

# ライセンス 契約のすべて

実務応用編 改訂版(改正民法対応)

All About  
LICENSE AGREEMENTS  
交渉から契約締結までの  
リスクマネジメント

モデル契約書  
ダウンロードサービス付き



吉川達夫  
Tatsuo Yoshikawa

森下賢樹  
Sakaki Morishita

【監修】



第一法規

# ライセンス 契約のすべて

実務応用編 改訂版(改正民法対応)

交渉から契約締結までのリスクマネジメント

契約締結時の  
留意点や交渉術を解説。  
改正民法を反映。

待望の改訂版!!

吉川達夫 森下賢樹 【編著】

11名の執筆陣

A5判・264頁

定価：3,850円(本体：3,500円+税10%)

契約に潜むリスクを知り、交渉を有利へと導くことができる一冊

- 「ビジネスを契約書から理解する」というスタンスから説くことで、法務担当者・知財担当者だけでなく、契約実務に携わる現場担当者向けの内容。
- 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。ポイントと用語解説から基礎的な内容のおさらいも可能。
- 書籍の中に登場するモデル契約書は全てWEBからダウンロード可能。民法を中心とした法改正にも対応しており、契約書作成時にすぐ利用可能!

モデル契約書 ダウンロードサービス付き



第一法規

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

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

## 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シーの倒産
- 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

## 事例①

## マスターライセンス契約とサブライセンシーの倒産

吉川 達夫◎ Tatsuo Yoshikawa

マスターライセンス契約を海外ライセンサーと締結したライセンシーが、サブライセンシーとサブライセンス契約を締結し、マスターライセンス契約上のライセンシーとしての履行義務をヘッジ(転嫁)できたと考えていても、サブライセンシーが倒産したことで履行義務をすべてライセンシーが負担することになってしまった事例

## 【概要】

日本の商社であるX社は、オーストラリアのZ社とABCブランドの日本における製造販売マスターライセンス契約<sup>1)</sup>を締結し、日本のY1社とは衣類、Y2社とは靴といったように数社とサブライセンス契約を締結した。ところが、メインのサブライセンシーであったY1社が倒産してしまった。衣類の製造販売が中止となり、ブランドイメージが傷つき、代替サブライセンシーを探すこともできず、結局このブランド事業は失敗に終わった。しかも、Y2は自己やライセンサー/ライセンシーの原因でない事由でライセンスビジネス中止に追い込まれたのである。事実、ライセンシーであるX社は、ライセンサーおよびY2をはじめとした他のサブライセンシーに賠償金を支払うことになってしまった。

## 【解説】

マスターライセンスによって、海外ライセンサーと有力ブランドのマスターライセンス権を取得できるが、そのためには資金力が必要である。また、紳

## 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

山浦 勝男◎ Kazuo 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というのがライセンサー、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、企業における秘密性の高い有用な価値であると思われ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

詳細・お申し込みはコチラ

&lt;クレジットカードでもお支払いいただけます&gt;

第一法規

検索

CLICK!

キリトリ線

## 申込書〈第一法規刊〉

ライセンス契約のすべて 実務応用編 改訂版(改正民法対応)  
~交渉から契約締結までのリスクマネジメント~

●定価3,850円(本体3,500円+税10%) [コード072009]

\*弊社宛直接お申し込みいただく場合、一回のご注文でお届け先が一箇所、お買い上げ合計金額5,000円(税込)以上のご注文は、国内配送料サービスといたします。また、お買い上げ合計金額5,000円(税込)未満のご注文については、国内配送料550円(税込)にてお届けいたします。

\*消費税は申込日時の適用税率に依ります。

◎上記のとおり申し込みます。代金については、次に示す方法にて支払います。

\*現在、弊社とお取引のないお客様につきましては、代金引換にてお支払いをお願い申し上げます。

(いずれかを✓で選択ください。) 代金引換により支払います。 現品到着後請求書により支払います。

*代金引換手数料について 一回あたりのご購入金額 (商品の税込価格+送料)の合計が	1万円以下の場合、330円(税込) 3万円以下の場合、440円(税込) 10万円以下の場合、660円(税込)	*送料・代引手数料を含む合計金額は、商品のお届け時に配送業者 に現金でお支払いください。その際、クレジットカードはご利用い ただけません。
---	--	---

年 月 日

〒 \_\_\_\_\_ 様

ご住所 \_\_\_\_\_ 部署名 \_\_\_\_\_  公用  私用フリガナ \_\_\_\_\_ TEL \_\_\_\_\_  
ご氏名 \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

お客様よりお預かりした個人情報は、納品や請求書等の発送・アフターサービス、弊社製品・サービスのご案内などの目的のために利用させていただきます。また、お客様の個人情報は、弊社ホームページに掲載のプライバシーポリシーに基づき適切に取り扱います。なお、個人情報についての照会、修正・削除・利用停止を希望される場合、その他お問い合わせにつきましては、お問合せフォーム(https://www.daiichi-hokai.co.jp/support/contact/contact.php)がフリーダイヤルにてご連絡ください。フリーダイヤル TEL.0120-203-696 FAX.0120-202-974

## 取扱い

この申込書は、ハガキに貼るか、このままFAXで下記宛お送りください。

■宛先  
〒107-8560  
東京都港区南青山2-11-17  
第一法規株式会社  
FAX.0120-302-640

書店印