

# 6月の知的財産スポット講座

## 知的財産秘密保持契約書(日英)の 基礎と交渉実務

～NDA神話の崩壊と対応、NDAの落とし穴や限界を押さえた上でのNDAの戦略的活用とは～

平成27年6月5日(金) 10:00～17:00

講師

牧野 和夫 氏

大宮法科大学院大学客員教授、芝綜合法律事務所 弁護士・弁理士、米国ミシガン州弁護士、元アップルコンピュータ(株) 法務部長、元ビジネスソフトウェアアライアンス日本代表事務局長

新規  
講座

難易度  
中級



◆日頃、見慣れたNDAですが、実は多くの落とし穴があります。またNDAは万能ではなく、その法的効力には限界があります。これらを正確に押さえた上で有利なNDAの締結と管理を行うべきです。また最近では、外国企業と英文のNDAを締結するケースが増えています。

◆本講座では、NDAの基本的な理解を押さえた上で、日本語NDAの一般的なサンプル書式を説明し、主要条項の

ポイント、交渉の留意点を押さえます。つぎに、NDA神話の崩壊～NDAの落とし穴や限界と対応を検討します。講義の後半は、英文契約書のNDAへ話しを移しますが、まずは、英文契約書の基本的な考え方や基本的な言い回しについて説明して初学者にも分かりやすい解説をします。

◆法務・知財部門、事業部などを始め、経営者や管理職の方々も知っておくべき内容をカバーします。

### <講義内容>

- NDA (Non-Disclosure Agreement) やCA (Confidentiality Agreement) の基本的な理解
  - なぜNDAを締結する必要があるのか～営業秘密の保護
  - NDAの形態 ①覚書とセット、②単独、取引契約書へ一般条項として
  - Unilateral (One Way) とBilateral (Mutual) のいずれの書式を使うべきか？  
外資の日本法人とNDAを締結する場合に3社契約にすべきか？  
秘密保持義務の例外開示相手として処理すべきか？
  - どの種類の秘密情報がどちらから他方へ開示されるのか～まず質と量を評価せよ。
  - 自社が秘密情報の開示と受領でどのような立ち位置になるか判断した上でNDAの交渉方針を決める。
  - NDAは常に進化(変化)している。とくに英文のNDAには新しい条項が登場してくる。
- 日本語NDAの一般的な書式(サンプル雛形)を見てみよう
  - 対象となる秘密情報の範囲をどうするか(口頭を含むか。人の記憶を含むか。独自開発と同じ秘密情報を含むか。)  
対象外であることの出発責任はどちらが負担するのか？
- NDAの契約期間はどうか。秘密保持の期間をどうか。NDAの契約期間と秘密保持の期間との関係をどう理解すべきか。
  - 損害賠償の範囲  
ペナルティーを設けるか？  
見積もり方法・基準は？  
具体例は？  
上限を設ける規定  
当方は上限を設けたい場合に、相手方から例外的に故意・重過失の場合は上限を適用しないと主張する対案が出てきた場合、どのように対応すべきか。  
間接損害を排除する規定
  - 秘密保持義務者の範囲
- 英文契約書の基本的な考え方や基本的な言い回しについて
  - 基本的な構成
  - 英文契約書の考え方(日本語の契約書との違い)
  - (NDAのサンプルから)重要な基本表現・言い回しのポイント
- 一般条項を理解しよう  
準拠法、紛争解決条項(裁判管轄、仲裁合意)、完全合意、分離可能性、譲渡禁止条項など
- 英語NDAの一般的な書式(サンプル雛形)を見てみよう
  - 秘密保持義務の存続期間が終了すれば秘密保持義務を完全に失効させてよいか
  - 開示情報の正確性の保証条項
  - Non-Solicitation(引き抜き禁止)条項
  - Residuals(残留記憶)条項
  - Feed Back条項
  - NDA違反に関する救済手段
- 【演習・シミュレーション】  
取引の相手方から送られてきた英文NDAについて、対案(カウンタープロポーザル)を検討してみましょう。  
NDAレビューのためのチェックリスト

◆日時:平成27年6月5日(金) 10:00～17:00

◆会場:発明会館7階 研修ルーム

◆定員:50名

◆講師:牧野 和夫 氏 大宮法科大学院大学客員教授、芝綜合法律事務所 弁護士・弁理士、米国ミシガン州弁護士、元アップルコンピュータ(株) 法務部長、元ビジネスソフトウェアアライアンス日本代表事務局長

◆受講料:会員16,500円・一般19,000円(※消費税8%込み)

◆申込:FAXもしくは、HPからお申込下さい。(http://www.jiii.or.jp「研修のご案内」)