

日本語・英語の秘密保持契約書 (NDA) の “落とし穴” への対応と交渉上の基礎知識

～進化するサンプル条項から学ぶ限界と交渉実務・戦略的活用に加え、改正民法と改正不正競争防止法のNDA実務への影響もカバー～

まきの かすお

講師

牧野和夫 氏

芝 綜 合 法 律 事 務 所
弁 護 士 ・ 弁 理 士 ・ 米 国 弁 護 士

日時 2022年7月27日(水) 午後1時00分～午後4時00分

■このセミナーは Zoom でご受講いただけます。お申し込み後に詳細をメールでお送りします。

■当日のご参加が難しいお客様には、後日動画を配信できます(開催前のお申し込みが必要です)。

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、営業秘密管理の一環として NDA 管理の重要性が増しています。本講座では、NDA の基本的な理解を押さえた上で、日本語・英語 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、頻繁に出てくる表現、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。短時間に日本語と英語の NDA をマスターする欲張りな講座です。

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に加えて、改正民法と改正不正競争防止法(限定提供データの保護の新設)の NDA 実務への影響もカバーします。

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覚書とセット ②単独 ③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?
- (4)どの種類の秘密情報がどちらから他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判断した上で NDA の交渉方針を決める。
- (6)NDA は常に進化(変化)している。残存記憶条項、フィードバック条項、その他新手の条項への対応など。(シリコンバレー流の NDA とは)
- (7)親会社・子会社双方が当事者になる場合(先方、当方)の NDA 対応(全員を当事者とすべきか)

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はどちらが負担するのか?
- (2)NDA の契約期間はどうすべきか。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どう理解すべきか。
- (3)損害賠償の範囲
 - ・ペナルティーを設けるか? ・見積もり方法 ・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

なぜ NDA は万能ではないのか?

4. 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)準拠法・紛争解決(仲裁か裁判か?)NDAの準拠法はどこにすべきなのか?

5. PDF・電子契約・クラウド契約への対応

6. 【演習・シミュレーション】NDA レビューのためのチェックリストを参加者へ限定配布

- ・取引の相手方から送られてきた日本語 NDA ドラフトについて、対案(カウンタープロポーザル)を検討してみましょう。
- ・開示者が非常に重要な自社の企業秘密を開示する場合に、受領者側の義務が最も厳しい NDA はどのような条項を入れてドラフトすべきか?
- ・交渉力に差がある交渉演習 ・最後に英文 NDA で演習してみよう。

【講師紹介】

1981年早稲田大学法学部卒。1989年 GM Institute 修了、1991年ジョージタウン大学ロースクール法学修士号、2013年ハーバード・ロースクール交渉戦略プログラム修了。いすゞ自動車株式会社法務部課長、アップルコンピュータ(株)法務部長、早稲田大学大学院講師、東京理科大学大学院客員教授、尚美学園大学大学院客員教授、一橋大学ロースクール講師を経て、現在、早稲田大学、関西学院大学法学部・商学部、琉球大学ロースクール、同志社大学の各兼任講師、企業法務協会理事など。
主な著書:「英文契約書の基礎と実務」DHC、「やさしくわかる英文契約書」日本実業出版社、「国際取引法と契約実務(3訂版)」(共著)、「初めての人のための契約書の実務」、以上中央経済社、「契約書が楽に読めるようになる「英文契約書の基本表現」」日本加除出版、ほか現在まで著書は78冊を数える。
※録音・ビデオ撮影はご遠慮下さい。

主催 金融財務研究会 Facebook: https://www.facebook.com/keichoken
https://www.kinyu.co.jp Twitter: https://twitter.com/#!/keichoken
Blog: https://www.kinyu.co.jp/blog/



開催日

2022年7月27日(水)
13:00~16:00

本セミナーはZoomで開催いたします。当日のご参加が難しいお客様には、録画した動画を後日配信することが可能です。(開催前のお申し込みが必要です)。後日配信をご希望の場合は、申込書質問欄のチェックボックスにチェックを入れてください。原則として、参加費をお振込いただいた後に、メールで詳細をお送りいたします。

参加費

1名につき35,100円(消費税、参考資料を含む)
1社2名以上同時に参加お申込みいただいた場合、お2人目から1名につき30,000円になります。
追加申込みの場合はその旨をご記入下さい。

申込先

金融財務研究会 ホームページ <https://www.kinyu.co.jp/>
〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-10-8 グリーンヒルビル
TEL 03-5651-2030 FAX 03-5695-8005

申込方法

上記ホームページの申込欄からお申し込み下さい。参加申込書をFAX又は郵送いただいたお申し込みも承ります。折り返し受講証と請求書を郵送致します。参加費は下記の普通預金口座に開催日前日までにお振込み下さい。(但し経理の都合等で間に合わない場合は、ご連絡いただければお待ちいたします。)クレジットカードご利用の場合は、質問欄にその旨をご連絡下さい。参加費の払戻しは致しませんので、当日ご参加になれない場合は、代理の方のご出席あるいは当社および金融財務研究会主催の他のセミナーへのお振替をお願いします。(但し新しいセミナーの参加費との差額が2,000円以上の時は差額をお支払いいただきます。また、振替は1年以内にお願いたします。)

ご記入いただきました個人情報セミナーの開催のために使用させていただきますが、漏洩などがないよう最善の予防、是正に努めます。詳しくは弊社ホームページをご覧ください。

普通預金 口座名 (株)金融財務研究会

三菱UFJ銀行	本店	1642356	三井住友銀行	本店営業部	7397637
三菱UFJ信託銀行	本店	2818151	みずほ銀行	東京営業部	1427715
三井住友信託銀行	本店営業部	2993982	りそな銀行	東京営業部	1693669

◇クレジットカードはVisa、Mastercard、American Express、JCB、Diners Club、Discoverがご利用いただけます。

----- 切らずにこのままお送り下さい -----

日本語・英語の秘密保持契約書(NDA)の
“落とし穴”への対応と交渉上の基礎知識

[Zoom] 7/27

参加申込書

FAX 03-5695-8005

2022年 月 日

受講方法 <input type="checkbox"/> LIVE配信 <input type="checkbox"/> 後日配信 弊社からのお知らせ、メルマガの送信を <input type="checkbox"/> 受信する <input type="checkbox"/> 受信しない クレジットカードをご利用の場合は下記に✓を入れて下さい。 <input type="checkbox"/> クレジットカード利用 *セミナーコード 1382 (Law-k221382)	会社名	TEL FAX		
	所在地	E-Mail 〒		
	参加者ご氏名	部課名		
	〃	〃		
	〃	〃		
	〃	〃		
書類送付先 (同上の場合記入不要)	ご担当者 TEL	部課名 FAX		

お申込の翌日には「受講証・請求書」を発送しておりますが、お手元に届かない場合は、弊社までご連絡下さい。