

企業の枠越え 法実務磨く 富士通の若手ら勉強会

2016/5/16付 | 日本経済新聞 朝刊

富士通グループをはじめとする大手企業の法務・知的財産部門の若手社員らが、会社の枠を超えた勉強会を通じてノウハウを吸収している。約20人のメンバーが専門分野を持つベテラン弁護士らと直接、意見交換して実務に役立てている。

「他社との秘密保持契約（NDA）の内容作成を、経験の少ない法務部員や弁護士に任せるのは危険です」。シリコンバレーを拠点として活躍する米国弁護士、ナンシー山口氏の説明に参加者たちは聞き入った。

東京・汐留の富士通本社で2014年末からほぼ毎月開かれている勉強会「Legal Enhancement Expert Programme」の一場面。参加しているのは富士通やグループ会社、他の電機大手、鉄鋼、商社など十数社の30歳代を中心とする法務・知財部員らだ。



法務・知財担当者らの勉強会（13日、東京・汐留の富士通本社）

この日、山口弁護士が“教材”として取り上げたのは、12年に米デラウェア州の裁判所が示した判断。友好的な買収を前提として米企業が同業他社と結んだ秘密保持契約が焦点だ。

契約では「双方の秘密情報を、両社間の取引を評価する際に使える」としていた。ところが友好的買収が頓挫。米社が敵対的買収に切り替え、秘密情報を使って買収先株主に賛同を求めたところ、裁判所に「目的外使用」とされ、買収自体が失敗した。

山口弁護士は「秘密保持契約の検討が足りなかったことが原因だ。日本企業の法務担当者も十分に注意すべきだ」と促した。

勉強会は約2時間にわたり、参加者らは活発に質問し、山口弁護士は丁寧に回答した。参加者の一人、横河電機法務室の高柳真由子さんは「その後、会社の秘密保持契約の内容には注意を払うようになった」と実務への効用を語った。

第1回の勉強会から参加しているNEC知的財産本部主任の杉本敏彦氏も「従来、知財部門は特許業務が主だったが、近年はソフトウェアや営業秘密など特許が使えない知財が増え、契約の重要度が増している。実務の参考になる」と話す。

担当者同士で気軽に意見交換もできる。富士通子会社PFU法務部の渡辺雅紀氏は「下請けを通じて企業に販売したソフトウェアの使用契約をどうやって結ぶか、頭を悩ませていた」。他社の担当者から「システムの仕様書・手引きに契約書をはさんで渡している」と聞き、「一定の法的効果が見込める」と考えて以降は実施している。

半導体関連会社の中堅法務部員は「企業の法務や知財の担当者はどこも似たような悩みを抱えている。壁をつくらず、意見交換すれば解決できることは多い」と話す。業界団体や法律事務所が提供する講演やセミナーはあるものの、個別の質問などはしづらい雰囲気だと明かす。

勉強会を主宰するのは1979年の富士通入社後、グループの法務・知財部門を歴任した石川文夫氏だ。08年以降、山口大学や立教大学などで教壇にも立つ。「法務・知財畑の人は保守的で外部との継続的な付き合いが苦手」と感じていた。

13年に経済産業省所管の財団法人、知的財産研究所に出向。この時期に築いた人脈などを生かし、「組織を超えた研さんの場で若手の知的・国際的な意識を高めたい」と考えたという。

もちろん各社個別のデリケートな問題は脇に置き、今後も担当者らが共通して抱える課題を取り上げていく。同様の動きが他にも広がれば、法務・知財部門の活性化につながりそうだ。

（編集委員 渋谷高弘）

許諾番号30051414 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。