

## 第22回 「契約」にも気配りを－数年ぶりの「実践？英会話」－ 小原アドバイザー

### 想定外の英語プレゼン

先日、輸送機器大型部品専用の工作機械を設計・製造する、小規模ながら海外でも技術力を高く評価されている企業を訪問しました。同行者（訪問先を紹介して下さった自治体のベテラン職員）運転のクルマが、かなり早く現地に到着してしまったため、会社前の路肩で、約束の時間まで待つことに……。しばらくして出社してきた、長身でダンディな社長さん（米国人）が、「そんなところにいないで、こっちに来なさい」と、にこやかに社長室に招き入れてくれました。

挨拶もソコソコに、「初回訪問だし、せっかく朝早く来たのだから、打合せのイントロとして、営業秘密管理について、分かり易く概説してほしい」と、リクエストされました。しか～し、この社長さん、日本語の聞き取りが苦手だったのです。さらに、「博識で、当然英語も得意なはず……」と当てにしていた同行者は、間際になって「英語がまったくダメ」と判明。消去法で、私が英語での説明に挑戦することに……。以前は、毎朝欠かさず聴き続けていたラジオ英会話講座を「もう、使う機会もないだろう」と、アッサリ自主退学してしまったことが悔やまれましたが、蛮勇を奮って、ブツケ本番の「英語プレゼン&質疑応答」をスタートさせたのです。たまたま、出張カバンの中に入れてあった、救いの神の「不正競争防止法：“Unfair Competition Prevention Act” 和英対訳条文」のコピーと、首っ引き、「冷や汗を拭いつつ」のレクチャーでした。

企業は、百社百様です。想定外のハプニングに、臨機応変に対応できる術を身につけておくことも、我々アドバイザーにとって必須アイテムであることを、思い知らされました。

そして30分ほど経ち、悪戦苦闘の片言ガイダンスが終盤に差し掛かった頃、語学堪能な同社幹部が出社してきて、やっと胸をなで下ろしました。以降は、幹部に通訳をお願いし、本題の相談に移りました。

### 外国出身の社長の悩み

同社は、設計をメイン業務とし、主要工程は、遠方の外部メーカーに委託しています。「これまで、馴染みの会社（社長）どうしの信頼関係で、大過なくやってこられたが、双方ともに次代への事業承継へとシフトしつつあり、技術ノウハウ等の守秘についてクチ約束ではなく、書面での約束（契約書）に切り替えたい、具体的にどうアクションすべきか？」と、切り出されました。技術に自信はあっても、契約には疎く、「まず、何をすべきか見当がつかない」とのこと。

当方から「それは妙ですね、大手の取引先（客先）から署名を求められた何らかの契約書面が、社内のどこかに、しまっておりハズです」と訊（ただ）し、堅牢な金庫に保管されていた有力企業との取引基本契約書を見せてもらいました。和文の契約書ですから、社長にはハードルが高かったのかも知れません。また、幹部は「契約書の存在は承知していたが、中身の確認まではしていない（＝条文をほとんど読んでいない）」と言うのです。ざっと眺め、分厚い契約書中の「秘密保持条項」「知財関連条項」にフォーカスを当て、「片務契約になっていること」、「成果物の権利の帰属について、相談者に不利な内容になっていること」などを、条文に即して具体的に指摘し、次第に不安げな表情になっていく社長、幹部に、「それ以外の条項についても、仔細に確認してください」と、強く促しました。

## 契約を敬遠しないで

事業全般においても、企業秘密の管理においても、契約は、絶対に避けて通れない超重要事項です。秘密保持契約（NDA：“Non-Disclosure Agreements”）だけ取り上げてみても、対取引先、対共同開発・業務提携パートナー、対自社従業員（入社時、開発チーム参加時、退社時）等々、相手も、目的・シーンも、実に様々なものがが必要です。契約を、単なるセレモニー、気休め程度に甘く見て「面倒だし、なるべく関わりたくない」と、取引先が作った契約書に、内容を十分確認もせず署名してしまっているケースが散見されます。

## 契約（作成）をマスターするには

契約は「AIの得意分野」と、言われているくらいですから、場数を踏んで慣れば、それほど難しいものではありません。

とは言っても、ネットからダウンロードした雛形を、そっくり流用したり、独学で最初から自己流で取り組んだりするのは、おすすりできません。初心者の段階では、例えば、取引先と既に取り交わしている現行の契約書を、じっくり読み直し、疑問点、納得いかぬ点、理解できない条文などをまとめ、プロ（弁護士等の専門家）にぶつけ、「どのような内容・文言にすべきだったか」、「不足条項はないか」など、丁寧かつ実践的な指導を受けることが、非常に有効です。その際、ついでに、「契約書特有の言い回し」なども、マスターしてしまいましょう。

各都道府県の知財総合支援窓口（ナビダイヤル：0570-082100）では、契約に精通し、知財にも詳しい弁護士の相談会（予約制、無料）を定期的で開催していますので、ぜひご活用ください。

## 「先手必勝」で、事業を守りましょう

そして、契約がある程度分かってきたら、取引先が作成した書面を受け取ってから検討を開始するのではなく、「当社で作った案文があるので、検討してください」と、相手に先んじて渡せるように、常に「自社（に有利な内容）の雛形の準備をしておくこと」が、取引においては、重要なポイントです。取引先との間で、深刻なトラブルが起きた時に、「（チェックせず見落とした）契約内容で臍（ほぞ）を噛む」ことのないよう、敬遠せずに、面倒がらずに、専門家の教えも請うて、「平時の時こそ有事の備え」を、しておきましょう。

記事公開：2019年12月13日

会社内の秘密情報の取り扱いについてお困りごとがあれば、[営業秘密支援窓口](#)までご相談ください。

独立行政法人 工業所有権情報・研修館  
知財戦略部 エキスパート支援担当

Tel：03-3581-1101（内線3823）

Mail：[ip-sr01@inpit.go.jp](mailto:ip-sr01@inpit.go.jp)

