

企業経営に資する知的財産契約

特許ライセンス契約における交渉戦略 —知的財産契約の戦略的交渉を考慮して—



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 特許ライセンス契約

1. ライセンス契約の概要
2. ライセンス契約交渉の概要
3. ライセンス契約書のキーポイント
4. ライセンス契約の成功要因、留意点

II 特許ライセンス契約の交渉における争点事項

1. ライセンスの対象について
2. ライセンスの種類について
3. ライセンスの範囲について
4. 対価について
5. 競合技術、競合製品の取扱い制限
6. 保証問題
7. ライセンシーの不爭義務
8. 改良技術の取扱い
9. サブライセンス許諾権
10. 共有特許権の単独ライセンス許諾権問題
11. ノウハウライセンス契約における特許権の取扱い問題
12. その他事項

III 特許ライセンス契約交渉のケーススタディー

1. 契約条項ごとのライセンサーの考え方
2. 契約条項ごとのライセンシーの考え方
3. ライセンス契約の交渉対応における基本、応用、戦略

まとめ

はじめに

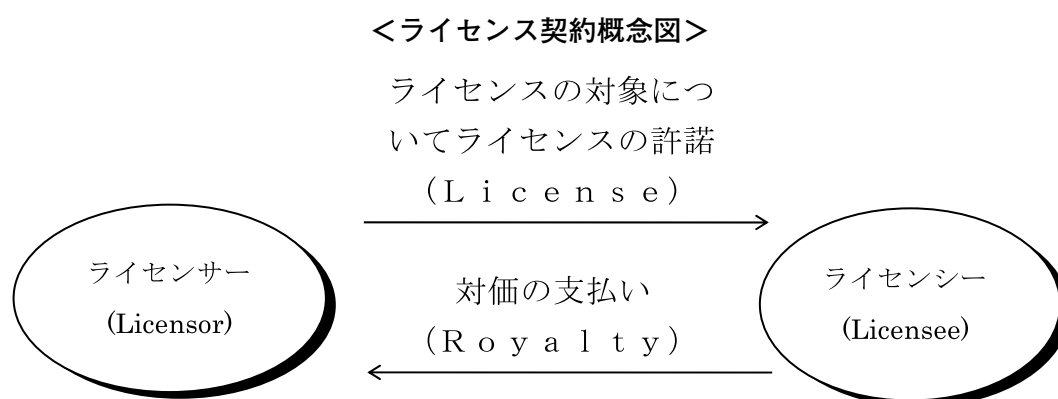
昨今の経済・産業状況の中で、特許等の知的財産はライセンス許諾等により活用することで評価されると言われている。従って、昨今の企業経営においては知的財産、知的財産ライセンス契約が大変重要視されており、企業経営に資する知的財産契約が確認できる。そして、知的財産ライセンス契約の実務においては、契約締結交渉等交渉問題が最も重要である中で、契約締結交渉等交渉問題には多くの課題が存在している。

I 特許ライセンス契約

1. ライセンス契約の概要

(1) ライセンス契約とは

ライセンス契約とは、当事者の一方（ライセンサー）が、相手方（ライセンシー）に対して、特許、ノウハウ等ライセンスの対象について、一定の対価（実施料、使用料、利用料）により、ライセンス（実施権、使用権、利用権）を許諾する契約をいう。なお、ライセンス契約の概念図およびライセンス契約のキーポイントを表すと次のようになる。



＜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？

(2) ライセンシングポリシー

ライセンス契約を成功させるためには、ライセンシングポリシーを明確に策定しておくことが必要不可欠である。

昨今、企業経営における、ライセンス契約の戦略的位置づけを明確にする必要性が強まっている。

その場合の主なポイントは、次のようなものである。