

# 知的財産契約の実務（第22回）

## ライセンス契約におけるドラフティングの実務 —交渉とドラフティングの重要性を考慮して—



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 ライセンス契約の基本

1. ライセンス契約の目的
2. ライセンス契約の種類

#### II ライセンス契約ドラフティングの基礎

1. 契約の自由とその制限
2. 契約書のタイトル
3. 契約書の作成とそのチェックポイント

#### III ライセンス契約ドラフティングの実際

1. ドラフティングのポイント
2. 契約締結にあたっての注意点
3. 契約書作成の実際

#### IV ライセンス契約の交渉

1. ライセンス契約で争点となる事項
2. ライセンサー・ライセンシーのドラフティングの考え方

#### V ライセンス契約の作成

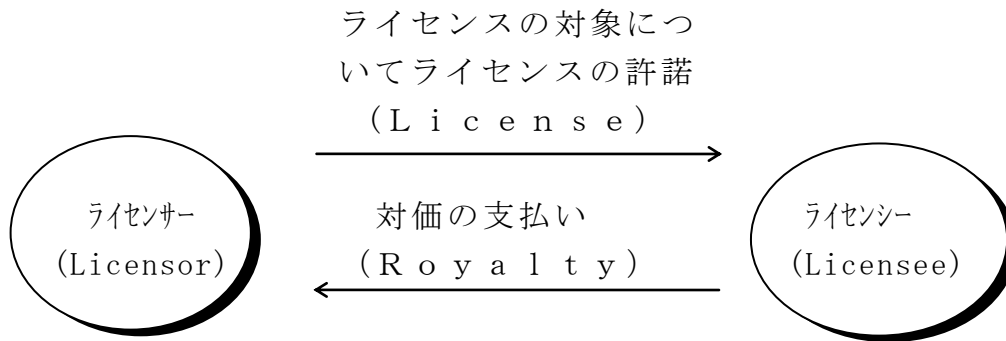
1. 契約書作成に必要な情報の入手（第一段階）
2. 入手した情報の検討（第二段階）
3. 目次表の作成（第三段階）
4. 契約書の作文（第四段階）
5. ライセンス契約書文例

まとめ

## はじめに

知的財産実務においては、知的財産の活用が、そして活用の中では、ライセンス契約等の知的財産契約が重要な役割を有する。知的財産契約は、その契約書原案の作成即ち、ドラフティング（Drafting・起草）が基本となる。知的財産契約は、知的財産実務の中で、総合的業務である。即ち、知的財産に関する基本的知識、情報、当該案件に関する方針、戦略、相手方との交渉等に対する知識、経験、対応力が求められるものである。

なお、契約書は書くのではなく、戦略的に作成するのである。



### <ライセンス契約のキーポイント>

キーポイント	内 容
当 事 者	当事者は誰と誰か？
対 象	対象は何か？
ライセンス	どのような範囲のライセンスを許諾するのか？
対 価	許諾対価はどれ程か？

## I ライセンス契約の基本

### 1. ライセンス契約の目的

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。

ライセンス契約の中心的目的は、ライセンシーとしては、ライセンサーから許諾された特許やノウハウに基づいて技術・製品に関する事業を成功させることであり、またライセンサーとしては、適切な対価の取得等である。

ライセンス契約の実際においては、ライセンス契約の対象である特許、ノウハウ等の性質や特徴を十分考慮して契約の締結が検討される。即ち、特許権は、独占的な排他権なので、他人がライセンスを受けずに実施すると権利侵害となることから、いわば、ライセンスの許諾は排他権の