

ライセンス契約におけるロイヤルティの理論上・実務上の留意点

●プログラム●

【開催主旨】

ロイヤルティとは、ライセンス契約において、主に知的財産の使用・利用許諾を受けたことの対価として、知的財産の保有者に対して、知的財産を使用・利用する者が支払う金銭のことをいいます。このロイヤルティの決め方については、統一的な基準はなく、実務上、その知的財産の価値や、特許権、著作権および商標権等の権利の性質、そして権利としての強弱によって変わってくるものです。また、ロイヤルティに関する法律上の規制も独占禁止法のガイドラインで示されています。

本セミナーでは、ロイヤルティの条項を定める「ライセンス契約」の法的性質等を踏まえて、ロイヤルティの計算方法や条項内容を説明し、また、ランニングロイヤルティ等のロイヤルティの徴収方法・ロイヤルティを巡る独占禁止法の規制につき、解説します。

◆日時：2015年5月26日(火) 13:30~16:30

◆会場：東京・麹町 「企業研究会 セミナールーム」

◆講師：フランテック法律事務所 弁護士 金井 高志氏

【略歴】

慶應義塾大学法学部法律学科卒業、慶應義塾大学大学院研究科修士課程修了、アメリカ・コーネル大学ロースクール修士課程修了(LLM)、イギリス・ロンドン大学(クイーン・メアリー・カレッジ)大学院修士課程修了(商事・企業法専攻LLM)。

武蔵野大学法学部特任教授、慶應義塾大学大学院法務研究科講師。

【主な編著書】

『ネットショップ開業法律ガイド』(日経BP社)

『民法でみる知的財産法 [第2版]』(日本評論社)

『フランチャイズ契約裁判例の理論分析』(判例タイムズ社)

「ライセンス契約におけるロイヤルティの実務上の留意点」

(『会社法務A2Z』2014年12月 第一法規) 他多数

●参加要領●

一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛 FAX 03-5215-0951

*当会ホームページ (http://www.bri.or.jp) からもお申込みいただけます

●受講料● 1名(税込み、資料代含む)

正会員	32,400円	本体価格 30,000円
一般	35,640円	本体価格 33,000円

- 申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。
- 申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。
- 会員企業のご確認、その他セミナーに関するご不明な点につきましては、当会ホームページより【TOP】→【公開セミナー】→【よくあるご質問】をご参照下さい。
- 最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきますこととありますので、ご了承下さい。

一般社団法人企業研究会

担当：村野 E-mail murano@bri.or.jp
〒102-0083
東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 31MT ビル 2F
TEL 03-5215-3550 FAX 03-5215-0951

151123-0301		2015.5.26 ※ ライセンス契約	
会社名			
住所	〒		
TEL		FAX	
部課 役職		フリガナ お名前	
e-mail			
部課 役職		フリガナ お名前	
e-mail			

*申込書にご記入頂きました個人情報、本研究会に関する確認・連絡及び弊会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

ライセンス契約におけるロイヤルティの理論上・実務上の留意点

1. ライセンス契約とロイヤルティ

- (1) ライセンス契約の法的性質
- (2) ライセンス契約の種類・類型—独占的ライセンス、非独占的ライセンスなど—
- (3) ライセンス契約における「ロイヤルティ」の位置づけ

2. ロイヤルティの決め方

- (1) ロイヤルティの価額の決定方法
- (2) 特許権のライセンス契約
 - ・特許権の法的性質
 - ・特許権におけるロイヤルティの決め方、支払条件・方法
- (3) 商標権のライセンス契約
 - ・商標権の法的性質
 - ・商標権におけるロイヤルティの決め方、支払条件・方法
- (4) 著作権のライセンス契約
 - ・著作権の法的性質
 - ・著作権におけるロイヤルティの決め方、支払条件・方法
- (5) ノウハウのライセンス契約
 - ・ノウハウの法的性質
 - ・ノウハウにおけるロイヤルティの決め方、支払条件・方法
- (6) フランチャイズ契約
 - ・フランチャイズの法的性質
 - ・フランチャイズにおけるロイヤルティの決め方、支払条件・方法

3. ライセンス契約のロイヤルティと独占禁止法—独禁法ガイドラインについて—

- (1) ライセンス契約
- (2) フランチャイズ契約

4. 最後に