

欧州 3 カ国（英・独・仏）における出版契約の概要

社団法人 日本書籍出版協会

1. イギリスにおける出版契約の概要

著者と出版社との契約実態

多くの出版社が参考にするテンプレート契約がある。出版社に対して、どのような契約を締結すべきかアドバイスするもの。

新バージョンの雛形には、e-book や e-ライセンスに関する言及が多く含まれる。ただし、e-ライセンスの譲渡については、いまだ不確定要素であり、著者がもつのか出版社がもつのかは、はっきりとはしていない。著者が、e-book や web 上での出版に関する権利を出版社に譲渡すると明確に示している契約書は少ない。徐々にアップデートされているところ。イギリスでは、通常、著者は著作権について、直接交渉することはない。少数のエージェント契約を行っている著者を除いて、出版社に権利を譲渡するのが普通。

CLA（Copyright Licensing Agency）との関係でいうと、出版社は著作権そのものをもっているのではなく、排他的な著作権を持っている。著者と出版社で契約を締結すると、同じものをCLAとも結ぶ。

契約期間は、通常、著作権の存続期間中である。翻訳の場合は、期間に制限がある場合もある。

ヨーロッパにおいては、出版契約の方式は、基本的には同じ。しかし、**typographical arrangement right** が存在するのは、UKとアイルランドのみ。

おそらく、シェークスピアやミルトンなど、著作権が切れた作品を数多く出版してきたことが背景にあると思われる。シェークスピアの新判などを出版する場合、著作権はすでにないが、なにかしらの方法で出版物の権利を守る必要があった。ただし、短期間のみ 25 年。

Typographical copy right を再取得することはできない。唯一、新版を出版した場合、まったく新規で **typographical copy right** を得ることができる。

電子書籍に関する契約

イギリスでは、出版社がデジタル権を持つかどうか、議論になっている。ただし、出版社としては、紙の出版物の市場を開拓したのは自分たちであるという認識の下、デジタル化権を手放したくないと考えている。

統計データがあるわけではないが、e-Book の市場が、紙の出版物の市場を侵略といわれている。その為、出版社にとっては、デジタル権を持つことが、より重要になっている。

電子書籍に関する契約は、通常は追加条項で対応するが、いくつかのエージェントとは、新規契約書を締結することもある。ただし、サブライセンス契約により翻訳物を出版している出版社が、e-Book の販売を希望した場合、メイン出版社は著者に確認する。だれが権利をもっているのか、フォローするのが、非常に大切。

電子書籍では"Out of Print"という扱いではなく、ミニマム売上げ基準を導入しようとしている。著者にとっては、デジタル化によって、収入を長く得ることができる。

また、"Print on Demand"の出現もある。消費者の要求にしたがって、1部から印刷ができる。Print on Demand の場合、写真や、引用などの権利をすべて調べなければいけない。特に表紙のデジタル化が問題になっている。表紙をデジタル化するとは考えていなかったため、アーティストやアーティストの団体は電子利用を認めていないため、利用範囲の拡大を交渉しなければならない

Publisher's right の定義

イギリスでは2種類の著作権が存在する。著者の文学的作業に対する **Literary copyright** (文芸的著作権) と **typographical copyright**(版面構成に関する権利)。ただし、イギリスではサブライセンス権も出版社がもつ。その為、出版社は、著者から幅広い権利を譲渡されているといえる。著者への金銭的支払いを可能にするためのものであり、ばらばらに存在する権利ではなく、著者に端を発する一連の権利といえる。

イギリスにける著者との契約は純粋に商業的なもの。ある程度の金額を支払えば、著者からある程度の権利をえることができるし、エージェントが強い場合は、より高い金額を支払う必要がある。だが、法律的には、出版社を縛るものではなく、すべての商業的な権利をえることが可能。

電子書籍における版面構成権

typographical copy right(版面構成権)の適応範囲について、前提としては、紙とまったく同じレイアウトでオンライン上に載せた場合、許可なく再出版したという扱いで違法となる。しかし、異なるレイアウトの場合は、**typographical copy right** には抵触しない。出版社は、編集・そのほかの素材の挿入など様々な付加価値を与えており、この価値を保護することが目的。

Arrow Project

すべてを包括するデータベースをもつことが難しいため、現在ヨーロッパでは、「**Arrow Project**」というプロジェクトを立ち上げ、相互接続を可能にする取り組みを行っている。EU メンバー各国がそれぞれもつ書誌情報を調和させ、相互利用を可能にする。欧州委員会

にて設立された。

ある作品を再利用する場合、どこに許可をえるか、または図書館が書籍をデジタル化する場合に、相互に接続したデータベースを利用して、EU諸国内の情報を検索可能。

- Arrow Project は、いくつかの問題がある。

1.Orphaned Work 著作者不明書籍: 法的には、Copy right を得ないと出版できない

2.Out of print(デジタル時代においては "Out of Commerce")

- 我々もチャレンジをしている。1つの著作物であっても第三者の影響がある。引用、ダイアグラム、地図、写真など異なる著作権を持っている可能性が高い。その為、容易に著作権の帰属先を示すのは非常に困難な作業

- Arrow Project は、書誌情報の調査プロジェクトであり、EU 諸国の図書館と出版社、ライセンス管理団体の合同で実施されている。現段階では、調査段階であり、まだ実践にはいたっていない。

- 海賊版対策や、翻訳した場合の著作権帰属先を管理する上でも重要な取り組み

その他

●違法ダウンロード海賊版

違法ダウンロードを防ぐポータルを運営しており、85%の成功率。

出版社が違法コピーを発見した場合、Webサイトと出版物のタイトルをポータルに入力し、権利保持者であると主張する。自動的に e-mail がインターネットプロバイダーにとび、ISP は該当の Web サイトからコンテンツを削除するように要求される。

出版社は違法コンテンツが削除されたかどうか、ポータル上で確認できる。

USA のシステムと似た仕組みになっている。

法的な罰則規定はない。実際は、85%のISPがコンテンツ削除に協力をしており、15%は、ロシア等著作権保護に積極的でない国が多い。

誰がダウンロードしたかわからないので、ダウンロードしたユーザを訴えることは難しい。出版社としては、ISP がコンテンツ削除を行わなかった場合、ISP を訴えることができる。ただし、EU 諸国の ISP でない場合は、訴えるのは難しい。

コンテンツにアクセスしたユーザの情報は個人情報扱いとなるため、ISP から提供されることはない。

●e-book 市場

出版業界の5%がe-Bookとなっている。クリスマス Kindle iPadをプレゼントしたため、大きな売上げが上がった。これまでクリスマスは出版社にとっては休業日だったが、至上初めて売上げが発生するとしになった。書店はしまっているが、オンラインでは買い物可

能。

●価格体系

イギリスでは、定価販売制度がない。基本は、エージェンシーモデルで、出版社が価格をきめる。通常は紙と e-Book は同じ価格。

紙の書籍は VAT(Value added Tax)がかからないが、E-book は 20%の V A Tがかかる。消費者は低価格を求めるが、実際は V A Tのために同程度の価格になっている。プロモーションやキャンペーンで安価に手に入ることもある。

●将来の展望

教育や、アカデミックの分野ではすでに取り組みを行って久しい。

書籍などの商業出版でも、Kindle iPad などの市場のニーズに追いつくために出版社がデジタル化を進めている。全新刊をデジタル化するだけでなく、既刊のデジタル化も着手している。ただし、既刊のデジタル化は著作者を詳細に調べなければいけないため、難しい。

既存の書店は苦しい状況にある。過去 3 年に毎年大手チェーンの倒産が続いている。ボードー、エンターテイメント UK、コーポレートブックショップ。ウォーターチェイジ、WH スミスなどが残っている。また独立書店の数も減っている。代わって増加しているのが、スーパーマーケットでの販売で、全体の売り上げのうち約 9%の書籍がスーパーマーケットで売れている。

英国出版協会(The Publishers Association)

Emma House, Trade & International Director, The Publisher Association

Diane Spivey, Rigts & Contracts Director, Little Brown Book Group :

Little Brown Book Group

Richard Mollet, Chied Executive, The Publishers Association

Hugh Jones, Copy right Counsel, The Publishers Association

2. フランスにおける出版契約の概要

基本的な出版契約

フランスでは、著者は出版社に対して、出版契約において、人格権のみを残して、すべての言語、書籍の種類（書店での販売、ハードカバー、ポケットブック、ペーパーバック等）、その他あらゆるメディアでの利用を含む、すべての権利を付与（許諾）する（1985年出版社は、映画作成権を失っている。それ以前は出版社が映画作成権も保持していた）。許諾の期間は原則として、著作権の存続期間中（著者の死後 70 年間）である。フランスでは、伝統的にこの契約形態がとられてきた。出版社と著者の契約は独占的なものとなっている。

この契約では電子出版の権利も含むと考えられる。ただし、書籍の電子化、電子カタログの作成など行うことは、出版社にとって大きな投資が必要となる。

出版社の義務は唯一「紙の出版物を出版する」というだけ。E-Book や、翻訳本の出版については、義務を持たない。

出版社が特定の出版物の出版を停止した場合は、自動的に著者に権利が戻るわけではない。著者はメール等で権利返還を正式に要求をしなければいけない。"Out of print"の場合、1年以内に著者が権利返還を要求しなければ、出版社が再出版の権利を保持する。

メインの出版社がすでに"Out of Print"の場合でも、ペーパーバック等に関するサブライセンス権は翻訳権と同様、メイン出版社が引き続き保持し、そこから生じるロイヤリティを受け取る。ロイヤリティの分配率は通常、著作者 50%、出版社 50%である。

契約期間中に海賊版がでた場合、出版社のみが海賊版を訴えることができる。

出版契約ひな型

フランス出版協会では、出版契約書ヒナ型を作成している。各出版者では、細かな修正はあるが、大まかには同じものを使用している。文学作品の契約書ではあるが、基本的にはアカデミックや、教科書など様々な出版物について利用されている。

契約書ヒナ型の修正の場合、出版協会は、出版社及び出版社の弁護士とディスカッションは行うが、著者と話すことはない。著者は、デジタル権利について、話し合いを望んでいるが、出版協会としては、著作者団体と協議をする予定はない。また、出版社から著者に対する売り上げ報告は平均して年に1回である。

電子出版に関する契約

近年、E-Book の出現に伴い、出版社は旧契約とは異なる対応が必要となったため、2006 年にフランス出版協会の契約書ヒナ型に追加条項を作成した。これは別途の契約書を作成したわけではなく、既存契約を統合・修正した契約書である。この契約書の中には、e-BOOK にかかわる報酬も含まれる。

この e-book に対する修正条項は、出版協会が決めたもので、特段、著作者団体との協議は行わなかった。大体において著者は契約書を細かく見ず、出版社との間の信頼関係で契約を結ぶので、大きな問題とならなかった。少数の著者との間で報酬に関して議論になることはある。

ただし、いくつかの著者団体は、電子書籍の権利については個別の契約を求めており、出版団体と議論中である。電子出版に対して。具体的には、著作権の許諾期間についても変更を求めている。伝統的には、著者の死後 70 年の著作権存続期間中の許諾がなされてきたが、著者団体はこの伝統を変えることを要求している。

出版社としては、あらゆる事業に対する価格拘束力をもつことが非常に重要であるため、電子書籍と紙の出版物が異なる価格戦略をとることで、E-Book が紙の出版社と競合することを避けたいと考えている。出版社としては、紙の出版も電子出版も同様のコアビジネスであると考えているので、これらの著者団体の要求に答えることは難しいと考えている。

著者団体は電子出版にかかるコストは、紙の出版に対して安価であるため、より高い報酬を支払うべきと主張している。ただし出版社にとっては、電子出版の費用は少ないとはいえない。現時点では、電子出版に関するビジネスモデルも明確ではない。小売価格に応じた報酬を検討している。

フランスにおいては、E-Book に対しては、現時点では再販制度 (fixed price) が適応されない。

電子出版の費用に関しては、印刷出版に比べて格段に低いという誤解が著作者の側にあるため、これを解くための努力を行う必要がある。

電子書籍の割合と動向

近年の出版物の 7-10% がデジタル化されている。アシェットにおいては、紙とデジタルが同時に出版されている。DRM を利用。

アシェットグループでは、電子書籍の価格はハードカバーより平均 25% 程度安い。通常、ハードカバーとペーパーバックの中間の価格帯となっている。ただし、電子書籍には高い VAT 率が付加される。アシェットとしては、ポケットブックの販売を守りたいが、将来的には難しいかもしれない。

権利者不在の著作物

著作権者と連絡がつかなくなった場合、出版社よりも図書館にとって問題となっている。デジタルライブラリーを作る際、著者が不明の場合、デジタル化の許可を得ることができず、デジタル化できない事象が発生している。デジタル化に対して新しい例外条項を作成するプレッシャーがあり、妥協点を提案している。

著作者不明図書 of 共同管理については、フランスのみならず、EUレベルでの検討が進んでいる。共同管理を行うことは、つまり、法的保護を与えることになる。Google 等が著作権を軽視するロジックを与えることになってしまう。

販売中止出版物 ("Out of Commerce") に対する共同管理を検討している。紙の出版物のメイン出版社がデジタル化の権利を持っていない場合、共同管理団体に許可を取ることができる。商業利用にたいして、実用的な解決策を示すことが目的。

ドイツでも同じような取り組みを行っているが、フランスとは異なる。ドイツでは図書館が著作者不明書籍を無料で利用できることが目的。フランスでは、著作者不明出版物などに対してビジネスモデルに応じた解決策を与えるのが目的。利用不可能な出版物を再度、利用できるようにすることが目的。2011 年为目标。

2011 年 1 月 18 日 フランス出版協会 (Synicat national de L'edition)における聞き取り

Catherine Blache, Senior Counsellor International Poricy,

Christine de Mazieres, Genaral Director

Vianney de la Boulaye, Legal Director,

3. ドイツにおける出版契約の概要

(電子書籍に関する法的問題を中心に)

1. 電子書籍に関する出版契約

ドイツ著作権法では、著作権は著者から出版社に明確に移転しなければならないというのが基本的な原則的である。当事者間で何の権利が移転しているかについて明確に特定していない場合は、契約の目的が、移転する権利の範囲を決定するために用いられる。

このルールは移転する権利の範囲を狭く限定する。権利の移転についての拡大解釈を認めるものではない。その举证責任は常に出版社が負うことになる。

したがって、法的確実性を担保するため、実務的には、出版社はいずれの権利についてその出版契約によって契約対象となっているかを正確に特定しなければならない。

特定の著作物から電子書籍を制作するために、出版社は以下の行為を可能にするための権利を著者から得る必要がある。

- 電子的/デジタル形式に改変すること
- インタラクティブな要素に著作物をリンクさせること
- 電子的な形式でより作品を高度化すること
- あらゆるフォーマットにおける電子版の複製および頒布を行うこと
- 電子的なデータベース、データのネットワーク、通信情報網によって流通させること
- 著作物を上記のような経路を通して、適合した機器（コンピュータ画面、携帯電話、電子書籍リーダー等）によって入手可能にすること
- 必要な情報通信技術と方式によって利用すること（有線、無線、衛星、GSM、UMTS等）
- 消費者によるインタラクティブな利用を可能にすること
- インターネットによる広告を行うこと（プレビュー、抽出等）
- いまだ知られていない将来における利用に供すること（2008年以降のもの、ただし、著作者はいつでもこの権利移転を撤回することができる）
- 出版社の裁量でこれら全ての権利を第三者に移転すること

電子書籍には多様な関係者が関与しているため、これらの権利は、その利用を実現するのが出版者自身か第三者かであるかを問わず、出版社に対して独立的に認められるべきである。

現在の契約

以前の契約では、新しい種類の利用に関して出版者がどの権利を行使するかを決定することは必ずしも容易ではない。

1966年以前の契約

圧倒的に多数の場合、出版者は電子書籍のために必要な権利を持っていない。出版者は電子書籍のために追加の契約を求めなければならない。

2008年1月8日以後の契約

電子書籍の利用がまだ予定されていない場合、出版者は追加の契約を求めなければならない。

1966年から2007年の間に締結された契約

1966年に施行された著作権法以後に締結された原契約には、特別条項が適用される。

もし、電子書籍の利用が契約締結時に知られておらず（おそらく1999年までは）、かつ、著作者が出版者に対してすべての出版に関連する権利を制限なしに許諾し、著作者が2008年12月31日までに電子書籍の権利を撤回しない場合には、出版者は電子書籍の権利を持つ。いずれの場合も、最も確実なオプションは、著者との間で電子書籍利用についての合意を明確にしておくことである。

報酬支払いに関して、使用料の計算のために参照する事項が契約に定義されていることが重要である。

報酬請求権は、出版者自らが頒布するのかライセンスを与えるのかの境界が曖昧になって来る傾向があるので、出版社あるいは第三者が実際に著作物の使用者であるか否かを問わない。

一方で、明らかな区別が、著作物の使用そのものから直接得られる収入と広告収入との間でなされなければならない。

ドイツでは、著作権法の条項に基づいて、われわれは将来の知られていない種類の利用のための十分な報酬を保証する必要がある。

「刊行中」ステータスの確保

刊行中の書籍と、絶版になった書籍との間の区別は、デジタル環境では、なくなってしまう。

それにも関わらず、出版者は著作者の著作物を入手可能にしておくことを契約で求めら

れている。

契約では、出版者から電子書籍が入手できることを特定すべきであり、さらに可能であれば、プリント・オン・デマンドは、その本が刊行中であると思えるために十分なものであることを明記する。

これは、一般にこの特定がなされていない従来の契約書には適用されない。

2. 電子書籍製作者および流通業者との契約

電子書籍製作者との想定しうる契約の種類

1. デジタルでの提供のみの契約のための契約：電子書籍のデジタルファイルの作成
2. デジタルファイルの作成とエージェンシー業務の複合：流通業者にファイルを渡すエージェントとしての契約条項 例：Textunes
3. 流通業務を伴うデジタルファイル制作
4. ライセンスモデル：出版者は、作品の電子版の制作と頒布を許諾する。
例：blackbetty.

モデル1： デジタル変換業務のみ

出版者は、ソフトウェア開発契約には参加しないようにすべき。

サービスプロバイダに移転される権利は、厳格に必要とされるものに限定すべき（例えば、翻案権）。

出版者は、マスターファイルの所有者であり続けることを確実にしておくべき。

技術的な詳細、縮切り、配送メカニズムの明確な特定。

モデル 2： エージェンシー業務との複合

二種類の契約の複合：デジタル化業務とエージェンシー契約

出版者の名において行うエージェント業務。

エージェントは、電子ファイルの供給のインターフェイスを提供する。

エージェントは、必要な場合はDRMの手段を提供する。

報酬は、ファイルの変換についての支払いとは別に、発行された電子書籍ごとの手数料の意味を含む。

契約では、メタデータの取り扱い、データのセキュリティ手段、第三者への確実なファイル転送方法等の規定を含むべき。

モデル 3： 流通業務を伴うデジタルファイル制作

このモデルは、サービスプロバイダに消費者に流通するため自身のプラットフォームを運営することを要求する。

すべての先行する段階（モデル1,2のような）は、出版者の名において実施される。

モデル2及び3は、ライセンス方式と区別することが難しい場合がありうる。基本的な疑問は、出版者が「著作物を入手可能にする」権利を著作権の許諾という意味で与えるかどうかということである。

これは、高度に詳細かつ正確な契約を必要とする。

モデル 4: ライセンス契約

ライセンシーは自らの名において電子書籍を制作する。

ライセンシーは自らの名において電子書籍を流通する。

報酬はロイヤルティの形式で支払われる。

流通モデルの選択は著者の報酬支払いに影響する。

出版者が受け取る小売価格の割合は多様である。

これらのモデルの中で、著者への報酬支払のための基準を決定することは困難な場合がありうる。

最初に差し引かれる手数料がエージェントのものか流通業者のものかという合意は極めて重要である。

ドイツでは、裁判所が「十分な」報酬であると考えているものが明確でない。

3. 取次業者との契約

取次業者は、ドイツの書籍流通で重要な役割を果たしている。

取次業者を通じた電子書籍の流通は、3つの異なった方法によって行われる。

1. エージェンシー契約 – 取次業者が出版者のエージェントとして（出版者の名において）行動する；すなわち、出版者は消費者と契約関係に立つ。
2. コミッション契約 – 取次業者は出版者の勘定のためではあるが、自身の名において行動する。
3. 再販売契約 – 取次業者は、電子書籍を購入し、それを「再販売」する。取次業者が消費者と契約関係に立つ。電子書籍供給は、法的な意味で「販売」ではない。

エージェンシーモデル

- ✓ エージェントの活動をコントロールする
- ✓ 価格設定をコントロールする
- ✓ 独占禁止法の考え方からはより自由である。

欠点

- ⊗ 消費者のビジネスに責任を負う（法的かつ経済的）

- ⊗ 早急な出版者のコントロールの消失
- ⊗ 破産のリスクを負う
- ⊗ エージェントは、商業的な代理人として報酬支払を求められる。
- ⊗ 消費者との関係で統一したブランド力を発揮できない。
- ⊗ 多くの流通ポータル業者との間の競争力がない。

すべての場合、取次業者との契約では次の点を明らかにしておく必要がある。

- ・ マスターコピーの管理
- ・ 管理外での流通を防ぐための安全手段
 - ・ ファイルの改竄防止。
 - ・ 売上部数の管理
 - ・ いずれの流通経路が利用されるか
 - ・ 著者との契約の中でどのような問題が発生するか

4. 電子書籍に関する消費者との問題

消費者の権利に関する多くの問題が、電子書籍の市場に関してなお、未解決のままである。そのいくつかは、消費者団体との問題を引き起こしている。

販売か使用許諾か？

- ・ 物理的な対象物が手渡されるわけではないので、法的には電子書籍販売は、事実上のライセンス契約と言える。
- ・ 消費者団体は、「購買」という用語によって消費者に誤解を与えている。
- ・ 契約の分類は、一般的な売買条件のみならず消費者の契約取り消しに関する権利と影響を与えている。
 - ⇒ 書籍業組合では、消費者との関係では、ライセンス契約の用語を使用することを推奨している。

著作権は消尽するか？

- ・ 消尽理論は物理的な複製物に関わるものである。いったん合法に市場に投入されたものは再販売することができる。
- ・ その考え方は、デジタルファイルが流通していく上では適さない。
- ・ しかし、消費者団体は「中古電子書籍市場」を求めている。それはライセンス契約では認められない。
- ・ 彼らの主張は法的なものではないように聞こえる。しかし、消費者は、大きな政治的

影響力を持っているので、消費者問題は大きな不安要因を引き起こす。

消費者は、（一回の契約で）一回以上ダウンロードすることができるか？

- ・ 消費者利益とセキュリティとのバランス

私的使用の限界は？

- ・ 出版者は電子書籍の更なる複製を行うことができる消費者の権利が制限されることを望んでいる。（ドイツ著作権法53条(g)）
- ・ この法定許諾は、ライセンスで青玄されないとの議論がしばしなされている。
- ・ われわれは、これに関して私的複製の自由はないと主張している。もし、CDがDRMをかけて売られた場合、これは合法である。ライセンス契約はこのように出版者が提供することを選択した条件を明記することができる。

以下にDRMを付与するか？

- ・ 消費者との関係で、如何に最良の方法でDRMを付与すべきかについては問題が解決していない。

（ドイツ書籍業組合作成資料 “Legal Questions surrounding EBooks in Germany” B.Jessica Saenger, Legal Council at Boersenverein Deutschen Buchhandels より）

以 上