

# 知的財産契約の実務（第30回）

## ライセンス契約交渉における創り込み、表現、評価 —ライセンス契約交渉の適切な対応を考慮して—



青山学院大学法学部特別招聘教授  
石田 正泰

### 目次

はじめに

#### I ライセンス契約

1. ライセンス契約とは
2. ライセンス契約の目的
3. ライセンス契約の種類
4. ライセンス契約の契機

#### II ライセンス契約の創り込み

1. ライセンス契約の交渉
2. ライセンス契約で争点となる事項
3. 特許ライセンス契約のチェックリスト
4. ライセンサーのドラフティングの考え方
5. ライセンシーのドラフティングの考え方

#### III ライセンス契約の表現

1. 契約の自由とその制限
2. 契約書のタイトル
3. ライセンス契約書の作成手順とチェックポイント
4. 契約書作成における基本的事項
5. 契約締結にあたっての注意点
6. 契約書作成の実際

#### IV ライセンス契約の評価

1. ライセンス契約の戦略とポリシー
2. ライセンス契約の位置付け：企業経営に資する知的財産
3. 企業経営に資する知的財産化の戦略と人材・組織

#### 4. 企業経営に資する知的財産化の在り方 まとめ

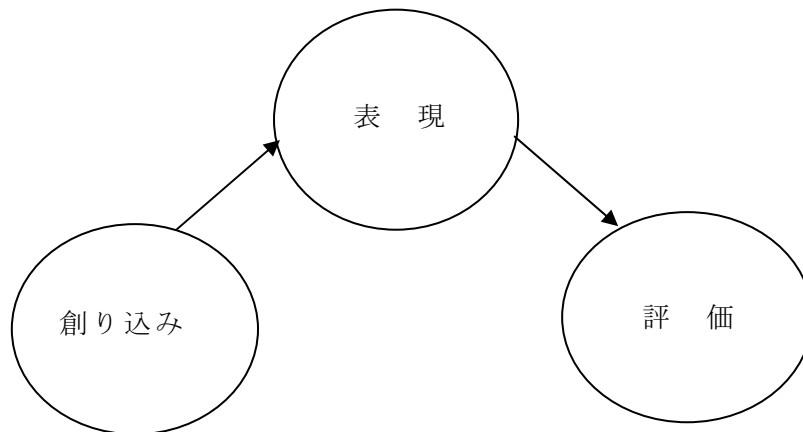
### はじめに

ライセンス契約は、一方当事者であるライセンサーと他方当事者であるライセンシーの間における交渉、調整に基づき、諸条件につき合意に達した結果、締結されるものであり、両当事者のライセンシングポリシー（Licensing Policy）実現の結果である。

ライセンス契約は、ライセンシングアウト（Licensing-out）の視点からのライセンサーの立場とライセンシングイン（Licensing-in）の視点からのライセンシーの立場によって、それぞれ検討、実行される。勿論、客観的指標であるライセンス契約に関する法的制度、ガイドラインを確認する方法で最終的調整がされるべきことは当然のことである。

ライセンス契約を検討する場合、創り込み、表現、評価のフェーズを考慮して対応することが効率的である。

- ① 創り込み：方針を明確に策定、整理し必要な基本情報を収集し、戦略的、総合戦略的創り込みを行う。まず第一に、知的財産契約においては、契約書の作成に必要な情報を正確に入手しなければならない。入手すべき情報には色々あるが、例えば知的財産契約の作成に必要な知的財産関連法規、独占禁止法、外国為替及び外国貿易法、税法、判例、学説、実務上の指針等に関する情報の如きものである。
- ② 表現：いわゆるDraftingを行う段階で、法的、実務的基本を踏え、評価を受けられる表現を行う。ポイントは、明確性、適合性、適法性、履行強制の可能性と妥当性、完全性である。
- ③ 評価：評価の対象は、自方、相手方、社会である。評価を受けるためには自方のコンセンサスと交渉におけるアローアンス（バッハ）を確認しておき、交渉で相手方の理解と信頼を得て、説得力、人間力で社会（独占禁止法等）的評価も考慮してWin-Winを目指す。



## I ライセンス契約

### 1. ライセンス契約とは

ライセンス契約とは、知的財産・知的財産権の実施・使用・利用に関する契約で、民法上に規