

令和元年度「ものづくり中小企業におけるビジネス戦略構築支援事業」

ものづくり中小企業の事業化に向けた契約アドバイス集 ～専門家が送る13のヒント～



経済産業省 中国経済産業局

はじめに

ものづくり中小企業が新製品などの事業化を目指す時、さまざまな組織との連携が必要となります。

たとえば、研究段階における他企業や大学等との共同研究開発、生産段階における製造の外部委託、販売段階における販売代理店の開拓や川下企業との交渉など、連携の形は、製品やビジネスモデルによって異なります。しかし、こうした取組を進めていくうえで、多くの場合、秘密保持契約、業務委託契約、売買契約などの契約が必要となります。

契約は、企業と企業、人と人が対等な関係で結ぶ約束事のこと、申し込みとそれに対する承諾という二つの行為で成立します。

契約交渉をする際に気を付けたいのが、契約交渉相手との知の格差です。

相手方に専任の法務担当者や顧問弁護士がいて、自社にはいないような場合、自社と相手方とで、契約に関する情報量・知識量・経験値がまったく異なることとなります。その結果、気がついていないだけで、自社に対する潜在リスクを抱えた状態で契約を締結している事例も多くあります。

こうした状況を踏まえ、中国経済産業局では、研究開発成果の事業化に取り組むものづくり企業にご協力いただき、個々の企業が抱える課題について、契約に関するノウハウを持つ専門家（弁護士、弁理士）による潜在リスクの洗い出しと、事業展開に向けたアドバイス（以後、「ハンズオン支援」と表記。）を実施しました。

本資料は、そのハンズオン支援結果に基づいて作成したモデル事例をまとめたものです。ぜひとも参考にさせていただき、研究開発成果の事業化の一助としていただきますよう、お願い申し上げます。

INDEX

| | |
|-------------------------------------|----|
| 精密機械メーカーA社の事例 | 1 |
| 1. 契約交渉のポイント①【自社の立場を上げる】 | 2 |
| 2. 契約交渉のポイント②【誰が交渉にあたるか】 | 2 |
| 3. 契約交渉のポイント③【タームシートの活用】 | 2 |
| 4. 販路開拓時のポイント①【独占か非独占か】 | 3 |
| 5. 販路開拓時のポイント②【安全リスクへの対応】 | 3 |
| | |
| 食品材料メーカーB社の事例 | 4 |
| 6. OEM契約のポイント①【期間と単価、独占か非独占か】 | 5 |
| 7. OEM契約のポイント②【オープン&クローズ戦略】 | 5 |
| 8. 機密情報管理のポイント【秘密保持契約・営業秘密】 | 6 |
| 9. 契約交渉のポイント④【交渉の進め方】 | 7 |
| | |
| ソフトウェア開発会社C社の事例 | 8 |
| 10. 契約交渉のポイント⑤【大企業相手の交渉の進め方】 | 9 |
| 11. サービス利用規約のポイント | 10 |
| 12. 業務委託契約のポイント | 11 |
| 13. 大学との共同研究開発のポイント【秘密保持契約】 | 12 |

精密機械メーカーA社の事例(弁護士によるハンズオン支援)

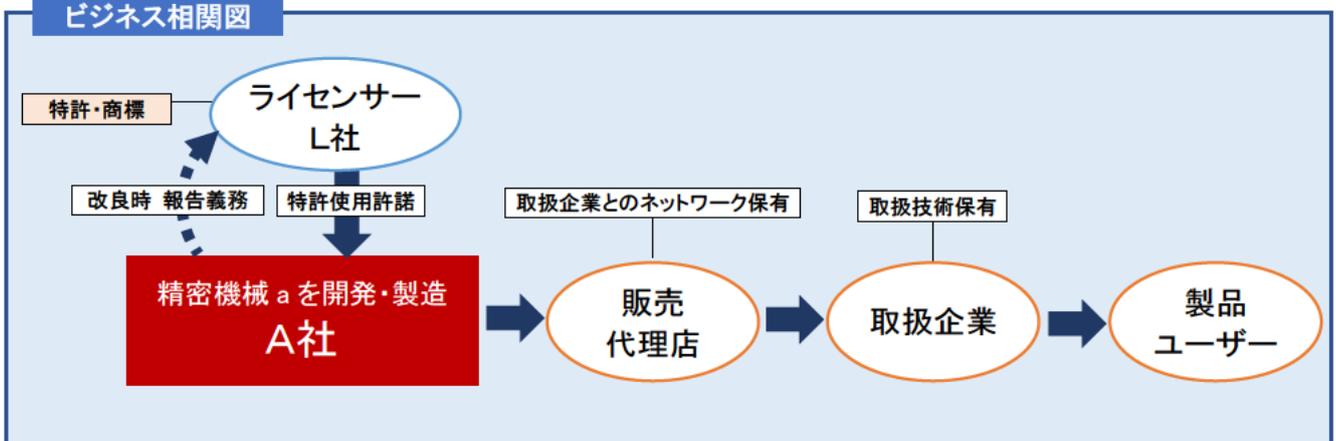


A社 社長

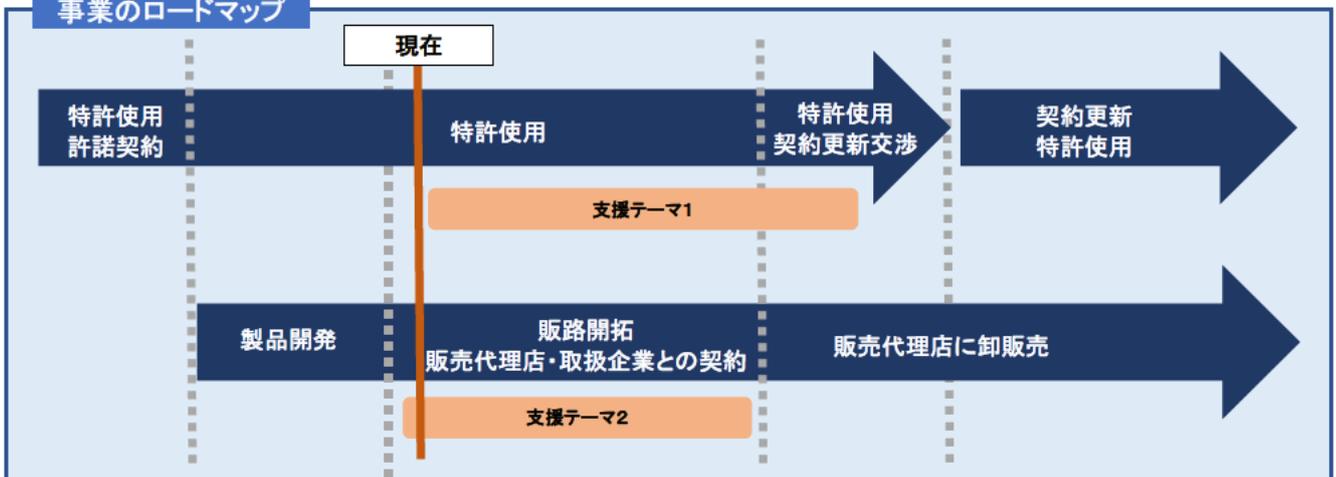
<企業ヒアリングより>

- 精密機械メーカーである弊社(A社)は、ライセンサーであるL社の権利(特許・商標)を使って、精密機械aを開発・製造しています。
- 製品の取り扱いには特殊な技術が必要ですが、ビジネス拡大のため、販売代理店を開拓し、製品の取扱企業を増やしていきたいと考えています。
- 製品の改良や販売方法の検討にあたっては、逐一ライセンサーであるL社に相談しなくてはなりません。
- L社との交渉は社長の私が行っていますが、相手方優位の交渉になりがちです。

ビジネス相関図



事業のロードマップ



支援テーマ

1. 契約交渉のポイント①【自社の立場を上げる】
2. 契約交渉のポイント②【誰が交渉にあたるか】
3. 契約交渉のポイント③【タームシートの活用】
4. 販路開拓時のポイント①【独占か非独占か】
5. 販路開拓時のポイント②【安全リスクへの対応】

1. 契約交渉のポイント①【自社の立場を上げる】

L社と結んだ契約書には、契約終了後の競業禁止（L社と競合する事業の禁止）に関する条項があり、契約を打ち切られれば、A社は事業を継続できなくなることになっているなど、いくつかの不平等な条項が記載されていた。



契約が切れるまでに見直しに向けた交渉をする必要があります。
交渉成功のポイントは、将来の交渉時まで、御社の立場を上げることです。
そのための取組例をご紹介します。

◆自社の立場を上げるための取組例

- 製品の機能向上につながる改良特許を取得する。
- ビジネスを展開するうえで必要なものを押さえる。
 - ・ 検査方法などのノウハウ
 - ・ 製品を製造するうえで必要な材料や部品の供給先
 - ・ 製品の販路

2. 契約交渉のポイント②【誰が交渉にあたるか】



難度の高い交渉を進める時には、相手方の提案を一度持ち帰り、検討する時間を得ることも必要ですが、社長が交渉にあたると、即答を求められかねません。

◆交渉の場での即答を回避するための取組例

- 自社の社員に交渉を任せる、あるいは、弁護士などの専門家を立てることで、「社長に相談します」と伝え、持ち帰って検討できる可能性がある。
- 社長自身が直接交渉を行う必要がある場合も、「顧問弁護士に相談します」と伝えることで即答を避けられる可能性がある。

3. 契約交渉のポイント③【タームシートの活用】



御社は、いま相手方と継続している特許使用許諾の契約交渉をしていたとき、相手方から先に契約書案を提示されてしまい、修正を依頼したものの押し切られてしまいました。今度はそうなる前に、先手を打ちましょう。交渉初期に「タームシート」を提示することで、有利な契約条件を獲得できる場合があります。

◆タームシート

タームシートとは契約条件の要点をまとめたもの。最初から契約書案を提案するのは押し付けがましく感じられる恐れがあるが、タームシートであれば角が立ちにくく、一緒に契約を作っていくという雰囲気になり易い。また相手方も契約に前のめりであれば、自社が提示した条件を覆すには勇気がある。このため、結果的には有利な条件となることが多い。

4. 販路開拓時のポイント①【独占か非独占か】

A社は、販路拡大のため、販売代理店を開拓し、自社製品の取扱企業を増やそうとしている。



弁護士

販売代理店を通じて、自社製品を市場に出す場合、「販売店契約」を結びましょう。「販売店契約」には「独占契約」と「非独占契約」があるので、それぞれご説明します。

◆独占契約

- 特定の販売代理店に製品の独占販売権を与える契約
- エリアや期間を限定するのが一般的
- 「独占するなら最低これだけは購入してください」という最低購入保証を販売代理店に義務付けることができ、販売代理店側の売ろうという気持ちを引き出せる

◆非独占契約

- 複数の販売代理店に非独占の販売権を与える契約
- 販売代理店の実績を比較し、優れた販売代理店を把握することができる



A社 社長

まずは「非独占契約」でスタートし、販売実績などを踏まえ、「独占契約」に切り替えていくことなどが考えられますね。

5. 販路開拓時のポイント②【安全リスクへの対応】



弁護士

販売代理店を通じて製品を市場に出す場合でも、メーカーはPL法に基づく責任を負います。製品の説明書には、警告・説明表示をきちんと付けるようにしてください。

◆PL法（製造物責任法）

PL法は、消費者が製品の欠陥によって生命、身体または財産に損害を被ったことを証明した場合に、製品の製造者などに対して損害賠償を求めることができる法律。PL法における欠陥は、設計や製造上の欠陥だけでなく、表示上の欠陥も含まれることから、メーカーは、「こういう使い方をしてはいけない」といった警告ラベルの表示や取扱説明書の記載をきちんと行う必要がある。

ハンズオン支援の感想



A社 社長

弊社の意向・方針を説明したうえで客観的な考えを聞くことができました。弊社の経営方針のみで決めるのではなく、さまざまな法律の規定、交渉の進め方等を理解されている弁護士の支援を受ける（交渉前の戦略立案をサポートしてもらう等）ことで、弊社にとってより有利な形で交渉を進めることができるということがわかりました。

食品材料メーカーB社の事例（弁護士によるハンズオン支援）

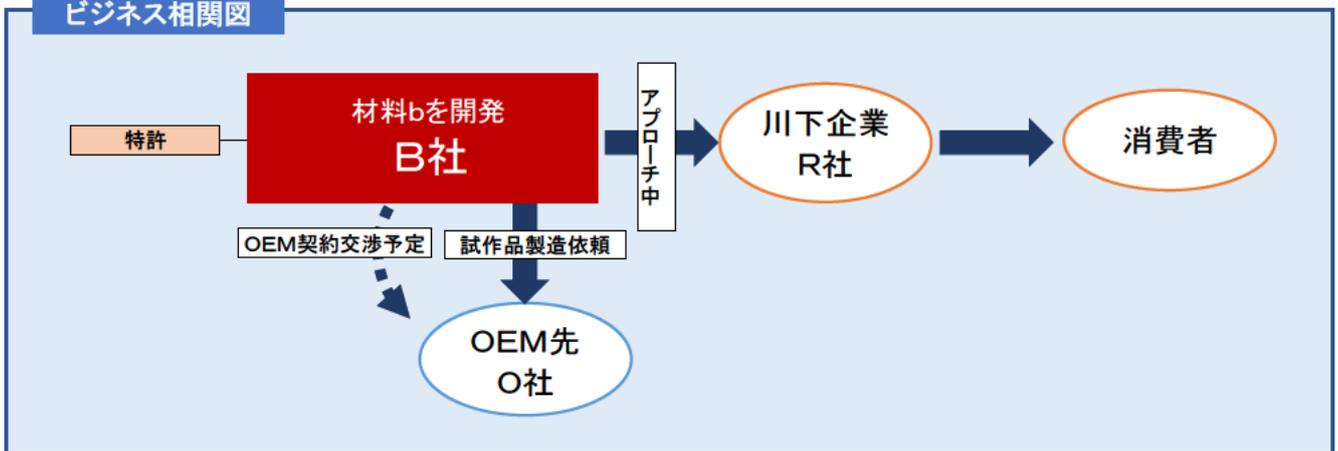


B社 社長

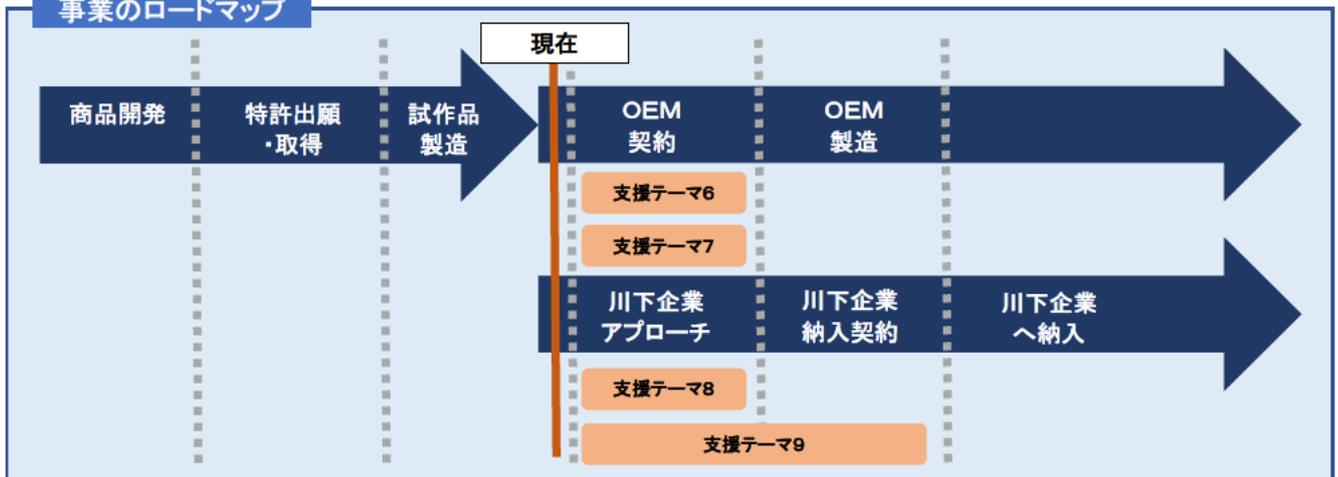
<企業ヒアリングより>

- 食品材料メーカーである弊社（B社）は、自社特許で新製品（材料b）を開発し、川下企業であるR社に販売したいと考え、アプローチを行っています。
- 材料bの製造については、多大な投資によるリスクを回避するために、OEM生産を行うことにしています。
- OEM先は、近隣地域で唯一、類似製品の製造実績があるO社に決めており、既に試作品の製造にも着手してもらっていますが、具体的な契約交渉はこれからです。
- 今後、川下企業であるR社、OEM先であるO社と、どのような契約を締結すれば良いのか教えてください。

ビジネス相関図



事業のロードマップ



支援テーマ

6. OEM契約のポイント【期間と単価、独占か非独占か】
7. OEM契約のポイント【オープン&クローズ戦略】
8. 機密情報管理のポイント【秘密保持契約・営業秘密】
9. 契約交渉のポイント④【交渉の進め方】

6. OEM契約のポイント【期間と単価、独占か非独占か】



御社の弱みは、材料bの生産能力がなく、現時点ではOEM先であるO社に依存せざるを得ない点にあります。その結果、取引上の力関係はO社の方が強くなります。そのため、OEM先の厳しい要求を受け入れざるを得ない事態にならないよう、OEM契約のポイントをご紹介します。

◆期間と単価

- 材料bが売れ、R社へ継続的な供給義務が発生しているときにO社との契約期間が満了し、契約更新に当たってO社から値上げ要求があった場合、B社は応じざるを得ない状況に陥る。契約期間は、全体の販売計画を踏まえた設定が必要。
- 予め契約書に「単価」の項目を設け、金額を明記しておくことで、その契約期間中は材料bの単価を維持することができる。

◆独占契約か非独占契約か

- 事実上O社しかOEM先がないのであれば、あえて独占契約にすることで、その分単価を低く据え置いてもらえる可能性がある。供給エリアの拡大等で、将来的に遠隔の他社ともOEM契約を結ぶ可能性がある場合、O社とは、期間限定で独占契約とし、その後、非独占契約に切り替えるという方法もある。



BCP(災害等の事業継続計画)の観点からも、OEM先が1社に依存することはリスクですね。

7. OEM契約のポイント【オープン&クローズ戦略】



OEM生産においては、OEM先が材料bの類似製品等を新たに開発し、独自にビジネスを展開するリスクがあります。リスク回避の観点から、特許(オープン)とノウハウ(クローズ)についてご説明します。

◆特許取得によるリスク回避

- OEM元であるB社が材料bに関する特許を取得することで、特許を持たないOEM先のO社が、独自に材料bに関するビジネスを始めるリスクが回避できる。

◆ノウハウ流出のリスク回避

- 一方で、特許を出願すると一定期間経過後に出願内容が公開されてしまう。そのため、あえて模倣困難なノウハウについては特許を出願せず、ブラックボックス化することも選択肢のひとつ。
- なお、OEM契約の中で「B社からO社に対する製造に関する技術指導」について定める場合、技術指導を行えば行うほどB社のノウハウが流出するリスクが高まる。そのため、予め技術指導の回数制限を設定し、それを超えた場合には有償での対応とするなどの手法も有効。

8. 機密情報管理のポイント【秘密保持契約・営業秘密】



川下企業のR社に材料bの試作品を渡し、採用するかどうかについて検討してもらう場合は、機密情報の漏洩リスクが発生します。

そのリスクを回避する手段のひとつに、秘密保持契約の締結があります。

◆秘密保持契約（NDA）

- 秘密保持契約を締結する際は、情報開示の目的を明確にすること。目的が曖昧だと、目的外利用禁止条項の有効性が落ちる。例えば、「材料bを採用するかどうかを検討する目的で」と秘密保持契約で明示し、自社の開示情報が相手方の自社製造に用いられることを防止する。
- 秘密保持契約の締結は一般的な行為なので、「秘密保持契約を結ばせてほしい」と申し出て、川下企業から難色を示される可能性は低い。
- 秘密保持契約を結ぶことで、取引先に重要な情報に関する検討だと思ってもらえ、技術の売り込みにもなり、ひいてはB社自身の信頼性を高めることにも繋がる。



秘密保持契約を反故にされた場合、民法や不正競争防止法に基づき、民事上・刑事上の措置をとることができます。不正競争防止法には民法による保護よりも強力な救済措置が規定されていますが、その救済を受けるには、対象となる秘密情報が不正競争防止法上の「営業秘密」に該当することが求められます。

◆不正競争防止法における営業秘密3要件

①秘密管理性

秘密として管理されている。

<秘密管理措置 例>

- ・「マル秘」等の表示（紙媒体・電子媒体）
- ・指定フォルダに格納閲覧するためのパスワードを設定（電子媒体）
- ・施錠可能なキャビネットや金庫等に保管（紙媒体）
- ・「関係者以外立ち入り禁止」の張り紙、写真撮影禁止の張り紙、営業秘密に該当する物件を営業秘密リストとして列挙し、当該リストを営業秘密物件に接触しうる従業員内で閲覧・共有化等（新製品の試作品等）

②有効性

生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報である。

③非公知性

公然と知られていない。

◆先使用の証明

- 万が一、自社の営業秘密を他社に特許として権利化されても、当該技術を使用可能とする「先使用权」が認められるよう準備しておくことも重要。
- 具体的には、公証役場で営業秘密が記載された書類にタイムスタンプを押してもらう等の方法がある。

9. 契約交渉のポイント④【交渉の進め方】



特定の川下企業と契約交渉する場合は、交渉期限を決めて取り組むと良い場合があります。また、交渉を進めるうえでは、いきなり本契約に入るのではなく、段階を踏みながら複数の文書を交わしていく方法も有効です。

◆交渉期限の設定

○特定の企業と契約交渉する際は、予めプレゼン資料や提案書などに交渉の期限を記載し伝えておくことも有効。そうしておけば、期限までに契約がまとまらない場合であっても他社にアプローチしやすくなる。

◆交渉の段取り

○川下企業との契約交渉は、秘密保持契約⇒協定書⇒最終的な契約書（本契約）といったように段階的に契約を締結しながら進めていくことが望ましい。

○仮に相手方の一方的な都合で本契約まで至らなくても、それまでにある程度の段階を踏んでさえいれば、契約締結上の過失に基づき、相手方に一定の責任を求めることができる可能性がある。

○ただ逆に、自社の一方的な都合で本契約まで至らなかった場合には、相手方から一定の責任を求められる可能性がある点はその点は注意が必要。

<契約締結上の過失 例>

「3か月後からB社が製造した材料bをR社に供給する」という内容の協定書に基づき、B社は製造に関する設備投資を行ったものの、予定された供給時直前になってR社の方針変更により本契約に至らなかったとする。

その場合、R社の行為は契約締結の準備段階における信義則上の義務違反とみなされ、R社はB社に対する設備投資費用などの損害賠償責任を負う可能性がある。

ハンズオン支援の感想



OEM先との交渉の進め方や、OEM先との間で生じるトラブルの事例と対策についてご説明いただき、非常に参考になりました。

川下企業へのアプローチについては、期限を設けて検討していただく場合のスマートな提案の仕方などをわかりやすくアドバイスいただき、大変参考になりました。

ソフトウェア開発会社C社の事例(弁護士・弁理士によるハンズオン支援)

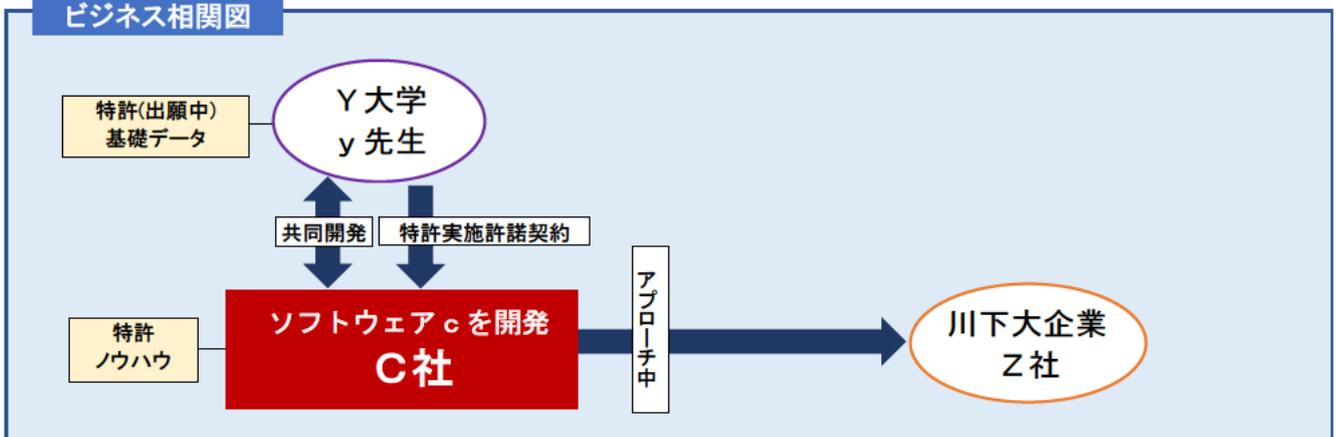


C社 社長

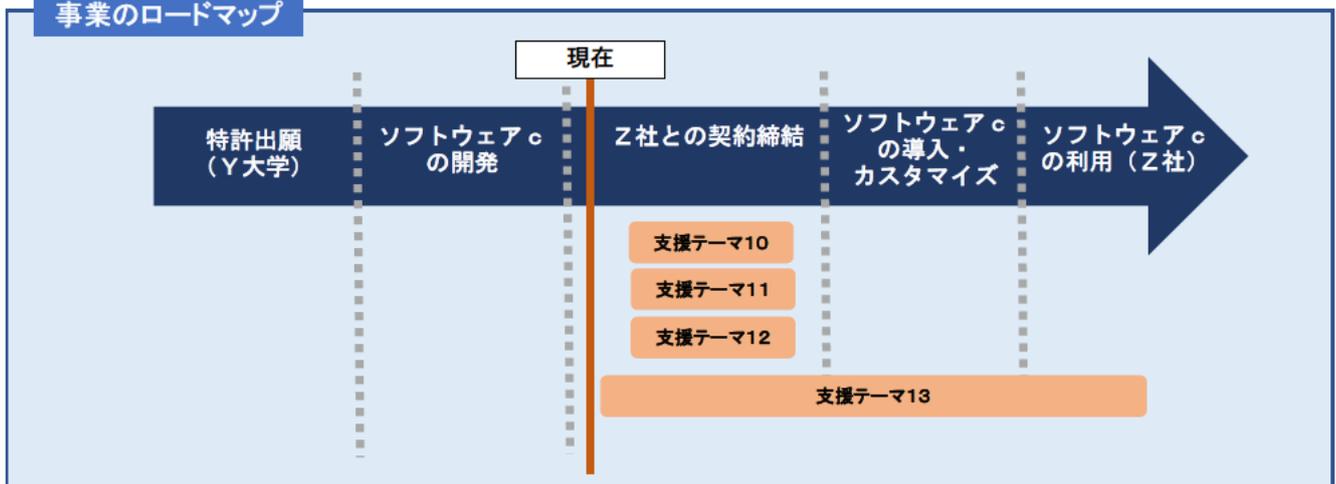
<企業ヒアリングより>

- ソフトウェア開発企業である弊社（C社）は、Y大学の知的財産（特許出願中）及び同大学のy教授が保有する基礎データと、自社の特許を活用した共同研究開発で、クラウド版ソフトウェアcを開発しました。
- 現在、川下大企業のZ社にアプローチしていますが、大企業を相手にした契約交渉の経験が少なく、手探りの状況です。
- Z社には、弊社の開発製品であるソフトウェアcをZ社向けにカスタマイズして使っていただくことを想定しています。その際、どのような契約を締結すれば良いのか教えてください。

ビジネス相関図



事業のロードマップ



支援テーマ

10. 契約交渉のポイント⑤【大企業相手の交渉の進め方】
11. サービス利用規約のポイント
12. 業務委託契約のポイント
13. 大学との共同研究開発のポイント【秘密保持契約】

10. 契約交渉のポイント⑤【大企業相手の交渉の進め方】



大企業は法務部など契約の専門部署を持つ場合が多く、専門部署や専属の担当者がいない中小企業とは、情報や交渉に関する知見等に大きな差があります。

このことを踏まえ、大企業との契約に係るリスクと、大企業と契約を進める際のポイントをいくつか説明します。

◆大企業との契約におけるリスク

- 大企業が提示する契約書案は、法務部や顧問弁護士などの知見を総動員し、大企業側に有利なものとなっている場合もある。
- その場合、「専門用語が多くて何が書いてあるのかわからない」、「相手は大企業だからお任せした方が良さそう」などの理由で、契約書をよく見ないで締結した結果、「共同研究開発の期間中に生まれた知的財産が全て大企業のものになってしまった」、「自社が保有する知的財産を無期限かつ無償で大企業にライセンスしなくてはならなくなった」といった、中小企業にとってビジネスの根幹を揺るがす致命的なトラブルが発生する可能性がある。

◆大企業と契約を進める際のポイント

<契約書案の提示>

- 一般的に、先に契約書案を提示する方が有利なかたちで契約交渉を進められる場合が多い。(P2「3. 契約交渉のポイント③【タームシートの活用】」を参照)。
中小企業にとって、大企業である相手方が提示してきた契約書案を修正することは、心理的に難しい面がある。そのため、中小企業側から先に契約書案を提示することが望ましい。

<契約書案の修正>

- 相手方から提示された契約書案に修正したい箇所がある場合、自社にとっての優先事項を決めて交渉を進める必要がある。中小企業側は、可及的速やかに弁護士等専門家を交えて主張を整理し、交渉の戦略を練る。早い段階で相手方の法務部門との交渉にステップアップしたり、中小企業側も弁護士等専門家を交えた交渉に切り替えることも有効である。
- 大企業との契約において修正できないケースが多いのは、補償に関する条項である。大企業が提示する契約書案の補償に関する条項に「製品に瑕疵があった際は全ての責任を中小企業側が負う」と記載されていることがある。その場合は、当該条項が適用される確率や当該条項を残したまま契約を締結するリスクの大きさを可視化し、契約で得られる利益と比較したうえで最終的な判断を行うことが必要である。



確かに、以前大企業と契約交渉をした際、大企業は自社が負う可能性のあるリスクについては譲歩しないように感じました。

C社がZ社と結ぶべき契約は、Z社がソフトウェアcを使用するうえでの基本的な約束事を定めた「サービス利用規約」と、C社がZ社にソフトウェアcを導入しZ社向けのカスタマイズを行うための「業務委託契約」の2種類である。

11. サービス利用規約のポイント



WEBサービスなどを提供する場合、サービス提供者はユーザーからサービス利用規約への同意を得ることが一般的です。

サービス利用規約のポイントについてご説明します。

◆サービス利用規約

- サービス利用規約とは、ユーザーがサービスを利用する際の基本ルールをサービス提供者が文章にまとめたものである。
- サービス利用規約は、自社の提供するサービスの基本ルールとして位置づけ、原則として顧客ごとの修正は行わないというスタンスでユーザーと交渉し、同意を得ることが望ましい。
- ユーザーが「サービス利用規約の一部を変更しないと契約できない」と言ってきた場合、変更内容に応じて、例えば以下のような判断があり得る。

<サービス利用規約の変更を求められた場合の判断例>

- ・変更内容がリスク発生レベルの低いものであれば応諾する。
- ・変更内容がソフトウェアの根幹を揺るがすようなものであれば、規約本体は変更せず、運用規定などの別規程を作成する等の交渉をする。

◆サービス利用規約を作成する際のポイント

<利用範囲の限定>

- ソフトウェアは、コピーすることで無限に利用できるため、インストールできるパソコンや社内での取扱者を限定するなど、ユーザーの範囲を限定することが必要となる。
- また、ソフトウェアを利用する際のIPアドレスの偽造禁止などを禁止行為の条項に含めることも有効である。

<アウトプットの権利の帰属>

- ソフトウェアのアウトプットの権利の帰属先は、法律上複雑な問題を生じさせるため、サービス利用規約の中で、アウトプットの利用について、利用者、利用期間、利用条件などを明確に定めておく必要がある。また、ユーザーへの配慮から、アウトプットの権利の帰属先をユーザーと定めることも多い。
- ソフトウェアのアウトプットについては、Z社の要望に配慮した対応を検討し、契約書に明記することが望ましい。

12. 業務委託契約のポイント

C社がZ社から提示された業務委託契約書案には、Z社向けにカスタマイズしたソフトウェアについて、「C社はZ社に著作権を譲渡する」、「カスタマイズの過程で新たに発生した特許権等は全てZ社に帰属する」といった記載があった。



弁護士

ソフトウェアのアウトプットの権利の帰属については、サービス利用規約で定めませんが、カスタマイズしたソフトウェアの権利の帰属は業務委託契約で定めます。

ソフトウェアを開発したC社に対し、「著作権も特許権もください」というのは、かなり厳しい要求と言えますが、このようなケースは少なくありません。

こうした事例を踏まえ、業務委託契約のポイントをご説明します。

◆ソフトウェアの著作権の帰属

○著作権法においては、Z社向けにカスタマイズしたソフトウェアの著作権は、C社に帰属する。

<契約のポイント>

○著作権法に基づく大原則はC社の権利とすることだが、「著作権の譲渡」を求めるZ社の意向を無視することは、Z社とのビジネスチャンスを損なう可能性がある。

○著作権の譲渡以外に以下のような対応が考えられ、将来的な事業展開を踏まえた検討が求められる。

[C社とZ社の共有の権利とする]

C社はZ社の同意なしに著作権の譲渡、ソフトウェアの複製、変更ができない。

[C社の権利としZ社は無償で使用できるとする]

Z社は第三者に譲渡できない。

◆ソフトウェアのカスタマイズの過程で新たに発生した特許権の帰属

○取引上優越な立場にあるZ社が、ソフトウェアcをZ社向けにカスタマイズする過程で発生した特許権の無償譲渡や無償ライセンスをC社に強要した場合、Z社は独占禁止法違反となる。

<契約のポイント>

○独占禁止法違反であることを伝え、契約書案の修正を求めることが可能だが、著作権の場合と同様に、Z社の意向を無視することになり、Z社とのビジネスチャンスを損なう可能性がある。

○ソフトウェアのカスタマイズにより、新たな特許が発生する可能性がどの程度あるかを考え、受け入れるかどうかを判断することが望ましい。

13. 大学との共同研究開発のポイント【秘密保持契約】



弁理士

比較的オープンな場である大学との共同研究開発には、情報流出のリスクがあることを、知っておいて頂きたいと思います。

大学との共同研究開発のポイントを、機密保持の観点からご説明します。

◆大学との共同研究開発における情報流出例

- 企業側が機密情報と認識している情報を、学生が論文の中で触れてしまった。
- 大学と共同研究を行っている企業のライバル会社に就職した学生が、機密情報を流出させてしまった。
- 情報収集の意図を持った業者が研究室に入り、データを持ち出した。
- 大学の先生に対し、資金力のある企業が共同研究開発の話を持ち込み、情報やノウハウが資金力のある企業のものになってしまった。

◆大学との共同研究開発における情報漏洩対策

<大学やy先生と秘密保持契約を締結する>

- 秘密保持契約については、P6「8. 機密情報管理のポイント【秘密保持契約・営業秘密】」を参照のこと。
- 秘密保持契約を締結する際は、開発データの目的外使用の禁止に関する条項を設定するなど、使用目的を限定することが望ましい。

<その他の対策>

- Y大学またはy先生に、秘密保持契約に基づく秘密管理規定を作成してもらい、データ保管場所への施錠、研究室への入室者記録の作成、学生への指導の徹底などを厳格に実施してもらう。
- C社自身も、従業員から秘密保持誓約書を取得したり、営業秘密管理に関する社内規程を整備するなど、社員の啓蒙、社内の管理体制構築に取り組む。

ハンズオン支援の感想



C社 社長

大企業からの契約を早く獲得したい気持ちが先走り、冷静になれない場合も、専門家を交えながら検討することで、正しい判断ができると感じました。

また、Y大学及びy先生とは一心同体と考えてビジネスを進めてきましたが、共同研究開発におけるリスクを教わり、今後起こりうる事象に対して議論できたことは有意義でした。

令和元年度

「ものづくり中小企業におけるビジネス戦略構築支援事業」

ものづくり中小企業の事業化に向けた契約アドバイス集
～専門家が送る 13 のヒント～

経済産業省 中国経済産業局 委託事業

(受託元：株式会社成研)