

JETRO

特許庁委託事業

韓国ライセンス マニュアル

2011年3月



はじめに

我が国と韓国との間の経済的相互依存関係が深まる中、今後とも我が国企業の韓国への進出や事業展開のより一層の拡大が見込まれます。韓国への事業進出において、我が国企業の優れた技術やデザイン、ブランドなど「知的財産」を事業の中核としつつも、韓国企業の生産力や、韓国市場での流通力を活用することにより、韓国での事業をスピーディーかつ円滑に展開することが可能となります。

また、部品・素材の分野での技術力が高いとされる我が国企業には、製品レベルでの市場獲得、すなわち多様な他社技術を導入し、それらを組合せた『オープン・イノベーション製品』により市場を獲得することが、まさに今、求められています。

韓国の企業や大学の技術的レベルは比較的高度であることから、韓国の先端技術を導入することに間口を広げていくことも、我が国企業にとって肝要であります。

こうした日本企業の事業展開において大きな役割を果たすのが日韓間での「知的財産ライセンス」であります。無体物である知的財産権に関する取引であるがゆえに、その手法や留意点が如何なるものであるのか十分に知られておらず、結果として技術情報の流出や、ブランド品の不本意な形での流出につながり、紛争を引き起こしている現状にあります。

ジェトロでは、2010年度に特許庁から「各国における産業財産権制度基盤整備事業」委託を受け、韓国における知的財産権行使等に関する情報を収集し、韓国における日系企業の活動支援を進めてまいりました。

ここに本事業において収集した情報を基に「韓国ライセンスマニュアル」を作成しましたのでお届けします。また、ジェトロホームページにおいても同情報をご覧頂くことが可能です(<http://www.jetro.go.jp/theme/ip/data/manual.html>)。本事業及び本書が皆様のお役に立てば幸いです。

2011年 3月

日本貿易振興機構
在外企業支援・知的財産部
知的財産課

目 次

序章	1
韓国企業のライセンスに対する意識	14
韓国でよくあるトラブルへの対策	17
ライセンスの基本用語	21
第1編 ライセンスの意義とライセンス適性の検討	23
第1章 ライセンスの意義	24
1. ライセンスとは?	24
2. ライセンス・インとライセンス・アウト	26
2-1. ライセンス・アウトの目的	28
2-2. ライセンス・インの目的	29
第2章 ライセンスと知的財産	31
1. ライセンスの対象となる知的財産権	31
1-1. 概要	31
1-2. ノウハウを含んだ特許権などのライセンス	31
1-3. 商標を含めたライセンス	32
1-4. 知的財産の登録制度	36
2. ライセンシーに付与する権利	38
2-1. 実施権と使用权	38
2-2. 再実施権 (Sub License)	39
3. 様々なライセンスの種類	40
3-1. 概要	40
3-2. クロスライセンス (Cross License)	40
3-3. パッケージライセンス (Package license)	41
第3章 国際的なライセンスの特徴	43
1. 国際技術移転の概念	43
2. 国際技術移転の特徴	43
3. 国際技術移転の形態	43
4. 韓国の国際技術移転の現状	45
4-1. 韓国の技術貿易収支	45
4-2. 韓国の産業別技術貿易の状況	46
4-3. 韓国の国家別技術貿易の現状	47

4-4. 韓国の技術類型別技術貿易の現状	47
4-5. 韓国企業の国際技術移転方式の統計	48
4-6. 韓国企業の技術導入推進理由	49
4-7. 韓国企業の技術導入決定要因	50
4-8. 技術寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向	51
第4章 ライセンス適性の検討	53
1. ライセンス目的の明確化	53
2. 具体的に考慮すべき事項	54
3. ライセンス適合性の判断用チェックリスト	57
4. 技術の価値評価と使用可能性	58
5. 導入予定技術の商業化の可能性に対する事前調査	60
第5章 知的財産権を移転する他の方式	62
1. 方式と選択	62
1-1. ライセンスと技術移転の関係	62
1-2. 企業提携の観点から好まれる技術移転方式	63
1-3. 移転方式	64
1-4. 技術移転の方式の採択	71
2. 各技術移転方式の評価のためのチェックリスト	75
第2編 韓国の技術取引市場や展示会と韓国企業の発掘	85
第1章 対象企業や技術の発掘	86
第2章 技術移転・取引を支援する公共機関・民間取引機関	88
1. 政府指定技術取引機関	88
1-1. 公共機関	89
1-2. テクノパーク	89
1-3. 民間取引機関	90
2. 大学技術移転機関 (TLO)	91
3. 特許専門管理会社 (Non Practicing Entity: NPE)	91
4. その他	92
5. 民間技術取引専門機関のサービス範囲	97
第3章 インターネット上の技術取引情報サイト	100
1. NTB (http://www.ntb.or.kr)	100
1-1. 販売技術の登録	101
1-2. 需要技術の登録	101
2. IPマート (http://www.ipmart.or.kr)	101
2-1. 特許技術 IPmart	101
2-2. 特許技術競売 (オークション)	102

3.	K A U T M	103
3-1.	販売希望技術	103
3-2.	購買希望技術	103
3-3.	大学優秀L a b	103
4.	韓国技術ベンチャー財団東京事務所 http://www.ktvf.jp.com/	105
第4章	技術移転関連各種博覧会、展示会	106
1.	G-T E K (グローバル技術総合展示会)	106
2.	海外技術移転説明会及び投資誘致説明会	106
3.	技術移転説明会	107
4.	ソウル国際発明展示会	107
5.	大韓民国発明特許大展	107
6.	特許流通フェスティバル	107
7.	産学協力テクノフェア大学未公開の新技术投資博覧会	108
第5章	博覧会など出展時の留意事項、技術情報利用時の留意事項	109
1.	重要技術、秘密情報の流出防止、秘密保持契約の締結	109
2.	展示会などでの公開前の出願、および新規性喪失の例外規定の適用	109
3.	商標出願の必要性	110
4.	導入する技術情報に関する権利調査	110
4-1.	権利現状などの調査：K I P R I S	110
4-2.	K I P R I S 利用方法	110
第3編	ライセンス戦略の構築と留意事項	113
第1章	ライセンスする範囲や条件の検討	114
1.	ライセンス対象の範囲と方法	114
2.	韓国から導入する技術に対する規制	116
2-1.	導入対象技術が韓国の国家革新技術である場合	116
2-2.	導入対象技術が韓国の戦略技術である場合	117
3.	主要なライセンス条件	118
3-1.	独占的ライセンスの可否	118
3-2.	市場（地域）や対象製品の制限	119
3-3.	ライセンス期間	119
3-4.	再実施権（Sub License）の許諾可否	120
第2章	ロイヤルティ（対価）	121
1.	技術対価の概要	121
2.	技術対価の支給方法	122
2-1.	売買（譲渡）時の対価支給方法	122
2-2.	ロイヤルティの支給形態による分類	123

(1) 定額ロイヤルティ	124
(2) 経常ロイヤルティ (running royalty)	125
(3) 定額ロイヤルティと経常ロイヤルティとを混合した方式	127
(4) その他、マイルストーン (Milestone) 方式	127
(5) 韓国における技術対価支給方式の現状	129
3. ロイヤルティ金額の算定方法	129
3-1. ロイヤルティ率の算定に関する各種の手法	129
(1) 商取引慣行方法 (Rules of thumb)	129
(2) 業界標準方法 (Industry norms)	130
(3) 開発費用に基いた方法 (費用接近法)	133
(4) 収益接近法	134
3-2. ロイヤルティ算定交渉	134
3-3. 売上高連動経常ロイヤルティの算定	136
4. ロイヤルティと技術保証範囲の交渉目標	139
4-1. 経常ロイヤルティの交渉目標値の設定	139
4-2. 技術保証範囲に対する交渉目標値の設定	141
4-3. ライセンサーとライセンシーの一般的な立場	141
4-4. ロイヤルティ決定のための交渉要領	142
第3章 ロイヤルティと税金の問題	144
1. 概要	144
2. 日韓租税条約 (Tax Treaty)	144
3. 税金負担額決定の事例	147
4. その他ロイヤルティと関連した租税規定	148
5. 税金と関連した契約文句作成の例	149
第4章 公正取引法に関する注意事項	150
1. 概要	150
2. 過度に高額なロイヤルティを課する場合	150
3. ロイヤルティ差別行為	151
4. 忠誠割引 (ロイヤルティディスカウント) — 条件付きリベート支給	151
5. 特許権消滅後のロイヤルティ賦課行為	151
6. 特許製品以外の製品に対するロイヤルティ賦課	152
7. 独占規制および公正取引に関する法律	153
7-1. 概要	153
7-2. 不当な共同行為の禁止	155
7-3. 不当な国際契約の締結制限	156
8. 知的財産権の不当な行使に対する審査指針	158

8-1. 概要と適用範囲	158
8-2. 具体的な内容	158
9. 国際契約上の不公正取引行為などの類型及び基準の廃止	168
第5章 営業秘密の保護の検討	169
1. 営業秘密保護法の目的	170
2. 営業秘密の定義	173
3. 営業秘密を侵害する行為	175
4. 営業秘密の侵害行為に対する救済手段	180
5. 営業秘密の管理および保護	186
第6章 その他の知っておきたい関連法規	192
1. 外国人投資促進法	192
1-1. 概要	192
1-2. 技術導入契約と外国人投資の保護	192
1-3. 禁止される技術導入契約	192
1-4. 技術導入契約の申告	193
2. 技術開発促進法	195
2-1. 新技術の認証及び支援（技術開発促進法第6条）	196
2-2. 新技術認証対象（技術開発促進法施行令第7条）	196
2-3. 新技術の認証申請（技術開発促進法施行令第2条）	196
2-4. 新技術利用製品の製造者に対する資金支援（技術開発促進法施行令第11条）	197
2-5. 新技術利用製品の優先購買（技術開発促進法施行令第12条）	197
2-6. 新技術認証の取り消し（技術開発促進法第14条）	197
3. 産業技術の流出防止および保護に関する法律	197
3-1. 立法主旨	197
3-2. 適用対象の産業技術	198
3-3. 適用対象の国家核心技術	198
3-4. 国家核心技術の保護措置	201
3-5. 国家核心技術の輸出統制	201
第4編 交渉の準備と実施、契約の履行と管理	203
第1章 ライセンスによる技術流出の防止	204
1. ライセンス交渉時の技術情報の開示範囲と保護方法	204
2. 技術流出防止指針（日本経済産業省、2003年発行）	205
3. 韓国企業への技術移転過程における技術流出防止策	205
3-1. 韓国での営業秘密（技術ノウハウ）保護の傾向	205
3-2. 技術ライセンス時の技術流出防止戦略	206
3-3. ジョイントベンチャー時の技術流出防止戦略	207

3-4. 共同研究時の技術流出防止戦略	207
3-5. 企業買収合併（M&A）時の技術流出防止戦略	208
3-6. その他：人材管理と技術流出の防止	209
4. 技術資料寄託制度の活用	210
4-1. 技術資料寄託制度の概要	210
4-2. 技術資料寄託制度の利用目的	210
4-3. 技術資料寄託対象物	211
4-4. 技術資料寄託契約の種類	211
4-5. 技術移転における技術資料寄託制度の活用	212
第2章 韓国企業の文化	213
1. 韓国企業の交渉文化および交渉能力	213
2. 韓国企業の技術導入推進理由	214
3. 韓国企業の技術導入決定要因	214
第3章 交渉から契約へ	216
1. 交渉中での主要な協議事項	218
1-1. 契約当事者	218
1-2. ライセンスの範囲	218
1-3. 再実施権	218
1-4. 技術資料の提供、技術指導（派遣指導）について	219
1-5. 営業秘密の範囲	219
1-6. 核心設備、部品、原材料などの供給	219
1-7. 最高・最低ロイヤルティ	220
1-8. 技術料（ロイヤルティ）の監査	220
1-9. 改良技術の取り扱い	221
1-10. 保証条項	221
1-11. 不爭義務	222
1-12. 競争製品の取扱制限	222
1-13. 契約終了の効果	222
1-14. 存続条項	222
2. 事後管理における事前点検項目	223
3. 契約の言語	224
第4章 ライセンス契約の実行と管理	227
1. 技術提供の実行（契約直後の義務の履行）	227
2. 事後管理	228
2-1. 事後管理の手続き	229
2-2. 事後管理の一般手続き	231

第5編 商標権及び著作権ライセンス	237
第1章 商標権ライセンス	238
1. 商標権ライセンスの概念.....	238
2. 商標ライセンスの対象.....	238
3. 商標ライセンスの類型.....	238
3-1. 一般的な商標ライセンス.....	239
3-2. マーチャンダイジング (Merchandising).....	239
3-3. フランチャイジング (Franchising).....	239
3-4. スポンサーシップ (Sponsorship).....	240
3-5. 技術と商標の混成ライセンス.....	240
4. 商標ライセンスに係わる韓国の商標法規定.....	241
4-1. 概要.....	241
4-2. 専用使用権.....	241
4-3. 通常使用権.....	243
4-4. 使用権設定による義務など.....	244
5. 商標ライセンス契約書の作成と注意事項.....	245
5-1. 商標ライセンス契約 (Trademark License Agreement).....	245
5-2. 商標ライセンス契約書の主要条項.....	247
6. 商標権ライセンスの事例：DAKS.....	250
6-1. DAKSブランドの沿革.....	250
6-2. ライセンス契約の内容.....	250
第2章 著作権ライセンス	252
1. 概要.....	252
1-1. 著作権ライセンスの概念.....	252
1-2. 著作権ライセンスの特徴.....	252
1-3. 著作権ライセンスの種類.....	253
2. 著作権ライセンスに係わる韓国著作権法の規定.....	254
2-1. 概要.....	254
2-2. 著作物利用許諾.....	254
2-3. 著作物利用の法定許諾.....	256
3. 著作権ライセンス契約書作成時の注意事項.....	257
3-1. 著作権ライセンス契約における考慮事項.....	257
3-2. 著作権ライセンス契約書の主要条項.....	258
4. 著作権ライセンスの事例.....	260
4-1. キャラクターの導入事例の概要.....	260
4-2. 企業のキャラクターライセンス事例.....	261

第6編 契約書の作成	263
第1章 ライセンス契約の作成	264
1. 国際ライセンス契約書の構成	266
2. 契約の題目	267
3. 契約前文	267
3-1. 導入部 (Opening Paragraph)	267
3-2. 説明部 (whereas clause)	267
3-3. 約因部	268
4. 定義条項	269
4-1. 定義条項の意義	269
4-2. 主要定義対象	269
4-3. 当事者の立場による定義条項の作成要領	276
5. 実施許諾条項	278
5-1. 実施権の選択	278
5-2. 実施許諾の範囲	281
6. 実施料 (Royalty)	283
7. 技術情報の提供条項	283
8. 技術指導条項	285
8-1. 意義	285
8-2. 技術者派遣などによる技術指導	285
9. 部品などの供給条項	287
10. 改良技術条項	288
10-1. 意義	288
10-2. 改良技術の共有が必要な理由	288
10-3. 韓国の改良技術関連の法的な取り扱い	289
10-4. 改良技術条項の主要内容	290
10-5. ライセンサーとしての注意事項	291
11. 商標使用条項	292
11-1. 意義	293
11-2. 商標の使用と製造物責任	293
12. 保証責任	295
12-1. 意義	295
12-2. 保証責任に関する当事者間の利害関係	295
12-3. 韓国の保証関連法規及び実務	296
12-4. 保証責任の類型及び内容	296
12-5. 整理	299

13. 不爭義務条項	300
14. 最恵待遇条項	300
14-1. 意義	300
14-2. 主要検討事項	301
14-3. ライセンサーとしての注意事項	302
15. 譲渡条項	302
15-1. 意義	302
15-2. 典型的な譲渡条項	303
16. 紛争解決条項	303
16-1. 意義	303
16-2. 裁判管轄 (Jurisdiction) と準拠法	304
16-3. 仲裁	305
17. 一般条項	307
17-1. 使用言語条項	307
17-2. 秘密保持義務条項	308
17-3. 存続条項	309
17-4. 契約期間と更新	309
17-5. 契約終了条項	310
17-6. その他	311
18. 契約書後文	311
第2章 特許権などの譲渡契約書	313
1. 特許権などの譲渡契約書の意義	313
2. 譲渡契約書の主要条項	313
2-1. 譲渡対象特許の表示条項	313
2-2. 持分表示条項	313
2-3. 特許権移転登録の協力条項	314
2-4. 保証条項	314
2-5. 譲渡代金	315
2-6. 対価不返還条項	315
2-7. 特許料条項	315
2-8. その他	315
第3章 研究開発契約書	316
1. 共同研究開発契約書	316
1-1. 意義	316
1-2. 韓国実務における契約書作成時の注意事項	316
2. 委託研究開発契約書	318

2-1. 意義	318
2-2. 韓国実務における契約書作成上の注意事項	318
第4章 その他の契約書	320
1. ジョイントベンチャー契約書	320
2. 秘密保持義務契約書	320
第7編 事例研究と契約書サンプル	323
第1章 事例1	324
1. 事例概要	324
2. 事例の検討	325
2-1. 検討事項1：新規事業に係わる不十分な事前検討	325
2-2. 検討事項2：契約期間	325
2-3. 検討事項3：技術料の決定	326
2-4. 検討事項4：技術料の精算	326
2-5. 検討事項5：技術実施範囲	326
2-6. 検討事項6：新規産業財産権の帰属	326
2-7. 検討事項7：関連設備及び原資材の購買	327
2-8. 検討事項8：紛争解決条項	327
第2章 事例2 [韓国電子通信研究所のCDMA技術移転契約及び紛争事例]	328
1. 事例概要	328
第3章 事例3 [技術対価交渉事例]	330
1. 事例概要	330
2. 交渉の内容	331
第4章 事例4	332
1. 事例概要	332
2. 事例概要（事例4-1）	333
2-1. 契約（事例4-1）の特徴	334
3. 事例概要（事例4-2）	335
3-1. 契約（事例4-2）の特徴	335
4. 事例概要（事例4-3）	337
4-1. 契約（事例4-3）の特徴	337
5. 事例概要（事例4-4）	339
5-1. 契約（事例4-4）の特徴	340
6. 事例概要（事例4-5）	342
6-1. 契約（事例4-5）の特徴	342
第5章 その他の事例	344

1. 技術導入者との競争回避戦略：ドルビー研究所	344
2. 混成契約ライセンス：Home THX	344
3. ライセンシーによる差別化されたライセンス戦略：任天堂社	345
4. 特許侵害者に対する効果的なライセンス戦略：SGS	345
付録1：特許及び技術導入契約書	346
付録2：特許譲渡契約書	354
付録3：クロスライセンス契約書	357
付録4：秘密保持義務契約書	362
付録5：ノウハウ移転契約書	366
付録6：共同開発契約書	371
付録7：委託研究開発契約書	374
付録8：商標ライセンス契約書	378
付録9：著作権ライセンス契約書	385
[参考文献/論文、報告書、統計など]	389

序章

本書の読み方

本マニュアルへのガイダンス

知的財産権のライセンス手順

知的財産権のライセンスは、一般的に、ライセンス目的（技術移転の目的など）の検討、ライセンシー（技術需要者など）の探索（技術マーケティング）、ライセンス戦略の樹立、交渉、契約締結、ライセンス条件の履行、そして、事後管理といった手順により構成されます。



ライセンスのプロセスは、同時多発的な進行過程の中で多様な決定要因が相互作用するプロセスと言うことができ、その相互作用によってライセンスの成功可否が決まるので、ライセンスの各手続きを熟知する必要があります。

以下で、ライセンスの一般的な手続きを、特許ライセンス（技術移転）を例として概略的に説明します。

[特許ライセンス（技術移転）の一般的な手続き]

手続き	ライセンサー	ライセンシー
目的の検討	<ul style="list-style-type: none">● 技術販売の必要性の分析● 販売技術の優先順位、後順位	<ul style="list-style-type: none">● 技術導入の必要性の分析● 至急を要する導入技術目録
相手企業候補の探索	<ul style="list-style-type: none">● 技術需要者の探索 (技術移転機関、技術展示会)	<ul style="list-style-type: none">● 技術保有者の探索 (技術移転機関、ネット上)
戦略の樹立	<ul style="list-style-type: none">● 相手先に応じた条件の検討● 技術の価値、要求条件	<ul style="list-style-type: none">● 競争力のある技術は？● 技術導入の条件
条件の交渉	<ul style="list-style-type: none">● ロイヤルティ等基本条件● 秘密保持契約の締結	<ul style="list-style-type: none">● 実施期間、対象地域・製品● ノウハウ提供の可否
契約の締結	<ul style="list-style-type: none">● 契約書作成(チェックリスト)● 保証条項などの検討	<ul style="list-style-type: none">● 相手方の権利・行為能力● 技術指導などの条件
条件の履行	<ul style="list-style-type: none">● 技術関連資料の提供● 技術権利移転書類の交付	<ul style="list-style-type: none">● 技術料の支給● その他、条件の履行
事後の管理	<ul style="list-style-type: none">● 技術料の管理● 売上高の確認など	<ul style="list-style-type: none">● 技術料の支給● その他、報告義務の履行

1. ライセンスの目的の検討 ⇒ 本書第1編

この段階では、ライセンスの目的を明確にすることが重要です。目的が明確でなければライセンスの戦略樹立やライセンス条件の交渉などでの確に対応することが難しくなります。特許ライセンスの場合であれば、ライセンシー（技術導入者）の立場では、企業の競争力向上を目的として新技術を取り入れたり、不足な技術を補う目的で他社が保有している核心技術の移転を受ける場合が一般的です。

一方、ライセンサー（技術提供者）の立場においては、特許技術を自主的に用いて生産、販売するよりは、その特許技術を他社に移転してロイヤルティを受け取るほうが、リスクを低減し且つ利益を極大化する方法であると判断した場合や、部品販売及び協力関係維持を目的としてライセンス（技術移転）を推進することが多くあります。

2. 相手方（ライセンシー・ライセンサー）の探索 ⇒ 本書第2編

ライセンスの目的が明確になったら、ライセンサーの立場であれば、ライセンシーを探索します。特許ライセンスにおけるライセンシーの探索は、技術導入企業の候補群の発掘と潜在的技術導入企業の選定の2段階で行われます。技術導入企業候補群の発掘は、各種技術展示会への参加、各種技術移転の関連専門データベースの活用、技術移転仲介専門機関の活用などにより可能であり、さらに、発掘された複数の候補群を自主的な評価システムなどによってフィルタリングを行い、いくつかの潜在的技術導入企業から交渉対象の技術導入企業を選定します。

ライセンサーとなる技術保有者の探索は、特許公報などの特許情報や、各種の技術移転機関、およびそれら機関の技術移転データベースを用いて目的の技術を検索しその技術の保有者を探索することにより可能です。

3. ライセンス戦略の樹立 ⇒ 本書第3編

ライセンス相手の候補企業がいくつか選定されたら、各候補企業に合った適切なライセンス戦略を樹立します。特許ライセンスであれば、技術提供の範囲、その方法に関する事項（例えば、特許のみのライセンスなのか、それとも技術ノウハウや商標なども一緒にライセンスするのかなど）、及びライセンスの範囲（ライセンスの独占性、市場または製品の制限有無、ライセンス期間など）に係わる主要な課題を整理します。

4. ライセンス交渉 ⇒ 本書第4編

複数の候補企業の中から優先的に交渉を開始する相手を選定し、交渉を開始します。交渉にあたっては、交渉を有利に導くことができる多様な戦略を駆使しましょう。例えば、交渉の草案を先に提示することは交渉を有利に導くための一つの方法です。

ただ、この場合には予め緻密な準備作業が必要になります。先に提示した協議案がそのまま相手に受け入れられればその協議案は法的拘束力を持ち得るためです。

また、経常技術料などの主要なライセンス条件については、予め交渉の目標（上限値と下限値など）を明確に設定して交渉に臨むことが重要です。交渉では相手企業の組織文化や交渉文化が交渉に影響を及ぼすためこれを予め熟知しておくことも重要です。

技術ノウハウのライセンスに関する場合には、交渉前に秘密保持契約を締結しておくことが重要であり、技術提供者としては技術の公開が最小限になるように留意すべきです。

5. 契約 ⇒ 本書第6編

ライセンス交渉において主要な取引条件に関する合意が導き出せたら、続いて、契約書の作成段階に入ります。契約書の作成段階では、それまでに協議された主要な契約条項について慎重に見直した後、契約書の草案作成を行います。この際、契約書の条項別チェックリストを準備しておき、検討の際には、条項の抜け落ちなどがないようにすることが重要です。

6. ライセンス契約の履行 ⇒ 本書第4編

契約書の作成を完了させ、契約を締結したら、ライセンス契約条件に従って相互に義務を履行しなければなりません。ライセンサー（技術提供者）は契約条件に沿って提供することを約束した技術資料などをライセンシー（技術導入者）に提供し、技術指導などの義務を履行して、実施権の設定登録義務がある場合には、期限内に誠実にその登録義務を履行し、特許権などの権利移転義務がある場合には、移転に係わる書類などをライセンシーに提供します。ライセンシーとしても、前払金などを期限内にライセンサーに振り込むほか、契約条件に従った義務を履行します。

7. 事後管理 ⇒ 本書第4編

契約書の約定どおり契約が実行されても、契約の管理は終わりません。代表的には、約定された実施料が適時に正確な金額が振り込まれたかどうかなどに対する事後管理が必須です。

事後管理は、自身及び相手の契約条件の履行の有無を持続的に確認、監視し、相手の義務履行を促す方法及び手続きを確保して、義務履行の遅延や義務の不履行に対する法的な措置などを講ずるために行われます。

一方、このような事後管理のための業務量を最小化する契約内容となるように努力しなければならないが、体系的且つ定型的な事後管理システムを導入することによって業務負担を減らし業務の効率性を確保することが重要です。

特許ライセンスの相手企業は、どのように選べばよいですか？

まずは、韓国の企業情報データベースなどをもとに、ライセンス相手の候補群を発掘します（第2編参照）。

次に、これら複数の韓国企業の中から、自社の事業を韓国で実施させるに好ましい企業を選定します。候補となった韓国企業が、移転対象の特許技術を韓国で実施し、且つ十分な品質を確保できるだけの技術力、生産力、品質管理能力があるか否かは当然検討すべき要素ですから、その韓国企業の既存の製品や生産状況を調査して判断することになります。しかし、こうした技術的要素にとどまらず、その韓国企業の財務能力、韓国内でのマーケティング能力なども重要な検討要素です。

こうした評価は、自社の事前調査や技術マーケティングの段階で把握した情報に元に行うか、あるいは、韓国の技術取引専門機関などにコンサルティングを依頼して得ることができます。

選定基準概要	詳細選定基準
相手企業の技術実施、使用の能力	<ul style="list-style-type: none">● 財務能力● 設備能力● 生産及び技術能力● 品質管理能力● マーケティング能力● 事後サービスシステム● 技術の改良能力
協力的関係の構築、維持に関する頼性	<ul style="list-style-type: none">● 協力的企業文化● 経営意思決定の柔軟性● コミュニケーションの効率性● 協力の持続可能性● 技術協力の経験● 提携管理者の指定可否

ライセンス戦略で検討すべき「条件」として、どのようなものがありますか？

ライセンス交渉を行う前には、以下のような項目（主要な契約条件）について、ライセンスを行う目的や、韓国での事業計画、相手企業の特性に応じた検討をあらかじめ行って、ライセンス戦略を適切に確立しておくことが肝要です。（第3編参照）

1. 知的財産の提供の範囲

- ① 特許のみかあるいは特許とノウハウ、特許と商標を一緒にライセンスするか
- ② 技術資料などの提供や技術指導(派遣指導)の要否とその範囲

2. ライセンスの範囲

- ① 独占的ライセンス（専用実施権など）か、非独占（通常実施権など）か
- ② 再実施権（Sub License）の許諾可否
- ③ 市場（地域）の制限、対象製品の制限
- ④ ライセンス期間

3. 対価（ロイヤルティ）

- ① ロイヤルティの額
- ② 対価の支払い方法（一時金か経常ロイヤルティか）、最低技術料
- ③ 租税の取り扱い、監査権

そのほかに、契約書の作成にあたって必要な事項として以下のような事項もありますので、ライセンス交渉前、あるいは、主要な条件について交渉がまとまった後に、これらの事項についても両者で協議をする必要があります。

- ① 改良技術の取り扱い
- ② 技術保証
- ③ 部品、原材料、製造設備などの提供
- ④ 競争製品の取り扱い制限

交渉中に「特に注意すべき点」として、どのようなものがありますか？

ライセンス交渉にあたって特に留意したほうが良い点は以下の通りです。

1. 交渉相手の把握および対処

- 交渉相手の把握（権限、性格、態度、方針、能力、スタイルなど）
 - 対応能力を備えるよう交渉チームをライセンス契約に利害関係を有するすべての部署（財務、法律、エンジニアリング、マーケティング）の代表者から構成し、相手の要求に対する徹底的な準備とともに技術と市場に対する十分な理解に基づいて交渉を進める
- 状況に応じて、技術者、弁護士・弁理士などの交渉参加の検討
- 韓国固有の文化やライセンス関連法・支援プログラムの熟知
 - ライセンス先の組織文化は交渉に多くの影響を及ぼすので、韓国企業の交渉文化や交渉能力について理解したうえで交渉に臨む。

2. 技術流出への対処

- 交渉時に公開（開示）する範囲の決定
 - 予め交渉中に話せる内容とそうでない内容等を決めておく
- 交渉前における秘密保持契約の締結
- オプション契約の有無ならびに範囲の決定

3. 時間と空間の活用

- 相手方に時間的な制約・拘束がある場合は、最大限それを利用する
- 交渉場所はできるだけ有利な場所（例：自社会議室等）で行う
- 自由な雰囲気の中で相手方担当者と歓談する機会をもつ

4. 先に提案する

- 提案ベースで交渉が進展する可能性が高い
- 先に提案するための事前調査を徹底する

5. 会議録やMOU

- 交渉段階別にその結果を会議録として整理
- 会議録における相手の確認署名
- 以後、紛争発生時、重大な証拠資料として活用可能

ライセンス契約書の作成時における留意点はどのようなものがありますか？

韓国企業とのライセンス契約書の作成時に特に留意しなければならない事項には次のようなものがあります。

実施権者の範囲特定

- ・ 契約当事者や下請負の許容可否など

契約地域

- ・ 契約地域(輸出国家の指定) や輸出の許可・禁止

実施権の種類

- ・ 実施許諾条項など

製造物責任

- ・ 商標の使用と製造物責任及び製造物責任の免責

実施権者の不爭義務

裁判管轄と準拠法

契約書の言語

更に、韓国の公正取引法上の不公正取引行為に該当有無についての検討やロイヤルティの租税等も確認して下さい。

又、一般的なチェック事項は次ページの[表1]のようになります。より詳細な内容は‘第6編のライセンス契約の作成’などをご参照下さい。

[表1] 技術移転契約チェックリスト

テーマ	内容	確認
契約当事者	契約当事者の名称と本店所在地（登記簿謄本、事業者登録証）の確認	<input type="checkbox"/>
契約技術の定義	契約技術を明確に明記する。（技術名／特許番号など）	<input type="checkbox"/>
技術移転の支援	契約後に進行される技術移転支援および諮問内容の具体化（無償支援期間、諮問回数、研究者を派遣する場合の人員・期間・経費処理など）	<input type="checkbox"/>
技術移転の方式	譲渡／専用実施権／通常実施権／期間／地域又は製品限定など	<input type="checkbox"/>
技術料 ¹ の納付	技術料の納付方法（一括払い又は前払技術料＋経常技術料） 経常技術料の計算方法及び納付時期と会計資料の検査方法	<input type="checkbox"/>
改良技術	改良発明に対する公知／共同所有の有無／実施権許諾の有無等	<input type="checkbox"/>
秘密保持	相手方の秘密情報取得による保安措置（期間／損害賠償形態）	<input type="checkbox"/>
紛争解決方法	紛争解決の手続きと方法（管轄裁判所／仲裁方法、等）	<input type="checkbox"/>
契約の解止 ²	契約解止に該当する事由規定（猶予期間および書面通知可否）	<input type="checkbox"/>
協議	契約に規定していない事項の協議方法	<input type="checkbox"/>

¹ 技術料は技術の購買ないし使用に対する対価をいい、より広義である‘ロイヤルティ’は技術以外の権利（例えば商標権）に対する使用対価の意味としても使われる。技術に対する使用対価という点を強調するためにはロイヤルティよりは技術料という用語がより適当な場合もあるので、本マニュアルでは技術料とロイヤルティという用語を混用するものとする。

² 韓国の民法では、契約の‘解除’と‘解止’を区別して定義している。契約が‘解除’されれば、各当事者はその相手方に対して原状回復の義務があり（韓国民法第548条）、契約が‘解止’されれば、該当の契約は将来に対してその効力を喪失する（韓国民法第550条）。つまり、契約の‘解除’は該当の契約自体がはじめからなかったことにする行為であり、契約の‘解止’は、解約時点までの契約は有効とするが、以降の残り期間の契約を取り消す行為である。

ライセンスに関する知っておきたい法規

韓国において知的財産権の技術移転に係る法令はどのようなものがありますか？

知的財産権に係わる法令としては、

- 特許法
 - 実用新案法
 - デザイン保護法（日本の「意匠法」に相当）
 - 商標法
 - 著作権法
 - 不正競争防止および営業秘密不正競争防止
 - オンラインデジタルコンテンツ産業発展法（デジタルコンテンツの保護目的）
 - 半導体集積回路の配置設計に関する法律（半導体配置設計権の保護を目的）
- などがあります（第1編第2章を参照）。

更に、外国企業の韓国企業への不当な技術提供を防止し、国家核心技術の外国への流出防止や不公正な取引を禁止するために

- 産業技術の流出防止および保護に関する法律
- 独占規制および公正取引に関する法律
- 国際契約上の不公正取引行為などの類型および基準などを設けています。

一方、技術開発促進法は所定の要件に該当する新技術に対する認証および支援するため

- 外国人投資促進法
- 技術開発促進法
- 技術移転および事業化促進に関する法律

などを規定しています。具体的な内容は第3編の第4章から第6章を参照して下さい。

ライセンスに関連する韓国の法制度は、以上のとおりです。各法律、指針等については、本書で詳細に解説しておりますので、詳しくは本書の対応ページをご覧ください。

ライセンスの対価算定及び管理

売上高を基準にしたロイヤルティ算定の際、注意する点は何でしょうか？

売上高を基準にしたロイヤルティは、対象物の販売価格に料率を掛けて算定します。その算定方式を要約すれば次のようになります。

売上高（販売額）ロイヤルティ＝対象製品の売上高×料率

この際、対象製品の売上高は総売上高にするのか純売上高にするのかを決定しなければなりません。総販売価格（総売上高）を実施料算定の基礎とすれば、許諾特許の実施効果と無関係な諸経費に対しても実施料を賦課するという問題がありますが、諸経費をわざわざ計算する手間が省けます。一方、純販売価格（純売上高）を実施料算定の基礎とする場合にはその逆です。

一般的に売上高から一定部門を除いた純売上高を基準にする場合が多いのですが、この際、除かれる部分に対する項目を控除項目と言い、この控除項目をどの範囲にまでするかは、当事者によって慎重に合意しなければならない部分です（控除項目などに対しては第3編の第2章を参照）。

ロイヤルティ契約時に韓国の公正取引法上の留意事項は何ですか？

韓国の公正取引法は、国際契約上の不正取引行為などの類型及び基準を告示していて、ライセンス契約の中でロイヤルティ条項を決める場合には、いくつか留意すべき点があります。例えば、過度に高額なロイヤルティを賦課する行為は、韓国の民法上、公序良俗に反し、ロイヤルティ差別行為（ロイヤルティ率の差別的割引、差別的ロイヤルティ上制限）、特許権消滅後のロイヤルティ支給、ロイヤルティディスカウント行為、技術料算定方式が契約書に明示されずに提供者が技術料算定方式を一方的に決める場合、契約製品以外の製品に対して技術料を賦課する場合などが代表的な事例です。最近、韓国と外国企業間のロイヤルティ条項に関して不正課徴金が下されたケースとして最も有名な事例は、2009年に韓国の公正取引委員会がクアルコム社に対して不正取引の疑いで韓国史上最大規模となる2,600億ウォンもの課徴金を賦課したケースであり、ロイヤルティ差別行為、特許期間満了済みの特許に対するロイヤルティ賦課行為などを含んでいます。

商標権及び著作権ライセンス

韓国において商標権ライセンス契約を締結するとき 特に留意しなければならない事項は何ですか？

韓国商標法によれば商標に関する専用使用権（日本では独占使用権）を締結する場合、韓国特許庁に登録をしなければその効力が発生しないので、紛争の防止のために登録をするようにし、登録手続きに関して契約書に明示することが望ましいです。更に、専用使用権を許可すると言っても第三者による並行輸入は許容されますから、これに対する十分な説明及び必要ならば契約書に明示するようにします。また、商標は出所を示す表示なのでライセンシーが使用する商品などの品質を統制する品質管理条項が具体的に契約書に明示されなければならず、契約終了時の在庫品処理についても商標の名声保持及びロイヤルティ確保と直接的な関連があるので具体的に明示されなければなりません。より具体的な内容は第5編第1章を参照して下さい。

韓国で商標権ライセンス契約を締結するとき 両当事者の義務にはどのようなものがありますか？

韓国商標法によれば、商標使用権者は商品の品質誤認や出所の混同を起ささないように、使用する商標の正当使用義務及び使用権者の氏名表示義務を持つようになり、商標権者は使用権者の商標使用に関する管理、監督義務、及び商標権の放棄の際に使用権者の同意を得る義務などを持つようになって、これに違反する場合、商標登録または商標使用権が取り消されるおそれもあります。この義務条項は契約書に記載されていなくても守らなければならないので、紛争を防止するために契約書に明示するようにします。より具体的な情報と説明は第5編第1章を参照して下さい。

**韓国内において商標権者からライセンスを受けて
使用権者の地位として商標権を行使している代表的な事例がありますか？**

ソハブランドネットワークス社のブランド [カップ (KAPPA)] が最近の代表的な例になります。 [カップ] は1916年にその起源を遡ることのできるイタリアンスタイリッシュスポーツカジュアルブランドで2008年6月イタリアのカップ本社であるベーシックネット (Basic net) と新しくライセンス契約を結んだEXRコリアの子会社であるソハブランドネットワークス社が発売、展開しています。

ソハブランドネットワークス社は、イメージメイキングをしっかりと伝達し、長期的なブランド強化のために中国及びアジア圏の国家で不法に生産・流通し韓国内に搬入されるにせ物に対して厳格且つ迅速な取り締まりが必要だという判断により、専用使用権の登録により商標権者に準ずる権限を受け、偽造商品の取り締まりを強化しています。

韓国で著作権ライセンスに対する事例はどのようなものがありますか？

韓国では著作物、特にキャラクターに対する関心が日増しに増加しており、キャラクターの導入と活用が普遍化されています。韓国の企業も自社イメージの改善や製品広報のためにキャラクターを積極的に活用しており、三星生命、現代証券など多様な分野の多くの企業に関連するキャラクターを導入・運用しています。メトライフ生保会社は世界的によく知られたキャラクターであるスヌーピーにより企業の官僚的なイメージから脱しており、インターネットのショッピングモールである三星モールはクレイメーション映画のキャラクターであるウォレスとグルミットを広告人物として使用し、親近感をもたらしています。また売上げ向上効果を楽しむ事例も色々登場しており、東洋製菓はアメリカのワーナーブラザーズ映画社のマンガ映画キャラクターを採用して以降、10%以上の販売増加をもたらしました。ロッテ製菓もTVアニメーションのキャラクターを製品名にしたキャラクターガムを販売し20億ウォン余りの月間販売額を達成した事例があります。より具体的な情報と説明は第5編第2章を参照して下さい。

韓国企業のライセンスに対する意識

韓国の企業が外国企業との技術移転で特に好む技術移転方式とは？

下の〔表2〕及び〔表3〕は、韓国企業が外国企業に技術を輸出したり外国企業から技術を導入する際、どのような形態の技術移転方式が選択されたのかを示す統計です。このような結果は、韓国企業だけの好みによると言うよりは韓国企業と外国企業間の国際的技術移転に関する相互理解の折衝から始まっていると言えます。より具体的な内容は第1編第3章「3. 国際技術移転の形態」を参照して下さい。

〔表2〕 韓国企業の技術輸出時における技術移転形態の統計 (単位：社、%)

区分	2007年		2008年							
			全体	大企業	中小企業	非営利法人及びその他				
ライセンス	102	(32.7)	141	(37.0)	34	(44.7)	90	(32.1)	17	(68.0)
技術協力	50	(16.0)	72	(18.9)	17	(22.4)	51	(18.2)	4	(16.0)
技術売買	56	(17.9)	54	(14.2)	6	(7.9)	45	(16.1)	3	(12.0)
技術指導	38	(12.2)	45	(11.8)	8	(10.5)	37	(13.2)	0	(0.0)
ジョイントベンチャー	12	(3.8)	16	(4.2)	4	(5.3)	12	(4.3)	0	(0.0)
OEM方式	24	(7.7)	24	(6.3)	3	(3.9)	21	(7.5)	0	(0.0)
その他	30	(9.6)	29	(7.6)	4	(5.3)	24	(8.6)	1	(4.0)
全体	312	(100.0)	381	(100.0)	76	(100.0)	280	(100.0)	25	(100.0)

〔表3〕 韓国企業の技術導入時における技術移転形態の統計 (単位：社、%)

区分	2007年		2008年							
			全体	大企業	中小企業	非営利法人及びその他				
ライセンス	82	(35.3)	103	(31.1)	43	(43.9)	59	(26.8)	1	(7.7)
技術協力	64	(27.6)	130	(39.3)	34	(34.7)	87	(39.5)	9	(69.2)
技術売買	18	(7.8)	22	(6.6)	5	(5.1)	16	(7.3)	1	(7.7)
技術指導	27	(11.6)	24	(7.3)	7	(7.1)	16	(7.3)	1	(7.7)
ジョイントベンチャー	13	(5.6)	12	(3.6)	2	(2.0)	10	(4.5)	0	(0.0)
技術買収合併	1	(0.4)	6	(1.8)	2	(2.0)	4	(1.8)	0	(0.0)
OEM方式	6	(2.6)	14	(4.2)	4	(4.1)	10	(4.5)	0	(0.0)
その他	21	(9.1)	20	(6.0)	1	(1.0)	18	(8.2)	1	(7.7)
全体	312	(100.0)	331	(100.0)	98	(100.0)	220	(100.0)	13	(100.0)

韓国企業が外国から技術を導入しようとする主な理由とは？
韓国企業が外国から技術を導入する際に、主に考慮される事項は何ですか？

下の〔表4〕から分かるように、韓国の企業が外国から技術導入を推進する最大の理由は競合技術の確保にあります。更に、下の〔表5〕から分かるように、韓国の企業が外国から技術を導入する決定的な要因は、該当技術の技術性（43.7%）、技術料（22.3%）、技術提供会社の技術力（18.8%）、技術の寿命（15.2%）の順に示されています。大企業・中小企業を問わず、該当技術の技術性を重要な要因として捉えています。一方、大企業は技術導入を決める際、技術提供会社の技術力（12.0%）よりは技術料（24.9%）をより重視していることが示される一方、中小企業は技術導入を決める際、技術提供会社の技術力（21.3%）と技術料（20.8%）を同等の水準で考慮していることが示されています。より具体的な内容は第3編第2章を参照して下さい。

〔表4〕 韓国企業における技術導入の推進理由 （単位：社、%）

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人及びその他
競合技術の確保	205 (37.8)	283 (37.5)	76 (37.3)	199 (38.5)	8 (23.5)
新事業参入	92 (17.0)	132 (17.5)	32 (15.7)	91 (17.6)	9 (26.5)
開発期間の短縮	77 (14.2)	117 (15.5)	32 (15.7)	80 (15.5)	5 (14.7)
自社開発困難	49 (9.0)	82 (10.9)	27 (13.2)	52 (10.1)	3 (8.8)
開発費用節減	67 (12.4)	69 (9.1)	17 (8.3)	48 (9.3)	4 (11.8)
技術開発リスク縮小	40 (7.4)	63 (8.3)	18 (8.8)	42 (8.1)	3 (8.8)
その他	12 (2.2)	9 (1.2)	2 (1.0)	5 (1.0)	2 (5.9)
全体	542 (100.0)	755 (100.0)	204 (100.0)	572 (100.0)	34 (100.0)

〔表5〕 韓国企業における技術導入の決定要因 （単位：社、%）

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人及びその他
技術の技術性	256 (44.1)	357 (43.7)	96 (45.9)	246 (43.0)	15 (41.7)
会社の技術力	126 (21.7)	154 (18.8)	25 (12.0)	122 (21.3)	7 (19.4)
技術料	115 (19.8)	182 (22.3)	52 (24.9)	119 (20.8)	11 (30.6)
技術の寿命	84 (14.5)	124 (15.2)	36 (17.2)	85 (14.9)	3 (8.3)
全体	581 (100.0)	817 (100.0)	209 (100.0)	572 (100.0)	36 (100.0)

**韓国企業が外国の企業などと技術提携を推進する際に、
技術の成熟度の側面からどのような位置の技術が主に選択されているか？**

一般的な理論によれば、技術の成長期において技術移転に対する可能性が現れ始め、技術の成熟期で技術移転が活発になっています。韓国の場合においても、同様な様相を呈しています。下の〔表6〕及び〔表7〕は技術の寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向を示す統計資料です。成長期と成熟期の技術が技術移転対象として圧倒的な比重を占めていることが分かります。特に韓国の中小企業は大企業に比べ初期技術に対する技術移転が多いことが示されています。より具体的な内容は第1編第3章を参照して下さい。

〔表6〕 技術寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向(技術輸出) (単位：社、%)

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人及びその他
探索期	30 (9.1)	36 (9.4)	4 (5.4)	26 (9.2)	6 (23.1)
導入期	60 (18.1)	67 (17.4)	7 (9.5)	54 (19.0)	6 (23.1)
成長期	123 (37.2)	142 (37.0)	27 (36.5)	103 (36.3)	12 (46.2)
成熟期	99 (29.9)	123 (32.0)	32 (43.2)	89 (31.3)	2 (7.7)
衰退期	19 (5.7)	16 (4.2)	4 (5.4)	12 (4.2)	0 (0.0)
全体	331 (100.0)	384 (100.0)	74 (100.0)	284 (100.0)	26 (100.0)

〔表7〕 技術寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向(技術導入) (単位：社、%)

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人及びその他
探索期	35 (14.6)	53 (16.1)	9 (9.4)	39 (17.7)	5 (38.5)
導入期	79 (33.1)	103 (31.3)	31 (32.3)	71 (32.3)	1 (7.7)
成長期	81 (33.9)	119 (36.2)	42 (43.8)	71 (32.3)	6 (46.2)
成熟期	38 (15.9)	47 (14.3)	10 (10.4)	36 (16.4)	1 (7.7)
衰退期	6 (2.5)	7 (2.1)	4 (4.2)	3 (1.4)	0 (0.0)
全体	239 (100.0)	329 (100.0)	96 (100.0)	220 (100.0)	13 (100.0)

韓国でよくあるトラブルへの対策

韓国で博覧会や展示会に出展する場合、特に留意しなければならない事項は？

<出願を優先する>

特許、実用新案など産業財産権として出願されていない技術を公開してしまうと、他人がその技術の内容を知ってこれを悪用して盗用したり、または、その技術を応用した改良技術や類似技術について出願、登録を行うことができるようになったりするので、博覧会や展示会に出展するより先に特許、実用新案など産業財産権として出願した後で公開をすることが重要です。

また、出展した後に、特許などの出願を行っても、既に公開された技術については特許を受けられないという特許制度の原則により、出願が拒絶されることとなります。なお、この点について、出願人が自ら公開した場合には一定の救済措置がありますが（韓国特許法第30条）、韓国以外の国にも出願を行う場合には問題が発生するおそれがあるので、やはり、やむを得ない場合を除いて、博覧会や展示会に出展する前に、出願を済ませておくべきです。

<商標についても出願を済ませておく>

商標については、特許などと異なり、韓国の展示会などで先に公開したことを理由として商標出願が拒絶されることはありません。

しかし、展示会の出展を見た者が、当該商品の韓国進出が計画されていることを知り、先にその商標を韓国で出願してしまうおそれがあります。商標の場合、日本にその商標の商品があったとしても、韓国でそれが周知または著名でなければ、先に韓国で出願した者に権利が与えられるのが原則です。

このような事態を避けるためにも、出展する前に（韓国への進出を検討する段階で）商標についても出願を済ませておくべきです。

<なるべく重要な技術は露出しない>

更に、特許、実用新案として出願または登録を確保した状態であっても核心技術がそのまま露出してしまいますと、第三者がその内容を簡単に把握し、これを利用して改良発明をして特許や実用新案を確保し、逆にライセンスを要求してくることも考えられるので、核心技術が流出しないように気を付けなければなりません。ノウハウなどの秘密情報について、流出しないようにすることはもちろんです。

＜商談する場合は、秘密保持契約の締結も＞

商談となって、相手方から技術の内容や、原材料や製造方法、各種データなどの情報を求められた場合には、その情報が秘密情報であれば「秘密保持契約」の締結も必要となってきます。

より具体的な情報と説明は第6編第1章を参照して下さい。

韓国企業などへの技術提供時、技術流出が心配です。適切な措置はありますか？

相手方企業が秘密保持の意志と能力があるかどうかを把握する必要があります。そして本格的な技術移転交渉に先立ち秘密保持契約書（Non-Disclosure Agreement）を必ず作成して下さい。この際、公開される技術情報の範囲を明確にしなければなりません。相手方企業の最高経営者から秘密保持義務の確認を受けるのみならず、その他必要な従業員に対しても個別的に秘密保持契約を締結することが場合によっては必要です。相手方企業が適切な秘密保持管理システムを保有しているのかもチェックしておく必要があります。更に、技術移転の形態による技術流出防止戦略のチェックポイントを詳細に作成し各段階別に秘密漏洩防止戦略を立てておかなければなりません。一方、技術資料のより安全な保管と提供のために技術資料寄託制度を活用することも良いでしょう。（より具体的な内容は第4編“第1章 技術移転交渉時の技術情報の公開範囲及び保護方法”を参照）

韓国での技術移転手続きで特に留意しなければならない事項はありますか？

韓国での技術移転手続きは、一般的な技術移転手続きと全く異なっていると考える必要はありません（詳細な韓国での技術移転手続きに対しては第4編を参照）。

ただ、技術移転に係わり韓国には多様な法令が存在していますので、この法令に抵触しないよう契約を進めることが望ましいでしょう（具体的な法令の内容は第3編第4章から第6章を参照）。更に、交渉をうまく進めるためには韓国の交渉文化及び交渉能力を理解することも重要です。韓国人は調和、関係の形成、形式などを重視し、トップダウン式的意思決定に慣れている傾向があります。更に、韓国企業は最近、ライセンス交渉の経験を豊富に積んでおり、特に防御的な立場から先行技術を発掘する能力に卓越していますので、特にこのような点に留意しなければならないでしょう（具体的な内容は第4編第2章“韓国企業の文化”参照）。

一方、韓国企業等から技術移転を受ける場合には、該当技術が韓国政府の指定した国家核心技術に当たるかどうかを予め把握しておく必要があります（第3編第6章参照）。

日韓間の技術移転によるロイヤルティ支払いについて課税はどうなりますか？

ライセンス契約時、特許権などを使用する対価として支払われるロイヤルティに対しても一般的には税金がかかります。例えば、韓国内に事業所がない日本企業が自らの特許権に対して韓国企業からロイヤルティを支給される場合に、韓国税法で定めるところにより関連税が源泉徴収されます。ロイヤルティ契約ではこのような税金を誰の負担とするかをロイヤルティ契約条項で明確にしておくことが重要で、日韓両国の税法をよく熟知し、発生し得る税金を予め詳細に確認しておくことが必要です。

一方、日韓間には1970年代に日韓租税条約が締結されており、上記の場合には、韓国の技術導入者が納めた税金領収証を受け取り、韓国税務署に提出すれば、この金額分だけ税金減免が受けられ、国際的な二重課税の免除を受けることができます。更に、この時、賦課される租税範囲は使用料総額の10%を超過することができないようにする制限税率の適用を受けます（第3編第2章参照）。

また、契約時、ライセンス料の課税に対する特別な明記がない場合は、ライセンシー側が課税を負担しなければならない可能性が高くなりますので、ライセンシー側には注意が必要です。

ロイヤルティの効果的な回収方法がありますか？

一般的に定額ロイヤルティの場合は、契約初期に支払いが成立するので未払いによる問題が少ない方ですが、経常ロイヤルティの場合、ロイヤルティ未払いによる問題が起こる余地が多く含まれています。

一般的に経常ロイヤルティを適用する場合には、技術移転の事後管理のために定期的の実態報告書を提出するようにしたり、技術提供者が実施権者企業に現場実査ができるよう契約書上に明示することが好ましいです。更に、実施権者が故意に売上高を不正に低く報告したりした場合に、技術提供者の実査費用や遅延利子などを、実施権者が支給しなければならない義務条項などを明示することも好ましいです。

更に、技術提供者も実施権者が売上げによる経常ロイヤルティをきちんと納めているかどうかを積極的に確認することが必要です。例えば、経常ロイヤルティが売上高を基準に計算される場合、移転技術に係わる製品カタログ、広報記事などの実施権者の売上げ関連情報を持続的にモニタリングすることが良いでしょう。一方、技術料がきっちり回収されず、実施権者である企業を現場実査する場合には、できるだけ、技術開発者、契約担当者、弁理士、公認会計士などがチームを編成して実施することが好ましいでしょう。

ライセンス契約期間中に特許が無効になってしまえばその間に支払われたロイヤリティはライセンシーに返還しなければなりませんか？

特別な約定がない場合は、不当利得返還有無が問題となる可能性があります。従って、ライセンサーとしては、“ライセンシーの支払ったロイヤリティはいかなる場合においても返還されない。”のような契約条項を必ず設ける必要があります。このような実施料不返還特約は無効と見なすことができないという韓国法院（裁判所）の判例もあります。より具体的な内容は第1編第2章1-4の“(3) 特許などの無効とライセンス”及び第6編第1章12-4の“(2) 許諾特許権の有効性保証”を参照して下さい。

韓国企業に特定製品の製造と販売でライセンス供与しましたが、販売製品の欠陥のため消費者が被害を被った場合、ライセンサーの責任はどうなりますか？

韓国の製造物責任法第3条によれば、製造メーカーは製造物の欠陥によって生命、身体または財産に損害（当該製造物に対してのみ発生した損害を除く）を被った者にその損害を賠償しなければなりません。従って、一般的なライセンスの場合ならば該当製品を直接製造・販売していないライセンサーには製造物責任がないと言えるでしょう。ただ、判例によれば、“製品に製造メーカーや輸入業者と誤認を生じさせる一連の表示をした者”も業者に属することになりますので、ライセンシーに対する商標使用許諾時には、ライセンス製品に対する品質チェックなどの活動を保証し、ライセンサーに製造物責任がないことを契約書に明示するなどの措置が必要です。より具体的な内容は第6編第1章“11-2 商標の使用と製造物責任”を参照して下さい。

ライセンスの基本用語

「実施権」とは？／韓国における専用実施権と通常実施権の区分は？

特許権、デザイン権（日本における意匠権）、商標権、著作権などの権利（知的財産権）は、一般に独占権といわれているように、他人がその特許技術を実施したり、他人がその登録商標を使用したりすることを排除する権利を有しています。

特許権者などは第三者に対して、このような独占的な権利の実施（使用）許諾をすることができます。‘実施権’とは、特許権者以外の者が特許発明などを業として実施することができる権利を意味し、通常、特許権者と実施権者との間の契約によって発生します。

特許権者などの知的財産権を相手方に実施（使用）許諾する者をライセンサーあるいは実施許諾者などと呼び、そのような許諾を得て実施権を持つ者をライセンスーあるいは実施権者などと呼びます。

また、実施権は許諾の内容及び性質などによって専用実施権と通常実施権とに分けられます。専用実施権及び通常実施権という用語は日本の特許法で使用されているものと同様で、その意義や効果についてもほとんど同じです。専用実施権は独占的ながら排他的な物権的権利で（従って、特許権者も専用実施権の範囲ではその実施権限が排除される）、通常実施権は独占的でも排他的でもない債権的権利です（従って、同一の範囲の実施権を多数の者に設定することもできます）。専用実施権は特許庁への設定登録によってのみその効力が発生する点に気を付けなければなりません。通常実施権の設定登録は、第三者に対する対抗要件です。特に、英文にて契約書を作成する際には、専用実施権を“Exclusive and sole license”と明確に表現しなければなりません。

“Exclusive license”という表現は独占的通常実施権を意味することもあるからです。より具体的な内容は第1編第5章及び第6編第1章“5-1. 実施権の選択”を参照して下さい。

[表8] 専用実施権と通常実施権の比較

区分	専用実施権	通常実施権
許諾者	特許権者	特許権者（又は専用実施権者）
設定登録	効力発生要件	第三者対抗要件
許諾者の自己実施権留保	不可	可能
他の実施権の存在	可能(但し、許諾範囲が異なる)	可能
再実施権設定	特許権者の承諾が必要	特権者又は専用実施権者)の承諾が必要

「ロイヤルティ」とは？ / 経常ロイヤルティと定額ロイヤルティの違い

技術は無形の「資産」であるので、技術情報を他人に移転し、当該技術を使用させるときには、それに相応する対価の支払いという概念が生じます。このような技術取引に対する対価をロイヤルティ (royalty、使用料又は実施料) といいます。

「経常ロイヤルティ」とは、予め算定基準を設け、一定期間その算定基準によってロイヤルティを定期的に計算して支給する方式であり、一般的に生産量、販売量など技術が使われる水準に比例して決まります。経常ロイヤルティは、i) 製造原価に連動したロイヤルティ、ii) 節減金額に連動したロイヤルティ、iii) 純利益に連動したロイヤルティ、iv) (純)売上高に連動したロイヤルティ、v) 契約製品単位に連動したロイヤルティなどに分類され、これらの内、i) ~ iv) を料率実施料 (percentage royalty、従価実施料とも言う) と言い、v) を対物実施料 (per - quantity royalty、従量実施料ともいう) と言います。

この内、製造原価、節減金額または純利益に連動するロイヤルティの場合には、実施権者の重要な機密事項の公開が必要になる問題があり、好まれない傾向があるので、一般的には契約製品の売上高または販売量などに連動する方式が採択される場合が多くなります。これらの方法は確認と計算が簡単で、機密事項公開のおそれが比較的少ない点等の長所があり実務上多く利用されています。その他、最近多く採用されている方式としてマイルストーン方式がありますが、主にバイオ分野において多く使用されており、技術移転料を技術開発段階別に支給する方式です。バイオ分野では前臨床、臨床、許可申請、製品生産など技術の開発段階を容易に区分することができ、その段階別で技術の事業化及び市場価値が大きく変わるので、このようなロイヤルティ算定方式が多く採用されています。(詳細は第3編第2章を参照)

「定額ロイヤルティ」とは、技術対価を使用実績と関係なく定められた定額金額として表示し支給する方式で、前払金、固定技術料、総額技術料などがあります。この内、前払金は一般的に技術取引の初期段階で支給するものであり、内容的には該当技術移転の最小経費等に対する補償と考えられ、一般的に経常ロイヤルティと併用されるようになります。

一方、固定ロイヤルティは、実施許諾のすべての対価を定額で支払うことであり、技術移転全体に対して一括払いにするか、四半期別に固定支払いの場合があります。この内、一括払いの方式は特に韓国の大学で多く採用されている傾向があります(具体的には第3編第2章2-2.の“ロイヤルティの支給形態による分類”を参照)。

実際には、定額ロイヤルティよりは経常ロイヤルティがより多く採用されていますが、経常ロイヤルティは技術提供者の立場では経常ロイヤルティの算定に対する売上高などの販売状況を正確に確認しづらく、実施権者も経常ロイヤルティに対して技術提供者から実査の要請がある場合、資料準備などの負担を抱えるようになり、内部資料閲覧に係わり多くの摩擦をもたらす場合が多いため、韓国の多くの大学と一部の大企業では定額ロイヤルティ方式が好まれています。

第 1 編
ライセンスの意義と
ライセンス適性の検討

第1章 ライセンスの意義

1. ライセンスとは？

ある日本企業が独自商品やブランドを擁して韓国への事業進出を検討している。しかしながら、初期投資に多大な費用負担（工場設立、販売ルートの開拓や韓国企業の買収など）をできるだけ避けたい状況である。

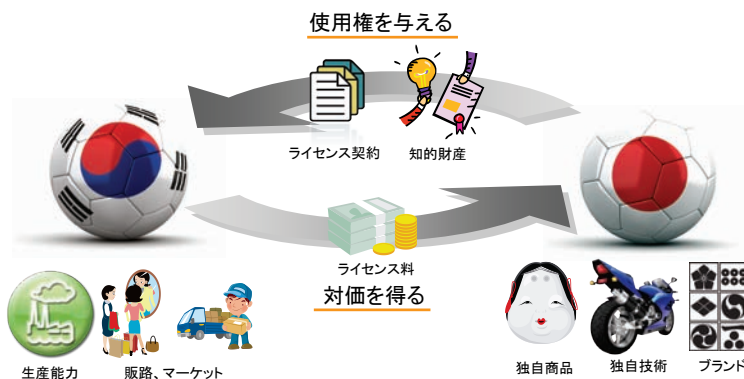


事業進出には、様々な方式が検討されるが、韓国市場に精通する韓国企業と手を組むことも一つのリスク軽減策といえる。



韓国企業が持つ韓国国内での生産能力や人材、あるいは、販路やマーケットを活用して、日本企業の独自商品・ブランドを韓国国内に展開する。韓国企業であれば、韓国国内での法的なステータスもあり、万が一の場合の法的対応能力もある。

こうした場合、現実的には知的財産ライセンスの手法がとられることが多い。例えば、日本企業から、独自の技術（特許）や商品デザインを、韓国企業に提供して商品を生産させ、また、場合によっては、ブランドも提供して日本企業のブランドで商品を販売し、その対価としてライセンス料を徴収することにより、韓国への事業進出とするのである。



「ライセンス」とは、一般的に特定の財産権を有する者（ライセンサー）が、対価を受けて、他人（ライセンシー）にその財産権を使うことができる商業的権利を付与する契約をいう。特に上記のように技術（特許権）やデザイン（意匠権）、ブランド（商標権）などの知的財産権を有する日本企業は、ライセンスの手法を用いることにより、韓国企業に、その技術やデザイン、ブランドを使用させ、その対価（ライセンス料）を受ける契約を締結することで韓国への事業進出を検討することができる。



このような提携関係を「知的財産ライセンス」といい、韓国企業と日本企業という2つの主体の間で、知的財産権を客体として、その使用許諾や対価の支払いなどについて取決めをするものであるため、以下のような主要要素について慎重に検討する。



韓国企業の発掘や選定(主体の問題)



知的財産の種類・選択・組合せ(客体の問題)



「使用させる」ことや「対価(代金)」のみならず販売数量の規制など事業戦略をコントロールするもの

特にライセンス方式の問題は、韓国内での事業戦略の主導権の確保および事業の成功に密接な関係があるので非常に重要である。例えば、新規商品を韓国企業を通じて製造、販売させる場合に、日本のブランドと同一ブランドを韓国内でも使用させ、日韓で同時にブランド展開を行うのかどうかの決定は、韓国内だけでなく日本での以後の事業展開にも非常に大きな影響を及ぼすであろう。

2. ライセンス・インとライセンス・アウト

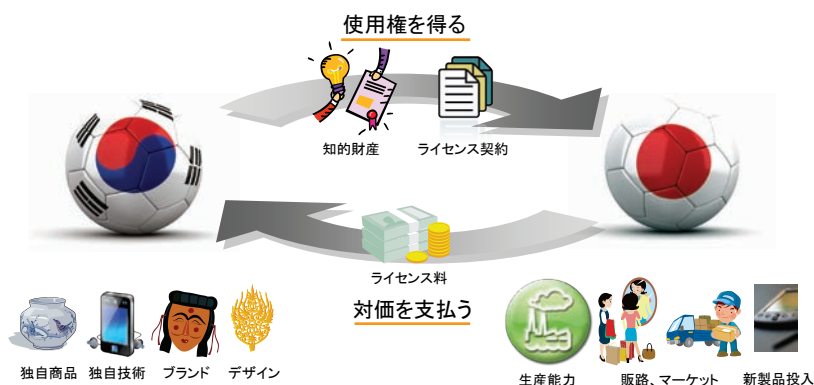
韓国企業との知的財産権ライセンスにより韓国市場の進出が企図できるように、逆に日本企業が韓国の企業や大学の技術やブランドを知的財産権ライセンスによって導入し、新製品・新事業を日本市場に導入することもできる。

※ 前者の場合を‘ライセンス・アウト (License Out)’といい、
後者の場合を‘ライセンス・イン (License In)’という。

‘ライセンス・イン’は、新製品・新事業を模索する日本企業が、自社で新たな技術やブランドを独自に開発するのではなく、独自開発に必要な時間と資源を節約しながら（独自開発リスクの回避）目的とする技術やブランドを獲得する方法である。日本の企業は独自の高い技術力を有しているが、自社の技術に外部の技術を融合させて、全く新たな製品を開発するいわゆる‘オープン・イノベーション’の手法も製品サイクルが短縮化するなかで活用すべきことである。



韓国の企業や大学の技術、ブランド、デザインなどがライセンスの方式で日本に輸入される場合が‘ライセンス・イン’の代表的な場合であり、また、韓国企業の技術を導入して韓国内で事業を展開することも一種の‘ライセンス・イン’ということができる。また、韓国の大学や研究所と共同で研究開発を進行しその結果の技術や製品を日本国内に導入することも‘ライセンス・イン’の一つの類型ということができる。



以上のとおり、ライセンスは知的財産権を供給する（使用許諾する）か、導入するかにより、「ライセンス・アウト」と「ライセンス・イン」に分けられる。

	ライセンス・アウト 日本⇄韓国	ライセンス・イン 韓国⇄日本
技術やデザインの 事業化済み・製品化済み	シナリオ1	シナリオ3
技術やデザインの 事業化前・製品化前	シナリオ2	シナリオ4

先に挙げた例では、日本企業が、その独自技術（特許技術）について、日本市場で製品を既に開発・販売していて、この製品を韓国市場へ進出させる例を考えた（上記の表で、シナリオ1に該当）。このようなケースでは、韓国市場に日本市場と同じ製品が流通するため、商標についてのライセンスを行うか否かの問題や、韓国企業が製造販売する製品の品質管理を徹底しないと日本市場にも悪影響が及ぶなどの問題にも配慮して、ライセンスを進める。

これに対し、日本でも未だ製品化・事業化されていない特許技術について、当該技術に関心のある企業を韓国内で調査し、当該企業にライセンスすることもある（シナリオ2）。例えば、あなたの会社の特許技術Aが、日本の主要メーカーが既に製品に採用している特許技術Bを代替できる技術であった場合、その特許技術Aは既に特許技術Bを採用している日本メーカーへのライセンスは望めないが、韓国企業であれば、この代替特許技術Aをライセンスすることにより対抗する新製品が開発されることも考えられる。一方、こうしたケースでは、特許技術Aの実用化に向けた応用開発・製品化開発が必要であり、技術開発力のある韓国企業を選定する必要があるなど、ライセンス契約を検討するにあたってシナリオ2に特有の課題も存在する。

同様に、ライセンス・インについても、韓国で既に製品化されている場合に日本企業がライセンスを受けて日本市場で同製品の事業を始めるケースと（シナリオ3）、韓国の大学の特許技術の導入や共同研究契約のように、未だ製品化されていない段階の技術をライセンスにより導入し、日本企業が独自に製品化を果たすケース（シナリオ4）とに分けられ、ライセンス契約にあたっては、それぞれに特有の課題が存在する。

本マニュアルを活用される場合には、以上のようなケースがあることを念頭に置いて、自社のケースに関連した留意点や解説について参考としていただきたい。

2-1. ライセンス・アウトの目的

ライセンス・アウト (License Out) は個人や企業が自分の知的財産を他人や企業にライセンスしてロイヤルティやその他の補償を受けることを言う。日本企業が韓国企業へのライセンス・アウトを選択する理由としては、日本ですでに事業化・製品化している事業や製品の市場拡大を目的として韓国に進出するケース (シナリオ1) と、日本で事業化・製品化されていない技術等について韓国で事業化・製品化する企業を発掘することを目的とするケース (シナリオ2) とに大きく分けられるが、さらに具体的な理由は、以下の通りである。

(1) 知的財産資源からの収入創出

いかなる理由でも自社が活用していない知的財産があれば、それは該当企業にマイナス費用になり得る (特許権などの維持料)。従って、このような知的財産を他社に利用させることにより、マイナス費用を無くすと共に収入をあげることができる。

(2) 第2の供給源の確保

自社の生産能力が制限されている場合、または市場自体が単一供給源から提供する製品を受け入れることを憚る場合、自社の知的財産を他企業にライセンスすることにより、第2の供給源を確保することができる。

(3) 他の市場の活用

ある特許発明を様々な国や地域で活用する場合に、一企業がすべての市場を対象に製品を生産し販売する事は容易ではない。この場合、自社がカバーできない市場については、その市場に精通した企業にライセンスを与え製品を展開することができる。

特に、外国市場で活動するためには為替管理、税金、労働条件、所有権制限のような多くの問題を解決しなければならない。このような問題に対する負担が海外現地での直接事業の妥当性より大きければ、海外現地の事業者へ自社の権利をライセンスする方が良い場合がある。

(4) 副次的効果の創出

ライセンシーによる広告により、ライセンスされた商標の認知度が増加し、また、ライセンシーが改良技術を開発した場合には、その改良技術の利用権が得られるなど、ライセンサーに副次的なメリットをもたらすことができる。

(5) 法的費用の最小化

韓国企業の製品が自社の知的財産権を侵害している疑いがある場合、訴訟などの手

段によらずに、その韓国企業との間で知的財産ライセンスを締結することで平穩に問題が解決でき、結果として、侵害差止めに必要な法的費用を抑制できる。

訴訟などの法的な手段を通じて知的財産権の侵害を差し止めるためには、莫大な費用と時間、及び人材が必要である。どのような理由であれ、訴訟で敗訴したりすれば、権利自体を喪失する可能性もある。従って、こうした企業との間でライセンスをすることは費用を最低限に抑えつつ侵害を差し止めることのできる非常に効果的な手段となり得る。しかし、たとえライセンスが法的費用支出を減らすことができるといっても、その相手企業が競合企業なら、ライセンスの許可には慎重になる必要がある。また、その相手企業が他の市場において非常に活発な活動をしている場合なら、相手企業が自社（ライセンサー）の市場において活動できないようにする契約上の措置をしておくことも重要である。

2-2. ライセンス・インの目的

ライセンス・イン（License In）は、製品や技術を独自に開発するために必要な時間や資源を投入せずにその製品や技術を獲得する方法である。代わりに、自社（ライセンシー）は、ライセンスされた製品の販売から得る利益の一部をライセンサーにロイヤルティとして支払う。

また、標準化された技術を用いる製品市場に対して接近性を得たい場合にも、当該特許技術についてライセンスを受けることが必要である。例えば、携帯電話を製造しようとする者は誰でも携帯電話の標準に関わる特定技術について必ずライセンスを受けなければならない。企業などが技術を外部導入（ライセンス・イン）する理由は以下の通りである。

（1）自社が保有しない技術を融合した画期的製品の開発

自社が保有する技術、得意とする技術だけでは新製品の開発にも限界がある。他社の得意技術を取り入れ自社技術と融合させて新たな製品を創出することも革新的なアイデアであり、そうした新製品・新規事業を実現するためにもライセンスによる他社技術の導入は必要である。

（2）開発のための時間・費用などリスク回避

技術開発、デザイン開発、ブランド開発には多くの費用と時間が必要であり、それが自社の得意分野であったとしても、開発失敗の可能性は排除できない。求める技術、デザイン、ブランドが既に韓国企業により開発されている場合には、それらをライセンスにより導入することにより開発リスクを回避することができる。相手企業に支払うロイヤルティは、開発リスクに比較して安価なものとなるよう交渉す

ればよいのである。そして、技術、デザイン、ブランドのライセンスを受けることで、自社が求める製品を市場に送り出すのに必要な時間が大きく短縮される場合が多い。

(3) 標準化された製品の市場への参加

現行の多くの標準は独占的技術を含んでいる。市場で競争するためにすべての販売者は自らの製品に統合されているそのような技術についてライセンスを獲得しなければならない。一般的には、標準に統合されている技術は、要件を備えた全てのライセンスシーに標準化条件の下でライセンスされる。

(4) 知的財産権を侵害した場合の対処

自社が韓国で販売していた製品が、韓国企業の知的財産権を侵害していることが発覚した場合に、そのままでは知的財産権侵害により製品の製造・販売が差し止められ、それまでに開拓した販路や市場を失うことになる。そして、訴訟で争った場合には、時間・費用その他の大きな負担が余儀なくされる。

相手企業とライセンスを行うことにより、事業推進の深刻な混乱や過度な負担を避け、適法に事業を継続することができるので、費用節減型の解決方法である。

第2章 ライセンスと知的財産

1. ライセンスの対象となる知的財産権

1-1. 概要

ライセンス対象としての知的財産権は、技術的な権利と非技術的な権利とに分けることができる。技術的な権利には、特許、実用新案権、デザイン権（意匠権）、ノウハウ、マスクワーク（半導体配置設計権）などが含まれ、非技術的な権利には商標権、著作権などが含まれる。

知的財産権のライセンスは、技術的な権利単独、あるいは非技術的な権利単独にて行われる場合もあるが、状況に応じて、技術的な権利と非技術的な権利とが同時にライセンスされる場合もある。

一方、効果的かつ高収益のライセンスは、いずれか一つだけの特許や技術のライセンスによっては達成できない。特許登録された技術といっても実際に現場でその技術を適用するためには周辺の技術ノウハウが必ず必要な場合が大部分である。したがって技術のライセンスをするときには営業秘密として維持される技術ノウハウも共にライセンスすることが一般的である。また、技術と商標を結びつけてライセンスする場合の色々な長所のために、技術と商標の混成ライセンスも多く成立している。

1-2. ノウハウを含んだ特許権などのライセンス

特許権などの産業財産権とともにその特許を実現することができるノウハウ技術を含めてライセンスする場合が多い。韓国の企業、特に韓国の中小企業は、特許権などの産業財産権単独の移転よりは、特許権などの産業財産権とこれを実現することのできるノウハウを含むライセンスを好む傾向にある。

特許明細書のみをもって製品化することには限界があるため、韓国の中小企業にとってノウハウの移転は非常に重要な関心事である。一般的にも、技術導入者の立場においては技術ノウハウを習得することによって、技術力が向上し、該当技術を商品化するのに失敗する確率を減らすことができる重要な手段となる。

一方、技術提供者の立場においては、ライセンス後の技術支援及び教育をしなければならぬ負担と手間がかかるため開発者はこれを忌避する傾向にある。従って、ノウハウを含む技術ライセンス契約においては、提供されるノウハウの範囲、ノウハウの提供の方式と手続き、ノウハウの追加提供に応じた追加ロイヤルティの算定などに

において非常に具体的且つ慎重な検討が必要である。

1-3. 商標を含めたライセンス

技術ライセンスに係わる知的財産は特許、著作権（コンピュータソフトウェア）及びノウハウに限定されたものだけではない。これらの知的財産とともに商標をライセンスすることは、次のようなさまざまな利点をもたらす。

- ① 商標は、製品本来の価値以外の付加的な価値を提供する。従って、技術単独のライセンスより更に多くの金銭的対価をライセンシーに要求することができる。
- ② 商標は、法的に無期限更新できるため、商標のライセンスも無期限に継続できる。
- ③ ライセンシーが商標を使うことは、商標権者であるライセンサーにも利得になる。ライセンシーによるすべての商標活動（製品流通、製品広告など）は商標の大衆的認知度を増加させるようになるからである。
- ④ 特許発明の価値は、時間が経つにつれて減少するケースが多いが、商標の価値は時間が経つにつれ一般的にイメージが上がるため、その価値が上がる可能性がある。商標価値の上昇は時間が経ってもロイヤルティ率をそのまま維持することができる十分な根拠となる。特許だけのライセンスであれば契約の延長時点においてロイヤルティ率を減らされるのが普通であるが商標はそうではない。従って、特許期間満了後にもそれ以前と同等か高いロイヤルティ率によってライセンス期間を延長することが可能である。
- ⑤ ライセンスされた製品と一般生産製品に同一な商標を使うことによって共生効果を得ることができる。即ち、ライセンスされた製品上に表記された商標の認知は、一般生産製品の販売まで増やすことができ、その逆も又ありうる。例えば、映画や劇場音響処理装置に使われた‘ドルビーステレオ’（Dolby Stereo）商標は、一般消費者用オーディオ装置に使われるようにライセンスされた‘ドルビーサラウンド’（Dolby Surround）商標を補っている。

一方、ライセンシーによって商標が適切に活用されているか常に監視できるよう手続きをライセンサーは予め準備する。この手続きには、ライセンス技術に対する技術マニュアルと適用製品などのリスト作成／性能明細書と検査手続の開発／サンプル評価技法と関連書類の準備／諸般の問題に対する是正方法の準備／評価、新製品の計画、新技術の協議と生産ライン検査のためのライセンシー訪問などを含めることができる。

本マニュアルの主要部分で商標権や著作権に対する説明を述べているが、主に技術的な権利に対するライセンスに対するものとし、商標権及び著作権などの非技術的権利に対するライセンスについては別途に第5編にて集中的に扱うものとする。

＜韓国知的財産権制度の種類について＞

韓国において知的財産権として保護される権利には、特許権、実用新案権、デザイン権(意匠権)、ノウハウ(営業秘密)、商標権、著作権(コンピュータープログラム著作権を含む)などがある。これ以外に、デジタルコンテンツ及び半導体配置設計図関連法によって独自の保護されている。

(1) 特許権及び実用新案権

特許権及び実用新案権は、自然法則を利用した技術的な思想(idea)の中から新しく進歩したものに対して特許法及び実用新案法により各々付与される独占排他的な権利である。特許法と実用新案法はそれぞれ‘発明’と‘考案’とをその保護対象にするが、考案は発明よりは技術水準が低く物の外形上の機能に係るものであって、その保護期間も発明の場合、出願日から20年であることに比べ、考案の場合、実用新案登録出願日から10年と短い。更に、特許法においては物や方法に関する発明の全てを特許の対象にしているが、実用新案法では方法に関する考案は認められていない。

一方、コンピュータープログラム自体は、韓国特許法上、保護対象ではないため、コンピュータープログラムを記録した記録媒体またはコンピュータープログラムによって実行される方法などを発明として特許出願しなければならない。コンピュータープログラム自体は著作権法の保護対象である。

(2) デザイン権(意匠権)

デザイン権は、物の機能と無関係に該当物の審美的な特性、すなわちデザインに対してデザイン保護法により付与される独占排他的な権利である。このような独占排他的な権利は一定期間(設定登録日から15年)のみ有効であり、その期間が過ぎれば誰でも自由に利用することができる権利となる。

(3) 商標権

商標権は、該当商標の付いた物の品質ないし物の提供先に対する権利者と需要者との両側の信用を保護するために法的に付与される独占排他的な権利である。商標権は技術的な権利を保護するものではなく該当商標に対する需要者の信頼を保護する側面が強いため、他の知的財産権より公益性がより強く、権利の保護期間も10年毎に無制限の更新が可能である。

(4) 著作権

著作権は、文学作品などの芸術品やコンピュータープログラムのような人間の創

作物に対して著作権法によって付与される独占排他的な権利である。著作権は他の知的財産権と異なり、登録が権利発生の要件ではない。著作権登録制度が存在するものの、これは権利者と著作権発生日を推定する効力があるのみで、それ自体が権利発生の要件ではない。更に、同じ著作物に対して同時に2人以上の著作者があり得ることも著作権制度の特徴である。他人の著作物を見てそのままコピーしない限り、原則的に同じ著作物でも2人以上の著作者が存在し得る。著作権は、著作者の死後50年まで保護されるなど、その保護期間も他の知的財産権に比べて非常に長期間であり、ある程度の創作性さえ認められればその独占性が認められるという点において、他の知的財産権よりその収益性における潜在力が大きいと言える。

(5) ノウハウ

営業秘密として維持されるノウハウは‘不正競争防止および営業秘密保護に関する法律’によって保護され、営業秘密を侵害した者は、民刑事上の責任を負う。この法による営業秘密とは (i)公然と知られておらず、(ii)独立した経済的価値を有するものであり、(iii)相当な努力によって秘密保持された生産方法、販売方法やその他に、(iv)営業活動に有用な技術上または経営上の情報をいう。製品の逆設計 (reverse engineering) などの方法でノウハウが明らかになったり、特許出願などの方法でノウハウが公開されれば、その時点からノウハウはそれ以上、営業秘密として保護されない。

更に、ノウハウが独立した経済的価値を有しないか、秘密保持に相当な努力を要しないか、ノウハウが営業活動に有用でない場合にも、法的に営業秘密として保護を受けることができない。従って、ノウハウを対象にライセンスをする場合、ライセンサーはライセンス契約期間のみならず契約期間満了後にも該当ノウハウが秘密保持されるようライセンシーに対して秘密保持義務を徹底して守るよう要求しなければならない。従って、他の知的財産権のライセンスに比べてノウハウライセンスは秘密保持に関する契約事項の検討が非常に重要である。

ノウハウは特許権などの他の知的財産権法と異なり別途の登録手続きが存在しないが、産業財産権の代表格である特許権とそれに対比されるノウハウとを簡単に比較すると以下の通りである。

[表1-1]特許とノウハウの比較

区分	特許	ノウハウ
権利確定性	確定的	非確定的
存続期間	特許権利期間	秘密が維持されるときまで
排他性	特許法による絶対的排他	契約による相対的排他性
秘密性	公開	秘密
実施契約	簡素	複雑 (ケースバイケース)
転換	ノウハウに転換不可	特許に転換可能

(6) その他：デジタルコンテンツ及び半導体配置設計

‘オンラインデジタルコンテンツ産業発展法’によってデジタルコンテンツが保護される。‘デジタルコンテンツ’とは符号・文字・音声・音響・イメージまたは映像などで表現された資料または情報であって、その保存及び利用において効用を高めることができるよう電子的形態で製作または処理されたものを言う。正当な権限なく他人が相当な努力で製作し表示したオンラインコンテンツの全てまたは相当の部分を複製または伝送した者には1年以下の懲役または2千万ウォン以下の罰金に処されるようになっており、別途の損害賠償請求も可能である。

‘半導体集積回路の配置設計に関する法律’によって半導体集積回路の配置設計権が保護される。‘半導体集積回路’とは、半導体材料または絶縁材料の表面や半導体材料の内部に一つ以上の能動素子を含む回路素子と、それらを連結する導線が分離することができない状態で同時に形成され電子回路の機能を持つように製造された中間及び最終段階の製品を言う。配置設計権は、登録申請人の申請により、創作性を有する配置設計を特許庁の登録原簿に登録することによって発生する。配置設計権の存続期間は設定登録日から10年であり、外国人の配置設計権は1993年9月2日以後に創作されたものが保護される。

1-4. 知的財産の登録制度

(1) 概要

特許のような一部の知的財産権は、韓国特許庁に登録しておかなければ知的財産権に関する独占排他的な権利が発生しない。国ごとにいわゆる‘特許独立の原則’が適用されるため、例えば日本特許庁に登録された特許権などを韓国で権利主張したり行使することはできない。

一方、韓国特許庁に登録された知的財産権に対する独占排他的な権利は登録権利者のみが有しているため、これを他人にライセンスするためには‘実施権’（特許などの場合）や‘使用権’（商標の場合）を他人に設定しなければならない。

又、著作権は創作により権利が発生し、‘特許独立の原則’のようなものが著作権には適用されない。ただし、著作権を登録しておけば著作者および創作日が推定される効果があり、登録された著作物に対する侵害には過失が推定されるため損害賠償請求において著作権者に有利で、著作権登録を行ったものは税関に著作権登録事実などを申告して侵害品の輸出入から自身の著作権が保護できるため、著作権の効果的な保護のためには登録をしておくことがよい。

著作権の登録は韓国著作権委員会 (<http://www.copyright.or.kr>) で行っており、一般的な著作物は<http://www.cros.or.kr>から、又コンピュータープログラム著作物は<http://www.sors.or.kr>にてオンライン上からでも登録可能である。

(2) 産業財産権の登録制度

特許権、実用新案権、デザイン権、商標権を通称して産業財産権とも呼ぶが、このような産業財産権は特許庁にその登録を申請（法的用語では‘出願’という）し、所定の審査を経た後、独占排他的な権利を付与するだけの理由が十分な場合にのみ特許庁より登録許可を受ける。これらの権利が登録されれば、そのときから独占排他的な権利が発生し、該当登録が法的手続きによって無効となる前までは、原則的に権利者以外の如何なる者も権利者の許可なしに該当権利を実施したり使用することができない。

(3) 特許などの無効とライセンス

登録された特許といってもいつでも有効というわけにはいかない。審査過程においてすべての先行技術が発見されるものではなく、その他の特許登録要件についても審査における判断が完全ではない場合がある為である。韓国特許法には登録された特許の無効を主張することができる特許無効審判制度が存在する。実用新案法や商標法ならびにデザイン保護法にも同様の制度が存在する。

従って、ライセンスの締結のときには特許などが無効化された場合に備えて条項を

設けておくことが一般的である。例えば、ライセンシーの立場では、特許が無効化されればその後のロイヤルティは支払わなくても良いという条項を要求できる。一方、ライセンサーの立場では特許が無効化されてもそれ以前までに支給されたロイヤルティなどの実施料をライセンシーに返還しないという条項を要求できる。一方、ライセンサーの立場においては実施権者が特許の無効を申し立ててはならないという条項を契約書に設けるよう要請することもできるであろう。

（４）特許などの権利範囲とライセンス

登録された特許権の権利範囲以外の範囲についてライセンシーから対価を受けることは、韓国の‘独占規制および公正取引に関する法律’（第3編第4章参照）に違反する可能性が高い。従って、特許権の権利範囲を最大限に広く確保できるよう特許出願のときから特許登録に至るまで持続的且つ戦略的な対応が必要である。

（５）特許などの出願戦略

特許出願には多くの費用が必要となる。特に海外特許出願は国内特許出願より何倍も多く費用が必要である。従って、考案された発明が、特許出願に必要な費用以上の収益を新たに創り出すことができるのか等を含め、多様な要素を特許出願の前に考慮しなければならない。

まず、研究開発の初期段階において開発対象製品や工程に対する特許の状況及び技術動向を調査しなければならない。特許出願はある程度研究開発が完成した段階において行えば良いのであるが、しかし、既に開発された技術に対して研究開発を開始してしまうと、費用の無駄遣いになるのみならず、特許使用料（ロイヤルティ）を該当先行技術特許の保有企業に支払わなければならない状況も発生し得るためである。従って、研究開発の企画段階から研究テーマに係わる特許を調査し全体的な技術動向と、競合企業の動向、そして基本技術の有無などを総合的に判断し研究開発に取り掛かるか否かを決定する。

このために、研究段階においては、パテントマップ（Patent Map）を作成してどの技術分野にどのような特許が登録されているのかを精緻に分析する必要がある。これに基づいて、研究開発をしながら自社が強い技術分野に対しては他社が該当技術を実施できないように、基本技術と改良技術とを含めてなるべく多くの特許出願で特許ポートフォリオ（Patent Portfolio）を形成しておかなければならない。

発明を独占的に維持できるか否かについての検討も行わなければならない。先行特許の存在によってその使用料を支払わなければならないかも知れないためである。従って、先行特許を回避しながら適切な保護を受けることができるか否かに関する検討が成されなければならない。回避設計（Design around）に失敗した特許権に基づくライセンスの場合、そうでない場合に比べてライセンサーはロイヤルティの減少を甘受

しなければならない状況になる場合もある。

一方、特許出願は発明がある程度完成の段階に至らなければ不可能である。万一、未完成の状態で発明を出願すると、特許法上の特許要件の違背によってその特許出願の登録は拒絶される。このような場合は、発明内容は公知にされてしまったのに、権利は持つことができないという最悪の状況になる可能性もある。また、あまり長い期間をかけて特許出願を準備することも良くない。長い準備期間の間に類似発明が先に出願されてしまったり、他の刊行物に発表されてしまうと、該当発明は出願しても登録を受けられないためである。

ライセンサーの観点から見る場合、発明製品がある特定要素を使わずとも製造できるのなら、実施権者に対する統制力が弱くなる可能性があることを考慮しなければならない。万一、発明製品がある特定要素を必ず使わなければならないのなら、当該特許によってカバーされる製品の生産能力を統制することによって特許権者は、技術やライセンサーに対する統制力を高めることができる。

実用新案登録出願、意匠（デザイン）登録出願などに対しても特許出願に対する上記の観点をそのまま適用できる。

2. ライセンサーに付与する権利

2-1. 実施権と使用权

韓国特許法は‘実施権’という用語により特許権のライセンスを規定している。ただ、特許出願中の発明に対するライセンスについては、韓国特許法において別途に規定していない。

韓国特許法上、実施権には専用実施権と通常実施権とがある。専用実施権は独占的実施権であって、同一の権利範囲については、2以上の専用実施権が存在することができない。また、専用実施権が設定された範囲については特許権者も実施できない。専用実施権は特許庁に登録しなければその効力が発生しない。従って、契約書上には専用実施権と表示したが、特許庁にその趣旨を登録していなければ、独占的権利の行使に支障をきたし得るという点を、ライセンサーは注意しなければならない。ライセンサーである特許権者も、専用実施権を設定すれば自らの権利行使に支障が生じるため、専用実施権の設定自体に対する綿密な検討が必要であり、専用実施権を設定する場合には通常実施権より相当に高いロイヤルティを要求するなどの措置を講じなければならない。

一方、通常実施権は非独占的な実施権である。従って、同一の範囲に対して多くの人に通常実施権を許諾することが可能であり、特許権者自身も通常実施権が許諾された範囲に対する実施権を保有する。通常実施権は特許庁に登録すればその効力が発生

するのではなく、契約によってその効力が発生する。ただ、特許庁に登録しておけば、当該特許の権利者（ライセンサー）が移転した場合でも、ライセンシーは新たな権利者に対して通常実施権の設定を主張できる効力が発生するため、ライセンシーの立場においてはできるだけ通常実施権を登録することについて契約書に明記したいところである。一方、ライセンサーの立場なら、登録された通常実施権の存在によって特許権などの移転に支障をきたす可能性もあるので、ライセンシーからの通常実施権の登録要請については慎重に考慮する必要がある。商標法では、実施権ではなく‘使用権’という用語が用いられ、同様に‘専用使用権’、‘通常使用権’という概念がある。これらについては、第5編にて解説する。

[表1-2] 専用実施権と通常実施権の比較

区分	専用実施権	通常実施権
許諾者	特許権者	特許権者と専用実施権者
設定登録	効力発生要件	第三者対抗要件
許諾者の自己実施権留保	不可	可能
他の実施権の存在	可能(但し許諾範囲が異なる)	可能
再実施権設定	特許権者の承諾が必要	特許権者と専用実施権者の承諾が必要

その他、特許法には、法的要件を満足すれば認められる法定通常実施権（例えば、特許登録された発明の出願日前より使用していた発明をその事業の範囲内において実施する者には無償の通常実施権が認められる。これをいわゆる‘先使用権による通常実施権’という）、公益的な目的などのために強制的に設定される強制実施権などが規定されている。又、実用新案法とデザイン保護法にも特許法と同様の実施権制度を規定している。

2-2. 再実施権 (Sub License)

再実施権とは、ライセンシーがライセンサーから実施権の許諾を受けた産業財産権について、ライセンシーがさらに第三者に実施権を許諾することを言う。再実施権は独占的実施権 (Exclusive License) 許諾契約において主に見られ、契約書上に明示的に規定されなければ認められない技術導入者の特別な権利である。

再実施権者は実施権者と別個に独立した責任と費用で許諾特許を実施するので、実施権者が第三者に再実施権を承諾するためには必ず特許権者の承諾を得なければならない。

韓国特許法第100条第4項は、専用実施権者が他人に通常実施権（再実施権）を承諾する場合に、特許権者の承諾を要すると規定している。この規定は、専用実施権

の物権的性格に照らして専用実施権者は特許権者の承諾を受けなくても通常実施権を第三者に許諾できるのではないのかという疑問を払拭させるために設けられたものである。一つの技術が用途、目的、地域別に多様に活用されることができる場合に効率的に使うことができる実施権の種類である。

3. 様々なライセンスの種類

3-1. 概要

ライセンス・アウトは、先述したように事業進出を契機に行ななければならないわけではない。企業は技術開発の成果としての特許権などや商品開発段階にて獲得した商標権などの権利を多数保有することになるが、そういう権利が実際に製品生産やマーケティングには活用されていない場合が多い。

企業が保有するこのような未活用の知的財産権は、韓国企業にライセンス・アウトすることにより、そこから収益を挙げる事もでき、または、韓国企業の技術を利用したいときに対抗手段として利用することもできる。

自社の知的財産権を有効に活用するためにも、知的財産権の獲得のときには他社にも有効に活用することができるよう強く広い権利を取得しておき、資産的な価値を高めておくことが重要である。

3-2. クロスライセンス (Cross License)

特許権など産業財産権を有する2者間で、互いに相手の産業財産権を交換的に使用する必要がある場合にクロスライセンスを行う。このとき、互いの産業財産権の経済的価値が同等な場合には、相互に無償で使用するようになるが、いずれか一方の産業財産権の経済的価値がより高い場合には、価値が低い方からその差額分を償い実施権の許諾を受けることが一般的である。

クロスライセンス（相互実施権許諾）を求める基本的な背景は、技術が複合化、融合化、高度化するなか、すべての技術を開発し所有するよりは必要な技術を相互間で使い合うようにすれば、研究開発のための時間と費用を節減でき相互に経済的であるためである。

クロスライセンスを計画し、検討及び実施する場合に相互に使い合おうとする特許の価値をどのように算定評価するかが最も重要な問題と言える。両当事者の技術が、ある程度、価値が同じである場合には問題にならないが、いずれか一方の技術が、経済的価値がより大きければ、他方がこれを償わなければならないためである。

クロスライセンスの相手の特許の経済的価値を評価するためには、特許の数、権利

期間、権利の範囲、及びその技術的価値（発明が製品に占める比重など）、基本技術かそれとも改良技術か、特許の有効性（無効可能性はないか）などを専門家の助けを借りて、慎重に検討しなければならない。クロスライセンスは両者の技術を補うと同時に技術料（ロイヤルティ）を節減できる方法として技術水準が類似する企業間に好まれる方式である。

3-3. パッケージライセンス (Package license)

多様な特許に関する実施許諾をひとつの契約により締結したり、特許とその特許の実施に必要な設備、部品、資本などを一括して提供することを通常、パッケージライセンスという。ライセンサーの立場においては、価値が少し落ちる特許を他の特許とともに処分できるというメリットからパッケージライセンスが好まれる反面、ライセンサーの立場においては費用負担が大きくならざるを得ない。

このような両者の立場を調査するために、ライセンサーが提供しようとする多数の特許の各々に対する基本ロイヤルティ (Individual Royalty Rate) と増分ロイヤルティ (Incremental Royalty Rate) を規定し、その中から必要な特許だけを選択するようになる方式が活用されてもいる。このとき、ロイヤルティの算定においては、選択した特許のうち最も高い基本ロイヤルティ率を有する特許の基本ロイヤルティ率に残りの他の特許の増分ロイヤルティ率を加える方式が有用なものとして知られている。例えば、特許A、B、Cに対して、基本ロイヤルティ率が5.00, 3.50, 3.00としてそれぞれ規定されており、増分ロイヤルティ率が0.30, 0.25, 0.30にそれぞれ規定されているとき、ライセンサーがAとC特許のライセンスを望めば、ロイヤルティ率は5.30 (Aの5.00にCの0.30を合わせた値) になる。

一方、該当特許発明の実施に直接必要としない技術をともに購入させる、いわゆる“抱き合わせ (tie-in)” は、代表的な不公正取引行為に該当するため、パッケージライセンスにおいてはこの点を注意する必要がある。

[表1-3] ライセンス (実施権)の種類

種類	長所と短所
専用または独占的実施権 (Exclusive License)	<ul style="list-style-type: none"> ● 実施権許諾者 (ライセンサー) が、実施権者 (ライセンシー) に契約地域において契約期間の間、対象の知的財産を独占的に使用できる権利の付与 ● 第三者に対する同一実施権の許諾は不可能なため、最低販売額、最低技術料、競争製品の厳しい制限などの詳細な条件を盛り込むことが一般的 ● 独占事業権の実益と最低技術料などの賦課条件を比較し、受け入れるか否かを決定 (これは技術導入者の立場、技術提供者は反対の立場から考慮)
通常または非独占的実施権 (Non-Exclusive License)	<ul style="list-style-type: none"> ● 実施権許諾者が、実施権者のみならず第三者にも実施権を付与できる権利を留保する方式 ● 実施権許諾者が一般的に好む方式 ● 実施権許諾者と実施権者が別途の負担無く一般的に採用できる方針 ● 実施権者 (技術導入者) の立場からは最低技術料などの別途負担がないように留意
再実施権 (Sublicense)	<ul style="list-style-type: none"> ● 実施権を許諾された技術導入者が、その契約上の規定により第三者に実施権を許諾できる ● 一つの技術が用途、目的、地域別に多様に活用できる場合に効率的に使用できる ● 契約上の根拠が必要
クロスライセンス (Cross License)	<ul style="list-style-type: none"> ● 当事者相互間で相手の特定技術を互いに使用する必要がある場合に採用 ● 相互に無料で実施権を許諾、または経済的価値の相違があれば利益の多い側が相手にその差額分だけ補償する ● 相互協力関係の形成で技術料の節減と競合者排除の効果 ● 相互間の必要性を認識できる基本的能力を備えることが必要
一括実施権 (Package License)	<ul style="list-style-type: none"> ● 一つの契約で様々な技術の実施権を付与する方式と、技術、設備、部品、資本などを一括して許諾 (提供) する方式を指す ● 技術提供者が好む ● 必要な経営資源を一度に全て得られる長所があるが、費用負担大 ● 公正取引関係法規に違反する可能性が大きいので注意を要する

第3章 国際的なライセンスの特徴

1. 国際技術移転の概念

技術移転または技術取引に対する一般的な定義と同じく、国際技術移転は“技術が一つの商品のように先進技術優位国や企業から後発技術国や企業へ国際的に移動すること”と定義することができる。技術販売者の立場では技術提供または技術輸出になり、技術の買い手の立場では技術導入または技術輸入になる。

2. 国際技術移転の特徴

技術の国際的移転においては、技術という無形の知的財産を扱うことによる一般的な難しさ以外にも次のようないくつかの特徴を持っている。

第一に、自国内における技術移転においては、必要な技術と取引相手先を探すことが相対的に容易であるが、外国において必要な技術と取引相手先を探す為には相対的により多くの探索費用が必要となる。

第二に、技術市場は一般的に不完全な競争市場であるから一般的に技術提供者中心の不平等契約の可能性が高い。国際技術移転においてこのような不平等は技術導入企業に対して、現地国以外の国家への輸出制限、実施権の独占権否認、生産規模や製品の制限、グローバル企業の部品を使うようにする連携購買義務、改良発明の不平等な帰属契約などとして現れている。

第三に、国家間での技術移転は、技術輸出国の技術移転関連法規のみならず技術輸入国の技術移転関連法規の適用を受ける。韓国の場合にも技術輸入や技術輸出に係わり多様な法規が存在する（第3編参照）。

従って、他国に技術を輸出したり、他国にて技術を導入する際には、このような国際技術移転の特徴をよく把握して、それによる緻密な計算と周到な準備が必要となる。

3. 国際技術移転の形態

国際技術移転も上述の6種の一般的な技術移転方式に区分される。ただ、一般的に好まれる技術移転方式と同様に、技術の国際的移転においても結果的には、買収合併、ジョイントベンチャーなどの方式よりは技術譲渡、ライセンス又は、技術協力（共同研究又は委託研究）方式がより好まれていると言える。その理由は以下の通りである。

技術移転の需要者である後発技術国または後発技術企業の立場から見た場合、安価

に技術移転を受けることができる方法としては、外国人直接投資またはジョイントベンチャーによる技術移転方法があり、安価な工場敷地と勤労者を供給する代わりに別途の費用を払わずに技術移転を受けることができる。しかし、このような方式ではハイレベルな技術を移転するには限界がある。お互いに所望する技術を商業的に取引するものではなく、主に生産活動を遂行する過程における技術波及効果に依存するためである。

従って、自らが所望する技術について確実に移転を受けるためには売買契約または買収合併（M&A）によって技術所有権の完全な移転を受けるか、ライセンス契約によって技術使用权を中心に技術導入を行う方法がより効果的である。他の条件が同じであるなら一般的にライセンスによる技術導入が、技術導入者の技術力の強化にはるかに大きな影響を及ぼす。共同研究や委託研究のような技術協力方式も同様である。外国人直接投資またはジョイントベンチャーなどは技術提供者が外部技術を習得し内部化することに重点を置いているために技術導入者の立場では、魅力が落ちるといえる。

一方、技術提供者であるグローバル企業の立場から見た場合、海外投資を成功させるためには現地企業はもちろん、現地に進出した他の外国企業に比べて不利な外国費用を抱えて競争しなければならない。ここで、外国費用とは、グローバル企業が現地の国における政治、社会、市場環境などがよく分からない外国人であるがゆえに支払わなければならない全ての政治的、経済的、社会的費用を言う。従って、このような外国費用の負担を克服してもあまりある程の優れた技術力、マーケティング能力、経営ノウハウ、優れた人的資源、ブランドイメージなどといった独占優位を持たなければ海外投資に成功できない。

このような観点からグローバル企業は、技術を現地国に簡単には移転しない。技術移転はすなわち独占優位の喪失につながり、これは現地企業及び他の外国企業との競争手段を失うことを意味するためである。したがって、グローバル企業は独占優位の源である新技術または核心技術については現地国との摩擦が生じても徹底的に保護する技術流出防止戦略を用いる。一方、独占優位の源にならない技術寿命周期論の成熟期または衰退期段階にある資本集約的な成熟技術や労働集約的な標準化技術に対しては積極的な技術移転交渉戦略を推進する。

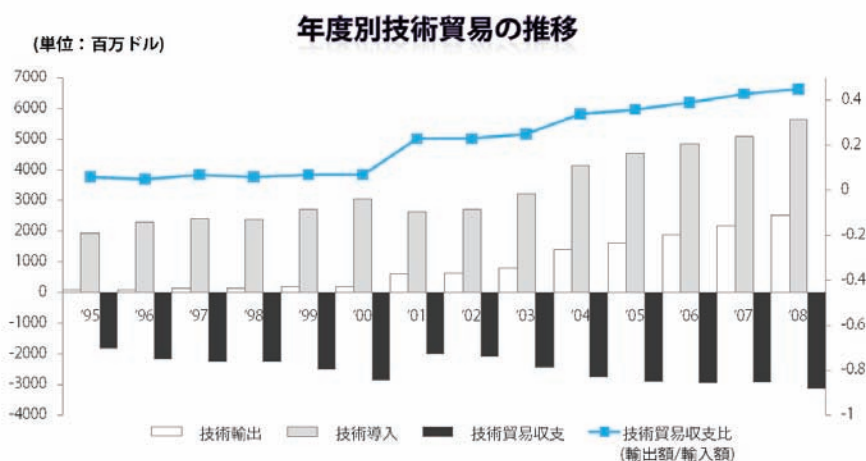
こうして、グローバル企業は独占優位の基本技術を持って海外投資をするよりは、成熟技術を商品のように現地企業に売ってしまう技術譲渡ないしライセンスを好むようになる。このようなライセンスによる技術導入は、外国人直接投資またはジョイントベンチャー、戦略的技術提携よりも、既に開発された特許技術などをより迅速且つ強力に導入し活用することができる長所がある。国際間の技術移転においてライセンスを好むこのような傾向は、韓国企業の国際技術移転方式に関する後述する統計にも現れている。

4. 韓国の国際技術移転の現状

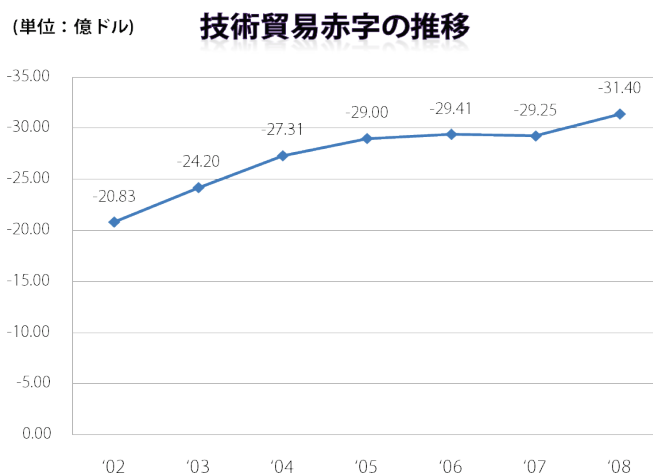
4-1. 韓国の技術貿易収支

技術貿易とは、国家間での技術や知識などのサービス取引をいい、生産技術をはじめとする特許権、商標権などの知的財産権の輸入、輸出がこれに該当する。[図1-1]で見ると、韓国は最近、年ごとに技術輸出額が増加しているものの、それに比例して技術導入額も増加する傾向にあり、結果的に技術従属国の立場から脱し切れていないことが分かる。技術貿易収支比（輸出額/導入額）は2006年に0.39から2008年に0.45に増加するなど、最近、着実に増加する傾向にある。また、技術貿易赤字も2008年に31億4000万ドルとなり、技術貿易赤字の増加傾向になかなか歯止めがかからないのが現状である（[図1-2]）。

[図1-1] 韓国の年度別技術貿易の推移



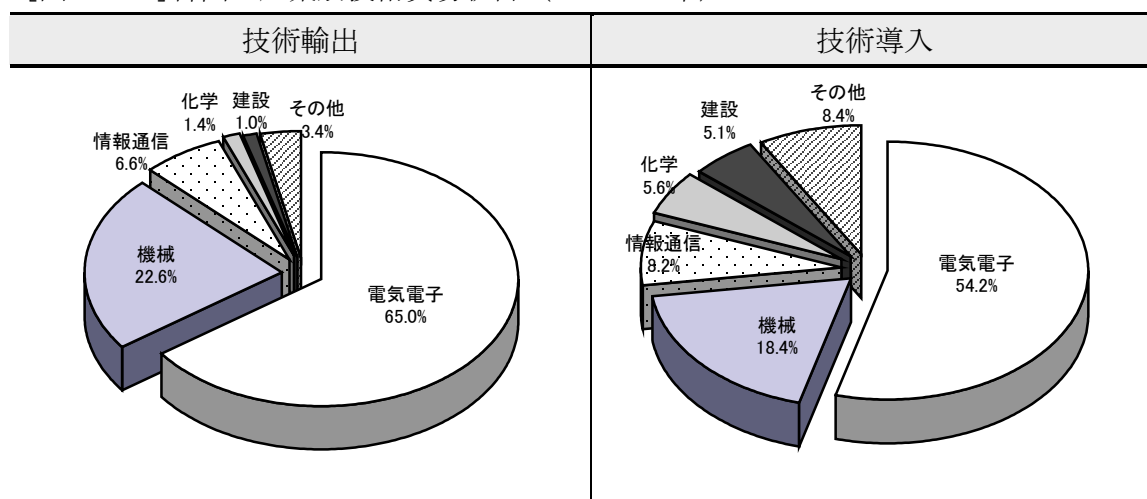
[図1-2] 韓国の技術貿易赤字の推移



4-2. 韓国の産業別技術貿易の状況

2008年についてみると、技術輸出の場合、電気電子産業が16億4千4百万ドル（65.0%）、機械産業が5億7千1百万ドル（22.6%）、情報通信産業が1億6千7百万ドル（6.6%）を各々占めた。技術導入の場合には、電気電子産業が30億7千6百万ドル（54.2%）を、機械産業が10億4千5百万ドル（18.4%）を、情報通信産業が4億6千4百万ドル（8.2%）を各々占めた。特に、技術導入の場合には2007年度から引き続き大きい増加率を見せた産業が素材で、前年度比61.2%の増加率を示した。

[図1-3] 韓国の産業別技術貿易統計（2008年）



[表1-4] 韓国の産業別技術貿易の現状（2008年）

（単位：百万ドル、%）

区分	技術輸出			技術導入			技術貿易収支		
	金額	前年度比増減率	構成比	金額	前年度比増減率	構成比	金額	前年度比増減率	構成比
農林水産	5.0	47.7	0.2	82.8	44.2	1.5	-77.8	-23.7	2.5
繊維	0.4	1.2	0.0	64.2	-23.8	1.1	-63.8	20.1	2.0
化学	34.7	-27.2	1.4	315.5	-14.5	5.6	-280.8	40.4	8.9
素材	8.7	54.9	0.3	290.4	61.2	5.1	-281.7	-107.1	9.0
機械	570.7	24.3	22.6	1,045.2	4.6	18.4	-474.5	65.2	15.1
電気電子	1,643.5	16.7	65.0	3,075.6	18.4	54.2	-1,432.1	-243.0	45.6
建設	26.4	-25.5	1.0	29.8	7.6	0.5	-3.4	-11.1	0.1
情報通信	167.3	27.0	6.6	464.3	0.5	8.2	-297.0	33.4	9.5
その他	73.0	-15.7	2.9	302.0	-7.5	5.3	-229.0	11.0	7.3
全体	2,529.6	16.1	100.0	5,669.9	11.1	100.0	-3,140.1	-215.2	100.0

4-3. 韓国の国家別技術貿易の現状

下の〔表1-5〕に見るように、韓国は中国などの開発途上国に対しては貿易黒字を記録した反面、米国、日本などの技術先進国に対しては貿易赤字を記録している。ただ、日本への技術輸出額（1億8千万ドル）も、2007年に比べて約3倍に増加している。

〔表1-5〕 韓国の主要国家別技術貿易の現状（2008年）（単位：百万ドル、%）

区分	技術輸出		技術導入		技術貿易収支		
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	
貿易赤字国	アメリカ	331.4	13.1	3,413.6	60.2	-3,082.2	98.1
	日本	180.5	7.1	716.2	12.6	-535.7	17.1
	イギリス	3.3	0.1	237.8	4.2	-234.4	7.5
	デンマーク	0.2	0.0	177.1	3.1	-176.9	5.6
	ドイツ	3.6	0.1	176.1	3.1	-172.5	5.5
貿易黒字国	中国	773.5	30.6	35.0	0.6	738.5	-23.5
	スロバキア	261.5	10.3	1.3	0.0	260.2	-8.3
	ハンガリー	138.1	5.5	28.8	0.5	109.3	-3.5
	インド	108.9	4.3	3.0	0.1	105.9	-3.4
	インドネシア	84.3	3.3	2.1	0.0	82.3	-2.6

4-4. 韓国の技術類型別技術貿易の現状

下の〔表1-6〕に見るように、韓国企業などの技術輸出類型は技術情報形態が最も高い比重（52.8%）を占めており、次に技術サービス（28.3%）、特許使用権（14.8%）の順となる。又、韓国企業などの技術導入類型は特許使用権が最も高い比重（35.0%）を占めており、次に技術情報（34.2%）、技術サービス（13.6%）の順となった。

[表1-6] 韓国の技術類型別技術貿易の現状（2008年）

（単位：百万ドル、%）

区分	技術輸出			技術導入			技術貿易収支		
	金額	前年度比 増減率	構成比	金額	前年度比 増減率	構成比	金額	前年度比 増減率	構成比
技術情報	1,335.8	-10.3	52.8	1,940.8	95.6	34.2	-605.0	-1,106.6	19.3
特許使用権	374.6	43.8	14.8	1,985.1	-10.4	35.0	-1,610.4	344.1	51.3
技術サービス	715.7	610.2	28.3	768.4	-4.3	13.6	-52.7	649.7	1.7
商標使用権	3.5	-19.7	0.1	452.3	-1.6	8.0	-448.7	6.4	14.3
実用新案・ デザイン	9.2	-76.9	0.4	523.3	-17.4	9.2	-514.1	79.6	16.4
その他	90.7	-68.2	3.6	—	—	—	90.7	-193.4	-2.9
全体	2,529.6	16.1	100.0	5,669.9	11.1	100.0	-3,140.3	-215.2	100.0

4-5. 韓国企業の国際技術移転方式の統計

[表1-7]と[表1-8]は韓国の大企業と中小企業を相手にした技術輸出と技術導入時の技術移転形態に関するアンケート調査結果である。技術輸出と技術導入の全てをライセンスや技術協力（共同研究または委託研究）による技術移転方式が圧倒的な比率で占めていることが分かる。

[表1-7]韓国企業の技術輸出時における技術移転形態の統計（単位：社、%）

区分	2007年		2008年							
			全体	大企業	中小企業	非営利法人 およびその他				
ライセンス	102	(32.7)	141	(37.0)	34	(44.7)	90	(32.1)	17	(68.0)
技術協力	50	(16.0)	72	(18.9)	17	(22.4)	51	(18.2)	4	(16.0)
技術売買	56	(17.9)	54	(14.2)	6	(7.9)	45	(16.1)	3	(12.0)
技術指導	38	(12.2)	45	(11.8)	8	(10.5)	37	(13.2)	0	(0.0)
ジョイントベンチャー	12	(3.8)	16	(4.2)	4	(5.3)	12	(4.3)	0	(0.0)
OEM方式	24	(7.7)	24	(6.3)	3	(3.9)	21	(7.5)	0	(0.0)
その他	30	(9.6)	29	(7.6)	4	(5.3)	24	(8.6)	1	(4.0)
全体	312	(100.0)	381	(100.0)	76	(100.0)	280	(100.0)	25	(100.0)

2008年の場合、技術輸出で最も多くの比重を占めている技術移転方式は‘ライセンス’で37.0%（141社）を示しており、ライセンスに次いで最も多い形態は‘技術協力’で18.9%を占めている。又、大企業の場合はライセンスが44.

7%と最も高く、次に技術協力が22.4%を占めている。又、中小企業の場合はライセンスが32.1%、次いで技術協力が18.2%を占めている。

[表1-8] 韓国企業の技術導入時における技術移転形態の統計 (単位: 社、%)

区分	2007年		2008年							
			全体	大企業	中小企業	非営利法人 およびその他				
ライセンス	82	(35.3)	103	(31.1)	43	(43.9)	59	(26.8)	1	(7.7)
技術協力	64	(27.6)	130	(39.3)	34	(34.7)	87	(39.5)	9	(69.2)
技術売買	18	(7.8)	22	(6.6)	5	(5.1)	16	(7.3)	1	(7.7)
技術指導	27	(11.6)	24	(7.3)	7	(7.1)	16	(7.3)	1	(7.7)
ジョイントベンチャー	13	(5.6)	12	(3.6)	2	(2.0)	10	(4.5)	0	(0.0)
技術買収合併	1	(0.4)	6	(1.8)	2	(2.0)	4	(1.8)	0	(0.0)
OEM方式	6	(2.6)	14	(4.2)	4	(4.1)	10	(4.5)	0	(0.0)
その他	21	(9.1)	20	(6.0)	1	(1.0)	18	(8.2)	1	(7.7)
全体	232	(100.0)	331	(100.0)	98	(100.0)	220	(100.0)	13	(100.0)

一方、2008年の場合、技術導入時に全体的に最も多くの比重を占めている技術移転方式は、技術協力で39.3%であり、次にライセンスは31.1%で技術協力と同じような比率を占めた。機関類型別では大企業と中小企業の全てにおいてライセンスおよび技術協力の比重が高かった。ところで、中小企業の場合には、大企業に比べライセンスより技術協力の形態で技術を導入した比重(39.5%)が相対的に高かった。

4-6. 韓国企業の技術導入推進理由

統計によれば、下の[表1-9]で見ると、韓国企業が外国から技術導入を推進する最も大きい理由は競争技術の確保にある。その次に新事業進出が17.5%、開発期間短縮が15.5%を占めている。

[表 1 - 9] 韓国企業の技術導入推進理由

(単位：社、%)

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人 およびその他
競合技術の確保	205 (37.8)	283 (37.5)	76 (37.3)	199 (38.5)	8 (23.5)
新事業進出	92 (17.0)	132 (17.5)	32 (15.7)	91 (17.6)	9 (26.5)
開発期間の短縮	77 (14.2)	117 (15.5)	32 (15.7)	80 (15.5)	5 (14.7)
自社開発が困難	49 (9.0)	82 (10.9)	27 (13.2)	52 (10.1)	3 (8.8)
開発費用の節減	67 (12.4)	69 (9.1)	17 (8.3)	48 (9.3)	4 (11.8)
技術開発リスクの縮小	40 (7.4)	63 (8.3)	18 (8.8)	42 (8.1)	3 (8.8)
その他	12 (2.2)	9 (1.2)	2 (1.0)	5 (1.0)	2 (5.9)
全体	542 (100.0)	755 (100.0)	204 (100.0)	517 (100.0)	34 (100.0)

4 - 7. 韓国企業の技術導入決定要因

統計によれば、[表 1 - 10] で見るように、韓国企業が外国から技術を導入する決定要因としては、該当技術の技術性（43.7%）、技術料（22.3%）、技術提供会社の技術力（18.8%）、技術の寿命（15.2%）の順である。大企業なり中小企業でも全て該当技術の技術性を重要な要因として考えている。一方、大企業は技術導入を決める際、技術提供会社の技術力（12.0%）よりは技術料（24.9%）を非常に重視することが明らかになった一方、中小企業は技術導入を決める際、技術提供会社の技術力（21.3%）と技術料（20.8%）を同等なレベルで考慮することが明らかになった。

[表 1 - 10] 韓国企業の技術導入決定要因

(単位：社、%)

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人 およびその他
技術の技術性	256 (44.1)	357 (43.7)	96 (45.9)	246 (43.0)	15 (41.7)
会社の技術力	126 (21.7)	154 (18.8)	25 (12.0)	122 (21.3)	7 (19.4)
技術料	115 (19.8)	182 (22.3)	52 (24.9)	119 (20.8)	11 (30.6)
技術の寿命	84 (14.5)	124 (15.2)	36 (17.2)	85 (14.9)	3 (8.3)
全体	581 (100.0)	817 (100.0)	209 (100.0)	572 (100.0)	36 (100.0)

4-8. 技術寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向

[表1-11]および[表1-12]は、技術寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向を示す。

[表1-11] 技術寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向（技術輸出）

（単位：社、％）

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人 およびその他
探索期	30 (9.1)	36 (9.4)	4 (5.4)	26 (9.2)	6 (23.1)
導入期	60 (18.1)	67 (17.4)	7 (9.5)	54 (19.0)	6 (23.1)
成長期	123 (37.2)	142 (37.0)	27 (36.5)	103 (36.3)	12 (46.2)
成熟期	99 (29.9)	123 (32.0)	32 (43.2)	89 (31.3)	2 (7.7)
衰退期	19 (5.7)	16 (4.2)	4 (5.4)	12 (4.2)	0 (0.0)
全体	331 (100.0)	384 (100.0)	74 (100.0)	284 (100.0)	26 (100.0)

2008年の場合、韓国企業が外国企業に輸出する技術においては、成長期の技術が37.0%と最も高い比重を占めており、次に成熟期技術が32.0%、導入期技術が17.4%を占めた。機関類型別に見る場合、大企業は成熟期（43.2%）、成長期（36.5%）、導入期（9.5%）の順に示され、中小企業は成長期（36.3%）、成熟期（31.3%）、導入期（19.0%）の順に示され、中小企業が大企業に比べて初期技術を輸出する傾向が高いことが分かった。

[表1-12] 技術寿命周期による韓国企業の国際技術移転動向（技術導入）

（単位：社、％）

区分	2007年	2008年			
		全体	大企業	中小企業	非営利法人 およびその他
探索期	35 (14.6)	53 (16.1)	9 (9.4)	39 (17.7)	5 (38.5)
導入期	79 (33.1)	103 (31.3)	31 (32.3)	71 (32.3)	1 (7.7)
成長期	81 (33.9)	119 (36.2)	42 (43.8)	71 (32.3)	6 (46.2)
成熟期	38 (15.9)	47 (14.3)	10 (10.4)	36 (16.4)	1 (7.7)
衰退期	6 (2.5)	7 (2.1)	4 (4.2)	3 (1.4)	0 (0.0)
全体	239 (100.0)	329 (100.0)	96 (100.0)	220 (100.0)	13 (100.0)

2008年の場合、韓国企業が外国企業から導入する技術においては、成長期の技術（36.2%）、導入期の技術（31.3%）、探索期の技術（16.1%）および成熟期の技術（14.3%）の順で現れた。機関類型別には大企業が成長期（43.8%）、導入期（32.3%）、成熟期（10.4%）の順で現れ、中小企業は導入期・成長期（32.3%）、探索期（17.7%）の順で現れ、中小企業が大企業に比べて初期技術導入がより高いことが分かった。

第4章 ライセンス適性の検討

1. ライセンス目的の明確化

先ず、ライセンス自体の目的を明確にする。目的が明確でなければライセンス戦略の樹立や条件の交渉などで適確に対応することが難しい。

ライセンシーの立場においては、企業の競争力向上のために新技術を取り入れたり不足な技術を補うために他社が保有している核心技術の移転を受けることが一般的である。

これとは異なりライセンサーの立場においては、該当技術を自主的に用いて生産、販売するよりは保有している技術を他社に移転してロイヤルティを受け取ることがより安全且つ利益を極大化する方法であると考えたり、部品販売及び協力関係維持のためにライセンスを推進する。また、該当技術をどのような目的で韓国企業に移転するのか、その事業方針などが明確でなければ、ライセンスの戦略や交渉でも適確な対応が取れない。

事業（ビジネス）の目的・計画・戦略を、自社で明確にすることが必要である。例えば、次のような点について検討する。

- 韓国でのビジネスに自社が積極的に進出するのか、韓国企業に韓国内のマーケットを任せるとするのか？
- 日本市場におけるビジネスとの連携（部品供給や日本ブランドの活用など）は如何にするか？
- 日本・韓国以外の外国への商品展開はどうするのか？
- 韓国内での事業は特定の商品にとどまるのか、様々な商品への展開がありえるのか？
- 今後、複数の韓国企業と提携関係を構築していくのか？
- 今後の商品開発、技術開発なども韓国企業に担わせるのか？

こうした事業の目的・計画・戦略を考慮して、また、現在の韓国企業との事業提携関係などを考慮し、それらに適した技術移転戦略を構築することになるのである。技術移転について専門家に相談する場合にも、自社の事業実態や事業方針が明確でなければ、いくら専門家であっても自社にとって最も適切な技術移転戦略を構築することはできないのである。

韓国での事業戦略を検討するための材料として、市場調査を行うことも有益である。

<市場調査>

正確且つ信頼性ある市場情報は、技術移転を成功させるために最も重要な要素である。関連市場の規模、成長率、技術、製品などに対する深い理解がなければ、技術開発者のみならず潜在的な技術導入者にとっても、該当技術の市場での価値を推定することはできない。そして、市場情報は、ライセンシー企業に独占的な権利を付与するか否か、ライセンスの範囲（対象商品や販売地域）やライセンス料をどうするかなど、技術移転過程の基となる知的財産管理戦略を開発・樹立するためにも必要である。

こうした市場情報の調査は、一般的に多くの段階に区分にして実行される。

初期段階においては技術に係わる非公式的な調査が成される。この段階においては関連する技術雑誌や文献を参考にしたり、韓国の展示会等に参加し顧客や業界関係者と論議をすることなどが含まれる。初期段階においては一部有用な情報が入手されるが、関連技術、製品、市場に対する総合的な情報は不足している状態である。

第2段階は、総合的な技術市場調査を遂行する公式的な過程である。この段階における技術市場調査の目標は、現時点における関連市場を適切に説明しその市場における技術展望に対する判断の手助けに必要な全ての情報を入手することである。このように入手された大量の新しい情報を分析し少量の有用な資料を新たに生み出すようにする。2段階目以降にも継続的な技術市場調査活動が成されなければならない。特に、新しい競合製品と技術に対して持続的に調査・分析された情報は経営戦略の実施に重要である。必要な情報の類型は大きく4種類に分けることができる。

- ① 関連市場に対する一般的な情報
- ② 関連市場において活動中の企業と製品
- ③ 大学及び公共研究機関と企業などにおいて進行中や保有している将来的に利用可能な技術
- ④ 現在の技術市場における技術移転の慣行

2. 具体的に考慮すべき事項

知的財産ライセンスには以上のような目的があるが、一方でそれに伴って生じる様々な事象、たとえば、自社事業への影響や、自社内でのライセンス業務などを広く理解しておくべきであり、必要な場合には事前に対応を検討しておくべきである。

企業のライセンス活動には負担が伴い、ライセンス・アウトを成功させるためには、財政的側面と人材的側面に対する会社資源の適切な分配がなされなければならない。このような業務には、契約締結前と締結後のライセンシーに対する情報と資源の提供、知的財産の保護、ライセンス交渉、契約期間の間に要求される追加的な資金支出の準

備、そして場合によっては、契約満了後にも要求される追加資金支出に対する備えなどが含まれる。

関連する事項をいくつか挙げると以下のような事項がある。

(1) 市場の競争、経営戦略など

ライセンスのための製品や技術を選択するとき、自社が現在事業を遂行している製品分野と市場、相手企業との競合の可能性、自社の全体経営戦略に対する技術や製品の重要度などを考慮しなければならない。

(2) 市場分析

これは上でも述べたが、どのような市場において技術がライセンスされ、どのような企業はその市場において活動しているかを確認しておく。又、競合製品を確認し分析し、市場機会の大きさを推定する。製品や技術が使用者にどのような利益を与えてこれらの利益の価値は何であるのかについて明らかに理解しておくことが必要である。

(3) 潜在収益の推定

知的財産の強点と競争分析に基づいて見るとき、潜在的市場の大きさはどうか、そしてどの位のロイヤルティが適正であるかについて検討が成されなければならない。

(4) 投入資源

ライセンス・アウトの場合、ライセンスプログラムを管理するだけでなくライセンス契約を履行するためにどの程度の追加の人材が必要か、期待収益はライセンスプログラムを施行するために必要な費用と努力を十分に償うことができるかどうかを検討する。ライセンス・インの場合、ライセンスの対象製品や技術の探索、効果的な技術移転、支払い条件の履行ならびにライセンス義務の報告などの責任者を誰にするのか等を決めておく。

(5) 財務的側面

ライセンスを企業の戦略として採択する場合、その施行過程において次のようなさまざまな費用が発生するので、これに対しても予め必ず考慮しておく。

第一に、人材に対する費用が発生する。これは経営、ライセンス製品や技術に係わる各種契約、知的財産、技術情報などの管理、ライセンス業務を支援するために投入されるエンジニアとマーケティング人材などを含む。

第二に、出張、交渉過程などにおける関連費用である。潜在的なライセンシーとライセンサーが接触して契約条件を交渉し、契約締結以後のサービス（技術移転と商標関連の品質管理など）を提供する際、多額の費用が発生してしまう可能性がある。

第三に、ライセンスプログラムを支援するために必要な法律諮問、税務諮問、その他コンサルティングに対する各種の専門的諮問手数料などによる費用が発生する。

要するに、ライセンスを成功させられるか否かは、ライセンスを活用する経営戦略のリスクと収益を最大限、正確に定量化できるかにかかっているといえよう。このために潜在的ライセンサーは、知的財産を保護しライセンスに関連する法的問題、関連市場情報の調査と分析方法の理解、関連技術に対する価値評価等から、適合するライセンス戦略を策定しなければならない。

(6) 技術寿命

技術寿命も考慮しなければならない。ライセンスされた技術が簡単に代替できたり、その技術を支援するのに大規模な下部構造が必要でなければ、その技術の期待寿命は相対的に短いであろう。一方で下部構造が必要であり、多くの産業が当該技術を十分に活用するために参加しなければならないのであれば、技術の期待寿命は長くなるであろう。

(7) 自社開発の必要性

ライセンス・インの場合、求める技術やデザイン、ブランドを、他社からの導入ではなく自社内で開発すべき必要性がないか確認する。また、自社開発した場合に、どれ程の期間が必要であり、費用はどの程度かかるのか、失敗リスクはどの程度かを検討し、ライセンスにより獲得する場合の負担と比較する。

(8) 技術指導などの実施負担

ライセンサーは知的財産権の使用を許諾するだけでなく、ライセンシーが製品を製造・販売するために必要な技術指導・サポートや、原料・部品の提供を行う義務がある。

ライセンス・アウトの場合はこうした負担も考慮する必要があり、ライセンス・インの場合は相手方企業に履行能力があるかを把握する必要がある。ライセンサー側はそのようなサポートを提供するために適切な資源や人材を有しているか、ライセンサーから提供されるサポートはライセンシー側の能力や人材、組織運営に合致するか。

(9) 法的諮問

経営と知的財産問題を助言するために法的諮問が必要であり、又、多様なライセンス戦略による税金問題を扱うためのサポートも必要であろう。ライセンスされる知的財産の強弱を評価し、知的財産保護戦略を準備し行う（ライセンス・アウトの場合）ことに、さまざまな諮問が必要である。

3. ライセンス適合性の判断用チェックリスト

一方、ライセンスによって自社の技術を韓国の企業などに移転するかどうかに対するより簡単な判断手法として以下のようなチェックリストを活用することもできる。

[表1-13]ライセンスによる技術移転の適合性の略式判断表

アンケート	評価		
	非常にそう (1)	まあまあ (0)	ない (-1)
1. 当該技術で直接製造し韓国での販売に限界がある？			
2. 当該技術の変化速度が韓国市場で速い？			
3. 製品の市場成長速度が速い？			
4. 製品の生産施設の拡張にリスクが伴う？			
5. 当該技術の競争力は韓国市場で優位？			
6. 技術が客観的に資料化されている？			
7. 技術が法的権利化や秘密ノウハウで守られている？			
8. 当該技術製品が韓国市場では成熟期または衰退期？			
9. 実施使用権利の承諾後も技術的依存性の確保が可能？			
10. 実施使用許諾に要する設備・部品等の供給は可能？			
合計	A :	B :	C :

評価：A + B + C > 0である場合は当該技術をライセンスによって韓国企業などに提供することを積極的に検討する必要がある。

韓国での技術提供の場合と同じく、技術導入においてもまず技術導入の目的ないし必要性を確認しなければならない。このために例えば次のようなチェックリストを活用することも良い。

[表 1 - 1 4] 技術導入の必要度チェックポイント

アンケート	評価		
	非常にそう (1)	まあまあ (0)	ない (-1)
1. 既存事業に新規に追加しなければならない事業分野や品目があるが技術不足である。			
2. 既存製品の機能や性能などを補強すれば製品寿命周期の延長が可能だが技術的な手段がない。			
3. 既存製品の競争力の強化が必要だが技術的な手段が不足している。			
4. 輸入販売したい品目があるが価格競争力が合わず自社開発する必要がある。			
5. 自社R&Dによる費用及びリスク負担を大幅に減らす発展手法を捜している。			
6. 特定製品の生産販売に係わり他人の知的財産権を使用する必要がある。			
7. 現在の事業構造を、高度先端事業及び高付加価値事業に切り替える技術的な手段が必要である。			
8. 競争力のある技術の早期確保が必要である。			
9. 上記のような状況で技術力確保が必要だが自社R&Dには限界がある			
評価：A + B + C > 0 である場合は、技術導入の積極的検討を要する	合計A：	合計B：	合計C：

4. 技術の価値評価と使用可能性

自社が保有する多数の特許の中から、どのような特許でライセンスに臨むのかを決定しなければならない。

例えば、ライセンス可能な特許の発掘は、特許価値評価と、他社使用可能性の検討の順で行うことができる。以下で、その具体的な一例を紹介する。

まず、特許価値評価については、例えば、次のような等級分類によって行う。

[表 1 - 1 5] 特許価値等級の分類の例

特許価値等級	内容
S級	会社が莫大な資金を投資し研究開発したものであって、今後他社の使用可能性が非常に大きい特許
A級	S級程ではないが現在、自社において使用していたり使用を検討中の特許であって、今後他社においても使用可能性が大きい特許
B級	A級程ではないが将来、使用する可能性のある特許
C級	他社が特許権を獲得することを阻むために行った防御目的の特許
D級	実用性がほとんどなく廃棄しなければならない特許

(1) 登録特許リストの通報

特許管理部署は、登録特許のリストを関連エンジニア部署に報告し上記の特許価値等級に応じて各特許の等級を決定するよう要請する。

(2) 特許価値等級の決定

関連エンジニア部署は、簡単な検討を経て、各特許の内容に応じて特許価値等級を決定し、特許管理部署に知らせる。

(3) 特許の1次選別

特許管理部署は、C級とD級に分類された特許は除いて、残りのB級までの特許をライセンス潜在特許に選定する。これで1次特許選別作業を終える。次に、これらの特許の他社使用可能性を検討し、ライセンス可能な特許を探し出す。

(4) 適用製品検討の要請

特許管理部署は、S級、A級、及びB級に分類された特許が自社または他社が使用するどのような製品に使われているのか関連エンジニア部署に検討を要請する。

(5) タスクフォースチームの構成

エンジニア部署から検討結果を受けたら、特許管理部署は、一定の経歴以上のエンジニアの推薦を関連エンジニア部署に要請し、タスクフォースチームを結成する。タスクフォースチームは各特許の長所・短所及び他社の使用可否を選び分けなければならないので、なるべく全ての技術分野をカバーするようにする。

(6) 協業による他社使用可能性の検討

タスクフォースチームが構成されたら、構成員が全て集まり関連特許を共同で検討する。検討のときには特許請求の範囲を主に検討する。エンジニアは自分達が知っている関連技術の業界現状について会議参席者に説明し、他社製品の自社特許侵害可否に対するエンジニアとしての意見を発言する。この過程において、エンジニアの間でお互いに分からない部分に対する意見交換が行われなければならない。意見交換の内容は、このような技術が関連分野において使われているのかどうか、使われているとすればどのような製品に使われているのか、このような技術は業界において広く使用されているのか、既知の先行資料があるかどうかに関することである。このような討論と協業を通じて他社の使用可能性のある特許を見出していく。

(7) 先行技術調査の実施

他社で使用可能性のある特許が発見されれば、各特許の先行技術資料を調査する。該当特許の有効性に脅威となる先行技術資料が発見されなければ、その特許が最終的にライセンス可能な有効特許になる。

5. 導入予定技術の商業化の可能性に対する事前調査

技術提供先から提供される技術に対する事前調査が必要であり、当該技術の特許権の有効性（登録状況や無効理由の有無）や権利の技術的範囲の確認のほかに、当該技術を用いた製品の商業化の可能性についても検討する必要がある。例えば、次のような評価様式（総20個の評価要素にそれぞれ最高5点を付与）によって導入予定技術の商業化の可能性を審査し、一定の点数（例えば、70点）以上の場合にのみ該当技術提供先との交渉を続けて進めることができる。

[表 1 - 1 6] 導入予定技術の商業化の可能性評価表

区分	評価項目	加重値	1	2	3	4	5	点数
技術性	<ul style="list-style-type: none"> • 独創性 • 競合技術優位性 • 代替可能性 • 第三者権利侵害 • 政府規制 • 追加解決課題 							
市場性	<ul style="list-style-type: none"> • 市場規模 • 予想成長率 • 製品力 • 製品寿命周期 • 参入/撤退障壁 							
事業性	<ul style="list-style-type: none"> • 投資規模 • リスクの大きさ • 既存設備の使用可能性 • 収益性 • 量産所要期間 • 有利な状況創出の可能性 							
会社の 実態	<ul style="list-style-type: none"> • ビジョン • 組織文化 • 財務状況 							
総点								

注) 5 = とても良い、4 = 良い、3 = 普通、2 = 悪い、1 = とても悪い

第5章 知的財産権を移転する他の方式

1. 方式と選択

1-1. ライセンスと技術移転の関係

本来、ライセンス (license) とは、権利者とその権利を実施 (使用) しようとする者との間で該当権利の使用を許可したり (ライセンス・アウト)、許可されること (ライセンス・イン) を言う。ライセンスは、技術移転の一方式として分類されたりもするが、リスクと収益の観点から他の技術移転方式より相対的に安定した方式として評価されているため、企業の立場としては優先的に考慮される技術移転方式でもある。

一般的に技術移転方式は、

- ① 技術譲渡 (assignment)
- ② 共同研究 (cooperative research)
- ③ ライセンス (license)
- ④ スピンオフ (spin-off)
- ⑤ ジョイントベンチャー (joint venture)
- ⑥ 買収合併 (M&A)



の6種に区分することができる。このように、本来の意味のライセンスは技術譲渡などの他の技術移転方式と区分されるが、企業の立場においては自社の知的財産権を活用する方案として、他の技術移転方式もライセンスの代案として考慮しなければならない状況があり得るため、ライセンスのみならず他の技術移転方式に対する理解も必要である。

1-2. 企業提携の観点から好まれる技術移転方式

特定技術やブランドなどの知的財産権を利用して企業の収益を新たに生み出す方法として、

-
- ① 自社保有の知的財産権を自社が直接実施または使う方法
(例えば、自社の特許技術が適用された製品を直接生産し、そのように生産された製品に自社のブランドを付けて販売する方式)
 - ② 自社保有の知的財産権を他人に販売する方法
 - ③ 知的財産権自体はそのまま保有するがそれを実施または使うことができる権限を他人に許諾する方法
 - ④ 他社とジョイントベンチャーの方式で協力する方法
(例えば、技術開発及び技術改良などのR&Dは自社が提供し、その技術を適用した製品などの製造、マーケティング、販売などは他社が責任を負う方式)
 - ⑤ 必要な経営資源を有する他社を吸収・合併する方法 (M&A)
-

などが考えられる。

同様に、特定製品の生産・販売のためには特定技術やブランドが必ず必要だが、そのような知的財産権を自社が保有することができなかつた場合、該当企業は、

-
- ① 該当技術やブランドを自社の資源を利用して直接開発する方法
 - ② 他社と協力して共同で開発する方法
 - ③ 大学や研究所にアウトソーシングして開発する方法 (産学連携などの方法)
 - ④ 他人から該当する知的財産権を購入する方法
 - ⑤ 他人から該当する知的財産権の実施権または使用権許諾を受ける方法
 - ⑥ 該当知的財産権を有する他社とジョイントベンチャー方式で協力する方法
 - ⑦ 該当知的財産権を有する他社を自社に吸収・合併する方法 (M&A)
-

などが考えられる。

ところが、買収合併 (M&A) を通じた知的財産権活用戦略は知的財産権のみならず他の要因がより複雑に係わっていて、知的財産権自体よりは他の経営的要因によって行われる場合が多いため、知的財産権の獲得のみを目的とする場合なら小規模ベンチャー企業に対する買収合併を除いてはその実効性が落ちることもある。

一方、ジョイントベンチャーの方式で知的財産権を活用するためには、知的財産権を使用できるライセンス契約などが必ず含まなければならないから、知的財産権活用の観点から見る場合には知的財産権のライセンスと同様に扱っても良いと考えられ

る。

従って、オープン・イノベーションの要求に応え、他企業などとの提携の観点からして、知的財産権が効率的に利用される方式は、

-
- ① 知的財産権の譲渡、
 - ② 知的財産権のライセンス、
 - ③ 知的財産権の共同研究開発、
 - ④ 産学協力などによる知的財産権のアウトソーシング開発（委託研究など）
-

に要約される。一方、知的財産権の譲渡やライセンスの場合には、技術導入者に別途の技術資料を提供するか、技術導入企業に技術者を派遣するなどの追加的な措置の必要な場合が多い。

1-3. 移転方式

(1) 新しい企業の設立またはスピノフ (spin off)

新しい企業の設立はリスクが最大となる一方、収益潜在力も最も高いと言える。ある技術を開発し、その技術によって実用化された製品を発売し、販売を通じた収入を創出するときまでは、各段階別に適切な組織とインフラを取り揃えなければならないが、新しい企業はこのような組織とインフラを全て新しく揃えなければならないため、スピノフ方式を通じて技術事業化を図ることは最もリスクが大きいであろう。

一方、新しい企業を設立する場合には独自の組織統制が可能で、技術開発及び製品販売による収益全てを独占できるという点で、リスク比収益潜在力は最も高い。

スピノフは多角化などで組織が巨大化した企業が、核心主力事業部門ではない事業部門を分離させて別途の法人を作り、新しい経営陣を構成してこれを経営するようにすることである。スピノフの利点としては、既存の資源と能力を核心主力事業に集中することができ、親企業の競争力向上に貢献し、売却資金の流入で親企業の財務構造が改善できるということにある。その上、スピノフ部門を職員が買収して経営することにより自然に技術移転が成立するという長所もある。

研究機関あるいは大学でのスピノフは、大学や研究所勤務者が特定分野の技術を持って、これを活用し創業することを言う。この過程において技術を保有した研究機関と創業者との間に技術使用などに関する契約を通して自然に技術移転が成立する。

韓国の場合、1998年に‘ベンチャー企業育成に関する特別措置法’が改正され、スピノフによる研究人材の創業リスク負担を減らすために大学や研究機関が一定期間の休職を許容し、本人が希望する場合には復職を保証することによって創業を支援する制度として意味を持つようになった。

(2) 買収合併 (M&A)

技術の獲得のために技術自体に個別にアプローチする代わりに技術を保有した企業を買収して技術、関連設備などを一挙に獲得することも技術移転の内の一つの方法である。例えば、韓国のLG電子社はHDTVの特許技術を確保する目的で巨額を投入しアメリカのZenith社を買収したことがある。

既存企業は、製品開発や販売のための組織やインフラが大部分揃っている場合が多いため、技術事業化戦略のために既存企業を買収することは、新しい企業を設立するよりリスクが低い。従って、新しい企業を設立するより事業化期間が短縮され、且つ組織に対する独自の統制も可能であるという長所がある。

しかし、既存企業を買収にもやはり投資が必要であり、これ如何によってはその潜在的収入も減少してしまう。更に、企業買収を成功させるためには2つの異なる組織文化の円滑な結合が求められ、ここにまた多くの困難が発生する。ひいては買収人の立場においては所望しない資産と負債まで引き受けなければならないリスクが存在する。

一方、このような技術保有企業を買収、売却などによる技術取引は、技術開発あるいは変化の速度が非常に速いか、関連技術及び製品の寿命周期が極めて短く、素早い対応に迫られた場合、主に選択されている。技術中心の経営が本格化され、また技術革新が加速するなか、技術力を備えた小規模のベンチャー企業を中心にこのような方式の技術取引は大きく増加するものと予測される。しかし、買収、売却対象企業の技術評価及び価値分析が容易ではないという短所も存在する。

更に、買収合併による技術移転は、最も発達した形態の技術移転方法であるが、技術のみならず他の要因が複雑に係わり合っているため、技術の獲得のみを目的とする場合なら小規模ベンチャー企業に対する買収合併を除いてはその実効性が落ちる可能性がある。

(3) ジョイントベンチャー

ジョイントベンチャーは、共同研究水準の技術移転方式から一歩進んで単にR&D部門のみならず全ての事業領域における協力を含む。例えば、技術を保有した機関は、技術改良と技術商品化のようなR&D領域を提供し、他の参加者は製造、マーケティング、販売、流通などを担当する方式である。このようなジョイントベンチャーの場合、企業または研究機関からまったく分離独立した形態の法人として成立するケースが多い。

ジョイントベンチャーに参加する会社は、企業運営に応じたリスク、収益、支配力などを共有するようになる。依然としてリスクが相対的に大きいとはいえ、参加企業の熟練技術と保有資源で補う場合、ジョイントベンチャーに参加する各企業に対するリスクは減少し、成功潜在力は向上する。

しかし、ジョイントベンチャーは参加企業の異なる目標と支配力のレベルのため管理が難しく、リスクと同様に収益も所有者間に分配しなければならないので、新しい企業の設立や既存企業の買収よりは収益が低くなる。

一方、ジョイントベンチャーの場合には知的財産権を使うことができるライセンス契約などが必ず含まれ、‘不正競争防止及び営業秘密保護に関する法律’や‘独占規制および公正取引に関する法律’のような法令に関する考慮が必要となる。（第3編参照）

（４）ライセンス

韓国の技術開発専門ベンチャー企業であるM社は、超節電型モーターを利用した扇風機を開発し、サウジアラビアに技術ライセンスを提供することで契約初期の固定金額である前払い金と契約製品である扇風機販売台数に一定の金額（1～2ドル）を乗じた経常技術料を受け会社の運営及びまた他の技術開発に使用している。

ライセンスは技術譲渡とともに最も多く使われる技術移転形態の一つであって、技術提供者（ライセンサー）が技術導入者（ライセンシー）より技術料を受け、特定技術に対して一定期間の実施権を許諾する契約で、技術導入者の立場では実施対価を支払い一定期間の技術に対する実施権利を獲得するものである。一般的に実施権許諾は特許、プログラム、ノウハウなどを技術導入者が自身の使用目的に合わせて自由に使えるようにすることを意味する。

ライセンスは、上述した三種類の種類の技術移転方式よりリスクが更に低くなる。これは技術を利用して直接製造する場合より、より少ない投資と資源でライセンスプログラムが実行可能であるからである。リスクの相当部分は、ライセンスを受けて製品を開発、製造し、マーケティングを行って、知的財産資源から収入を創出する立場にある技術導入者に課せられている。自然、潜在収益は、技術導入者に移行し、技術提供者の収益は減る。従って、適切なリスク負担の分散及び収益配分のためには、リスクの大きさに応じた技術導入者と技術提供者の両者にバランスの取れたライセンス戦略が要求される。例えば、経常ロイヤルティ（ランニング・ロイヤルティ）は非常に低い代わりに初期ライセンス料の支払いが大きい場合、技術導入者にとって更に大きいリスクが課せられる。一方、経常ロイヤルティが高い代わりに初期支払いが小さな場合、技術提供者のリスクが大きくなる。

ライセンス方法の種類には技術実施権の類型に応じて専用実施権または独占的实施権（Exclusive License）、通常実施権または非独占的实施権（Non-exclusive License）などに分けることができ、その他にも再実施権（Sub License）、クロスライセンス（Cross License）、一括実施権（Package License）などが技術移転の目的及び性格などに応じて用いられたりもする。

(5) 共同研究 (cooperative research)

共同研究形態の技術移転契約は費用の共同負担、あるいは費用の分散を原則として、共同研究から創出された知的財産権に対する所有権の帰属やその持分比率を契約書に明示するのが一般的である。また、知的財産権に対する所有権とは別に特許出願に対する権利も契約書に明示して、研究期間などの契約期間を一定期間に制限する条項を含む。

共同研究は、企業が自社保有の技術を提供し、他企業や研究機関と相互に技術を補完し新製品や新技術を開発することである。技術複合化の進展で自らの技術力のみでは技術開発及び新製品開発が思うようにできないので自社技術を補完する研究開発が必要となるが、このような場合、共同研究の形態を帯びるようになる。

共同研究の1番目の形態は、大学や公共研究機関または企業が、自らが保有する技術を提供し、他の企業または研究機関とともに追加的な研究を進行して技術を改良したり新製品あるいは新技術を開発することである。

共同研究の2番目の形態は、特定技術の開発を目標に研究機関や企業等が費用を共同負担または費用の分散を原則として共同開発プログラムを行うことである。このような共同研究から創出された知的財産権に対する所有権の帰属・配分は契約書に明示することが一般的である。

契約研究 (contractive research) は、主に企業が委託者となって各種研究機関及び大学に研究を依頼する場合に成されるものであって、共同研究の一形態として見なされることもある。企業の立場から見る場合、契約相手となる研究機関や大学は企業経営方式と組織文化の側面において非常に異質な性格を有するため、その実態、業務処理手続き、性格などを十分に理解した後に契約を結ぶことが重要である。また、契約研究の場合、受託者の能力が期待効果の達成に及ぼす影響が大きいため、契約相手がどれ程の心血を注ぐのかが契約履行の重要な点と言える。

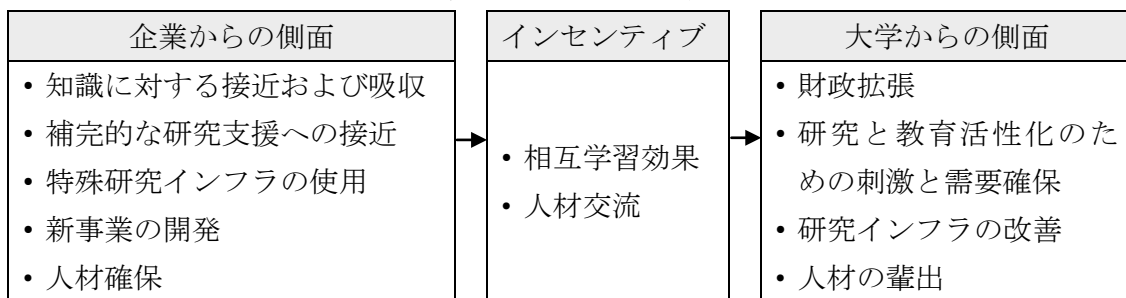
一方、大学などに単に研究を依頼するレベルを超えて、技術に関する全般的な事項に関する企業と大学間の提携、即ち、産学連携が技術アウトソーシング戦略の一環として考慮されたりもする。産学連携については次の項で詳しく説明する。

(6) 大学などとの産学連携を通じた技術アウトソーシング

①産学連携の意義

企業は、優秀な人材の確保及び技術開発のためのアウトソーシング戦略の一環として産学協力の必要性を認識しており、大学は財政拡充と研究インフラなどの改善の一環として産学連携の必要性を認識している。すなわち、知識及び研究資源を共有して優秀な人材の需要と供給を連結するという点で企業と大学は基本的に相互協力の必要性を共有しているとみなせるであろう。

[図 1 - 4] 企業—大学間の産学連携インセンティブ効果



② 韓国の産学連携の動向

韓国の場合、既存の産学連携は技術を開発し提供する大学を中心に産学連携が成り立っていたとすれば、最近の産学連携は開発された技術を大学から提供される需要者である企業を中心に産学連携が成り立っている状況である。協力範囲においても技術開発と教育訓練の他に会計、税務など法律的サービスはもちろん資金、経営、マーケティングなどのサポート可能なすべての範囲と過程における共存を企業と大学がお互いに模索している実情である。

韓国において産学連携は既に、企業の技術獲得手段にとどまらず企業が長期的に競争優位を確保するための経営戦略として認識されている。

[表 1 - 1 7] 既存の産学連携と新産学連携の比較

区分	既存の産学連携	新産学連携
基本概念	供給者中心	需要者中心
目的	純粋 R & D 中心	実用化／商品化 R & D 中心
教育	理論／研究中心	現場／実習中心
支援範囲	部分的な支援 (プロジェクト／学部／専攻別)	大学単位の総合的な支援
参与範囲	枝葉的 (教授別／課題別分散方式)	総合的 (教授／企業／研究員／学生など)
評価	S C I など論文実績中心	特許、技術移転および 事業化実績中心

しかし、産学連携に対する大学と企業の認識が下の表で見られるように明らかな相違を見せている点は、産学連携の障害要素として作用している。

[表 1 - 1 8]産学連携に対する企業と大学の認識比較

“産学連携推進の目的は？”			
企業の応答		大学の答	
技術開発及び難関技術の確保	50.2%	人材養成と供給	56.6%
自社需要に合った人材の確保	21.9%	技術開発支援	18.2%
大学の施設と装備の活用	14.0%	地域発展支援及び競争力向上	14.7%
基本技術の移転および商用化	11.2%	大学の基本技術移転及び商用化	6.3%

③外国企業との産学連携に対する要求の増加

2008年に韓国産業技術財団が実施した産学連携の実態及び満足度の調査によれば、企業の産学連携の経験は過去より増加していることが示されているが、産学連携に参加した企業の満足度は‘並’の水準を越えていない。一方、大学の産学連携満足度は企業より高く示された。

更に、韓国企業は、核心技術開発は企業内部において創出されなければならないという意識が強く、従って、ハイレベルの技術開発において大学との産学連携に対する積極的な意志が不足していることが分かった。このような現象は、最近10年間、韓国企業が技術開発アウトソーシングとして大学との産学連携に投資する金額の減少として現れた。

このような状況において韓国の大学は、現在、外国企業との国際産学連携を積極的に模索中である。大学の研究インフラは企業の立場において技術開発アウトソーシングの源泉としての魅力を持っているということもできるので、大学とで研究目的や姿勢などの認識差を狭める方向で十分に協議し合い、課題を進めていけば、互いの目的達成に大いに役立つ。

④産学連携における韓国大学の一般的な要求

韓国の主要大学の産学協力団では産学研究契約に対し、以下のような基本的な立場をとっている。その主要内容は以下の通りである。

<知的財産権の所有権>

知的財産権の所有権は、大学が単独所有し、外部機関（企業）には通常実施権を許可する。ただし、やむを得ない場合、外部企業と最大、共同所有まで可能である。

<知的財産権の費用>

特許などの出願及び登録に必要となる費用は、企業が負担する。代わりに企業には優先的に実施権を付与する。

＜既保有の知的財産権＞

研究終了後に研究成果物を事業化に利用する目的で、大学がすでに保有していた知的財産権を企業に無償で実施許諾してはいけない。既保有の知的財産権に対する使用が必須不可欠であれば、別途の技術実施契約を締結しなければならない。

＜派生知的財産権＞

契約期間の満了後に研究課題に関連して出てくる派生知的財産権を企業の所有にしたり、企業と共同所有にすることは許容されない。各自の所有が原則である。

＜第三者侵害保証及び損害賠償＞

“研究結果が第三者の知的財産権を侵害すればすべての所要経費及び損害を大学が賠償する”といった第三者侵害保証条項は絶対許容できない。大学は技術を実施する機関ではないので法的に知的財産権の侵害に係わる損害を賠償する理由がないためである。

＜学校名称及び標章の使用＞

学校の名称や標章を研究契約の情報に関して使うためには各大学の商標管理規定に沿って使用申請を行い、使用許諾を受けなければならない。

⑤韓国大学との産学連携のためのルート（第2編参照）

韓国大学との産学連携打診のための各大学のホームページなどは、本マニュアルの第2編を参照。

（7）技術譲渡（assignment）

韓国の中小企業K社は、すでに斜陽産業となった靴用ポリウレタン製造技術を中国に移転しその対価に固定技術対価10万ドルを受け取った。また、韓国のある個人発明家は、接着テープ切断機に関する実用新案技術を譲渡し3,000万ウォンの一時金と年度別売上高の4%を受け取る事にしたというようなケースもある。

このように、自社保有の知的財産がこれ以上必要ではなくなった場合、または自力で技術を通じての収益創出が難しい場合に、技術譲渡は最もリスクが少なく且つ最も手軽に自らの知的財産から収益を得ることができる方法である。

技術譲渡を通じて技術移転をする方法は、技術を販売する立場においては技術開発費用などを考慮し策定した技術料から大きく逸脱しないレベルで契約が成り立つならリスクが最も小さな技術移転方法である。一方、技術導入者の立場においては技術の事業化可能性や経済性などに係わるすべてのリスクを抱え込む代わりに、事業化後の収益は全て技術導入者の取り分となる。技術売却による経済的補償の大きさは予め決

めることが難しいため現実的に売買当事者が提示した価格範囲内における交渉によって決定されるが、このとき、技術移転主体の交渉能力によって価格が決定される。

技術売却は随意契約のみならず公開入札競争などを通じて販売が可能である。技術を販売する機関（技術取引機関：第2編参照）を通じて、より積極的な技術マーケティングを行えば公開入札競争によって市場競争価格で技術を販売することができる。韓国で最も代表的な例が韓国電子通信研究院（ETRI: Electronics and Telecommunications Research Institute）の技術競売を通じた技術売却事例である。

（8）その他

①技術者または技術資料による技術移転方式

技術者を媒介にする技術移転方式や、図面、マイクロフィルムなどの技術資料の売買形態による技術移転方式も考えることができる。前者の例としては、韓国K社が靴製造技術をスリランカなどに移転し技術対価の相当部分を靴技術者の派遣日数に応じた技術者派遣対価によって回収した。又、韓国のL社はカラーブラウン管技術を中国に移転し技術対価の一定部分を技術者研修費などによって回収した事例もある。後者の例としては、韓国G社が産業用機械の一種であるエアコンプレッサーを開発するにおいて技術的な問題の解決と開発時間を節約するために日本のH社から数千万ウォン相当の技術図面を購入し、韓国のH社は外国のD社に数百億ウォン台の新型エンジン図面など技術資料を販売した。

②OEM方式による技術移転

OEM方式による場合、OEMを委託した企業としては別途の生産施設を備えずに市場に自社ブランド製品の必要な物量を確保できるといった長所がある一方、自社ブランドとして国際市場で販売されるOEM製品の品質水準を維持するため、通常、自社技術者の派遣、対象企業の技術者の自社工場における技術研修などを行う。従って、OEM製品を生産する企業としては一定量の生産量を確保することができるのみならず、技術移転による別途の費用を支払わずに技術を習得することができるという長所がある。

1-4. 技術移転の方式の採択

（1）技術の位置と補完的資産の関係による技術移転方式の採択

技術移転を通じての技術事業化戦略としてライセンスを実施することを決定する前に、知的財産権を管理するためのあらゆる方法を慎重に検討しなければならない。例えば、自社の資本、マーケティングと販売資源、製造能力など、技術を成功裏に活用するために必要な資産である‘補完的資産’（complementary assets）に対する技術

の位置を把握することである。

[表 1 - 1 9] 技術位置と補完的資産の関係

		補完的資産	
		弱	強
技術位置	強	① 補完的資産の獲得 - 自力獲得、戦略的提携、ジョイントベンチャー ② ライセンス・アウト	製造と販売
	弱	技術資産の販売又は放棄	① 技術の獲得 - 自力獲得、戦略的提携、ジョイントベンチャー ② ライセンス・イン

もし技術的な位置と補完的な資産のいずれもが強ければ、自社で製造・販売することが最善の戦略である。一方、両方共に弱ければ該当技術は販売するかあきらめなければならない。

一方、技術位置が強いが補完資産が弱ければ、(i) 自力獲得、戦略的提携、またはジョイントベンチャーなどを通じて補完資産を獲得し製品の生産と販売を続けたり、(ii) 適切な補完資産を保有した他の企業に技術資産をライセンスすることが可能である。

万一、自社が強い補完的資産を持っているが技術位置は弱い場合には、ライセンスによって、または必要な技術を供給する能力がある企業との戦略的提携やジョイントベンチャーを通じて、技術を獲得することができる。

(2) 日本企業の韓国への技術移転の方式に関する選択決定要因

韓国に進出した多様な業種の日本企業 79 社を対象に、韓国市場への参入方式（ライセンスとジョイントベンチャーの中で）に影響を及ぼした要因が何であったのかについて調査を実施したが（2001年）、その中で重要な7つの結果は以下の通りである。

① 事業パートナーの機会主義的な属性が強いほどライセンスよりはジョイントベンチャーが望ましい。

これは事業パートナーが不正直、不履行、責任逃れなどの機会主義的な属性を示すほど、契約による事業方式を選択する場合、事業パートナーの機会主義的な属性を予防しなければならず、これに対応するための法的費用などの取引費用が嵩むため、内部化により財産権を保護でき、一定した統制力を発揮できるジョイントベンチャーが

適しているためである。ジョイントベンチャーの場合には持分に応じて利益を分配するため、両パートナーの各々が機会主義的な性向となるよりは、ジョイントベンチャーの成果を向上させるために相互に努力するであろう。

②該当業種における韓国市場の需要不確実性の程度が高いほどジョイントベンチャーよりはライセンスをより好む。

現地市場における需要不確実性が高いほど投資リスクは高くなり、現地経営に対する困難が加重されるので過度の埋没費用（sunk costs）の犠牲なしに現地企業の生産施設を活用することができ、より迅速な撤収が可能な、ライセンスのような契約形態の参入方式を企業が好むためである。

③該当業種における韓国市場の競争環境の不確実性の程度が高いほどジョイントベンチャーよりはライセンスを好む。

一般的に競争環境（競争者の数、競争度合い、新規参入の容易性など）が不安定なほど参入費用と撤退費用が高くなるため、企業は過度な資源投入が要求される直接投資よりは契約形態の参入方式を選択する可能性が高くなる。

④該当業種における韓国市場の重要度が大きいほどライセンスよりはジョイントベンチャーをより好む。

海外進出を一過性プロジェクトとしてではなく、親企業と韓国事業を連携して全体システムの利益を極大化させることに焦点を合わせた戦略を採用する場合において、現地市場の規模に加え成長潜在力も大きく、且つ、現地市場における基盤構築が親企業の成長に重要な要因として作用すると考えられる場合には、海外市場の意思決定に参加することができ積極的な市場介入が可能となるよう、より高い統制水準の参入方式を選択しようとするためである。

⑤海外事業の戦略的重要度が大きいほどライセンスよりジョイントベンチャーをより好む。

現地市場の重要度だけではなく海外事業自体の戦略的重要度も海外市場の参入方式の選択決定に影響を及ぼす。親企業の周辺事業（特定事業部の小規模プロジェクトなど）としてではなく、全社的な目的達成に重要な比重を占めるグローバル核心事業として位置づける場合には、現地の市場参入により生じるある程度の犠牲を甘受してでも、グローバル次元の組織構築における利益につながることから、強力な統制が可能な参入類型を選択することが有利であろう。

⑥親企業の海外営業経験が多いほどライセンスよりはジョイントベンチャーをより好む。

海外営業経験の豊富な企業は蓄積された海外市場情報に基づいて低い不確実性の中で提携によるリスク、補償、海外営業管理を正確に予測できる能力を持つようになり、ひいては国際経営活動において競争優位要素として作用するようになる。従って、海外営業経験が豊富な企業であるほど国際経営に対する自信から、より多くの経営資源を投入し統制水準を高めてより大きな収益をあげることができる方法を模索するようになるため、ライセンスよりは決まった持分を所有したジョイントベンチャー方式を好む。

⑦韓国において生産する製品が消費財である場合にはジョイントベンチャーを、産業財の場合にはライセンスをより好む。

消費財の場合には製品差別化の程度が高く海外進出の目的が主に新しい流通網を確保するか製品の独特な特性を消費者に訴えるためのものであって、この場合にはより高い統制権を好む傾向にある。一方、製品差別化の程度が低い産業財の場合にはマーケティング目的よりは生産工程の効率性の改善目的の海外事業が主に多く、この場合は、非持分形態の提携方式がより安定的である。更に、産業財が消費財よりは製品あるいは工程技術が標準化されている場合が多い。従って、標準化が容易い産業財の場合に設計図などを通じた技術移転が比較的簡単に成されるのでライセンスのような契約形態の海外事業が好まれる。更に、産業財の生産にはより多くの資本が投資される場合が多いので、資本投資が要求されるジョイントベンチャーよりは適切な技術力を保有した海外のパートナーを選定しライセンス契約を通じてその企業の生産施設を活用する方式が更に有利であろう。

(3) ライセンスと単独投資の選択

ある技術をライセンス（またはジョイントベンチャー）するかそれとも単独投資するかを決める際、重要な要因には一般的に次のようなものがある。

- 関連技術が技術提供企業の核心事業と関連性が高いほど単独投資がより好まれ、周辺的な技術または全体の工程の一部に関する技術であるほどライセンスがより好まれる。
- 技術的資産の特殊性の程度が高く、そのような技術的資産の公開必要性が高いほど単独投資が好まれる。例えば高度技術製品または複雑なデザイン製品に係わる技術であるほど、ライセンスやジョイントベンチャーによってその資産を活用した場合に契約終了時点で相手はその技術的資産を私的専有するリスクがあり、また、そういう特殊な技術に対する訓練費用が高いため、単独投資がよ

り好まれる。海外市場において顧客に情報を効率的に伝達するためには、このような特殊な技術的資産を公開しなければならない必要性が高いほど相手による私的専有の可能性が高いライセンスやジョイントベンチャーよりは単独投資がより望ましい。

- 技術の分離可能性及び文書化の程度が高いほどライセンスを好む。現地企業が必要とする足りない技術要素をその技術の全体パッケージから分離することができれば、技術全体パッケージが不要であるため技術導入者の取引費用負担を減らすことで技術購買を促進できる。一方、企業のその他の資産（技術者、機械）と分離することが困難な技術であって、そのパッケージ全体を購買対象にするしかない場合には、ライセンスやジョイントベンチャー契約は相対的に成り立ちにくい。また、マニュアルなどで技術情報を文書化しにくい場合には技術者の派遣などに必要な訓練費用などによって移転費用が必要となるから、このときにはライセンスよりは単独投資を考慮することができる。
- R & D集約度が高い企業であるほど、そしてマーケティング能力が良い企業であるほどライセンスよりは直接投資を好む。また、小規模企業であるほど直接投資のための管理的、財務的資源の不足によってライセンスを好む。
- 多角化の程度が高いほどライセンスを好む。多角化された企業では資源がさまざまな製品に分割されなければならないため全ての製品ラインに必要な水準の投資を行い難い。この場合には現地企業を通じてライセンスによって迅速な現地市場への参入をはかるのが望ましい。
- 社会的・文化的格差が大きい場合、他の条件が同じであれば単独投資が好まれる。社会的・文化的格差が大きければ技術取引における不確実性がより高くなるためそれによる取引費用が伴う。そして社会的・文化的な格差が大きい場合には技術に対する需要を減少させるのみならず技術に対する修正及び適合化が要求されることがある。従って、このような市場では直接投資が好まれる。

2. 各技術移転方式の評価のためのチェックリスト

海外市場を開拓するための企業の意思決定において、チェックリストを活用した評価方法は、海外市場の環境、状況を分析し評価するために広く使われる方法の一つである。国際技術移転に関しても技術移転の方式に合わせた固有のチェックリストを作成し、各項目に対する点数付与を通じて当該技術移転方式の妥当性を検討する方式は効果的であろう。例えば、次のようなチェックリストによる評価方法が提示されている。

第一に、チェックリストに提示された20個の各評価項目を5点満点で評価し評価

点数 (pi) を与える。5点の評価基準は次の通りである。1点=非常にそうではない、2点=そうではない、3点=普通、4点=そうである、5点=非常にそうである。

第二に、チェックリストに提示された20個の各評価項目に対して加重値 (wi) を付与する。加重値は評価者または評価委員会が企業の状況に応じて付与して、各評価委員が付与した加重値を平均した単純平均値加重値を利用することができる。しかし、単純平均値加重値は主観的な可能性があるため、より客観的な加重値算出のために分析的階層化過程 (Analytic Hierarchy Process:AHP) 方法を利用することもできるであろう。

第三に、チェックリストに提示された各評価項目の最終点数 (pi・wi) を計算して総点を求める。

第四に、総点に基づいて国際技術移転に対する最終的な評価をする。このとき、国際技術移転に対する評価対象の案が多数の場合には総点が高い案を選択する。しかし、評価対象の案が単数の場合には、次のような別途の等級を基準にして最終評価が行われる。更に、多数の評価対象の案のうち、最も高い点数を獲得した案も次のような等級を基準に最終評価をしなければならない。例えば評価委員会は最終評価のために次のような等級を定めることができる：1等級 (90点以上：非常に良好)、2等級 (80点以上：概して良好)、3等級：70点以上 (良好)、4等級：60点以上 (概して良好ではない)、5等級：60点未満 (非常に良好ではない) のような等級によって選択された案に対して最終判断ができる。

(1) ライセンスによる国際技術移転の評価のためのチェックリスト

[表1-20]は、ライセンスによる国際技術移転の評価のためのチェックリストであって、単純平均値を利用し、加重値を付与した場合の評価のために使われる。評価は次のような方式を進める。

[表1-21]には、[表1-20]のチェックリストを利用した仮想評価事例が整理されている。この仮想評価事例において、まず評価者は各評価項目に5点満点を基準に評価点数 (pi) を与えた。その次の段階において評価者は20個の評価項目に対する加重値 (wi) をそれぞれ与えた。即ち、3人の評価者が各評価項目の重要度に応じて0.5点から3.0点までそれぞれ加重値 (合計20点) を与えた (もちろん加重値の下限を0点に設定したり、上限を異なるように設定することも可能である)。最終加重値は評価者が与えた単純平均値から求めた。最後に、評価者が提示した各評価項目の評価点数の平均値と最終加重値とを乗じて各評価項目の最終点数 (pi×wi) を計算した後、これらを合計した総点 (最高点数100点) を求めた。総点は84.0で示され、従って、本仮想事例においてライセンスを通じた技術移転案は上述した評価等級の内、2等級に該当する大略良好な案であることが明らかになった。

[表1-22]は、AHPを用いて加重値を与えた場合のライセンスによる国際技術

移転の評価のためのチェックリストを提示している。この表は、6個の評価基準による各評価項目を示し、20個の評価項目から構成されている。

ここで、AHP (Analytic Hierarchy Process 階層化意思決定法・階層分析法) とは、1971年に米国のサティアー (T.L.Saaty) 博士によって提唱された意思決定法の一つで、幾つかの候補 (代替案) の中から最良のものを選びたいときに、人の主観的な要素を取り入れ、合理的な決定を促す手法である。

個人の趣向によって意思決定はそれぞれ異なるが、たとえば、ある商品を購入する際に人は性能、デザイン、価格など、さまざまな要素を考慮して決定している。そして個々の価値基準にもとづいて意思決定をする。この価値基準が具体的な数値で表すことができれば、その人が何を購入するか予測することができるので、価値判断を人の感覚に頼らざるを得ない場合などの分析に役立ち、人の感覚による曖昧な部分を数量化し意思決定に対してフィードバックできるようになる。又、数学的な操作によって数量化するためコンピューターとも相性がよいことが特徴の一つといえるだろう³。

AHP方法論は数学的に確立された理論としてよく知られており、詳細な紹介は省略する。

³ <http://www.cyberblue.co.jp/sp/service/service03.html>

[表1-20] ライセンスによる国際技術移転の評価のためのチェックリスト

(単純な平均値の加重値)

評価項目 (i=1, 2, 3, …, 20)	評価点数 (pi)	加重値 (wi)	最終点数 (pi*wi)
1. 現地市場規模が大きい。 2. 現地国政府の国際技術移転に対するインセンティブおよび支援策が多い。 3. 現地国における代替技術の開発可能性が少ない。 4. 現地国での予想製品寿命周期又は技術寿命周期が長い。 5. 本国政府の国際技術移転に対する規制が厳しくない。 6. 技術取得企業の資金調達能力が優れている。 7. 技術取得企業のマーケティング能力が優れている。 8. 技術取得企業の生産能力が優れている。 9. 移転技術に対する技術流出防止策が優れている。 10. 技術取得企業から逆技術移転の可能性が大きい。 11. 技術移転のための教育人材派遣で追加的な利潤の獲得可能性が大きい。 12. 技術取得企業から受けるロイヤルティが大きい。 13. クロスライセンスの可能性が大きい。 14. 技術を移転することで技術提供企業の名声を向上させ、他製品の販売に肯定的な営業を与える可能性がある。 15. 技術移転を行う際、技術提供企業と技術取得企業間の意思疎通が容易である。 16. 技術提供企業と技術取得企業間の紛争解決のための規定が明確である。 17. 技術取得企業が以後強力な競合者となる可能性が低い 18. 技術取得企業から現地市場情報が取得される可能性大 19. 技術取得企業が技術提供企業から原材料あるいは部品を付加的に調達を受ける可能性が高い。 20. 技術提供企業が監査および検査（生産過程、品質検査）の権利確保の可能性が高い。			
最高点数→ $5 \times 20 = 100$ 点	5点満点	$\sum_{i=1}^{20} \omega_i = 20$	$\sum_{i=1}^{20} p_i \cdot \omega_i =$ 総点

注) 評価基準：1点（全くそうではない）－5点（とてもそうである）

[表 1 - 2 1] ライセンスによる国際技術移転評価の為のチェックリスト仮想評価事例
(単純平均値 加重値)

評価項目 (i=1, 2, 3, …, 20)	評価点数 (pi)	加重値 (wi)	最終点数 (pi*wi)
1. 現地市場規模が大きい。	4	2.0 (0.100)	8.0
2. 現地国政府の国際技術移転に対するインセンティブおよび支援策が多い。	3	0.5 (0.025)	1.5
3. 現地国における代替技術の開発可能性が少ない。	3	0.5 (0.025)	1.5
4. 現地国での予想製品寿命周期又技術寿命周期が長い。	5	2.0 (0.100)	10.0
5. 本国政府の国際技術移転に対する規制が厳しくない。	5	0.5 (0.025)	2.5
6. 技術取得企業の資金調達能力が優れている。	4	1.0 (0.050)	4.0
7. 技術取得企業のマーケティング能力が優れている。	4	1.0 (0.050)	4.0
8. 技術取得企業の生産能力が優れている。	5	1.0 (0.050)	5.0
9. 移転技術に対する技術流出防止策が優れている。	4	1.0 (0.050)	4.0
10. 技術取得企業から逆技術移転の可能性が大きい。	3	0.5 (0.025)	1.5
11. 技術移転のための教育人材派遣で追加的な利潤の獲得可能性が大きい。	2	0.5 (0.025)	1.0
12. 技術取得企業から受けるロイヤルティが大きい	5	3.0 (0.150)	15.0
13. クロスライセンスの可能性が大きい。	3	0.5 (0.025)	1.5
14. 技術を移転することによって技術提供企業の名声を向上させ、他製品の販売に肯定的な営業を与える可能性がある。	5	1.5 (0.075)	7.5
15. 技術移転を行う際、技術提供企業と技術取得企業間の意思疎通が容易である。	4	0.5 (0.025)	2.0
16. 技術提供企業と技術取得企業間の紛争解決のための規定が明確である。	5	0.5 (0.025)	2.5
17. 技術取得企業が将来強力な競合者となる可能性が低い	4	1.0 (0.050)	1.0
18. 技術取得企業から現地市場情報が取得される可能性が高い	5	0.5 (0.025)	2.5
19. 技術取得企業が技術提供企業から原材料あるいは部品を付加的に調達を受ける可能性が高い。	3	1.5 (0.075)	4.5
20. 技術提供企業が監査および検査（生産過程、品質検査）の権利確保の可能性が高い。	3	0.5 (0.025)	1.5
最高点数→ $5 \times 20 = 100$ 点	5点満点	$\sum_{i=1}^{20} \omega_i = 20$	$\sum_{i=1}^{20} p_i \cdot \omega_i = 84.0$

注) 評価基準：1点（全くそうではない）－5点（とてもそうである）

[表1-22] ライセンスによる国際技術移転の評価の為にチェックリスト

(AHP加重値)

評価基準 (加重値)	評価項目 (i=1, 2, 3, …, 20)	評価 点数 (p_i)	加重 値 (w_i)	最終 点数 ($p_i \cdot w_i$)
現地国 市場要因	1. 現地市場規模が大きい。			
現地国 環境要因	2. 現地国政府の国際技術移転に対するインセンティブおよび 支援策が多い。 3. 現地国における代替技術の開発可能性が少ない。 4. 現地国における製品寿命周期又は技術寿命周期が長い。			
本国の 規制	5. 本国政府の国際技術移転に対する規制が厳しくない。			
技術取得 企業の 経営能力	6. 技術取得企業の資金調達能力が優れている。 7. 技術取得企業のマーケティング能力が優れている。 8. 技術取得企業の生産能力が優れている。			
移転技術 の有用性	9. 移転技術に対する技術流出防止策が優れている。 10. 技術取得企業から逆技術移転の可能性が大きい。 11. 技術移転のための教育人材派遣で追加的な利潤の獲得可能性が大きい。 12. 技術取得企業から受けるロイヤルティが大きい。 13. クロスライセンスの可能性が大きい。 14. 技術移転により技術提供企業の名声が向上し、他製品の販売に肯定的な影響を与える可能性がある。			
技術提供 企業と 技術取得 企業間の 協力	15. 技術移転を行う際、技術提供企業と技術取得企業間の意思疎通が容易である。 16. 技術提供企業と技術取得企業間の紛争解決のための規定が明確である。 17. 技術取得企業が未来の強力な競合者となる可能性が低い 18. 技術取得企業から現地市場情報が取得される可能性が高い 19. 技術取得企業が技術提供企業から原材料あるいは部品を付加的に調達を受ける可能性が高い。 20. 技術提供企業が監査および検査（生産過程、品質検査）の権利確保の可能性が高い。			
合計=1.0	最高点数→ $5 \times 20 = 100$ 点	5点 満点	合計 =1.0	総点

注) 評価基準：1点（全くそうではない）－5点（とてもそうである）

(2) ジョイントベンチャーによる国際技術移転評価の為のチェックリスト

ジョイントベンチャーによる場合も上述のライセンスの場合と同様に、以下のよう
に進める。

[表1-23] ジョイントベンチャーによる国際技術移転評価の為のチェックリスト
(単純平均値 基準値)

評価項目 (i=1, 2, 3, …, 20)	評価 点数 (pi)	加重値 (wi)	最終 点数 (pi*wi)
1. 現地市場規模が大きい。 2. 海外ジョイントベンチャーの予想売上高規模が大きい。 3. 現地の流通経路アクセスが容易である。 4. 本国と現地国間の社会文化的差異が少ない。 5. 現地の競合企業の競争力が弱い。 6. 現地国政府の国際技術移転に対するインセンティブおよび支援策が多い。 7. 現地国における予想製品寿命周期または技術寿命周期が長い。 8. 本国政府の国際技術移転に対する規制が厳しくない。 9. 海外パートナー企業の資金調達能力が優秀である。 10. 海外パートナー企業のマーケティング能力が優秀である。 11. 海外パートナー企業の生産能力が優秀である。 12. 移転技術に対する技術流出防止策が優秀である。 13. 移転技術の継続発展の可能性が大きい。 14. 海外ジョイントベンチャーから逆技術移転の可能性が高い。 15. 現地国における代替技術の開発可能性が低い。 16. 技術移転の為の教育人材派遣で追加利潤の獲得可能性が高い。 17. 海外合作会社から受けることができる予想ロイヤルティが多い。 18. 企業移転時、本社と現地パートナー企業間の意思疎通が容易。 19. 本社と現地パートナー企業間の経営権の分担に問題が無い。 20. 本社と現地パートナー企業間の紛争解決の為の規定が明確。			
最高点数→ $5 \times 20 = 100$ 点	5 点 満点	$\sum_{i=1}^{20} w_i = 20$	$\sum_{i=1}^{20} p_i \cdot w_i =$ 総点

注) 評価基準：1点 (全くそうではない) - 5点 (とてもそうである)

[表1-24] ジョイントベンチャーによる国際技術移転評価の為のチェックリスト

(AHP加重値)

評価基準 (加重値)	評価項目 (i=1, 2, 3, …, 20)	評価 点数 (pi)	加重 値 (wi)	最終 点数 (pi*wi)
現地国 市場要因	1. 現地市場規模が大きい。 2. 海外ジョイントベンチャー予想売上高規模が大きい。 3. 現地の流通経路アクセスが容易である。			
現地国 環境要因	4. 本国と現地国間の社会文化的差異が少ない。 5. 現地の競合企業の競争力が弱い。 6. 現地国政府の国際技術移転に対するインセンティブおよび支援策が多い。 7. 現地国における予想製品寿命周期または技術寿命周期が長い。			
本国の規制	8. 本国政府の国際技術移転に対する規制が厳しくない。			
海外パートナー 企業の経営能力	9. 海外パートナー企業の資金調達能力が優秀 10. 海外パートナー企業のマーケティング能力が優秀 11. 海外パートナー企業の生産能力が優秀			
移転技術の 有用性	12. 移転技術に対する技術流出防止策が優秀である。 13. 移転技術の継続発展の可能性が大きい。 14. 海外ジョイントベンチャーから逆技術移転の可能性が高い。 15. 現地国における代替技術の開発可能性が低い。 16. 技術移転のための教育人材派遣で追加的な利潤の獲得可能性が高い。 17. 海外合作会社から受けることができる予想ロイヤリティが多い。			
本社と 現地パートナー 企業間の協力	18. 企業移転をする際、本社と現地パートナー企業間の意思疎通が容易である。 19. 本社と現地パートナー企業間の経営権の分担において問題が無い。 20. 本社と現地パートナー企業間の紛争解決のための規定が明確である。			
合計=1.0	最高点数→5×1.0=5.0点	5点 満点	合計 =1.0	総点

注) 評価基準：1点（全くそうではない）～5点（とてもそうである）

(3) 海外直接投資による国際技術移転評価のためのチェックリスト

海外直接投資による場合も 上述のライセンスの場合と同様に、以下のように進める。

[表 1 - 2 5] 海外直接投資による国際技術移転評価の為のチェックリスト

(単純平均値 加重値)

評価項目 (i=1, 2, 3, …, 20)	評価点数 (pi)	加重値 (wi)	最終点数 (pi*wi)
1. 現地市場規模が大きい。 2. 海外子会社の予想売上高規模が大きい。 3. 現地流通経路のアプローチが容易。 4. 本国と現地国間の社会文化的差異が少ない。 5. 現地の競合企業の競争力が弱い。 6. 現地国政府の国際技術移転に対するインセンティブ及び支援策が多い。 7. 現地国における代替技術開発の可能性が低い。 8. 現地国における予想製品寿命周期または技術寿命周期が長い。 9. 本国政府の国際技術移転に対する規制が厳しくない。 10. 海外子会社の資金調達能力が優秀。 11. 海外子会社のマーケティング能力が優秀。 12. 海外パートナー企業の生産能力が優秀。 13. 移転技術を通して海外子会社の原価が削減可能。 14. 移転技術を通して海外子会社の製品品質が向上。 15. 移転技術に対する技術流出防止策が優秀。 16. 移転技術の継続発展の可能性が大きい。 17. 海外子会社から逆技術移転の可能性が高い。 18. 移転技術の原産地効果が優れている。 19. 技術移転のための教育人材派遣で追加的な利潤の獲得可能性が高い。 20. 本社と海外子会社との間のロイヤルティ支払いが本国と現地国の送金規制回避手段として活用される可能性が高い。			
最高点数→ $5 \times 20 = 100$ 点	5 点満点	$\sum_{i=1}^{20} w_i = 20$	$\sum_{i=1}^{20} p_i \cdot w_i =$ 総点

注) 評価基準：1 点 (全くそうではない) - 5 点 (とてもそうである)

[表 1 - 2 6] 海外直接投資による国際技術移転の評価の為のチェックリスト

(AHP加重値)

評価基準 (加重値)	評価項目 (i=1, 2, 3, …, 20)	評価 点数 (pi)	加重値 (wi)	最終 点数 (pi*wi)
現地国 市場要因	1. 現地市場規模が大きい。 2. 海外子会社の予想売上高規模が大きい。 3. 現地の流通経路アクセスが容易。			
現地国 環境要因	4. 本国と現地国間の社会文化的差異が少ない。 5. 現地の競合企業の競争力が弱い。 6. 現地国政府の国際技術移転に対するインセンティブおよび支援策が多い。 7. 現地国における代替技術の開発可能性が低い。 8. 現地国における予想製品や技術の寿命周期が長い。			
本国の規制	9. 本国政府の国際技術移転に対する規制が厳しくない。			
海外子会社 の経営能力	10. 海外パートナー企業の資金調達能力が優れている。 11. 海外パートナー企業のマーケティング能力が優秀。 12. 海外パートナー企業の生産能力が優れている。			
移転技術の 有用性	13. 移転技術を通して海外子会社の原価が削減できる。 14. 移転技術を通して海外子会社の製品品質が向上。 15. 移転技術に対する技術流出防止策が優れている。 16. 移転技術の継続発展の可能性が大きい。 17. 海外子会社から逆技術移転の可能性が高い。 18. 移転技術の原産地効果が優秀。 19. 技術移転のための教育人材派遣で追加的な利潤の獲得可能性が高い。			
現地国への ロイヤルテ ィの性格	20. 本社と海外子会社との間のロイヤルティの支払いが本国と現地国の送金規制回避手段として活用される可能性が高い。			
合計=1.0	最高点数→5×1.0=5.0点	5点 満点	合計= 1.0	総点

注) 評価基準：1点（全くそうではない）－5点（とてもそうである）

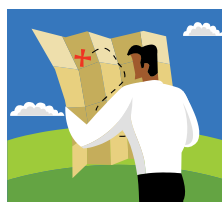
第2編

韓国の技術取引市場や展示会と 韓国企業の発掘

日本企業が独自技術やブランドをライセンスし、韓国において事業展開しようとする場合、最初の大きな課題は、ライセンス相手の韓国企業をどのように探し出すかである。即ち、ライセンサーである日本企業の立場においては、数多くの韓国企業の中から、その技術やブランドが欲しい企業で、韓国における事業展開に適した企業をどのように探し出すのが問題となる。

一方、日本企業が韓国の技術やブランドを導入し日本で事業を展開しようとする場合であるならば、欲しい技術を保有している韓国企業や大学はあるのか、共同研究を希望する韓国大学の研究室はあるのか、あるいは自社製品に特定の技術的課題がある場合、その技術的課題を解決する技術が韓国にあるのかなどの情報が必要である。

つまり、知的財産権ライセンスの第1歩は、ライセンスの候補にあがる企業や導入対象となる技術に関して、韓国内での情報を得ることにある。



第1章 対象企業や技術の発掘

ライセンス・アウトの場合に韓国で技術移転先となる韓国企業を探したり、また、ライセンス・インの場合に自社が求める技術を保有する韓国企業を発掘するには、自社が保有するネットワークや情報網を活用する他に、次のような手段もある。

- (1) 技術移転取引を支援する公共機関や民間機関、大学TLO
- (2) インターネット上の技術取引情報サイト
- (3) 特許公開公報、特許公報などの特許文献
- (4) 各種博覧会、展示会、見本市、逆見本市
- (5) 雑誌などでの広告

日本における事業を韓国で水平展開する場合（シナリオ1）には、すでに商品や事業がある程度具体化されているので、新商品や新事業に関心のある企業が集まる‘（4）各種の博覧会、展示会、見本市、逆見本市’等のイベントに参加しそこで相談を受けることが何よりも効果的である。その場合も、知的財産権ライセンスの問題、例えば展示会に出展する場合の知的財産権保護の問題やライセンス契約の締結に関しては、特許事務所や法律事務所のサポートを受けることが望ましい。

また、‘（3）特許公開公報’には、韓国企業が出願した技術が出願日から1年6ヶ月後に全て公開されるため、自社製品と同じ分野の特許公報を調べれば、どの韓国企業がどのような技術開発を行っているのかを概略的に分析することができ、自社の技術やブランドの導入候補となる韓国企業を探し出すことが可能である。

一方、商品化・事業化以前の新技术やブランドに関して、その商品化・事業化を進める韓国企業を探し出す場合（シナリオ2）には、自社が保有する特許など知的財産権の技術移転や取引を‘（1）技術移転取引を支援する公共機関や民間機関’等に依頼し、それらの機関の‘（2）インターネット上の技術取引情報サイト’に登録することも良いだろう。すなわち、このようなケースは、商品や事業でなく‘知的財産権’自体が取引の中心で、更に、ライセンスに伴って、商品化のための試作品の製作や事業化のための資金調達などの課題があるため、そのような課題の解決に関して、経験ある技術取引機関のサポートを受けることが望ましい。

韓国から技術を導入しようとする場合、あるいは韓国の大学との共同研究を始めようとする場合（シナリオ3）には、‘（2）インターネット上の技術取引情報サイト’、（3）特許公開公報、特許公報などの特許文献’および‘（1）技術移転取引を支援する公共機関民間機関、大学TLO’や‘（4）各種博覧会、展示会、見本市、

逆見本市’を活用することにより、韓国の企業や大学が保有している技術を調べることができる。特許（実用新案）の公開公報を分析すれば、どの韓国企業がどのような技術開発を行っているのかが把握でき、その韓国企業が補完しなければならない技術が自社の課題と一致していれば、共同事業、共同研究につなげられる可能性もある。ただし、韓国企業にアプローチし、自社の技術課題を相談することには注意が必要である。技術課題は新たなビジネスのアイデアの裏返しであり、不用意に開示すれば相手方企業がその後、独自に技術開発を行って先に商品化や事業化を始めてしまう可能性があるためである。

一方、自社の技術課題を解決する技術が韓国の特許文献で発見されれば、その出願人の韓国企業に直接アプローチしても構わない。ただ、その特許出願が特許として登録されず、韓国特許庁で拒絶されている場合もあるので、事前に該当特許出願の特許登録の有無を確認しておかなければならない。更に、自社が日本で事業を展開しているのならば、該当技術が日本において特許登録されているのかも確認しておくべきである。

‘（２）インターネット上の技術取引情報サイト’には特に、韓国企業や大学、公共研究機関が技術移転を希望する技術が開示されており、その商品イメージや事業イメージなど事業化に関する情報も共に開示されている場合もある。また、特許公報はその数がとても多く、その大部分は他社への技術移転を希望しない技術であるため、日本の＜特許電子図書館＞や韓国の＜K I P R I S＞のように全ての特許情報を蓄積した検索データベースよりは、技術移転を希望する特許情報を集めた技術取引情報サイトのほうが、技術取引可能な情報を検索するには効率的でもある。

第2章 技術移転・取引を支援する公共機関・民間取引機関

韓国における技術移転及び取引の推進は、政府主導から徐々に民間への委譲委託に切り替わる予定である。現在は、技術移転及び取引の活性化のために技術移転事業化に寄与した者に補償をして評価を反映させるなど、さまざまな制度が講じられており、今後、技術取引機関のサービスがより一層多様化される見込みである。

以下においては、2010年現在の韓国の技術取引機関の現状について述べる。

1. 政府指定技術取引機関

韓国は「技術の移転及び事業化促進に関する法律」（以下‘技術移転促進法’とする）などの法令⁴に基づいて技術取引、技術評価の専門人材など一定基準を備えた法人を技術取引機関または評価機関として指定している。毎年2回にわたって指定し一定要件を満たすことができない場合には、技術取引機関としての指定が取り消される。これは、技術の移転及びライセンス設定などを促進し、開発された技術がアイデアにとどまらず事業化に結びつくようにするためのものである⁵。

政府指定技術取引機関を通じて、移転やライセンスを希望している新技術に接することができ、また、新たに開発された技術を他人に移転したりライセンスしたいときは、商品として登録することによって関心のある需要者への広報が可能である。

日本企業のような韓国外の企業も政府指定の技術取引機関に会員として加入した後、無料で技術登録が可能である。更に、一つの技術を多数の政府指定の技術取引機関に登録することも可能である。登録できる技術は特許登録された技術にのみ限定されるのではなく経済的な価値があると考えられる技術ならばどのような技術でも登録が可能である。技術の登録には別段必要な要件はなく、該当政府指定の技術取引機関で要求する内容（例えば、技術の要約、提示価格など）をインターネット上で提供されている一定の書式に記入すれば良い。

政府指定の技術取引機関は公共機関、テクノパーク、および民間取引機関に分けられるが、このような分類は各機関の性格によるものであって、技術取引に特別な制限

⁴ 第10条第1項、第35条第1項及び同法施行令第16条、第32条及び技術取引機関及び技術評価機関指定の要領（知識經濟部告示第2007-134号）

⁵ 韓国政府は、技術移転／事業化の活性化のために、2009年5月付けで韓国産業技術財団（KOTEF）・韓国部品素材産業振興院（KMAC）を含む7つの研究開発（R&D）サポート機関を、韓国産業技術振興院と韓国産業技術評価管理院の2つに統合し、技術移転及び事業化、知的財産権事業性と分析は韓国産業技術振興院が、課題企画及び評価管理は韓国産業技術評価管理院が引き継ぐことになった。各機関別に研究開発支援部門があったのだが、これらの機能がお互いに重複し管理・サービスが隔々にまで行き届かない問題点を改善するため機能別に分類し統合したもので、技術移転及び取引関連事業は韓国産業技術振興院の管理下において成されている。

があるわけではない。技術購買者や技術需要者が便利なところを利用すれば良い。

ただし、公共機関と技術取引を望む場合は、該当公共機関に技術を登録すれば該当公共機関と直接、技術取引ができるため、公共機関との技術取引は該当公共機関を技術取引機関として直接活用する傾向がある（例えば、電子製品に関連する技術の場合には‘電子部品研究院’や‘韓国電子通信研究所’に、そして医療や薬関係の技術の場合には‘韓国保健産業振興院’に直接登録するなど）。又、テクノパークは、各地域の地域技術センターとしての役割のある所で、特に該当地域の大学や企業、研究所などの優れた技術を広報し技術取引をサポートしている。民間取引機関には、弁理士から成る特許法人や産業財産権関連情報提供会社、コンサルティング会社など多様な機関が登録されており、民間の優れた技術を探し出して技術取引の仲介をする役割を果たしている。

1-1. 公共機関

- | | |
|--------------------|---|
| (1) 技術保証基金 | http://www.kibo.or.kr |
| (2) 韓国発明振興会 | http://www.ipmart.or.kr |
| (3) 韓国保健産業振興院 | http://technomart.khidi.or.kr |
| (4) 韓国産業銀行 | http://www.kdb.co.kr |
| (5) (社) 韓国企業評価院 | http://www.kiv.or.kr |
| (6) (社) 韓国産業技術振興協会 | http://www.koita.or.kr |
| (7) 韓国科学技術研究院 | http://tlo.or.kr |
| (8) 農業技術実用化財団 | http://www.efact.or.kr |

1-2. テクノパーク

- | | |
|--------------------|---|
| (1) (財) 京畿テクノパーク | http://gttc.gtp.or.kr |
| (2) (財) 京畿大真テクノパーク | http://ris.gdtp.or.kr/ |
| (3) (財) 慶北テクノパーク | http://www.gbtp.or.kr |
| (4) (財) 慶南テクノパーク | http://www.gntp.or.kr |
| (5) (財) 光州テクノパーク | http://www.gjtp.or.kr |
| (6) (財) 大邱テクノパーク | http://tech.ttp.org |
| (7) (財) 大田テクノパーク | http://www.ripc.org/daejeon |
| (8) (財) 釜山テクノパーク | http://www.btp.or.kr |
| (9) (財) 松島テクノパーク | http://www.step.or.kr |
| (10) 仁川技術移転センター | http://www.ittc.or.kr |
| (11) (財) 蔚山テクノパーク | http://www.uttc.or.kr |

- | | |
|-------------------|---|
| (12) (財) 全南テクノパーク | http://www.jntp.or.kr |
| (13) (財) 忠南テクノパーク | http://www.ctp.or.kr |
| (14) (財) 忠北テクノパーク | http://www.cbtp.or.kr |
| (15) (財) 浦項テクノパーク | http://www.pohangtp.org |

1-3. 民間取引機関⁶

- | | |
|------------------------|---|
| (1) (株)技術と価値 | http://www.technovalue.com |
| (2) (株)ナレッジワークス | http://www.knowledgeworks.co.kr |
| (4) (株)デルタテックコリア | http://www.dtk3.com |
| (5) (株)マークプロ | http://www.markpro.co.kr |
| (6) (株)ラオンと技術 | http://raontech.biz/ |
| (7) (株)リオンアイピーエル | http://www.leeon.kr |
| (8) (株)ワンニス | http://www.onenesspmi.com/ |
| (9) (株)ウェルチャー技術 | http://www.wellturetech.com/ |
| (10) (株)ウィップス | http://search.wips.co.kr/ |
| (11) (株)ウンジンコンサルティング | http://www.bsbiz.co.kr/ |
| (12) (株)イージーペックス | http://www.ezpex.com/ |
| (13) (株)イディーリサーチ | http://www.edresearch.co.kr/ |
| (14) (株)インフォクルー | http://www.infoclue.co.kr |
| (15) (株)ジーケーティイム | http://www.gktm.co.kr |
| (16) 特許法人チュンヒョン | http://www.iphyun.co.kr/ |
| (17) (株)テクノベーションパートナーズ | http://www.openovation.co.kr |
| (18) (株)テックラン | http://www.techran.com |
| (19) (株)ピーエヌアイビー | http://www.pnibiz.com |
| (20) (株)ピーエスエムビー | http://www.psmb.net |
| (21) YOUME 特許法人 | http://www.youme.com/2005/ko/ |
| (22) 特許法人ダナ | http://www.danapat.com/kr/main.html |
| (23) 特許法人DARAE | http://www.daraelaw.co.kr/ |
| (24) 特許法人世信 | http://www.seshinpat.co.kr |
| (25) 特許法人L&K | http://www.lkpat.com/ |
| (26) 特許法人ムハン | http://www.muhammad.com/ |
| (27) 特許法人太平洋 | http://www.baekimlee.com |
| (28) 特許法人ダウル | http://www.ipdawool.com |
| (29) 特許法人イルーム | http://www.eruum.com |

⁶ 一部の企業名は、元々の韓国語表記を便宜上、カタカナ表記や和文翻訳したものにしています。

(30) (社) 韓国企業評価院	http://www.kiv.or.kr
(31) ドウオンドットコム(株)	http://www.dowon.com
(32) (株) I P C N B	http://www.ipcnb.com/
(33) (株) ビアグローバル	http://www.bia.co.kr/
(34) (株) ユーラステック	http://www.eurastech.com/
(35) (株) 特許と事業	http://www.bizwithpat.com/

2. 大学技術移転機関 (T L O)

韓国においても多くの大学や公共研究機関に技術移転機関 (T L O : Technology Licensing Office) が整備されており、大学からの研究成果を民間へ技術移転させ、更に、民間企業と大学研究室との共同研究をサポートしている。

韓国の各大学は2003年以降、既存の研究所と産学連携関連組織を統合し‘産学協力団’という特殊法人を学内に設立している。しかし、韓国の330余りの大学に設立された産学協力団が全てT L Oを含んでいるわけではない。韓国の学術振興財団にて発刊された‘2007年大学産学協力白書’によれば、アンケート調査対象の140大学のうち、90余りの大学にT L Oが設置されたと報告されている (設置率64.3%)。

T L Oは、大学の教授や研究員の発明に関する補償規定を設け、事業化によって発生した利益の相当部分を該当技術の発明者に提供し、外部機関との産学連携にともなう各種契約の進行などにおいて諮問的な役割を果たしており、民間企業からの各種技術投資を誘導するための対外広報活動も展開している。

更に、これら全国のT L O間の提携組織として、‘(社) 韓国大学技術移転協会 (KAUTM : <http://kautm.net>) が組織され、K A U T Mのホームページでは会員大学が提供している技術の検索などが可能である。より詳しい事項は後述する‘3. 韓国大学技術移転協会’にて説明する。

3. 特許専門管理会社 (N P E : Non Practicing Entity)

パテントロールという用語は、それが持ち合わせているメリットにもかかわらず、名称から感じ取られるようにとてもネガティブな対象として認識されている。しかし、最近にはパテントロールよりはN P Eというより中立的な用語を使用する傾向にある。韓国には2つの代表的なN P Eとして、I Pキューブパートナーズ (株) とインテレクチュアルディスクバリー (株) がある。(2010年末基準)。

I Pキューブパートナーズ (株) (<http://www.ipcubepartners.com>) は、2010年2月に韓国で初めて設立されたN P Eである。この会社は発明・特許管理専門会社

として、発明・特許を買い上げ多様なビジネスモデルに活用する会社として、韓国で発掘され優れた技術を国際市場に紹介し、海外の優秀特許を国内需要者に紹介するグローバル I P マーケットを目指している。設立されて 1 年しかたっていない時点で、韓国企業の特許の買い入れに成功するなど、実質的な成果を挙げている。

インテレクチュアルディスカバリー（株）（<http://www.i-discovery.com>）は、韓国政府の「知識財産強国実現戦略」に基づき、I P 産業のグローバル競争力強化のために設立された国内外の優秀なアイデア、発明を確保した後、権利化する過程を経て競争力のある源泉特許を確保していく戦略に重きを置いている。

4. その他

その他にも政府指定ではない多数の民間企業等が技術取引中継機関として活動している。政府指定ではない民間企業が違法であるということではないが、政府指定技術取引機関の場合には、先述したように政府からその指定と取り消しが毎年 2 回更新され、厳格に選定されているので需要者からの信頼度が高いという長所がある。従って、韓国では技術取引を仲介しようとする機関なら、できるだけ政府指定技術取引機関に登録する傾向がある。

韓国産業技術振興院 (<http://www.kiat.or.kr/>)

産業技術革新促進法第38条第1項に基づいて産業技術革新を促進するための事業を効率的且つ体系的に推進し、産業技術革新関連政策の開発を支援するために2009年5月4日に設立された政府機関であって、1) 産業技術革新関連政策研究、中長期技術企画及び成果分析、2) 産業技術基盤造成（人材養成、産学協力、新技術文化造成、装備構築、管理）、3) 産業技術の移転及び事業化促進、4) 地域特化産業の育成及び地域産業の革新支援及び、5) 部品素材産業の育成及び支援の機能を遂行する。

[国家技術事業化総合情報網：NTB (<http://www.ntb.or.kr/>)を運営]

(1) 技術市場

販売や移転を望む技術を登録するようにし、これを必要とする需要者が検索可能となるよう技術市場の場を設けている（詳細は、第3章を参照）。

(2) オンライン技術評価

技術評価情報の流通と製作のために知識經濟部の支援下に、技術評価情報流通システム、産業教育研究所、自動車部品研究院など27機関において管理中である技術評価情報を統合し検索可能となるように具現した技術評価システムを構築し、これによってキーワード及び技術分類別カテゴリーの検索機能、利用者評価機能、各種統計閲覧機能が可能となるように支援しており、更に新しいモデルを用いて技術価値を評価でき、企業技術力及び技術事業性評価機能を支援している。

- ① **自己診断技術評価**：自己診断技術評価システムは利用者の評価目的によって、保有技術または関心のある技術について迅速且つ効率的に自己評価の遂行が可能となるよう開発された。従って、技術評価費用を節減できる。保有技術または関心技術に対して技術性（技術革新性、技術環境性）、市場性（産業及び市場特性、競争特性）、事業性（生産力、収益性、経営及びマーケティング）などの自己評価をサポートする。
- ② **企業技術力評価**：企業技術力評価は技術経営及び人的資源、市場性、事業性評価指標によって企業の総合的技術事業化能力を評価するように支援する。
- ③ **技術価値評価**：技術価値評価に一般的に利用される収益接近法によるキャッシュフロー割引法をオンライン電算化し迅速な評価者の技術価値評価を支援する。

(3) 特許信託サービス

特許管理能力が不足な原所有者の代わりに専門機関が引き受け、特許権の保護、管理及び移転、事業化などの業務を代行する。

(4) 技術移転説明会に対する広報

技術移転の活性化のために韓国電子通信研究院、電子部品研究院などの参加機関の技術移転説明会に対する資料を統合して案内する。

[技術移転専門組織の支援事業網：コネクトコリア<http://www.ck21.or.kr/>を運営]

韓国産業技術振興院は、関係省庁である教育科学技術部、知識経済部、国家均衡発展委員会が協力してコネクトコリア (Connect Korea) という課題を推進しており、このためにウェブサイトを運営している。

コネクトコリア事業は国家均衡発展のための地域技術事業化システムとして、地域技術移転センターであるテクノパークを中心に大学のTLOおよび公共研究所のTLOを各地域の企業などと関係させるために、地域別に先導的なTLOを選定および育成することにより、TLOの技術事業化の力量を高め、地域内技術事業化を支援している。

[技術事業化のためのウェブジン：<http://zine.ck21.or.kr/>を運営]

技術移転事業化の活性化のために多様な情報を提供する。すなわち、技術事業化戦略、技術事業化事例、技術事業化の焦点、技術事業化レビュー、技術事業化ニュース及び文化、生活に対する情報を提供する。

[技術取引・評価機関の指定]

技術移転・事業化活性化のために技術取引または技術評価の専門人材など一定の要件を備えた法人から申請を受けて実施環境及び事業計画などを審査し技術取引機関または技術評価機関として指定して育成する。指定を受けた技術取引、評価機関は指定を受けた場合、上半期、下半期に各1回、実績を韓国産業技術振興院に報告しなければならない。技術取引機関は指定後、2年間技術取引実績がない場合や年間技術評価実績が30件以下の場合、指定が取り消される可能性がある。

[技術移転、事業化関連博覧会、展示会開催]

次のような展示会や説明会を開催している。(具体的な内容は、第4章を参照)

- (1) G-TEK (グローバル技術総合展示会)
- (2) 海外技術移転説明会及び投資誘致説明会
- (3) 技術移転説明会

韓国発明振興会 (<http://www.kipa.org/>)

[概要]

韓国発明振興会は新たな発明文化を実現するために、発明奨励行事、国際発明展示会および学生発明行事を主管しており、知的財産価値の極大化のために、事業化資金支援、優秀特許事業化パッケージ支援、特許技術取引、発明の評価支援、優秀発明品流通支援および地域知的財産創出支援を行っており、未来型発明人材養成のために特許に強い研究人材の養成、需要者中心の知的財産専門人材養成、知的財産教育およびその他の発明教育支援を行っている。

[特許技術取引網である<http://www.ipmart.or.kr>を運営]

詳細は、第3章を参照。

[発明展示会や特許流通フェスティバルの開催]

次のような発明展示会やフェスティバルを開催している。（詳細は第4章参照）

- (1) ソウル国際発明展示会
- (2) 大韓民国発明特許大展開催
- (3) 特許流通フェスティバル開催

[特許技術移転事業化成功事例発表会]

- (1) 主催：特許庁
主管：発明振興会
- (2) 毎年、特許技術移転事業化を進行してきたものの中で優秀な成功事例を発表することにし、これを集めて特許技術移転事業化優秀事例集を発刊して、これを<http://www.ipmart.or.kr>において提供することによって技術移転事業化の活性化をはかっている。

社団法人韓国大学技術移転協会 (<http://kautm.net/>)

[概要]

大学の特許、技術移転専門組織間の協力と交流を拡大し大学の特許管理及び技術移転事業を活性化して、大学が保有している優秀な技術を探し出して企業に移転する技術事業化を促進させ、産学協力の活性化に貢献することを目的に設立され運営している。

[会員大学（現在61大学）]

(1) 首都圏

カトリック大学、建国大学、高麗大学、国民大学、慶熙大学、檀国大学、大真大学、東国大学、明知大学、三育大学、西江大学、ソウル大学、ソウル産業大学、成均館大学、世宗大学、淑明女子大学、崇実大学、亜洲大学、延世大学、梨花女子大学、仁川大学、仁荷大学、中央大学、韓国産業技術大学、漢陽大学、弘益大学

(2) 中部圏

江陵原州大学、江原大学、関東大学、順天郷大学、清州大学、忠南大学、忠北大学、韓国科学技術院、韓国技術教育大学、韓国情報通信大学、漢南大学、ハンバツ大学、湖西大学

(3) 東南圏

慶南大学、慶北大学、慶尚大学、大邱韓医大学、東亜大学、東義大学、釜慶大学、釜山大学、嶺南大学、蔚山大学、仁済大学、昌原大学、浦項工科大学

(4) 西南圏

光州科学技術院、東新大学、木浦大学、円光大学、全南大学、全北大学、全州大学、済州大学、朝鮮大学

[産学協力テクノフェア大学未公開の新技术投資博覧会開催]

詳細は「第4章」を参照

[技術仲介屋掲示板の運用 <http://kautm.net/kautm03/marketing/list.asp>]

全会員大学の技術シーズを集めておく情報サイトで、詳細な事項は、第3章を参照。

5. 民間技術取引専門機関のサービス範囲

韓国の民間技術取引機関のサービスは下記の表のように行われている。

[表 2 - 1] 技術取引機関のサービス範囲

会社名	URL	提供サービス								
		技術需 要調査	交渉 代行	契約書 作成	需要技 術探索	技術料 管理	事業化 計画	技術対 価申請	市場性 分析	技術性 分析
(株)デルタテック코리아	deltatech. co. kr	○	○	○	○		○	○	○	○
(株)P&I B	pnibiz. com		○	○	○	○	○		○	○
(株)マークプロ	markpro. co. kr	○		○						
ドウォンドットコム(株)	dowon. com	○	○	○		○	○			
(株)テックラン	techran. com	○	○	○	○			○		
技術と価値(株)	technovalue. com							○	○	○
(株)ウェルチャー技術	wellturetech. com							○	○	○
(株)リオンアイピーエル	leeon. kr				○			○	○	○
特許法人中央	cilf. co. kr				○			○	○	○
(株)ウィップス	wipscorp. com/ko	○		○					○	
(株)KEMコンサルティング									○	
トゥリウムプラス(株)				○			○			
ロイヤルティバンク	royaltybank. co. kr					○				
(株)ピーエスエムビー	psmb. net	○	○	○	○		○	○	○	○

民間技術取引機関の例：ドウオンドットコム (http://www.dowon.com)

[需要者中心の技術移転サービス]

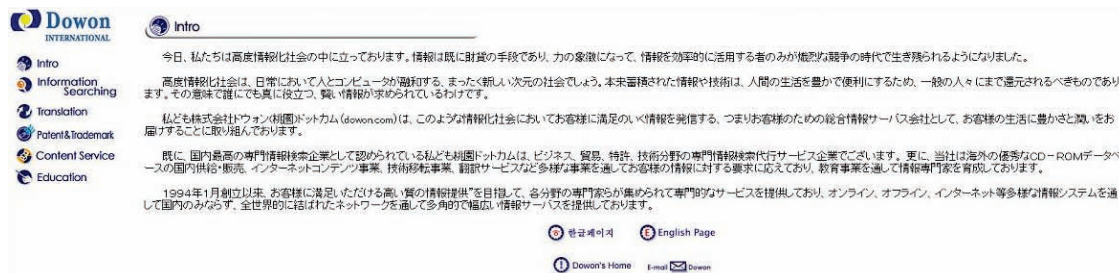
韓国内で15年前から技術移転に関連した事業を実施している。特に、公共機関の技術移転事業化に対する用役（サービス）などを行っており、技術移転のため専門関連サイトおよび多数の会員を確保している。技術取引に関心がある需要者に周期的に関連する情報を提供することによって、需要者中心の技術移転サービスを目指し、大学／公共研究所／企業の休眠特許の流通の拡大を狙う。

特にドウオンドットコムは日本語ウェブサイト (http://japan.dowon.com) も提供しており（英語と中国語ウェブサイトも提供）、各種ビジネス情報（企業財務/信用情報、産業政策/動向情報、マーケティング情報/競合企業の追跡情報、産業製品の市場情報）や技術情報、その他翻訳などのサービスも提供している。

[図2-1] ドウオンドットコムの韓国語ホームページ



[図2-2] ドウオンドットコムの日本語ホームページ



[技術移転情報サイト運営]

技術需要者中心のマーケティングの一環として技術移転に関心がある需要者へ周期的に情報を提供している。www.patyellow.comの技術移転分野の会員（2009年10月現在、約32万人）に毎週関連する技術移転に関してメールサービスを実施している。また、www.patyellow.comの英文技術移転サイトでは、海外技術移転の取引機関に毎月メールサービスを行い技術移転データを配信している。

[技術移転、技術導入市場であるwww.ktt114.krを運営]

技術移転市場であるwww.ktt114.krから技術移転を望む企業／機関は、自らの技術内容をオンラインのデータベースに入力することで適切な技術導入企業を探すことができ、技術導入を所望する企業／機関は、所望する技術内容をオンラインのデータベースで検索した後、適切な技術移転企業を探すことができる。

技術開発力が不足していたり経営能力、資金力が不足する人々のために開発者を探したり、コンサルタントの紹介も受けることができるので、投資家を斡旋して優れた技術の事業化を可能にしている。

一方、海外の技術の購入と販売を仲介するグローバルアイピーマートも共に運営しており現在、英語のウェブサイト（<http://www.global-ipmart.com/english/main/index.asp>）が構築されている。

[図2-3] グローバルアイピーマートのホームページ

The screenshot shows the homepage of Global-IPMART. At the top, there is a navigation bar with links for 'About Us | Notice', 'Global Tech Transfer', 'Selling Tech', 'Buying Tech', 'Premium Service', 'Presentation Schedule', and 'Customer Q&A'. The main content area includes a 'member Log-in' section with input fields for ID and password, a 'Presentation Schedule' calendar for December 2009, a 'Notice' section with two recent announcements, and two tables for 'Selling Technology' and 'Buying Technology'. The 'Selling Technology' table has one entry: No. 1, Category: Mech/Metal, Technology: techtrans techtrans, Target Market: US, Issued Date: 2008-12-26.

No.	Category	Technology	Target Market	Issued Date
1	Mech/Metal	techtrans techtrans	US	2008-12-26

第3章 インターネット上の技術取引情報サイト

第1章にて列挙した政府指定技術取引機関の一部およびKAUTM（韓国大学技術移転協会）は、インターネット上で技術取引情報サイトを運営している。

これらのサイトでは韓国企業や大学などが保有するライセンス希望技術に関する情報が得られ、更に、日本企業が韓国で特許権などを保有する場合にはこれらの機関に登録することにより各情報サイトに掲載することも可能である。

以下ではその中のいくつかを紹介する。

1. NTB (http://www.ntb.or.kr)

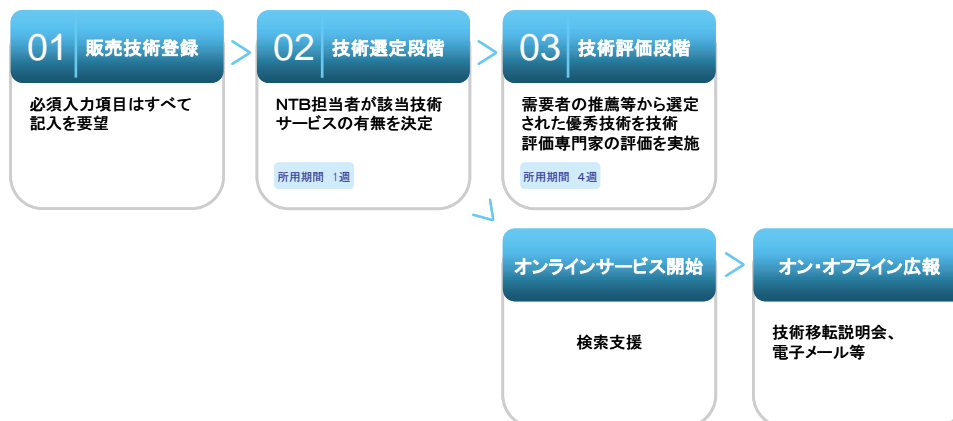
韓国産業技術振興院は、国家技術事業化総合情報網の‘NTB’を運営しており、技術需要企業や技術取引機関および技術提供者が自由に技術移転情報を活用できるように開放型の技術検索サービスを提供している。NTBにて販売や移転希望の技術を登録でき、これを必要とする需要者が検索できるように技術取引の場を設けている。

[図2-4] NTBのホームページ



1-1. 販売技術の登録

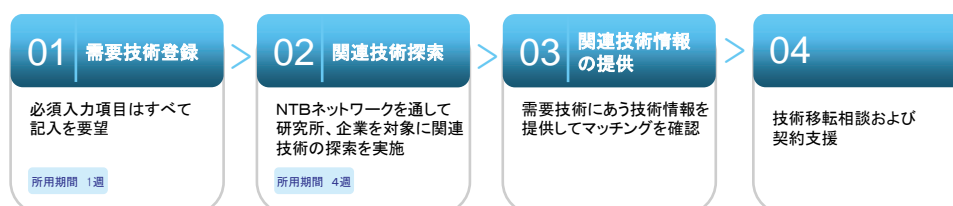
[表2-2]販売技術登録および広報の手続き



*技術評価は、NTBに登録された技術の内、需要者の推進および関心度の高い技術を選定し、年間100件前後を評価する。

1-2. 需要技術の登録

[表2-3]需要技術登録などの手続き



2. IPマート (<http://www.ipmart.or.kr>)

IPマートは、韓国発明振興会が運営する特許技術取引網である。発明振興法第34条（特許技術事業化斡旋センター）に基づいて、空間的な制約から離れ技術需要者及び技術提供者にリアルタイムで技術移転総合情報を提供する特許技術移転総合ポータル情報システムを運営している。

2-1. 特許技術 IPmart

販売を希望する特許、実用新案の技術及びデザイン、商標を登録するようにし、これを必要とする需要者が検索が可能となるように技術市場の場を設けている。更に、購買しようとする特許、実用新案、デザイン及び商標についても登録をするようにして関心のある需要者と販売者が直接検索ができるようにしている。販売しようとする

アイデアも登録が可能だが、この場合には特許など産業財産権として出願されていないアイデアの公開は他人が分かるようになればこれを悪意に盗用したり、または応用して先出願、登録することもできるので、技術の核心的な事項については公開しないように注意しなければならない。

2-2. 特許技術競売 (オークション)

特許技術の事業化を活性化するために競売型技術取引サービスが提供されているが、競売対象技術は販売技術として申請された技術の中で優秀特許技術と判定を受けた技術に限られる。競売型技術取引はオンライン上で、ある技術に対して競売を実施し競売参加者に対して落札優先順位者を選定する。特許技術は一般商品とは異なる特殊性があるから、実際の技術取引は技術販売者と落札優先順位者がオフラインで詳細取引条件を検討し技術取引が発生する。落札優先順位者は3名を選定し先順位者が購入をあきらめた場合、次の順位者が取引交渉に参加するようになる。発明振興会は競売選定者及び優先交渉対象者の要求がある場合に契約仲裁ができる。

[図 2-5] IPマートのホームページ



3. KAUTM (技術仲介屋掲示板 : <http://kautm.net/kautm03/marketing/list.asp>)

会員大学 (現在、61大学)のライセンス可能な技術を掲示している。

3-1. 販売希望技術

販売を希望する技術の名称、技術概要、代表図、技術の期待効果 (適用例)、現在の技術水準及び今後の開発課題及び関連市場の規模と該当企業を載せて、技術の購買を希望する需要者たちに直接探索ができるようにしている。

3-2. 購買希望技術

購買を希望する技術の名称、技術の概要を載せ、販売を希望する需要者に直接探索が出来るようにしている。掲載されている購買希望技術の一例は次頁のとおりである。

3-3. 大学優秀 Lab

大学の優秀な研究室の責任教授、構成員、主要研究実績、主要論文、主要特許、主要研究分野、主要研究設備及び開発関連の試作品を載せることで産学連携の希望分野を希望する需要者に直接探索ができるようにしている。

[図 2-6] KAUTMのホームページ



購買希望技術の一例

題目 : Protecting anodized aluminum in a highly alkaline environment (2009.10.20.)

(技術的要請事項を整理してみると以下のとおり)

高アルカリ環境においてアルミニウムの酸化被膜された材質を保護するための技術内容である。高アルカリ環境とは、例えば食器洗浄機の内部のような環境であり、そのようなアルカリ環境で洗浄する場合において、その食器洗浄機の内部材質の酸化被膜がアルカリによって変質される現象を防ぐ技術内容である。被膜コーティングの改善／コーティング材料の改善などのさまざまな提案ができると判断される。

Dishwasher detergent is a complex formula -- surfactants, fragrances, sheeting agents, enzymes, sanitizers, water softeners, emulsifiers, corrosion-inhibitors, and inert processing aids; alkalis in the detergent drive pH levels to 11.5. When a hard-anodized surface is exposed to the hot, alkaline environment inside a dishwasher de-anodizing begins to take place well within 10 exposures.

Aluminum immediately forms a flaking oxide layer that is only one or two molecules thick. The surface begins to look "fuzzy" and gray. The alkaline environment breaks down the hard-anodized surface to a soft-anodized state, which in turn compromises the product's ability to withstand heat and abrasion. Anodizing creates a honeycomb structure, with the length of each cell approximately 1.5 miles and the diameter measured in Ångstroms. However, water molecules can reach the bottom of the anodizing pores where bare aluminum is exposed in microscopic amounts. The outer anodized layer is approximately 1.5 mils thick. In highly acid or caustic conditions the outer hydrated layer goes back into solution and dissolves. The powdery effect is a natural oxidized aluminum layer. Eventually, the soft inner aluminum layer is exposed. Sealing the anodizing pores is a possible approach.

The expected lifetime for our product is 30-40 years. In round numbers, this may represent as many as 5000 dishwasher cycles.

At this point, our preference is to avoid an exterior coating that can be abraded away. We would prefer to make the surface impervious by adding to the anodized coating, changing the material of the coating, or changing the chemistry by which it's made.

The most desirable coating would create the illusion that there is no coating.

4. 韓国技術ベンチャー財団東京事務所 <http://www.ktvfjp.com/>

韓国技術ベンチャー財団 (<http://www.hongneung.com/>)は韓国企業の海外市場進出を支援し、海外の優秀な技術導入支援のためにモスクワと東京の2ヶ所に海外拠点事務所を設けている。

この中で、東京事務所では韓国への技術ライセンスを希望する日本企業を募集し、1年に1回ないし2回にわたり‘韓国産業技術振興院 (<http://www.ntb.or.kr/>)’を通じて韓国にて技術説明会を開催したり、逆に韓国の優れた技術の日本説明会も常時開催している。また、韓国企業と日本企業間の技術取引に関して常時コンサルティングを行っており、技術取引に関する各種相談会も常時開催している。

東京事務所に関する概略的な情報は次のとおりであり、東京事務所のホームページから詳しい情報が得られる。

現地拠点名	韓国技術ベンチャー財団東京事務所	連絡所	電話：03-5286-2678 ファックス：03-3205-2153
住所	東京都新宿区大久保3-14-9 早稲田大学シルマンホール903号 903, Robert J. Shilman Hall, 3-14-9 Okubo, Shinjuku-Ku, Tokyo 169-0072 Japan		
設立日	2003年9月	職員数	職員3名、諮問委員8名 コーディネーター46名
機能	<ul style="list-style-type: none"> ● 日韓技術マーケティング支援および代行 ● 投資誘致および技術提携支援 ● 日韓両国の中小ベンチャー企業の交流促進および現地進出支援 ● 日本の現地テクノマート、展示会、相談会など主管および参加支援 ● 中小ベンチャー企業関連の現地情報収集、分析および提供 ● その他関連プロジェクト遂行（市場調査、法律・制度調査） 		

第4章 技術移転関連各種博覧会、展示会

各種博覧会や展示会は技術取引のためによく活用されている。従って、韓国内の企業や研究所のみならず韓国への事業進出を検討している日本企業もこのような展示会や博覧会に参加すれば短い時間で技術提供者や技術需要者を容易に探すことができる。技術移転に関して韓国内で開催されている各種展示会などを紹介すれば次のようになる。

1. G-T E K（グローバル技術総合展示会）

韓国産業技術振興院（K I A T）が開催する展示会で、商用化の可能性が高い多様な最新技術が展示され、参加企業には、技術マーケティングおよび技術移転に関するコンサルティングなどの支援と技術移転締結以後の事後管理などに対する支援がある。

- 参加範囲：制限なし（但し、主に韓国内の中小ベンチャー企業、大学、研究機関が参加する）
- 開催日時：毎年6～7月頃1回開催（開催日時は日程上変更されることもあり得る）
- 参加規模：150社前後の企業または関連機関

2. 海外技術移転説明会及び投資誘致説明会

韓国産業技術振興院（K I A T）が開催する説明会で、韓国内の公共及び民間R&D成果物に対する海外技術移転に関して、参加技術に対する技術別プールを構築し相手企業に対する技術移転戦略の差別化及び国内外のネットワーク協力を活用した効率的な技術マーケティングなどに関するコンサルティングが提供される。また、技術移転に係わる財務計画及び投資誘致戦略などに関する専門的な教育が実施され、技術取引を希望する顧客に対して顧客ニーズ対応型のコンサルティングが提供される。

- 参加範囲：制限なし（但し、主に韓国内の中小ベンチャー企業、大学、研究機関が参加する）
- 開催日時：年中2～3回開催（‘09年度9月、10月開催：開催日時は日程上変更されることもある）
- 参加規模：10社の内外企業または機関

3. 技術移転説明会

- 主催：韓国産業技術振興院 (<http://www.ntb.kr/>)
- 2週ごとに隔週単位で進行する。特定分野及び機関別で技術移転に対する説明会を開催する。ただし、公共機関を中心に進行し、民間技術移転については参加に制限がある。開催日と開催地などの情報はその時々々の事情により決定され、これは韓国産業技術振興院のウェブページを通じて公告される。参加要件が別段あるわけではないが、現在は主に公共機関ないし公共研究所の技術に対する説明会が主をなしている。一方、韓国技術ベンチャー財団と協力して日本技術の導入説明会も毎年1～2回程度開催している。

4. ソウル国際発明展示会

- ソウル国際発明展示会は、世界中の発明家の交流と和合の空間として発明自体に対する全般的な情報を提供し、特許技術と技術移転に関する情報、発明技術の商品化などを全て包括する世界的な国際展示会であり、特許庁が主管して韓国発明振興会が毎年開催している。展示対象は韓国内の韓国人及び韓国外の外国人が開発した特許または実用新案であって登録または出願中のものに限る。
- 名称：2010ソウル国際発明展示会
- (英文)Seoul International Invention Fair (S I I F) 2010
- 期間：‘10年度は、12/2(木)～12/5(日)に開催
(11年度は、12/1(木)～12/4(日)に開催予定)
- 場所：COEX

5. 大韓民国発明特許大展

- 主催：特許庁
- 実施：韓国発明振興会
- 優れた発明と技術先進国への跳躍のための新技術を探し出して賞を与え、優れた特許製品の販売ルートの開拓及び優秀な特許技術の事業化を促進させるための行事として特許庁が主管し韓国発明振興会が主催している。

6. 特許流通フェスティバル

- 主催：韓国発明振興会

- 特許技術移転カンファレンス、特許技術移転事業化の成功事例の発表会と、特許技術移転／事業化総合相談及び移転希望の優秀特許技術及び成功事例展示館で構成される行事であり、特許技術移転及び事業化に関心のある者等に多様な情報を提供する。
- 日時：‘09年度は、6／2～6／3に開催

7. 産学協力テクノフェア大学未公開の新技術投資博覧会

- 主催：教育科学技術部
- 実施：（社）韓国大学技術移転協会、韓国研究財団、韓国産業技術振興院が主催する。
- 大学において新規出願された未公開新（特許）技術を企業に公開し、これを基盤に共同研究・技術移転・事業投資を共にするパートナー企業を掘り起こし、これを国内企業にまず公開することによって技術事業化の機会を提供しようとする趣旨である。更に、‘技術展示会’、‘技術相談会’、‘企業、機関展示会’を同時に進行するので技術移転に係わる情報を得ることができる。

第5章 博覧会など出展時の留意事項、技術情報利用時の留意事項

1. 重要技術、秘密情報の流出防止、秘密保持契約の締結

特許、実用新案などでまだ出願していない秘密の技術情報を不用意に相手に開示すれば、その内容（技術情報）が相手方から第三者に漏洩したり、あるいはその相手方が悪意でその技術を用いたり、勝手に出願し登録するおそれもある。

このような事態を回避する最善の方法は、技術を他人に公開する前に該当技術の特許、実用新案などとして出願することである。しかし、相手方との交渉の過程で、やむを得ず特許出願前の技術やノウハウ（営業秘密）を開示しなければならない場合には、秘密保持契約（NDA：Non-Disclosure Agreement）を締結しておく必要がある。秘密保持契約は、秘密の情報を相手方に開示する際に、相手方に秘密保持義務を負わせて、違反時にはその損害の賠償責任を負わせるものである。（付録4の様式参照）

2. 展示会などでの公開前の出願、および新規性喪失の例外規定の適用

展示会や博覧会などで新製品や新技術を公開する場合には、特許または実用新案などの出願を行った後に、その技術を公開することが望ましい。出願より先に技術を一般に公開してしまえば（法的用語ではこの場合を‘新規性喪失’という）、特許権などによる保護を受けることができないのが特許法の原則である。この原則は日本でも韓国でも適用される。すなわち、日本の展示会に出展し、技術が一般に公開された場合には、韓国で該当技術の特許出願をしても特許は受け入れられない（韓国の展示会に出場した後に日本に特許出願する場合にも同様）。

時間的な余裕がなくやむを得ず、特許または実用新案などで出願を確保することができないまま展示会や博覧会に参加した場合には、一定の条件下で救済を受けることができる。技術が公開された日から6ヶ月以内ならば、‘新規性喪失の例外規定の適用の主張’（韓国特許法第30条）を行い、韓国特許庁に特許または実用新案の出願をすることが可能である。

しかし、該当技術を中国やヨーロッパなどでも特許または実用新案などで出願、登録を計画しているならば新規性喪失の例外を主張するための要件が非常に厳しいため、あらかじめ検討した後で技術公開の適否を決めなければならない。

3. 商標出願の必要性

日本において販売している商品に関して、韓国市場での事業進出の可能性があるならば、できるだけ早期に韓国での商標権取得を検討しなければならない。

例えば、韓国での販売代理店を探すために、韓国の企業を訪問した結果、その韓国企業が韓国における商標出願を先に行ってしまったケースがある。その韓国企業は日本企業の事業進出を確認し、その商品ブランドの知名度を乱用する目的で、自ら韓国での権利を取得したのである。商標制度では、基本的に先に出願した者に権利が付与される点は韓国も日本と同じで、日本で知られているということだけでは韓国での権利取得を防ぐことはできない。

このために、韓国における事業進出を検討しているならば、少なくとも相手企業に接触する前に、商標出願を完了しておかなければならない。また、他人の権利取得に先んじるという趣旨からは、できるだけ早期に商標出願をすることが望ましいが、権利の取得の後、3年以上その商標を使っていない場合には、商標登録の取消審判が提起されるおそれがあるため、この点も考慮しておかなければならない。

4. 導入する技術情報に関する権利調査

4-1. 権利現状などの調査：KIPRIS

特許、実用新案、デザイン（意匠）、商標など他人の産業財産権について技術取引を検討している日本企業ならば、該当権利の出願および審査過程、そして登録可否などをあらかじめ確認しておく必要がある。韓国特許庁 (<http://www.kipo.go.kr>) は、特許情報検索サービスのためのウェブサイト（KIPRIS、<http://www.kipris.or.kr/kor/main/main.jsp>）を提供しており、このウェブサイトから、各種産業財産権の権利現状および内容を確認することができる。

[図2-7] はKIPRISの英文版である。（日本語版は提供されていない）

4-2. KIPRIS利用方法

(1) KIPRISの主要メニューの構成

KIPRIS英文版のメイン画面の右上端には‘Patent’、‘Design’、‘Trademark’、‘KPA’および‘K2E-PAT’というメニューがある。この中‘Patent’、‘Design’、および‘Trademark’は各々‘特許/実用新案’、‘デザイン（意匠）’および‘商標’を検索するためのメニューで、‘KPA (Korean Patent Abstract)’は特許/実用新案公報の英語要約を無料で提供するメニューであり、‘K2E-PAT’は特許/実用新案公報の

英文書のテキストを有料で提供するメニューである。

[図2-7] KIPRIS 英文版ウェブサイト
(http://eng.kipris.or.kr/eng/main/main_eng.jsp)



(2) 特許などの内容検索

‘Patent’、‘Design’、および‘Trademark’メニューの各々は‘General Search’と‘Advanced Search’を提供する。‘General Search’は‘Keyword Search’（キーワード検索）と‘Number Search’（出願番号などの番号検索）を提供する。‘Advance Search’はその他にも更に様々なパラメータ（出願日、出願人名など）に対する細部検索機能を提供している。

(3) 出願、審査および登録状況などの調査

例えば‘Patent’メニューを利用して、ある特許の内容を探した後、該当特許をクリックすれば新しい画面がポップアップされるが、この時、画面上段の‘View Details’項目をクリックすればその特許の一般情報とともに出願から登録までの権利状態（Legal Status）を知ることが出来る。

[図 2 - 8] 特許出願の経過情報の一例

Legal Status

No.	Receipt/Delivery No.	Receipt/Delivery Date	Document Title(Eng.)	Status
1	1-1-2008-0165742-18	2008.03.06	[특허출원]특허출원서 (Application of Patent)	Received
2	9-1-2008-9002298-11	2008.03.23	우선권주장증명서류제출서(일본) (Submission of Priority Certificate(Japan))	Received
3	9-1-9999-9999999-89	2008.10.07	선행기술조사요청서 (Request for Prior Art Search)	Received
4	9-1-2008-0069957-40	2008.11.11	선행기술조사보고서 (Report of Prior Art Search)	Received
5	9-5-2009-0135186-65	2009.03.30	의견제출통지서 (Notice of Submission of Opinion)	Delivery Completed
6	1-1-2009-0321672-60	2009.05.28	[명세서등 보정]보정서 (Amendment including Specification etc.)	Received
7	1-1-2009-0321673-16	2009.05.28	[거절이유 등 통지에 따른 의견]의견(답변, 소명)서 (Submission of opinion)	Received
8	9-5-2009-0383016-17	2009.09.15	등록결정서 (Written Decision on Registration)	Delivery Completed

ただし、上記権利状態の具体的な内容（拒絶理由の内容が何であったのかなど）を知るためには特許庁のホームページで‘包袋コピーの申請’を行うべきだが、このような申請は外国人は直接することができないので、韓国の特許事務所等を通さなければならぬ。

また、検索された特許をクリックした後、画面上段にある‘Registration’メニューをクリックすれば（このメニューがなければ該当出願はまだ登録されていない）、該当特許の登録現状（存続期間満了日、登録権利者など）が確認できるが、該当情報は韓国語のみ提供されており、又、登録当時の情報であるため、現在の正確な登録現状を調べる為には、韓国の特許事務所等を通じて‘登録原簿’を調べてみなければならない。

以上の利用方法はデザイン（意匠）や商標に対しても同様である。

第3編

ライセンス戦略の構築と留意事項

第1章 ライセンスする範囲や条件の検討

ライセンスの相手となる候補企業が発掘できたら（第2編）、各候補企業との間で「何を」「どのように」ライセンスするかを検討する。

技術提供者の場合なら、自社の特許技術だけを提供するのか商標権も一緒にライセンスするのか（「何を」）、独占か非独占か、どのような条件で実施権を設定するのか（「どのように」）など、ライセンスの範囲や主要な条件について戦略を検討する。このライセンス戦略の構築は、先に明確化した韓国での事業戦略に従って、相手候補企業の状況や、競合企業との関係、韓国の市場の状況などを考慮して決定する。

一方、技術導入者の場合には、韓国から導入する技術が、韓国の法規制により外国への持ち出しが禁止されている技術、具体的には‘国家革新技術’や‘戦略技術’にあたらぬか注意する必要がある。

1. ライセンス対象の範囲と方法

自社が保有する知的財産について、どの範囲までを韓国企業に提供するのか検討する。韓国において韓国企業が商品の生産や事業を進めるために必要となる技術の範囲については、相手方となる韓国企業に自社特許の実施許諾を行い、更に、ノウハウの技術指導を行うことが必要である。また、その技術や商品とともに、日本のブランドを韓国内にも展開するのであれば、商標権の使用権を設定することになる。

しかし、秘密の技術情報が韓国で漏洩する危険性を減らす目的として、重要な部品や素材の製造ノウハウについては技術提供せずに、日本で製造した部品や素材を提供することも一つの戦略である。日本のブランドとともにライセンスする場合には、ブランドイメージが低下しないよう、品質管理に関するノウハウを提供し、韓国企業内での管理を徹底させるライセンス契約とすることが重要である。

①特許のみのライセンスで行わなければならない場合

実際のライセンス契約では特許に限ったライセンスの場合は殆どない。なぜなら、特許明細書にも特許発明の容易な再現のために多種にわたって具体的な実施例が記載されているが、製品化の過程ではそれ以外に技術ノウハウが必要な場合が大部分であるためである。ただし、次のような場合には特許に限定したライセンス・アウトを考慮してみる必要がある。

(i) 特許発明の忠実な再現のための技術ノウハウを幾つかの企業で既に保有している場合

例えば、先駆的な特許（例：基本特許）の場合には、その特許発明の忠実な再現に必要な技術ノウハウを保有する企業が登場するが、この時、その企業は特許侵害の回避を目的に特許だけのライセンスを必要とする。

(ii) 別途の技術ノウハウがなくても特許明細書の記載のみで関連製品や製造工程を忠実に再現できる場合

例えば、該当特許発明が新たな技術の適用に関したのではなく、従来技術を新しいアイデアに適用したものである場合

(iii) 販売されるのは完成品で特許技術は部品に関するものである場合

この場合は、部品製造に関する技術ノウハウがあっても、それをあえて完成品の製造メーカーに移転する必要はないので部品は自社から供給するよう契約を締結することができる。

(iv) 逆設計などの方法でも技術ノウハウが露出する可能性が非常に低い場合

逆設計などの方法で技術ノウハウが明らかになった場合、それ以上営業秘密として法的な保護を受けることはできないが、逆設計によっても技術ノウハウが露出する可能性が非常に低い場合は、技術ノウハウの移転にさらに注意を要する。したがって、こういう場合にはできるだけ技術ノウハウの移転を禁止したり、移転しても最低限の移転範囲にとどめる努力が必要である。

②特許と技術ノウハウを一緒にライセンス・アウトしなければならない場合

先述した特許のみのライセンスにしなければならない場合を除けば現実的に大部分の技術ライセンスには技術ノウハウの移転が含まれる。特に、韓国企業が日本企業から技術ライセンスを受けようとする理由は、該当日本企業の技術ノウハウの移転目的が大部分であるため、韓国企業へのライセンス・アウト時には基本的に技術ノウハウの移転が含まれると考えなければならない。従って、韓国企業に対するライセンス・アウト時には技術ノウハウの流出防止対策が確立されていなければならない（‘第4編第1章ライセンスによる技術流出の防止’ 参照）。

一方、技術ノウハウを共に移転すれば、自社の生産製品と同じ品質の製品生産が保証され結果的に製品販売の向上及びそれによるロイヤルティ収入の向上を期待でき、また、技術ノウハウはその寿命が定まっていないので、特許期間満了以降にもロイヤルティを継続的に受け取ることができるという長所がある。

③商標使用権のライセンス可否

商標も一緒にライセンスするのか否かは、‘第1編第2章1-3. 商標を含めたライセンス’を参考にして決定する。但し、商標ライセンスの場合には、商標のイメージが落ちることを防止するため、ライセンシーが製造、販売する製品の品質管理を徹底しなければならない。品質管理に関するライセンサーの監督と統制の具体的な実施については第5編にて述べる。

2. 韓国から導入する技術に対する規制

2-1. 導入対象技術が韓国の国家革新技術である場合

韓国企業などから技術を導入しようとする場合、まず該当技術が韓国の産業技術保護法上の国家核心技術に該当しないかを確認する。国家核心技術に該当する技術は韓国政府の承認などを受けなければ外国への輸出、すなわち日本での技術導入ができない。従って、導入技術が輸出不可の国家核心技術に該当することが契約後に判明すると、契約自体が無意味になってしまうので、導入しようとする技術が国家核心技術にあたるかどうかを初期に確認しなければならない。

産業技術保護法および国家革新技術について、さらに詳細な内容は、第3編第6章で解説する。

(1) 国家核心技術に該当しない場合

別途の承認や申告手続きなしに技術導入を進行する。このとき、万が一のために、“導入技術は産業技術保護法上の国家核心技術にあたらぬ点を保証する。”のような保証条項を契約書に挿入することを韓国の企業などに要請することができるであろう。

(2) 国家核心技術にあたる場合

①国家から研究開発費の支援を受けて開発した国家核心技術の場合

導入しようとする技術が国家から研究開発費の支援を受けて開発した国家核心技術の場合には、知識経済部長官からその導入技術の輸出承認を得なければならない。従って、韓国企業にそういう承認手続き等を取るよう要請する。国家核心技術の輸出承認可否は承認申請日から45日以内に決定されるようになっている（ただし、技術審査が別途に必要な場合、その分期間が延びることもある）。承認申請書には国家核心技術の提供条件と方法が含まれなければならない（産業技術保護法施行令第15条第1項）、これは承認可否を決定する根拠となるから、韓国企業などと予め協議して契約書（または臨時契約書）にその内容を規定しておかなければならない。更に、承認後

に提供条件と方法を変更する場合、再承認を受けなければならないか、最初に承認された契約書の効力について争いが生ずる可能性があるので、承認申請前に十分に熟考して協議しその提供条件と方法を決めなければならない。

②一般の国家核心技術の場合

国家から研究開発費の支援を受けて開発した国家核心技術以外の国家核心技術の場合には、知識経済部長官に事前に‘申告’しなければならない。知識経済部長官は申告受付日から15日以内に該当国家核心技術の輸出が国家安保に深刻な影響を与え得るかどうかを検討し、その結果を申告人に書面で知らせ、深刻な影響を与える可能性があるとは判断される場合には、通報日から30日以内に関係中央行政機関の長と協議した後、産業技術保護委員会（産業技術保護法第7条）の審議を経て国家核心技術の輸出中止・輸出禁止・現状回復などの措置を該当の申告人に命ずることができる（産業技術保護法施行令第16条）。

2-2. 導入対象技術が韓国の戦略技術である場合

対外貿易法第19条及び同法施行令により、国際平和及び安全維持、国家安保のために必要であると認められ、知識経済部長官が定めて告示する物品（「戦略物資」）を輸出しようとする場合、知識経済部長官はこれに対する制限をすることができる。輸出許可を受けず、戦略物資を輸出したり、虚偽その他、不正な方法で戦略物資輸出の許可を受けた者は5年以下の懲役、又は輸出する物品の3倍に相当する金額以下の罰金刑の刑事処罰に処する（対外貿易法第53条2項2、3号）。行為者以外に法人も罰金刑に処罰するものの、法人がその違反行為を防止するために該当業務に関して相当な注意と監督を怠らない場合には、この限りではない。（対外貿易法第57条）。

また、技術開発促進法第13条及び同法施行令に基づき戦略技術（国際平和及び安全維持を害する憂慮があると認められる物資及び技術の輸出統制に関する事項を協議・調停する国際的な協議体、又はこれと類似した機構が戦略物資の開発・製造・使用及び保存などに利用されると認められる二重用途技術であって、知識経済部長官が定める技術）を輸出しようとする者は輸出をする前に知識経済部長官の承認を得なければならない、承認を得た事項を変更しようとする時も変更承認を受けなければならない（技術開発促進法第13条1項）。承認、又は変更承認を受けず戦略技術を輸出した者は、3年以下の懲役、又は1千万ウォン以下の罰金に処する。行為者以外に法人も罰金刑に処罰するものの、法人がその違反行為を防止するために該当業務に関して相当な注意と監督を怠らない場合は、この限りではない（技術開発促進法第17条、第18条）。

従って、戦略物資の輸出又は戦略技術の輸出に関しては、契約を締結するに先立ち

輸出の対象になる物資又は技術が上記の法律及び付属施行令、告示が規定している戦略物資又は戦略技術に該当するかどうかを管轄部署である知識経済部と協議して事前確認する手続が必要であると言える。

3. 主要なライセンス条件

ライセンスにおいて最も重要で関心のある条件は、ライセンスの対価（ロイヤルティ）であるが、ロイヤルティ（対価）に関しては次章（第2章）で解説することとし、ここではロイヤルティの決定においても重要な条件となる他のライセンス条件のうち、初期段階におけるライセンス戦略の樹立に必要な項目について解説する。

3-1. 独占的ライセンスの可否

技術提供者なら特別な理由がない限り、非独占的ライセンス（通常実施権）を検討すべきである。非独占的ライセンスの場合、ライセンサーはライセンシー1人の成功に全面依存する必要がなく、ライセンシーは高い技術料（前払金及び経常ロイヤルティ）を支払う必要がないので、両当事者のリスクが最も低減されるという長所がある。その他にも、複数のライセンシーにお互いに異なる市場と製品で非独占的ライセンスを許容すればそれだけ技術改良の可能性が高くなり、当該技術の価値を更に高めることができる。更に、非独占的ライセンスの場合には、関連市場や製品に対する統制権をライセンサーが依然として持っているため、単一の独占的ライセンシーが意図的に技術を商業化させないようにすることでライセンサーが市場から追い出されることを防ぐことができる。

独占的ライセンス（専用実施権）の適否を決める場合には、次のようないくつかの点を検討しなければならない。

第一に、ライセンス対象である技術が適用された製品が韓国市場で相当程度の市場支配力を確保することができるのかを検討しなければならない。独占的ライセンスは単一のライセンシーの成功に全面的に依存する為、それだけ技術の優位性及び市場支配力が重要である。従って、ライセンシーの選定においてもある程度の大規模な市場支配力を既に確保していたり、そのような市場支配力を確保する位の規模と能力を備えている韓国内企業の選定を考慮しなければならない。

第二に、独占性の程度を考慮しなければならない。独占性を長期的に保証するのか、それとも短期的に保証するかを検討しなければならない。例えば、まだ検証されていない技術ならばそれによる初期技術導入者のリスクを償うため、初期技術導入者には一定期間、独占的ライセンスの付与を考慮することができる。

第三に、独占性とハイレートのロイヤルティを連動させて検討しなければならない。

ライセンサーとしては1人のライセンシーの成功に全面的に依存する為、そのようなリスクはハイレートロイヤルティとして見返りがなければならぬ。従って、最小ロイヤルティ条項を契約書に必ず設けなければならない(このとき、最小ロイヤルティは適正なロイヤルティの半分以上にしなければならない)。

独占的ライセンスを許諾することに決めた場合、ライセンサーはそれによって高いロイヤルティをライセンシーに要求しなければならない、特に現行の韓国の実務上、独占的ライセンスの場合には競合製品などに対する実施料の取り立ても許容される点をライセンシーとの契約に活用しなければならない。

3-2. 市場(地域)や対象製品の制限

製品が販売される市場や地域を制限するライセンスも可能なため、ライセンサーとしてはこの点を十分に活用しなければならない。

また、さまざまな製品に適用可能な技術の場合、各製品において競争力のある複数の韓国企業に対しライセンスを行うことがロイヤルティの確保の側面から有利であるので、これに対する検討がなされなければならない。例えば、‘機械的騒音を低減させる技術’が①自動車エンジン、②掘削機、③真空清掃器に適用できる場合に、ライセンサーは各製品の製造メーカー(3社)それぞれに、実施許諾の範囲を各製品に制限した制限的なライセンスをすることにより、市場や対象製品を区分することを考慮できる。

3-3. ライセンス期間

特許技術の場合、ライセンス期間は該当特許権の満了時まで制限され(特許権満了以降のロイヤルティの受け取りは韓国で不公正取引行為として規制されている)、ノウハウや商標の場合にはライセンス期間に制限がないという点を考慮しなければならない。

ライセンス期間の決定は技術の成熟度に関する。技術がまだ商用化されていない場合には、ライセンサーとしてはなるべくライセンス期間を長期間に設定した方がよい。もし、技術が十分に商用化されている場合なら長期間のライセンス契約は避け短期間の契約にしたりして協議により契約期間の延長が可能となるようにする方がよい。

該当技術が適用された製品の寿命周期(Life Cycle)が概して短い場合にはライセンサーとしては長期間のライセンス契約を結ぶことが有利である。その反対の場合には最初のライセンス期間を短くして、場合によっては再協議する方式で契約を締結するのがライセンサーに有利である。

契約期間は技術分野によっても相違がみられ、韓国企業に対するライセンス・アウ

トを考慮する際にも以下の表が参考となるであろう。

[表 3 - 1] 韓国の業種別技術導入契約期間

業種 (件数)	2年以下	2～3年	3～4年	4～5年	5～8年	8～10年	10年超過	その他	計
精油化学 (27)	3.7	7.4	3.7	14.8	11.1	25.9	18.5	14.9	100.0
電気電子 (320)	37.2	16.6	1.3	16.6	4.4	6.6	3.1	14.2	100.0
機 械 (158)	29.1	6.3	5.7	16.5	17.7	14.6	7.0	3.1	100.0
通 信 (22)	45.6	4.5	0.0	9.1	0.0	22.7	0.0	18.1	100.0
そ の 他 (37)	16.2	10.8	5.4	24.3	5.4	13.5	16.2	8.2	100.0
大 企 業 (187)	38.5	18.7	1.6	16.0	6.4	5.9	2.1	10.8	100.0
中小企業 (377)	29.2	9.3	3.4	17.0	9.3	13.3	7.4	11.1	100.0
合 計 (564)	32.3	12.4	2.8	16.7	8.3	10.8	5.7	11.0	100.0

3 - 4. 再実施権 (Sub License) の許諾可否

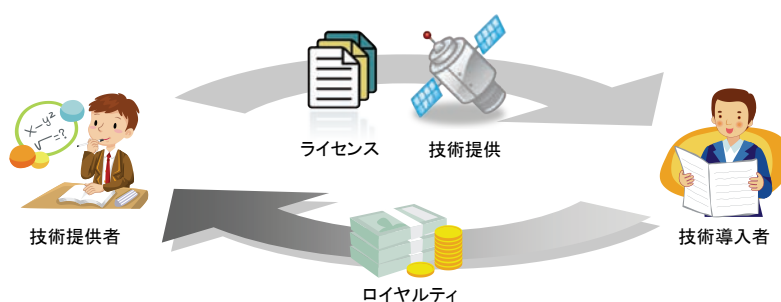
一般的に再実施権の許諾は、ライセンス活動に対するライセンサーの統制権喪失のおそれがあるため特別な理由がない限り行われたい。ただし、次の場合には再実施権の許諾を考慮できる。

- ライセンシーが許諾特許を実施する技術力や設備を備えていない場合 (例えば、そのような会社が、もっぱら再実施権確保のためにライセンス契約を締結しようとする場合)
- 特許製品の性質やその他のライセンサーによる地域的販売体制の確立などの理由からライセンシーが許諾地域を何箇所かに分割し各地域別に再実施権を許諾する必要がある場合
 - ☞ この際、ライセンシーをマスターライセンシー (Master Licensee) にして多数のサブライセンシーに対する統制権及びそれによる義務を一任できる。
- 例えば、方法特許を実施する者が多数存在する場合、方法に用いられる物質の製造販売業者に該当方法特許の実施権及び再実施権の許諾権限を与え、その製造販売業者は方法特許を直接実施する業者に再実施権を許諾する場合
 - ☞ 方法特許を実施する多数の業者をいちいち捜すよりは上記の製造販売業者はそのような方法特許の直接実施者をよく知っているので、ライセンサーとしては上記の製造販売業者に対する再実施権許諾が効果的な戦略であるといえる。

第2章 ロイヤルティ（対価）

1. 技術対価の概要

技術は無形の資産であり、技術情報を他人に移転し、当該技術を使用させるときには、それに相応する対価の支払いという概念が生じる。このような技術取引に対する対価をロイヤルティ（royalty、使用料又は実施料）と言う。



コラム：ロイヤルティの源泉徴収について

韓国法人税法第93条第8号には 外国法人が韓国国税庁に法人税を納付しなければならない国内源泉所得の種類のうち、使用料(royalty)に関する所得を次の通り定義している。

“8. 次の各項目のいずれか一つに該当する権利・資産または情報（以下、この号から“権利等”という）を国内で使用するか、その対価を国内で支給する場合、その対価及びその権利等を譲渡することにより発生する所得。ただし、所得に関する二重課税防止協約において使用地を基準にしてその所得の国内源泉所得の該当有無を規定している場合には、国外で使用された権利等に対する対価は、国内支給の有無にかかわらず国内源泉所得とみなさない。この場合、特許権、実用新案権、商標権、デザイン権などの権利の行使に登録が必要な権利（以下この号から“特許権等”という）は、該当特許権等が国外で登録され、国内で製造販売などに使用された場合には国内登録有無にかかわらず国内で使用されたものとみなす。

- イ. 学術または芸術上の著作物（映画フィルムを含む）の著作権、特許権、商標権、デザイン、模型、図面や秘密の公式または工程、ラジオ・テレビ放送用フィルム及びテープその他のこれに類似の資産や権利
- ロ. 産業上・商業上・科学上の知識・経験に関する情報またはノウハウ

このようなロイヤルティを、技術提供者（ライセンサー）と技術導入者（ライセンシー）の各自の立場によって、より詳細に見ると、次のように異なる意味を持つようになる。

[表3-2]ライセンサー及びライセンシーの立場でロイヤルティの意味

ライセンサーの立場	ライセンシーの立場
① ライセンシーに提供した便益に対する補償	① 代替技術の開発によるライセンシーのリスク負担を最小化することに対する反対給付
② ライセンサーがその権利のために投資した金額に対する投資利益	② ライセンサーの権利の侵害に対する罰則
③ ライセンサーが喪失あるいは放棄した利益に対する補償	③ ライセンサーが定立した権利対象（技術など）の使用対価
④ ライセンシーがおさめた成功の分配	④ ライセンサーが開拓した市場に進出することに対する入場料

2. 技術対価の支給方法

ロイヤルティの支給方法は契約当事者によって定まるので、その技術取引の形態などによってロイヤルティの支給方法の形態も多様となる。一般的に特許権などの知的財産権の売買（譲渡）の場合には、一括払いまたは分割払いの形態で成立するが、実施許諾による技術ライセンス契約の場合にはより多様な形態として現われ、特に、経常ロイヤルティをどのように算出するのが重要な課題となる。

以下では、特許権など知的財産権の売買（譲渡）の場合の対価支払い方法及び実施許諾による技術ライセンスの場合のロイヤルティ支給方法について説明する。

2-1. 売買（譲渡）時の対価支給方法

特許などの譲渡による技術取引の場合、その対価の支給方法のうち最も簡単なものは、一定の時期までに一括払いで対価を支払う方法である。一般的な契約書の条文は次のようになる。

[例文]

第〇条（対価と支払い方法）‘乙’は本件特許の譲渡対価として特許権1件につきそれぞれ金〇〇〇ウォンを〇〇年〇〇月〇〇日までに、‘甲’が指定する下記の銀行口座に振り込む。

一方、譲渡契約が特許権設定登録以前に成立した場合には、対価を先に支払い、設定登録時に追加で支給する方式を選ぶこともできる。

[例文]

第〇条（対価と支払い方法） ‘乙’ は本件特許を受けることができる権利を譲り受ける対価として下記に定めた対価をそれぞれ ‘甲’ に支払う。

本件契約締結時（基本対価） 金〇〇〇ウォン

特許権設定登録時 金〇〇〇ウォン

対価額が高額である場合、分割支給にすることもできる。

[例文]

第〇条（対価と支払い方法） ‘乙’ は下記に定めた対価を〇〇銀行〇〇支店口座番号〇〇〇〇〇〇に入金する。

本契約締結後 30日以内に金〇〇〇ウォン

本契約締結後、1年以内に金〇〇〇ウォン

本契約締結後、2年以内に金〇〇〇ウォン

2-2. ロイヤルティの支給形態による分類

技術移転の最も普遍的な形態は、実施許諾による技術ライセンス契約である（第6編第1章参照）。技術ライセンス契約においてロイヤルティの支給形態は大きく、（1）支払期日に予め定めた金額を支払う「定額ロイヤルティ」方式、（2）支払期日に予め定めた算定基準に沿って計算した額を支払う「経常ロイヤルティ」方式、及び、（3）定額と経常ロイヤルティの混合方式とに分けられる。

以下の表では、定額ロイヤルティのうち固定ロイヤルティと、経常ロイヤルティの長所と短所及び選択基準を比べてみる。

[表3-3] 定額ロイヤルティと経常ロイヤルティの長所と短所及び選択基準

	定額ロイヤルティ	経常ロイヤルティ
長所	<ul style="list-style-type: none"> • 技術価格の事前認知が可能 • 対価支払い期間及び製品生産量などの考慮事項が含まれておらず業務量が軽減 	<ul style="list-style-type: none"> • ライセンシーの現金流動資金負担の軽減 • 市場状況や時間経過に応じて異なるよう賦課することが可能
短所	<ul style="list-style-type: none"> • 計画より売上げが減少した場合でもライセンシーは定額の支払いを余儀なくされ、逆に売上げが増加した場合でも、ライセンサーのロイヤルティ収入は増加しない（実質的なロイヤルティ収入の減少） 	<ul style="list-style-type: none"> • 予め全契約期間の間に必要となる支払い金額（受け取ることができる収入金額）を算出することが困難
選択基準	<ul style="list-style-type: none"> • 売上げ資料を確認できない場合 • 相手に対する信頼や技術の事業化成功可能性などが不確実な場合 • 技術取引期間が短期間の場合 • 市場状況が不安定な場合 • 今後の売上げ増加への確信がない場合 	<ul style="list-style-type: none"> • 技術契約が長期の場合 • ライセンシーの売上資料確認が可能な場合 • 技術寿命周期が長期の場合 • 関連市場の成長可能性が大きい場合
問題点及び解決案	<ul style="list-style-type: none"> • 売上げ増大が確実視されているかその可能性が大きい場合、前払ロイヤルティと経常ロイヤルティの二つの方法を併用 	<ul style="list-style-type: none"> • 売上げの誠実な申告、売上高の監査等に対する制度的な仕組みが不十分な場合、問題が発生するので、予め準備が必要

（１）定額ロイヤルティ

ロイヤルティの支給額が一定の金額で表示される方式で、前払金、固定ロイヤルティ、総額ロイヤルティなどがある。このような方式は、ライセンシーが該当技術を使用した実績と関係なく一定の金額で支払われることが特徴である。

①前払金 (initial payment)

技術取引の初期段階に定額を支給するロイヤルティであって、内容的には、技術移転に最低必要な経費及び当該技術のR & D費用未回収分に対する補償とみなすことができ、一般的には、経常ロイヤルティと併用される。

②固定ロイヤルティ (fixed royalty)

実施許諾の対価を定額で表示した実施料であり、契約期間全体に対して定める場合

もあり、その分割された各期間ごとに定める場合もある。支給方式により一括払い (lump-sum payment) と固定払い (fixed payment) が可能だが、一括払いは技術移転全体に対する総額ロイヤルティであって、契約時に固定金額を一括払いにし、その後は対価を支払わない方式で、韓国の大学で最も多く採用される方式である。固定払いは年度別または一定期間の間、支払う方式である。

(2) 経常ロイヤルティ (running royalty)

経常ロイヤルティは、予め算定基準を決めておき、一定期間の間その算定基準に応じてロイヤルティを定期的に計算し支給する方式である。ロイヤルティの性格からすると、定額金額方式よりも一層相応しいと考えることが出来る。このようなロイヤルティは一般的に生産量、販売量など技術が使用される度合いに比例して決められるので、経常ロイヤルティ (running royalty) と呼ぶ。

経常ロイヤルティは、どのような基準に対してロイヤルティ水準を比例、連動させるかによって ①製造原価に連動したロイヤルティ、②節減金額に連動したロイヤルティ、③純利益に連動したロイヤルティ、④(純)売上高に連動したロイヤルティ、⑤契約製品単位に連動したロイヤルティ、などに分類され、これらの内、①～④を料率実施料 (percentage royalty、従価実施料とも言う) と言い、⑤を対物実施料 (per-quantity royalty、従量実施料とも言う) に区分する。

経常ロイヤルティ の区分	料率実施料	①製造原価に連動したロイヤルティ ②節減金額に連動したロイヤルティ ③純利益に連動したロイヤルティ ④(純)売上高に連動したロイヤルティ
	対物実施料	⑤契約製品単位に連動したロイヤルティ

①製造原価に連動したロイヤルティ

契約製品の製造原価に対し合意された一定比率を乗じてロイヤルティを算出する方式である。

しかし、製造原価の種類が多様で、当事者が考える製造原価の算出方式及び構成要素が異なるので、予め当事者間で詳細な約定が必要であるが、一般的に製造原価は実施権者の重要な極秘事項なので実務上この方式はほとんど採られない。

②節減額に連動したロイヤルティ

該当技術の使用で節減される原価金額または生産性向上額などに対し合意された一定比率を乗じてロイヤルティを算出する方式である。即ち、対象技術を使用する以前の製造原価に比べて技術の使用で節減された原価額を算出した結果に対し、合意した

一定比率を乗じて、それをロイヤルティとして決める方式である。この方式も製造原価実施料のような問題点を持っており、実務上あまり採用されない。

③純利益に連動したロイヤルティ

該当技術の使用及び実施によって得られる税引前純利益を推定した後、一定比率をロイヤルティとして支給するよう合意する方法である。しかし、この方法も上記の二つの方式と同様に純利益推定の不確実性とライセンシーの企業秘密の流出などに拘束される。この方法は会計の透明性が保証されるか相互信頼性が確保された企業間において採用されている。

④(純)売上高に連動したロイヤルティ

契約製品の総売上高または純売上高に一定の割合を乗じてロイヤルティを算出する方式であって、実務上使用頻度が高い。この方法は、ライセンシーの販売に対する利益とは関係なくロイヤルティが支給されるので、ライセンシーの立場においてはロイヤルティの水準を決める際にライセンシーがロイヤルティを支給してからもある程度の利益が出るよう留意する必要がある。

この方式は、販売数量と価格が製造原価などに比べてその確認と計算が非常に簡単な点、販売数量、販売価格の公開が製造原価などに比べて実施権者(licensee)に実質的な被害が少ない点、販売価格、物価などの変動に応じて実施料額が変更される点等の長所があり、実務上広く利用されている。

⑤契約製品単位に連動したロイヤルティ

契約製品の個数、体積、重量または契約製品に使われる部品、原資材、エネルギーなど技術の使用頻度と比例関係にある特定基準単位に一定金額を乗じてロイヤルティを算出する方式であって(例えば、実施製品1個当たり5万ウォンなど)、上記④の売上高に連動する方式が有する長所を持つ。

しかし、この方式は契約製品価格の下落、物価変動に対して硬直性があるので、このような点は、ライセンシーの立場においては、市場価格が高いか引き上げの可能性がある場合に、製品価格の上昇によるロイヤルティ支給負担を減らすことができるという長所が、更に、ライセンシーの立場においては、逆に長期的な製品価格の下落によりもたらされるロイヤルティ受取額の減少リスクを避ける長所として作用し得る。このような硬直性は、契約締結時に実施製品の販売価格を定め、その価格変動に比例して製品1台当たりの固定額も変動させることで、多少緩和できる。

この方式は算出が簡便で、算出結果に対する検証が容易であり使用頻度が増加する傾向にある。

(3) 定額ロイヤルティと経常ロイヤルティとを混合した方式（最低ロイヤルティ、最高ロイヤルティ）

定額ロイヤルティと経常ロイヤルティの両者を混合する方式として代表的な例が、最低ロイヤルティ及び最高ロイヤルティを採用する方式である。これらはそれぞれ需要者と供給者の要求条件と経常ロイヤルティの範囲に関連がある。

①最低ロイヤルティ (minimum royalty)

経常ロイヤルティを採用した場合に、各期間に算定基準を用いて実際に算出された結果が一定ロイヤルティの基準に至っていない場合には、その算出結果を適用せず、予め設定した定額ロイヤルティ（最低ロイヤルティ）を支給するようにする方式である。ライセンサーが、実施権者に対して独占的に実施権を与える場合に多く採用されるロイヤルティの確保戦略の一つである。つまり、独占的に実施権を与えた韓国企業が、その実施に積極的でなく、韓国での特許製品の製造・販売が進捗しない事態となった場合に、売り上げ等に比例する経常ロイヤルティでは韓国企業に何も負担が発生しないが、最低ロイヤルティを採用しておけば、このような事態でもロイヤルティが発生するため、韓国企業による製品の製造・販売を後押しすることができる。このような事態を考えれば、最低ロイヤルティの採用に合意できない場合には、独占的实施権の設定は避け、状況により他の韓国企業にも並行して実施権を設定できる非独占的な実施権とすることを、契約に明記しておくべきであろう。

②最高ロイヤルティ (maximum royalty)

ライセンサーの立場から一定基準を超えるロイヤルティについては当該超過分は支給しないことで合意したロイヤルティを意味する。一定基準値に及ばなかった場合には、算定基準に基づいた実際の算出結果を支給する（経常ロイヤルティ）。

一般的にライセンサーは最低ロイヤルティの概念を導入しようとするはずで、ライセンサーは最高ロイヤルティの概念を主張するであろう。よって、経常ロイヤルティを適正に算定し、その幅を設定するにおいて最低ロイヤルティと最高ロイヤルティの概念を同時に適用すれば、どちらか一方に偏らない合理的な技術料を算定することができ、双方のリスクが分担され得るであろう。

(4) その他、マイルストーン (Milestone) 方式

最近、多く採用されている方式であって、マイルストーン (Milestone) は、‘道しるべ’ と言う意味の企業経営管理技法の一つである。即ち、プロジェクトの最終プロダクトを作るための中間目標を設定し、その中間目標を重要な下位目標に細分化しそれぞれの下位目標に締切期限を割り当てたものである。最近、バイオ分野の技術移転

時に多く利用されており、ロイヤルティを技術開発段階別に支給する方式とすることができる。バイオ分野においては前臨床、臨床、許可申請、製品生産など技術の開発段階を容易に区別することができる。更に、技術の事業化及び市場価値は、同じ技術といえども技術開発段階別に大きく変わってしまうため、それがマイルストーン方式を使う理由である。

[マイルストーンロイヤルティ事例]

クリスタルジノミックス、ボシュロムと戦略的提携

新薬開発専門バイオベンチャーであるクリスタルジノミックスが世界的な製薬会社のボシュロム（Bausch&Lomb）と戦略的提携を結んだことを29日に明らかにした。ボシュロムはコンタクトレンズで有名な眼科専門の製薬会社である。

今回の提携はクリスタルジノミックスにおいて現在、韓国化学研究院と共同で研究中である肥満治療剤物質が眼科炎症治療にも効果があることが明らかになったことを受け、眼炎症疾患治療に対する新しい新薬を探していたボシュロム社と二度にわたる交渉を通じて合意したものである。

クリスタルジノミックスは、眼科炎症疾患の治療新薬候補物質の発掘を、ボシュロム社は薬物評価、雛形、前臨床及び臨床開発を担当し、眼科疾患新薬を開発することを目標としている。この契約を通じてクリスタルジノミックスは既存の肥満治療剤の権利は全て維持したまま眼科疾患に対する権利のみをボシュロムに移転し、契約金と開発段階によってマイルストーンそして商品化された時のロイヤルティを受けられることになる。

クリスタルジノミックスのジョ・ジュンミョン代表取締役は“多様な海外先進製薬及びバイオ社との共同研究、開発提携は各社の長所を活かしつつお互いに相生できる良い機会”であるとし“このたび契約する候補物質が眼科疾患新薬として開発された場合、開発の各段階別に2000万ドルのマイルストーン（段階別成功報酬料）と商品化時には特許満了期間までロイヤルティ収益を受けられることになる”ことを明らかにした。

（新聞記事、2008.01.29付ファイナンシャルニュース）

(5) 韓国における技術対価支給方式の現状

2007年教育科学技術部の調査によれば、韓国ではロイヤルティの受取方式として、技術輸出の場合には経常ロイヤルティの形態が最も高い比重（62.4%）を占める一方、技術導入の場合には定額ロイヤルティの形態が最も高い比重（29.2%）を示した。

[表3-4]韓国でのロイヤルティ支給方式に関する統計（2007年）⁷

（単位：百万ドル、%）

区分	技術輸出			技術導入			技術貿易収支		
	金額	前年比増減率	構成比	金額	前年比増減率	構成比	金額	前年比増減率	構成比
定額ロイヤルティ ⁸	281.9	-9.6	12.9	1,490.3	2.7	29.2	-1,208.4	-69.8	41.3
経常ロイヤルティ ⁹	1,360.1	13.2	62.4	490.0	4.8	9.6	870.1	136.5	-29.7
前払・着手金 ¹⁰	32.7	-20.1	1.5	193.8	35.8	3.8	-161.1	-59.4	5.5
その他 ¹¹	503.6	46.9	23.1	2,929.3	5.5	57.4	2,425.7	8.5	82.9
全体	2,178.3	14.9	100.0	5,103.4	5.5	100.0	2,925.1	15.9	100.0

3. ロイヤルティ金額の算定方法

3-1. ロイヤルティ率の算定に関する各種の手法

(1) 商取引慣行方法 (Rules of thumb)

①意義

⁷ 2008技術貿易統計調査報告書、韓国教育科学技術部

⁸ 上記報告書では、“技術料を一括払いまたは一定の回数に分けて支給する方式”と定義する。

⁹ 上記報告書では、“売上または利益などに対する一定比率を技術導入対価として支給”と定義する。

¹⁰ 上記報告書では、“契約時前払または着手金として支給する金額”と定義する。

¹¹ 上記報告書には、上記“その他”の項目の例として、非金銭的対価に該当するクロスライセンス(特許実施契約当事者が自らが所有する特許権などに関して相互間の実施権付与)、Product Buy-Back(製品買い戻しとも言い、導入あるいは輸出した技術で生産される製品を輸入する条件)、及びロイヤルティ資本化(技術導入/輸出に対する対価を支給しないで相手企業に株式などで提供)を記載している。

商取引慣行方法は、技術取引のみならず全ての取引において一般的に使われる。例えば、ロイヤルティの設定及び決定方式において25%方式が慣行的に使われる。これは、該当技術を使用して得ることができる期待利益の25%をロイヤルティに設定する方法で、言い換えれば、利益に対して実施権者に75%、特許権者に25%程度の配分が適切とすることである。

[25%の適用例]

例) 100ウオンの商品に20%マージン(税引前)がある場合

25%法則によって20%マージンには5ウオンのロイヤルティが含まれるものと推定され、貸し出しなど他の要素がなければ、100ウオンの商品には5ウオンのロイヤルティが含まれていることになる。

従って、 $5 \text{ ウオン} / 100 \text{ ウオン} = 5\%$ になり、ロイヤルティ率は5%になる。

②長所・短所及び利用現状

この方式は、非常に簡単で事業初期に概略的な価値推定が必要などときには有用だが、正確度が落ちるといった短所がある。しかし、このような問題にもかかわらず、技術使用に対する対価の概念に忠実且つ論理的で、使用上の便利さのため実務的には多く使われている。

③その他

ロイヤルティの設定に使用することができる商取引慣行は25%方法のみならず、当該業界または各技術類型でよく使用されたり、繰り返された結果から算出された慣行的規則があれば、それも当然、商取引慣行になりえるだろう。例えば、国公立研究機関が保有技術を企業にライセンスする場合、純売上高の2%を提示しこれによって契約を行い、このような規則が少なくとも国公立研究機関と一般企業とのライセンス契約において繰り返し使われ、広く認められたら、純売上高概念の曖昧性などいくつかの問題があってもこれは類似する技術ライセンス取引の商取引慣行になるわけである。

(2) 業界標準方法 (Industry norms)

①意義

この方法は、市場調査を通じて取引事例を収集し算出した業種別平均ロイヤルティ率に基づいた算定方式である。市場接近方法とも言う。

②長所・短所及び利用現状

この方式を利用するためには類似の市場が必ず存在しなければならないが、新しい技術の場合など、基準となりそうな過去の資料がなければ適用が難しい。このような業界標準方法も商取引慣行法と同様に問題点が少なくない。一般的に技術取引の主要条項が露出しないため風説に依るところが大きく、個別技術に対する純利益、市場性などのロイヤルティの決定要因が考慮されないため直接適用するには無理がある。

しかし、該当業界のロイヤルティ資料と情報を十分に手に入れることができれば該当技術のロイヤルティを定めるのに有効であり、このような便利性及び補完性のために設定されたロイヤルティを検証または確信するのに実務的によく使われる。

③業種別ロイヤルティ率資料

業界標準実施料率に関する出版物には les Nouvelles (Published by the Licensing Executive Society)、The Journal of the Association of University Technology Managers などがある。

以下、韓国内の業種別平均ロイヤルティ率の資料を紹介すれば次のようになる。下の表は、2007年韓国産業資源部にて発刊された“未活用特許の有償移転ガイドラインマニュアル”を作成するための調査結果から得られたものである。

[表3-5] 韓国の業種別平均ロイヤルティ率 (1)

業種別平均ロイヤルティ率 - 通常実施権					業種別平均ロイヤルティ率 - 専用実施権				
区分	ロイヤルティ率 (売上高基準)				区分	ロイヤルティ率 (売上高基準)			
業種	平均値	中央値	最高	最低	業種	平均値	中央値	最高	最低
化学	1.73	1.50	4.50	0.50	化学	3.45	3	9	1
金属	188	1.45	6.00	0.88	金属	3.76	2.9	12	1.75
機械	1.33	1.50	3.25	0.50	機械	2.65	3	6.5	1
自動車	1.76	1.50	5.00	0.75	自動車	3.52	3	10	1.5
電気電子	1.53	1.50	2.94	0.25	電気電子	3.05	3	5.88	0.5
情報処理	1.24	1.00	2.50	0.45	情報処理	2.4	2	5	0.9
その他	1.55	1.50	2.75	0.50	その他	3.10	3	5.5	1

単位：%

その他、業種別ロイヤルティ率に対する他の資料では次のようになる。

[表3-6] 韓国の業種別平均ロイヤルティ率（2）

区分業種	ロイヤルティ率の範囲						
	0～2%	2～5%	5～10%	10～15%	15～20%	20～25%	25%
航空		40.0%	55.0%	5.0%			
自動車	35.0%	45.0%	20.0%				
化学	18.0%	57.4%	23.9%	0.5%			0.1%
コンピューター	42.5%	57.5%					
エレクトロニクス		50.0%	45.0%	5.0%			
エネルギー		50.0%	15.0%	10.0%		25.0%	
食品／消費	12.5%	62.5%	25.0%				
製造業一般	21.3%	51.5%	20.3%	2.65%	0.8%	0.8%	2.6%
政府／大学	7.9%	38.9%	36.4%	16.2%	0.4%	0.6%	
ヘルスケア機器	10.0%	10.0%	80.0%				
医薬品	1.3%	20.7%	67.0%	8.7%	1.3%	0.7%	0.3%
通信				100.0%			
その他	11.2%	41.2%	28.7%	16.2%	0.9%	0.9%	0.9%

④ 業界標準方法による実施料算定手続き

(i) 基本額の決定

ロイヤルティ率対象の基準となる基本額を定める。一般的に売上高が基本額となる。

(ii) ロイヤルティ率の基準率を決定

一般的に平均ロイヤルティ率を評価対象特許の基準率とする。上記の資料などを利用することができる。

(iii) 特許権の利用率算定

特許権が対象製品にどのくらい利用されているかを調査し、ロイヤルティ率の算定に反映させる。例えば、販売額が分かる対象製品は‘自動車’であるがライセンスされた特許は‘自動車のエンジン’に関するもので、自動車のエンジンに関するこの特許が該当自動車の販売額に寄与する程度が70%ならば、利用率は70%と算定される。ただし、特許が対象製品の一部に利用されている場合でも、対象製品全体に及ぼすその特許の効果が絶対的ならば利用率が100%になり得るだろう。

(iv) 増減率の反映

評価対象特許の個別特性を反映するためのものである。基準率である業種平均ロイヤルティ率に個別特許が持つ特性を反映して基準率を調整する必要がある。調整は実施価値に影響を及ぼす主要評価項目を選定した後、評点評価法を使用する。例えば下の[表3-7]では、5つの評価項目各々に対して1～3の間の加重値を割り当て各評

価項目に対して1～5の間の評価点数を付与し、加重値と点数を乗じたものを加重値として決定し最終的に1.17（117%）という増減率が導き出された。このとき平均点数3.6はすべての項目の評価点数を3点（平均点）とした時の加重値の合計である。

[表3-7] 評点評価項目の適用事例

評価項目	加重値（1～3）	点数（1～5）	加重値
1. 市場規模	2	4	8
2. 製品利益率	3	5	15
3. IP幅 ¹² （Breadth）	3	3	9
4. 開発段階	3	2	6
5. 市場環境	1	4	4
合計			42
比率	42 / 3.6（平均点数） = 1.17（四捨五入）		

(v) 評価対象特許のロイヤルティ率の算定

ロイヤルティ率 = 業種平均ロイヤルティ率 (%) × 利用率 (%) × 増減率 (%) = %

(3) 開発費用に基いた方法（費用接近法）

① 意義

この方法は、該当技術の開発に投入した費用に基いてロイヤルティを設定するものであって、技術の価値に関係なく開発に投入された費用で対価の大きさを決めることから「費用接近法」とも言う。開発に投入した費用には、R&Dにかかった費用、着想の具体化にかかった費用、特許出願と登録過程において発生した費用などが含まれる。

② 長所・短所及び利用現状

この方法は、特許の価値を簡単に評価することができる長所があるが、特許技術の価値と特許取得費用とはあまり係わり合いがないという問題がある。

ただ、ライセンサー（技術提供者）の立場において交渉のために設定するロイヤルティの最低水準を判断するのに有効で、ライセンシー（技術導入者）の立場においても交渉戦略樹立の次元でライセンスや購入の代りに当該技術を自主的に開発することが有利なのかなどを決定するのに役立つであろう。しかし、技術の開発費用が技術取

¹² 対象技術が、知的財産権(Intellectual Property)によって保護されていたり、この権利を回避できる可能性が低い、又はある1つの技術に多数の特許権等が存在する場合、これを反映させるための評価項目の内の1つ。

引時のライセンサーの観点においては、最低販売価格 (a floor on the seller's sales price) に設定できる一方、技術導入者の立場においては最大購入価格 (a ceiling on the buyer's purchase price) となる場合がよく発生する。言い換えれば、技術の陳腐化の要因によって技術購買者は開発費用を上回る価格で購買しない傾向がある。

この方法は、公共研究機関、大学など非営利団体が技術を民間企業に移転する際、開発費用の収益者負担の観点からよく適用される。

(4) 収益接近法

市場と売上げに対する正確な分析を基にその収益の一定比率を基準としてロイヤリティを算定する方式である。ライセンス契約期間の間の該当技術の未来価値を推定し、現在の価値に換算するために割引キャッシュフロー法 (DCF) が代表的に利用される。

該当技術の換算された現在価値を推定できるならば、契約期間中にどのような方式でロイヤリティを徴収することがライセンサーに有利なのかを決めることができる。例えば、契約期間が10年で該当技術の換算された現在価値が100万ドルと推定されたが、ライセンサーが要求する毎年純利益の2%の経常ロイヤリティでは契約期間が10年の間に合計90万ドルのロイヤリティ収入しかないという結論であれば、ライセンサーとしてはロイヤリティ率を3%以上に調整するなどの措置を取ることができるようになる。

ただし、収益接近法を利用するためには、該当技術の未来価値を推定するための市場環境と将来の収益構造などに対する正確な情報がなければならないが、これに対する両当事者間の合意が容易ではないという問題点がある。

3-2. ロイヤリティ算定交渉

ロイヤリティ算定交渉では、その技術が実施、使用されることによってもたらされるであろう利益 (「期待利益」) の程度にあうように、交渉可能な領域の範囲を推定し設定した後、様々な主要要素を考慮して決定していくことが一般的である。高い利益をもたらすと期待、予測される技術は、ライセンサーが当然高い価格を提示するはずで、又、ライセンサーも高い利益に比例し相応するロイヤリティを支払う意思を持つことになる。一方で、当該技術が別段利益をもたらさないと予想されれば、両当事者のいずれも価格提示領域または交渉可能領域を下方修正するであろう。

このように、ロイヤリティは、期待利益を主要なファクターとして決定されるので、期待利益の推定や評価に影響を与え得る要素は結局、ロイヤリティの決定に重要な要素となる。

期待利益の額を算定することはとても難しいが、これは契約製品の市場状況、販売予想のみならず、それ以外の多くの不確定要素（例えば、許諾特許が基本特許なのか改良特許なのか、許諾特許の完成度、許諾特許に将来の改良技術を含むか否か、許諾実施権が独占権なのか非独占権なのか、契約期間、類似技術の存否など）を考慮しなければならないためである。

従って、ロイヤルティは、このような多くの不確定要素を評価しながら予想利益額を定め、これを多様な実施料方式に適用させ、実施料率を算出した後、最後に算出された料率と業種別、技術別または機種別にそれぞれ確立されている従来の料率を基準にして当事者間の交渉によって決めることが通常である。

[表 3 - 8] 期待利益額の推定時に考慮される要素

基本的要素	① 契約製品の市場状況 ② 契約製品の販売予想
不確定要素	① 許諾特許が基本特許なのか、応用または改良特許なのか ② 許諾特許の完成度 ③ 許諾特許が将来の改良技術も含んでいるのか ④ ライセンスが独占的なのか、非独占的なのか ⑤ 許諾地域の範囲 ⑥ 契約期間 ⑦ 類似技術の存否あるいは出現可能性

更に、期待利益の推定時に考慮すべき事項をライセンサーとライセンシーの立場からそれぞれ示すと次の通りである。

[表 3 - 9] 当事者の立場による考慮すべき事項

技術提供者の立場	技術導入者の立場
<ul style="list-style-type: none"> ● 研究開発に要した費用の考慮 ● 産業財産権のコストを反映 <ul style="list-style-type: none"> － 産業財産権登録、権利維持、防御などに必要な各種費用 ● ライセンス費用の勘案 <ul style="list-style-type: none"> － ライセンシー探索費用、ライセンス取引推進に必要な各種費用 ● その他、間接的影響及び機会費用 	<ul style="list-style-type: none"> ● 推定売上高 <ul style="list-style-type: none"> － 契約製品の市場性、展望など考慮 ● 期待利益の推定 <ul style="list-style-type: none"> － 寿命周期、市場規模、競合関係、原価構造などを考慮 ● 自社研究開発との比較 <ul style="list-style-type: none"> － 自社で研究開発した場合の費用、市場参入に要する時間などを考慮 ● その他、間接的な影響要因

3-3. 売上高連動経常ロイヤルティの算定

以下では、経常ロイヤルティの算定において最も多く使用される、売上高によって連動するロイヤルティ（以下、「売上高ロイヤルティ」という）について詳しく説明する。

(1) 算定方法

売上高ロイヤルティは、対象物の売上高に料率を乗じたものである。乗じたもの、即ち、“対象物の販売価格”をロイヤルティ算定の基礎とする。

$$\text{売上高（販売額）ロイヤルティ} = \text{対象物の売上高} \times \text{料率}$$

一方、純売上高（net sales price: NSP）の概念は、当事者が合意するところによる。純売上高を決定及び算出するためには売上げ総額から控除項目の金額を引く形式を取る。

$$\text{純売上高（NSP）} = \text{総売上高} - \text{控除項目金額}$$

控除項目は主に、技術使用の価値と直接的関連性のない販売管理費、及び実施許諾者からの部品購入などである。控除項目は当事者が合意して定める。控除項目は製品の種類、業界の慣行、当事者の政策などによって異なるが、一般的に、包装費、輸送費、保険料、倉庫保管料、代理店手数料、物品税、関税、現金割引、設置料などがある。

国内技術導入申告受理指針によれば、純売上高算出時に適用できる控除項目は、①販売割引（sales discount）、②販売戻入（sales returned）、③販売間接税（indirect taxes on sales）、④販売関連保険料（insurance premiums on sales）、⑤包装費（packing expenses on sales）、⑥運搬費（transport expenses on sales）、⑦販売手数料（sales commissions）、⑧広告宣伝費（advertisement expenses）、⑨設置費（installation expenses）、⑩技術提供者から購入する部品、原資材などの購入価格及び付帯費用（CIF Price、customs duties and other import expenses of parts、components and materials purchased from licensor）などから構成される。

総販売価格を実施料算定の基礎とすれば、許諾特許の実施効果と無関係な諸経費についても実施料を賦課するようになる問題はあるが、諸経費をいちいち計算する手間が省かれる。一方、純販売価格を実施料算定の基礎とすれば、その反対となる。従っ

て、これを折衝するために、実務上としては、正札価格、総販売価格などの80%の相当額を実施料算定の基礎とする場合がある。

(2) 対象物

ロイヤルティ支払いの対象物は“契約製品”である。対象物は、容易に把握することができる物を選択することが計算上便利である。合理的な理由なく許諾特許と全く無関係な物や、または許諾特許が部品に関するものである場合、当該部品を含む製品（組立品）を対象物として選択することは妥当ではない。それは、許諾特許を使わない製品または製品部分についても実施料を課すことになるためである。特に、特許製品の競争品も対象物に含ませる場合があるが、この場合は、韓国の公正取引法（正式名称：独占規制および公正取引に関する法律）（第3編第4章を参照）上の不公正取引行為に該当するおそれがあるので注意しなければならない。

(3) 販売価格

販売価格には正札価格、総販売価格、請求書価格、工場引渡価格、小売価格、卸値価格、純販売価格などがある。ここで純販売価格とは総販売価格から一定の経費を控除した残額を言う。

(4) 実施料の算定基礎の決定に影響を与える要素

次のような場合には、実施料の算定基礎を決める際、これを考慮する。

- ① 実施権者が、実施権許諾者または実施権許諾者が指定する者から購入した原材料、部品などを使用して契約製品を製造した場合には、当該原材料などを使って製造した契約製品に対する実施料の支払いを免除したり当該契約製品の販売価格から原材料などの購入価格を控除した残額を実施料算定の基礎にする場合がある。これは、ライセンサーが原材料などの供給によって既に販売利益を取得しているためである。
- ② 実施権者が契約製品を試験用、パイロットプラント用または市場開発用に使う場合には、このような契約製品に対して実施料を免除または軽減する場合がある。
- ③ 実施権者がその子会社、関係会社などに契約製品を販売する場合には、子会社などについては、市価より低い価格で販売することができるので、これを実施料算定の基礎とすればライセンサーにとって不利である。よって、このような場合には、(i)子会社などの再販売価格、(ii)実施権者と無関係な第三者に販売した価格、(iii)実施権許諾者が指定した価格、(iv)当事者が合意した価格、などの中から一つを実施料算定の基礎とする場合が多い。
- ④ 実施権者が契約製品を自らが使ったりまたは第三者に無償譲渡、無償貸与した場合には、このような契約製品に対して、(i)子会社などの再販売価格、(ii)実施権者と無関係な第三者に販売した価格または(iii)公正市場価格（契約製品と同等な製品

について成立する通常の市場価格)、のいずれか一つを実施料算定の基礎として選択する場合が多い。

- ⑤ 既の実施料を支払った契約製品に対して売買契約が解約された場合には、実施権者は当該契約製品に対して既に支払った実施料額を後で支払わなければならない実施料額から控除することができることを規定する場合が多い。

(5) 実施料の発生時期

実施料の発生時期について明確に規定することが望ましい。販売額実施料の発生時期は各当事者の利害得失、点検事項、関連規定の内容によって異なるが、①製品の販売契約締結日、②製品の所有権移転日、③製品の引渡日、④製品の検収日、⑤製品の設置完了日、⑥代金の請求日、⑦代金の受領日、の中から選択される。

実施料の発生時期に対して何らの規定もない場合には、製品の引渡日または設置完了日を実施料の発生時期と解釈することが妥当である。これは、製品の販売契約締結日を実施料発生時期と解釈すれば、実施権者が顧客の発注に応じて契約製品を製造した場合に、いまだ当該製品の製造が完了していないにもかかわらず、既に実施料が発生することになってしまい、更に製品の所有権移転日、検収日、代金請求日、代金受領日などを実施料の発生時期として解釈すれば、実施権者またはその顧客の意思によって実施料発生時期が左右されることになり衡平の観念に反するためである。

併せて、輸出の場合には港から製品を本船に引き渡す日、自己使用の場合には製品の使用を実際に開始した日、無償譲渡の場合には上記の列挙した日(但し、代金請求日、代金受領日は除く)の中から一つを実施料の発生時期とすることが一般的である。

[関連韓国新聞記事 1]

LG生命科学、米GeneSoftにキノロン系抗生剤の特許技術移転契約

LG生命科学は、米GeneSoft社に対しキノロン系抗生剤(Factive)の関連特許及び技術情報を移転する事にしたと22日明らかにした。LG生命科学は技術輸出料として総4千50万ドルとGeneSoft株式458万6千868株(14%)と純売上規模に対する16~30%のロイヤルティを受ける事にした。契約期間は、特許満了時点である2018年までである。同社は、米国及びヨーロッパ市場におけるキノロン系抗生剤の商品化による技術料及びロイヤルティ収入のためのものと説明した。キノロン系抗生剤'Factive'はLG生命科学が独自技術として開発に成功した。

(新聞記事、韓経ドットコム 2002. 10. 22)

[関連韓国新聞記事 2]

オンラインRPG 'ラグナロク'、日本市場に進出

ゲーム会社であるグラビティ（代表ジョン・ビョンゴン）は、日本のガンホーオンラインエンターテイメントと自社オンラインゲームである 'ラグナロク' の日本内でのサービス提供と関連契約を締結したと7日発表した。このたびの契約締結でグラビティは、韓国において運営中の日本語サーバーを日本に移転する。ガンホーオンラインエンターテイメントは、12日からの日本国内デモサービスに続き、10月に商用サービスを提供する計画である。グラビティは商用サービス以後2年間の純売上の40%をロイヤルティとして受けることになる。

(新聞記事、アイニュース、2002.08.07)

4. ロイヤルティと技術保証範囲の交渉目標

4-1. 経常ロイヤルティの交渉目標値の設定

ライセンサーの立場から様々な方法で適正な経常ロイヤルティを予め推定した後に、若干の余裕を加えて交渉の目標値を決める。また、一般的に技術価値評価の中で費用接近法による算出額は他の方法で算出された金額に比べて低いために、費用接近法によって算出された金額を交渉の最小目標値とし、残りの方法によるロイヤルティの算定においても、算定に必要な各種パラメーターを調節しながら適切なロイヤルティを様々な角度から推定してみることも良いだろう。

ライセンサーは、自らが調査、分析及び設定した経常ロイヤルティの方式と、適用料率をライセンサーに先に提示することによって、自社が先に提供した条件の枠組みの中で交渉を進めることが有利である。

例えば、純利益配分方式（契約期間の間の純利益を技術の寄与度によって配分する方式。利益接近法など）の場合なら、次の[表3-10]のような方式で自己シミュレーションを行い経常ロイヤルティを算定しておき、ライセンス交渉では、こうした算定根拠を示して相手方との検討を進めることもできる。

[表3-10] 経常ロイヤリティの算定シミュレーション例 (千US\$)

順番	設定手続き概要	資料入手及び加工方法	シミュレーション例
1	契約地域の契約期間全体の市場規模を把握する	● 自社調査または外部専門機関を活用して市場規模を推定する	100,000
2	ライセンシーの契約期間中のマーケットシェアを予測する	● ライセンシーから基礎資料を受けて分析、加工する ● 価格競争力、マーケティング能力などを勘案して契約期間の間の平均マーケットシェアを推定する	20%
3	ライセンシーの契約期間中の予想売上高を推定する	● 契約地域の市場規模にマーケットシェアを乗じて求める	20,000
4	ライセンシーの契約製品税引き前純利益を推定する	● ライセンシーの損益構造把握 ● ライセンシーの立場で推定損益計算書作成 (ライセンシーのサポート必要) ● 税引き前純利益規模の推定	2,000
5	税引き前純利益を純利益創出寄与度によって配分する	● 技術の純利益への寄与度を推定する (当該純利益を創出するのに技術という経営資源が貢献した割合を推定する) ● 一般的に3分法、4分法を適用する (3分法: 技術の寄与度が3分の1という意味)	500 (4分法を適用した場合)
6	予定している経常ロイヤリティ算出方式に合わせて経常ロイヤリティを設定する	● 総売上高方式	2.5% (500/20,000*100)
		● 純売上高方式	(純売上高方式によって異なる) (2.5+ α)%
		● 単位当たりの定額方式	25US\$/EA (契約製品単価をUS\$1,000と仮定)

4-2. 技術保証範囲に対する交渉目標値の設定

ライセンシーとしては導入する技術が第三者の特許などを侵害しないという点の保証を受けたいところだが、このような要求にライセンサーが全面的に応じることは非常に不利である。従って、ライセンサーとしては、“契約技術が第三者所有の特許を侵害しないことを保証しない”といった上限目標値から、“契約技術が第三者所有の特許を侵害しないことを保証するが、当該保証の責任限度は侵害問題が実際に発生した場合、防御のための技術的支援に限定され一切の金銭的損害賠償などは全面的にライセンシーが責任を負う”といった中間目標値、そして“第三者の特許侵害による金銭的賠償はその時まで支払われたロイヤリティの50%に制限する”といった下限目標値などを明確にしておいて交渉に臨むことが望ましい。

4-3. ライセンサーとライセンシーの一般的な立場

ライセンサーとライセンシーの立場がまったく反対の立場であるため、どのような交渉戦略を立てて交渉テーブルでイニシアチブを持って交渉に臨むのかが重要である。ライセンサーの立場においては

- 技術の価値すなわち相手が技術導入によってどのような恩恵を受けることができるのかという点
- 提示するロイヤリティまたは料率が該当技術の価値に符合するよう合理的に決定されたものなのかという点

などを強調しなければならず、ライセンシーの立場においては

- 該当技術に対する知的財産権の権利が確保されているか
- 競合企業の技術と差別化されているか
- 即商品化が可能な技術か

などについて調査しその結果を移転条件の交渉に活用しなければならない。

移転対象技術に対する検討のためには、ある程度技術を露出しなければならないので、必ず予め秘密保持契約を締結して技術説明資料を提供しなければならない。

移転条件の交渉は重要な条件を優先的に進行させるが、容易にアクセスできることから合意を導き出すことが良い。ただ、重要な条件についてはロイヤリティと連携さ

せて相互間の比較分析を遂行する必要がある。韓国企業は、ロイヤリティを減額することに非常に執着するあまり、残りの他の移転条件についてライセンサーの要求に簡単に同意する傾向がある。しかし、ライセンシーの立場においてはロイヤリティ（前払金または料率）をどれくらい減額するのかよりも、より重大な損失をもたらす可能性のある条件、例えば、紛争処理方法などを軽く取り扱ってはいけないことに留意しなければならない。ライセンサーであれライセンシー側であれロイヤリティの増減とそのほかの条件を連携して調整することができる交渉力を育てなければならない。

4-4. ロイヤリティ決定のための交渉要領

ロイヤリティの決定は、ライセンス契約の実務において最も複雑であり当事者双方に重要な意味を持つ。

ロイヤリティは、契約自由の原則によって交渉過程における当事者の合意で決定する。このような交渉過程においてライセンサーとライセンシーとは、各自の立場において有利なロイヤリティを得るために多様な根拠をあげるであろう。例えば、ロイヤリティ率を決めるとき、ライセンサーは、該当特許などの知的財産を得るまでにどれだけ多くの投資が必要であったのかを根拠としてロイヤリティ率を高めるはずであり、ライセンシーはそのような種類の投資は“埋没費用”であると反駁し、リスクを甘受して収益が生ずる前に投資しなければならないという点を根拠としてロイヤリティ率を低めにしようとするはずである。

ロイヤリティ交渉の要領または手続きをおおよそ整理すれば次のようになる。

[表3-11]ロイヤリティの交渉要領

-
- ① 交渉可能な上限線と下限線を予め決める。
 - ② 他の項目に先立ち優先的に交渉するかまたは最後にするのかを予め決める。
 - ③ 算出公式を変えてみる。
 - ④ 算出対象を調整してみる（契約製品の対象と範囲など）。
 - ⑤ 最低ロイヤリティ、最高ロイヤリティなどの条件を提示して見る。
 - ⑥ 説得可能な資料を最大限動員する（自主開発費及び推定利益に基づく適性ロイヤリティ提案資料、その他各種信頼性のある資料）。
 - ⑦ 営業と技術を分離してみる（交渉相手の技術陣と営業部門を分離する戦略）。
 - ⑧ 分配対象である利益の大きさを調整してみる（付随的な取引条件）。
 - ⑨ 契約期間を弾力的に調整してみる。
 - ⑩ 前払金（Initial fee）と経常ロイヤリティ間の分配割合を修正提示してみる。
 - ⑪ ライセンス条件を調整して提示してみる（独占または非独占、契約地域、再実施権など）。
-

-
- ⑫ 特許、ノウハウなどの存続期間、無効可能性及び第三者所有の産業財産権の侵害可能性をロイヤルティ水準と連携させてみる。
 - ⑬ 契約期間の経過または技術の陳腐化に合わせてロイヤルティ率を調節する案を提示してみる。
 - ⑭ 改良技術の相互交換及びクロスライセンスなどとの連携戦略を検討してみる。
 - ⑮ その他のライセンス条件を譲歩してロイヤルティ水準を貫いてみる。
-

第3章 ロイヤルティと税金の問題

1. 概要

国際ライセンス契約の締結時、ライセンシーがライセンサーに納付するロイヤルティは税金を含まない額をいう。これは租税制度が各国家で違うためであり、ライセンシーの国家の税法により該当ロイヤルティに対する税金が定まることになる。

一般的に、特許、技術などの使用対価による所得が事業者登録を有する事業者間で取り引きされる場合は、総合課税対象者どうしの取り引きなので一般的な物や用役の取り引きと同様に税金計算書をやりとりして取り引きを行い、ロイヤルティを支給するライセンシー側では契約上の金額をそのままを支給すれば何の問題もない。

しかし、事業者登録がないため総合課税をしないで個別分離課税をすることになる一般個人や、韓国内に税籍のない日本企業などがロイヤルティ所得を得た場合には、ライセンシー（例えば韓国企業）がロイヤルティを支払う際、韓国税法の定めるところにより関連する税金が源泉徴収（withholding tax）される。このような税金を誰の負担とするのかによって、実質的なロイヤルティの金額が変わることになる。

一方、国家間の二重租税防止条約が締結されている場合には、韓国の技術導入者が納付した税金領収書を受け、韓国税務署に提出すればこの金額分だけ税金減免恩恵を受ける。韓国と日本は1970年代にすでに日韓租税条約が締結されており、このような恩恵が可能である。

日韓間の技術移転にともなうロイヤルティの課税問題に影響を与える関連法としては、“日韓租税条約”、韓国の“租税特例制限法第121条の6”、“国際租税調整に関する法律第29条”等がある。以下においては、これら関連法について説明する。

2. 日韓租税条約 (Tax Treaty)

(1) 租税条約の概念

租税条約とは通常、“所得および資本に対する国際的二重課税を防止するために国家間に文書によって締結された明示的な合意”を意味する。その公式名称としては一般的に“所得および資本に関する租税の二重課税回避および脱税防止のための協約 (Convention for the avoidance of double taxation and the prevention of fiscal evasion with respect to taxes on income and capital)”という名称が多く使われているが、実務上では租税条約 (tax treaty)、租税協約 (tax convention) 等と使われている。ただし、韓国は資本に関する租税を持っていないので、大部分の

租税条約上の条約名称および内容から資本が除かれる。

租税条約は2つの国家間で締結され（二国間条約、bilateral treaty）、書面の形式になっている。

（２）租税条約の適用対象

①人的範囲

租税条約は“両締約国の居住者”に対し適用される。即ち、租税条約は国籍に関係なく一方の締約国の居住者または両締約国の居住者に適用される。ここで居住者とは、個人と法人を含む概念で、各締約国の課税目的上の居住者または内国法人として取り扱われる者をいう。

租税条約は、両国間の条約なので第三国の居住者には適用されない。例えば、英国法人の日本支店が韓国法人から受ける配当所得に対しては日韓租税条約は適用されず、韓英租税条約が適用される。英国法人の日本支店は日韓租税条約上、第三国（英国）の居住者なので日韓租税条約は適用されない。

②適用対象の租税

租税条約は“所得に関する租税”の二重課税回避のためのものである。租税条約の適用対象租税は“法人税、所得税、住民税所得割など所得に対する租税”であり、付加価値税、特別消費税などの間接税は租税条約の適用対象租税ではない。

（３）主要規定

[日韓租税条約第2条]

1. この協約の適用対象になる租税は以下の通りである。
 - イ. 大韓民国の場合
 - (1) 所得税
 - (2) 法人税
 - (3) 所得税または法人税を課税標準とし、直接または間接的に付加される農漁村特別税および
 - (4) 住民税（以下“韓国の租税”という）
 - ロ. 日本の場合
 - (1) 所得税
 - (2) 法人税および
 - (3) 住民税（以下“日本の租税”という）
2. この協約は更にこの協約の署名日以後、国税であれ地方税であれ本条第1項において言及した租税に追加または代替して賦課される同一か実質的に類似の租税に対しても適用する。両締約国の権限のある当局は自国税法の実質的な改正事項をその

ような改正後、適当な期間内に相互に通報する。

[日韓租税条約第12条]

1. 一方の締約国において発生し他方の締約国の居住者に支給される使用料に対しては同他方の締約国において課税することができる。
2. しかし、そのような使用料は使用料が発生する締約国においても同締約国の法によって課税することができる。ただし、使用料の収益的所有者が他方の締約国の居住者の場合、そのように賦課される租税は使用料総額の10パーセントを超過することはできない。
3. 本条において使用される“使用料”とは、ソフトウェア・映画フィルムおよびラジオとテレビ放送用フィルムやテープを含む文学的・芸術的または学術的作品に関する著作権・特許権・商標権・意匠・新案・図面・秘密公式や工程の使用または使用権、産業的・商業的または学術的装備の使用または使用権、産業的・商業的または学術的経験に関する情報の対価として受けるすべての種類の支給金および船舶または航空機の裸用船の対価をいう。
4. 使用料はその支給人が一方の締約国自体や一方の締約国の地方自治体または一方の締約国の居住者の場合、その一方の締約国において発生したものと見なされる。しかし、使用料の支給人が一方の締約国の居住者なのかどうかに関係なく、同人が一方の締約国内で使用料を支給する義務の発生と関連する固定事業場または固定施設を持っていて、更に、該使用料がそのような固定事業場または固定施設によって負担される場合、そのような使用料は同固定事業場または固定施設が所在する締約国において発生したものと見なされる。
5. 第1項、第2項および第4項の規定はソフトウェア、映画フィルムまたはラジオとテレビ放送用フィルムやテープを含む文学的・芸術的または学術的作品に対する著作権、特許権、商標権、意匠、新案、図面、秘密公式や工程の譲渡から発生する収入に適用する。ただし、第13条第3項の規定がそのような収入から取得される利益に適用される場合は除く。
6. 第1項、第2項および第5項の規定は一方の締約国の居住者である使用料または収入の収益的所有者が、該使用料または収入の発生する他方の締約国に所在する固定事業場を通じてそちらで事業を遂行したり、または同他方締約国に所在する固定施設を通じてそちらで独立的人的用役を遂行し、また同使用料または収入の支給原因になる権利または財産が、そのような固定事業場または固定施設と実質的に関連する場合には適用しない。そのような場合には事案によって第7条または第14条の規定を適用する。
7. 支給人と収益的所有者間またはその両者とその他の人との特殊関係によって使用料または収入の支給額が、その支給の原因になる使用、権利または情報と関連し

てそのような特殊関係がなかったならば支給人と収益的所有者間で合意した金額を超過する場合、この条の規定はその合意されたはずの金額に対してのみ適用する。そのような場合、その支給額の超過部分については、この協約の他の規定を適切に考慮して各締約国の法によって課税する。

(4) 韓国国内税法との関係

課税対象の所得該当可否の決定、制限税率の適用などにおいて租税条約が韓国内税法に優先して適用されるが、課税方法、課税手続きなどは韓国国内税法が優先的に適用される。大部分の租税条約は利子所得、配当所得、使用料所得に対し源泉地国家において一定税率（普通10～15%）を超過して課税できないように規定している（日韓租税条約の場合には10%）。韓国国内税法の税率が租税条約の制限税率より低いときには韓国国内税法上の税率をそのまま適用すれば良いが、韓国国内税法の税率が租税条約の制限税率より高いときにはその制限税率まで課税することができるように明示されている。（韓国の国際租税調整に関する法律第29条）。したがって、ロイヤルティに対する税金問題に対しては必ず公認会計士などの専門家の意見を聞き、今後発生する問題を未然に防止することが必要である。

3. 税金負担額決定の事例

(1) ライセンシーが税金を負担するように合意した場合の事例

韓国のA社が日本のB社に100万ウォンの経常ロイヤルティを支給すると仮定した場合、これによる源泉徴収税額を全てA社が負担することに合意したとすると、A社の追加負担ロイヤルティは次のようになる。

(計算例)

当該ロイヤルティ課税標準 (T)	$T - (0.1 \times T) = 100$ 万ウォン、 $T = 111$ 万ウォン
源泉徴収税額	111 万ウォン $\times 0.1$ (10%) = 11 万ウォン
日本B社に支給する金額	100万ウォン
A社の総負担金	日本B社に支給する金額+税金負担額 100 万ウォン+ 11 万ウォン= 111 万ウォン
A社の追加負担ロイヤルティ	11万ウォン

(2) ライセンサーが税金を負担するように合意した場合の事例

上の事例でA社がB社に支給する経常ロイヤルティ100万ウォンに対する源泉徴収税額をライセンサーであると同時にロイヤルティの受領者であるB社が負担することに合意したのなら、A社がB社に支給するロイヤルティの金額は次の通りである。

(計算例)

ロイヤルティ課税標準	100万ウォン
適用税率	10%(日韓租税条約上の制限税率)
支給するロイヤルティ	= ロイヤルティ — 源泉徴収税額 = 100万ウォン — (100万ウォン×0.1) = 100万ウォン — 10万ウォン = 90万ウォン

4. その他ロイヤルティと関連した租税規定

(1) 租税減免になる技術

韓国国内産業の国際競争力強化に緊要な高度の技術は租税減免の対象になる。最初に紹介されてから4年を越える技術は高度技術ではない。租税減免申告は技術導入契約申告¹³と同時に行われなければならない。このとき、租税減免は最初の対価支給時期から5年間にのみ成立するので、技術導入契約が5年以上の場合には留意しなければならない。

(2) 関連韓国法規の内容

[韓国租税特例制限法第121条の6 “技術導入対価に対する租税免除”]

第121条の6 (技術導入対価に対する租税免除)

- ① 国内産業の国際競争力強化に緊要な高度の技術を導入する契約であって、大統領令で定める基準に該当する契約を締結した場合、当該契約の内容により技術を提供する者が受け取る技術導入対価に対する法人税または所得税は、当該契約において最初にその対価を支給することにした日(2009年12月31日以前の場合に限る)から5年の間これを免除する。<改正2006. 12. 30>
- ② 技術導入契約により技術を提供する者が第1項の規定によって租税の免除を受けようとする場合には、企画財政部令で定めるところにより企画財政部長官に免除申請を行なければならない。<改正2008. 2. 29>
- ③ 技術導入契約によって技術を提供する者が第2項の規定による租税免除の申請期限

¹³ 韓国で企業や個人が海外の商標権など工業所有権や技術導入時などに外国人投資促進法によりこれを韓国主務官庁に申告する制度である。(第3編第1章‘4. 技術導入契約の申告’を参照)

の経過後に免除申請を行い、第1項および第2項の規定によって免除の確認を受けた場合には、その免除を申請した課税年度とその後の残存免除期間に限り、第1項の規定を適用する。この場合、技術導入契約によって技術を提供する者が第1項および第2項の規定により免除の確認を受ける前にすでに納付した税額がある場合には、当該税額はこれを払い戻ししない。

5. 税金と関連した契約文句作成の例

(例) ライセンサーは本契約の支払金に課せられるすべての税金を納付しなければならない。ただし、関連法によって要求されるならばライセンサーは本契約によりライセンサーが履行する支払金に賦課される税金を源泉徴収しなければならない。関連税務当局に源泉徴収金額を直ちに納付しなければならない。ライセンサーにより支払われた源泉徴収税金に対しライセンサーの税金控除請求を支援するに充分足りるものとして、関連税務当局により発行された公式税金領収書またはその他証拠を税務当局の発行日から30日以内にライセンサーに提出しなければならない。

第4章 公正取引法に関する注意事項

1. 概要

ロイヤルティと関連した契約事項の内、韓国の独占規制及び公正取引に関する法律（以下「公正取引法」）に照らして問題となり得る主要な点を挙げる。

韓国の公正取引法は、事業者の市場支配的地位の乱用と過度な経済力の集中を防止し、不当な共同行為および不公正取引行為を規制して公正且つ自由な競争を促進することによって創意的な企業活動を助長し、消費者を保護すると共に国民経済の均衡ある発展を図ることを目的とする。

韓国の公正取引法においては第32条第2項の規定により、“知的財産権の不当な行使に対する審査指針”（2010.3.21）が告示されている。具体的な内容は本章の8項で解説する。

実際の事例において発見されるロイヤルティ契約に関連して、公正取引法および関連するその他の法律により問題となる主要な事例は次の通りである。

- ① 過度に高額なロイヤルティの賦課
- ② ロイヤルティ差別行為（ロイヤルティ率の差別的割引、差別的ロイヤルティ上限制、差別的部品価格の差し引き制（Price Netting）など）
- ③ 特許権消滅後のロイヤルティ支給
- ④ ロイヤルティディスカウント
- ⑤ ロイヤルティ算定方式が契約書に明示されずにライセンサーがロイヤルティ算定方式を一方的に決める場合（ただし、ライセンサーがライセンシーに一定額の最小技術料を課することは公正）
- ⑥ 契約製品以外の製品に対するロイヤルティの賦課

これらについて、各々詳細に説明する。

2. 過度に高額なロイヤルティを課する場合

過度に高額なロイヤルティの徴収がライセンシーの実施を事実上不可能または困難にする場合には公序良俗に違反するおそれがある（民法第103条）

3. ロイヤルティ差別行為

多数のライセンシーにライセンスを許諾する場合にライセンシー毎に異なるロイヤルティを課する場合があるが、このような行為は場合によっては不公正な取引行為（差別取り扱い）に該当するおそれがある。更に、その結果、ライセンシー間の競争を実質的に制限する場合には韓国公正取引法上の不当な取引制限に該当する可能性もある。例えば、ライセンサーが自身の部品を使ったのかどうかによってロイヤルティを差別的に賦課することにより、競合企業の製品の購買を制限し競合事業者を排除する場合のような事例を挙げることができる。

関連法条項は他の事業者の事業活動を不当に妨害する行為（公正取引法第3条の2第1項第3号）および不当に取引の相手方を差別して取り扱う行為（公正取引法第23条第1項第1号）等である。

4. 忠誠割引（ロイヤルティディスカウント） — 条件付きリベート¹⁴支給

相手の需要量の大部分を自身から購入することを条件にリベートを提供する行為は、いわゆる忠誠割引として、世界各国で規制されている。韓国も同様である。（後述するクアルコム事例を参照）。

5. 特許権消滅後のロイヤルティ賦課行為

特許権消滅後にロイヤルティを賦課することは自らの取引上の地位を不当に利用して相手と取り引きする行為（公正取引法第23条第1項第4号）に該当する。ただし、ノウハウが残る場合にはそうではない。

一方、許諾特許の一部が消滅した後に従来のロイヤルティを賦課することは、原則的には不公正な取引行為に該当しないが、許諾特許の内、重要な特許が消滅したにもかかわらずライセンシーに対し全くロイヤルティ減額の機会を与えず従来のロイヤルティの支払いを強要する行為は、場合によっては不公正な取引方法に該当するおそれがある。

従って、このような事態に対処するためにはロイヤルティの減額交渉権または契約の解止権をライセンシーに付与しておくことが望ましい。

¹⁴ リベートは販売者が支払われた金額の一部分を購買者に払い戻す行為、及びその金額を言い、長期契約や大量契約をした一購買者に対する特別な割引制度の一つである。

6. 特許製品以外の製品に対するロイヤルティ賦課

このような賦課行為は不公正な取引行為に該当するおそれがある。ただし、独占実施権を許諾する場合には特許製品の競合品に対しロイヤルティを賦課しても原則的には不公正な取引行為に該当しないと解釈することができる。包括ロイヤルティ方式を採用する場合や契約製品を内包した製品または契約製品を含有する組成物をロイヤルティ支払いの対象物とする場合には特にこれに留意する必要がある。

ロイヤルティ関連不公正行為と認定された韓国での代表的事例

最近、韓国においてロイヤルティに関連し、不公正行為と認定された代表的事例は米国クアルコム社がロイヤルティ支給と関連して市場支配的な地位を乱用した疑いにより史上最大の課徴金を課せられた例である。以下において該当新聞記事の内容を紹介する。

＜ 韓国の東亜日報 2009. 7. 24 日付記事の内容 ＞

[公正委 “携帯電話CDMA技術関連市場の支配的地位乱用”]

世界的な情報技術（IT）企業の米国クアルコム社が市場支配的地位を乱用した疑いで公正取引委員会から史上最大規模の課徴金（約2,600億ウォン）が課せられた。

23日公正委によればクアルコムは三星電子、LG電子など韓国携帯電話製造企業がクアルコムの符号分割多重接続（CDMA）モデムチップでない競合社の製品を使用する際、輸出用携帯電話売値に付けるロイヤルティを自社製品使用時（5%）より高い5.75%を賦課した。

クアルコムは携帯電話の核心技術であるCDMA基礎固有技術を保有した点を利用しこの技術を使わざるを得ない国内携帯電話製造企業を相手にこのような内容の独占的地位を行使したと公正委は明らかにした。

公正取引委員会の歴代課徴金

▶クアルコムの市場支配率乱用の件	
約2,600億ウォン	(2009年7月)

▶合成樹脂会社10社による談合の件	
1,045億ウォン	(2009年6月)

▶精油会社5社による軍納品用油の談合の件	
1,010億ウォン	(2001年7月)

▶2社による社内電話事業者の料金談合の件	
967億ウォン	(2005年8月)

▶鉄筋製造メーカー7社による談合の件	
798億ウォン	(2003年10月)

▶マイクロソフト（MS）の不正取引の件	
325億ウォン	(2001年7月)

▶インテルの市場支配乱用の件	
260億ウォン	(2008年6月)

資料：公正取引委員会

クアルコムはまた韓国企業が自社モデムチップを購入する条件で巨額のリベートを提供した。実際A社が自らの生産に必要なモデムチップの85%以上を購入すれば購買額の3%をこの会社に支給した。リベート規模は2004年まで企業当たり年平均1680万ドル（約210億ウォン）、それ以降は3280万ドル（約410億ウォン）であった。モデムチップは人間の音声をデジタル信号に変えてこれをまた人が聞くことができるアナログ信号に変調する携帯電話の核心部品である。

特にクアルコムは今後CDMAの特許権が消滅しても既存ロイヤルティの50%を出すように契約を結び、国内企業等の技術料負担を増やしたと公正委は付け加えた。公正委は課徴金賦課とともに△差別的ロイヤルティ賦課△リベート支給△特許期間終了後の特許料徴収など、三つの不公正行為を直ちに是正するよう命じた。

ソ・ドンウォン公正委副委員長は“クアルコムがロイヤルティを差別的に賦課し条件付きのリベートを支給して、韓国と台湾企業が国内モデムチップ市場に参入できないようにした”として“その結果、クアルコムは10年以上独占に近い市場占有率を維持することができた”と話した。クアルコムは昨年基準で国内CDMAモデムチップ市場の99.4%を占めている。

7. 独占規制および公正取引に関する法律

ライセンス契約は私的自治の原則に則って特別な制約なしに自由に当事者間でその内容を決めることができる。ただし、他の先進国家と同様に韓国においてもいずれか一方の当事者に一方的に有利であったり不利なライセンス契約については不公正な取引行為として規制されている。

従って、ライセンサーである日本企業としては自らに有利な要求条件を韓国企業に自由に要求できるが、不公正な取引行為の要件を熟知しておくことで交渉時に要求の限界を適切に設定することが重要である。不公正な取引行為が明らかであるにもかかわらず該当内容によってライセンサーをさらに圧迫するようになれば韓国の公正取引委員会による是正措置によって契約事項の廃棄といった修正がなされることもあり、最悪の場合には契約自体が決裂することもあるからである。

ここでは独占規制および公正取引行為に関する法律を説明し、次に知的財産権の不当な行使に対する審査指針を説明する。

7-1. 概要

独占規制及び公正取引に関する法律（以下「公正取引法」）第59条により、著作権法、特許法、実用新案法、デザイン保護法又は商標法による権利の正当な行使と認められる行為については、公正取引法の適用が排除される。

しかし、正当な権利の行使であると見ることのできない一定の行為については公正取引法が適用される。以前は、公正取引委員会は、外国法人と韓国法人が技術導入契約などの国際契約を締結する場合、国際契約上の不当な共同行為、不公正取引行為及び再販売価格維持行為（以下「不公正取引行為など」）に該当するかどうかの基準を提示する目的で「国際契約上の不公正取引行為などの類型及び基準」という告示（以下「国際契約告示」）を制定し、運用していたがこの告示は2009年8月21日をもって廃止された。

ただし、この「国際契約告示」の廃止が該当行為の類型に対して公正取引法が適用されないという意味ではなく、ライセンス拒絶などの関連行為は一般的な不公正取引行為に照らして処罰でき一般不公正取引行為に対する審査指針を適宜適用すればよいので、「国際契約告示」を設ける必要がないという趣旨から廃止されたものである。

公正取引委員会が2000年8月30日に制定した「知的財産権の不当な行使に対する審査指針」は、特許権・実用新案権・商標権・デザイン権などの知的財産権、ノウハウ、著作権など知的財産権の第三者に対する実施・利用・使用許諾契約、相互実施許諾契約（Cross-Licensing）、共同実施許諾契約（Pooling-Arrangements）及び知的財産権の譲受など知的財産権に関連した取引に対して適用されるものである。*

1995年3月31日までは、韓国法人が外国法人とライセンス契約を締結する際に外資導入法により事前申告をしなければならず、これにより外国人投資の範囲が制限され、ロイヤルティなどについても規制があった。また、これとは別途に公正取引法により公正取引委員会に申告して検討を受けることにもなっていた。しかし、1995年4月1日付で外資導入法及び公正取引法が改正され、そのような事前申告制度は廃止された。

従って、現在は、原則として、当事者間で技術導入に関する契約を締結することで直ちに効力が発生し、ロイヤルティ送金時にのみ外国為替銀行に申告すれば、ロイヤルティを送金することができる（ただし、外国人投資促進法第25条により、韓国産業の国際競争力の強化のために緊要な高度技術に該当するもので租税特例制限法により租税免除申請をする契約、航空機及び宇宙飛行体とその部品に関する技術導入契約、防衛産業物資に関する技術導入契約の場合、知識経済部長官に申告する必要がある。第6章参照）。

「公正取引法」は、事業者又は事業者団体は不当な共同行為、不公正取引行為及び再販売価格維持行為に該当する事項を内容とする国際契約を締結してはならないと規定しており（法32条1項）、不当な国際契約に該当する場合、公正取引委員会は、事業者又は事業者団体に契約の取消、契約内容の修正変更その他是正のための必要措置を取ることができる（法34条）。

また、公正取引委員会は、不当な国際契約を締結した場合には、事業者団体に対しては5億ウォンの範囲内で、当該事業者に対しては大統領令が定める売上額に100

分の2を乗じた金額を超えない範囲内で課徴金を賦課することができる。ただし、事業者の場合に売上額がない場合には、5億ウォンを超えない範囲内で課徴金を賦課することができる（法34条の2）。

さらに、不当な国際契約の制限規定に違反して国際契約を締結した者は、2年以下の懲役又は1億5千万ウォン以下の罰金に処される（法67条）。

7-2. 不当な共同行為の禁止

契約当事者は、他の当事者と共同で一定の取引分野において競争を実質的に制限する不当な共同行為を行ってはならない（公正取引法第19条）。例えば特許ライセンス契約において競争関係にある独立企業間の相互競争を避けるために次のような形態の契約や協定を締結し価格の決定・維持または変更など特許カルテルを形成することは、不当な共同行為として認められ、このような不当な共同行為をすることを約定する契約などは事業者間においては無効とみなす（公正取引法第19条第4項）。

第一に、特許プール（patent pool）であって、これは幾人かの特許権者がそれぞれの特許権、またはそれに係わる権限を第3の受託者に集中させ、これを通して各自必要なライセンスを受け取る方式を言う。このような契約方式は、それ自体が競争促進性を持っているが、競争関係にある構成員が受託者を介して競争制限の義務を課している場合には不当行為となる。

第二に、クロスライセンス（cross license）であって、これは特許権者が他人の特許権に対して実施許諾を受ける対価として自分の特許権についても相手に実施権を承諾する契約を言う。このような契約方式は、特許権を相互利用することによって特許の利用価値を高め技術交流を促進し競争力を向上させるなどの利点はあるが、もし相互間の契約上に競争制限の義務が課せられている場合には不当な共同行為となるので禁止される。

第三に、マルチライセンス（multiple license）であって、これは1人の特許権者が多数の使用者に等しい特許権に関して実施許諾をする契約を言う。このような契約方式自体は問題にならないが、競争関係にある使用者の相互間において競争制限の義務が賦課されているときには不当行為となる。

第四に、単独ライセンス（sole license）であって、1人の特許権者が1人の使用者に対して一方的にライセンスを行うことを言う。このような場合、競争関係にある当事者間に競争を制限する趣旨の意思が形成されている場合には不当な共同行為として禁止される。

7-3. 不当な国際契約の締結制限

(1) 締結制限の種類

次の7種類の国際的協定や契約（以下、通称‘国際契約’という）が不公正取引行為に該当する場合には、該当の国際契約の締結を制限する（公正取引法第32条第1項、公正取引法施行令第47条）。

① 産業財産権の導入契約

特許権・実用新案権・デザイン権・商標権のような産業財産権の実施権または使用权を導入する契約

② 著作権導入契約

書籍・レコード・映像またはコンピュータープログラムなどの著作権を導入する契約

③ ノウハウ導入契約

営業秘密やその他これに類似する技術に関する権利の実施権または使用权を導入する契約

④ フランチャイズ導入契約

加盟事業の形態で加盟本部の営業標識を使用し商品・用役の提供または事業経営の指導を目的に加盟事業の実施権または使用权を導入する契約

⑤ 共同研究開発協定

⑥ 輸入代理店契約

商品の輸入や用役の導入に関して継続的な取引を目的とする輸入代理店（物品売渡確約書の発行業の場合を除く）契約で、契約期間が1年以上の契約

⑦ ジョイントベンチャー契約

(2) 国際契約の審査要請

事業者または事業者団体は、国際契約を締結するにおいて、当該国際契約が上記の不当な国際契約の締結制限に違反するか否かに関して大統領令で定めるところに従い公正取引委員会に審査を要請することができる（公正取引法第33条）。公正取引法施行令第48条には国際契約の審査要請に関して次のように詳細事項を規定している。

「国際契約を締結しようとする者であって、その契約内容に関する審査を要請しようとする者は、公正取引委員会が定めて告示する審査要請書と当該契約書の写し（翻訳本を含む）を、当該契約を締結した日から60日以内に公正取引委員会に提出しなければならない。契約内容を修正、変更するときもまた同様である。」

公正取引委員会は、国際契約の審査要請を受けたときには正当な事由がある場合を除いて、審査要請を受けた日から20日以内にその結果を審査要請人に書面で通報しなければならない。

一方、審査要請人は、審査要請した契約の内容が公正取引法第32条（不当な国際契約の締結制限）の規定に違反すると公正取引委員会から通報された場合には、その通報を受けた日から60日以内に関連契約条項を修正し、再び審査を要請することができる。

（3）是正措置

公正取引委員会は、公正取引法第32条（不当な国際契約の締結制限）の規定に違反するか違反するおそれのある国際契約があるときは、当該事業者または事業者団体に対して契約の取消、契約内容の修正・変更、その他是正のために必要な措置を命ずることができる（公正取引法第34条）。

（4）課徴金

公正取引委員会は、公正取引法第32条（不当な国際契約の締結制限）の規定に違反して国際契約を締結した場合には、事業者団体については5億ウオンの範囲で、事業者については大統領令で定める売上高に100分の2を乗じた金額を超過しない範囲内で課徴金を賦課することができる。ただし、事業者の場合に売上高がない場合などには5億ウオンを超過しない範囲内で課徴金を賦課することができる（公正取引法第34条の2）。

ここで‘大統領令で定める売上高’とは、違反事業者が違反期間の間、一定の取引分野において販売した関連商品や用役の売上高またはこれに準ずる金額（以下‘関連売上高’）を言う。ただし、違反行為が商品や用役の購買に係わり成立した場合には関連商品や用役の買入額を言い、入札談合及びこれに類似する行為である場合には契約金額を言う（公正取引法施行令第9条）。その他、関連売上高などの算定に必要な事項は‘課徴金賦課詳細基準などに関する告示（公正取引委員会告示第2009-36号、2009.08.20.）’に規定されている。

更に、不当な国際契約締結行為に対する課徴金の賦課基準は以下の通りである。即ち、事業者団体については5億ウオンの範囲で、違反行為の終了日の属する年度の年間予算額に重要度のレベル別に定める賦課基準率を乗じた金額を課徴金とし、ただし、年間予算額を算定することが困難な場合には5億ウオン以内で重要度のレベル別に定

める金額を課徴金とする。事業者については関連売上高に重要度の基準別に定める賦課基準率を乗じた金額を課徴金とし、ただし、関連売上高を算定することが困難な場合などには5億ウォン以内において重要度のレベル別に定める金額を課徴金とする（公正取引法施行令第61条）。その外の課徴金の賦課に関して必要な詳細基準は‘課徴金賦課詳細基準などに関する告示（公正取引委員会告示第2009-36号、2009.08.20.）’に詳細に規定されている。

（5）罰則

公正取引法第32条（不当な国際契約の締結制限）の規定に違反し国際契約を締結した者については、2年以下の懲役または1億5千万ウォン以下の罰金に処する（公正取引法第67条第5号）。

8. 知的財産権の不当な行使に対する審査指針

8-1. 概要と適用範囲

公正取引委員会が2010年に制定した「知的財産権の不当な行使に対する審査指針」（以下「審査指針」）は、特許権・実用新案権・商標権・デザイン権などの知的財産権、ノウハウ、著作権など知的財産権の第三者に対する実施・利用・使用許諾契約、相互実施許諾契約（Cross-Licensing）、共同実施許諾契約（Pooling-Arrangements）及び知的財産権の譲受など知的財産権に関連した取引に対して適用される。

この指針は、知的財産権の行使に対する公正取引法適用の一般原則と具体的審査基準を提示することで、法執行の一貫性と予測可能性を高め公正な取り引き慣行を促進することを目的としたものである。この指針は、既存の指針を2009年に廃止する代わりに、国内外の契約を全て包括するために2010年に新しく制定されたもので、特に、特許プールと相互実施許諾、技術標準関連特許権の行使などに対する規定は先進的なものと評価されている。

知的財産権に関わる取引が「審査指針」で特別に規定されていないとしても、「公正取引法」第3条の2（市場支配的地位の濫用禁止）、第7条（企業結合の制限）、第19条（不当な共同行為の禁止）、第23条（不公正取引行為の禁止）及び第29条（再販売価格維持行為の制限）規定の適用が排除されるわけではない。

8-2. 具体的な内容

「審査指針」は第3条で知的財産実施許諾契約において、不公正取引行為などに該

当する事項に対して規定している。ただし、不公正なケースへの該当の有無は、その内容のみならず、競争に及ぼす効果、契約期間、関連市場の状況などを総合的に考慮して決定する。

(1) 原材料、部品、製造設備などの購入先の制限

知的財産権者が提供した技術や商標、デザイン（以下「契約技術など」という）を用いて、知的財産実施権者（以下「実施権者」という）が生産する製品（以下「契約製品」という）の製造に所要される原材料、部品、製造設備など（以下「部品など」という）を知的財産権者または知的財産権者の指定する者から不当に購入させる場合

<参考：違法と見難い場合>

- 知的財産権者が契約製品の品質や性能などの保証のために、部品などの品質を制限する方法以外の方法がないため、実施権者に対し、契約製品の部品などを知的財産権者または知的財産権者の指定する者から強制的に購入させる場合
- 実施権者の要請により、知的財産権者または知的財産権者の指定する者が契約製品の部品などを実施権者に供給する場合

(2) 商標などの使用義務

特許発明実施権者や実用新案実施権者に対し、契約製品に対して特許権者や実用新案権者の指定する商標、デザインなどを使用する義務を賦課する場合

(3) 輸出地域の制限

知的財産権者が実施権者に対し、知的財産権者の事前の同意または承認を受けて契約製品を輸出させ、または知的財産権者が実施権者の輸出可能または輸出禁止対象国家を指定し、または知的財産権者が実施権者の輸出を完全に禁止し、または輸出量或いは輸出金額を制限する場合

<参考：違法と見難い場合>

- 契約締結の当時、知的財産権者の既得権地域（当該知的財産権登録地域）に対し、既得権地域の国内法により、契約製品の輸出が制限される範囲内で知的財産権者が実施権者の輸出を制限し、または知的財産権者の事前の同意または承認を受けさせる場合
- 知的財産権者が知的財産権者の国内法により、契約製品の輸出が禁止された地域に対し、実施権者の輸出を禁止する場合

(4) 販売地域の制限

知的財産権者と実施権者が競争的關係にあるにもかかわらず、知的財産実施許諾契約において、販売地域の制限を通じて国内販売地域の分割に合意し、または契約当事

者以外の第三者による再販売地域の制限により、水平的競争の制限をもたらす場合

<参考：違法と見難い場合>

- 知的財産権者と実施権者が競争的關係にない場合、知的財産権者が販売地域を区分して、知的財産実施許諾契約を締結する場合

(5) 取引相手方の制限

知的財産権者が実施権者に対し、知的財産権者または知的財産権者が指定する者を通じて契約製品を販売させ、または知的財産権者が実施権者の販売（再販売）可能相手方または禁止相手方を指定する場合

<参考：違法と見難い場合>

- 契約製品の種類や範囲を定めて実施許諾がなされることで、やむを得ず実施権者の取引相手方が制限される場合

(6) 取引数量の制限

知的財産権者が契約製品の製造・販売量の上限線を設定し、実施権者に対し、それ以上製造・販売できないようにし、または知的財産権者が契約製品の最小製造・販売目標量または金額を設定して、実施権者がこれを達成できない場合、知的財産権者が一方的に契約を解約する場合

<参考：違法と見難い場合>

- 知的財産権者が契約製品の最小製造・販売目標量または金額を設定して強制しない場合
- 独占契約として、知的財産権者が契約製品の最小製造・販売目標量を設定し、実施権者がこれを達成できない場合、知的財産権者が非独占契約に転換する場合

(7) 取引方式の制限及び販売（再販売）価格の制限

知的財産権者が実施権者に一定の取引方式を指定し、または契約製品に対する販売価格または再販売価格を制限する場合

(8) 競争製品の使用または取扱制限

知的財産権者が実施権者に対し、契約期間中または契約が終了した後、契約技術（製品、業種）などと類似し、または代替が可能な競争技術（製品、業種）（以下「競争製品」という）などを使用または取扱（以下「取扱」という）できないようにし、または知的財産権者の事前の同意または承認を受けて、契約期間中に競争製品を取り扱わせる場合

<参考：違法と見難い場合>

- 知的財産権者が実施権者に対し、契約期間中競争製品を取り扱う場合、知的財産権者と事前に協議させる場合

(9) 特許権など権利消滅後の使用の制限

契約技術（製品）などに関する特許権などの権利が消滅した後、実施権者が特許権などを使用することに対し、知的財産権者が実施権者に技術料を支払わせ、または当該技術を使用できないようにする場合

(10) 契約製品以外の製品に対する技術料の賦課及び抱き合わせ

契約技術などを使用していない製品に対しても、知的財産権者が実施権者に対し、技術料を支払わせ、知的財産権者が実施権者に対し、契約技術などの実施のために直接的に必要なではない技術を一括して実施させ、または直接的に必要なではない製品を一括に購入させる場合

<参考：違法と見難い場合>

- 一括実施または一括購入が要求される技術・製品（以下「付随される製品」という）の利用が契約製品の品質維持と知的財産権者のそれに関する信用を維持するに当り、必ず必要な場合

(11) 技術改良の制限及び研究開発の制限

知的財産権者が実施権者に対し、契約技術（製品）などに関連した改良をできないようにし、または知的財産権者の事前の同意或いは承認を受けて契約技術（製品）などに関連した改良を行わせる場合、実施権者の単独または第三者と共同で契約技術（製品）などに関連した研究開発活動をできないようにする場合

<参考：違法と見難い場合>

- 知的財産権者が実施権者に対し、契約技術（製品）などに関連した改良をする場合、知的財産権者と事前に協議させる場合

(12) 改良技術の移転

知的財産権者が実施権者に対し、契約技術（製品）などに関連して実施権者が成し遂げた改良技術（製品）などに対し、知的財産権者に対価なしに、所有権または独占（非独占）実施権を与えさせ、または契約技術（製品）に関連して実施権者が取得した知識や経験または改良技術などに対し、知的財産権者に一方的に報告または通知させる場合

<参考：違法と見難い場合>

- 契約技術（製品）などに関連して、実施権者が成し遂げた改良技術（製品）などに対し、改良に所要した技術開発費及び予想収益を含む対価を受け、知的財

産権者に共同所有権または独占（非独占）実施権を与える場合

- 契約技術（製品）などに関連して、契約当事者の各自が成し遂げた改良技術（製品）などに対し、契約相手方に相互報告或いは通知し、または相互対等な条件により独占（非独占）実施権を与える場合
- 知的財産権者が実施権者に対し、契約技術（製品）などの性能保証や、知的財産権者の営業秘密保護のためにやむを得ず、技術改良を制限する場合

（１３） 広告・宣伝費などの賦課

知的財産権者が契約製品に対する広告・宣伝費など販売促進費の規模を過多に定め、実施権者に対し支出させる場合

（１４） 技術料の算定

技術料の算定方式が契約書に明示されず、知的財産権者が技術料の算定方式を一方的に決定する場合

（１５） 契約の解約または紛争時の規定

契約の解約や紛争に関する仲裁規則、仲裁機関、適用法律などが取引当事者の一方に不利に規定され、または技術料の支払不能以外の事由を原因として、知的財産権者が適切な猶予期間を与えず、一方的に契約を解約する場合

（１６） 不爭義務の賦課

第三者や実施権者が契約技術などの有効性または公知性の有無を争うことを理由に知的財産権者が一方的に契約を解約することができる場合

<参考：違法と見難い場合>

- 実施権者に対し、知的財産権者に契約技術などに関する知的財産権の侵害事実を通知させる場合
- 実施権者に対し、知的財産権の侵害に対する訴訟を代行させ、または知的財産権者がそのような訴訟を遂行するに当り、知的財産権者に協力する義務を賦課する場合

（１７） 実施許諾の拒絶

ある知的財産に対して実施許諾を受けようとする者が上記の各号の不公正取引行為に該当する事項を受容れないということを理由に、実施許諾を拒絶し、またはある商品や役務の提供に必須的な知的財産に対し実施許諾を受けようとする者が相当期間、合理的な条件を提示しながら実施許諾を受けるために努力したにもかかわらず、実施許諾の拒否により、事業者の市場参入を遮断する場合

(18) 特許プールと相互実施許諾

①特許プール (Patent Pool)

特許プールとは、複数の特許権者がそれぞれ保有する特許を集めて相互間または第三者に共同で実施する協定を意味する。特許プールは補完的な技術を統合的に運営することで関連技術分野に対する探索費用、複数の特許権者に対する交渉費用などを削減し、侵害訴訟による技術利用のリスクを減少させ、関連市場の効率性の向上、技術の利用を促進させる競争効果を発生させることができる。しかし、次のように特許プールの構成技術、実施形態、運営方式などを検討することにより、関連市場の公正な取り引きを阻害するおそれのある行為は特許権の正当な権利範囲から逸脱したものと判断され得る。

<特許プールの構成技術>

特許プールを構成する技術が相互間で代替関係の場合には、該当する特許プールに係わる権利行使を不当なものと判断する可能性が大きい。また、特許プールの中で共同実施に必須ではない特許または無効である特許が含まれる場合には、該当する特許プールに係わる権利行使を不当なものと判断する可能性が大きい。

<特許プールの実施形態>

特許プール関連技術の一括実施だけを許容し、各技術の独立的な実施を禁止する場合、該当する特許プールに係わる権利行使を不当なものと判断する可能性が大きい。また、特許プール構成に参加する事業者に限って排他的に実施を許容する場合、該当する特許プールに係わる権利行使を不当なものと判断する可能性が大きい。

<特許プールの運営方式>

一方、特許プールが特許権者から分離した専門家集団によって独立的に運営される場合、該当する特許プールに係わる権利行使を不当でないものと判断する可能性がある。このような運営方式は競合企業間の情報交換による共同行為のおそれを減少させ、関連特許に対する客観的な評価を通じて特許プール構成方式を合理化し、究極的には特許プールによる競争効果を挙げることに寄与するためである。

- 特許プール運営過程において、取り引き価格、数量、地域、相手、技術改良の制限などの条件に不当に合意する行為
- 特許プールに参加しなかった他の事業者に対する実施を不当に拒絶したり、差別的な条件で実施契約を締結する行為

- 特許プール運営過程において、他の事業者が独自の取得した知識と経験、技術的成果などを不当に共有するようにする行為¹⁵
- 特許プールに、無効である特許または共同実施に必須ではない特許を含ませて不当に一括実施を強制する行為
- 特許プールに含まれた各特許の実施料を合算した金額より顕著に高い一括実施料を賦課して実施権者に過度な不利益を提供する行為

②相互実施許諾(Cross License)

相互実施許諾とは複数の特許権者がそれぞれ保有する特許に対してお互いに実施を承諾する協定であり、特に特許紛争過程の合意手段として利用される場合が多い。このような相互実施許諾は特許プールに比べて関連した事業者数が少なく、運営方式もより少ないという組織的な特性を持つ。しかし、技術利用の促進と取り引き費用節減などの競争効果にもかかわらず、事業者間の共同行為、第3の競合企業排除可能性などによって公正な取り引きを阻害するおそれのあるという点で特許プールと相当な共通点がある。したがって、特許プールに係わる運営方式に関する指針などの規定は、相互実施許諾を通じて関連市場の公正な取り引きを阻害するおそれのある行為なのかを判断するときにも準用することができる。これに該当する行為は、特許権の正当な権利範囲から逸脱したものと判断され得る。

(19) 技術標準関連特許権の行使

技術標準は技術間互換性を高めて経済的な効率を新たに高め、関連技術の利用と開発を促進させるという点から産業政策的にその必要性が強調されている。しかし、技術標準は関連市場において莫大な影響力が行使できるようになり、一旦、標準として選定された技術を他の技術に取り替えるには相当な転換費用が必要となる可能性もあり、このような影響力は長期間持続する。特に、技術標準が排他的・独占的特性を持つ特許権として保護を受ける場合には、関連市場に深刻な公正取引の阻害効果をもたらすこともありうる。このような問題を解決するために多くの標準化機構は技術標準選定に先立ち関連する特許情報を予め公開するようにし、技術標準に選定される技術が特許権で保護を受ける場合には、公正、合理的かつ非差別的な(FRAND: Fair Reasonable And Non - Discriminatory)条件で実施許諾することを予め協議するようにしている。このような特許情報の公開と実施条件の協議手続きは技術標準に選定された特許権の濫用を防止するという側面での必要性が強調され、該当する手続きの履行有無は技術標準に係わる特許権行使の不当性を判断する際、重要な検討事項となる。

¹⁵ 特に特許プールに含まれた技術を代替することができる他の技術に対する知識などを共有するようにする場合、特許プールと直接係わらない技術に対する知識などを共有するようにする場合、このような知識などの共有が特許プール外部の事業者には排他的な場合には不当な行為と判断する可能性が大きい。

一般的に技術標準選定のための協議と技術標準に係わる特許権の行使は関連技術の利用を促進させ、効率性創出を通じて消費者への還元効果の向上に寄与することができるという点で親競争的な効果を発生させることができる。しかし、次のように標準化手続きを悪用したり、技術標準として採択後、不当な条件を提示するなど関連市場の公正な取り引きを阻害するおそれのある行為は特許権の正当な権利範囲から逸脱したものと判断され得る。

- 技術標準選定のための協議過程で、これに係わる取り引き価格・数量、取り引き地域、取引先、技術改良の制限などの条件に不当に合意する行為
- 技術標準に選定される可能性を高めたり実施条件の事前交渉を回避する目的などで不当に自らが出願または登録した関連特許情報を公開しない行為
- 不当に技術標準に広く利用される特許発明の実施許諾を拒絶する行為¹⁶
- 不当に技術標準に広く利用される特許発明の実施条件を差別したり、非合理的な水準の実施料を賦課する行為

〈例 3〉 技術標準化過程における特許の未公開行為

甲はコンピューターの中央演算処理装置と周辺装置(ビデオ装置など)間との情報伝達技術に係わる特許権を保有している事業者である。ビデオ電子製品関連の標準化機構では甲が保有する特許技術を標準に選定することを考慮し、甲や乙を含む会員に該当技術に係わる特許の存在有無を確認した。ここで甲は自身が関連特許を保有していないという虚偽事実を表明し、これを信頼した標準化機構では該当技術を標準に選定した。その後、標準化機構に加入された事業者を中心に該当技術の利用者が増加し、甲は関連技術市場の支配的地位を得るようになった。そこで甲は技術標準に対する特許権を主張し、過度の実施料を要求した。又、実施料支給を拒否する事業者(乙)などを相手に特許侵害訴訟を申し立てた。相当な転換費用を要するため既に利用していた甲の技術を他の技術に取り替えることができなかつた乙などは、訴訟による追加的被害を防ぐために結局、甲が要求した実施料を支払った。

このように標準化過程で特許存在可否を虚偽に公知にしたり未公知にする行為は、欺満的な方法で技術標準選定過程で優位を確保し競合技術を排除するおそれがある。また、該当技術の実施料に対する実施権者の事前交渉機会を不当に喪失させ、関連事業者の合理的な期待に比べ特許権者の過度な実施料賦課が可能となる。このように標準化手続きを悪用して関連市場の支配力を獲得しこれを基に過度なロイヤルティを賦課する行為は、技術利用の促進を通じて新たな効率性をつくらうとした技術標準化の

¹⁶ 標準化機構を通じて選定された技術標準だけでなく公共機関入札時の必須活用技術に採択されるなど関連分野から事実上技術標準として広く利用される場合を含む。

基本主旨にも反する。これは関連市場の公正な取り引きを阻害するおそれのある行為であり、特許権の正当な権利範囲を逸脱したものと判断できる。

※ この<例示>は、指針に対する理解を助けるために国内外の主要審決事例を相当部分加工して提示しています。

(20) 特許訴訟の濫用

特許侵害訴訟などの法的手続きは特許権者の重要な権利保証手段である。しかし、相当な期間と費用が必要となる特許侵害訴訟は訴訟当事者に直接的な費用を発生させる一方、関連市場で該当する事業者の評判に影響を及ぼして莫大な事業活動の妨害効果をもたらす可能性がある。したがって、不当に特許侵害訴訟などの法的・行政的手続きを濫用して関連市場の公正な取り引きを阻害するおそれのある行為は特許権の正当な権利範囲から逸脱したものと判断され得る。

特に特許侵害が成り立たないという事実(該当する特許が無効という事実など)を特許権者が認知した場合、特許侵害が成り立たないという事実が社会通念上、客観的に明白であるにもかかわらず特許侵害訴訟を申し立てた場合には濫用行為と判断する可能性が大きい。しかし、訴訟に対する特許権者の期待が合理的かつ正当なものと認められる場合、事後に特許権者が敗訴となったという事実だけで特許侵害訴訟濫用行為として推定されるものではない。

(21) 特許紛争過程の不当な合意

特許権者と利害関係人は訴訟などの法的手続き以外にも当事者間の合意を通じて特許の効力、特許侵害可否に対する紛争を解消することができる。一般的にこのような合意は訴訟費用と技術利用のリスクを減少させることができるという点で特許権者の権利保証のための効率的紛争解決手段と認めることができる。しかし、特許紛争過程の不当な合意は無効である特許の独占力を引き延ばし競合企業の新規参入を妨害することで消費者への還元を阻害することにもなる。したがって、特許無効審判、特許侵害訴訟などの特許紛争過程で不当に市場参入を引き延ばすことに合意するなど関連市場の公正な取り引きを阻害するおそれのある行為は、特許権の正当な権利範囲から逸脱したものと判断され得る。

特に合意当事者が競合関係にある場合、合意の目的が関連市場の競争制限に係わる場合、特許権が満了した後の期間にまで関連事業者の市場参入を遅延させる場合、特許と直接的に係わらない市場で関連事業者の参入を遅延させる場合、紛争の対象になった特許が無効であることを合意当事者が認知した場合または無効であることが客観的に明白な場合などには、該当する特許紛争過程の合意を不当なものと判断する可能性が大きい。

〈例 4〉 特許無効審判取下げと市場参入の引き延ばしに対する合意

甲はA薬の製造に係わる特許を保有している事業者で、乙はA薬と成分などが類似の複製薬の発売開始を検討している事業者である。乙は甲の該当する特許が既存の公知技術を異なる表現にしたものに過ぎず無効と判断し、特許審判院に特許無効審判を申し立てた。ここで甲は特許無効審判を取下げ、該当する特許権の満了後1年が経過するまで、A薬を代替可能な複製薬を販売しないという条件で、対価を支給するので乙に合意するよう要請した。該当する対価は乙がA薬より安価な複製薬を販売した場合、得られるものと予想される利益より相当高い金額であるところ、乙は甲が提示した条件に同意し複製薬の発売開始を引き延ばすことに合意した。

このように特許権が満了した以後の期間にまで複製薬の発売開始を遅延させる合意は、特許権者の権利保証のための合理的範囲であるとはみなし難い。特に甲が特許紛争過程で必要となる予想費用より顕著に大きい金額の対価を乙に支給した点に鑑みると、同合意目的は単に訴訟による費用を回避するためではなく、関連市場の競争を制限するためである可能性が大きい。このような合意によって消費者は安価な複製薬を購入できる機会を失い、ひいては甲が支給した莫大な対価はA薬の価格上昇をもたらし得る。競合企業数を減少させ値上げをもたらすなど関連市場の公正な取り引きを阻害するおそれのあるこのような合意は特許権の正当な権利範囲を逸脱したものと判断できる。

※ この〈例示〉は、指針に対する理解を助けるために国内外の主要審決事例を相当部分加工して提示しています。

(22) 主要な営業部分に該当する特許権の譲り渡し

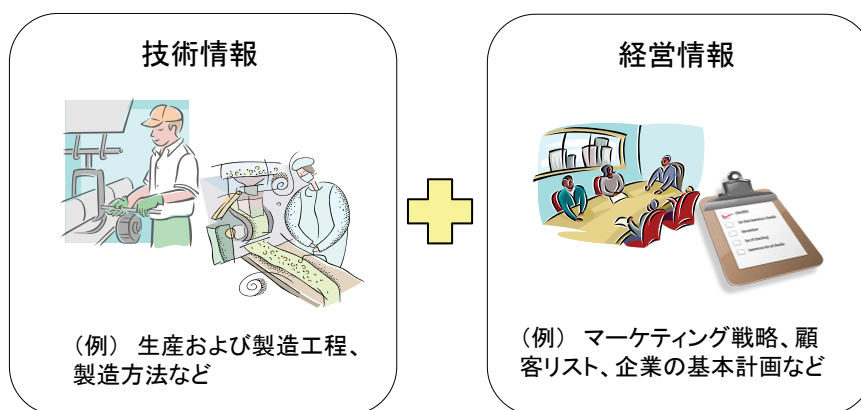
主要な営業部分に該当する特許権の譲渡・譲受契約を締結したり、排他的実施許諾契約などを通じて実質的に譲渡・譲受契約と同様の効果を生じさせる場合には法第7条【企業結合の制限】の規定を適用することができる。

9. 国際契約上の不公正取引行為などの類型及び基準の廃止

公正取引委員会は、外国法人と韓国法人が技術導入契約などの国際契約を締結する場合、国際契約上の不当な共同行為、不公正取引行為及び再販売価格維持行為(以下「不公正取引行為など」)に該当するかどうかの基準を提示する目的で「国際契約上の不公正取引行為などの類型及び基準」という告示(以下「国際契約告示」)を制定して運用してきたが(公正取引委員会告示第1997-23号)、2009年8月21日付で廃止された。(上記「国際契約告示」の廃止が該当行為の類型に対して公正取引法が適用されないという意味ではなく、ライセンス拒絶などの関連行為の類型が一般的な不公正取引行為に応じて処罰され得るという意である。従って一般不公正取引行為に対する審査指針を適用すればよいので、別途に「国際契約告示」を設ける必要がないという趣旨から廃止されたものである)。

第5章 営業秘密の保護の検討

今日の絶え間ない競争の中で、企業が自ら開発・取得し秘密として保有している技術情報（例えば、生産及び製造工程、製造方法など）や、経営情報（例えば、マーケティング戦略、顧客リスト、企業の基本計画など）は、企業にとって重要な競争力の源泉である。



言い換えると、こうした工業上及び商業上の情報は、公然と知られておらず、相当の努力により秘密保持されていることにより、独立した経済的価値を有している。



特許ライセンスでは、特許として開示された技術だけでなく、ライセンサーが秘密に維持してきた技術ノウハウ等の情報についてもライセンシーに提供するケースが生じる。

このとき、その情報がライセンシー以外の第三者には開示されず、爾後も、ライセンサーとライセンシーのみが知りうる情報として相当な努力により秘密に維持することができれば、当該情報の経済的価値を保つことができ、そこから収益を得ることができる。一方、ライセンスの過程で当該情報が公然と知られることとなり、あるいは、ライセンシーにおいて秘密に管理されなければ、当該情報の経済的価値を逸失することとなり、もはやそこから収益を得ることはできない。

[ライセンス契約での留意点]

不正競争防止及び経営秘密保護に関する法律（法律第9537号：以下、‘営業秘密保護法’）では、営業秘密の定義とその保護について規定している。

技術ノウハウなどの営業秘密を韓国企業にライセンスしようとする日本企業としては、韓国の営業秘密保護制度について理解し、情報をどのように管理しておけば当該情報が営業秘密として韓国で保護されるのかを理解しておくべきである。そして、適切なライセンス戦略を樹立して、ライセンシーである韓国企業に対しては徹底した営業秘密順守と、それによる法律的な責任を明確に提示しておくことにより、法律により保護される利益を有した営業秘密としての経済的価値を保ち、競争力を維持しなければならない。

以下では営業秘密保護法の内容について解説し、営業秘密の概念や、保護を受けるための条件、法律による保護内容について述べる。

※ 不正競争防止及び経営秘密保護に関する法律は、広く知られた他人の商標、商号などを不正に使用する（例えば、違法コピー商品）などの不正競争行為の防止についても規定しているが、本稿では営業秘密の保護について解説するものである。

1. 営業秘密保護法の目的

営業秘密保護法は、他人の営業秘密を侵害する行為を防止して健全な取引秩序を維持することをその目的とする。

（1）健全な競争秩序の形成

営業秘密保護制度は、営業秘密自体を産業財産権のような権利の形態として保護するよりは、他人の努力と成果に便乗して不当な利益を取得しようとする行為を禁止させることに主眼をおいている。

(2) 企業の技術開発及び移転契約などの促進

技術移転過程などで発生し得る営業秘密保有者による秘密漏洩の可能性をあらかじめ予防し、国内企業間または国家間の技術移転、技術移転市場の形成及び該当技術の効率的利用を促進させる。

(3) 特許権・著作権制度の補完

特許権や著作権の保護を受けにくい技術的情報（例えば、自然法則や基礎科学上の発見、演算法と数学の公式、化学製品の微妙な組合せ、製造温度条件や成分に関する技術的ノウハウ、特許要件にそぐわない技術的思想など）や、管理ノウハウなどの経営上の情報、営業上のアイデアなども法的に保護を受けることができるようにすることで特許制度と著作権制度を補完する。

(4) 営業秘密の法的性格

営業秘密の法的性格について、韓国では営業上の利益または事実上の資産として理解されており、営業秘密の財産的価値は認められるが物権または産業財産権のような権利性は認められていない。

したがって、営業秘密保護制度は、営業秘密保有者の秘密管理義務を前提として、ある情報が秘密として維持管理されている間は事実上の財産的価値を有するものとして把握し、不正な手段による侵害行為を規制することによって営業秘密を保護しようとする制度である。

＜ 特許制度と営業秘密保護制度比較 ＞

	特許	営業秘密
目的	発明を保護奨励してその利用をはかることで技術の発展を促進して産業発展に貢献	他人の営業秘密を侵害する行為を防止して健全な取引秩序を維持
保護条件	新規性、進歩性、産業上利用可能性	非公知性、経済的有用性、秘密保持
保護対象	○技術的発明：自然法則を利用した技術的思想の創作として高度なもの	○技術情報：特許要件を備えていない技術、設計方法、設計図面、実験データ、製造技術、製造方法、製造工程、研究レポートなど ○経営情報：顧客名簿、取引先名簿、販売計画、入札計画など
登録有無及び権利性	特許要件に関する審査後、設定登録によって独占排他的権利が発生 - 特許権者は設定登録された発明に対して一定期間の間、独占排他的権利として使用 - したがって、第三者が特許化された技術と等しい技術を独自に開発したとしても特許権者の実施許諾を得ないで使用すれば、特許権侵害に該当	登録手続きがなく一定の要件が満たされれば営業秘密として認められ、営業秘密が侵害を受けた場合、これに対する救済を請求 - 排他的権利を付与するのではなく、秘密に維持管理されている事実状態そのものを保護 - したがって、第三者が等しい内容の営業秘密を独自に開発し使用するとしてもそのみを理由に侵害主張をすることができない
保護期間	設定登録日から出願日後 20 年	秘密として管理される限り無限
公開	公開を前提	非公開
移転性	実施権設定可能	秘密保持を前提に実施契約が可能

2. 営業秘密の定義

法律において「営業秘密」は、以下のように定義されている。

“営業秘密”とは、公然と知られておらず独立した経済的価値を有するものであって、相当の努力により秘密に維持された生産方法、販売方法、その他の営業活動等に有用な技術上または経営上の情報をいう(法第2条第2号)。

したがって、ある技術やノウハウが営業秘密保護法上の営業秘密に該当するためには、(1)該当技術が‘公然と知られていないこと(非公知性)’、(2)‘独立した経済的価値を有するもの’、そして(3)‘相当な努力によって秘密に保持されていること’という3つの条件を全て満たさなければならない。いずれか一つの条件でも満たさなければ営業秘密保護法上の営業秘密として保護を受けることができない。

(1) 非公知性

ある情報が営業秘密として保護受けるためには当該技術などが、“公然と知られていないもの”つまり、不特定多数の人間がその情報を知っていないだけでなく、知り得る状態にもなく、保有者を介さずには当該情報を入手することができない、「秘密の状態」でなければならない。

但し、非公知性ないし秘密性は相対的な概念であって、保有者以外の他人が当該情報を知っていたとしても保有者間に秘密遵守の義務が形成されていたり、保有者と無関係な第三者が独自開発などによって等しい情報を保有していてもその第三者が当該情報を秘密として維持している場合は、非公知状態の情報といえる。

なお、非公知性の判断時点として、営業秘密侵害の禁止請求においては事実審の口頭弁論終結時であり、損害賠償請求においては不正行為が行われた時点である。また、非公知性の立証責任は、被告側から積極的に反証を提出する責任があると考えられるであろう。

非公知性に係わる韓国の判例をみると、あるアイデアが韓国内にて使用されていなくても韓国外で既に公開または使用されることによって、そのアイデアの経済的価値を得ることができる者に知られている状態にあれば、そのアイデアは営業秘密とは見なすことはできない¹⁷。しかし、外国技術を導入・改良して秘密に管理していたのなら、その改良技術は営業秘密に属する¹⁸と判示している。

(2) 独立した経済的価値

¹⁷ ソウル地法1997. 2. 14. 96ガ合7170判決

¹⁸ ソウル地法1995. 3. 27. 94カ合12987決定、大法院1996. 11. 26. 宣告96ダ31574判決

営業秘密として保護されるためには、情報が商業上、工業上における経済的価値を有していることが前提である。

ここで、経済的価値を有しているとは

- 営業秘密の保有者が市場において特定の情報使用を通じ競業者に対する経済上の利益を得ることができる
- 情報の取得または開発のために相当な費用や努力が必要である
- 現実的に使われていなくても将来的に経済的価値を発揮する可能性のある情報(潜在的に有用な情報)や過去に失敗した研究データといった情報



などがあげられる。又、営業秘密の経済的価値は営業秘密の譲渡またはライセンスの根拠になり、侵害を受けるおそれがあったり侵害を受けた場合、民・刑事上の訴因となる。

(3) 秘密管理性

経済的価値を有する非公示状態の技術・経営情報だとしても営業秘密として保護を受けるためには当該情報の保有者が秘密保持のために“相当の努力”をしなければならない。

☞ 営業秘密の保有者が主観的に秘密を維持する意識を持ち、客観的に第3者または従業員が知り得る方式で秘密であることを表示し管理しなければならない。

“相当の努力”に関しては、おおよそ次のような場合が挙げられる。

- 当該情報に秘密表示をしアクセスできる者にそれが営業秘密という事実を周知させる
- 当該情報にアクセスできる者の数を制限したり、アクセスした者にその情報を使用・公開できないという主旨の秘密遵守義務を賦課する
- 当該情報に対する接近を空間的物理的に制限する



しかし、営業秘密に該当する情報は、物的な媒体（書類、ディスク、フィルムなど）に記録・保存されるだけでなく、個人の記憶による場合もあるので、企業（営業秘密を保有する主体）の業種、規模、従業員数、情報の性質と重要性、秘密侵害の手段と方法などを考慮したうえで、その情報が秘密であることが合理的に推測・判断できるように管理されていなければならない。

(4) 情報性

営業秘密は前述の非公知性、独立した経済的価値、秘密管理性を備えた生産方法、販売方法その他の営業活動に有用な技術上または経営上の“情報”である。

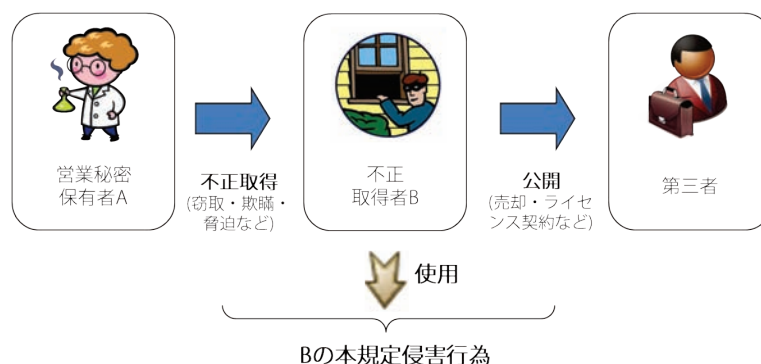
従って、営業秘密要件に該当するすべての情報は営業秘密として保護を受けることができるので、その情報の範囲は非常に広範囲である。このような情報としてアメリカ統一営業秘密法第1条第4項では製法(formula)、設計(pattern)、編集物(compilation)、手続き(program)、装置(device)、方法(method)、技術(technique)または工程(process)などを例示して、方法(method)と技術(technique)にはノウハウの概念も含まれると敘述している。

3. 営業秘密を侵害する行為

(1) 不正取得行為に係わる侵害行為

① 営業秘密を不正取得・使用・公開する行為

窃取、欺瞞、脅迫その他の不正な手段により営業秘密を取得する行為(以下、“不正取得行為”という。)又は、その取得した営業秘密を使用するか、公開(秘密を維持しつつ特定人に知らせることを含む。以下同じ)する行為(法第2条第3号イ目)



ここで、不正な手段とは、窃取・欺瞞・脅迫など刑法上の犯罪を構成する行為だけでなく、秘密保持義務の違反、またはその違反の誘引など健全な取引秩序の維持ないし公正な競争の理念に照らしたときに上に列挙した行為に準する、善良な風俗その他の社会秩序に反する、一切の行為や手段をいう¹⁹。

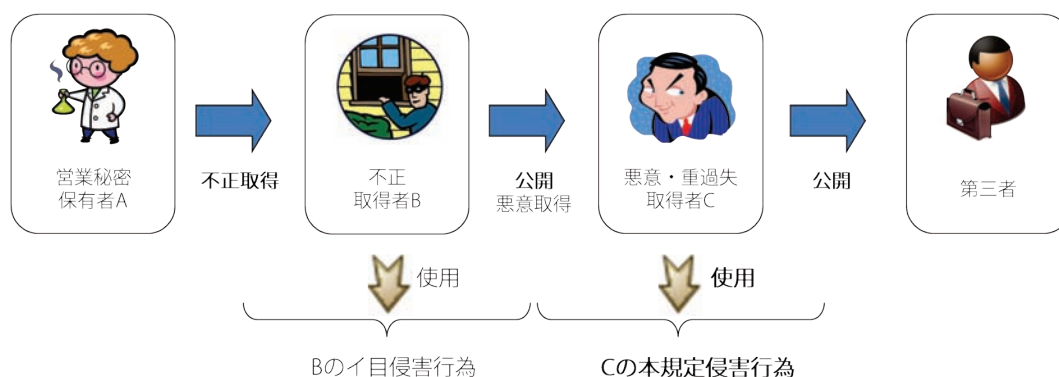
“公開”行為とは、不正な手段で取得した営業秘密を特定又は不特定人に知らせる行為をいい、秘密を維持し特定人に知らせる行為を含み、具体的態様としては不正に取得した営業秘密を第3者に売却又はライセンス契約などの方法で公開する場合などである。

¹⁹ 大法院96ダ16605判決

このような公開行為は、口頭・書面のみならず図面・模型の展示によっても可能で、第3者が営業秘密を知ろうとすることを妨害しない不作為形式による公開行為も認められ、また、公開行為の有償性を要件としない。

② 不正取得された営業秘密を悪意・重過失で取得・使用・公開する行為

営業秘密について不正取得行為が介入²⁰された事実を知るか、重大な過失により知り得ずに、その営業秘密を取得する行為、又はその取得した営業秘密を使用するか、公開する行為(法第2条第3号ロ目)

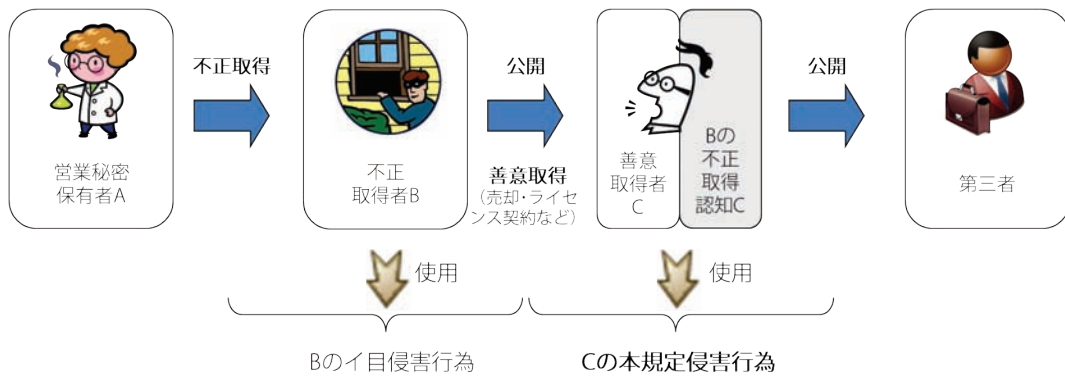


本規定は、“イ”目の営業秘密の不正取得行為後、営業秘密の流通過程で悪意または重過失により営業秘密を転得する行為を禁止することが目的である。不正取得者から直接取得した者(転得者)のみならず、転得者から営業秘密を取得した者も本規定が適用される。主観的要件である悪意の証明が難しいため、行為者としてはもう少しだけ注意を傾けていれば当然知り得たという客観的状況が証明されれば重過失とみなして悪意と同一視しようとするものである。行為の判断時点は取得・使用・公開行為時である。

③ 善意取得の後、悪意・重過失による使用公開行為

営業秘密を取得した後、その営業秘密に対して不正取得行為が介入された事実を知るか、重大な過失により知り得ずにその営業秘密を使用するか、公開する行為(法第2条第3号ハ目)

²⁰ “介入”とは当該営業秘密の流通過程に不正手段による営業秘密取得行為が存在することをいう



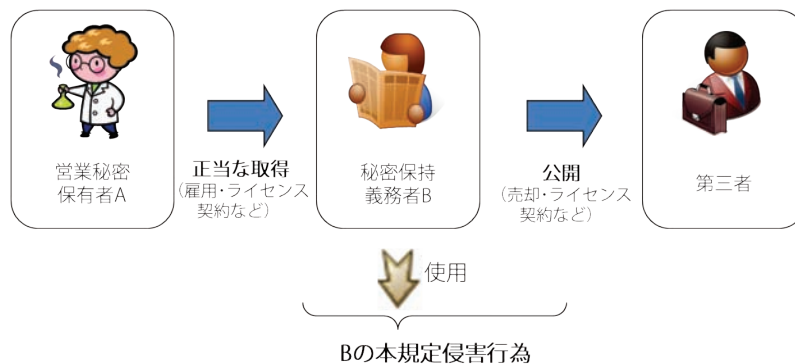
本規定は、善意且つ重大な過失なく営業秘密を取得した者が、その後営業秘密保有者から警告を受けたり、不正な取得事実をマスコミ等を通して知らされるなど、自己が取得した営業秘密に不正取得行為が介入されていたことを知った後、又は重大な過失により知らないままこれを使用したり公開するなどの行為を規制する。営業秘密がたとえ流出してしまってもそれが秘密保持されている間は保護する価値があるためである。

したがって、本規定は営業秘密取得時には善意・無過失であったが取得後、営業秘密保有者の通知などによって悪意又は重過失に転換される事後の悪意者の使用、又は公開行為を制限しようとする規定であり、一定の要件下で不正競争防止及び営業秘密保護に関する法律第13条の「善意者に関する特例」が適用されることもある。

(2) 不正公開行為に係わる侵害行為

① 営業秘密を不正公開・使用行為

契約関係などによって営業秘密を秘密として維持しなければならない義務がある者が不正な利益を得るか²¹、その営業秘密の保有者に損害を加える目的でその営業秘密を使用するか公開する行為(法第2条第3号ニ目)



²¹ “不正な利益を得る”とは秘密保持義務を違反して利益を得る行為をいい、秘密保持義務違反者の利益のみならず第三者の利益を得るようにすることも含まれる

本規定により、正当に営業秘密を取得した者が、秘密保持義務があるにもかかわらず不正な目的を持ってこの義務に違反して、当該情報を使用または公開する行為を規制する。従業員の転職及び競業禁止と関連がある(後述)。

本規定による侵害行為要件は以下の三点である。

- 契約関係など²²によって秘密保持義務がある
- 不正な利益を得たり損害を加える目的がある
- 営業秘密を使用または公開する行為

大法院は “ ‘契約関係などによって営業秘密を秘密として維持する義務’ について、必ずしも、契約関係の存続中や契約の終了後であって契約によって明示的に秘密保持義務を負担することに約定した場合に限らず、人的信頼関係の特性などに照らして信義誠実の原則または暗黙的にそのような義務を負担することを約定したと見なせる場合を含む” と判示している。しかし、信義誠実の原則または暗黙的秘密保持義務を認めても、憲法上保証された職業選択の自由を本質的に制限する行為は禁止されるとするべきであろう。

したがって、秘密保持義務は法律でその義務を明示した場合は勿論、個別的な契約関係がある場合またはこのような契約関係がなかったとしてもこれに準ずる信頼関係がある場合には信義誠実の原則上、秘密保持義務が発生し、在職中や退職後または契約中や契約期間満了後を問わない。

②不正公開された営業秘密を悪意・重過失で取得・使用・公開する行為

営業秘密が二目の規定によって公開された事実、又はそのような公開行為が介入された事実を知るか、又は重大な過失により知り得ずにその営業秘密を取得する行為またはその取得した営業秘密を使用するか、公開する行為(法第2条第3号ホ目)



²² “契約関係など”とは必ずしも契約な決まった様式によってのみ発生するものではなく、使用者と従業員間または営業秘密保有者と実施権者間の信義関係によっても発生し、双方間の契約のみならず一方の誓約書または多者を対象にする普遍的な取引約款、規則、仕様書などで示すこともできる。

本規定は、“ニ”目（上記①）の秘密保持義務違反者の営業秘密公開後、その流通過程で悪意または重過失により当該営業秘密を取得したり、取得した営業秘密を使用又は公開する行為を禁止させる。具体的内容は“第2条第3号ロ目”（上記（1）の②）と同一である。

したがって、営業秘密転得者が原営業秘密保有者に対して不正行為または損害を加える目的がなくても営業秘密侵害行為に該当する場合がある。

これに関する判例を見れば、「申立人会社においてマグネシウム金型製作技術開発を支援した被申立人職員C氏は1993年1月初めに会社を退職した後、申立人が独自開発した合成樹脂レース製造用マグネシウム金型を1993年4月から製作し被申立人U氏およびその他2名に納品し、被申立人U氏およびその他2名は被申立人であるC氏と申立人との関係を知りながらもC氏から同営業秘密の提供を受け、合成樹脂レースを多量に製造販売した行為は不正競争防止法第2条第3号ホ目所定の営業秘密の侵害行為に該当する²³」と判示している。

③ 善意取得の後悪意・重過失による使用公開行為

営業秘密を取得した後、その営業秘密がニ目の規定により公開された事実、又はそのような公開行為が介入された事実を知るか、重大な過失により知り得ずにその営業秘密を使用したり公開する行為（法第2条第3号へ目）



本規定は営業秘密取得時には善意・無過失であったが、営業秘密保有者の通知などによって悪意・重過失に転換した場合の行為について処罰しようとする規定であり、具体的内容は“第2条第3号ハ目”（上記（1）の③）と同様、本規定については一定の要件下で“善意者に関する特例”が適用される。

²³ ソウル地法南部地院1993.12.31宣告、93カ合1656決定

4. 営業秘密の侵害行為に対する救済手段

以上のような営業秘密侵害行為に対し、営業秘密保護法は民事的救済手段として、侵害の禁止及び予防請求権(第10条)、損害賠償請求権(第11条)及び信用回復請求権(第12条)を認め、これに対する特例として善意で営業秘密を取得した者を保護するための善意者に対する特例(第13条)を規定しており、また、刑事的制裁手段として懲役と罰金(第18条第1項、第2項、第4項、第18条の2、第18条の3、第19条)が規定されている。

(1) 民事的救済

① 禁止及び予防請求権など

営業秘密は秘密が維持される間のみ経済的価値を有するので、侵害行為を即時に禁止及び予防することができる請求権は、最も直接的且つ有効な手段である。

第10条(営業秘密侵害行為に対する禁止請求権など) ① 営業秘密の保有者は営業秘密侵害行為をしたり、しようとする者に対して、その行為により営業上の利益が侵害されたり、侵害されるおそれのある場合には、法院にその行為の禁止又は予防を請求することができる。

③ 営業秘密保有者が第1項による請求をするときには、侵害行為を組成した物の廃棄、侵害行為に提供された設備の除去、その他に侵害行為の禁止または予防のために必要な措置²⁴を共に請求することができる。

(i) 請求権者

侵害行為によって営業上の利益が侵害されたり侵害されるおそれのある営業秘密の保有者であって、当該営業秘密を最初に開発した原取得者と逆設計による営業秘密保有者のみならず、その譲受人、実施権者等といった正当な権原によって営業秘密を保有・使用する者を含む。

なお、営業秘密保有者がWTO加盟国の国民である外国人の場合、同条約第3条規定によって請求権者となることができる。

(ii) 請求の相手

営業秘密侵害行為をしたり、又は侵害行為をしようとする者

²⁴ “その他必要な措置”とは将来に侵害行為を禁止または予防するための措置としてこれを保障するための担保提供または供託などをあげることができる。

(iii) 請求権の要件

“営業²⁵秘密侵害行為によって営業上の利益が侵害されたり侵害されるおそれ”がなければならない。ここで、“おそれ”とは単に侵害される可能性のみでは不十分で、侵害されることが確実に予想される蓋然性を意味する。したがって、主観的な侵害可能性のみならず、社会通念上、客観的に営業上利益が侵害される可能性がなければならない。又、これに対する主観的・客観的立証責任は請求権者が負担する。なお、侵害者の故意及び過失は禁止及び予防請求権の要件ではない。

(iv) 請求権の内容

禁止及び予防請求権の内容は、営業秘密の不正取得・使用・公開行為などを禁止させることであり、具体的には特定製品の生産を一定期間停止させる、完成製品の配布販売を禁止させる、侵害行為を組成する品物の廃棄または侵害行為に提供された設備の除去などが、その内容となる。

営業秘密侵害行為に対する禁止予防の期間(営業秘密保護期間)としては、

- 営業秘密の侵害がない場合、保有者が侵害者に競合上優位を保てる期間
- 侵害者の独自技術開発に必要な期間
- 当該技術の進展速度及び寿命

などが考えられ、その期間の経過により営業秘密は当然消滅し、それ以降は秘密ではないものと見なされる。

又、廃棄除去請求権は営業秘密侵害行為による物的侵害状態を取り除くことで将来的な侵害の再発を防ぎ、禁止請求の実効を上げるために認められたもので、単独での独立行使はできず、必ず禁止または予防請求に付随されなければならない附帯請求権である。請求に際しては、物的侵害状態が現存する事実についての立証だけでなく、相手はその物・設備に対して所有権などの処分権限を有していることを立証しなければならない。

営業秘密侵害行為に対する禁止及び予防手段として、従業員に対する一定期間の転職または競業禁止の請求は職業選択の自由に関連し問題視されており、転職を禁止する場合でも特別な事情のない限り営業秘密の存続期間を越える期間まで禁止することはできない。

(v) 時効

²⁵ “営業”とは経済主体が経済上収支の計算上で活動するすべての行為を含む概念で、営利性有無にかかわらず継続的に市場に参加する行為をいい、“営業上の利益”とは営業秘密侵害行為から保護を受ける価値があるすべての利益をいう。このような営業上の利益は現実に侵害された必要はなく侵害されるおそれのみあれば良い。

第 14 条（時効）第 10 条第 1 項によって営業秘密侵害行為の禁止または予防を請求することができる権利は、営業秘密侵害行為が続く場合において営業秘密保有者がその侵害行為によって営業上の利益が侵害されたり侵害されるおそれがあるという事実及び侵害行為者を知った日から 3 年間行使しなければ時効により消滅する。その侵害行為が始まった日から 10 年が経過したときもまた同様である。

②損害賠償請求権

営業秘密保護法は、営業秘密保有者の損害賠償請求権も認めており、禁止及び予防請求権と異なり過失責任主義の原則を明示している。したがって、その性質に反しない限り不法行為に関する民法の規定が適用される。

第 11 条（営業秘密侵害に対する損害賠償責任）故意または過失による営業秘密侵害行為により営業秘密保有者の営業上の利益を侵害し損害を被らせた者は、その損害を賠償する責任を負う。

（i）請求権者及びその相手

請求権者は“故意または過失による営業秘密侵害行為により営業上の利益が侵害され損害を被った者（営業秘密保有者）”であり、その相手は“故意または過失により営業秘密保有者の営業上の利益を侵害して損害を加えた者”である。

（ii）請求権の要件

損害賠償請求の要件としては

- 侵害行為者の故意または過失
- 客観的に違法な営業秘密侵害行為の存在
- 侵害行為による営業上の利益の損害の発生
- 行為と損害発生との間に相当の因果関係の存在

などが必要である。

（iii）損害賠償の範囲

損害賠償請求権の目的は、営業秘密の侵害行為によって生じた損害を填補することであり、その範囲は営業秘密侵害行為と相当な因果関係がある一切の損害であり、積極的損害、消極的損害、精神的損害を含む。ただし、これに対する立証責任は請求権者が負担する。

しかし、損害額の立証が容易くないため営業秘密保護法第 14 条の 2 は損害額の推定に関する規定を置き、営業秘密侵害行為による損害額算定を容易にしている。以下に簡単に説明する。

- 侵害者が営業秘密侵害行為を行った品物を譲渡した場合
 - ☞ (その物の譲渡数量) × (当該営業秘密侵害行為がなければ販売できた物の単位数量当たりの利益額)
 - 限度額 : [(被侵害者の生産可能数量) - (実際の販売数量)] × (単位数量当たりの利益額)
 - (ただし、営業秘密侵害行為以外の事由により販売できなかつたときには当該事由で販売することができなかつた数量による金額を差し引く)
- 侵害者が営業秘密侵害行為によって利益を受けた場合
 - ☞ その利益額
- 営業秘密侵害行為の対象になった営業秘密の使用に対して通常受けることができる金額に相当する額(実施料)
- 営業秘密侵害行為により被った被害額が③の規定による金額を超えた場合
 - ☞ その超過額に対しても損害賠償を請求できる。
 - (ただし、この場合、侵害者に故意または重大な過失がないときには、法院は損害賠償額を算定するにおいてこれを斟酌できる)
- 損害が発生したことは認められるがその損害額を立証することが性質上極めて困難な場合
 - ☞ 法院は①ないし④の規定にかかわらず弁論全体の主旨と証拠調査の結果に基づき相当な損害額を認めることができる

法院は不正競争行為による営業上の利益の侵害に関する訴訟において、当事者の申立により相手方当事者に対して侵害による損害額を算定するために必要な資料の提出を命ずることができる。ただし、その資料を有する者が提出を断る正当な理由があればその限りではない(法第 14 条の 3)

(iv) 時効

営業秘密保護法には損害賠償請求権の行使期間(消滅時効)が規定されていない。したがって、民法第 766 条の規定により、営業秘密侵害行為があつた事実及び行為者を知つた日から 3 年またはその行為が始まつた日から 10 年間これを行使しなければ時効によって消滅する。

③信用回復請求権

他人の不法行為による損害の賠償は、金銭賠償が原則(民法第 763 条)だが、営業秘密侵害行為は他人が努力した技術的成果に便乗してその他人の信用と名声を害して利益を取る行為であつて、金銭賠償のみでは満足できなかつたり信用毀損の救済方法と

して適切ではない場合が多いため営業秘密保護法は損害賠償に代えるか損害賠償と並行して信用回復に必要な措置をとることができるよう規定している。

第 12 条（営業秘密保有者の信用回復） 法院は、故意または過失による営業秘密侵害行為により営業秘密保有者の営業上の信用を失墜させた者に対して、営業秘密保有者の請求により第 11 条による損害賠償に代え、あるいは損害賠償とともに、営業上の信用を回復するために必要な措置を命ずることができる。

（i）請求権者及びその相手

請求権者は“営業秘密侵害行為により営業上の信用が失墜した営業秘密の保有者”で、その相手は“営業秘密侵害行為により営業秘密保有者の営業上の信用を失墜するようにした者”である。

（ii）請求権の要件

信用回復請求権の要件としては、以下の通りである。

- 行為者の故意または過失
- 客観的に違法な営業秘密侵害行為の存在
- 侵害行為による営業上の信用の失墜
- 金銭賠償以外の別途の信用回復措置の必要性
- 営業秘密侵害行為と信用失墜と間の相当の因果関係の存在

（iii）請求権の内容

信用回復請求権は損害賠償の一種であるので、損害賠償に代え、または損害賠償とともに請求でき、侵害者の費用で、敗訴又は有罪判決を受けた事実がある旨の釈明に関する広告、判決文又は訂正文を載せる方法などがある。

（2）営業秘密の善意取得者に対する特例

営業秘密保護法は、営業秘密の善意取得者に対する特例を規定している。同規定は営業秘密に関する取引の安全性を確保し、正常な取引によって営業秘密を取得した者の使用・公開行為について営業秘密の侵害が認められる場合、正常な技術取引が萎縮することを防止することが目的である。

すなわち、営業秘密の取得時には故意または重過失がなかったが、後に被害者である営業秘密保有者から警告状などを受けることで、その後から営業秘密侵害行為の存在について知ることになった者を救済するために設けられた特例である。

第 13 条（善意者に関する特例）①取引によって営業秘密を正当に取得した者がその取引により許容された範囲でその営業秘密を使用したり公開する行為に対しては第 10 条から第 12 条までの規定を適用しない。

②第 1 項で“営業秘密を正当に取得した者”とは第 2 条第 3 項ハ目またはヘ目において営業秘密を取得した当時、その営業秘密が不正に公開された事実、又は営業秘密の不正取得行為や不正公開行為が介入された事実を重大な過失なく知り得ずに、その営業秘密を取得した者をいう。

①保護主体

保護を受けることができる者は“取引²⁶によって営業秘密を正当に取得した者²⁷”である。

②保護範囲

“その取引によって許容された範囲内において”である。したがって、善意者に対する特例規定は営業秘密の取得時、その営業秘密が不正に公開された事実または営業秘密の不正取得行為や不正公開行為が介入された事実を重大な過失なく知り得ずに取引することにより営業秘密を取得した者が、その取引によって許容された範囲内で営業秘密を使用したり公開する行為に対しては、禁止または予防請求権、損害賠償請求権及び信用回復請求権などの規定を適用しない。

③刑事的制裁

営業秘密保護法は、営業秘密侵害行為に対する刑事罰を規定している。同規定は 2004 年 1 月 20 日に改正され、韓国の営業秘密を保護するために、その間議論の多かった刑事処罰及び保護対象の拡大、親告罪の廃止などが行われた。

²⁶ “取引”とは、売買その他の譲り渡し契約、ライセンス契約、贈与契約などをすべて含み、法律上の典型的な取引のみならず非典型的な事実上の取引行為を含む。

²⁷ “営業秘密を正当に取得した者”とは法第 2 条第 3 号タ目及びバ目の規定において、営業秘密を取得したときにその営業秘密が不正に公開された事実または営業秘密の不正取得行為や不正公開行為が介入した事実を重大な過失なく知り得ずに、その営業秘密を取得した者をいう。すなわち、営業秘密の取得者が営業秘密を取得するときに善意で重大な過失があつてはいけないことを意味する。

第 18 条 (罰則) ① 不正な利益を得たり企業に損害を被らせる目的で、その企業に有用な営業秘密を外国で使用したり外国で使用されると知りながら第 3 者に漏洩した者は、10 年以下の懲役またはその財産上利得額の 2 倍以上 10 倍以下に相当する罰金に処する。

② 不正な利益を得たり企業に損害を被らせる目的で、その企業に有用な営業秘密を取得・使用したり第 3 者に漏洩した者は、5 年以下の懲役又はその財産上利得額の 2 倍以上 10 倍以下に相当する罰金に処する。

④ 第 1 項と第 2 項の懲役と罰金は併科できる。

第 18 条の 2 (未遂) 第 18 条第 1 項及び第 2 項の未遂犯は処罰する。

第 18 条の 3 (予備・陰謀) ① 第 18 条第 1 項の罪を犯す目的で予備または陰謀した者は、3 年以下の懲役または 2 千万ウォン以下の罰金に処する。

② 第 18 条第 2 項の罪を犯す目的で予備または陰謀した者は、2 年以下の懲役または 1 千万ウォン以下の罰金に処する。

5. 営業秘密の管理および保護

ライセンス契約において技術ノウハウ等の営業秘密を相手方に提供する場合には、提供する営業秘密の範囲を厳選して営業秘密の漏洩の危険性を最小限に止めた上で、さらに、提供した情報が営業秘密保護法上の営業秘密として保護を受けられるように、ライセンシーに対し秘密保持のための“相当の努力”を求め、情報の「秘密管理性」を保たなければならない。

したがって、ライセンサーは、ライセンシーが主観的に秘密を維持する意識を持続的に持ち続けられるか、そして、組織的に秘密として管理する十分な措置をとることができる企業であるのかについて各ライセンス相手となる候補企業の実態を調査して、ライセンシーの選定時に考慮しなければならない。

そして、営業秘密(技術ノウハウなど)を含めて実施権を設定するライセンス契約の際には、ライセンシーに提供する資料はこれを第 3 者に漏らさず営業秘密として管理するという内容を含めて営業秘密であることを告知し、これに違反した場合の責任所在、損害賠償などを詳しく列挙した契約書を作成する必要がある。例えば、事業目的の達成のために重要資料を敢えて提供する場合でも、契約破棄の場合には必ず提供資料の返却を要求する。

ライセンス契約にあたっては秘密管理を徹底することにより営業秘密の漏洩を防止し、営業秘密として法的に保護される要件を満足させて不慮の事態に備えるとともに、営業秘密としての経済的価値を維持するのである。

以下では、自社はもちろん、営業秘密の提供先となるライセンシー企業での秘密管理の方法について解説する。

(1) 企業内部での管理と保護

企業の営業秘密保護でまず考慮しなければならない事項は、営業秘密保護を強調すれば情報流通の阻害によって組織が硬直しやすく、組織の柔軟性を強調すれば営業秘密が流出しやすいということである。よって、営業秘密保護と企業の柔軟性を調和させることができるよう、各企業の特性に相応しい管理手法を自ら開発することが重要となる。

①制度的措置

営業秘密を効果的に保護管理するためには、秘密管理に関する明文化された規定を制定して施行する必要がある。営業秘密管理規定には保護対象、営業秘密管理体系、営業秘密の分類及び取り扱い、従業員の義務、営業秘密を管理する容器及び保管場所の指定、営業秘密管理記録簿の備え及び活用、出入者の統制などに関する事項を含み、それ以外にも各企業の特性にあわせて作成する。

②人材管理

従業員の管理は入社時から退職後の一定期間にわたって効率的に長期間管理することは容易ではないが、最低限、入社時には秘密漏えい禁止の誓約書の提出、在職時には定期的な保安教育の実施、退職時には職業選択の自由や勤労の権利を侵害しない範囲で同業他社への就業及び競業の禁止義務の賦課を行うことなどが挙げられる。

また、営業秘密申告制度や補償金を支給する制度を取り入れるなど、企業の創意的な営業活動を促進させ、企業競争力を向上させる必要もある。

(i) 従業員の入社時（雇用契約）

従業員の新規採用時から営業秘密に対する保護意識を強く持ってもらよう教育する。特に、営業秘密と直接関係のある研究開発部や営業秘密を管理する職員については、営業秘密遵守誓約書と転職及び退職時の使用・公開禁止及び競業禁止誓約書を提出させる。

中途採用者の場合には 前職場で締結した営業秘密管理に関する契約などを注意深く検討し、採用することで不当なスカウトまたは営業秘密侵害による提訴にあうことがないように備える必要がある。

(ii) 在職中

入社時から退職時まで職員に対する持続的な営業秘密保安教育を実施する。このような在職中の職員に対する教育は理論と実務を兼ね備えることが効果的で、特に人事異動の際にはこれらの内容の伝達を徹底して行い、新たな担当者にも教育を行う。こ

のような教育実施及び業務の伝達事項などについても、常に記録し、後日の営業秘密に関する紛争発生に備える。

そして、全職員を対象に持続的な営業秘密職務教育も実施していくが、なによりも所属企業の営業秘密保護に対する動機を付与し自発的且つ積極的な参加を誘導することが重要である。

(iii) 退職時

研究開発部署の職員または営業秘密管理部署の職員が退職する予定や退職時には、予め営業秘密の伝達について万全を期す一方、退職職員に営業秘密の使用または公開行為は営業秘密侵害行為に属するという関連法律規定を説明し、在職中の研究開発及び管理していた営業秘密の関連書類等一切を返却させる。

もし、退職社員が仕方なく競合関係にある同業他社に就職する場合、採用企業に“貴社の採用した〇〇〇は当社で△△研究開発及び営業秘密管理業務を担当し退職した者であって、△△に関する一切の情報は不正競争防止および営業秘密保護に関する法律第2条第2号によって保護される営業秘密である旨をお知らせし、もし貴社が〇〇〇を通じてこれを使用した場合には、営業秘密侵害行為に該当することをお知らせする。”という主旨の内容を告知する必要がある。

③物理的措置

企業が開発または保有している営業秘密は内部職員によっても流出するが、外部の者によっても流出する可能性があるため、営業秘密を保護するための物理的措置の最終目標はこのような内・外部の者から営業秘密が流出されることを防止することにある。

しかし、このような物理的措置は、研究開発や営業秘密管理の場所に対する統制区域の設定から、文書及び通信保安に至るまでその範囲が広範囲であるため営業秘密保有者である企業は物理的措置に万全を期すことが必要であろう。

(i) 統制区域の設定

前述の制度的措置として制定した営業秘密管理規定によって営業秘密に分類した情報は一般情報と分けて管理し、研究開発部署と営業秘密保管場所については一般職員及び外部者の接近を禁止させる統制区域の設定が必要である。

このような統制区域には出入者名簿を備え、職位によって出入りを制限したり先端監視設備を設けて常時監視するなどの措置が必要であるのみならず、常時出入りする者には営業秘密保持に対する誓約書を提出させ、一時的に出入りする者に対しても出入台帳を設けて営業秘密閲覧部に記録する。

特に、外来訪問者の場合は予め訪問目的を把握し訪問証を身につけさせて、なるべく営業秘密が公開されるおそれのある場所の出入りを制限し、特定な状況では訪問者に秘密遵守覚書に署名させる必要がある。

(ii) コンピューター管理

コンピューターに保存された営業秘密が、容易に流出したり盗難にあう危険に置かれている。特に、最近の情報通信技術とハッキング技術の発達は他人のコンピューターにより容易くアクセスでき、一瞬の不注意により長年の研究・開発成果を滅失したり盗難にあう可能性がある。

したがって、営業秘密が保存されたコンピューターに対しては、できるだけ最小限のアクセスに抑え、同時に必ずパスワードを使用する。パスワードは、随時変更し担当者以外はアクセスができないようにする。また端末機の外部修理依頼及び廃棄の際は、ハードディスクに収録された資料の流出防止対策を講じ、個人所有のコンピューターの会社内への搬入・使用を禁止したり、やむを得ない場合、保安担当者の承認を受け出入りするようにする。

また、研究・開発部署及び営業秘密が保存されているコンピューターは、できれば外部通信網と連結せず使用し、もし通信網に連結して使用する際には認可されていない者の無断侵入防止のために侵入遮断システム(ファイアウォール)を設け、営業秘密がハッキングされないよう注意を傾ける。

特に、研究・開発及び営業秘密管理者は、コンピューター管理について情報通信に対する一定水準の専門知識を備えた専門スタッフを配置し営業秘密流出を防止する。

(iii) 通信保安

電話、インターネット、ファックスなどはいつも外部から盗聴される危険に置かれている。したがって、営業秘密に関する本社と支社との業務連絡はなるべく通信施設を使わず、やむを得ない場合、営業秘密にあたる内容を暗号化したり特定信号を添加または加工して送信する。又、定期的または抜き打ちで通信施設に対する保安点検を実施する。

(iv) 書類等の管理

生産技術、経営情報等の営業秘密はコンピューターに保存する場合もあるが、一般的に最終成果物は書類等を媒体にして秘密管理されている。このような書類は文書、図面、写真、ディスク、マイクロフィルムなど多種多様なため管理方法も単純ながら複雑である。

一般的に管理されている書類についていえば、まず第一に、表紙部分と書類棚などに営業秘密という赤文字と秘密等級を表示し、アクセスする人々にとって当該書類が営業秘密に属するという事実を認識させる。

第二に、すべての営業秘密に対して管理責任者を指定し、コンピューター管理番号を付与し、当該営業秘密の閲覧者を記録する。

第三に、分離または離脱可能な記録物は総ページ数とページ番号を記載して分離や離脱から保護しなければならない、特に営業秘密の内容が変更されないよう加筆及び修正を禁止させる。

第四、営業秘密が記録された書類についてはできれば搬出を禁止し外部流出を防止する。

(2) 産業スパイからの営業秘密保護

最近では、国内外の競合企業間での情報戦争がより熾烈となり産業スパイは企業の避けることのできない問題となっている。

また、産業スパイによる企業の情報流出は企業内部の職員と共謀する 경우가大部分である。国家情報院にて最近 7 年間、摘発された産業機密流出事件を分析して得た「産業機密流出類型と産業スパイの見分け方」(後述)も事前策を講じるのに役立つであろう。

①企業機密流出類型

(i) 前・現職従業員による流出

産業機密流出の大多数を占めている類型として前・現職従業員が競合企業に就職し、ベンチャー企業創業など個人営利を目的に技術資料をCDなどにコピーし、密かに流出する 경우가大部分である。

したがって、重要な営業秘密は適正な等級に分類した後、特別管理するなど積極的な保護努力を傾け、それにより不慮の事態の際には営業秘密保護法など関連法によって保護を受けることができる。

(ii) 競合企業の核心人材のスカウトによる流出

特定企業が競合企業の核心技術者を金銭的補償や高位職の採用を約束する形で誘惑し、同技術者が所属企業の営業秘密をノートブックなどに無断コピーして流出する事例が急増している。

したがって、核心人材に対する保安全管理が何よりも重要であり、職員採用・退職時又は重要プロジェクト参加時には“営業秘密保護誓約書”を提出させるなどの対策を講じる。

(iii) コンサルティング技術諮問企業による流出

外部に経営コンサルティング・技術諮問を依頼する場合、企業自らが重要資料を提供して積極的に協調しなければならないため、コンサルティング・諮問企業は関連資料をCD、ノートブックなどにコピーして簡単に営業秘密を流出できる。

したがって、コンサルティングなどで外部企業に諮問を依頼する場合、企業間競争がより激しくなっている国内外の状況から格別の注意が求められ、コンサルティングなどの契約締結時には契約書上に営業秘密の保護に関する内容を盛り込み、資料提供時は予め保安性を綿密に検討する。

(iv) 誘致科学者や技術研修生などによる流出

先端技術の伝授、共同研究開発などを目的に外国人科学者や研修生を誘致する企業が徐々に増えているが、これに対する保安管理を疎かであったために営業秘密が流出する事件が発生している。こうした場合に対する営業秘密流出防止のためには、雇用契約書作成時に保安遵守義務と研究成果物に対する所有権を明確にしておき、契約満了時は成果物を回収するなどの保安措置を取る。

②産業スパイの見分け方

最近、国家情報院にて発行された“産業スパイ識別の要領”では以下のような人々を一応、産業スパイとして疑わしいと記述している。

- 本人の業務と関係ない他職員たちの業務について随時、質問する者
- 写真装備を過度に使用する者
- 本人の業務に関係のない他部署の事務室に頻繁に出入りする者
- 研究室・実験室など社外秘が保管されている場所に与えられた任務に関係なくアクセスを試みる者
- 普段と異なり仲間との接触を避けたり、最近、情緒の変化が激しい者
- 主要部署に勤めてから理由なく急に辞職を願う者
- 業務を口実に主要機密資料をコピーし、個人的に保管する者
- 与えられた任務に関係なくDBによくアクセスする者
- 人がいない時、仲間のコンピューターに無断でアクセスし操作する者
- 特別な理由なく仕事後や祝日に事務所に一人で残っている者
- 技術の習得より、責任・管理者や核心技術者などとの親交に関心が高い研修生
- 研究活動より研究成果の確保に異常に執着する研究員
- 視察、見学の際、指定された訪問コース以外の他施設に関心を寄せる訪問客

第6章 その他の知っておきたい関連法規

1. 外国人投資促進法

[ライセンス契約での留意点]

外国人投資促進法は、韓国企業などが外国人と技術導入契約を締結する場合、所定の要件にあたる技術導入契約に対しては韓国の政府機関に届けることを規定している。

ライセンサーである日本企業としてはライセンシーである韓国企業と締結する技術導入契約が申告対象に該当する場合、契約書に規定する契約発効日を申告手続きの完了後とするなどの措置を取ることができる。

以下、ライセンスに係わる外国人投資促進法の主要内容を説明する。

1-1. 概要

外国人投資促進法（法律第9432号）は、外国人投資を支援し外国人投資に便宜を提供し外国人投資の誘致を促進することで、韓国国民経済の健全な発展に貢献することを目的に1998年9月16日制定された。

一方、外国人投資促進法は韓国企業が外国人から導入する技術に関連する契約の中で特定の契約については韓国政府に届け出るようにするなどの内容も規定している。

1-2. 技術導入契約と外国人投資の保護

外国人投資促進法第2条第10号には“‘技術導入契約’とは、大韓民国国民または大韓民国法人が外国人から産業財産権やその他の技術を譲り受けたりその使用に関する権利を導入する契約”と定義しており、同法第3条第1項によって、技術導入契約によって支給される対価は、送金当時の外国人投資・技術導入契約の許可内容または申告内容によってその対外送金が保証される。

1-3. 禁止される技術導入契約

国家の安全と公共秩序の維持に支障を与える場合、国民の保健衛生または環境保全を害したり公衆良俗に顕著に反する場合、または大韓民国の法令に違反する場合には、技術導入ができない（外国人投資促進法第25条第4項）。

1-4. 技術導入契約の申告

(1) 意義

韓国企業などが外国人と技術導入契約を締結した際には知識経済部長官に申告しなければならない、申告した技術導入契約の内容が変更されたときも同様である（外国人投資促進法第25条第1項）。

外国人投資促進法においていう技術導入契約は、韓国企業などが外国人から技術を導入することを言うので、本規定は、日本企業が韓国企業から技術を導入する場合には適用されない。

(2) 申告対象技術導入契約の範囲

法によって申告しなければならない技術導入契約の範囲は以下の通りである。

①技術導入対価の支給期間や契約期間が1年以上であって、次の②～④のうち、いずれか一つに該当する契約であること（外国人投資促進法施行令第31条第1項）。

既に発効中である契約期間を延長する場合、上述した‘技術導入対価の支給期間や契約期間が1年以上’の期間を計算する際には、最初の契約と延長される契約の期間を合わせて算定する（外国人投資促進法施行令第31条第2項）。

従って、契約期間が1年未満や、契約期間が1年以上であっても次の②～④のうち、いずれにも該当しない場合には、該当技術の導入契約は申告対象から除外される。

②‘租税特例制限法’第121条の6第1項による国内産業の国際競争力強化に緊要な高度の技術に該当し、企画財政部長官に租税免除を申請する契約。

‘租税特例制限法’第121条の6第1項によると、国内産業の国際競争力強化に緊要な高度の技術を導入する契約であって、大統領令で定める基準にあたる契約を締結する場合、当該契約の内容によって技術を提供する者が受ける技術導入対価に対する法人税または所得税は、当該契約において最初にその対価を支給する事にした日（2009年12月31日以前の場合に限る）から5年間これを免除する。

ここで‘大統領令で定める基準に該当する契約’とは企画財政部長官が‘外国人投資促進法’第27条の規定による外国人投資委員会の審議を経て定める技術であって、次の(i)～(iii)にあたる‘外国人投資促進法’による技術導入契約を言う（租税特例制限法施行令第116条の12第1項）。

(i)国民経済に対する経済的または技術的な波及効果が大きく、産業構造の高度化と産業競争力強化に緊要の技術

(ii)国内に最初に導入した日（‘外国人投資促進法’によって当該技術を伴う外国人

投資の申告または技術導入契約の申告をした日を言う) から3年が経過していない技術や3年が経過した技術であってすでに導入した技術より経済的効果または技術的性能がすぐれた技術

(iii) 当該技術の必要となる工程が主に国内において成される技術

③ ‘航空宇宙産業開発促進法’ 第2条第2号及び第3号による航空機及び宇宙飛行体(地上支援設備を含む)とその部品に関する技術を導入する契約。

航空機とは航空に使用することができる飛行機・回転翼航空機・グライダー・飛行船とその他大統領令で定める航空に使用できる機器を言う(航空宇宙産業開発促進法第2条第2号)。ここで‘大統領令で定める航空に使用できる機器’とは機具、誘導または自律調整飛行体、航空用地上訓練機及び飛行訓練装置、そして表面走行用に使われるよう特別に製作された飛行機などを言う(航空宇宙産業開発促進法施行令第2条第1項)。

宇宙飛行体とは、地球大気圏内外を飛行することのできる宇宙発射体・航空宇宙船・人工衛星・有人または無人宇宙船とその他大統領令で定める宇宙飛行に使用できる機器を言う。ここで‘その他大統領令で定める宇宙飛行に使用できる機器’とは宇宙ステーション、宇宙弾道弾、転移軌道推進ロケット、軌道飛行体、そして宇宙飛行用地上訓練機及び飛行訓練装置を言う(航空宇宙産業開発促進法施行令第2条第2項)。

④ ‘防衛事業法’ 第35条第2項第1号、第2号、第4号、第6号、第7号及び第10号による防産物資に関する技術を導入する契約。

防産物資とは、‘銃砲類、その他の火力装備’(第1号)、『誘導武器’(第2号)、『艦艇’(第4号)、『戦車・装甲車その他の戦闘機動装備(第6号)、『レーダー・彼我識別器、その他の通信・電子装備(第7号)及び化学・生物・放射性装備(第10号)を言う。

(3) 技術導入契約の申告手続き

申告対象である技術導入契約の申告または変更申告をしようとする者は、所定の様式に基づいて申告書2部に技術導入契約書を添付して該当技術を導入する事業の主務部長官に提出しなければならない、この場合、変更申告は技術導入契約期間が満了する前にしなければならない(外国人投資促進法施行規則第22条第1項)。

知識経済部長官は、申告書を受け付ければ即時、または技術導入契約申告とともに‘租税特例制限法’第121条の6によって租税免除申請する場合には7日以内に申告証明書を発給しなければならない(外国人投資促進法第25条第2項、施行令第32条)。

(4) 申告の効力など

申告対象である技術導入契約は申告日から6ヶ月以内に効力を発生しなければならず、申告した技術導入契約がこの期間に効力を発生しない場合には、その申告の効力がないものとみなす。ただし、効力発生期間に関して予め知識経済部長官の承認を受けた場合はその限りでない（外国人投資促進法第25条第3項）。

(5) 罰則

技術導入に係わり国外に外貨資金を逃避させた者（企業の場合にはその代表者を含む）は、1年以上の有期懲役または逃避額の2倍以上10倍以下に相当する罰金に処する。この場合、逃避させた外貨資金はこれを没収し、これを没収することができない場合にはこれに相当する額を追徴する（外国人投資促進法第32条）。

更に、技術導入契約申告に関して偽書類を提出した者は、3年以下の懲役または3千万ウォン以下の罰金に処する（外国人投資促進法第34条）。

(6) 技術導入契約に対する租税減免

技術導入契約については‘租税特例制限法’で定めるところによって法人税または所得税などの租税を減免することができる（外国人投資促進法第26条）。

しかし、租税特例制限法（法律第9708号）121条の6においては、技術導入対価に対する租税免除に関して、技術導入対価に対する法人税または所得税を当該契約において最初にその対価を支給する事にした日（‘最初の対価支給日’）から5年間これを免除すると規定していたが、2006年12月30日付け改正によって、最初の対価支給日が2009年12月31日以前の場合にのみ租税免除の恩恵を受けることができるようになった。従って、最初の対価支給日が2009年12月31日以後である技術導入契約については租税免除の恩恵を受けることができない。

2. 技術開発促進法

[ライセンス契約での留意点]

技術開発促進法第6条は、所定の新技术に対して各種支援を強制する規定を設けている。従って、韓国企業にライセンス・アウトしようとする日本企業としては、ライセンス対象技術が技術開発促進法上の新技术として認められる優れた技術という点を韓国企業に対して積極的にアピールすることで韓国企業の技術導入意欲をかき立て、それによって技術料算定などで韓国企業に対し有利な立場に立つことができる。

更に、技術開発促進法は新技术が適用された製品に対しては韓国の各種公共機関による購買を奨励しているため、ライセンサーとしてはライセンシーが新技术認証を受

けられるよう積極的に協力することで新技術認証による売上高増大とそれによる経常ロイヤルティの増大を図ることができる。

以下、技術開発促進法上の新技術認証制度に対して説明する。

2-1. 新技術の認証及び支援（技術開発促進法第6条）

技術開発促進法（法律第9630号）は外国から導入した技術であっても、その技術が所定の基準に符合すれば‘新技術’として認証し、認証された新技術に対しては各種支援を強制する規定を置いている。

2-2. 新技術認証対象（技術開発促進法施行令第7条）

技術開発促進法上の新技術に認証される技術は認証日を基準に次の中からいずれか一つに該当しなければならない。

- ① 理論にて定立された技術を試作品などで製作し試験または運営（以下‘実証化試験’という）することによって定量的評価指標を確保した開発完了技術であって、今後2年以内に商用化が可能な技術
- ② 実証化試験を通じて定量的評価指標を確保した開発完了技術であって、今後、既存の性能を大幅に改善することができる技術
- ③ 製品の生産性や品質を今後、大幅に向上することができる工程技術

2-3. 新技術の認証申請（技術開発促進法施行令第2条）

新技術の認証を受けようとする者は、所定の申込書に次の書類を添付して韓国産業技術振興協会の長に提出しなければならない。

- ① 技術説明書
- ② (ある場合)事業者登録証の写し及び工場登録証の写し
- ③ 国際標準機構（ISO）の認証書または適用製品の品質経営体系の説明資料
- ④ (ある場合)産業財産権及び国内外にて公認された認証機関の認証実績資料または製品試験成績
- ⑤ 共同研究をしたり技術移転を受けた場合にはその証拠資料
- ⑥ 公認機関の先行技術調査報告書
- ⑦ 新技術商用化開発事業の計画書

2-4. 新技術利用製品の製造者に対する資金支援（技術開発促進法施行令第11条）

関連行政機関の長は新技術を用いて製品を製造する者に対して各種資金など（多様な法律による技術開発資金、基金、補助金とその他技術開発を支援するために政府が助成した特別資金）を優先的に支援したり関連機関の長に支援を要請することができる。

2-5. 新技術利用製品の優先購買（技術開発促進法施行令第12条）

関連行政機関の長は新技術を利用して製造した製品の購買増大のために公共機関に対して優先的な購買など必要な措置を要請することができる。

2-6. 新技術認証の取り消し（技術開発促進法第14条）

欺瞞などの不正な方法によって新技術の認証を受けたり、新技術自体に重大な欠陥が発見された場合、または産業財産権など他人の権利を侵害したと判断される場合には知識経済副長官によって新技術認証が取り消される場合がある。

3. 産業技術の流出防止および保護に関する法律

[ライセンス契約での留意点]

産業技術の流出防止及び保護に関する法律では、韓国政府機関が指定した49種の国家核心技術の輸出を統制する規定を設けている。すなわち国家核心技術は韓国政府機関の承認などの過程を経ないと外国に輸出することができないので、ライセンシーである日本企業としては契約成立前にライセンサーが国家核心技術の輸出承認を受けよう強制する規定を設け、必要時には契約発効日もその承認後に設定するといった措置を取らなければならない。

以下に法の主旨と内容などを説明する。

3-1. 立法主旨

産業技術の流出防止および保護に関する法律（法律第9368号：以下‘産業技術保護法’という）は、産業技術の不正な流出を防止して産業技術を保護することにより韓国内の産業競争力を強化し、国家の安全保証と国民経済の発展に貢献することを

目的とする（産業技術保護法第1条）。

産業技術保護法の制定（2006年10月27日）当時は、韓国の先端技術などが中国などの海外へ無断で流出される事例が急増していた時期であった。そこで国家競争力に係わる核心技術の海外流出に対する国家的統制の必要性が提起され、国家核心技術を指定しその技術の海外移転を承認または申告手続きを通じて管理するために産業技術保護法が制定されるに至った。

産業技術保護法は、適法に技術移転されたり、ライセンス（クロスライセンスも含む）された技術にも適用されるので、韓国企業から技術を導入しようとする日本企業などにおいては産業技術保護法によって保護される国家核心技術が何であるのかに対し、予め知っておく必要がある。

3-2. 適用対象の産業技術

産業技術保護法が適用される‘産業技術’とは、製品または用役の開発・生産・普及及び使用に必要な諸般の方法ないし技術上の情報の中で、関連する中央行政機関の長が産業競争力向上などのために法令が規定するところに従って指定または告示、公告する技術であって、以下のうち、いずれか一つに該当するものを言う（産業技術保護法第2条第1号）。

- イ. 国内において開発された独創的な技術であって、先進国水準と同等または優秀且つ産業化が可能な技術
- ロ. 既存製品の原価低減や性能または品質を著しく改善できる技術
- ハ. 技術的・経済的波及効果が大きく、国家技術力向上と対外競争力強化に貢献することができる技術
- ニ. イ目ないしハ目の産業技術を応用または活用する技術

3-3. 適用対象の国家核心技術

産業技術保護法が適用される‘国家核心技術’とは、国内外市場において技術的・経済的価値が高いか、関連産業の成長潜在力が高く海外に流出した場合に国家の安全保障及び国民経済の発展に重大な悪影響を与えるおそれがある産業技術であって、第9条の規定により指定された産業技術を言う（産業技術保護法第2条第2号）。

第9条においては国家核心技術の指定などの手続き及び方式について規定しているが、知識経済部（旧、産業資源部）は‘産業資源部告示第2007-109号’を通じて、産業技術保護法第9条による40種の国家核心技術を指定した。2010年1月には‘知識経済部告示第2010-11号’を通じて既存の40種の国家核心技術指定を廃止し、代わりに49種の新しい国家核心技術を指定した。

[表3-12] 韓国政府指定の国家核心技術

分野	国家核心技術
電気電子	60ナノ級以下D-RAMに該当する設計・工程・素子・組立・検査技術のうち、3次元積層形成技術
	40ナノ級以下D-RAMに該当する組み立て・検査技術
	50ナノ級以下NAND型フラッシュメモリに該当する設計・工程・素子・組み立て・検査技術のうち、3次元積層形成技術
	7世代クラス(1870×2200mm)以上のTFTLCDパネル設計・工程・製造(モジュール組立工程技術は除く)・駆動技術
	PDPパネルセル構造技術
自動車	ハイブリッド自動車システム設計技術(Control Unit Logic、Battery Monitoring System、Regenerative Braking Systemに限る)
	燃料電池自動車80kW以上Stackシステム設計技術
	LPG自動車液状噴射(LPLi)システム設計技術
	Euro5基準以上のディーゼルエンジン排気ガスの後処理装置設計技術(DPF、SCRに限る)
	自動車エンジン・自動変速器設計技術(但し量産後2年以内の技術に限る)
	複合素材を利用した一体成形鉄道車両の車体設計及び製造技術
	自己操向機能を備えた振り子式車両用走行装置の設計及び製造技術
最高時速350km級動力集中式高速列車の動力システム設計及び製造技術(ACインダクションモータ・OBCS制御診断・主電力変換装置技術に限る)	
鉄鋼	FINEX流動炉操業技術
	降伏強度600MPa級以上の鉄筋/形鋼製造技術(低炭素鋼(0.4%以下)で電気炉方式により製造されたものに限る)
	高加工用マンガン(10%Mn以上)含有のTWIP鋼製造技術
	合金元素総量4%以下のギガ級高強度の鉄鋼板材製造技術
	造船・発電所用100トン以上級(単品基準)大型鋳・鍛鋼製品の製造技術
	低ニッケル(3%Ni以下)高窒素(0.4%N以上)ステンレス鋼製造技術
造船	高付加価値船舶及び海洋システム設計技術
	LNG船のカーゴタンク製造技術
	3千トン以上の船舶用ブロック搭載及び陸上における船舶建造技術
	500馬力以上ディーゼルエンジン・クランクシャフト・直径5m以上のプロペラ製造技術

	船舶用統合制御システム技術及び航海自動化技術
	造船用ERP/PLMシステム及びCAD基盤設計・生産支援プログラム
	船舶用核心機材・資材製造技術 (BWMS製造技術、WHR S製造技術)
原子力	中性子鏡及び中性子誘導管の開発技術
	研究用原子炉U-Mo合金核燃料の製造技術
	放射線利用機能性ハイドロゲル製造技術
	新型軽水炉原子炉の出力制御システム技術
情報通信	携帯移動放送の多重帯域受信アンテナ及びインピーダンスマッチング技術 (地上波DMB、衛星DMB、DVB-H、Media FLO、One-Seg放送に限る)
	携帯移動放送用CAS技術(地上波DMB、衛星DMB、DVB-H、Media FLO、One-Seg放送に限る)
	携帯移動放送用DRMソリューション技術(地上波DMB、衛星DMB、DVB-H、Media FLO、One-Seg放送に限る)
	リアルタイムHDウォーターマーキングシステム製造技術
	802.11n基盤のモデムASIC設計技術
	CR基盤のAgile Spectrum Sensing技術
	知能的個人カスタマイズ学習管理及び運営技術
	ユーザー制御の為のRunTime Hooking技術
	分散大容量個人サーバー技術
	客体基盤オーディオコンテンツ生成技術
宇宙	1m以下解像度衛星カメラ用高速起動姿勢制御搭載アルゴリズム技術
	宇宙発射体用トン方式のFTS受信機設計及び製作技術
	宇宙発射体用20ワット級S-band RF送信機設計及び製作技術
	宇宙発射体搭載用PCMデータ処理処置設計及び製作技術
	固相拡散接合の部品成形技術
生命工学	抗体大規模の発酵精製技術 (5万リットル以上の動物細胞発現、精製工程技術)
	ボツリヌス毒素生産技術
	産業用原子顕微鏡

3-4. 国家核心技術の保護措置

国家核心技術を保有・管理している対象機関の長は保護区域の設定・出入許可または出入時の携帯品の検査など国家核心技術の流出を防止するための基盤構築に必要な措置を取らなければならない（産業技術保護法第10条第1項）、いかなる者も正当な事由なく第1項の保護措置を拒否・妨害または忌避してはならず（産業技術保護法第10条第3項）、これに違反する場合には1千万ウォン以下の過料に処される（産業技術保護法第39条第1項第1号）。

3-5. 国家核心技術の輸出統制

（1）国家から研究開発費の支援を受けた国家核心技術の輸出統制

国家から研究開発費の支援を受けて開発した国家核心技術を保有した対象機関が、該当国家核心技術を外国企業などに売却または移転の方法で輸出する場合には、知識経済部長官の承認を得なければならない（産業技術保護法第11条第1項）。知識経済部長官は、このような承認申請について国家核心技術の輸出による国家安保及び国民経済的波及効果などを検討して関係中央行政機関の長と協議後、産業技術保護委員会（産業技術保護法第7条）の審議を経て承認することができる（産業技術保護法第11条第2項）。

承認を得ていない場合や、不正な方法で承認を得る場合、知識経済部長官は情報捜査機関長に調査を依頼し、調査結果を産業技術保護委員会に報告した後、産業技術保護委員会の審議を経て該当国家核心技術の輸出中止・輸出禁止・原状回復などの措置を命じることができる（産業技術保護法第11条第7項）。

いかなる者でも産業技術保護法第11条第1項の規定による承認を得ずに、又は不正な方法で承認を得て国家核心技術の輸出を推進する行為をしてはならず（産業技術保護法第14条第5号）、これに違反する者は、5年以下の懲役または5億ウォン以下の罰金に処し（産業技術保護法第36条第2項）、特に産業技術を外国において使用するか使用されるようにする目的で上記のような不正な輸出推進行為をした者は、10年以下の懲役または10億ウォン以下の罰金に処する（産業技術保護法第36条第1項）。

（2）その他の国家核心技術の輸出統制

国家から研究開発費の支援を受けて開発した国家核心技術であって産業技術保護法第11条第1項の承認対象以外の国家核心技術を保有・管理している対象機関が国家核心技術の輸出をしようとする場合には、知識経済部長官に予め申告しなければならない（産業技術保護法第11条第4項）。

知識経済部長官はこの申告対象である国家核心技術の輸出が国家安保に深刻な影響を与え得ると判断する場合には、関係中央行政機関の長と協議した後、産業技術保護委員会の審議を経て国家核心技術の輸出中止・輸出禁止・原状回復などの措置を命ずることができる（産業技術保護法第11条第5項）、上記の申告対象国家核心技術の輸出をしようとする該当国家核心技術が国家安保に係わるのか否かについて知識経済部長官に事前検討を申請することができる（産業技術保護法第11条第6項）。

一方、知識経済部長官は国家核心技術を保有した対象機関が上記の申告対象国家核心技術の申請を行わないか虚偽の申請をして国家核心技術の輸出をした場合には、情報捜査機関長に調査を依頼し、調査結果を委員会に報告した後、委員会の審議を経て該当国家核心技術の輸出中止・輸出禁止・原状回復などの措置を命じることができる（産業技術保護法第11条第7項）。

知識経済部長官のこのような命令を履行しない者は、5年以下の懲役または5億ウォン以下の罰金に処する（産業技術保護法第36条第2項）。特に産業技術を外国において使用するか使用されるようにする目的で知識経済部長官のこのような命令を履行しない者は、10年以下の懲役または10億ウォン以下の罰金に処する（産業技術保護法第36条第1項）。

（3）産業技術紛争調停委員会

産業技術の流出に対する紛争を迅速に調停するために知識経済部長官の所属下に産業技術紛争調停委員会を置く（産業技術保護法第23条第1項）。調停の進行中に裁判所に訴えが提起された場合には、調整が中止され、当事者が調整を受諾すれば裁判上の和解の効力が認められる。

第4編
交渉の準備と実施、
契約の履行と管理

第1章 ライセンスによる技術流出の防止

1. ライセンス交渉時の技術情報の開示範囲と保護方法

ライセンス交渉において、交渉相手には一定の水準の技術情報を提供せざるを得ない。このとき、どのような水準の情報をだれに提供しなければならないのかという問題に直面する。相手企業の最終意思決定者及び技術を適用するエンジニアである技術責任者にも技術の内容を提供しなければならないためである。更に、技術導入者が技術に関してある程度の情報を取得した後、契約締結が立ち消えとなる場合もあるので、提供する技術情報の公開範囲と保護方法を交渉前にあらかじめ講じておく。

[表4-1] 技術移転の交渉時の留意事項

留意事項	内容
交渉相手の選択および把握	交渉相手の選択 交渉相手の把握（権限、性格、態度、方針など）
公開範囲と秘密保護	公開範囲の検討 秘密保持契約の締結 技術の秘密性保持
交渉会議録の体系的管理	交渉段階別にその結果を会議録として整理 会議録における相手の確認署名 以後、紛争発生時、重大な証拠資料として活用可能

秘密保持契約は円滑な交渉のために技術説明を受ける人にものみ限るのではなく、契約相手の最高経営者が秘密保持契約書や覚書きを提出するように誘導することが望ましい。特に技術流出は企業の従業員によって行われる場合が多いので契約相手に対して、従業員の秘密保持義務がどのような状態であるのかを必ず確認しなければならない。また、取引協力社、下請企業、合弁会社などによって秘密が漏洩することもあるので、契約当事者が外部の者と締結している取引関連書類及び契約書に秘密保持条項が含まれているかどうかを確認しなければならない。

秘密保持契約書には次のような事項が必ず含まれるようにしなければならない。
(契約書のサンプルについては、‘付録’を参照)

- 秘密保持の主体（代表者、役職員、株主など）
- 秘密保持の対象になる技術の範囲
- 提供される技術情報の使用禁止の確約
- 秘密保持不履行の場合の損害賠償責任

2. 技術流出防止指針（日本経済産業省、2003年発行）

日本の経済産業省が2003年に発行した‘技術流出防止指針’には、日本企業が海外市場に進出し意図しない技術流出に出合った事例を紹介し、このような技術流出を防止するための対策を詳細に紹介している。（技術流出防止指針：<http://www.meti.go.jp/report/downloadfiles/g30314b03j.pdf>）

技術流出防止指針によれば、意図しない技術流出の防止のためには‘方針などの策定（plan）’、‘具体的な対策の実施（do）’、‘対策の実施状況や管理状況の監督（check）’、‘監査を踏まえた方針などの見直し（act）’の一連の流れに沿って対策を行うことが重要である。このような考え方に従って技術流出防止指針は7種の主要事項を提示している。

その7種の主要事項は、1）技術流出防止基本方針の策定、2）技術流出防止管理マニュアルの策定、3）社内技術流出防止のための組織体制の整備、4）事業活動上における具体的対策の強化、5）関連情報の収集、提供及び社内教育の実施、6）徹底したフォロー、7）組織の最高責任者による再検討である。

技術流出防止指針は、この7種のそれぞれの主要事項に対してポイントと目的、そして対策の実施のために‘必要な作業例’及び対策の具体的な内容として想定される‘事項例’などを更に提供している。

このように日本経済産業省が発刊した技術流出防止指針は、韓国企業などへの技術移転を念頭に置いた日本企業に実質的なサポートを提供するものとして期待される。

3. 韓国企業への技術移転過程における技術流出防止策

3-1. 韓国での営業秘密（技術ノウハウ）保護の傾向

2003年に韓国の国家情報院は、韓国の携帯電話と半導体技術が海外競争国に流出する事例が相次いでいることから当時の大統領の指示で‘産業機密保護センター’を設立し、韓国の企業体と研究所などが保有している先端技術と経営上の情報などが海外に不法流出することを阻むための予防活動と産業スパイ捜索任務を遂行している。

更に、2004年には営業秘密保護法を改正して営業秘密侵害犯に対する処罰条項を強化し、2006年には産業技術保護法を制定して国家機関や研究所などを通じた

技術流出を防止しようとする努力を韓国政府の次元で持続的に払っている現状である。

韓国企業も自社の技術が流出することを防止するために技術流出防止対策を作って厳格に遂行しており、技術流出犯に対しては刑事告訴及び損害賠償請求などの方法で徹底的に対処する姿勢である。マスコミにおいても技術流出に関する事件については詳細に報道しようとする努力を続けている。

このように、技術流出の害悪やその防止の必要性に対しては韓国内の一般的な認識が広がっている状況であり、従って、研究者や技術者の技術流出に対する注意度も高くなっている状況である。

しかし、一方で、韓国産業技術保護協会が2008年7月に実施した産業技術保護実態調査結果によれば、産業技術を保有している企業の技術保護水準は5点満点で平均3.3点にとどまり、産業技術保護に対する社会的な認識は高まってはいるが韓国企業の技術保護水準は相変わらず改善の余地があることを示していた。また、韓国企業の中でもグローバル企業、大企業であれば技術流出の防止対策も十分に行われているが、中企業、小企業になるほどその対策に改善が必要な状況である。

従って、韓国企業などに技術移転を考慮している日本企業は、なによりも相手先の韓国企業が技術保護ないし営業秘密保護のためにどの程度、徹底的且つ体系的な管理システムを持っているのか、そして技術保護に関する意志はどれくらい強固としたものなのかなどを必ず確認しなければならない。そして、技術移転の進行過程において、日本経済産業省が発刊した‘技術流出防止指針’を参考することに加え、技術移転の類型によって次のような技術流出防止対策を考慮する必要がある。

3-2. 技術ライセンス時の技術流出防止戦略

<チェックポイント>

- 相手企業に対する徹底的な事前調査
- 交渉前の相互秘密保持契約の締結
- 交渉決裂時の資料返還及び資料の使用禁止義務の明確化
- 秘密漏洩時の事後責任の明確化
- 諮問（コンサルティング）前における相互秘密保持契約の締結
- 個人別の秘密保持契約の締結
- 契約終了後の秘密保持の明確化

<内容>

営業秘密として保護しなければならない技術を韓国企業などにライセンスしようとする場合には、相手企業の信頼度、業務能力、国際的な活動現状などを予め徹底的に調査する必要がある。更に、該当する韓国企業が自社の技術保護（営業秘密流出防

止)のために体系的なシステムを導入しているかを確認しなければならない。

また、相手の韓国企業を潜在的な交渉パートナーに選定し交渉を進行する時にも、交渉前に今後の交渉内容の一切に関する相互秘密保持義務契約を締結しておかなければならない。そしてその契約には交渉前後に提供された資料の返還及び使用禁止などに関する情報流出防止規定を必ず明示しなければならない、そのような規定違反に対する事後責任についても明示することが重要である。

相手先の韓国企業との秘密保持義務契約のみならず、交渉に参加する個人との秘密保持義務契約の締結も必要である。企業と秘密保持契約を締結したが、参加者が個人的に秘密を漏洩、流出することを防止するためにも個人的に秘密保持契約締結が必要である。

最後に、契約終了後にも一定期間の秘密保持義務を契約書に規定しておかなければならない。

3-3. ジョイントベンチャー時の技術流出防止戦略

<チェックポイント>

- 相手企業の秘密保持義務に対する履行能力の確認
- 了解覚書(MOU)には核心技術情報が含まれないようにする
- 最終契約締結時に秘密保持誓約書を受けておく

<内容>

ジョイントベンチャーの場合にもライセンス・アウトをする場合と同様に、対象企業が秘密保持義務に対する履行能力があるのか否かを最優先に確認しなければならない。

また、了解覚書(MOU)を締結する場合には、ジョイントベンチャーする相手を探す段階において相手企業に核心的な技術情報に関する詳細な事項を提供しないように気を付けなければならない。詳細な契約条件の設定においては、信義誠実の原則にのっとる義務を賦課し、主要技術について第三者に公開したり、これを勝手に利用しない義務を負担するようにならなければならない。最終契約締結及びジョイントベンチャー企業の設立段階においてジョイントベンチャー企業を設立するチームの担当者から秘密保持誓約書を受けなければならない。

3-4. 共同研究時の技術流出防止戦略

<チェックポイント>

- 自社技術の流出防止戦略の履行可否の確認

- 計画書の検討段階における技術流出を留意
- 研究課題の細分化を通じた自社技術の開示制限
- 共同研究の範囲、派生した知的財産権の帰属、義務違反時の罰則などの明確化
- 開発成功後の商用化に備えた規定の設置
- 共同研究結果物を越えた範囲の活用に対する事後管理
- 論文や学術発表による技術流出の防止に留意

<内容>

共同研究課題計画書の検討段階においては、共同研究の候補企業及び候補者が自社の技術流出防止戦略を徹底的に履行することができるかどうかを確認しなければならない。計画書の検討のための実務協議過程において自社の事業、技術戦略が流出しないように事前教育が必要である。研究課題を細分化して各研究者に全てを見せないようにすることで自社の重要な技術の開示を制限するようにする。

共同研究契約段階においては事後紛争を避けるために相手と共同研究範囲の明確化、知的財産権やノウハウなど権利の帰属、違反時の罰則などを規定しなければならない。共同研究開発に成功して商用化する場合に備えた明白な規定を設けるようにする。

この場合には、

- ①製造、販売はどの当事者がするのか？
- ②共同研究開発成果を利用した他の研究開発の制限
- ③共同研究開発成果を利用した製品の生産制限

などを考慮しなければならない。

共同研究結果物の事後管理も重要であるが、共同研究の結果物に対して契約に記載した範囲を越えた成果の活用が両当事者間の合意なしに発生していないかを監視しなければならないし、共同技術契約に含まれていない企業の技術情報が装備に内在して共同技術開発事業体に流出しないよう気を付けなければならない。

3-5. 企業買収合併（M&A）時の技術流出防止戦略

<チェックポイント>

- 最終契約書作成の前までは技術詳細資料の提供に注意
- M&A 仲介機関との秘密保持義務契約の締結
- 資料保存方法及び資料流出の禁止義務を契約書に明示する
- 勤労者から秘密保持誓約書を受けておく
- 個人による秘密流出の場合、合併対象企業の連帯責任を明確にしておく

<内容>

買収意向書及び秘密保持契約を締結する場合には、実際の契約書が作成されて法的に保護を受けることができる前まで産業技術に対する詳細資料が提供されないように気を付けなければならない。

精密実体調査、企業価値評価及び価格決定をする際にM&A仲介機関を介して業務を推進する場合、仲介機関によって産業技術が無断で使用されないように秘密保持契約を締結しなければならない。

買収合併契約書には、資料の保存方法と流出の禁止、制限に関する条項を挿入しなければならない。更に、契約段階において勤労者との秘密保持誓約書を受けておかなければならず、個人が秘密を流出した場合の合併対象企業の連帯責任を明示しなければならない。

3-6. その他：人材管理と技術流出の防止

<チェックポイント>

- 核心技術は自社の職員が担当するようにする
- 韓国の被雇用人が核心技術にアクセスすることを遮断する
- 外部からの人の出入りなどを徹底的に統制する
- 個人別の保安誓約書を受けておく

<内容>

韓国の現地人を雇わなければならない必要がある場合にも、核心技術及び施設の担当は日本企業の人材が引き受けるようにしなければならない。現地採用人材の場合、できる限り会社の秘密情報に対するアクセスを制限し、やむを得ずアクセスしなければならない人材の採用時には当事者の信頼性を優先的に考慮しなければならない。他国と同様、韓国の場合にも在職者を通じた技術流出が多いので特別な管理が必要である。

在職中のみならず退職後にも一定期間の秘密保持をする義務を定め、在職中に開発したり生産したすべての技術と営業情報は会社に帰属するという内容の含まれた保安誓約書を被雇用人から受けておかなければならない。

更に、会社業務に対するアウトソーシングなどの理由から外部企業の職員が会社に入出入りする場合、出入者の指定、出入可能地域を厳格に制限し、彼らが主要秘密情報にアクセスすることを統制しなければならない。

4. 技術資料寄託制度の活用

4-1. 技術資料寄託制度の概要

技術資料寄託制度は‘大・中小企業相生協力促進に関する法律’（法律第9331号、以下‘相生法’）第24条の2に基づくものであって、製品の製造などの委託を受けた企業（受託企業）の技術資料が、その製造などを委託した企業（委託企業）に無分別に公開されることを防止するために2007年から施行されている制度である。

すなわち、受託企業は自分の技術資料を委託企業に公開する代わりに核心情報を技術資料寄託支援センターという国家公認機関に安全に保管しておき、予め合意した要件（受託企業の倒産またはその他両者間で予め合意した条件）が充足される場合にのみ委託企業に寄託物を交付する制度である。

4-2. 技術資料寄託制度の利用目的

技術資料寄託制度は、中小企業の技術流出防止、大企業の安全な使用保証、及び開発技術の立証／保管の目的で主に活用される。

（1）中小企業の技術流出防止

大企業が委託者で中小企業が受託者の場合、大企業が優越的地位を利用して納品取引過程において中小企業が開発した核心技術を要求する行為が頻繁に発生しているが、技術資料寄託制度を利用すれば、中小企業は大企業に技術資料を公開しないことにより該当技術に対する技術競争力を持続的に維持することができる。

（2）大企業の安全な使用保証

統計によると、2003年から2007年まで毎年、倒産する韓国の中小企業の割合が50%以上を維持している。従って、技術開発した中小企業が技術開発の完了後に破産してしまうと該当技術のメンテナンスがそれ以上不可能となる問題があった。技術資料寄託制度はこのような問題を解消して中小企業開発技術の安定的な使用を保証する。

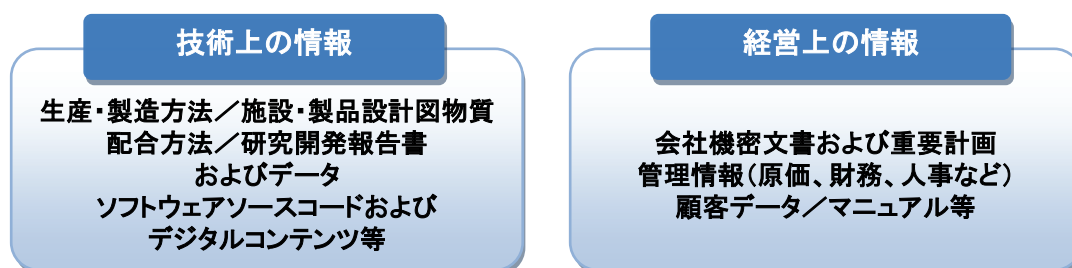
（3）開発技術の立証／保管

中小企業が開発技術が役職員などによって外部に流出した場合、センターに寄託された寄託物を利用して開発事実及び該当技術の保有有無を立証することができる。更に、天災地変、担当者のエラー、コンピューターエラー及びウイルスなどによって技術資料が消滅した場合にも寄託物を利用して復旧することができる。

4-3. 技術資料寄託対象物

以下のような各種技術上の情報及び経営上の情報が技術資料寄託対象物である。

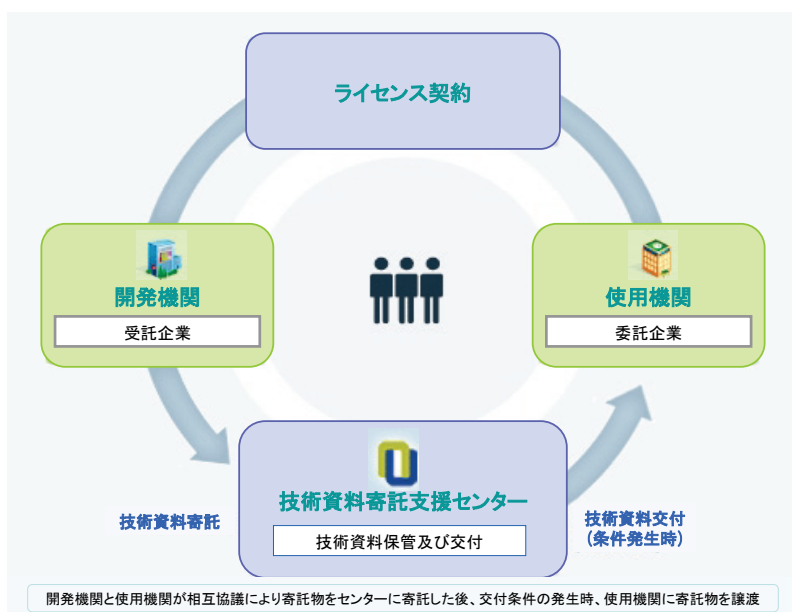
[図4-1] 技術資料寄託対象物の例



4-4. 技術資料寄託契約の種類

(1) 三者間契約（使用機関が単一である場合）

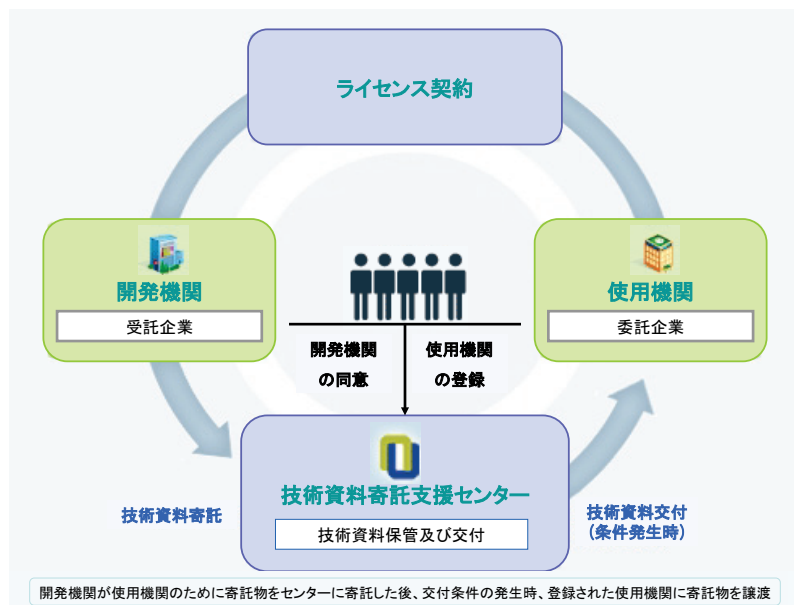
[図4-2] 技術資料寄託三者間契約の種類



三者間契約は開発機関（甲）、センター（乙）、及び使用機関（丙）との間で一括締結される契約である。

(2) 多者間契約（使用機関が多数である場合）

[図 4 - 3] 技術資料寄託多者間契約の類型



多者間契約は開発機関とセンターとの間で締結される契約であって、登録された多数の使用機関に対して交付条件の発生時に寄託物を譲渡するようにする契約である。

4 - 5. 技術移転における技術資料寄託制度の活用

このような技術資料寄託制度は韓国企業と日本企業との間の技術移転時にも活用することができる。例えば、日本企業が韓国企業に技術を提供する契約を締結する場合に、営業秘密にあたる技術資料については技術資料寄託制度を活用して技術資料寄託センターに安全に保管し、お互いに合意した条件が充足された場合にのみ該当技術資料を韓国企業に提供するように契約を締結しておけば良い。

従って、技術提供者である日本企業が1社の韓国企業に技術を移転する場合には、三者間契約を活用して技術資料を寄託することができ、多数の韓国企業に技術を移転する場合には、多者間契約を活用して技術資料を寄託することができる。

技術資料寄託支援センターによれば、日本企業と韓国企業との間に技術ライセンス契約を締結し、技術提供者である日本企業の技術資料を技術資料寄託支援センターに保管した事例があったとのことである。

第2章 韓国企業の文化

1. 韓国企業の交渉文化および交渉能力

文化は人間の思考および行為に影響を及ぼす重要な要素であり、各国ごとの固有の文化は人間同士のコミュニケーションを通じて成り立つ交渉行為にもそのまま反映されるので、国際的な交渉において相手国家の交渉文化を理解することは交渉を成功に導く必須要素である。

韓国人は、歴史に自負心を持っており、忠孝思想を重視して、教育の熱意が強く風流を好む民族である。一方で、韓国人は気が短い面が強く、外華内貧²⁸の傾向があり、すぐに責任を転嫁するといった風潮が広まっているという指摘もある。このような韓国人の民族性は交渉でも次のような特徴として現れる。

- 調和重視の風潮：自分よりは集団の調和を重視する。自らの判断よりもその場の雰囲気ですらの行動を決定する。
- トップダウン方式の意志決定：軍隊式文化（韓国は全ての男性に対して2年間の兵役義務を課している）が、企業においてもそのまま現れる場合が多い。命令システムを無視して作業がなされることは難しい。
- 関係形成の重視：伝統的に韓国人は仕事自体よりは関係形成に比重を置く傾向がある（例：接待文化）。出会いの回数により相手方に対する態度が変わったりもする。初対面の人の場合には非常に形式的で事務的な態度を取るが、面識のある場合には関係それ自体が仕事の結果に影響を及ぼす傾向が強い。しかし、最近では関係よりは業務をさらに重視する傾向が増加している。
- 形式の重視：取引交渉においても礼儀作法を重要視する。あいさつ、贈り物、呼称、交渉、形式、食事と接待などの形式が重要視される。体面を重要視するため交渉においても非公式的な方法が役に立つと考える。また、交渉相手方の肩書が交渉において重要な役割を果たすこともある。自らの適切な地位と位置が認められていない場合、相手から無視されたとも考える。

一方、ここ数年に亘る韓国企業のグローバルな展開が増えるにつれ、韓国企業が米国や日本企業から侵害警告や訴訟などを提起される事例も頻繁になってきている。従って、韓国企業はこのような攻撃に対する防御経験が豊かであり、特に大企業の場合にはなおさらである。侵害警告や訴訟があるといってもほとんどは特許ライセンス交

²⁸ 表だけ取り繕って、内容の伴わないこと

渉などによって事件が終了するので、韓国企業はそれだけ特許権に関連したライセンス交渉にも豊富な経験を有していると言える。

このような豊富な防御経験のゆえ、韓国企業は特許を無効化させるための先行技術を探すことにおいても非常に優れている。韓国企業の特許担当者の大部分は英語と日本語の読解に不自由しない。そして数多くの侵害防御の経験からどのようにすれば先行技術をよく探せるのかに対するノウハウも相当積んでいる。そして日本企業としては探すことの難しい韓国語となった先行文献を韓国企業は簡単に検索することが可能である。

これと共に韓国企業の交渉文化と交渉能力をよく理解することは、韓国企業との各種技術移転交渉を成功させるための基本中の基本といえるだろう。

2. 韓国企業の技術導入推進理由

統計によれば、下の〔表4-2〕で見ると、韓国企業が外国から技術導入を推進する最も大きな理由は競争技術の確保にある。その次に新事業進出が17.5%、開発期間短縮が15.5%を占めている。

〔表4-2〕 韓国企業の技術導入推進理由

(単位：社、%)

区分	2007年		2008年							
			全体		大企業		中小企業		非営利法人 およびその他	
競争技術の確保	205	(37.8)	283	(37.5)	76	(37.3)	199	(38.5)	8	(23.5)
新事業進出	92	(17.0)	132	(17.5)	32	(15.7)	91	(17.6)	9	(26.5)
開発期間の短縮	77	(14.2)	117	(15.5)	32	(15.7)	80	(15.5)	5	(14.7)
自社開発が困難	49	(9.0)	82	(10.9)	27	(13.2)	52	(10.1)	3	(8.8)
開発費用の節減	67	(12.4)	69	(9.1)	17	(8.3)	48	(9.3)	4	(11.8)
開発リスクの縮小	40	(7.4)	63	(8.3)	18	(8.8)	42	(8.1)	3	(8.8)
その他	12	(2.2)	9	(1.2)	2	(1.0)	5	(1.0)	2	(5.9)
全体	542	(100.0)	755	(100.0)	204	(100.0)	517	(100.0)	34	(100.0)

3. 韓国企業の技術導入決定要因

統計によれば、〔表4-3〕で見ると、韓国企業が外国から技術を導入する決定要因としては、該当技術の技術性(43.7%)、技術料(22.3%)、技術提供会社の技術力(18.8%)、技術の寿命(15.2%)の順である。大企業なり中小企業でも全て該当技術の技術性を重要な要因として考えている。一方、大企業は

技術導入を決める際、技術提供会社の技術力（12.0%）よりは技術料（24.9%）を非常に重視することが明らかになった一方、中小企業は技術導入を決める際、技術提供会社の技術力（21.3%）と技術料（20.8%）を同等なレベルで考慮することが明らかになった。

[表4-3] 韓国企業の技術導入決定要因

(単位：社、%)

区分	2007年		2008年							
			全体	大企業	中小企業	非営利法人 およびその他				
技術の技術性	256	(44.1)	357	(43.7)	96	(45.9)	246	(43.0)	15	(41.7)
会社の技術力	126	(21.7)	154	(18.8)	25	(12.0)	122	(21.3)	7	(19.4)
技術料	115	(19.8)	182	(22.3)	52	(24.9)	119	(20.8)	11	(30.6)
技術の寿命	84	(14.5)	124	(15.2)	36	(17.2)	85	(14.9)	3	(8.3)
全体	581	(100.0)	817	(100.0)	209	(100.0)	572	(100.0)	36	(100.0)

第3章 交渉から契約へ

前述した内容を熟知し、交渉のための準備が終わったら複数の候補企業の中から優先的に交渉を開始する相手を選定し、交渉を開始する。

長期ライセンス契約を成功させるのに最も重要なことは、お互いの立場を理解して、交渉以前に自分の関心事（利益）の優先順位を決めて交渉に臨むことである。また実質的な問題に焦点を合わせなければならず、交渉当事者の個人的性格とスタイルを良く利用して交渉を成功させることに役立てなければならない。

ライセンス交渉をする際、考慮しなければならない戦略的事項は以下の通りである。

第一に、対応能力を備えるよう交渉チームをライセンス契約に利害関係を有するすべての部署（財務、法律、エンジニアリング、マーケティング）の代表者から構成し、相手の要求に対する徹底的な準備とともに技術と市場に対する十分な理解に基づいて交渉を進めなければならない。

第二に、取引条件の変更の効果を考慮しなければならない。譲歩は、交渉を発展させる力強いツールであるが、ともすれば対決構図に陥りやすい。相手の譲歩を得るためには自らの要求を論理的に正当化させなければならず、また譲歩も全体の目的を害しない範囲内で成り立たなければならない。

第三に、先に第2章で解説したとおり、技術提供者と技術導入者との組織文化は交渉に多くの影響を及ぼすので、韓国企業の交渉文化や交渉能力について理解したうえで交渉に臨む。

韓国企業に特許技術をライセンスする場合、ライセンシーである相手企業が先に技術取引条件を提示し、それをライセンサー側で検討する方式で交渉を進めることもできるが、交渉では一般的に先に提案する方が交渉を有利に進めて行く可能性が高いと言われているので、できればライセンス条件に対する検討の完了後には、該当技術を導入する相手企業に例えば、次のような形式のライセンス提案書を提示するのも良いだろう。

下記のライセンス提案書にはライセンス条件としてロイヤルティの金額及び支給方法のみが含まれているが、前述した‘ライセンス交渉前の検討’で検討された他の重要なライセンス条件を更に含ませることもできるであろう。

ただし、ライセンス提案書を相手先が何の異議もなく受け入れてしまえばそれ自体が契約として法的拘束力を持つので、ライセンス提案書に含まれるライセンス条件は重要な条件を中心にして、残りの細かい内容は交渉過程を見ながら論議することも重要である。また、状況の変化を考慮してライセンス提案書の有効期間を設けることが望ましい（その有効期間が経れば該当のライセンス提案では効力を失う）。

[書式4-1] ライセンス提案書

- | |
|--|
| <p>I. 技術紹介の要約および取引条件</p> <ol style="list-style-type: none">1. 技術名2. 技術の紹介3. 技術の応用範囲4. 技術の開発状態5. 技術導入した場合に期待される効果6. 取引方法7. ロイヤルティの金額および支給方法 <p>II. 技術保有企業に関する紹介</p> <p>III. 技術の権利分析</p> <p>IV. 技術の特徴および詳細な内容</p> <ol style="list-style-type: none">1. 技術の詳細（必要性、長所・短所、競争力）2. 市場性3. 事業性4. 技術性 |
|--|

ライセンス提案書に対してライセンシーである相手企業から返答が来れば、その時から本格的な交渉が始まる。ライセンス交渉ではライセンス料（料率）を含めて上記の‘ライセンス交渉前の検討’で検討された事項を中心に、両者の合意を形成するように努力する。

又、技術ノウハウのライセンスに関する場合には、交渉前に秘密保持契約を締結しておくことが重要であり、ライセンサーとしては技術の公開が最小限になるように留意する。

交渉には責任者および実務担当者が参加する。責任者は交渉に関する自社の立場を正確に把握し、どの程度まで譲歩でき、どの部分は絶対に譲れないなどといった主要内容を明確に把握しておく。実務担当者は責任者を補佐する役割を担い、一般的には技術交渉（特許侵害および無効可否を争う交渉）およびビジネス交渉（技術交渉後ロイヤルティなどを含んだ実質的な契約条件を定める交渉）に必要な弁理士、弁護士のような法律専門家を含ませる。

研究員の交渉参加については慎重な判断が要求される。一般的に研究員は交渉専門家ではなく、相手方の交渉ペースに巻き込まれる可能性がある。例えば、相手方がある技術に対する質問をしたとき、全般的な交渉状況を考慮せずうっかり即答してしまう場合もある。ところが、自社に交渉経験が豊かで研究員に対する徹底した事前教育に自信がある場合であるなら、研究員を交渉に参加させることが技術的に確実な優位を占めることができ良いこともある。

交渉の結果、移転対象になる技術、技術移転の方式、ライセンス料とその支給方法などの主要条項に対する合意が成立した段階で、ライセンス契約書の作成に進む。

1. 交渉中での主要な協議事項

主要なライセンス条件を合意した後にも、契約の締結にあたっては、様々な事項に関する取り決めを検討する必要がある。以下、その中から重要な協議事項について説明する。

1-1. 契約当事者

ライセンシーの範囲をどこまでにするかが主な問題となるため、ライセンシーの範囲の特定方法と、ライセンシーの範囲の拡張による長所と短所について考慮する（具体的な内容は第6編第1章4-2.の‘（1）契約当事者’を参照）。また、ライセンシーから下請け業者に対する下請けの実施をライセンシーの実施とみなすのかが問題となることもある（具体的な内容は第6編第1章5-2.の‘（6）下請けの許容可否’を参照）。円滑な部品供給などのために下請製造や再実施権の許諾が必須であると判断される場合には、ライセンシーの範囲を子会社や第三の下請企業にまで広げたり、第三者に対する再実施権の許諾規定を契約書に明示しておかなければならない。そうでない場合、爾後の下請企業などによる製品生産に対してライセンサー側から契約違反の抗議を受けることがあるからである。従って、下請けの実施を許容するか否かについても検討しておかなければならない。

1-2. ライセンスの範囲

ライセンスの範囲については先述したような検討（第3編第1章を参照）を再度確認する。また、実施権の選択と実施許諾の範囲などに対する具体的な検討内容は第6編第1章の‘5. 実施許諾条項’にて説明した。

1-3. 再実施権

再実施権の無分別な許諾はライセンシーに対する合理的な統制が不可能になることがあるので、ライセンサーとしては再実施権を承諾しないことが一般的に良い。ただし、特定の場合（第3編第1章3-4.参照）には再実施権の許諾を考慮することができる。

1-4. 技術資料の提供、技術指導（派遣指導）について

技術資料の提供条項及び技術指導条項はライセンサーの立場では負担となる条項である。従って、これらに関する事項を契約書に明確に規定する必要がある。

ライセンサーとしては、

- 提供しなければならない技術資料を具体的に明示した技術資料リストの準備
- ライセンサーの指定場所での技術資料の引渡し（正確なリスト対照作業）
- 技術資料リストに明示された技術資料のみの提供
- 技術資料の引渡し後、ライセンサーによる署名の確保
- 前払金が完済されるまで技術資料の提供の保留

などに留意しなければならない

ライセンサーの立場からは、技術資料の受領時期と前払金の支払いを連動させることを考慮して見る。例えば、契約発効後の技術情報の要請時（第1段階）に前払金の1次分を支給し、技術情報の受領時（第2段階）に前払金の2次分を支給し、技術情報の問題有無の確認後（第3段階）に残りの前払金を支給する方式の契約を締結することができる。

技術者派遣による技術指導の場合について、派遣人員及び派遣期間、派遣費用、そして派遣場所に関する内容は第6編第1章‘8. 技術指導条項’に詳しく言及している。

1-5. 営業秘密の範囲

ライセンサーも既に保有していた技術を、ライセンサーが自らが提供した営業秘密と主張してロイヤルティを要求してくる場合がある。このような場合には第三者が既に知っている技術は法的に保護される営業秘密にはなり得ないということを、ライセンサーが保有している技術資料を通じて立証することによって、ライセンサーを説得しなければならない。

1-6. 核心設備、部品、原材料などの供給

一般的にライセンサーに対して部品などの仕入先をライセンサーにのみ限定するなどの部品仕入先の制限は韓国の公正取引法上の不公正な取引行為にあたる（第3編第4章‘3-1.’を参照）。しかし、ライセンサーが契約製品の品質や性能などの保証のためにやむを得ずライセンサーに部品などの仕入先をライセンサーなどに制限す

る規定や、ライセンシーの要請によってライセンサーなどから部品を購入する規定は不公正な行為に該当しない。

当事者間の協議によって部品の仕入先や部品の購入条件を決めるよう規定する場合や、“ライセンシーは、契約製品の製造に必要な部品Xをできるだけライセンサーから購入するよう努力するものとする。”のように単に購入を促す規定の場合も不公正な行為には該当しない。

1-7. 最高・最低ロイヤルティ

最低ロイヤルティとは、ある期間中に発生した実績ロイヤルティの総額が約定金額に至らない場合には、ライセンシーがその差額をライセンサーに支払うことを約束した場合のロイヤルティをいう。例えば、契約書に単位期間（例：1年）の最低ロイヤルティを2億円と規定していたなら、実際に算出されたロイヤルティが2億円に及ばなくても、ライセンシーはライセンサーに2億円を支払わなければならない。

ライセンサーの立場ではライセンシーによって技術が適切に活用されず適切な水準のロイヤルティを確保できないことを防ぐために最低ロイヤルティ条項を設けることを考える。特に、独占的ライセンスの場合なら最低ロイヤルティ条項は必須と言わざるを得ない。最低ロイヤルティを契約書に定義することは韓国の公正取引法上においても全く問題にはならない。

逆に、ライセンサーが最低ロイヤルティを主張することに対して、ライセンシーとしても最大ロイヤルティを主張することができる。すなわち、単位期間に発生した経常ロイヤルティが一定の金額（最大ロイヤルティ）を超えた場合にはその一定の金額までのみライセンサーに支払う事にする場合である。最大ロイヤルティは相対的に多くの手付金を支払った場合などで、それに対する補償としてライセンシーが主張することができるであろう。

1-8. 技術料（ロイヤルティ）の監査

ライセンサーはロイヤルティが適切に算定されライセンサーに支給されているかどうかを確認する‘ロイヤルティ監査条項’を必ず設けなければならない。ロイヤルティ監査条項に関しては、付録のサンプル契約書1の‘第7条（会計資料）’と付録のサンプル契約書5の‘第7条（経常ロイヤルティの計算）’を参考にされたい。特に、経常ロイヤルティは通常は6ヶ月ないし1年単位で支払うようになっており、このように支払われたロイヤルティに対するライセンサーの監査権限を規定した条項を設けることが一般的である。

このようなロイヤルティ監査条項は契約期間の満了以後においても存続させるよう

にすることが重要なのでこれについての検討も必須である（第5編第1章‘17-3 存続条項’を参照）。

ただし、ライセンシーの立場から経常ロイヤルティの支払い期間が現実的にあまりにも短い場合（例えば6ヶ月は、通常では無理ではないが、ライセンシーの企業規模によっては無理の場合がある）にはこれに対する是正を要求しなければならない。また、ロイヤルティ監査条項を契約終了後にも無期限で存続させるというライセンサーの要求に対しては、契約終了後、一定期間に制限するよう逆に提案する必要もあるであろう。

1-9. 改良技術の取り扱い

ライセンシーの改良技術を一方的にライセンサーに譲渡するようしたり、独占的実施権をライセンサーに自動的に付与するようにする条項は日本の独占禁止法においても不公正な取引行為として規制されている。ライセンシーの改良技術に対する非独占的ライセンスをライセンサーに許諾することは原則的に不公正取引行為とはならない。ただし、この場合にもその改良技術の第三者に対する実施権許諾を禁止するなどの措置は不公正取引行為にあたる。要するに、ライセンサーとの間に合理的で公正に改良技術の取り扱い条項が規定されるように努力しなければならない。

1-10. 保証条項

ライセンサーの立場において最も気を付けなければならない契約条項は、技術に対する侵害保証などの保証条項であると言える。ライセンシーは導入した技術が第三者の特許などの知的財産権を侵害しないことを望むため、例えば、移転される技術が第三者の特許などを侵害しないことをライセンサーが保証するか、これに加えて第三者との間に権利侵害紛争が発生した場合、ライセンサーがそれに係るすべての費用を負担したり、一歩進んで、提供された技術が第三者の権利を侵害すると確定されればそれによるライセンシーの損害をライセンサーが全て賠償するようにする保証条項をライセンサーに要求する場合がある。しかし、このようにライセンサーに全面的な保証責任を負わせることは慣例上においても難しく、現実的に無理な要求であるため、上記のような保証責任が不可能であることを相手に明確に理解させることが重要である。

ただし、先述したようにライセンシーの立場も考慮して一定部分の損害賠償金に対してはライセンサーも責任を負ったり、ライセンサーの提供した技術が第三者の特許の侵害と確定されれば、その後のロイヤルティについては一定の部分減額する契約書案も交渉案として準備しておけば良いだろう。

その他にも権利の有効性に対する保証、技術情報の有効性に対する保証、契約製品

の保証（製造物責任）、供給設備などの瑕疵保証などのような多様な保証に関するライセンスの責任が問題になることがあるのでこれに対する事前検討が必要である（より詳しい内容は第6編第1章‘12.保証責任’を参照）。

1-11. 不爭義務²⁹

韓国の「知的財産権の不当な行使に対する審査指針」においては、実施権者が契約技術の有効性を争うことを理由にライセンスが契約を解約することができるようにする条項を不公正取引行為の類型として規定しており、多少実施権者に有利に適用されるような印象がある。従って、不爭義務と契約解止をリンクさせないにしても、ライセンスとしては、ライセンシーが無効審判などを申し立てないようにする規定を置く程度は考慮しなければならない

1-12. 競争製品の取扱制限

韓国の公正取引法（第3編第4章参照）では、契約期間中または契約終了後に、ライセンシーが契約技術（製品、業種）に類似する製品や代替可能な競争製品を扱うことができないようにしたり、ライセンスの事前同意または承認を受けて契約期間中に競合製品を扱うようにする場合を不公正な行為として規定しているので注意を要する。ただし、ライセンシーが契約期間中に競合製品を扱う場合に、提供者と事前に‘協議’するようにすることについては、公正な行為とみなされる。

1-13. 契約終了の効果

契約が終わった後のストックの処理、ライセンシーに提供された技術資料の返還可否、秘密保持の継続義務、技術の継続使用可否などの内容が明確に規定されなければならない（第6編第1章‘17-5. 契約終了条項’及び付録のサンプル契約書1の‘第18条（契約終了の効果）’など参照）。特にノウハウライセンス契約の場合には該当のノウハウの秘密が公知となるまでライセンシーに秘密保持義務があるという点を明確に規定しておかなければならない（第6編第1章‘17-2. 秘密保持義務条項’参照）。

1-14. 存続条項

²⁹ ライセンサーが、ライセンシーに特許、商標の有効性を認め、更に、特許、商標の所有権または有効性を直接または間接的に疑問視したり争ったりせず、又、その子会社に争わせたりせず、特許、商標の所有権または有効性を攻撃する当事者にならず、特許、商標の所有権または有効性を争う第三者を支援しないことを約束するといった義務を課すこと。

存続条項の必要性及び内容などについては第6編第1章‘17-3. 存続条項’参照。

2. 事後管理における事前点検項目

契約の締結時に必要となる確認事項や、契約後に必要となる管理事項についてあらかじめ理解し、点検・準備しておくことが、契約締結での不慮の事態を防ぐため有用である。

[表4-4]事後管理事前点検チェックリスト

区分	大項目	細部項目
主要項目	契約当事者	<ul style="list-style-type: none"> ● 契約当事者の法人格の種類、内容および有効性 ● 契約当事者、代理人の本人当否 ● 契約当事者、代理人の資格および権限（委任状、代理人の指定書など） ● 契約代理人は誰なのか（資格有無）、委任書類のコピー添付 ● 契約当事者の行為能力の有無
	契約書	<ul style="list-style-type: none"> ● 契約日、契約期間など時間、期間に関する事項 ● ページ抜け、契印などの漏れの可否 ● 署名が自筆かどうか ● 住所地記載の正確性 ● 印章の有効性（捺印の印影と印鑑証明書の合致可否） ● 保証意思がある場合、その意思表示の有無 ● 金額表示の訂正可否（契約書においては金額訂正および直しやすい数字の使用禁止）
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ● 代表取締役、実質経営主、関連会社の連帯保証意思及び関連資料
付随項目	書類管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 契約書のファイル管理 ● 担当者の指定および管理 ● 決裁権者の技術移転の承認関連書類 ● 財務諸表 ● 業務推進関連書類（申請書、各種文書、その他書類）
	等級及び期日管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 事後管理等級の付与 ● 事後管理記録簿の配置 ● 事後管理日程表の管理（個別、総括）
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ● 契約参与者（本人、代理人）の個別連絡先（電話、電子メール等）

3. 契約の言語

通常、国家間の国際ライセンスにおいては、英語で契約書を作成するが、英語で作成しなければならない不可欠な理由がなければ、日韓間のライセンス契約においては、日本語と韓国語でそれぞれの契約書を作成してそれぞれの契約書に署名しても契約解釈上の大きな問題はないであろう。

日本と韓国は、いずれも漢字文化圏に属しており、漢字の解釈に両国間に特別な相違や困難性がなく、その他文法、文章構造、単語の意味などが両国においてほとんど等しく使われているので、日韓企業間の契約書を英語で作成するよりは各国の言語で作成する方がより効率的であろう。

<契約書の翻訳及び検討>

日本語と韓国語の類似性にもかかわらず、契約書の特定表現においては解釈上の微妙な差を生むこともあるので、両国間の言語を互いに翻訳するにおいては、日本語と韓国語に精通している翻訳専門家によって翻訳されなければならないし、翻訳された契約書は、両国間の言語に精通した法律専門家によって、さらに法律的検討が成されなければならない。

韓国においては、韓国外国語大学校通訳翻訳センター (<http://www.hufscit.com>) と梨花女子大学通訳研究所 (<http://www.erits.net>) などが信頼できる通訳サービスを提供するところとして知られている。また、翻訳と法律の検討を一括して解決する為に、特許事務所や法律事務所に直接依頼することも良いだろう。

オプション契約とは？

1. オプション契約の意義

オプション契約とは、ライセンシーに対するライセンサーの技術公開を必要最低限に制限し、ライセンサーとライセンシーとは一定の場合に自らのオプション権利を行使することができることを主要内容とする契約をいう。オプション権利の行使によってオプション技術以外の契約技術の公開有無及び本契約の交渉への進行有無などが決定される。

2. オプション契約の必要性

ライセンサーの立場においては営業秘密に該当するノウハウ技術がライセンス交渉過程において不当に流出することを防止する必要がある、ライセンシーの立場においては技術導入の必要性を判断するために相手方のノウハウ技術に対して最低限の技術情報を知りたいところである。

そこでオプション技術を設定し、ノウハウ技術の秘匿性を保持し、極力開示を抑えたい場合、技術情報の流出リスクを減らせる利点がある。

又、ライセンサーにとっては、本格的な交渉がこれ以上必要ないと判断した場合にオプション技術以外の契約技術の公開を拒否することで契約交渉を終了させることができるので、営業秘密の流出を防止することができる。ライセンシーとしてもこれ以上交渉の進展が必要ないと判断する場合に自らのオプション権を行使し契約交渉を終了させることができるので、追加的な交渉に要する費用と労力が節減できる。

3. オプション契約の主要内容

(1) 契約技術及びオプション技術の定義

オプション契約における契約技術は大部分が純粋なノウハウ技術である場合なので、特許などのライセンス契約書のように詳しく契約技術を定義することはできない。したがって、オプション契約においては技術分野及び技術名称などにより契約技術を簡単に定義して、具体的な内容は本契約書において規定しなければならない。

オプション技術は、それが外部に流出しても契約技術自体に対する把握が不可能な程に制限し定義されなければならないが、ライセンシーが該当の契約技術に対する交渉の継続可否を決めることができる程度にはなっていないなければならない。

(2) オプション権の定義及び行使

ライセンサーに対しては、“ライセンサーはライセンシーとの交渉過程においてその理由を問わずオプション技術以外の契約技術を公開したり公開しないオプション権を有する。”のようにオプション権を定義し、“ライセンシーとの間において秘密保持協定を締結する前まではライセンサーに付与されたオプション権を行使することができる。”のようにオプションの行使期間を定義することができる。

ライセンシーに対しては、“ライセンシーは同オプション技術を基に契約技術の実体を把握し、ライセンス本契約の締結のための本格的な交渉に着手するか否かの選択をオプション技術の提供を受けた後、6ヶ月以内に決定する。”のようにオプション権及びその行使期間を定義することができる。ひいてはライセンシーに対しては交渉過程においていつでも交渉を中断したり契約技術の導入を拒否するオプションを付与する場合もある。

(3) オプション権行使による免責

一方の当事者のオプション権の行使によって他方の当事者に発生した損害については一切の賠償責任を負わないという免責条項を設けることが一般的である。

(4) 対価の支給及び秘密保持義務

オプション技術もライセンサーの財産の一部なのでその提供による対価の支払いを規定することができる。オプション技術も技術ノウハウの一部なのでライセンシーに秘密保持義務を課する条項を設けることが一般的である。

(5) 主要条件に関する予約

オプション契約における交渉がうまく進展し本契約の締結に関する交渉へと発展する場合、ライセンサーが不当にロイヤルティの引き上げを要求すれば、ライセンシーとしては苦しい立場になることから、契約技術に対するロイヤルティの上限をオプション契約で予め規定しておくなど、主要条件については予め予約規定を設ける場合もある。

第4章 ライセンス契約の実行と管理

1. 技術提供の実行（契約直後の義務の履行）

契約書の作成まで全て完了し、契約が発効して手付金の支払い等、技術提供の要件が満たされれば、次にライセンサーに技術提供を行う。

<実施権の設定、権利の移転>

専用実施権の場合、特許登録原簿への設定登録がその効力発生要件であるため、ライセンサーは専用実施権の設定登録についてライセンサーに協力しなければならない。一方、通常実施権の設定登録は効力発生要件ではなく第三者対抗要件であるため、契約書に別途の規定がない限り設定登録に協力する義務はない（第5編第1章‘5-1. 実施権の選択を参照）。

<技術資料の提供>

契約書において明示されたとおり技術資料をライセンサーに提供する。技術資料はライセンサーが約束した方式どおりライセンサーに送付したり、ライセンサーがライセンサーの場所で必要な技術資料を取っていく方法があり、一般的に前者が使われる。

技術資料をライセンサーからライセンサーに送付するときには、技術資料送付用カバーレター（cover letter）を共に作成し提供するのだが、カバーレターには技術資料提供に係わるメッセージを伝達する機能と、契約履行（技術資料の移転）に対する証憑資料としての機能がある。

更に、カバーレターの作成時には次の点を特に留意しなければならない。

- ① “契約書に明示的に規定されていない限り、本技術資料に対してライセンサーは、いかなる責任も負わない” といった語句を含ませる
- ② 技術資料に対するライセンサーの秘密保持義務を周知させる
- ③ 提供される技術資料の明細リストを添付する
- ④ 技術資料受領の有無及び内容物に対する確認を要求する

<技術指導、派遣指導などの実施>

技術者派遣などによる技術指導が契約書に規定されていれば、ライセンサーは契約書に規定された派遣場所、派遣人員及び派遣期間によって技術指導を実施しなければならない。派遣費用も契約書の規定どおりに負担する（第6編第1章‘8. 技術指導条項’を参照）。

2. 事後管理

契約当事者が履行すべき事項は、ライセンス契約締結時（発効時）のほか、その契約に基づいてライセンス関係が継続する間、その権利義務関係に基づいて発生するものであり、ライセンス契約に従ってもれ無く義務が果たされるように、その事後管理を適切に行い履行することが求められる。

ライセンス契約の発効時には、一般に、ライセンサー側には技術提供の義務（上記、「1. 技術提供の実行」）が発生するとともに、ライセンシー側には（契約で定められていれば）手付金の支給が求められる。

その後の継続的な義務としては、権利者側（ライセンサー側）には知的財産権の有効性を保つ義務があり、また、ライセンシー側にはロイヤルティの支払い義務がある。加えて、ロイヤルティが正確に支払われるためには、元になる売上高が正確に把握される必要がある。また、ライセンシー側が秘密とされる技術情報を漏洩していないか、契約条件から外れた製造や販売を実施していないかなど、ライセンサーはライセンシーの状況を把握する管理を行う必要がある。

事後管理は、当事者及び相手の契約条件の履行可否を持続的に確認、監視し、相手の義務履行を促す方法及び手続きを確保して、義務履行の遅延や義務の不履行に対する法的な措置などを講ずるための目的を持つ。

このような事後管理のためには業務量を最小化できる契約書が作成できるように努力しなければならず、体系的且つ定型的な事後管理システムを導入することによって業務負担を減らし業務の効率性を確保することが重要である。

ライセンス契約締結後に必要となる「事後管理」の項目を挙げると、次のようになる。

[表 4-5] 事後管理の項目

ライセンサーの履行条件	ライセンシーの履行条件
<ul style="list-style-type: none"> • 技術の所有権移転および実施権許諾の為の提出書類 • 独占的実施権の保証 • 契約期間の保証 • 信義誠実の義務 	<ul style="list-style-type: none"> • ロイヤルティの支給 • 技術所有権の移転および実施権許諾の登録の為の費用支給 • 売上実績報告 • 売上関連帳簿の準備、監査協調 • 第三者への譲渡禁止 • 重要変更事項の通知義務 • 秘密漏れ禁止義務 • 損害賠償の義務 • 信義誠実の義務

2-1. 事後管理の手続き

(1) ロイヤルティの収納管理

ロイヤルティは、ロイヤルティ収納管理台帳を契約毎に作成して管理する。特許権などの権利譲渡の場合には、その譲渡対価などを管理台帳に記録し、前払ロイヤルティについても支給日などを確認しその内容を管理台帳に記録しておく。

経常ロイヤルティの約定日が近付けば次のような案内書を発送することも良い方法である。

[書式4-2] 経常ロイヤルティの納付期日到来案内書 (通知および返信共用)

通知根拠	200×年 ×月 ×日付けライセンス契約第○条		
技術名	□□技術		
	英文：▽▽▽▽		
契約日	2006年1月5日	契約満了日	2010年12月31日
対象期間	2006年5月1日～2010年12月31日		
売上高※	ウォン	通知期限	2000年○月○日
経常ロイヤルティ料率	対象期間に発生した売上高の3%		
入金期限	2000年○月○日		
入金口座番号	○○銀行×××××		
注意事項	①入金前のロイヤルティ基準となる売上高の適正性に対して確認をすることがある ②入金期限が経過した場合、遅延日数について年25%の延滞利率が適用される		

貴社(貴下)とのライセンス契約において定められたところに従って経常ロイヤルティの納付期限日について事前予告します。※の表示された項目を記載して返信して頂き、該当内容の確認完了後、上記の入金口座に入金していただきますようお願い申し上げます。

2000年○月○日

○○技術移転専門組織の長 (印)

(2) 売上高などの確認

① 売上高の確認依頼

相手先の韓国企業から提出されたロイヤルティ算定報告書を見直したい場合には、

以下のような様式で売上高確認依頼をした後、精密な現場実体調査を実施した方が良い。

[書式4-3]売上高（純利益）確認協力依頼書

通知根拠	200×年×月×日付けライセンス契約第○条		
技術名	□□技術		
	英文：▽▽▽▽		
契約日	200○年1月5日	契約満了日	200○年12月31日
訪問予定日	200○年3月31日		
訪問者	総2名（○○株式会社○○課長、公認会計士1名）		
準備資料	一財務諸表、税務調整計算書 一総勘定元帳、損益勘定元帳 一現金出納帳および補助元帳 一取引先現状、売上仕入帳、税金計算書、簡易領収証など証拠書類一式		
注意事項	①確認手続きに協力しないか、確認の結果、貴社（貴下）において提示した売上高（純利益）が適正でないものと判定される場合には、契約が解約されることもあり、それによる損害賠償の責任が発生する可能性があります。 ②貴社（貴下）の報告内容と検査結果とで5%以上の誤差が発生する場合には貴社（貴下）において検査費用を負担して頂くこととなります。		

貴社（貴下）とのライセンス契約において定められたところに従って経常ロイヤルティの適正性を把握する為に貴社（貴下）を訪問し確認させていただきますので、上記において要請する資料を準備し該当手続きに積極的に協力して下さいますようお願い申し上げます。

200○年○月○日

○○技術移転専門組織の長（印）

②監査費用の負担

特別な合意のない限りロイヤルティ確認などのための費用は、ライセンサーが負担することが原則だが、ロイヤルティ報告書に不正確な記載が発見された場合には、ライセンシーが全面的に関連費用を負担することとするため、次のような契約条項を作成しておけば良い。

第〇条【検査費用負担の例外】

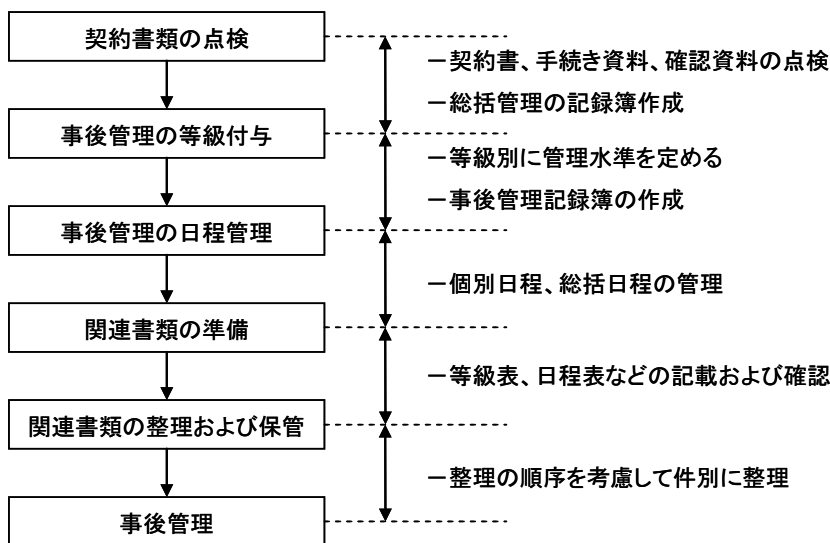
‘甲’は、経常ロイヤルティの計算根拠を確認する為に直接または代理人により会計関連の資料を検査することができ、この場合において、‘乙’の会計上の誤りなどにより差額が発生した場合、その差額を直ちに‘甲’に支払わなければならない。更に、（甲）に既に支払われた金額と比べて誤りなどにより発生した差額が5%以上である場合、検査の為の諸般費用は‘乙’が別途に負担する。

2-2. 事後管理の一般手続き

緻密で体系的な事後管理のために担当者は、ライセンス契約直後に以下のようなフローに従って、事後管理のためのファイルを作成しておき、その日程表に沿って事後管理の日程を進行していく。

特に、自社が締結したライセンス契約数が多い場合には、「ライセンス契約の総括管理記録簿」を作成し、また、業務負担を減らし業務を効率化するために、各契約に対する管理に軽重をつける「事後管理等級」を導入すると良い。

[図4-4]ライセンス契約の事後管理の手続フロー



- 事後管理の前提条件：①適切な契約書の活用、②管理の最小化、③管理の定型化
- 事後管理人の熟知事項：①法律知識の保有、②繊細な日程管理、③積極的な姿勢

(1) ライセンス契約の総括管理記録簿の作成

自社で管理すべき契約数が多い場合には、個別的な日程管理とは別途に各契約の成立、開示、終了のみをまとめて管理する。毎年初めから発生するライセンス契約案件に対して一連の番号を付与し管理して、年度が変われば該当するページを締め切って

最終契約案件において横線を引き、締め切りの事実を表示、次のページで新規に一連の番号を付与する。

[表 4-6] ライセンス契約の総括管理記録簿

契約番号	契約日	技術名	契約相手	連絡先	契約期間		確認印	
							担当者	部署長

(2) 事後管理等級の付与

効率的な事後管理のためには事後管理の記録時のチェックリストを用意し、相手企業の状況に応じた事後管理の等級を付与することが重要である。

[表 4-7] 事後管理の記録のためのチェックリスト

調査項目	細部調査事項
企業形態または経営陣の変動事項	<ul style="list-style-type: none"> 法人格の変動有無 代表者および主要役職員の變動有無 事業場の移転
操業事項	<ul style="list-style-type: none"> 稼動状態（正常、休閉業など）
売上状況	<ul style="list-style-type: none"> 売上高の推移（最近、3、6ヶ月の売上高）
財務状況	<ul style="list-style-type: none"> 金融取引の現状（延滞、正常） 資金調達の現状（苦しい、無難、良好）
その他必要事項	<ul style="list-style-type: none"> 面談、電話などの過程において着眼

[表4-8] 事後管理等級の付与基準および事後管理の方法

等級	期間	調査項目	細部管理方法
A	1年	<ul style="list-style-type: none"> 権利譲渡契約 経常ロイヤルティを2年間正常に納付した場合 	<ul style="list-style-type: none"> 譲渡代金の支払い後1年の経過時点で事後管理終了 契約満了日まで年1回の管理
B	6ヶ月	<ul style="list-style-type: none"> 経常ロイヤルティを半期、年1回の納付にした企業 	<ul style="list-style-type: none"> 正常納付なら現行の等級の維持 延滞時にはD等級に引き下げ
C	3ヶ月	<ul style="list-style-type: none"> 経常ロイヤルティを月間、四半期別の納付にした企業 	<ul style="list-style-type: none"> 3ヶ月を基準に正常納付時はC等級を維持 延滞時にはD等級
D	随時	<ul style="list-style-type: none"> 権利譲渡契約で前払ロイヤルティの期日が到来した企業 経常ロイヤルティを延滞した企業 	<ul style="list-style-type: none"> 前払ロイヤルティ期日経過後、その他等級に転換（期日内にロイヤルティを入金したか否かでA、C等級に） 経常ロイヤルティの完納時にはC等級
X	随時	<ul style="list-style-type: none"> 倒産、休業、閉業企業 企業形態を変更した企業 	<ul style="list-style-type: none"> ロイヤルティ完納時、終了 債務買収契約、新規契約の締結時はD等級

例えば、ライセンサーは [表4-8] によってライセンシーに付与された‘等級’による‘期間’ごとに経常ロイヤルティなどの正常納付の有無及び [表4-7] のチェックリスト項目を調査する。

又、例えば、経常ロイヤルティを四半期別に納付することにした企業は、C等級に該当するため3ヶ月ごとに [表4-7] のチェックリスト項目を調査する。調査の結果、ライセンシー企業の財務状況などが良くないなどの特別な事情が発生した場合には、該当するライセンシー企業の等級をX等級に切り替えて随時、事後管理を実施する。

(3) 日程管理

決められたロイヤルティの支給と収納、及びライセンスの関連書類の管理、実施権登録の協力、契約の変更、契約解止、終了事由が発生する場合などに備えた日程管理が必要である。

[表 4-9] 日程管理項目

主要項目		細部項目	備考
契約期間		<ul style="list-style-type: none"> 契約締結日 契約期間開始日 契約期間満期日 	特定 時点
ロイヤル ティ	前払ロイ ヤルティ	<ul style="list-style-type: none"> 前払ロイヤルティの受納日 	特定 時点
	経常ロイ ヤルティ	<ul style="list-style-type: none"> 最初の経常ロイヤルティの受納日 特定期間の経過後（月、四半期、半期、年） 	定期 （経常的）
知的財産権		<ul style="list-style-type: none"> 技術権利の移転書類の作成および提出日 技術権利の移転登録日 追加特許出願要請日 （申請日、出願日、登録日） 特許内容の変更（文書の受発信日） 	随時 （非経常的）
契約条件		<ul style="list-style-type: none"> 契約変更必要日 契約解止事由の発生日 損害賠償日 	随時 （非経常的）
その他		<ul style="list-style-type: none"> 契約に反映されていない事項など 	随時 （非経常的）

一方、毎月別に重要な期日を時間順に管理する総括日程管理表を作成することも重要である。

[表 4-10] 総括日程の管理表

契約 番号	契約日	技術名	管理項目				確認印	
			①	②	③	④	担当者	部署長
			経常ロイ ヤルティ	契約 変更				
			PCT出願					

（４）関連書類の準備

ライセンスに係わる資料の書式を別途に保管する。事後管理記録簿と個別日程管理表を基本資料にして、今後必要となる資料として経常ロイヤルティの納入到来通知書、技術改良の事実照会書なども準備しておく。総括事後管理記録簿及び総括日程管理表の記載及び確認も必要である。

契約書ファイルは例えば次のような方式で管理することができる。

[表 4-1-1] 契約書ファイルの管理方法

区分	左側（事後管理書類）	右側（契約書類）
契約当時 発生文書	<ul style="list-style-type: none"> • 事後管理記録簿 • 個別日程管理表 	<ul style="list-style-type: none"> • 契約書 • 契約付随書類（印鑑証明書、委任状、法人登記簿謄本、事業者登録証の写し等） • 契約締結通知書 • 交渉進行文書
契約以後 発生文書	<ul style="list-style-type: none"> • 経常ロイヤルティ納付通知書 • 特許登録費用負担通知書 • 特許維持費用負担通知書 • 改良技術照会書 • ロイヤルティの受納管理簿 	<ul style="list-style-type: none"> • 契約解止通知書 • 回収された契約書 • 延長契約書 • 変更契約書

第5編

商標権及び著作権ライセンス

第1章 商標権ライセンス

1. 商標権ライセンスの概念

商標にはそれを付けた商品を他の商品と区別させる機能以外にも、該当商品の出処を表示する機能、及び該当商品を広告する機能がある。商標を使用することによって該当商標に対する消費者の信頼が蓄積され、このようにして消費者間で良い名声を獲得した商標にはそれだけの経済的価値が付くようになる。商標ライセンス契約は商標に付いたこのような名声を利用しようとする商標導入者（使用権者またはライセンシー）と、商標から追加的な収益を期待する商標提供者（商標権者またはライセンサー）との間で行われる商標使用許諾に関する契約である。

特許権などの技術ライセンスは実施権者に特許権者の技術を共有するように許諾することであるのに対し、商標ライセンスは、使用権者に商標権者の名声を共有するよう許諾することである。従って、商標権者としてはライセンスされた商標の名声を保存及び保護するのに別途の努力を傾けなければならないことが他の種類のライセンスと区別される点である。

2. 商標ライセンスの対象

商標ライセンスの対象になり得る商標は、商標法に定められた手続きによって特許庁に登録され独占／排他的な権利を持つようになった商標（すなわち、登録商標）だけに限らない。特許庁に商標登録の申請（法的用語としては‘商標出願’と言う）をしておいた状態であるが、いまだ登録決定が出ていない場合の商標や、商標登録にならなかったが消費者間で著名になった商標も商標ライセンスの対象になることができる。ただ、未登録商標は独占性と排他性がないため商標法による保護を受けることができなくなり、第三者の模造品などによる侵害を効果的に防止しにくいという短所がある。

一方、登録商標は商標法による保護を受けるため第三者の模造品などによる侵害を効果的に防止することができるが、特許庁に商標登録を申請するときには該当商標を付けて使用される商品も指定するようになっているため、登録商標は登録された商品（すなわち、指定商品）に対してのみ独占／排他的な権利を有する。

3. 商標ライセンスの類型

3-1. 一般的な商標ライセンス

一般的な商標ライセンスは、商標を特定方式で 사용할 수 있는 way 許可시、それに対する対価として 로열티 などを 라이선서 从受ける 것을 言う。このような商標 라이선스 是 消费者 到 信赖度 到 认知度 的 高 有名商標 对 成立する。各種 的 有名商標 对 对象とする 商標导入 契约、有名商標 的 商品 对 销售代理 契约 等 在 这种 一般 的 商標 라이선스 中 属し、最 普遍 的 的 商標使用 许诺 的 形态 与 说 可以 的 。

3-2. 마ーチャン다이징 (Merchandising)

마ーチャン다이징 (商品化) 是、商品 及 服务 的 销售 为 促进 的 为了 消费者 到 广泛 认识 的 权利者 的 资产 (商標、エンブレム、マスコット、キャラクター 等) 为 自己 商品 的 商標、商品 的 设计、或 是 商品 的 营销 等 中 活用し、それ 对 的 对价 作为 一般 的 的 로열티 等 为 权利者 到 支付 的 进行 说 。

마ーチャン다이징 是、キャラクター 라이선스 也 被称为 特别 的 种类 的 商標 라이선스 中 的、마ーチャン다이징 权利、或 是 商品化 权 为 其 契约 的 对象 的 作为。商品化 权 是 漫画 或 演剧、쇼 프로그램 中 登场 的 人物 或 动物 等 的 所谓 的 角色 (character) 的 画、大学 名称 或 是 野球 队 等 的 名称 为 儿童 用 셔츠 或 学用品、靴 等 中 利用 以 经济 的 利益 为 可以 的 权利 的 。

3-3. 프랜차이징 (Franchising)

프랜차이징 是、프랜차이저 (Franchisor) 为 프랜차이즈 事业 运营 的 为了 相互 间 到 合意 的 事业 计划 也 同时、商標 的 使用 为 프랜차이저 (Franchisee) 到 许诺 以 前 支付、特定 资本 投资、收益 对比 로열티 等 包含 一定 的 金钱 的 对价、或 是 其他 的 财政 的 支援、例如、共同 广告 到 必要 的 商品 到 装备 的 购买 等 的 提供 为 接受 的 进行 的 。

프랜차이즈 契约 书 中 的 最 重要 的 要素 是 商標 权 中 的、商標 权 从 라이선서 (프랜차이저) 为 라이선서 (프랜차이저) 的 营业 管理、品质 管理 等 可以 的 基本 的 权利 为 产生 的。更 到、商標 라이선스 是 프랜차이즈 契约 的 剩余 的 部分 中 的、프랜차이즈 事业 的 运营 为 主导 的 契约 条款 中 的 也 重要 要素 的 成为。品质 管理 是 라이선서 的 权利 中 的、商品 (서비스) 或 是 商標 到 相关 的 广告 对 于 라이선서 为 统制 的 可以 的 也 是 라이선서 的 权利 的 成为。

프랜차이징 通过 以 프랜차이저 是 小 资本 中 的 全国 性 的 营业 网 为 构成 的

ることが可能で、フランチャイズは有名商標・商号・サービスマークなどの名声とフランチャイザーのサポートを受け、独立的な店主ないし企業家に容易く成長することができる。

このようなフランチャイズを通じて事業を運営する現象は世界的に拡散しており、又韓国も同じくこのような影響を受けている。

3-4. スポンサーシップ (Sponsorship)

スポンサーシップの典型的な形態は主に各種行事及びスポーツ大会に係わり公式的に後援することである。行事や大会の主催者は行事や大会の名称とこれを象徴する各種象徴物（エンブレム、マスコットなど）を特許庁に登録して商標権（場合によっては著作権）などを確保した後、スポンサー契約を通じてこのような権利をスポンサーに独占的に使用するよう許諾し、その対価として行事や大会に必要な金銭と物資の提供を受け、スポンサーは行事や大会の認知度、このような行事や大会に対する一般消費者の好感などを利用して自社商品の販売、流通、広告、マーケティングに活用するのである。

最近では各種の国際行事や大会の規模がますます大きくなって、必要となる費用と物資が急速に増え、これを安定的に確保することが行事や大会の成否を分けるほど重要になってきており、このような行事や大会をマーケティング、広告に利用しようとする企業間の競争も又激しくなっている。最近、韓国で開催されたFIFAワールドカップ大会の時にも、多くの企業がスポンサーシップを通じてこの大会に参加することで、天文学的な経済的利益とともに、広告、顧客管理、企業イメージの向上などさまざまな機会を享受することができた。

3-5. 技術と商標の混成ライセンス

技術と商標を共にライセンスすることができる。特許権などの技術の使用が許諾された製品の売上げが増大すればライセンサーとライセンシーの両方に利得となる（第1編第2章“1-3. 商標を含めたライセンス”参照）。このような売上げ増大の核心は競争力ある品質と価格などであろうが、商標の名声とイメージを利用することも売上高の増大に大きく貢献する。

4. 商標ライセンスに係わる韓国の商標法規定

4-1. 概要

(1) 意義

韓国商標法は、‘使用権’という用語によって商標ライセンスを規定している。使用権とは他人が商標権者との設定行為で定めた範囲内において登録商標を指定商品に関して使用することができる権利を言う。使用権には準物権的性質の専用使用権と債権的性質の通常使用権がある。

(2) 趣旨

過去には商標の出処表示機能を担保するために商標権者ではない者に登録商標を使用させる使用権制度を認めていなかった。しかし、最近では商標が一定の品質を保証さえすれば具体的な出処は気にしないことが取引業界の一般的な傾向なので、商標権の財産的な効用価値を増大するために使用権の設定を許容するようになったのである。

4-2. 専用使用権

(1) 意義

専用使用権は使用権者が設定行為として定めた範囲内において登録商標を指定商品に独占排他的に使用することができる使用権を言う。専用使用権は準物権的な権利であって、設定行為として定めた範囲内では専用使用権者のみが登録商標をその指定商品に対して独占的に使用することができる。

(2) 専用使用権の発生

専用使用権は準物権的権利として対世的効力を持つので、専用使用権の設定は韓国特許庁への登録を効力発生要件とする。従って、商標権者と専用使用権者間の設定契約（韓国商標法第55条第1項）と専用使用権の設定登録（韓国商標法第56条）をすることでその効力が発生する。一方、法律上規定によっても発生することができる通常使用権とは違い、専用使用権は商標権者と第三者間の設定契約と設定登録によってのみ発生する。

(3) 専用使用権の内容

① 専用的効力（専用権）

専用使用権者は設定行為として定めた範囲内において登録商標を指定商品に使用する権利を独占する。従って特約がない限り、専用使用権が設定された範囲内では商標

権者の使用も禁止される（韓国商標法第50条但書）。このような点において専用使用権が設定された場合、商標権の専用的効力（専用権）が制限されると言うことができる。

② 禁止的効力（禁止権）

専用使用権は独占排他的な準物権的権利なので、専用使用権者は自己の権利を侵害した者又は侵害するおそれのある者に対する侵害差止または予防請求、侵害によって発生した損害の賠償請求、信用回復請求を行うことができ、専用使用権侵害に対する刑事上の救済も認められる。

③ 専用使用権効力の制限

専用使用権は商標権に付随する権利なので商標権の効力が制限される範囲内では専用使用権の効力も制限される。更に、専用使用権が共有の場合にはその持分の移転、通常使用権の設定及び質権の設定時に他の共有者全員の同意を要する（韓国商標法第55条第7項）。

（4）専用使用権の変動

① 専用使用権の移転

専用使用権者は相続その他一般承継の場合を除いては商標権者の同意を得なければ専用使用権を移転することができない（韓国商標法第55条第5項）。

② 専用使用権に対する通常使用権及び質権設定

専用使用権者は商標権者の同意を得なくては専用使用権を目的にする質権を設定したり通常使用権を設定することができない（韓国商標法第55条第6項）。

③ 登録の効力

専用使用権の設定、移転、変更、放棄による消滅、処分の制限は韓国特許庁への登録が効力発生要件である（韓国商標法第56条）。

（5）専用使用権の消滅

① 商標権の消滅による場合

専用使用権は商標権に付随する権利なので商標権が消滅すれば共に消滅する。

② 専用使用権自体の消滅事由による場合

専用使用権設定期間の満了、専用使用権設定契約の解止、専用使用権の放棄、使用権登録取消審決の確定など使用権自らの事由でも専用使用権は消滅することがある。

この場合、商標権は専用使用権の消滅には影響を受けない。

4-3. 通常使用権

(1) 意義

通常使用権は使用権者が設定行為として定めた範囲内で登録商標を指定商品に関して使用することができる権利を言う。

通常使用権は一般的に商標権者と第三者間の設定契約によって発生し、登録商標を使用することができ、その使用について商標権者または専用使用権者から商標権侵害の主張を受けない債権的権利である。この程度の権利に過ぎず、通常使用権者には独占的使用権が与えられないので、登録商標を無断で使用する者がいても通常使用権者からは侵害差止などの請求ができない。

(2) 通常使用権の発生

通常使用権は、商標権者または専用使用権者に対する債権的権利に過ぎず、対世的効力を持たないので登録を効力発生要件とはしない。よって、商標権者と通常使用権者との設定契約（商標法第57条第1項）のみで通常使用権が発生する。ただ、通常使用権を設定登録しておけば、商標権が第三者に移転した場合にも変更後の商標権者（第三者）に対してその通常使用権を主張することができるため（韓国商標法第58条第1項）、使用権者の立場においてはライセンス契約時に通常使用権の設定登録を要求することが一般的である。

(3) 通常使用権の内容

① 使用権

通常使用権者は設定行為として定めた範囲内で登録商標を指定商品に対して使用する権利を持つ。一方、通常使用権は商標権者または専用使用権者に対する債権的権利に過ぎないので、通常使用権者は侵害者に対して侵害差止、損害賠償、信用回復を直接請求することができず、刑事上の救済措置を取ることもできない。

② 通常使用権の制限

通常使用権は商標権に付随する権利なので商標権の効力が制限される範囲内においては通常使用権の効力も制限される。更に、通常使用権が共有の場合には、持分の移転や通常使用権を目的とする質権の設定時には他の共有者全員の同意を要する（韓国商標法第57条第5項）。

(4) 通常使用権の変動

① 通常使用権の移転

通常使用権者は相続その他一般承継の場合を除いては商標権者（専用使用権に関する通常使用権の場合、商標権者及び専用使用権者）の同意を得なければ通常使用権を移転することができない（韓国商標法第57条第3項）。

② 通常使用権を目的とする質権の設定

通常使用権者は商標権者（専用使用権に関する通常使用権の場合、商標権者及び専用使用権者）の同意を得ずしてはその通常使用権を目的とする質権を設定することができない（韓国商標法第57条第4項）。

③ 通常使用権の登録

通常使用権の設定、移転、変更、放棄による消滅、処分の制限は韓国特許庁への登録が第三者に対する対抗要件である（韓国商標法第58条）。

(5) 通常使用権の消滅

① 商標権の消滅による場合

通常使用権は専用使用権と同様に商標権に付随する権利なので商標権が消滅すれば通常使用権も共に消滅する。

② 通常使用権自体の消滅事由による場合

通常使用権は設定期間の満了、設定契約の解止、放棄、使用権登録取消審決の確定など通常使用権自体の事由によっても消滅し得る。この場合、通常使用権が消滅すると言っても原商標権には影響がない。

4-4. 使用権設定による義務など

(1) 商標権者の義務

① 商標使用に関する管理・監督の義務

商標権者は使用権者の使用を管理、監督する義務がある。よって、使用権者が商標を不正に使用したとき、商標権者が相当な注意を懈怠した場合には商標登録が取消される（商標法第73条第1項第8号）。

② 商標権の放棄時、同意を得る義務

商標権者が商標権を放棄しようとするときには使用権者の同意を得なければならない（韓国商標法第60条第1項）。

（２）使用権者の義務

① 商標の正当使用義務

使用権者は商品の品質誤認や出処の混同を起ささないように正当に使用する義務を負うようになる。使用権者がこのような正当使用義務に違反したときには商標権の登録を取り消されるか（韓国商標法第 7 3 条第 1 項第 8 号）、登録された使用権を取り消されることもある（韓国商標法第 7 4 条）。

② 使用権者の氏名表示義務

使用権者は商標を使用する商品に自己の姓名または名称を表示しなければならない（韓国商標法第 5 5 条第 4 項、第 5 7 条第 5 項）。

（３）登録商標の表示

専用使用権者または通常使用権者は登録商標を使用するときには、当該商標が登録商標であることを表示することができる（韓国商標法第 9 0 条）。これは使用権者の義務ではなく、登録商標であることを表示するか否かは使用権者が任意的に決めることができる。

5. 商標ライセンス契約書の作成と注意事項

5-1. 商標ライセンス契約 (Trademark License Agreement)

（１）概要

商標ライセンス契約は技術ライセンス契約と同じ基本要素を持つ。技術ライセンス契約が技術と関連した権利を付与するものであるのに対し、商標ライセンス契約は商標またはサービスマーク（著作権の一部も含む）と関連した権利を付与するものである点において差異があるが、いずれも知的財産権に対する権利をその対象とする契約なので契約の基本的要素には多くの類似点がある。商標ライセンス契約を作成する時にまず次のような基本的な要素を考慮しなければならない。

（２）基本的な注意事項

① 品質管理

商標は出処を示す表示なので、ライセンサーは使用する商品などの品質を統制しなければならない。すなわち有名な商標のライセンスは、使用権者に信用を貸すことと同じなので、商標が元々持っていた高品質を使用権者が維持しなければ商標に対する信用の低下を余儀なくされる。また、このように品質管理がしっかりしていない場合には該当登録商標が取り消されることもある（韓国商標法第 7 3 条第 1 項第 8 号）。

従って商標ライセンス契約では、品質管理条項を非常に重要に扱わなければならない。

②契約終了と在庫品の処理

契約終了時の在庫品処理は、商標の名声保持と商標権者のロイヤルティ確保の側面で、たいへん重要であるため、契約終了時の在庫品処理条項は商標ライセンス契約書には必ずなければならない条項である。

③造物責任に関する規定

商標権者の商標を付けたライセンシー製造製品によって消費者が被害を被った場合、韓国の判例によれば、その責任が商標権者に戻って来こともあり得る（第6編第1章“11-2. 商標の使用と製造物責任”参照）。従って契約書には商標権者の免責条項を確かにしておくことが重要である。同時に、製造物責任と係わる使用権者の保険加入を義務化する条項を置くこともできるであろう。

④グラフィック要素に対する制限

商標にはライセンサーを象徴するグラフィック要素が多い。グラフィック要素とは、商標に導入されるデザイン的要素を総称する概念であって、グラフィック要素は図形商標のみならず文字や記号が図案化された商標などに含まれる。従って、ライセンシーの商標使用時にグラフィックに対する制限と要求事項がライセンス契約において相当部分を占める可能性もある。

⑤商標の変形可否

大部分の韓国人は日本語を読んだり理解することができないので、既存の日本で使用していた日本語の商標を韓国企業にライセンスするためには該当商標を英語や韓国語に変更する。更に、韓国人の情緒と文化に合うようにライセンス対象である商標を適切に修正・変形することも戦略的に考慮しなければならない。このような修正変形には契約相手である韓国企業の意見も積極的に反映することが効率的であろう。

⑥商標登録可否の確認

韓国に商標権のライセンス設定を行い、市場に進出する計画があれば、予め韓国特許庁に該当商標を登録して独占的に使用することができる権利を確保しなければならない。

しかし、ライセンス対象である商標またはそれに類似の商標が韓国で第三者により既に商標登録されている場合もあり得る。この場合には、該当商標の独占排他性を保証することができないのでライセンス対象としての商標価値が落ちてしまう。ただし、該当商標が日本において広く知られている場合には、その第三者の商標登録を無効審

判によって無効にして自社（日本企業）が韓国で商標登録ができる場合もあるので、これに係わる事項をライセンサーである日本企業としては十分、把握しておく必要がある。

5-2. 商標ライセンス契約書の主要条項

（1）概要

商標ライセンス契約は、一般的なライセンス契約書と同様、契約題目、契約前文、契約本文、及び契約後文から構成されるが、この中で契約題目、契約前文及び契約後文、そして契約本文の中の一般条項については本マニュアルの第5編第1章の内容を参考にして使用すれば良いので、以下では商標ライセンス契約書において特に重要に扱われなければならない条項について説明する。

（2）商標の定義条項

ライセンス対象である商標が韓国特許庁に登録された商標として特別な図案なしに名称のみで構成された商標の場合には、商標登録番号及び商標の名称などによってライセンス対象である商標を定義すれば良い。しかし特別な図案が加味された商標の場合には添付書類に別にリストアップする方式でライセンス対象である商標を定義することが一般的である。

（3）商品の定義条項

ライセンス対象である商標の使用を特定商品に制限しようとする場合には、その商品の範囲に対する紛争原因を防ぐため、なるべく具体的に商品を特定しなければならない。単純に‘皮製品’と定義するよりは、製品の数が多くても‘革靴’のように製品を一つ一つ列挙する。

（4）商標使用許諾条項

商標に関する専用使用权及び通常使用权は特許に関する専用実施権及び通常実施権と法的性格が同じであるので、第6編第1章の‘5. 実施許諾条項’を参考にする。

（5）商標使用料（ロイヤルティ）条項

ロイヤルティの算定方式等を明確に規定しておかなければならない。算定方式には特許などのライセンスと同じく定額ロイヤルティ方式と経常ロイヤルティ方式などがあり、当事者間の合意によって多様な方式でロイヤルティを算定することができる。

一方、商標ライセンスの場合には特許/ノウハウなどのライセンスに比べれば技術指導などのためのライセンサーの初期努力が減り、商標は主に長期的な使用による収益

を期待しながらライセンスされる場合が多いので、特許/ノウハウなどのライセンスに比べて手付金は少ない方である。

(6) 商標使用に関する使用権者の義務条項

韓国商標法は商標の使用に関連し使用権者の商標の正当使用義務と使用権者の姓名表示義務を規定しており（上記の4-4.の“(2) 使用権者の義務”参照）、これに違反したときには、該当商標の登録が取り消されることもあるので、このような使用権者の義務とその違反による責任を契約書に明らかにしておかなければならない。

(7) 監督と統制条項

監督と統制条項はライセンサーに非常に重要な条項である。商標に対する一般消費者の信頼や好感はその商標が表示された商品の品質に対する消費者の反復的な経験に起因することなので、商標ライセンサーはライセンシーに係わる商品またはサービスの性質と品質を統制する必要がある。

もしライセンシーの商標使用に対して統制をしない場合（このような契約を‘Naked License（無防備ライセンス）’と言う）には、同種の商品に使用される他の商標との差別性が喪失されて、ややもすると商標権の放棄と見なされることもある。

ライセンス商標が使用される商品またはサービスの品質を統制するために契約書に明示しなければならないものは次の通りである。

- ① 包括的な権利条項として、ライセンサーはライセンス製品と関連するライセンシーの商品/サービスの性質と品質を統制する権利を保有するという条項。
- ② 品質に関する基準と規格を定義する条項（必要な場合は、付属書類による定義も可能）。
- ③ 商標使用の承認に係わる条項として、商品が初めて販売される前に、または変更された商品の販売が始まる前に、ライセンサーの事前承認を得るようにする規定。
- ④ ライセンサーの品質調査方法に関する条項として、全数調査またはサンプリング調査に関する条項。サンプリング調査の場合、定期的にライセンシーが提出するようしたり、ライセンサーが無作為に選定することができるという条項を置く。
- ⑤ 調査対象に関する条項として、特定製品や材料、品質管理施設、商品販売支店、小売店、装備、そして特定サービスを調査対象として明示した条項。
- ⑥ テストに係わる条項として、第3の機関またはライセンサーが客観的な基準順守の可否を決めるよう明示した条項。
- ⑦ ライセンシーの職員がライセンサーの基準を守るのに必要な教育などを規定した条項。
- ⑧ ライセンサーからの部品提供を通じて品質を保証しなければならない場合、該当

部品に対するライセンシーの購買義務を規定した条項。ただ、この場合には韓国の公正取引法上の不公正取引行為に該当しないように気を付けなければならない。

⑨ ライセンシーの広告と関連する次のような事項を規定した条項。

- (i) 広告の規格に関する条項、
- (ii) この順守可否を確認するために広告を載せる前に必ずライセンサーの承認を得るようにする条項、
- (iii) 商標が契約書において許諾された方式で適切に広告に使用されなければならないという条項。

(8) 責任条項

ライセンサーとライセンシーの両方が商標の使用に係わる相手の責任を契約書に明示しておく必要がある。

ライセンサーの立場においては次のような条項が考慮される。

① ライセンシーの行動に起因して発生したことに對して、ライセンシーはライセンサーに損害をかけるはならず、すべての費用はライセンシーが負担するという条項。例えば次のような条項を置くことができる。

“使用権者の事業行為またはライセンスされた物の使用によってライセンサーに損害賠償などの請求がある場合、使用権者はこれに係わる弁護士費用と賠償費用を含んだすべての費用を負担する。”

② このような将来の賠償のためにライセンシーはライセンサーの名義が含まれた保険に加入しなければならないという条項。例えば次のような条項を置くことができる。“使用権者は欠陥があるライセンス製品やその使用によって発生するすべての関連費用とこれによる合意金及び賠償判決などからライセンサーを保護するため、製造物責任保険に加入してその事実を権利者に知らせなければならない。”

③ ライセンシーに一定金額の保証金を預託するようにする条項。

ライセンシーの立場においては次のような条項が考慮される。

① ライセンサーがライセンス問題によって他の者の権利を侵害したことについてライセンシーに損害をかけないし、これに係わるすべての費用はライセンサーが負担するという条項。

② 契約日現在ライセンサーが知っている限り、商標権に無効や取り消し事由などの欠陥が存在せず、他の商標権などの知的財産権を侵害しないということを保証する条項。

③ 契約内容によるライセンシーの正当な商標使用によって他の商標権などの知的財産

権を侵害したとき、ライセンシーが直接、侵害訴訟に対応し、それに係わる費用の分だけロイヤルティから控除しなければならないという条項。

(9) 契約の終了による在庫品などの処理に関する条項

ライセンス契約は期限の到来によって終了することもでき、終了条項の執行によって終わることもできるが、このとき、商標が使われた在庫品をどのように処理するかはかなり重要な問題である。従って契約終了と在庫品の処理問題は契約書に必ず明示しておかなければならない。

期限到来による終了の場合には、在庫品処理に必要な期間を与えても良いが（もちろん通常の業務過程によって生じた在庫品に制限しなければならない）、使用権者の不誠実などによる終了条項の執行によって契約が終了した場合には使用権者が在庫品をこれ以上処分することができないようにしなければならない。更に、商標の名声が傷つかないように使用権者が在庫品をダumping処分することを阻まなければならない。契約満了以後の在庫品販売についてもロイヤルティ支払い義務があるという点を契約書に明示しておかなければならない。

6. 商標権ライセンスの事例：DAKS

6-1. DAKSブランドの沿革

1894年イギリスのSimeon Simpsonが洋服店を設立、仕立て服と既製服を生産し始め、1934年に‘DAKS’というブランドを使い始め現在まで継続して使用されている。

6-2. ライセンス契約の内容

(1) ライセンスの取得

アジアのライセンス権は日本のDAKSが持っており、韓国ではLGファッションが1982年にブランドライセンス権（マスターライセンス）を取得した。

(2) 契約期間

ライセンス期間は3年とするが、期間満了時、延長が可能である。

(3) ライセンス対象商品

紳士服、ゴルフウェア、婦人服、ハンドバッグ

(4) サブライセンスの許諾

イギリスのDAKS本社はLGファッションに対して各商品ごとにサブライセンシーを置くことができるように許諾し、イギリスのDAKS本社とLGファッション及びサブライセンス会社等は協議体を運営し商品に対する品質管理を行い、デザインなどを共有する。

(5) ロイヤルティの支払い

それぞれのサブライセンシーがLGファッションにロイヤルティを支払い、LGファッションはそれらを合わせた売上げの一定比率(%)を日本のライセンサーに支払う。

(6) 品質管理

シーズン毎にイギリスDAKS本社を訪問しデザインコンセプトなどの多様なデザイン情報の提供を受ける。これは各ライセンシーの技術獲得を容易にしブランドの統一性を維持するためである。

DAKS社はイギリス現地より韓国内製品の製品力とデザイン力、消費者満足度、及び信頼度が大きいと評価し、LGファッションを信頼するようになった。即ち、韓国内で初めてライセンスブランドを取り入れたLGファッションの品質及びデザイン力を高く評価している。

第2章 著作権ライセンス

1. 概要

1-1. 著作権ライセンスの概念

著作権は独創的な著作物の創作によって発生する権利を言い、狭義では著作物を独占／排他的に利用することができる著作財産権を言い、広義ではこれに著作人格権が含まれる。著作人格権とは著作者が著作物に対してその著作者としての資格を基に有する人格的利益の保護を目的とする権利を言い、著作財産権とは著作者が著作物を独占排他的に利用することにより得ることができる経済的利益の保護を目的とする権利を言う。韓国著作権法は複製権、公演権、空中送信権（例：著作物の放送）、展示権、配布権、貸与権、2次的著作物作成権（例：小説の映画化）を著作財産権として規定している。

著作権ライセンスはこのような著作財産権に関して利用許諾者である著作権者（ライセンサー）が利用権者（ライセンシー）に対して複製、公演、空中送信、展示、配布、貸与、2次的著作物の作成などの方法で著作物を利用できる権利を許諾することをいう。

1-2. 著作権ライセンスの特徴

著作権のライセンスは産業活動に直接影響を及ぼすのではないので他の知的財産権に比べてその重要性を認められていなかったが、最近、コンピュータープログラムが著作権の領域に含まれ保護されることで徐々にその重要度が浮上し経済的価値も増大する傾向にある。著作権の中でライセンスの対象は著作財産権に限定される³⁰。

コンピュータープログラムのライセンスはその対象が非公開の複雑なプログラムである場合と、公開された簡単なプログラムである場合とによってその対応を異にする。非公開の複雑なプログラムの場合には使用者（即ち、最終購買者）との個別的实施許諾の形態でライセンスが成立し、秘密保持が要求される。この場合、使用者の立場においては、大部分そのプログラムに対して普及者の持続的な専門的サポートを必要とするので誠実に契約事項を順守する。公開された簡単なプログラムは通常ラベルライ

³⁰ 著作財産権は著作者の死後50年間存続するため（韓国著作権法第39条）、経済的な利益の観点では著作権を譲り渡し（販売）するよりは、ライセンスの方法で活用するほうが有利である。実際においても著作権に対しては譲渡契約よりはライセンス契約を締結する場合がずっと多い。

センス (label license)³¹の形態で実施許諾されて、使用者はこのようなライセンス条件を読み込んだ後で承諾する場合、購入するようになる。

このようにライセンスの形態を取れば、単純な販売の形態を取る場合にプログラムの不法複製に対して著作権法上の保護のみを受けるようになるのに比べて、ライセンス契約の内容による訴訟提起権を確保することができるという長所がある。

1-3. 著作権ライセンスの種類

著作権ライセンスの種類は著作物の種類及び関連事業の数だけ多様と言える。韓国著作権法は小説などの語文著作物、音楽著作物、演劇などの演劇著作物、会話などの美術著作物、建築物などの建築著作物、写真著作物、映像著作物、地図などの図形著作物、コンピュータープログラム著作物などの9種を著作物として例示しているものの、これはあくまでも例示であって‘人間の思想または感情を表現した創作物’（韓国著作権法第2条第1号）なら何でも著作物に該当すると言えよう。インターネットなどの通信媒体の発達と共に新しい形態の著作物が持続的に登場しており、伝統的な著作物も時代の変化とともにその形態を変化させている。

更に、著作物ごとにその事業形態も非常に多様であり、ソフトウェア・マルチメディア時代を迎えて著作権事業の範囲も広くなり、情報産業、エンターテインメント、映画、映像産業、音楽産業、アニメーション、テレビゲーム、CD-ROM出版、ミュージカル上映、放送プログラム、出版・教育事業、個人コンピューター・ソフトウェアなど制限なく広がっている。現在通用している著作権ライセンスの種類を大略的に列挙して見れば次のようである。

[表5-1] 著作権ライセンス契約の種類例示

●レコード製作契約	●コンテンツ利用許諾契約	●アニメーション許諾契約
●キャラクター商品化契約	●ビデオ化権許諾契約	●出版契約
●翻訳出版契約	●プロデューサー契約	●映像化ライセンス契約
●広告使用契約	●コンテンツサービス提供契約	●映画の配布・上映許諾契約
●サブパブリッシング (Sub-Publishing)契約	●ソフトウェアライセンス契約	●公演出演契約

³¹ “label license”とは、製品の購買者が容易にライセンス条件を確認できるよう製品のラベルなどにライセンス条件を明示する形態で製品購買者に許与されるライセンスをいう。

2. 著作権ライセンスに係わる韓国著作権法の規定

2-1. 概要

著作権者とは、他人にその著作物の利用を許諾することができる（韓国著作権法第46条第1項）。許諾とは他人の著作物利用を正当化する著作権者の意思表示を言い、被許諾者に与えられた利用権の性質は債権である。従って、著作権者が第三者に譲渡された場合、利用権者は譲受人に自己の利用権を主張することができない。

2-2. 著作物利用許諾

(1) 意義

著作権者が、他人に著作物の利用許諾を行うことを言い、これには独占的許諾と単純許諾がある。

① 独占的許諾

著作権者が他人に独占的に著作物の利用許諾をすることを言い、たとえそれが独占的な場合だと言っても被許諾者は第三者に対して排他的な権利を主張することができない。従って、第三者が著作権者の侵害行為をしても彼に著作権法による侵害差止請求をすることはできない。ただ、著作権者を代位して第三者に対する侵害差止請求は可能であり、自己の債権が侵害された場合には民法上の不法行為による損害賠償請求は可能である。

② 単純許諾

著作権者が他人に非独占的に著作物の利用許諾をすることを言い、この場合には第三者が著作権者の侵害行為をした場合でも、被許諾者は、いかなる措置も取ることができない。

(2) 著作物利用許諾の効果及び制限

① 正当な利用の可能

著作物利用許諾を受けた者は許諾を受けた利用方法及び条件の範囲内でその著作物を利用することができる。（韓国著作権法第46条第2項）

② 利用権の譲渡

著作物を利用することができる権利は著作権者の同意なしに第三者にこれを譲

渡ることができない（韓国著作権法第46条第3項）。

③未公表著作物の公表同意の推定

著作者が、公表されていない著作物について利用許諾をした場合にはその相手に著作物の公表を同意したものと推定する。（韓国著作権法第11条第2項）

④共同著作物

共同著作物の著作権はその著作権者全員の合意によらなくてはこれを行使用することができず、この場合、各著作権者は信義に反して合意の成立を妨害したり同意を拒否することができない（韓国著作権法第48条第1項）。従って、利用許諾を受けようとする著作権が共同著作物の場合には、その著作権者全員の許可を得なければならないことを留意しなければならない。

⑤名誉毀損的利用の禁止

著作者の名誉を毀損する方法でその著作物を利用する行為は著作人格権の侵害と見なされるので（韓国著作権法第124条第4項）、適法な利用許諾を受けた場合でも著作者の名誉を毀損する方法で利用してはいけない。

（3）著作物利用許諾に対する解釈

許諾による利用権の範囲がどこまで及ぶのかについて契約に明示されない限り、紛争の素地が多く、この場合、著作者保護のために利用許諾範囲が不明瞭な場合は、制限的に解釈されなければならない。従って、紛争の余地をあらかじめ防止するために利用権の範囲、すなわち利用方法、利用地域及び時期などに対しては具体的に契約に明示することが望ましい。

（4）映像著作物に対する特例

①包括的許諾の推定

著作権法は、著作物利用許諾の場合に著作権者が特約なしにその著作物の映像化を許諾した場合には、原著作物の脚色、作成された映像著作物の複製、配布権などを含む包括的権利を許諾したものと推定することで映像著作物の円滑な利用に役立っている（韓国著作権法第99条第1項）。

②独占的許諾

著作権者が特約なしにその著作物の映像化を許諾した場合には、許諾した日から5年間は他人に再映像化を許諾することができないようにすることで、映像製作者

が投資資本を回収するのに役立っている（韓国著作権法第99条第2項）。

2-3. 著作物利用の法定許諾

（1）意義

著作物利用の法定許諾は一定の場合、著作財産権者の許諾なしに公益的見地から権限のある機関の承認を得て著作財産権者に所定の対価を支給するか、供託して著作物を利用することができる制度を言う（韓国著作権法第50条ないし第52条）。従って、著作物利用の法定許諾は著作財産権者の許諾によるものではない点で著作権ライセンスと区別される。

（2）法定許諾の事由

①著作財産権者が不明である著作物の利用（韓国著作権法第50条）

相当の努力を傾けても公表された著作物の著作財産権者や、その居所が分からずその著作物の利用許諾を受けることができない場合に、法定許諾を受けることができる。

②公表された著作物の放送（韓国著作権法第51条）

公表された著作物を公益上必要に応じて放送しようとする放送事業者が、その著作財産権者と協議したが協議が成立しない場合、法定許諾を受けることができる。

③販売用レコードの製作（韓国著作権法第52条）

販売用レコードが韓国で初めて販売されてから3年が経過した場合であって、そのレコードに録音された著作物を録音して他の販売用レコードを製作しようとする者が、その著作財産権者と協議したが協議が成立しないときには、法定許諾を受けることができる。これは特定レコードの製作者が作詞、作曲者を専属して長期間録音権を独占することを排除するためのものである。

（3）著作物利用の法定許諾の効果

①許諾された範囲内における著作物の利用

著作物の利用承認を受けた者は許諾された範囲内において当該著作物を利用することができ、この権利は非排他的で譲渡することができない。

②著作人格権との関係

著作物の法定許諾の場合、著作財産権の排他的効力のみ制限されるのであって著作

人格権まで制限されない。

③著作物法定利用の表示

著作財産権者が不明である著作物を法定利用するときは、その利用権者はその意味と承認年月日を表示しなければならない（韓国著作権法第50条第2項）。

3. 著作権ライセンス契約書作成時の注意事項

3-1. 著作権ライセンス契約における考慮事項

著作権ライセンス契約書も一般的なライセンス契約書に要求される考慮事項を考慮しなければならない。また、商標権ライセンス契約で考慮すべきとされる品質管理条項が、著作権ライセンス契約書にも含まれなければならないかについても特に留意しなければならない。著作権ライセンス契約において考慮しなければならない事項を列挙すれば次のようである。

[表5-2] 著作権ライセンス契約書の考慮事項

-
- 契約当事者の確定（名称、住所、当事者の拡張など）
 - 契約対象著作物及び許可ライセンスの定義
 - 利用許諾の形態（専用使用権なのか通常使用権なのか）
 - 契約地域
 - 契約期間
 - 解約権
 - 再許諾権
 - 契約更新に関する事項
 - 補償金（着手金の有無、ロイヤルティ基準、ロイヤルティ率、ロイヤルティ支払い時期、販売及び販売時期の定義など）
 - 最低ロイヤルティ
 - 品質管理
 - 決済貨幣
 - 監査
 - 秘密保証
 - 製造物責任
 - 代表及び保証関連事項（所有権及び非侵害関連事項など）
 - 契約期間後の著作物管理（在庫品処理など）
-

3-2. 著作権ライセンス契約書の主要条項

(1) ロイヤルティ条項

着手金の有無、ロイヤルティ基準、ロイヤルティ率、ロイヤルティ支払い時期、販売及び販売時期の定義などは一般的なライセンス契約時に考慮されるものと同じく処理すれば良い。一方、韓国で調査された資料ではないが、商品群別平均ロイヤルティ適用の割合に対するアメリカのEPM CommunicationsのThe Licensing Letterの調査結果を見れば次の通りである。

[表5-3] 商品群別の著作権ライセンスロイヤルティ率の例示 (キャラクター著作物)

商品群	ロイヤルティ率 (%、販売価格基準)
アクセサリ類	5～14
衣類	3.5～12
家庭用品	4～12
電子製品類	3.5～12
食べ物及び飲み物類	2～9
靴類	3～9
家具類	3.5～10
プレゼント用品類及びノベルティ	5～15
健康用品類及び美容用品類	6～9
家庭用品類	3～11
乳児用品類	3～10
音楽及びビデオ製品類	2～10
出版類	3～10
スポーツ用品類	5～14
文具類／紙類	3～12
おもちゃ及びゲーム類	6.5～12
テレビゲーム類及びソフトウェア	3～10

(2) 品質管理条項

商標ライセンス契約と同様に著作権ライセンスの場合にも品質管理条項の必要な場合がある。例えば、ライセンシーが販売した著作物によって、ライセンサーである著作権者の名誉、社会的評価、品位と信用などが毀損される可能性があり、ライセンシーによる著作物の無断改造や変造は著作権者に不意の被害を与える可能性があるため、このような行為を禁止する条項を設けなければならない。また、このような不快な事

態を防止するために、ライセンサーが著作物を販売する前にその試作品をライセンサーに提供して事前承認を受けるようにすることも重要である。

（３）製造物責任条項

ライセンサーは、製造メーカーではないので、韓国の製造物責任法上の製造物責任は負わないが（第6編第1章“11-2. 商標の使用と製造物責任”参照）、契約書においてライセンサーの免責条項を設けることがライセンサーとしては確かな措置である。

また、消費者からの製造物責任訴訟に備えるためにライセンサーの費用で製造物賠償責任保険に加入することを義務化して、ひいては製造物賠償責任訴訟などによってライセンサーが被った損害をライセンサーが賠償するようにする条項を置くこともライセンサーの立場では必ず考慮しなければならない。

（４）担保責任条項

特許権と同様に特約がない限り、利用許諾された著作権が第三者の著作権を侵害しないという暗黙的な保証義務に対してライセンサーには責任がない。ただ、ライセンサーに対して第三者からの権利侵害主張が提起された場合には、ライセンサーは自己の責任と費用負担でその主張に対応してライセンサーには損害を被らせないようにすることが一般的な契約実務である。この際、ライセンサーの立場では、利用許諾された著作物に依拠しない損害に対してはライセンサーに如何なる責任もないという条項を設けなければならない。

（５）侵害排除請求権の条項

一般的に著作権の排他的利用許諾の場合、ライセンサーは自ら侵害排除を請求することはできないとしてもライセンサーと共同で著作権侵害訴訟を提起することができる。しかし両当事者間の意見の相違を無くすために、ライセンサーは契約書上に侵害排除請求に対する権利を明示することが望ましい。

（６）改良物の提供義務条項

ライセンサーが著作物をアップグレードしたときに、ライセンサーにこれを提供することを契約書で定めていない場合には、ライセンサーに改良物提供義務はない。

（７）不爭義務条項

ライセンサーはライセンサーの著作権に対して不爭義務を負担しない。

(8) 著作物利用義務

ライセンサーがライセンサーと著作物の利用許諾契約を締結したとしても著作物を利用する義務（誠実義務）は原則的にない。従って、契約においてライセンサーの出版義務や配布義務を明示的に決めなければならない。ところが、著作権の排他的利用権を設定した場合に利用する義務があるのかは個別的な契約によって差があり得るが、特許の場合のように利用義務があると解釈され、著作権を複製・配布する権利を持った者の場合には著作権法によって独自の出版権を持つ代りに出版義務を負担する（韓国著作権法第58条）。

4. 著作権ライセンスの事例

4-1. キャラクターの導入事例の概要³²

韓国ではキャラクターに対する関心が日ごとに増加しており、キャラクターの導入と活用が普遍化されている。数年前からキャラクターマーケティングは一つの活性化された時代的な流行として定着しつつある。最近になって地域や自治団体の広報のためにキャラクターを導入する事例も増えており、一部ではこれを地域特産物や団体の保証マークとして、または商品化を通じる収益モデルとして活用していたりする。自治団体のみならず、司法部、各行政機関、警察庁などを含めて、そのほか各政府機関と団体もキャラクターを導入して運用している。

〔図5-1〕韓国の機関・団体などのキャラクター導入事例



軍隊と宗教界もキャラクターを積極的に活用している。韓国軍の場合、海兵隊を皮切りに、海軍と空軍、各軍の士官学校などがそれぞれのキャラクターを導入し、対外広報及び内部結束の媒体として使用しており、一部は商品化されて軍隊内の商店で販売されている。一部の外国軍隊の場合は動物を擬人化したマスコットを使用した事例はあるが、韓国のようにキャラクターを積極的に導入して外部の広報にまで使用した事例はあまりない。このような時代的な流行は各種の宗教団体にも影響を及ぼし、関連イメージを形象化して若い世代の嗜好にアピールしている。

³² キャラクターを商品やサービスの標識として使用する場合には商標ということができ、その場合にのみ商標法による保護が可能である。それ以外の場合には著作権法によって保護が可能である。

4-2. 企業のキャラクターライセンス事例

韓国の企業も自社イメージの改善や製品の広報のためにキャラクターを積極的に活用しており、三星生命、現代証券など多様な分野の多くの企業が関連するキャラクターを導入・運用している。メトライブ生命保険会社は世界的によく知られたキャラクターであるスヌーピーを通して企業の官僚的なイメージから脱皮しており、インターネットのショッピングモールである三星モールはクレイメーション映画のキャラクターであるウォレスとグルミットを広告キャラクターとして使用し親近感をもたせている。

行事や団体、企業を広報する目的以外にも、キャラクターを導入して製品やブランドの売上げ向上効果を楽しむ事例も様々に登場している。韓国の製パン会社であるシャニーは1999年末からTVアニメーションに登場するキャラクターをライセンスして製品を販売しており、これを通じて500ウォンの該当製品を一日平均70万～80万個を販売して月平均100億ウォン以上の売上げ実績をあげた事がある。東洋製菓はアメリカのワーナーブラザーズ映画社の漫画映画キャラクターを採用した後、10%以上の販売増加をもたらし、ロッテ製菓もTVアニメーションのキャラクターを製品名にしたキャラクターガムを販売し、20億ウォン余りの月販売を達成した事例がある。このようにキャラクターを使用した製品は一般製品より20%ほど売上げが向上している。

第6編

契約書の作成

交渉において主要技術の取引条件に対する合意が導き出せたら、次に本格的に契約書作成段階に入る。契約書の作成段階では、それまでに協議された主要契約条項について慎重に見直した後、契約書の草案作成に取り掛かる。この際、契約書の条項別チェックリストを準備しておき、検討の際には抜け落ちなどの条項がないようにすることが重要である。

第1章 ライセンス契約の作成

ライセンス契約とは、独占的な権利である知的財産権（特許、デザイン権、商標権、著作権など）を保有する権利者が、その知的財産権を実行（発明などの実施、商標などの使用）する権利を他人に許諾する契約であり、この契約により他人に許諾される知的財産権を実行する権利のことを「実施権」（商標の場合には「使用权」）という。

契約の主体（当事者）の一方である知的財産権の権利者（すなわち、実施の許諾をする者）を実施権許諾者（ライセンサー：Licensor）といい、他方、実施権の許諾を受ける者を実施権者（ライセンスィー：Licensee）という。

通常、実施権の許諾には対価（ロイヤルティ）の支払いが伴い、ライセンス契約によって、ライセンサーにはライセンスィーに実施権を付与し保全する義務が発生するとともに、ロイヤルティの支払いを受ける権利が発生し、一方、ライセンスィーには知的財産権を実施する権利が発生するとともに、ロイヤルティ支払いの義務が発生する。

したがって、ライセンスの契約書の条項は、契約の主体（当事者）、契約の客体（ライセンス対象となる特許権などの特定）、および当事者間の上記のような権利義務関係を規定する条項が中心となり、これに契約の一般条項（契約期間）などが続く。

その他の予め取決めておくべき条項として、特許技術のライセンスの場合に特有の問題としては、技術情報を如何に提供するか、技術指導を如何にするか、改良技術について如何に取り扱うか、などを明確にしておく必要がある。そのほか、部品などの供給、様々な保証責任の問題、権利者の権利に対する不爭義務など様々なことを取決めておく必要がある。

実施権者は、実施権許諾者とは別途の独立事業として自己のために当該技術を実施する権利を有する。従って、下請者が下請委託者の機関として技術の実施ができるに過ぎない下請契約と区別される。



[表6-1] ライセンス契約の種類

契約類型	内容
<p>独占的ライセンス契約 (Exclusive license)</p>	<p>実施権許諾者が実施権者に実施権を付与する場合において、重複的に第三者に実施権を付与しないことを約束する形態のライセンス契約を言う。韓国特許法上の「専用実施権」がこれに該当するとともに、通常実施権でも第三者に実施権を付与しないことを契約上で規定する場合（一般に「独占的通常実施権」と呼ばれる）がある。</p> <p>地域を限定し、あるいは商品を限定した「独占的」な実施権とすることもある。</p>
<p>非独占的 ライセンス契約 (non-exclusive license)</p>	<p>実施権許諾者が実施権者に実施権を付与する場合において、実施権を重複的に第三者にも付与できる権利を契約書において留保する場合のライセンス契約を言う。</p> <p>例えば、A社に特定契約地域の実施権を与え、さらに、同一の契約地域においてB社やC社などにも実施権を許諾する場合である。一般的に独占的ライセンス契約に比べて技術料水準が低く、実施許諾条件がそれ程難しくない方である。</p>
<p>クロスライセンス契約 (cross-license)</p>	<p>実施権許諾者と実施権者の間で複数の知的財産について、交換的に相互に実施権を授受するとともに、相互のロイヤルティを無料としたり、または授受すべきロイヤルティ全体の差額分だけをどちらか一方から他方に補償する方式のライセンス契約を言う。</p> <p>例えば、A社がB社の特許や技術を必要とし、同時に、B社もA社の特許や技術を必要とする場合に、AとBはクロスライセンス契約を結ぶことによって、高額の技術料のやりとりを伴わずに、各自の特許や技術を相互に利用可能とすることができるようになる。</p>
<p>パッケージ ライセンス契約 (Package license)</p>	<p>幾つかの知的財産を一括的にまとめて実施権を許諾する方式のライセンス契約を言い、一般的には、優位にあるライセンサーがより多くのロイヤルティの獲得のためにライセンシーに強要する 경우가大部分である。時には、特許、技術、設備、部品、原資材などを共に含めて取引する場合を指称することもある。優越的な地位を乱用したパッケージライセンス契約の強要は大部分の国家で公正取引法に違反する。</p>

1. 国際ライセンス契約書の構成

国際ライセンス契約書は、一般的に契約題目（Heading or Caption）、契約前文（Preamble）、契約本文、及び契約後文から構成される。以下、順に従って説明するが、以下において具体的に紹介されていない契約条項語句は付録に添付の各種契約書を参照されたい。

[表6-2] 国際ライセンス契約書の構成

契約の題目			
契約前文	導入部		
	説明部		
	約因部		
契約本文	定義条項	(1) 契約当事者	
		(2) 契約期間	
		(3) ライセンスの対象となる技術	
		(4) 共同研究契約における対象技術の定義	
		(5) 改良技術	
		(6) 契約地域（輸出国の指定など）	
		(7) その他	
	実施許諾条項		
	実施料（ロイヤルティ）		
	技術情報の提供条項		
	技術指導条項		
	部品などの供給条項		
	改良技術条項		
	商標使用条項		
	保証責任		
	不爭義務条項		
	最恵待遇条項		
	譲渡条項		
	紛争解決条項	(1) 裁判管轄と準拠法	
		(2) 仲裁	
	一般条項	(1) 使用言語条項	
		(2) 秘密保持義務条項	
		(3) 存続条項	
(4) 契約期間と更新			
(5) 契約終了条項			
(6) その他			
契約書後文			

2. 契約の題目

ライセンス契約は、他の文書または他の契約書と区分して適切な管理をするためにその内容を代表することができる題目が必要である。契約書の題目は原則的に法的効力がないが、契約当事者間の権利と義務は本文条項の内容と条件によるものなので題目の効力を否定する別途の規定を置く場合もある。

[例文] 契約書の題目

- Technical Assistance Agreement : 技術支援に関する契約書
 - License Agreement : 使用・実施権許諾が中心である契約書
 - Patent License Agreement : 特許実施権の許諾が中心である契約書
 - Option Agreement : 最小限の技術を開示された後、一定の検討期間を経た後、契約締結可否を決定するよう規定する契約書
-

3. 契約前文

契約前文は、導入部 (Opening Paragraph)、説明部 (whereas clause)、約因部 (statement of consideration) から構成される。

3-1. 導入部 (Opening Paragraph)

この部分においては当事者が特定される。当事者は商号、会社設立準拠法、本店所在地 (場合によっては代表者名と役職名も共に表示) を記載しても良い。更に、当事者を契約書においてよく言及しなければならないので実務的には次のように当事者の略称表示方法を使用する。

[例文] ライセンス契約書の当事者

- 当事者の表示 + (hereinafter referred to as ‘ABC’)
 - 当事者の表示 + (hereinafter called ‘XYZ’)
-

3-2. 説明部 (whereas clause)

説明部は “recitals” と表示されたりもするが、当事者が契約を締結することとなった理由、背景、経緯などを手短かに表示する部分であって、契約本文と矛盾する場合には契約本文の記載を優先して解釈される。一方、契約本文に記載していない事項または記載があっても、その内容が明確でない場合には説明部の記載が契約解釈の重要資

料として使われる。

説明部には、当事者の事業現状、許諾技術の内容、実施権種類、実施権者の実施義務可否、契約締結の動機などが概略的に説明される。許諾技術の具体的内容や実施権の範囲及び制限などについては契約本文の定義条項で別途に特定される。

[例文]

Aは、後に更に詳細に定義されるが、相当な年月の間、〇〇〇の製造メーカーとしての経歴を持っており、“契約製品(Product)”の製造において、デザインにて具現化されそのデザインによって活用された相当なノウハウを獲得して来た。更に、

Aは、“契約製品”に係わり日本を含む多くの国家で多様な特許、実用新案及び出願と、そのようなノウハウ及び/またはそのような特許と実用新案に基づいて“契約製品”を製造し、第三者に製造させたり、使用したり、販売する権限及びライセンスを他人に許諾する権限を保持している。更に、

Xは、Aから後述する諸条件によって、“契約製品”を製造し、第三者に製造させ、使用したり、販売するライセンスと技術支援を所望し、Aもそのように提供する意向がある。

[英文]

WHEREAS, A has for a considerable number or years been a manufacture of 〇〇〇 as more fully defined hereinafter, and has acquired a substantial amount of know-how embodied in the design and utilized by it in the manufacture of the Product : and

WHEREAS, A owns and maintains various patents, utility models and applications thereof in Japan and other countries relating to the Product and the right to grant to others the right and license to make, here made, use or sell the Products under such know-how and/or such patents and utility models : and

WHEREAS, X is desirous of obtaining from A and A is willing to furnish and grant to X technical assistance and a license to make, have made, use or sell the Product according to the terms and conditions hereinafter set forth.

3-3. 約因部

約因は両当事者が持つ権利、義務関係に対する約束を言う。最近には単に“したがって両当事者は以下の通り合意する”のように簡単に記述する場合が多い。

[例文]

それゆえ、後述する事項と相互誓約を約因して本契約の当事者は次のように合意する。

[英文]

NOW THEREOF, in consideration of the premises and the mutual covenants hereinafter contained, the parties hereto agree as follows:

4. 定義条項

4-1. 定義条項の意義

当事者間において意味と範囲を異に解釈することもできる単語、用語などについては、当該契約書においてより詳細に定義しておくことが必要である。国際的な技術移転契約において定義の対象が特に定まっているわけではないので、当事者間に理解や解釈の差を引き起こす可能性のあるものなどは全て定義条項に定義しておく必要がある。

[例文]

-
- ライセンス製品とは、……を意味する。
 - ライセンス製品という用語は、……を意味する。
 - ライセンス製品は、……を意味する。
-

[英文]

-
- The Licensed Product means....
 - The term Licensed Product means....
 - ‘Licensed Product’ means....
-

4-2. 主要定義対象

(1) 契約当事者

契約当事者に係わり主に問題となることは、実施権者（ライセンシー）の範囲を特定することである。ライセンス対象の権利（知的財産権、ノウハウ、技術など）の持ち主であるライセンサーを特定することには特に問題はないが、ライセンシーの範囲を子会社または系列会社などの名称によって拡張しようとする際、もう少し明確な定義が必要である。韓国の法律や実務的な側面において子会社や系列会社の意味が日本とは

異なるように使われているためである。

韓国の商法においては、子会社の発行株式総数の100分の50を超過する株式を有する会社を親会社と規定するが、実際には親会社が子会社の株式を50%以上所有しない場合もあり、他の法律（‘株式会社の外部監査に関する法律’、‘独占規制および公正取引に関する法律’など）では、子会社を商法と異なるよう定義している。

系列会社という名称もよく使われるが、系列会社という名称は韓国の‘独占規制および公正取引に関する法律’においては、企業集団に属している2以上の会社をお互いに相手方の系列会社とすると定義されており、企業集団に対しても別途の複雑な定義規定が存在する。

従って、実施権者を契約の直接当事者以外の関連者、すなわち子会社や系列会社に拡張しようとする場合には、次のような方式で定義規定を置くことが望ましい。

[例文]

‘実施権者’には、〇〇会社の子会社を含む。ここで‘子会社’とは、〇〇会社が50%を越える議決権のある株式を所有する韓国内法人をいう。

実施権者の範囲を拡張すればライセンサーの立場においては、その分だけ実施料の収入が増える長所はあるものの、他の契約条項との関連からライセンサーにどのような不利益があるかを綿密に検討しなければならない。例えば、両者の改良発明をそれぞれの相手に開示するという条項がある場合、ライセンサーの子会社などが行った改良発明がライセンサーに開示される利点があるが、逆にライセンサーの行った改良発明は、ライセンサーの子会社にまで開示されなければならない不利な点が存在するので、ライセンサーはこのような状況を全般的に考慮してライセンサーの範囲を特定しなければならない。

(2) 契約期間

契約期間は‘契約締結日（または契約発効日）から何年’、または‘2009年1月1日から2009年12月31日まで’のように定義する。契約締結日は当事者が契約書に記名捺印した日を言う。実際に記名捺印した日と契約書に記載した日が異なる場合には、後者が契約締結日として推定される。契約発効日（Effective Date）は、定義条項に次の例文のように定義された日を言う。または、‘2009年1月1日から2009年12月31日’のように特定の始期と終期により契約期間が定義される場合には、2009年1月1日が契約発効日となる。

[例文]

“Effective Date” shall mean January 1, 2009.

(3) ライセンスの対象となる技術

出願番号または登録番号で特定が可能な権利（特許、実用新案、意匠、商標など）は該当番号で特定すれば良く、そのような番号では特定が不可能な技術情報やノウハウは、別途の定義規定と契約書に別途に添付する資料などによって特定が可能である。ライセンスの対象となる技術に係わる定義条項には次のようなものがある。

①ライセンス特許 (Licensed Patent)

ライセンスの対象となる特許は、ライセンス製品の定義条項、実施許諾条項、改良発明条項、紛争条項、侵害条項、譲渡条項など契約書の内のあらゆる所に使われるため、次のような方式で‘ライセンス特許’を予め定義しておいた方が良い。

[例文]

‘ライセンス特許’とは、ライセンサーが所有する韓国特許第000号（発明の名称：X X X）を言う。

ライセンス特許が多数の場合には別紙リストを使っても良い。登録された特許の権利は特許登録公報の‘特許請求の範囲’（普通は複数の‘請求項’を含む）に記載した事項に応じてその範囲が決定されるが、この中で、一部の請求項に係わる特許にのみライセンス特許を限定することもできる。更に“該当特許の技術的範囲に属するものの内、別紙に記載の仕様書及び図面によって特定された技術”にのみライセンスの範囲を限定することも可能である。更に、ライセンサーが保有する特定技術分野の特許に、ライセンス特許を限定することのように、包括的な方式でライセンス特許を定義することも可能である。要するに、両当事者が合意する限り、ライセンス特許はどのような方式で定義しても良い。

②ライセンス製品

もし、ライセンス製品に対する定義がなければ、ライセンス特許の特許請求の範囲に属するすべての範囲の製品が実施対象になるので、今後のロイヤルティの計算や実施の適法性に係わる紛争の余地が非常に大きい。従って、ライセンス製品はなるべく定義規定を設けた方が良い。例えば次のような方式でライセンス製品を定義することができる。

[例文 1]

‘ライセンス製品’とはライセンス特許を使ってライセンサーが製造した製品及びその競合品を言う。

ところで、上記の例文において競合品は必ずしもライセンス特許の技術的範囲に属するものではないので、もしこのような競合品にまでロイヤルティを課する場合には、非特許製品に対するロイヤルティの賦課に該当するため、韓国の公正取引法上の不公正な取引行為に該当する可能性がある。ライセンス特許の技術的範囲に属しない部品をライセンス製品に含ませて定義しようとする際にも同様の注意が必要である。

[例文 2]

ライセンス製品とは本契約書に添付された別紙 1 に記載の仕様書と図面によって特定された製品を言う。

例文 1 の ‘ライセンス特許を使って’ のような語句はその使用有無に対する争いなどを含めて将来的な当事者間の紛争原因となりえるために、例文 2 と共に仕様書と図面によってライセンス製品を具体的に特定することが望ましいといえる。ただし、この場合にもライセンス製品はライセンス特許の技術的範囲から外れないよう定義する。

③ノウハウ (Know-how) 及び技術情報 (Technical Information)

[例文 1] ノウハウ

“ノウハウ” の範囲はプラントの操業に必要なエンジニアリングと技術資料、情報、方法などを含み、ライセンサーが現在所有しているものとライセンサーが契約期間中に取得するものも含む。“ノウハウ” は、ライセンサーの秘密情報や営業秘密として法により保護されていることは問われない。

[英文]

“Know – how” shall mean the engineering and all other technical data, information, and procedures relating to the operation of the Plant which LICENSOR has acquired or may acquire from time to time during the term of the Agreement, whether or not protected under applicable law as confidential information or trade secrets of LICENSOR.

ノウハウの定義においては、特に上記の下線を引いた部分を挿入しておくことが良い。これによって、ノウハウが営業秘密保護法のような法律によって保護されるものだけに限定される可能性を排除できる。

〔例文 2〕 技術情報

“技術情報”の範囲は、工程に必要なエンジニアリングと技術資料、情報、方法、ノウハウなどを含みライセンサーが現在所有しているものと、ライセンサーが契約期間中に取得したものも含む。“技術情報”は、ライセンサーが産業界において一般的に知られていない秘密であると見なされる商業的価値を有するものであって、図面、設計図、コンピューターディスク、仕様書、デザインシート、エンジニアリングデータ、生産フローチャートなどの専門的、科学的または技術的書類に具体化されている。

〔英文〕

“TECHNICAL INFORMATION” shall mean the engineering and other technical data, information, production procedures, and know – how relating to the Process which LICENSOR has acquired or may acquire from time to time, which is not generally known in the industry, which LICENSOR considers confidential and which is of commercial value including, without limiting the generality of the foregoing, such information as may be embodied in drawings, blueprints, computer disks, specifications, design sheets, engineering data, production flow sheets, and other professional, scientific or technical documents.

技術情報は、特許権などに対する実施権の許可だけでは該当特許技術を商業的に実施することが難しい場合に、ライセンサーがライセンシーに提供する情報である。上記の例文においては、技術情報の種類を最大限、具体的に特定している。このように技術情報の内容と範囲を具体的に特定しておかなければ、ロイヤルティなどの他の契約条件の交渉にも影響を及ぼす可能性がある。

更に、ライセンシーの立場においては、少しでも確かな技術情報が欲しいので、ロイヤルティ（前払金）の支給時期と技術情報の受領とを連携させることができる。ライセンシーとしては、例えば、契約発効後の技術情報の要請時、技術情報の受領時、技術情報の異常有無の確認後の各段階別においてロイヤルティ（前払金）を分割して支給することを考慮することが出来る。

（４）共同研究契約における対象技術の定義

共同研究などによって開発される技術についても、今後の紛争予防のために予め契約書に次のように規定しておいた方が良い。

[例文]

当事者は本契約の履行日から5年間の期間の‘研究活動’の結果である‘共有 I P R’を共同で所有することを約束する。

‘共有 I P R’とは次の知的財産権を言う： (i) ‘研究活動’において当事者により共同で着想、創作、開発されたもの、 (ii) 一方の当事者が他方の秘密情報を用いて‘研究活動’で着想、創作、開発されたもの。

‘研究活動’とは、任意の‘合同研究委員会’または任意の‘合同－タスクフォース’を共に含み、当事者達によって、又はいずれか一方の当事者によって本契約により遂行される任意のすべての活動を意味する。

[英文]

The Parties hereby agree to co-own the JOINT IPR resulting from the DEVELOPMENT ACTIVITIES during the period beginning with the date of execution of this Agreement and ending five years after such date.

JOINT IPR means any intellectual Property Rights: (i) jointly conceived, created or developed in the DEVELOPMENT ACTIVITIES by the Parties; or (ii) conceived, created or developed in the DEVELOPMENT ACTIVITIES by a single Party which sues or incorporates the other Party's confidential information. DEVELOPMENT ACTIVITIES means any and all activities to be performed pursuant to this Agreement by either Party, or by the Parties jointly including the any Joint Development Committee or any Joint-Task Force.

(5) 改良技術 (Improvements)

改良発明または改良技術の処理については、別途の改良発明条項において定義されるが、その前に改良発明の範囲を定義しておかなければならない。改良技術の範囲を契約当時から100%明確に規定することは不可能だとしても、改良技術は相互の開示/提供義務を規定するために予め定義される概念であり、ロイヤルティの計算とも関連するため最大限、明確且つ具体的に規定した方が良い。改良技術をそれが包括する範囲によって広いものから列挙すれば次のようになる。

- ① ライセンス特許に対して追加特許を受けることができる要件を備えた技術
- ② ライセンス技術と同一の解決課題 (目的) を有する技術
- ③ ライセンス技術と同一または類似の技術的作用効果を持つ技術
- ④ ライセンス技術と利用関係にある技術
- ⑤ ライセンス技術の技術的思想 (構成要件) が全く同一な技術 (ライセンス特許の請求項を侵害する技術)

下の [例文 1] は改良技術を比較的広く特定した条項で、[例文 2] は狭く特定した条項である。

[例文 1]

“改良物”とは、(a) ライセンス製品と等しい機能をより優秀で経済的な方式で達成する新しいか変更された製品、または (b) ライセンス製品より安い製造費用によってライセンス製品と等しい機能を遂行する製品を意味する。

[英文]

“IMPROVEMENT” means (a) any new or modified product that performs the same function as the Licensed Product in a better or more economical way, or (b) any new or modified product that performs the same function as the Licensed Product and costs less to manufacture than the Licensed Product.

[例文 2]

“改良物”とは、ライセンス特許に記述されたライセンス製品の機能と類似の機能を行うことによって、ライセンスを受けなければライセンス特許のクレームを侵害するもの全てを意味する。

[英文]

“IMPROVEMENT” means anything that performs similar functions to those of the Licensed Product as described in a licensed patent and, if unlicensed, would infringe the claims/one or more claims of the licensed patent/one of the licensed patents.

(6) 契約地域 (Territory) (輸出国家の指定など)

契約地域は国名、都市名などで明確且つ具体的に特定しなければならない。南米、東アジアなどのような不明瞭な用語を使わない。契約地域に関連して最も敏感な事項は第三国への輸出制限である。

ライセンス対象が特許権の場合には、権利の国際的消尽が問題となる。例えば、韓国と日本に同じ発明に対する特許権をそれぞれ持っているライセンサーが、韓国企業に該当特許権の実施による製品の生産、販売を承諾しながら日本への輸出に対しては契約書に何らの規定もない場合、ライセンサーである韓国企業による日本への製品輸出は形式上、日本の特許法上の特許侵害に該当するよう見えるが、このような実施権者の行為は国際的消尽理論によって日本の特許権を侵害しないものと見なされる(韓国、日本、アメリカなどの一般的見解及び判例の立場)。従って、ライセンス許

諾地域を韓国内に制限しようとする場合には、輸出禁止国家を契約書に必ず明示しておかなければならない。ただし、ライセンサーの特許権が登録されていない国家に対する輸出禁止が相手先の事業活動を不当に制限する場合には公正取引法上の不公正な取引行為に該当する可能性がある。

(7) その他

①純売上高 (Net Selling Price)

ロイヤルティ（経常技術料）の算定基準が純売上高の場合には、純売上高を非常に明確に規定しなければならない。純売上高はお金に係わっているため、両当事者が明確に理解することができる方式として非常に具体的に定義されなければならない。総売上高から控除される項目が何であるか、控除される項目の範囲はどこまでであるのかなどを明確に定義しなければならない（より詳細な事項は第6編参照）

②販売の基準時点

ロイヤルティの算定に関し、重要なものとして販売の基準時点がある。実際に販売した時点を基準にするのか、集金日を基準にするのか、もしくは受注、契約、出荷及び売上の内、最も早いものを基準にするのかに対する明確な定義が必要である。

③貨幣単位、基準暦、基準時など

ドルならアメリカドルなのかホンコンドルなのかを明確に規定しておく。基準暦が陽暦なのか陰暦なのかなどを明確に定義できる。基準時も定義できる。ただし、日本と韓国は同一の基準時（日本標準時）を使うので、特に第三国の基準時を採択する意向がなければ、日韓間の契約書においては基準時に関する別途の定義は必要ないだろう。

4-3. 当事者の立場による定義条項の作成要領

定義条項は、両当事者の立場によりその内容と範囲が変わるものである。明確に定められた基準はないが、一般的に当事者の立場に応じた定義条項の作成の要領は次の通りである。

[表6-3]当事者の立場に沿った定義条項の作成要領

定義項目	ライセンサーの立場	ライセンシーの立場
ライセンス技術（特許）	<ul style="list-style-type: none"> ・ ブーメラン効果³³を考慮する。 ・ 技術寿命周期上の衰退期にあり且つブーメラン効果もない技術はパッケージ方式の技術提供が技術対価要求に有利である。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 必ず必要な技術だけを導入する。 ・ 他の技術まで導入する必要があるれば、別々に契約せず、予めリストを決めてライセンス技術をパッケージで定義する。
ライセンス製品	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不公正取引行為に該当しない範囲でなるべく製品の範囲を広げる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ライセンス技術（特許）の権利範囲に属するものにのみ限定する。
特許権など	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特許出願中の技術など未だ独占的地位を得ることができていない技術も含まれるように定義する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 実施権が有効に確保できるように契約日現在、韓国にて適法、有効に登録されている特許権などの権利（独占/排他的権利）を基準に定義する。
契約地域	<ul style="list-style-type: none"> ・ なるべく狭く定義する。 ・ 輸出禁止地域を定義する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 契約地域を広く定義する。 ・ 輸出希望地域を含む。
純売上高	<ul style="list-style-type: none"> ・ 控除項目を少なくする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 控除項目を多くする。
販売の基準	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受注、契約、出荷及び売上げの内、早いものを基準にする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 実際の販売または収金を基準にする。
会計期間	<ul style="list-style-type: none"> ・ ロイヤルティの算出及び支給の期間を短縮するよう定義する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 年に1回程度にする。
効力発生日	<ul style="list-style-type: none"> ・ 署名日または必須不可欠の強行的な手続きの完了時点に発効するようにする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 必要な認可・許可などすべての手続きの完了後に発効するようにする。

³³ ここで‘ブーメラン効果’とは、技術提供者から技術提供を受けた技術導入者の技術力が、後に技術提供者を圧倒する現象を言う。

5. 実施許諾条項

5-1. 実施権の選択

実施許諾の対象である権利が特許権であれば韓国特許法上、特許に関する許諾実施権は、専用実施権と通常実施権とに分けられる。そして実務的に通常実施権は、独占的通常実施権と非独占的通常実施権とに分けられる。

(1) 英文契約書上の実施権表現の問題

‘専用実施権’や‘通常実施権’という用語は韓国特許法と日本特許法において法的意味がほとんど同じであるため、韓国語であれ日本語であれ契約解釈に特別な問題はない。しかし、英文ライセンス契約書においては実施権が“exclusive right”と“non-exclusive right”とに大別されるので、もし実施権許諾者（ライセンサー）の実施までも排除する専用実施権を表示しようとする場合には“a sole and exclusive right”と表示した方が良い。単に“exclusive right”と表現すれば独占的通常実施権を意味すると誤解される可能性があるためである。“non-exclusive right”は非独占的通常実施権を意味する。

(2) 専用実施権

① 設定登録による効力発生

韓国特許法上、専用実施権は設定登録によってその効力が発生するため、技術提供者であるライセンサーは契約書に別途の協力条項がなくても設定登録に協力する義務を有する。ただし、設定登録の協力義務を促進させるために次のような条項を置く場合もある。

[例文 1]

-
- (i.) 本契約締結の後、14日以内に本契約によって許諾された専用実施権の設定登録を申請する。登録申請費用は専用実施権者の負担とする。
 - (ii.) いずれか一方の当事者が前項の登録申請に協力しない場合には、相手方はこれによって発生した損害（専用実施権設定登録請求訴訟に必要な費用及び弁護士報酬を含む）の賠償を請求することが可能である。
-

更に、実施権設定の登録申請は、登録義務者（特許権者）の承諾書を設定登録申請書に添付すれば良いので、次のような方式で規定する場合もある。

[例文 2]

-
- (i.) 実施権者は本契約によって許諾された専用実施権（または通常実施権）の設定登録申請が単独で可能であり、実施権許諾者はこれを承諾する。登録申請費用は実施権者の負担とする。
- (ii.) 実施権許諾者は本契約締結後、2週間以内に登録申請に必要な一切の書類を実施権者に交付する。
-

②設定契約と設定登録との関係

専用実施権は、特許庁に設定登録をしなければ効力が発生しないということは、専用実施権設定契約が締結されたと言っても設定登録前までライセンシーは有効な専用実施権を保有することができず、第三者に対してもその専用実施権を主張することができないということを意味する。

韓国の大法院判例によれば、“専用実施権の設定契約後に登録がなければ契約当事者は専用実施権を取得することができないということであり、たとえ特許権者からサブライセンスの同意があったと言っても登録されていない専用実施権契約の当事者は、第三者に通常実施権を許諾することができず、通常実施権設定を受けた第三者は正当な権限がない”とした。

③特許権者の実施可能可否

専用実施権によって設定された範囲においては、専用実施権者によってその実施権が独占される。即ち、特許権者もその範囲については専用実施権者の許諾を得られなければ実施することができない。従って、専用実施権を承諾した範囲について特許権者も実施を希望する場合には契約書にその内容に関して予め適切に規定しておく必要がある。

④差止請求権の行使

専用実施権者は、特許権を侵害したり侵害するおそれがある者に対して侵害差止または予防を請求することができる（韓国特許法第126条第1項）。特許権者もその実施は制限されるが侵害差止などの請求は可能である。

⑤共有特許権者の同意

特許権が共有の場合、専用実施権の設定は共有者全ての同意が必要である。すなわち、ライセンサー以外の他の共有特許権者からの同意書は上記の例文2で言う‘登録に必要な一体の書類’に含める。従って、ライセンサーは上記の例文2で規定した義務を履行するために他の共有特許権者から同意書を受けなければならない。

(3) 通常実施権

通常実施権は、契約の成立とともにその効力が発生するため、別途の設定登録は必要ない。ただし、通常実施権を設定登録しておけば特許権が第三者に移転された場合、ライセンシーがその第三者に対しても通常実施権を主張することができるので、ライセンシーの立場においては通常実施権の設定登録を要求しようとするであろう（上記〔例文2〕参照）。

独占的通常実施権の場合、それと同じ範囲の実施権を特許権者が第三者に承諾することは、韓国特許法上、禁止されていることではないが、先行実施権者との民事上の契約違反の問題となる。

通常実施権者は、特許発明の実施に対する債権的権利のみを保有しているので、第三者の特許侵害に対する差止請求権などを行行使することができない。特許権が共有である場合には、専用実施権と同様に共有者全ての同意がなければ実施許諾をすることができない（韓国特許法第99条第4項）。

一方、契約書の語句で一般的に‘通常実施権’と定義されていれば、他の条文などによって独占的通常実施権と解釈される余地がない限り、一般的には非独占的通常実施権として解釈される。その他に契約書で特別に‘独占的通常実施権’という用語を使った場合、あるいは、‘専用実施権’という用語を使っても未だその設定登録をしていない場合、あるいは、‘通常実施権’という用語を使っていないが契約書の他の条項などを参照すれば‘独占的通常実施権’として解釈される場合には、‘独占的通常実施権’に解釈されることが一般的な実務である。

(4) 再実施権 (sub-license)

再実施権とは、実施権の許諾を受けたライセンシーが、その権限の範囲内で第三者に実施権を再び許諾する権利である。韓国特許法によれば、専用実施権者が第三者に再実施権を設定しようとするときは実施権を許諾した特許権者の同意が必要であり、通常実施権者が第三者に再実施権を設定しようとするときは実施権を許諾した特許権者または専用実施権者の同意が必要である。

〔例文〕

-
- ①ライセンシーはライセンサーの事前承諾を受けた者についてのみ再実施権を許諾できる。
 - ②前項によってライセンシーが再実施権を許諾する場合には、そのたびに当該再実施契約書案をライセンサーに提出して事前に承諾を得なければならない。
 - ③ライセンシーが再実施契約を締結したときは遅滞なく当該契約書正本の写し1部をライセンサーに交付するものとする。
-

(5) クロスライセンス

クロスライセンスとは、別個の特許権を所有した両当事者が相互間で実施権を設定し合って各々実施できるようにすることを言う。主に多数の特許を所有した特許権者どうしが無償あるいは有償でクロスライセンスを締結するケースが多い。2003年12月に日本のソニーと韓国の三星電子が各会社が保有する特定分野の技術に関する1万件余りの特許に関してクロスライセンスをした事例がある。

クロスライセンスは、法的に許可される場合もある。韓国特許法によれば、先行特許発明を改良した改良発明の特許権者は、先行特許権者が正当な理由なく実施権を許諾しなかったり許諾を得ることができない場合には、改良発明特許の実施に必要な範囲内で通常実施権の許可の審判を請求することができる（韓国特許法第138条）。

ロイヤルティにおいては、各自が保有する技術の経済的価値が同等であることを認めてお互いに無料で実施権を許可することもでき、いずれか一方の技術が他方の技術より経済的価値が大きい場合には、その差額分をロイヤルティとして支給するように規定することもできる。

5-2. 実施許諾の範囲

実施許諾の範囲は、実施許諾特許、契約製品、許諾地域、許諾期間、実施が許諾される技術分野、実施行為の形態（生産、使用、販売、輸出など）、実施数量などによって制限を受ける。

(1) 実施行為の形態及び実施分野

ライセンス製品の生産、使用、販売、輸出など、許諾する実施行為の形態を決めなければならない。ただし、製品生産のみならず販売も直接遂行するライセンシーに対して、契約書には製品生産に対する許諾条項のみがある場合、契約目的に照らして製品販売に対しても黙示的な許諾があったとみなさなければならない。

一方、韓国特許法では‘輸出’を実施の形態として定義していないため、外国への輸出を禁止するという明示的な条項がなければ、ライセンシーである韓国企業がライセンス製品を海外に輸出することを防ぐことが出来ない可能性があるため注意が必要である（より具体的な内容は後述する）。

ライセンス製品の実施分野を特定の技術分野（例：電気機械分野）に限定する契約条項も有効である。例えば、特許技術がカメラに関するものである場合、ライセンス製品を‘車両用前後方自動認識カメラ’に限定することが可能である。

(2) 輸出の許可または禁止

① 意義

韓国特許法は、日本特許法と異なり「輸出」を実施の形態として規定していない。従って、特許製品の輸出行為の特許権の侵害行為にあらず、契約書に輸出禁止の条項がない場合、ライセンシーによる製品の海外輸出を特許侵害として処断することができない可能性がある。従って、ライセンサーとしては、韓国以外の国家にライセンス製品が輸出されることを防ぐためには、契約書に「実施権者は、ライセンス製品を韓国以外の国家に輸出することができない」または「実施権者はライセンス製品を日本及びアメリカに輸出することを禁ずる」のように規定しておかなければならない。その他、輸出数量、輸出期間、輸出方法（例えば、「ライセンス製品は必ず自動車に組み立てられた状態で輸出されなければならない、個別に輸出することを禁ずる」）などを自由に規定することができる。

② 不公正取引行為に係わる注意事項

例えば、ライセンサーの特許が存在しない国家への一方的な輸出禁止契約は、公正取引法上の不公正取引行為に該当する可能性があるため、注意を要する（第3編第4章参照）。更に、輸出経路を不当に強制することも場合によっては不公正取引行為に該当する可能性がある。

③ 国際的消尽理論の適用

日本と韓国に同一特許を有するライセンサーの場合、日本への製品輸出禁止条項がなければ、特許の国際的消尽理論によって、日本への製品輸出を日本の法律によっても制止することができない。

輸出禁止条項がなくても、日本の特許法によって輸入を禁止すれば良いではないかという考えは成立しない。国際的消尽理論の適用を排除するためには、ライセンサーの明確な輸出禁止意思を契約書に明示しておく必要がある。

（3）実施数量

実務上、重要なものの一つである。最大数量と最低数量が問題となるが、ライセンサーが同一地域においてライセンシーと競合する場合、または同一地域において多数の実施権者が存在する場合に過当競争を阻むための手段として最大数量の制限が必要な場合がある。また、最低数量は主に実施権者の誠実な実施を促す目的で設定される。

（4）許諾期間

許諾期間も自由に設定することができる。ただし、特許権の期間が満了した後まで許諾期間を設定した場合に、ライセンシーは特許権の期間満了以後の許諾期間に対してはロイヤルティを支給しなくても良い。

更に、ライセンス製品の生産に対する許諾期間と販売に対する許諾期間をそれぞれ別途に規定もできる。契約期間の最後まで生産を許容する場合、契約期間満了後の在庫品処理が問題となる可能性もあるので、このような問題を事前に防止する目的で、製品生産に対する許諾期間を製品販売に対する許諾期間より短く設定する場合がある。

(5) ライセンシーの範囲

ライセンシーを契約の直接当事者のみならず子会社や系列会社に拡張しようとする場合には、前に説明したように、子会社や系列会社を定義条項で予め定義しておいた方が良い。

(6) 下請負の許容可否

ライセンシーから下請を受けた業者（受給者）の実施をライセンシーの実施としてみなすことができるかどうかの問題である。日本の判例では、実施権者が下請メーカーに工賃を支払い、実施権者が原材料の購入、品質などに対して下請メーカーを指揮監督し、更に、実施権者が下請メーカーから製品の全てを引き受ける三つの要件を全て満たせば、下請メーカーの実施をライセンシーの実施として見なし得るとする。韓国も類似する実務である。

ただし、上記の三つの要件を満たすか否かを判断することが、必ずしも明確であるとは言えないから、契約書において下請負の許容可否、許容範囲などを明確に規定して置くことが良い。例えば、ライセンス製品の第三者下請製造を全面的に禁止する規定や、下請メーカーを特定人や特定企業に制限するなどの規定を置くことができる。

6. 実施料 (Royalty)

実施料は、契約の最も重要且つ最も複雑で、最も交渉能力が要求される部分である。(実施料については第3編第2章参照)

7. 技術情報の提供条項

[例文] 技術資料の提供条項

本契約の発効日以後、30日以内にAはXによる‘契約製品’の生産、使用及び販売に必要な入手可能なすべての技術情報を文書形態でXに電子メールで提供しなければならない。Xに送られる情報は最新版で、完全なものであり、コピーが可能であり、且つ韓国語となったものでなければならない。

[英文]

Article ○. Supply of the Technical Information

(a) Within thirty days after the Effective Date of this Agreement, A shall furnish by airmail to X all available Technical Informations in documentary form necessary to the manufacture, use and sale of the Product by X. Such information delivered to X shall be current, complete, reproducible and in Korean language.

定義条項において定義された技術情報をいつ、どこで、どのようにライセンシーに提供するかに関する条項である。上記の例文においては、時期的には契約の発効日から30日以内に、伝達方法は電子メールで、そして技術情報の形態は文書（書面）形態にすることを明確にしており、特に提供される技術情報が最新版（current）で、完全（complete）且つ、そのまま再現が可能なこと（reproducible）を明確に規定している。

更に、上記の例文においては、技術情報が韓国語で提供されなければならないという規定があるが、これはライセンサーに過度の負担となる可能性がある。従って、技術情報は元々そのままの言語で伝達しなければ情報の正確性を担保できない点を強調し、ライセンシーに言語の制限語句を削除するよう要請しなければならない。

一方、技術情報の提供時期、場所、方法に関する両当事者の立場の違いは次のように示される。

[表6-4] 技術資料などの提供時期／場所／方法に関する立場の差異

区分	ライセンサーの立場	ライセンシーの立場
技術情報などの提供時期	<ul style="list-style-type: none"> 前払金が支給される時まで技術資料の提供時期を遅らせる。 	<ul style="list-style-type: none"> 技術資料の相当部分を受領した後に前払金を支給するようにする。 事業推進日程に障害がないように技術資料提供の日程を事前に確定する。
技術情報などの提供場所	<ul style="list-style-type: none"> 発送費用及びリストとの対照確認問題などに鑑みライセンサーの場所で提供／引渡すようにする。 	<ul style="list-style-type: none"> より完全な技術情報を受領するためには費用がかかっても技術提供者の場所において受領するようにする。
技術情報などの開示・提供方法	<ul style="list-style-type: none"> リストに明示された情報だけを開示または提供する ライセンシーの役職員から直接、技術情報受領の確認署名を受けようとする 	<ul style="list-style-type: none"> リストに合意、羅列した全ての技術情報が含まれているか確認する 未受領の資料については追って提供する日程を明示する。 瑕疵がある資料は代替、修正を要求する。

8. 技術指導条項

8-1. 意義

特許ライセンスの場合、特許明細書のみで該当する技術を再現することができなければならないが、現実的には該当する技術の実施に必要なすべての事項が特許明細書に全て記載されているのではなく、特に化学発明や医薬発明のように精緻な製造過程が要求される発明のような場合には、技術情報の提供のみならずライセンサーによる技術指導まで必要となる場合がある。特に、営業秘密契約などにおいては関連技術のノウハウをライセンシー側に直接指導する必要があるであろう。

8-2. 技術者派遣などによる技術指導

技術指導は、一般的に技術者派遣や技術者研修によって行われるが、派遣期間、派遣場所、派遣費用などを契約書に明確にしておくことスムーズな契約履行が保証される。

[例文]技術者招請条項

A B CはX Y Zの要請によって祝日を含む1年に各モデルに対して90労働日数 (man-days) を超えない期間で、A B Cが指定する1級技術専門家を提供し‘ライセンス製品’の商業的製造に必要なかつ適切な機械・道具及び装備が揃った中で、‘ライセンス製品’の製造に関するX Y Zの技術人材を支援しコンサルティングを行う。

そのようなサービスに対してX Y Zは、各技術専門家に対して1日1人基準で200米ドルと彼らが日本の事務室から離れている間の交通費用及び生活費用に基づいて費用をA B Cに支払わなければならない。

上記において規定された1日1人基準費用は本契約の発効日から3年間固定され、その後には相互合意によって修正され得る。X Y Zは技術専門家のための生活施設などの確保のためにできるだけ合理的なすべての支援をしなければならない。

[英文]

ABC will, upon the request of XYZ and for such a reasonable period as not exceeding ninety man-days for the each model per year including holidays, furnish the first class technical experts designated by ABC to assist and consult with XYZ's technical personal in the manufacture of the LICENSED PRODUCTS and in the selection of necessary and proper machinery, tools and equipment for the commercial manufacture of the LICENSED PRODUCTS.

For such services, XYZ shall pay to ABC the charge therefore based upon a sum of US Dollars two hundreds (US\$ 200) per diem for each of such technical experts, plus their traveling and living expenses while away from their offices in Japan.

The per diem charges specified in the above shall be fixed for three years from the Effective Date of the AGREEMENT and may be amended thereafter by the mutual agreement, XYZ shall extend its all available and reasonable assistance in acquiring living quarter and any other necessary accommodations for such technical experts.

(1) 派遣人員及び派遣期間

派遣人員を予め特定の数の特定人に指定する必要はないが、最大派遣日数は規定しておく必要がある。上の例文においてはライセンサー (ABC) が指定した一級技術者を派遣し、派遣期間は1年に90日の労働日数 (man-days) を超過しないようにした。

労働日数 (man-days) は、技術者1人当りの派遣日数を全て合わせた概念で、技術者の数と派遣日数を共に考慮した概念である。例えば、2人の技術者がそれぞれ20日間派遣されれば、派遣期間は40労働日数 (man-days) となる。

(2) 派遣費用

特別な事情のない限り、ライセンサーが派遣費用を負担することが一般的である。更に、派遣費用の負担者、交通費、宿泊費、通訳などに対しても明確にしておかなければならない。上の例文では、1日1人当たり (per diem) 200 USドルを各技術者にライセンサーが支給し、技術者が日本の事務所を離れている間の交通費、生活費などもライセンサーが負担するように規定している。

(3) 派遣場所

派遣場所は技術指導に最も効果的と考えられる方向で両当事者が合意しなければならない。ライセンサー側の技術者がライセンサー側に派遣されて技術指導をするか、でなければライセンサー側の技術者がライセンサー側に派遣されて技術研修を受けるかを決定する。

9. 部品などの供給条項

[例文] 部品・原子材などの供給条項

第〇条 部品および構成品の供給

本契約期間中にXの要請がある場合、AはXに半製品または完成品状態の部品または構成品をXによる‘契約製品’の製造、組み立て、またはサービスのために必要でAの工場で製造及び獲得できる限度内で提供するよう合意する。

当事者は上で定義されたところの供給に係わり信義誠実に基づいてその時ごとに購買契約書を作成しなければならない。

[英文]

Article 0. Supply of Parts and Components

Upon request made by X from time to time during the term of this agreement, A agrees to supply X with semifinished or finished parts or components, to the extent they are manufactured and available at A's works as may be necessary for manufacturing, assembling, or servicing the Product by X.

The parties hereto shall make a purchase contract or contracts, case by case, and ④ on bona fide basis, relating to the supply of the same as provided herein above.

大部分の技術提携またはライセンス契約においては当該技術を実施するのに必要な設備、部品または原資材の供給を規定することが一般的である。このような事項はラ

ライセンス契約書において規定することもできるが、別途の購買契約書において規定することもできる。

ライセンス契約書において部品、原資材などの供給に関する条項が重要な理由は、主要資材の購買条件が当該技術取引事業の収益に及ぼす影響が大きいという点以外にも、ライセンサーからの購入資材価格はロイヤルティ算出のための純売上高の算定に直接的に係わるからである。

ライセンサーがライセンシーに設備、部品、原資材などの付随的な取引条件を不当に強要することは公正取引法上、不公正取引行為に該当する可能性があるので留意しなければならない（第3編第4章参照）。

部品などの提供がライセンサーの義務事項なのか協力事項なのかも明確にしておく必要があり、上の例文では“契約期間の間は随時、ライセンシー（X）の要請によって”部品などが提供されるように規定している。

ライセンサーとしては部品などの供給において過度の負担を避けるための語句を選択しなければならない。上の例文では、“ライセンサー（A）の工場において製造し得ることができる”という語句を適切に選択した。

10. 改良技術条項

10-1. 意義

定義条項において定義された改良発明を当事者相互間でどのように扱うかが問題となる。別途の合意がなければ、各自が行った改良発明は各自の所有に属し、相手に開示したり提供する義務がない。しかし、実際の契約においては、各自の改良技術を相互間で開示したり提供するように規定する場合が多い。

10-2. 改良技術の共有が必要な理由

改良技術を契約両当事者が共有すればライセンサーとライセンシーの両方に利益となる。即ち、ライセンサーは、その改良技術をライセンシーに継続的に開示し実施するようにすることで①契約製品に関するライセンシーの競争力を維持強化し、ロイヤルティ収入の継続的な確保増大を図り、②契約製品のイメージが落ちることを防止し、③ライセンシーが契約期間の延長をせざるを得ないように誘導することが可能であり、また、ライセンシーもこれによってその競争力を強化し、販売収益の増大を図るなどの利益を得ることができる。

更に、ライセンサーはライセンシーから改良技術の提供を受けることによって、①研究開発費を出費せず自己の技術的蓄積と競争力を強化し、②ライセンシーの同意が

あればこれを第三者に実施させて自己の経営戦略を有利に展開することができ、また、ライセンシーとしてもその改良技術を有償でライセンサーにグラントバック（grant back）できるようになればお互いに良い。

10-3. 韓国の改良技術関連の法的な取り扱い

改良技術の取り扱いが、公正取引法上の不公正取引行為に該当しないよう留意しなければならない。不公正取引行為に該当するおそれがある場合とは、ライセンサーが優越的地位を利用して、ライセンシーに対して一方的に、改良技術のフィードバック（feedback）、改良技術の所有権譲渡（assign back）、そして改良技術の実施権許諾（grant back）に関する義務を賦課することである。韓国の公正取引法上の改良技術の取り扱いは、次のとおりである。（第3編第4章参照）

[表6-5]韓国の公正取引上の改良技術の取り扱い

	技術改良など制限	改良技術移転、実施権許諾
不当	<ul style="list-style-type: none"> 契約技術（製品）などに係わる改良禁止 ライセンサーの事前同意または承認後に改良可能 ライセンシー単独または第三者と共同でのライセンス技術（製品）などに係わる研究開発活動の禁止 	<ul style="list-style-type: none"> 改良技術（製品）などについてライセンサーに対価なく所有権を移転または独占（非独占）実施権を許諾 ライセンス技術（製品）に係わる知識、経験、改良技術などをライセンサーに一方的に報告又は通知
正当	<ul style="list-style-type: none"> ライセンス技術（製品）などに係わる改良時にライセンサーと事前協議 	<ul style="list-style-type: none"> 改良に要した技術開発費と予想収益を含んだ対価を受けてライセンサーに共同所有権を譲渡、または独占（非独占）実施権を許諾 相互報告または通知したり、相互に対等な条件で独占、非独占実施権の許諾 性能などの保証の為にやむを得ず改良技術（製品）を使用、実施前にライセンサーに報告又は通知

10-4. 改良技術条項の主要内容

(1) 改良技術の特定

ライセンサーが、将来、研究開発を持続的に行う計画ならば将来の改良技術の価値が、現在の契約技術の価値より高くなる可能性が大きいため改良技術を包括的にライセンスしないよう気を付けなければならない。

当事者の一方が、第三者と共同で開発したり委託開発した改良技術について、その第三者と共同所有したり、その第三者に独占的実施権を許諾する場合には、その当事者にその第三者から他方当事者に対する実施許諾の同意を得る義務があることを含めて規定する。

改良期間については、契約において別途の定めがなければ、改良発明は契約期間中に開発したものとして解釈される。特に、契約締結前に既に開発済みの改良技術を含むか否か予め明確にさせておく必要がある。

(2) 改良技術の開示

[例文]

当事者の一方が、本契約締結後、5年以内に取得した改良発明に対しては取得後1ヶ月以内にその内容を書面、その他の方法で詳しく相手方に無償で開示するものとする。

上記の例文において‘取得した改良発明’が、一方当事者の単独によるものかそれとも第三者との共同開発によるものなのか解釈上の議論があり得る。従って、‘取得した’の代わりに‘単独で開発した’のような、より明確な表現を用いた方が良い。その他、開示方法（書面）、時期（取得後1ヶ月以内）、対価有無（無償）などが規定されている。

(3) 改良技術の利用

一方当事者の改良技術は、他方に譲渡したり、あるいは実施許諾（ライセンス）したりすることができるが、実施許諾の方式で改良技術を利用するように規定することが一般的である。ただし、利用の方式が公正取引法上の不公正な取引行為に該当しないようにしなければならないが、ライセンシーの改良技術をライセンサーに非独占実施権（通常実施権）を承諾する義務や有償で譲渡する義務を課したり、ライセンシーが特許出願を希望しない国家にライセンサーが特許出願する権利を承諾する義務を賦課する規定は公正取引法上問題にはならない。

改良技術をライセンスの方法で利用するようにする場合には、実施権の種類、該当

するライセンスの内容的、地域的、時間的な範囲、再実施許諾権の有無、対価などを明確に規定しなければならない。

(4) ノウハウに基づいた改良技術の取り扱い

ライセンシーが開発した改良技術が、ライセンサーが提供した秘密ノウハウに基づいたものであるときには、その改良技術の公開によって秘密ノウハウまで公開されてしまうおそれがあるので、ライセンサーとしては格別、注意しなければならない。例えば、その改良技術が特許出願などによって公開されてしまえば、ノウハウの保護価値は喪失してしまうためである。

これを防止するためには契約書において、ライセンシーが改良技術を公開できないようにする規定を設けなければならない。即ち、ライセンサーとしては、ライセンシーが開発技術を開発すればそれをライセンサーに報告するようにしたり、その改良技術に対して特許出願の制限や禁止をしたり、予めライセンサーと協議するよう契約書に規定して、契約違反による損害賠償などの責任も共に規定する必要がある。

更に、改良技術に関連した発明を特許出願するときだけに当該改良技術を相手に開示するように規定することも、ノウハウに該当する改良技術を相手に公開せずに済む一つの方法であって、優れた技術力を保有した側でよく活用する方法である。

(5) 開発状況の検査

必要な場合、当事者双方または一方が研究開発の状況を確認するために、相手の研究所、工場などの施設を観察して検査することができる規定を設ける。

10-5. ライセンサーとしての注意事項

(1) ライセンシーのオプション権に対する対応

ライセンシーとしてはライセンサーの改良技術による被害を最小限にするためにライセンサーの改良技術をライセンス対象技術に含ませることができるオプション権を確保しようとするはずであり、これについてライセンサーは実施料を引き上げる方式でそれに対応することができる。オプション権とは、一方が完成した改良技術をその一方から提示を受けた後に、他方が該当改良技術を使用するか否かを定めることができる権利であって、契約書にライセンシーのそのようなオプション権を規定した場合には、それに相応してライセンサーは、オプション権の行使時には追加の実施料について別途に合意するといった方式の条項を設ける必要がある。

(2) 共同改良技術に対する対応

改良技術に第三者と共同開発したものも含ませるかをまず明確にして、含ませる場

合にはライセンシーのみならずその第三者からも実施許諾を受けなければならないので、ライセンシーに第三者から実施許諾の同意を受ける義務まで規定する。

(3) 相手の研究開発能力の考慮

相手に技術改良の能力がなかったり不足している状況において相互間に改良技術を提供するようにする条項は、ライセンサーにむしろ不利になる可能性もあるので、ライセンシーの研究開発計画や能力などを事前に把握することが重要である。

(4) 改良技術に対する特許放棄時の対応

ライセンシーが改良技術の特許権をあきらめたり第三者に譲渡やライセンスを許諾する場合には、ライセンサーに優先交渉権を与えるように規定する。

1.1. 商標使用条項

[例文] 商標使用条項

第〇条 商標

1. 本契約によってX社が製造した全ての契約製品には契約期間の間にA社の商標又は連合商標を貼付することに当事者は合意する。
 2. A社は、本契約期間の間、随時X社が製造した契約製品の品質をチェックするためにX社の工場を訪問したり又はこれに相応する適切な措置を取る権利を有する。X社が製造した契約製品が上記の商標または連合商標の使用に適切ではないと考えられれば、A社は自身の判断に従って上記1.において規定した商標の使用を延期（遅延）したり禁止できる権利を持つ。
 3. X社は当該商標の有効性とA社の所有権を認め、その商標に対するいかなる権利や利害関係も有していない旨を認め、更に契約期間の間、世界全域にわたって当該商標や連合商標に関するいかなる権利も獲得したり主張しない旨を約束する（但し、本契約期間の間にX社が許諾を受けた場合は例外とする）。又、本契約期間のうち、又は契約の終了以後にも当該商標の有効性又は所有権を妨害するいかなる行為もしないことを約束する。
 4. X社が契約地域内で第三者による商標侵害があることを知ったときは、A社に遅滞なく書面で更に可能ならば詳細にその事実を通知し、当該侵害に対する適切な対応措置を取るためにA社と協力しなければならない。
-

[英文]

Article 0. Trademark

1. It is agree between the parties hereto that all Product manufactured by X
-

hereunder shall bear A, s trademark or joint trade mark during the term of this Agreement.

2. A reserves the right to enter into X's facilities and/or to take other appropriate methods to check the quality of the Product manufactured by X, from time to time during the term of this Agreement, and when A thinks that the quality of the Product manufactured by X is not suitable for use of A's trademark or joint trademark as stated hereinabove, A, at its option, shall have the right to suspend or prohibit the use of the trademark stated in Paragraph 1 above.

3. X recognizes the validity of and ownership by A of the trademark, acknowledges that X does not have any rights or interests in said trademark, agrees that X will not during the term of this Agreement acquire or assert any right in respect to such trademark or joint trade mark anywhere in the world, except with such permission for and during the term hereof as it acquires hereunder, and agrees not to do any act or thing which may impair the validity or ownership at any time during or after expiration of the term hereof.

4. Should X acknowledge any infringement of the said trademark by any third party or parties in the Territory, X shall notify it to A without delay and in writing and possibly in detail and, shall cooperate with A in order to ⑤ take adequate countermeasure for such infringement.

11-1. 意義

契約製品の売上げ増大は、技術移転の両当事者が皆願うところだから、通常、技術ライセンスには商標の使用許諾が伴う。しかし、ライセンシーがライセンサーの商標を使うことが売上げ増大などに有利な側面はあるが、不利な側面もあるのでライセンサーとしては商標使用の許諾において慎重を期さなければならない。

11-2. 商標の使用と製造物責任

(1) 製造物責任に関する韓国の法規

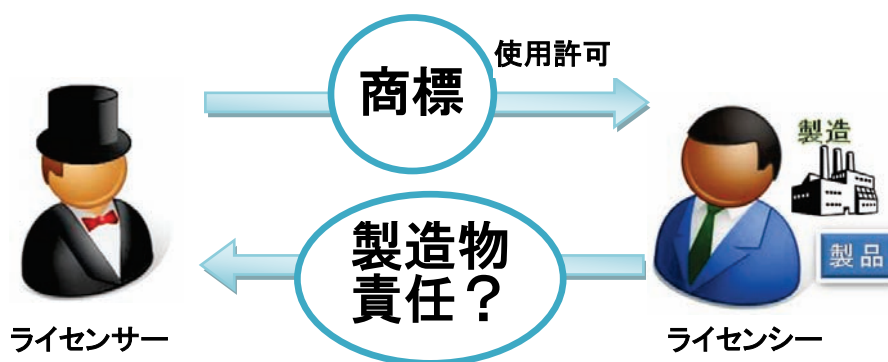
製造物によって、消費者が被害を受けた場合、消費者は製造メーカーに対して民法上の不法行為責任を問うたり、製造物責任法上の製造物責任を問うことができる。この際、その責任が製造メーカーにライセンスを与えたライセンサーにもあるのかが問題となる。

(2) ライセンサーの製造物責任

韓国民法第750条には“故意または過失による違法行為で他人に損害を加えた者は、その損害を賠償する責任がある”と規定されている。従って、製造物によって被害を被った消費者は本規定によって製造メーカーに対して損害賠償を請求することができる。しかし、製造メーカーにライセンスを与えたライセンサーに対しては本規定に従う損害賠償を請求することができない。

一方、韓国の製造物責任法第3条には‘製造メーカーは製造物の欠陥によって、生命・身体または財産に損害（当該製造物に対してのみ発生した損害を除く）を被った者にその損害を賠償しなければならない’と規定されており、第2条には製造メーカーの範囲に‘イ. 製造物の製造加工または輸入を業とする者’および‘ロ. 製造物に姓名・商号・商標その他識別可能な記号などを使用して自身をイ目の者と表示した者、又はイ目の者と誤認し得る表示をした者’も含まれている。従って、一般的な場合ならば、ライセンサーは製造メーカーに該当しないので製造物責任法に定める損害賠償責任を負わない。

しかし、韓国の判例によれば、製品に製造メーカーや輸入業者と誤認し得る一連の表示をした者も製造メーカーに含まれ、具体的に製造物に商標のみ表示されている場合でもその商標権者が製造メーカーであろうと消費者が誤認する可能性がある場合に、商標権者は製造メーカーに含まれて製造物責任を負うことになる。このような判例によれば、ライセンサーが製造メーカーに商標を製品に表示できるよう許諾したとすれば、該当商標が製品に表示された状態によってはライセンサーも製造物の瑕疵に伴う損害賠償責任を負う場合が発生する。従って、製造メーカーに対する商標利用の許諾時には必ず商標の使用形態を特定するべきで、ライセンサーが製造メーカーとして誤認され得る形態の使用を禁止し、ライセンサーに製造物責任がないことを契約書に明示するなどの措置が必要で、使用形態に対する持続的な点検がなければならない。もちろん、商標使用許諾時には、ライセンサーの製品に対する品質管理を徹底して行うなどの措置を取らなければならない。



12. 保証責任

12-1. 意義

保証責任とは、契約当時に存在するライセンス技術の瑕疵のためライセンシーが契約において予定通りに実施することができない場合に、ライセンサーが負担する責任を言う。ライセンス交渉において当事者間の利害対立が最も激しく合意の難しい事項の一つであり、一般的にはライセンサーが保証責任を負担しない場合が多いが、受領したロイヤルティの全てまたは一部で保証責任を限定する場合もある。ライセンシーの立場においては保証責任を負ってもその限度を受け取ったロイヤルティの範囲に限定しなければならず、保証範囲、責任範囲をなるべく狭く設定しながら、一方ではロイヤルティ金額と連携させなければならない。

12-2. 保証責任に関する当事者間の利害関係

[表6-6]保証責任に関するライセンシーとライセンサーの立場の比較

	ライセンサーの立場	ライセンシーの立場
権原/ 有効性保証	<ul style="list-style-type: none"> 第三者による類似技術や特許の保有可能性、及び該当事実に対する免責 	<ul style="list-style-type: none"> 実施に必要な追加技術、特許などをライセンサーは保有する 特許無効の場合に、損害賠償責任、ロイヤルティ返還
実施可能性/ 経済的効用性の保証	<ul style="list-style-type: none"> 実験室上の実施可能に限定 ライセンシーの注意義務及び支援結果に対する免責 	<ul style="list-style-type: none"> 経済的な意味での実施可能性の保証、及びライセンサーによる支援義務
非侵害保証	<ul style="list-style-type: none"> 侵害に対する一切の免責規定設定 相互補償責任なく契約終了 責任限度の設定 	<ul style="list-style-type: none"> 責任や防御及び補償をライセンサーに全面的に賦課
侵害排除保証	<ul style="list-style-type: none"> 侵害排除義務なし ライセンシーの訴訟遂行、ライセンサーの訴訟決定権保有 損害賠償金分配 	<ul style="list-style-type: none"> ライセンサーの費用と責任で侵害排除 侵害発生時、ロイヤルティの減額請求

12-3. 韓国の保証関連法規及び実務

有体物の場合には、民法と商法などに売渡人の担保責任が規定されているが（日本と同様）、無体物である特許などの知的財産権に対しては実施権の性質をどのように把握するかに対する論議がまちまちで、ライセンサーがどのような場合に担保責任を負担するのかなどに関して韓国において確立された実務はない。

12-4. 保証責任の種類及び内容

(1) 実施許諾権限の保証

ライセンサーが実施許諾権限を持っているということは、暗黙的に保証されている。ただ、実務的にはこのような点を明確にするために実施許諾権限を保証する。このとき、ライセンサーとしては、第三者がライセンス技術に類似、又は同じ技術及びノウハウを保有している可能性は排除できないこと、第三者による保有の事実がライセンサーの保証違反を構成しないという点も共に規定しておかなければならない。例えば、偶然、ライセンス特許と同じ特許を他の誰かが保有していれば、実施許諾権限は、その他の特許権者にもあるのではないのかという疑問が生じる。従って、この場合に備えて万一、そのような場合が発生してもライセンスの保証違反ではないという点を明確にするためのものである。

更に、ライセンサーはライセンス技術ないし特許の権利関係を事前に確実に調べておき、共有特許権である場合には、他の共有特許権者から実施許諾の同意を受けてあるかどうかを確認する。更に、独占的实施権を許諾する場合には、それと同じ範囲について第三者にライセンスした事があるかどうか等を確認しなければならない。

(2) 許諾特許権の有効性保証

実施料が高額であるなどの特別な事情がない限り許諾特許権の有効性を保証することは、慣例上無理である。特許出願中の発明の特許登録を保証することも同様である。ただ、許諾された特許が無効になったり、出願中の発明が特許登録に失敗した場合、ロイヤルティを引き下げたり（ノウハウが共にライセンスされた場合）、無効確定後のロイヤルティは無料とする（特許のみのライセンスの場合）などの条項を置く場合はある。

一方、許諾特許権の有効性を保証しなかった場合にも、許諾特許が無効となった場合に、ライセンサーがそれまでに受け取ったロイヤルティの返還と特許無効確定前の未払いロイヤルティの支給が問題になることがある。従って、ライセンサーの立場では、特許の無効にもかかわらず既に支給されたロイヤルティはライセンサーに返還しないという規定、及び特許の無効にもかかわらず無効確定前に到来した支給日までの

ロイヤルティについてはライセンシーは支給しなければならないという規定を設けておかなければならない。例えば、次のような語句が考えられる。

[例文]

最終無効確定前に支払うべきロイヤルティが未払いの場合、全額を支払わなければならない。

ライセンシーの支払ったロイヤルティはいかなる場合においても返還されない。

<関連判例>

ソウル中央地方法院 2003ガハップ81343号（実施料不返還特約の効力）

“契約書第4条に、本件契約が解約された場合、解約された日までに既に支払われた実施料と経常技術料は返還しないという別途の規定を設けており、双方の意思の合致により適法に実効されているので、契約書第4条によって原告に被告から実施料として受けた金額を支給する義務はなく、上記の契約書第4条が社会秩序に反するものとして無効とみなすこともできない。”

（3）技術情報の有効性保証

ライセンシーとしては、提供される技術情報、技術資料、ノウハウなどが技術的に欠陥がなく、商業的にもうまく利用できるという保証を受けたいと考えるものである。しかしこの問題は、ライセンシーの技術理解能力、吸収能力などの外部環境に関連が深いため、ライセンサーが技術情報の有効性を保証してはいけない。通常は、ライセンサーは提供する技術資料などに抜け落ち、破損などが無いことを保証する程度である。

ライセンス製品の品質を保証することも技術情報の有効性を保証することと同様で、ライセンシーの能力に係わる問題であるためライセンサーとしては最善の努力義務程度のみを規定する。

（4）第三者の知的財産権に対する非侵害保証

ライセンサーはライセンシーが第三者から差止請求されずに、実施権が許諾された技術を使用できるようにする義務があるかという問題である。ライセンスの本質を差止請求権を行使しないこととみなすのか、ライセンシーが発明を実施できるようにライセンサーが積極的に権利を提供するものとみなすのかによって、その結果は変化するだろうが、韓国においては、これに関する明確な実務や判例がない。

ただ、世の中に存在するほとんど全ての特許発明は、先行特許を利用して発明されたものであるという点で、ライセンサーの瑕疵担保責任を無制限に認めることは無理であろう。従って、ライセンサーとしては、ライセンシーの無条件的な非侵害保証要

求を退けなければならない。やむを得ず侵害保証をする場合にも、責任の範囲を受け取ったロイヤルティの一部に限定するなどにしなければならない。

(5) 侵害排除の保証

許諾地域において第三者がライセンス対象特許権を侵害する場合に、ライセンサーにこのような権利侵害を排除する義務があるのかということと、費用などの負担主体及び取得した損害賠償金の帰属主体が問題となる。

一般的には、第三者の侵害を発見した際に相互に直ちに通知する義務、通知の受け取り時にはライセンサーの誠実な調査、検討義務、侵害に対する共同対応の約束及び費用分担、訴提起権者（特許権者、専用実施権者）の義務懈怠による責任（ロイヤルティの減額など）などを規定する。

(6) 製造物責任の免責

ライセンサーがライセンスされた技術を使ってライセンス製品を製造、販売した結果、ライセンサーが提供した技術情報や技術などによる製造物の欠陥のため生命、身体、財産に損害が発生した場合、ライセンサーに製造物責任が認められるのかが問題となる。

韓国の製造物責任法によれば技術のような知的財産権は、製造物責任法の対象ではないため、ライセンサーは、このような製造物責任を負わない。ただし、ライセンス製品にライセンサーの商標を付けて販売された場合には、ライセンサーにも製造物責任が認められる場合がある。

従って、ライセンサーとしては製造物責任の免責に対して次のような条項を設けておく必要がある。

[例文] 安全保証免責

(1) ライセンサーは、ライセンサーまたはそのサブライセンサーによるか、代理して提供される全ての‘契約製品’が、安全且つ危険でない‘契約地域’内の司法管轄において‘ライセンス製品’に適用されるすべての法的要件に符合するということを確認する。

(2) ライセンサーは、‘契約製品’が安全且つ危険でないことを保証しない。ライセンサーはライセンサーにライセンスされた製品に係わる製造物責任クレームとその訴訟に責任を負わなければならないが、ライセンサーなどはライセンサーまたはサブライセンサーに対していかなる責任も負わない。

[英文] No warranty of safety

(1) Licensee shall endure that all Licensed Products supplied by or on behalf of Licensee or any Sublicensee are safe, non-hazardous and comply with all regulatory requirements applying to such Licensed Products in all jurisdictions within the Territory.

(2) Licensor makes no representation or warranties that the Licensed Products will be safe, non-hazardous. Licensee will be responsible for any product liability claims relating to the Products licensed to Licensee hereunder and their sue, and Licensor, its officers, employees and agents will have no liability to Licensee or any Sublicensee.

12-5. 整理

保証の種類とその主要内容を整理すれば次のようになる。

[表6-7]保証の種類とその主要内容

種類	主要内容
権利の有効性保証	<ul style="list-style-type: none"> ライセンスされた特許などの知的財産権の有効性保証（出願中の権利の登録保証） ロイヤルティが高価というなどの特別な事情がない限り、ライセンサーが権利の有効性を保証する場合はない。 特許が無効になるとか出願中の権利の登録が失敗した場合、実施料の返還または減免などをする場合はある。
技術情報の有効性保証	<ul style="list-style-type: none"> 提供される技術情報などが商業的に事業化できることを保証 ライセンサーの技術力などに係わる問題であるためライセンサーが保証することは無理である。韓国の法規でも強制事項ではない。 通常、ライセンサーは提供される技術資料などに抜け落ちや破損などが無いことを保証する程度である。
契約製品の保証/製造物責任	<ul style="list-style-type: none"> ライセンサーの製品と同品質の契約製品の生産を保証する。 ライセンサーの意思と無関係なので、ライセンサーとしては最大限支援するという程度に規定する。 製造物責任に対してはどのような場合にもライセンサーに責任がないことを明確にする。
第三者の権利不侵害性保証	<ul style="list-style-type: none"> ライセンスされた技術（ノウハウ、特許権など）が、第三者の権利を侵害しないという保証。 ライセンサーが受け入れることができない事項である。
供給設備などの欠点保証	<ul style="list-style-type: none"> ライセンサーに提供する設備、部品、原資材などに瑕疵が無いことを保証 ライセンサーが一般的に受容する保証

13. 不爭義務条項

韓国特許法によれば、審査官または利害関係人は特許無効審判を請求することができるが、但し、特許の設定登録日から登録公告日後3ヶ月以内は、誰でも特許無効審判を請求することができる。

従って、もし誰でも無効審判を請求することができる期間内であれば、実施権者も特許無効審判を請求することができるわけである。しかし、利害関係人に実施権者が含まれるかについては、韓国内で見解が相違する（判例も場合によって否定説と肯定説に分かれる）。

しかし、韓国の公正取引委員会の例規である‘知的財産権の不当な行使に対する審査指針’においては、実施権者が契約技術の有効性を争うことを理由にライセンサーが契約を解約することができるようにする条項を不公正取引行為の類型として規定しているため、不爭義務に関しては、実施権者に多少有利に適用されるような印象がある。従って、不爭義務と契約解止を連動させないにしても、ライセンサーとしては、ライセンサーが無効審判などを申し立てないようにする規定を置く程度は考慮しなければならない。

[例文] 不爭義務

ライセンサーは特許、商標の有効性を認める。更に、ライセンサーは、特許、商標の所有権または有効性を直接または間接的に疑問視したり争ったりせず、又、その子会社に争わせたりせず、特許、商標の所有権または有効性を攻撃する当事者にならず、特許、商標の所有権または有効性を争う第三者を支援しないことを約束する。

[英文] Incontestability

Licensee recognize the validity of Patent, Trademark and agrees that Licensee will not at any time hereafter, directly or indirectly, question or contest or dispute nor cause its subsidiary to contest or dispute the ownership or the validity of Patent, Trademark, nor become a party to attack on the ownership or the validity of Patent, Trademark, nor assist any third party contesting the same.

14. 最恵待遇条項

14-1. 意義

最恵待遇条項とは、ライセンサーが非独占実施権（通常実施権）を許諾した後、同

一特許に対してより有利な条件で第三者に実施権を許諾した場合は、その有利な条件を先行実施権者にも享有させることを定めた条項をいう。

14-2. 主要検討事項

(1) 後行ライセンス契約の通知

先行ライセンシーが最恵待遇条項の可否を判断できるようにライセンサーが、後行ライセンス契約をライセンシーに通知するよう定めることが一般的である。

(2) 比較対象

すべての契約条件を比較対象にするか、実施料のような特定条件のみを比較対象とすることができる。ただ、前者の場合には比較判断がより難しくなる。

(3) 比較の前提

①後行契約の複数の許諾特許の全てが、先行契約の許諾特許に含まれる場合にのみ条件比較をするのか、でなければ②後行契約の複数の許諾特許の中で1件でも先行契約の許諾特許に含まれていれば条件比較をするのか、それとも③後行契約の許諾特許及び実施許諾の範囲が全て先行契約のそれと全く等しい場合にのみ条件比較をするのかを定める。例えば、先行契約の許諾特許がA、B、Cの3件で、後行契約の許諾特許がA、B、Dの3件である場合、①や③の場合には条件比較が許容されず②の場合には許容される。

(4) 比較の方法と判断主体

すべての契約条件を比較対象にする場合のみならず、実施料のみを比較対象にしても、実施料の特定方法が先行契約と後行契約とにおいて異なる場合（例：先行契約は4%の実施料であるのに対し、後行契約は5%の実施料だが年間1,000台を超える部分については3%または無償とする場合）にもいずれが有利か不利かを判断することは非常に難しい。従って、比較判断をライセンシーに委任するケースが多い。

(5) 最恵待遇条件の享有方法

ライセンシーはライセンサーから通知を受けた場合、一定期間の内に書面で最恵待遇条件の享有可否に関する意思表示をしなければ、上記の享有を拒否したとみなす、という規定を設けることが一般的である。

(6) 最恵待遇条件の享有の範囲と時期

有利な条件のみを享受できることにすることも可能であるが、一般的には有利、不

利を問わず、全ての条件を一括して受諾する。享有の開始時期としては、後行契約の締結（発効）日、先行実施権者が後行契約書の送付を受けた日、実施権者が享有の意思表示をした日などがあげられる。

14-3. ライセンサーとしての注意事項

(1) 最恵待遇条項採択可否の決定

最恵待遇条項が適用されれば先行契約条件の大部分が修正されるのでライセンサーとしては、負担が大きくなる。従って、今後のライセンス環境の変化などを考慮し、先行ライセンス契約の条件設定に対する自由度をなるべく広く確保する必要がある。最恵待遇条項を適用する段階で、後行契約条件を一括して受け入れることが良い。

(2) 条件比較の前提条件の選択

なるべく後行契約の許諾特許及びライセンスの範囲の全てが、先行契約と全く等しい場合にのみ条件比較ができるものと限定することにより、後行ライセンス契約に契約対象以外の技術も含めたりクロスライセンス契約などで最恵待遇条項の適用を回避することができる。また、特許侵害訴訟による和解でライセンスを許諾する場合を最恵待遇条項の適用から除外させることが良い。

(3) 契約の遡及効適用

最恵待遇条項の遡及効は最大で後行契約の締結日に限定することが良い。遡及効が後行契約締結以前にまで溯及すれば、既に受領したロイヤルティを先行実施権者に返還しなければならないこともあり得るためである。

(4) 先行実施権者の契約解止権の認定

最恵待遇条項による不確実な将来のリスクを避け、ライセンサーの要求も満たすために契約締結後、競合者が有利な条件でライセンスを受けた場合にライセンサーに契約解止権を認めるものとして交渉することもできる。

15. 譲渡条項

15-1. 意義

当事者の契約上の地位を第三者に譲渡することは、そのような譲渡を禁止する規定がない限り、自由である。ところが、契約以後に契約の当事者が変更されるということは、契約の全般的な事項に対する変化をもたらすという観点から、第三者に対する

契約の譲渡を禁止しようとする場合には、契約書に明確な規定を設けなければならない。特に、特許実施権に関するライセンス契約の場合には、ライセンシーの変更によって実施料収入の減少、ライセンス製品に対するイメージ失墜、競合企業への実施権移転などの副作用が深刻であるため、譲渡条項はライセンス契約書に必須であると言わざるを得ない。

15-2. 典型的な譲渡条項

(1) ライセンサーによる譲渡

ライセンサーがその地位を第三者に譲渡することに備えて、ライセンシーに対する事前通知義務、ライセンシーの継続実施保証義務などを主に規定する。一方、韓国特許法上、通常実施権を特許庁に設定登録しておけば、特許権が第三者に移転されても新特許権者に対してライセンシーが自己の通常実施権を主張することができるので、ライセンサーの地位を第三者に譲渡する前に、ライセンシーの通常実施権を特許庁に設定登録することをライセンサーに義務付ける規定を設ける方法も可能である。

(2) ライセンシーによる譲渡

[例文]

ライセンシーはライセンサーの承諾がなければ本契約または本契約で定めた権利義務を第三者に譲渡することができない。実施事業とともに譲渡する場合にも同様である。

16. 紛争解決条項

16-1. 意義

契約上の紛争はまず交渉で解決を試みるのが望ましいが、紛争が円満に解決されない場合に備えなければならないので、別途の紛争解決条項を設けることが一般的である。紛争の解決方法としては和解、訴訟、調停、及び仲裁などがある。

和解は当事者がお互いに譲歩して紛争を解決する方式であって、和解は裁判外においても可能であり、裁判中においても可能で、裁判中に和解をしてそれを調書に記録すれば（裁判上和解）、確定判決と同じ効力がある。調停も和解と同様、当事者の合意を必要とするが、但し、調停は調停委員会のような第三者機関の介入によって進行される点が和解と異なる。

和解や調停が失敗した場合に、紛争は民事訴訟によって解決することができる。た

だ、韓国の民事訴訟法は裁判公開主義を厳格に守っているため、ノウハウや営業秘密に関する紛争解決手段として訴訟は、適切ではないこともある。この場合には仲裁や調停手続きを利用することができる。

16-2. 裁判管轄 (Jurisdiction) と準拠法

(1) 裁判管轄の合意

[例文]

-
- ①本契約に関して発生する紛争または解釈上の異議については当事者間の協議によって友好的に解決を図るように最善の努力をつくすものとする。
 - ②前項によって解決することができない紛争については東京地方裁判所を第1審の専属的管轄裁判所とする。
-

当事者は裁判を進行する管轄裁判所を合意することができる。管轄の合意は、第1審裁判所に関する合意であること（三審制の遵守）、専属管轄の規定がないこと（専属管轄の違背は民事訴訟法上の上告理由となる）、紛争の範囲が特定されていること（例えば、‘このライセンス契約から発生した紛争’のように特定されなければならない）、そして書面によることなどの4つの要件を満足しなければならない。

専属管轄とは、特定の種類の事件の管轄が特定の裁判所にのみ属し、その事件に対して他の裁判所が管轄権を持つことができない管轄を言う。専属管轄に属さなければならない事件を他の管轄裁判所で扱うことは上告理由（韓国民事訴訟法第394条）となる。例えば、韓国の場合、特許無効審判は韓国特許庁の特許審判院が専属管轄なので、特許無効審判を他の裁判所などの管轄として合意することは認められない。

上記例文においては、第1審裁判所として東京地方裁判所を専属的管轄裁判所に指定したが、一般的に自国の専属管轄、自国の非専属管轄、相手国の非専属管轄、相手国の専属管轄の順に自国企業に有利な管轄合意になる。更に、専属的管轄裁判所として合意したため、該当の管轄裁判所以外の管轄は認められない。要するに、韓国の特許法に基づいて韓国企業にライセンスをした場合にもそのライセンスに係わる紛争の裁判は日本の裁判所が担当するように契約書に規定することができる。

一方、訴訟が簡単に選択されることを阻むための方法として、ライセンサーが被請求人の場合にはライセンサー側の裁判所を、そしてライセンシーが被請求人の場合にはライセンシー側の裁判所を管轄裁判所として合意する場合もある。

(2) 準拠法の決定

紛争が発生した場合、問題となる契約条項などの解釈をどの地域の法律を基準に解釈するかという問題が準拠法の問題である。準拠法も両当事者の合意によって自由に定めることができる。通常は、自国の法律を準拠法にすることが有利なので、日本企業の立場においては、まず日本の法律を準拠法として主張し、次善策としては日本でも韓国でもない第三国の法律を提案することも良い。

準拠法と裁判管轄を異なるように規定することもできる。例えば、準拠法は日本の民事訴訟法とし、裁判管轄は韓国の民事法院（裁判所）にする。しかし、この場合、韓国の民事法院に日本の弁護士が証人として出席するなどの問題によって費用と時間、そして労力において当事者の両方に負担となる。よって、通常は準拠法と裁判管轄を同一に規定することが一般的である。

（３）特許などの知的財産権の有効性確認

先述したように、契約の成立、構成、効力、解釈及び移行などの判断時に基準となる準拠法及び裁判管轄は両当事者間の契約で自由に決められることができるということが一般的な国際私法の理論である。しかし、特許権などの知的財産権の有効性の確認と国際裁判管轄及び準拠法の決定については、未だに国際的に合意された理論や適切な条約が存在しない。これは特許権のように特定国家機関（特許庁）の登録によってその効力が発生する権利であるから、一般的な債権などとは異なる側面が存在するからである。

実務的にも特許の解釈及び無効などの判断については各登録国の法で解釈するという例外をライセンス契約書に規定するケースはあっても、登録国以外の国家の裁判所や法律に基づいて特許の無効などを判断するようにするケースは、いまだその事例を捜すことは難しい。

従って、特許権などの知的財産権の場合には、その有効性の確認を登録地の国家の法律によって登録された国家の審判院/裁判所で判断するようにすることが望ましい。

16-3. 仲裁

（１）意義

仲裁契約とは、私法上の法律関係について当事者間に発生していたり、あるいは将来発生し得る紛争の全てまたは一部を裁判所の判決によらず、仲裁によって解決しようとする合意である。

（２）仲裁の特徴及び長所

仲裁を利用すれば実体的真実により近い結論を得ることができ、費用が安価で、容易且つ迅速な紛争解決が可能であり、仲裁によって司法的判断と同等の効果を得るこ

とができるなどの長所があり、さらに以下のような追加的な特徴と長所を持つ。

①秘密保証

民事訴訟の場合、裁判公開主義のため、秘密保持が困難であるが、仲裁は当事者の合意を尊重し非公式的且つ非公開で進行されるため秘密が保証される。

②持続的な取引の可能性

仲裁は、実務的には両当事者の合意が非常に重要であるため、仲裁過程においても厳格な法の適用よりは調停と決定が併行される場合が多い。従って、仲裁が終わっても当事者間に友好的な関係が持続する可能性が高い。

③執行可能性

仲裁に対する承認及び執行に対する国際条約であるNew York条約（2009年1月現在143ヶ国が加入している）によって仲裁による結果の執行が保証されている。

（3）仲裁条項

仲裁が開始されるためには契約書などによって‘仲裁によって紛争を解決する’と言う趣旨が明確に規定されていなければならない。大韓商事仲裁協会と日本国際商事仲裁協会間での仲裁協定（1973年10月26日）（日韓仲裁協定）の第1条においては日韓間の経済的取引を行う企業間の契約に次のような仲裁条項を挿入するように勧告することと規定しているので、日韓間のライセンス契約でもこれを活用することができる。

[和文]

“この契約からまたはこの契約に関して発生するすべての紛争は、(a) 仲裁が韓国において行われるようになる場合には大韓商事仲裁協会の、または (b) 仲裁が日本で行われるようになる場合には日本国際商事仲裁協会の商事仲裁規則に基づいて仲裁を依頼することになる。

仲裁場所が当事者によって指定されていないか、または両協会のうちどちらかが当事者のうちの一方から仲裁申請を受け付けた日から28日以内に当事者が合意しない場合には、仲裁場所は被申請人の国とする。しかし、両協会は、当事者のどちらか一方から両協会のうちのいずれかについて申請があれば、仲裁場所を申請者の国にすることで合意することができ、両協会間のそのような合意は当事者を拘束する。前記の申請日から28日以内に両協会間の合意が成されない場合には、仲裁場所は被申請人の国とする。”

[英文]

“All disputes that may under or in relation to this contract shall be submitted to arbitration under the commercial Arbitration Rules of (a) the Korean Commercial Arbitration Association if the arbitration is to be held in the Republic of Korea or (b) the Japanese Commercial Arbitration Association if the arbitration is to be held in Japan.

If the place of arbitration is not so designated by the parties or is not agreed by them within 28 days from the date on which the date on which a demand for arbitration is received by either of the Association from either party, the place of arbitration shall be the country of the Respondent(s). Provided that both Associations may agree, on the application of either party to either of the Association, that the place of arbitration shall be the country of the Claimant(s), such agreement between the Associations being binding upon both parties, Failing such agreement between the Association within 28 days from the date of the said application, the place of arbitration shall be the country of the Respondent(s).”

(4) 仲裁場所、仲裁機関、及び仲裁規則などの決定

仲裁の3要素として仲裁場所、仲裁機関、及び仲裁規則が挙げられるが、上記の仲裁条項は、これら全てを明確に規定している。その他に仲裁人の数、仲裁言語なども契約において決めておくことができる。

17. 一般条項

上述した条項は、一般的にライセンス契約において使用されるものであったが、以下においてはライセンス契約のみならず他の一般契約においても通常規定される主要な一般条項について説明する。

17-1. 使用言語条項

国際契約においては、契約書の作成言語を何にし、また、どのような言語で作成された契約書により契約の効力を認めるかが問題となる。

国際契約書には英語などの国際公用語によって単一言語で作成することが一般的だが、契約の内容によって、韓国政府の認可や承認を受けなければならない場合があるため、韓国語と外国語（英語）の二つの言語で契約書が作成される場合も多い。いずれにせよ、どちらの言語による契約書が解釈の優先順位を持つかは明確にしておかな

ければならない。

[例文 1]

All communications and notices under this Agreement, in all respects, shall be given in English or Korean. This Agreement shall be prepared in English. Even though a Korean translation may be prepared for the purpose of government application, the English text shall control.

[例文 2]

This Agreement has been executed in both the English and Korean language, and both texts shall be deemed the original. However, both parties agree that the English version shall be controlling.

一方、韓国と日本間の国際契約なら、特に日本企業がライセンサーの場合には、日本語で契約書を作成したり、韓国語と日本語の両方で契約書を作成し、日本語の契約書に解釈の優先権を与えるように契約書に規定しても、韓国語と日本語の解読における類似性によって、大きな問題となることはないであろう。

17-2. 秘密保持義務条項

(1) 契約締結自体の秘密保持

ライセンサーとしては内部政策上、契約締結自体を秘密保持しなければならない必要があるのか検討し、そのような必要があると判断される場合には、契約締結自体に対する秘密保持条項を設ける。

(2) 秘密保持対象の特定

ライセンサーとしては “この契約書の目的下に、秘密情報とは提供者の技術に係わり直接的であれ間接的であれ、どのような形態であれ受領者の知るところとなり、既に公開済みか秘密情報ではないと提供者が明示しない全ての情報を意味する。” のように秘密保持対象である秘密情報をなるべく広く規定するようにしなければならない。

(3) 秘密保持期間の決定

特に、ノウハウなどの営業秘密をライセンスする場合には、ライセンス期間が終了してもその秘密を保持する必要がある。従って、通常は営業秘密などが公知となるまで秘密保持義務があるという内容の条項を設けることが一般的である。

秘密保持に関して当事者間で最も鋭く対立することの一つが秘密保持期間である。

通常、技術の寿命に係わり秘密保持期間を定めることが一般的であるが、例えば技術寿命の短い電子やIT業界においては3～5年を、技術寿命の長い化学分野などの業界においては10～15年が使用されている。

17-3. 存続条項

[例文]

本契約の第〇〇条（秘密保持条項）、第XX条（ロイヤルティ監査条項）、及び第**条（紛争解決条項）は本契約期間の終了以後にも存続する。

ライセンス契約が終われば当事者間の権利、義務関係も終了するのが原則である。しかし、実務的に契約終了以後にもその効力を存続させる必要があるものがあり、このような効力を存続させる必要性を別途の条項において一括して規定することができる。存続条項が特に適用されなければならないのは、秘密保持条項、ロイヤルティ監査条項、紛争解決条項などである。

秘密保持条項の場合、営業秘密などは公開されればその価値が喪失するので、契約が終了した場合にも営業秘密やノウハウなどの秘密保持義務を存続させなければならない。

ロイヤルティの支払いが契約期間内に完納されなかったり、ロイヤルティ算出に疑問がある場合に備えて、ロイヤルティの算出及び支給結果に対する監査権限の条項も存続させることが望ましい。

契約期間終了後、契約に対する紛争が発生したときの混乱を防止するため、契約が終了しても契約に関する紛争は仲裁によって解決するようにする条項を設けることも良い。

17-4. 契約期間と更新

(1) 契約期間の特定

契約期間は、始期と終期により特定される。始期は契約締結日になるが、定義条項において契約発効日が別途に定義されている場合には契約発効日がその始期となる。終期の場合にも特定日を指定したり、“契約発効日から10年”のように指定される。

終期に関して特に問題となることは、特許権などのライセンスにおいて特許権の存続期間満了以後を終期と指定する場合である。この場合には、公正取引法上の不公正取引行為（第3編第4章）に該当するおそれがあるので注意を要する。更に、終期に関する規定がない場合には、特許存続期間の満了日（多数の特許に関するものならば、最後の特許存続期間満了日）が終期と解釈される。

(2) 契約の認可などが必要な場合の契約期間の特定

韓国企業が外国企業から技術を導入するケースでは、法律によって韓国政府に技術導入申告をしなければならない場合があり、韓国企業から外国企業に技術が輸出されるケースでも、法律によって韓国政府から輸出承認などを受けなければならない場合がある（第3編参照）。従って、このような場合には、契約の始期を韓国政府からの承認や認可が確定した日と定めることが良い。

(3) 契約の更新

[例文]

契約期間の満了前から6ヶ月ないし3ヶ月の期間内に一方の当事者が相手に対して書面で契約更新の意思表示をしたときは、本契約は当事者が合意する条件で、2年間更新することにし、事後にも等しく更新する。更新は当事者双方が記名捺印した書面によらなければその効力を発生しない。

上記例文は更新の申請期間、更新される契約条件の決定方法、そして更新の発効要件などを適切によく規定している。

17-5. 契約終了条項

(1) 意義

契約が終了すれば関連するすべての契約条項の効力も共に終了するが、契約期間内に生産されたライセンス製品を続けて販売することができるのかなどの問題が残るため、契約終了に係わるこのような問題の解決に関して別途に規定しておく必要がある。

(2) 在庫品の処理

契約終了当時に残っている在庫品をどのように処理するのかを規定しなければならない。在庫品の販売を全面禁止する方法、契約終了後、一定期間の実施料の支払いを条件に一定数量の販売を許容する方法、在庫品を一定価格でライセンサーに導く方法などがある。しかし、在庫品の契約期間終了後の完全販売禁止は公正取引法上の不公正取引行為にあたるおそれがあるので、状況に応じて残り二つの方法の中から一つの方法によって在庫品処理方式を規定する。

一方、契約終了後、販売される在庫品にライセンサーの商標付着を許容するかなどについても定義しておく必要がある。

(3) 実施料の報告、支払いなど

契約期間満了前に発生した実施料については契約終了後にもライセンシーの支払い及び報告義務があると解釈されるが、確認のために別途に規定する場合が多い。更に、帳簿などに対する検査権を上述した存続条項などによって契約終了後にもライセンサー側に残しておくことも重要である。

(4) 当事者の帰責事由による終了

ライセンサーまたはライセンシーの帰責事由（債務不履行など）によって契約が終了した場合には、既に支払われた実施料の返還、在庫品などの取扱、ノウハウの使用において、帰責事由のある当事者に不利となるよう規定するのが一般的である。

17-6. その他

この他にも一般条項として、解約事由、解約権行使の方法、解約権行使の効果などを規定した解約条項、本契約によりそれ以前の書面または口頭によるすべての合意などを置き換えるという最終性条項あるいは完全合意条項（Entire Agreement）、一方の当事者の他方の当事者に対する通知の範囲、方法、宛先、発効時期などを規定した通知条項などがある。

18. 契約書後文

契約書の終わりの部分には下記のように、末尾文言、日付、そして当事者の表示及び記名捺印から構成される後文が来る。即ち、契約書後文には、その契約書が正当に作成、署名され、これに対する証拠として署名された契約書の写しを各当事者たちが保管するという意味が記載される。

国際契約書においては、記名捺印の代わりに署名に替えることが一般的だが、訴訟などにおける証拠価値がより大きいという利点がある記名捺印（deed）を利用する場合も少なくない。特に日本と韓国はいずれも、印鑑の文化を持っており、それぞれの国家における契約においても記名捺印を通常的に利用しているため、日韓間の契約では記名捺印を用いても負担はないだろう。

一方、二枚の契約書の関連性を証明するために契印を捺印することも重要である。

[例文] 末尾文言、署名欄

上の契約を証明する為に本契約書を2通作成し、署名および捺印後、当事者が各々1通ずつ保管する

年 月 日

‘甲’		‘乙’	
住所：		住所：	
機関：		機関：	
代表：	(印)	代表：	(印)
技術移転責任者	(印)	技術移転責任者	(印)

第2章 特許権などの譲渡契約書

1. 特許権などの譲渡契約書の意義

韓国特許法によれば、特許権などの知的財産権の譲渡が効力を発生するためには、特許庁に設定登録をしなければならないので、特許権などの知的財産権の譲渡に関連した契約書においてはこのような点などに関して、明確に規定しておく必要がある。一方、特許権の一部だけを譲渡する場合には、譲渡人と譲受人が共有特許権者になるが、共有特許権に関しては韓国特許法において特別に規定された事項があるため、契約の当事者はこれらの内容を熟知しておく必要がある。以下では特許権譲渡契約書の主要条項について説明するが、これは他の知的財産権の譲渡契約書にも参考となるだろう。

2. 譲渡契約書の主要条項

2-1. 譲渡対象特許の表示条項

特許番号、発明の名称などによって、譲渡対象を特定する。譲渡対象に関連特許（他の特許権や出願中の特許など）も含むのかを明確に規定する。

2-2. 持分表示条項

(1) 持分の大きさと実施権能

特許権は持分の全てまたは一部を譲渡することができる。従って、譲渡契約書には譲渡される持分の大きさが表示されなければならない。ただし、韓国特許法上、共有特許権者は別途の約定がない限り、持分の大きさに関係なく各自自由に該当特許権を全て実施でき、それにとまう収益も各実施者に専属する。

従って、共有特許権者の実施を制限するためには、例えば、ある共有特許権者が特許発明を実施するためには他の共有特許権者全員の同意が必要であるとか、一定持分以上の同意が必要である、などの条件を契約書に明示しておかなければならない。

また、各共有実施者の実施にとまう収益を持分により配分するというなどの規定を置くこともできる。

(2) 共有特許権の属性

韓国特許法では、上述した通り、持分に関係のない各共有特許権者の自由実施以外にも共有特許権に関するいくつかの制限を置いている。

第一に、特許権が共有の場合には、各共有者は他の共有者の同意を得なければその持分を譲渡したりその持分を目的とする質権を設定できない。上述した通り、共有特許権者は別途の約定がない限り他の共有特許権者の干渉なしに自由に特許発明を実施することができる。従って、例えば、変更となった共有特許権者が粗悪な製品を作り、販売すれば、該当特許発明に対する消費者の不信を招くことになって、他の共有特許権者が作った製品の販売にも悪影響を及ぼすことになるため、共有特許権の譲渡には他の共有特許権者の同意が必要となるように韓国特許法は規定している。

第二に、特許権が共有の場合には、各共有者は他の共有者の同意を得なければその特許権に対し専用実施権を設定したり通常実施権を許諾できない。これは、持分譲渡時に同意を得るようにした第一の場合と類似する理由による。

2-3. 特許権移転登録の協力条項

韓国特許法によれば、特許権の移転は設定登録によって、その効力が発生する。従って、韓国の企業などから特許権を移転を受けるための譲渡契約書を作成する際には、所有権移転登録のための必要書類などの提供期限などを明らかに契約書に規定する必要がある。

また、この条項は譲渡の効力を決定する大変重要な条項であるから、譲渡人の協力を強制するために譲渡代金の支給時期に関連付けて規定することも考慮してみることができる。

例えば、譲渡代金を一括払いで譲渡人に支給するのではなく、所有権移転登録のための書類提供時に一部を、そして移転の完了時点で残りを支払う方式で規定することができる。

2-4. 保証条項

一般的な保証条項以外にも、次のような保証条項が必要である。即ち、契約締結日現在、譲渡対象特許について第三者に対する質権が設定されていたり、譲渡対象特許の一部または全てが第三者に譲渡されていたり、譲渡対象特許が第三者にライセンスされている事実があってはいけないという趣旨の規定が必要である。また、これらの規定に違反したときにはその損害を譲受人に賠償するように規定する必要がある。

2-5. 譲渡代金

両当事者が合意した金額の譲渡代金を規定し、特に譲受人ならば、所有権移転登録と関係して、譲渡代金の支給時期を規定することも積極的に考慮しなければならない。例えば、譲渡代金を三等分して、一次支給は契約締結日後、何日以内に行い、二次支給は所有権移転登録のための書類の一切を提供すると同時に、そして三次支給は所有権移転が完了した時点で支給するように規定することができる。

2-6. 対価不返還条項

特許が何に関するもので、いかなる価値を持ち、有効性は保証されるかなどに対しては各当事者が判断して決める問題で、譲渡人がそのような内容を保証するのは一般的でない。両当事者が協力して、特許の有効性を確認（例えば、共同先行技術調査などの方法を通じて）する程度の作業はあり得るが、譲渡人が一方的に特許の有効性を保証する方式は望ましくない。

譲渡対価というものも結局、譲渡対象特許の内容と権利性に対する各当事者の判断が交渉を通じて反映されたものであるので、“譲渡対象特許の内容と権利性に対する判断は各自の責任下で行われ、譲受人が譲渡人に支給した譲渡対価はいかなる場合にも返還しない”という内容の対価不返還条項を置くことが一般的である。

2-7. 特許料条項

特許料を誰が負担するのかに関する条項を置かなければならない。特許料を期限内に納付しなければ権利が消滅するから大変重要な条項である。例えば、“本契約の発効日以前に譲渡対象特許の権利維持のために納付しなければならない特許料があるならば、譲渡人がこれを完納することにする”と規定することができる。

2-8. その他

定義条項、契約の変更および解約、紛争解決、契約の効力などに関してはライセンス契約書の内容に準じて、規定することができる。

第3章 研究開発契約書

1. 共同研究開発契約書

1-1. 意義

共同技術開発は、技術開発にともなうリスクを相手と分担しながらも、技術開発の成果として得られる知的財産に対する所有権を確保できる手段である。共同研究開発契約は、契約に参加する当事者が各自の分野で特定の技術力を保有した場合でなければならない。

共同研究開発契約は開発成果物に対する所有権を期待する複数の当事者によって行われることが一般的であるため、当事者間の利害関係調整が容易ではない。従って、研究開発陣の構成、役割分担、費用分担、研究開発の情報交換、成果の権利化、所有権問題、実施および活用の問題などに関して、当事者間で合理的且つ公正な条件を設定、合意することが重要である。

一方、韓国の企業などとの共同研究開発契約も一般的な共同研究開発契約と同じ事項が考慮されなければならないので、以下においては韓国実務での注意事項について説明する。

1-2. 韓国実務における契約書作成時の注意事項

(1) 公正取引法の考慮

韓国の公正取引委員会が公正取引法の規定に基づいて告示した‘国際契約上の不公正取引行為などの類型及び基準’第7条では‘共同研究開発協定上の不公正取引行為など’に関して規定しているので（第3編第4章参照）、これに抵触しない範囲で共同研究開発契約書の条項を作成することが望ましい。

(2) 知的財産権の共同所有問題

共同研究開発による成果物に対する知的財産権は契約当事者の共有とすることが一般的である。しかし、開発成果物に対する特許権を共有とする場合には、韓国特許法上の共有特許権に加えられる制限を先に検討しなければならない（第2章参照）。開発成果物に対する特許権などの知的財産権を共有とすることが、時には複雑で煩雑な問題を引き起こすため、韓国企業などと共同研究開発契約を締結する際にはこの点を十分に検討しなければならない。

(3) 研究成果の共同名義出願

共同研究によって導き出された発明を特許出願できる権利を共有とする場合には、出願などに伴う費用負担が減る利点もあるだろうが、共有による次のような制約があるからやはり慎重な検討が必要である。

すなわち、特許を受けることができる権利が共有の場合には共有者全員が共同で出願をしなければならず（韓国特許法第44条）、これに違反した場合、拒絶理由（韓国特許法第62条）、無効理由（特許法第133条第1項第2号）となる。従って、共有者の内、1人がその発明の出願を拒否したり連絡が不可能な場合には該当発明に関して、事実上特許を受けることができなくなる。また、特許出願以後にも拒絶理由通知に対する対応時に特許請求の範囲を補正するなどの処置において両当事者間の利害調整が容易ではないこともある。拒絶決定に対する不服審判なども共有者の同意がなければ請求が不可能である（韓国特許法第139条第3項）。

一方、共同研究の成果物を共同名義で出願することで契約した場合には、特許出願の主体および費用負担などに対しても予め合意しておくことが望ましい。

(4) 職務発明の処理に関する確認

共同研究開発の成果物である発明が職務発明の場合には、特に注意が必要である。職務発明に関して、特許を受けることができる権利は、共同研究開発の当事者それぞれの従業員の共有になるためである（韓国特許法第33条第2項）。また、特許を受けることができる権利が共有の場合には、各共有者は他の共有者の同意を得なければその持分を譲渡できない（韓国特許法第37条第3項）。

従って、共同研究開発の両当事者は、職務発明に対する予約継承規定を用意しておかなければならず、特許を受けることができる権利の持分に対する譲渡に関して、事前に相手の同意を受けておかなければならない。予約継承規定が重要である理由は、職務発明に対する予約継承規定がなければ、従業員の意志に反してその職務発明に対する権利の継承を会社が主張できないためである（韓国発明振興法第13条第1項）。

また、韓国特許法によれば、特許を受けることができる権利を継承した会社が特許出願をしなければ第三者に対抗することはできない（特許法第38条第1項）。即ち、出願前に第三者が従業員からその権利の譲渡を受け、該当企業より先に特許出願をしても会社はその第三者の特許出願が無効と主張できなくなる。従って、相手企業が職務発明に関する徹底した服務規定を持っているか、従業員に対する職務発明教育は徹底的に成されているのかなどを確認しておく必要がある。

以上のような点を勘案し、契約書においては、各当事者の職務発明関連規定を相手に互いに交付し、職務発明規定の解釈や適用の調整を企てるなどの努力義務を明示することも望ましい。

2. 委託研究開発契約書

2-1. 意義

委託研究とは、技術開発の全てまたは一部を第三者である受託者に委託し、委託者はその経費や礼金を負担する方式である。共同研究開発においては、当事者が横的關係にあり、その結果の成果は当事者全員の共有になることが一般的であるのに対し、委託研究は委託者と受託者の関係が縦的關係で、その成果も委託者に帰属することが一般的であるという点で、委託研究は共同研究開発と区別される。受託者は主に大学や研究機関になる場合が多い。一般的な委託研究開発の契約条項以外に、韓国の大学などと委託研究開発契約書を作成する際、特に注意しなければならない事項は次の通りである。

2-2. 韓国実務における契約書作成上の注意事項

(1) 知的財産権の帰属問題

受託者の研究成果物に対する特許権などの権利は委託者に帰属するようにすることが一般的である。しかし、最近、韓国の大学は、委託研究開発の成果を単独または共同で所有しようとする傾向が強くなっている（第1編第4章2-1の“(6) 大学などとの産学研究による技術アウトソーシング”参照）、韓国の大学などと委託研究契約を締結する際にはこの点を特に考慮しなければならない。従って、他の契約条項と連係し、知的財産権の帰属問題を解決するか、受託者の所有とするものの専用実施権を確保するなど、両当事者の意見が最大限反映できる方向で交渉力を発揮する必要がある。

一方、韓国の大学と企業間の共同研究開発契約において成果物である発明に対する所有権が企業単独所有の場合が29.5%、大学単独所有の場合が5.2%、共同所有の場合が36.8%と調査された統計がある（2007年韓国学術振興財団）。

(2) 研究発表の規制問題

委託研究開発の成果物である発明の内容が特許出願前に公然と実施されたり、論文などの刊行物に発表され、公知となってしまった場合、その発明は新規性を喪失したのものになり、原則的に特許を受けることはできない（韓国特許法第29条第1項）。ただし、韓国特許法では新規性を喪失した場合にも、喪失した日から6ヶ月以内に特許出願をすれば新規性が喪失しないと擬制する規定（以下‘新規性擬制規定’）がある（韓国特許法第30条）。

しかし、新規性喪失日と新規性擬制規定による出願日との間に同じ発明に対する第

三者の出願があれば、新規性擬制規定による出願はその第三者の出願のために特許を受けることはできない場合がある。韓国特許法は同じ発明に関して、一番最初に出願した者にだけ特許を与えるためである（韓国特許法第36条）。

さらに深刻なのは、新規性擬制規定が韓国と日本以外の外国では適用されないという点である。したがって韓国と日本以外の国家にも出願する計画がある場合なら、出願前の研究成果の発表は致命的である場合もあるので、研究発表規制について契約書上、強力に規定しておく必要がある。

研究発表規制の方法としては、特許出願前の発表を全面的に禁止する方法、事前に発表内容を委託者が検討した後、受託者の発表に対して許諾有無を決めるようにする方法、受託者が発表する前に委託者が特許出願することができるように受託者が委託者に発表内容を事前に通知するようにする方法などが考えられる。

第4章 その他の契約書

1. ジョイントベンチャー契約書

ジョイントベンチャー契約書では知的財産権の取り扱いに関連して‘技術援助および商標使用承認’という条項で包括的に規定し、具体的な内容は別途のライセンス契約（技術援助契約および商標使用契約）により規定することが一般的である。例えば、韓国企業である‘甲’と日本企業の‘乙’との間に‘丙’というジョイントベンチャー会社を設立するジョイントベンチャー契約の場合で、‘甲’が技術を提供する立場ならば次のような条項が使われる。

[例文]

第〇〇条（技術援助および商標使用承認）

- ① ‘甲’は関連政府機関の許可を得て、当事者が同意する技術援助契約の条件により‘丙’に対し技術援助を提供し特許実施権を許諾しなければならない。また、‘甲’は当事者が同意する商標使用契約の条件により‘丙’に商標の使用を承認しなければならない。
 - ② ‘丙’が設立されれば両当事者は遅滞なく‘丙’と上記①項に言及された技術援助契約および商標使用契約を締結しなければならない。
-

2. 秘密保持義務契約書

技術移転関連契約書に秘密保持義務条項を置くのとは別に、交渉を本格的に始める前に当事者間に秘密保持義務契約を締結しておいた方が良い。秘密保持義務契約書には一般的に、秘密の内容および範囲、秘密の使用用途の特定、当該秘密の公開禁止、使用が許諾された用途以外への使用禁止、秘密の維持および管理方法、秘密情報の廃棄または回収方法などが規定される。

特に、韓国企業に移転しようとする技術が外国人投資促進法で規定する申告対象である場合には（第3編第6章参照）、やむを得ず韓国政府に該当技術を公開しなければならない状況があり得る。従って、このような場合などに備えるために、次の例文のような、やむを得ない情報流出の場合に対する条項を置かなければならない。

[例文]

第〇〇条（やむを得ない情報流出の場合）

本契約のどちらか一方の当事者が政府の要請など、やむを得ない事情または措置などにより、本契約に明示された秘密情報を第三者（政府など関係機関を含む）に提供しなければならない場合は、必ず当該秘密情報の当初の提供者である他方の当事者に対し事前にその旨を通知し、当該他方の当事者が適切な対応措置をとることができるようにしなければならない。

第7編

事例研究と契約書サンプル

第1章 事例1

1. 事例概要

韓国のS社は自動車部品会社であり年商約200億ウォン程度の中堅企業で、韓国内の自動車会社Aに部品を納品している会社である。S社は部品を納品するA社から新車開発に伴う新しい部品の開発の要求を受け、このため自社にて相当額の費用をかけ所定の開発成果を上げた。しかし、A社はS社の零細性を理由に高い市場の信頼度を持った外国の先進企業から技術移転を受けて製品を生産するよう要求し、S社は至急このような要求条件に合う外国企業を物色した結果、ドイツのK社を選択した。

S社は慌しくドイツのK社に一方的な技術導入意思を表明した。ドイツのK社はS社に対して対象技術に係わる韓国内の市場規模と可能な収益規模及び隣接国家への輸出の可能性などに対する資料を要求した。更に、現在のS社の収益構造、マーケットシェア及び生産設備とテクニカルスタッフなどに対して詳しい情報を要求した。S社は自社に係わる資料は簡単に準備することができたが、国内の市場規模と予想収益規模及び隣接国家への輸出可能性などに対して把握することが容易ではなかった。しかし、K社から否定的な回答を受けることを憂慮し、予想可能な最大規模の市場と予想収益及び輸出可能性を基にした資料を作成した。

その後、ドイツのK社は自社の技術移転契約書の草案をS社に送ってきた。その主要内容は次のようになる。

- (1) 契約期間は3年とする。必要時には新たな契約書を作成する。
- (2) 前払金は、US\$500,000とする。経常技術料は売上高の5%とする。
- (3) 経常技術料は四半期別に精算し、この精算のために各四半期終了後2週間以内にK社が要求する関連財務資料を提出し、必要時にはK社が派遣する公認会計士の監査を受ける。
- (4) 四半期別最低技術料をUS\$50,000とする。
- (5) 技術実施の範囲は韓国内に限定する。
- (6) 本技術に関する改善事項に伴う新しい産業財産権の権利はドイツのK社に帰属する。
- (7) 開発製品の生産のための設備や原資材の購買時は、ドイツのK社の指定する企業が生産する設備を購入するようにする。
- (8) 本契約に関連し紛争発生時にはドイツの裁判所でドイツの法律により解決する。

この契約書の草案を受け取ったS社は、内容が自分達にとって非常に不利であると考えたが、時間的な制約と内部の専門スタッフ不在により適切に対応することができず、最小限の修正後に技術導入契約を交わした。

これによってS社は一時、経営上の困難に直面した。

2. 事例の検討

上記の契約内容はさまざまな面で技術導入をするS社（すなわち、実施権者）にとって不利なものである。

実施権者の立場から上記の契約過程及び内容における問題点を挙げれば次の通りである。更に、以下の内容は技術提供者の立場から逆に適用してみることもできるであろう。

2-1. 検討事項1：新規事業に係わる不十分な事前検討

まず、S社は新規事業に対し、技術獲得戦略（ライセンス戦略）も選択肢に含めて、環境分析、事業計画の立案を実施すべきであった。

基本的にA社の新規部品要求に対して、他社からの技術獲得も念頭において具体的な事項（A社の内部方針や、納品規模など）の徹底的な確認をすべきところ、これを怠ることにより不必要な技術開発による時間及び費用の浪費をもたらした。また、これによる時間遅延によりK社以外の技術供給元を探すことができず、技術導入契約時に十分な時間をとって自らに有利な条件を得るための交渉の機会を持つことができないという問題につながっていった。

2-2. 検討事項2：契約期間

上記契約は技術権利の使用期間を3年としたが、通常の場合、新車が消費者市場に出るまでに最低1年はかかるので、結局売上げ発生のための導入技術の使用期間は2年に過ぎない。よって、一般的な自動車の場合の本格的な売上げ発生の前に技術使用契約が満了することになり、この時点でS社は契約の更新を余儀なくされる。ドイツのK社はこのような事項を予見して“必要時は新たな契約をする”と草案に明示することで、市場状況を反映し自社に有利な契約を締結するための戦略遂行に成功している。

2-3. 検討事項3：技術料の決定

K社は前払金をUS\$500,000とし同時に経常技術料を売上高の5%としている。経常ロイヤルティと併用しており年商200億ウォン程度の中堅企業にとっては少し多すぎる前払金と言える。

更に、経常ロイヤルティを“売上高”の5%としているがこれは取引慣行上、純売上高と修正しなければならない。純売上高の場合、控除項目を明示することで今後の紛争発生を予防することができる。

2-4. 検討事項4：技術料の精算

K社の草案には経常技術料の精算は四半期別に行うようにしている。しかし、韓国の中小企業の事情において、四半期別に精算する場合は非常に稀なので、中小企業の事情を考慮して毎年1回とすることが実施権者には有利である。更に、必要な場合にドイツ側の公認会計士を派遣し監査できるとなっているが、これは韓国のS社にとって費用などの面においても不利である。

2-5. 検討事項5：技術実施範囲

契約書の草案には、技術実施の範囲を韓国内と規定している。しかし、移転技術を用いたS社の部品が使用される韓国のA社の自動車が主にヨーロッパやアメリカ向けに輸出されることを考慮すれば、これは現実的にS社にとって極めて不利な内容である。

2-6. 検討事項6：新規産業財産権の帰属

ドイツのK社が提示した草案には、“使用が許諾された技術の使用期間中にこの技術に関する改善事項によって新たな産業財産権が発生した場合、その権利がK社に帰属する”となっているが、改善事項がK社から許諾された技術に基づくものであるとしても、改善事項により新規に発生する知的財産権はS社にその権利があるので、このような規定は実施権者であるS社に非常に不利な内容である。実施権者であるS社の立場においては、新規に発生する産業財産権はS社にその権利があること、及び、一定期間の間にのみK社が無料でまたは所定の対価を支払ってその権利を使用することができ、契約期間満了後には元々の提供技術と新規に発生した技術をお互いに交互に使用できるようにすることを規定したクロスライセンス条項を挿入することが望ましい。尚、このクロスライセンス契約の締結において、別途の契約締結なしに相互協

議によって同一契約内にて進めたり、別途の契約を新たに締結することもできるが、その内容も契約書に明示しておくことが望ましい。(第5編第1章‘10. 改良発明条項’を参照)

2-7. 検討事項7：関連設備及び原資材の購買

技術提供者が技術導入者に関連設備及び原資材の購入に係わり自社権利を主張することは、場合によっては技術導入者である実施権者に非常に不利となる可能性がある。該当設備及び原資材の供給者が多数である場合には、その技術導入者からの原資材などの購入費用が一般価格より高いとき、他の供給者から供給を受けることができるという条項を追加することが実施権者に有利である。(第6編第1章‘9. 部品などの供給条項’を参照)

2-8. 検討事項8：紛争解決条項

上記の契約においては紛争解決を技術提供者の国の裁判所で解決するとなっているが、これは全く実施権者に不利な内容である。国際慣例では売上げが発生する現地の法と裁判所によって紛争を解決するようになっている。一般的に韓国内で紛争を解決しようとするなら、大韓商事仲裁委員会の仲裁を先に経るのが両当事者に有利である。

第2章 事例2 [韓国電子通信研究所のCDMA技術移転契約及び紛争事例]

1. 事例概要

<経緯>

韓国電子通信研究院（ETRI）は1989年から1996年まで8年間の間、通信事業者の出資金660億ウォンを投入して世界で最初にデジタル移動通信システム（CDMA）を開発し商用化に成功した。この事業では1992年からアメリカのQ社と国際共同研究開発を推進した。

しかし、移動通信技術市場を正確に予測することができず国際共同開発契約と技術実施契約で問題を誘発し、ETRIは政府外郭の研究機関として初めて国際紛争に巻き込まれるという困難を経験したが、国際仲裁で勝訴し1億ドル以上のロイヤルティを受けた。

<紛争に係わる具体的な契約内容>

Q社は、ETRIと締結した契約書によって国内企業から受け取る技術料をETRIに一部配分したが、次の年に技術料が大きくなると、技術料配分を以前年度と異なり一方的に契約書の条文を解釈した。

①Q社は91年にETRIとCDMA共同開発合意を締結しQ社が韓国国内企業から徴収する国内販売分の技術料の20%をETRIに支給するようにしていたが、その規定を破って97年から11%のみを配分した。

ETRIとQ社間の主要な紛争事項は、

- 配分対象の範囲（PCSの含有有無）
- 純経常技術料の算定方式及び
- クォルコム社のETRIに対する国内企業から徴収する国内販売分の技術料配分義務の終了時点

などであった。

②技術料の分配対象範囲においてQ社はセルラーに限定したが、ETRIはセルラー、PCS、無線PABXを含まなければならないと主張した。

③配分技術料の算定方式においてもQ社は各種税金を控除した純ロイヤルティを基準に配分しなければならないと主張したが、ETRIは税引前の総技術料を基準に配分しなければならないと主張した。

このような見方の違いをお互いに克服できず国際仲裁申請を始め、ETRIは技術料紛争特別対策班を別途に構成して対応し、2000年7月に国際仲裁で最も重要な聴聞会がアメリカのサンディエゴで開かれた。ここで、両側の弁護士、証人、技術専門家、会計専門家の中で熾烈な攻防の末に2000年12月国際仲裁の判定結果が下された。その結果は、セルラーのみならずPCS、無線PABXに対しても税引前の総技術料の20%を基準に配分しなければならないというものであった。

この国際紛争において主要な話題となった内容は、契約書上において使用する用語を正確に定義しなかったことに起因したものであった。つまり、Q社とETRIは韓国内における共同技術者であり、第三者から技術料を受ければ互いに分配する事にしてはいたが、このとき、具体的にどの技術料をどのように分配するのかに対する契約事項の解釈において問題が生じたのである。すなわち、Q社は韓国内で支払われた技術料をETRIに少なく分配しようとしたが、訴訟の結果、より多くの額を支払わなければならないことになった。

第3章 事例3 [技術対価交渉事例]

1. 事例概要

<背景>

韓国のA社は、特定産業用装備の生産に必要な独立的機能の核心部品X（以下‘契約製品’とする）を輸入してきたが、直接生産する計画を立て、必要な技術を日本のB社から導入することにした。B社は技術力が高いという評価があるのみならず、上記核心部品Xの自主生産に必要な様々なサポート（技術指導、部品供給など）をしっかりと受け取ることができるためである。

B社としても、新製品の開発が完了し、従来の核心部品Xの寿命を延長し、開発費用の回収を考えていたので、両当事者の交渉が開始された。

<交渉過程 A社とB社の提示条件 >

B社は、次の条件を提示した。

前払金として契約モデル当たり1億円、経常ロイヤルティとして契約製品に所要されるエネルギー消費量体積（cc）当たり8円、最低技術料として毎年3,000台以上の契約製品を生産、使用し、これに至らずとも生産、使用したたものとみなして技術料を支給する。

これに対しA社は、B社の提示内容を検討した結果、経常ロイヤルティのみでも総製造原価の10%に匹敵し、最低物量を満たすことができない場合にも最低技術料を支給しなければならない場合、過度な負担となることが予想された。更に、輸入して使用している契約製品の総在庫価格に水準を合わせても推定総製造原価の10%以上を技術料が占めるならば、技術導入による自社生産の意味がないものと判断した。従って、自社生産に意味を持つことができ、長期的に契約製品が使われる装備の価格競争力を十分に確保することができると判断される技術料水準を推定し、次の通り逆に修正をし提案を行った。

前払金として契約モデル当り4,000万円、経常ロイヤルティとして技術提供で新たに国産化（自社または下請生産）される部品の価格合計に対し3%を支給し、最低技術料は支払わないものとする。

2. 交渉の内容

当事者間の利害関係を調整し、合意を実現するためには、時間、情報および影響力という三つの要素を活用することが要求される。

上記の事例においては、B社は会社の当該年度の業績が悪化し決算期前に技術を移転して、業績改善に役立つことを望んでいた（B社の時間の切迫性）。しかし、A社は2年という十分な時間の余裕があり、交渉をゆっくりと進めることができ、少しでも満足がいかなければ、他の手段に切り替える準備をしていた。更に、B社がすでに同じ技術を中国にライセンスしたこともあったので、A社はこのような内容（情報）を交渉で十分に活用することができた。

6～7回もの長丁場に亘った技術料交渉は、次のような合意点に達し、その合意結果を会議録に明示し、署名した。

- 前払金：5,000万円/モデル
- 経常技術料：技術移転で国産化する部品金額合計の5%
- 最低技術料：契約初期2年間は最低技術料の適用を排除し3年度以降にのみ適用するが、残余契約期間3年間で累計9,000台分を保証する。契約期間の延長の場合は年間4,000台を越えない範囲内で新たに修正合意する。

第4章 事例4

1. 事例概要

韓国のH社は、韓国内最大の重電機器メーカーであり1962年設立以後、変圧器、遮断機、電動機などの重電機器製品を生産している。年商は約7千億ウォン、従業員数は3千名に達する大企業である。一方、重電機器製品は次のような特徴を持っている。

- (1) 国家基盤施設として高度の信頼性を要求する施設材製品
- (2) 電気・電子・機械及びコンピューター技術を共有する総合技術製品
- (3) 投資規模が大きい一方、需要は限定されていて投資回収に長期間が必要
- (4) 他産業の景気変動に多くの影響を受ける従属的な需要特性
- (5) 高度の技術と多くの経験が必要で技術開発が難しい

上記のような重電機器の製品特性を鑑み、韓国内の経済状況を考慮してH社は迅速な国産製品開発のために多くの時間を必要とする自社開発よりは外国技術の導入に依存して製品開発を行ってきた。

H社が外国企業から導入した技術を種類によって区分して見ると、まず一つの製品がそれ自体として所定の機能を遂行する製品（以下‘単品’という）と複数の製品が総合して機能する製品（以下‘システム’という）とに区分することができる。

以下においてはH社が日本から導入した技術に関する5件の契約内容に関して説明するが（事例4-1～事例4-5）、5件とも全て全般的に技術導入者には不利な（すなわち、技術提供者には有利な）内容が大部分であるから、これを念頭において頂きたい。更に、事例4-1において紹介されている契約の主要内容のうち、残りの事例にも同一か類似して含まれる契約内容は残りの事例の紹介では省略した。

2. 事例概要（事例4-1）

契約対象製品は、電力用遮断機で、ハードウェア（Hardware）を中心の単品に分類することができる。技術提供者の国籍は日本であり契約期間は5年である。

<主要契約内容>

（1）許可権利

技術提供者の技術情報と特許を使用して契約製品を韓国内において独占的に製造、使用及び販売することができる権利が許可されるが、技術導入者が韓国内に契約製品を供給することができなくなる場合は、技術提供者が直接、韓国内に供給することができる。

（2）販売（輸出）地域の制限

中国、インドネシア、日本を除いた国家に非独占的に輸出が可能であり、上記の3つの国家は予め同意が必要である。

（3）技術料支払い方式

- 技術資料費：技術導入者が選定する製品モデルに対してモデル当り775万円
- 経常技術料：純売上高の0.7%
- 純売上高：総売上高-(技術提供者からの収入額+運搬費+設置費+包装費+広告費)
- 韓国内の税金：技術提供者が負担

（4）提供技術の内容

- 特許：契約期間内に技術提供者が契約製品に関して保有する特許技術
- 技術情報：図面、部品リスト、試験仕様書、購買仕様、組立仕様書、データ、公表された研究開発報告書などの技術資料及び人的技術指導によって提供した情報
- コンピュータープログラム：言及なし（未提供）
- 商標、商号：技術提供者の商標使用不可（ただし、技術提供者と技術提携関係という語句は使用可能であり、技術提供者は技術導入者の品質点検権利を保有）

（5）改良技術の移転

技術提供者の改良技術は追加費用の負担なく技術導入者に提供されるが、モデルが変更されるほどの大幅な改良技術は該当しない。

（6）契約満了後の技術使用权

技術情報の場合は、契約期間満了後にも技術導入者は無料で継続的に使用可能であり、特許技術は別途の合理的条件で双方の合意の後、使用可能である。

(7) 秘密保持

契約期間内に技術導入者は、技術提供者の技術情報が漏れないよう適切な措置を取らなければならない。技術導入者が下請けさせる場合は、下請業者にも同等の義務を負担させなければならない。契約満了後にも3年間同等の義務を負担する。

(8) 特許権侵害時の防御義務

技術提供者の特許が第三者の特許権を侵害するという異議が提起された場合、技術提供者は技術導入者がこれを解決できるよう最善のサポートをする。

2-1. 契約（事例4-1）の特徴

(1) 契約満了後の技術使用権条項

上記“(6) 契約満了後の技術使用権”に関する条項は、契約満了後の技術導入者による技術情報の使用権利を明示的に規定したことで、技術導入者に非常に有利な条項と言える。

(2) 技術提供者の特許内容の通報義務条項の不備

契約期間満了後、技術導入者が契約をこれ以上延長せず技術の自立を通じて独自生産を継続するためには、技術提供者の特許技術に対する代替技術を開発、保有しなければならないので、技術導入者は技術提供者の国内外の特許内容に対して常時把握しながら対処しなければならない。

従って、技術導入者としては、技術提供者に契約締結時に保有している特許及び契約期間の中で新規に出願及び登録されるようになる特許の内容に対して持続的に知らせる義務条項を契約書に明示することが望ましいのだが、これに係わる条項がないということは技術提供者に有利であると言える。

(3) 特許権侵害時の防御義務条項

導入した技術が第三者の特許を侵害する場合には、通常、技術提供者が問題解決及び費用負担に責任を負うようにするが、本条項では「最善のサポートをする」と規定するとどまり、技術提供者の責任とする内容が抜けている。従って、本条項は技術導入者側に非常に不利な条項であると言える。

3. 事例概要（事例4-2）

契約対象製品はサーボモーター及び制御機で、ソフトウェア中心の単品と分類することができる。技術提供者の国籍は日本で契約期間は5年である。

<主要契約内容>

（1）独占的实施権の許可

韓国内において契約対象製品を独占的に製造、使用及び販売することができる権利が許可されるが、技術提供者は韓国内の既存顧客には直接販売することができ、且つ技術導入者が契約締結3年後、事前に約束された販売目標の達成に失敗する場合、非独占的な権利に変更可能となるよう規定された。

（2）改良技術の移転

技術提供者は、改良される技術資料をその時ごとに技術導入者に提供しなければならない。技術導入者は技術提供者の技術情報によって製品を製造しなければならない。もし契約製品を改良する場合（Any Modification）、技術提供者と事前協議しなければならない。

3-1. 契約（事例4-2）の特徴

（1）独占的实施権許可条項の問題点

韓国内において独占的（Exclusive）製造及び販売権を許可したが、例外的に技術提供者が韓国に直接販売することができる場合を認めることによって、実質的には非独占的实施権に近いと言える。

これは、技術導入者のマーケティング能力が十分ではないと判断し、技術提供者が既存の取り引きしていた韓国内販売ルートを放棄せず継続して維持する場合であって、相互間に紛争の火種となる可能性が高い内容である。

実際に、本契約期間内に技術導入者が最初に期待しただけの業績をおさめることができず、技術提供者が第3のルートを通じて直接販売を拡大することで、両社間の信頼をこわしてしまう原因となった。

（2）技術導入者の自由な製品改良に対する制限条項

技術提供者は、技術導入者の製品品質を一定水準以上に保持するよう指導するという名目で、技術導入者が契約製品を改良しようとする場合は、予め技術導入者と協議するようにし自由な改良を制限している。

これは、ややもすれば技術導入者を持続的に技術提供者の技術力に従属させることで、独自の技術開発を通じた技術的な自立を妨害してしまうおそれもあるので、この条項は技術導入者に不利な条項であると言える。技術導入者としては、この条項の代りに技術導入者が行った技術改良の内容を技術提供者に開示するようにする程度に規定することが望ましい。更に、技術提供者の改良技術も技術提供者に開示するよう規定すれば、技術導入者としては更に望ましい。

4. 事例概要（事例4-3）

契約対象製品は論理制御演算器で、ソフトウェア中心の単品と分類することができる。技術提供者の国籍は日本で、契約期間は3年である。

<主要契約内容>

（1）許可権利

技術提供者の特許による契約製品を韓国内で製造、使用及び処分することができる権利が許可され、技術提供者は韓国内の第三者と技術導入を締結してはいけない。

（2）販売（輸出）地域の制限

技術提供者が特許を保有中の国家、技術提供者が技術提携した国家、技術提供者が生産及び営業活動をしている国家及び技術提供者が独占的販売権を許可した国家には輸出を禁ずる。

4-1. 契約（事例4-3）の特徴

（1）ソフトウェア提供規定の漏れ

本製品は、産業設備の制御に使用される製品で、その主要構成部品が半導体などの電子部品が装着された印刷回路基板（PCB）と制御対象設備を制御するようマイクロプロセッサに内蔵されたソフトウェアから構成されている。従って、有形物から成るハードウェア製品の場合は、図面及び製作指針書などの技術資料が提供されれば技術導入者が容易に国産化開発が可能であるのに対し、本製品のようにソフトウェアの比重が大きい製品の場合は、ソースプログラムが提供されなければ、技術導入者としてはハードウェアしか国産化することができずソフトウェアは継続的に技術提供者に依存するしかない。

このようにソフトウェアは技術導入契約時に提供技術の範囲から除かれることが一般的である。本契約の場合にも技術導入者がソフトウェアの提供を受けることができず、技術提供者からソフトウェアを内蔵した半導体（ASIC）を輸入せざるを得なかった。

（2）許可権利範囲条項

技術提供者が技術導入者に許可した権利は‘技術提供者の特許’によるものであるが、技術導入者が提供されなければならない技術の内容は特許化された技術のみならず大部分、営業秘密（ノウハウ）に関するものである。すなわち、契約文句によれば、

技術提供者は特許技術によるライセンスだけ許可したものであるので、技術情報などノウハウ技術によるライセンスは除かれたと言える。このような規定の瑕疵にもかかわらず実際には技術提供者が技術導入者に技術情報を提供したが、技術導入者としては関連製品の生産に必要な技術情報を技術提供者から提供されないこともあり得た。技術導入者としては‘技術提供者の特許’という文句の代りに‘技術提供者の技術情報及び特許’という文句を選ばなければならなかったが、それができなかつたために本条項は、技術導入者に非常に不利な条項であるといえる。

(3) 輸出制限条項（国名指定なし）

本契約書上、輸出が制限される国家に対するカテゴリーは定義されているが、具体的な国名が明示されていない。従って、技術導入者の立場においては、輸出の可能な国家がどこであるのか分からないので、もし輸出を希望するのなら、その時ごとに技術提供者に問い合わせるしかない。輸出可能な権利も技術導入者に許可される権利の一種で技術料を決める際、考慮されなければならない項目中の一つである。従って、技術導入者としては契約締結当時、該当国家がどこなのかを明記し、契約の中に付け加えられる場合にも技術導入者に通知する義務を規定することが良いのだが、本契約書においては、そのようにしなかつたので技術導入者に不利になった。

5. 事例概要（事例4-4）

契約対象製品は環境改善設備システムで、ハードウェア中心のシステムと分類することができる。技術提供者の国籍は日本で契約期間は7年である。

<主要契約内容>

（1）技術料支払い方式

- 前払金：2億円
- 経常技術料：純売上高の3%
- 純売上高：総売上額－（技術提供者からの収入額＋運搬費＋包装費＋土木工事費＋設置費）
- 韓国内の税金：技術提供者が負担

（2）提供技術の内容

- ノウハウ資料：システム基本仕様書、部品仕様書、工程フロー図、指針書、データシート（Data Sheet）、設計道具などの技術資料及び人的テクニカルサポートによって提供された資料
- 特許、コンピュータープログラム：言及なし
- 商標及び商号：技術提供者が認める制限された目的にのみ使用可能

（3）改良技術の移転

些細な改良技術は相互に合意された条件によって提供されるが、重大な改良技術及び将来開発する新技術は技術提供者の意思によって提供することができる。

（4）契約満了後の技術の使用権

技術導入者は、契約満了後には技術提供者の一切の技術について使用することができず、技術提供者から提供されたすべての資料を返還しなければならない。

（5）契約満了後の秘密保持

契約期間内に技術導入者が請負業社などに技術資料を提供する場合には、本契約によって技術導入者が負担することになる秘密保持義務と同じ程度の義務を請負業社が負担しなければならない。契約期間満了後にも10年間、秘密保持義務は存続する。更に、技術流出が発生した場合、技術提供者に直ちに通知して技術提供者は事前の救済措置を取る権限を保有する。

（６）特許権侵害時の防御義務

技術提供者の提供した技術が、第三者から知的財産権侵害に対するクレームを提起された場合、これにより発生するすべての責任、損害、損失から技術導入者は免責され、技術提供者の負担する義務は、その時まで受けた経常技術料の総額に制限する。

５－１．契約（事例４－４）の特徴

（１）技術資料内容の不明確

本契約製品は、システムとして多くの部品を総合し機能を発揮するようにする製品なので、その規格が標準化されておらず、顧客の要求に沿うようにその時々で仕様書を定めなければならない。技術資料の内容は、一部基礎的な計算方法及び図面などの資料の他にはサンプル図面及び資料など技術提供者が実際に遂行したプロジェクトの実績資料が提供されるので、技術導入者は自国（韓国）の顧客の要求に合うようにこれを応用しなければならない。従って、実際にプロジェクトを遂行する時にはその時々技術提供者のテクニカルサポートが必要になり別途の用役契約が必要となる。更に、本契約の場合、技術資料の内容の内、特許権、コンピュータープログラムなど別途の知的財産権関連法によって保護される技術内容が仕分けされておらず、知的財産権の種類及び特性によって技術導入者が効果的に対処することが難しい。従って、導入技術の内容はその性格によって特許技術、コンピュータープログラム、ノウハウなど関連の知的財産権の性質によって区分することが望ましい。

（２）技術料算定のための純売上高算定基準が不明確

本契約製品のようなシステムの場合、その特性上、土木工事費及び設置費の比重が非常に高く、土木工事及び設置のために多くのノウハウが必要な場合であるので、時折、技術提供者と技術導入者間で工事費及び設置費を控除して純売上高を算定する方法に対して意見の食い違いが見られる。本契約の場合も工事及び設置技術が基本的に技術提供者の技術から移転されたものであるのか否かによって控除対象となる工事費及び設置費の範囲を具体的に表記することが必要である。

（３）改良技術範囲の不明確

本契約は、改良技術を‘些細なもの’と‘重大なもの’との２種類に区分して‘些細な改良技術’のみを移転の対象と規定しているが、これに対する仕分け基準は非常にあいまいなので、改良技術の基準をできる限り明確に規定することが望ましい。

（４）満了後の技術使用権及び秘密保持義務

契約期間満了後、技術導入者は技術提供者の技術を一切使うことができず、また、

すべての技術資料を返還しなければならないので、技術導入者が独自の技術を開発、保有していない限り、事実上技術導入契約関係は継続的に持続するしかない。従って、この規定は技術提供者には有利だが、技術導入者には非常に不利な規定であるといえるだろう。

本契約の場合、別途の合作関係を前提とする契約なので合作関係が持続する限り、技術導入関係も継続して保持しようとする技術提供者の強い希望により技術導入者には非常に不利な契約が締結されることになった。

(5) 特許権侵害時の両当事者の責任

導入技術が第三者の特許を侵害する場合、技術導入者は免責され技術提供者の責任もその時までを受けた経常技術料の総額に制限されるので、両当事者の責任は比較的バランスが取れていると言える。

6. 事例概要（事例4－5）

契約対象製品は電力制御システムで、コンピューター・ソフトウェアに分類することができる。技術提供者の国籍は日本で契約期間は5年である。

<主要契約内容>

（1）許可権利

技術提供者の特許及び技術情報とソフトウェアを使用して契約製品を韓国内において非独占的に製造、使用及び販売することができる権利が許可される（ただし、技術提供者は技術導入者が十分な量の契約製品を製作、販売していると判断する限り、韓国内の第三者に同等の権利を許可しない。）。更に、技術提供者のソフトウェアを韓国内でコピー、販売することができる非独占的権利を許可する。

（2）提供技術の内容

- 特許：技術提供者の特許使用を許可したが韓国内の保有特許の具体的内容に対する言及はない
- 技術情報：印刷回路基板（PCB）図面、部品購買仕様、組立図面、試験手続書などの技術資料と人的テクニカルサポートによって提供された情報
- コンピュータープログラム：共同開発のためのソースプログラムの一時的、制限的使用権、契約製品の販売のための複製権の許可
- 商標：使用不可（技術提供者と技術提携関係という文句は使用可能であり、技術提供者は品質点検のために技術導入者の事業場を随時に訪問）
- 主要部品の供給：技術提供者はマイクロプロセッサ用ソフトウェアを内蔵した中央処理装置（CPU）及びコンピューター用ソフトウェアを技術導入者に有償で供給

6－1. 契約（事例4－5）の特徴

（1）コンピューター・ソフトウェアの移転

本契約製品は、代表的なコンピューターシステムで、マイクロプロセッサ用ソフトウェア（ファームウェア）を内蔵した印刷回路基板（PCB）及びコンピューター用ソフトウェアを内蔵したシステムである。従って、本契約には著作権法、及び特許法の全てが関連し得る製品であるので、このような製品の技術移転時に最も問題となるのは、コンピュータープログラムの著作権、複製権及び使用権と言え、この場合ソ

ースプログラムの公開可否が最も重要である。

本契約ではソースプログラムは共同開発（ハンゲル化）のために技術提供者の事業場内で制限された期間の間のみ公開及び使用できるようにし、以外の場合には公開を許諾しないのでこれを活用した著作権も許可されなかった。ただシステム販売のために実行プログラムの複製権のみは許容された場合である。

従って、核心的なソフトウェアの技術移転は成り立たず、単に実行プログラムの複製及び使用のみ許可されているので一部部品は技術提供者から継続して輸入せざるを得ず、技術導入者としては導入技術の消化を通じた技術的な自立が非常に困難な実情である。

（２）技術提供者保有の知的財産権の内容が不明確

通常は、技術提供者が契約締結時または契約期間中に取得するようになる特許権などに対して技術導入者に知らせるよう規定することが一般的であるが、本契約ではこのような規定がない。更に、知的財産権関連法によって権利が保証される特許権などの技術提供者が保有している権利の内容も契約書上に明示されていない。

第5章 その他の事例

1. 技術導入者との競争回避戦略：ドルビー研究所

ドルビー研究所 (Dolby Labs) は、‘Aタイプ騒音節減技術 (NR)’ については自社が直接実施し、‘Bタイプ騒音節減技術 (NR)’ についてはライセンス・アウトする戦略を取った。AタイプNRは専門的な録音装置に使われる技術であるのに対し、BタイプNRは比較的単純化された技術として消費者用に応用されたものである。このようなライセンス戦略はドルビー研究所と技術導入者が同じ市場で競争しなければならない状況の回避を可能にした。

技術提供者の立場においては、比較的複雑な技術力が要求される専門製品に対してライセンス・アウトをするために、それによるノウハウなどをライセンシーに一定部分公開するほかなく、これは将来の潜在的な競争者を育てる結果となる可能性がある。更に、技術導入者の生産製品に対する品質管理に追加の費用と努力が必要となり、品質管理に失敗した場合、それによる製品イメージの失墜は技術提供者に直接的な打撃となるであろう。

技術導入者の立場においても、高い技術力が要求され、需要市場も制限的なので技術導入による製品販売実績が低調な場合、経済的に大きな負担にならざるを得ない専門製品に対するライセンスよりは、適当な技術力によって安定した品質の製品が生産され、需要層も専門製品よりもずっと広範囲な消費者用製品に対するライセンスにより興味をもつであろう。また、技術導入者は、専門製品のライセンスを受ける場合、技術提供者から提供される追加のノウハウや品質管理プログラムによるロイヤルティなどの費用増加なども負担しなければならないという点も考慮しなければならない。

2. 混成契約ライセンス：Home THX

THXは、‘ルーカスフィルム’ によって開発された標準であって、監督が意図する最適のレベルで映画を見聞きすることができるシステムである。THXは劇場用や家庭用など多様な製品が発売されているが、このうち、家庭用ホームシアターシステムであるHome THXに関連する技術が商標権とともにライセンスされた。

多数の技術導入者による商標の使用は該当製品の認知度を急速に拡散させることに決定的な役割を果たした。消費者の認知度向上は、劇場用THXの需要まで増加させ、これに係わる専門市場において収入増加をもたらした。商標の認知度向上は外国における該当商品の保護を強化するという恩恵をももたらした。実際に、Home THX

のライセンス製品販売金額の約半分が外国市場において発生した。

3. ライセンシーによる差別化されたライセンス戦略：任天堂社

任天堂ライセンスは、自社の技術と商標を以下のような多様な顧客にライセンスした。

① 任天堂システムに対する製品（すなわち、ソフトウェアカートリッジ）を開発し販売する権利を有するライセンシー：

各システム（ゲームボーイ、任天堂、スーパー任天堂など）に対して60社にのぼるライセンシーがあり、ライセンスの要件はライセンシーが任天堂から製品（ゲームカートリッジ）を購入しなければならないということである。

② 任天堂システム用ゲームを開発するための権利とツールが提供されるが製品は販売することができない開発者：

彼らは、如何なるゲームシステムに対しても自由に自分のゲームを開発してこれを任天堂に販売することができる。任天堂が開発者に供給する技術情報は秘密管理されなければならない。

4. 特許侵害者に対する効果的なライセンス戦略：SGS

自社の特許を侵害する者に対しては侵害差止請求及び損害賠償請求などの法的措置が可能である。しかし、このような措置は莫大な費用と時間が必要となる。従って、このような手間を無くし侵害差止ができる効果的な方法としてライセンスが活用できる。SGS（SGS-Thomson Microelectronics）は半導体製造企業で、特許侵害者に対する効果的なライセンスシステムを開発した。SGSは、自社の特許ポートフォリオと市場製品に対する常時モニタリングを実施する。まず、特許の性格、関連製品の市場規模、使用企業の現況などを把握した後、ライセンスの価値がある特許を選定する。このように選定された特許は、最大6ヶ月の間、特定用途に対するより詳細な評価を受ける。該当特許の有効性を判断するために先行技術調査が実施され、ここを通過すると、選定特許が既に実施されているかもしれない製品を入手し分析作業に入る。その後、法律専門家によって特許侵害有無が検討され‘侵害報告書’が作成される。

相手企業も特許を保有していれば、今後の交渉過程でクロスライセンスの可能性もあるため、相手企業の特許を検討し、相手企業の特許に対する弱点などを整理した自社の見解書（position paper）を作成しておく。更に、SGSは相手企業の規模、販売製品、系列会社、以前の特許訴訟の内容などをデータベース化して管理する。

このように、徹底した準備過程で作成された侵害報告書と見解書、そして相手企業に対する明晰な知識は、今後の交渉過程において相手企業に、訴訟ではSGSに絶対勝てなさそうだという苦手意識を植え付けるのである。

付録 1 : 特許及び技術導入契約書

以下に付録 1～付録 9 として、各種契約書の具体例を示す。

これらは、あくまでも一例であって、必ずしも一方当事者である日本企業に有利な内容の規定方法について示したものでなく、また、先の各編で説明した全ての条項を網羅して盛り込んだものではない。

日本法によって設立存続し、その本店所在地が日本————である‘株式会社日本’（以下‘甲’とする）と、韓国法によって設立存続し韓国————に本店を置く‘株式会社韓国’（以下‘乙’とする）との間に本技術導入契約を締結する。

第 1 条 (定義)

この契約の適用のための用語の定義は次の通りである。

1. “契約製品”とは、甲の生産製品である _____を言う。
2. “契約地域”とは、韓国を意味する。
3. “契約商標”とは、この契約の一部として別紙 2 にて特に定義される商標及びこの契約の存続期間の中で相互約定によって別紙 2 に挿入される他の商標を意味する。
4. “契約特許権”とは、この契約の終了時点以前に全世界で、契約製品の製造、使用、販売に利用できるすべての特許権と発明、意匠、実用新案及びその他特許対象になり得るすべてのものための特許申請権を意味する。
5. “契約情報”とは、甲によって所蔵されたり統制されて、契約製品の製造、使用または販売に利用できる発明、仕様書、製造情報、技術図面、専門化されたノウハウ、技術及びその他すべての秘密技術情報を意味する。
6. “契約発効日”とは、この契約が甲と乙によって履行される日とこの契約第 19 条に規定されたところによって大韓民国政府がこの契約を認可した日のうちいずれか後の日を意味する。

第 2 条 (技術実施権の付与)

- ① 甲はこの契約の存続期間中、この契約に規定された条件にしたがって契約地域内での契約製品の製造、使用、販売に係わる契約特許権、契約情報、商標を使用することができる独占的実施権を乙に付与する。
- ② 甲は乙が自己の費用で本契約によって許諾された実施権を設定登録することに同意し、乙の請求権によってこれに必要な書類を契約発効日から 10 日以内に無償で乙に提供しなければならない。
- ③ 乙は事前に甲の書面承認を得れば、契約製品の製造、使用及び販売に係わる契約情報、商標、特許権の実施権を第三者に再付与することができ、甲は正当な理由なく

上記の承認を保留することができない。

④ 乙から実施権を受けた再実施権者の権利はこの契約に規定された乙の権利に從属する。乙の違約その他いかなる理由であっても乙のこの契約による権利が喪失すれば自動的に乙の再実施権者の権利も同様の範囲内において喪失する。

第 3 条 (技術情報)

この契約の第 6 条に定める前払金十万美元の受領と同時に、甲は乙の契約物品の迅速な製造及び販売に必要な範囲及び時間に合わせて次に列挙する技術情報及び契約情報を乙に提供しなければならない。

1. 乙が適切な工場及び設備を設置するのに必要な設計上の助言及びその他協助、特に適切な工場を設置できるようにする為の設備機構、設備の明細書、工程図面、位置及びその他資料
2. 契約製品の形態、仕様書、設計図を含んだ契約製品の製造に係わる一般的な製作情報及び原料の明細書、契約製品の部品、鋳造、備品を含んだ契約製品の製造過程の明細書
3. 試験機構、試験手続きとその他品質管理方法に係わる情報を含んだ稼動試験及び作動資料
4. 甲と乙の役職員の相互訪問を通じた個人接触または書面を通じて要請され提供される上記の情報の解釈と理解に必要なその他の情報

第 4 条 (技術援助)

① 甲は乙の役職員の契約製品の製造訓練のために、彼らが日本の甲の工場において研修を受けられるようにしなければならない。乙が甲に派遣する役職員の数は両当事者の合意によって定めるものとする。甲は役職員の研修に対してのみ責任を負う。研修過程においては日本語が使用され、乙は自らの費用で必要な通訳人を提供することができる。更に、乙はそのような役職員の旅行、宿泊及び食事費用を含んだすべての滞在費用を負担しなければならない。甲は乙の役職員が日本の出入国管理局により要求されるすべてのビザが発給されるよう支援しなければならない。

② 乙の要請がある場合、甲は迅速に、契約製品の製造方法に関して乙の役職員を指導、諮問するために 5 名を越えない範囲内において、技術的な面で資格を備えた甲の役職員を派遣し、祝日を除く 18 ヶ月の間、乙の役職員の指導に携わらなければならない。乙はこの契約の一部に添付された '別紙 1' に定められるところにより上記役職員の契約地域内の滞在期間の間、日当を支給しなければならない。

乙は上記の派遣役職員の往復航空費、現地交通費及び合理的な範囲内における宿泊費等、国内生活費を支給しなければならない。

乙は交通手段及び希望に沿ってその役職員的生活費を韓国通貨で提供しなければならない。

甲は、彼らの役職員が乙に派遣される場合には、派遣要請を受けてから 15 日以内に

乙にその事実を知らせなければならない。乙の要請によって乙に派遣される役職員の往復航空券は上級役員の場合を除き普通席でなければならない。

乙は上記の甲の役職員の韓国訪問に必要なすべてのビザの発給に協力しなければならない。

第 5 条 (契約情報の保護)

乙は契約内容に係わる契約情報の秘密を保持しなければならない。乙は契約製品の製造、使用及び販売のために乙の役員、被雇用人、代理人、再契約者、再実施権者に契約情報を提供することができる。この場合乙は契約情報の秘密保証のために必要な合理的な予防措置を取らなければならない。

第 6 条 (前払金及び実施料)

① 乙は前払金として契約発効日から 30 日以内に十万美元を現金で甲に支給しなければならない。

② 乙は乙によって販売された契約物品の年間純販売額が二百万ドル以下の場合にはその純販売額の 5% を毎年甲に支給しなければならない。純販売額が二百万ドルを超えたときには、その超過した純販売額の 1% を追加で更に支給する。

③ 第 2 項の純販売額とは、総販売額から次の金額を控除した金額を意味する。

イ. 通常を取り引き割引規定によって行われた割引額

ロ. 製品の瑕疵によって返還された物品価格 (付加価値税及びその他取引課税を含む)

ハ. 甲の部品、半製品、付属等を乙が購買した場合、その輸入価額

ニ. 契約製品の販売に係わる間接税

ホ. 契約製品の販売に係わり生じた保険料及び輸送費

この条項で輸入価額とは、上記のように乙が輸入した部品、半製品、付属等の通関費用を含んだ C I F 価格を意味する。

④ 実施料は上記の第 2 項に規定されたところによって毎年 6 月 30 日と 12 月 31 日を基準にその時までの半期ごとの実績を基にそのときから 60 日以内に支給されなければならない。

⑤ 乙は、この契約において規定された前払金及び実施料の支給と送金及びこの契約及びこの契約に係わるすべての技術、特許の登録、公示、報告、発効などに対して韓国法において要求する要件を満たすために必要なすべての費用の支給及び必要な措置を取らなければならない。

⑥ この契約によるすべての支給は甲によって指名された日本内の東京銀行において米通貨で成されなければならない。

⑦ 甲に支給されるすべての金額は送金日現在の東京銀行の米ドル購買のための電信売相場により韓国通貨を米通貨に両替えしなければならない。

⑧ この契約によって甲に支給された金額に対し韓国法によって源泉課税されるすべ

ての所得税及びその他の税金は甲が負担するものとする。

第 7 条 (会計資料)

第6条によって乙が甲に実施料を支給するときには乙は6ヶ月単位の期間で発生した実施料の根拠資料として販売製品の類型、販売額が記載された会計書類を甲に提示しなければならない。更に、乙は甲に支給される実施料の総額に関する会計帳簿及び記録を保管しなければならない。

第 8 条 (甲からの半製品購買)

乙は、この契約によって自ら製作したものを除いて契約地域内に再販売するために甲のK-1型インバーターを甲から購買、輸入する独占的権利を持ち、乙はその販売を促進するために最大の努力を払わなければならない。甲は乙が要求する程度の上記の製品を約定された価格で乙に提供する。

第 9 条 (甲からの機構及び設備購買)

甲は、乙が要請する場合、契約製品の製造に必要な部品、鋳型、設備及び機構などを乙に販売するが、その価格は甲の生産価額と同一でなければならない。

第 10 条 (乙の契約製品の輸出)

- ① 乙はこの契約によって製造された契約製品を日本を除いたすべての国家に輸出することができる。
- ② 乙と甲は、乙がこの契約によって製造した契約物品を甲が輸入し日本市場で販売できるようにする長期販売契約を締結するものとする。

第 11 条 (侵害訴訟)

甲は、商標権、特許権または契約情報の使用において特許権、その他の産業財産権侵害に基づくクレームを含めて乙に提起されたすべての訴訟や請求を自ら選択した弁護士を通じて自らの費用と責任で防御しなければならない。もし甲がそのようなクレームに対する防御をしない場合には乙は甲の費用でこれを防御することができる。

乙に上記のような訴訟などが提起されたときには、乙は直ちに甲にこの事実を知らせてその訴訟などの過程において提出されたすべての資料の写しを送付しなければならない。

契約地域内において第三者が契約商標、特許権、契約情報を侵害したときには乙はその第三者を相手に訴訟を提起する権利がある。

第 12 条 (技術開発)

- ① 本契約期間中に契約製品及び道具、施設など契約製品に係わる技術開発が成立した場合には、甲が改良技術の明細を乙に知らせなければならないが、その技術改良が自ら成されたものであるのか、発見したものであるのか、第三の技術導入者から得たものであるのか、特許化されたものであるか否かは問わない。乙は上記の通報された改良技術を契約の存続中とその終了以後にも追加的な支給がなくても使用することができる非独占的権利を持つ。

② 契約発効日以後、契約製品の製造に係わり乙及びその雇用人により契約期間中に成されたすべての技術改良は甲に提供される。乙は世界各国においてその名義と費用で上記の改良技術の特許権を登録する権利を持つ。ただし、甲が契約の存続中及びその終了以後にも契約地域を除いたすべての地域において上記の特許権を無料で使用することができる非独占的権利を持つということを条件とする。

第 13 条 (品質管理)

- ① 乙は、甲の契約製品の製造水準に相当する品質水準を保持しなければならない。
- ② 乙は、契約製品の意匠、仕様書、資材またはこれに類似の特徴などに変動があるときには、これを迅速に甲に知らせなければならない。
- ③ 乙は、彼らの勤務時間中に甲の正当な代表権者に自己の工場及び工程、契約製品それ自体を検査することを許容しなければならず、部品または契約製品を製造する下請負者がいるときには彼らの工場も検査できるよう措置しなければならない。

第 14 条 (契約情報の保証)

- ① 甲はこの契約によって乙に提供される契約技術情報が、甲が日本内で使用する技術情報と同一であることを保証する。
- ② この契約期間の間、甲は乙に提供した欠陥がある技術情報及び部品によって発生した損害に対して責任を負う。
- ③ 甲は乙の技術情報の誤使用により発生する派生的損害に対して責任を負わない。

第 15 条 (契約地域内での商標の独占的使用権)

- ① 乙は契約期間内に甲の商標及び技術提携関係の表示を使用することができる。
- ② 甲は乙によって製造された物であるのか否かを問わず契約製品に係わり第三者に契約地域内において商標を使用することを許諾してはならない。

第 16 条 (契約発効日及び存続期間)

- ① この契約はこの契約が定めた契約発効日からその効力を発生する。
- ② この契約は次に規定したところによって終了しない限り契約発効日から5年間存続し、必要な政府の認可と当事者間の合意によって更新され3年間存続することができる。

第 17 条 (契約の終了)

- ① もし、いずれか一方の当事者が本契約の義務を履行しないことを理由に他方の当事者から履行催告を受けた時から90日以内に履行しなければ、他方の当事者はそれを理由に書面上の契約解止通告をすることができ、契約は終了する。
- ② 乙は最低技術料の未満または契約製品の目標売上げである百万米ドルの未満のとき、乙の早期終了帰責事由と見なし、1年間の猶予期間内に、本終了事由を解消させなければ契約は終了するものとみなす。
- ③ この契約は次の各号の事由がいずれか一方の当事者に発生したときにはいかなる通告もなく終了する。

1. 破産及び無資力
2. それによる破産などの請求
3. 一部債権者たちのみの利益を確保するための詐害行為
4. 破産管財人が任命されてから60日以内に任命が取り消されないとき
5. 破産または無資力を理由に第三者から提起された請求がそれから90日以内に棄却されなかったとき

第 18 条 (契約終了の効果)

- ① 契約終了時、製品の製造及び販売は中止されなければならない。製品を作るための設備や在庫品は甲の費用で購入しなければならない。更に、乙は甲が提供したすべての資料を直ちに返還しなければならない。そのいかなる情報も使用してはならず、第三者に漏らさない義務を負う。
- ② いかなる理由であってもこの契約が終了した後は乙は甲が所有する甲の商号や商標を使用することができない。
- ③ 乙の契約違反によって契約が終了した時から乙は契約特許権と技術情報を実施、使用することができない。
- ④ 甲の契約違反によってこの契約が終了すれば、その時から乙は契約特許権と技術情報を何らの対価もなく永久的に使用することができる非独占的な権利を取得する。

第 19 条 (政府の認可)

- ① 乙は韓国内においてこの契約に関し必要な政府認可を迅速に受けなければならない責任があり、またこの契約は甲が受け入れることができる条件下で政府認可が出る時まではその効力が発生しない。政府認可が出れば直ちに乙は甲に韓国政府の契約認可日を通知しなければならない。
- ② もし両当事者による契約書作成日から6ヶ月以内に政府認可が出なければ一方の当事者は書面通知をもって契約を終了させることができる。

第 20 条 (仲裁)

この契約から、またはこの契約に係わり、またはこの契約の不履行によって当事者間に発生するすべての紛争、論争または意見の相違は大韓民国ソウル特別市において大韓商事仲裁院の仲裁規則により仲裁によって最終的に解決する。仲裁人によって下される判定は最終的なものとして当事者双方に対し拘束力を持つ。

第 21 条 (準拠法)

この契約及びこの契約から発生する当事者間の権利、義務関係は大韓民国の法律によって解釈される。

第 22 条 (通知)

- ① 両当事者間の通知は航空書留郵便または航空書留で確認された電信、テレックス、ファクシミリ、模写電報によって相手方の住所の中から最新の住所に送られなければならない。いずれかの当事者が自らの住所や連絡場所を変更したときには相手方にその

事実を知らせなければならない。

② 通知の効力発生時期は到達／受領時とする。

第 23 条（譲渡及び承継）

① 相手方の事前の書面承認がない限り、いずれか一方の自らの考えのみで契約の一部または全てを譲渡することができない。

② この契約は両当事者及びその譲受人と承継人を拘束し彼らに効力を及ぼす。

第 24 条（完全条項）

この契約は当事者が合意したすべての内容を含む完全合意を構成し、以前のすべての表示はこの契約に統合されている。また、この契約は両当事者間の正当な権限を持った代理人の署名がある書面によらずしては変更することができない。

第 25 条（その他）

① この契約のある条件または条項がどのような理由であっても無効、不適法、執行不能の場合にはその無効、不適法、執行不能はこの契約の他の条件または条項には何らの影響も及ぼさない。この場合にはその条件または条項が無効、不適法、執行不能と認められる限度内においてその条件または条項がこの契約に含まれないものと解釈されなければならない。

② 一方の当事者が相手方にこの契約のある条件及び条項の厳格な履行を要求しないことは、その後または将来における他の条件及び条項違反の場合に行使することができる権利を放棄したものと見なしてはいけない。

③ 労働争議、暴風、民乱、火事、戦争、嵐、輸出禁止、運送人の不履行、運送手段、あるいは原料の需給不能その他不可抗力的事由、敵対行為及び法令、政府が行った措置（有効有無を問わず）及び当事者の能力範囲外のその他の事由で乙や甲が契約を履行しなかったときにはそれによる責任を負担しない。

④ この契約の当事者は、この契約上のすべての問題に対して独立した当事者として行動し、この契約のいずれの条項もいずれか一方の当事者が他の当事者の代理人となるものと解釈する根拠とはなり得ない。

⑤ 甲は乙以外の他の技術導入者に契約商標、特許権、情報に対して乙より有利な条件を提示してはならず、この契約の存続期間中に甲が新たな技術導入者とより有利な条件で技術を提供することに約定した場合には、この契約も自動的にそのような条件に修正されたものと見なされる。他の技術導入者との契約がこの契約より有利な条件で締結されたかどうかは、乙が単独で判定する。

以上の証拠として、両当事者は自らを適法に代表する者に、両会社名でこの契約を発効させるものとする。この契約の証明のために本契約書を2通作成し署名あるいは捺印後、当事者が各々1通ずつ保管する。

年 月 日

(甲) 商号
住所
代表取締役

(乙) 商号
住所
代表取締役

別紙 1

本契約第4条第2項によって韓国を訪問する‘株式会社日本’の役職員に対する日当支給

上級監督者	##	米ドル
技術者	**	米ドル
熟練労働者	〇〇	米ドル

以上の内容は、‘株式会社日本’が60日前に通知して‘株式会社韓国’から承認を受ければ変更可能である。そのような変更は大韓民国政府の必要な認可を受けなければならない。

別紙 2
商標の明細

付録 2 : 特許譲渡契約書

特許権がある技術の特許権者である譲渡人〇〇〇（以下、‘甲’とする）と譲受人〇〇〇（以下、‘乙’とする）は、特許権の譲渡に関して次のように契約（以下、‘本契約’とする）を締結する。

第 1 条（契約の目的）

本契約は、甲が乙に自らの特許権（以下、‘本件特許’とする）を譲渡するにおいて、必要な諸事項を定めることをその目的とする。

第 2 条（本件特許の表示）

契約の目的となる本件特許の内容は次の通りである。

特許番号： 韓国特許 第〇〇〇〇〇〇号

発明の名称：

第 3 条（譲渡の範囲）

甲は、乙に本件特許の一切を譲渡する。

第 4 条（特許権の移転登録）

甲は、乙が自己（乙）の費用で本契約により特許権を移転しこれを登録することに同意する。従って、甲は乙の請求によりこれに必要な書類を無償で乙に提供しなければならない。

[特許を受けることができる権利を譲渡する場合]

第 〇 条（名義変更手続きおよび費用の負担）

① ‘甲’は、本契約の締結後、直ちに下記の書類を‘乙’に交付しなければならず、これに必要な費用は‘乙’が負担するものとする。

- (1) 譲渡証書、
- (2) ‘甲’が発明者に交付された譲渡証書
- (3) 本件発明に関連した特許出願に関する一切の書類

② ‘甲’は、‘乙’が本件発明を外国に特許出願する場合に‘乙’の要請があるときには本件発明の発明者に‘乙’に協力させなければならない。

第 5 条 (特許権の権利変動事項)

甲は、本契約締結日現在、本件特許に対して第三者に質権を設けたり、本件特許の一部又は全てを譲渡、利用許諾などを行っている事実があってはならず、このために乙に損害が発生した場合、甲は乙にその損害を賠償しなければならない。

第 6 条 (特許権の譲渡代金)

- ① 乙は、甲に第 3 条による本件特許を譲渡する対価として〇〇〇米ドルを支給する。
- ② 乙は、甲から移転登録に必要な書類を交付されたときに上記 1 項の対価を現金で支給する。
- ③ この契約により甲に支給された金額について韓国法により源泉課税される全ての所得税およびその他税金は乙が負担するものとする。

第 7 条 (対価の不返還)

本契約上、特許権の内容および権利性などに対する判断および決定は各当事者の責任と判断下になされ、これに加えて乙が本契約により甲に支給した特許譲渡の対価はいかなる場合にも返還されないものとする。

第 8 条 (特許料など)

本契約上、特許の所有権移転登録日の以前に権利維持のために納付しなければならない特許料があれば、甲がこれを完納するものとする。

[特許権と技術ノウハウを共に譲渡する場合]

第 〇 条 (技術資料の提供および技術援助)

- ① ‘甲’は、譲渡した特許権に関する別紙目録記載の技術資料を本契約の締結後、15 日以内に‘乙’に提出するものとする。
- ② ‘甲’は、現在および将来において、‘乙’の要請を受けるときには、遅滞なく担当者を‘乙’に派遣するなど技術指導を行い、特許発明の実施が円滑になされるよう最善を尽くさなければならない。

第 〇 条 (秘密保持) ‘甲’が本件特許の譲渡と共に‘乙’に提供した技術情報を‘乙’は第三者に漏らしてはならない。

[特許出願前の発明に対する特許を受けることができる権利を譲渡する場合]

第 〇 条 (秘密保持) ‘甲’および‘乙’は、‘乙’が本件発明を特許出願して出願公開される前まで本件発明に関する事項を秘密に保持しなければならない。

第 9 条 (契約の変更および解約など)

- ①本契約の一部または全てを変更する必要がある場合には、甲と乙の書面合意によってのみこれを変更することができ、その変更内容は変更した日の次の日から効力を発生する。
- ②本契約の履行が全て完了する以前に何れか一方に重大な契約違反のある場合、他方は直ちに本契約を解約することができ、これに伴う全ての責任（損害賠償を含む）を帰責事由のある当事者に問うことができるものとする。

第 10 条 (紛争解決)

本契約に係りあるいは双方の義務履行に係り紛争や異見が発生する場合、甲と乙はこれを相互協議して円満に解決するよう努力しなければならないが、このような紛争や異見が解決されない場合には日本の_____裁判所を第 1 審管轄裁判所とする。

第 11 条 (契約の効力)

本契約の効力は双方が署名捺印した日（契約締結日）から有効である。

第 12 条 (合意事項以外の場合)

本契約に明記されていないか本契約上の解釈上異議がある事項については、双方の信義誠実に基づいて合意により決定する。

本契約の締結を証明するために本契約書 2 通を作成して両当事者が各々記名捺印をした後、各々 1 通ずつ保有するものとする。

年 月 日

(甲) 商号
住所
代表取締役

(乙) 商号
住所
代表取締役

付録3：クロスライセンス契約書

会社A（以下、‘甲’とする）と会社B（以下、‘乙’とする）は、相互に自社が保有している技術、特許権、ノウハウについてクロスライセンスをすることに合意し、次のように契約を締結する。

第1条（契約の目的）

本契約は、甲と乙が各々獲得し保有している技術、特許権、ノウハウを相手方に相互クロスライセンスすることにおいて必要な諸事項を定めることを目的とする。

第2条（ライセンスの目的物）

契約の目的となる対象物は以下の通りである。

- ① 甲が獲得し保有している別添1に記載の技術、特許権、ノウハウ（以下、‘A技術’とする）
- ② 乙が獲得し保有している別添2に記載の技術、特許権、ノウハウ（以下、‘B技術’とする）

第3条（甲の乙に対するライセンス）

① 甲は、乙について乙がA技術を使用するのに対する専用（あるいは通常）実施権を許諾する。本実施権は独占的（あるいは非独占的）である。但し、乙はA技術の実施および使用権利を第三者に譲渡できず、担保として提供することもできず、甲の事前の書面承認なしに第三者に再実施させることもできない。

② 実施権の範囲

1. 実施期間：A技術に対する乙の実施権は本契約締結日から（ ）年間存続する。乙が契約延長を望む場合には契約満了日（ ）ヶ月前に契約期間延長の意思を甲に書面で通報しなければならず、契約満了日前に再契約を締結しなければならない。乙が定められた期間に契約期間延長の意思を通報しない場合には契約期間満了と見なし本契約は確定的に終了する。

2. 実施権の種類：専用（あるいは通常）実施権

3. 実施地域：大韓民国全域

第4条（乙の甲に対するライセンス）

① 乙は、甲について甲がB技術を使用するのに対する専用（あるいは通常）実施権を許諾する。本実施権は独占的（あるいは非独占的）である。但し、甲はB技術の実施および使用権利を第三者に譲渡できず、担保として提供することもできず、乙の事

前の書面承認なしに第三者に再実施させることもできない。

② 実施権の範囲

1. 実施期間：B技術に対して甲の実施権は本契約締結日から（ ）年間存続する。甲が契約延長を望む場合には契約満了日（ ）ヶ月前に契約期間延長の意思を乙に書面で通報しなければならず、契約満了日前に再契約を締結しなければならない。甲が定められた期間に契約期間延長の意思を通報しない場合には契約期間満了と見なし本契約は確定的に終了する。

2. 実施権の種類：専用（あるいは通常）実施権

3. 実施地域：大韓民国全域

第 5 条（実施権の設定登録）

何れか一方が相手方の技術に対して実施権を設定登録しようとする場合、当該相手方は特別な事情がない限りこれに同意するものとする。この場合、設定登録を希望する当事者の相手方は実施権を設定登録しようとする者に必要な書類を遅延なく無償で提供しなければならない。

第 6 条（実施料）

[1案]

甲と乙は各々自らが保有しているA技術とB技術の経済的価値が同等であることを認めて、相互のクロス使用を提供、受容することから、別途の差額技術料の支給なく相互に無料で相手方の技術を使用するものとする。

[2案]

①乙は、本契約に従う実施権に対する対価として甲に次のように実施料を支給しなければならない。

1. 前払金：金 _____ 米ドルを本契約の締結後、（ ）日以内に現金で支給する。

2. 経常実施料：A技術（あるいはB技術）を使用した製品の製造・販売で発生した総売上高の（ ）%を支給する。（又は、その他の算定方式）

②経常実施料の精算は、年1回行うことを原則とする。乙は、毎年2月末までに前年1月1日から12月31日までの期間に発生した実施料を甲に支給しなければならず、本契約期間満了年度には満了日から60日以内に支払わなければならない。

③この契約により甲に支給された金額について韓国法により源泉課税される全ての所得税およびその他税金は甲が負担するものとする。

④乙が経常実施料を期間内に支給しない場合には遅延日数にその当時の甲の主取引金融機関（ 銀行）の定期預金金利（または貸出金利）を適用した遅延損害金を支払わなければならない。

⑤第1項、第2項の所定の経常実施料支給に関しては、別途に定める様式により生産数量、販売数量、在庫数量、売上高などを甲に報告しなければならない。

⑥乙は、本契約締結日以後に製造された製品の生産、受注量および販売額を記録した帳簿を備えなければならず、甲は必要な場合いつでも関連帳簿を検査することができる。

第7条 (記録の保管等)

①乙は、契約期間および契約満了後（ ）年の間、本契約による実施料の算定に関する会計資料を保管し、甲の提出要求がある場合、これを甲に提出する。

②甲は必要により甲の職員または甲の指定する公認会計士を派遣し実施料の算定に関連する乙の諸書類を調査することができる。

第8条 (改良発明)

契約当事者が相手方から実施権を付与された技術に基づいた新しい発明をしたり技術を開発した場合、このような改良発明に対しては甲と乙が合意して、その帰属を決定することとするが、合意が成されない場合には、甲と乙の共有とする。万一、このような改良発明に対して特許権などを出願しようとする場合、その費用負担は甲と乙の共同負担とする。

第9条 (特許の管理)

①契約当事者は契約期間の間、自らの契約技術に関する管理義務を負担する。

②第三者が本件A、B技術を侵害する場合、権利者である契約当事者は自らの費用で侵害差止に必要な措置を取ることができる。

③第三者の侵害により賠償される損害賠償金は侵害差止のために自らの費用で法律的措置を取った当事者の利益とする。

第10条 (契約の解止等)

①次の各号に該当する理由が発生した他方の当事者は（ ）日の期間を定めて違反当事者にその是正を要求でき、その期間内に是正が成されない場合には書面にて本契約を解約できる権限を持ち、それに伴う損害の賠償を請求することができる。その場合、損害賠償金は、金_____米ドルと予定する。

1. 契約当事者が相手方に本件A、B技術の実施行為を完了していたにもかかわらず、その相手方が（ ）日以内に実施を放棄した場合、又は明白にこれを放棄したものと見なし得る場合

2. 契約当事者の内、一方が操業を中断して相当期間の間に本件A、Bの技術を使用した操業が提起される可能性がないと客観的に認められる場合

3. 契約当事者の内、一方がA、B技術の実施権を誠実に付与しない場合
4. 契約当事者の内、一方が本契約上の義務に違反して本契約の目的を達成することが困難であると客観的に判断される場合

②契約当事者の内、本件A、Bの技術を実施する過程において経済性、商業性が無いと判断し、本契約の目的を達成することが困難であると確定的に判断した場合、その当事者は契約を解約することができる。ただ、この場合にもその解約当事者は相手方に既に支給した前払金の返還は要求することができない。

③契約当事者の中で一方が解散・精算・破産・支給不可能などの事由によりその事業を続けることができない場合、他方の当事者の一方的な通報により本契約による相互実施権は消滅する。但し、この場合、帰責事由がある当事者は前払金を含め甲に既に支給した実施料の返還は請求することができない。

第 11 条 (不可抗力)

本契約当事者のいずれか一方でも、本契約を履行するにおいて天変地異または不可抗力が発生するか、その他、一方の故意、過失または怠慢によらない瑕疵により発生した如何なる性格の損失または損害に対しても、その一方は相手方に責任を負わない。

第 12 条 (紛争解決)

[1案]

本契約に係りあるいは双方の義務履行に係わり紛争や異見が発生する場合、甲と乙はこれを相互に協議して円満に解決するよう努力しなければならないが、このような紛争や異見が解決されない場合には日本の_____裁判所を第1審管轄裁判所とする。

[2案]

この契約から、又はこの契約に係り又はこの契約の不履行によって当事者間に発生する全ての紛争、論争又は意見の相違は大韓民国ソウル特別市において大韓商事仲裁院の仲裁規則に従い仲裁によって最終的に解決する。仲裁人(達)により下される判定は最終的なものとして当事者双方について拘束力を持つ。

第 13 条 (契約の効力)

①本契約の効力は双方が署名捺印した日(契約締結日)から有効である。

②本契約は甲と乙の間の技術実施に関する基本的な事項を規定したものであって、以前の甲と乙間の全ての文書に優先する。更に、本契約に係る他の協議や契約はこの契約書に言及され書面として作成されて権限ある当事者の署名がない限り、その効力がない。

第 14 条 (解釈)

本契約に明記されていなかったり本契約上の解釈上異議がある事項については双方の合意によって決定する。

本契約の締結を証明するために本契約書2通を作成して両当事者が各々記名捺印をした後、各々1通ずつ保有するものとする。

年 月 日

(甲) 商号
住所
代表取締役

(乙) 商号
住所
代表取締役

付録 4 : 秘密保持義務契約書

技術供給企業（以下、‘甲’とする）と技術導入企業（以下、‘乙’とする）、そして技術移転仲介機関__（以下、‘丙’とする）は、甲の技術を乙に移転する業務に関連して発生する秘密保持管理問題を効率的に処理する為に、次のように秘密保持契約を締結する。

第 1 条（契約の目的）

甲は、自らが開発し保有している別添 1 の “_____ 関連技術およびノウハウ”（以下、‘契約技術’とする）を丙の仲介により乙に移転しようとする意図の下に交渉を始めようとするところ、以後甲と乙間に契約技術の移転の為の実際契約（以下、‘技術移転本契約’とする）を締結するときまで相互間に交換、公開される秘密情報を効率的に保持、管理するのに必要な条件を規定する為に本契約を締結する。

第 2 条（秘密情報の内容および範囲）

①本契約における秘密情報とは契約技術の移転の為に各当事者間に提供、公開、交換およびその他の方式により本契約のいずれか一方がいずれか他方から入手、管理、活用するようになる全ての経済的価値がある情報を言う。このような秘密情報には文書によるもののみならず口頭によるものも含まれており、更にこのような技術移転が当事者間で推進、論議されているという事実自体も含まれる。

②上記①項にも拘らず、本契約締結以前に各当事者がすでに知っていたり、第三者から入手したり又は既に公知となった情報は秘密保持義務の情報対象から除外されるものとする。但し、これに対する立証はこれを援用しようとする当事者の負担とする。

第 3 条（情報の使用用途制限および用途以外の使用禁止）

契約当事者（甲、乙、丙）は、第 2 条の秘密情報を甲と乙との間に推進される技術移転本契約の締結の為に調査、分析、活用、協議、交渉などの目的のためにのみ使用すべきであり、本契約上の目的以外のいかなる他の用途や動機には使用しないことを約束する。

第 4 条（秘密保持義務の賦課および公開禁止）

本契約の当事者は、本契約上の秘密情報を外部はもちろん本契約の目的と直接関係がない内部役職員にも秘密に保持、管理し、本契約第 6 条および第 7 条において規定している場合を除いてはいかなる場合にも公開又は流出しないものとする。

第 5 条 (秘密保持管理の方法と点検)

- ①本契約の各当事者は本契約上の秘密情報を別の情報と分離して別途に保管、管理しなければならず、本契約の目的と直接関連の無い役職員および外部人の接近を効率的に遮断できる諸措置を取らなければならない。
- ②本契約の各当事者は本契約上の秘密情報を取り扱うようになる役職員に対して守秘義務を効率的に確保できるように必要な保安教育の実施および文書による秘密順守義務を確保しなければならない。
- ③本契約のいずれかの当事者もいずれか他方の当事者に対して必要であると認められる場合、本契約上の守秘義務の順守状態および用途以外の使用有無について調査および点検を実施でき、これに対して当該他方の当事者は積極的に協力しなければならない。

第 6 条 (第三者との関係)

技術移転本契約の締結を目的として、本契約の何れか一方の当事者が何れか他方の当事者から提供される秘密情報を第三者に提供しなければならない場合は、必ず当該他方の当事者の事前の書面同意を得なければならない。当該秘密情報を提供される当該第三者とも別途の秘密保持契約又は秘密保持覚書（形式を問わず）を確保しておくものとする。

第 7 条 (やむを得ない情報流出の場合)

本契約の何れか一方の当事者が政府の要請などやむを得ない事情又は措置などにより、本契約に明示された秘密情報を第三者（政府など関係機関を含む）に提供しなければならない場合は、必ず当該秘密情報の当初の提供者である他方の当事者に対して事前にその事実を通知し、当該他方の当事者が適切な対応措置を取ることができるようにしなければならない。

第 8 条 (情報の返還、回収および廃棄)

- ①本契約の何れか一方の当事者が自らが当初に提供した秘密情報に対してこれを受領した何れか他方の当事者にその必要性を言及し当該秘密情報の返還を要求する場合、このような変換要請を受けた当該他方の当事者は当該秘密情報の写しを残さず全て当初の情報の提供者に返さなければならない。但し、当該返還要請の必要性が客観的に立証されていなければその返還の要請を拒否することができるか、または、当該秘密情報の写しは残しておくことができるものとする。
- ②本契約が終了するか技術移転本契約が締結された場合、本契約の各当事者は当該時点で各自が保有、管理している本契約上の秘密情報を次の何れか一つの方法の内、自らが適切であると判断する一つを選択して処理することができる。

- 当初の提供者に自らの費用で全て返還（写しを含む）
- 当初の提供者の同意を得て自らの費用ですべて廃棄処分
- 上記2つの方法の併用（一部の変換および残りの分は廃棄）

第 9 条（損害賠償）

本契約の何れか一方の当事者が本契約上の秘密保持義務を違反することによって、いずれか他方の当事者に損害を与えた場合には、これによる損害を被った当該他方の当事者はその損害額を証明し当該帰責当事者に損害賠償を請求することができる。

第 10 条（契約の変更）

本契約の内容は、契約当事者（甲、乙、丙）間の書面合意によってのみ有効に変更することができる。

第 11 条（不可抗力）

本契約のいずれか一方も本契約を履行するにおいて天変地異または不可抗力が発生したり、その他、一方の故意、過失または怠慢によらない瑕疵により発生した如何なる性格の損失または損害に対しても、その一方は相手方に責任を負わない。

第 12 条（紛争解決）

本契約に係りあるいは双方の義務履行に係わり紛争や異見が発生する場合、契約当事者はこれを相互に協議して円満に解決するよう努力しなければならず、このような紛争や異見が解決されない場合には日本の_____裁判所を第1審管轄裁判所とする。

第 13 条（契約の効力発生および終了）

①本契約の効力は本契約当事者全てが署名捺印した日またはいずれか一方の当事者が最終的に署名捺印した日から有効である。

②本契約は技術移転本契約が締結されたか又は次の事由のうちいずれか一つが満たされる場合に終了するものとする。

- いずれか一方の当事者に重大な契約違反がある場合
- いずれか一方の当事者に対する本契約締結当時の信頼が回復できない程度に喪失した場合
- 本契約締結当時に比べて事情が明らかに変更され、本契約の目的を達成できないと客観的に判断される場合

第 14 条（解釈）

本契約に明記されていなかったり本契約上の解釈上異議がある事項については当事者全ての合意によって決定する。

本契約の締結を証明するために本契約書の原本3通を作成して各当事者が各々記名捺印をした後、各々1通ずつ保有するものとする。

年 月 日

(甲) 商号
住所
代表取締役

(乙) 商号
住所
代表取締役

(丙) 商号
住所
代表取締役

付録5：ノウハウ移転契約書

_____（以下‘甲’とする）と_____（以下‘乙’とする）は、甲が開発し保有している“_____関連技術及びノウハウ”（以下‘契約技術・ノウハウ’とする）を乙に一定の条件に従って移転する為に次のように契約を締結する。

第 1 条（用語の定義）

本契約において使用されている次の各号に記載されている用語は、特に言及のない限り、各々次のような意味を持つ。

1. “契約技術・ノウハウ”とは、甲が開発して保有している_____関連技術及びノウハウを総称するもの（特許出願有無とは無関係）であって、その具体的な内訳は別紙1の通りである。
2. “契約製品”とは、“契約技術・ノウハウ”を使用して生産する全ての製品（又は、装置、設備など）を言い、中間体または原料を生産、販売する場合その中間体や原料を言う。
3. “生産開始”とは、乙が“契約技術・ノウハウ”を用いて“契約製品”を販売目的で最初に大量生産することを言い、その該当日を“生産開始日”とする。

第 2 条（契約技術・ノウハウの移転・伝授）

- ①甲は、_____分野に限定し契約技術・ノウハウを乙に移転・伝授することにする。上記の移転・伝授分野は、甲と乙の合意により拡大することができる。従って、甲は乙が_____分野に関して契約技術・ノウハウを使用して契約製品を製造できるよう必要なすべての技術的支援を行わなければならない。
- ②乙は契約技術・ノウハウの実質的な移転の為に必要な文書資料の提出を甲に要求しこれを受領することができ、甲と協議下にその文書資料の写しを保管できる。
- ③乙は契約技術・ノウハウの実質的な移転の為に必要な範囲内で甲の技術者・被用者が直接乙を訪問し教育をするよう要請することができる。この場合、甲は（ ）ヶ月に（ ）時間までは自らの技術者・被用者を（ ）名の範囲内で乙に無償で派遣し教育しなければならない。上記時間を超える範囲は乙がその費用（旅行費、宿泊費、滞在経費）を負担しなければならない。

第 3 条（契約技術・ノウハウの実施権）

- ①甲は乙が本契約の条件により大韓国内において“契約技術・ノウハウ”を実施することに同意し、乙に国内専用実施権を許可する。
- ②本条第1項の専用実施権とは、乙が独占的に“契約技術”を製造、販売できる権利

を言う。

③乙は甲の事前書面同意なしに第三者に同実施権を提供したり、譲渡することができず、甲も本契約の効力が存続している間は、本契約により取得される諸権利と義務を第三者に提供したり譲渡することができない。

第 4 条 (国外実施)

“国外実施”は、大韓民国以外の地域に実施権を貸与したり技術を輸出すること（同地域において製品を生産、販売する行為を含む）を言い、乙が本契約第3条の規定にかかわらず、“契約技術・ノウハウ”を“国外実施”しようとする場合、事前に甲と協議し本契約とは別途に“国外実施”に関する実施契約を締結しなければならない。

第 5 条 (契約期間および生産開始日の通報)

①本契約の有効期間は、本契約の他の条項により早期に終了されない限り本契約の締結日から（ ）年までとする。

②乙は本契約締結日から（ ）月（又は（ ）年）以内に“生産開始”をしなければならず、生産開始日から1ヶ月以内に甲に“生産開始日”を書面で通報しなければならない。但し、“生産開始日”は、両当事者の合意下で延期することができる。

第 6 条 (実施の対価)

乙は本実施に対する対価として次の通りに技術料を甲に支給する。

① (前払技術料)

乙は、前払技術料として、金〇〇〇米ドル（\$ 〇〇〇）を甲に下記の表の日程に従って現金で支給する。

(消費税別途)

区分	支給日 (期限)	金額	支給条件
1次	本契約締結時	\$	
2次		\$	
計		\$	

② (経常技術料)

乙は経常実施料として“生産開始日”から本契約が終了する時まで毎年本“契約製品”の総売上高の〇%（消費税別途）を第7条の規定により甲に現金で支給する。この契約により甲に支給された金額について韓国法により源泉課税される全ての所得税およびその他税金は甲が負担するものとする。

③本契約により行われる全ての支払いは、いかなる理由においても乙に返還されない。

第 7 条 (経常技術料の計算)

- ①乙は第6条の経常技術料を毎年1月1日から12月31日までを1期間として計算し、当該経常技術料を翌年度の3月末までに甲に支給する。
- ②乙は経常実施料の支給時に公認会計士により検証された経常技術料の計算書と売上高が算出された根拠が記述された書面報告書を甲に提供しなければならない。
- ③甲は経常技術料の計算根拠を確認するために直接又は代理人に会計関連の資料を検査するようにすることができ、この場合、乙の会計上のエラーなどにより差額が発生する場合、その差額を直ちに甲に支給しなければならない。更に、甲に既に支給した金額と比較してエラーなどで発生した差額が5%以上である場合、検査の為の諸費用は乙が別途に負担する。

第8条 (技術の改良など)

① (産業財産権の獲得)

甲が“契約技術・ノウハウ”を利用して産業財産権を獲得する場合、乙は本契約の内容に伴う実施権を持つ。但し、この場合、特許の出願、補正、登録、維持、実施権の設定および名義移転等のための書類提出、手続きなどに対して双方は相互協力しなければならない、これに必要となる一切の費用は甲が負担する。

② (技術の改良)

乙又は乙の役員および被用者が“契約技術・ノウハウ”の改良、拡張、代替または追加発明による技術（以下“改良技術”とする）を適用するか、これを基に新たな産業財産権を取得しようとする場合、乙は、事前に甲に通報して相互協議し推進しなければならない、取得された産業財産権は双方の共同所有とする。特約が無い限り“改良技術”の実施も本契約により実施されるものと見なし本契約は継続して有効である。

第9条 (信義誠実の義務)

本契約が目的とするところを相互に充足させるに必要な諸事項について甲は信義、誠実を尽くして乙に積極的に協力しなければならない、乙も本契約を誠実に履行しなければならない。

第10条 (免責および不爭義務など)

- ①甲は乙による“契約技術・ノウハウ”の実施が第三者の特許権その他産業財産権を侵害していないことを保証するものではない。更に“契約技術”の実施により乙に発生した第三者に対する技術料の支払いを含め乙のいかなる損失に対しても甲は責任を負わない。
- ②第三者が“契約技術・ノウハウ”を侵害したり、侵害しようとしていることを知ったときには、甲と乙は相互間にその事実を通報し、相互利益のために協力する。
- ③乙が直接的または間接的に“契約技術・ノウハウ”の効力を争う場合には甲は本契

約を解約することができる。

第 11 条 (秘密保持義務など)

乙は“契約技術・ノウハウ”が他に提供されたり、漏れないよう保安に留意しなければならない。この義務はその役員および被用者やその承継人を通じて事実上の違反とならないようにする義務を含む。更に、本条項は本契約が解約された場合にも継続して有効である。

第 12 条 (契約の変更)

本契約の内容は甲と乙の書面の合意によってのみ有効に変更することができる。

第 13 条 (不可抗力)

本契約当事者のいずれか一方も本契約を履行するにおいて天変地異または不可抗力が発生したり、その他、一方の故意、過失または怠慢によらない瑕疵により発生した如何なる性格の損失または損害に対しても、その一方は相手方に責任を負わない。

第 14 条 (契約の解止)

①甲は次の各号の場合に30日の期限において乙にその履行を書面で催告することができ、上記期限が経過した後もその瑕疵が解消されない場合、甲は乙に対して書面通知で本契約を解約することができる。この場合、甲は既に支払われた金額を返還せず、乙は甲から提供された技術資料（別途にコピー資料を保管している場合、そのコピー資料も含む）を甲に返還して本契約上の全ての権利を放棄しなければならない。

- (i.) 通報期限内に“生産開始日”を通報しないか、“生産開始日”前であっても乙が生産を放棄したものと認められる場合
- (ii.) “生産開始日”以後、乙が操業中断などで実施できないと認められる場合
- (iii.) 乙が第6条、第7条による実施料を正当な理由なく支給しない場合
- (iv.) その他本契約上の義務を違反して本契約の目的達成が不可能と客観的に判断される場合

②乙は甲が本契約上の義務に違反する場合、30日の期限において甲にその履行を書面にて催告することができ、上記期限が経過した後もその瑕疵が解消されていない場合、乙は甲に対する書面通知により本契約を解約することができる。

③本契約が解約された場合、乙は自らまたは第三者に“契約技術・ノウハウ”を実施するようにしたり、“契約製品”を生産するようにはならない。

第 15 条 (損害賠償)

本契約上義務を違反した当事者は相手方にそれによる損害を賠償しなければならない。

第 16 条 (名称使用)

乙は本契約に関して取得した情報および甲が乙に提供した報告書や文書の一部または全部に対するその原本や複製、コピー物を広告販売促進、その他、宣伝の目的および争訟上の資料として使用してはならず、更に上記の目的として甲の名称を暗示したり使用してはならない。

第 17 条 (重要事項の変更)

乙が本契約締結後に法人の住所など重要事項を変更した場合は、これを遅滞なく甲に通報しなければならない、その不履行による甲の錯誤は乙の抗弁から免責される。

第 18 条 (紛争解決)

本契約に係りあるいは双方の義務履行に係わり紛争や異見が発生する場合、甲と乙はこれを相互に協議して円満に解決するよう努力しなければならない、このような紛争や異見が解決されない場合には日本の_____裁判所を第1審管轄裁判所とする。

第 19 条 (契約の効力)

- ①本契約の効力は双方が署名捺印した日（契約締結日）から有効である。
- ②本契約は甲と乙との間の技術実施に関する基本的な事項を規定するものであって、以前の甲と乙との間の全ての文書に優先する。更に、本契約と関連ある別の協議や契約はこの契約書に言及され書面で作成されて権限ある当事者の署名が無い限り、その効力が無い。

第 20 条 (解釈)

本契約に明記されていなかったり本契約上の解釈上異議がある事項については双方の合意によって決定する。

本契約の締結を証明するために本契約書2通を作成して両当事者が各々記名捺印をした後、各々1通ずつ保有するものとする。

年 月 日

(甲) 商号
住所
代表取締役
(乙) 商号
住所
代表取締役

付録 6 : 共同開発契約書

〇〇〇（以下、‘甲’とする）と△△△（以下、‘乙’とする）は、次のように共同開発契約を締結する。

第 1 条（契約の目的）

本契約は、甲と乙との間に_____の共同研究開発に係り当事者間の権利と義務を明確に規定することをその目的とする。

- ①本契約による研究開発の目標は_____にある。
- ②本契約による研究開発は、甲の費用負担から成る。但し、_____部分については当事者間の特約で別に定めることができる。

第 2 条（研究開発費の支出など）

- ①甲は本契約による研究開発のために総_____ウォンの開発費（消費税別途）を負担する。
- ①の乙に対する研究開発費の支給は、乙が指定する銀行口座（0000-00000-00）に対する現金送金の方法で行われ、その遅延金については年12%の遅延利子が付加される。
- ③甲は乙から支給された研究開発費の支出内訳などを誠実に管理、記録しなければならない。乙の要請の際、その内訳を乙に提供しなければならない。

第 3 条（研究開発物の検査および承認）

- ①甲は本契約による研究開発の結果物を乙から提供を受けた日から（ ）日以内に研究開発物が別添1（共同開発提案書：その他共同開発の範囲を定める文書）の要件に符合するの否について検査を行いその結果を乙に通報しなければならない。上記期間内に何の通報もない場合には甲が研究開発結果物を承認したものと見なす。
- ②甲が上記1項の期限内に研究開発物の瑕疵を通報する場合、乙はその通報日から（ ）日以内にその瑕疵を是正し、その是正された研究開発結果物を甲に提供しなければならない。

第 4 条（研究開発結果物の帰属および活用）

- ①本契約による共同研究開発の研究開発結果物およびこれに対する知的財産権は両当事者が共同所有することを原則とする。但し、本条項は本契約締結以前に既に開発された甲と乙の契約技術については適用しない。
- ②本契約による共同研究開発のために共同研究開発費用で購入した研究機材・資材、

施設物などは甲と乙の共同所有とする。

③研究開発結果物に対する特許、著作権、その他知的財産権の出願や登録有無は両当事者の合意による。

第 5 条 (研究開発の失敗)

①当事者は別添 1 において規定する開発期間の満了時、その満了日から () 日以内に目標とする研究開発が終了しない場合、研究開発期間を延長するのがあるいは研究開発の失敗を宣言するのかを合意し決定する。

②両当事者の合意により、いずれか一方の当事者の帰責事由なく研究開発が失敗したものと宣言される場合、本契約は終了する。この場合、終了日まで発生した研究開発の結果物は両当事者の共有とする。

第 6 条 (契約期間)

本契約は、本契約の締結日から () 年間存続する。

但し、研究開発の遅延等を理由に契約期間の延長が必要な場合は当事者間の合意により契約期間を延長することができる。

第 7 条 (契約の解止)

①本契約のいずれかの当事者は、相手方に次の事由が発生する場合、相手方に対する書面通知で本契約を解約することができる。

1. 相手方が契約を違反し、その違反が解消不可能なものがあるいは違反事実を知らせる通知を受けた日から 30 日以内にその違反事項を是正しない場合

2. 相手方に不渡り、和議、会社整理、その他これに類似する事由により本契約の目的達成が不可能なもの客観的に判断される場合

②本契約が中途解約される場合、乙はその解約日から () 日以内に解約時点までの研究開発費の執行内訳および研究開発結果を甲に提出してこれを精算しなければならない。本契約の中途解約時まで発生した研究結果物は両当事者の共有とする。

③契約が相手方当事者の故意、過失または本契約上の義務違反により解約された場合、帰責事由がある当事者はこれにより相手方が被った損害を賠償しなければならない。但し、本契約の当事者はいかなる場合にも相手方の特別損害、間接損害あるいは結果的損害について責任を負わず、更にその賠償額はいかなる場合にも本契約に従って実際に支給された研究開発費を越えることはできない。

第 8 条 (秘密保持義務)

①本契約の当事者は本契約の期間中のみならずその終了後 () 年間は契約技術およびその他相手方から提供された技術情報および資料、経営上の情報を秘密として保持

し、これを他に提供してはならず、本契約によって許容された目的以外の目的で使用してはならない。

②各当事者は各自の役員あるいは職員による本契約違反行為に対して他方の当事者に責任を負う。

③本条項による義務は公知の情報、相手方の情報と無関係に独自に開発した情報および秘密保持義務を負わない第三者から提供された情報については適用されない。

第 9 条 (契約の変更)

両当事者は事前の書面による合意で本契約の内容を変更することができる。

第 10 条 (契約の効力)

本契約は両当事者が本契約書に署名捺印した日 (契約締結日) から有効である。

第 11 条 (契約の解釈および紛争解決)

本契約に明記されていない事項および本契約の解釈上異議があるときには一般の商慣例によって双方の合意により解決し、本契約に係り発生するすべての紛争は日本の_____
_____裁判所を第1審管轄裁判所とする。

本契約を証明するために本契約書は2部を作成して甲と乙が署名捺印をした後、各々1部ずつ保管する。

*添付1：共同開発提案書 1部

年 月 日

(甲) 商号
住所
代表取締役

(乙) 商号
住所
代表取締役

付録 7 : 委託研究開発契約書

契約番号	
研究開発名	
研究開発費	
研究開発期間	年 月 日から 年 月 日まで
契約当事者	(甲) 研究委託者：(株) 代表取締役 (乙) 研究受託者：
責任研究員	

上記の研究開発に対する契約において、甲は契約期間中、本契約の諸条件により乙に“XXXに対する研究開発”を委託し、乙は本委託を受け容れると同時に甲が目標とする本契約において意図する研究開発を引き受け、完了および提供することを約束し、両当事者は本契約を締結する。

第 1 条 (定義)

本契約において他に規定されない限り、以下の用語は本契約において次の意味を持つものとする。

1. “研究開発”：上記の研究開発を遂行するにおいて本契約第2条規定の研究の目的および範囲により乙が行う全ての作業を意味し、甲が本研究開発による成果を商業的に製造、販売し当該事業が成功するか否かは問わない。
2. “成果”：特許として出願、登録できるか否かを問わず、本契約期間中に研究開発の結果として乙により行われた試作品、技術、技術データ、その他の諸技術情報および発明などの技術情報および知的財産権を意味する。

第 2 条 (研究開発の目的および範囲)

本研究開発の目的および範囲は別添の研究開発計画書の通りである。

第 3 条 (研究開発期間)

上記の研究開発期間は必要時に双方の合意により延長することができる。

第 4 条 (研究開発費の支給方法)

1. 前払金 (ウォン) : 年 月 日に支給する。
2. 中間金 (ウォン) : 年 月 日に支給する。
3. 残 金 (ウォン) : 年 月 日に支給する。

第 5 条 (研究開発報告書の提出)

- ①乙は本研究開発期間中、乙の研究開発に対する第1次中間報告書を(いつ)までに甲に書面にて提出する。
- ②乙は本研究開発期間中、乙の研究開発に対する第2次中間報告書を(いつ)までに甲に書面にて提出する。
- ③乙が甲に約束した計画に問題が発生した場合には、甲の事業計画の参考にするために、乙はそのような問題および理由に関する書面通知を第1項および第2項の報告書に添付しなければならない。
- ④乙は最終研究開発報告書を研究開発期間満了後15日以内に甲に提出しなければならない。

第 6 条 (相互協力)

乙は、契約期間中、甲の要請があるときにはいつでも第5条規定の報告書および研究開発とその成果に関連する事項に関して甲と協議しなければならない、甲も本契約において定める研究開発の円滑な遂行の為の乙の要請に積極的に協力しなければならない。

第 7 条 (秘密保持義務)

- ①乙は甲の書面による事前同意無しには研究開発およびその成果に関連する全ての情報、すなわち本契約の研究開発に関する全ての財産的情報、本契約において意図する研究開発の成果および研究開発の成果に係るその他の情報、その他の本契約の存在および内容等を厳格に秘密に付し、第三者に漏らさない。
- ②本条第1項に規定する義務は本契約の終了後にも存続する。
- ③乙は本契約期間中およびその後にも甲の事前同意無しには本契約の成果を本研究開発以外の他の目的に使用しない。
- ④乙が本条第1項ないし第3項に違反することにより発生した全ての損害は乙がこれを賠償しなければならない。

第 8 条 (研究成果の帰属および技術等の移転)

- ①本契約に基づく全ての研究開発の“成果”は甲に帰属する。
- ②本研究開発の成果を製品化しようとする場合には乙は本“成果”に関する全ての技術および情報を誠実に甲に移転措置しなければならない。
- ③本研究の遂行中に発生した研究機材・資材および研究施設は甲に帰属する。但し、乙が特別に所有するために、研究費以外に負担する研究機材・資材に対してはその限りでない。

第 9 条 (譲渡)

甲と乙は本契約または本契約に基づく権利、利益および義務を相手方の書面による事前同意無しには第三者に譲渡又は移転することができない。

第 10 条 (再委託の禁止)

乙は、事前に甲から書面による承諾を得ないで本件の業務の全てまたは一部を第三者に委託してはならない。これは本契約上の本質的な部分であり、乙がこれを違反する場合には明白な契約違反と見なす。

第 11 条 (資料の保管・管理)

乙は本件の業務に関して甲から提供された書類、図面、情報、データその他全ての資料を善良な管理者の注意義務の下で保管・管理しなければならない。そして、事前に甲から書面による承諾を得ずに複製したり搬出あるいは本件の業務以外の目的に使用してはならない。

第 12 条 (研究開発など作業管理)

- ①乙は本件の業務遂行に関して甲と連絡、調整などをする主任担当者を決めて甲に通知する。
- ②本件の業務を担当する乙の従業員の指揮監督、労務管理、安全衛生管理などは主任担当者が責任を負う。

第 13 条 (研究開発場所など)

- ①乙が本件の業務に関する研究開発（作業）を甲の事務所において実施する必要がある場合、甲は乙に対して該当場所を無償で貸与する。
- ②甲は乙が本件の業務を遂行する過程において必要な甲の書類、図面、情報、データ、その他全ての資料および電子計算機および機器備品等を無償で乙に貸与する。

第 14 条 (第三者の権利侵害)

- ①乙は本件の研究開発の結果が第三者の特許等、知的財産権を侵害しないことを保証する。
- ②本件の研究開発の結果に関して第三者との間において紛争が発生した場合は、甲・乙がお互いに協議した後に誠意を持って解決し、解決に伴う費用は甲および乙の帰責事由に応じて負担する。

第 15 条 (契約の解止)

- ①一方の当事者が本契約に違反し、継続的な研究開発の遂行が非常に困難であると認

められる場合には20日の期限において違反した相手方に催告した後、本契約を解約することができる。

②研究開発の遂行が停止状態となり所期の成果を期待することが非常に困難か研究開発を完遂する能力がなくなると認められる場合にも第1項の場合と同様である。

③甲は本契約の維持が実益がなくなると判断される場合にはいつでも乙に通知をした後、本契約を解約することができる。

④当事者に帰責事由が無く本契約を維持することが非常に困難な事由が発生した場合には相互間の協議により契約を解約することができる。

⑤契約が解約された場合には乙は解約された日から15日以内に解約時までの研究開発費執行精算書を甲に提出して既成部分に限って精算しなければならない。但し、その間の研究開発の“成果”は甲に帰属する。

⑥その他解約に必要な事項は双方の合意による。

第 16 条 (契約の変更)

両当事者は事前の書面による合意で本契約の内容を変更することができる。

第 17 条 (契約の効力)

本契約は両当事者が本契約書に署名捺印した日（契約締結日）から有効である。

第 18 条 (契約の解釈および紛争解決)

本契約に明記されていない事項および本契約の解釈上異議があるときには一般の商慣例によって双方の協議により解決し、本契約に係り発生するすべての紛争は日本の_____
_____裁判所を第1審管轄裁判所とする。

本契約の締結を証明するために本契約書は2部を作成して甲と乙が各々署名捺印をした後、各々1部ずつ保管する。

*添付1：研究開発計画書 1部

年 月 日

(甲) 商号
住所

代表取締役

(乙) 商号
住所

代表取締役

付録 8 : 商標ライセンス契約書

A会社（以下「甲」とする）とB会社（以下「乙」とする）は商標使用に関して次のように契約を締結する。

第 1 条（目的）

本契約は「甲」の商標を「乙」が使用することに係り当事者間の権利及び義務を規定することによって当事者の共同利益を極大化することにその目的がある。

第 2 条（契約の範囲および期間）

2-1. 契約商標の現状及び範囲

① 「甲」は〔添付1〕に記載の商標またはサービスマーク（以下「契約商標」とする）を、電子商品製造業、流通業その他「乙」が現在営んでいる事業と係わる「乙」の商号及び「乙」が現在製造、販売または提供する一切の商品またはサービス（以下「契約商品」とする）に対して、本契約に定める条件によって独占的に継続して使用することができる権利を「乙」に許可する。「乙」は第三者に契約商標を使用させる権利を持たない。ただし、「乙」の加盟店、分割払い提携店、クレジットカード提携会社及びその他「乙」が本契約によって許容された範囲内において事業を遂行するために契約商標の使用が要求される企業等（以下、「関連企業」とする）がこのような目的のために契約商標を使用することは制限されない。

② 「甲」は本契約期間の間のみならずそれ以降においても契約商標を「乙」の商品またはサービスと競合する商品またはサービスに直接使用したり第三者に使用させることができず、このために契約商標を第三者に譲渡またはその他の方法で処分することができない。

2-2. 効力発生日と契約期間

本契約は正式に認められた両当事者が署名した日から効力が発生し、存続期間は本契約発効日から 年 月 日までとする。

2-3. 更新

本契約は現契約の終了日から最低三ヶ月前に書面にて契約更新をしないという意思が伝えられなければ継続して1年間自動的に延長される。

2-4. 地域

当事者は本契約が大韓国内においてのみ限定され、別途契約がない限り、乙は言及

された地域外における本契約商標を使用して営業活動がすることができないことに同意する。

第 3 条 (使用料)

3-1. 使用料の算定

① ‘乙’は本契約によって契約期間の間、契約商標を使用する対価として売上高の0.7%に算定された金額(以下“使用料”とする)を‘甲’に支給する。

ここで、“売上高”は企業会計基準によって作成された‘乙’の財務諸表(外部監査または検討を受けたものを言う)上の営業収益を基準とする。

② 契約期間中に‘乙’に対して合併、分割(分割合併を含む)、営業譲受渡、解散・清算、廃止、売却その他これに類似の事由が発生し本条による使用料の算定が困難であると判断される場合‘甲’は‘乙’と協議し当該期間に対する使用料を算定・調整する。

3-2. 使用料の支給

‘乙’が‘甲’に支払う使用料は、毎年1月～6月の使用料は当該年度6月30日に、7月～12月の使用料は当該年度12月31日に一括して支給するものとする。

第 4 条 (商標使用の制限及び使用権者の義務)

4-1. 商標使用の制限

① ‘乙’は本契約によって契約商標を使用することを除いては契約商品に‘甲’または‘甲’の系列会社(“独占規制及び公正取引に関する法律”上の系列会社を言う。以下本契約において同様)の商号、商標、サービスマーク、ロゴ、シンボル、デザイン、スローガンその他これに類似の標識(以下“甲の商標”)を使用したり、その他‘甲’または‘甲’の系列会社などの製品またはサービスと混同させる一切の行為を行ってはならない。

② ‘乙’が契約商標の使用が予定されている中長期契約を締結したり顧客サービス(旅行、図書サービスなどを含む)を提供しようとする場合、同契約またはサービスの有効期間は本契約の存続期間を超えることができない。

4-2. 使用権者の責任及び義務

① 契約商標は‘甲’の所有であり、‘乙’は本契約上許可された権利以外に契約商標に対していかなる権利も保有していない。

② ‘乙’は契約商標に対する‘甲’の権利の有効性に対して直接的にも間接的にも争わない。更に第三者が‘甲’のそのような権利を侵害したり争うことに協力しない。

③ ‘乙’は本契約において許容されるものを除いては‘甲’の事前の書面同意がない

限り、大韓民国内外のいかなる地域においても直接的または間接的に契約商標と類似の商標、商号、スローガン、シンボルなどを使用または登録することができない。

- ④ ‘乙’が契約商標またはこれを含む商標について一定の権利を取得（外観上取得したように見える場合を含む）した場合（本契約締結日以前に取得したものを含む。）、‘乙’はそのような権利を契約商標と関連して‘甲’の受託人として保有しているものであり、本契約において他に許可されない限り第三者にこれを譲渡したり使用を許可してはならない。‘甲’の要請がある場合、‘乙’はそのような権利を‘甲’に譲渡し、（本契約締結以前に取得した‘甲’の商標に対しては本契約締結以後、遅滞なく‘甲’に対する譲渡手続きを踏まなければならない、できる限り早期に‘甲’に譲渡されるようにしなければならない。）契約商標を含む商標の場合、本契約の終了あるいは解約とともにこれに対する登録取消などの措置を取らなければならない。
- ⑤ 契約商標の登録及び権利維持の目的上、本契約によって‘乙’が契約商標を使用することは‘甲’のための使用行為として見なされる。契約商標の使用証拠などの資料が必要な場合、‘乙’は‘甲’の資料要請に応じなければならない。

第 5 条（登録商標）

5-1. 商標の登録

商標使用権者の大韓民国における商標使用を保証するために、甲は大韓民国特許庁にライセンス製品のための商標を登録しこれを維持しなければならない。

5-2. 第三者の商標侵害などに対する措置

- ① ‘乙’は自らが営んでいる事業に係わり契約商標に対して第三者の侵害行為（侵害のおそれがある場合を含む。以下同様）があることを直接または間接的に知ようになった場合、これを即時‘甲’に通知して、‘甲’はそのような第三者による契約商標の侵害行為の中止及び予防に必要な告訴、告発、異議申立、審判請求、仮処分などの保全処分申請、提訴及びその他本契約による‘乙’の使用権を保証するのに必要なすべての措置を取らなければならない。
- ② 前項により‘甲’が第三者の侵害行為に対して措置を取るにあたって‘乙’の協力が必要な場合、‘甲’は‘乙’にいつでも必要な事項を要請することができ、‘乙’は特別な事情がない限りこれに協力しなければならない。
- ③ 第1項によって‘乙’が必要な措置を取るために支払った費用は‘甲’の負担とする。

5-3. 第三者からの商標登録などに対する紛争への対応方法

- ① 契約商標の登録・出願に係わり第三者からの異議、無効、取消、放棄の要求などの請求があったり、あるものと予想される場合（これに対する仮処分申請などの予備請

求を含む。以下同様)には、そのような異議申立、訴訟など(以下「訴訟など」とする)における当事者(被申請人、被告など)適否と関係なく「甲」は自らの責任と費用でこれの防御に対するすべての措置を直ちに取らなければならない。

②「甲」が訴訟などに対して裁判の認諾、放棄、裁判上または裁判外の和解をしようとする場合には「乙」に予め通知をして同意を得なければならない。「甲」は訴訟などに係わり随時その進行経過及び以後の進行計画を「乙」に通知しなければならない。「乙」の要請があるときにも同様である。

第 6 条 (商標使用权)

6-1. 商標使用权の登録

「乙」は自らの費用で当該商標の使用权を大韓民国特許庁に登録し、「甲」はこれに必要な一切の書類及び事項に協力する。

6-2. 商標使用权の制限

「乙」は「甲」の事前の書面同意なしに契約商標の使用权を第三者に譲渡したり担保として提供することができず、本契約において別途に定める場合を除いては、「甲」の事前の書面承諾なしには第三者に契約商標を使用するよう許諾してはならない。

第 7 条 (保証及び免責)

①「甲」は「乙」に(i)契約商標の商標登録が有効であるという点、(ii)本契約によって「乙」が契約商標を独占的に使用することができるように許諾するのに必要なすべての権利を保有しており、別途に「乙」の独占使用权を制限するに値するいかなる担保や契約も存在しないという点、(iii)本契約による契約商標の使用は第三者の知的財産権及びその他の権利を侵害しないという点を保証する。

②「乙」は「甲」、「甲」の系列会社及びその役職員に対して契約商品の瑕疵による責任その他契約商品の販売及び提供に係わり発生するすべての責任から免責させ、そのような責任などにより「甲」、「甲」の系列会社及びその役職員が損害(損害賠償額、訴訟費用、弁護士費用などを含む)を被った場合、その損害の全てを直ちに賠償しなければならない。

③第三者が契約商標の使用行為が自らの権利(知的財産権を含む)を侵害するという理由で「乙」、「乙」の系列会社及びその役職員を相手にして請求、告訴、告発、訴訟などを提起する場合、「甲」はそのような一切の請求から「乙」、「乙」の系列会社及びその役職員を免責させなければならない、そのような責任などにより「乙」、「乙」の系列会社及びその役職員が損害(損害賠償額、訴訟費用、弁護士費用などを含む)を被った場合、その損害の全てを直ちに賠償しなければならない。

第 8 条 (契約の終決)

8-1. 契約の解止及び終了

① 本契約の他のいかなる規定にもかかわらず、次の場合、一方の当事者は相手方の当事者に対する書面通知にて本契約を直ちに解約することができる。

1) 相手方の当事者が本契約に違反し、その是正を要求する一方の当事者の請求がある日から30日以内にこれを是正しない場合

2) 相手方の当事者に手形の不渡り、支給停止、解散の決議、破産・会社整理手続きの申請または決定、合併、分割（分割合併を含む）、営業の全てまたは重要な一部の譲渡その他これに類似した重大な組織変更（経営権の移転を含む）、またはその他本契約による事業の放棄または中断の事由が発生する場合。（ただし、本契約締結以前に既にマスコミ報道、公示などを通じて知られていたり‘甲’が認知していた事由は除く。）

3) いかなる当事者も天変地異、戦争、暴動、火事、その他不可抗力的な事由による契約不履行に対して責任を負わない。ただし、‘乙’が不可抗力的な事由で契約商品に係わる‘乙’の営業活動が1ヶ月以上不可能な場合‘甲’または‘乙’は本契約を解約することができる。

② 本条による契約解止または終了は既発生債権及び債務に影響を及ぼさない。

8-2. 契約終了の効果

① 契約期間の満了または契約解止などで契約が終了（以下終了事由を問わず“契約終了”とする）した後、‘乙’は契約商標の使用を直ちに中止して契約商標が表示されたすべての有／無形物（クレジットカード／デビットカードなど各種カード、看板、車両、名刺、加盟店ステッカー、書式、電話帳、ホームページ各種広告・広報資料など）において契約商標を削除しなければならない。ただし、既に発行されたカードは該当カードの有効期間の間、継続して使用することができ、‘乙’は商号変更を広報するための用途に限って契約期間満了後にも既存の商号を使用することができる。

② 本契約の終了時、‘乙’は自らの責任で必要なすべての措置を取り、関連企業が契約商標の使用を直ちに中断できるよう各種措置を通じて最大限協力しなければならない。同措置には‘乙’が使用するIT機器（コンピューター、カード照会機など）及び同機器の活用を通じて現れる結果物上の商号、商標表記内訳（カード伝票の前・後面上の商号使用を含む）変更などが含まれる。

③ ‘乙’は本条第1項による商号の変更が完了すれば契約商標が含まれているインターネットドメインの代わりに他のインターネットドメイン名を用いて自らのインターネットサービスを提供しなければならない。このようなインターネットドメイン名の交替は遅くとも商号変更の登記が完了した時から〔 〕日以内には行われなければならない。ただし、‘乙’は本契約が終わった後にも既存の顧客や一般人が容易に

‘乙’の変更されたインターネットサービスサイトを検索、接近、利用できるようにするために、既存のインターネットドメイン名を新たなホームページに連結させる手段として継続して使用することができる。

④ 契約終了当時、製造は完了しているが販売、配布されていない契約商品がある場合に‘乙’は契約商標を契約商品から除去しなければならない。もし契約商標を契約商品から除去することができない場合には‘乙’は契約商品を廃棄処分しなければならない。

⑤ 本契約と別途に規定されている場合を除いて一方の当事者の帰責事由により契約が終わった場合、契約終了に責任がある当事者はそのような契約終了によって相手方が被った一切の損害を賠償する責任がある。

第 9 条 (適用法と裁判管轄)

① 契約の準拠法は大韓民国の法律とする。

② 契約の解釈、履行その他本契約に係わるすべての紛争は当事者の相互間で友好的に解決するようにし、友好的に解決することができない紛争に関しては甲（または乙）の所在地を管轄する裁判所を第 1 審管轄裁判所とすることに合意する。

③ 本契約書に明示されない事項は関係法令及び一般の商慣例に従って相互に協議して決定する。

第 10 条 (一般規定)

① 本契約及び本契約上のすべての条項及び条件は両当事者及び各自の承継人及び譲受人を拘束し、彼らの利益のために効力がある。

② 前項の規定にもかかわらず‘乙’は‘甲’の事前の書面同意なく本契約による自らの権利または義務を直接または間接的に第三者に譲渡することができない。

③ 本契約は両当事者間で適法に締結された文書によってのみ修正したり変更することができる。

④ 本契約のいずれか一方の当事者が本契約のいずれかの規定違反または不履行に対して権利を行使しない場合、同規定に対して将来的にも権利行使をしないという意思表示として解釈されず、本契約の他の規定の違反に対する権利を放棄するものと解釈されない。

⑤ もし、本契約に含まれる一つまたはそれ以上の条項が、ある状況下においてその適用がある側面で無効且つ不法であり、強制され得ないと判定された場合でも、同条項または複数の条項は、同条項または複数の条項の残り部分または本契約の残り部分を無効化することなく、そのような無効性、不法性、強制不能性の範囲においてのみ効力がなく、本契約は初めからそのような無効且つ不法で強制不能な条項または複数の条項が含まれていなかったものとして解釈されるべきである。

⑥ 本契約の当事者は〔本契約の締結事実〕、契約の内容その他本契約に係わるいかなる事項も第三者に漏らさず、本契約の締結過程などにて知られるようになった相手方の機密事項を第三者に漏らしてはならない。ただし、法律、裁判所の決定などによってその公開が強制される場合にはその限りでない。本項の秘密保持義務は本契約終了後にも有効であるものとする。

上記契約を証明するために本契約書を2通作成し署名または捺印した後、当事者が各々1通ずつ保管する。

年 月 日

(甲) 商号
住所
代表取締役

(乙) 商号
住所
代表取締役

付録 9 : 著作権ライセンス契約書

A（以下、‘甲’とする）とB（以下、‘乙’とする）は甲の所有である〇〇〇〇（以下、著作物と称する）のライセンス契約による製品開発をすることで両社の利益を図る。

記

第 1 条（目的）

本契約は‘甲’が‘乙’に著作権の使用を許諾し、‘乙’が‘甲’に使用料を支給するにおいて必要な諸事項を決めることをその目的とする。

第 2 条（著作物の内容及び使用範囲）

‘甲’が‘乙’に使用を許諾した著作物（以下“本著作物”とする）は次の通りである。

- ① 著作物：
- ② 種類：
- ③ 内容の概要：
- ④ 製品化品目：
- ⑤ 著作者：

第 3 条（著作権使用及び資料提供）

- ① 甲は上記著作物を乙の製品に使用することができる権利を付与する。
- ② 乙は大韓国内に限って第 2 条の使用範囲内において使用することができる。
- ③ 甲は製品及び広告物製作などに必要な資料を乙に提供し、乙は提供された資料を第 2 条の規定された範囲外には甲の同意なく任意に使用することができない。

第 4 条（契約の範囲）

- ① ‘乙’は本著作物を複製して販売、配布する限度において本著作権を利用する権利を持つ。
- ② 本著作物を原著作物とする二次著作物または本著作物を構成部分とする編集著作物を作成する権利は‘甲’にあり、これに対する別途の約定がない限り‘乙’はこれを利用する権利を持たない。

第 5 条（著作物の内容による責任）

本著作物の内容が第三者の権利を侵害して乙または第三者に対して損害を与えた場合

には、‘甲’がその責任を負う。もし、‘乙’がその第三者から訴訟にあう場合には、これに対して免責させなければならず、‘乙’が第三者から損害賠償責任を負った場合には‘甲’が求償責任を負わなければならない。

第 6 条 (著作人格権の保護)

‘乙’は本著作物の著作財産権を行使するにおいて著作者の実名または異名を表示しなければならず、著作物の内容、形式及び同一性を維持しなければならない。

第 7 条 (著作権使用権の譲渡の禁止)

‘乙’は‘甲’から許諾を受けた著作権の使用権利の一部及び全てについて‘甲’の事前書面による同意なしに第三者に譲渡したり使用権利を再設定することができない。

第 8 条 (著作権の譲渡)

‘甲’は契約期間の間、本件の著作権を放棄したり他に譲渡することができず、法律上その他行政上の必要によって譲渡する場合、‘乙’の権利保護のための諸般の措置を取らなければならない。

第 9 条 (契約期間および効力)

- ① 契約期間は、2000年00月00日から2000年00月00日（1年間）とする。
- ② 契約は契約締結と同時に効力が発生する。

第 10 条 (著作権の使用料の算定および決済)

‘乙’は本著作権使用の対価として次のように前払金と使用料を‘甲’に支給する。

① 前払金

- 1) 金 額：金 ウォン
- 2) 支給期間：本契約締結日から 日以内

② 使用料

- 1) 金額：‘乙’が販売する‘著作物’の売上高の %
- 2) 支給期間：本契約の有効期間中
- 3) 支給方法：毎月末日にその期間中に発生したすべての使用料を支給する。もし上記支給期限に違反するときには年間（ ）%の割合による延滞利子を加算するものとする。
- 4) 上記の1) 項の売上高は総売上高から、包装費、運搬費及び物品税を除いた金額を意味する。

第 11 条 (記録の保管など)

- ① ‘乙’は契約期間及び契約満了後()年の間、本契約による使用料算定に関する会計資料を保管して‘甲’の提出要求がある場合、これを‘甲’に提出する。
- ② ‘甲’は必要に応じて‘甲’の職員または‘甲’が指定した公認会計士を派遣して使用料算定に関する‘乙’の諸書類を調査することができる。

第 12 条 (契約解止、早期終了及び損害賠償)

- ① 契約解止：‘甲’は‘乙’が契約事項を違反するとき、その履行違反があった日から14日間の期間を定めてその履行を催告し、これに対する履行が成立しない場合、この契約を解約することができる。
- ② 早期終了：本契約は次のような状況においては双方あるいは一方の通報により早期に終了することができる。
 - 一方あるいは双方が自らの考えあるいは他意によって破産申請がある場合
 - 乙の明白な間違いで財産に深刻な損害を与えた場合
- ③ 損害賠償：契約が早期に終了した場合に次のように損害を賠償することに合意する。
 - 乙の帰責事由によって契約が早期に終了する場合に、乙は甲に契約金の1.5倍を賠償する。
 - 甲の帰責事由によって契約が早期に終了する場合に、甲は乙に契約金の1.5倍を賠償する。

第 13 条 (適用法と裁判管轄)

- ① 契約の準拠法は大韓民国の法律とする。
- ② 契約の解釈、履行その他本契約に係わるすべての紛争は当事者相互間で友好的に解決するようにし。友好的に解決することができない紛争に関しては、甲(または乙)の所在地を管轄する裁判所を第1審管轄裁判所とすることに合意する。
- ③ 本契約書に明示されない事項は関係法令及び一般の商慣例によって相互協議し決定する。

第 14 条 (一般規定)

- ① 本契約及び本契約上のすべての条項及び条件は両当事者及び各自の承継人及び譲受人を拘束し、それらの利益のために効力がある。
- ② 前項の規定にもかかわらず‘乙’は‘甲’の事前の書面同意なしに本契約による自らの権利または義務を直接または間接的に第三者に譲渡することができない。
- ③ 本契約は両当事者間にて適法に締結された文書によってのみ修正したり変更することができる。
- ④ 本契約のいずれか一方の当事者が本契約のいずれかの規定違反または不履行に対し

て権利を行使しない場合、同規定に対して将来にも権利行使をしないという意思表示と解釈されず、本契約の他の規定違反に対する権利を放棄するものとして解釈されない。

⑤ もし、本契約に含まれる一つまたはそれ以上の条項が、いかなる状況下においてその適用がどのような側面で無効且つ不法で、強制不能であると判定された場合でも、同条項または複数の条項は、同条項または複数の条項の残り部分または本契約の残り部分を無効化することなく、そのような無効性、不法性、強制不能性の範囲においてのみ効力がなく、本契約は初めからそのような無効且つ不法で、強制不能な条項または複数の条項が含まれていなかったものと解釈されなければならない。

⑥ 本契約の当事者は〔本契約の締結事実〕、契約の内容その他本契約に係わるいかなる事項も第三者に漏らさず、本契約の締結過程などから知ることになった相手方の機密事項を第三者に漏らさない。ただし、法律、裁判所の決定などによってその公開が強制される場合にはその限りでない。本項の秘密保持義務は本契約終了後にも有効なものとする。

上記契約を証明するために本契約書を2通作成し署名または捺印後、当事者が各々1通ずつ保管する。

(甲) 商号
住所
代表取締役

(乙) 商号
住所
代表取締役

[参考文献/論文、報告書、統計など]

- Gil-Woo, Lee 外 2 名, “国家研究開発事業海外主体参加活性化事案”, 2009
- 韓国知識財産研究院/特許庁, “特許技術の取引移転促進のための技術取引機関間のネットワーク構築事案”, 2007
- Seung-Ho, Lee, “技術取引の事後管理を通じた商用化向上事案”, 2007
- Hyun-Woo, Park, “技術取引実務: 戦略と実際”, 2003
- (株) FKI メディア, “産学協力成功事例及び示唆点”, 2005
- Chi-Ho, Choi, “特許ライセンス契約の主要争点”, 2005
- Hong-Kyun, Kim, “特許ノウハウライセンス契約 (I) (II)”, 2004
- Jae-Min, Cho, “技術移転における技術流出防止方案”
- Sang-Ryul, Shim, “国際技術移転取引における契約履行と商事紛争予防”, 2008
- 韓国産業技術振興協会, “産業技術主要統計要覧”, 2009
- Young-Do, Huh, “韓国企業の国際技術移転の経路選択戦略に関する研究”
- Ju-Hong, Park, “国際技術移転評価のためのチェックリストの開発と活用方法: 技術提供企業の観点から”, 2008
- Kyung Kim & Young-Gil, Seo, “日本企業の対韓国市場参入方式の選択決定要因—ライセンスと合作投資を中心に”, 2001
- 日本経済産業省, “技術流出防止指針”, 2003
- Woong-Jin, Kim, “技術流出犯罪の対応実態と改善法案—政府の産業保安政策を中心に”, 2009
- Eui Kim, “韓日技術以前に関する—考察—直接投資とライセンス契約を中心に—”, 2004
- Kyung-Sun, Cho, “ロイヤルティ率算定方法及び交渉戦略”, 2007
- 韓国産業資源部, “未活用特許有償移転ガイドラインマニュアル”, 2007
- Hui-Seung, Shin, “技術導入契約における契約条項に関する研究—H社事例を中心に—”, 2002
- 韓国産業技術財団, “企業主導の産学協力活性化方案”, 2008
- Hyun-Ju, Chung, “国際的なライセンス契約に関する租税法的研究”, 2007
- Sang-Ho, Yoon, “産学共同研究契約の問題点及び改善法案—大学の事例を中心に—”, 2008
- Hyung-Jong, Kim, “韓国企業の国際取引交渉に関する実証的研究: 文化的側面を中心に”, 2000
- 韓国教育科学技術部, “技術貿易統計調査報告書”, 2009
- Kwang-Hyun, Seok, “国際的な知的財産権紛争解決の問題点”
- 韓国産業技術振興院, “大学技術移転業務マニュアル”, 2007

- Jong-Dae, Kim, “商標ライセンス契約に関する法的考察” 2003
- Hyung-Ki, Baek, “ライセンスの濫用とその規制に関する法的研究”, 2006
- Yoon-Ah, Oh, “知的財産権ライセンス契約の法的規制”, 2001
- 情報科学会誌, “オープンソースライセンス紛争事例の分析と企業の対応方案に関する考察”, 2008
- Je-Won, Lee, “商標権の国際的保護に関する研究”, 1990
- Dae-Ho, Hyun, “ライセンス契約に関する立法研究”, 2005
- 韓国大学技術移転協会, “大学TLO運営Q&A百問百答”, 2008
- 韓国技術取引所, “技術取引事例構築を通じた市場接近法の研究”, 2005

[参考文献/書籍]

- 山本孝夫, “ライセンス契約入門”, 2008
- 山上和則/藤川義人, “知財ライセンス契約の法律相談”, 2008
- 高橋伸夫/中野剛治, “ライセンス戦略—日本企業の知財ビジネス”, 2007
- Miyashita Makoto, “キャラクタービジネス, 感性体験を売きなさい”, 2002
- 日本評論社, “知的財産契約の理論と実務”, 2007
- Robert C. Megantz, “Technology Management”, 2002
- Alexander I. Poltorak & Paul J. Lerner, “Licensing Intellectual Property”, 2004
- 韓国大学技術移転協会, “国際ライセンス契約”, 2009
- Jae-Kwan, Huh, “技術移転戦略実務様式マニュアル”, 2004
- Jae-Kwan, Huh, “技術ライセンス実務マニュアル”, 2003
- Gum-Jin, Park, “特許の虚と実”, 2006
- Chi-Ho, Choi & Sang-Hoon, Huh, “技術契約実務ガイド”, 2001
- Joon-Hak, Kim, “知的財産権の事業的利用”, 2006
- (韓国) 産業資料センター, “技術マーケティングハンドブック”, 2005
- (韓国) 生命工学政策研究センター, “生命工学分野ロイヤルティ決定モデル事前研究”, 2008
- Jong-Eui, Kim, “消費者行動”, 1998
- Hee-Jin, KIm, “キャラクターマーケティングの理論と戦略”, 1999
- So-Yeon, Park, “キャラクターマーケティング”, 2003
- Won-Bae, Park, “キャラクターマーケティング”, 2003
- コミュニケーションブックス, “キャラクタービジネス”, 2004
- Ji-Eun, Yoo, “Hi キャラクター, Hello マーケティング”, 2004

[執筆委員会構成員]

<執筆>

韓洋国際特許法人（代表弁理士 金 延洙）

金 世元 パートナー弁理士

梁 智允 パートナー弁理士

徐 秀珍 パートナー弁理士

鄭 熙景 国際部

東 宣秀 国際部

<顧問>

漢陽大学校 法科大学 法学科

尹 宣熙 教授

<オブザーバー>

日本貿易振興機構 ソウルセンター

榎本 吉孝 知的財産担当

[特許庁委託]
韓国ライセンスマニュアル

[著者]
韓洋国際特許法人（代表弁理士 金 延洙）
執筆構成委員会
（前頁参照）

[発行]
日本貿易振興機構 在外企業支援・知的財産部 知的財産課
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 6階
TEL:03-3582-5198
FAX:03-3585-7289

2011年3月発行 禁無断転載

本冊子は、日本貿易振興機構が2011年1月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正等によって変わる場合があります。また、掲載した情報・コメントは著者及び当機構の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものでないことを予めお断りします。

リサイクル適性 

この印刷物は、印刷用の紙へ
リサイクルできます。