

知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引のための
優越的地位の濫用等に関する指針

令和 8 年 6 月 24 日

公正取引委員会

中小企業庁

特許庁

目次

はじめに	1
第1 総論	2
1 本指針の概要	2
2 本指針の対象	2
3 本指針の構成	3
4 独占禁止法の基本的な考え方と取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法との適用関係	4
(1) 独占禁止法の基本的な考え方	4
(2) 取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法との適用関係	5
第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方	6
1 情報の管理	7
(1) 基本的な考え方	7
ア 秘密情報の取扱い・秘密保持契約（NDA）の締結について	7
イ ノウハウ等の取扱い	8
(2) 基本的な対応方針	9
ア 自社が有する秘密情報の整理・管理	10
イ 公平な NDA の締結	11
ウ 適切な範囲の NDA の締結	12
エ 工場見学を受け入れる際の秘密情報の管理	13
(3) 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例	14
ア ノウハウ等の一方的な開示要請	14
(ア) 一方的な開示要請（技術情報）	14
① 独占禁止法等の考え方	14
② 問題となり得る事例	15
(イ) 一方的な開示要請（設計図面、設計・加工データ等）	16
① 独占禁止法等の考え方	16
② 問題となり得る事例	16
(ウ) 一方的な開示要請（工場見学等）	17
① 独占禁止法等の考え方	17
② 問題となり得る事例	18
(エ) 一方的な開示要請（産業データ）	19
① 独占禁止法等の考え方	19
② 問題となり得る事例	20
イ NDA の締結拒否等	20
(ア) NDA の締結拒否	20

① 独占禁止法上の考え方	20
② 問題となり得る事例	20
(4) 片務的な NDA の締結	21
① 独占禁止法上の考え方	21
② 問題となり得る事例	21
(4) 競争政策上の望ましい対応	22
(5) 実践例	23
ア 秘密情報を含むノウハウ等の管理・提供要請への対応に関する取組	23
イ NDA の締結に関する取組	25
2 知的財産権等の価値の適切な評価	28
(1) 基本的な考え方	28
ア 対価設定の選択肢の拡充	28
イ 取引の目的である成果物とそれに関連する知的財産権等の対価との区分	29
(2) 基本的な対応方針	30
ア 契約締結時における明確な対価の支払条件及び対価の設定	30
イ 知的財産権等の取引形態の選択	31
ウ 知的財産権等の価値評価手法	31
エ ライセンス料の支払方法	32
オ 譲渡対価の支払方法	33
カ 取引の目的である成果物とそれに関連する知的財産権等の対価の明確化	34
(3) 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例	35
ア 知的財産権等の不当な対価設定等	35
(7) 取引の対価の一方的決定	35
① 独占禁止法等の考え方	35
② 問題となり得る事例	36
(4) 知的財産権等の対価の不設定	37
① 独占禁止法等の考え方	37
② 問題となり得る事例	37
(7) 対価設定方法の一方的決定	38
① 独占禁止法等の考え方	38
② 問題となり得る事例	39
イ 知的財産権等の不当な譲渡要請等	39
(7) 著作権の無償譲渡の要請	39
① 独占禁止法等の考え方	39
② 問題となり得る事例	40
(4) 無償ライセンスの要請	41

① 独占禁止法等の考え方	41
② 問題となり得る事例	41
(ウ) 著作権の帰属条項の設定	42
① 独占禁止法等の考え方	42
② 問題となり得る事例	42
(エ) 著作者人格権の不行使条項の設定	43
① 独占禁止法上の考え方	43
② 問題となり得る事例	43
(オ) 中間成果物等の譲渡要請等	44
① 独占禁止法等の考え方	44
② 問題となり得る事例	44
(カ) 無償の技術指導、技術検証 (PoC)、試作品製造等	46
① 独占禁止法等の考え方	46
② 問題となり得る事例	46
(4) 競争政策上の望ましい対応	48
(5) 実践例	49
ア 知的財産権等の対価設定に関する取組	49
イ 知的財産権等の対価の設定方法に関する選択肢	52
3 その他の行為類型	55
(1) 出願干渉	55
ア 基本的な考え方	55
イ 基本的な対応方針	55
ウ 独占禁止法上の考え方及び問題となり得る事例	56
エ 競争政策上の望ましい対応	56
オ 実践例	57
(2) 知財訴訟等のリスク転嫁	57
ア 基本的な考え方	57
(ア) 紛争解決責任の転嫁の禁止	58
(イ) 非侵害の保証及び調査負担の適正化	58
(ウ) 受注者に帰責事由がない場合の協力・補償	58
(エ) 第三者の知的財産権の使用に伴う負担の適正化	59
イ 基本的な対応方針	59
(ア) 責任の所在の明確化	59
(イ) 賠償責任の制限等	60
ウ 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例	61
① 独占禁止法等の考え方	61

② 問題となり得る事例	61
エ 競争政策上の望ましい対応	62
オ 実践例	62
(3) 共同研究開発等	63
ア 基本的な考え方	63
イ 基本的な対応方針	64
ウ 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例	66
(7) 共同研究開発等における成果物の不当な帰属等	66
a 知的財産権の一方的帰属	66
① 独占禁止法等の考え方	66
② 問題となり得る事例	67
b 名ばかり共同研究開発等	67
① 独占禁止法等の考え方	67
② 問題となり得る事例	68
(4) 共同研究開発における成果物に関する不当な条件設定等	69
a 共同研究開発の成果物の利用制限	69
① 独占禁止法上の考え方	69
② 問題となり得る事例	70
b 最恵待遇条件	71
① 独占禁止法上の考え方	71
② 問題となり得る事例	72
c 共有知的財産権の不利な取扱い	72
① 独占禁止法上の考え方	72
② 問題となり得る事例	72
エ 競争政策上の望ましい対応	73
オ 実践例	73
(7) 成果物の帰属主体の決定に関する取組	73
(4) 成果物の適切な分配に向けた取組	74
4 取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法における行為類型ごとの適用関係	75
第3 相談・支援体制	77
1 独占禁止法、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法の観点からの相談窓口や体制	77
2 知財の保護・活用の観点等からの相談窓口や体制	78

はじめに

特許権等の知的財産権や、現場での試行錯誤により蓄積されたノウハウは、企業にとって極めて重要な成長の源泉である。また、デジタル化、IoT や AI 等の新技術の進展等により、データの経済的価値も一層高まっている。これらの知的財産権等の価値を適切に評価し、取引価格に反映させることは、サプライチェーン全体での公正な競争環境を確保し、新たな製品・サービスの創出といったイノベーションの促進に資するものであることから、我が国が持続的な経済成長を実現していく上で極めて重要である。

他方、中小企業等の取引上の立場の弱い事業者から、知的財産権・ノウハウ・データを無償又は低廉な価格で吸い上げる行為が依然として存在している。このような行為は、企業価値を高めたいと考えている中小企業等の貴重な経営資源を損なうおそれがあるだけではなく、事業者間の格差の固定化やイノベーションの芽を摘むことにもつながり得るため、看過することはできない。そのため、令和6年に開催された企業取引研究会の報告書（令和6年12月企業取引研究会）において、知的財産・ノウハウの取引適正化のため、幅広い業種を対象とした実態調査を実施し、その調査結果に基づき、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号。以下「独占禁止法」という。）に係る指針等の見直しを行うという方向性が示され、「[経済財政運営と改革の基本方針 2025](#)」（令和7年6月閣議決定）でも、「中小企業の知的財産への侵害に関する実態調査を行い、独占禁止法上の指針を策定する」とされた¹。

これらの政府の方針等を踏まえ、企業取引研究会の下に設置された知的財産取引適正化ワーキンググループにおいて、令和7年8月以降、本指針の策定等に向けた検討が行われ、議論の内容を整理した報告書が公表された。併せて、公正取引委員会は知的財産権等に係る実態調査を行い、「[知的財産権・ノウハウ・データ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8年3月公正取引委員会。以下「令和7年度の知的財産権等に関する実態調査報告書」という。）において、独占禁止法上問題となるおそれのある行為等を明らかにしている。

本指針は、これらの内容を踏まえ、知的財産権等の取引環境の整備や知的財産権等に係るリテラシーの向上により、イノベーションを促進することを目的として、独占禁止法上の考え方のほか、適切な取引を実施する上での対応策や契約書ひな形等を示したものである。

本指針が広く普及し、遵守されることで、多様な市場参加者が、知的財産権等が創出する付加価値に見合った適切な対価を享受し、新たなイノベーションに向けた再投資へとつなげる好循環が生み出されることが期待される。

¹ その他、「[新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2025 年改訂版](#)」（令和7年6月閣議決定）や「[知的財産推進計画 2025](#)」（令和7年6月知的財産戦略本部）及び「[知的財産推進計画 2026](#)」（令和8年6月知的財産戦略本部）でも、実態調査の実施や独占禁止法上の指針の策定等の方針が示されている。

第1 総論

1 本指針の概要

本指針は、知的財産取引適正化ワーキンググループでの議論のほか、幅広い業種を対象として、優越的地位の濫用規制を中心に独占禁止法等の考え方を取りまとめた令和7年度の知的財産権等に関する実態調査報告書に基づき、知的財産取引に関する業種横断的な考え方を示すとともに、既存の各種指針等との関係性を整理したものである。本指針では、主に発注者と受注者の取引過程における知的財産権の帰属や取扱いを対象とした独占禁止法上の優越的地位の濫用規制の考え方に加え、製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律（昭和31年法律第120号。以下「取適法」という。）及び特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（令和5年法律第25号。以下「フリーランス・事業者間取引適正化等法」という。）との適用関係等をまとめている。また、本指針は、あらゆる立場の事業者が参照できる内容とするため、特定の分野に関する既存の指針等の内容や考え方を適宜引用し、それらとの関係を示すとともに² ³、基本的な対応方針や実践例を提示し、相談・支援体制を紹介することで、本指針を参照する事業者が自ら問題解決を図る道しるべを示すものである。

2 本指針の対象

本指針で念頭に置いているのは、取引の中で行われる知的財産権等の不当な吸い上げである。知的財産の技術の利用に係る制限行為については、既に「[知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針](#)」（平成19年9月公正取引委員会）において、私的独占や不公正な取引方法の観点から考え方が示されている⁴。

また、本指針では、その対象として、特許権等により保護された知的財産権に限らず、取引の主たる目的となる成果物の作成過程において生じるノウハウやデータまでを広く含めており、これらの不当な吸い上げ等に関し、全業種を対象とした包括的か

² なお、知的財産権等の種類や個別の業界により実態は様々であるため、特定の分野における個別の事情等を踏まえた独占禁止法等の考え方については、関連する公正取引委員会の指針等も参照されたい。

³ 各府省庁により、発注者と受注者との間で、適正な取引が行われるよう、望ましい取引事例（ベストプラクティス）や、取適法等で問題となり得る取引事例等を業種別に示したガイドラインがある。

・[受託適正取引等推進のためのガイドライン（取引適正化ガイドライン）](#)

また、公正取引委員会では、令和7年度の知的財産権等に関する実態調査報告書のほかにも、知的財産権等の取引に限らず、優越的地位の濫用に関する様々な実態調査を実施し、その結果を公表している。

・[優越的地位の濫用に関する実態調査](#)

例えば、製造業者を対象とした実態調査として、「[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月公正取引委員会）、映画・アニメの制作現場におけるクリエイター等を対象とした実態調査として、「[映画・アニメの制作現場におけるクリエイターの取引環境に係る実態調査について](#)」（令和7年12月公正取引委員会）がある。

⁴ 知的財産権の行使に対する独占禁止法の適用について、独占禁止法第21条では、「この法律の規定は、著作権法、特許法、実用新案法、意匠法又は商標法による権利の行使と認められる行為にはこれを適用しない。」と規定している。したがって、技術の利用に係る制限行為のうち、そもそも権利の行使とはみられない行為には独占禁止法が適用される。

つ横断的な考え方を示すことで、不公正な取引の防止と知的財産権等の適切な利活用の促進を両立させることを目指す。

なお、本指針においては、以下のとおり用語を整理している。

知的財産権	<p>知的財産基本法（平成14年法律第122号）第2条第2項に掲げられた権利（特許権、実用新案権、育成者権、意匠権、著作権、商標権及びその他の知的財産に関して法令により定められた権利又は法律上保護される利益に係る権利）をいう⁵。</p> <p>また、下記の「ノウハウ」及び「データ」を含め、「知的財産権等」という。</p>
ノウハウ	<p>ノウハウ・発明等のうち、知的財産権として保護されていないものをいう。例えば、図面、レシピ、工程表、成分表等のほか、技術指導等の職人が持つ特殊な加工技術等、営業・マーケティングに係るビジネスノウハウを含むノウハウ・発明等を指す。</p> <p>データ全般については、「データ」に含めるものとした。</p> <p>また、「データ」を含めて「ノウハウ等⁶」という。</p>
データ	<p>例えば、CAD データ等の技術上又は営業上の情報が記載された技術資料、技術指導等の役務の過程で生じる情報、生産設備・機械部品等の稼働状況等を示す各種（回転数、温度、圧力、角度、稼働時間等）の産業データ、研究開発の過程で生じるデータ（観測データや実験データ等）、3次元データ、顧客データ等のデータ等をいう。</p> <p>なお、技術情報に限らず、営業・マーケティング系のビジネスデータ、顧客データも「データ」に含むものとする。</p>

3 本指針の構成

本指針の構成として、第1では総論として、本指針の概要や独占禁止法、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用関係等を示している。

第2では各論として、情報の管理、知的財産権等の価値の適切な評価、その他の行為類型について、既存の指針等における考え方を前提としつつ、あるべき姿として知的財産権等を取り扱う取引における基本的な考え方を示しつつ、基本的な考え方を実現する方策を示すとともに、独占禁止法等の考え方と競争政策上の望ましい対応について整理した。併せて、実務における活用を想定した実践例も示している。

⁵ 特許を受ける権利、実用新案登録を受ける権利、意匠登録を受ける権利を含む。

⁶ なお、不正競争防止法上の要件（秘密管理性・有用性・非公知性）を満たすものは「営業秘密」として同法による保護の対象となり、また、著作権法上の「著作物」の要件を満たし、創作者に著作権が付与される場合には、同法により保護の対象となる。これらの法律により定められた権利又は法律上保護される利益に係る権利は「知的財産権」に含まれる。

4 独占禁止法の基本的な考え方と取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法との適用関係

第3では、現在、各行政機関等が、発注者や受注者といった様々な立場の者からの相談に対応していることを踏まえ、事業者が本指針の内容を踏まえて相談できるよう、現行の相談・支援体制を示している。

なお、第2における「基本的な考え方」及び「基本的な対応方針」については中小企業庁及び特許庁が担当するとともに、「独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例」及び「競争政策上の望ましい対応」については公正取引委員会が、「実践例」については中小企業庁が担当している。

4 独占禁止法の基本的な考え方と取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法との適用関係

(1) 独占禁止法の基本的な考え方

事業者がどのような条件で取引するかについては、基本的に、取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものである。取引当事者間における自由な交渉の結果、いずれか一方の当事者の取引条件が相手方に比べて又は従前に比べて不利となることは、あらゆる取引において当然に起こり得る。

しかし、自己の取引上の地位が相手方に優越している一方当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることは、当該取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するとともに、当該取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となるおそれがあるものである。このような行為は、公正な競争を阻害するおそれがあることから⁷、不公正な取引方法の一つである優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として、独占禁止法により規制される。

なお、第2の「独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例」に掲載した事例は、あくまでも「問題となり得る事例」であり、各事例の行為が、「自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に」行われる場合に優越的地位の濫用として問題となる⁸。

⁷ 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（平成22年11月公正取引委員会）において、どのような場合に公正な競争を阻害するおそれがあると認められるのかに関し、「問題となる不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断することになる。例えば、①行為者が多数の取引の相手方に対して組織的に不利益を与える場合、②特定の取引の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い、又はその行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合には、公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい。」とされている（第1の1）。

⁸ 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」において、「自己の取引上の地位が相手方に優越している」について、「取引の一方の当事者（甲）が他方の当事者（乙）（中略）に対して優越した地位にあるとは、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合」とされており（第2の1）、この判断に当たっては、「乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性、その他甲と取引することの必要性を示す具体的事実を総合的に考慮する」とされている

4 独占禁止法の基本的な考え方と取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法との適用関係

また、掲載事例の各行為によって、市場閉鎖効果が生じる場合⁹には、不公正な取引方法の排他条件付取引（一般指定¹⁰第11項）や拘束条件付取引（一般指定第12項）として問題となる¹¹。

なお、事業者の行為が優越的地位の濫用等として問題となるかどうかは、独占禁止法の規定に照らして個別の事案ごとに判断される¹² ¹³。

(2) 取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法との適用関係

本指針では、独占禁止法上の考え方を中心に記載しているが、受注者が取適法に規定する「中小受託事業者」に該当する場合には同法の、また、受注者がフリーランス・事業者間取引適正化等法に規定する「特定受託事業者」に該当する場合には同法の適用が考えられる。

これらの法律の適用関係については、独占禁止法と取適法では、原則として取適法を優先して適用し、独占禁止法、取適法とフリーランス・事業者間取引適正化等法では、原則としてフリーランス・事業者間取引適正化等法を優先して適用する¹⁴。

そのため、本指針では、第2の各項目の「独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例」において示した各行為類型について、優越的地位の濫用等の独占禁止法上の考え方に加えて、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法における考え方についても言及している（第2の4「取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法における行為類型ごとの適用関係」も参照）。

なお、事業者の行為が取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題となるかどうかは、それぞれの法律の規定に照らして個別の事案ごとに判断される。

る（第2の2）。また、「正常な商慣習」について、「公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいう。したがって、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならない。」とされている（第3）。

⁹ 「市場閉鎖効果が生じる場合」とは、「[流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針](#)」（平成3年7月公正取引委員会）の第1部3(2)アに記載のとおり、「新規参入者や既存の競争者が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合」をいう。

¹⁰ 不公正な取引方法（昭和57年公正取引委員会告示第15号）を指す。以下同じ。

¹¹ ある一つの行為が、独占禁止法上、複数の違反行為類型に該当し得る場合において、どの行為類型と認定されるかについては、独占禁止法の規定に照らして個別の事案ごとに判断されることとなる。

¹² 親子会社・兄弟会社間の取引が優越的地位の濫用として規制の対象となるかについては、「[流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針](#)」の「（付）親子会社・兄弟会社間の取引」において、「親会社が株式の100%を所有している子会社の場合には、通常、親子会社間の取引又は兄弟会社間の取引は実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められ、これらの取引は、原則として不公正な取引方法による規制を受けない。」（1）、「親会社の株式所有比率が100%に満たない子会社（原則として株式所有比率が50%超）の場合についても、親子会社間の取引又は兄弟会社間の取引が実質的に同一企業内の行為に準ずるものと認められるときには、これらの取引は、原則として不公正な取引方法による規制を受けない。」（2）などと記載されている。

¹³ 独占禁止法違反時の処理手続については、「[独占禁止法違反事件の処理手続図](#)」記載のとおりである。

¹⁴ 「[特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律と独占禁止法及び取適法との適用関係等の考え方](#)」（令和6年5月公正取引委員会）記載のとおりである。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

第2では、「1 情報の管理」において、知的財産権等についての当事者間での情報管理及び NDA 締結に関する考え方を、「2 知的財産権等の価値の適切な評価」において、知的財産権等に関する対価設定等に関する考え方を、「3 その他の行為類型」において、出願干渉、知財訴訟等のリスク転嫁、共同研究開発といった特定の状況下における知的財産権等に関する考え方を示している。

上記の各項目では、特定の法令にかかわらず総論的な視点から、あるべき姿や注意すべき事項を「基本的な考え方」として示した上で、「基本的な対応方針」として、基本的な考え方を実現するための方策を示している。また、特に独占禁止法・競争政策の観点から、独占禁止法の優越的地位の濫用を中心に「独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例」を示した上で、「競争政策上の望ましい対応」についても整理している。加えて、「実践例」として、「基本的な対応方針」及び「競争政策上の望ましい対応」に向けて参考になると考えられる事例も掲載している。

なお、第2に示す内容について、「第3 相談・支援体制」の各相談窓口を活用することも有効である。

1 情報の管理

(1) 基本的な考え方

ア 秘密情報の取扱い・秘密保持契約（NDA）¹⁵の締結について

【あるべき姿】

○ 秘密情報に対する開示要請等に関して

- ・秘密情報¹⁶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、開示を強要しないこと。
- ・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、第三者へ開示しないこと。
- ・自己の内規や従前の取引慣行のみを理由として、秘密情報の取得、開示の強要、又は利用、第三者への開示をしないこと。

○ NDAの締結

- ・相手方の意思に反するような形で、事前にNDAを締結することなく、取引交渉や工場見学等、相手方の秘密情報を知り得る行為をしないこと。
- ・NDAを締結する場合において、双方からの秘密情報の開示が想定されるにもかかわらず、一方の当事者のみが秘密保持義務を負う内容のものとしな
- ・自己の内規や契約書ひな形、従前の取引慣行のみを理由として、NDAの締結拒否や片務的なNDAの締結を要請しないこと。

→附属資料「秘密保持契約書ひな形」参照

→附属資料「知的財産権等の取扱いに関する契約

（開発委託契約、製造委託契約）書ひな形」第3条参照

特に、「営業秘密¹⁷」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（平成5年法律第47号）第

¹⁵ NDA（Non Disclosure Agreementの略。）とは、自社が秘密として管理する情報を他者に開示する際に、当該情報が当事者以外に流出しないように、また、契約で定められた一定の目的以外に当該情報が流出しないように締結する契約のこと。

守秘義務を適切に課すこと及び目的外使用を適切に制限することにより、自社の技術・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を防止する役割が期待される。

¹⁶ 本指針では、知的財産権等のうち、秘密として管理する情報を「秘密情報」という。

¹⁷ 「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）（「[営業秘密管理指針](#)」（平成15年1月経済産業省）、「[知っておきたい知的財産契約の基礎知識](#)」（令和4年3月独立行政法人工業所有権情報・研修館）参照。）

2条第1項第4号¹⁸⁾、正当に提供（開示）された営業秘密について、その保有者に損害を与える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¹⁹⁾）等は、不正競争防止法上の不正競争と定められており、当該行為をした場合は民事・刑事の責任が問われる場合があり得る。

秘密情報が漏えいすれば、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NDAの締結を求めることは当然のことである。取引開始前に秘密情報を開示することは、当事者の信頼関係が前提となっており、NDA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、NDAを締結する場合には、双方からの秘密情報の開示が想定されるにもかかわらず、一方の当事者にのみ秘密保持義務を課すなどの片務的なNDA（以下「片務的なNDA」という。）とならないよう留意が必要である。

イ ノウハウ等の取扱い

【あるべき姿】

- ・当事者においては、取引の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等の提供を求めないこと。また、取引の目的物とされていない金型等設計図面や設計・加工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ないこと。
- ・監査や品質保証等により、相手方のノウハウ等の提供を受ける必要がある場合には、あらかじめ監査や品質保証等を必要とする箇所を明らかにし、また、監査や品質保証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、又は知り得る行為はしないこと。
- ・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相手方のノウハウ等を秘密情報として取り扱うこととし、当該相手方が蓄積してきた知識・経験などを含むノウハウ等を当該相手方の事前の書面又は電磁的記録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、第三者に開示しないこと。
- ・自己の内規や従前の取引慣行のみを理由として、ノウハウ等の開示を要請しないこと。

特許権等の知的財産権に限らず、秘密情報を含むノウハウ等は、企業の競争力の源泉になっている。ノウハウ等を一方の当事者が得ることは、相手方の成長機

¹⁸ 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。（中略）」）

¹⁹ 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」

会を奪うことになるため、相手方と合意することなく、又は取引本来の目的に照らして、合理的に必要なと思われる範囲を超え、ノウハウ等の提供を求めるべきではない。また、提供された情報についても、合意の範囲を超えて利用・複製・第三者への開示等をしないことは当然である。

また、監査や品質保証等の目的を達成するために必要な範囲を超えて相手方のノウハウ等を取得すべきではない。取引を開始する前などに契約条件とともに、あらかじめ監査や品質保証等に必要とする箇所を明示することで、受注者があらかじめ情報開示の範囲が適切か判断し、その内容によって受注すべきかどうか判断できるようにすべきである。

取引当事者において、ノウハウ等を開示する際にも、その中に秘密情報が含まれる場合には、当該秘密情報について、NDA 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り、前述のとおり、NDA を締結する際には、片務的な NDA とならないよう留意が必要である。

なお、企業にとって、ノウハウ等は、技術指導や実験を行うことに加えて、試作品そのものが開示される行為等によっても他社に漏えいするおそれがあるため、相手方に対し、第三者への技術指導や実験を行わせることや、試作品の第三者への開示等を行う場合には、当該相手方からの十分かつ明示的な承諾が必要である。

(2) 基本的な対応方針

NDA を締結せず、秘密情報が流出することにより、競争力の源泉が失われ、ビジネスが立ち行かなくなるリスクがある。

一方、NDA を締結したとしても、その対象を明確にしなければ、取引の中で、どの情報を開示すべきか、また、どの情報を秘密として保護すべきかが曖昧になることにより、意図せず相手方のノウハウ等を流出あるいは利用してしまい、相手方から訴訟を提起されるリスクがあり得る。さらに、片務的な NDA である場合、NDA を締結してもなお一方の当事者は相手方へのノウハウ等の流出によってビジネスが立ちゆかなくなるリスクを負うことになる。このようにノウハウ等の流出は双方にとって大きな損失・被害に直結しかねない。

したがって、当事者はこれらのリスクを回避するため、NDA 締結の必要性・重要性を正しく理解した上で、適切に、自社の秘密情報を整理・管理するとともに NDA を締結する必要がある。

前記第2の1(1)「基本的な考え方」に沿った対応として、「ア 自社が有する秘密情報の整理・管理」、「イ 公平な NDA の締結」、「ウ 適切な範囲の NDA の締結」及び「エ 工場見学を受け入れる際の秘密情報の管理」に留意することが重要である。これらの対応に当たっては、後記第2の1(5)「実践例」も参照されたい。

ア 自社が有する秘密情報の整理・管理

取引当事者の双方は、契約交渉が本格化する前に、自社が有するノウハウ等のうち、何を秘密情報とする必要があるかを整理することが望ましく、自社のノウハウ等を、開示レベルの観点から整理することが望ましい。最低限の整理として、

- ① NDA なしで開示できる情報
- ② NDA 締結後に開示できる情報
- ③ いかなる状況であっても開示すべきでない情報

に区分しておくことが重要である。例えば、整理すべき情報としては、部品の組合せ方法、新規素材の成分、製造ノウハウ、金型等設計図面や設計・加工データ、公表前のデザイン、NDA 等の他社との契約等により限定的に開示された営業情報・限定提供データのほか、取引価格や取引先に関する情報、接客マニュアル、顧客の個人情報等が考えられる。

また、秘密情報とすべき情報の存在を自社内で把握できていない場合は、競合他社との製品・サービス等の差異を分析することが有効である。例えば、他社と比較して競争力が強い製品やサービス、高い売上げに結び付く特徴的な性質を持つものをピックアップし、その個性や特徴を生み出している要因を分析することで、従業員が業務の中で記憶した製造ノウハウなど文章化されず存在する情報など、意識して確認しなければ、把握困難と考えられる情報も含め、価値ある情報を把握（発掘）する契機となる²⁰。

さらに、秘密情報として整理・管理するには、情報の文書化（電磁的記録も含む）を行うとともに、その文書がいつ誰によって作成されたものであるのかを後から証明できるように、公証制度（確定日付）、タイムスタンプ²¹ ²²、電子署名などを利用することも有効であり²³、また、必要に応じて、秘密情報を相手方へ提供する際には「秘密情報である旨の表示」と共にタイムスタンプ等を付与することも望ましい。

一方、他者が見れば技術の内容がすぐに分かってしまう情報などは、秘密情報として管理するよりも、相手方との協議を開始する前に特許出願を検討することも一案である²⁴ ²⁵。

²⁰ 「[秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～](#)」（平成28年2月経済産業省）参照。

²¹ ある時刻にその電子データが存在していたことと、それ以降改ざんされていないことを証明する技術。

²² 「[中小企業経営者のためのノウハウの戦略的管理マニュアル](#)」（令和2年10月東京都知的財産総合センター）における「Ⅱ. 先使用権制度の活用 先使用権の証拠保全にはどんな方法があるの？」参照。

²³ 「[先使用権制度の円滑な活用に向けて](#)」（平成28年5月特許庁）参照。

²⁴ 「[知財戦略支援から見たスタートアップがつまづく14の課題とその対応策 2. プログラムを通じて把握した課題と対応策](#)」（特許庁）参照

²⁵ 「[中小企業経営者のための技術流出防止マニュアル](#)」（令和7年1月東京都知的財産総合センター）における「Ⅱ. 技術流出防止のための具体的対策 ①守るべき技術の特定と守り方」参照。

自社が有する情報の整理・管理については、以下のガイドライン等や、後記第3の2「知財の保護・活用の観点からの相談窓口や体制」の営業秘密支援窓口（INPIT²⁶）等の相談窓口が活用可能である。

<ガイドライン等>

- 「[秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～](#)」（平成28年2月経済産業省）
 - ・秘密情報の漏えいを未然に防ぎたいと考える企業が対策を行う際に参考として、様々な対策例を紹介するもの。

イ 公平なNDAの締結

取引当事者において、秘密情報を互いに開示し合う場合には、契約の前提として、一方だけに義務が生じるのではなく、当事者双方が秘密保持義務を負う双務型のNDAを締結することで両者のコアコンピタンス²⁷が守られることが望ましい。

契約期間のみならず、契約期間終了後にどの程度の期間秘密保持義務を負担するかについても注意が必要である。自社のビジネスモデルの詳細など重要な情報を共有せざるを得ない場合に、契約終了後の取扱いに関する条項（残存条項）を設定せずに、「契約期間を6か月とする」など当該情報の性質に見合わない契約期間でNDAを結んでしまうと、契約期間の満了後に取引先はその情報を自由に利用することが可能となってしまう、次の連携のステップに進むことなく締結先から秘密情報が流出してしまうこともあり得る。

公平なNDAの締結のためには、上記第2の1(2)ア「自社が有する秘密情報の整理・管理」で示すガイドライン等のほか、以下の契約書ひな形等が活用可能である。

<契約書ひな形等>

- 附属資料「秘密保持契約書ひな形」
 - ・知的財産に係る取引を行うに当たり注意すべきポイントをまとめたものとして、本指針に附属する各種契約書のひな形。
- 「[秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～](#)」
 - ・秘密情報の漏えいを未然に防ぎたいと考える企業が対策を行う際に参考として、様々な対策例を紹介するもの。「[【参考資料2】各種契約書の参考例](#)」として各種契約書等の参考例（他社による工場見学時の秘密保持誓約書の例など）が掲載されている。

²⁶ 独立行政法人工業所有権情報・研修館

²⁷ 競合他社が真似できない、その企業独自の核となる能力のこと。

ウ 適切な範囲のNDAの締結

秘密情報の開示者は、情報の想定外の利用を防ぐために、ビジネスに整合する最小限度の内容となるよう、できるだけ具体的にその使用目的を定めることが望ましい。

特に、近年急速に普及しているAIを利用する契約において、保護されるべき秘密情報が予期せぬ目的に使用され、また第三者に提供される等、想定外の不利益を被る可能性がある²⁸。そのため、契約時に留意すべき点を事前に確認しておくことが望ましい。

目的外で使用されないようNDAにおいて秘密情報の範囲を設定するに当たっては、

- ① 専ら自社が情報を開示等することになるのか
- ② 専ら自社が情報を受領することになるのか
- ③ 取引当事者の双方がお互いに情報を開示等することになるのか

について意識する必要がある。また、むやみに当該秘密情報の範囲を広く定義すればよいというものではなく、当該秘密情報の管理コスト（情報の分別や、情報に接触した従業員の名簿管理など。）も考慮して、当該秘密情報の範囲を設定することが重要である²⁹。

秘密情報の開示者は不特定多数に情報が広がることを防ぐために相手方の開示対象者を制限する必要がある。情報受領者の企業規模が大きいほど、当該受領者による開示対象者が増えて情報の流出リスクが高まるため、受領者が目的遂行のために必要な範囲でのみ関係者に共有するよう制限することが重要である。

適切な範囲のNDAの締結のためには、上記第2の1(2)ア「自社が有する秘密情報の整理・管理」、イ「公平なNDAの締結」で示すガイドライン等のほか、以下の契約書ひな形等や、後記第3「相談・支援体制」の弁護士知財ネットや営業秘密支援窓口（INPIT）等の相談窓口が活用可能である。

<契約書ひな形等>

²⁸ 具体的には、以下のような問題が考えられる。

○ AI開発者・提供者において、入力プロンプトとして入力した秘密情報が、使用目的を超えて、AI学習目的で使用されるという問題（秘密保持契約上AI学習目的が許容されていない場合における目的外利用の問題）

○ 入力プロンプトとして秘密情報を入力する行為が、AI開発者・提供者に対する秘密情報の開示に該当するのではないかという問題（AI開発者・提供者に対する第三者提供該当性の問題）

○ 秘密情報が学習用データとして利用された場合、AIの出力に学習用データとして用いた秘密情報が出力される可能性が生じるという問題（他のAI利用者に対する第三者提供該当性の問題）

²⁹ 「[OIモデル契約書 ver2.2 秘密保持契約書（新素材編）（逐条解説あり）](#)」（令和7年4月特許庁）

- 「[AIの利用・開発に関する契約チェックリスト](#)」（令和7年2月経済産業省）
 - ・当事者間の適切な利益及びリスクの分配を目指し、ひいてはAIの利活用を促すことを目的として、AI利活用の実務になじみのない事業者を含め、我が国の事業者が実務上用いやすい形式のチェックリストを取りまとめたもの。

エ 工場見学を受け入れる際の秘密情報の管理

監査等の名目によるものや、例えば、取引先の担当者が加工過程の勉強などを理由に工場見学に来る場合には、他者に伝えてはならない自社の秘密情報が流出しないように、見学ルートや説明内容は、あらかじめ決めておくことが重要である。また、見学前に秘密保持誓約書にサインしてもらったり、工場内に「写真・動画撮影禁止」や「関係者以外立ち入り禁止」の表示をしたり、それ自体が営業秘密である機械等をブルーシートなどで覆ったりといった対策や、場合に応じて見学者の名簿を提出してもらうことも有効である³⁰ ³¹。

工場見学を受け入れる際の秘密情報の管理には、以下のガイドライン等、契約書ひな形や、後記第3「相談・支援体制」の営業秘密支援窓口（INPIT）等の相談窓口が活用可能である。

<ガイドライン等>

- 「[【IP ePlat】「何も知らずに情報流出！工場見学における営業秘密の留意点」](#)」（令和7年2月INPIT）
 - ・営業秘密の概要や管理方法について、工場見学における成功パターンと失敗パターンを交え、分かりやすく解説した動画。

<契約書ひな形等>

- 「[「秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～」](#)
 - ・秘密情報の漏えいを未然に防ぎたいと考える企業が対策を行う際の参考として、様々な対策例を紹介するもの。「[【参考資料2】各種契約書の参考例](#)」において、他社による工場見学時の秘密保持誓約書の例が掲載されている。

³⁰ 「[よくあるご相談](#)」（INPIT）の「営業秘密管理」における「Q 取引先や学校の生徒等、工場見学を受け入れる機会が多い。営業秘密管理について、どのようなことに注意すればよいか？」参照。

³¹ 「[中小企業経営者のための技術流出防止マニュアル](#)」における「事例9：顧客からの要望を受けて工程監査を受け入れたら技術を盗まれた」、「事例10：顧客の要望を受けて工場見学を受け入れたら技術を盗まれた」等参照。

(3) 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例

情報の管理につき独占禁止法等の問題となるおそれがある場合として、「ア ノウハウ等の一方的な開示要請」及び「イ NDAの締結拒否等」があり、それぞれ独占禁止法等の考え方や問題となり得る事例は下記のとおり。

ア ノウハウ等の一方的な開示要請

(7) 一方的な開示要請（技術情報）

① 独占禁止法等の考え方

発注者が、受注者に対し、正当な理由がないのに、技術情報を開示又は提供させた場合には、当該技術情報が発注者によって使用され、又は発注者から第三者に提供され当該第三者によって使用されるおそれがあり、また、受注者が適切な対価を得られずに技術情報の提供を余儀なくされる場合には、受注者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由³²がないのに、取引の相手方である受注者に対し、技術情報の無償提供等を要請する場合であって、当該受注者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある³³。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買いたたき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある³⁴。

³² 「正当な理由」について、「[優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方](#)」において、「経済上の利益が無償で提供される場合であっても、当該経済上の利益が、ある商品の販売に付随して当然に提供されるものであって、当該商品の価格にそもそも反映されているようなときは、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとならず、優越的地位の濫用の問題とはならない。」とされている（第4の2(3)イ、「正当な理由」の考え方について、以下同じ。）。

³³ 「[スタートアップとの事業連携及びスタートアップへの出資に関する指針](#)」（令和4年3月公正取引委員会・経済産業省。以下「スタートアップ指針」という。）においても、同様の考え方が示されている（第2の1(2)ア「営業秘密の開示」、第2の5(1)「顧客情報の提供」及び第3の2(1)「営業秘密の開示」）。

³⁴ 前記第1の4(2)「取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法との適用関係」のとおり、事業者の行為が取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法上の問題となるかどうかは、それぞれの法律の規定に照らして個別の事案ごとに判断されるものであるから、実際の発注者・受注者間の取引における個別事情を踏まえ、上記に記載のない取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の各規定が適用される場合もある。個別の事案ごとの考え方について、以下同じ。

② 問題となり得る事例³⁵ ³⁶

〔事例1-1〕

A社は、金属製品の製造販売に係る取引において、取引先から、A社製品に係る技術を当該取引先の自社技術として特許出願する旨の意図を隠されたまま、必要な範囲を超えて、一方的に、A社製品の製造ノウハウや製造方法に係るデータの提供を要請され、提供させられた。

(金属製品製造業)

〔事例1-2〕

B社は、繊維製品の製造に係る取引において、取引先から、発注内容に含まれていないにもかかわらず、一方的に、B社製品に係る原材料等の製造条件が記載されている工程表の無償提供を要請された。B社は、いずれも機密性の高い情報を含むため要請には応じたくなかったが、今後の取引を継続するため、応じざるを得なかった。

(繊維工業)

〔事例1-3〕

C社は、取引先から、C社の社外秘のノウハウが記載された資料を当該取引先に開示する旨の条項を含む契約書の締結を要請された。C社は、取引先に当該条項の修正を求めたが、契約書のひな形は変えられないとの理由で、契約内容の修正を拒否され、一方的に当該ノウハウを開示させられた。

(倉庫業)

〔事例1-4〕

D社は、機械関連部品の製造販売に係る取引について、継続的な取引関係にある取引先から、第三者に、当該製品の製造工程における加工の順番や加工時の留意点等が含まれる工程設計等を提供することを目的に、当該工程設計等の提供を一方的に求められた。D社は、取引先との関係を考慮し、無償での提供を受け入れざるを得なかった。

(金属製品製造業)

〔事例1-5〕

E社は、食品製造の製造販売に係る取引において、継続的な取引関係にある取引先から、製造した試作品、食品の製造方法やレシピ等のノウハウについて提供するよう、一方的に要請された。E社は、今後の取引に与える影響を懸念し、無償での提供を受け入れざるを得なかった。

³⁵ 「問題となり得る事例」に掲載した事例は、令和7年度の知的財産権等に関する実態調査報告書に掲載された事例に基づくものである。以下同じ。

³⁶ 「問題となり得る事例」には、商社が介在する取引も含まれ得る。なお、商社が介在する取引において、商社が違反行為者となるかどうかについては、商社の委託内容への関与の状況等、各取引の個別事情を踏まえた上で判断される。

(食料品製造業)

〔事例1-6〕

F社は、化学製品の開発、製造販売等に係る取引において、取引先から、実際の目的は当該取引先の内製化であったにもかかわらず、安全確保と称して、当該製品の製造に使用する化学物質の名称や配合比率等の情報を一方的に開示させられた。

(化学工業)

(4) 一方的な開示要請（設計図面、設計・加工データ等）

① 独占禁止法等の考え方

発注者が、受注者に対し、正当な理由がないのに、設計図面、設計・加工データやそれに係るノウハウ（以下、併せて「設計図面情報」という。）を提供させた場合には、当該設計図面情報が発注者によって使用され、又は発注者から第三者に提供され当該第三者によって使用されるおそれがあり、また、受注者が適切な対価を得られずに設計図面情報の提供を余儀なくされる場合には、受注者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である受注者に対し、設計図面情報の無償提供等を要請する場合であって、当該受注者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

〔事例1-7〕

G社は、プラスチック製品の製造に係る取引において、取引先から、見積り段階で、勾配などの詳細な情報を記載した図面の設計データの無償提供を一方的に要請された。設計データの無償提供は慣習となっており、対価を請求すると今後の取引に影響が出る可能性があることから、無償提供に応じざるを得なかった。

(プラスチック製品製造業)

〔事例1-8〕

H社は、機械部品の量産化に係る取引において、取引先から、受注前の段階で、当該製品の詳細な図面を作成するために必要なノウハウの提供を一方的に要請され、無償で提供させられた。

(プラスチック製品製造業)

〔事例1-9〕

I社は、金型製作に係る取引において、取引先から、事前の取決めがないにもかかわらず、当該取引先において金型の製造やメンテナンスを行うためという理由で、当該金型の設計データの無償提供を一方的に要請された。I社は、今後の取引への影響を懸念し、無償提供の要請に応じざるを得なかった。

(生産用機械器具製造業)

〔事例1-10〕

J社は、包装用製品の製作委託に係る取引において、取引先から、契約内容に含まれていないにもかかわらず、当該製品の納品後に、安全性に係る調査の名目で、当該調査に必要な範囲を超えて、当該製品に使用する各素材のメーカー情報、インキの配合率、設計図面データ等の無償提供を一方的に要請された。J社は、今後の取引への影響を懸念し、無償提供の要請に応じざるを得なかった。

(印刷・同関連業)

(ウ) 一方的な開示要請（工場見学等）

① 独占禁止法等の考え方

受注者が、正当な理由がないのに、発注者の要請に応じて工場見学等を実施させられ、その結果、技術情報が開示又は提供された場合には、当該技術情報が発注者によって使用され、又は発注者から第三者に提供され当該第三者によって使用されるおそれがあり、また、受注者が適切な対価を得られずに技術情報の提供を余儀なくされる場合には、受注者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、監査等の目的を達成するために必要な範囲を超えて³⁷⁾、取引の相手方である受注者に対し、工場見学等を実施し技術情報の無償提供等を要請する場合であって、当該受注者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れ

³⁷⁾ 例えば、発注者が、受注者に対し、品質保証等の名目で過度な情報開示を求めるような場合が考えられる。

ざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

〔事例1-11〕

K社は、繊維製品の加工に係る取引において、当該取引先から、監査の名目で、当該取引先が指定する事業者による工場見学への対応を要請され、これを受け入れた。その際、当該指定事業者から、監査に必要な範囲を超えて、一方的に、製品加工の際の機械の設定条件や加工方法等のK社のノウハウについての具体的な質問をされたが、当該質問は、取引先が当該指定事業者に転注することを前提に、K社からノウハウを聞き出すためのものであった。K社は開示したくなかったが、取引先の依頼であることから、開示せざるを得なかった。

（繊維工業）

〔事例1-12〕

L社は、機械部品に係る試作品の製造に係る取引において、主要な取引先から、試作品の製造途中の段階で、L社の中でも機密性が高い情報を含む製造工程の写真の提供を一方的に要請された。L社は開示したくなかったが、今後の取引への影響を懸念し、無償で提供せざるを得なかった。

（金属製品製造業）

〔事例1-13〕

M社は、紙製品の製造に係る取引において、取引先から、取引先による工場見学の際に、監査の名目で、社外秘の情報提供を一方的に要請されたが、実際には、当該取引先が当該ノウハウを含めた技術の特許申請するための要請であった。M社は取引先との関係性から、当該情報を提供せざるを得なかった。

（パルプ・紙・紙加工品製造業）

〔事例1-14〕

N社は、食品製造に係る取引において、取引先から、製造に用いる原材料を変更した際等に、取引基本契約書には記載がないにもかかわらず、また、必要性も示されないままに、工場の視察を要請され、視察の際に、一方的に、N社のノウハウであり社外秘である機械の稼働状況の撮影を要請されたが、N社は、今後の取引を考慮し、断ることができなかった。

(食料品製造業)

(I) 一方的な開示要請（産業データ）

① 独占禁止法等の考え方

産業データの一つである機械の稼働状況等に関するリアルタイムデータは、当該データを収集・解析することにより、事業運営の効率化、機械の保守点検サービスや機器の販売とアフターサービスの一体的な提供といったビジネスモデルへの活用等、様々な事業者やサービスに利活用され得る経済的価値を有するものである。この点、発注者が、受注者に対し、正当な理由がないのに、機械の稼働状況等に関するリアルタイムデータを提供させた場合には、当該データが発注者による内製化に用いられるおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である受注者に対し、機械の稼働状況等に関するリアルタイムデータ等の産業データの無償提供等を要請する場合であって、当該受注者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある³⁸³⁹。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

³⁸ 「[グリーン社会の実現に向けた事業者等の活動に関する独占禁止法上の考え方](#)」（令和5年3月公正取引委員会）において、取引の相手方に対し、温室効果ガス排出量のデータを無償等の条件の下で提供させる一方で、収集したデータへのアクセスを認めなかった事例についての考え方が示されている（第3の2（2）「独占禁止法上問題となる行為」）。

³⁹ 「[AI・データの利用に関する契約ガイドライン 1.1版（データ編）](#)」（令和元年12月経済産業省）において、製造業者が、優越的な地位にあることが認められる事業者からその地位を利用して、製造に関わるデータを一方的に提供することを求められ、対象となるデータの範囲及びデータの利用権限の配分が当該製造業者に不当に不利益を与えるものである場合には、独占禁止法上の優越的地位の濫用等に該当することがあり得る。また、取適法の適用がある場合には、不当な経済上の利益の提供要請の禁止に該当する可能性が生じ得る旨が示されている（第5の2（14）「独占禁止法・下請法」）。

② 問題となり得る事例

[事例1-15]

0社は、金属加工に係る取引において、重要な取引先から、発注内容に含まれていないにもかかわらず、0社が保有する機械の稼働時間や時間当たりの生産性等に係るデータを無償で提供しよう一方的に要請された。0社は、今後の取引への影響を考慮し、データの無償提供に応じざるを得なかった。
(鉄鋼業)

イ NDAの締結拒否等

(7) NDAの締結拒否

① 独占禁止法上の考え方

受注者から、発注者に対し、NDAを締結しないまま受注者の秘密情報が提供された場合には、当該秘密情報が発注者又は発注者から提供を受けた第三者によって使用されるおそれがある。また、受注者が研究開発等によって獲得した秘密情報であるにもかかわらず、受注者の意図しない形で、発注者が任意に使用することができる場合には、受注者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、一方的に⁴⁰⁾、NDAを締結しないまま取引の実施を要請する場合であって、当該受注者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁴¹⁾。

② 問題となり得る事例

[事例1-16]

P社は、プラスチック製品の開発・製造に係る取引において、取引先に対し、P社の社外秘データの漏洩を防止するため、NDAの締結を求めたが、当

⁴⁰ 「一方的に」について、「[優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方](#)」において、「一般に取引の条件等に係る交渉が十分に行われなるときには、取引の相手方は、取引の条件等が一方的に決定されたものと認識しがちである。よって、取引上優越した地位にある事業者は、取引の条件等を取引の相手方に提示する際、当該条件等を提示した理由について、当該取引の相手方へ十分に説明することが望ましい。」とされている（第4の3(5)「その他取引の相手方に不利益となる取引条件の設定等」、以下同じ）。

⁴¹ 取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合であって、NDAの締結を拒否された上、秘密情報を提供させられるときには、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）として問題となるおそれがある。

該取引先から、手続が煩雑になることを理由に、一方的に、NDAの締結を拒否された。P社は、取引先から取引がなくなる可能性を示唆され、締結拒否に応じざるを得なかった。

(プラスチック製品製造業)

[事例1-17]

Q社は、ソフトウェア開発に係る取引において、取引先に対し、取引開始に当たり、NDAを締結するよう求めたが、NDAの締結は必要ないと、一方的に断られ、今後の取引への影響を考慮し、受け入れざるを得なかった。

(情報サービス業)

(4) 片務的なNDAの締結

① 独占禁止法上の考え方

受注者と発注者との間で片務的なNDA⁴²が締結された場合には、秘密情報を受領してから契約で定める秘密保持期間が満了するまでの間であっても、受注者の秘密情報が発注者又は発注者から提供を受けた第三者によって使用されるおそれがある。また、受注者が研究開発等によって獲得した秘密情報であるにもかかわらず、受注者の意図しない形で、発注者が任意に使用することができる場合には、受注者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、一方的に、片務的なNDAの締結を要請する場合であって、当該受注者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用(独占禁止法第2条第9項第5号)として問題となるおそれがある⁴³⁴⁴⁴⁵。

② 問題となり得る事例

[事例1-18]

R社は、プラスチック製品の製造に係る取引において、取引先から、取引

⁴² 前記(第2の1(1)ア「秘密情報の取扱い・秘密保持契約(NDA)の締結について」)のとおり、双方からの秘密情報の開示が想定されるにもかかわらず、一方の当事者にのみ秘密保持義務を課すなどのNDA。

⁴³ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている(第2の1(2)イ「片務的なNDA等の締結」)。

⁴⁴ この他、[スタートアップ指針](#)において、NDA違反をして営業秘密を盗用する場合の考え方が示されている(第2の1(2)ウ「NDA違反」及び第3の2(2)「NDA違反」)。

⁴⁵ 取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合であって、片務的なNDAを締結させられた上、秘密情報を提出させられたようなときには、不当な経済上の利益の提供要請(取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号)として問題となるおそれがある。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

1 情報の管理

先の秘密情報の保持を厳格に求められる一方、当該取引先は、R社の秘密情報を取引先のグループ会社へ提供できる旨の片務的なNDAの締結を一方的に要請された。R社が当該内容について修正を求めても、取引先からは、契約書のひな形であるとの理由により、一切修正協議には応じてもらえず、受け入れざるを得なかった。

(プラスチック製品製造業)

[事例1-19]

S社は、システムの製造に係る取引において、取引先から、取引開始に当たり、S社だけが取引先の保有する秘密情報の保持義務を負う旨の一方的に不利な内容の契約の締結を要求されたため、双務的な内容の契約とするなど、その内容について修正するよう求めたが、応じてもらえず、受け入れざるを得なかった。

(情報通信機械器具製造業)

[事例1-20]

T社は、食品原料の販売に係る取引において、取引先から、取引開始に当たり、T社だけが秘密保持義務を負う契約内容を提示されたため、修正を求めたが、時間がないからと一方的に押し切られ、取引先との力関係もあり、受け入れざるを得なかった。

(食料品製造業)

[事例1-21]

U社は、産業用ロボットの製造に係る取引において、取引先から、取引開始に当たり、U社には契約終了後も無期限で秘密保持義務や目的外使用禁止条項が課される一方で、取引先には、秘密保持義務が課されない上、U社が提供した製品情報やU社が保有する特許権について、取引先が、国内外を問わず自由に無償で使用・実施できる旨の契約を一方的に提示された。U社は当該条項の修正を求めたが、応じてもらえず、受け入れざるを得なかった。

(生産用機械器具製造業)

(4) 競争政策上の望ましい対応

情報の管理に係る問題が生じる背景として、受注者が、将来の取引停止の可能性を懸念して、ノウハウ等を開示してしまう場合やNDAの締結を諦める又は片務的なNDAを受け入れてしまう場合、受注者がNDA締結を求めても、手続が煩雑になること等を理由に発注者が締結を拒否したり、使用しているひな形は修正不可であるなどとして発注者が協議に応じない場合など、対等な立場を前提とした取引を推進する上で望ましくない商慣習の存在が考えられる。

発注者は、正当な理由がないのに、依頼内容に含まれていない経済的な価値を有

するノウハウ等の開示を無償等により要請すること、受注者が NDA の締結を求めているにもかかわらず、一方的に締結を拒否すること、又は一方的に片務的な NDA に関する条項を押し付けることが、独占禁止法（優越的地位の濫用）等の問題となり得ることを理解する必要がある。

このような法的リスクを未然に防止するため、契約を締結する際には、当該ノウハウ等の使用目的、対象、範囲、対価、その設定方法、NDA に関する条項等の取引条件について、取引の相手方に提示した上で、当該取引条件を提示した理由について十分に説明するなど、取引条件をあらかじめ明確にして、十分協議した上で決定することが望ましい。さらに、当該取引条件を事実上の商慣習として扱うのではなく、書面で明示するなど⁴⁶、記録に残しておくことが望ましい。

(5) 実践例⁴⁷

ア 秘密情報を含むノウハウ等の管理・提供要請への対応に関する取組

前記第2の1(1)「基本的な考え方」のとおり、秘密情報を含むノウハウ等は適切に管理される必要がある。①契約締結前段階、②契約段階及び③情報開示段階といった段階別の取組が確認された。

① 契約締結前段階における取組

秘密情報を含むノウハウ等の保護を目的とし、社内で開示情報と非開示情報の区分を明確化している事例（実践例1-1及び1-2）や取引先に開示することが予想される情報について、事前に特許出願を実施している事例（実践例1-3）が確認された。

また、発注者の取組に関する事例（実践例1-4）も確認された。

受注者等の取組

（実践例1-1）

a社は、自社の秘密情報を開示可能情報と非開示情報とに分けて整理し、NDAを締結したとしても製造条件等の非開示情報を取引先に開示しないこととしており、開示要請を受けた場合にも断っている。

（ゴム製品製造業）

（実践例1-2）

b社は、生産装置の部品図面等は取引先から要求されても出さないよう社員

⁴⁶ 電磁的記録による対応も含まれる。以下同じ。

⁴⁷ 知的財産権・ノウハウ・データの取引に関する実態調査で確認した事例のほか、中小企業庁が配置する、取引Gメン（取引調査員）によるヒアリング等において確認した事例を参考として紹介するもの。各実践例は、特定の業種の一方当事者の認識に基づくものであることから、参照するに当たっては、各業種の個別取引において適合するものであるかを個別に検討する必要がある点に留意を要する。以下同じ。

に指示するとともに、見積書に図面提出をお断りする一文を記載している。

(生産用機械器具製造業)

(実践例1-3)

c社は、特許出願可能な技術を含んだ提案営業を行う際には、特許出願を済ませてから営業を行っている。

(金属製品製造業)

発注者等の取組

(実践例1-4)

d社は、製造を外部委託する場合であっても、コア部品についての設計図は一切社外には出さず自社工場のみで製造している。また、その他の部品については、委託先を複数社に分けて依頼することにより、製品の全体像が分からないようにしている。

(電気機械器具製造業)

② 契約段階における取組

秘密情報を含むノウハウ等の保護を目的とし、ノウハウ等に係る取扱方針を取引先に示している事例(実践例1-5及び1-6)、データの開示を求める際に収集対象や範囲を取引先に示している事例(実践例1-7)が確認された。

また、発注者の取組に関する事例(実践例1-8)も確認された。

受注者等の取組

(実践例1-5)

e社は、工場監査や見学等を一切受け入れないことにより、技術・ノウハウの流出を防いでおり、品質監査については、製品の検査データを提出することにより、取引先にも納得してもらっている。

(金属製品製造業)

(実践例1-6)

f社は、自社独自の検索エンジンについては仕様もソースコードも一切社外には開示しておらず、取引先から受託したシステム開発で当該検索エンジンを用いる場合には、作成する見積書や取引基本契約書にf社のソースコードを開示しない旨を記載するようにしている。

(情報サービス業)

(実践例1-7)

g社は、IoTデータシステムを提供するに当たり、利用者から稼働データ等のリアルタイムデータを収集しているところ、利用者に納得感をもって当該システムを利用してもらうために、収集対象のデータや利用範囲を利用規約に明

示し、データに係る取引条件を明確化している。

(生産用機械器具製造業)

発注者等の取組

(実践例1-8)

h社は、相互の秘密情報のコンタミネーション⁴⁸が生じ、知財訴訟に発展するリスクを回避するために、開示情報の制限を取引先に依頼している。

(化学工業)

③ 情報開示段階における取組

秘密情報を含むノウハウ等の保護を目的とし、ノウハウ等を開示するに際し、開示情報に制限を掛けるなどの工夫を実施している事例(実践例1-9から1-11)が確認された。

受注者等の取組

(実践例1-9)

i社は、取引先に図面設計データを開示する際、製造上の重要情報である、寸法情報等を削除した上で開示している。

(生産用機械器具製造業)

(実践例1-10)

j社は、商談に際し、イラストのサンプルデータの送付を依頼される際には、透かしを入れ、転用や編集されることを防いでいる。

(印刷・同関連業)

(実践例1-11)

k社は、取引先から、発明等の共有や冒認出願⁴⁹などを主張される可能性を想定し、自社の技術情報やノウハウについて、自社に帰属することを事後的に証明するために、開示情報にタイムスタンプを付している。

(飲料・たばこ・飼料製造業)

イ NDAの締結に関する取組

前記第2の1(1)「基本的な考え方」のとおり、秘密情報を適切に管理するためには、適切にNDAを締結することが必要である。

⁴⁸ 他社情報と自社情報の区別が付かなくなる状態。

⁴⁹ 他人の発明について正当な権原を有しない者(発明者でも、発明者から特許を受ける権利を承継した者でもない者)が特許出願人となっている出願。

秘密情報の保護を目的とし、①NDA締結の徹底、②NDA締結時期等への配慮及び③NDA条項への配慮をしている事例が確認された⁵⁰。

① NDA締結の徹底

自社の秘密情報の保護を目的とし、NDA締結に至らない場合には取引を実施しない方針としている事例（実践例1-12から1-14）が確認された。

受注者等の取組

（実践例1-12）

l社は、技術内容等について踏み込んだ話をする前には秘密保持契約の締結を依頼しているが、締結を嫌がるような相手とは取引をすべきでないと考えている。

（金属製品製造業）

（実践例1-13）

m社は、取引先向けのソフトウェアの開発に当たり、情報を他社に提供しないようお互いに平等な内容の秘密保持契約を締結しており、片務的な内容であればそもそも取引しないようにしている。

（情報サービス業）

（実践例1-14）

n社は、詳細な加工条件について、NDAを締結してから提示することとし、NDAの締結時期の後ろ倒しを要請されたとしても、これに応じないように社内で周知徹底している。

（化学工業）

② NDA締結時期等への配慮

自社の秘密情報の保護を目的とし、発注前段階において、NDAの締結を実施している事例（実践例1-15及び1-16）や工場見学の実施についてNDAの締結を前提としている事例（実践例1-17）、工場見学の都度、秘密保持に関する確認を実施している事例（実践例1-18）が確認された。

受注者等の取組

（実践例1-15）

o社は、新規取引をする場合、見積段階など、先方に商品の情報を渡す前に秘密保持契約を締結し、仮に見積段階で不採用になっても、自社の秘密情報が

⁵⁰ NDAを締結したとしても、非開示情報と整理した情報を開示しないこととしている事例については、実践例1-1参照。

保護されている。

(その他の製造業)

(実践例1-16)

p社は、なるべく早期のNDA締結を意識し、商談の中で、非公知情報に踏み込む可能性が生じた段階でNDAを締結することとしている。

(化学工業)

(実践例1-17)

q社は、NDAを締結しないと工場見学に応じないこととしており、商品の製造ラインごとに、見せる範囲を限定するなど、応じる際にも、開示の範囲を細かく検討している。

(金属製品製造業)

(実践例1-18)

r社は、取引先から工場検査を受ける際には、その都度、秘密保持に関する書面に署名を求めることとしている。

(食料品製造業)

③ NDA条項への配慮

自社の秘密情報の保護を目的とし、NDA締結に際し、守秘期間等の個別の条項に配慮している事例(実践例1-19及び1-20)が確認された。

また、発注者の取組に関する事例(実践例1-21)も確認された。

受注者等の取組

(実践例1-19)

s社は、NDAにおいて、自社が提供するサンプルの取扱いについて、成分分析を実施しないことや、余剰分について返却又は廃棄する旨の定めを求めている。

(化学工業)

(実践例1-20)

t社は、案件ごとにNDAの守秘期間について検討しており、例えば、期限なしでの締結を求めることもある。

(繊維工業)

発注者等の取組

(実践例1-21)

u社は、外注先に製造を委託する場合、自社から提供した試作品や部材から自社技術が漏洩しないように、秘密保持契約等の中にリバースエンジニアリン

グ⁵¹を禁止する条項を入れている。

(電気機械器具製造業)

2 知的財産権等の価値の適切な評価

(1) 基本的な考え方

【あるべき姿】

- ・受注者において創出した知的財産権等について、無償で又は相応の対価を支払うことなく、譲渡・許諾等（以下「提供」という。）を強要しないこと。
- ・受注者において創出した知的財産権等の提供を受けるに当たっては、その創出に要した費用や将来的な利益等も考慮し、その価値を適切に評価した上で対価を決定すること。

知的財産権等は、その創作や開発等の創出に費用・時間だけでなく、場合によっては専門的知見を要する重要な資産であり、かつ、これによって新たな価値やイノベーションを生み出し得るものである。このような性質を有することから、受注者において創出した知的財産権等について、無償で又は相応の対価を支払うことなく、その提供を強要してはならない。加えて、知的財産権等が関わる取引において、その対価を決定するに当たっては、当該知的財産権等の提供の範囲を踏まえ、また、当該知的財産権等を創出するに要した人件費や工数に相当する費用やその提供を受けることによって享受し得る利益等も考慮して、当該知的財産権等の価値を適切に評価すべきである。

上記を実現するためには、下記ア・イの観点にも留意する必要がある。

ア 対価設定の選択肢の拡充

【あるべき姿】

- ・受注者から知的財産権等の取引形態や対価の設定方法（支払方法）について提案がなされた場合には、当該提案の要否や具体的内容について、発注者及び受注者間で十分な協議を行うこと。
- ・自己の内規や従前の取引慣行のみを理由として、特定の対価の設定方法を当然の前提としないこと。

知的財産権等が関わる取引においては、特定の対価の設定方法（支払方法）や従前の取引慣行を唯一の前提とするのではなく、取引の実態や知的財産権等の性質に応じて、複数の合理的な考え方があり得ることを踏まえて検討することが重要である。

発注者が受注者において創出した知的財産権等を使用するための方法として

⁵¹ 製品等を分解・解析し設計や構造等を明らかにすること。

は、当該知的財産権等について譲渡を受ける方法のほか、利用目的や利用範囲を限定した利用許諾（ライセンス）を受ける方法が考えられる。この点、受注者において将来的な収益機会を確保する観点から、必ずしも譲渡を選択する必要はなく、継続的な収益が見込まれる利用許諾を提案することも有用である。いずれにせよ、いずれの方法を選択するかによって、発注者及び受注者の双方にとってのリスクやリターンも異なるため、取引の目的、知的財産権等の性質、将来的な利用態様等を踏まえ、適切な方法を選択することが重要である。

同様に、知的財産権等の対価の設定方法についても、一括払のほか、分割払、レベニューシェア方式（売上げ等に応じた支払）、ロイヤリティ方式（利用実績に応じた支払）など、複数の選択肢が考えられるところ、リスクとリターンのバランスを踏まえ、発注者及び受注者間で十分な協議を行うことにより、知的財産権等の価値や利用態様といった実態に即した対価設定が可能となると考えられる。一方で、受注者が他の対価の設定方法を希望しているにもかかわらず、発注者が自己の内規や従前の取引慣行のみを理由として、特定の対価の設定方法を当然の前提とし、他の合理的な選択肢について検討や協議を行わない場合には、受注者に一方的に不利益を押し付けるおそれがあることに留意する必要がある。

イ 取引の目的である成果物とそれに関連する知的財産権等の対価との区分

【あるべき姿】

- ・受注者から、成果物に係る対価と当該成果物に関連する知的財産権等の提供に係る対価を区分して整理することを希望された場合には、当該区分の要否や対価の考え方について、発注者及び受注者間で十分な協議を行うこと。
- ・成果物に係る対価と知的財産権等の対価を区分するか否かを問わず、成果物の制作費用のみを基準として、知的財産権等の経済的価値が適切に反映されていない著しく低額な対価を、一方的に決定しないこと。
- ・知的財産権等の提供を求める場合には、取引の目的に照らして必要な範囲を超える無制限の利用又は全面的な譲渡を、当然の前提とする条件を一方的に設定しないこと。

取引の中には、発注された成果物を完成させる過程において、受注者による創造的な営みが伴い、当該創造的な営みの全部又は一部に経済的価値が認められ、成果物の完成自体とは別に、追加的又は独立した価値が付加される場合がある。

このような場合には、当該取引の目的である成果物そのものに係る対価と、当該成果物に関連する著作権その他の知的財産権等の提供に係る対価とを、概念上区分して整理するという考え方もあり得る。

もっとも、知的財産権等の対価について、成果物に係る対価と必ずしも明示的に区分した形で設定しなければならないものではなく、取引の内容や性質、成果

物の特性、知的財産権等の価値の把握可能性、当事者間の役割分担やリスク分配の在り方、業界の商慣習等に照らし、成果物に係る対価の中に知的財産権等の対価を含めて包括的に設定することが合理的である場合もある⁵²。このように、成果物の対価の中に知的財産権等の価値を評価して包含することが合理的と考えられる場合であっても、受注者から説明や区別した対価の設定方法を希望するとして、協議を求められたときには、対価の考え方について丁寧に説明し、必要に応じて話し合いの場を設けることが望ましい⁵³。

(2) 基本的な対応方針

知的財産権等は事業者にとって競争力の源泉であるが、受注者の知的財産権等の創出に係る費用を反映させることなく知的財産権等の提供が行われれば、受注者は、少なくとも当該費用を回収することができなくなるばかりか、知的財産権等の創出意欲を損なうおそれもあり、場合によっては事業継続が困難な状況となる可能性もある。一方、発注者は、後記第2の2(3)「独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例」で示す事例のような状況の場合、独占禁止法等の問題となり得ることに留意しなければならない。

前記第2の2(1)「基本的な考え方」に沿った対応として、「ア 契約締結時における明確な対価の支払条件及び対価の設定」、「イ 知的財産権等の取引形態の選択」、「ウ 知的財産権等の価値評価手法」、「エ ライセンス料の支払方法」、「オ 譲渡対価の支払方法」及び「カ 取引の目的である成果物とそれに関連する知的財産権等の対価の明確化」に留意することが重要である。これらの対応に当たっては、後記第2の2(5)「実践例」も参照されたい。

ア 契約締結時における明確な対価の支払条件及び対価の設定

対価の支払を巡る交渉は、互いに基礎となる共通認識が無い状況では、紛争となり、一方が不利益を被る結果となる可能性が高まってしまう。まずは基本的な所作として、取引を開始した後に「予期せぬ交渉」が発生しない状態を契約によって実現することが不可欠である。

対価の決定要素の中には、双方の最終的な貢献度合いや、必要となる投入リソースといった、契約締結段階において不確実な要素もあるが、契約締結時に具体的な額を定められない場合においても、例えば、対価の算定方法や下限を定めて

⁵² なお、その場合であっても、当事者が、対価に包括された知的財産権等の範囲等（成果物に関連する権利・利用範囲・期間・譲渡とライセンスの別等）を認識できることが望ましい。

⁵³ なお、発注者よりも受注者の方が知的財産権等の対価の価値等について高度な知見を有している場合において、適切な対価を決定するため、発注者が受注者に対し、合理的な範囲内の情報の提供を要請することは想定し得るが、その場合であっても、合理的な範囲を超えて詳細な情報の提供を要請しないよう留意が必要である。

おくなどして、対価の予見可能性を高めておくことも有用である。保有資金が少ない事業者に対しては、成果が出てから事業化に至るまでに、事業会社の事業の進捗に応じて、段階的に対価を支払うといったマイルストーン方式⁵⁴での支払をする等の配慮も考えられる⁵⁵。

イ 知的財産権等の取引形態の選択

知的財産権等を譲渡する場合、発注者にとっては当該知的財産権等を自由に利用できるというメリットがある一方、受注者にとっては将来的な収益機会を失うこととなる。ただし、発注者にはその分、相応の対価を支払う必要が生じる。

他方、利用許諾の場合には、発注者に非独占的な利用許諾を行うことで、受注者は、権利を保持しつつ他の取引先への利用許諾を行うことや、発注者に独占的な利用許諾を行う代わりに、より高額なライセンス料を設定することが可能となるなど、双方のニーズのバランスを図る手法として有用な場合がある。

知的財産権等を取引するに当たって、発注者及び受注者は、自らのビジネスにとってどのような取引の形態（譲渡又は利用許諾など）が望ましいかを検討した上で、十分な話し合いの機会を設け、お互いが納得できる取引の形態を選択することが重要である。

ウ 知的財産権等の価値評価手法

知的財産評価に限った話ではないが、資産の評価方法としては、下記の3つの評価法が提唱されてきた。これら3つの評価法（アプローチ）にはそれぞれに長所と短所があり、知的財産権等の対価を設定するに当たっては、これらの価値評価手法の特性を理解して行う必要がある。

① 原価法（コスト・アプローチ）

原価法は、知的財産権等を創出するために要するコストをベースに評価額を設定する方法をいう。

ただし、この価値は資産の持つ消極的な価値であり、この資産が生み出す収益などの積極的な価値を反映していないという問題を有する。

② 取引事例比較法（マーケット・アプローチ）

取引事例比較法は、当該資産が現に取引されている類似事例を参照し、そこで設定された取引価格をベースに評価する方法をいう。

⁵⁴ 「[OIモデル契約書 ver2.2（新素材編）共同研究開発契約書（新素材編）○逐条解説あり](#)」（令和7年4月特許庁）における「[■10条（研究成果に対する対価）](#)」【コラム】マイルストーン方式」参照。

⁵⁵ [スタートアップ指針](#)第2の5(2)②(7)「[契約締結時における明確な報酬支払条件及び報酬額の設定](#)」参照。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

ただし、特に技術をはじめとした知的財産権等に関しては、技術等の取引に関する情報が、ほとんどの場合、取引当事者間の秘密事項として外部に流出されていないため、参照し得る適切な事例がほとんど存在しないという問題を有している。

③ 収益還元法（インカム・アプローチ）

収益還元法は、当該資産が事業活動などに用いられることによって生み出される収益（インカム）の規模をベースに評価する方法をいう。

インカム・アプローチは、資産の収益力という積極的な価値に着目した評価法であり、一般的な資産取引の判断根拠としても、経済的な合理性に富んだ評価法といえる。一方、この方法では将来の収益の予測が必要となり、予測に基づいた評価結果が必ずしもそのとおりに実現されるという保証はない。

知的財産権等の価値評価については、以下のガイドライン等や、後記第3「相談・支援体制」の評価人推薦制度が活用可能である。

<ガイドライン等>

- [知的財産の価値評価について](#)（平成29年特許庁・（一社）発明協会アジア太平洋工業所有権センター）
 - ・知的財産の各種価値評価方法に関して、特にインカム・アプローチを中心に紹介したもの。
- [令和6年度 知的財産のライセンスに関する調査報告](#)（令和7年5月経済産業省）
 - ・特許権・商標権・プログラム著作権・技術ノウハウについて、技術分類・産業分類毎のロイヤルティ料率の分布など、ロイヤルティ料率の実態を調査したもの。

エ ライセンス料の支払方法

知的財産権等のライセンス料については、①ライセンス契約締結時にまとまった額を支払う方法（イニシャルフィー）、②その後は実施量に応じて定期的に支払う方法（ランニングロイヤルティ）及びこれらを併せた方法がある。その他、事業の進捗に応じて、段階的に対価を支払う形式（マイルストーン方式）もある。

① イニシャルフィー

ライセンス対象製品の製造販売量にかかわらず、契約締結時点で一定のまとまった額が入ることとなる。

② ランニングロイヤルティ

ライセンス対象製品の製造販売量が少なければライセンス料が少なくなるが、製造販売量が多ければライセンス料が多くなる。

支払方法の交渉に際しては、例えば、①イニシャルフィーに重きを置いて足元のキャッシュフローを固めるか、②ランニングロイヤルティに重きをおいて成果に応じた収益を狙うか、といった点についてあらかじめ検討した上で臨むことが重要である⁵⁶。

ライセンス料の支払方法については、以下のガイドライン等や契約書ひな形等が利用可能である。

<ガイドライン等>

- 「[対価交渉のケーススタディーβ版](#)」(令和3年5月特許庁・経済産業省)
・OIモデル契約書(新素材編)の理解を深めることを目的として、事業会社の新規事業開発担当、知財・法務担当などの方々にとって役立つ情報を掲載したもの。

<契約書ひな形等>

- 「[知っておきたい知的財産契約の基礎知識\(別冊\)](#)」(平成16年6月 INPIT)
・契約の基礎知識や、知的財産契約の実務について、初歩的な内容から分かりやすく解説した「[知っておきたい知的財産契約の基礎知識](#)」の別冊として、サンプルの契約書ひな形を掲載したもの。[特許実施許諾契約書〔逐条解説〕](#)や、[特許及びノウハウ実施許諾契約書〔逐条解説〕](#)などが含まれている。

オ 譲渡対価の支払方法

知的財産権等の譲渡に係る対価設定に当たり、①成果物に対して一括で支払う方法(一括払)もあれば、②売上げに応じた額を支払う方法(レベニューシェア方式)もある。

これらの支払方法について、前記第2の2(2)エ「ライセンス料の支払方法」と同様に、①一括払であれば、売上げにかかわらず契約締結時点で一定のまとまった額が入ることとなり、②レベニューシェア方式であれば売上げが少なければ対価が少なくなり、多ければ対価が多くなる。

したがって、支払方法の交渉に際しては、例えば、①一括払で足元のキャッシ

⁵⁶ 「[OIモデル契約書 ver2.2\(新素材編\)ライセンス契約書\(新素材編\)\(逐条解説あり\)](#)」(令和7年4月特許庁)における「[4条\(本製品2に関するライセンス料\)](#) <解説>ライセンス料設定の考え方」参照。

ユフローを固めるか、②レベニューシェア方式で成果に応じた収益を狙うか、あるいはそれらを組み合わせるか、といった点についてあらかじめ検討した上で臨むことが重要である。

また、発注者の一時的な負担を軽減する方法として、譲渡対価を分割払とすることも考えられる。

カ 取引の目的である成果物とそれに関連する知的財産権等の対価の明確化

発注者は、取引の目的である成果物とそれに関連する知的財産権等（例えば、成果物を金型とする取引における当該金型の設計図面や設計・加工データなど。）について、当該知的財産権等の自社への譲渡も含めることを意図して対価を提示したが、受注者側にそのような認識がない場合も考えられるため、このような当事者間における認識の齟齬⁵⁷を防ぐため、当該知的財産権等についても、あらかじめその対価・帰属等の取引条件を明確化することや協議をすることが重要である⁵⁷。

なお、取引の目的である成果物とそれに関連する知的財産権等について、その創出コストや将来的な価値等も考慮した適切な対価を設定するため、対象となる取引によっては、成果物の対価に知的財産権等の価値を含めて設定するのではなく、成果物そのものに係る対価と当該知的財産権等の利用又は譲渡に係る対価とを区別することが合理的かつ適切となる場合もあるため、双方が納得して合意するためにも、こうした知的財産権等の対価についても、積極的に話し合いの場を設けることが望ましい。

また、知的財産権等の対価を設定するに当たっては、発注者及び受注者間で、リスクとリターンのバランスを適正に評価した上で、知的財産権等によって市場で得られる収益（すなわち付加価値による収益）を分配する視点も必要である。

なお、今後の取引に与える影響等を懸念して受注者が交渉を持ちかけられない場合も考えられるところ、知的財産権等についての対価等の取引条件等について、従来の契約では明確に定めていない場合などにおいて、発注者から積極的に協議の場を設けることは、当事者間の認識の齟齬⁵⁷を防ぐことに資すると考えられる。

本指針に沿って知的財産に係る適正な取引を行うに当たり、知的財産権等の対価の明確化については、以下の契約書ひな形等が有用である。

⁵⁷ なお、こうした成果物に付随する知的財産権等について、受託中小企業振興法（昭和45年法律第145号）第3条第1項の規定に基づく振興基準において、委託事業者は、取引対価の決定の際、取引の対象となる物品・役務に係る特許権、著作権等その他知的財産権の帰属及び二次利用に対する対価並びに当該物品等の製造等を行う過程で生じた財産的価値を有する物品等や技術等に係る知的財産権の帰属及び二次利用に対する対価についても十分考慮するものとする旨（第4の2(5)）が、また、知的財産権等の二次利用等について、その対価及び許諾等の手続を明確化すべきである旨（第2の10(4)②）が示されている。また、取適法対象取引において、給付の内容ではない知的財産権等の無償提供を要請する場合は、取適法違反となる。

<契約書ひな形等>

- 「誰でもできる著作権契約マニュアル」（令和5年3月文化庁）
 - ・著作権の分野に必ずしも精通しているわけではない一般の方々が、著作権に関する契約書を作成するために必要な知識をできるだけ簡単に習得できるように作成したもの（対価の明確化については、例えば「第5節 ビデオ（会社のイメージビデオ映像、社員研修用の映像等）の作成 3 契約書作成の留意点 第7条（対価）」等参照）⁵⁸。

(3) 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例

知的財産権等の価値の評価の場面において独占禁止法上問題となるおそれがある場合として、「ア 知的財産権等の不当な対価設定等」及び「イ 知的財産権等の不当な譲渡要請等」があり、それぞれ独占禁止法等の考え方や問題となり得る事例は下記のとおり。

ア 知的財産権等の不当な対価設定等

(7) 取引の対価の一方的決定

① 独占禁止法等の考え方

受注者が創作した制作物に係る著作権等の知的財産権等について著しく低い価格で発注者に提供（譲渡）させる場合、受注者は、当該知的財産権等の創出に係る費用を回収することができず、また、当該知的財産権等を行行使する機会を喪失するとともに、受注者の知的財産権等の開発に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、一方的に、著しく低い対価で知的財産権等の取引を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁵⁹。

⁵⁸ 文化庁では、画面の案内にしたがって項目を入力・選択することで、著作権等に関する契約書の案（ひな形）を作成することができるシステム「[著作権契約書作成支援システム](#)」（令和4年4月文化庁）を提供しているほか、文化芸術分野の適切な契約関係構築のため、契約書ひな形等を公開している（「[芸術家等実務研修会の実施](#)」）。

⁵⁹ 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」において、「この判断に当たっては、対価の決定に当たり取引の相手方と十分な協議が行われたかどうか等の対価の決定方法のほか、他の取引の相手方の対価と比べて差別的であるかどうか、取引の相手方の仕入価格を下回るものであるかどうか、通常の購入価格又は販売価格との乖離の状況、取引の対象となる商品又は役務の需給関係等を勘案して総合的に判断する。」とされている（第4の3(5)ア）。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

〔事例2-1〕

A社は、広告制作に係る取引において、取引先に著作権を譲渡するに当たり、A社の内規に基づく譲渡対価を提案したが、当該取引先から、提案を拒否され、一方的に著しく低い譲渡対価を提示された。A社は取引先との継続取引への影響を懸念し、受け入れざるを得なかった。

（印刷・同関連業）

〔事例2-2〕

B社は、パッケージデザイン制作における納品物に係る著作権について、取引先から、一方的に、著しく低い譲渡対価が定められた業務委託契約書を提示された。B社は、発注時に示された利用範囲外の二次利用を行う場合には、別途対価に係る協議を行う旨の条項を契約書に含めるよう依頼したが、ひな形であるとの理由で拒否され、今後の取引への影響を懸念し、契約内容を受け入れざるを得なかった。

（専門サービス業）

〔事例2-3〕

C社は、映像作品の制作に係る取引において、取引先から、支払われる制作費の中に映像作品の著作権譲渡に係る対価も含まれる旨記載のある契約書を提示された。その後、取引先から、制作に要した費用実費をようやく賄うことができる程度の額の制作費のみが一方的に通告され、著作権の譲渡に係る対価も含む制作費全体について、著しく低い価格を示されたが、受け入れざるを得なかった⁶⁰。

（映像・音声・文字情報制作業）

〔事例2-4〕

D社は、産業用ロボットの製造に係る取引において、取引先から、D社の保有する商標権を著しく低い価格で譲渡するよう一方的に要請された。D社

⁶⁰ 本事例は、本映像作品の著作権について、発注者・受注者間で締結する契約書において、当該著作権を発注者に譲渡するとともに、その対価は制作費に含めることを規定しているものであり、受注者が著作者であって受注者に著作権が帰属することを前提とした事例である。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

は、今後の取引先との関係性を考慮し、取引先の言い値で譲渡せざるを得なかった。

(生産用機械器具製造業)

[事例2-5]

E社は、設計図面の取引において、取引先から、一方的に著しく低い対価を提示された。E社は、設計図面は作成に時間を要することや、設計図面を納品するとその製品の製造を他社に外注される可能性を踏まえ、現在の何倍もの価格を請求したいが、取引先と協議ができる状況になく、受け入れざるを得なかった。

(業務用機械器具製造業)

(4) 知的財産権等の対価の不設定

① 独占禁止法等の考え方

発注者が、受注者に対し、知的財産権等の創出に係る費用を対価に反映させることなく、知的財産権等を提供(譲渡)させる場合、受注者は、少なくとも当該費用を回収することができないことになるとともに、受注者の知的財産権等の創出に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、知的財産権等の創出に係る費用等を考慮せずに、一方的に、著しく低い対価で取引を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用(独占禁止法第2条第9項第5号)として問題となるおそれがある。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、買ったとき(取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号)又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止(取適法第5条第2項第4号)として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

[事例2-6]

F社は、映像制作に係る取引において、著作権の譲渡対価を設定してほしいと考え、取引先に著作権の対価について協議の場を設定してもらうよう求めたが一切対応してもらえず、著作権分の対価を考慮すると著しく低

い対価を一方的に示され、その対価での取引を受け入れざるを得なかった⁶¹。

(映像・音声・文字情報制作業)

〔事例2-7〕

G社は、自社のノウハウである設計図面の対価を請求したかったが、これまでの慣習とは異なることを取引先に求めることにより取引が打ち切られる可能性を懸念し、取引先に対価を請求することや、協議の場を設けてもらうこともできず、一方的に示された、設計図面分の対価が含まれていない、著しく低い対価での取引を受け入れざるを得なかった。

(プラスチック製品製造業)

(ウ) 対価設定方法の一方的決定

① 独占禁止法等の考え方

対価設定方法によっては、知的財産権等に係る取引から得られる対価の額が変わり得るところ、発注者によって、一方的に、対価設定方法を決められる場合には、適切な対価を得るために重要である対価設定方法についての交渉の機会を失うことになるとともに、受注者の知的財産権等の創出に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、知的財産権等の種類や内容、受注者において要したコスト、類似取引における対価、対象となる製品等の売上げ見込み等を考慮することなく、一方的に、対価設定方法を決定し、その結果、著しく低い対価で知的財産権等の取引を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用(独占禁止法第2条第9項第5号)として問題となるおそれがある。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、買ったとき(取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号)又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止(取適法第5条第2項第4号)として問題となるおそれがある。

⁶¹ 本事例は、本映像作品の著作権について、発注者・受注者間で締結する契約書において、当該著作権を発注者に譲渡するとともに、その対価は制作費に含めることを規定しているものであり、受注者が著作者であって受注者に著作権が帰属することを前提とした事例である。

② 問題となり得る事例

〔事例2-8〕

H社は、食品に係るパッケージデザインの制作に係る取引において、著作権譲渡の対価について、売上げに応じた額（レベニューシェア方式）で支払ってもらうことを望んでいたが、取引先から、一方的に、一括払により支払うこととされ、納得いかない著しく低い対価の設定を要請された。取引先に協議を申し出たが、協議の場を設けてもらえず、取引が切られてしまう可能性を考慮し、対価の額や支払方法を受け入れざるを得なかった。

（専門サービス業）

〔事例2-9〕

I社は、食品製造に係る取引に係る知的財産権等の対価設定において、知的財産権等の種類や内容に応じて、契約締結時における一括払、製品等の売上げに応じた対価設定、一時金に製品等の売上げに応じた対価を加算する設定等を選択したいと申し出たが、一方的に特定の支払方法を設定され、納得のいかない、著しく低い対価での取引に応じざるを得なかった。

（食料品製造業）

イ 知的財産権等の不当な譲渡要請等

(7) 著作権の無償譲渡の要請

① 独占禁止法等の考え方

正当な理由がないのに、受注者に帰属する著作権について、無償で発注者に譲渡された場合には、受注者は、著作物の創作に係る費用を回収することができず、当該著作権を行使する機会を喪失するとともに、受注者の著作物の創作に対する意欲を損なうおそれがある。一方で発注者は費用を負担することなく著作権を行使することができる。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である受注者に対し、著作権の無償譲渡等を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁶² ⁶³。

⁶² この他、[スタートアップ指針](#)において、買取請求権の行使を示唆し、無償譲渡等の不利益な要請を行う場合の考え方が示されている（第3の2(6)ア「買取請求権を背景とした不利益な要請」）。

⁶³ この他、「[役務の委託取引における優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の指針](#)」（平成10年3月公正取引委員会）において、著作権等の受託者の権利を自己に譲渡（許諾を含む。）させたり、当該成果物、技術等を役務の委託取引の趣旨に反しない範囲で他の目的のために利用すること（二次利用）を制限する場合などには、不当に不利益を受託者に与えることとなりやすく、優越的地位の濫用として問題が生じやすい旨の考え方が示されている（第2の7「情報成果物に係る権利等の一方的取扱い」）。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

〔事例2-10〕

J社は、音楽制作に係る取引において、取引先から、一方的に、制作する楽曲の著作権を、当該取引先に無償譲渡する旨の条項が含まれる基本契約書の締結を要請された。J社は、二次利用の対価について別途協議する内容の追記を求めたが、ひな形とは異なる内容の契約はできないとして修正に応じてもらえず、取引を失うことを恐れ、契約の締結に応じた上、無償で譲渡せざるを得なかった。

（映像・音声・文字情報制作業）

〔事例2-11〕

K社は、イラスト等の制作に係る取引において、当該制作物の著作権をライセンスすることとし、二次利用の条件も改めて協議することを内容とする契約書の締結を取引先に依頼したが、取引先から、一方的に、当該依頼を拒否された上で、取引先のひな形に基づく契約書の締結を求められ、著作権を無償譲渡させられた。

（映像・音声・文字情報制作業）

〔事例2-12〕

L社は、デザイン制作に係る取引において、取引先から、一方的に、制作したデザインの著作権の譲渡を求められた。L社は、二次利用分を含む著作権の譲渡に係る対価を上乗せして請求したが、これを拒否され、改めて交渉を実施したところ、取引終了を示唆されたため、無償で著作権を譲渡せざるを得なかった。

（映像・音声・文字情報制作業）

〔事例2-13〕

M社は、プログラムの開発に係る取引において、取引先から、一方的に、成果物の著作権の無償譲渡が記載されている請負契約書の締結を要請された。当該成果物には、M社のノウハウやアイデアが含まれていたため、契約内容は納得いくものではなかったが、今後の取引への影響を懸念し、契約を締結せざるを得なかった。

(情報サービス業)

(4) 無償ライセンスの要請

① 独占禁止法等の考え方

正当な理由がないのに、受注者に帰属する知的財産権について無償でライセンスされた場合には、受注者は、その創出に係る費用を回収することができず、一方で発注者は費用を負担することなく知的財産権を行使することができる。また、受注者が知的財産権に係る適切な対価を得られないような場合には受注者の創出に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である受注者に対し、ライセンスの無償提供等を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁶⁴。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

〔事例2-14〕

N社は、デザイン制作の取引において、取引先から、契約内容に含まれていないにもかかわらず、一方的に当該デザインの制作過程で制作した作品の著作権を無償で譲渡するよう要請された。当社が譲渡対価を提示したところ、当該取引先における制作費が不足しているという理由で拒否され、代わりに著作権を無償譲渡ではなく無償ライセンスするよう要請があり、取引先との関係を考慮し、無償ライセンスに応じざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

〔事例2-15〕

O社は、プログラムの開発に係る取引において、立場の強い取引先に対し、開発に必要な自社のソフトウェア使用に係るライセンス料を求めたところ、

⁶⁴ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている(第2の4(2)ア「ライセンスの無償提供」)。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

一方的に拒否され、見積書に記載することができなかった。取引の打切りをほのめかされたため、無償でのライセンスに応じざるを得なかった。

(情報サービス業)

[事例2-16]

P社は、測定分析等に係る取引において、取引先から、P社が取引開始前から独自に開発していた発明について、共同での特許出願を要請された。取引先と協議したところ、P社が単独で出願することを認める代わりに、P社が取得した特許権を取引先に無償でライセンスするよう、一方的に求められ、受け入れざるを得なかった。

(専門サービス業)

(ウ) 著作権の帰属条項の設定

① 独占禁止法等の考え方

受注者が創作した著作物の著作権は著作権法(昭和45年法律第48号)に基づきその帰属先が定まるところ、正当な理由がないのに、受注者に帰属する著作権について、発注者にその著作権が帰属するという内容の契約を締結し、その対価が支払われない場合には、事実上、受注者に帰属する著作権が発注者に無償で提供(譲渡)されることとなる。この場合、受注者は、著作物の創作に係る費用を回収することができず、当該著作権を行使する機会を喪失するとともに、受注者の著作物の創作に対する意欲を損なうおそれがある。一方で発注者は費用を負担することなく著作権を行使することができる。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、正当な理由がないのに、著作権の無償提供等を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用(独占禁止法第2条第9項第5号)として問題となるおそれがある。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請(取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号)、買ったとき(取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号)又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止(取適法第5条第2項第4号)として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

[事例2-17]

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

Q社は、動画制作に係る取引において、著作権法上、Q社に帰属する著作権について、取引先から、一方的に、当該動画の著作権が当該取引先に帰属する旨記載されている契約書を提示された。Q社は、当該契約の締結に応じ、著作権を無償で譲渡せざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

[事例2-18]

R社は、製品の使用に必要なプログラム製作を含む製品の製造に係る取引において、取引先から、製品に搭載したプログラムについて、一方的に、当該プログラムを製作した時点から、取引先に当該プログラムの著作権が当該取引先に帰属する取引条件となっている契約を締結させられ、取引先との関係を考慮し、著作権を無償で譲渡せざるを得なかった。

(電気機械器具製造業)

(I) 著作者人格権の不行使条項の設定

① 独占禁止法上の考え方

発注者によって、受注者に帰属する著作者人格権⁶⁵の行使が制限される場合には、受注者は、発注者に対し、著作物を公表しないように求めること、著作物への著作者名の表示又は非表示を求めること並びに著作物及び題号について意に反する変更、切除その他の改変をしないよう求めることが、それぞれできなくなる。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、一方的に⁶⁶、著作者人格権の行使を制限する条件を設定する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

[事例2-19]

S社は、デザイン制作に係る取引において、契約改定の際に、取引先から、一方的に、著作者人格権の不行使が規定された契約の締結を要請された。S

⁶⁵ 著作者人格権とは、著作権法に規定する公表権（同法第18条）、氏名表示権（同法第19条）及び同一性保持権（同法第20条）をいう。

⁶⁶ 例えば、受注者において著作者人格権の行使を必要とすることが想定される場合等において、著作者人格権の不行使条項の内容等を踏まえた相応な対価の支払又は著作者人格権の権利ごとに個別に別段の定めを設けるなどの著作者人格権を不行使とすることへの取引の条件について協議をすることなく、発注者により著作者人格権の不行使が規定された契約書のひな形を押しつける場合など、著作者人格権に係る取引の条件等について協議交渉が十分に行われない場合には一方的な設定と評価され得る。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

社は、著作者人格権のうち氏名表示権については行使できるようにすることが必要であると考えていたため、氏名表示権を行使できるよう修正を求めたが、修正に応じてもらえず、当該契約の締結に応じざるを得なかった。

(情報サービス業)

[事例2-20]

T社は、音楽制作に係る取引において、取引先から、一方的に、氏名表示権を行使できない条項が規定された取引基本契約書の締結を要請された。T社は、作品のエンドロール等における氏名表示を求めることで成果物の作成に係る実績をアピールしたいと考えており、当該条項の見直しを求めたが、応じてもらえず、契約の締結に応じざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

(イ) 中間成果物等の譲渡要請等

① 独占禁止法等の考え方

発注者が、正当な理由がないのに、受注者に対し、完成品等の成果物を作成する過程で製作した中間成果物やこれに係る著作権を無償で提供させた場合には、受注者は、その創出に係る費用を回収することができず、受注者の創出に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である受注者に対し、中間成果物等の無償提供等を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用(独占禁止法第2条第9項第5号)として問題となるおそれがある。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請(取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号)、買ったとき(取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号)又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止(取適法第5条第2項第4号)として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

[事例2-21]

U社は、映像作品の制作に係る取引において、取引先から、契約内容に含まれないにもかかわらず、一方的に、完成品である映像作品とは別に、完成品の制作過程で制作した絵コンテ等の中間成果物に係るデータを無償で提

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

供するよう要請された。当該データはU社にとって価値が高いものであるため対外秘としたかったが、今後の取引に与える影響を懸念し、受け入れざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

[事例2-22]

V社は、映像作品の制作に係る取引において、一方的に、契約内容に含まれていない映像作品の制作過程で生じる加工可能データの無償提供を要請された。当該データは取引先に提供したくないものであるが、取引先からの要請を拒否することができず、無償提供に応じざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

[事例2-23]

W社は、映像作品の制作に係る取引において、成果物の納品後に、W社の責めに帰すべき理由がないにもかかわらず、取引先から、無償で再編集作業を要請された。W社は、当該作業に係る対価について協議を求めたところ、取引先から、他の事業者に当該再編集作業を依頼する目的で、一方的に、撮影素材データを無償で提供するよう要請された。当該データには、W社のノウハウが含まれており提供したくないものであったが、取引先との取引継続のため、提供せざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

[事例2-24]

X社は、音楽制作に係る取引において、取引先から、成果物とは別に、制作過程で制作した音源及びその著作権について、協議の場を設けることなく一方的に、無償で提供するよう要請された。X社は、取引先に対し協議を求めたが、取り合ってもらえず、無償で提供せざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

[事例2-25]

Y社は、映像作品の取引において、契約内容に含まれないにもかかわらず、取引先から、一方的に、成果物を制作する過程で制作した素材データを無償で提供することを要請された。Y社は、取引先に協議をすることを求めたが応じてもらえず、無償で提供せざるを得なかった。

(映像・音声・文字情報制作業)

(カ) 無償の技術指導、技術検証（PoC）、試作品製造等

① 独占禁止法等の考え方

発注者が、受注者に対し、正当な理由がないのに、無償で技術指導、技術検証、試作品製造等を実施させた場合には、発注者が本来負担すべき費用が受注者に転嫁されることとなる。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である受注者に対し、無償での技術指導等を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁶⁷。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

【技術指導の無償提供】

〔事例2-26〕

Z社は、取引先から、機械部品に関するZ社のノウハウを含む製造技術について、当該部品の製造の内製化を目的として、継続的に無償での技術指導を要請されていた。Z社は、取引関係を維持するため、無償で当該技術指導をせざるを得なかった。

（金属製品製造業）

〔事例2-27〕

AA社は、プラスチック製品の製造に係る取引の製品開発段階において、取引先から、AA社のノウハウを生かした技術指導やアドバイスを無償で要請された。AA社は、製品の量産段階等、今後の取引に与える影響を考慮し、当該技術指導等を無償で行わざるを得なかった。

（プラスチック製品製造業）

〔事例2-28〕

⁶⁷ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されているほか、著しく低い対価でのPoCを要請する場合、PoCの実施後に、正当な理由がないのに、PoCの対価の減額をする場合、また、PoCのやり直しを要請する場合の考え方が示されている（第2の2(2)ア「無償作業等」）。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

AB社は、取引先から、一方的に、医療機関の検査担当者に対する検査に係る技術指導を無償で要請された。AB社は有償での技術指導を想定していたが、取引先に対して圧倒的に弱い立場にあるため、無償での要請に応じざるを得なかった。

(その他の製造業)

【技術検証 (PoC) の無償提供】

[事例2-29]

AC社は、システム開発に係るPoCについて、取引先から、一方的に、無償でPoCの成果物を提供するよう要請された。AC社は、今後の取引への影響を考慮し、これに応じざるを得なかった。

(情報サービス業)

【試作品等の無償提供】

[事例2-30]

AD社は、定期的取引先から食料品の製造を委託されているところ、取引先から、一方的に、試作品の製造及び改良を無償で行うよう要請された。AD社は、今後の取引への影響を考慮し、負担せざるを得なかった。

(食料品製造業)

[事例2-31]

AE社は、試作品の製造を行うに当たり、取引先から、一方的に、試作品の配合調整をAE社のノウハウに基づいて、無償で繰り返し行うよう要請された。費用を請求したいが、取引先との今後の取引を考慮すれば、請求することができず、要請に応じざるを得ない。

(石油製品・石炭製品製造業)

[事例2-32]

AF社は、試作品の製造を行うに当たり、取引先から、当該試作品の原材料の仕入先メーカーを指定され、取引継続のため、これに応じた。当該メーカーから原材料を仕入れたことにより、試作品の製造コストが従来より増加したが、試作品を無償で提供させられた上、一方的に取引を打ち切られた。

(金属製品製造業)

[事例2-33]

AG社は、試作品の製造を行うに当たり、取引先から、同社の関連会社にノウハウを横流しする目的を秘されたまま、一方的に、試作品を無償で提供するよう要請された。AG社は、今後の取引への影響を懸念し、受け入れざるを得なかった。

(電気機械器具製造業)

[事例2-34]

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

AH社は、試作品の製造を行うに当たり、取引先から、商品化段階において、他社に発注する可能性があることを秘されたまま、社外秘であるAH社のレシピや調理方法などのノウハウを含んだ試作品を無償で提供しよう、一方的に要請された。AH社は、受注できなければ、相当な損失を被ることになるが、取引先との関係や、会社経営の観点から無償提供を受け入れざるを得なかった。

(食料品製造業)

[事例2-35]

AI社は、試作品の製造を行うに当たり、取引先から、量産化を前提として、AI社のノウハウを含んだ試作品を提供しよう要請された。AI社は、量産化を念頭に試作品を製造したが、量産化しないこととなった旨を告げられた上、試作品に係る製造費用も支払われなかったが、取引先との関係を考慮し、受け入れざるを得ず、結果として、試作品を無償で提供させられた。

(印刷・同関連業)

[事例2-36]

AJ社は、取引先との共同研究開発において、取引先から、取引先の一方的な都合により、無償で、取引先が指定する試験の実施を要請された。AJ社は、取引先との今後の取引を考慮し、当該試験を無償で実施せざるを得なかった。

(化学工業)

(4) 競争政策上の望ましい対応

知的財産権等の価値の評価に係る問題が生じる背景として、従来からの商慣習や既存のひな形において、著作権等の知的財産権やノウハウ・データの価値が適正に評価されていないにもかかわらず、その点を意識せず不利な取引条件を受け入れている場合や、受注者が無償又は著しく低い対価で知的財産権等の譲渡や利用許諾(ライセンス)等を要請された際に、今後の取引に与える影響(転注・失注など)を懸念し、又は取引先の変更を示唆されたことにより、当該要請を受け入れざるを得ない場合、当事者間において明確に契約内容として定めていなかったために中間成果物のデータ等についても無償提供等を求められる場合など、対等な立場を前提とした取引を推進する上で望ましくない商慣習の存在が考えられる。

発注者は、正当な理由がないのに、知的財産権等についての対価の交渉を拒否し、無視し、又は取引の打切り等を示唆して、一方的に通常の価格より著しく低い対価を定めることや、依頼内容に含まれていない著作権、中間成果物、技術指導等の無償提供を要請すること、受注者が他の対価設定方法(支払方法)を希望しているに

もかかわらず、特定の対価設定方法を一方的に押し付けること等が、独占禁止法（優越的地位の濫用）等の問題となり得ることを理解する必要がある。

このような法的リスクを未然に防止するため、契約を締結する際には、当該知的財産権等に係る帰属、対価、その設定方法等の取引条件について、取引の相手方に提示した上で、当該取引条件を提示した理由について十分に説明するなど、取引条件をあらかじめ明確にして、十分協議した上で決定することが望ましい⁶⁸ ⁶⁹。その際は、創出に係る費用についても対価に反映させることも重要となる。

さらに、当該取引条件を事実上の商慣習として扱うのではなく、書面で明示するなど⁷⁰、記録に残しておくことが望ましい。

(5) 実践例

ア 知的財産権等の対価設定に関する取組

前記第2の2(1)「基本的な考え方」のとおり、取引当事者は、知的財産権等に係る取引を実施する際には、当該知的財産権等の価値を適切に評価した上で、それを勘案した対価を支払う必要がある。

知的財産権等の適切な対価設定を目的とし、著作権や設計図面情報等に関し、対価を設定するための取組を行っている事例（実践例2-1から2-4）、著作権に関して、利用範囲を明確化し、許諾外の利用行為の制限を行っている事例（実践例2-5）、許諾外の利用を行う場合には、別途対価が生じることを取引先に通知している事例（実践例2-6）、中間成果物に対して別途対価を求めている事例（実践例2-7）、技術検証・技術指導、試作品製造等に関して対価を得て

⁶⁸ 「[役務の委託取引における優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の指針](#)」において、情報成果物が取引の対象となる役務の委託取引について、委託者が、受託者に対し、一方的に、受託者に生じる知的財産権等を自己に提供させるなど、不当に不利益を受託者に与えることとなりやすく、優越的地位の濫用として問題を生じやすいとした上で、成果物等に係る譲渡等に対する対価を別途支払ったり、当該対価を含む形で対価に係る交渉を行っているとは認められるときは、優越的地位の濫用の問題とはならないとの考え方が示されている。また、当該対価を含む形で対価に係る交渉を行っているとは認められるためには、取引の当事者双方が成果物等に係る権利の譲渡等が取引条件であることを認識し、委託者が成果物等に係る権利の譲渡等に対する対価が含まれることを明示した委託費用を提示するなど、取引条件を明確にした上で交渉する必要があり、また、違反行為を未然に防止するなどの観点からは、可能な場合には、委託者が委託費用を提示する際に権利の譲渡等に対する対価を明示していることが望ましい、との考え方が示されている。（第2の7「情報成果物に係る権利等の一方的取扱い」）。

⁶⁹ 例えば、[スタートアップ指針](#)において、技術検証（PoC）契約について、「口約束や契約外の作業を行うことで生じるリスクを避けるために、PoC 契約の交渉を通じて、PoC のゴール、対価設定、共同研究開発への移行条件について共通認識を持つコミュニケーションを図ることが重要である」とされている（第2の2(2)ア「無償作業等」）。また、ライセンス契約においては「必要な知的財産権利用に関する許諾条件（許諾範囲、独占・非独占、ライセンス料等）を明確化し、ライセンス契約を締結することが重要である」とされている（第2の4(2)ア「ライセンスの無償提供」）。

⁷⁰ 取適法の対象取引における明示すべき事項については、「[製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律の運用基準](#)」（令和7年公正取引委員会事務総長通達第13号）第3の1(3)、フリーランス・事業者間取引適正化等法の対象取引における明示すべき事項は、「[特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律の考え方](#)」（令和6年5月公正取引委員会・厚生労働省）第2部第1の1(3)ウ「特定受託事業者の給付の内容（本法規則第1条第1項第3号）」も参照。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

いる事例（実践例2-8から2-11）が確認された。

また、発注者の取組として、受注者に対して知的財産権等の対価設定の呼び掛けを行っている事例（実践例2-12）、技術指導を依頼する際、技術指導の対価を定めた上、交通費や宿泊費も支払っている事例（実践例2-13）及び著作者人格権の行使に関する受注者側の意見を考慮している事例（実践例2-14）が確認された。

受注者等の取組

（実践例2-1）

a社は、見積書作成時に、取引先に対して、著作権を譲渡する場合としない場合の2通りの見積書を示し、著作権に係る対価を明確にしている。

（映像・音声・文字情報制作業）

（実践例2-2）

b社は、製造した金型の所有権を自社に留保し、取引先には、当該金型を用いて製品を製造する権利をライセンスし、対価として製品の製造個数に応じたライセンス料を受け取っている。

（プラスチック製品製造業）

（実践例2-3）

c社は、知的財産権等の価値を重視していることから、商慣習として確立しているものではないが、見積りを作成する際にはデザイン料と制作費を分けて記載している。

（印刷・同関連業）

（実践例2-4）

d社は、自社のコア技術を含む製品の場合、自社のアイデアを加味して価格を設定することもある。上乗せ分は一概に言えないが、営業が設定した販売価格に独自技術の対価として更に一定割合を上乗せした価格で交渉することもある。

（業務用機械器具製造業）

（実践例2-5）

e社は、キャラクターの制作委託取引を開始するに際し、e社で作成した契約書ひな形を提示し、制作したキャラクターの著作権について、一切の権利をe社に帰属するものとした上、公開媒体や改変の可否などのキャラクターの利用許諾の範囲や許諾外の利用行為を禁じる旨を定めてもらうよう協議している。

（映像・音声・文字情報制作業）

（実践例2-6）

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

f社は、デザインの制作に関して提出する見積書において、当初合意した利用範囲を超えて二次利用する場合には、別途料金が生じるため、f社と協議を要する旨を記載することとしている。

(専門サービス業(他に分類されないもの))

(実践例2-7)

g社は、ホームページ制作における中間成果物について、自社に当該中間成果物が帰属するという整理の下、中間成果物の提供を取引先から求められた場合には、都度、料金交渉をしている。

(映像・音声・文字情報制作業)

(実践例2-8)

h社は、取引先に自社の特許をライセンスするに際し、取引先から、特許を使用した製品化に関して技術指導を求められることがあり、別途代金を徴収している。

(金属製品製造業)

(実践例2-9)

i社は、ソフトウェアの追加機能に関する技術検証を実施する際には、基本的に費用を徴収することとしている。

(情報サービス業)

(実践例2-10)

j社は、取引先から試作品の製造の発注を受けるに当たり、製造費用に加えて、自社技術に対する対価も含めて取引先に請求している。

(その他の製造業)

(実践例2-11)

k社は、コンペの際に提出を求められる自社の提案書を、他社への発注時に転用されてしまうケースに備え、他社が受注する場合であっても、当該提案書が採用されたときには、対価を請求する旨を当該提案書に記載し、自社の提案に関する対価を請求できるようにしている。

(映像・音声・文字情報制作業)

発注者等の取組

(実践例2-12)

l社は、金型の修理等、必要な場合に限り、取引先に対して、金型の図面設計データの提供依頼を行うこととしており、自社からの提案により、取引先が納得する対価を支払い、図面設計データの利用権限を付与してもらっている。

(生産用機械器具製造業)

(実践例2-13)

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

m社は、取引先に製造機器の使用方法等の技術指導を依頼する場合、対価交渉を実施し、交通費や宿泊費も含めて支払っている。

(飲料・たばこ・飼料製造業)

(実践例2-14)

n社は、取引先とデザイン業務に係る取引を開始するに当たり、著作権の譲渡を受け、当該取引先の著作者人格権の不行使が規定された契約を締結することが多いが、当該取引先から氏名表示権の行使を可能とするよう要請があり、必要性等について当該取引先と合意した場合には、合意した範囲について当該取引先の氏名表示権の行使を認めるよう契約を修正している⁷¹⁾。

(娯楽業)

イ 知的財産権等の対価の設定方法に関する選択肢

前記第2の2(1)「基本的な考え方」のとおり、知的財産権等の対価設定に当たっては、取引の実態や知的財産権等の性質に応じて、複数の合理的な考え方があり得ることを踏まえて検討することが重要である。

下記の事例(実践例2-15から2-24)のとおり、知的財産権等の取引形態や対価の設定方法に関する多様な選択肢を例示することにより、発注者及び受注者間で十分な協議がなされ、知的財産権等が適切に評価されることが期待される。

受注者等の取組

(実践例2-15)

o社ではデザインに関する著作権は譲渡し、システムに関する著作権はライセンスとしている。

(情報サービス業)

(実践例2-16)

p社は、車載用プラットフォーム上で用いるソフトウェアを自動車メーカーにライセンスしているところ、当該ライセンスの対価設定に当たり、自動車メーカーから販売する車種の売行き予測の提示を受けた上で、ライセンスの対価を一括払にするか、売上げに応じた対価を設定するかを選択している。

(情報通信機械器具製造業)

(実践例2-17)

q社は、自社で制作しているイラストをライセンスするに当たり、当該イラスト

⁷¹⁾ なお、この実践例のn社は、氏名表示権の行使を認めない契約とする場合には、取引先が、著作物の利用行為(当該キャラクターの画像の掲載等)を伴わずに、自身のウェブサイト等で自身が作者であることを紹介する方法は可能であることを説明している。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

トの利用媒体は様々であり、事前に売上げが予測しにくいことを踏まえ、自ら希望し、一定の対価を得ることができる一括払により、ライセンスの対価を受け取っている。

(映像・音声・文字情報制作業)

(実践例2-18)

r社はキャラクターデザインを行っており、当該キャラクターデザインの著作権を譲渡する際に、二次利用に係る対価をレベニューシェア方式で受け取る旨の契約を締結し、その単価は業界の相場を参考にして決定している。

(映像・音声・文字情報制作業)

(実践例2-19)

s社は、自社のアパレルに関する商標をライセンスするに当たり、当該商標を使用する商品の販売数量に応じてライセンス料を算定している。また、ロイヤリティ率の決定に当たっては専門家に相談している。

(繊維工業)

(実践例2-20)

t社は、新薬の開発に当たり、自社が保有している知的財産権をライセンスしており、上市(市販)できない可能性を考慮し、リスクを分散させるため、臨床試験の進捗ごとに対価を設定するマイルストーン形式を採用している。

(化学工業)

(実践例2-21)

u社は、ウェブ制作を行うに当たり、顧客から編集可能データの要求を受けた際には、当該データの著作物該当性を主張し、制作データ譲渡代として、制作費とは別途、制作費の一定の割合を乗じた額の代金を請求している。

(情報サービス業)

(実践例2-22)

v社は、製品の製造方法とその取扱方法に関するノウハウを有しており、当該ノウハウをライセンスしているが、継続的な収益を期待し、売上額と連動する形でライセンス料を設定している。

(化学工業)

(実践例2-23)

w社は、自社のノウハウを、取引先に提供する際、その範囲や期間が一概に決まっているわけではないので、一定の対価を得ることを優先し、指導料として一括払で対価を設定している。

(食料品製造業)

(実践例2-24)

x社は、知財の対価設定について、市場拡大を見込めない製品の場合は一括払

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

2 知的財産権等の価値の適切な評価

のみの設定としているが、十分な売上げを得られそうな製品の場合は一時金に加えて売上額や販売台数に応じた対価を設定している。

(電気機械器具製造業)

3 その他の行為類型

(1) 出願干渉

ア 基本的な考え方

【あるべき姿】

- ・取引とは直接関係のない又は受注者等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、共同出願を強制的に求めたり、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ないこと。
- ・自己の内規や従前の取引慣行のみを理由として、発注者が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等を当然の前提としないこと。

→附属資料「共同開発契約書ひな形」参照

特許法（昭和34年法律第121号）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、これらの委託等と関係がない特許出願について、共同出願を強制的に求めたり、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。

イ 基本的な対応方針

特許法では、特許出願人がその特許出願に係る発明について特許を受ける権利⁷²を有していない場合には特許を受けることができず（特許法第49条第7号）、また、仮に誤って特許を受けることができたとしても、その特許は無効とされる（同法第123条第1項第6号）。

このため、発注者は、出願干渉によって共同出願としたとしても、発注者側の従業者に、特許法上の「発明者」が存在せず、発注者が特許を受ける権利を有しない場合には、その特許出願は特許を受けることができない又は無効とされるものであることに留意しなければならない⁷³。また、受注者も、このような場合に共同出願とした特許出願が特許を受けることができない又は無効とされるものになってしまうことは理解すべきである。

したがって、発注者及び受注者は、このようなリスクを回避するため、前記第2の3(1)ア「基本的な考え方」に沿った対応を心掛けることが重要である。

⁷² 特許を受ける権利は、産業上利用することができる発明をした者（発明者）又はその使用者等に帰属する（特許法第29条第1項柱書き、特許法第35条第3項）。

⁷³ なお、出願前に特許を受ける権利を譲渡した場合はその限りではない。共同研究開発の場面において、知的財産権の一方的帰属に関する要請等により、出願前に、特許を受ける権利等について不当な干渉を行う場合も独占禁止法等の問題となることにも留意が必要である。独占禁止法等の考え方については、後記第2の3(3)ウ(7)「共同研究開発等における成果物の不当な帰属等」を参照。

これらの対応に当たっては、後記第2の3(1)オ「実践例」も参照されたい。

ウ 独占禁止法上の考え方及び問題となり得る事例

① 独占禁止法上の考え方

受注者が開発した技術の特許出願が制限等された場合には、受注者は、発注者や第三者から自らが開発した技術を正当に保護することが困難となるおそれがあるとともに、受注者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、取引の相手方である受注者に対し、一方的に、当該受注者が開発した技術の特許出願の制限等を要請する場合⁷⁴であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁷⁵。

② 問題となり得る事例

[事例3-1]

A社は、共同研究開発に係る取引において、取引先から、A社が独自に生み出した発明でも、出願するには当該取引先の許可を得た上で、当該取引先との共同出願にしなければならない旨記載されている取引基本契約書の締結を要請された。A社は、修正を申し入れたが一方的に拒否され、当該契約の締結を受け入れざるを得なかった。

(生産用機械器具製造業)

エ 競争政策上の望ましい対応

出願干渉が生じる背景として、受注者が、将来の取引が停止される等の不利益をおそれて、独自の特許出願について共同出願にすることを受け入れざるを得ない場合や、発注者が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を盛り込んだ「標準契約書」や「NDAのひな形」について、受注者が修正を求めても発注者が協議に応じない場合など、対等な立場を前提とした取引を推進する上で望ましくない商慣習の存在が考えられる。

発注者は、取引の相手方である受注者に対し、一方的に、当該受注者が開発した技術の特許出願の制限等を要請することが、その態様によっては独占禁止法（優越的地位の濫用）上の問題となり得ることを理解する必要がある。

⁷⁴ 共同出願を要請することを含む。独占禁止法等の考え方については、後記第2の3(3)ウ(7)「共同研究開発等における成果物の不当な帰属等」を参照。

⁷⁵ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている（第2の4(2)イ「特許出願の制限」）。

このような法的リスクを未然に防止するため、事前報告をしなければならない範囲や発明の帰属（共同出願の要否等）といった取引条件について、取引の相手方に提示した上で、当該取引条件を提示した理由について十分に説明するなど、取引条件をあらかじめ明確にして、十分協議した上で決定することが望ましい。さらに、当該取引条件を事実上の商慣習として扱うのではなく、書面で明示するなど、記録に残しておくことが望ましい。

オ 実践例

前記第2の3(1)ア「基本的な考え方」のとおり、発注者は、受注者が単独で行うべき出願等に干渉してはならない。

発明を適切に保護することを目的とし、特許を受ける権利は発明者に帰属する点を当事者で確認することとしている事例（実践例3-1）が確認された。（このほか、後記第2の3(3)「共同研究開発等」における「実践例」も参考になると考えられる。）

受注者等の取組

（実践例3-1）

a社は、取引基本契約において、特許出願の主体を事前に整理することとしており、発明者ベースで帰属先を決めることを基本とする旨の条項を設定している。

（はん用機械器具製造業）

(2) 知財訴訟等のリスク転嫁

ア 基本的な考え方

【あるべき姿】

- ・発注者の指示に基づく業務について、第三者との間に生じる知的財産権上の責任や負担を、同責任の所在を考慮することなく、受注者に一方的に転嫁しないこと、又はその旨を契約に定めないこと。
- ・発注者が希望する目的物において、第三者が有する知的財産権を侵害しないことの保証に係る責任の所在については、発注者、受注者間の明示的な協議の上で決定するものとし、受注者に一方的に保証責任を転嫁しないこと、又はその旨を契約に定めないこと。
- ・発注者が希望する目的物の製造等に当たり、第三者が有する知的財産権を使用する必要があるときは、その使用に要する費用その他の負担を、同負担に係る責任の所在を考慮することなく、受注者に一方的に転嫁しないこと、又はその旨を契約に定めないこと。

・自己の内規や従前の取引慣行のみを理由として、受注者に訴訟リスクを一方的に転嫁することを当然の前提としないこと。

→附属資料「知的財産権等の取扱いに関する契約
(製造委託契約) 書ひな形」第8条参照

(7) 紛争解決責任の転嫁の禁止

発注者の指示に基づく業務について、第三者との間に知的財産権に関する紛争が生じた場合、当該紛争の解決に係る責任や負担（以下「紛争解決責任」という。）を受注者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。

発注者にのみ帰責事由があるとき⁷⁶は、発注者が自ら紛争解決責任を負わなければならない。

受注者にも一定の帰責事由があるときは、発注者と受注者は、各々の帰責事由の内容や、各々が獲得した利益等を考慮し、正当といえる範囲で紛争解決責任を分担すべきである。

(4) 非侵害の保証及び調査負担の適正化

目的物について第三者が有する知的財産権を侵害しないことに係る保証責任、保証に係る調査の実施や調査費用の負担については、当該目的物の仕様等の決定において発注者、受注者各々がどのような役割を果たしたか等の事情を踏まえ明示的に協議の上、適切に分担することとし、受注者に一方的に転嫁し、又はその旨を契約に定めてはならない⁷⁷。

(5) 受注者に帰責事由がない場合の協力・補償

受注者に帰責事由がないにもかかわらず、第三者が受注者を相手に訴訟を起こしたときは、原則として、発注者は、受注者からの、目的物の仕様等の決定に係る経緯や受注者に対する指示⁷⁸の内容等を開示する旨の要請や、当該紛争

⁷⁶ 例えば、当該紛争について、専ら発注者の決定による仕様等そのものが第三者が有する知的財産権を侵害している等。

⁷⁷ 例えば、発注者が自ら目的物の仕様等を決定し、その決定に受注者が関与しておらず、かつ、第三者が有する知的財産権を侵害していないことに係る調査が必要となるときは、原則として、発注者が自らの負担で当該調査を行わなければならない。

⁷⁸ なお、ここでいう「指示」は、「発注者が受注者に対し、第三者が有する知的財産権を含む仕様等を用いて目的物を製造等するよう明確に指示すること」とどまらず、例えば以下のような、結果として第三者が有する知的財産権を侵害することとなるきっかけとなった行為も含まれ得る。いずれのケースにおいても、受注者は、書面等（電磁的記録を含む）の形式（手書きのメモのような簡素なものを含む）で経緯の記録を残すことにより、自らに帰責事由がない旨を証明できるようにしておくことが望ましい。

・ 第三者が有する知的財産権を含む仕様等を用いて生産すべきことについての、口頭やメールでの示唆
・ 第三者が有する知的財産権を含む仕様等を用いて生産しなければ、他の製品も含めて取引を停止する等、受注者側に不利益を被らせることの示唆

によって受注者に生じた第三者への損害賠償についての求償等に応じなければならない。

(E) 第三者の知的財産権の使用に伴う負担の適正化

発注者が希望する目的物の製造等において、第三者が有する知的財産権を使用する必要があるときは、当該知的財産権の使用料、事務その他の負担を、同負担に係る責任の所在を考慮することなく、受注者に一方的に転嫁し、又はその旨を契約に定めてはならず、発注者、受注者が明示的に協議の上、当該負担の割合について決定しなければならない。

イ 基本的な対応方針

前記第2の3(2)ア「基本的な考え方」に沿った対応として、「(7) 責任の所在の明確化」及び「(4) 賠償責任の制限等」に留意することが重要である。これらの対応に当たっては、後記第2の3(2)オ「実践例」も参照されたい。

(7) 責任の所在の明確化

契約書において「紛争が生じた場合の責任分担の考え方を明記した条文」を盛り込むことが望ましい。その際の①契約条文の例、また②契約締結時の発注者の留意事項及び③契約締結時の受注者の留意点は以下のとおりである。

① 契約条文の例

- ・発注者、受注者において紛争が生じたことを知ったときは、速やかに相手方に通知すること
- ・一方的に受注者に責任転嫁するのではなく、お互いの侵害責任の範囲において、紛争解決責任を負う形にすること

② 契約締結時の発注者の留意点

- ・既存の契約書において、責任転嫁行為が認められる可能性がある条項が含まれていないか、点検すること
- ・今後締結する契約について、責任転嫁行為を含まないよう注意するとともに、受注者の利益を不当に侵害することがないように、十分に協議を行った上で締結すること
- ・受注者から契約条項の見直しに関する相談があった場合には、本指針等を参考に、関係法令に抵触することのない形に契約を改めることを検討すること

③ 契約締結時の受注者の留意点

- ・発注者が提示した契約書ひな形をそのまま受け入れる等により、知らずのうち自社に不利な契約を締結しようとしていないか、改めて契約内容を確認すること
- ・自社の利益を不当に害されるおそれのある契約条項を確認した場合には、本指針等を活用することにより、発注者に対し、適切な契約内容に改めるよう求めること

(4) 賠償責任の制限等

発注者と受注者の間で損害賠償責任に係る契約の締結を行うに当たっては、発注者と受注者のそれぞれの役割や、受注者のリソース等に鑑み、損害賠償責任が発生する条件を一定の場合に制限することや、賠償額そのものを制限するといった双方が納得できる条件を当事者が模索することが重要である。

① 責任発生条件の制限

例えば、技術知見を持つ受注者が発注者から、第三者の知的財産権の侵害がないことを保証する（いわゆる「特許保証」）ことが求められる場合がある。確かに、技術知見を持つ側が可能な限りの情報を提供した上で、当事者同士でリスクを理解し、双方でリスクを負担することは重要であるものの、発注者と受注者の間の適切なリスク分配という観点からは、特許保証までは行わないという前提で他の条件を定めることも選択肢として考えられる⁷⁹。また、発注者側においても、受注者に特許保証の条件を課す場合には、受注者に特許調査能力が無い、又は責任能力が無い場合も考えられることから、リスク回避のため自ら特許調査や侵害回避の努力を行うなど、双方が協力してリスク低減を図ることが望ましい。

なお、保証範囲を限定する場合には、負うべきリスクと対価（ライセンス料等）のバランスを考慮し、他の取引条件を適切に設定することが重要である。

② 賠償額の制限

損害賠償責任の範囲・金額・請求期間についてどのように定めるかについては、契約に基づき行う業務の内容やコストの負担、支払われる対価等を考慮して、損害賠償額の上限額を定めることが考えられる⁸⁰。

本指針に沿って知的財産に係る適正な取引を行うに当たり、賠償額の制限については、以下の契約書ひな形が有用である。

⁷⁹ 「[01 モデル契約書 ver2.2 \(新素材編\) 共同研究開発契約書 \(新素材編\) 〇逐条解説あり](#)」における「**■** 9 条（非保証）」参照。

⁸⁰ 「[01 モデル契約書 ver2.2 \(新素材編\) PoC 契約書 \(新素材編\) 逐条解説あり](#)」（令和7年4月特許庁）における「**■** 10 条（損害賠償）」参照。

<契約書ひな形>

- 附属資料「知的財産権等の取扱いに関する契約（開発委託契約）」
 - ・ 知的財産に係る取引を行うに当たり注意すべきポイントをまとめたものとして、本指針に附属する各種契約書のひな形。

ウ 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例

① 独占禁止法等の考え方

正当な理由がないのに、相互の責任の有無又は責任の割合等を考慮することなく、取引の成果物に基づく商品・役務の損害賠償責任を受注者のみに負担させる場合には、受注者のみが損害賠償のリスクを負うこととなり、発注者は、そのリスクを負わないこととなる。

取引上の地位が受注者に優越している発注者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である受注者に対し、当該取引の成果に基づく商品・役務の損害賠償責任の負担を要請する場合であって、当該受注者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁸¹。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

[事例3-2]

B社は、金属製品の製造販売に係る取引において、取引先から、取引先の指示に基づいて製造した製品であるにもかかわらず、当該製品を使用した完成品を販売するなどした結果、第三者の特許権を侵害した場合には、B社のみが損害賠償責任を負うなど、B社が一方的に不利となる片務条項の記載がある契約の締結を要請された。B社は、契約書の修正を求めたかったが、取引を止められてしまう可能性を考慮し、受け入れざるを得なかった。

（金属製品製造業）

⁸¹ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている（第2の5(3)「損害賠償責任の一方的負担」）。

エ 競争政策上の望ましい対応

取引の成果物に基づく商品・役務の損害賠償責任等の知的財産権に関する訴訟リスクが受注者に転嫁される背景として、受注者は、将来の取引を停止される等の不利益をおそれて、訴訟が提起された場合などの責任を不当に転嫁されることを受け入れざるを得ない場合や、受注者に訴訟リスクを一方的に転嫁する内容の契約書のひな形を押し付けられ、修正を求めても発注者が協議に応じない場合など、対等な立場を前提とした取引を推進する上で望ましくない商慣習の存在が考えられる。

発注者は、受注者が損害賠償責任等を負うべき場合や損害賠償責任等に応じたリスクが受注者への支払に反映されている場合など、正当な理由がないのに、当該損害賠償責任等の負担を、一方的に、相手方である受注者に対し要請することが、その態様によっては独占禁止法（優越的地位の濫用）上の問題となり得ることを理解する必要がある。

このような法的リスクを未然に防止するためには、発注者にのみ帰責事由があるときは、発注者が自ら紛争解決責任を負わなければならない。また、受注者に一定の帰責事由があったときでも、発注者と受注者は、各々の帰責事由の内容や、各々が獲得した利益等を考慮した結果、正当といえる範囲で紛争解決責任を分担すべき、という点に留意し、それらの点を考慮した取引条件について、取引の相手方に提示した上で、当該取引条件を提示した理由について十分に説明するなど、取引条件をあらかじめ明確にして、十分協議した上で決定することが望ましい。さらに、当該取引条件を事実上の商慣習として扱うのではなく、書面で明示するなど、記録に残しておくことが望ましい。

オ 実践例

前記第2の3(2)ア「基本的な考え方」のとおり、発注者は、自身の指示に基づく業務に関し、第三者との間に生じる知財訴訟のリスクを受注者に一方的に転嫁してはならない。

一方的に知財訴訟リスクを転嫁されることを防止することを目的とし、知財訴訟に関する条項について取引先と協議を行っている事例（実践例3-2及び3-3）が確認された。

受注者等の取組

（実践例3-2）

b社は、第三者の知財侵害が発注者の指示に起因する場合や権利調査時に未公開の特許権等に関するものである場合には、自社が免責される旨の条項を契約書

に入れてもらうこととしている。

(はん用機械器具製造業)

(実践例3-3)

c社は、自社が委託を受け制作したキャラクターに関する第三者の著作権侵害に関する知財訴訟リスクについて、海外における訴訟リスクを回避するため、自社が保証する範囲を日本国内で提起された訴訟に限定することに加え、訴訟対応が生じた際の自社負担額について制作代金を上限とする旨の条項を設定することとしている。

(映像・音声・文字情報制作業)

(3) 共同研究開発等

ア 基本的な考え方

【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、もっぱら一方の当事者のみが技術やアイデアを提供している場合であって、他方の当事者のみに単独で帰属させるときには、原則として当該知的財産権等の適切な対価を支払うこと⁸²⁾。

その際、当該知的財産権等を提供した当事者が望めば、共同研究の成果を当該当事者も利用できるよう、無償で実施権を設定するなど、共同研究に携わった当事者の利用可能性に配慮すること。

・自己の内規や従前の取引慣行のみを理由として、技術やアイデアの貢献度等によらず、一方的に共同研究開発によって得られた成果を自己に帰属させたり、共同出願にしたりするなど、取引の実態に合わない契約条項を当然の前提としないこと。

→附属資料「共同開発契約書ひな形」参照

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⁸³⁾、)特許を受ける権利は発明者⁸⁴⁾に帰属するとされており、特許を

⁸²⁾ 譲渡やライセンスの対価を決める際には、例えば、発明の貢献度やライセンスの条件(独占的か非独占的か)、研究開発に係る費用負担割合等、個別のケースに応じた幅広い検討が必要である。なお、知的財産権等の価値評価手法については、本指針第2の2(2)「基本的な対応方針」も参照されたい。

⁸³⁾ 特許法第35条第3項「従業者等がした職務発明については、契約、勤務規則その他の定めにおいてあらかじめ使用者等に特許を受ける権利を取得させることを定めたときは、その特許を受ける権利は、その発生した時から当該使用者等に帰属する。」

⁸⁴⁾ 特許法第29条は「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。」と規定する。しかし、「発明をした者」とはどのような者であるかについての明文の規定がなされているわけではない。

受ける権利を有する者が出願をすることができる（特許法第29条）。また、発明が共同でなされたときには、特許を受ける権利は、その発明に実質的に協力し、発明を成立させた全員（共同発明者）の共有となる（同法第38条⁸⁵）。したがって、特許を受ける権利が共有に係るときは、共同者の一部の者のみが出願して特許を受けることはできない⁸⁶。

例えば、名ばかりの共同研究（共同研究の大部分が一方の当事者によって行われたにもかかわらず、共同研究の成果に基づく知的財産権を他方の当事者のみ又は双方に帰属させる契約を締結させられる場合など）のような場合において、当該他方の当事者が研究開発の経費の多くを負担する場合に、研究の結果創出された全ての知的財産権等は研究開発経費の負担側に帰属すべきという主張が起り得る。

しかし、研究開発経費を負担していることが直ちに成果である知的財産権等の帰属主体となることを正当化するものではない。共同研究開発の結果生じた知的財産権等の取得のための対価は、成果物創出への貢献度等を踏まえて定められることが原則であるので、通常、かかる知的財産権等を発明者でない者が獲得するためには、別途それに見合った対価を支払う必要がある⁸⁷。

イ 基本的な対応方針

共同研究開発においては、はじめに、双方に期待される貢献（役割分担）を明示的に整理することが重要である⁸⁸。これを怠ると、ある役割については双方と

同様に、発明が共同でなされたときは、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。したがってこの場合に、そのうちの一部の者のみが出願して特許を受けることはできない（特許法第38条、第49条第2号、第123条第1項第2号）とされるが、「共同発明者」の定義についても明文で規定されているわけではない。

しかし、発明は技術的思想の創作であるという点から考えれば、発明者とは、当該発明の創作行為に現実に加担した者だけを指し、単なる補助者、助言者、資金の提供者あるいは単に命令を下した者は、発明者とはならないと解することができる。この点は共同発明者についても同様であり、創作自体に関係しない者、例えば単なる管理者、補助者、後援者等は共同発明者とは言えないと考えられる。

そのため、共同研究開発を実施する際に、実質的な創作を一方当事者が担い、他方当事者は単なる資金提供やプロジェクト管理、助言等のみの関与にとどまる「名ばかりの共同研究開発」となっていた場合に、その成果の権利帰属が他方当事者のみに偏るのは、発明者の定義から鑑みても適切とは言えない。

⁸⁵ 特許法 第38条（共同出願）

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、特許出願をすることができない。

⁸⁶ なお、出願前に特許を受ける権利を譲渡した場合はその限りではない。知的財産権の一方的帰属に関する要請等により、出願前に、特許を受ける権利等について不当な干渉を行う場合も独占禁止法等の問題となることにも留意が必要である。独占禁止法等の考え方については、後記第2の3(3)ウ(7)「共同研究開発等における成果物の不当な帰属等」を参照。

⁸⁷ 「01モデル契約書 ver2.2（新素材編）共同研究開発契約書（新素材編）○逐条解説あり」における「■5条（経費負担）＜解説＞研究開発の経費と知的財産権の帰属」参照。

⁸⁸ 共同研究開発契約は、基本的にはそれぞれの役割分担（担当業務）の範囲内で、誠実に研究開発を行い、その成果を報告し合う義務を相互に負う、準委任契約であるという考えが有力である。（「01モデル契約書 ver2.2（新素材編）共同研究開発契約書（新素材編）○逐条解説あり」における「■3条（役割分担）」参照。

もに全く着手がなされていないということや、どちらの当事者が何を行ったのが不明瞭なまま紛争のもとになる等の事態になりかねない。もっとも、共同研究開発が未実施あるいは開始直後の段階では詳細な役割分担を決めることが困難である場合や、共同研究開発の進行に伴って新たな役割（作業）が発生することもある。そのような場合においても、役割分担の大きな枠組みについてだけでも規定しておくことで、後に役割分担の詳細を協議する際もスムーズに行える。

前記第2の3(3)ア「基本的な考え方」に沿った対応として、共同研究開発を始めるに当たり、バックグラウンド情報（共同研究開発契約の締結時にすでに保有していた技術情報）を適切に管理することは非常に重要な点の一つである。

この管理を怠ると、契約締結前に保有していた情報と契約締結後に新たに生じた情報が混在することにより、バックグラウンド情報であることの主張立証が困難となり、各情報に関する知的財産権の帰属が曖昧になってしまう。そうすると、本来単独の特許として出願できたはずのバックグラウンド情報が、共同研究開発の成果物とされ、共有特許や相手方の単独特許となってしまうリスク（コンタミネーションリスク）が生じる。

このリスクを回避するため、契約締結時において、共同研究開発の開始時点におけるバックグラウンド情報をリストにして開示・交換することとする工夫が考えられる。

また、上記の他、基本的には以下のような管理を行うことが推奨される。

- ① 他者が実施したときにその実施を検出できる（侵害検出性がある）技術情報は、特許出願をしておく。侵害検出性がある技術方法としては、物の構成や形状、物質の組成などが挙げられる。
- ② 侵害検出性がない技術情報（例：プロセスノウハウ、データ、ソースコード等）については、公証制度やタイムスタンプ⁸⁹の利用により、共同研究開発契約締結時に既に保有していたという証拠化を図る。

また、相手方から必要以上の技術情報を開示するよう要求されるリスクを回避するため、契約書においてバックグラウンド情報を「本研究のために必要な情報である旨を書面等で通知」したものと定義し、開示するバックグラウンド情報の範囲を自ら決定できるようにしておくことよい。

このように、開示するバックグラウンド情報の範囲を自ら決定できるようにしておくこと、また、開示したバックグラウンド情報の相手方における扱い（例：秘密保持義務、目的外使用禁止義務、特許出願禁止義務等）を定めておくことが重要である⁹⁰。

⁸⁹ 公証制度やタイムスタンプについては、本指針第2の1(2)ア「自社が有する秘密情報の整理・管理」も参照されたい。

⁹⁰ 「[OIモデル契約書 ver2.2（新素材編）共同研究開発契約書（新素材編）](#) ○逐条解説あり」における「[2条（定義）バックグラウンド情報（本条②）](#)」参照。

これらの対応に当たっては、後記第2の3(3)オ「実践例」も参照されたい。
また、本指針に沿って知的財産に係る適正な取引を行うに当たり、共同研究開発については、以下の契約書ひな形等が有用である。

<契約書ひな形等>

- 附属資料「共同開発契約書ひな形」
 - ・ 知的財産に係る取引を行うに当たり注意すべきポイントをまとめたものとして、本指針に附属する各種契約書のひな形。
- [オープンイノベーション促進のためのモデル契約書 \(OI モデル契約書\)](#)
(令和5年5月、令和7年4月特許庁)
 - ・ スタートアップ・事業会社及び大学のオープンイノベーションにおける連携を通じ、知財等から生み出される事業価値の総和を最大化すること、又は、「知」の社会実装と新しい「知」の創出の好循環による社会価値の総和を最大化することを基本理念に、関係者が互いに利益を得られるよう、契約交渉における考え方・オプションを提示することを目的として作成・公表したもの。[共同研究開発契約書（新素材編）](#)、[共同研究開発契約書（大学編：大学・事業会社）](#)などが含まれている。

ウ 独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例

共同研究開発等につき独占禁止法等の問題となるおそれがある場合として、「(7) 共同研究開発等における成果物の不当な帰属等」及び「(4) 共同研究開発における成果物に関する不当な条件設定等」があり、それぞれ独占禁止法等の考え方⁹¹や問題となり得る事例は下記のとおり。

(7) 共同研究開発等における成果物の不当な帰属等

a 知的財産権の一方的帰属

① 独占禁止法等の考え方

正当な理由がないのに、当事者双方が共同研究開発に貢献したにもかかわらず、共同研究開発の成果に基づく知的財産権が一方当事者のみに帰属する場合には、他方当事者はその成果を享受できず、一方当事者のみはその成果を享受することとなるとともに、他方当事者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

⁹¹ 「[共同研究開発に関する独占禁止法上の指針](#)」（平成5年4月公正取引委員会）において、不公正な取引方法に該当するおそれがある事項として、販売先の制限等の行為を挙げるなど、独占禁止法上の考え方が示されている。

取引上の地位が他方当事者に優越している一方当事者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である他方当事者に対し、共同研究開発の成果に基づく知的財産権の無償提供等を要請する場合であって、当該他方当事者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁹²。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

[事例3-3]

C社は、取引先との共同研究開発において、取引先から、C社と当該取引先の双方のアイデア、ノウハウ、技術等を用いて開発製造した製品について、取引先のみを帰属させ、取引先の単願とすることを一方的に要請された。当該製品はC社が主として製造を行っていたため、取引先に共同出願にするよう求めたが無視され、当該取引先からの要請を受け入れざるを得なかった。

(非鉄金属製造業)

b 名ばかり共同研究開発等

① 独占禁止法等の考え方

正当な理由がないのに、一方当事者が共同研究開発等に十分な貢献をせず、その大部分又は全てが他方当事者によって行われたにもかかわらず、一方当事者の貢献度を超えて⁹³、共同研究開発等の成果を一方当事者

⁹² [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている（第2の3(2)ア「知的財産権の一方的帰属」）ほか、新たな商品等の研究開発活動を禁止された場合の考え方が示されている（第3の2(7)「研究開発活動の制限」）。

⁹³ この点、スタートアップ指針において、「一方が、研究開発の経費の多くを負担する場合、実質的には共同研究契約ではなく、研究委託契約であるとの理解の下、研究の結果創出されたすべての知的財産権は研究開発経費の負担側に帰属すべきという主張をしがちである。しかし、研究開発の費用負担は、開発に携わる人を出していることに対応する負担であり、当該費用を負担していることが直ちに成果物の知的財産権の帰属主体となることを正当化するものではない。共同研究開発の結果生じた知的財産権の取得のた

のみ又は双方に帰属させる場合には、他方当事者は、貢献に見合った成果を享受できず、一方当事者は貢献を超えた成果を享受することとなるとともに、他方当事者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が他方当事者に優越している一方当事者が、正当な理由がないのに、取引の相手方である他方当事者に対し、共同研究開発等の成果の全部又は一部の無償提供等を要請する場合であって、当該他方当事者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁹⁴。

また、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法の適用対象取引に該当する場合、不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号）、買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号）又は協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

〔事例3-4〕

D社は、取引先との化学工業製品の共同研究開発において、取引先から、一方的に、成果物の特許について、取引先と当社で半分ずつ特許権を共有する条件で共同出願にするよう要請された。実際には、D社がノウハウや技術等を提供しており、取引先は共同研究にほとんど貢献していなかったため、修正を申し出たが応じてもらえず、共同出願にせざるを得なかった。

（化学工業）

〔事例3-5〕

E社は、取引先との共同研究開発において、取引先からはノウハウを一切提供されることなく、E社のみがノウハウを提供し、かつ、大半の費用を負担し、開発を続けて製造した試作品について、取引先から、一方的に、特許権の権利の持分や出願に係る費用等を均等に設定した共同出願をする旨が定められた条項を含む契約締結を要請され、取引先に対して、当該

めの対価は、成果物創出への貢献度等を踏まえて定められることが重要である。通常、かかる知的財産権を発明者でない者が獲得するためには、別途それに見合った対価を支払う必要がある。」とされている（第2の3(2)イ②(イ)「貢献度に応じた適切なリターンの設定」）。

⁹⁴ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている（第2の3(2)イ「名ばかりの共同研究」）。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

3 その他の行為類型

条項を修正してもらうよう交渉したが、ひな形であるので変更ができな
いと言われ、上記内容での共同出願を受け入れざるを得なかった。

(情報通信機械器具製造業)

[事例3-6]

F社は、PoCの過程で生じた技術的成果物について、F社の既存の特許
技術等を応用するなど、事実上、F社が全て製作したものであったが、取
引先から、一方的に、資金提供の存在を理由として、取引先に一切の権利
を譲渡するよう要請された。要請を断りたい旨を申し出たが、交渉に応じ
てくれず、受け入れざるを得なかった。

(情報サービス業)

[事例3-7]

G社は、電子部品の製造に係る取引を行う取引先との基本契約書におい
て、取引先から、一方的に、当該取引から生み出された発明を全て当該取
引先に帰属させる旨の条項を含む契約書の締結を要請された。G社は交渉
を申し入れたが、聞き入れてもらえず、受け入れざるを得なかった。

(電気機械器具製造業)

[事例3-8]

H社は、電機製品等の開発に係る取引において、取引先から、一方的に、
H社の技術に基づき開発した成果物であっても、成果物に係る知的財産権
は全て取引先に帰属させるよう要請された。H社は、自社の発明に基づく
知的財産権は自社で保有するべきという方針であることから、取引先
に対し、ライセンスへと修正するよう交渉しようとしたが、取引先からは社
内のルールで決まっているとの理由で取り合ってもらえず、受け入れざ
るを得なかった。

(電気機械器具製造業)

(4) 共同研究開発における成果物に関する不当な条件設定等

a 共同研究開発の成果物の利用制限

① 独占禁止法上の考え方

共同研究開発の一方当事者が、共同研究開発の成果の秘密性を保持す
るために必要な場合に、取引の相手方である他方当事者に対し、合理的な
期間又は範囲に限り、成果に基づく商品・役務の販売先を特定の事業者
に制限することは、原則として独占禁止法上問題とならない。

しかしながら、合理的な期間又は範囲を超えて、商品・役務の販売先を
制限される場合には、当該制限がなければ得られる可能性があった新規

の取引先の獲得機会を逸失するなどの不利益が当該他方当事者に生じることとなるおそれがある。

取引上の地位が他方当事者に優越している一方当事者が、取引の相手方である他方当事者に対し、一方的に、合理的な期間又は範囲に限らず、共同研究開発の成果に基づく商品・役務等の販売先の制限を要請する場合であって、当該他方当事者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある⁹⁵。

また、市場における有力な事業者⁹⁶である一方当事者が、取引の相手方である他方当事者に対し、例えば、合理的な期間に限らず、共同研究開発の成果に基づく商品・役務の販売先を制限したり、共同研究開発の経験を活かして新たに開発した成果に基づく商品・役務の販売先を制限したりすることは、それによって市場閉鎖効果が生じるおそれがある場合には、排他条件付取引（一般指定第11項）又は拘束条件付取引（一般指定第12項）として問題となるおそれがある⁹⁷ ⁹⁸。

② 問題となり得る事例

〔事例3-9〕

I社は、取引先との共同研究開発において、I社のノウハウのみを用いて試作品を開発・製作したところ、取引先から、i 当該取引先やその子会

⁹⁵ 「[役務の委託取引における優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の指針](#)」において、委託者が技術、人員等を提供するなどにより、情報成果物を受託者と共同で作成したとみることができる場合においては、当該成果物に係る権利の譲渡、二次利用及び労務、費用等の負担に係る取決め内容について、委託者と受託者の間で著しく均衡を失し、これによって受託者が不当に不利益を受けることとなるときには、優越的地位の濫用等として問題となるとしている（第2の7(1)「考え方」）。

⁹⁶ 「市場における有力な事業者」について、「[流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針](#)」において、「当該市場（制限の対象となる商品と機能・効用が同様であり、地理的条件、取引先との関係等から相互に競争関係にある商品の市場をいい、基本的には、需要者にとっての代替性という観点から判断されるが、必要に応じて供給者にとっての代替性という観点も考慮される。）におけるシェアが20%を超えることが一応の目安となる。」と示されている（第1部3(4)「市場における有力な事業者」）。

⁹⁷ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている（第2の3(2)ウ「成果物利用の制限」）。

⁹⁸ この点「[共同研究開発に関する独占禁止法上の指針](#)」においても、同様の考え方が示されているほか、成果に基づく製品の生産、販売地域、販売数量を制限することや、成果に基づく製品の原材料又は部品の購入先、成果に基づく製品の品質又は規格を制限することが、不公正な取引方法に該当するおそれがある事項として示されている（第2の2(3)イ「不公正な取引方法に該当するおそれがある事項」）。また、成果に基づく製品の第三者への販売価格を制限することが、不公正な取引方法に該当するおそれが強い事項として示されている（第2の2(3)ウ「不公正な取引方法に該当するおそれが強い事項」）。

この他、共同研究開発の成果である技術に関して、成果を利用した研究開発を制限すること、成果の改良発明等を他の参加者へ譲渡する義務を課すこと又は他の参加者へ独占的に実施許諾する義務を課すことが、不公正な取引方法に該当するおそれが強い事項として示されている（第2の2(2)イ「不公正な取引方法に該当するおそれが強い事項」）。

社・関連会社が I 社の同意を得ることなく無償で成果物やその知的財産権を利用又は実施できる旨の規定、ii 本契約終了後、一定期間、I 社が当該知的財産権を用いた製品を自由に販売することを制限する規定、iii これらの規定は本契約終了後も知的財産権が存続する限り有効とされるところの規定が記載された共同研究開発契約の締結を一方的に要請された。I 社は、今後の取引への影響を懸念し、受け入れざるを得なかった。

(輸送用機械器具製造業)

[事例3-10]

J 社は、取引先から、共同研究開発によって生み出された成果物については J 社に帰属するものの、一定期間内は当該取引先に独占的に供給することに加えて、当該期間経過後も当該取引先に最恵待遇条件で供給することを内容とする共同研究開発契約の締結を一方的に要請され、J 社は、今後の取引への影響を懸念し、受け入れざるを得なかった。

(化学工業)

b 最恵待遇条件

① 独占禁止法上の考え方

一方当事者が、共同研究開発を行った他方当事者に対し、その成果について、最恵待遇条件を設定することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

しかしながら、合理的な期間又は内容を超えて、当該他方当事者にメリットのない最恵待遇条件を設定された場合、当該他方当事者の対価設定の柔軟性を害される、あるいは、新規の取引先の獲得機会が失われるなどの不利益が生じることとなるおそれがある。

取引上の地位が他方当事者に優越している一方当事者が、取引の相手方である当該他方当事者に対し、一方的に、当該他方当事者にメリットのない最恵待遇条件の設定を要請する場合であって、当該他方当事者が今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的な地位の濫用(独占禁止法第2条第9項第5号)としても問題となるおそれがある。

また、市場における有力な事業者である一方当事者が、取引の相手方である他方当事者に対し、最恵待遇条件を設定することは、それによって、例えば、当該一方当事者の競争者がより有利な条件で当該他方当事者と取引することが困難となり、当該競争者の取引へのインセンティブが減少し、当該一方当事者と当該競争者との競争が阻害され、市場閉鎖効果が

生じるおそれがある場合には、拘束条件付取引（一般指定第12項）として問題となるおそれがある⁹⁹。

② 問題となり得る事例

[事例3-10（再掲）]

J社は、取引先から、共同研究開発によって生み出された成果物についてはJ社に帰属するものの、一定期間内は当該取引先に独占的に供給することに加えて、当該期間経過後も当該取引先に最恵待遇条件で供給することを内容とする共同研究開発契約の締結を一方的に要請され、J社は、今後の取引への影響を懸念し、受け入れざるを得なかった。

（化学工業）

c. 共有知的財産権の不利な取扱い

① 独占禁止法上の考え方

共同研究開発の成果について、当事者双方の共有特許となったにもかかわらず、一方当事者のみが特許権を実施し、他方当事者が実施できない場合には、当該他方当事者は特許権の実施による利益を享受できず、一方当事者のみがその利益を享受することとなるとともに、当該他方当事者の研究開発等に対する意欲を損なうおそれがある。

取引上の地位が他方当事者に優越している一方当事者が、一方的に、取引の相手方である当該他方当事者に対し、特許権の実施の制限を要請する場合であって、当該他方当事者が、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるおそれがあり、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）として問題となるおそれがある。

② 問題となり得る事例

[事例3-11]

K社は、取引先とK社でノウハウやアイデアを出し合って開発した製品について、互いに同等に実施できることを前提に共同研究開発に参加したところ、取引先から、共同研究開発の成果物について、共有特許であるにもかかわらず、K社は特許権を実施できないという内容の契約の締結を一方的に要請された。K社は、今後の取引への影響を懸念し、当該契約の締結を受け入れざるを得なかった。

⁹⁹ [スタートアップ指針](#)においても、同様の考え方が示されている（第2の5(5)及び第3の2(9)「最恵待遇条件」）。

(金属製品製造業)

エ 競争政策上の望ましい対応

共同研究開発等における成果物の権利帰属やその他の取引条件に係る問題が生じる背景として、他方当事者が、将来の取引が停止する等の不利益をおそれて、一方的に不利な条件であっても受け入れざるを得ない場合や、取引の実態に見合わない契約書のひな形を押し付けられ、修正を求めても修正不可として発注者が協議に応じない場合など、対等な立場を前提とした取引を推進する上で望ましくない商慣習の存在が考えられる。

一方当事者は、取引の相手方である他方当事者に対し、正当な理由がないのに、知的財産権等を発注者に帰属させることや、一方的に、不利な条件の設定を押し付けることが、その態様によっては独占禁止法（優越的地位の濫用）等の問題となり得ることを理解する必要がある。

このような法的リスクを未然に防止するため、契約を締結する際には、成果物創出への貢献度等を踏まえた取引条件について、取引の相手方に提示した上で、当該取引条件を提示した理由について十分に説明するなど、取引条件をあらかじめ明確にして、十分協議した上で決定することが望ましい。さらに、当該取引条件を事実上の商慣習として扱うのではなく、書面で明示するなど、記録に残しておくことが望ましい。

オ 実践例

前記第2の3(3)ア「基本的な考え方」のとおり、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。

また、成果の利用について、共同研究開発に携わった他の当事者の利用可能性に配慮しなければならない。

共同研究開発において得られた成果物の適切な帰属・分配を目的とし、「(7) 成果物の帰属主体の決定に関する取組」及び「(4) 成果物の適切な分配に向けた取組」を実施している事例が確認された。

(7) 成果物の帰属主体の決定に関する取組

共同研究開発において得られた成果物を適切に帰属させることを目的とし、共同研究開発の実施時に取引先と成果物の帰属の決定方法について明確化している事例（実践例3-4から3-6）が確認された。

(実践例3-4)

d社は、共同研究開発において、取引の初期段階で、創出された成果物の帰

属について、当該知的財産権がいずれの当事者の秘密情報に基づくかにより判断する旨、双方の秘密情報に基づく場合には共同出願とする旨を取引先と合意している。

(繊維工業)

(実践例3-5)

e社は、取引先と共同研究開発を行う際、契約書において、創出された成果物について、開発の寄与度に応じて、帰属を決定することを明確化している。

(電気機械器具製造業)

(実践例3-6)

f社は、取引先と共同研究開発を行う際、共同出願の持分は、両者の貢献度に応じてフェアに決めることとし、機械的に決めることはせず、協議を重ねてお互いが納得できるようにしている。

(化学工業)

(4) 成果物の適切な分配に向けた取組

共同研究開発において得られた成果物が適切に分配されることを目的とし、成果物の行使に関する条項を具体的に定めることとしている事例(実践例3-7)及び成果物が取引先に単独で帰属する場合であっても、成果物の自社使用に係る条項の設定により利益の調整を図っている事例(実践例3-8)が確認された。

(実践例3-7)

g社は、共同研究開発で創出された知的財産権について、共同出願し共有することとなった際に、取引先から権利行使に関して不利な条項を押し込まれることを予防するために、可能な限り、協議により決定するといった条項を避け、共有知的財産権の行使に係る条項を契約締結時にあらかじめ具体的に決定することとしている。

(繊維工業)

(実践例3-8)

h社は、共同研究開発を行う際、成果物の知的財産権を取引先に単独で帰属させる場合であっても、当該知的財産権について自社が無償で使用することを承諾してもらうなど、利益の均衡を図るよう取引先と交渉することとしている。

(生産用機械器具製造業)

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

4 取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法における行為類型ごとの適用関係

4 取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法における行為類型ごとの適用関係

第2の各行為類型の「独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例」で示したとおり、各行為類型については、独占禁止法のみならず、取適法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性もある。

これらの法律に違反し得る行為と主な適用条文の整理は、以下のとおりである。

行為類型		取適法、フリーランス・事業者間取引適正化等法に違反し得る行為	主な適用条文 ¹⁰⁰
情報の管理 (前記第2の1)	ノウハウ等の一方的な開示要請	一方的な開示要請(技術情報)	○不当な経済上の利益の提供要請(取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号) ○買ったとき(取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号) ○協議に応じない一方的な代金決定の禁止(取適法第5条第2項第4号)
		一方的な開示要請(設計図面、設計・加工データ等)	
		一方的な開示要請(工場見学等)	
		一方的な開示要請(産業データ)	
NDAの締結拒否等 ¹⁰¹	NDAの締結拒否	—	
	片務的なNDAの締結	—	
知的財産権の価値の適切な評価 (前記第2の2)	知的財産権等の不当な対価設定等	取引の対価の一方的決定	○買ったとき(取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号) ○協議に応じない一方的な代金決定の禁止(取適法第5条第2項第4号)
		知的財産権等の対価の不設定	
	対価設定方法の一方的決定		
知的財産権等の不当な譲渡要請等	著作権の無償譲渡の要請	○不当な経済上の利益の提供要請(取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号) ○買ったとき(取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号)	
	無償ライセンスの要請		
	著作権の帰属条項の設定		

¹⁰⁰ 前述のとおり、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法の該当性は、個別の取引における個別事情を踏まえ判断されるものであるから、実際の発注者・受注者間の取引における個別事情を踏まえ、「主な適用条文」に記載がないフリーランス・事業者間取引適正化等法又は取適法の各規定が適用される場合もある。

¹⁰¹ NDAの締結を拒否した後に取引先に秘密情報を提出させられたような場合などには、不当な経済上の利益の提供要請(取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号)が問題となり得る。

第2 知的財産権・ノウハウ・データの適切な取引に関する考え方

4 取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法における行為類型ごとの適用関係

			○協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）
		著作者人格権の不行使条項の設定	—
		中間成果物等の譲渡要請等 無償の技術指導、技術検証（PoC）、試作品製造等	○不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号） ○買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号） ○協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）
その他の行為類型 （前記第2の3）	出願干渉		—
	知財訴訟等のリスク転嫁		○不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号） ○買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号） ○協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）
共同研究開発等	共同研究開発等における成果物の不当な帰属等	知的財産権の一方的帰属	○不当な経済上の利益の提供要請（取適法第5条第2項第2号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号） ○買ったとき（取適法第5条第1項第5号、フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号） ○協議に応じない一方的な代金決定の禁止（取適法第5条第2項第4号）
		名ばかり共同研究開発等	
	共同研究開発における成果物に関する不当な条件設定等	共同研究開発の成果物の利用制限	—
		最恵待遇条件	—
		共有知的財産権の不利な取扱い	—

1 独占禁止法、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法の観点からの相談窓口や体制

第3 相談・支援体制

本指針に関し、下記の相談・支援体制を活用可能である。

なお、窓口毎に特化した分野が異なるため、分野をまたぐ複雑な相談事例については、1つの窓口のみでは対応できないことがある点については、留意されたい。

1 独占禁止法、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法の観点からの相談窓口や体制

<p>公正取引委員会に対する直接の相談【公正取引委員会】</p> <p>独占禁止法、取適法及びフリーランス・事業者間取引適正化等法の各法の一般的な考え方について、公正取引委員会の本局及び地方事務所・支所並びに内閣府沖縄総合事務局へ相談することが可能。</p>	<p>03-3581-5471（代表）</p> <p>https://www.jftc.go.jp/soudan/index.html</p>
<p>不当なしわ寄せに関する取適法の相談窓口【公正取引委員会】</p> <p>取適法に関する相談を受け付けているフリーダイヤル。</p>	<p>0120-060-110 （フリーダイヤル）</p> <p>https://www.jftc.go.jp/soudan/soudan/toritek.html</p>
<p>取引かけこみ寺【中小企業庁（全国中小企業振興機関協会）】</p> <p>取引の適正化を推進することを目的として全国48箇所に設置。中小企業等が抱える取引上の悩み（買ったときや一方的な代金決定など）の解決に向け、専門の相談員や弁護士が電話（フリーダイヤル）、オンライン、対面相談を通し助言している。</p>	<p>0120-418-618 （フリーダイヤル）</p> <p>https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/kakekomi.html</p>
<p>フリーランス・トラブル110番【厚生労働省】</p> <p>フリーランス・個人事業主など雇用関係によらない働き方をする方々が、契約上・仕事上のトラブルについて弁護士に無料で相談できる相談窓口（フリーダイヤル）。電話の他、メール等による相談に加え、紛争解決の和解あっせん手続事業も実施している。</p>	<p>0120-532-110 （フリーダイヤル）</p> <p>https://freelance110.mhlw.go.jp/</p>
<p>独占禁止法相談ネットワーク【商工会議所及び商工会】</p> <p>公正取引委員会では、全国の商工会議所・商工会と連携して運営している支援体制。全国約2,200箇所の商工会議所・商工会が身近な相談窓口となり、独占禁止法や取引適正化法に関する様々な相談を受け付け、公正取引</p>	<p>https://www.jftc.go.jp/soudan/madoguchi/soudan-net.html</p>

委員会との間で迅速に対応している。受注者、発注者いずれの立場からでも相談が可能。	
--	--

2 知財の保護・活用の観点等からの相談窓口や体制

<p>INPIT 知財総合支援窓口【INPIT】</p> <p>中小企業等が抱える様々な経営課題について、自社のアイデア、技術、ブランド、デザイン等の「知的財産」の側面から解決を図る支援窓口として、47 都道府県に設置。経験豊富な支援担当者による「経営」と「知的財産」の課題を把握した上でのアドバイスを行っており、より専門的かつ高度な内容の相談に当たっては、各分野の専門家と協働して支援している。</p>	<p>0570-082100</p> <p>https://chizai-portal.inpit.go.jp/area/</p>
<p>営業秘密支援窓口【INPIT】</p> <p>中小企業等に対し、技術ノウハウ、商品アイデア、顧客情報といった秘密情報の抽出や管理ルールの整備、社内セミナーの実施等の支援サービスを提供する窓口。営業秘密に関する管理体制の構築や漏えいへの対処法などについて、企業等における現場で培った、知財戦略に関する高度な専門知識と豊富な知財実務経験を有する専門家が支援している。</p>	<p>03-3581-1101（内線3823）</p> <p>https://www.inpit.go.jp/katsuyo/tradesecret/madoguchi.html</p>
<p>文化芸術活動に関する法律相談窓口【文化庁】</p> <p>文化芸術活動に関係して生じる問題やトラブル（フリーランス・事業者間取引適正化等法に関するを含む）の解決に向け、専門的な知識・経験を有する弁護士が相談に対応。文化芸術活動に関わる芸術家や事業者（個人事業主を含む）を対象としており、プロ・アマ等を問わず、様々な分野のアーティスト、クリエイター、スタッフが利用可能。</p>	<p>相談フォーム</p> <p>https://www.bunka.go.jp/seisaku/bunka_gyousei/kibankyoka/madoguchi/index.html</p>
<p>農業知財総合支援窓口【JATAFF】</p> <p>農林水産省の所管する育成者権や GI だけでなく、特許権や商標権等も対象とした、農林水産・食品分野に特化した知的財産に関する相談に対応した窓口。農業知財の専門家（弁護士・弁理士等）が、相談者の事業方針や環境に寄り添い無料で助言・支援している。</p>	<p>相談フォーム</p> <p>https://www.jataff.or.jp/project/hinsyu/contact.html</p>
<p>放送コンテンツ制作取引・法律相談ホットライン【総務省】</p>	<p>相談フォーム</p>

<p>放送コンテンツの製作取引に関する個別具体的な問題を、弁護士に無料で相談できる。具体的には、放送コンテンツの製作取引に関する法令（著作権の帰属など）やガイドラインについての質問、中小受託取引（取引価格の決定に関する事など）における疑問点など、幅広い相談に対応が可能。</p>	<p>https://hosocontents-tekitori.go.jp/</p>
<p>弁護士知財ネット</p> <p>知的財産関連業務における地域密着型の司法サービスの充実と拡大を目指し、専門人材の育成や司法サービスの基盤確立を目的として、日本弁護士連合会の支援の下に誕生した全国規模のネットワーク。全国を8つのブロックに分けた各地域会及び農水法務支援チーム事務局を窓口にして、法律相談を受け付けている（初回は基準料金）。</p>	<p>相談フォーム</p> <p>https://iplaw-net.com/consultation</p>
<p>評価人推薦制度【日本弁理士会】</p> <p>知的財産の価値評価について、個人・法人・裁判所等からの依頼に応じて、価値評価に精通した弁理士（評価人）を推薦する制度（費用は、評価対象の権利の数や難易度などに応じて異なる）。</p>	<p>03-3519-2709</p> <p>https://www.jpaa.or.jp/about-us/attached_institution/management/management-02/</p>
<p>よろず支援拠点・価格転嫁サポート窓口【中小企業庁（中小機構）】</p> <p>全国47都道府県に設置されている、中小企業等の様々な経営相談に無料に対応している「よろず支援拠点」に「価格転嫁サポート窓口」を設置。価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算の手法の習得支援を通じて、中小企業等の価格交渉・価格転嫁を後押ししている。</p>	<p>全国47都道府県に設置</p> <p>https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/tenka_support.html</p>
<p>知財経営支援ネットワーク【特許庁、中小企業庁、INPIT、日本弁理士会及び日本商工会議所】</p> <p>地域の中小企業・スタートアップ等への知財経営支援の強化・充実化に取り組むため、特許庁、独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）、日本弁理士会及び日本商工会議所で構成されたネットワーク。現在は、ここに中小企業庁も加わったことで、より広く知財取引の実態を把握するとともに、中小企業・小規模事業者が抱え</p>	<p>特許庁</p> <p>https://www.jpo.go.jp/index.html</p> <p>中小企業庁</p> <p>https://www.chusho.meti.go.jp/</p> <p>INPIT</p>

る経営相談等に対して知財の観点からも効率的に支援が行えるよう取り組んでいる。	https://www.inpit.go.jp/
	日本弁理士会 https://www.jpaa.or.jp/
	日本商工会議所 https://www.jccci.or.jp/

※本指針の記述に関する担当¹⁰²ごとの問い合わせ先：公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課（公正取引委員会担当部分）¹⁰³、中小企業庁事業環境部取引課（中小企業庁担当部分）、特許庁総務部総務課（特許庁担当部分）

¹⁰² 「基本的な考え方」及び「基本的な対応方針」のうち、知的財産権等に係る取引におけるあるべき姿・注意すべき事項についての記載は中小企業庁が担当しており、それ以外の知的財産権の保護・活用一般に関する部分を特許庁が担当している。また、「独占禁止法等の考え方及び問題となり得る事例」及び「競争政策上の望ましい対応」は公正取引委員会が、「実践例」は中小企業庁が担当している。

¹⁰³ 個別の具体的な将来の行為等についての相談や申告・情報提供については、上記「[公正取引委員会に対する直接の相談](#)」を参照。