

ライセンス 契約のすべて

実務
応用編



モデル契約書 ダウンロードサービス付き



吉川達夫 森下賢樹 【編著】

A5判／260頁

定価 本体3,500円+税

- ライセンス実務の第一線で活躍する企業の法務担当、弁護士、弁理士等、総勢11名が様々なライセンス契約について締結時の留意点や交渉術について解説！
- ライセンス契約の失敗事例集では、12の具体事例をもとに契約締結にあたって明文化しておくべき規定をアドバイス！
- 書籍の中に登場するモデル契約書はすべてWEBサイトからダウンロードして、契約書作成時にすぐ利用できる！
- 同時刊行の『基礎編』の姉妹書として、より実践的・戦略的にライセンスビジネスに取り組みたい現場担当者におすすめ！



第一法規

東京都港区南青山2-11-17 〒107-8560
<http://www.daiichihoki.co.jp>

Tel. 0120-203-694
Fax. 0120-302-640

ノウハウライセンス契約における
ライセンサーとライセンシー

立場の違いによる交渉戦術

山浦 勝男 *Katsuo Yamaura*

ライセンサー又はライセンシーのそれぞれ立場での交渉戦術について議論する前に、まず「そもそも論」としてライセンスする対象の「ノウハウ」とは何か、そのノウハウをライセンスすることがライセンサー、ライセンシーにとってどのような意味を持つのかについて議論する。

1 ノウハウとは

「ノウハウ」は実務的な用語であり、法的、あるいはそれに準ずるような明確な定義はないため、曖昧な印象を受ける。通常、ノウハウというと、企業における秘密性の高い有用な価値であると思っているのではないだろうか。

そのような秘密性や有用性に着目して、ノウハウを不正競争防止法上の「トレードシークレット（営業秘密）」として読み替えると、不正競争防止法上の法的保護をノウハウ自体が受けることとなる。

ノウハウがこの法的保護を受ける場合には、①秘密として管理されていること（秘密管理性）、②有用な情報であること（有用性）、③公然と知られていないこと（非公知性）の3要件を満たすことが求められる。ただし、この3要件を満たすことの立証が容易ではないことから、不正競争防止法での処罰等のハードルは高い。とはいえ、ノウハウの法的保護は、同法の営業秘密による保護が唯一といって過言ではないことから、政府はこの営業秘密の保護のための法改正、あるいはガイドラインの策定など、積極的な営業秘密保護政策をとっている。

第1章 ノウハウライセンス契約におけるライセンサーとライセンシー 立場の違いによる交渉戦術

ている。たとえば、経済産業省は自身のウェブサイトにおいて営業秘密の管理や法体系ならびに事例等を挙げて、企業の営業秘密に関する知識の啓もうを図っている¹⁾。

2 ノウハウのライセンス契約

次に、ノウハウがライセンス契約上どのように意味づけられるかを議論したい。ノウハウは特許のような排他的な特権が付与されているわけではない。その意味においてノウハウは極めて弱い権利であり、そのようなノウハウをライセンスする／されるわけであるから、そのノウハウの性格を押さえた開示や、資料の使用許諾をする／されるライセンサー／ライセンシー側に立って交渉戦術を考える必要がある。

3 ライセンサー側に立った交渉戦術

3.1 そもそもノウハウを開示／ライセンスすべきか

ノウハウライセンス契約のライセンサー側に立った交渉戦術では、まずノウハウライセンスの戦略面、つまり、そもそもノウハウを相手方に開示すべきかという本質的な問題は検討する必要がある。ノウハウは、繰り返す知的所有権の中では法的保護を受けるには弱く、その範囲も曖昧で、1回でも見せしてしまうと公知となる可能性が極めて高く、第三者にノウハウという権利をもって抗弁できない。それゆえ、そもそもノウハウを開示すべきなのか、すべきでないのかといったことを十分に議論しなければならない。一つの考え方として、ノウハウを開示せずブラックボックス化することもあるだろう。また、もう一つの考え方として、ノウハウの技術を積極的に開示することで、このノウハウをいわゆる業界のデファクト・スタンダードとするようなこともあるであろう。

1) 経済産業省ウェブサイトの不正競争防止関連情報を参照されたい。

第1部 リスクマネジメントと契約作成のポイント

序章 ライセンス契約をめぐるビジネスモデル

第1章 ライセンス契約のリスク①

第2章 ライセンス契約のリスク②

第3章 ライセンス契約ミニマム条件チェックリスト

第4章 公正取引委員会のライセンスガイドラインと改良技術をめぐる契約条項について

第5章 知的財産をめぐる紛争とライセンス契約

第6章 TPP時代の知的財産

第2部 ライセンス契約失敗事例集

事例① マスターライセンス契約とサブライセンスの倒産

事例② ライセンス製品の販売不振

事例③ ライセンス契約における最惠待遇条項と完全合意条項・修正制限条項

事例④ ロイヤルティ（ライセンスフィー）の支払いと税金

事例⑤ 独占権と非独占権との切り替わり

事例⑥ ライセンサーの特許権消滅に関するライセンス契約の不備

事例⑦ 予想しなかった「許諾製品」によるライセンス収入の激減

事例⑧ デザイナーの知識不足による不利な契約

事例⑨ 独占的ライセンス契約の意外な落とし穴

事例⑩ アイディアの提供が一転紛争へ

事例⑪ マルティプルライセンスが独占禁止法違反に

事例⑫ ライセンシーによるライセンス技術の改良制限が独占禁止法違反に

第3部 有利に進める交渉術

第1章 ノウハウライセンス契約におけるライセンサーとライセンシー
立場の違いによる交渉戦術

第2章 国際製造販売ライセンス契約のバリエーション条項

第4部 ライセンス契約モデル契約書集

第1章 技術援助ノウハウ契約

第2章 商品化契約

第3章 製薬業界におけるライセンス契約

第4章 ロイヤルティシェアリング契約

第5章 クロスライセンス契約

第6章 アフィリエイト契約

第7章 パッケージライセンス契約

第8章 サブライセンス契約

第9章 フランチャイズライセンス契約

事項索引

詳細・お申し込みはコチラ

<クレジットカードでもお支払いいただけます>



第一法規

検索

CLICK!