

## 著作物等のライセンス契約に係る制度の在り方に関するワーキングチーム (第2回及び第3回)のヒアリングにおける質疑応答結果の概要

※以下では本ワーキングチーム(第2回及び第3回)において実施された関係者へのヒアリングのうち質疑応答における各関係者の回答概要をまとめている(質疑応答の前提となる各関係者からの報告内容については各関係者が提出した資料(参考資料1乃至3)を参照)。

### 【一般社団法人日本書籍出版協会】

- 出版権的構成をとる場合に、出版権とは別に他の分野にも出版権と同様の権利を創設する形にすることの是非については、内部でも議論したが結論は出ていない。どのような制度になるかというところが見えてきたところで検討したいと考えている。
- JPROの例を出した趣旨は、他業界のことまで考えてのものではなく、出版業界ではこのような公示に類する制度を業界内として設けているので、そういった事実を考慮した上で制度設計に役立てていただければという趣旨である。
- 奥付利用については、これまでの出版物での記載慣行からすると、翻訳出版物のときに翻訳権を独占するということを書くというのは、エージェントの要請というのものもあるが、慣例的にほぼ定着をしている。その一方、国内出版物に関して、それが独占的利用許諾に基づくものなのか、出版権設定に基づくものなのかということをお付上表記する慣行や実務はない状況である。ただ、これについては、今後、そのようなことが望ましいという状況があれば、奥付にどんどん書いていくということをおも否定するものではないだろうと思われる。
- 日本においても医書系であるとか、理工系のものについては、出版契約の中で著作権譲渡契約を選択しているケースが見受けられる。ただ、譲渡といっても、これは期間限定で、出版期間が過ぎると契約終了とともに当然に著作権が著者の元に戻るというスタイルのものが取られている。
- 実際にはそれほど大きくない規模の出版社であっても、年間数十点という書籍を出し、また、定期刊行している雑誌のような場合、1つの雑誌で使っている外部著者の数というのは何十人にも及ぶわけで、結構たくさんの著作物を利用している。そうすると、出版社の立場としては、要は出版物が流通している期間だけ権利があればいいのであって、それをどのような形で取るのかということからいうと、過剰な形で取るのはかえってその権利を管理するコストであるとか、処理するコストのことを考えると、余り合理的ではないのではないかと印象を持っていると思われる。そうすると、雑誌については流通期間が物理的に限定されている関係上、それを一つ一つ、著作権譲渡契約であるとか、出版権設定であるとか、そういったものを結ぶ、これも本来トラブルになったときを想定すると、きちんと書面化するということが実質的には必要な処理だろうと思われるが、そういったことがかなり実務的に過剰な対応になっているという認識が出版社の現場にあると思われる。
- 書籍はある程度長期にわたって運用するものなので、そのところで独占的ライセンスというものを出版権という形で持つということは、契約に係る手間暇などを考慮しても十分に割が合うし、お互いの著者と出版社との間の認識にも合致をする。
- (参考資料3の)「現行出版権規定が支分権単位の設定となっていることを考えると、出版権的構成だと実際の利用形態に対応が難しく」という記載は、出版権的構成を取るとすると、どうしても支分権単位の設定になってしまったり、あるいは権利の内容を法定する必要が出てくると思われるがそれは実際上使いづらい可能性があって、それより

は、債権的な独占的ライセンスであれば、ライセンス対象は自由に定めることができるので、その独占的ライセンスに対抗力あるいは差止請求権を付与してもらった方が実務上使いやすいと思われるという趣旨である。

- 現状、著作権の内容と実際の利用行為とのずれとして認識しているものの多くは、紙媒体の出版において、書籍の版型ごとに出版の内容を限定する、ないしは、著作権者の意向として書籍はこちらA出版社、ペーパーバックはB出版社といった設定をしたいといった要望があったときに、そのときに著作権設定契約を使うのか、使わないのか、使ったときに少なくとも紙媒体出版の複製権という意味では被ってしまうので、そのときに先行する著作権設定契約を解除するのか、ないしは契約を巻き直すのかといったところになる。
- 著作権の内容と実際の利用行為とのずれとして認識しているもう一つの点は、電子書籍についてである。電子書籍については、ある種のいろいろな加工を施した上で、それを一体のものとして出すといった場合に、著作権の「原作のまま」という要件でいけるのかどうかというところは気になっている部分である。
- 出版情報を公示しているJPROの登録利用料については、そもそもJPROで公示されている情報というのは、権利情報に限らず、それ以外の書誌情報、書籍の出版年月日、価格、その内容といったものであって、その全体の登録利用料として、現在、1件1000円の負担をしてもらっている状況である。
- JPROというものがなくても、当会としては、事実上、奥付によって、ある程度権利情報の公示のような機能は浸透しているのではないかと考えている。

### 【一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム】

- ライセンサーが著作権を他の者に譲渡した場合、新権利者がはっきりしているのであれば、ライセンスフィーは、新権利者に支払ってしまった方がいいと考えている。
- 二重ライセンスがなされた場合に後に締結されたライセンス契約を無効にしてもよいと考えている理由については、もともとライセンサーというのは独占的ライセンス契約をしていることを認知していることがまず大前提だと考えている。そのライセンサーが第三者に対して新たにライセンスを与えたといったときに、ライセンスを受ける側もライセンサーに先行する独占的ライセンスの有無を確認する義務が発生していると考えている。そのため、その両者のお互いの落ち度があると考えて、後に締結されたライセンス契約は無効にしてもいいのではないかと考えている。
- 著作権の譲渡を受けたいのだけれども受けられず、ライセンス契約になる理由としては経済的な問題だったり、権利者の考え方だったりする。
- 著作物を独占的に利用できる地位を得られた場合については、その独占性については基本的に保護されるべきだと考えている。
- 実務上、ゲームに関しては独占的ライセンスについての表示を行っていない。
- 著作権の譲受人にライセンサーの地位が全部移ってよいのかという点については、例えば、当該著作物の使い方の監修等があるので、元のライセンサーに協力を得ないといけない部分はあるが、それを含めて権利者になったからには一旦は譲受人が独占的ライセンス契約を引き継いで、具体的にどうするかというところはその後話し合うことかと考えている。
- ゲーム開発企業から運営専門企業にゲームの運営が移管された後の追加コンテンツについては、運営専門企業の方が作っているのだから、その運営専門企業の方に当該追加コンテンツの著作権が発生している。
- ゲーム開発企業が追加コンテンツの著作権を運営専門企業からなぜ譲り受けるのかというところについては、ゲームに関わっている著作権を、ゲーム開発企業が自ら全部管理しておきたいからというのが1つの理由である。あとは、経済条件というところで、こ

の構成を取っていることもある。

### 【一般社団法人日本映像ソフト協会】

- 映像ソフトの場合、ウインドウ（窓口権）という形でライセンスを出している。今回のヒアリングで説明しているのはパッケージソフトについてのライセンスについてである。配信等のライセンスの場合には独占的ライセンスではないケースもあると聞いているが、パッケージソフトについては独占的ライセンスであることが一般的である。
- アメリカ以外の国の海外作品含め、海外作品を日本で販売する場合、著作権を買い取るケースもないわけではないが、一般的には独占的ライセンスで行っている。
- 二重に独占的ライセンス契約が締結された場合については、複数の2社が独占的ライセンスを持って、完全な独占ではなく寡占ということになるかもしれないが、それで事業を行いつつギャランティーの部分でもってライセンサーに責任を取ってもらうというような処理をするケースがある。
- 二重に独占的ライセンス契約が締結された場合については、先に独占的ライセンス契約を締結した者が、その独占的ライセンスに基づき事業化した後に現れた他の独占的ライセンサーに対しては、その独占的ライセンスの独占性を主張し、差止請求できるという形が望ましい。他方、二重に独占的ライセンス契約が締結された場合に、後から独占的ライセンス契約を締結した者が先に独占的ライセンス契約を締結した者よりも早く事業化した場合は、後から独占的ライセンス契約を締結した者が、先に独占的ライセンス契約を締結した者に対し、その独占的ライセンスの独占性を主張し、差止請求できるようにするのは望ましくない。そのため、誰も事業化をしていない間に二重に独占的ライセンス契約が締結された場合については、相互に独占的ライセンスの独占性を主張し、差止請求を行うことが出来ないものとし、両方の独占的ライセンサーが対象著作物の利用を継続できる形が望ましいと考えている。
- 上記を具体例で示すと、独占的ライセンサーのA、B及びCが現れた後、Bが事業化し、その後さらに独占的ライセンサーDが現れた場合、①A、B及びCは、相互に独占的ライセンスの独占性を主張し、差止請求を行うことはできず、それぞれ対象著作物の利用を継続できるものとする、②事業化をしたBは、その事業化後に現れたDに対して、自己の独占的ライセンスの独占性を主張し、差止請求をすることができる、③事業化をしていない（又はBよりも後から事業化をした）A及びCは、①のとおり利用は継続できるものの、Bの事業化後に現れたDに対しては、その独占的ライセンスの独占性を主張し、差止請求を行うことはできない（Bの事業化後に現れた独占的ライセンサーに対し、差止請求を行うことができるのは最初に事業化をしたBのみで、仮にAやCが後れて事業化したとしても、その事業化の後に現れた独占的ライセンサーに対して、AやCは差止請求をすることができず、Bのみが差止請求できる）、といった形になることが望ましいと考えている。
- 独占的ライセンス契約を結んだ場合は最初にミニマムのギャランティーを払うというのが一般的と考えられるが、非独占的ライセンスの場合は、多額の費用を先につき込んでいるということはないと考えられるので、この点で独占的ライセンス契約については存続させる必要性は高いと考えている。事業化前に複数の独占的ライセンサーが現れた場合を対抗問題として処理しない方がよいというのも、いずれの独占的ライセンサーも独占性が不完全になっても事業継続によってこの先行して支払っているミニマムギャランティーを回収したいと考える場合もあるからである。
- 二重に独占的ライセンス契約が締結された場合について、相手が先行する独占的ライセンスの存在について悪意であることを立証した場合にその独占的ライセンスの独占性を主張できるという悪意者対抗制度とすると、必ず単純悪意者が負けるという内容になってしまうのではないかとと思われるので望ましくない。また、先行する独占的ライセンス

契約の存在を立証できれば、その独占性を当然に主張できるという当然対抗制度についても、契約の先後だけで優劣が決まってしまうので望ましくない。

- 独占的ライセンスの対抗制度を導入する場合、対抗要件を登録とする制度については、現行の著作権法上の登録制度が著作権譲渡も含めてほとんど使われていないことからすると、導入しても使われない可能性があるので望ましくない。
- 独占的ライセンスの公示については、事業化の際には、複製頒布の独占的ライセンスの場合は「発売元」と、頒布だけの独占的ライセンスの場合は「販売元」とパッケージに記載されるので、それが公示になると思われる。なお、複製頒布の主体が著作権者の場合も「発売元」という表記を使用している。「発売元」、「販売元」の表示で独占ライセンスということは、同業者の中では分かるだろうと思われる。
- 事業化により独占的ライセンシーの権利が外部に表示される時点としては、商品が店頭に出ていればその時点で当然に外部に表示されているということになるが、その前段階の広告を打つとかそういったところでも世間には表示されることになるのではと考えている。
- 現行法下において、実務上誰が侵害品を止めているかということ、事実上独占的ライセンシーが差止めの要請をするケースもあって、それで止まる場合もある。他方、著作権者が差止めを求める場合もある。
- 独占的ライセンシーの差止請求権の制度を導入する場合、ライセンス契約で差止請求権を独占的ライセンシーに付与するといった特約がなくても当然に独占的ライセンシーに固有の差止請求権を認めてもらう方がよいと考えている。
- 正確に把握している訳ではないが、ビデオソフトのパッケージを出す場合、映像会社やレコード会社、そういったところが独占的ライセンスを取得して出していると思われる。配信の場合には、これも正確に把握しているわけではないが、配信事業者が別にいるので、そういったところに権利者が許諾するという形で行っているのではないかと思われる。その場合、配信の許諾先は1社とは限らないと思われる。
- 二重ライセンスの場合において、取扱いを区別する場合の基準については、何等かの公示があることを重視している。事業化以外にその基準になるものが現時点で存在するかは今のところ思い当たるものはないが、もし今後、権利者情報のデータベースのようなものができるのであれば、それへの登録をその基準とすることも考えられるかもしれない。

以上