

バロンくんのQ&Aコーナー

バロンくんが皆様からのご質問にお答えします

Q:セミナーに出てきた謎のキャラクターは誰ですか？

A:質問ありがとう！セミナーに出てきたサルキャラクターのことだね➡ああのキャラクターは、「しらたさるか」っていうよ。如水法律事務所にいる弁護士に顔も名前もそっくりなんだよ！3年くらい前に橋本先生に保護されてから、事務所に居座っているって聞いたよ。でも、橋本先生をいつか倒すんだって言ってたよ。ちなみに、犬猿の仲っていうけど、ぼくとはとってもなかよしだよ。みんなも仲良くしてあげてね。



ぼくのインスタだよ！



@BARONKUN.JW

質問大募集中！
匿名だから、
気軽に質問してみてね



セミナーのご案内

第21回ミニ法務セミナーのご案内

テーマ:裁判例から学ぶ労務管理セミナー⑥

視聴期間 2025年6月16日(月)～20日(金)

※ 会議などで視聴ができないことがあるため、視聴できる時間を広げてほしいというご要望がありましたので、実験的に視聴期間を定めたYouTubeのリンクをお送りする予定です。お申込みはこちらにお願いいたします。

baron@josuilaw.com

件名に『2025年6月ミニセミナー視聴希望』とご記載ください。

顧問先の皆さまには、動画共有フォルダに格納予定です。

内容 解雇の可否が争われた裁判例について解説を行う予定です。

・勤務不良の改善が困難として解雇した事案

・嘱託契約の合意をしたが懲戒を理由に合意を取り消した事案

・うつ病で2年弱休業状態にあったと解雇した事案

解雇やそれに準じる事案を取り上げることで、解雇にまつわるトラブルを防止するために会社が行うべき対応について解説します。

次々回 第22回ミニ法務セミナー

2025年7月14日(月)から18日(金)
カスタマーハラスメント対応について



弁護士法人如水法律事務所

アソシエイト弁護士 白田晴夏
(福岡県弁護士会所属)
認定IPO実務プロフェッショナル



パートナー弁護士 橋本道成
(福岡県弁護士会所属)
認定IPO実務プロフェッショナル

如水法律事務所機関紙(毎月発行)

Vol

34

2025年6月

〈編集・発行〉



弁護士法人
如水法律事務所

ライセンス契約①
(来月に続きます🍌)

〒810-0041 福岡市中央区大名2-6-50福岡大名ガーデンシティ11F
TEL 092-738-8760 FAX 092-303-8560
<https://jwater-group.com/law/>

WEBサイトにて
最新情報をお届けしております



ライセンス契約とは

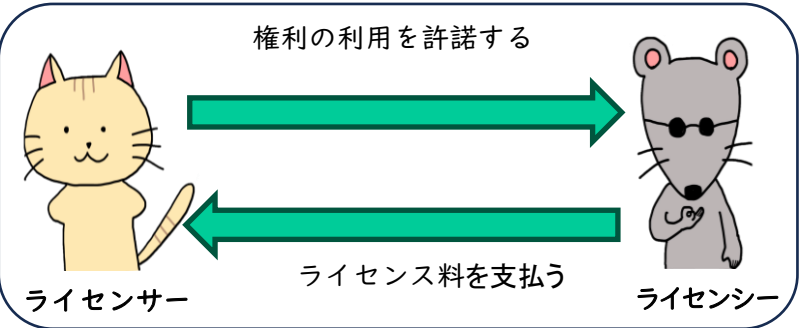
ライセンス契約とは、**ライセンサーが保有する知的財産権で保護されている特許・意匠・著作物・商標等の実施・使用などを第三者に許諾する契約**です。

許諾する当事者をライセンサー、許諾を受ける当事者をライセンシーといいます。ライセンシーはライセンサーから権利の許諾を受ける対価として、ライセンス料を支払います。

ライセンス契約の例として、ソフトウェアライセンス契約、コンテンツライセンス契約、特許ライセンス契約、商標ライセンス契約等があります。

ライセンス契約を締結することによるライセンサーのメリットは、①**ライセンス料収入が得られる**②従業員、設備、広告料等、自社のリソースを使用することなく収益を得られる③ライセンシーの働きで自社のブランドの知名度がより広まる可能性があることです。

ライセンシーのメリットは、①**他社の技術やブランドを利用して利益を上げられる**②ライセンサーの技術やブランドを利用できるため、素早く効率的にビジネスを展開することができることです。ライセンシーが利益をあげるためには、ライセンサーに支払うライセンス料とライセンス契約で得られる利益を比較することが必要です。

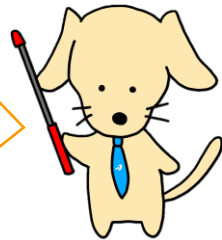


バロンくんの小話①

民法改正の中間試案では、ライセンス契約に賃貸借契約の規定を準用するという案が出ていたよ。結局、このような案の採用は見送られたけど、賃貸借契約とライセンス契約は似ている部分も多いんだよ。

もちろん賃貸借契約とライセンス契約には違いがあって、最も大きな違いは、**目的物の占有移転を伴う賃貸借契約は本質的に独占的な契約関係**だけど、**ライセンス契約は原則として非独占的な契約関係だから、同じ権利に対して複数のライセンス契約が成立しうること**だよ。自分のおうちに知らない人が住むことは考えられないけど、知らない人が自分と同じように権利の利用を許諾されることは考えられるよね。

もちろん特別に独占的なライセンス契約を締結することは可能だよ！



商品化契約

他社のキャラクターを利用した商品の製造・販売をする場合、ライセンス商品の製造・販売を許諾する商品化契約を締結します。

キャラクターに対する権利として、代表的なものは**著作権**と**商標権**です。

キャラクターがイラストで表現されている場合、美術の著作物(著作権法10条1項4号)であると考えられます。また、イラストが商標登録されていれば、商標権者は指定商品又は指定役務について登録商標の使用をする権利を占有します(商標法25条)。

仮に商標登録をしていない場合でも、著作権や不正競争防止法によってキャラクターを保護することができます。

著作権は創作と同時に発生し、登録は不要です。しかし、著作物性が問題になったとき、当該作品が著作物に該当するかどうかは、最終的には裁判で判断されます。

また、不正競争防止法に基づき、差止請求や損害賠償請求の行使が考えられますが、行使のハードルは商標権を行使する場合に比べて厳しいです。

したがって、**ライセンサーは可能であれば商標登録をしておいたほうがよい**でしょう。

条項例

ライセンサーとライセンシーそれぞれが定めておくべき条項を紹介します。「甲」がライセンサー、「乙」がライセンシーを指します。


①使用許諾【ライセンサー】 【ライセンシー】

1. 甲は乙に対し、本キャラクターの使用を【**独占的/非独占的**】に許諾する。
2. 前項に基づく本キャラクターの使用許諾の範囲は、次のとおりとする。
 - (1) **使用期間**：〇〇年〇月〇日から〇〇年〇月〇日まで
 - (2) **使用指定物品**：乙が製造販売する次に掲げる商品名の商品（以下「対象商品」という。）に限る。
 - (3) **使用地域**：日本国内
3. 乙は、本キャラクターを対象商品本体のほか、そのパッケージ及び対象商品の広告物等においても使用し、その制作及び頒布をすることができる。
4. 乙は、甲の書面による事前の承諾がない限り、第三者に対し、本キャラクターを使用させてはならない。
5. 甲は、乙による本契約に基づく本キャラクターの使用について、本キャラクターの著作権人格権を行使しない。

 使用が**独占か非独占か**、**使用期間や使用指定物品の範囲が問題ないか**の確認をしてください。

②専用実施権/専用使用権の設定等【ライセンサー】 【ライセンシー】

甲は、乙に対して、本契約有効期間中対象地域において、【本件特許／本件商標】を本件商品に使用するための【専用実施権／専用使用権】を設定し、本契約締結後〇日以内に、乙と共にその設定登録申請を行う。当該設定登録申請から登録までに要する費用（弁理士報酬を含む。）は乙が負担する。

 専用実施権とは、設定行為で定めた範囲で、特許発明を**独占的**に業として実施する権利のことです。専用実施権を設定することで、**差止請求権の行使が可能となる**等の対世的効力が発生しますが、**特許庁への登録が必要となる**、**設定後は特許権者自身も実施ができなくなる**といったデメリットがあるため、実務ではあまり利用されていません。

③キャラクターの保護【ライセンサー】


1. 乙は、本キャラクターが一般に対して有しているイメージ及び評価を損なう態様で、本キャラクターを使用してはならない。
2. 乙は、甲に対し、本キャラクターを使用した対象商品の製造を開始する前に、そのデザイン及び試作品又は商品見本を提供して、甲の承諾を得なければならない。
3. 乙は、第三者の著作権その他の知的財産権を侵害しない態様で、本キャラクターを使用しなければならない。

④著作権（及び商標権）の表示【ライセンサー】

乙は、本キャラクターを使用するにあたり、甲が指定する方法により著作権表示【及び商標権表示】をしなければならない。

⑤改変【ライセンサー】


乙は、本キャラクターの内容・表現等に変更を加える場合には、あらかじめ甲の承諾を得なければならない。

 著作権法上も、許諾なしに派生のキャラクター原画を作成することは禁止されています。

⑥対価及び支払方法


(1)固定額方式【ライセンサー】 【ライセンシー】

乙は、甲に対して、本キャラクターの使用の対価として、【**月額金〇〇円（税別）**を毎月翌月末日までに】金〇〇円（税別）を〇〇年〇〇月〇〇日までに、甲の指定する銀行口座に振り込み支払う。ただし、振込手数料は乙の負担とする。

 ライセンサーは、**ライセンス収入の予測を立てることができる**というメリットがありますが、ライセンス商品の売上が想定以上に良い場合であっても、**予め定めたライセンスフィーしか受け取れない**というデメリットがあります。一方で、ライセンシーは、**ライセンス商品の売上予測が立てづらい場合にも固定費用が発生するため**、事業リスクとなりえます。


(2)売上高比例方式【ライセンシー】

1. 乙は、甲に対して、本キャラクターの使用の対価として、**対象商品の売上高（乙の第三者に対する対象商品の販売額）の〇％**を支払う。
2. 略
3. 略

 ライセンシーは、**ライセンス商品の売上予測を立てづらい場合であっても、ライセンスフィーを売上に比例させることでリスク回避ができる**というメリットがあります。一方で、ライセンサーは、受け取るライセンスフィーの額が低くなる恐れがあります。

(3)ミニマムギャランティ方式【ライセンサー】

1. 乙は、甲に対して、本キャラクターの使用の対価として、対象商品の売上高（乙の第三者に対する対象商品の販売額）の〇％を支払う。
2. **乙は、甲に対して、前項の対価に対する最低保証金額として、金〇〇円（税別）を〇〇年〇〇月〇〇日までに、甲の指定する銀行口座に振り込み支払う。**ただし、振込手数料は乙の負担とする。
3. 略
4. **前項の方法により報告された売上高に対する第1項の対価の累積額が第2項の最低保証金額を超過した場合、甲は、超過額を乙に請求するものとする。**

 ライセンサーは、**一定のライセンスフィー収入の確保だけでなく、ライセンス商品の売上が伸びた場合に、さらにライセンスフィーを受け取ることができる**というメリットがある一方で、ライセンシーは、支払うライセンスフィーが高額になるというデメリットがあります。

バロンくんの小話②

ライセンスフィーを売上高比例方式で定めた場合、ライセンス商品の売上高はライセンシーしか知らないから、売上額をごまかしちゃうんじゃないかなあって思った人はいるかな？そう思ったあなたはとっても鋭いね！

ライセンサーは、ライセンシーによる売上額のごまかしを防ぐために、**ライセンシーに売上高の根拠資料の作成や保管、提出を要求したり、ライセンサーが指名した監査チームを受け入れさせたり**することが考えられるよ。あと、売上高の基準を実売上基準とするか、製造数を基準としてみなし売上高にするかといった問題もあるけど、**製造数基準は実売上基準よりも売上高の把握が容易だよ。**

