

他社との業務提携で、ビジネスを劇的に成長・発展させたい
あなたのための

トラブル0、損失0でスピーディに 秘密保持契約を締結する11のノウハウ

～業務提携への第一歩～

平成23年8月

遠藤祐二
マスター行政書士事務所

初めまして。

業務提携契約専門の行政書士の遠藤祐二と申します。

この度は、当レポートをダウンロード頂き、誠にありがとうございました。

このレポートをご覧になっているあなたは、恐らく・・・

- ★秘密保持契約書の案文をいきなり相手方から渡されて困っている
- ★ビジネスを本格的に始める前段として秘密情報のやり取りする必要がある
- ★業務提携を他社と始めたいが、まずなにからやれば良いのかわからない
- ★秘密保持契約を早く結ばないと図面、仕様書、サンプルなどを提示してもらえない

などなど。業務提携を検討する前段階として、何かの情報交換のために、秘密保持契約を相手方と取り交わす必要に迫られているのではないのでしょうか？

ひょっとしたらものすごく緊急の話なのかもしれませんね？

私は、上場企業4社で13年間、1,000件以上の秘密保持契約や業務提携契約にかかわってきましたが、体裁だけで中身がお粗末な契約書が原因でのトラブルや裁判も数多く経験しました。

あの時、秘密保持契約をきちんと締結し、秘密保持管理体制さえできていれば・・・・・・・・

私は、その日の事を昨日のように覚えています。

まだ、私が会社員で企業の法務部として働いていた日のことです。

それは、1枚のFAXから始まりました。

米国の裁判所からの判決文でした。

「被告A社は、損害賠償金6億円を支払え！」

この裁判と秘密保持の関係については後程、このレポートの中身でご説明致しますが、このような巨額の損害賠償請求をされた経験は、私の人生の中でもものすごくインパクトのある事件でした。

私はその当時、秘密保持の重要性や会社に与えるインパクトについて正直よくわかっていませんでした。この裁判で痛い目にあうことにより、ようやくそれを理解したのです。

そこでこのレポートをお読みいただいているあなたには決して同じような思いをして欲しくない、という思いでこのレポートを作成しました。

では秘密保持契約書をきちんと締結し、裁判等のトラブルを避けるためのポイントとはなんでしょうか？

それは、「考え方を押さえる」ということに尽きると断言できます！

秘密保持契約書は、その「考え方」さえ押さえておけば、決して難しいものではありません。

このレポートではその大事な考え方を11のノウハウとしてわかりやすくご紹介しています。

全ては秘密保持契約締結から始まるのです。

あなたがまずはスピーディーに秘密時契約そして次には業務提携契約をまとめあげ、あなたのビジネスを劇的に成長・発展させることを心から願っています。

平成23年8月吉日

遠藤祐二

目次

ステップ1：業務提携における秘密保持契約の位置付けについて理解する・・・	P 4
ステップ2：秘密保持をする意味とは？【その1】・・・・・・・・・・・・・・・・	P 6
ステップ3：秘密保持をする意味とは？【その2】・・・・・・・・・・・・・・・・	P 8
ステップ4：秘密保持をする意味とは？【その3】・・・・・・・・・・・・・・・・	P 9
ステップ5：そもそも秘密情報ってなんなの？・・・・・・・・・・・・・・・・	P 10
ステップ6：契約書案を「先に提示する」重要性について理解する・・・・・・・・	P 13
ステップ7：秘密保持契約書の日付&有効期間・・・・・・・・・・・・・・・・	P 16
ステップ8：どちらの当事者がどれだけ秘密情報を開示するのか？・・・・・・・・	P 19
ステップ9：秘密保持義務の適用除外・・・・・・・・・・・・・・・・	P 22
ステップ10：秘密保持期間はどれくらいか？・・・・・・・・・・・・・・・・	P 23
ステップ11：契約終了後の措置・・・・・・・・・・・・・・・・	P 24
おわりに・・・・・・・・・・・・・・・・	P 26
マスター行政書士事務所／代表者プロフィール・・・・・・・・・・・・・・・・	P 27

「秘密保持契約書で業務提携をスタートする11のステップ」の

ステップ3は、

=====
秘密保持をする意味とは？【その2】
=====
です。

秘密保持をする理由や意味の一つとして、

◇◆強力な営業ツールになる◆◇

というのがあります。

秘密保持と営業なんて無関係じゃん！と、あなたは思うかもしれません。

確かに数年前まではそうでした。

でも今は時代が変わりました。

なぜ強力な営業ツールになるのかについて今回は動画でご説明しています

↓ ↓ ↓

<http://www.youtube.com/watch?v=-lavktuo7u4&feature=related>

あなたの商品やサービスが他社との競争力がなくて困っている！という方の一つの解決策になるかもしれません。是非ご覧になってみてください。

↓ ↓ ↓

<http://www.youtube.com/watch?v=-lavktuo7u4&feature=related>