

秘密保持契約書（NDA）の基礎知識、交渉のポイント、 最近の傾向と NDA の戦略的活用（※日本語・英語の契約書を対象とします）

～ NDA 神話の崩壊と対応、
NDA の落とし穴や限界をpushした上での NDA の戦略的活用とは ～

《開催要領》 ※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日時▶ 2016年 3月 22日（火） 13:00～17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム（東京：麹町）

《開催にあたって》

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。本講座では、NDA の基本的な理解をpushした上で、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pushします。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 へ話しを移しますが、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。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。

講師 芝総合法律事務所 弁護士・米国弁護士・弁理士 牧野和夫 氏



1981年早稲田大学法学部卒。いすゞ自動車（株）入社。General Motors Institute 経営管理課程修了。ジョージタウン大学ロースクール法学修士号。1992年米国ミンガン州弁護士登録。1981年～1997年いすゞ自動車（株）課長・審議役。1997年～2000年アップルコンピュータ（株）法務部長。2000年～芝総合法律事務所顧問、2001年～2004年内閣司法制度改革推進本部法曹養成検討会委員。尚美学院大学大学院客員教授、早稲田大学大学院、関西学院大学大学院、関西学院大学商学部・法学部、明治学院大学法学部、駒澤大学法学部の各兼任講師を経て現職。法律英語や英文契約書に関する著書多数。

《申込書送付先》 FAX▶03-5215-0951 ※当会 HP からもお申し込み頂けます。 企業研究会Q 検索

■受講料：1名（税込・資料代含） ※申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員	34,560円（本体価格 32,000円）	一般	37,800円（本体価格 35,000円）
-----	-----------------------	----	-----------------------

151889-0303 秘密保持契約書（NDA）の基礎知識、交渉のポイント、最近の傾向と NDA の戦略			
ふりがな 会社名			
住所			
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 役	属 職	
E-mail			

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

■参加要領：申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申し込み頂けます。後日（開催日1週間～10日前までに）受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問（FAQ）は当会HPにてご確認いただけます。（[TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問]）
※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先：企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/川守田 E-mail:kawamorita@bri.or.jp
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町 M-SQUARE 2F

・プログラム・

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（覚書とセット/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。とくに英文の NDA に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

6. 演習・シミュレーション

取引の相手方から送られてきた日本語 NDA 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

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合があります。

裏面もご覧下さい！ 一枚のパンフレットで
2種類のセミナーをご案内しております。