



® 平成 30 年 12 月 5 日 (水)

No. 14828 1部370円(税込み)

発行所

一般財団法人 経済産業調査会
東京都中央区銀座2-8-9 (木挽館銀座ビル)
郵便番号 104-0061
[電話] 03-3535-3052 [FAX] 03-3567-4671

近畿本部 〒540-0012 大阪市中央区谷町1-7-4
(MF天満橋ビル8階) [電話] 06-6941-8971

経済産業調査会ポータルサイト <http://www.chosakai.or.jp/>

特許ニュースは

- 知的財産中心の法律、判決、行政および技術開発、技術予測等の専門情報紙です。

定期購読料 1カ年61,560円 6カ月32,400円
(税込み・配送料実費)

本紙内容の全部又は一部の無断複写・複製・転載及び
入力を禁じます(著作権法上の例外を除きます)。

目次

☆中国2017年知財に関する重要判例⑥
営業秘密侵害紛争における顧客資料情報の認定 … (1)

☆知的財産研修会《新春知財セミナー》
(知的財産分野の悩ましい問題について) … (8)

中国2017年知財に関する重要判例⑥

営業秘密侵害紛争における顧客資料情報の認定

— 「反射材料」 営業秘密紛争事件 —

林達劉グループ¹

北京林達劉知識産権研究所 北京魏啓学法律事務所

著者：魏 啓学、王 洪亮

目次

はじめに

I 事件の概況

1. 基本情報

2. 事件の経緯

II 本事件の争点に関する判定

III 営業秘密侵害紛争における顧客資料情報の認定

おわりに



特許業務法人
三枝国際特許事務所

大阪オフィス

〒541-0045 大阪市中央区道修町1丁目7番1号 北浜TNKビル
TEL : 06-6203-0941 (代) FAX : 06-6222-1068 e-mail : mail@saegusa-pat.co.jp

社員・副所長 中野 睦子*
社員・副所長 菱田 高弘*

化学・バイオ部

宮川 直之
河合 永文*
北野 善基*
難波 泰明
八木 祥次
桑垣 善行
野村 千澄
松野 陽介
岩澤 朋之*

森嶋 正樹
幸 芳*
淀谷 幸平*
東野 匡容*
兼本 伸昭*
西橋 鋭
内藤 勝志
竹本 有貴

機械・電気部

鈴木 由充
鶴 寛
奥山 美保

商標・意匠部

松本 康伸*
青木 寛史

知財情報室

関 仁士

新田 研太
植田 慎吾

小川 雅加美*

SAEGUSA & PARTNERS

代表社員・所長 林 雅仁*
社員・相談役 三枝 英二*

東京オフィス

〒100-0013 東京都千代田区豊が関3-8-1 虎の門三井ビル9F
TEL : 03-5511-2855 FAX : 03-5511-2857 e-mail : tokyo@saegusa-pat.co.jp

社員・副所長・東京オフィス所長 斎藤 健治
社員・副所長 岩井 智子

化学・バイオ部

藤田 雅史
鴻 宗義

商標・意匠部

田上 英二
田中 麻美

中村 剛



*特定侵害訴訟代理可能

www.saegusa-pat.co.jp

はじめに

本件は「2017年中国裁判所の十大知的財産事件」に選ばれた事件であり、主に営業秘密の保護に関するものである。営業秘密事件は事情の複雑さ、証拠の秘匿性などの関係で他の知的財産権侵害事件よりも権利行使の難しさが大きい。特に、元従業員が顧客情報を使用した営業秘密侵害事件は、プラクティスにおいて、経営情報が営業秘密として認定される基準が非常に厳しいため、権利行使がより一層困難になる。本件判決は、営業秘密事件において経営情報が営業秘密に該当するかを判断するための「非公知性」、「秘密管理性」、「ビジネス価値」といった要件の認定等の重要な法的問題について詳細に説示したものであり、大きな参考の価値がある。

I 事件の概要

1. 基本情報

鶴壁市反射材料有限公司：一審原告（二審被控訴人）

鶴壁睿明特科技有限公司（旧社名：鶴壁市睿欣商貿有限公司）：一審被告1（二審控訴人1）

宋俊超：一審被告2（二審控訴人2）

李建発：一審被告3

判決の情報：

一審：河南省鶴壁市中等裁判所（2015）鶴民初字第96号民事判決書

二審：河南省高等裁判所（2016）豫民終347号民事判決書

2. 事件の経緯

宋俊超は、2006年から鶴壁市反射材料有限公司（以下、「反射材料社」という。）の営業職に従事し、いくつかの省における販売及びマーケティングを担当していた。反射材料社は宋俊超と労働契約を2回結び、秘密保持及び競業禁止の約定をしていた。反射材料社は、自社の経営情報に関して秘密保持制度を設けており、顧客及び潜在的な顧客情報について必要な秘密管理措置を講じていると

もに、宋俊超及びその他の営業員に秘密保持費用を支払った。

鶴壁市睿欣商貿有限公司（以下、「睿欣社」という。鶴壁睿明特科技有限公司の前身である。）は2011年6月22日に設立され、鉄鋼材、建築材料、金具、塗装板、反射柵を経営範囲とする。睿欣社の経営において、宋俊超は宋翔の名義で、睿欣社の商業登記手続きに関与していた。睿欣社の銀行口座記録は、2011年8月1日から2015年7月31日までの間に、睿欣社と反射材料社のそれぞれの取引における顧客が多く重複し、宋俊超が個人の名義で睿欣社の口座から多数引き出したことを示している。

そこで、反射材料社は、営業秘密侵害として宋俊超等を裁判所に提訴した。一審裁判所は、反射材料社が主張した顧客資料情報は営業秘密に該当し、宋俊超、睿欣社が反射材料社の営業秘密への共同侵害に該当すると判断した上で、宋俊超、睿欣社が営業秘密侵害の責任を負担し、反射材料社に損害賠償として35万元を支払うと判決した。

宋俊超、睿欣社は上記判決を不服として控訴した。二審裁判所は審理した上、控訴を棄却し、原審を維持する判決をした。

II 本事件の争点に関する判定

本件において、裁判所は争点を以下のとおり整理した。

- ①反射材料社が主張した顧客名簿は営業秘密に該当するか。
- ②宋俊超、睿明特社が反射材料社の営業秘密を侵害したか。
- ③侵害責任の負担。

そのうち、争点①、②に関する裁判所の判断は参考の価値が高いので、以下のとおり紹介する。

1. 反射材料社が主張した顧客資料情報は営業秘密に該当するかについて

一審裁判所の判断

反射材料社は時間、金銭、労力等を費やして、顧客の名称、住所、連絡先及び顧客の取引の習慣や意思、製品の価格に対する顧客の考え、製品数

量、品質への要望、主要な競合他社などを含む顧客情報を取得した。反射材料社は、取得した顧客情報を整理してデータベースに入力し、さらに、東北地方の顧客への請求書、出荷リスト、入金伝票、発注書、出張スケジュール及び出張計画の情報もまとめている。これらの顧客情報は業界で一般に知られているものではなく、パブリックルートから直接入手できるものではない。反射材料社が取得した経営情報は、現実的又は潜在的なビジネス価値を有するものである。長期的な取引関係を構築した顧客の情報もあれば、取引関係がなくても反射材料社に取引機会をもたらす重要な資源として反射材料社の経済的利益に関係するものもある。また、反射材料社は上述した経営情報を保護するために秘密保持制度を設け、営業員と秘密保持契約を結び、秘密保持費用を支払うなど、秘密管理措置を講じている。したがって、反射材料社が作成した顧客名簿及びかかる媒体に記憶された情報は営業秘密に該当する。

二審裁判所の判断

1) 反射材料社と東北地方の顧客との請求書、出荷リスト、入金伝票、発注書、配達証は、反射材料社が取引履歴に記載の顧客と実際に取引を行ったことを証明できる。長期的な取引関係を構築した顧客の情報もあれば、取引関係がなくても反射材料社に取引機会をもたらす重要な資源もある。これらは、反射材料社と取引履歴に記載の顧客と安定した取引関係及び潜在的な取引関係ネットワークを構築したことを示している。顧客名簿及びかかる媒体に記憶された情報は、反射材料社が、取得した顧客情報を整理してデータベースに入力し、さらに、東北地方の顧客への請求書、出荷リスト、入金伝票、発注書、配達証、出張スケジュール及び出張計画の情報もまとめて整理することによって形成されたものである。これは、かかる顧客に関する経営情報を取得するために、反射材料社が時間、金銭、労力等を費やしたことを証明できる。反射材料社が提出した取引履歴及び顧客とのやり取りの伝票において、「種類」、「仕様」、「数量」は顧客の独特な要求を示し、「取引年月日」は顧客の発注の周期性を示し、「単価」は顧客の納得す

る価格、取引条件を示し、「備考」は顧客の特別情報を示している。これらは反射材料社の経営情報の秘密となり、反射材料社の把握している顧客情報が公知の情報から入手できないものであるという特別性を示している。よって、営業秘密の「非公知性」の認定条件を満足する。

2) 反射材料社が提出した取引履歴及び顧客とのやり取りの伝票からすれば、全体の期間が長く、顧客が多い。これら経営情報は現実的又は潜在的なビジネス価値を有するものである。長期的な取引関係を構築した顧客の情報もあれば、取引関係がなくても反射材料社に取引機会をもたらす重要な資源もある。経営情報における顧客は、反射材料社と安定した供給ルートを確立し、良好な取引関係を維持している。これらの情報は事業活動に有用なものであり、反射材料社に経済的利益、競争上の優位性をもたらすことができる。よって、営業秘密の「価値性」の認定条件、すなわち、「権利者に経済的利益をもたらすことができる有用なもの」という要件を満足する。

3) 反射材料社は、上記経営情報を保護するための具体的な秘密保持制度を設け、顧客及び潜在的な顧客情報に関して必要な秘密管理措置を講じているとともに、宋俊超との労働契約において秘密保持及び競業禁止を明確に規定している。反射材料社は、宋俊超及びその他の営業員に秘密保持費用を支払った。これらは、反射材料社が上記経営情報に関して合理的な秘密管理を実施していることを証明できる。よって、営業秘密の「秘密管理性」の認定条件を満足する。

2. 宋俊超、睿明特社が反射材料社の営業秘密を侵害したかについて

一審裁判所の判断

宋俊超は反射材料社の営業員として、主に黒竜江省、吉林省、遼寧省及び内モンゴル自治区の製品販売及びマーケティングを担当し、反射材料社の営業秘密である顧客資料等の経営情報を把握していた。また、宋俊超は反射材料社が顧客の経営情報に関して秘密保持を求めながら管理していることを当然知っていると考えられる。にもかか

わらず、宋俊超は労働契約の秘密保持に関する約定及び反射材料社の営業秘密管理規定に違反して、無断に反射材料社の顧客及び潜在的な顧客に反射材料を販売した。これは反射材料社の営業秘密への侵害となり、侵害責任を負担しなければならない。宋俊超は反射材料社との労働関係において、反射材料社への忠実義務を負う。その義務には、仕事において接した経営情報を秘密保持する義務も含まれている。宋俊超が睿欣社の会社登記に多く関与し、睿欣社の経営範囲と反射材料社の経営範囲に重複があり、また、睿欣社が反射材料社と長期的な連絡を持っている顧客と短い間に取引関係を結んだ事実に加えて、睿欣社がその取引は顧客が自発的に求めたことを証明できなかったという事実を加味すれば、睿欣社は、宋俊超が把握した反射材料社の営業秘密を使用したことが分かる。宋俊超、睿欣社は反射材料社の営業秘密への共同侵害に該当する。睿欣社は睿明特社に変更されたので、睿欣社の侵害責任は睿明特社の負担とする。

二審裁判所の判断

1) 宋俊超が反射材料社の営業秘密を侵害したかについて

宋俊超は2006年から反射材料社の営業員として、主に黒竜江省、吉林省、遼寧省及び内モンゴル自治区の販売及びマーケティングを担当し、仕事において接した反射材料社の営業秘密である顧客資料等の経営情報を把握していた。宋俊超は宋翔の名義で、鄭州德邦物流有限公司鶴壁分公司を通じて商品配達を10回も行った。宋俊超は2014年2月8日に中鉄股分有限公司鶴壁市営業部を通じて東北地方に配達し、そして上海佳吉快運有限公司鶴壁分公司を通じて東北地方に商品配達を7回行った。配達された荷物の商品名は反射材料に類似する。また、二審において、宋俊超と反射材料社の重複する顧客名簿に董頭遠という名前もあることが判明した。したがって、宋俊超は無断に反射材料社の顧客と取引した行為がある。宋俊超は睿欣社の経営免許申請、会社事項変更、年間検査報告の提出、会社年間検査、経営免許の受領などの商業登記手続きに関与した。睿欣社の法定代表者

は2回変更されたが、電話番号がいずれも宋俊超の使用している13033895409であった。宋俊超は個人の名義で睿明特社の口座から27回、合計1270603.42元引き出した。これらは宋俊超と睿欣社が緊密な関係を持っていることを示している。睿欣社の経営範囲と反射材料社の経営範囲は重複がある。宋俊超と睿欣社が緊密な関係を持っていることを背景に、睿欣社は、反射材料社と長期的な連絡を持っている顧客と短い間に取引関係を結んだ。二審において、睿欣社と反射材料社の重複する顧客が6社である事実が判明した。よって、宋俊超が自分の把握した反射材料社の営業秘密を睿欣社に開示したと判断できる。宋俊超は反射材料社との労働関係において、秘密保持の合意書に署名した。反射材料社も秘密保持費用を支払った。宋俊超は、仕事において接した経営情報を秘密保持する義務を含めて反射材料社への忠実義務を負わなければならない。宋俊超は、会社の管理規定及び顧客名簿の非公知性、ビジネス価値を明確に知っていると考えられる。にもかかわらず、宋俊超は無断に反射材料社の顧客と取引を行い、睿欣社と緊密な付き合いを続け、さらに顧客名簿にも重複があったことから、主観的に侵害の故意があるといえる。以上より、宋俊超が秘密保持の約定に違反して、反射材料社の経営情報を第三者に開示し、第三者による使用を認めた行為から、宋俊超が反射材料社の営業秘密を侵害したと認定できる。

2) 睿明特社が反射材料社の営業秘密を侵害したかについて

睿欣社の銀行口座記録から、2011年8月1日から2015年7月31日までの間に、睿欣社と取引した東北地方の顧客には、反射材料社の顧客と6社の重複があり、それぞれ永嘉県光大服装辅料有限公司、鶴岡市長安工贸有限责任公司、大連新新服装製造有限公司、鉄石炭集团企業聯合発展有限公司、吉林省着装製衣有限公司、ハルビン鉄路分局医美服装工場であることが分かった。これら顧客が重複する事実から、睿欣社が使用した顧客情報は反射材料社の経営情報と同様又は実質的同様の特徴を有すると判断できる。

宋俊超と睿欣社は緊密な関係を持ち、睿欣社は反射材料社と長期的な連絡を持っている顧客と短い間に取引関係を結んだことから、睿欣社は宋俊超を通じて反射材料社の経営情報に接したことが分かる。さらに、睿欣社は、その取引は顧客が自発的に求めたことを立証できなかった。したがって、睿欣社は、宋俊超が把握した反射材料社の営業秘密を不正に入手して使用したと考えられる。睿欣社及び宋俊超は、把握した反射材料社の顧客情報を用いて、反射材料社の特定の顧客と取引を行い、顧客名簿に関する反射材料社の営業秘密を侵害したことについて、主観的に共同の故意があるといえる。宋俊超、睿欣社は反射材料社の営業秘密への共同侵害に該当する。睿欣社は睿明特社に変更されたので、睿欣社の侵害責任は睿明特社の負担とする。したがって、睿明特社が反射材料社の営業秘密を侵害したと認定できる。

Ⅲ 営業秘密侵害紛争における顧客資料情報の認定

1. 営業秘密の構成要件の明確化

1993年の「反不正競争法」では、営業秘密は、「非公知で、権利者に経済的な利益をもたらすことができる有用なものであって、権利者が秘密管理措置を講じている技術情報及び経営情報である。」と定義されている。したがって、営業秘密の構成要件は通常、「非公知性」、「有用性」、「秘密管理性」という3つであると認識されている。

2007年から施行の「不正競争民事事件の審理における法律適用の問題に関する中国最高裁判所の解釈」には、営業秘密の3要件に関する詳細な解釈及び規定が記載されている。そのうち、第9条は「非公知性」について、かかる情報はその業界において公然知られておらず、容易に入手できないと解釈し、非公知に該当する場合を挙げている。第10条は「権利者に経済的な利益をもたらすことができる有用なもの」について、「かかる情報は現実的又は潜在的なビジネス価値を有するものであり、権利者に競争上の優位性をもたらすことがで

きる」と解釈している。第11条は「秘密管理性」について、「権利者は情報の漏洩を防止するために、そのビジネス価値等の具体的な事情に応じる合理的な保護措置を講じている」と解釈し、権利者が秘密管理をしたと認定できる場合を挙げている。

2018年から施行の「不正競争防止法」において、営業秘密に関する条文は若干改正され、営業秘密の定義及び構成要件について、「権利者に経済的な利益をもたらすことができる有用なもの」という記載は、「ビジネス価値を有するもの」に変更された。この改正は現実の営業秘密の認定については実質的な変更がなく、実務上の認定をより容易にするための表現を採用しただけである。例えば、本件は旧法の適用となるが、裁判所は判決の記述上、すでに改正法の「ビジネス価値を有する」という概念を反映している。

理論上からすれば、営業秘密の構成要件は明確であるが、実務においては、営業秘密、特に経営情報の認定にあたり、この3つの構成要件をどのように適用すべきかについて議論される場合がまだ多い。

2. 顧客資料情報の認定

営業秘密は、技術上の秘密と経営上の秘密を含む。経営上の秘密は、技術上の秘密のように技術上の複雑さを有するものではないが、これ故に価値が軽視される場合が多く、具体的な認定のときに困難がある。

顧客名簿は経営情報の表現形態の一つであり、非常に重要な一環である。顧客名簿について、「不正競争民事事件の審理における法律適用の問題に関する中国最高裁判所の解釈」は、特に第13条において、「営業秘密における顧客名簿とは、通常、顧客の名称、住所、連絡先及び取引の習慣、意思、内容等からなり、関係公知情報と差別化された特別な顧客情報をいい、多くの顧客をまとめた顧客リスト、および、長期的で安定な取引関係を維持する特定の顧客を含む。」と規定している。同第二項には、さらに非侵害の場合について、「顧客が従業員個人への信頼に基づいて従業員の勤務先と取引を行い、当該従業員の退職後、顧客が自発的に当該従業員又はその新しい勤務先を選んで取引

を行った場合、不正な手段を採用していないと認定できるが、従業員と元勤務先が別途約定をした場合は除く。」と定められている。

実務において、顧客資料情報が営業秘密に該当するかの判断も、非公知性、ビジネス価値、秘密管理性という営業秘密の要件から考察する。具体的には、

(1) 顧客資料情報は特定性を有すること。顧客名称の単純な例示は営業秘密にならない。顧客資料情報の内容は、顧客名称、顧客の連絡先、顧客の需要の類別及び習慣、顧客の経営規則、顧客の納得する価格等の総合的な顧客情報を含むべきである。法律上保護される顧客資料情報は、具体的で明確なものであり、パブリックルートから入手できる一般情報と差別化されているものでなければならない。これに対して、パブリックルートから入手できる名簿、調査結果等は、「非公知性」という要件を満足しないため、営業秘密として認められにくい。(2016)粵05民終1048号WBM電器(汕頭)有限公司と陳群峰との営業秘密侵害事件において、原告が提出した顧客資料情報の証拠は、顧客名称しか含まず、関係する取引の習慣、意思、顧客の需要等の情報を含まないため、公知情報と差別化されている特別な顧客情報とはいえず、権利者に現実的又は潜在的なビジネス価値をもたらすことができるとはいえない。このような経営情報は、営業秘密に求められる非公知性を満足しないため、裁判所はこのような顧客資料情報が営業秘密に該当しないと判断した。

(2) 顧客資料情報はビジネス価値を有すること。法律上保護される顧客資料情報における顧客群は、権利者が一定の努力及び人力、金銭、時間を費やして取得した、一定期間内に比較的固定され、独特の取引習慣内容を有する顧客資料情報でなければならない。本件において、反射材料社は、取得した顧客情報をまとめて整理することにより、顧客名簿及びかかる媒体に記憶された情報を形成した。これらの情報は、多くの時間、金銭及び労力等を費やした結果であり、現実的又は潜在的なビジネス価値を有するものとして、反射材料社に経済的な利益、競争上の

優位性をもたらすことができる。

(3) 顧客資料情報は秘密性を有すること。「不正競争民事事件の審理における法律適用の問題に関する中国最高裁判所の解釈」第11条には、合理的な秘密管理措置を講じたと認定できる場合がいくつか挙げられている。具体的には、

- (一) 秘密情報の開示範囲を限定し、開示を必要とする関係者のみにその内容を知らせた場合、
 - (二) 秘密情報の媒体に対してロックなどの防犯措置を講じた場合、
 - (三) 秘密情報の媒体に秘密保持マークを付けた場合、
 - (四) 秘密情報の暗号化又はコード化等を実施した場合、
 - (五) 秘密保持契約を結んだ場合、
 - (六) 秘密の機器、工場、工房等の場所に対して訪問制限を設けたか又は秘密保持を求めた場合、
 - (七) 情報の秘密性を確保するその他の合理的な措置、
- が挙げられている。

実務において、最も一般的で、かつ最も立証しやすい措置は「秘密保持契約」である。営業秘密紛争の多くは従業員の退職に起因するものであるため、会社としては、労働者と労働契約を結ぶ時に、自社の実状に応じて秘密保持契約も結ぶことは良策である。さらに、営業秘密を最大限保護するために、顧客資料情報を把握した労働者が退職届を出した時に、秘密保持契約又は競業禁止合意書を再度結んだほうが良い。

3. 顧客資料情報への侵害の認定

営業秘密紛争において、被告側がよく採用する抗弁の理由としては、パブリックルートによる情報入手、顧客の自発的選択による取引などが挙げられる。侵害行為の多様性及び秘匿性の関係で、権利者の立証が困難である場合は多い。実務上の侵害認定は通常、「接触＋類似性－合理的なルート」という原則に基づいて判断する。通常、被告側として権利者の営業秘密に接する可能性があり、例えば元従業員、連携関係、ハッキング等を通じ

て原告の営業秘密に接し得、かつ、被告が使用した情報と権利者の情報は重複又は類似が多い場合、侵害として認定できる。権利者は、被告が権利者の営業秘密に接する合理的な機会、条件の存在さえ証明できれば、「接触」に関する立証は完成する。

また、類似性も「接触」に関する判断に影響を与える。「類似」を証明する証拠が不十分の場合、「接触」に関しては厳しい証明条件が適用されるが、「極めて類似」か「同じ」になった場合、「接触」に関する証明への要求も適宜緩和される。

なお、顧客の重複、つまり「類似」さえ証明できれば、侵害として認定できるというわけではない。重複の度合い、すなわち顧客名簿全体の類似度、および、新しい会社が顧客との関係構築の適法な経過を証明できるか否かも、考察される重要な要素である。また、上述したように、顧客が従業員個人への信頼に基づいて従業員の勤務先と取引を行い、当該従業員の退職後、顧客が自発的に当該従業員又はその新しい勤務先を選んで取引を行った場合、不正な手段を採用していないと認定できる。したがって、顧客名簿に係る多くの事件において、被告は個人信頼の抗弁を行う。ただし、個人信頼の抗弁は通常、弁護士、会計士等、職業能力が高く求められる業界に適用されると思われる。

本件において、宋俊超は2006年から反射材料社の営業員を担当し、また睿欣社と緊密な関係を持っている。また、睿欣社の経営範囲と反射材料社の経営範囲は重複がある。宋俊超と睿欣社が緊密な関係を持っていることを背景に、睿欣社は、反射材料社と長期的な連絡を持っている顧客と短い間に取引関係を結んだ。これらの事実から、「接触」の存在を判断できる。さらに、多くの顧客の重複も、睿欣社が使用した顧客情報と反射材料社の経営情報は同様又は実質の同様の特徴を有することを補強的に証明している。そして、睿欣社は、顧客が自発的に自社を選んで取引したことを示す証拠を提出できなかった。よって、裁判所は最終的に侵害確認の認定をした。

おわりに

営業秘密侵害事件では、企業の営業秘密の保護と労働権、職業選択の自由との抵触に関わる場合が多い。これまで、裁判所は営業秘密侵害事件において労働者の利益への保護に重きを置いていた。近年、裁判所は司法実務において従業員の秘密保持義務をますます重視し、退職者が秘密保持義務を履行しなかった場合、司法手段によりその民事責任を問う。一方、企業としては、営業秘密の保護に関して、会社の秘密保持制度及び秘密保持契約等の適正な秘密管理措置を確立することが一番重要である。

¹ 林達劉グループは、2003年に北京林達劉知識産権代理事務所として発足した。その後、弁理士業務だけではなく、弁護士業務及び一般書類の翻訳や通訳などの面でも対応してほしいという国内外のクライアントの要望に応じて、プラスアルファの効果を目指して、2008年に、北京魏啓学法律事務所と林達劉（北京）翻訳株式会社を設立して、林達劉グループが誕生した。北京魏啓学法律事務所は、知的財産権などの法律事務をメインとする総合法律事務所である。当事務所の前身は、北京林達劉知識産権代理事務所の法務部であり、現在に至るまで、商標権、特許権、著作権（ソフトウェア著作権を含む）等を巡る紛争及び模倣品対策事件、不正競争事件、ドメイン紛争事件、技術契約の知的財産権紛争事件を大量に扱い、豊富の実績及び経験を積んでいる。代理した数件の知財訴訟事件は、中国最高裁より知財典型判例として選ばれた。

知的財産研修会

《新春知財セミナー》知的財産分野の悩ましい問題について

「お客様は神様です」といわれるように、企業間契約には、力関係に優位にある買主が劣位にある売主に対して自己の利益を一方的に主張する内容のものが散見されます。一方的に要求される特許保証がその一例です。これを拒否すれば売り上げが立たなくなるおそれがあり、営業スタッフと知財部スタッフとの間で溝が生じる場合があります。

特許侵害は「悪いことだ」という観念が根強く、知財部スタッフは経営トップから完ぺきなパテントクリアランスを要求されます。他方で、特許侵害リスクをゼロにしようとする事実上事業ができません。事業スタッフはなんとか事業を推進したい、同業他社はリスクをとってアグレッシブに事業をしているのになぜうちの会社だけが保守的な判断をしなければならないのか？こういう場面は幾度となく経験されていることでしょう。

これらの問題には「正解」が無く、限られたリソースという制約の下で、実務的かつ現実的な対応策を手探りで探していくほかはないのかもしれない。

本研修会では、知的財産分野の悩ましい問題について、建前や理想を語るのではなく、少しでも自社に有利な問題解決をするための現実的な方策を検討していきたいと思います。

<プログラム>

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. 企業間契約に法律は無力か？ | 8. ライセンシーがライセンス料をぜんぜん払ってくれない |
| 2. お客様から厳しい特許保証を要求されている | 9. 特許権者がしつこく絡んでくる |
| 3. パテントクリアランスは、正直、どこまでやっておくべきなのか | 10. 産学連携で大学側が強硬すぎる |
| 4. 他社の問題特許が見つかったときの現実的な対応案 | 11. 特許事務所を下請け扱いしていたら下請法違反だと言われた |
| 5. 他社から秘密保持契約違反を指摘されている | 12. ロイヤルティの支払いの際に源泉徴収をしなかったら税務調査が入った |
| 6. 特許侵害訴訟を提起したいが製品ラインアップの一部しか構成が判明しない | 13. 弁護士・弁理士のスキルに不安があるのでセカンドオピニオンをとりたい |
| 7. 権利行使を考えているが二社購買をしているお客様がいい顔をしない | 14. 特許を購入したいが足元を見られたくない |
| | 15. その他の問題群に関する検討 |

日本弁理士会会員の皆様へ

(一財)経済産業調査会は、日本弁理士会の継続研修を行う外部機関として認定されています。この研修は、日本弁理士会の継続研修として認定を申請中です。この研修を修了し、所定の申請をすると、5単位が認められる予定です。

日 時：平成31年1月11日(金) 10:00～16:10(開場 9:30)

場 所：CONFERENCE BRANCH 銀座 E会議室

東京都中央区銀座3丁目7-3 銀座オーミビル 4階

(東京メトロ銀座線・日比谷線・丸ノ内線銀座駅下車 A13番出口より徒歩約3分)

講 師：高橋雄一郎法律事務所 弁護士・弁理士 高橋 雄一郎 氏

お申込：一般財団法人 経済産業調査会 業務部

TEL: 03-3535-4881 E-mail: seminar@chosakai.or.jp

参加料：各1名につき(資料代・消費税込)

特別会員 10,000円 普通会員・知財会員 15,000円

特許ニュース・
経済産業公報ご購入者 18,000円 一 般 23,000円

主 催：一般財団法人 経済産業調査会

〒104-0061 東京都中央区銀座2-8-9 木挽館銀座ビル

最新のセミナー情報がご覧になれます

経済産業調査会 セミナー

検 索