

業種別法務③ 製造業についてー1ー

Vol

11

2024年2月20日

〈編集・発行〉



弁護士法人
如水法律事務所

〒810-0042 福岡市中央区赤坂1-12-15赤坂門プライムビル9F

TEL 092-738-8760 FAX 092-303-8560

<https://jwater-group.com/law/>

WEBサイトにて
最新情報をお届けしております



今回のテーマは製造業についてです。受注・開発といった各段階において問題となりやすい典型的なポイントをQ&A形式で説明しています。

01 受注段階で問題となる取引基本契約書の交渉の留意点



Q: 1回限りの契約でも、契約書を作成しないといけないのでしょうか？

A: 契約書の作成は必須ではありません。
「注文書」と「請書」で契約は成立します。

しかし、注文書に記載されている契約条項の内容を確認せずに請書を送付すると、その内容で契約が成立してしまうので注意が必要です。

注文書に規定しない事項については、民法または商法などの任意規定が適用されることになるので、自社にとってそれらの規定よりも有利な規程を盛り込むことができるかという観点で検討します。



Q: 取引基本契約書を取り交わすメリットはありますか？

A: 同一の当事者間で反復継続して同種の取引を行う際には、特別の事情がない限り、あらかじめ定められた同じ内容で取引をすることが簡便です。

また、自社のひな型を基本契約書として取り交わすことで、当事者が不特定多数の相手と取引を行う際に、一括して共通の対応をすることも可能となります。

個別の取引ごとに異なる条項については、取引時に注文書・請書または個別契約で定め、共通事項は基本契約書をあらかじめ取り交わしておくことで、個別の取引のたびに契約書を取り交わす手間を省くことができます。



Q: 自社のひな型を作成する場合の留意点を教えてください。

A: 法令などに基づく制限が課される場合がある点が挙げられます。

例えば、下請事業者との契約では、下請法の規制にも留意する必要があります。

あまりに自社に有利な条項にすると、相手方から多くの修正を求められ、契約交渉が長引いてしまうおそれもあります。

Q: 相手方のひな型を用いる場合の留意点を教えてください。

A: 自社に不利な条項が含まれていても、全ての条項を修正するのは困難なので、修正を求める条項に優先順位を付けて交渉に臨みましょう。

自社が対応できない点、受け入れるとリスクが大きい点など、どうしても修正しなければならない条項を修正してもらうために、譲歩できる条項を譲歩するなどのバランスが求められます。

Q: 契約書の修正以外の対応はありますか？

A: 保険をかけてリスクに備えておいたり、仕入れた商品を顧客に売却している事業者であれば、顧客との間の基本契約書と同様の内容の基本契約書を仕入先との間で結ぶなどの方法が考えられます。

Q: 印紙税について教えてください。

A:
(印紙税)

日常の経済取引に伴って作成する契約書や領収書などに課される税金で、印紙税法別表第一課税物権表に記載されている20種類の文書が課税対象です。

印紙税の負担者は、印紙税が課される文書を作成した人であり、原則として、「課税文書に記載された作成名義人」です。

印紙税法は、日本の国内法なので、その適用範囲は日本国内に限られ、課税文書の作成場所が国外であれば、印紙税は課されません。

☆**請負契約書は課税文書、委任契約書は不課税文書**です。
※契約書の題名ではなく、実質的な内容からいざれにあたるかを区別します。



弁護士法人如水法律事務所
アソシエイト弁護士 白田晴夏
(福岡県弁護士会所属)
認定IPO実務プロフェッショナル



弁護士法人如水法律事務所
パートナー弁護士 橋本道成
(福岡県弁護士会所属)
認定IPO実務プロフェッショナル

02 開発段階で問題となる知的財産戦略



Q: オープン＆クローズ戦略について教えてください。

A: 自社の技術について、**技術内容が公開される特許として保護するのか**(オープン)、それとも**秘密として管理してノウハウとして保護するのか**(クローズ)を決定するものです。

特許権の登録後は、特許公開制度により特許権の内容が公開され、**模倣のリスクが発生する**うえに、特許権の効力は出願から20年なので、**権利の有効期間満了後には第三者も合法的に特許権の内容を実施することが可能**です。

自社技術を営業秘密とする場合、市場が小さければ大きな利益は期待できないうえ、情報漏洩などに対する対策が必要となります。



Q: オープン戦略をとるか、クローズ戦略をとるかの判断にはどのような基準がありますか？

A:

- ① 他社の新規参入が見込まれない自社のコア技術については、特許出願をしないで営業秘密としてブラックボックス化し、
- ② 他社の新規参入のリスクがある分野については、他社に先んじて特許出願を行って競争優位性を確保し、
- ③ 自社の製造キャパシティ以上に市場の拡大が見込まれる分野では、特許権の積極的なライセンス・アウトによる市場の拡大とライセンス収益を実現することが望ましいです。



Q: 職務発明制度について気を付けるべきポイントを教えてください。

A: 会社は、**従業員が行った発明を当然に特許出願できるわけではないため、特許を受ける権利を発明者から取得するなどしなければなりません。**

あらかじめ従業員との契約ないし就業規則などに職務発明に係る特許を受ける権利の帰属について定めることにより、使用者は、職務発明に係る特許を受ける権利を、職務発明が完成した時点で原始的に会社に帰属させることができます。

発明報酬は、金銭的待遇の向上を伴う昇進・昇格など、金銭に限らない相当の利益を与えることも可能です。

Q: 不正競争防止法で保護される「営業秘密」の効果とその要件を教えてください。

A: 「営業秘密」として保護されると、不正競争者に対して差止請求、損害賠償請求などをすることが可能となります。

「営業秘密」とは、①**有用性**、②**非公知性**、③**秘密管理性**を全て満たす必要があります。

① 「有用性」

その情報が客観的にみて、事業活動にとって価値があることです。

一般的には、非公知性・秘密管理性を満たす企業内の情報は、有用性も認められます。

ただし、公序良俗に反する内容の情報は有用性が否定されます。

② 「非公知性」

「当該営業秘密が一般的に知られた状態となっていない状態、又は容易に知ることができない状態」とされています。

リバース・エンジニアリングによって非公知性が欠如するかについては、「一般的な技術手段を用いれば容易に製品自体から得られるような情報」であれば非公知性を失うとされる。

一方、「専門家により、多額の費用をかけ、長期間にわたって分析することが必要であるもの」については非公知性は失われないとされています。

③ 「秘密管理性」

判断において、判例の傾向としては、

- ⑦ アクセス権者の限定・無権限者によるアクセスの防止
① 秘密であることの表示・秘密保持義務の設定
④ 組織的管理

上記⑦から④までの3つの管理を全て実行することが必要とされています。

【リバース・エンジニアリング】

既存の製品の分解や分析などをを行い、その動作原理や製造方法、設計、仕様の詳細、構成要素などを明らかにすること



【オンラインセミナーのご案内】

☆如水法律事務所ミニ法務セミナー

第7回ミニ法務セミナー

テーマ：業種別法務セミナー④（建設業）

日時 2024年3月13日(水) 15時～15時30分



次回は、建設業界の法務についてお話しします。建設業法のポイントと建設業で問題となりやすいコンプライアンスの問題について説明します。