

# 中小企業経営者のための 技術流出防止マニュアル

自分の虎の子、分かっていますか？守っていますか？



# はじめに

企業の競争力の源泉は、特許・ノウハウあるいは営業秘密を含めた知的財産にあります。企業競争力は、この知的財産を武器に他社の参入を阻止することで維持することができます。しかし、その知的財産が、意図せず第三者に流出して（「技術流出」と称します）第三者が市場参入し、その結果、価格破壊等が起こって、競争力を失う事例が頻発しています。

これを受けて経済産業省は、不正競争防止法を改正し、ノウハウや技術情報が企業内で適切に管理されるよう「営業秘密管理指針」や「技術流出防止指針」を制定し、企業に対する普及・啓発を図っております。

昨今、技術流出はグローバルに発生しており、日本の国力の低下を食い止めるべき喫緊の課題になっております。

技術流出問題は、むしろ中小企業にこそ切実な問題となります。中小企業においては、特許等の知的財産権を取得することをせず、更に重要なノウハウや技術情報・顧客リストなどを無防備に扱っていることが多くあります。そのため、取引相手に無断で使われるなど、「虎の子」を盗まれて競争力が激減するリスクは、大企業以上に高いと推測されます。

実際、当センターにも技術流出や営業秘密の漏えいに関する相談は多く寄せられており、これを防止するための普及・啓発は重要であり、分かりやすい技術流出防止マニュアルが要望されているところでした。

本マニュアルは、このような背景から作成されたもので、中小企業向けに、まず、取引形態ごとに流出事例を取り上げ、原因となった問題点や課題を抽出し、その問題点と課題ごとに主要な対策と解説を施すとともに、後半では「技術流出防止のための具体的対策」及び「技術流出発覚時の事後対策」を体系的に説明しております。いきなり難しい話をするのではなく、事例に基づいて説明することで、基礎知識と経験のない方にも取り組みやすくなることを期待して取りまとめました。

本マニュアルが、中小企業の技術流出防止に役立つことにより競争力を保持でき、結果として中小企業の発展と地域経済の振興に貢献できれば幸いです。

# 本マニュアルの構成と使い方

本マニュアルは、前半が、技術流出の典型的パターンを取引形態ごとに取り上げた各種「事例」編で構成されています。後半は、各種事例から得られる「主要な対策」をまとめた「技術流出防止のための具体的対策」編と技術流出が発生してしまった場合の「技術流出発覚時の事後対策」編から構成されています。

本マニュアルを使うに当たっては、自分が直面している課題に近い事例を読むことで、何に注意してどのような対策を取ったら良いか理解できるように、典型的な事例を15件選定しました。

自分の事案に類似する事例あるいは参考になる事例がどこにあるのか抽出しやすいように、各種事例を取引形態と流出媒体、取引形態と流出防止対策との関係で整理した事例早見表を目次と一緒に掲載しました。

事例ごとの記載内容についても、理解しやすいように、またポイントを把握しやすいように、概要をあらわすタイトル、それに続く事例説明、事例説明から抽出できる「問題点・課題」、「問題点・課題」に対応した「主要な対策」及び「主要対策のポイント解説」で統一しました。事例によっては、「類似の事例」を説明しています。

「技術流出防止のための具体的対策」は、「事例」で解説した「主要な対策」を網羅的にまとめて解説したものであり、例えば「守るべき秘密の特定」、「営業秘密管理体制の整備・構築」、「技術流出リスクを想定した契約内容」など、対策全般についてその性質ごとに順番にかつ詳細に解説しています。

不幸にして技術流出が起きてしまい、事後対策が必要な場合には、「技術流出発覚時の事後対策」を読んでいただきたいと思います。技術流出が起きていることが発覚した時、何をどう対応すれば良いか、一般的に取るべきあるいは取り得る対応策をフローチャートに基づいて解説しております。

皆様には、まずは類似する事例を読むことで、技術流出防止に関心を持ち、「技術流出防止のための具体的対策」を熟読する足掛かりになることを期待しています。

なお、本マニュアルで取り上げた事例は、実際の事例そのものではなく、当センターに寄せられた相談事例、新聞紙上等に掲載された事例、裁判事例等をもとに、細部を捨象したり単純化したりしたものであることを付言させていただきます。

# 技術流出防止マニュアル

## I. 技術流出事例と主要対策ポイント

事例 1	：海外製造子会社の従業員が退職して競合する自分の会社を設立……………	1
事例 2	：合併会社へ技術移転したら許諾範囲外に使われた……………	3
事例 3	：定年退職まじかの従業員が競合会社に引抜かれた……………	5
事例 4	：海外の生産委託先の退職社員に類似品を造られた……………	7
事例 5	：最終加工・組立てを海外メーカに委託したら類似品を造られた……………	9
事例 6	：製造設備を発注した際にノウハウを提供したら類似品を造られた……………	11
事例 7	：製造設備を1台納入して2台目以降失注した……………	13
事例 8	：金型図面等を提供したら競合企業に安く発注されてしまった……………	15
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……………	17
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……………	19
事例 11	：海外展示会でのセールストーク中に示した技術情報を流用された……………	21
事例 12	：商談を通じて自社独自技術まで共同出願せざるを得なくなった……………	23
事例 13	：成果の自由利用を制限しなかったために想定外の製品に利用された……………	25
事例 14	：大学との共同開発成果を了解外の内容まで学生が学会発表してしまった	27
事例 15	：開発受託の成果としての技術を勝手に流用された……………	29

取引形態と技術流出媒体とから見た事例早見表 1

		技術移転	従業員退職者	製造委託調達	受注(受託)販売	工程監査工場見学	商談・展示会等	共同開発 開発委託 開発受託	
流出媒体	人	自社		事例3			事例11		
		子会社	事例1	事例1					
		他社	事例2		事例4 事例5	事例7 事例8	事例9 事例10	事例12	事例13 事例14 事例15
	モノ	製品			事例4	事例7 事例8			事例15
		部品			事例4 事例5				
		設備(金型等含む)			事例6	事例7 事例8	事例9 事例10		
	その他	設計図等社内資料	事例1	事例1	事例4	事例7 事例8		事例11	
		客先限定提示資料				事例7 事例8		事例12	事例15
		その他	事例1	事例1			事例9 事例10	事例11	事例13 事例14

## 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	31
2. 営業秘密管理体制の整備・構築	34
3. 取引相手の評価	38
4. 個別取引での技術開示方針の明確化	39
5. 技術流出リスクを想定した契約内容	41
6. 契約遵守状況のウォッチ	46
7. ブラックボックス化などの物理的な予防措置	47
8. 取引相手・従業員等との良好な関係の構築・維持	49
9. 工程監査・工場見学・実習生受入れ・展示会への対応	50
10. 第三者との共同開発等における注意事項	55

## III. 技術流出発覚時の事後対策

1. 全体の流れ	57
2. フローチャート各項目の説明	58

取引形態と技術流出防止策とから見た事例早見表 2

		技術移転	従業員退職者	製造委託調達	受注(受託)販売	工程監査工場見学	商談・展示会等	共同開発開発委託開発受託
流出防止対策	守るべき技術の特定と守り方	事例1 事例2	事例1	事例4	事例7 事例8		事例11	
	営業秘密管理体制の整備・構築	事例1	事例1 事例3		事例7			
	取引相手の評価	事例2		事例5 事例6	事例7		事例11	
	個別取引での技術開示方針の明確化	事例2		事例4 事例6	事例7	事例9 事例10		
	技術流出リスクを想定した契約内容	事例2		事例5	事例7 事例8	事例9 事例10	事例12	事例13 事例14 事例15
	契約遵守状況のウォッチ	事例2		事例5	事例7			
	ブラックボックス化などの物理的な予防措置	事例1	事例1	事例4 事例5 事例6	事例7			
	取引相手・従業員等との良好な関係の構築・維持	事例2	事例3	事例5 事例6				
	工程監査・工場見学・実習生受入れ・展示会への対応	事例1	事例1	事例4		事例9 事例10	事例11	
	第三者との共同開発等における注意事項						事例12	事例13 事例14

# 技術流出事例と主要対策ポイント

## 事例1：海外製造子会社の従業員が退職して競合する自分の会社を設立

現地製造子会社における製造現場をあずかる幹部従業員の一人が退職して、競業する自分の会社を立ち上げた。この従業員は、工場立ち上げ時期から勤務し、工場立ち上げに必要な知識、ノウハウを身につけるために、実習あるいは研修目的で来日したこともあり、現在の事業に必要かつ重要な技術、ノウハウに関する知識を身につけている。

当該従業員には、退職時に、秘密保持誓約書の提出を要求したが、当該従業員はこれを拒否し、提出してもらえなかった。秘密保持を含め、営業秘密管理体制（あるいは情報セキュリティ管理体制）は、まだ未整備であり、会社の各種資料や情報を持ち出した模様であるが、その証拠は十分そろっていない。



### 問題点・課題

- ・ 海外子会社に対して営業秘密管理の社内体制の展開ができていない
- ・ 海外に出しても良い技術（営業秘密）と出さない技術との選別ができていない
- ・ 海外では日本よりも従業員の転職が多いことへの対応が不十分である

### 主要な対策

1. 流出して致命的な打撃をうける技術は海外に出さない
2. 日本国内で実施している営業秘密管理体制を、海外子会社にも展開する
3. 秘密保持誓約書等は、営業秘密管理体制に沿って取得する
4. 日本での実習または研修にあたり、何を教え何を教えないかを明確にしておく
5. キーパーソンといえども、場合によっては製造工程全般の情報を把握させない

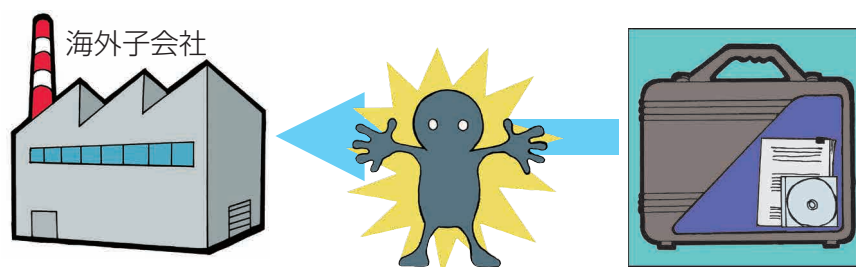
### 主要対策のポイント解説

## 1 流出して致命的な打撃をうける技術は海外に出さない

日本でも人材の流動化による技術流出が発生していますが、海外では、日本以上に人材の移動が激しいと言われております。また、契約遵守意識の低い国もあり、この点も含めて、海外での技術流出リスクは高いといえます。



このため技術流出の対策は日本以上に必要ですが、技術流出が避けられない以上、流出したときに致命的な打撃を受ける技術は海外に移転しないことも重要な選択肢の一つとして検討が必要です。



## 2 日本国内で実施している営業秘密管理体制を、海外子会社にも展開する

営業秘密管理は、会社の秘密情報を重要度などからランク分けし、その重要度に応じて、秘密漏洩の防止のための対策を、物理的管理（施錠保管など）、技術的管理（秘密情報へのパスワード設定、アクセス制限など）、人的管理（秘密保持誓約書など）、組織的管理（管理規程の制定と教育など）の視点から行います。

日本での管理手法を実情に応じて現地に合わせる必要はありますが、日本よりも技術流出しやすい環境であることを考慮すれば、日本のきめ細かな管理手法を現地に導入することが基本であり、場合によっては、入退室記録管理、監視カメラなど、日本以上の対応を図ることも必要です。

## 3 秘密保持誓約書等は、営業秘密管理体制に沿って取得する

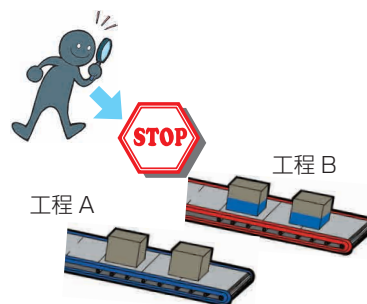
在職中はもちろん、退職後も秘密保持義務を課すために従業員から秘密保持誓約書を取得することが必要です。

## 4 日本での実習または研修にあたり、何を教え何を教えないかを明確にしておく

何を教えるのかだけでなく、何を教えないかを明確にし、必要のない情報を提供しないようにする必要があります。事例4を参照ください。

## 5 キーパーソンといえども、場合によっては製造工程全般の情報を把握させない

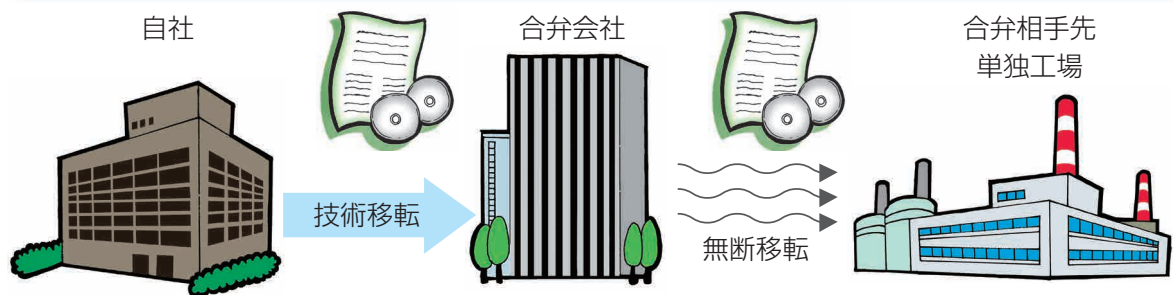
技術移転にあたり、製造工程を複数に分割し、分割した工程ごとに人を変えて、一人の人間が、工程全体を把握することのないようにすることも、一つの方法です。これを工程のブラックボックス化といいます。技術移転の際の有力な一手法です。場合によっては工程を分けるだけでなく、工場を別にすることも考えられます。



## 事例2：合併会社へ技術移転したら許諾範囲外に使われた

新興国のメーカー（合併相手先）とその国に合併会社を作り、日本の工場の製造技術をその合併会社に供与することにした。技術流出防止に気を遣い、契約上、その技術を使って製造した製品の販売は、当該国に限定し、また、合併会社以外での技術情報の利用を禁止していた。

しかし、技術提供の範囲が、契約上不明確であったために、なし崩し的に、当初予定していなかった技術まで提供を求められ、止む無く提供することになった。また、合併相手先が、第三国に単独進出して工場を設立した際、契約で合併会社以外での提供技術の利用を禁止していたにもかかわらず、合併会社の技術をそのまま当該単独進出工場に持ち込んでしまい、そこでの生産販売により、当社製品の販売事業に影響が出た。



### 問題点・課題

- ・提携先、技術移転先の評価が不十分だった
- ・技術提供、技術支援する範囲が明確になっていなかった
- ・契約遵守の監視等が甘かった
- ・相手先と良好な関係が構築できていなかった

### 主要な対策

1. 取引相手进行评估する（社長の人柄、契約遵守意識、秘密管理体制など）
2. 流出して致命的な打撃をうける技術は海外に出さない
3. 相手との交渉では、技術移転の範囲等に関する基本方針を安易に崩さない
4. 技術流出リスクを想定した契約内容とする
5. 監査・訪問等により契約遵守状況をウォッチする
6. 技術移転先、合併相手との良好な関係を構築し維持する

### 主要対策のポイント解説

## 1 取引相手进行评估する（社長の人柄、契約遵守意識、秘密管理体制など）

製造委託先をはじめとして海外で取引相手を選定するに当たっては、技術力や財務体質だけでなく、相手が契約意識の高い誠実な会社かどうかなどをしっかり評価する必要があります。





そのためには、社長の人柄を評価することが重要です。また、契約遵守できるかどうか、営業秘密管理体制の有無、その内容なども評価する必要があります。

## 2 流出して致命的な打撃をうける技術は海外に出さない

この点については、事例1の主要対策のポイント解説1を参照ください。

## 3 相手との交渉では、技術移転の範囲等に関する基本方針を安易に崩さない

上記のように決めた方針は、契約にしっかり盛り込み、相手との交渉によりこの原則を崩す場合には、現場で勝手に判断せず、会社として慎重に判断する必要があります。

## 4 技術流出リスクを想定した契約内容とする

契約遵守意識が低い契約相手の場合には、通常秘密保持（漏洩禁止）義務、秘密管理義務、目的外使用禁止義務のほかに、例えば、秘密管理体制の構築のために、秘密情報にアクセスする関係者名簿の提出、関係者への教育の実施、関係者からの秘密保持誓約書の取得、秘密情報のアクセス制限等の具体的管理手段の導入などを契約で取り決めることが必要です。

また、秘密情報の目的外使用禁止（ライセンスの範囲を超えた技術情報の利用禁止）の実効性を担保するために、類似品の製造販売を禁止することがありますが、何が類似品かの定義を明確にしておかないと、後で論争になることもあります。

## 5 監査・訪問等により契約遵守状況をウォッチする

契約違反をさせないためにも、また、見逃さないためにも、監査を実施できる権限を契約に盛り込んで、定期的に監査を実施します。監査をしないまでも、例えば、相手先に関係者が頻繁に訪問したり、場合によっては常駐したりすることで、契約遵守状況を常時ウォッチすることが可能となります。

## 6 技術移転先、合併相手との良好な関係を構築し維持する

なにより、良好な関係を構築・維持して、ごまかそうとする考えを起こさせないようにすることが重要です。そのためにも、相手先に自社の関係者が頻繁に訪問したり、場合によっては、関係者が常駐することが重要となります。

### 類似の事例

- 技術移転先が、契約に違反してサブライセンスしていた。
- 合併相手が、合併会社でのみ使用できるライセンス技術を黙って自社内で流用していた。

### 事例3：定年退職まじかの従業員が競合会社に引抜かれた

定年退職まじかの従業員が新興国のライバル企業に引き抜かれてしまった。この従業員は、長年勤務し、現在の事業に必要な不可欠な重要な技術、ノウハウを熟知しているが、会社として引き止めることができなかった。

当該従業員には、退職時に、秘密保持誓約書の提出を要求したが、当該従業員はこれを拒否し、提出してもらえなかった。



#### 問題点・課題

- ベテラン従業員の活用ができていない
- 社内における営業秘密管理の社内体制が整備・構築されていない

#### 主要な対策

1. 従業員との良好な関係を築き、これを維持する
2. ベテラン従業員を活用する
3. 社内の営業秘密管理体制の整備・構築する
  - ① 守るべき秘密の特定
  - ② 人的、物理的、技術的、組織的管理
  - ③ 人的管理としての秘密保持誓約書等の取得
  - ④ 退職後の競業行為の禁止



#### 主要対策のポイント解説

### 1 従業員との良好な関係を築き、これを維持する

従業員が転職するのは、職業の選択の自由から阻止することはできません。何よりも、従業員が定年をまたずに転職しよう、あるいはライバル企業に転職しようという考えを持たないように、普段から従業員との良好な関係を保つ必要があります。

そのためには、より透明性が高く、本人の納得度・満足度の高い人事制度を構築することが



望めます。また、会社の制度以外の部分として、管理職には、例えば職場の懇親会などを通じた従業員とのコミュニケーションの向上が求められます。普段からコミュニケーションが良ければ、何らかの前兆を察知して事前に対策を講じることができる可能性があります。

## 2 ベテラン従業員を活用する

定年制度は、労働力の豊富な時代の制度であり、今後、益々高齢化と若年労働力不足の時代が来ることを考えますと、雇用延長や再雇用制度などによるベテラン従業員の活用は重要であり、そのことが、結果的に、技術流出防止につながるものと考えられます。

## 3 社内の営業秘密管理体制の整備・構築する

### ① 守るべき秘密の特定

技術流出を防止するために、守るべき秘密のあることを認識し、それを特定することが必要です。守るべき秘密が特定されていなければ、具体的な秘密漏洩防止や技術流出防止の対策を立てることはできません。



### ② 人的、物理的、技術的、組織的管理

営業秘密管理は、会社の秘密情報を重要度などからランク分けし、その重要度に応じて、秘密漏洩の防止のための対策を、物理的管理（施錠保管など）、技術的管理（秘密情報へのパスワード設定、アクセス制限など）、人的管理（秘密保持誓約書など）、組織的管理（管理規程の制定と教育など）の視点から行います。

これらの制度整備を、もっと広範な情報セキュリティ管理の一側面として対応することでも良いでしょう。

### ③ 人的管理としての秘密保持誓約書等の取得

退職時に従業員から秘密保持誓約書等を取得できないこともあります。退職時だけでなく、何年かおきに誓約書を取得するなど、普段から誓約書を取得することもひとつの方法です。

但し、この場合には、誓約書の取得と保管管理の負荷が何倍にもなるので、負荷と効果を比較考量して、その対応を決める必要があります。

～ 秘密保持誓約書等の提出が拒否された場合 ～

会社として誓約書提出を求める根拠などを当該従業員に誠実に説明するなど、会社として誠実な努力をし、そしてその記録を残す必要があります。仮に、将来争いになった時に、会社の見解を裁判所に認めてもらうための証拠として活用できます。



### ④ 退職後の競業行為の禁止

退職時の誓約書中に、競業行為を禁止する義務の条項を入れることも可能です。但しその場合には、職業選択の自由と秘密保持の観点から、期間、その範囲、補償などを含めた合理的条件のもとでのみ許容されます。何が合理的条件かの判断は難しいですが、一律の制限は、その条項自体無効となる可能性があります。

#### 事例4：海外の生産委託先の退職社員に類似品を造られた

アジアの国で生産委託を開始した。技術教育を受けた委託先企業の社員がその後退職した。その社員が在籍中に知得した技術・情報や組立・加工技能を利用して類似品を製造販売し始めた。守秘義務を含む生産委託契約は委託先企業と交わしたが、退職後の個人の行為まで契約ではカバーできない。

#### 問題点・課題

- ・ 技術教育を受けた社員が退職し、製造に必要な技術情報や技能が流出した
- ・ 社員の退職後の行為について生産委託契約で制限しても限界がある

#### 主要な対策

1. 厳選した技術情報以外は開示しないという方針を決定する
2. 委託先への開示・教示内容を事前に決定する
3. 重要な素材、部品などについては可能な限り日本から供給する

#### 主要対策のポイント解説

### 1 厳選した技術情報以外は開示しないという方針を決定する

生産委託先とは資本関係等ないのが普通であり日本側からきめ細かいコントロールができ難いので、自社側での一層厳重な情報管理方針が求められます。

技術情報を、生産委託製品の性能、品質維持のために真に必要な情報に厳選し、開示・教示の具体策を決めます。

それ以外は研修対象から徹底して除外します。真に必要な情報以外は開示・教示しないという方針と徹底が重要です。

日本での研修

1. 組立方法
  2. 組立の注意事項
  3. 素材、材料の一般名称
  - ⋮
- 現地での組立に必要な技術情報・技能のみ開示、教授、研修



生産・組立の手順はよく分かった！

研修から除外

- キーパーツの製造方法
- キーパーツの素材等の入手メーカ
- キーパーツの素材等の型番
- キーパーツ素材等の選定基準
- キーパーツの素材等の組合せの原理・原則
- ⋮
- キーパーツ設計・製造の関連する種々の摺り合わせ技術



どんな素材、部品を組み合わせればよいの…？

### 2 委託先への開示・教示内容を事前に決定する

#### ① 開示・教示内容の事前決定

開示・教示する情報を厳選し、事前に切り分けておきます。場当たりの判断で研修内容を決めないようにします。



## ② 開示・教示対象者の区分

加工・製造関連情報など技術情報の全てを単一人に教え込むことは避け、同一人物だけで全体像を把握・理解できないようにすることが有効な対策の一つです。

例えば、教示内容を、区切りのよい工程ごと等、生産に支障のない範囲で切り分け、それに合わせて研修を受ける人も区分します。情報を分散化するためです。

## ③ 開示・教示の場での秘密管理（ブラックボックス化）

開示・教示の場では真に必要な情報のみに留め、たとえ口頭の説明でも生産委託に必要なこと（最先端あるいは最高度の技術など）は開示・教示しないようにします。

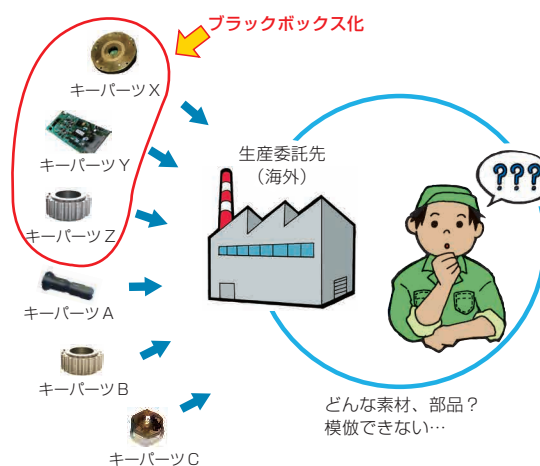
プライベートな場も含めて秘密管理を常に意識することが重要です。

# 3 重要な素材、部品などについては可能な限り日本から供給する

## ① キーパーツのブラックボックス化

部品の一部をブラックボックス化し、製品全体として真似できないようにします。

例えば、特殊な加工を必要とする部品など（可能なら複数のパーツ）は日本から供給します。



## ② 技術的原理・原則のブラックボックス化

重要な技術の原理・原則（特殊な製法・プロセス、アルゴリズム等）を解析されないよう工夫します。

## ③ 二重、三重の対策でブラックボックス化

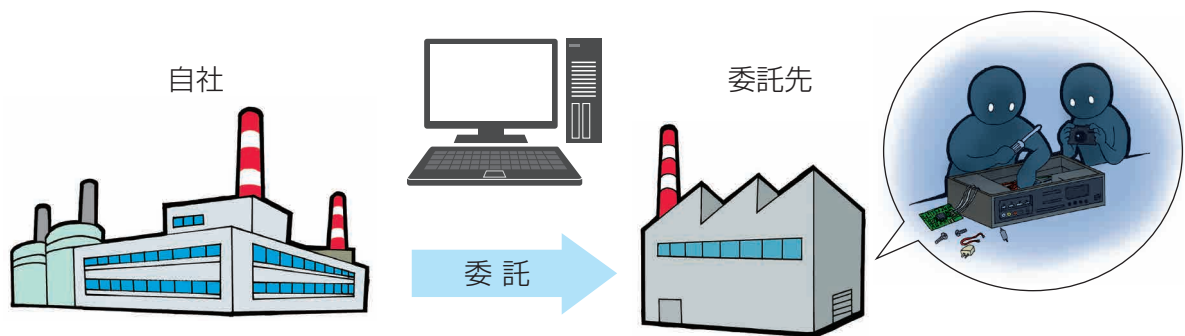
上述のような対策を、可能な範囲で重層的に実施し、技術流出の防御壁を二重、三重に構築します。

現地社員の転職などで秘密保持契約が順守されにくい事態になっても、容易には模倣品、模造品を作れない仕組みを構築することによってリスクを最小限にできます。

### 事例5：最終加工・組立てを海外メーカーに委託したら類似品を造られた

製品コストを下げるために、日本からキーパーツを提供し、最終加工・組み立てを海外メーカーに委託した。その際、事前に製造委託契約を締結し、秘密保持義務および仕様書を含め当社が提供する秘密の技術情報を自社向け製品の製造以外に使うことのないよう目的外使用禁止義務を課した。しかし暫くして、委託製品と類似の安い製品が当該国に出回り始め、調査したところ、製造元は製造委託先であった。

契約では類似製品の製造販売を禁止していたが、当該製造委託先は、同一製品ではなく独自開発品、と主張し、また、最終加工組立前のキーパーツのリバースエンジニアリングを実施して、類似品を製造するために必要な情報を引き出した可能性が高い。



#### 問題点・課題

- 取引相手選定時の契約遵守意識などの評価が不十分だった
- 技術流出リスクを想定した契約検討が不十分だった
- 契約が遵守されているかの事後のウォッチが不十分だった
- ブラックボックス化などの物理的予防措置が不十分だった
- 製造委託先との良好な関係の構築が不十分だった

#### 主要な対策

1. 取引相手を評価する（社長の人柄、契約遵守意識、秘密管理体制など）
2. 技術流出リスクを想定した契約内容とする
3. 監査・訪問等により契約遵守状況をウォッチする
4. ブラックボックス化などの物理的な予防措置をとる
5. 製造委託先との良好な関係を構築し維持する

#### 主要対策のポイント解説

### 1 取引相手を評価する（社長の人柄、契約遵守意識、秘密管理体制など）

この点については、事例2の主要対策のポイント解説1を参照ください。



## 2 技術流出リスクを想定した契約内容とする

契約遵守意識が低い契約相手の場合には、通常の秘密保持（漏洩禁止）義務、秘密管理義務、目的外使用禁止義務のほかに、具体的な秘密管理手段の導入などを契約で取り決めることも必要です。

また、加工前のキーパーツは、これを分析することで、最終製品からは得ることのできない情報が得られることがあるため、そのようなキーパーツを提供するような場合には、これを分析等することを契約において具体的に禁止する必要があります。

さらに、秘密情報の目的外使用禁止の実効性を担保するために、類似品の製造販売を禁止することがありますが、何が類似品かの定義を明確にしておく必要があります。

契約書



## 3 監査・訪問等により契約遵守状況をウォッチする

監査を実施できる権限を契約に盛り込み、定期的に監査を実施することが重要です。

監査は、例えば、現地に送ったキーパーツの数と、製造された製品の数、在庫数、良品および不良品として日本に返送した数などに食い違いがないか、横流しの疑いがないかなどを確認することが重要です。

監査権限が認められない場合でも、相手先に関係者が常駐したり、頻繁に訪問することが重要です。これにより契約遵守状況をウォッチすることがある程度可能となります。



## 4 ブラックボックス化などの物理的な予防措置をとる

技術流出を防止するために、工程のすべてを海外に移さず、重要なキーパーツを日本から提供などのブラックボックス化が重要です。

## 5 製造委託先との良好な関係を構築し維持する

なにより、良好な関係を構築・維持して、ごまかそうとする考えを起こさせないようにすることが重要です。そのためにも、相手先には自社の関係者が頻繁に訪問したり、場合によっては関係者を常駐させることも必要となります。また相手先に関係者が頻繁に訪問したり、常駐したりすることで、契約遵守状況を常時ウォッチすることが可能となります。

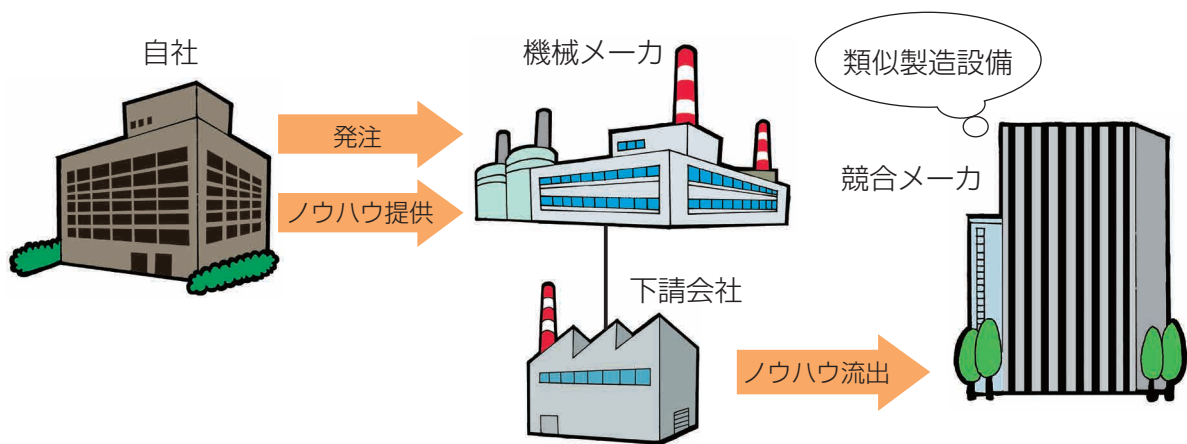
### 類似の事例

- 製造委託先に提示した仕様書等の秘密情報が、製造委託先を通じて同業他社に流出した。
- 製造委託先に供給したキーパーツを競合他社に横流しされ、技術流出した。
- 加工組立不良により廃棄するはずの不良品が競合他社に横流しされ、技術流出した。

### 事例6：製造設備を発注した際にノウハウを提供したら類似品を造られた

製造設備を機械メーカーに発注した。発注に当たって、設備の製作に必要な図面、仕様書、スペック、数値データ等のノウハウを提供したところ、それらの情報が機械メーカーの下請会社から漏洩してしまい、競合メーカーが類似製造設備を販売しはじめた。

機械メーカーとの製造委託契約書には秘密保持条項も規定されていたが、下請会社への発注に対する秘密保持が十分でなかったために、下請会社を通じて競合メーカーに技術が流出してしまった。



#### 問題点・課題

- 発注先メーカーが下請発注する可能性の評価・確認が不十分だった
- 秘密管理に対する姿勢、考え方が明確でなかった
- 発注に当たっての配慮が十分でなかった

#### 主要な対策

1. 発注先メーカーが下請発注する可能性を評価・確認する（どの程度外注になるか）
2. 秘密情報を開示する範囲（従業員、下請会社等）と責任の所在を明確にする
3. 技術流出リスクを想定して分割発注する
4. 発注先メーカーとの良好な関係を構築し維持する

#### 主要対策のポイント解説

### 1 発注先メーカーが下請発注する可能性を評価・確認する（どの程度外注になるか）

発注先メーカーの選定にあたり、発注先メーカーの契約遵守意識や秘密管理体制などを評価するとともに、発注先メーカーが発注設備の製造に当たって、何を内作し、何を下請（外注）するのか、あるいは個々の部品はすべて外注しアSEMBLのみを行うのかなど、機械メーカーの製造能力と





製造方法を確認し、下請発注の可能性を評価・確認する必要があります。

仮に、下請発注を行う可能性がある場合には、自社の秘密情報が下請先に開示される可能性とともにその可否を検討します。秘密情報は開示範囲が広がるほど漏洩のリスクも高くなるからです。

## 2 秘密情報を開示する範囲（従業員、下請会社等）と責任の所在を明確にする

発注先メーカーの従業員であっても、製造設備の製造に携わらない従業員に対してはノウハウを開示しないように徹底します。

下請による外注が行われる場合には、それぞれの外注先に対する秘密保持遵守を徹底させるとともに、その責任を発注先メーカーが負うことを明確にしておきます。

## 3 技術流出リスクを想定して分割発注する

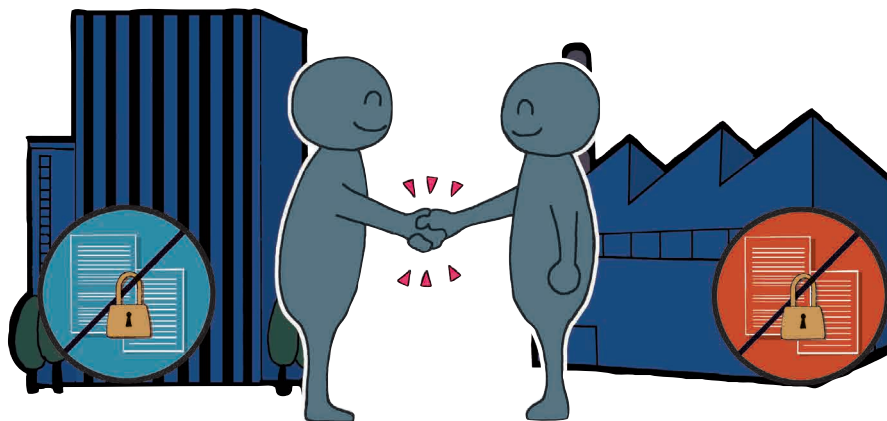
ノウハウの漏洩リスクは常に付きまとうものであることを認識し、製造設備の発注に当たってはそれぞれのパーツ毎に分割して発注先を変えることも考えられます。

分割発注により、たとえ一部分の技術情報が漏洩した場合でも、製造設備全体としてのノウハウは守られることとなります。

特に、自社のノウハウを提供して発注先メーカーが製造した設備と類似の設備が第三者に販売されることを制限できないような場合には、分割発注は、技術流出防止に極めて有効です。

## 4 発注先メーカーとの良好な関係を構築し維持する

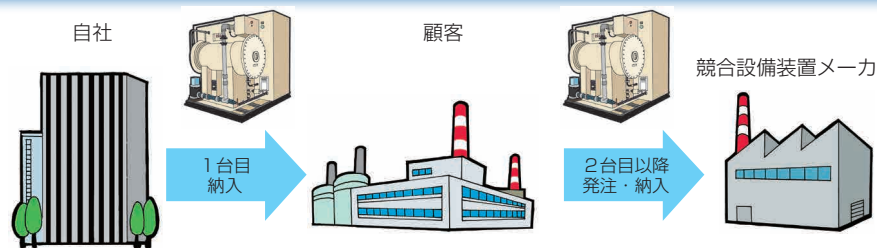
秘密保持の目的を達成するためには、何よりも秘密情報を取り扱う「人」が重要な要素です。そのためにも、発注先メーカーと良好な関係を築いて、お互いに相手方の技術情報等の秘密情報を大切にす風土を醸し出すことが重要といえます。



### 事例7：製造設備を1台納入して2台目以降失注した

ある設備メーカーは、新興国の顧客から、新規に、製造設備（設備メーカーとしての製品）導入の話を受け、各種条件を詰めたうえで契約を締結し納入した。その際製造設備メーカーは顧客から、うまく稼働すれば2台目以降も購入する、と聞かされていたが、契約に盛り込んでいなかったためいろいろ口実をつけられ、2台目以降の商談は、安い価格を提示する新興国の競合する設備メーカーに取られてしまった。

競合設備メーカーは、設備メーカーが顧客に納入した製造設備及び顧客に渡した設備メーカー作成の製造設備の仕様書、メンテナンスマニュアル等の各種資料（秘密表示をしていなかった）や、情報交換した際の各種情報から、模倣設備を製造するために必要な情報を入手した可能性が高い。



#### 問題点・課題

- 顧客の契約遵守意識などの評価が不十分だった
- どの技術情報を提供し、どの技術情報は提供しないか、評価が不十分だった
- 技術流出リスクに備えた契約内容としては不十分だった
- 契約遵守のウォッチが不十分だった
- 相手に秘密情報であることが分かるような表示をしていなかった
- 技術流出を防止するための物理的な措置が不十分だった

#### 主要な対策

1. 取引相手进行评估する（社長の人柄、契約遵守意識、秘密管理体制など）
2. どの技術情報を提供し、どの技術情報は提供しないか、明確にする
3. 技術流出リスクを想定した契約内容とする
4. 監査・訪問等により契約遵守状況をウォッチする
5. 相手に秘密情報であることが分かるような表示をする
6. ブラックボックス化などの予防措置をとる

#### 主要対策のポイント解説

### 1 取引相手进行评估する（社長の人柄、契約遵守意識、秘密管理体制など）

この点については、事例2の主要対策のポイント解説1を参照ください。



## 2 どの技術情報を提供し、どの技術情報は提供しないか、明確にする

本件では、ブラックボックス化しておけば技術流出を防止できたかもしれないメンテナンスノウハウを含めて関連する技術情報をすべて提供してしまっていますが、本来は、どの技術情報を相手に提供し、どれを提供しないのか、十分に評価したうえで情報提供するべきです。



## 3 技術流出リスクを想定した契約内容とする

通常取引における技術流出防止対策としては、秘密管理義務、漏洩禁止、目的外使用禁止などを契約に盛り込みますが、個々の取引の特徴に応じて、プラスアルファの条項を検討する必要があります。

例えば、本件のように複数台購入する約束がある場合それを契約に盛り込むべきです。

さらに、重要な資料を渡す場合には、それに関する秘密管理のために、アクセスできる人間を特定するなどの特別な運用や契約遵守状況を監査できることを契約に盛り込むことも検討するべきです。

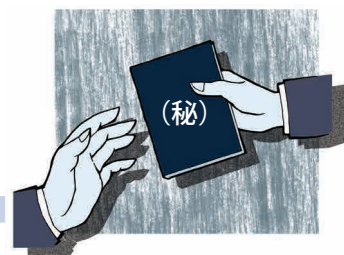
但し、秘密保持等に関して契約違反があっても、それを検知して証拠を確保することは通常困難であるため、また監査条項があったとしてもそれを検知することには限界があるため、本質的な情報は相手に渡さない物理的な工夫が必要です。

## 4 監査・訪問等により契約遵守状況をウォッチする

契約違反を起こさせない、見逃さないためには、監査等の権限を契約に盛り込み、適宜監査権限を行使することが必要です。仮に監査権限が無くても、頻繁に相手方を訪問し、相手の様子に変化がないかなどを注意深く観察することが重要です。

## 5 相手に秘密情報であることが分かるような表示をする

秘密情報を相手方に渡す際には、相手が「秘密情報」と分かるように（秘）などの記述あるいは表示をしておくことが必要です。



## 6 ブラックボックス化などの予防措置をとる

設備販売にあっては、模倣されないようにするためにブラックボックス化が極めて重要です。

### 類似の事例

- 金型図面等を提供して技術流出（競合企業に安く発注されてしまった）（事例8）
- 製造装置の OEM 販売先である顧客が、自社開発品販売に切り替えた。

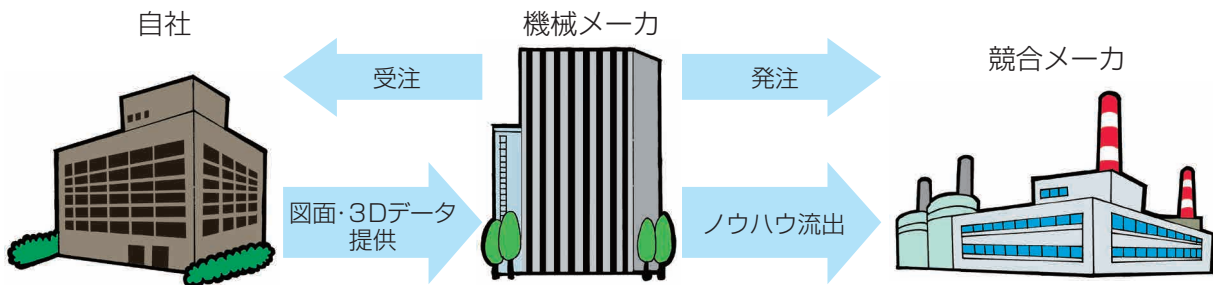
### 事例8：金型図面等を提供したら競合企業に安く発注されてしまった

得意先である機械メーカーから金型の製作を受注した。

機械メーカーからは、その後のメンテナンスに必要であるからと、金型と共に金型の図面、3Dデータの提供を求められた。

その後、機械メーカーは、提供した金型図面、3Dデータを使ってより安い金型メーカーに金型を発注してしまった。

金型のノウハウが競合メーカーに流出してしまい、競合メーカーが製作・販売することにより、自社の得意先を奪われてしまった。



#### 問題点・課題

- 得意先機械メーカーとの契約条件、知的財産の取扱いが明確でなかった
- 金型図面、3Dデータに含まれる知的財産に対する認識が不足していた

#### 主要な対策

1. 金型製作受注に当たって、契約内容を明確にした契約書を作成・締結する
2. 金型図面、3Dデータの提供に際しては、契約書に必要事項を規定する
3. 金型図面、3Dデータに含まれる知的財産の保護管理に努める

#### 主要対策のポイント解説

### 1 金型製作受注に当たって、契約内容を明確にした契約書を作成・締結する

金型製作の発注、受注に当たっては、契約書を交わさず口頭による場合が多くみられます。口頭での契約は、その内容が不明確となり易く後日紛争のもととなります。契約の実態を反映した内容を書面にして契約書を締結する必要があります。



## 2 金型図面、3Dデータの提供に際しては、契約書に必要事項を規定する

金型図面、3Dデータには、発注者、受注者双方のノウハウが含まれています。

金型を製作する受注者のノウハウの権利は、原始的に受注者に帰属することを認識して、その取り扱いを契約書に明確に規定しておきます。

発注金額に含まれていないにも関わらず、ノウハウの権利を一方的に発注者に帰属させることは独占禁止法上問題となる可能性があります。

金型と共に金型図面、3Dデータ等を提供することについては、その是非を検討し、提供する場合にはそれに対する対価について明確に規定しておきます。

当該金型については他社に発注しないことを約すとともに、他社に発注した場合には違約金や損害賠償を請求できるように規定することも考えられます。

提供する図面、3Dデータの使用目的はメンテナンスであることを明確にして、その他の目的での使用を禁止することを規定し、ノウハウ保護のため、第三者への開示漏洩を禁止する機密保持を規定します。

## 3 金型図面、3Dデータに含まれる知的財産の保護管理に努める

金型図面、3Dデータは技術の結晶といえるもので、これらが流出すると事業そのものを失う可能性があります。

金型技術に関する知的財産は、ノウハウとして秘匿することが通常ですが、権利活用が可能な場合には出願することも検討します。

金型の形状や構造について特許権や実用新案権を取得する、創作性のあるデザインについて意匠権を取得することが考えられます。但し、出願することにより出願内容は公開されてしまいます。(意匠については登録から3年を限度に非公開とする秘密意匠制度を利用することができます。)

金型図面の表現に創作性が認められる著作物については著作権を利用することもできますが、ノウハウそのものは保護の対象とはなりません。

金型図面、3Dデータは秘密として管理することにより不正競争防止法により営業秘密として保護の対象となります。契約に基づいて金型図面、3Dデータを提供するときは、マル秘マーク等を付したうえで秘密情報であることを表明して提供する必要があります。

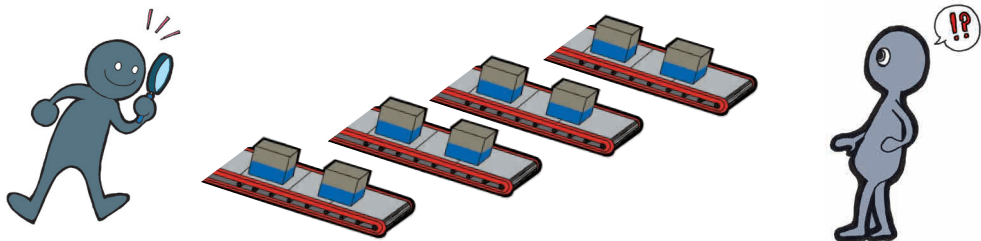
### 類似の事例

- 製造設備を1台納入して2台目以降失注した(事例7)

### 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

自社の製品を部品として組んでいる顧客の製品に不具合が生じ、原因調査の結果、自社製品に不具合の原因があることが判明した。調査分析を経て、製造工程の一部を改善するなど再発防止策を施し、品質事故に関する報告書をあわせて顧客に提出したところ、顧客から再発防止のための工程監査を要求され、仕方なくこれを受け入れた。

工程監査では、大勢の関係者が押し掛けただけでなく、品質事故とは関係のない工程まで監査を要求され、さらには工程に関して根掘り葉掘り聞かれた。その後しばらくは、顧客からの発注が継続していたが、ある時、顧客から、内製化するとの連絡があり、一定期間経過後、発注はなくなった。



#### 問題点・課題

- 工程監査受け入れ可否の判断を含めて、事前の検討と対策が不十分だった
- 契約等による技術流出対策が不十分だった

#### 主要な対策

1. 工程監査受け入れ可否を事前検討する
2. 工程監査の諾否を自社で決められるようにする
3. 秘密保持契約を締結する
4. 工程監査における具体的内容を事前に取り決める

#### 主要対策のポイント解説

### 1 工程監査受け入れ可否を事前検討する

工程監査は、相手に自社の重要情報を教えることになるので、その受け入れ可否は慎重に判断する必要があります。その際、拒否することも選択肢としてあり得ます。顧客との関係で一般論として断れないとしても、特に重要なノウハウであれば、そのことを根拠に受け入れを拒否したり、部分的に受け入れたりすることもあり得ます。





## 2 工程監査の諾否を自社で決められるようにする

顧客との取引にあたっては、取引基本契約を締結し、その中で、品質向上のための工程監査について取り決めることがあります。この場合、どのような場合に工程監査を受け入れるのか取り決められますが、可能な限り、自社が工程監査受け入れ諾否を決められるようにしておくことが重要です。

## 3 秘密保持契約を締結する

工程監査を受け入れるにあたっては、秘密保持契約を締結することが必須です。

通常は、取引基本契約の中で秘密保持義務（無断開示禁止、目的外使用禁止、秘密管理義務など）が取り決められているはずなので、この条項の有無を確認する必要があります。併せて、その秘密保持義務が工程監査にも及ぶかどうかなどを確認する必要があります。

不足している部分がある、あるいは、工程監査には及ばないなどの場合には、追加の契約を締結することが必要です。

さらには、特に重要な秘密情報を開示するなど、慎重を期す場合には、監査人を事前に特定して誓約書を取得するなどの対応も考えられます。

## 4 工程監査における具体的内容を事前に取決める

工程監査を受け入れる場合、その範囲などを詳細に、事前に取り決めておく必要があります。例えば、以下の点が重要です。

- 監査対象はどの工程か
- 現場確認はどの部分か
- 書類としては何を監査するのか
- 監査人としては、何人まで認めるか
- 相手先従業員を認めるのか、第三者にするか
- 相手先従業員を認める場合、どんな立場の人を認めるのか

これを怠ると、なし崩し的に相手方の要求を受け入れざるを得なくなり、自社のノウハウ、技術情報の流出の原因となります。

秘密保持、監査取決め  
契約書



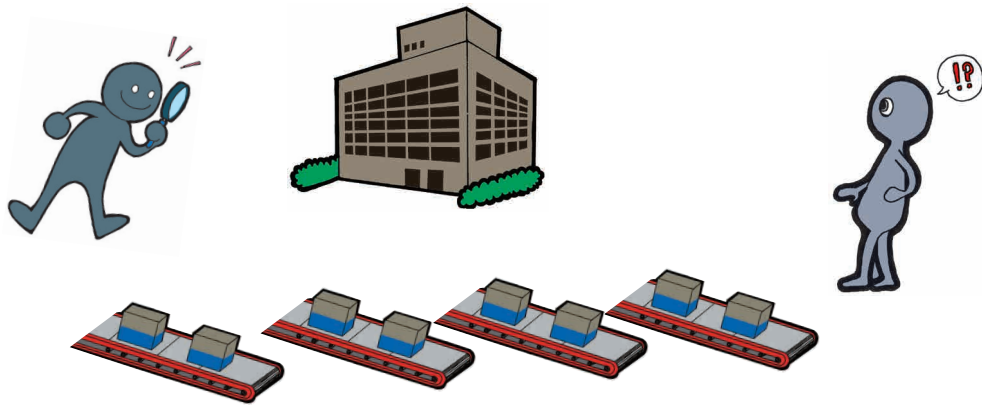
### 類似の事例

- 顧客の要望を受けて、顧客による工場見学を受け入れたが、その中に、顧客のベンダーであって、競合会社の技術者が紛れ込んでいた。

### 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

自社製品を納入している顧客の要望を受けて、工場見学を受け入れたところ、その中に顧客のベンダーであって、当社の競合会社の技術者が紛れ込んでいた。

工場見学では、いろいろ質問されるとともに、見学対象でない工程の配置や、工場内に置かれていた原材料の梱包や包装に表示されていた納入業者名などの情報についても見学者に知られてしまった。いずれ、競合会社に顧客を奪われると危惧している。



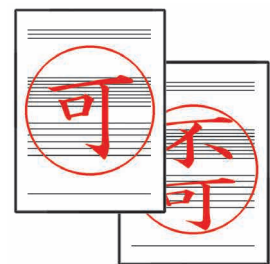
#### 問題点・課題

- 工場見学にあたって、見学者の特定と契約対応が不十分だった
- 工場見学コースに不必要な情報が開示されていた

#### 主要な対策

1. 工場見学の受け入れ可否を判断する
2. 見学者を特定し見学条件等を契約で取り決める
3. 工場見学受け入れの準備をする

#### 主要対策のポイント解説



## 1 工場見学の受け入れ可否を判断する

工場見学は、見学者に対して、秘密の技術情報を開示することになる場合もあるので、その受け入れ可否は、顧客との関係、見学者、見学場所、見学条件（秘密保持義務）等を勘案して判断する必要があります。

顧客である場合には、一般的に断ることが難しいですが、見学場所が特に重要なノウハウにかかわる場合には、そのことを根拠に受け入れを拒否したり、部分的に受け入れたりすることもあり得ます。





## 2 見学者を特定し見学条件等を契約で取り決める

工場見学にあたっては、誰が見学者なのか特定し、不適切な人間が紛れ込まないようにする必要があります。

また、そのために、相手会社と契約を締結し、その中で、見学者を特定し、相手会社の責任のもとで見学者に秘密情報の開示禁止、目的外使用禁止義務等を課す必要があります。

必要に応じて、会社との契約書に加えて、見学者個人からも秘密保持等の誓約書を取得することも検討します。

誓約書・契約書



見学者の特定

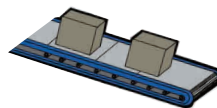
## 3 工場見学受け入れの準備をする

工場見学にあたっては、以下の準備が必要です。

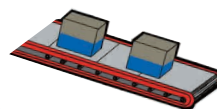
- 携帯電話、カメラの持ち込み禁止措置。
- 見学コースに例えば通箱などに納入業者名等の不必要な情報が開示されていないかの確認と必要な秘匿措置（名前を隠すなど）。
- 見学対象以外の場所をブルーシートなどで隠すこと。工場見学の頻度が多い場合には、見学専用ラインを常設することも一つの方法です。
- 何を開示し、何を開示しないかの明確化とそれに備えた Q&A の準備。



見学用ライン



秘密ライン



ブルーシートで覆う

### 類似の事例

- 海外の子会社から実習、研修の目的で来日してきた者に、せっかくの機会だからと工場見学をさせた際に、海外子会社に技術移転していない工程まで見せてしまい、しかも、その者が、後日退職のうえ競合会社を設立した。
- 海外製造子会社が現地の工場見学を受け入れ、日本では見学させていない製造工程まで第三者に見学させてしまい、技術流出につながった。

### 事例11：海外展示会でのセールストーク中に示した技術情報を流用された

海外展示会に出展し多くの人を訪れた。いずれの来訪客も自社の展示品を高く評価し、反応が良かった。商談が成立すると思い込み、質問されるままに国内の展示会では通常話さないことまで説明した。実験データや図面などの技術資料を用いて詳細に説明した。

その後、現地進出の準備を進めていると模倣品が安い値段で出回っていることが分かった。コスト的に競争できる見込みが立たず、自社の進出を断念することとなった。

展示会の来訪記録を調べてみると、時を違えて同じ企業グループの複数の技術者が立ち寄り、その際、異なる説明担当者とは話しており、模倣品企業に情報収集された節がある。



秘密情報を話さないよう注意!

#### 問題点・課題

- 来訪者の反応の良さに気が緩み、通常は開示しない情報まで与えてしまった
- 不特定多数の来訪者への情報開示に関し、可能な範囲、禁止する範囲などの対応方法を事前に決めていなかった

#### 主要な対策

1. 商談用情報の開示可能範囲と禁止範囲を事前に決定し周知徹底する
2. 配布資料や商談資料の記載内容を特定し限定する
3. 商談相手の信用度を確認しつつ慎重に商談を進める

#### 主要対策のポイント解説

### 1 商談用情報の開示可能範囲と禁止範囲を事前に決定し周知徹底する

展示会での不特定の来訪客への説明に用いる情報の開示可能範囲と禁止範囲を、国内での準備段階等早い時点で検討し、開示ルールを決めておきます。

展示会場で商談を担当する人、技術説明を担当する人など現場での立会関係者に、出発前等の早い段階から周知徹底しておき、開示ルールを守るようにします。

## 2 配布資料や商談資料の記載内容を特定し限定する

展示会で配布する資料や商談に用いる資料は、営業的観点から、製品、試作品など展示するものを来訪者にアピールできるように選りすぐった特定の内容にします。

その特定された内容については、秘密情報管理の観点から、掲載するデータなどを厳選し、文章表現も工夫します。仮に持ち帰った資料を勝手に流用しようとしてもキーとなる加工手順、特殊な加工技術、特殊な素材などが分からず、模倣できないようにするためです。

展示品が適用可能であろう潜在的な市場やその予想規模など現地での販売活動に役立つ具体的でかつ簡単には入手できない情報は社外秘とし、資料に掲載しないように注意します。

展示会に出展する前に、会社名や商品名の商標出願・登録を済ませておき、ロゴマークなどの無断使用を抑止できるようにしておきます。

## 3 商談相手の信用度を確認しつつ慎重に商談を進める

相手企業の信用度、本気度などを確かめつつ商談を一步ずつ慎重に進めます。必要に応じて相手企業の信用調査を行います。信用度の低い（信頼性の乏しい）相手とは慎重には慎重を重ねて対応することが肝要です。

信用できる企業あるいは経営者であることを確認できてから、具体的な商談に移行し、製作図面や仕様など秘密情報が含まれる情報を段階を追って開示していきます。

これらのことは展示会のみならず事後の商談等でも同様です。その際、事前に秘密保持契約を結ぶようにしましょう。



信用できる相手



秘密保持契約の締結

### 類似の事例

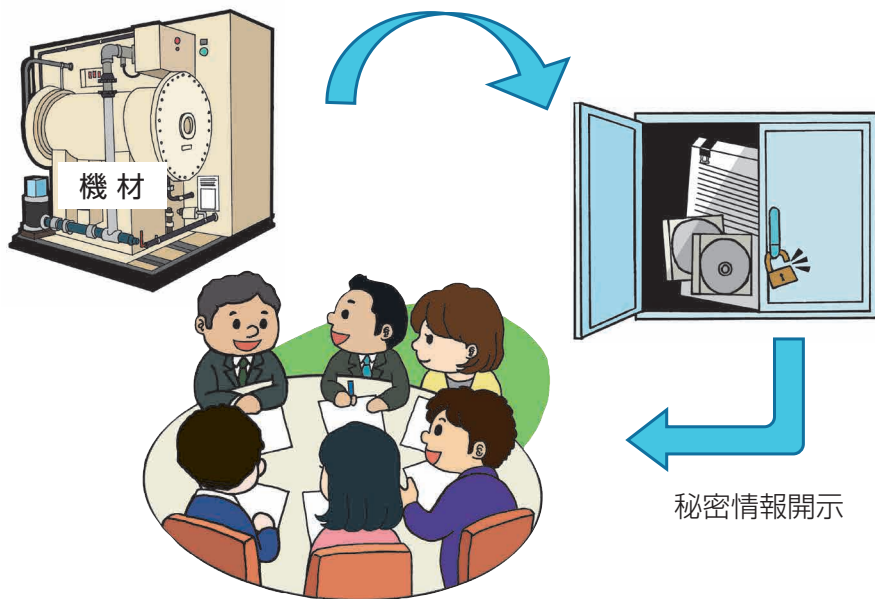
展示会場で、製品や製造工程を説明する映像・画像を流し、それを撮影されて技術流出した（秘密の情報が含まれるものは該当部分を削除する、或いは映写しないようにします）



## 事例12：商談を通じて自社独自技術まで共同出願せざるを得なくなった

顧客から新規事業について相談を持ちかけられた。当該事業自体に必要な機材を製造して欲しいという相談だった。

顧客とは秘密保持契約等何らの契約も締結していなかったにも関わらず、自社独自の機材に係る秘密情報まで開示してしまった。当該機材に関する事前の特許出願はなされていなかった。開発の商談を続ける中で独自技術と改良技術とが区別できなくなった。その結果、機材に係る成果を特許出願する際、独自技術も含めて顧客と共同出願せざるを得なかった。



### 問題点・課題

- 秘密保持契約前に秘密情報は開示しないということが関係者に周知徹底されていない
- 特許出願可能な自社独自技術に関する議論にも関わらず事前に特許出願がされていない
- 独自技術と商談による改良技術との区別が後から分からなくなった

### 主要な対策

1. 秘密情報の開示は契約を締結してからという基本ルールを周知徹底する
2. 特許出願すべき独自技術は開示する前には出願を済ませておく
3. 協議・議論の内容を後で両者が確認できるように議事録を残しておく

### 主要対策のポイント解説

## 1 秘密情報の開示は契約を締結してからという基本ルールを周知徹底する

共同開発の可能性を議論する場合、まずは公開情報で議論を進め、ある程度議論を進める為



に秘密情報の開示が必要になったら、秘密保持契約を締結して議論を進めることが基本ルールです。この基本ルールを関係者に周知徹底することが必要です。

そのために、契約前はもちろんのこと、契約を締結した後といえども、どの情報を開示して、どの情報を開示しないかを検討してから情報開示をすることが重要です。

## 2 特許出願すべき独自技術は開示する前に出願を済ませておく

第三者と各種議論を行う場合（例えば新規事業の議論、商談など）、必要に応じ、自社の保有する技術情報を相手側に開示・提供します。

その際、開示・提供する情報が、公表済のものなのか（技術報告、論文、新聞・雑誌等）、未公表なのか、特許等出願済なのか、等について、把握しておきます。

もし、特許出願等をしておく必要のあるオリジナル技術を開示することになった場合は、事前に特許等の出願を済ませておきます。

## 3 協議・議論の内容を後で両者が確認できるように議事録を残しておく

共同開発を含めて、第三者と技術的な情報交換、議論がなされたときは議事録を残すことが重要です。

議事録を残すことによって、特許出願の元となるアイデアを、いつ、どちらが提供したのか、どちらの貢献が多いのかなどが事後に確認でき、単独出願とするのか共同出願とするのか、を判断するときの根拠として利用できます。

また、後日、契約解釈でもめた時、解釈の根拠となる議論が議事録に記述されていることもあります。

可能であれば、会議の最後に議事録案を会議主催者側が用意し、相手方が内容確認し（修正し）、双方の出席者がサインしてコピーを取り、双方が持ち帰り保管します。

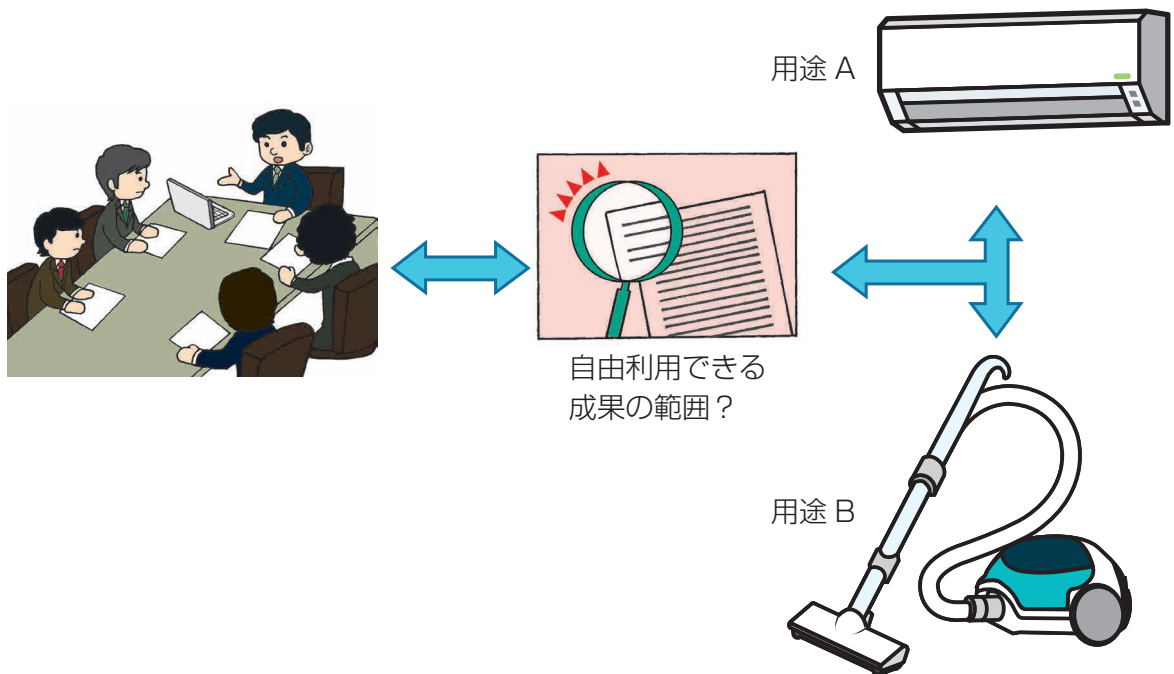
### 類似の事例

- 販売済装置の改良内容についての顧客との商談において、新しい技術アイデアを話の流れの中で説明してしまったので、単独出願できたアイデアを共願とせざるを得なくなった。
- 新製品（製造装置）の引合いがあり自社技術に関して情報開示したが、秘密保持契約も締結しないまま引合いは立ち消えになった。先の引き合いにて協議した新製品（製造装置）について顧客が単独出願していることが分かった

### 事例 13：成果の自由利用を制限しなかったために想定外の製品に利用された

自社製品に適用する技術について他社と共同開発することとし、共同開発契約書を締結した。その際、自社から相手先へ提供する情報量が多いにもかかわらず、自由利用できる成果の範囲を制限していなかった。

開発終了時、自社は、契約上、共同開発成果は当初想定した製品以外に利用してはならないと主張したが、共同開発相手は、その製品以外にも成果を自由に利用できると主張した。議事録を残していなかったため、過去の議論を詳細に確認することができなかった。共同開発先は、当初想定した以外の製品に成果を利用して、製造、販売を開始してしまった。



#### 問題点・課題

- 共同開発において自社が提供する情報量が多いにもかかわらず、自由利用できる成果の範囲を制限していなかった
- 共同開発における協議・議論の内容を後で確認することができなかった

#### 主要な対策

1. 自由利用できる成果の範囲を共同開発契約書の中に規定しておく
2. 協議・議論の内容を後で両者が確認できるように議事録を残しておく

## 主要対策のポイント解説

**1 自由利用できる成果の範囲を共同開発契約書の中に規定しておく**

共同開発では、その成果を当事者双方が自由に利用できるようにすることが多いと思われませんが、状況により例外もあります。例えば下記のように、成果の自由利用を制限した方が良い場合があります。その場合には、共同開発契約書の中でその旨規定することになります。

**①相手先がサプライヤー等の場合**

成果を利用した製品を競合他社には供給しない等利用条件を規定しておくことを考えます。

但し、この場合、その反動で、購入義務等を要求されることがあるので慎重に検討します。

**②自社の貢献が相手よりも大きい場合**

相手よりも多くの情報を自社が提供した場合、開発成果が自社の基礎技術の上に成り立つ場合など、自社の貢献が相手よりも大きい場合には、相手が自由利用できる範囲を制限するなど、利用にあたって制約条件を課すことが、ある程度可能であり、技術流出の防止の観点からその必要性を検討します。

**2 協議・議論の内容を後で両者が確認できるように議事録を残しておく**

第三者と技術的な情報交換、議論がなされたとき、あるいは、成果の利用条件など今後の事業に大きく影響する内容を議論したときには、議事録を残すことが重要です。

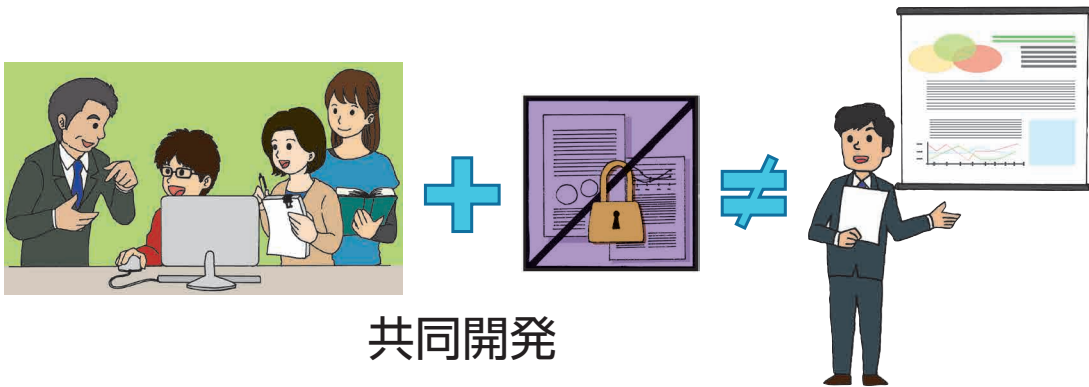
議事録を残すことについては、事例12の主要対策のポイント解説3を参照ください。



### 事例14：大学との共同開発成果を了解外の内容まで学生が学会発表してしまった

新製品開発に当たって、共同開発契約を締結の上、大学との共同開発を行った。大学教授はそれまでの共同開発成果を数か月後に開催される学会で発表したいと考え、発表の可否及び内容について事前了解を求めてきたが、それまでの成果を特許出願することで、発表及びその内容について了解した。

しかし、発表担当の学生は、その後の学会開催までの数か月間の最新成果を事前連絡なく発表内容に盛り込んで発表してしまった。さらに、その発表を見た第三者が関連する発明を出願したため、最新成果について特許を取得することができなくなり、技術流出につながった。



#### 問題点・課題

- ・共同開発契約の内容が大学側関係者（特に学生）に周知徹底されていない

#### 主要な対策

1. 学生の関与の是非を検討し契約内容の周知徹底など大学に必要な措置を求める
2. 共同開発契約書の中で学会、新聞、論文等の発表方法について規定しておく
3. 学生の過失により技術流出が生じた場合は大学側の責任とする
4. 特許出願すべきアイデアは発表前に出願を完了しておく

#### 主要対策のポイント解説

### 1 学生の関与の是非を検討し契約内容の周知徹底など大学に必要な措置を求める

大学と共同開発等を行う場合、そこに学生を関与させて良いかどうか事前に検討する必要があります。学生は、卒業後同業他社に就職することもあり、また、大学と締結した契約における秘密保持義務等が自動的に及ぶとは限らないからです。

仮に学生の関与を認める場合、どの部分までなら関与を認めて良いか、どの情報を提供して良いかなどを検討します。





大学には、学生を含めて、秘密保持義務等の履行のための必要な措置を講ずることを求めます。必要な措置として、例えば、学生に理解しておいて欲しい事項を教授から学生に対して周知徹底してもらうことや、学生から秘密保持誓約書を取得することなどが含まれます。

必要に応じ、これら大学が取るべき措置を契約で定めます。

## 2 共同開発契約書の中で学会、新聞、論文等の発表方法について規定しておく

大学・研究機関等は、論文発表という目的が強いので、知的財産の保護という視点が後回しになる可能性があります。

従って、成果を発表すること自体（例 学会、論文誌、新聞、雑誌 等）、及び発表内容（原稿そのものも含む）については事前に了解を得ることを必ず規定しておくべきです。

また大学などとの共同研究では、このことを学生に周知徹底しておくことが必要です。

## 3 学生の過失により技術流出が生じた場合は大学側の責任とする

大学との共同開発で、学生を含め関係者の過失により技術流出が生じたときには（秘密保持義務等を果たせなかった場合）、大学が責任を負うことを契約で取り決めることが必要です。特に学生には自動的に契約の義務が及ぶとは限らないので、このような取り決めを契約で明記しておくことが重要です。

## 4 特許出願すべきアイデアは発表前に出願を完了しておく

発表前の特許出願が極めて重要です。

発表前に特許出願が完了していない場合、日本では特許法第 30 条の新規性喪失の例外適用を受けて出願することが可能ですが、事例のように第三者が先に出願すると、権利化することができません。

また、仮に日本で特許を取ることができても、外国では、多くの国が日本より新規性喪失例外適用の条件が厳しいため、特許を取ることができなくなります。

### 類似の事例

- 他社の新製品の開発のために秘密にしていた自社技術を当該他社に守秘義務契約を締結して開示したところ、開示した技術を利用した製品について他社が無断で特許出願してしまい、出願 1 年半後に公開されて、技術流出に繋がった。

### 事例15：開発受託の成果としての技術を勝手に流用された

顧客から製品開発を依頼され、口頭で技術的課題などに関して概念的説明を受けた。将来の量産受注や独自事業化を考慮し、資金提供を受けなかった。開発途中では顧客から簡単な示唆があったのみであり、製作図面作成など具体的作業は自社独力でいった。最終図面の承認を受け、完成品を納品した。その後、顧客が独自に製造販売し、また図面などを利用して顧客名義、顧客従業員発明として特許出願されてしまった。契約などは締結していなかった。

#### 問題点・課題

- ・ 自社独自の開発技術（発明）を利用して顧客が勝手に単独で特許出願した
- ・ 開発委託契約などの契約は結んでいなかった

#### 主要な対策

1. 委託開発での成果の取扱い等に関して事前に取り決める
2. 合意事項を反映させた開発委託契約を締結する

#### 主要対策のポイント解説

## 1 委託開発での成果の取扱い等に関して事前に取り決める

### ① 成果の帰属を取り決める

開発委託のとき、開発成果の取扱い（発明の帰属、特許出願など）について予め取り決めることが重要です。

資金提供を受けないときは、開発成果の帰属に関して、その技術を完成させたのが専ら受託側の努力によるものについては受託側に単独帰属とし、共同作業の場合は共有とすることも可能です。

開発成果(単独で完成) → 単独保有



開発成果(共同で完成) → 共同保有



## ② 事業化について取り決める

開発技術の事業化に関しては、お互いの利害を理解しあいバランスのとれた取り決めをすることが大切です。

例えば、将来の量産受注や独自の事業化を企図して顧客（発注者）から資金提供を受けないときには、開発された技術（成果）を自社（受託者）の単独保有とするとともに自ら自由に事業化できるという決め方もあります。

## 2 合意事項を反映させた開発委託契約を締結する

成果の取扱いなどについて合意できたら、それを反映させた契約書を出来るだけ早い段階で締結することが大切です。

口約束だけでは合意事項の客観的把握が困難となり、将来何か不都合が起きた時に、主張の根拠の立証ができず、合意点を見つけ出すのが難しくなります。



### 事後の対応

特許に関して法的側面から主張できること。

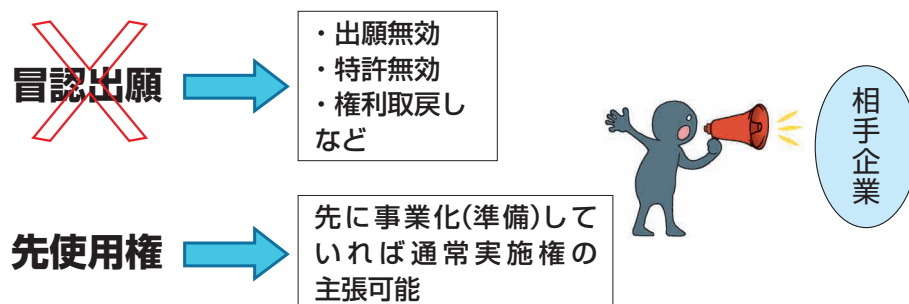
#### ① 冒認出願にもとづく主張

他人の発明を自分の発明と偽って特許出願し（冒認出願）、権利取得することは特許法で禁じられています。

冒認の場合は、出願無効、特許無効、権利の取戻しが可能です。

#### ② 先使用权にもとづく主張

自社での事業化（具体的準備含む）が、第三者の特許出願よりも前であったことを立証できれば、その既存の自社事業を継続すること（先使用权に基づく通常実施権）が認められます。



# 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

守るべき技術を知ること、特定することは、技術流出防止はもちろんのこと、知財管理の基本です。守るべき技術を知らなければ、そもそも知財管理体制の整備・構築の必要性を理解できませんし、具体的対策を講じることもできません。

### (1) 守るべき技術の認識・把握の仕方

技術を認識・把握するためにはいろいろな手法が考えられますが、例えば、次のような観点から見直してみます。

#### 技術の認識・把握の観点の例

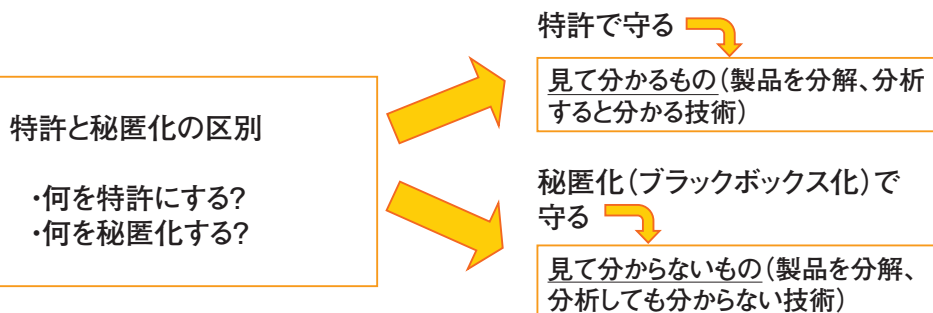
- 他社にはない技術であるか
- 自社の強みの源泉になっている技術であるか
- 利益の源泉になっている技術であるか
- 顧客が高く評価してくれている技術であるか

このようにして見出された技術について、何故に価値があるのか、その根拠、技術的裏付けなど再確認し、それにより守るべき技術を認識・把握するとともに特定します。

### (2) 自社技術の守り方

技術のうち、秘密の（他社には無い、物真似したくても外部の人には分からない）ものについては、秘密性が高いものとして大切に守るため秘密管理（秘匿化、ブラックボックス化）します。

一方、自社製品を見て分析、解析されてしまう技術（秘密になり難いもの）については特許などで権利化します。（下図参照）

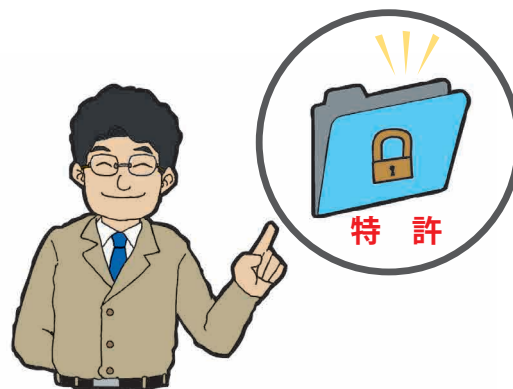




このような考え方はマトリクスで表すと次のようになります。

	事業性高い	事業性低い
秘匿化価値高い	× (特許化しない) ○ (秘匿化する)	× (特許化しない) ○ (秘匿化する)
秘匿化価値低い	○ (特許化する) × (秘匿化しない)	× (特許化しない) × (秘匿化しない)

なお、特許化する発明については、その出願明細書の中で不用意に秘密の技術等を引用（開示）することのないよう、記載する内容を慎重に取捨選択することが重要です。



## コラム

### 「守るべき技術の認識・把握（参考例）」

守るべき技術を認識・把握する際に「5W1H」を用いることが可能です。即ち、技術情報（ノウハウ）といっても“know-how”（どうやるか、いかに処理するか・・・）以外にもいろいろな観点があります。

例えば、次のような観点です。

◆ know-why	何故そうするのか・・・
◆ know-what	何を用いるか、何を選択・選別するか・・・
◆ know-when	どのタイミングで開始・中断・終了等、種々の処理をするか・・・
◆ know-where	何処で処理するか、何処の材料を使うか・・・
◆ know-who	誰（何）が処理（作用）するか、誰（何）によって実現できるか・・・
◆ know-how	どうやるか、いかに処理するか・・・

なお、これら5W1Hのすべてに当てはまる必要はなく、少なくとも一つに当てはまり、それが自社特有のもので競争力の源泉になるものであれば重要な技術として取り扱う価値が十分あります。

### (3) 守るべき技術にも違いがある

守るべき技術に関しては次のような観点から評価することができます。

時代の変化、技術の変化等の事業環境の変化とともにその重み付けが変化しないものと、変化するものとの2種類あるのではないかとのことです。具体的には、

#### 基盤的・根幹的技術：時代を超え例えば数十年以上永続的、共通的に利用可能なもの

基盤的・根幹的な技術とは、代々引き継がれ、大事にされ続ける一方、時代・技術の変化に合わせて新たな応用技術、派生技術を生み出す源泉として用いられる基盤・根幹ともなるもの。

いわば、季節や気候の変化に耐え樹齢何百年という年輪を重ねる樹木の幹（根幹）に相当するもの。



根幹

#### 派生的・応用的技術：上述の基盤的・根幹的技術を利用し、時代の変化に合う特定の製品等に適應されるもの

上述の基盤的・根幹的技術を基礎として生み出され、時代が求める新分野に適用される派生的・応用的な技術に相当するもの。

いわば、樹木の幹（根幹）から新たに育つ枝や葉に相当するもの。



このように、守るべき技術は2種類に分類できると考えられます。

基盤的・根幹的技術については厳重な秘密管理（例：秘密性の高いものはブラックボックス化・秘匿化）を行ないます。

一方、派生的・応用的な技術については、その技術が市場に受け入れられている期間は、厳重な秘密管理を行ないます。



## 2 営業秘密管理体制の整備・構築

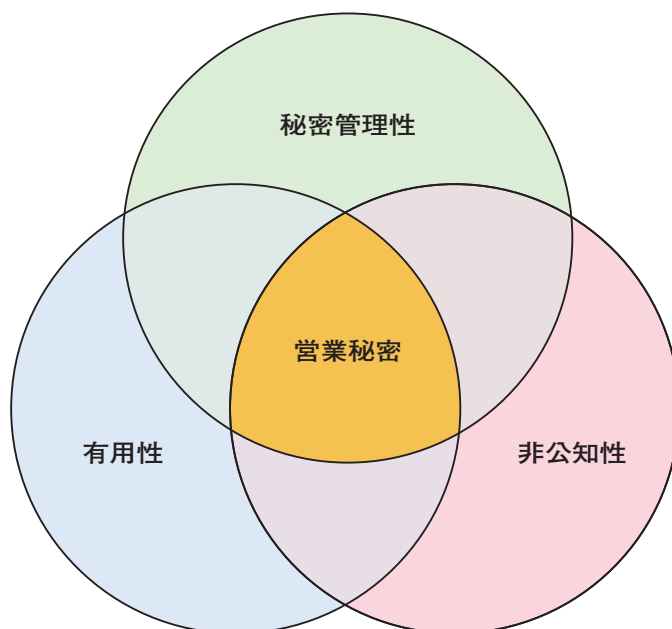
守るべき秘密を認識し、特定できた事業者は、それらの技術・情報の流出防止のため、法による保護を受けるために求められる管理に取り組む必要があります。

### (1) 営業秘密として保護される要件とは

技術・情報を守るためには、技術・情報が秘密として適切に管理されている必要があります。適切に管理された技術・情報は、「営業秘密」として不正競争防止法による保護を受けることができます。

#### 「営業秘密」の要件

「秘密管理性」、「有用性」、「非公知性」の3つの要件のすべてを備えた情報が「営業秘密」であるといえます。



#### 1) 秘密管理性（秘密として管理されていること）

秘密管理性が認められるためには、事業者が主観的に秘密として管理しているだけでは不十分です。

その情報を事業者が秘密として管理しようとする意思が秘密管理措置によって従業員に対して明確に示され、従業員がそれを認識できる状態にあることが必要です。

秘密管理措置の対象者は、対象情報に合法的に接することができる従業員であり、対象情報の一般情報からの合理的区分と対象情報が営業秘密であることを明らかにする措置が求められます。尚、営業秘密であることを明らかにする措置の具体的な内容・程度は営業秘密に接する従業員の多寡、業態、情報の性質、従業員の職務その他の事業によって異なります。

媒体毎の典型的な秘密管理措置の具体例は、次の通りです。

紙媒体	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一般情報からの合理的区分を行った上でマル秘表示する</li> <li>・ マル秘表示に代えて施錠可能なキャビネット等に保管する（アクセス制限）</li> </ul>
電子媒体	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 記録媒体へのマル秘表示を貼付する</li> <li>・ 電子ファイルの電子データ上にマル秘を付記する</li> <li>・ 記録媒体を保管するケース、箱にマル秘表示する</li> <li>・ マル秘表示に代えてアクセス制限・暗号化等を施す</li> </ul>
物件に営業秘密が化体している場合（製造装置、金型、試作品など）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 扉に「関係者以外立ち入り禁止」や「写真撮影禁止」の張り紙を貼付する</li> <li>・ 警備員、ID入館ゲートによる工場内への部外者の立入りを制限する</li> <li>・ 営業秘密に該当する物件をリスト化して、接触しうる従業員内で閲覧、共有化する</li> </ul>
媒体が利用されない場合（従業員が体得したノウハウや職務として記憶した顧客情報など）	<p>原則として、内容を紙その他の媒体に可視化することが必要</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業秘密のカテゴリーをリスト化する</li> <li>・ 営業秘密を具体的に文書等に記載する</li> </ul>
複数の媒体で同一の営業秘密を管理する場合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ それぞれの媒体に秘密管理措置が講じられることが原則</li> </ul>

（経済産業省：営業秘密管理指針（平成27年1月28日全部改訂）参照）

## 2) 有用性（事業活動に有用な情報であること）

有用性が認められるためには、情報の保有者の主観によって決められるものではなく、客観的に有用であることが必要です。

情報が客観的に事業活動に使用されている、使用されることにより経費の節約、経営効率の改善等に役立つものであることが要求されます。

現在の事業に利用されていないとしても、将来活用できる情報にも有用性は認められます。

反社会的な情報、公序良俗に反する情報は法的保護の対象に値せず、有用性が有るとはいえません。

## 3) 非公知性（公然と知られていないこと）

非公知性が認められるためには、保有者の管理下以外では一般に入手できないことが必要です。

書物、学会発表された情報は、非公知情報とはいえなくなります。

※詳細は「ノウハウの戦略的管理マニュアル」（P 5～6）を参照ください。





## (2) 営業秘密を管理するとは

営業秘密の管理の基本は、事業者が保有する「情報の把握・区分と秘密情報の決定」及び「秘密情報の分類と分類に応じた対策の選択」にあります。

経済産業省では平成28年2月発行の「秘密情報の保護ハンドブック～企業価値向上に向けて～」において、営業秘密管理体制の構築に向けた流れを参考として提供しています。その概要は次の通りです。

- ステップ1：保有する情報の把握・評価及び秘密情報の決定
- ステップ2：秘密情報の分類
- ステップ3：秘密情報の分類に応じた対策の選択（詳細は後述）
- ステップ4：ルール化
- ステップ5：社内体制の構築

尚、ステップ3については、各種対策が5つの目的（視点）で考えることができ、各目的（視点）ごとにその具体例を示します。

### 1) 物理的・技術的な防御

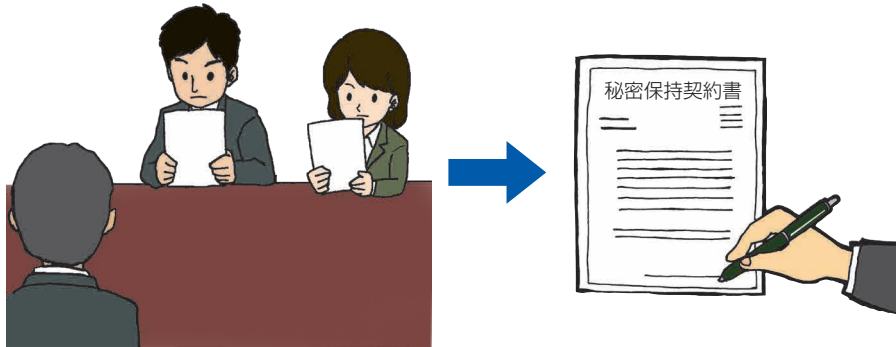
- ① 接近の制御（秘密情報に近寄りにくくする対策）  
（具体例）・アクセス権の限定
  - ・秘密情報を保存したPCはインターネットに繋がらない
  - ・秘密書類等の施錠管理
- ② 持出し困難化（秘密情報の持出しを困難にする対策）  
（具体例）・私用USBメモリー等の利用・持込みの禁止
  - ・カメラ（カメラ機能付き携帯機器を含む）の持込み制限・撮影禁止
  - ・情報の暗号化（アクセス後の閲覧阻止）
  - ・退職時・契約終了時の秘密情報の廃棄または回収

### 2) 心理的抑止

- ① 視認性の確保（漏洩が見つかりやすい環境づくりのための対策）  
（具体例）・執務場所のレイアウトの工夫
  - ・監視カメラの設置
  - ・外部送信メールのチェック
  - ・責任分担の明確化
  - ・営業秘密管理に関する定期的チェック・監査
- ② 秘密情報に対する認識向上（不正行為者の言い逃れの排除等）  
（具体例）・マル秘表示
  - ・守秘義務の契約書・誓約書の取得
  - ・ルールの策定・周知

### 3) その他

- ① 信頼関係・忠誠心の維持・向上等（社員のやる気を高めるための対策）  
（具体例）・ワークライフバランスの向上
  - ・社内コミュニケーションの充実
  - ・ベテラン従業員の活用・再雇用
  - ・透明性の高い適正な人事評価



## コラム

### 海外子会社の営業秘密管理体制

海外に子会社を設立した場合、日本国内と同様の営業秘密管理体制を構築する必要があります。

但し、海外では法制度、雇用制度、労働環境、文化などが相違するため、現地の実情に合わせる必要があります。

一般的には、日本よりも技術流出しやすい環境であることを鑑みれば、日本の営業秘密管理体制と同等以上のものを構築することが基本であり、場合によっては、入退室記録管理、監視カメラなど、日本以上の対応を図ることも必要です。



### 3 取引相手の評価 ～社長の人柄、契約遵守意識、秘密管理体制など～

守るべき技術を取引相手に開示する際に、契約を締結して秘密保持等の義務を課していたとしても、契約に違反して秘密情報を漏洩されたり、目的外に使われたりすることがあります。

このため取引相手を選定するに当たっては、以下の観点で、相手をしっかり評価する必要があります。

特に、海外に進出する場合には、国によっては日本と比較して、契約遵守の意識が低いため、相手先の評価は、極めて重要になります。

#### 相手の評価の観点

- 会社のトップである社長はどのような人柄か、どのような考え方を持っているか
- 社長および従業員の契約遵守意識は高いか
- 相手会社は、秘密管理のためにどのような社内体制を構築しているか、秘密保持義務を順守可能か

## コラム

### 退職後の競業禁止

退職時の誓約書等に、退職後の競業禁止義務を課す条項を入れることも考えられます。

競業禁止義務は、直接的に職業選択の自由を制限する恐れがあるため、その有効性の要件は厳格に判断されます。

判例では、競業禁止義務を課すことの合理性や契約内容の妥当性等を、企業の利益、従業員の不利益、社会的利害の三つの視点から判断しています。

有効性判断のポイント

- ① 誓約書等が労働契約として適法に成立しているか
- ② 守るべき企業の利益があるか
- ③ 誓約書等の内容が目的に照らして合理的な範囲に留まっているか

従業員の地位、地域的な限定の有無、制限の期間、競業禁止行為の範囲、代償の有無等  
企業に営業秘密等の守るべき利益が存在し、守るべき利益に関係する業務を行っていた特定の従業員を対象として、過度に職業選択の自由を制約しない配慮を行い、守るべき利益を保全するために必要最小限度の制約を課すものであれば、有効性自体は認められると考えられます。

## 4 個別取引での技術開示方針の明確化

### (1) どの技術を開示しどの技術を開示しないか、基本方針を明確にする

どの技術を相手に開示し、どの技術を開示しないのか、基本方針が不明確だと次の例のような、予期せぬ技術流出リスクが発生します。従って、個別取引における技術流出防止のための基本方針を明確に決めておく必要があります。

#### 予期せぬ技術流出リスク

- 相手との交渉で、開示する技術の範囲について、安易な譲歩に繋がったり、時間的制約の中で誤った判断に繋がったりする
- 契約における開示する技術の範囲、技術移転する範囲などが曖昧となり、それが原因で後々開示したくない技術まで開示せざるを得なくなる
- キーパーツの加工方法やキー材料の製造レシピも含めて何も判断や区別することなく幅広く関連技術を開示してしまい、技術流出に繋がった
- 製造設備の輸出にあたり、メンテナンスノウハウなどは、本来ブラックボックス化すべきノウハウであるところ、基本方針を決めていなかったり、あるいは曖昧にしたりしていたために、これを開示してしまい、本来防止できた技術流出を防止できなかった
- 展示会で秘匿すべき技術情報をうっかり話してしまい、競合他社に模倣品・類似品を製造販売されてしまった



### (2) 相手との交渉では、基本方針を安易に崩さない

相手との交渉では、予め決めた基本方針を安易に崩さないことが必要です。そして、可能な限り、予め決めた基本方針に沿った技術の開示範囲等を契約に盛り込むことが必要です。

仮に、相手との交渉により基本方針から外れる場合には、現場で勝手に判断せず、会社として慎重に判断すべきです。



### (3) 流出して致命的な打撃をうける技術は社外に出さない

守るべき技術を社外に開示する場合に、技術流出防止の対策を種々施すことは当然ですが、技術流出して模倣された場合に、事業存続が不可能となるなど、致命的な打撃を受けるような重要な技術は、日本国内であっても社外に出さないことが重要です。

### (4) 海外に技術を開示する場合には、より慎重に判断する

日本でも人材の流動化による技術流出が発生していますが、海外では、日本以上に人材の移動が激しいといえます。

また、契約遵守意識の低い国もあり、この点も含めて、海外での技術流出は避けられないと言われています。

このため海外での技術流出の対策は日本以上に必要であり、海外に技術を開示する場合には、開示する技術の範囲を、国内以上に厳しく制限することも検討すべきです。



### (5) 顧客から開発資金の提供を受けるか自主開発か慎重に判断する

顧客が自社製品を購入する際に、顧客から受ける要望事項、条件を満たす製品を開発する場合があります。

その際、顧客から資金提供を受けて開発するのか、自己資金で開発するのかにより、その開発成果である知的財産がどちらに帰属するかが左右されるので、資金提供を受けるかどうかの判断は極めて重要です。

すなわち、開発資金の提供を受ける場合には、開発成果を資金提供した顧客に譲渡する義務を伴う契約を開発委託契約の形で締結する 경우가多く、開発成果を譲渡した結果、自社の重要な技術が流出するきっかけになることもあります。

(「5. 技術流出リスクを想定した契約内容(3)開発成果の帰属、利用条件を慎重に検討する」参照)

### (6) 製造装置などの開発・製造委託にあたり、どこまで委託するか検討する

製品メーカーとして、製造装置の各種条件等の仕様を提示し、機械メーカーに開発、製造してもらうことがあります。

その際、製品メーカーとして、場合によっては製造装置のコンセプトを含めて各種の重要なノウハウや技術情報を提供します。

そのような製造装置を第三者である競合他社に販売されると、自社のノウハウや技術情報が製造装置を通じて、競合他社に流出することになります。

情報を提供した側としては、製造装置の第三者販売を制限したいところですが、機械メーカーにとっては、通常受け入れられない条件のため、せいぜい、一定期間制限することが限度と思われます。購入価格を下げるため、第三者販売を認めざるを得ない場合もあると思います。

したがって、製造装置の開発・製造を委託するにあたっては、全部を委託して良いのか、キーとなる一部を社内に残すのかなど、技術流出を防止するために慎重に判断する必要があります。

## 5 技術流出リスクを想定した契約内容

### (1) 守るべき技術を開示する前に秘密保持契約書締結は必須

商談で秘密情報を開示するにあたり、特に技術的な秘密情報を交換するに際しては、秘密情報の第三者への開示禁止、秘密管理義務、目的外使用禁止を定めた秘密保持契約の締結は必須です。

アイデアを盗まれた、受注できると思って情報開示したのに内製化されてしまった、コンペチターに開示情報を流された、といった失敗を起こさないために、事前の契約締結が必須です。

なお、秘密保持契約は契約期間が定められるのが通例であり、その期間は秘密が保たれますが契約終了後は秘密を保つ義務がなくなります。

従って、開示する秘密情報は秘密保持義務解消後のことも考慮して厳選することが重要です。



### (2) 個々の取引の特徴に応じて、プラスアルファの条項を検討する

個々の取引の特徴に応じて、プラスアルファの条項を検討する必要があります。

取引相手の契約遵守意識が低い場合には、通常を取り決めのほかに、具体的な実施要求事項として、例えば、秘密管理体制の構築のために、以下の点を取り決める必要があります。



#### 秘密管理体制構築のための実施要求事項等の取り決め

- 秘密情報にアクセスする関係者名簿の提出
- 関係者への教育の実施
- 関係者からの秘密保持誓約書の取得
- 秘密情報のアクセス制限等の具体的管理手段の導入など



### (3) 開発成果の帰属、利用条件を慎重に検討する

#### 1) 一般的な条件

共同開発・委託開発・受託開発など第三者との連携では、開発成果の帰属、成果の利用条件が、技術流出の有無にかかわらず重要な交渉ポイントです。

通常は、次のような成果の帰属、利用条件となりますが、条件次第で、例外も多々あります。

成果が相手方に帰属したり、共有になったり、相手方が制限なく成果を利用できたりすることだけで技術流出に繋がるわけではありませんが、そのきっかけになることもあるので、慎重に検討することが求められます。

#### 一般的な成果の帰属・利用条件

	共同開発		委（受）託開発	
	大学との共同開発	民間同士の共同開発	大学への委託開発	民間同士の委（受）託開発
成果の帰属	・ 発明者帰属主義 (*1)	・ 発明者帰属主義 (*1) ・ 全て共有 ・ 相手方からの提供情報が元になった場合共有	・ 発明者帰属主義 (大学側帰属) (*1)	・ 発明者帰属主義 (*1) ・ 相手方からの提供情報が元になった場合共有 ・ 有償委託の場合、委託側に帰属
利用条件	・ 大学単独特許に関しては通常有償許諾必要 ・ 共有特許に関しては不実施補償料を求められることがある (*2)	・ 相手方単独特許に関しては、許諾必要（条件協議） ・ 共有特許に関しては自由 ・ その他成果の利用は自由	・ 大学単独特許に関しては通常有償許諾	・ 委託側は自由利用 ・ 受託側は第三者向け利用禁止

\* 1：発明者帰属主義・・・発明者の所属会社に帰属する決め方

\* 2：共有特許の不実施補償料・・・大学は発明実施による利益を享受しないので、企業が発明を実施することにより得られる利益の一部を大学に還元させることがあり、この還元金を不実施補償料と言う。

## 2) 共同開発において成果の自由利用を制限した方が良い場合

共同開発において、例えば下記のように、成果の自由利用を制限した方が良い場合あるいは必要な場合があります。

その場合には、共同開発契約書の中でその旨規定することになります。

### ①相手先がサプライヤーの場合

開発成果を利用した製品を競合他社には供給しない等の利用条件を規定しておくことを考えます。

但し、この場合、その反動で購入義務等を要求されることがあります。

### ②開発成果への貢献について、相手よりも自社のほうが大きい場合

自社の貢献が相手よりも大きい場合には、相手が自由利用できる範囲を制限したり、利用条件を規定したりすることが、ある程度可能であり、技術流出の防止の観点からその必要性を検討します。

#### 自社の貢献が相手よりも大きい場合

- 相手よりも多くの情報を自社が提供したことによって開発成果が得られた場合
- 開発成果が自社の基礎技術の上に成り立つ場合

## 3) 一方的に不利な条件の場合、独占禁止法上問題ないかを検討する

相手方の要求が過度に一方的であったりする場合には、優越的地位の乱用など、独占禁止法上の不公正な取引に該当する場合があります。

従って、相手の提示条件が妥当かどうか独占禁止法との関係で検討することが重要です。

もし独占禁止法上禁止されている行為であれば、そのことを根拠に相手方の要求を拒否することが可能です。

#### 不公正な取引と認定されるおそれのある例

- 共同開発終了後の単独改良発明について、特段の理由なく持ち分の一部または全部の譲渡を相手が要求する
- 金型を納入した顧客から、契約に何の定めも無く無条件で金型の電子データの提供を要求する

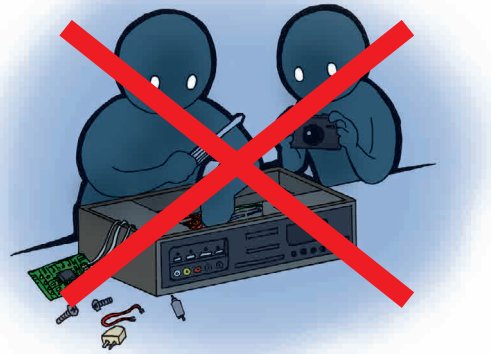




#### (4) 製造委託等の際のキーパーツ、キー原材料の分析禁止等の措置

製造委託において、重要なキーパーツ、原材料を海外の製造工場に供給することがありますが、キーパーツや原材料は、これを分析することで、最終製品からは得ることのできない情報が得られることがあります。

そのようなキーパーツや原材料を供給する場合には、これを分析等することを契約において具体的に禁止する必要があります。



### コラム

#### 秘密保持誓約書（契約書）

役員は就任時の委任契約、従業員は就職時の雇用契約に基づき信義則上秘密保持義務を負いますが、その内容等を明確にするため個別の秘密保持誓約書（契約書）を締結することが望ましいといえます。

入社時、特定プロジェクト参画時、及び制度を整備した時に取得します。

退職者についても、退職後に負う秘密保持義務の範囲を明確にするため、退職時に秘密保持誓約書を交わすことが重要です。

いずれの場合も、秘密保持義務の必要性や合理性が公序良俗違反とならないよう注意する必要があります。

#### 退職時の秘密保持誓約書

退職時には、それまでに従事した業務、アクセスした営業秘密を確認して秘密保持義務の対象となる情報を特定することが可能であり、秘密保持誓約書に、具体的な秘密保持義務の範囲を明示して契約を締結することができます。

退職時に突然誓約書の話をする、退職者は当惑し、提出を拒否する可能性があります。退職時には秘密保持誓約書を提出してもらうことを事前に周知する、プロジェクトへの参画や担当業務の変更に併せて都度誓約書の提出を求めておくこともひとつの方法です。

誓約書の提出を拒否された場合でも、誓約書提出を求める根拠等を退職者に誠実に説明したうえで、その事実を記録に残しておくことにより、将来争いになった場合にも有効といえます。  
※秘密保持誓約書雛形については、「ノウハウの戦略的管理マニュアル」（P 23～24）を参照ください。

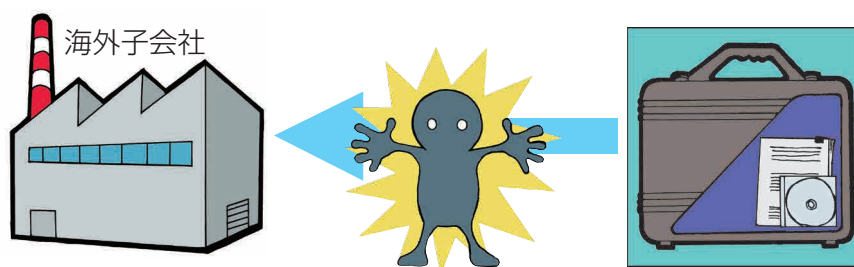
### (5) 製造設備を模倣されないように対策する

製造設備を1台購入して、2台目以降は模倣される可能性が容易に予見できる場合、例えば、設備の重要なコンポーネントをブラックボックス化して外から解析できないようにし、容易に模倣できないようにすることが重要です。

納入する設備がコンピュータ制御機能を持っていれば、ソースコードを提供せず、またそのプログラムについては複製禁止とし、さらにリバースエンジニアリングを禁止するなどの特約を契約に盛り込んで、ブラックボックス化を図ることが重要となります。

これにより2台目以降の模倣を困難にすることができます。

また、複数台購入する約束があるならそれを契約に盛り込むことが必要です。



### (6) 重要情報を提供する場合

重要な資料を開示、提供するのであれば、それに関する秘密管理のために、アクセスできる人間を特定するなどの特別な運用や契約遵守状況を監査できることを契約に盛り込むことも検討すべきです。

但し、秘密保持等に関して契約違反があっても、それを検知して証拠を確保することは通常困難であるため、また、監査条項があったとしてもそれを検知することには限界があるため、本質的な情報は相手に渡さない工夫が必要です。

### (7) 成果物の他社への販売禁止

秘密情報の目的外使用禁止の実効性を担保するために、成果物の他社への製造販売を禁止することがあります。

但しこの場合、何が成果物かの論争を避けるため、契約時点で、あるいは開発終了後に成果物の定義を明確にしておくことが重要です。

### (8) 契約終了時の営業秘密情報の廃棄または回収

契約終了後における秘密情報の扱いは、契約によって様々ですが、重要情報を提供する場合には、契約終了時点で、秘密情報を記載している媒体の廃棄または返還もしくは秘密情報の削除を契約で義務付ける必要があります。また媒体廃棄や情報削除に際しては、監査できるように契約に盛り込むことを検討する必要があります。



## 6 契約遵守状況のウォッチ

### (1) 契約違反をさせないため、見逃さないための監査、訪問等

契約違反をさせないためにも、また、見逃さないためにも、監査を実施できる権限を契約に盛り込み、定期的に監査を実施することが重要です。

仮に監査権限が無くても、頻繁に相手方を訪問し、相手の様子に変化がないかなどを注意深く観察することは、相手に契約違反を起こさせないために、また、契約違反を起こした場合、直ぐに検知できる可能性が高まる点で重要となります。

そもそも、契約違反を起こさせないためにも、相手との良好な関係を構築し、これを維持することが重要です。



### (2) 監査における不良品取り扱いの確認

製造委託の際の監査においては、現地に送ったキーパーツの数と製造された製品の数、在庫数、不良品として処分した数などに食い違いがないか、また、不良品が発生した場合に、キーパーツが適切に処理あるいは廃棄されているか、横流しなどされていないかなどを確認することが重要です。



## ノウハウ

### 設計仕様・製造仕様における数値の上限、下限の根拠は重要な営業秘密

設計仕様書や製造仕様書には、多くの数値が記載されており、数値の多くが秘密情報に該当していることは、誰もが認識しております。技術移転に際しては、秘密保持契約を締結してこれら数値を開示することになりますが、数値の上限値、下限値がなぜそうなっているか、その根拠は、数値以上に重要な営業秘密です。そこまで開示する必要があるのか、契約段階で慎重に検討する必要があります。

その根拠を開示すれば、相手にとって、提供技術の応用範囲が格段に広がり、目的外使用のリスクは高くなります。設計仕様、製造仕様を開示した場合、数値範囲の根拠を聞かれると安易に回答しがちですが、根拠の開示には、数値の開示以上に慎重に対応する必要があります。

## 7 ブラックボックス化などの物理的な予防措置

### (1) 海外への技術移転にあたり、重要な工程を国内に残す

技術流出を防止するために、工程のすべてを海外に移すことをせず、重要な工程を国内に残し、あるいは重要なキーパーツの製造を日本で行う方法があります。

このようにすることで、製品に用いられる技術の一部がブラックボックス化されることになり、最終製品の模倣製造が簡単にはできなくなります。

日本に残した工程で作られたキーパーツが簡単に模倣製造されないようにキーパーツそのものにブラックボックス化（素材の品番やメーカー名の秘匿など）がなされていれば、より効果的となります。

### (2) 製造工程のブラックボックス化

～キーパーソンといえども、製造工程全体の情報を把握させない～

技術移転の際に、製造工程のブラックボックス化を図ります。

全体を把握できないので、退職しても一人ではできず、技術流出リスクが低減されます。

例えば以下のことが考えられます。

#### ブラックボックス化の例

- 製造工程を区切りのよい工程ごとに複数に分割し、分割した工程ごとに人を変えて、一人の人間が、工程全体を把握することのないようにする
- 分割した工程を地理的・物理的に離れた別の場所、別の工場に設置して、人の交流、情報の交流をしにくくする
- 分割した一部の工程（重要な工程）を日本の本社からの出向者等によりのみ担当させる
- 薬品調合など重要な工程を別室に配置し、関係者以外立ち入り禁止とする

### (3) 設備販売におけるブラックボックス化

設備販売にあっては、ブラックボックス化が極めて重要です。

設備のブラックボックス化としては、例えば、以下が考えられます。

#### ブラックボックス化の例

- キーパーツは分解あるいは解析しようとするとなぜと壊れるようにしておく
- 性能維持のためのメンテナンスが定期的に必要になるようにし、メンテナンスノウハウを秘密にし、顧客に渡さない
- 設備にコンピュータプログラムが組み込まれている場合、コンピュータプログラムのソースコードを開示しない、契約で複製とリバースエンジニアリングを禁止する



#### (4) キーとなる部品・原材料等のブラックボックス化

最終製品からの技術流出防止のために、あるいは製造委託先での技術流出防止のためにキーとなる部品や原材料をブラックボックス化することは極めて重要です。

##### ブラックボックス化の例

- 部品・原材料等の調達先、成分比・配合比、配合レシピなどを秘密にしておく
- 調達先を隠すため、調達部品・原材料等を自社の配送センターに送らせ、そこで調達先のパッケージから自社製パッケージに詰め替え、あるいはラベルを貼り換えて配送する。

#### (5) 金型図面等の取り扱い

金型の製造委託取引において、金型メーカーのノウハウが含まれた金型図面や金型加工データが、発注企業に提出させられ、他社の金型製造に利用されてしまうことがあります。

このような意図せざる流出を防ぐためには、

##### 1) 金型の製造委託取引に当たっては書面による契約書を締結する

金型図面や金型加工データに関するノウハウの帰属を明確に規定するとともに、金型図面や金型加工データの授受が伴う場合は正当な対価を明確にする。

##### 2) 金型図面や金型加工データに含まれる知的財産の保護管理に努める

金型の形状や構造について特許権や実用新案権を取得する、創作性のあるデザインについて意匠権を取得することが考えられます。

但し、出願することにより出願内容は公開されてしまいます。(意匠については登録から3年を限度に非公開とする秘密意匠制度を利用することができます。)

金型図面の表現に創作性が認められる著作物については著作権を利用することもできますが、ノウハウそのものは保護の対象とはなりません。

##### 3) 金型図面や金型加工データをノウハウとして保護管理する

発注企業に提出する場合は、機密保持契約書を締結のうえ、マル秘マーク等を付して守秘義務を負わせて渡す。

※詳細は「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針について」(経済産業省)を参照ください。

#### (6) 製造設備を製造委託する場合、分割発注する

ノウハウの漏えいのリスクは常に付きまとうものであることを認識し、製造設備の発注に当たってはそれぞれのパーツ毎に分割して発注することも考えられます。

分割発注により、例え一部分の技術情報が漏洩した場合でも、製造設備全体としてのノウハウは守られることとなります。

この場合、自社において最終的に組み立て製品化する、あるいはブラックボックス化した部品を信頼のおける他社に最終製品化させることとなります。

重要な製造設備については内製化することも考えられます。

## 8 取引相手・従業員等との良好な関係の構築・維持

### (1) 取引相手との良好な関係

取引相手と良好な関係を構築・維持して、その取引相手が自社をごまかそうとする考えを起こさせないようにすることが重要です。

そのためにも、取引相手には自社の関係者が頻繁に訪問したり、場合によっては自社関係者を常駐させることも必要となります。

取引相手に関係者が常駐したり、頻繁に訪問したりすることで、取引相手と良好な関係を構築維持するだけでなく、契約遵守状況を常時ウォッチすることが可能となります。

### (2) 従業員との良好な関係

従業員が転職することについては、職業選択の自由があるため、これを阻止することはできません。何よりも、従業員が定年をまたずに転職しよう、あるいはライバル企業に転職しようという考えを持たないように、普段から従業員との良好な関係を持つ必要があります。



#### 従業員と良好な関係を構築・維持するには

- 会社は、あらゆる機会をとらえて従業員の愛社精神、会社への求心力を醸成するように取り組むことが重要です。会社に対する愛着があれば、会社を裏切る可能性を低減できます。
- 人事制度に関しては、より透明性が高く、本人の納得度・満足度の高い制度の構築が望まれます。
- 会社の制度以外の部分として、管理職には、例えば職場の懇親会などを通じた従業員とのコミュニケーションの向上が求められます。普段からコミュニケーションが良ければ、何らかの問題を早期に発見し、必要な対応を早期に着手することができます。

### (3) ベテラン従業員の活用

多くの会社が定年という制度を持っていますが、この制度は労働力の豊富な時代の制度です。今後高齢化社会と若年労働力不足の時代が来ることを考えますと、雇用延長や再雇用制度などによるベテラン従業員の活用は重要です。そのことが、結果的に、技術流出防止につながります。



## 9 工程監査・工場見学・実習生受入れ・展示会への対応

### (1) 工程監査・工場見学の受け入れは慎重に

工程監査・工場見学は、相手に自社の重要情報を開示することになるので、その受け入れ可否は慎重に判断する必要があります。

拒否することも選択肢としてあり得ます。

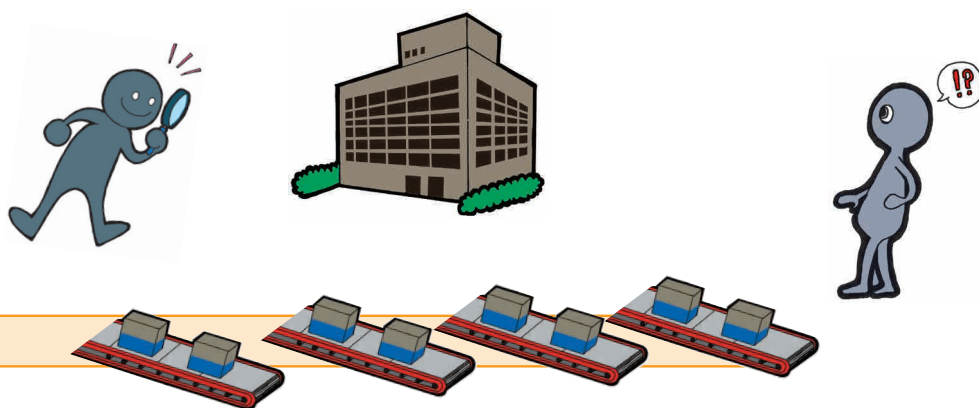
顧客との関係では、一般的には断れないとしても、特に重要なノウハウを含む工程や、第三者との関係でこれを禁止されている場合であれば、そのことを根拠に受け入れを拒否したり、部分的な受け入れに限定したりすることもあり得ます。

### (2) 工程監査・工場見学の受け入れ時の注意

工程監査、工場見学を受け入れる際に、余計な情報開示につながらないようにするために、以下の準備が重要です。

#### 受入れ事前準備の例

- ・携帯電話、カメラの持ち込み禁止措置
- ・監査対象工程、見学コースに材料の納入業者名等の不必要な情報が表示されていないかの確認と必要な秘匿措置（名前を隠すなど）
- ・見学対象、監査対象以外の場所をブルーシートなどで隠すこと
- ・工場見学の頻度が多い場合には、お客様用の見学専用ラインを常設すること
- ・何を開示し、何を開示しないかの明確化とそれに備えた Q&A の準備



### (3) 契約で工程監査の範囲等の取り決めを詳細かつ明確に

工程監査を受け入れる場合、その範囲などを詳細に、事前に取り決めて契約に盛り込む必要があります。例えば、以下の点が重要です。

#### 事前取り決め内容の例

- 監査対象はどの工程か
- 現場確認はどの部分か
- 書類としては何を監査するのか
- 監査人としては、何人まで認めるか
- 相手先従業員を認めるのか、第三者にするか
- 相手先従業員を認める場合、どんな立場の人を認めるのか
- 特に重要な秘密情報を開示するなど、慎重を期す場合には、監査人を第三者に限定するか、監査人を事前に特定して監査人本人からの誓約書を取得するか

これを怠ると、なし崩し的に相手方の要求を受け入れざるを得なくなり、自社のノウハウ、技術情報の流出の原因となります。

### (4) 取引基本契約等における工程監査の取り決めでは、諾否の権限を留保する

顧客との取引にあたっては、取引基本契約を締結し、その中で、品質向上のための工程監査について取り決めることがあります。

この場合、どのような場合に工程監査を受け入れるのか取り決めますが、可能な限り、受け入れの可否を自社が決められるようにしておくことが重要です。

さもないと、見せたくない工程を見せざるを得なくなったり、開示したくない技術情報を開示せざるを得なくなったりすることがあります。

### (5) 技術移転先からの実習生等の受け入れの際の注意事項

生産委託や技術移転先からの実習生または研修生（以下、実習生等）の受け入れにあたっては、何を教えるかだけでなく、何を教えないかということを明確にしておくことが重要です。

真に必要な範囲を超える技術情報あるいはノウハウを教えると、生産委託や技術移転先が許諾範囲を超えて類似品を製造販売する等して自社事業への悪影響が出てくる可能性があります。具体的には、次のような点に留意します。

#### 1) 研修内容の厳選

研修内容は、生産委託や技術移転する製品の性能、品質に直接的に関連する必要最小限の技術情報にとどめます。





研修を計画するときなど事前の段階で明確に切り分けておき、研修の際に場当たりに開示の範囲や可否を決めてしまうことのないようにします。

口頭説明、実演も含めて、委託製品の性能、品質に直接的に関係しない情報・技術は研修対象から除外します。

研修以外のプライベートな場なども含めて重要情報を開示しないよう常に意識します。

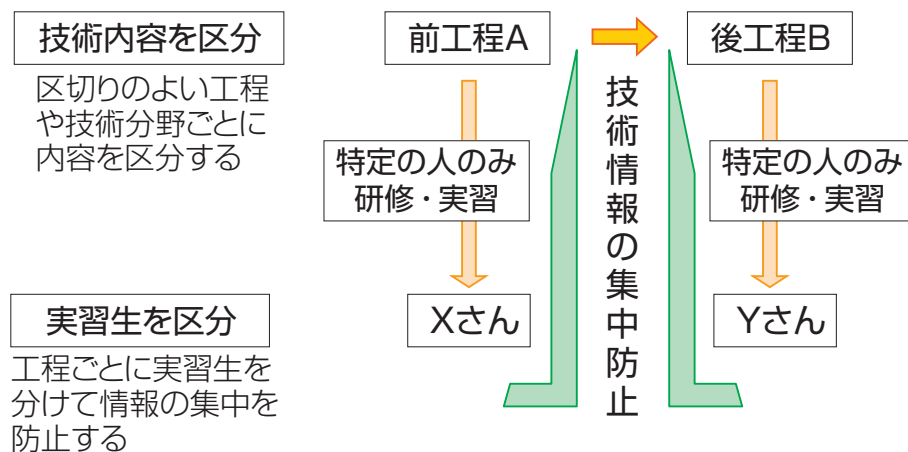
### 研修から除外するものの例

- 最先端の技術や最高度の技術など、生産委託や技術移転には必ずしも必要がないもの
- 自社の優位性を保つため、あるいは他社との差別化・差異化のための極めて重要性の高いもの

## 2) 実習生等の区分

重要なキーパーツや製造に関わる技術の全てが、単一人に集中的に理解されてしまうと、その人が転職や独立して類似品を製造販売することが簡単にできてしまうのでこれを可能な限り防ぐようにします。

例えば、下図のように、研修内容を区切りのよい製造工程ごと、技術分野ごと等、生産に支障のない範囲で切り分け、それにあわせて実習生等も区分し、技術情報の集中を避けるようにします。



## (6) 展示会への対応

### 1) 商談用情報の開示可能範囲と禁止範囲の事前決定と周知徹底

展示会等では不特定多数の人たちが来訪します。その際の説明用情報は来客の反応が良いからといって際限なく、秘密に関することまで説明するのは避けます。さもないと、重要な情報が無断で利用され模倣品が出回ることにつながりかねません。



来訪客に説明する際に開示してよい範囲と開示してはならない禁止範囲を検討し、開示ルールを事前に決めます。

このルールを、展示会場で商談を担当する者、技術説明を担当する者など、関係者に国内での準備段階等早い時期から周知徹底します。

### 2) 配布資料や商談資料の記載内容の厳選と限定

展示会で配布する資料や商談に用いる資料は、営業的観点から来訪客に分かりやすい内容となるよう工夫します。製品、試作品など展示するものをアピールできるように選りすぐったコンテンツにします。

一方、秘密情報管理の観点から、そのコンテンツについては秘密情報が含まれることのないようチェックします。例えば、

- ① キーとなる加工手順や特殊な加工技術、特殊な素材などが分からない内容、表現にします。類似品を作れないようにするためです。
- ② 展示品が適用可能、応用可能と思われる潜在的な市場やその予想規模など現地での販売に役立つ具体的でかつ簡単には入手できない情報は掲載しないように細心の注意を払います。

## コラム

### 展示会前の知財準備

展示会に出展する前に、会社名や商品名の商標登録を済ませ、ロゴマークなどの無断使用を抑制できるようにしておくのが理想です。少なくとも商標出願だけでも事前に完了させておきます。必要に応じて、特許、意匠についても事前に出願あるいは登録しておきます。

もし、出願が間に合わない場合には、発明に関する技術説明を削除するなどの対策を講じます。他人の横取り・抜け駆け出願を防止するとともに無断使用を抑止する対策を講ずることが重要です。

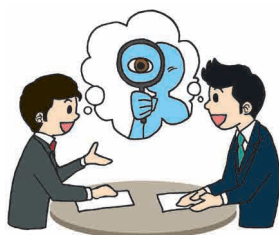


### 3) 商談相手の信用度の確認と商談の慎重な展開

相手企業の反応が良いからといって、疑うことなく無防備に商談を進めると秘密の情報の流出、無断利用につながりかねません。

展示会以後は、他の取引と同様、「3. 取引相手の評価」(P.38)、「4. 個別取引での技術開示方針の明確化」(P.39)などで解説した必要な対応を行いながら商談を一步ずつ慎重に進めることが重要です。

合併相手、製造委託先、販売代理店などの重要な提携相手の選定などの際に通常行う信用調査を、展示会で見つけた相手企業に対して行うことも検討します。信用度の低い(信頼性の低い)相手とは慎重には慎重を重ねて対応し、状況によっては交渉中止や進出計画見直し等も視野に入れておくことが肝要です。



信用できる企業あるいは経営責任者であることが確認できてから、具体的な商談に移行し、製作図面や仕様など秘密情報が含まれる情報を必要な範囲で少しずつ開示していきます。

その際、事前に秘密保持契約を結ぶことを忘れないようにしましょう。これらの対応は、他の取引と何ら変わりません。



秘密保持契約

また、秘密保持契約といえども通常その期間は有限であり、契約終了後は秘密情報を自由に使用できることとなります。従って、契約の下であっても開示する範囲は限定的にする、会社の命取りになりかねない重要情報は最後の最後まで開示しないといった対応が重要です。

## コラム

### 信用調査の重要性

相手企業の信用調査を行うことはとても重要です。例えば、財務状況、主要取引先、生産体制・能力、販売体制・能力、業界での優位性・弱点、経営者の来歴・業界での評価、創業後の沿革などの情報を収集します。

信用調査には費用が掛かりますが、無防備に事業展開して失敗し撤退するほうがもっと費用が掛かりますし、極端なケースでは会社の存亡にかかわる問題に発展しかねません。

リスクを減らす意味で、事前の十分な調査は必要経費であると認識することが肝要です。

## 10 第三者との共同開発等における注意事項

### (1) 秘密情報の開示は契約を締結してからという基本ルールを周知徹底する

共同開発の可能性を検討する場合、まずは、公開情報で検討を進め、ある程度検討を進める為に秘密情報の開示が必要になったら、秘密保持契約を締結してから検討を進めることが基本ルールです。

そしてこの基本ルールを関係者に周知徹底することが必要です。

そのために、契約前はもちろんのこと契約を締結した後といえども、どの情報を開示して、どの情報を開示しないかを検討してから、情報開示をすることが重要です。

### (2) 大学との共同開発等の場合、学生の関与の是非を検討し大学に必要な措置を求める

大学と共同開発等を行う場合、そこに学生を関与させて良いかどうか事前に検討する必要があります。学生は、卒業後同業他社に就職することもあり、また、大学と締結した契約における秘密保持義務等が自動的に及ぶとは限りません。

仮に学生の関与を認める場合、どの部分までなら関与を認めて良いか、どの情報を学生に提供して良いかなどを検討します。その関与の内容、程度、開示する情報によっては、その学生から秘密保持誓約書を取得することを大学に要請します。

大学には、学生を含めて、秘密保持義務等の履行のための必要な措置を講ずることを求めます。例えば、学生に理解しておいて欲しい事項を教授から学生に対して周知徹底してもらいます。

また学生が発明者になった場合に、学生の特許を受ける権利は自動的に大学に帰属するわけではありません。従って学生の権利を大学に譲渡するなどの措置が必要であり、学生との間で権利の譲渡を取り決める契約を締結する措置を大学に求めます。

必要に応じ、これら大学が取るべき措置を契約で定めま



### (3) 学生等関係者の故意・過失による技術流出が生じた場合は大学側の責任とする

大学との共同開発で、学生を含め大学関係者の故意または過失により技術流出が生じたときには（秘密保持義務等を果たせなかった場合等）、大学が責任を負うことを契約で取り決めることが必要です。

特に学生は大学職員ではないため自動的に契約の義務が及ぶとは限らないので、このような取り決めを契約で明記しておくことが重要です。



#### (4) 共同開発契約書の中で学会、新聞、論文等の発表方法についても規定しておく

大学・研究機関等と共同研究を行なう場合、大学・研究機関等は、論文発表という目的意識が強いので、知的財産の保護という視点が後回しになる可能性があります。

従って、成果を発表すること自体（例 学会、論文誌、新聞、雑誌 等）、及び発表内容（原稿そのものも含む）については事前に了解を得ることを規定しておくことが重要です。また大学との共同研究では、このことを学生に周知徹底しておくことが必要です。

#### (5) 特許出願すべき技術情報は開示する前に特許出願を済ませておく

第三者と各種議論を行う場合（例えば、共同研究、共同開発、新規事業の議論、商談など）、必要に応じ、自社の保有する技術情報を相手側に開示・提供します。

その際、開示・提供する情報が、公表済のものなのか（技術報告、論文、新聞・雑誌等）、未公表なのか、特許出願済なのか、等について、把握しておきます。

もし、特許出願をしておく必要のある技術情報を開示することになった場合は、事前に特許出願を済ませておきます。

#### (6) 議論等の経緯を後で確認できるように議事録を残しておく

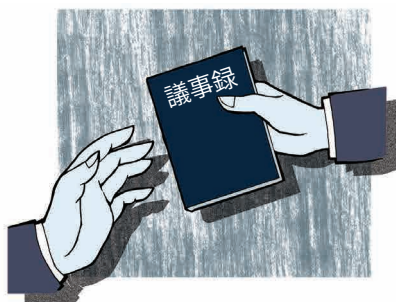
第三者と技術的な情報交換、議論がなされたときは議事録を残すことが重要です。

特許出願のネタとなるアイデアを、いつ、どちらが提供したのか、どちらの貢献が多いのかなどが事後に確認でき、単独出願とするのか共同出願とするのか、を判断するときの根拠として利用できます。また、後日、契約解釈等でもめた時、解釈の根拠となる議論が議事録に記述されていることもあります。

また、成果の利用条件など今後の事業に大きく影響する内容を議論した場合には、確実に議事録を残しておく必要があります。

可能な限り、当事者双方で議事録を確認しておきます。

例えば、会議の最後に議事録案を一方当事者、例えば会議主催者側が作成し、他方当事者が内容確認し（修正し）、双方の出席者がサインしてコピーを取り、双方が持ち帰り保管することが考えられます。

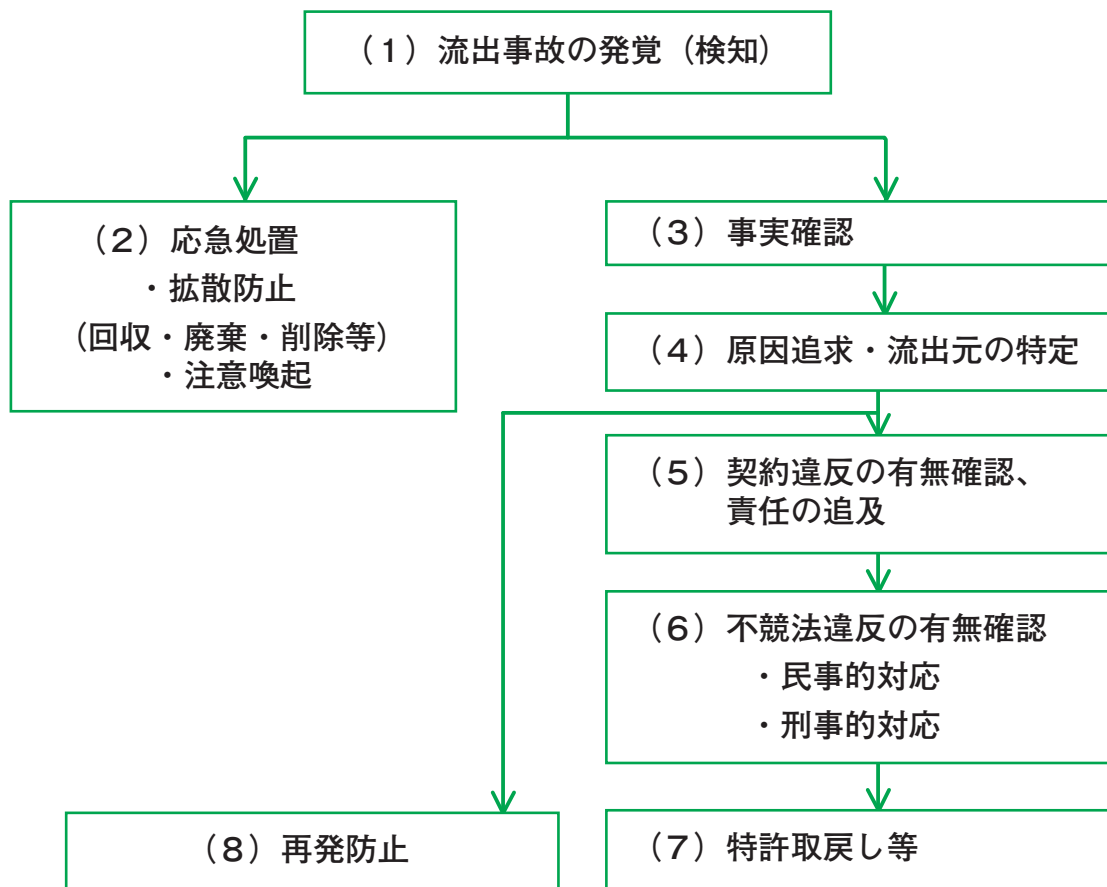


## 1 全体の流れ

これまで述べてきたような技術流出に対する種々の未然防止措置が取られていたにも関わらず自社の技術情報が漏えいしまった場合の対策（事後対策）について以下に述べます。事後対策の流れについてフローチャートでまず説明し、後段で具体的な対策案について示します。

流出事故が発覚したとき、まずは応急処置を取るとともに事実確認を行ないます。応急処置は事故の被害をそれ以上拡散させないように（回収・廃棄・削除等）することと関係者への注意喚起が目的です。事実確認は流出事故の5W1Hを明確にして、その後の処置を立てるための情報収集です。事実確認を行なった後は、その事実に基づき流出元の特定と原因追求とを行ないます。

流出元を特定した後、契約違反の有無を確認すると共に責任を追及します。更に、法律違反の有無も確認し、民事的対応や刑事的対応をどのように取るのかを決めます。特許を冒認出願されたなどの場合には取戻し等の措置を取ります。なお、原因が追求できた段階では技術流出が再度起こらないように再発防止の対策も立てます。





## 2 フローチャート各項目の説明

### (1) 流出事故の発覚（検知）

自社の技術情報が流出していることは、多くの場合日常の事業活動の中で発覚します。他社が発表する媒体に技術情報が掲載されて公表されることによって発覚する場合（下記例1）、と、自社の営業活動等から検知する場合（下記例2）とがあります。

何れにしる、技術情報を介して他社と関わりがある場合は、当該他社が公表する内容や事業情報をウォッチングしておくことが重要です。

#### 流出事故が発覚する例

##### 例1

- 新製品発表
- カタログ
- 製品説明書
- インターネットホームページ
- 業界雑誌
- 各社の技術報告書
- 学会等の講演会
- 展示会等の製品発表会
- ショールームでの展示
- 特許公開公報、登録公報

##### 例2

- 営業活動における他社情報収集結果
- 保守等で他社工場内に立ち入ったときに発見する
- 業界内の噂

### (2) 応急処置

技術情報が流出していることが発覚した場合は、情報流出の拡大を防ぐための応急措置を講じます。例えば、以下の処置が考えられます。

#### 応急処置の例

- 関係者に周知することによって流出した事実の認識を持ってもらい、注意喚起する
- 他にも流出していないか関連情報を収集する
- 公表されている媒体から情報を削除するように他社に要請する
- 第三者への販売等、目的外使用の事実があれば販売中止を他社に要請する
- その他、情報収集も含めて他社に協力を要請する



### (3) 事実確認

流出元と流出の実態及び状況とを特定するために、以下のように5W1Hに基づく事実確認を行ないます。例えば展示会で発表されていた場合は以下を確認します。

#### 技術流出が展示会で発覚した場合の事実確認の例

- いつ : 展示会開催日?
- どこで : 展示会開催場所?
- 誰が : 技術情報を開示した相手か?
- 何を : 他社に開示した技術情報の中でどの情報か?  
(自社の誰が、いつ、どこで、他社の誰に対して開示した情報かも含めて)  
(自社はそもそも秘密情報として取り扱っていたのか)
- どのように : 口頭で、書面で、インターネット上で、製品自体に搭載されて、・・・?
- どうした : 展示されていた、口頭や書面で説明されていた、・・・?

このとき大事ななのは、当該展示会だけでなくその他の媒体でも発表されていないかを確認することです。他の媒体も利用されている場合は、展示会に関する対応だけをとっても意味がないからです。

### (4) 原因追求・流出元の特定

確認した事実を元に流出の原因を追求します。流出を検知した媒体を出発点として、そこに至る情報の流れを遡る形で確認します。原因を追求した結果、流出元を特定することによって流出の責任の所在も明らかにできます。例えば、展示会で発表されてしまった場合ならば次のような原因が考えられます。





### 原因追求・流出元の特定の例

- 自社が開示した情報を、相手方（他社）が受け取った後にどのように取り扱っているか（どのように管理していたか）
- 例えば、展示会で発表するに当たって、他社内でどのような判断に基づき発表が決されたか（発表の是非・発表内容について、他社の誰がどのように判断し承認したのか）

このような流れをはっきりさせることによって次のような原因が分かります。

### 原因の特定の例

- 他社において秘密情報としての管理がそもそもされていなかった（そもそも秘密と認識していなかった）
- 発表内容について秘密とすべきところを看過した
- 秘密としなければならないところ技術力のPRのために利用した

一方、そもそも秘密情報として開示していなかった等、自らに落ち度が無かったかを確認することも必要です。



### (5) 契約違反の有無確認、責任の追及

原因を特定できた場合、相手先（流出元）との契約内容を確認し、どの条項に違反しているかを明確にします。相手の不履行を黙認していると、相手方の法的責任を問えなくなるおそれもあるので以下の措置が必要です。

### 協議

- 違反した場合の対処方法を規定した条項（※）に基づき協議を申し入れる。このとき、文書で指摘し、期限を切って相手方の回答を聞く。なお、次の3点は同時に要求できる。
  - ① 是正・履行
  - ② 損害賠償請求
  - ③ 契約解除

※ 損害賠償・保証及び担保に関する規定、等

仲裁・訴訟

- 協議の進行と並行して、協議が不調に終わった場合を想定して以下の解決手段を考えておく
  - ① 日本知的財産仲裁センターに依頼して、調停申立、或いは仲裁申立を行なう。  
<http://www.ip-adr.gr.jp/qa/>
  - ② 裁判所で訴訟を提起して争う。

そして、原因を特定できればその責任を追究できます。秘密情報として扱っていたのならば、契約違反に基づく他社の管理の責任を追及することができ、他社に顛末書の提出を求めます。但し、他社との契約に秘密情報の取扱いに関する規定があるにも関わらず、自社が秘密情報として告知、或いは表示して開示していなければ、当該情報は保護されず、他社の責任を追及することは困難になると考えられます。従って、流出して困る技術情報は秘密として管理し、秘密情報として開示することが必要です。

(6) 不競法（不正競争防止法）違反の有無確認

1) 不競法違反の有無確認

不競法違反は、「Ⅱ. 技術流出防止のための具体的対策 2. 営業秘密管理体制の整備・構築」に示した3要素を満たせば、他社との契約関係が無くても問うことが可能です。

自社の技術情報が盗まれた等、法律違反があると考えられる場合は、その法律に基づいて解決を図ります。

営業秘密に係る場合もまずは他社との交渉によって解決を図り、相手方が不競法違反を認めない場合には訴訟によって解決を図ります（次頁表参照）。

このような違反を問う法律は不正競争防止法（※）です。

※不正な手段により技術等に係る営業秘密を取得すること、又は、正当な手段により入手した当該営業秘密を、不正の利益を得る目的で、又は保有者に損害を加える目的で、第三者に開示すること等は、不正競争防止法上の「不正競争行為」に該当する可能性があります。





## 2) 民事的対応・刑事的対応

不競法における不正競争行為を問う場合には、相手方に対して民事訴訟による請求をするとはもちろんのこと、その行為が悪質である場合には刑事罰を問うことも可能です。

民事的、及び刑事的な措置をまとめると下表のようになります。

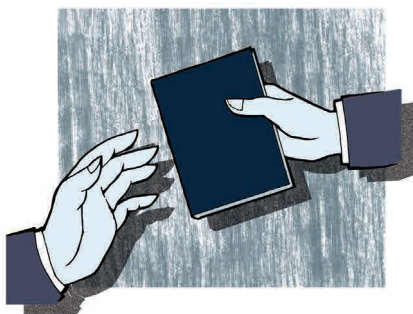
措置	説明	備考
民事的措置	①差止請求 ②損害賠償請求 ③信用回復措置請求権	(参考) 証拠の確保 営業秘密の漏洩が疑われる場合には、まずは迅速に徹底した事実調査を行い、証拠を確保することが何より重要である。証拠確保のための手段として、民事訴訟法の定める証拠保全手続を活用することも考慮する。
刑事的措置	①営業秘密侵害罪 (懲役、罰金) ②法人も刑事罰の対象となる(罰金) ③国外犯も刑事罰の対象となる	

## (7) 特許取戻し等

### 1) 特許取戻しの対応

他社によって特許等出願が勝手にされてしまった場合には、次の対応を取ることが可能です。

	交渉	法的手続き
特許取戻し	自社へ特許権の無償譲渡	同意すれば移転請求
相手が特許取戻しに同意しない場合	—	特許を受ける権利を有することの確認訴訟の提起 (冒認出願等の出願人名義を単独で変更する)
	—	特許無効審判請求



## 2) 先使用权の主張

前記特許取戻しが上手くいかない場合は、先使用权の主張を考えます。自社にて既に事業化していた技術（発明）と同じものを、他社が事後的に出願し権利化した場合、自社での事業化（発明を完成させ、及び事業化の準備を含む）が先にスタートしていたことを立証できれば、その第三者の特許存在に拘わらず、その既存の自社事業を継続実施する（先使用权）ことが認められています。

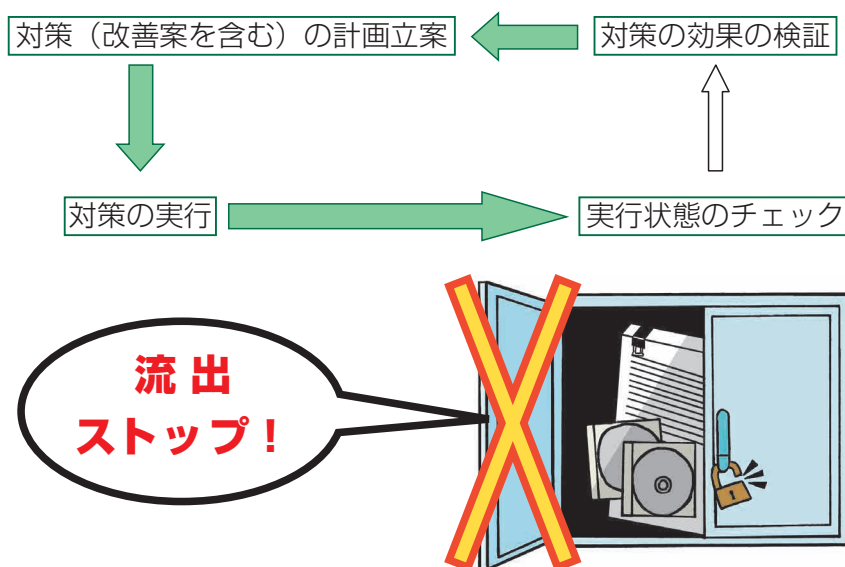
なお、先使用权は他国では認められていない場合があるので、日本以外で実施する場合はその国で通用するか否かを調べておく必要があります。

### (8) 再発防止

前記原因を明らかにすることによって、「Ⅱ. 技術流出防止のための具体的対策 2. 営業秘密管理体制の整備・構築」で示してきた具体的防止策に後戻りしないように恒久的な再発防止対策を打つことが可能となります。

技術流出防止に関して事前対策に抜けがあった、あるいは不十分なところがあったと分かたら追加の検討を行いません。前記具体的防止策対策を打つからと言ってその後全く問題が発生しないとは限らないからです。日頃から PDCA（※）を回すことによって、必要があれば繰り返し対策を立てることが重要です。

※ Plan Do Check Action



☆営業秘密の保護、民事的措置及び刑事的措置、先使用权制度についての詳細は「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」（東京都知的財産総合センター）を参照願います。



## ■主要参考文献

- 「技術流出防止指針～意図せざる技術流出防止のために～」  
(2003年(平成15年)3月14日) 経済産業省  
<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/030314guideline2.pdf>
- 「営業秘密管理指針」  
(2015年(平成27年)1月28日改訂版) 経済産業省知的財産政策室  
<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/20150128hontai.pdf>
- 「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針について」  
(2002年(平成14年)7月12日 経済産業省製造産業局素形材産業室)  
[http://www.meti.go.jp/policy/mono\\_info\\_service/mono/sokeizai/downloadfiles/020712kanagatazumen.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/downloadfiles/020712kanagatazumen.pdf)
- 「展示会の落とし穴 知的財産の流出リスクとその対策」  
(2013年(平成25年)3月) 経済産業省 近畿経済産業局  
[http://www.kansai.meti.go.jp/2kokuji/chizai2013/tenzikainootoshiana\\_guide2014.pdf](http://www.kansai.meti.go.jp/2kokuji/chizai2013/tenzikainootoshiana_guide2014.pdf)
- 「人材を通じた技術流出に関する調査研究報告書(別冊)  
「営業秘密の管理実態に関するアンケート」調査結果」  
(2013年(平成25年)3月) 三菱UFJリサーチ&コンサルティング  
<http://www.meti.go.jp/policy/economy/chizai/chiteki/pdf/H2503chousa.pdf>
- 「中小企業の「生産拠点を持たない海外展開」戦略～技術供与・生産委託を戦略的に活用して海外進出を果たした中小製造業のケーススタディ～」  
(2012年(平成24年)6月29日) 日本政策金融公庫総合研究所  
[https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo\\_12\\_06\\_29.pdf](https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo_12_06_29.pdf)
- 「素形材企業のための技術・ノウハウ保護ガイドブック～海外で勝ち抜くために～」  
(2009年(平成21年)3月) 経済産業省 製造産業局素形材産業室  
[http://www.meti.go.jp/policy/mono\\_info\\_service/mono/sokeizai/gizyutsuryuusyutsukaitei.pdf](http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/mono/sokeizai/gizyutsuryuusyutsukaitei.pdf)
- 「技術流出防止マニュアル あなたの会社の技術ノウハウは守られていますか？」  
(2009年(平成21年)3月) 経済産業省 中部経済産業局  
[http://www.chubu.meti.go.jp/technology/pdf/pl\\_technology\\_boushi.pdf](http://www.chubu.meti.go.jp/technology/pdf/pl_technology_boushi.pdf)
- 「しまったと思った時はもう遅い～知的財産、企業秘密保持への指針～」  
(改訂版2006年(平成18年)11月改訂版) 経済産業省 九州経済産業局  
<https://www.kyushu-chizai.com/info/pdf/point03.pdf>
- 「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」(第4版)  
(2012年(平成24年)3月) 東京都知的財産総合センター  
[http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/manual/knowhow/knowhow\\_all.pdf](http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/manual/knowhow/knowhow_all.pdf)

# 東京都知的財産 総合センターの 事業内容

## 主な事業のご案内

### 知的財産相談

- 専門知識と経験を有するアドバイザーが特許・意匠・商標・著作権・ノウハウ・技術契約・知財調査等に関する国内外の相談に無料で応じます。必要に応じ弁理士、弁護士が同席し、アドバイスをを行います。
- 海外知財専門相談窓口を設け、海外の専門性の高い弁理士、弁護士や中国、韓国、タイ、アメリカの提携特許法律事務所と連携し、現地事情を踏まえた知財相談にも無料で応じます。

### 知財セミナー・シンポジウム

- シンポジウム・セミナーの開催  
中小企業の経営者、実務担当者などを対象に、知的財産権利制度やその重要性等に関する普及・啓発を図るシンポジウム、セミナーを開催します。
- マニュアルの提供  
特許／商標／意匠／著作権／ノウハウ管理／知財戦略／技術契約／技術流出防止／海外知的財産等の各マニュアルを配布しています。

### 知的財産費用助成

- 外国への(特許・実用新案・意匠・商標)出願費用助成  
優れた技術を有し、かつ、それらを海外において広く活用しようとする中小企業に対し、外国への(特許・実用新案・意匠・商標)出願に要する費用の一部を助成します。
- 外国侵害調査費用助成  
外国における権利侵害の調査を実施する場合の調査費用や、侵害品の鑑定費用、警告に要する費用、また模倣品が国内に入ることを阻止する「水際対策」に要する費用等の一部を助成します。
- 特許調査費用助成  
研究開発の方向性を判断するため、新製品・新技術の開発の際に必要な他社特許調査に要する費用の一部を助成します。
- グローバルニッチトップ助成  
グローバルな事業展開が期待できる技術や製品を有する中小企業に対して、知財権利取得や保護に関する費用等の一部を助成するとともに知財戦略の実施等を支援します。

- 外国著作権登録費用助成  
優れた商品やサービスにおける著作物を有し、かつ、それらを海外において広く活用するための、外国著作権登録に要する経費の一部を助成します。

### 知的財産導入支援

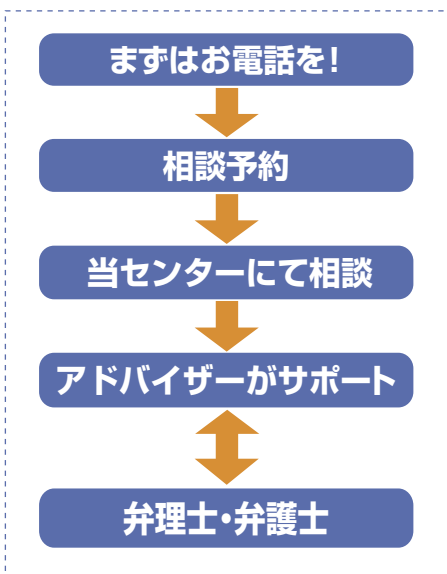
- ニッチトップ育成支援事業  
知的財産戦略の導入による経営基盤の強化を図る企業を対象に、アドバイザーが最大3年間の継続的な相談・助言等を行い、専門人材の育成や知財管理体制の整備など、実務的支援を行います。
- 弁理士マッチング支援システム  
インターネットを利用した中小企業と弁理士との出会いの場を提供しています。

### 知的財産活用製品化支援

- 知的財産活用製品化支援事業  
製品化コーディネーターが新製品開発等の課題を抱える中小企業と技術シーズを保有する大企業、大学、試験研究機関とのマッチングを行い、その後の事業化を支援します。  
<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/website/index.html>



## 相談の流れ



## 相談のポイント

相談は**無料**です。  
相談内容の**秘密は厳守**します。  
事前に必ずご予約ください。  
相談時間は1回、1時間です。

ご相談の際は、相談案件の内容がわかるような資料等をできるだけご持参下さい。

アドバイザーが中小企業の皆さまの抱える問題点を整理し、実践的なアドバイスをします。

必要があれば、弁理士、弁護士が相談に加わり、専門的なアドバイスをします。その場合もアドバイザーが同席し、相談が円滑に進められるようフォローします。

	月	火	水	木	金
アドバイザー	知的財産全般に関する相談				
弁理士	機械・電気・化学・電子・IT 他				
弁護士	知的財産全般に関する契約・訴訟の相談				

※火曜日・水曜日は隔週で商標・意匠が専門の弁理士が在勤しています。

相談時間 午前9時～午後5時 休日 土・日・祝日及び年末年始

## お問合せ先

### 東京都知的財産総合センター

<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/>

〒110-0016

東京都台東区台東 1-3-5 反町商事ビル1F

TEL : 03-3832-3655

FAX : 03-3832-3659

Email : [chizai@tokyo-kosha.or.jp](mailto:chizai@tokyo-kosha.or.jp)

#### 交通アクセス

- ・ JR「秋葉原駅」昭和通り口徒歩10分
- ・ 東京メトロ日比谷線「秋葉原駅」昭和通り口 徒歩10分
- ・ つくばエクスプレス(TX)「秋葉原駅」A3出口 徒歩10分



### 城東支援室

城東地域中小企業振興センター内

〒125-0062

東京都葛飾区青戸 7-2-5

TEL : 03-5680-4741

FAX : 03-5680-4750

#### 交通アクセス

- ・ 都営浅草線直通京成線「青砥駅」徒歩13分



### 城南支援室

城南地域中小企業振興センター内

〒144-0035

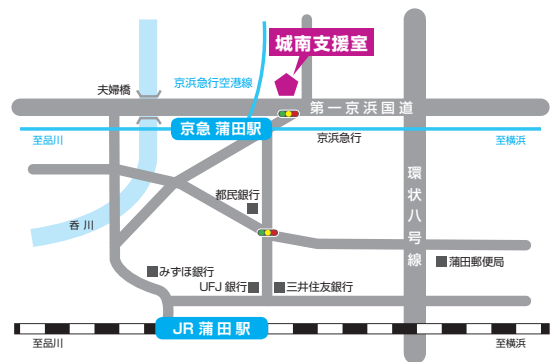
東京都大田区南蒲田 1-20-20

TEL : 03-3737-1435

FAX : 03-5713-7421

#### 交通アクセス

- ・ 京浜急行「京急蒲田駅」徒歩2分
- ・ JR・東急線「蒲田駅」徒歩12分



### 多摩支援室

産業サポートスクエア・TAMA内

〒196-0033

東京都昭島市東町 3-6-1

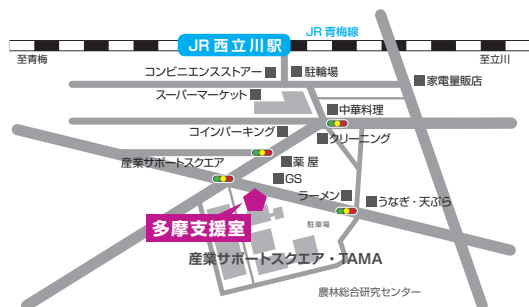
(中小企業振興公社多摩支社2階)

TEL : 042-500-1322

FAX : 042-500-3908

#### 交通アクセス

- ・ JR青梅線「西立川駅」徒歩7分



技術流出防止マニュアル(第3版)平成30年11月発行

編集・発行 東京都知的財産総合センター 〒110-0016 東京都台東区台東1-3-5 反町商事ビル1F

Tel.03-3832-3655 Fax.03-3832-3659

©東京都知的財産総合センター 2014 Printed in Japan

本マニュアルの内容は著作権法により保護されていますので、全部又は一部の無断複写、複製及び転載を禁じます。

※東京都知的財産総合センターは、東京都が設立し(公財)東京都中小企業振興公社が運営している機関です。

# 技術流出防止



 公益財団法人 東京都中小企業振興公社

眠っているあなたの宝物、「カタチ」にしませんか？

東京都知的財産総合センター


〒110-0016 東京都台東区台東 1-3-5 反町商事ビル1F

Tel.03-3832-3655 Fax.03-3832-3659

URL:<http://www.tokyo-kosha.or.jp/chizai/> E-mail:[chizai@tokyo-kosha.or.jp](mailto:chizai@tokyo-kosha.or.jp)

ビジネスチャンス・ナビ2020

～東京2020大会等を契機とする  
ビジネスチャンスはこのサイトから～

 ビジネスチャンスナビ  
で検索!

