取扱いに関する契約（開発委託）書	知的財産権等の取扱いに関する契約（製造委託）書
● 従来から保有する知的財産権や委託契約後に相手の秘密情報に依拠せず独自に開発をして得られた知的財産権は、その当事者に帰属 ● 開発委託の目的とする成果は、報酬や費用等の支払によって、発注者に移転 ● 開発を受託している場合でも、ノウハウや知財等の意に反した秘密情報の開示義務を負わない	● 相手の技術やノウハウについて、発注者・受注者ともに秘密保持義務がある ● 従来から保有する知的財産権や委託契約後に相手の秘密情報に依拠せず独自に開発をして得られた知的財産権は、その当事者に帰属 ● 製品の製造を受託している場合でも、ノウハウや図面等の意に反した秘密情報の開示義務を負う訳ではない

【ガイドラインのポイント】

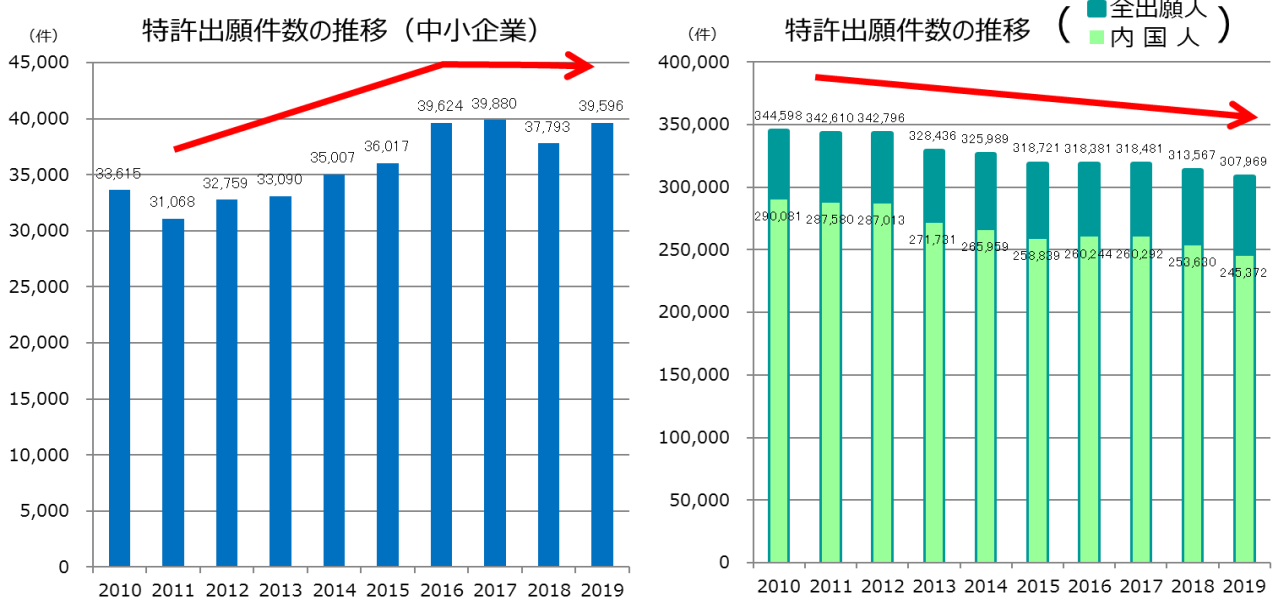
【契約締結前】	✓ 相手方の秘密情報を相手方の事前の承諾なく、取得、又は、開示を強要しない ✓ 相手方の意思に反して、秘密保持契約締結無しに、相手方の秘密を知り得る行為をしない
【試作品製造・共同開発等】	✓ 無償の技術指導・試作品製造等の強制をしない ✓ 承諾がない知財やノウハウ等の利用をしない ✓ 共同開発の成果は、技術やアイデアの貢献度によって決められることが原則、これと異なる場合は相当の対価を支払う
【製造委託・製造販売・請負販売等】	✓ 製造委託本来の目的に照らして、合理的に必要なと考えられる範囲を超えて、相手方の技術情報等の提供を求めない。これを求める場合には相当の対価を支払う ✓ 製造委託の目的物とされていない、金型の設計図面、CAD データその他技術データの提供を当事者の意に反して強制しない ✓ 監査や品質保証等の観点から秘密情報の開示を受ける必要がある場合には、あらかじめ監査等を必要とする箇所を明確にし、その目的を超えた秘密情報の取得をしない
【特許出願・知的財産権の無償譲渡・無償許諾】	✓ 取引と直接関係のない、又は、独自に開発した成果について、出願等に干渉しない ✓ 相手方に帰属する知的財産権について、無償譲渡の強要や自社への単独帰属を強要しない。また相手方の知的財産権の無償実施を強制しない

3. 中小企業による「知財」の活用

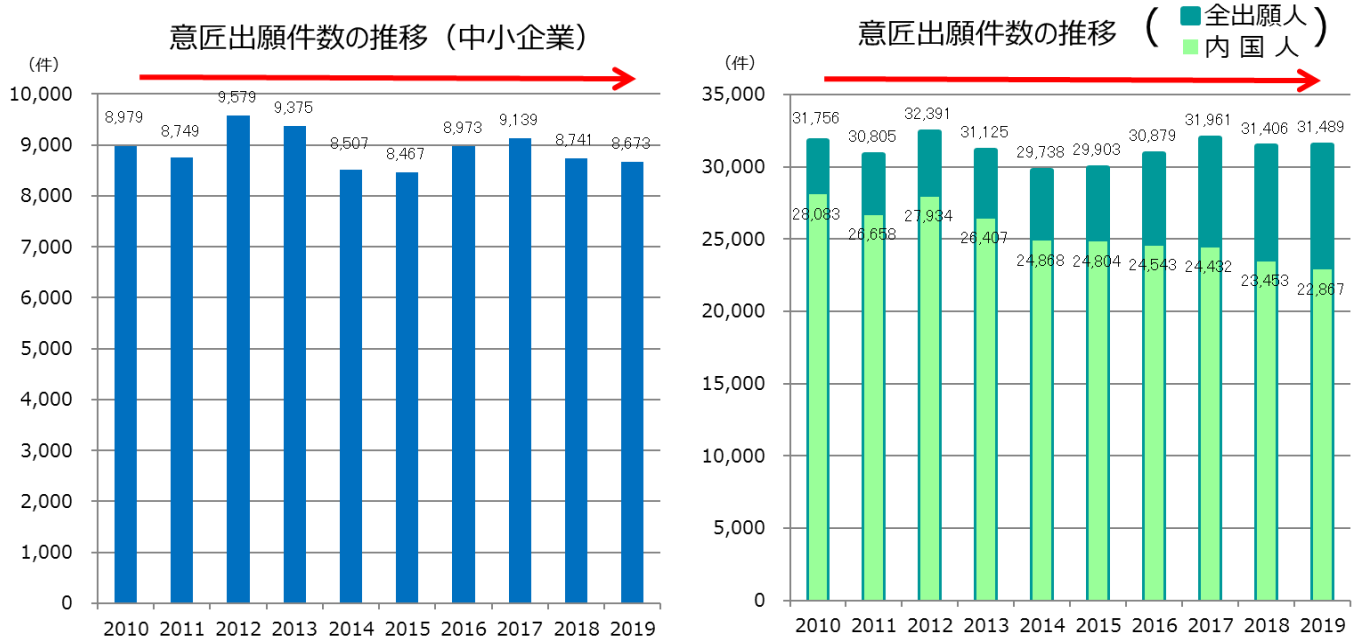
(1) 特許出願件数・意匠出願件数・商標出願件数

- ・ 2018 年の中小企業による特許の内国人出願件数は全体の 14.9%。国内全体の特許出願件数が漸減傾向にある中で 2011 年以降は増加傾向にあったが 2018 年は減少。
 - ・ 2018 年の中小企業による意匠の内国人登録出願件数は全体の 37.3%。全体がほぼ横ばいで推移している中で、中小企業も同様の傾向。
- 2018 年の中小企業による商標の内国人登録出願件数は全体の 61.4%。国内全体的出願件数が 2015 年以降大幅に増加し、2018 年が微減だったのに対して、中小企業も同様の傾向。
- ・ 中小企業による特許出願は、2018 年においては減少しているものの、近年増加傾向にあったが、2018 年の内国人特許出願に占める割合は約 15%であり、他国(米国 26%、欧州 28%)と比し、低さが目立つ。(特許行政年次報告書 2019 年版、2020 年版より。なお、中小企業の定義は各国で異なるため、必ずしも厳密な比較ではない。)

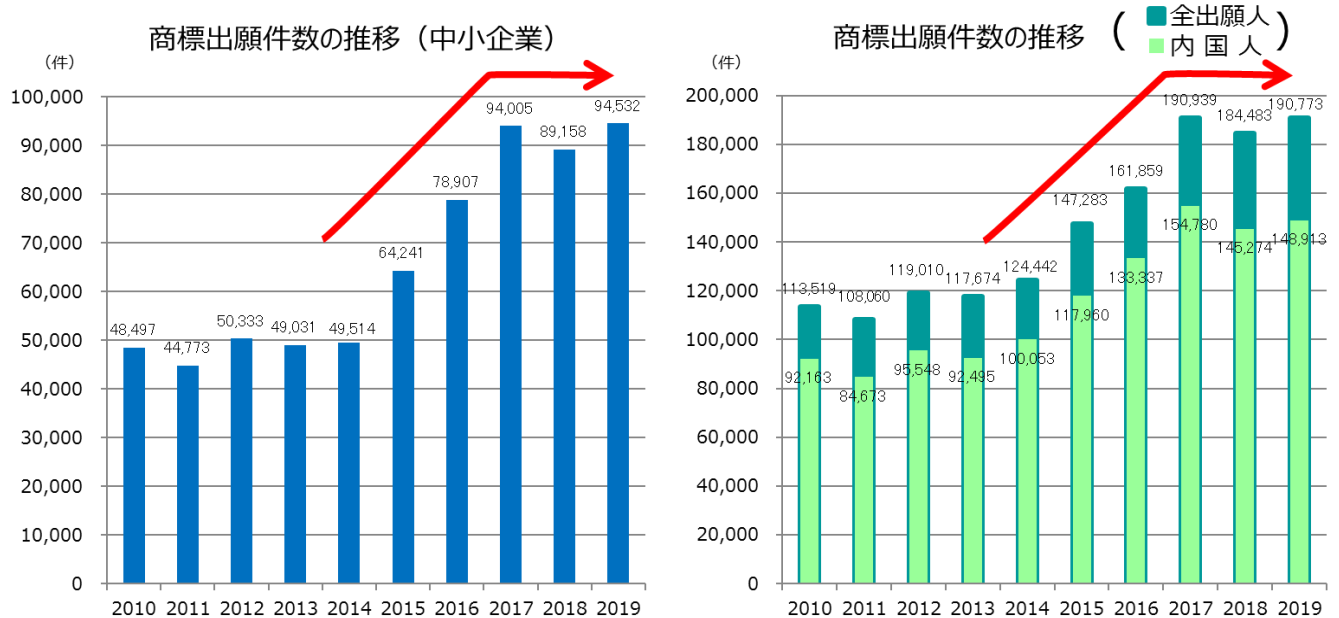
図表 1 特許出願件数の推移



図表 2 意匠出願件数の推移



図表 3 商標出願件数の推移



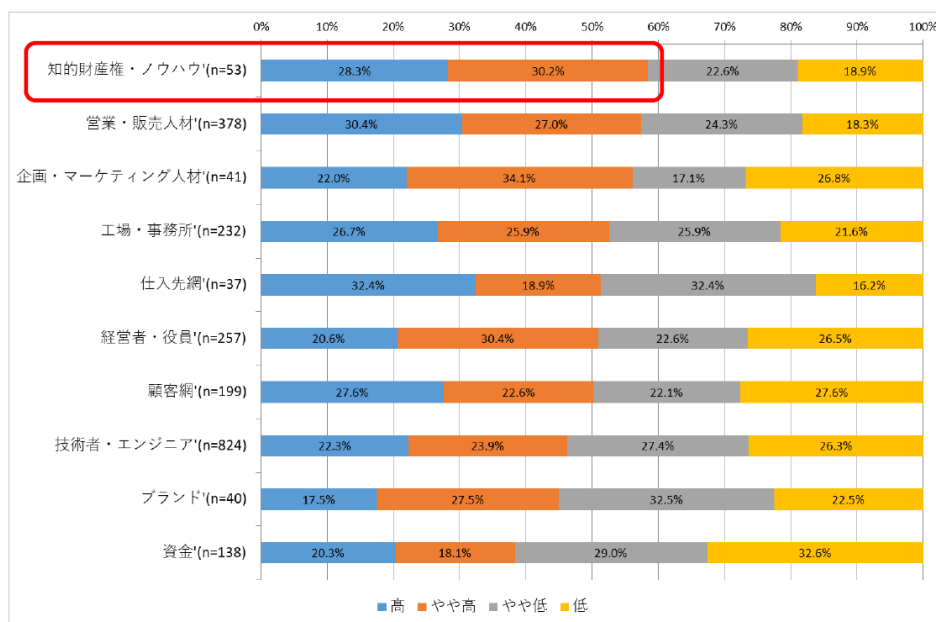
（出所）特許行政年次報告書 2020 年版

注）中小企業の件数は内国人出願のみ、全出願人の件数は外国人出願を含む

(2) 知財を活用している中小企業

- ・ 知的財産権やノウハウを重視する中小企業は生産性が高い傾向にある。労働力不足など厳しい事業環境の中で中小企業が利益を伸ばしていくためには、価格以外の要素で他社との差別化を図り、会社の「強み」としていくことが必要である。そのためには、顧客から評価されている自社の持つ特徴に気づき、それを知財として活かしていく経営が重要である。

図表 4 最も重視する経営資源別、労働生産性の水準 (2018)【製造業】



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業の付加価値向上に関するアンケート」

(注)1.労働生産性＝(営業利益＋人件費＋減価償却費＋賃借料＋租税公課)÷従業員数。

2.製造業は日本標準産業中分類、非製造業は日本標準産業大分類(但し、卸売と小売は個別に集計)の業種別に労働生産性が高い企業を上位から25%ごとに、4区分に分類し、「高」、「やや高」、「やや低」、「低」として集計している。

3.得られた回答数の少なかった「店舗」、「その他」については除外して集計している。

出所：中小企業庁「2020年版中小企業白書」より

- ・ 経営資源と労働生産性の水準との関係を見ると、労働生産性水準の高い製造業において、「知的財産権・ノウハウ」、「営業・販売人材」、「企画・マーケティング人材」を重視する傾向が高い。
- ・ 労働生産性の「高」「やや高」の合計について、非製造業と比較すると、「知的財産権・ノウハウ」について約10ポイント製造業の方が高く、製造業において「知的財産権・ノウハウ」の労働生産性への寄与がより顕著であることがわかる。

- ・ 知財の活用の仕方も中小企業によって様々である。本研究会で発表いただいた「山梨県よろず支援拠点」の発表によると、規模の小さな企業でも知財を活用していること、規模の小さな企業では販売先との交渉の材料や販路開拓、新たな業務提携など「攻めの手段」として用いている傾向があるのに対し、比較的規模の大きな企業では「製品を模倣から守る」など「守りの手段」として用いている傾向があるとの報告があった。さらに、知財の権利を取得することで、他社の権利を侵害することを心配しないといったメリットも指摘されている。真の権利者であるという安心感によって、顧客や業務提携先との取引も円滑に進む結果につながっている。

また、「知的財産」というと「特許権」をイメージしがちであるが、販路開拓やブランド戦略の観点からは意匠や商標の保護が重要であるし、また、権利化されていない秘密やノウハウも知的財産である。

図表 5 知的財産活用の仕方

知財活用成功事例/ 従業員数	～30人	31人～100人	100人～
製品を模倣から守れた	48.5%	59.1%	71.0%
他社との競争で優位に 立てた	66.7%	75.8%	80.6%
販売先等との交渉が優 位に進められた	54.5%	57.9%	34.4%
新たな販路が開拓でき た	64.6%	57.6%	55.9%
他社との業務提携を実 現	33.3%	22.7%	18.3%
広報活動で積極的にア ピール	53.5%	45.5%	41.9%

(注) 近畿経済産業局「知財とうまくつきあうコツ！」記載のデータより作成

(出所) 本検討会第6回資料8(山梨県よろず支援拠点説明資料)より

知財経営に取り組んでいる中小企業の事例

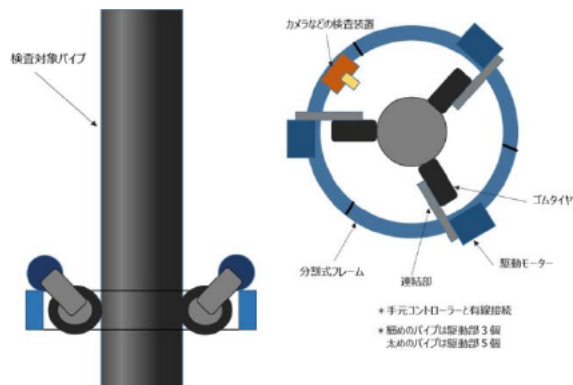
① 新商品の開発に「特許」を活用した事例

自社製品開発を契機に知財に取り組んだ結果、既存事業についても利益率が向上！

株式会社サーフ・エンジニアリング

設立：2004年3月 資本金：300万円 従業員数：8人 （2020年6月時点）

- ・ ガス配管の特殊工事を主事業として営んでいた（以前は売上の9割が特定の事業者からの工事の受託であり、取引依存度が高かった。）。新分野への展開や販路開拓が経営の課題であったところ、工事に必要な治具等を自社開発する中で、メンテナンスが難しい高所等で点検作業を行えるロボットを開発することが出来た。本格的な事業化について不安もあったが、事業化について信用金庫に相談をしたところ、知財総合支援窓口を紹介された。その信用金庫は特許庁の事業をきっかけとして知財に関する知見があったことから、このような紹介をすることができた。
- ・ 同社は、紹介された知財総合支援窓口において、今後の事業展開に向けて当該ロボットが持っている他の類似ロボットには無い特徴を知財で保護し、模倣を防いだり、他の技術との差異化を図ったりすることが大事であるということを知らされ、知財総合支援窓口で紹介された弁理士の助力も得て特許の取得を進めた。また同じ信用金庫の紹介でよろず支援拠点の支援も受けることとなり、信用金庫、知財総合支援窓口、よろず支援拠点の3者が協力して当該ロボットの事業化・販路開拓支援を行った。3者の支援を通じてビジネスコンテストへのチャレンジ（コンテストでは知事賞を受賞）やメディア露出を含む様々なPRを実施できたことで、当該ロボットについて引き合いが増え、大手道路事業者との共同開発・事業化が進められることとなった。
- ・ 自社開発型の新規事業にはじめて取り組むという経験の中で、知財総合支援窓口の知財専門家から、特許権の取得やノウハウの管理、契約等の重要性について多くの気づきを得ることとなり、知財経営に取り組むようになった。新規事業による追加的な売上を伸ばす一方、知財経営を行うようになってから、既存事業についても自社の技術力を客観的に示せるようになり、自社の技術が評価されるようになったことから、自社で値決めができるようになった。直近ではガス配管工事の売上比率は4割程度に低下しており、評価された自社技術を活かした金属加工の売上比率が5割となっている。



（提供）株式会社サーフ・エンジニアリング

② 新商品の開発・ブランド化に「商標」を活用した事例

老舗和菓子店のアイデア商品についてブランド戦略に取り組み、大ヒット商品に！

有限会社いさごや

設立：1935年1月 法人化：1986年 資本金：500万円 従業員数：2人 （2021年2月時点）

- ・ 伝統的な和菓子のみでは売上・利益の向上が難しく、先代社長はパンを含め商品の多角化にも取り組んだが、コスト増から利益率は改善しなかった。
- ・ 現社長が、15年ほど前に、修業先の和菓子店での取組に着想を得て、どらやきに企業のロゴなどの焼き印を施しネット販売するアイデアを考えた。顧客の希望する焼き印デザインを付け、イベント・贈答用途での市場を開拓することを意図して「ロゴどら」というブランドを前面に押し出しつつ事業展開を行った。ネット販売を中心に据え全国へ商品提供する販売戦略をとり、大ヒット商品に成長し、利益率を大きく改善することができた。
- ・ 「ロゴどら」の商品化にあたり、インターネット通販の専門家と協働し、事業内容を具体化させ、「ロゴどら」のネーミングについて検討。同専門家は知財について知見があったことから、弁理士をいさごやに紹介し、商標出願・登録を行った。
- ・ 現在、商標登録した「ロゴどら」を軸に他者商品とは異なる特徴を発信し、自社ブランドの保護とPRに活用している。納品した「ロゴどら」をブログ掲載するなどSNSを活用した情報発信を積極的に行い、販路を全国に拡大させている。
- ・ 「ロゴどら」が話題となり、認知度の高まりとともに、類似する商品を製造販売する事業者が現れ、「ロゴどら」の名称を無断利用した商品が出回るようになった。こうしたケースには、弁理士や弁護士の助言を受けつつ警告書を送付するなど商標権行使もし、商標登録の利点についても実感している。
- ・ 現在、知名度を得た「ロゴどら」に続く商品として、カステラに焼き印を施す「ロゴテラ」を商工会の経営相談員の助言を生かしつつ開発し、新たな市場の獲得を目指している。



（提供）有限会社いさごや

③ 新商品の開発に「意匠」を活用した事例

意匠を活用し、コロナ対策商品をスムーズに製品化

株式会社ハイサーブウエノ

設立：1969年10月 資本金：8,900万円 従業員数：85人 （2021年3月時点）

- ・ 従来、回転寿司のベルトコンベア等を製造する事業を行っており、寿司皿を搬送するベルトコンベアとは別ラインで湯飲みを搬送するベルトコンベアに関する特許を先代が取得していたことから、業界首位メーカーと対等に顧客と取引が出来ていた。
- ・ しかし15年前に当該特許が切れたことで、従来の事業からの撤退を決断。業務用シンク事業への転換を果たし、厨房設計・厨房機器メーカーとして成長してきた。
- ・ 現社長は事業転換の時期に入社しており、先代が取り組んでいた共同研究先の大手企業に特許を単独で取得されてしまった経験から、当社のビジネス展開にとって知財対応は不可欠であるとの思いに至り、現在では特許事務所1か所、法律事務所2か所（1か所は海外の事務所）を活用するようになり、事業展開に対応した知財活動や、法務活動について助言を得ている。
- ・ 以前から意匠制度は活用していたが、最近、コロナ対策として需要がある飛沫防止ガードを新規事業として立ち上げた際には、外部専門家からの助言により、比較的権利化に時間のかかる特許出願ではなく、製品形状の特徴を意匠権で保護するという考え方に注目し、権利化までの期間が短い意匠登録出願し、スピーディに製品化、市場投入することができた。意匠登録したことで、他社に対する抑止効果を発揮させているほか、顧客が安心して当社の製品を利用できるという信頼獲得につながったと考えている。
- ・ スムーズな市場投入が功を奏し、既に10万点を販売しており、当初想定していた売上目標の6倍を超える新規売上に繋がっている。



（提供）株式会社ハイサーブウエノ

④ その他（知財を活用して「脱下請」に成功したモデル企業）

先代から受け継いだ金属加工技術を活かした知財戦略が功を奏し、自社開発製品で急成長！
株式会社 DG TAKANO

設立：2010年9月 資本金：1,000万円 従業員数：18人 （2021年3月時点）

- ・ 先代社長が営んでいたのは金属加工業で、業務用ガスコンロの主要部品（火力調整つまみ）を作るいわゆる町工場であった。ガスコンロの基幹となる部品であるにもかかわらず、ガスコンロの最終価格を考えると単価が安いという経営課題があった。
- ・ 現社長はそういった問題意識から、「ベンチャー型事業承継」の形で現在の会社を設立。社会課題の解決にも資する自社製品を作りたいという思いもあり、先代から引き継いだ金属加工技術を活かして、高性能「節水バルブ」を新製品として開発。新製品を販売する上で、自社に悪意は無くても何らかの形で他社の知的財産を侵害する可能性があり、戦略的に知財を押さえておくことが重要という社長の認識から、早い段階から販路開拓といったビジネス展開を意識し、ビジネスを保護するために必要な権利の取得や契約関係の構築等を含めた知財戦略を専門家の助言を得ながら検討した。
- ・ 設立当初は、製品の売上が上がらない中、海外展開も見据えた外国出願等の費用が負担となり苦労したが、必要な投資であったと理解している。
- ・ 新商品である節水バルブは利益率の高い商材となり、意匠権の取得や外国出願等の模倣対策も講じながら、海外展開も進め、売上が急拡大した。



同社製品のバルブ90

（提供）株式会社 DG TAKANO

リーマンショック後の不景気で新技術を活用し、下請事業者からの脱却へ

株式会社ジンノ工業

設立：1993年1月 資本金：1,000万円 従業員数：5人 （2021年2月時点）

- ・ 先代の社長の時代からプラントの配管・設備工事や洗浄などの請負事業を行ってきたが、リーマンショック後の不景気により取引先からの受注が減少、脱下請を目指し、自分達の技術を使って新たな事業を始めることへ転換。
- ・ 新たな事業を立ち上げる際に、愛媛県知財総合支援窓口を訪問して J-PlatPat の活用策を享受。他社の特許情報を検索することで、そこで得た技術的ヒントを自社製品の開発に応用して、マイクロバブル発生装置を開発。
- ・ 新製品をゼロからつくろうとすると莫大な時間とコストがかかるが、少しでもショートカットするために特許文献を活用しない手はない。特許文献を調べることで、他社が持っている様々な技術情報を知るとともに、他社の権利に抵触していないかなどの侵害防止にもつながり、新たな製品開発にも役立つ。
- ・ 特許権を取得することで会社の技術力の信頼を得るとともに販路拡大の大きなきっかけに。そこからまた、次の技術開発が生まれ、商品力の向上につながっている。今後も現場のニーズに応えることで、ユニークなオリジナル製品を次々と生み出し、更なる事業展開に結びつけようとしている。



（提供）株式会社ジンノ工業

出典：知財活用事例集 2020 R i g h t s

知財で下請から開発メーカーへの脱却

落合ライト化学株式会社

設立：1989年7月 資本金：1,000万円 従業員数：35人 （2021年2月時点）

- ・ 遊技機関連部品の受注生産を事業の柱としていたが、娯楽コンテンツの多様化により、遊技市場は半分以下に縮小し、売り上げも半分以下に減少。
- ・ 遊技機関連部品の開発では、知財に関して目を向ける機会が少なかったが、異業種に進出した際に、取引先から知的財産権の出願・取得の有無や他社の権利に抵触していないかを問われ、オリジナル製品開発に伴う知的財産権の重要性について意識するようになった。
- ・ この経験から知的財産についてどこに相談すべきか悩んでいた際に、旧知の企業から「知財総合支援窓口」を紹介され、支援を受けるようになった。
- ・ 窓口支援担当者によるアドバイスにより知的財産に関する知識を深め、約3年間にオリジナル製品に関する特許・意匠・商標権を7件取得している。
- ・ 自社製品として、遊技台の装飾に使われるLEDをより強く発光させる技術を転用して、カラーコーンにかぶせて使用するLED点滅機能付きカバー「**ぴっカバー**」を開発した。



出典：知的財産権活用企業事例集 2018

（提供）落合ライト化学株式会社

革新的な製品開発でOEM生産からブランドメーカーに躍進

協和工業株式会社

設立：1961年7月 資本金：8,500万円 従業員数：25人 （2021年2月時点）

- ・ 1961年の創業以来、主要バルブメーカーに水道用弁栓類をOEM供給してきたが、減少化傾向にあった市場動向を察知し、2002年に自社ブランド「K I C」を立ち上げた。脱下請けを目指し、独自に確立した営業スタイルとマーケットインに特化した既成概念にとらわれない製品開発を実施。
- ・ 自社ブランドの立ち上げを機に、顧客に対する信頼性の向上のためにも、知的財産の重要性を意識するようになり、中小企業支援に係る事業計画の認定などの施策を活用し、先行技術調査や競合他社の製品を調査しながら、権利取得・知財管理に力を入れている。
- ・ 長年電機メーカーの知財担当者であった者を非常勤顧問として迎え入れることができたのが奏功し、特許の分割出願や意匠・商標出願など、知財全般で戦略的アドバイスを受けながら、効果的に権利化できるようになった。今では発明者が明細書を吟味し、要点を明確に表現できる様になっている。
- ・ 作業効率を考えて生まれた業界初の製品「カマンエア」は、レバー操作で簡単にメンテナンスできる空気弁として、「簡単に分解ができるもの」「分解しなくても作動の良否判定ができるもの」との要望に応えた製品で、今では614もの市町村と取引を行っている。
- ・ また、この製品により「簡易分解型空気弁」と言われる新市場が確立し、競合他社も参入しているが知財戦略により優位性を確保している。



(提供) 協和工業株式会社

出典：知的財産権活用企業事例集 2016

④ その他（地域団体商標を活用して地域活性化に取り組む事例）

地域団体商標「能登井」の下に地域が一丸となり、新たな事業にも着手

登録商標：「能登井」（商標登録第 5459266 号）

権利者：能登井事業協同組合（石川県鳳珠郡穴水町）

指定商品・指定役務：石川県珠洲市・能登町・穴水町・輪島市における石川県奥能登産の食材を使用した丼物の提供

- ・ 奥能登に訪れる人を増やし、地域を活性化させるため、石川県と奥能登 2 市 2 町、民間事業者、地域づくり団体が団結。「どの店舗でも作れる『井』を名物にしよう」と、海鮮丼や牛ステーキ丼など、バラエティー豊かな「能登井」が誕生。
- ・ 「能登井」の知名度アップと定着を図るため、全国のご当地丼を一堂に集めた「全国丼サミット」を石川県で開催し、多くのメディアに取り上げられることに。その後、活動の自立を目指して「能登井事業協同組合」を設立。
- ・ 「能登井」の知名度が高まるにつれ、金沢市や東京といった奥能登以外の地域で勝手に「能登井」を名乗る店が登場。「能登井ブランドを守りたい」、「ブランド力をさらに高めたい」という思いから地域団体商標を出願。
- ・ 地域団体商標の取得により、ブランドの管理が容易に。能登井事業協同組合の組合員であれば、例えば以下の条件を満たすことで「能登井」を名乗ることができることとしており、一定の品質を維持しつつ、類似の名称の使用を制限し、「能登井」ブランドを守っている。
 - ①奥能登産のコシヒカリ、水を使用すること、②地場の魚介・肉・野菜を使用する丼であること、③能登産の箸を使用し、使った箸はプレゼントすること、④器には「輪島塗」（商標登録第 5027991 号及び第 6222099 号）などの能登産のものを使用すること など伝統的工芸品や地域の名産品などをブランドの使用条件とすることにより、他の産業にも好影響を与えている。
- ・ 奥能登で対外的に PR できる商品は少なく、地域団体商標「能登井」の旗を持ち、まとめて他地域のイベントに出て行けることは大きな武器で、知名度向上に役立っている。
- ・ 「能登井」を提供する店舗は小規模店舗が多く、団体ツアー客などへの提供が困難であったことから、弁当事業に参入。「能登井弁当」を開発し、平成 29 年 4 月から提供を開始。
- ・ 大手コンビニチェーンから弁当販売のタイアップの話があり、その交渉の際には地域団体商標を取得していることが大企業の信用を得る上でプラスに働いた。



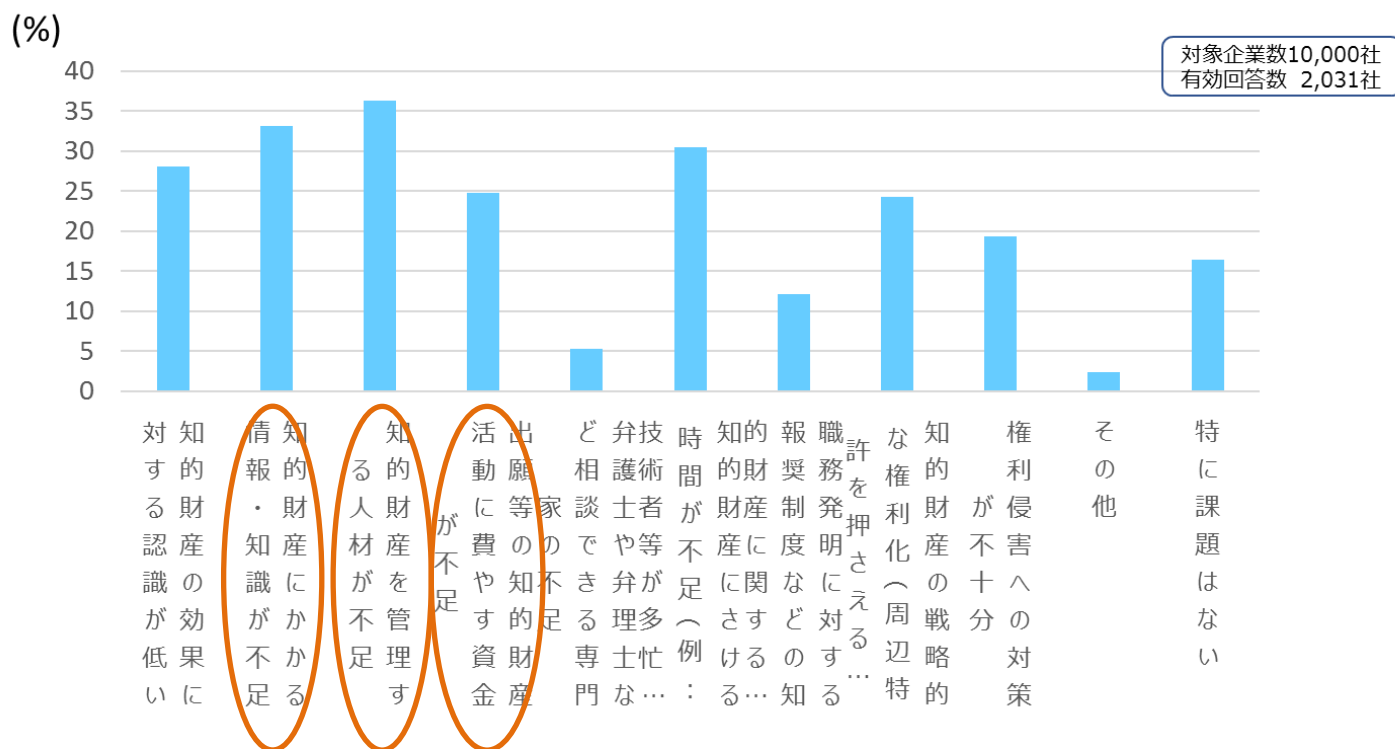
（提供）能登井事業協同組合

(3) 中小企業が知財を活用していく上での課題と支援

① 知財を活用していくためのリソース（情報・知識、人材、資金）の不足

- ・ 出願実績のある中小企業へのアンケート調査によると、特許権等の出願実績のある中小企業においても、知財に取り組む課題として、知財情報・知識、人材、資金が不足しているとの回答が多い。
- ・ 事務局で行ったヒアリングにおいても、中小企業が知財に取り組むためには外部人材の活用がカギであるものの、適切な外部人材へのアクセスに課題がみられた。

図表 6 中小企業における知財に取り組むにあたっての課題



(資料) 第1回知的財産取引検討会 資料 7-2

【事務局によるヒアリング】

○外部の知財専門家

- ・ 外部のコンサルタントについても、中小企業の実務がわかる知財の専門家は本当に少ない。かつてビジネス感覚の無い「知財専門家」のアドバイスを受けたが、特許を取ることが目的となってしまう、経営戦略としては失敗だった。<中小企業経営者>
- ・ 売上が立つ前に専属の知財の部門を企業の中に設ける必要があるかは疑問。実際、雇ったとしても仕事が常にあるわけではないと思う。一定の売り上げが立つまでは、外部のサービスを活用するのがよいのではないか。<知財コンサル>
- ・ 知財だけでなく、中小企業の企業実務も分かっている人でないと、中小企業の経営につながるような知財の良いアドバイスはできない。しかし、弁理士の中にもそれができる人材は多くない（多くても3割程度）。そのような人材にアクセスできる仕組みがあると良い。<弁理士>

○中小企業からの知財相談

- ・ 知財について困ったとしても、どこに相談していいかわからない中小企業も多い。身近な浸透している窓口を知財の分かる人がいると良い。<中小企業経営者>
- ・ 日本弁理士会としても中小企業の知財サポートには力をいれている。ただ、相談に来た個別案件は解決できるが、中小企業側から声をあげてもらわないと対処は困難。<弁理士>

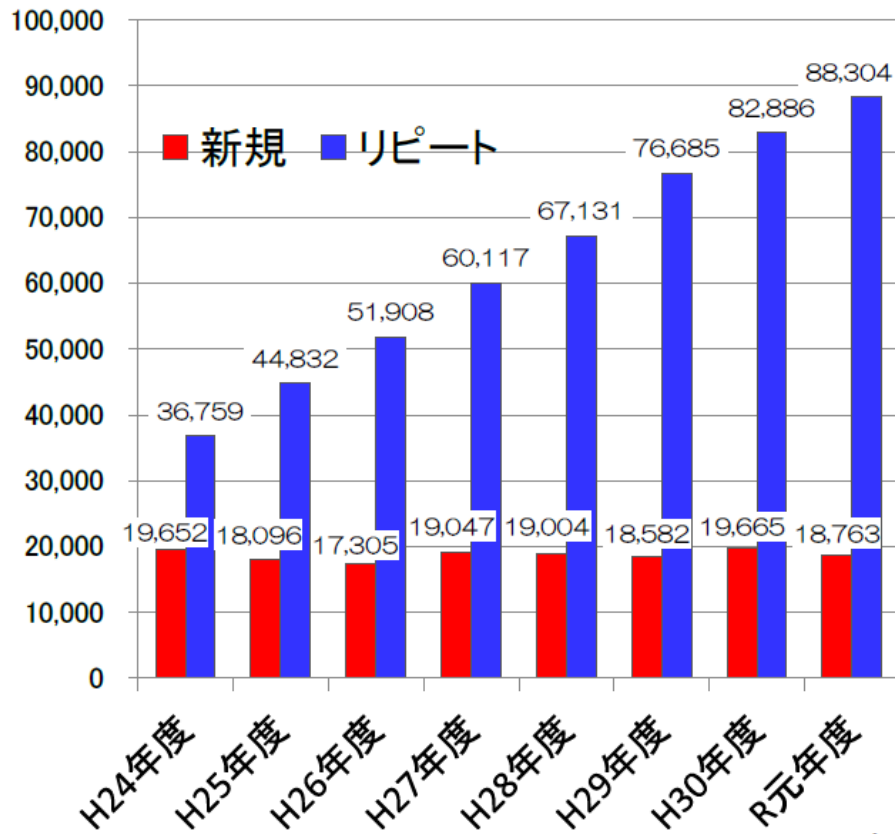
② 中小企業に対する知財支援の取組

(a) 知財支援機関による取組

○ 特許庁及び INPIT の取組

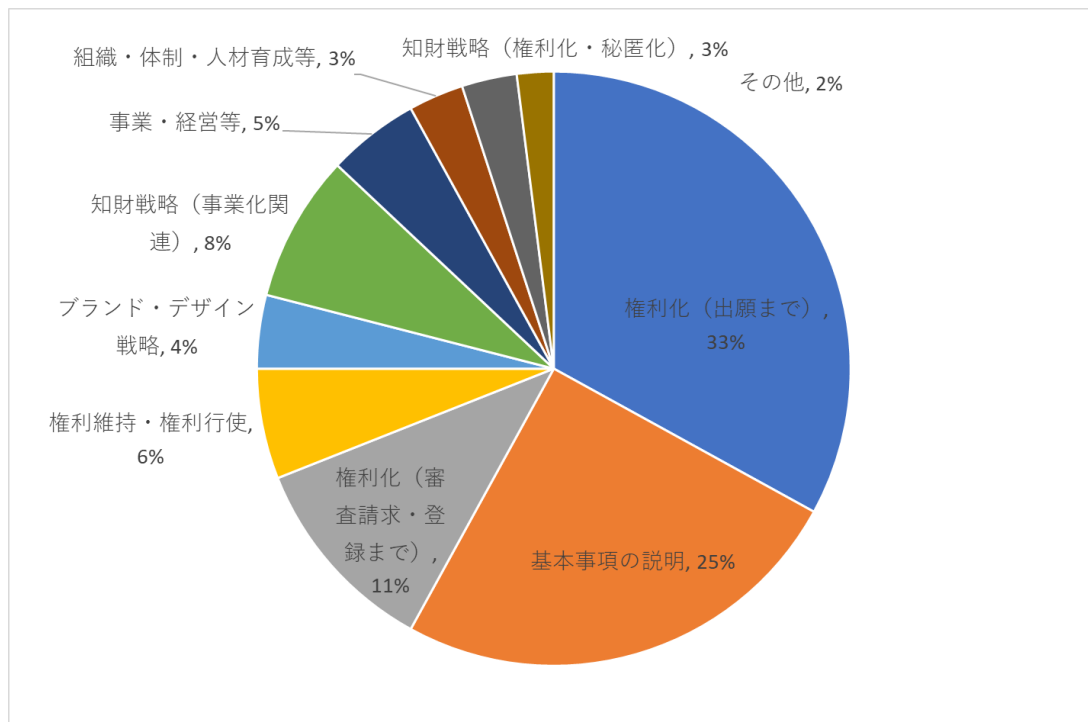
- ・ 特許庁では、中小企業が抱える、アイデア段階から事業展開、海外展開までの様々な経営課題に対し、知的財産の側面から解決を図る支援窓口として、「知財総合支援窓口」を2011年度に全国に設置し、中小企業支援に取り組んでいる。
- ・ 2016年度からは、事業の実施主体を（独）工業所有権情報・研修館（INPIT）とすることで、INPITが所管する他の専門窓口（営業秘密・知財戦略相談窓口、海外展開知財支援窓口等）との連携を強化しつつ、よろず支援拠点や商工会議所、商工会等の支援機関等ともさらなる連携拡大を図っている。
 - ✓ 相談件数は年々増加し、2019年度では約10万件。中小事業者が約9割（企業6割、個人3割）
 - ✓ リピーターが多いのが特徴（約8割がリピーター）
 - ✓ 新規相談者は平均2万件で推移。窓口担当者の掘り起こしや商工会議所、商工会からの紹介が多い。
 - ✓ 相談内容は手続き関係が約7割と多い。他方で、知財戦略（事業化、権利化・秘匿化の判断）、事業・経営関連の相談もあり、専門家による継続的な支援を通じて事業成長に貢献するような支援も行われている。

図表 7 知財総合支援窓口の相談件数



(出所) 第 6 回検討会資料 9 (特許庁説明資料) より

図表 8 知財総合支援窓口の相談内容



(出所) 第 6 回検討会資料 9 (特許庁説明資料) より

○ 日本弁理士会の取組

- ・ 知財の専門家である弁理士団体である日本弁理士会においても、中小企業のコンサルタント業務を重点領域と位置づけ、中小企業のニーズに応えられる弁理士の養成や中小企業とのマッチングに取り組んできている。
- ・ 2017 年度の特許庁の調査によると、中小企業が「知財コンサルティングを弁理士に依頼したことがない理由」として、①中小企業へのアドバイスを得意とする弁理士へのアクセスの問題（適切な弁理士がみつからない（31%）・弁理士の探し方が分からない（13. 8%）、②弁理士の能力への期待値が低いとの問題（弁理士により適切な業務が行われることが期待できない（24%））が挙げられている。そのため、以下のような取組を行っている。

1) 中小企業へのアドバイスを得意とする弁理士へのアクセス

- ・ 無料知財アドバイスの提供（「知財無料相談室（全国 9 ヶ所）」、「弁理士知財キャラバン」、「知財広め隊」、「弁理士絆プロジェクト（金融機関の職員向けのセミナー等）」の実施）
- ・ 知財経営コンサルの研修を受けた弁理士に「J P A A 知財経営コンサルタント」の名称を付与し、弁理士の能力を「見える化」。弁理士ナビで検索可能に。

2) 中小企業への経営アドバイスのスキルアップ

- ・ 会員の弁理士に対し、経営コンサルティング能力の向上（知財経営コンサルティング研修、弁理士知財キャラバンの支援員研修）
- ・ 会員の弁理士に対し、中小企業へアドバイス機会の付与（弁理士知財キャラバンの支援員として中小企業への派遣）
- ・ 各種研修の実施（中小企業庁の施策）、他士業（中小企業診断士、公認会計士、弁護士等）との交流会の実施

(b) 中小企業支援機関等との連携

- ・ 多くの中小企業にとって身近な相談相手は、中小企業庁・よろず支援拠点や税理士・公認会計士や中小企業診断士を含むその他士業、金融機関、商工会議所、商工会といった中小企業支援機関であり、中小企業支援機関と知財支援機関との連携が重要である。
- ・ こうしたことから、2016 年度に中小企業庁と特許庁との間で、よろず支援拠点と知財総合支援窓口とがお互いに連携を強化していく旨の協定を締結し、相互の案件紹介、同席しての連携支援などを推進、その中で好事例も生まれている。また商工会議所、商工会や地域金融機関等と知財総合支援窓口との連携事例もある。

（参考事例）：知財支援を活用した好事例

「意匠」・「商標」を活用した販路開拓支援の事例

【よろず支援拠点⇒知財総合支援窓口】

- ・ よろず支援拠点が事業拡大支援に取り組んでいた宝飾事業者から、構造に特徴を持つ指輪の特許を取りたいとの申し出があり、よろず支援拠点から知財総合支援窓口を紹介。
- ・ 知財総合支援窓口で特許出願に向けた支援を実施しつつ、よろず支援拠点においても引き続き当該指輪の販路開拓を支援していたところ、当初想定していた権利範囲による特許権取得が難しいことに加え、特許での権利取得が当該指輪の強みを保護する手段として必ずしもベストではないことが判明した。
- ・ そこで再度よろず支援拠点から、知財総合支援窓口に連携を依頼し、特許権取得よりも、意匠権や実用新案権を活用した方が、特徴的な構造を持つ当該指輪の模倣を防ぐ効果が期待され、また権利取得による販路開拓効果も期待できるとして、知財ミックス¹戦略を検討（部分意匠、実用新案登録を目指すこととなった）。
- ・ 販路開拓のアドバイスをする中で、知財戦略についてベストな解を導き出した事例であるが、このような支援が可能だったのは、よろず支援拠点と知財総合支援窓口が同じフロアにあり相互に密な関係性が構築されていたことや、よろず支援拠点のコーディネーターが知財についても高い関心・知識を持っていたことなどが挙げられる。

- ✓ よろず支援拠点のコーディネーターに知財の知見があったことにより、連携が実現
- ✓ 販売支援と知財支援の両面を平行して実施したことにより、権利保護のために最も効果的な手法を選択することができた。

「特許」による製品差別化戦略と「商標」によるブランド化戦略の事例

パン屋の挑戦【よろず支援拠点⇒知財総合支援窓口】

- ・ 町のパン屋が、公的研究機関の支援も受けつつ、低糖質パンを開発し、その販路開拓についてよろず支援拠点に相談をする中、当該パンについて特許取得することで他社製品との差別化が図られ、販路拡大に資するのではないかとよろず支援拠点の相談員が気づき、知財総合支援窓口を紹介。
- ・ 知財総合支援窓口では、先行技術の調査や本低糖質パンの技術ポイントを整理し、特許権の取得に結びつけたほか、販路開拓を行っていく上で当社ブランドを広く認知させるため商品名、企業名についての商標登録を進めた。
- ・ このように特許や商標を活用することで、低糖質パンの小麦粉を利用せず 100 グラム当たりの糖質を 10 グラム以下、かつカロリーが 300Kcal 以下であるという他の類似製品にはない客観的な特徴を PR することができ、効果的な宣伝につながったことで、主力商品化に成功。
- ・ この支援事例は、よろず支援拠点と知財総合支援窓口を同一の事業者が運営しており、毎月相互に事例を紹介しあう機会を設ける等、日頃から連携を強く意識していた。また同よろず支援拠点では、知財に関する基礎的な知識を有するコーディネーターを必ず採用する

¹ 一つの製品やサービスについて、複数の知的財産権により複合的な保護を図ること。

等、事業支援と知財支援が一体的に行われるようにしているため、パンのような一見ありふれた商材であっても、その内容によって知財支援にスムーズに繋がっている。

- ✓ 商品を普及させる観点から知財を活用するという、よろず支援拠点の機転により連携が実現。
- ✓ 両支援機関による毎月の事例紹介や、よろず支援拠点にて知財を意識した採用を行うなど、事業支援と知財支援が一体的に行われるような仕組みの積極的な構築が良い連携を生み出した。

商標出願の相談をきっかけに、連携を活かして新ブランド形成のための専門家支援を実施 竹編針製造を営む老舗メーカーのリブランディング【知財総合支援窓口⇒よろず支援拠点】

- ・ 創業 100 周年を迎える「竹編針」メーカー。近年、編針を単品で販売するのではなく、ユーザーから注目されている毛糸を海外から輸入した上、毛糸と編針を一体的に捉えて、自社の事業領域を「編針」のみならず「編み物」全般に広げて、事業展開している。同社から、100 周年を機に社名を変更して商標登録したいと知財総合支援窓口に相談があった。
- ・ 知財総合支援窓口では、単なる新しい社名の商標登録だけでは深い支援に至らないと考え、自社の経営理念や社会的な存在価値・提供価値を明確化して経営戦略や企業活動に活かすという CI（コーポレートアイデンティティ）活動の支援に力を入れていたよろず支援拠点との連携が有効と考え、連携を依頼。よろず支援拠点からブランディングデザイナーの派遣を受けることで新ブランドの形成を支援しつつ、知財総合支援窓口の専門家（弁理士等）も活用しつつ、国内外の商標出願の支援を実施。
- ・ この結果、海外での認知度も高まり、引き合いも増え、海外での売上アップにつながっている。
- ・ この知財総合支援窓口では、日頃から事業展開に関連してよろず支援拠点との連携を意識しており、連携会議等も行われているため、本件のようなリブランディング案件にもスムーズに対応が可能となっている。

- ✓ 知財総合支援窓口における、社名変更後のブランディングも意識した相談対応により実現形成されたブランドを保護すべく、国内外の商標出願までを支援することにより、海外での認知度向上、引き合い増加、海外売上の増加につながった。

新商品の製品化の相談を受けた商工会議所から知財総合支援窓口を紹介した事例 ～老舗の茶道具・陶磁器等専門店の自社製品開発

- ・ 銘茶、茶道具、陶磁器等を取り扱う専門店が顧客と接する中で、増える独居老人の住宅事情等から伝統的な仏壇を設置することが難しくなっていることを感じ、狭い住宅でも身近に置ける「簡易仏壇」を製品化したいという相談を地元商工会議所の経営指導員にもちかけたところ、当該経営指導員が自社製品の開発にあたっては、権利の保護や他者の権利抵触を防止する観点からも知財面の検討が重要なのではないかと気づき、知財総合支援窓口を紹介。
- ・ 知財総合支援窓口では、商品化にあたって必要な模倣品対策を講じることや、開発した自社商品が他者の権利を侵害することを防止するといった観点から、知財が重要となるほか、商品の展開・PR 上も、客観的に自社商品の特徴を評価でき、良い効果があるといった

助言を行ったことで、知財の重要性に関する理解が進み、事業化を進める意思が固まってきた。

- ・そこで知財総合支援窓口が起点となり、中小企業診断士による事業化戦略の検討、ブランド化の専門家による付加価値の高い商品開発、弁理士による意匠権や商標権取得とブランド化戦略に取り組みつつ、よろず支援拠点とも連携し、当該製品のコンセプトをPRする取扱説明書作成・HP 作成を含む販売支援、販路紹介等の支援を行い、商品発売を実現した。

- ✓ 地元商工会議所の経営相談員に知財に関する意識があったことから、知財総合支援窓口への紹介につながる。
- ✓ 紹介を受けた知財総合支援窓口が起点となり、複数の専門家や支援機関との連携を行うことで、商品発売の実現に必要なあらゆる検討がなされ、効果的な商品化・販売展開につながる。

自社製品開発の相談を受けた信用金庫が知財総合支援窓口を紹介し、特許戦略や商標戦略を通じて販路開拓に取り組んだ事例

～プレス加工メーカーの新製品開発・販路開拓の取組

- ・自ら金型設計・製造も行うプレス加工事業者が、取引先からの度重なる単価引き下げ要求を受ける中、加工のみを請け負う自社の将来に危機感を持ち、自社技術を活かした製品開発を目指すこととした。自社の技術の強みを棚卸しする作業を行った結果、皮革素材など非金属の素材に対して1つの金型で複雑なデザインの穴あけ加工ができるプレス装置を開発。
- ・同社が当該装置の製品化に向けて信用金庫に相談をしたところ、その職員から知財総合支援窓口の紹介を受け、当該装置の特許権による保護や自社製品の特徴を表現するブランディング等の重要性について気付き、特許権の取得やブランド戦略を踏まえた商標権取得に取り組んだ。
- ・その後、知財総合支援窓口と工業技術センターとの連携により技術評価を行い、知財総合支援窓口では先行技術調査方法のアドバイスや特許出願に係る助言を行い、弁理士による出願、特許権及び商標権の取得に繋げた。さらによりよろず支援拠点と連携することで、当社の技術を応用した製品化、用途・販売先の検討等の支援も受けながら事業展開を進めた。
- ・技術の特許権取得による保護やブランディング戦略を構築していたことにより、よろず支援拠点から積極的に新しい用途への展開を助言することが可能となった。その1つとして皮革素材への応用が示唆され、複数のコラボ候補企業も紹介する等の支援を実施された結果、地元企業とのコラボが実現し、皮革素材に穴あけ加工を施した皮革製バックを製造する等、知財で保護された技術・装置を様々な用途に応用し、新たな事業展開を進めることができる。
- ・このプレス加工事業者では、この経験から経営に知財を活かすことの重要性に対する認識を深め、事業計画の検討に際して知財的な視点も含めて検討するようになり、開発上のノウハウ・秘密情報の管理も意識するようになる等、知財経営に取り組んでいる。

- ✓ 信用金庫の職員に知財の意識があったことから、知財総合支援窓口への紹介につながる。
- ✓ 知財総合支援窓口の支援により特許権の保護やブランディング戦略を構築していたため、製品化後の新規事業展開につながっている。

(参考事例)：知財への気付きと外部専門家の活用

訴訟をきっかけに知財専門家を活用。今は事業戦略上無くてはならない相談相手。

- ・ 過去に大手メーカーに自社製品の完全なコピー品を出されてしまったこと、外国の競合企業から自社の特許権を侵害している旨の警告と対価の支払を求められたことを契機に、事業を守るという観点から知財を強く意識（紛争については最終的に弁護士・弁理士に相談し交渉した結果、和解となり製品改良・販売継続が可能となった）。
- ・ 特に海外から警告を受けた事件においては、高額のコストが必要となる争いに巻き込むことで、参入をけん制するという意図があることがうかがえ、事業を守るという観点からも事前調査の必要性、外部専門家のアドバイスを受けることが必要であることを痛感。
- ・ 以前は特許権を取ることを自体を目的とした知財活動であったが、現在は特許出願をする技術が公開されるため、特許権を取得するのか、またはあえて権利化せずにノウハウとして秘匿しておくのかといった「知財戦略」に関する支援を弁理士事務所から受けている。納品先の製品ないし納品先の事業展開を見据え、自社製品が組み込まれた納品先製品と当該製品の事業展開を見据えた権利の取り方やライセンスの仕方を考える観点で専門家のアドバイスを受けている。(製造業)

類似・模倣製品を販売されてしまった失敗から専門家を探し、知財戦略に取り組む

- ・ 創業期に自社開発の製品をメーカーや販売小売店に売り込みした際、当該製品に係る特許権を取得しておらず、類似製品を販売されてしまった。その経験から、特許出願の重要性、知財専門家による支援の必要性を強く認識。
- ・ 知財専門家の必要性を感じる中、自ら専門家を探していたところ、米国・中国の特許戦略にも長けている弁護士と出会うことが出来た。現在でも顧問のような形で、この弁護士から国内外の知財戦略や契約について指導を受けている。
- ・ また事業推進の観点からは、以前中小機構にも在籍していた中小企業診断士からもアドバイスを受けており、事業戦略全般や技術開発に係る戦略、商標を活用したブランディング戦略や販売戦略等にも相談に乗ってもらっている。例えば商標権を取得していることで、納入先の大手企業のパンフレットにその商標が掲載され、引き合いの増加や販路開拓に資するといったアドバイスを受けたことも記憶に残っている。(製造業)

複数の事務所と契約し、ビジネスモデル検討や戦略立案に長けた知財専門家も活用

- ・ この 10 年間で売上規模を 1.5 倍に拡大させてきたが、行政による支援事業の活用を通じて知財戦略を練り直す機会を得たこと、外部専門家の助言を得る中で知財経営に取り組むようになったことが現在の成長につながった。
- ・ そもそも知財に興味を持ち、行政による支援事業を活用しようと思うようになったきっかけは、INPIT が以前実施していた特許流通事業を通じて大手メーカーの特許のライセンスを受けたことで、自社にも眠っている技術・知的財産があるのではないかと思うようになったことである。

- 重要な判断は経営者が行うが、今ではほぼ必ずと言っていいほど、外部専門家（弁護士、弁理士）の助言を得るようにしている。知財については、知的財産権の出願段階、知財権を活用した事業展開段階で複数の事務所を使い分けている。後者はビジネスモデル検討や戦略立案に長けた事務所であり、そうしたケースがあれば必ず相談をするようにしている。
- 助言を得ている知財専門家は行政事業を通じて紹介を受けた専門家であり、良い外部専門家と出会えたことも行政事業を活用した成果だと考えている。（製造業）

③ 中小企業に対する知財支援に向けた課題

(a) 知財支援機関（知財総合支援窓口・日本弁理士会）側の課題

○ 中小企業へのアクセス

- ・ 特許庁をはじめ、知財支援機関である知財総合支援窓口や日本弁理士会により中小企業に対する知財支援に取り組んできているものの、こうした知財支援機関が持つ中小企業とのチャンネルには限界があり、依然として知名度やアクセス性の面において課題がある。

○ 中小企業が知財専門家に期待する役割・能力への対応

- ・ 中小企業が求めるアドバイスは、販路開拓や新商品開発といった経営のコンサルティングと組み合わせた知財のアドバイスである点で、弁理士等の知財の専門家が中小企業のニーズを十分に満たせてないという指摘もある。
- ・ 中小企業が期待する役割に応えられる弁理士へのアクセス性を高めるためにも、中小企業支援を行うことができる弁理士のリスト化やスキル見える化が課題。

(b) 中小企業支援機関側の課題

- ・ 中小企業支援機関側（中小企業庁・よろず支援拠点、商工会議所、商工会、金融機関等）においても、相談に訪れた中小企業に販路開拓や新商品開発などの支援を行っていく中で知財の視点を取り入れていくことは、より支援に厚みを持たせることにつながる。
- ・ しかし、中小企業支援機関側も、知財の活用方策に関する知識や知財支援機関とのネットワーク作りは限られており、中小企業に対して知財の重要性についての気づきの提供や知財専門家・知財総合支援窓口等への橋渡しが十分にできていない可能性。

※ 例えば、よろず支援拠点が年間約 33 万件の支援、知財総合支援窓口が 10 万件の支援（2019 年度）を実施しているのに対して、知財総合支援窓口とよろず支援拠点の連携件数は 2,600 件程度に留まっている。

【中小企業や知財専門家へのヒアリング】

- 外部の専門人材についても、中小企業の実務がわかる知財の専門家は本当に少ない。かつてビジネス感覚の無い「知財専門家」のアドバイスを受けたが、特許を取ることが目的となってしまう、経営戦略としては失敗だった。＜中小企業経営者＞
- 知財だけでなく、中小企業の企業実務も分かっている人でないと、知財が中小企業の経営につながるような良いアドバイスはできない。しかし、弁理士の中には、それができる人材は多くない。そのような人材にアクセスできる仕組みがあると良い。＜弁理士＞
- 知財について困ったとしても、どこに相談していいかわからない中小企業も多い。中小企業に浸透している身近な窓口で知財の分かる人がいると良い。＜中小企業経営者＞
- 中小企業の知財を守るために弁理士や弁護士を活用するのは一つの解だと思う。ただし、知財が分かる弁護士も、また、中小企業のビジネスが分かる弁理士も圧倒的に少ないのが現実。＜知財コンサルタント＞

【先行研究の紹介】

○ 「中小企業の経営課題に応える知的財産活動のポイントと支援のあり方」（関東経済産業局）

- ・ 少し古いが先行研究として、2014年2月に関東経済産業局がまとめた報告書がある。
(https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/chizai/data/20140612chizaikatsudo_point.pdf)
- ・ この報告書は、「外部の支援者が、企業の経営課題の達成に向けて、効果のある知的財産活動を提案し、その実行を支援する活動」を「知財戦略コンサルティング」と定義し、実際に支援を行った中小企業の事例を分析している。
- ・ この報告書によると、中小企業が知的財産経営に取り組み、成功するためのポイントとして、①知財活動を検討する前に、経営戦略や事業計画を再度見直すこと（知財活動の必要性を十分に見極める）が挙げられている。経営課題の認識や事業計画自体が妥当でないまま知的財産活動を行っても成果が期待できず、コストがかかるだけだとしている。
また、②知的財産活動を進める上で「特許権」だけにとらわれないことも大切であるとしている。成功事例では、自社の知的財産の特性に応じて、ノウハウ管理や意匠権・商標権による保護など、知財ミックスが実践できていたとしている。
- ・ そのため、コンサルタントに求められる要素として、①経営課題や事業計画の妥当性まで溯った精査・検討を行うことの必要性が指摘されている。
支援対象の事業計画を鵜呑みにしてそれに沿った支援を講じたため課題が残されている事例があり、支援初期の段階で支援先企業の経営課題を客観的に評価するステップを組み入れることが重要であるとしている。
また、②経営者の特徴に合わせて、知財経営の経営戦略上の意味に対する気づきの与え方を変えることも重要であるとしている。支援後も知的財産経営が自立的に運用されるためには、経営者に「主体性」を持たせなければならず、そのためにも知財経営の経営戦略上の意味についての深い気づきを与えなければならないことを指摘している。
- ・ 中小企業に対する知財支援策のあり方として、①経営戦略における知的財産活動の目的と位置づけを明確化していくこと、②支援企業の課題解決に寄与する専門家とのマッチングの必要性を指摘している。特に、企業の立場に立って真の経営課題を明らかにし、専門的な知財の指導をする専門家とのマッチングを図る必要性を指摘している。
- ・ これらの指摘は、中小企業における知財の活用のあり方を示すとともに、知財支援機関や中小企業支援機関に求められる能力、連携のあり方などについて、現在においてもなお大変示唆に富む報告である。この報告書は多くの事例も紹介されているので、参照されたい。

4. アクション・プラン ～中小企業の知財活用に向けて～

(1) 知財取引の適正化—ガイドライン・ひな形の遵守—

① 下請振興基準・下請ガイドライン・自主行動計画への反映

- ・ 産業界に対して本研究会が策定した知財取引に関するガイドラインの遵守や契約書ひな形の活用を求める。その際、発注側の企業に対して、知財部門や法務部門だけでなく、広く中小企業との取引が発生する調達部門や研究開発部門等にも働きかけを行う。
 - 下請中小企業振興法に基づく振興基準（ガイドライン）への反映
 - 各省庁が策定する取引適正化ガイドラインや各業界団体が策定する自主行動計画にも反映し、産業界の取組を求める

(参考) 研究開発型スタートアップと事業会社のオープンイノベーション促進のためのモデル契約書の策定

なお、本検討会では議論しなかったが、特許庁では、経済産業省産業技術環境局とともに、研究開発型スタートアップと事業会社の連携を促進するため、共同研究契約やライセンス契約などを交渉する際に留意すべきポイントについて解説したモデル契約書を策定している²。中小企業が研究開発型スタートアップと類似したビジネスモデル（例えば、同一のテクノロジーを複数分野に展開することを目指す事業計画など）を志向する場合には、さらにこちらについても参照することが望ましい。

② 中小企業庁の予算事業等における活用

- ・ 戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）など、中小企業庁の実施する知財が密接に関わる予算事業においては、採択された事業者が、共同で研究開発を行う相手方等と締結する契約について、積極的に今回提示したガイドラインや契約書ひな形を活用する。
- ・ 同様に、国や自治体の機関の事業にも適正な知財取引が実現されるよう働きかける。

(2) 知財支援機関における中小企業支援の強化

中小企業と知財の専門家のアクセス

① 日本弁理士会における取組

○「中小企業活性化本部（仮称）」の設置

- ・ 「適切な弁理士が見つからない」「弁理士の探し方が分からない」という中小企業の声に対応するため、日本弁理士会の中に中小企業支援の専門組織体として「中小企業活性化本部（仮称）」を新たに設置する。
- ・ 「中小企業活性化本部（仮称）」においては、中小企業支援に能力と意欲のある弁理士を登録し、中小企業庁や中小企業支援機関（よろず支援拠点、日本商工会議所等）と直接チャネルを構築。中小企業からの「知財相談」の受付け、弁理士のコンサルタント能力の養成などに取り組む（後述）など、日本弁理士会における中小企業支援の拠点とする。

² 特許庁オープンイノベーションポータルサイトに掲載

<https://www.jpo.go.jp/support/general/open-innovation-portal/index.html>

○ 弁理士の得意分野の見える化

- ・ 中小企業のニーズに応えられる弁理士のリスト化および弁理士を検索できるシステムの構築を検討。
- ・ 例えば、日本弁理士会が提供している弁理士ナビに、中小企業のニーズに即した検索タームを通じた検索を可能にする仕組みの導入や JPAA 知財経営コンサルタントの得意分野を明確化する等一覧性の向上を図る仕組みの導入を検討する。
- ・ こうした弁理士のデータベースを中小企業支援機関に提供し、中小企業支援機関からのアドバイザー派遣要請を受け付ける。

○ 弁理士のよろず支援拠点への派遣

- ・ 中小企業庁やよろず支援拠点からの要請に応じて、JPAA 知財経営コンサルタント等の弁理士をよろず支援拠点に派遣し、相談業務のサポートやコーディネーターに対する研修を行う。

② 特許庁・INPITの取組

○ 中小企業に対するハンズオン支援（個社に対する知財戦略策定支援）

- ・ 特許庁では、従来、出願にかかる手続や出願支援等に関する補助金のガイダンスを主として行っていたが、中小企業を取り巻く知財環境の変化を踏まえ、出願の検討前の段階であっても、地域未来牽引企業、戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン事業)採択企業等のポテンシャルのある企業に対し、各地方経済産業局や支援機関、専門家と連携し、知財の権利取得から戦略的活用までを見据えたハンズオン支援を 2020 年から開始。2020 年度には全国で 250 企業を超える個社へのハンズオン支援を実施したが、これをさらに継続して実施していく。
- ・ INPIT は、知財総合支援窓口を通じて支援を受けた中堅・中小・ベンチャー企業の中でも特に持続的な成長が期待できる企業等に対して、知財の戦略的活用を見据えた中長期的な支援計画を策定した上で、弁理士、弁護士、中小企業診断士等の多種多様な専門人材を活用した総合的な支援を行う「重点的な支援」を実施する。

○ スタートアップに対する知財アクセラレーションプログラム（IPAS 事業）

- ・ 特許庁では、スタートアップ支援経験のあるビジネス専門家と知財専門家が、スタートアップに対して、事業戦略に連動した知財戦略の構築を支援するアクセラレーションプログラム「IPAS」を 2018 年より実施しており、今年度は 15 社を支援している。

○ 知財総合支援窓口による専門家支援の強化

- ・ 知財総合支援窓口では、従来から弁理士等の専門家を活用した支援を実施しているが、前述の日本弁理士会による中小企業ニーズに応えられる弁理士のリスト化等が実施された場合、リスト等を活用し専門家の確保を図りつつ、より適切な専門家支援を提供していく。
- ・ また、支援の内容を検証するなど、日本弁理士会とも連携し支援の向上を図る。

○ 中小企業に対する出願支援の強化

- ・ 特許庁は、2020 年 12 月に書類作成支援ツール「さくっと書類作成」(<https://dl-sv1.pcinfo.jpo.go.jp/sakutto/>) をリリースしたことで、特許庁に提出する申請書類の作成がより簡易にできるようになったところ。中小企業に対して本ツールの利便性を周知しつつ、知財総合支援窓口も活用しながら、中小企業者本人による出願にも対応できるよう電子出願手続におけるきめ細やかな支援を行う。またユーザーニーズに応じて必要な機能追加について検討していく。

知財経営コンサルタントの養成

① 日本弁理士会の取組

○ 中小企業のニーズにあった知財の専門家の育成

- ・ 中小企業に対し事業戦略の観点から知財コンサルティングを行う意欲のある弁理士を対象に研修を実施。中小企業のコンサルタントができる弁理士を養成。研修を修了した弁理士を「JPAA 知財経営コンサルタント」として認定。JPAA 知財経営コンサルタントの得意分野を明確化し、中小企業に対してコンサルタントに関する情報提供を行う。
- ・ 研修にあたっては、経済産業省（中小企業庁やよろず支援拠点、特許庁）と連携し、中小企業のニーズにあったプログラムとする。

② 特許庁・I N P I Tにおける取組

○ 知財金融の取組

- ・ 地域金融機関の知財に対する認識・知識を向上させ、地域金融機関による知財を切り口とした中小企業に対する融資・経営支援を促進するとともに、有効に活用される知財ビジネス評価書のひな形について検討する。

(3) 中小企業庁・中小企業支援機関（よろず支援拠点・商工会議所等）における取組

知財支援機関とのチャネルの強化

○ 知財支援機関と中小企業支援機関の一体的な運営

- ・ 知財総合支援窓口では、よろず支援拠点や商工会議所等をはじめとする中小企業支援機関や金融機関等を交えた連携会議を開催しているところ。引き続き相互の連携支援体制の推進や、相談員同士のネットワークを組織として構築するなど、中小企業支援機関と知財総合支援窓口が連携して支援し易い環境づくりを進める。
- ・ よろず支援拠点においては、包括的な経営相談対応の中で知財に関する課題を顕在化させ、知財総合支援窓口等の知財支援機関や知財専門家に橋渡しする等の役割を一層重視する。例えば、シームレスに対応するため、モデル拠点を選定し、知財総合支援窓口とのオンライン相談体制の構築を図る。
- ・ 日本商工会議所においては、各地域の知財総合支援窓口と連携し相談業務にあたるほか、商工会議所と知財支援機関が連携し知財セミナー等を実施する。

○ 日本弁理士会とのネットワークの構築

- ・ 日本弁理士会が新たに創設する「中小企業活性化本部（仮称）」と連携し、①中小企業に対する知財相談への対応、②「JPAA 知財経営コンサルタント」等、相談員間のチャネルの構築、③相互の相談員の研修を実施。
- ・ よろず支援拠点においては、中小企業が抱える潜在的な課題を顕在化させ、日本弁理士会（中小企業活性化本部（仮称））への橋渡しを重点的に取り組む。
- ・ 日本商工会議所においては、日本弁理士会と連携し、各地商工会議所における知財に関する専門的な相談対応や、知財に関するセミナー開催の講師派遣等への相談窓口の紹介・周知を行う。各地商工会議所においては、自治体や日本弁理士会と連携し、知財に関する連携協定を締結するなど、知財保護および活用を推進し、地域の活性化や産業振興を目指すネットワークを構築する。

知財支援能力の強化

○ 相談員の知財支援能力の向上

- ・ よろず支援拠点、商工会議所等の経営指導員、中小企業診断士等、経営相談に応じる相談員が知財に関する課題の気付きを促すため、弁理士等知財専門家による研修や情報提供を実施する。

○ 知財支援機関と中小企業支援機関における事例研究

- ・ 知財の成功例や失敗例、中小企業に対する支援事例に関するケーススタディの共有など、中小企業支援機関と知財支援機関とが協働した研修を行う。
- ・ よろず支援拠点においては、モデル拠点を選定し、知財総合支援窓口と共同で支援事例の合同研究等を実施し、連携体制を検討する取組を実施する。
- ・ 各地商工会議所においては、知財総合支援窓口と連携し、知財を活用している中小企業の事例等を収集し、知財セミナー等において展開を行う。

(4) 中小企業政策における「知的財産政策」の位置づけ

- ・「知財」は中小企業が既存のサプライチェーンの枠を超えて事業展開をしていくための重要な手段である。これまで中小企業に対する知財支援は特許庁・I N P I Tを中心に組み込まれてきたが、中小企業庁においても「知的財産政策」を重要課題として位置づけるべき。
- ・例えば、中小企業の販路開拓や海外展開の活性化のために、中小企業庁が実施する支援事業において、知財支援機関が商品ブランド化に関わることや、中小企業の経営力強化等に向けた人材確保・活用のために、大手企業等に勤める知財専門家等を兼業・副業を含めた形態で中小企業が活用すること等を促していく。
- ・さらに、今回のアクション・プランを実践・拡充していく上でも、日本商工会議所をはじめとする中小企業支援機関と日本弁理士会をはじめとする知財支援機関とが連携協定を締結するなどして、中小企業に対する個別相談の連携、相談員の経営・知財アドバイス能力の向上のための研修、中小企業に対する連携セミナーなど、中小企業に対する知財支援に一体的に取り組む枠組みを創設してはどうか。また、こうした民間の取組を後押しするため、中小企業庁内に知的財産を担当する部署の設置を検討するなど、中小企業政策における「知的財産政策」を引き続き検討・実施される体制を作るべきである。

別添資料

委員名簿

委員名簿
(知的財産取引検討会)

<委員>

内原 康雄	株式会社NCネットワーク 代表取締役
近藤 敦夫	パナソニックIPマネジメント株式会社 取締役
坂本 智弘	特許業務法人サカモト・アンド・パートナーズ 所長弁理士
関根 重信	有限会社ナプラ 取締役
知念 芳文	メリットパートナーズ法律事務所
寺岡 寛	中京大学経営学部 教授【座長】
名倉 啓太	弁護士法人淀屋橋・山上合同
浜野 慶一	株式会社浜野製作所 代表取締役 CEO
(代理出席)	(山下 大地 株式会社浜野製作所 執行役員 企画開発部部長)
林 力一	東京知財経営コンサルティング 代表弁理士
古川 忠彦	アルパーコンサルティング株式会社 代表取締役
別宮 智徳	日産自動車株式会社 知的財産部長
渡邊 大知	株式会社JMC 代表取締役社長

(氏名 50 音順 敬称略)

<オブザーバー>

山内 清行	日本商工会議所 産業政策第一部長
及川 勝	全国中小企業団体中央会 事務局長

<関係省庁等>

公正取引委員会

総務省

特許庁

経済産業省 (経済産業政策局, 産業技術環境局)

中小企業庁 (事務局)

なお、本検討会で示したガイドライン及び契約書ひな形の作成にあたっては、別途ワーキンググループを設け、以下の方々に御検討、御尽力いただいた。

委員名簿

(ガイドライン・契約書ひな形の作成に向けたワーキンググループ)

近藤 敦夫	パナソニック I P マネジメント株式会社 取締役
坂本 智弘	特許業務法人サカモト・アンド・パートナーズ 所長弁理士
全 未来	中小企業庁事業環境部取引課長補佐 (弁護士 (任期付国家公務員))
知念 芳文	メリットパートナーズ法律事務所
名倉 啓太	弁護士法人淀屋橋・山上合同
林 カー	東京知財経営コンサルティング 代表弁理士

(氏名 50 音順 敬称略)

ガイドライン

知的財産取引に関するガイドライン

第1章 はじめに

1. 策定の背景

これまで、中小企業庁では取引適正化を進めてきたところであるが、知的財産に係る取引についても問題事例が指摘されており、依然として大企業と中小企業間における不適正な取引慣行が存在している。こうしたことを踏まえ、昨年12月に「未来志向型の取引慣行に向けて」における重要課題に「知財・ノウハウの保護」を位置づけ、必要な対策の検討を行うこととしている。こうした認識の下、これまでに報告された問題事例（片務的な契約の締結、ノウハウの開示強要など）を今後防止していくとともに、知的財産取引における企業間の共存共栄を推進する観点から、今般、知的財産取引におけるガイドラインを策定することとした。

（※なお、中小企業庁で策定するガイドラインに併せて、契約書のひな形なども策定することとしている。また、本ガイドラインや契約書のひな形は、研究開発型企业に特化した問題を取り扱うものではないことから、当該企業に関する内容については、経済産業省及び公正取引委員会において策定されるガイドラインを参照することが望ましい。当該ガイドラインは、スタートアップの取引慣行に関する実態調査について（最終報告書）（令和2年11月27日公正取引委員会）

<<https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/nov/201127pressrelease.html>>を踏まえ作成し、令和2年12月23日から令和3年1月25日まで意見公募を行った後、公表する予定である。

2. 課題の概要

本ガイドラインにおいては、以下の4つの資料をもとに事例を取引の各フェーズで再整理し、第2章のガイドラインの整理を行った。

（1） 中小企業庁実施のヒアリング調査

中小企業庁では、令和2年7月22日より「知的財産取引検討会」を開催し、4回にわたり検討を行った。また、本検討会に参加した委員からのヒアリング調査や、別途事務局にて実施した30件のヒアリング調査を実施した。

1. 契約締結前（取引交渉段階・工場見学等）

- ・【事例1-1】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) 共同研究開発における成果の権利帰属

- ・【事例 1-2】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＞
- ・【事例 1-3】共同開発契約書の知財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。
- ・【事例 1-4】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、中小企業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。
- ・【事例 1-5】先に中小企業が大手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、大手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手企業に開示したアイデアについて共同出願が提案されることがある。その際、大手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。
- ・【事例 1-6】共同研究開発契約で、中小企業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。
- ・【事例 1-7】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。
- ・【事例 1-8】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

- ・【事例 1-9】大手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。その後大手企業側が内製化し、別プロジェクトで立ち上げられるということが多い。＜中小企業経営者＞

(2) 金型設計図面等の提供

- ・【事例 1-10】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。

注) ヒアリングについては、＜＞は発言者の属性を記載。無印は検討委員会での発言

(2) 公正取引委員会報告書

近年、事業活動における知的財産保護の重要性が高まっていることや、有識者から「優越的な地位にある事業者が取引先の製造業者からノウハウや知的財産権を不当に吸い上げている」といった指摘を踏まえて、公正取引委員会は「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¹⁾」を実施した。

¹⁾ 平成 30 年 10 月より以下の方法で実施。

1 書面調査：製造業者に対し、30,000 通の調査票を送付し、15,875 社から回答（回収率 52.9%）。報告対象期間は、平成 25 年 10 月 1 日から平成 30 年 9 月 30 日までの 5 年間。

2 ヒアリング調査：122 件（製造業者に対するものが 101 件、事業者団体に対するものが 13 件、有識者に対するものが 8 件）のヒアリング調査を実施。

同報告書では、報告された事例を以下の8つの項目に分類し、参考事例を紹介している。

- 0 1 秘密保持契約・目的外使用禁止契約無しでの取引を強要される
- 0 2 営業秘密であるノウハウの開示等を強要される
- 0 3 ノウハウが含まれる設計図面等を買いたたかれる
- 0 4 無償の技術指導・試作品製造等を強要される
- 0 5 著しく均衡を失した名ばかりの共同研究開発契約の締結を強いられる
- 0 6 出願に干渉される
- 0 7 知的財産権の無償譲渡・無償ライセンス等を強要される
- 0 8 知財訴訟等のリスクを転嫁される

公正取引委員会「(令和元年6月14日)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(全体版)」(2019年)より抜粋
<https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2019/jun/190614_files/houkokusyo.pdf>

各取引のフェーズにおいて、大企業と中小企業の対等な取引関係を築くという観点から、問題となり得る取引事例が見られた。

1. 契約締結前（取引交渉段階・工場見学等）

- ・【事例 2-1】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）
- ・【事例 2-2】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）
- ・【事例 2-3】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）

2. 試作品製造・共同開発等

（1）試作品製造・技術指導

- ・【事例 2-4】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）
- ・【事例 2-5】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）

（2）共同研究開発における成果の権利帰属

- ・【事例 2-6】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）

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

- ・【事例 2-7】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）

- ・【事例 2-8】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）
- ・【事例 2-9】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）
- ・【事例 2-10】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）

（２）技術情報の提供を受ける場合の対価・技術情報の活用

- ・【事例 2-11】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）
- ・【事例 2-12】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）金型設計図面等の提供

- ・【事例 2-13】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）

（４）工場監査・QC（品質管理）・品質保証関係

- ・【事例 2-14】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）
- ・【事例 2-15】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）
- ・【事例 2-16】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）
- ・【事例 2-17】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）

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）

- ・【事例 2-18】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）
- ・【事例 2-19】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）
- ・【事例 2-20】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）
- ・【事例 2-21】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）
- ・【事例 2-22】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）

（２）知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾の強要

- ・【事例 2-23】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）
- ・【事例 2-24】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）
- ・【事例 2-25】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）
- ・【事例 2-26】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）

- ・【事例 2-27】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）
- ・【事例 2-28】取引先のみに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

- ・【事例 2-29】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的に設定される（金属製品製造業）
- ・【事例 2-30】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的に設定される（情報通信機械器具製造業）

公正取引委員会「(令和元年 6 月 14 日)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(全体版)」(2019 年)より再整理、事例番号は加筆した。

<https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2019/jun/190614_files/houkokusyo.pdf>

(3) 「下請 G メン」によるヒアリング調査

2017 年より下請 G メン（取引調査員）を配置（2018 年 4 月から 120 名）し、全国の下請等中小企業を訪問して親事業者等との取引実態についてのヒアリングを実施（2017 年 1 月から 2020 年 3 月まで 12,168 件）した。これらによると、中小企業の知的財産やノウハウが発注側企業に不当に吸い上げられていると思われる事例や、契約書で受注側の知的財産の取扱いが不明確な事例などがみられた。

1. 契約締結前（取引交渉段階・工場見学等）

- ・【事例 3-1】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＞
- ・【事例 3-2】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＞
- ・【事例 3-3】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。VA による協働の話ではない。＜電機・情報通信機器＞
- ・【事例 3-4】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＞

2. 試作品製造・共同開発等

(1) 試作品製造・技術指導

- ・【事例 3-5】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) 共同研究開発における成果の権利帰属

- ・【事例 3-6】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＞

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

- ・【事例 3-7】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、元請企業が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＞
- ・【事例 3-8】当社の加工技術等、知的財産ともいえるべきものが、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＞

(2) 金型設計図面等の提供

- ・【事例 3-9】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＞
- ・【事例 3-10】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＞
- ・【事例 3-11】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＞

(3) 工場監査・QC（品質管理）・品質保証関係

- ・【事例 3-12】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＞
- ・【事例 3-13】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）

- ・【事例 3-14】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＞

注釈) < > は親事業者の業種

(4) 特許庁に寄せられた相談事例

産業財産権専門官により、中小企業における知的財産をめぐるトラブル事例として以下のものが挙げられた。中小企業における知的財産の知識・ノウハウ不足に起因するトラブル事例もみられるが、以下のうち、下線部の事例などは問題ある取引事例としても考えられる。

■商品開発

・ 共同開発していたのに、勝手に出願された。

・ 協力関係を求めたことで自社のアイデアや営業秘密が持ち出された

・ 製品化の際に先行技術の調査をしなかったことにより、完成したのに特許侵害を避けるために仕様の変更

■弁理士との関わり

・ 弁理士の言うとおりにしたが、権利範囲が狭いものしか特許にできなかった

・ 拒絶理由通知書の対応でもめた

■社内体制

・ 権利関係を事前に調べておくことの重要性を痛感

・ 知財権そのものを理解できていない

・ 知財人材の不足

・ 知財意識が不十分

■訴訟に巻き込まれた

・ 警告状が送られてきた

・ 訴訟を起こされた

・ 他社に先に出願された

・ 模倣品の販売を見つけた

注釈) 下線部は加筆

資料) 特許庁「第1回知的財産取引検討会 ～特許庁の取り組みについて～」(2020年7月22日)

3. 本ガイドラインに関連する対象・法令

本ガイドラインでは、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対象とする。

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し、大企業と中小企業との間の対等な取引関係を実現するという観点から、注意すべき事項について特定の法令にかかわらず整理した。また、競争法等の法令上問題となる行為類型については、必要に応じて解説を付し、関連する問題事例を整理した。このほか、問い合わせ先なども整理する。

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参考事例

1. 契約締結前（取引交渉段階・工場見学等）

（基本的な考え方）

ア 相手企業の「営業秘密」の取り扱い

【あるべき姿】

相手方が秘密として管理する情報（以下「秘密情報」という）については、相手方の事前の承諾を得ることなく、取得し、又は、開示を強要してはならない。

相手方の秘密情報を知った場合には、これを厳に秘密に保持するものとし、相手方から事前に明示的に承諾を得ることなく利用し、又は、第三者へ開示してはならない。

特に、「営業秘密²」として管理されている秘密情報については、これを不正に取得し、使用し又は開示する行為（不正競争防止法第2条第1項第4号³）、正当に提供（開示）された営業秘密を図利加害の目的をもって使用又は開示する行為（同法第2条第1項第7号⁴）等は、不正競争防止法により不正競争と定められており、違反した場合は民事・刑事の責任が問われる場合がありうる。

イ 秘密保持契約の締結

【あるべき姿】

当事者の意思に反するような形で事前に秘密保持契約を締結することなく、取引交渉や工場見学等、相手方のノウハウや技術上又は営業上の秘密等を知り得る行為をしてはならない。この場合において、一方当事者のみが秘密保持義務を負う内容のものであってはならない。

一方、秘密保持契約を締結する場合においても、当事者が機密保持契約を締結する目的に照らして、必要以上に秘密情報を提供する企業の事業活動を制限しないように配慮しなければならない。

→別添「秘密保持契約」参照

ノウハウや技術上又は営業上の秘密が漏れいすれば、当該企業の強みが失われかねないことから、取引開始前であっても秘密保持契約の締結を求めることは当然のことである。取引開始前にノウハウの一部や技術上又は営業上の秘密等の一部を開示することは、当事者

² 「営業秘密」として不正競争防止法による保護を受けるためには、次の三要件全てを満たす必要がある。
①秘密として管理されていること（秘密管理性）、②事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であること（有用性）、③公然と知られていないこと（非公知性）
経済産業省「営業秘密～営業秘密を守り活用する～」

<<https://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/trade-secret.html>>

³ 不正競争防止法

第2条第1項第4号 窃取、詐欺、強迫その他の不正の手段により営業秘密を取得する行為（以下「営業秘密不正取得行為」という。）又は営業秘密不正取得行為により取得した営業秘密を使用し、若しくは開示する行為（秘密を保持しつつ特定の者に示すことを含む。次号から第九号まで、第十九条第一項第六号、第二十一条及び附則第四条第一号において同じ。）

⁴ 不正競争防止法

第2条第1項第7号 営業秘密を保有する事業者（以下「営業秘密保有者」という。）からその営業秘密を示された場合において、不正の利益を得る目的で、又はその営業秘密保有者に損害を加える目的で、その営業秘密を使用し、又は開示する行為

の信頼関係が前提となっており、秘密保持契約を締結し、相互に第三者への秘密情報の不開示を約束しておくことが妥当である。

また、秘密保持契約を締結する場合に、その規定される範囲が広範すぎることで等により、秘密情報を提供する中小企業の事業活動の自由を制限しすぎないようにしないとならない。

(事例)

- ① A社は、B社からA社への工場見学を検討している旨連絡を受けたが、A社が何度依頼してもB社は機密保持契約に応じてくれない。(関連事例 2-1)
- ② C社は、取引先であるD社の秘密は厳格に守る必要がある一方で、D社はC社の開示した技術が無償で様々なビジネスに用いることができることに加え、D社のクライアントに開示できるなど、片務的な契約になっている。(関連事例 1-1、2-2)
- ③ E社は、得意先であるF社から工場見学を受け入れたが、F社によりノウハウが奪われ、同社内で内製化された。(関連事例 3-2)
- ④ G社は、取引先であるH社よりG社のノウハウを書面にして提出するように指示された。(関連事例 3-3)

2. 試作品製造・共同開発等

(1) 試作品製造・技術指導

(基本的な考え方)

ア 無償の技術指導・試作品製造等の強制

【あるべき姿】

競合する取引先への技術指導、試作品の製造や技術指導、実験等を意に沿わない形で強制してはならない。

また、試作品等の製造を依頼する場合には、実費（材料費、人件費等）は当然のこととして、技術に対する対価、利益を含む適切な対価を支払わなければならない。

企業にとってもノウハウや技術情報は、第三者への技術指導や実験、試作品そのものが開示される行為等（本節において、「技術指導等」）によって他社に漏えいするおそれがある。技術指導等を第三者に対して行わせる場合には、当該企業からの十分かつ明示的な合意が必要である。また、当該企業から十分かつ明示的な合意があった場合でも、適切な対価が必要であり、それにより当該企業が損失を被る場合には、それらに配慮した対価の設定を行うべきである。

イ 承諾がない知的財産やノウハウ等の利用

【あるべき姿】

試作品の製造を依頼した場合における試作品そのもの又は技術指導の過程で得た情報を秘密情報として取扱うこととし、その企業が蓄積してきた知識・経験などを含むノウハウを相手方の事前の書面による承諾を得ることなく、他の目的に利用し、複製し、又は、

第三者に開示してはならない。

特許等の産業財産権に限らず、ノウハウや技術情報などの情報や、これらが反映された試作品等そのものは、当該企業にとっての競争力の源泉となる情報であるため、秘密情報として取り扱うべきである。したがって、ノウハウなども含む知的財産権について、当該企業の合意なく、または当事者間での約束に反する態様で利用・複製・開示することは当然ながら問題となる。

(事例)

- ① A社はB社より製造委託を受けていたが、ある時からB社はC社に発注先を変更した。しかし、C社がうまく製造できないことを理由に、A社からC社に技術指導を無償で実施するように強制された。(関連事例 2-4)
- ② D社はE社から継続的に製造委託を受けているが、当該製造委託に関係がない技術指導を、D社の自己負担によりF社に行うようE社から指示があった。(関連事例 2-4、2-5)
- ③ G社はH社に試作品を納品した。その際に、内製化しない旨の誓約書を締結したにもかかわらず、内製化を進めたことが判明した。G社よりH社に抗議したところ、内製化した証拠を見せるように反論された。(関連事例 3-5)

(2) 共同研究開発における成果の権利帰属

(基本的な考え方)

ア 成果の権利の帰属

【あるべき姿】

共同研究開発によって得られた成果の帰属は、技術やアイデアの貢献度によって決められることが原則である。特に、もっぱら中小企業のみが技術やノウハウ、アイデアを提供している場合であって、大企業あるいは親事業者のみに単独で帰属させるときには、原則としてノウハウ等の広義の知的財産権を含む適切な対価を支払わなければならない。その際、技術等を提供した中小企業が望めば、共同研究の成果を同社も利用できるよう、無償で実施権を設定する、もしくは優先的に専用実施権を得る権利を付与するなど、共同研究に携わった中小企業の利用可能性に配慮しなければならない。

特許法によると、特許を受ける権利は発明者に帰属するとされており、特許を受ける権利を有する者が出願をすることが出来る(特許法第29条⁵⁾)。また、発明が共同でなされたときには、共同者全員が発明者であるから、特許を受ける権利は、共同発明者の共有となる(同法第38条⁶⁾)。したがって、特許を受ける権利が共有に係るときは、共同研究の

⁵ (特許の要件)

第二十九条 産業上利用することができる発明をした者は、次に掲げる発明を除き、その発明について特許を受けることができる。

⁶ (共同出願)

第三十八条 特許を受ける権利が共有に係るときは、各共有者は、他の共有者と共同でなければ、特許出

一部の者のみが出願して特許を受けることはできない。

(事例)

- ① A社とB社は共同研究を行っているが、名目上の共同研究であり、成果である新技術はA社の技術によるものであった。しかし、この技術は発明の寄与度に関係なく、すべてB社に帰属する契約書で締結させられた。(関連事例 2-6)
- ② C社とD社で共同研究を行っているが、D社は、同社の業務に関係がない分野の技術も含めた全ての権利を単独帰属するように打診してきた。(関連事例 3-6)
- ③ E社では共同研究という名目でも、すべてE社に権利が帰属するといった契約書ひながたを用いている。(関連事例 1-2、1-3、3-6)

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

(基本的な考え方)

【あるべき姿】

製造委託にあたり、委託本来の目的に照らして合理的に必要と考えられる範囲を超えて、相手方の有するノウハウ、アイデア、レシピ等の技術上又は営業上の秘密情報、又は技術指導等の役務（以下総称して「技術情報等」という。）の提供を求めてはならない。

製造現場には様々な技術上又は営業上の秘密情報などがあり、当該企業の競争力の源泉になっている。これらの情報を大企業・親事業者が得ることは、中小企業の成長機会を奪うことになるため、委託本来の目的に照らして、合理的に必要だと思われる範囲を超え、技術情報等の提供を求めてはならない。

(事例)

- ① A社はB社から製造委託を受託したところ、B社より定期的かつ詳細な報告が求められたほか、製造現場を動画で撮影されることで、A社のノウハウがB社に吸い上げられてしまった。(関連事例 1-9、3-7、3-8)
- ② C社はD社のプライベート・ブランドの製造を受託していたところ、C社の自社商品についてもレシピなどの技術情報を無償で開示するように要求された。(関連事例 2-7、2-8)
- ③ E社はF社から製造委託を受託していたところ、受託前に必要な情報を提供していたにもかかわらず、追加的に受託していた製品とは関係ない他の製品の情報、その他データなどの技術情報等を無償で提供するように要請された。(関連事例 2-9、2-10)

願をすることができない。

（２） 技術情報等の提供を受ける場合の対価・技術情報の活用

（基本的な考え方）

【あるべき姿】

技術情報等の提供を受ける場合には、当該技術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含む相当な対価を支払わなければならない。

また、技術情報等の提供を受けた大企業または親事業者は、厳重に管理をするとともに、当該技術情報等を保有する中小企業に対して事前に明確な承諾を得ることなく、または当事者間での約束に反する態様で、第三者へ開示し、又は、契約の目的を超えて当該技術情報等を利用してはならない。

企業にとっては、技術情報を生み出すまでに必要な費用や工数が生じており、これらの提供を要請する場合には、それに見合った相当な対価を支払うべきである。また、当該対価は製造委託の総価に含めることを妨げるものではないが、技術情報の対価について確実に支払われるよう、技術情報の対価について明確な合意がなされるべきである。加えて、技術情報が流出してしまうと当該企業の損失につながるため、技術情報の厳重な管理やその取扱いについては厳重に行うべきである。

（事例）

①A社はB社から製造委託を受託していたところ、B社からA社が製造している製品について、再現可能なまでの技術情報等を無償で提供するように要請された。（関連事例 2-11）

②C社はD社から製造委託を受託していたところ、D社の製品は不具合がなかったにもかかわらず、製造に必要な情報をすべて提供するように要請された。（関連事例 2-12）

（３） 金型設計図面等の提供

（基本的な考え方）

【あるべき姿】

製造委託の目的物とされていない、金型の設計図面、CAD データその他技術データの提供を、当事者の意に沿わない形で強制してはならない。

当該技術データ等の提供を求め、又はこれを利用する場合には、製作技術やノウハウの創造に要した費用、人件費等を含む相当な対価を支払わなければならない。

設計図面等の発注が含まれない金型の製造委託であるにもかかわらず、その契約範囲を超えて設計図面、CAD データを無償あるいは、それに費やした経費や人件費等に比して安価な価格で求めてはならない。これらの類似の例は、公正取引委員会「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方⁷」や「下請代金支払遅延等防止法に関する運用基準⁸」においても示されている。

⁷ 注釈 5 参照

⁸ 注釈 6 参照

(事例)

- ① A社はB社から金型の製造を依頼されたが、B社より金型の設計図面もあわせて納品するように要請された。しかし、発注額は設計図面の分は含まれなかった。(関連事例 1-10)
- ② C社はD社と金型の製造委託を受託していたが、D社の意向で金型の設計図面もあわせて納品する契約に変更することになった。しかし、発注額に変更はなかった。(関連事例 2-13、3-9)
- ③ E社はF社から金型の製造委託を受託したところ、F社から設計図面の提出を要請されたが断った。その後、F社から「設計図面を提出しないと今後の取引に影響がある」といわれてしまった。(関連事例 3-10)
- ④ G社は主要取引先であるH社に設計図面を渡したところ、H社の他の取引先である海外企業I社に類似の製品を作られた。(関連事例 3-11)

(4) 工場監査・QC(品質管理)・品質保証関係

(基本的な考え方)

【あるべき姿】

監査や品質保証等(以下、監査等)により、相手方のノウハウや技術上・営業上の秘密等(以下、「ノウハウ等」という。)の提供を受ける必要がある場合には、あらかじめ監査等を必要とする箇所を明らかにし、また、監査等の目的を達成するために必要な範囲を超えてノウハウ等の提供を求め、又は知りうる行為をしてはならない。

監査等を理由にみだりに相手方のノウハウや技術上・営業上の秘密等を取得してはならない。製造委託等を委託する前などに契約条件とともに、あらかじめ監査等に必要とする箇所を明示することで、受託側があらかじめ情報開示の範囲が適切か判断し、条件によって受託すべきかどうか判断できるようにすべきである。

(事例)

- ① 営業秘密に関する情報も含めてQC工程表に記載させられるほか、製造工程を動画にして無償提出するように強要された。(関連事例 2-14、2-17)
- ② A社はB社から受託した製造委託契約の中で、A社・B社いずれが取引を終了させる場合でも、製造方法等の営業秘密を含めた全ての情報をB社に引き継ぐような契約を締結させられた。(関連事例 2-15)
- ③ C社はD社から製造委託契約の中で、必要性がない場合でも、D社が指定する者全て(D社の社員だけでなく第三者も含む)の工場見学に応じる必要がある。(関連事例 2-16)

4. 特許出願・知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾

(基本的な考え方)

(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)

【あるべき姿】

取引とは直接関係のない又は中小企業が独自に開発した発明その他これに係る独自の改良発明等の出願、登録等について、事前報告や出願等の内容の修正を求めるなど、企業が単独で行うべき出願等に干渉してはならない。

→別添「共同開発契約」参照

2.(2)で触れた通り、特許法によると、(契約や就業規則等にあらかじめ使用者による原始取得の定めがない限り、)特許を受ける権利は発明者に原始的に帰属する(特許法第29条)。製造委託をした経緯があること、もしくは共同研究を行ったことなどを理由に、これらの契約内容と関係がない特許出願についても事前報告させることや、内容の修正を行うなど干渉することは、適正な取引関係であるとはいえない。

(事例)

- ①A社はB社から製造委託を受託しているが、受託内容に直接関係ない特許出願についてもB社に報告する義務があり、B社から出願内容について要請を受け、共同出願にさせられることがある。(関連事例2-18、2-19)
- ②C社は完全に自社開発していた技術の特許出願について、主要取引先のD社から共同出願にするように依頼された。それによって、C社が第三者にライセンスすることや、当該特許を用いた製品の販売先について、D社から制限された。(関連事例2-20、2-21)
- ③E社は主要取引先であるF社の防衛のために共同出願で特許を出願することとなり、その際にE社の営業秘密を出願する必要があった。(関連事例2-22)
- ④G社はH社と共同開発をしており、開発にあたってのアイデアや技術的な貢献内容はG社が主であったにもかかわらず、H社のみが単独で出願することとなった。(関連事例3-14)

(2) 知的財産権の無償譲渡・無償実施許諾の強要

【あるべき姿】

相手方が生み出した特許権等について、相手方に対し、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自社に単独帰属することを強要してはならない。

また、相手方が生み出した特許権等の知的財産権について、自社が相手方に対し、相当の対価を支払うことなく相手方又は第三者への実施許諾を強制してはならない。

2.(2)や4.(1)などで前述のとおり、(契約や就業規則等にあらかじめ使用者による原始取得の定めがない限り、)特許を受ける権利は発明者に原始的に帰属する。それにもかかわらず、製造委託をした経緯があること、もしくは共同研究を行ったことなどを理由に、これらの契約内容と関係がなく、取引先が従前から保有する特許権等の知的財産権につい

て、無償による譲渡を強要することや、これらの権利取得に要した相当の対価を支払うことなく帰属することは問題となる。

仮に当該知的財産権を譲渡させなくても、相手方に相当の対価を支払わず⁹、自社ないしサプライヤーや製造委託先に対して実施許諾（サブライセンスを含む）するように指示することや、相手方に対してライセンス先や販売先などを限定させることなど、実質上前段落と同様の取引も同じく問題となる。

特に、取引先が従前から保有する知的財産権について転注後も無償で自社に許諾させたり、無償で技術情報へのアクセスを求める場合には、転注前の単価とは切り分けて対価を設定するなどの配慮が必要である。

また立場の強い発注者等が、自社との取引を望む複数の中小企業等に対して、入札に参加する条件として、当該中小企業等の保有する既存の特許権等の知的財産権について、自社及び／または当該発注者のサプライヤーや製造委託先に対する無償による実施許諾を要請することは、取引を強く望む当該中小企業等はその意に反して当該要請に従わざるを得ないといえ、問題となる。さらに、上記において、当該中小企業等が失注した場合にもその義務を存続させることは、何らの対価なく当該中小企業の知的財産権を利用することになり、問題となる。

（事例）

- ①A社は主要取引先であるB社から特許権の持ち分の一部を無償譲渡するように要請され、やむなく譲渡することにした。さらに、A社が第三者に実施許諾をするときのみ、B社の承諾を得る必要がある契約を締結させられた。（関連事例 2-23）
- ②C社はD社に納品後に、取引の中で生じた技術に関わる権利をすべてD社に帰属するような契約を締結させられた。（関連事例 2-24）
- ③E社はF社に開示したアイデアや技術等の知的財産は、F社が無償かつ無制限に使用できるというライセンス条項を締結させられた。（関連事例 2-25、2-26）
- ④G社は主要取引先であるH社の希望で、G社の競合企業にライセンスするなど、G社の意に反するライセンスを強制されている。（関連事例 2-27）
- ⑤I社は自社の特許権について、主要取引先であるJ社に対して常に最恵待遇でのライセンスする義務を一方的に迫られている。（関連事例 2-28）

5. 知財訴訟等のリスクの転嫁

【あるべき姿】

発注者の指示に基づく業務について、知的財産権上の責任を、中小企業等に一方的に転嫁してはならない。

発注者の指示に基づく業務について、仮に他社の知的財産権を侵害した場合、それを受注

⁹立場の強い者からすると、かかる実施許諾の対価は、製品の価格や委託料に含まれていると主張することが考えられるが、かかる実施許諾の対価について、製品の価格や委託料とは別に、両当事者で協議・交渉した経緯がなければ、製品の価格や委託料に含まれていると解することは困難である。

者側に一方的に転嫁させることや、その旨を契約に定めることは適正な取引とはいえない。

また、受注した製品について、発注者が指定する仕様を満たすためには、第三者の保有する特許権で保護された技術を使用する必要があるため、当該製品の開発・製造には当該特許権のライセンスが必須であるにもかかわらず、発注者が、当該ライセンスを受けておらず、かつ、当該ライセンスの取得費用の負担もしない中で、当該製品に係る知的財産権に関する紛争の一切の責任を転嫁させる旨を契約に定めることは問題となる。

（事例）

- | |
|---|
| ①A 社は B 社からの指示に基づく業務にも関わらず、知的財産権に関する訴訟等が生じた場合、A 社はその責任を負うという契約条件を押し付けられた。（関連事例 2-29、2-30） |
|---|

契約書ひな形

秘密保持契約書

●●株式会社（以下「甲」という。）及び●●株式会社（以下「乙」という。）は、相互に授受される秘密情報の取り扱いについて、次のとおり秘密保持契約書（以下「本契約」という。）を締結した。

第1条 （目的）

甲及び乙は、○○の可能性の検討を目的として（以下「本目的」という。）、それぞれ自らの裁量により必要と認められる範囲で、相手方に対し、秘密情報（第2条第1項に定義する。）を開示する。

第2条 （定義）

1 「秘密情報」とは、甲又は乙が相手方に対し、①秘密である旨を指定して書面又は電磁的方法により開示する情報、②口頭、実演、上映、投影、その他書面又は電磁的情報を提供しない方法で開示する情報であって、当該秘密情報を開示するに際し、秘密である旨を相手方に告知し、かつ、開示後30日以内に、当該情報の内容を取りまとめて秘密である旨を書面により相手方に通知した情報、及び、③交付するサンプル等の有体物であって、交付の際に秘密である旨を書面で通知したものをいう。ただし、以下の各号のいずれかに該当するものを除く。

- ① 開示される以前に、相手方が知得していたもの
- ② 開示された時に、すでに公知であったもの
- ③ 開示した以降に、相手方の帰責事由なく、公知となったもの
- ④ 相手方が、正当な権利を有する第三者（相手方以外のすべての者をいう。以下も同様。）から守秘義務を負うことなく合法的に取得したもの

2 「開示者」とは、秘密情報を相手方に開示する当事者をいう。

3 「受領者」とは、秘密情報を相手方から開示された当事者をいう。

4 「知的財産権」とは、特許権、特許を受ける権利、実用新案権、実用新案登録を受ける権利、回路配置権、回路配置権の設定の登録を受ける権利、意匠権、意匠登録を受ける権利、育成者権、著作権（著作権法第27条及び第28条に規定する権利を含むが、これらに限定されない。）及び商標権、並びに、これらのいずれかに相当する日本国外の法令に基づく権利をいう。

第3条 （秘密保持義務）

1 受領者は、本目的のために開示者から開示された秘密情報、並びに、開示者と本目的に係る検討、交渉を行っている事実及び本契約の存在を、厳に秘密として保持し、開

コメントの追加 [A1]: 営業先と情報交換を行ったり、取引（製造等の委託だけでなく、共同開発や開発委託を含む）の可能性を検討したりする段階で利用することを想定したひな形です。適宜「解説編」も参照してください。

コメントの追加 [A2]: 事情に応じて修文してください。
例えば「○○に関する取引開始の可能性」「○○に関する共同研究実施の可能性」等、場面に応じた表現を補記してください。より具体的な成果を得ることを目的とした検討を行う場合には、その内容に応じて共同開発契約や知的財産の取扱いに関する契約書（開発委託）、知的財産の取扱いに関する契約書（製造委託）のひな形を活用してください。

コメントの追加 [A3]: このひな形では、秘密であることを「指定」した情報を秘密情報として取り扱いことを念頭に置いています（個別に「指定」をしないで、想定される秘密情報を例示しておく条文例は末尾にオプション条項として入れてありますので、適宜差し替えをご検討ください）。秘密情報は自社が開示することもあります。契約の相手方からも受け取る可能性があります。必要以上に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になり、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）、具体例を例示したり、別紙にリスト化したりする等して提示する方法もあります。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。

示者による事前の書面承諾を得ない限り、第三者に対して、開示又は漏えいしてはならず、また、開示者による事前の書面承諾を得ない限り、秘密情報を本目的以外のために用いてはならない。

- 2 受領者は、自己の役員又は従業員のうち本目的のために秘密情報を知る必要がある者に対し、本目的のために必要な範囲内でのみ、秘密情報を開示することができる。
- 3 受領者は、開示者による事前の書面承諾を得た場合に限り、自己の〔子会社/親会社/関係会社〕のうち本目的のために秘密情報を知る必要があるものに対し、本目的のために必要な範囲内でのみ、秘密情報を開示することができる。
- 4 第2項の規定に基づき、又は、開示者による事前の書面の承諾を得て、秘密情報を開示した甲又は乙は、当該情報を開示した第三者をして本契約に定められた自己の義務と同等の義務を遵守させるものとし、かつ、当該第三者の行為について全責任を負う。
- 5 国又は地方公共団体の機関から秘密情報の開示を命じられた場合、受領者は、これに応じるために当該機関に対して必要最小限の範囲内において、秘密情報を開示することができる。この場合、開示者に対し、当該命令を受けた旨を、合理的に可能な範囲で、速やかに通知する。

第4条 (知的財産権)

- 1 甲及び乙はいずれも、相手方の秘密情報に依拠して、発明、考案、著作物その他の知的財産権の目的となるもの（以下「発明等」と総称する。）を得た場合には、相手方に対し速やかに通知し、また、当該発明等に関する知的財産権の帰属及び取扱いを別途甲乙間で協議のうえ決定するものとする。
- 2 次の各号のいずれかに該当する発明等に係る知的財産権は、その発明等をなした当事者に単独で帰属するものとする。
 - (1) 各当事者が本契約締結日前から保有するもの。
 - (2) 各当事者が、本目的を遂行する過程で、相手方から提供された秘密情報に依拠せずに独自に創出又は取得したもの。

コメントの追加 [A4]: 知的財産権等の権利やその他何らかの成果が期待されるような取り組みを行う場合には、共同開発契約や開発委託契約等を締結することが推奨されます。本ひな形は、そうした取引の可能性を検討する段階で用いることを念頭に置いたものですが、具体的な取引契約に至る過程で踏み込んだ検討を行わざるを得ない場合も実務上はあり得ることから、本条項を入れてあります。当事者の間でこの点、十分に認識できている場合には第4条を削除してご活用頂くことも可能です。

第5条 (確認事項)

- 1 開示者から受領者に開示された秘密情報に係る一切の権利及び利益は、開示者に帰属するものとし、受領者に対する秘密情報の開示により、知的財産権その他一切の権利及び利益が受領者に譲渡されるものではなく、また、実施許諾、使用許諾その他いかなる権限も受領者に与えられるものではない。
- 2 甲及び乙は、本契約が、本目的を遂行するに際して当事者間で開示される秘密情報の取扱いにつき定めるものであって、当事者間における物品の売買、役務の提供若しくはこれらの予約その他いかなる取引又は本契約に定めのない事項を約定するものではないことを確認する。

- 3 甲及び乙はいずれも、自己を開示者とする秘密情報について、正確性、有効性、安全性、特定の目的への適合性又は知的財産権の非侵害その他いかなる事項についても何ら責任を負わない。
- 4 甲及び乙は、本契約により、いかなる意味においても相手方に対する秘密情報の開示義務を負うものではないことを確認する。

第6条 (秘密情報の返還・廃棄)

本契約の終了後直ちに、又は、開示者から要求があった場合、受領者は、開示者から開示を受けた秘密情報（複製・複写等を含む）を、開示者の指示に従い返還し、又は廃棄する。

第7条 (損害賠償義務)

甲及び乙は、本契約に違反して、相手方に損害を与えた場合には、相手方に対し、損害（相手方の弁護士費用を含む。）の賠償をしなければならない。

第8条 (差止め)

甲及び乙は、相手方が、本契約に違反し、又は違反するおそれがある場合には、その差止め、又はその差止めに係る仮の地位を定める仮処分を申し立てることができるものとする。

第9条 (有効期間)

- 1 本契約は、本契約締結日から〇年間、有効に存続する。
- 2 前項の規定にかかわらず、本契約の終了後においても、本契約の有効期間中に開示等された秘密情報については、本契約の終了日から〇〇年間、本契約の規定（本条第1項を除く。）が有効に適用されるものとする。

コメントの追加 [A5]: 目的に応じて、期間を設定することとなります。

第10条 (紛争の解決)

- 1 本契約に定めのない事項、疑義が生じた場合、又は本契約に関連する紛争が生じた場合には、甲及び乙は、誠意をもって協議の上、円滑に解決を図るものとする。
- 2 本契約に関する知的財産権についての紛争については、[東京・大阪] 地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

本契約締結の証として、本書二通作成し、甲乙記名押印の上、各自一通を保有する。

●●年●月●日

甲 ●●株式会社
 (住所)
 (代表者名) ㊦

乙 ●●株式会社
 (住所)
 (代表者名) ㊦

■■オプション条項■■

以下は、上記ひな形の各条項につき、必要に応じて差し替えて活用出来るオプション条項です。

【オプション条項】第2条（定義）

- 1 「秘密情報」とは、次の各号に定めるものをいう。
 - (1) 開示者が受領者に対し開示する技術上、営業上その他の業務上の一切の情報のうち、次のいずれかに該当するものをいう。
 - ① 紙、電子媒体等の交付、郵送、電子メールの送信等、提供の媒体及び手段を問わず、開示された情報のうち、秘密である旨の表示がなされたもの
 - ② 本目的のために提供される開示されるサンプル又は製品は、秘密である旨の表示の有無にかかわらず、開示者の秘密情報として取り扱う。
 - (2) 本契約成立の事実及び本契約の内容、並びに本目的に係る検討及び交渉等の内容
 - (3) 秘密である旨の明示の有無及び開示方法の如何を問わず、開示者から受領者に対し開示される情報のうち、〇〇の製造方法に関する情報（〇〇の製造の際に用いられる設計図面、〇〇の値のパラメータ情報等を含むが、これに限られない。）
 - (4) 秘密である旨の明示の有無及び開示方法の如何を問わず、開示者から受領者に対し開示される情報のうち、〇〇の製造装置に関する情報（当該装置の構造、設計情報、使用方法等の情報等を含むが、これに限られない。）
 - (5) 相手方の施設内において、受領者の役員又は従業員等により、見聞きし、知得し、又は認識された情報の内、秘密である旨の表示の有無にかかわらず、知得時の状況下で、秘密と認識され又は合理的に認識されるべき情報
 - (6) 〇〇
- 2 前項の規定にかかわらず、受領者が書面により立証できる、次の各号のいずれかに該当するものは、秘密情報に該当しない。
 - (1) 開示者から開示される以前に公知であったもの

コメントの追加 [A6]: 本文では、秘密を指定した情報を秘密情報として取り扱うことを念頭においていますが、どの情報を秘密とすれば良いのかについて判断が難しい場合等に、本オプション条項を利用できます。但し、当該オプション条項はあくまで例示ですので、意図しない情報まで秘密情報になってしまうことで、双方にとって制約とならないかについては検討が必要です。

- (2) 開示者から開示された後に、自らの責めによらず、公知となったもの
- (3) 開示者から開示される以前から自ら保有していたもの
- (4) 正当な権限を有する第三者から秘密保持義務を負わずに取得したもの
- (5) 相手方から開示された秘密情報によることなく、独自に開発したもの

共同開発契約書

●●株式会社（以下「甲」という。）及び●●株式会社（以下「乙」という。）は、●●に関し、次のとおり共同開発契約（以下「本契約」という。）を締結する。

第1条 （定義）

- 「秘密情報」とは、甲又は乙が相手方に対し、①秘密である旨を指定して書面又は電磁的方法により開示する情報、②口頭、実演、上映、投影、その他書面又は電磁的情報を提供しない方法で開示する情報であって、当該秘密情報を開示するに際し、秘密である旨を相手方に告知し、かつ、開示後 30 日以内に、当該情報の内容を取りまとめて秘密である旨を書面により相手方に通知した情報、及び、③交付するサンプル等の有体物であって、交付の際に秘密である旨を書面で通知したものをいう。ただし、以下の各号のいずれかに該当するものを除く。
 - ① 開示される以前に、相手方が知得していたもの
 - ② 開示された時に、すでに公知であったもの
 - ③ 開示した以降に、相手方の帰責事由なく、公知となったもの
 - ④ 相手方が、正当な権利を有する第三者（相手方以外のすべての者をいう。以下も同様。）から守秘義務を負うことなく合法的に取得したもの
- 「知的財産権」とは、特許権、特許を受ける権利、実用新案権、実用新案登録を受ける権利、回路配置権、回路配置権の設定の登録を受ける権利、意匠権、意匠登録を受ける権利、育成者権、著作権（著作権法第 27 条及び第 28 条に規定する権利を含むが、これらに限定されない。）及び商標権、並びに、これらのいずれかに相当する日本国外の法令に基づく権利をいう。
- 「固有知的財産権等」とは、本契約締結前から甲又は乙が保有し、又は、甲又は乙が第三者から利用につき許諾を受けていた「秘密情報」及び「知的財産権」、並びに、相手方から提供された秘密情報に依拠せず、独自に創出又は取得した「秘密情報」及び「知的財産権」をいう。

第2条 （共同開発の目的・固有知的財産権等に係る確認）

- 甲及び乙は、別紙 1 に定める内容及び別紙 2 に定める役割分担に従い、甲及び乙が有する●●の技術を利用した新たな●●に係る実用化技術の開発（以下「本開発」という。）を共同で実施する。
- 本開発の実施に先立ち、従前から甲及び乙が保有する登録された知的財産権がある場合には、これらを別途書面により確認する。

コメントの追加 [A1]: 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。なお、中には実態としては単なる製造委託契約であるにもかかわらず、共同開発契約の締結の提案を受ける場合がありますが、共同開発は、双方が技術・ノウハウを出し合い、成果については共有するというのが基本的な考え方になりますので、共同研究開発の趣旨にあっているかよく検討することが肝要です。

コメントの追加 [A2]: 中小企業が既に保有している技術（知的財産権や営業秘密等として特定可能な場合には適宜別紙等を用いて特定しておくことが望ましい）を明示することで、共同開発を通じて得られる成果と混同することを防止します。第 2 項にあるように、共同開発の成果と混同を防ぐべき独自の技術については、明確に文書化しておきます。権利化可能なものや、営業秘密として管理可能なものは、契約に先だって検討しておくことが望ましいと言えます。

【落とし穴】

既に保有している技術を明確に示さず契約した場合、共同開発が進んだ所で、契約の相手方から既存の技術も含めて共同開発の成果であり、その成果について共有を主張されるという可能性もあります。

- 3 固有知的財産権等は、当該固有知的財産権等に係る発明等（第 8 条第 1 項に定義する。）をなした当事者に帰属する。
- 4 甲及び乙は、本開発の過程で得た固有知的財産権等につき特許その他の出願をした場合、速やかにその旨を相手方に通知する。
- 5 本開発の成果の活用に必要な固有知的財産権等がある場合、その利用許諾の可否及び条件については、別途協議により定める。

第3条 （共同開発の内容）

甲及び乙は、別紙 1 及び別紙 2 に従い、本開発を行う。

第4条 （開発期間）

本開発に係る開発期間は、○年○月○日から○年○月○日までの期間とする。ただし、甲乙協議の上、書面により延長することができる。

第5条 （費用負担）

本開発に要する費用は、別紙 2 に定める役割の内、それぞれ単独で行う業務に関する費用は各当事者の負担による。共同で行う業務についての費用分担については別途協議し、書面において合意するものとする。

第6条 （情報等の提供等）

甲及び乙は、その自由な裁量により、各自が保有する情報で本開発の遂行に必要と判断した情報を相手方に提供する。

第7条 （進捗及び成果の報告）

- 1 甲及び乙は、必要に応じて、報告会を開催し又は相手方に対し報告を行う等して、本開発の進捗を相互に確認する。
- 2 甲及び乙は、本契約に基づいて得られた成果につき、相互に報告し、その内容を共有する。

第8条 （成果の帰属及び取扱い）

- 1 甲及び乙はいずれも、本契約を遂行する過程で、相手方から提供された秘密情報に依拠して発明、考案、意匠、著作物その他の知的財産権の目的となるもの（以下「発明等」という。）を得た場合には、相手方に対し速やかに通知し、その取扱いについて協議するものとし、また、相手方の承諾なく単独で出願、登録等を行ってはならない。

コメントの追加 [A3]: 自社のみが負担となるような場合には削除しても構いません。自社も相手方における試験や検討の成果や共同開発を進める上で必要なデータ等の提供を受ける必要がある場合には、こうした条項を入れておくことで、相手方にも必要な情報の開示を求めることが可能です。

- 2 甲又は乙が、本契約を遂行する過程で、相手方の秘密情報に依拠して発明等をなした場合には、当該発明等に係る知的財産権は、別段合意がない限り甲乙の共有とし、持分比率については発明等への貢献比率を考慮の上、協議により定めるものとする。
- 3 甲及び乙は、前項により甲乙の共有とされた知的財産権に係る発明等の実施については、実施の条件及び費用等を含めて別途協議するものとする。なお、甲及び乙は、当該発明等について、相手方の事前の書面による承諾を得ることなく、第三者に実施許諾をすることができない。
- 4 甲及び乙の共有とされた知的財産権について、一方の当事者が他方の当事者に対して、当該知的財産権に係る発明等の不実施を書面により誓約する場合、当該他方の当事者に支払われるべき不実施の対価については、甲乙協議により定める。
- 5 甲及び乙は、相手方の秘密情報に依拠してなした発明等に関し自己の従業員等が権利を有する場合は、本契約の目的を達成するために必要な承継を受けるものとする。

第9条 （出願費用）

- 1 本契約を遂行する過程で得られた発明等につき、甲乙の共有に係るものは、甲乙共同で出願し、その出願等に要する費用は、原則として持分比率に応じて按分する。
- 2 本契約を遂行する過程で得られた発明等（改良発明も含む）につき、単独で帰属するものは、当該発明等を単独で有する当事者が出願し、その出願等に要する費用は、当該発明等を単独で有する当事者が負担する。

第10条 （秘密保持義務）

- 1 甲及び乙はいずれも、本契約の過程で開示された相手方の秘密情報について、厳に秘密を保持し、相手方の事前の書面承諾を得ない限り、第三者に対し、相手方の秘密情報を開示し又は漏洩してはならない。
- 2 甲及び乙はいずれも、自己の役員又は従業員のうち本開発のために相手方の秘密情報を知る必要がある者に対し、本開発のために必要な範囲内でのみ、相手方の秘密情報を開示することができる。
- 3 甲及び乙はいずれも、相手方の事前の書面承諾を得た場合に限り、自己の〔子会社/親会社/関係会社〕のうち本開発のために秘密情報を知る必要があるものに対し、本開発のために必要な範囲内でのみ、相手方の秘密情報を開示することができる。
- 4 甲及び乙はいずれも、相手方の秘密情報を第三者に開示（前二項に定める開示に限らない。）した場合、当該秘密情報を開示した第三者をして本契約に定められた自己の義務と同等の義務を遵守させるものとし、かつ、当該第三者の行為について全責任を負う。
- 5 甲及び乙はいずれも、国又は地方公共団体の機関から相手方の秘密情報の開示を命じられた場合、これに応じるために必要最小限の範囲内において、相手方の秘密情報を

開示することができる。この場合、相手方に対し、当該命令を受けた旨を、合理的に可能な範囲で、速やかに通知する。

第11条 （目的外使用等の禁止）

甲及び乙はいずれも、相手方の事前の書面承諾を得ない限り、相手方の秘密情報を本開発以外の目的に使用してはならない。

第12条 （不保証・第三者との紛争対応）

- 1 甲及び乙は、本開発の目的の範囲で甲及び乙が開示する技術や実施を許諾する知的財産権等について、第三者の権利を侵害していないことを保証しないことを相互に確認する。
- 2 本開発に関し、第三者との間で知的財産権侵害や秘密情報の侵害を理由とする紛争が生じた場合、甲及び乙は、速やかに相手方に通知し、相互に協力して解決する。

第13条 （確認事項）

- 1 秘密情報に係る一切の権利及び利益は、その開示者に帰属するものとし、相手方に対する秘密情報の開示により、当該秘密情報に係る知的財産権その他一切の権利又は利益が相手方に譲渡されるものではなく、また、実施許諾、使用許諾その他いかなる利益も相手方に与えられるものではない。
- 2 甲及び乙は、本契約により、いかなる意味においても相手方に対する秘密情報の開示義務を負うものではないことを相互に確認する。
- 3 本契約の内容が、甲乙間で○年○月○日に締結した共同開発を目的とする「○○契約書」の内容と矛盾、抵触する場合、本契約の内容が優先する。

第14条 （秘密情報の返還・廃棄）

甲及び乙はいずれも、本契約が終了した場合、及び、相手方から要求があった場合、速やかに相手方の秘密情報（複製・複写等を含む）を、相手方の指示に従い返還し、又は廃棄する。

第15条 （損害賠償義務）

甲及び乙は、本契約に違反して、相手方に損害を与えた場合には、相手方に対し、損害（相手方の弁護士費用を含む。）の賠償をしなければならない。

第16条 （差止め）

甲及び乙は、相手方が、本契約に違反し、又は違反するおそれがある場合には、その差止め、又はその差止めに係る仮の地位を定める仮処分を申し立てることができるものとする。

第17条（解除）

- 1 甲及び乙は、相手方が次の各号のいずれかに該当すると合理的に認められる場合には、何らの通知をすることなく、直ちに本契約（及び／又は、本契約に基づく個別契約（以下「個別契約」という。）がある場合には、当該個別契約の全部又は一部）を解除することができる。
 - ① 本契約又は個別契約に違反し、催告を受けたにもかかわらず、違反が解消されないとき
 - ② 監督官庁から、営業の取消、停止等の処分を受けたとき
 - ③ 第三者から差押、仮差押、仮処分その他強制執行若しくは競売申立、又は公租公課の滞納処分を受けたとき
 - ④ 破産、民事再生、会社更生手続又は特別清算開始の申立を受け、又は自ら申立をしたとき
 - ⑤ 支払停止若しくは支払不能の状態に陥ったとき、又は自ら振出した手形の不渡処分を受けたとき
- 2 前項に基づく解除は、契約違反者に対する損害賠償の請求を妨げない。

第18条（有効期間）

- 1 本契約の有効期間は、第3条に定める開発期間と同一とする。
- 2 本契約の終了後においても、第2条、第10条、第11条、第14条の定めは、本契約の終了後○年間存続する。

第19条（紛争の解決）

- 1 本契約に定めのない事項、疑義が生じた場合、又は本契約に関連する紛争が生じた場合には、甲及び乙は、誠意をもって協議の上、円滑に解決を図るものとする。
- 2 本契約に関する知的財産権についての紛争については、〔東京・大阪〕地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

本契約締結の証として、本書二通作成し、甲乙記名押印の上、各自一通を保有する。

●●年●月●日

甲 ●●株式会社
 （住所）
 （代表者名） 印

乙 ●●株式会社
(住所)
(代表者名) 印

【別紙1】

1. 開発の目的

●●の技術を利用した新たな●●に係る実用化技術の開発

2. 開発内容

・○○の技術の応用検討・・・

・・・・・・・・

想定される成果物（成果物の機能、仕様、調査研究の場合は報告書等を記載）

3. 開発期間

●●年●月●日 から ●●年●月●日 まで

4. 役割分担

別紙2のとおり

5. 実施スケジュール

6. 実施担当者

（人数に応じて、適宜メンバー表を添付します。所属部署、役職、メールアドレス、直通電話番号を記載してリーダーに○をつける等、見やすく作成し、実際のメンバーにも通知します。）

甲：

乙：

【別紙2】（役割分担）

本件共同開発の業務分担は、次の各号に定める業務分担項目のとおりとし、その詳細は別途甲乙協議の上その合意により決定する。

1. 甲単独で行う業務

- (1) ○○
- (2) ○○
- (3) ○○
- (4) その他甲乙間で合意する業務

2. 乙単独で行う業務

- (1) ○○
- (2) ○○
- (3) ○○
- (4) その他甲乙間で合意する業務

3. 甲乙共同で行う業務

- (1) ○○
- (2) ○○
- (3) ○○
- (4) その他甲乙間で合意する業務

知的財産権等の取扱いに関する契約書

(開発委託契約)

●●株式会社（以下「甲」という。）及び●●株式会社（以下「乙」という。）は、甲が乙に委託する〇〇の開発業務（以下「本業務」という。）において甲乙間で授受される秘密情報や知的財産権に関する取扱いについて、次のとおり知的財産の取扱いに関する契約（以下「本契約」という。）を締結する。

第1条 （定義）

- 1 「秘密情報」とは、甲又は乙が相手方に対し、①秘密である旨を指定して書面又は電磁的方法により開示する情報、②口頭、実演、上映、投影、その他書面又は電磁的情報を提供しない方法で開示する情報であって、当該秘密情報を開示するに際し、秘密である旨を相手方に告知し、かつ、開示後 30 日以内に、当該情報の内容を取りまとめて秘密である旨を書面により相手方に通知した情報、及び、③交付するサンプル等の有体物であって、交付の際に秘密である旨を書面で通知したものという。ただし、以下の各号のいずれかに該当するものを除く。
 - ① 開示される以前に、相手方が知得していたもの
 - ② 開示された時に、すでに公知であったもの
 - ③ 開示した以降に、相手方の帰責事由なく、公知となったもの
 - ④ 相手方が、正当な権利を有する第三者（相手方以外のすべての者をいう。以下も同様。）から守秘義務を負うことなく合法的に取得したもの
- 2 「知的財産権」とは、特許権、特許を受ける権利、実用新案権、実用新案登録を受ける権利、回路配置権、回路配置権の設定の登録を受ける権利、意匠権、意匠登録を受ける権利、育成者権、著作権（著作権法第 27 条及び第 28 条に規定する権利を含むが、これらに限定されない。）及び商標権、並びに、これらのいずれかに相当する日本国外の法令に基づく権利をいう。
- 3 「固有知的財産権等」とは、本契約締結前から甲又は乙が保有し、又は、甲又は乙が第三者から利用につき許諾を受けていた「秘密情報」及び「知的財産権」、並びに、相手方から提供された秘密情報に依拠せず、独自に創出又は取得した「秘密情報」及び「知的財産権」をいう。

第2条 （開発委託の目的・固有知的財産権等に係る確認）

- 1 本契約は、甲及び乙が〇〇年〇〇月〇〇日に締結した〇〇契約書（以下「原契約」という。）における秘密情報及び知的財産権の取扱いについて合意するものである。

コメントの追加 [A1]: 本ひな形は、開発委託契約を締結する際、知的財産の取扱いに関する取り決めを行うものです。本「ひな形」では受託開発の成果は原則として相手方に帰属させることを想定していますので、そうでない既存技術の特定と明示は共同開発契約の時よりも重要であると言えます。この点が曖昧だと、開発委託の発注者にしてみれば、開発成果は自由に使用することが出来る（そのために対価を払っている）と認識していることが一般的ですので、既存技術についても自社で自由に使えるものと考えてしまうことは少なくありませんので、トラブルになることが多い場面です。

コメントの追加 [A2]: 「開発委託契約書」という名称である場合の他、取引基本契約等の名称である場合等も多いと考えられます。開発委託の範囲や対価を定める契約となっている契約書のタイトルを入れてください。

- 2 本契約の内容が、原契約の内容又は甲乙間の〇〇契約書その他本業務に適用範囲を限定しない契約の内容と矛盾、抵触する場合、本契約の内容が優先する。
- 3 本開発の実施に先立ち、従前から甲及び乙が保有する登録された知的財産権がある場合には、これらを別途書面により確認する。
- 4 固有知的財産権等は、当該固有知的財産権等に係る発明等（第5条第1項に定義する。）をなした当事者に帰属する。
- 5 本開発の成果の活用に必要な乙の固有知的財産権等がある場合、当該固有知的財産権等の甲による実施については、別途協議により定める。

第3条 （秘密保持義務）

- 1 甲及び乙はいずれも、本業務の過程で開示された相手方の秘密情報について、厳に秘密を保持し、相手方の事前の書面承諾を得ない限り、第三者に対し、相手方の秘密情報を開示し又は漏洩してはならない。
- 2 甲及び乙はいずれも、自己の役員又は従業員のうち本業務のために相手方の秘密情報を知る必要がある者に対し、本業務のために必要な範囲内でのみ、相手方の秘密情報を開示することができる。
- 3 甲及び乙はいずれも、相手方の事前の書面承諾を得た場合に限り、自己の〔子会社/親会社/関係会社〕のうち本業務のために秘密情報を知る必要があるものに対し、本業務のために必要な範囲内でのみ、相手方の秘密情報を開示することができる。
- 4 甲及び乙はいずれも、相手方の秘密情報を第三者に開示（前二項に定める開示に限らない。）した場合、当該秘密情報を開示した第三者をして本契約に定められた自己の義務と同等の義務を遵守させるものとし、かつ、当該第三者の行為について全責任を負う。
- 5 甲及び乙はいずれも、国又は地方公共団体の機関から相手方の秘密情報の開示を命じられた場合、これに応じるために必要最小限の範囲内において、相手方の秘密情報を開示することができる。この場合、相手方に対し、当該命令を受けた旨を、合理的に可能な範囲で、速やかに通知する。

第4条 （目的外使用等の禁止）

甲及び乙はいずれも、相手方の事前の書面承諾を得ない限り、相手方の秘密情報を本業務以外の目的に使用してはならない。

第5条 （成果の帰属及び取扱い）

- 1 本業務を遂行する過程で、乙が甲の秘密情報に依拠して発明、考案、意匠、著作物その他の知的財産権の目的となるもの（以下「発明等」という。）を得た場合には、当

該発明等に係る知的財産権は、原契約に定める報酬、費用、その他一切の支払い債務を甲が履行した時点で乙から甲に移転するものとする。

- 2 乙は、原契約の成果が第三者の権利を侵害していないことを保証する。ただし、この保証の違反に係る乙の甲に対する賠償額は、原契約に定める報酬額を上限とする。
- 3 前項の規定にかかわらず、甲が指定した仕様その他甲の指示内容が第三者の権利を侵害するものであった場合、乙は前項の責任を負わない。
- 4 乙は、甲に移転すべき知的財産権に係る発明等につき自己の従業員等が権利を有する場合は、本契約の目的を達成するために必要な承継を受けるものとする。

コメントの追加 [A3]: 権利は乙に帰属させ、甲に実施許諾を行う場合もあります。甲のみに独占的に実施許諾を受けさせるのであれば、「乙に帰属するが、甲に対して専用実施権を設定するものとする」と書き換えることが可能です。

第6条 (確認事項)

- 1 秘密情報に係る一切の権利及び利益は、その開示者に帰属するものとし、相手方に対する秘密情報の開示により、当該秘密情報に係る知的財産権その他一切の権利又は利益が相手方に譲渡されるものではなく、また、実施許諾、使用許諾その他いかなる利益も相手方に与えられるものではない。
- 2 甲及び乙は、本契約及び原契約により、いかなる意味においても相手方に対する秘密情報の開示義務を負うものではないことを相互に確認する。

第7条 (秘密情報の返還・廃棄)

甲及び乙はいずれも、本契約が終了した場合、及び、相手方から要求があった場合、速やかに相手方の秘密情報（複製・複写等を含む）を、相手方の指示に従い返還し、又は廃棄する。

第8条 (有効期間)

- 1 本契約は、原契約が終了するまで有効に存続する。
- 2 本契約の終了後においても、第2条、第3条、第4条、第7条の定めは、前項による本契約の終了後〇年間存続する。

本契約締結の証として、本書二通を作成し、甲乙記名押印の上、各自一通を保有する。

●●年●月●日

甲 ●●株式会社
(住所)
(代表者名) 印

乙 ●●株式会社
(住所)
(代表者名) 印

知的財産権等の取扱いに関する契約書

(製造委託契約)

●●株式会社（以下「甲」という。）及び●●株式会社（以下「乙」という。）は、甲が乙に委託する〇〇の製造業務（以下「本業務」という。）において甲乙間で授受される秘密情報や知的財産権に関する取扱いについて、次のとおり契約（以下「本契約」という。）を締結する。

第1条 （定義）

- 1 「秘密情報」とは、甲又は乙が相手方に対し、①秘密である旨を指定して書面又は電磁的方法により開示する情報、②口頭、実演、上映、投影、その他書面又は電磁的情報を提供しない方法で開示する情報であって、当該秘密情報を開示するに際し、秘密である旨を相手方に告知し、かつ、開示後 30 日以内に、当該情報の内容を取りまとめて秘密である旨を書面により相手方に通知した情報、及び、③交付するサンプル等の有体物であって、交付の際に秘密である旨を書面で通知したものをいう。ただし、以下の各号のいずれかに該当するものを除く。
 - ① 開示される以前に、相手方が知得していたもの
 - ② 開示された時に、すでに公知であったもの
 - ③ 開示した以降に、相手方の帰責事由なく、公知となったもの
 - ④ 相手方が、正当な権利を有する第三者（相手方以外のすべての者をいう。以下も同様。）から守秘義務を負うことなく合法的に取得したもの
- 2 「発明等」とは、発明、考案、意匠、著作権の創作その他の人間の創造的活動により生み出されるもの（発見又は解明がされた自然の法則又は現象であって、産業上の利用可能性があるものを含む。）及び商標を総称していう。
- 3 「知的財産権」とは、特許権、特許を受ける権利、実用新案権、実用新案登録を受ける権利、回路配置権、回路配置権の設定の登録を受ける権利、意匠権、意匠登録を受ける権利、育成者権、著作権（著作権法第 27 条及び第 28 条に規定する権利を含むが、これらに限定されない。）及び商標権、並びに、これらのいずれかに相当する日本国外の法令に基づく権利をいう。
- 4 「固有知的財産権等」とは、本契約締結前から甲又は乙が保有し、又は、甲又は乙が第三者から利用につき許諾を受けていた「秘密情報」及び「知的財産権」、並びに、相手方から提供された秘密情報に依拠せず、独自に創出又は取得した「秘密情報」及び「知的財産権」をいう。

コメントの追加 [A1]: 本ひな形は、製造委託契約を締結する際、知的財産の取扱いに関する取り決めを行うものです。本「ひな形」では、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を一義的には念頭に置いています。仕様・性能を実現する方法をこれから開発・研究するのであれば、共同開発契約や開発委託契約の利用も検討しましょう。

第2条 （目的）

- 1 本契約は、甲及び乙が〇〇年〇〇月〇〇日に締結した製造委託契約書（以下「原契約」という。）における秘密情報及び知的財産権の取扱いについて合意するものである。
- 2 本契約の内容が、原契約の内容又は甲乙間の〇〇契約書その他本業務に適用範囲を限定しない契約の内容と矛盾、抵触する場合、本契約の内容が優先する。

第3条 （秘密保持義務）

- 1 甲及び乙はいずれも、本業務の過程で開示された秘密情報について、厳に秘密を保持しなければならない。また、第三者に対し、相手方の秘密情報を開示し又は漏洩してはならない。
- 2 甲及び乙はいずれも、自己の役員又は従業員のうち本業務のために相手方の秘密情報を知る必要がある者に対し、本業務のために必要な範囲内でのみ、相手方の秘密情報を開示することができる。
- 3 甲及び乙はいずれも、相手方の事前の書面承諾を得た場合に限り、自己の〔子会社/親会社/関係会社〕のうち本業務のために秘密情報を知る必要があるものに対し、本業務のために必要な範囲内でのみ、相手方の秘密情報を開示することができる。
- 4 甲及び乙はいずれも、相手方の秘密情報を第三者に開示（前二項に定める開示に限らない。）した場合、当該情報を開示した第三者をして本契約に定められた自己の義務と同等の義務を遵守させるものとし、かつ、当該第三者の行為について全責任を負う。
- 5 甲及び乙はいずれも、国又は地方公共団体等の機関から相手方の秘密情報の開示を命じられた場合、これに応じるために必要最小限の範囲内において、相手方の秘密情報を開示することができる。この場合、相手方に対し、当該命令を受けた旨を、合理的に可能な範囲で、速やかに相手方に通知する。

第4条 （目的外使用等の禁止）

甲及び乙はいずれも、相手方の事前の書面承諾を得ない限り、相手方の秘密情報を本業務以外の目的に使用してはならない。

第5条 （固有知的財産権等の帰属）

本契約の締結後に相手方の秘密情報に依拠しないでなされた発明等に係る知的財産権は、固有知的財産権等として当該発明等をなした当事者に帰属する。

第6条 （確認事項）

- 1 秘密情報に係る一切の権利及び利益は、その開示者に帰属するものとし、相手方に対する秘密情報の開示により、当該秘密情報に係る知的財産権その他一切の権利又は利

コメントの追加 [A2]: ここでは製造プロセスで得られる製法、製造ノウハウ等を主として想定しています。製品そのものについて開発を行う場合には、別途、共同開発契約や開発委託契約の締結を検討する必要があります。製造委託契約書の中で、開発的な要素を実施しなければならない場合にも適切な対価の受領や成果の帰属について取り決めることが望ましいと言えます。

益が相手方に譲渡されるものではなく、また、実施許諾、使用許諾その他いかなる利益も相手方に与えられるものではない。

- 2 甲及び乙は、本契約及び原契約により、いかなる意味においても相手方に対する秘密情報の開示義務を負うものではないことを相互に確認する。
- 3 甲及び乙は、本契約及び原契約が、乙が有する固有知的財産権等の開示、提供の義務を負うものではないことを確認する。乙が有する固有知的財産権等の開示、提供を行う場合には、対価を含め、別途協議する。

第7条 （秘密情報の返還・廃棄）

甲及び乙はいずれも、本契約が終了した場合、及び、相手方から要求があった場合、速やかに相手方の秘密情報（複製・複写等を含む）を、相手方の指示に従い返還し、又は廃棄する。

第8条 （有効期間）

- 1 本契約は、令和〇〇年〇〇月〇〇日に発効し、原契約が終了するまで有効とする。
- 2 本契約の終了後においても、第3条、第4条、第5条の定めは、前項による本契約の終了後〇年間存続する。

本契約締結の証として、本書二通を作成し、甲乙記名押印の上、各自一通を保有する。

●●年●月●日

甲 ●●株式会社
 （住所）
 （代表者名） 印

乙 ●●株式会社
 （住所）
 （代表者名） 印

解説編

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

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。

解説編 ～秘密保持契約書の虎の巻



ポイント1： 秘密にする情報の範囲は明確ですか？

「ひな形」では、秘密であることを「指定」した情報を秘密情報として取り扱うことを念頭に置いています。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。

秘密保持契約書によっては開示した情報を全て秘密であると定める場合もあります。この方、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の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。

秘密にすべき情報を指定することが難しい場合には、想定される秘密情報を例示しておく方法もあります。「ひな型」の末尾にはこのような記載をする場合のオプション条項例が示されていますので、適宜活用してください。



ポイント2： お互いが秘密保持義務を負う内容になっていますか？

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べきものです。相手方のみが必要な情報等の提供を行い、単純な加工や作業を請け負うだけの場合等に、一方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。しかしながら、請け負う業務に何らかの付加価値を付加する場合であれば、「ひな形」通りの内容で締結することを検討しましょう。



ポイント3： 秘密を開示する目的や範囲は明確ですか？

「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たりす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: 具体的な開発業務まで視野に入っていないませんか？

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ことに主眼があります。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、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、知的財産権等（第4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。

共同開発は事業化を見据えて慎重に ～共同開発の開始はゴールではない！



大企業と共同開発出来ることで満足し、契約を疎かにした結果・・・。



- 自社が既に保有していた技術を活用した共同開発であったのに、その成果の大半が相手方企業に取られ（特許も取得され）てしまい、技術を盗まれてしまった。
- 当初期待していた共同開発の成果が達成できず、共同での事業化は見送られたが、共同開発を通じて得られたと思っていた成果を、相手方が独自に権利を取得した上で、事業化してしまった。

共同開発の成果を巡るトラブルや、共同開発を通じて技術を盗まれてしまったという事例が多発しています。自社の保有している技術を活かした製品・サービスの事業化に向けた技術課題について、事業化の意欲のある大企業等と共同して解決していくこと自体はとても良い機会ではありますが、あくまで事業化に向けた「試行」段階であることを忘れずに、自社の技術・ノウハウの意図しない流出にも目配せが必要です。

共同開発を始める時点で事業化に至ると思いきまない！！

- 共同開発の結果、期待した成果を得られないことも多い！
- 大企業は同時並行的に類似テーマで共同開発を行っていることも念頭に。
- 「共同開発契約」≠事業化と考え、1社との共同開発契約が、その後の事業展開の足かせにならないような契約を！



共同開発契約を締結する時点では、当該共同開発を通じて事業化に向けて十分な成果が得られるか、本当に相手方が事業化を進め、自社に製造を請け負う等の取引関係を構築できるかについては「未知数」です。共同開発を行う際には、共同開発契約を締結しますが、既に自社が保有している技術・ノウハウと、共同開発を通じて今後得られる（であろう）成果とを明確に区別することや、成果の取扱いについて詳細に取り決めるのが一般的です。やってみる前から、上手いかなかった時のことについて契約書に書き込んでいくことに抵抗感を持つ方もいるかもしれませんが、契約はお互いのリスクを減らすために取決める性格を有するものであり、共同開発はあくまで事業化に向けた「試行」プロセスですので、上手いかなかった場合についても想定することは自然なことと言えます。

解説編 ～共同開発契約書の虎の巻



ポイント1: 既に持っている技術を契約書で明示していますか？

「ひな形」では、中小企業が既に保有している技術（登録された知的財産権として特定可能な場合には適宜別紙等を用いて特定しておく）を明示するようにしています（第2条第2項）。

これは「共同開発の成果」と呼べるものについては、契約の両当事者の貢献度等に応じて共有すべき成果と見なされること原則的な考え方であることから、共同開発を始める前から各当事者が既に保有していた技術や、相手方から提供される秘密情報に依拠せず独自に得られた技術については、それぞれ自社のみには帰属するのが原則です。ひな形では、「固有知的財産権（第1条3項で定義）」を尊重することを求めています。この点を曖昧にしたまま共同開発契約を締結した結果、共同開発前から自社が保有していた技術も「共同開発の成果」であるから共有であると相手方から主張され、相手方単独で当該技術の事業化や他者への当該技術開示が無断・無償で行われてしまうこともあります。共同開発前から保有していた技術が相手方との共有になる結果、自社が当該技術を利用してこれまで出来ていたことが出来なくなってしまうたり、他の事業者と事業化を検討するといったことが出来なくなってしまう場合があります。この点、特許権等の権利が取得できていれば、権利として保護される範囲が明確になりますし、相手方から提供された秘密情報に依拠せず独自に獲得したノウハウ等について営業秘密として管理することで、法的な保護を可能としつつ、対象となるノウハウを特定し、明確に相手方に伝えることが可能となります。



ポイント2: 特許を受ける権利の帰属は明確になっていますか？

「ひな形」は、共同開発の過程で得られた成果については、技術やアイデア等、当該成果への貢献度によって帰属が決められるべきであるという考え方に基いて作成されています。仮に契約の相手方が実現したい性能や仕様を示していたとしても、その性能や仕様を実現するために開発された成果の帰属や取扱いについては、その開発への貢献度が重要となります。

特許法は、特許を受ける権利は発明者に原始的に帰属することを原則としています。また共同で発明がなされた場合には、共同した者全員が発明者となるため、特許を受ける権利は共同発明者の共有となることを原則としています。そのため、共同開発の過程で相手方から提供された秘密情報に依拠して得られた成果について、共同開発者双方の具体的な貢献があれば、当該成果に係る特許権等を取得する場合にも共有となるのが基本的な姿です。

しかし、実際には事業実施をする当事者が一方当事者であれば、相手方に当該権利を譲渡したり、相手方のみには当該権利を自由につかう権利（専用実施権）を設定したりする場合があります。その場合であっても、元々、両当事者の貢献によって共同の権利となるべきものですので、相当

の対価を得ることも含め、両当事者が納得できる条件を協議する必要があります。



ポイント3: 成果を共有することの負の側面も理解しましたか？

契約書で明示的な取り決めをしない場合、共有となった発明は、相手方の同意を得ることなく、実施することが出来るというのが特許法の考え方です。共同開発の成果を取引の相手方が、独自に利用し、例えばより製造コストの安い事業者を実施させ、製品の製造をさせる可能性もあります。

「ひな形」でもこの原則に沿った内容となっていますが、共有となった発明については両当事者が自由に自ら実施することが可能です。また相手方の同意を得ることなく、第三者に実施させることは出来ないのが原則となります。この点を理解した上で、権利の一方当事者への帰属や一方当事者のみが実施できる権利(専用実施権)を設定することも検討します。また共有となる場合、相手方に実施の制限を求めるのであれば、その内容を契約上明記する必要がありますし、自社で実施する可能性がある場合には、第三者への実施許諾が得られるような内容を入れておかないと、製造に際して製造委託して製造することが制限される可能性もあります。



ポイント4: 提供技術について過度な責任を負っていませんか？

共同開発に際して提供する技術(共同開発の目的の範囲で実施を許諾する権利を含む)について、相手方から第三者の権利を侵害していないことの保証を求められることがあります。しかし、第三者の権利を侵害していないことの調査には費用が掛かりますし、こうした調査は事業化をする側で実施するのが一般的であると言えますので、安易に応じず、専門家等に相談する必要があります。

「ひな形」では、共同開発に際して提供する技術が第三者の権利を侵害していないことについて、相互に保証責任を負わない内容となっています。権利侵害をしていないかを確認するためには、専門家等による侵害調査を実施する必要がありますので、相応のコストが必要となります。また権利侵害が後から発覚し、共同研究の成果を実施できないこととなった場合の損害等の賠償を請求される恐れもあることから、安易に第三者の権利を侵害していないことについて責任を負わないようにすることが重要です。

開発成果が相手方に帰属する場合は開発委託 ～既存技術は守った上で、適正な対価を



開発自体を請け負って対価を得るはずが…。



- もっぱら当社の技術を用いた開発であったが、共同開発を前提とした契約を締結した結果、成果は共有となったが、十分な対価を得られないまま、相手方が共有成果を活用した事業化を進めてしまった。
- 既存技術と受託開発の成果の区別があいまいであったため、既存技術についても自由に実施することを要求され、第三者への開示・供与を禁止されてしまった。

高い技術力を有しており、受託開発型のビジネスを志向される中小企業も少なくありません。その場合、受託開発の成果については委託者に帰属させ、委託者の側で事業実施をすることが念頭にある場合が一般的ですが、成果を共有とすることを前提とした契約を結んでしまったり、そもそも十分内容を検討した上で契約書を締結することなく開発を請け負ってしまったりすることで、見合った対価を得られなかったという事例もあります。また、既に保有している技術については、複数の取引先からの受託開発に活用することを前提にしていると思いますが、契約上その旨について明確にしなかったために、将来の利用の幅を制限されてしまうといったこともあります。

次のような場合には受託開発契約を念頭に！！

- もっぱら自社が保有する技術・ノウハウのみを用いて開発を実施
- 受託開発に必要な対価を得られることを前提として、受託開発の成果は相手方に帰属させ、相手方において事業化を行う(自社では事業化しない)



相手方も技術・ノウハウを供出する場合で、成果についても原則として共有とすることを念頭においた開発を行う場合には共同開発契約が馴染みます。しかし、自社が保有する技術・ノウハウのみを用いて開発を実施し、その対価を得ようとする場合(受託開発型のビジネスを志向する場合)には開発委託契約の締結を検討します。また、複数の委託者に対して汎用的に活用する自社の既存技術についての知財戦略(特許権等の権利取得、営業秘密として管理すべき秘密情報の特定と実際の管理を含む)については、将来の利用の幅を確保する観点から、事前に専門家等にも助言を得る等して、明確にしておくことが望ましいと言えます。

解説編 ～知的財産権等の取扱いに関する 契約(開発委託契約)書の虎の巻



ポイント1: 既に持っている技術を契約書で明示していますか？

「ひな形」では、中小企業が既に保有している技術(登録された知的財産権として特定可能な場合には適宜別紙等を用いて特定しておく)を明示するようにしています(第2条第3項)。

開発委託契約の「ひな形」では受託開発の成果は原則として発注者である相手方に帰属させることを想定していますので、そうでない自社の既存技術の特定と明示は、共同開発契約のときよりも重要であると言えます。また発注者の秘密情報に依拠せず独自に獲得した技術は当然に自社に帰属するのが原則ですが、本開発の成果に当該既存の技術や独自に獲得した技術を利用しなければならない場合、当該技術の利用条件等をしっかりと協議することが重要です。なぜなら、この点が曖昧だと、開発委託の発注者にしてみれば、開発成果は自由に使用することが出来る(そのために対価を払っている)と認識していることが一般的ですので、開発成果のもととなった既存技術や自社に単独で帰属している技術についても自社で自由に使えるものと考えてしまうことは少なくありませんので、トラブルになることが少なくありません。



ポイント2: 既存技術等の実施について取り決めは明確ですか？

本「ひな形」では、発注者が成果の活用をする際、自社の既存技術や発注者が提供する秘密情報に依拠しない独自に獲得した技術についての利用条件について協議することを明記しています。

受託開発の成果を相手方が利用する際に、既存技術に係る特許権等の実施や営業秘密等の開示を受けることが不可欠の場合もあります。また発注者が提供する秘密情報に依拠しない独自に獲得した技術を活用することが必要となる場合もあります。これらの場合、権利等の実施許諾や秘密情報の開示を織り込んだ対価の設定になっているかについては、十分に検討することが必要です。また、相手方が開発成果を事業化する上で必要なのであれば、これに係るライセンス料の設定や、目的外利用の禁止、例えばサブライセンスの禁止(例えば第三者との追加的な共同研究の実施、製造委託先等による実施等)についても、将来の紛争リスクを減らす観点から、しっかりと協議して取り決めを行うことが必要です。

また、受託開発の成果を利用する際、第三者の保有する特許権のライセンスを受ける必要がある場合、当該ライセンスの取得の方法及び費用について、予め協議の上、合意しておく必要があります。



ポイント3: 成果について過度な責任を負っていませんか？

受託開発の成果について第三者の権利を侵害していないことについての保証を求められることが少なくありません。共同開発の場合よりも開発委託の場合の方が、強く求められる場合があります。しかし、第三者の権利を侵害していないことの調査には費用が掛かりますし、こうした調査は事業化をする側で実施するのが一般的であると言えますので、安易に応じず、専門家等に相談する必要があります。

権利侵害をしていないかを確認するためには、専門家等による侵害調査を実施する必要がありますので、相応のコストが必要となります。また権利侵害が後から発覚し、受託開発した成果を実施できないこととなった場合の損害等について賠償を請求される恐れもあることから、安易に第三者の権利を侵害していないことについて責任を負わないようにすることが重要です。

一方で、発注者からすると受託企業側の技術・ノウハウに依存している場合ほど、保証を求めたいと考えることが多いため、「ひな形」では、成果として提供する技術が第三者の権利を侵害していないことについて、委託金額の範囲内でしか賠償責任を負わない内容となっています。その他、より広い責任を負う内容で応諾せざるを得ない場合には、侵害調査に係る費用を織り込んだ対価を設定するか、契約上、相手方の費用で侵害調査をすることを明記できるようにすることが望ましいと言えます。

なお、既存技術に係る特許権等の実施許諾が同時に予定されている場合（ポイント2参照）、既存技術が第三者の権利を侵害していないことの保証は求められる可能性がある点には留意が必要です。

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てしまった。

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、自社の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流出し、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、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ひとたび流出すれば、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 ～知的財産権等の取扱いに関する 契約(製造委託契約)書の虎の巻



ポイント1: 意図せず開発まで請け負っていないですか？

「ひな形」は、製造委託契約を締結する際、知的財産の取扱いに関する取り決めを行うものです。本「ひな形」では、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を念頭に置いています。

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は、お互いの義務内容である契約の範囲を明確にしておくことは重要です。また、仕様書で要求される具体的な性能等が固まっておらず、開発委託的ないし共同研究的なことを行う場合には、まずは開発委託契約や共同研究契約のひな形を用いて契約を行い、その後、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製造委託契約を締結するというのも1つの考え方となります。

既に製造委託を内容とする基本取引契約を締結済みで、これを修正したり、再度契約交渉することが容易でない場合であっても、知的財産権の取扱いについて「ひな形」を基本取引契約の特則として締結することもできます。



ポイント2: 意図しない技術提供まで約束していないですか？

「ひな形」で取り上げている知的財産権等については、製造プロセスで得られる製法等を主として想定しています。

「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、自社に帰属するというのが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)。一方で、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。

知的財産について意識した取引をしていますか？

- ✓ **取引の検討に際して、自社の守るべき「強み」を理解して、自社でのみ管理し秘密にすべき情報、特定の相手との間で共有しても構わない情報、公開しても差し支えない情報を区別出来ていますか？**

- ✓ **新たなパートナー事業者との連携（営業を含む）に先だって、自社の強みを保護するために社内での情報の区別や秘密情報の管理方法、知的財産権の取得について検討を行いましたか？**

- ✓ **自社が契約前から持っている技術やノウハウを相手方が自由に使えるような契約書を意図せず締結していないですか？**

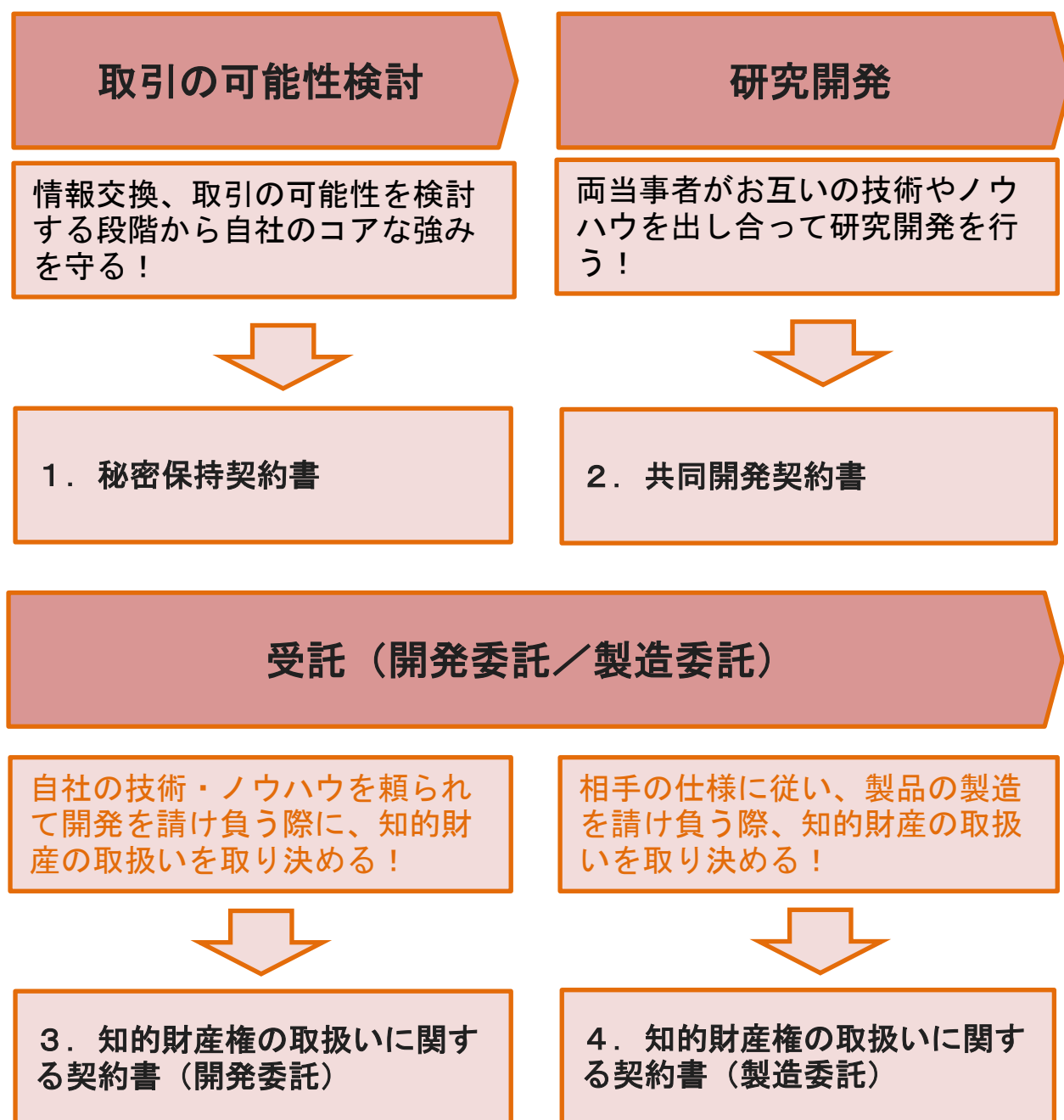
- ✓ **自社が契約前から持っている技術やノウハウが自由に使えなくなったり、今後の事業への活用に制約が生じさせたいような契約書を意図せず締結していないですか？**

- ✓ 取引を通じて得られた成果について、自社が利用するつもりであったものが意図していた通りに利用できなかつたり、得られると思っていた対価を得られなかつたりするような契約書を意図せず締結していないですか？

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、自社にとって適切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、意図せず技術を流出させてしまわ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。

次の場面に応じて、参考とする契約ひな形を選択してください。



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、相手方に限定的であっても自社の強みやケイパビリティを示す上で必要な情報の提供を行う場合を想定しています。より具体的な技術・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、開示される情報の内容・重要性等も考慮しながら、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。

※開示する情報の範囲については、今後の事業戦略、事業展開の選択肢、知財戦略に影響を与えることから、必要に応じて専門家（弁理士、弁護士等の知財専門家や、知財総合支援窓口等の公的支援機関等）に相談することも検討しましょう。

2. 両当事者が技術・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。ただし、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。実際の取引においては「製造委託」等を念頭に置いた基本契約の中で共同開発を進めることの提案を受けることもあります。双方が技術・ノウハウを出し合って、技術的な課題を解決する場合で、双方が成果を共有することを念頭に置いている場合（一方のみが成果を活用する場合でも相手方に相当の対価等が別途支払われる場合を含む）には、共同開発契約の締結を検討しましょう。

 「共同開発契約書」の活用を検討しましょう。

※製造委託等の基本契約書の中で、共同開発を実施しなければならない場合、共同開発契約書ひな形の必要事項を製造委託契約書に追記したり、製造委託契約書と別契約で知的財産の取扱いについてのみの契約したりする方法もあります。

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

開発に係る契約には様々な形態があり得ること、既に存在する基本取引契約等に基づいて開発委託の追加発注を受けることもあることから、ここでは知的財産権の取扱いのみを定めた契約書のひな形を用意しました。既に開発委託自体について根拠となる契約がある場合であっても、本ひな形を知的財産権に係る特則として追加的に契約することも可能です。

➡ 「知的財産権の取扱いに関する契約書（開発委託）」の活用を検討しましょう。

※本「ひな形」は、開発委託契約を締結する際、知的財産の取扱いに関する取り決めを行うものです。本「ひな形」では、開発費用は相手方が負担し、受託開発の成果は原則として相手方に帰属させることを想定していますので、そうでない既存技術の特定と明示は共同開発契約の時よりも重要であると言えます。

4. 相手の仕様に従い、製造を請け負います

製造に係る契約には様々な形態があり得ること、既に存在する基本取引契約等に基づく製造の中で知的財産権が発生する場合もあることから、ここでは知的財産権の取扱いのみを定めた契約書のひな形を用意しました。既に製造委託自体について根拠となる契約がある場合であっても、本ひな形を知的財産権に係る特則として追加的に契約することも可能です。

➡ 「知的財産権の取扱いに関する契約書（製造委託）」の活用を検討しましょう。

※本「ひな形」は、製造委託契約を締結する際、知的財産の取扱いに関する取り決めを行うものです。本「ひな形」では、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を一義的には念頭に置いています。そのため、ここでの知的財産権は製造プロセスで得られる製法、製造ノウハウ等を主として想定しています。

二次利用未承諾リスト

知的財産取引検討会報告書

令和2年度中小企業実態調査事業（令和2年度中小企業における決済手段及び知的財産関連調査等事業）

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

[illegible]