


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～

難易度
 初中級

2日間

<p>講師</p>	<p>牧野 和夫 氏</p>	<p>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</p>	
<p>日時</p>	<p>2025年1月21日(火)、22日(水) 13:30～16:30</p>		

◆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。特に、通信会社のデータ不正開示事件などの営業秘密漏洩事件が急増しており、企業防衛の立場から緊急に現状の見直しをすべき状況になっております。

◆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。元アップル法務部長がシリコンバレー流の営業秘密保護の実例を語ります。

◆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(予定)>

1. NDA (Non-Disclosure Agreement) や

CA (Confidentiality Agreement) の基本的な理解

- (1) なぜNDAを締結する必要があるのか～営業秘密の保護
- (2) NDAの形態 ①覚書とセプト、②単独、取引契約書へ一般条項として
- (3) 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？
- (4) どの種類の秘密情報とどちらから何方へ開示されるのか～まず質と量を評価せよ。
- (5) 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半断片した上でNDAの交渉方針を決める。
- (6) NDAは常に進化(変化)している。
 とくに英文のNDAは新しい条項が登場してくる。

2. 日本語NDAの一般的な書式(サンプル雛形)を見てみよう

- (1) 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立証責任どちらが負担するのか？
- (2) NDAの契約期間をどうすべきか。秘密保持の期間をどうすべきか。
 NDAの契約期間と秘密保持の期間との関係をご理解すべきか。
- (3) 損害賠償の範囲
 ペナルティーを設けるか？見積り方法・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
- (4) 秘密保持義務者の範囲

3. NDA神話の崩壊～NDAの落とし穴や限界と対応

- (1) なぜNDAは万能ではないのか？

4. 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

- (1) 基本的な構成
- (2) 英文契約書の考え方(日本語の契約書との違い)
- (3) (NDAのサンプルから)重要な基本表現・言い回しのポイント
- (4) 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

5. 英語NDAの一般的な書式(サンプル雛形)を見てみよう

- (1) 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
- (2) 開示情報の正確性の保証条項
- (3) Non-Solicitation(引き抜き禁止)条項
- (4) Residuals(残留記憶)条項
- (5) Feed Back条項
- (6) NDA違反に関する救済手段
- (7) その他最新情報(フィードバック条項の最新バージョン、
 不競法に限定提供データ規定の仕方等)
- (8) シェンバレー流の営業秘密保護の実例(元アップル法務部長が語る)

6. 【演習・シミュレーション】

- (1) 取引の相手方から送られてきたNDAドラフト(まずは日本語で演習して、次に英文で演習します)に対して、対案(カウンタープロポーザル)を一緒に検討してみよう。
- (2) (一方通行のNDA書式の場合に)受領者側に最も厳しい(開示者側に最も有利な)NDAのドラフトを一緒に考えてみましょう

NDAレビューのためのチェックリスト

テキストはPDFで共有させていただきます



ライブ配信だからその場で講師に質問可能 &
 アーカイブ配信も実施(各講義翌日から1週間)

・聞き逃しても安心!期間内はなんどでも。
 ・再生速度を変更可能!