

---

---

【先端技術事業化メールマガジン 第88号 2006/10/11】

～Emerging Technology Business～

日経BP社 産学連携事務局

先端技術事業化サイト <http://innovation.nikkeibp.co.jp/etb/>

日経BP技術賞 <http://innovation.nikkeibp.co.jp/nbpta/index.html>

◎「お気に入り」への登録をお願いします。

—お知らせ—

■□ 慶大ビジネススクール、日経BP社、日経MM共催「技術経営戦略セミナー」□■

☆☆ ライフサイエンス分野に特化したMOTコース11月開講。好評受付中！☆☆

【URL】 [http://www.nikkeimm.co.jp/mot/files/theme\\_program.pdf](http://www.nikkeimm.co.jp/mot/files/theme_program.pdf) ←詳細はこちら

【日時】2006年11月18日、25日、12月2日、9日（計4日、通学形式）

【会場】慶大ビジネススクール(日吉) 【金額】189,000円(消費税含む) 【定員】30名

---

---

---

◆知財ビジネスの現場から 第10回「ライセンス契約のちょっといい話 その2」◆

---

---

前回に引き続き、ライセンス契約にまつわる、「聞いて得するちょっといい話」です。今回は、皆さんの最も関心のある“お金の話”、つまり「ライセンス料」について話したいと思います。

「ライセンス料」は通常、契約時の「頭金」と売りに応じた「ロイヤルティー」の形で受領します。時々、通常実施権の契約で「頭金なし」という契約案を見かけますが、私は必ず「頭金」を受領すべきだと思います。「ロイヤルティー」の規定だけでは、ライセンスしたものの、ライセンシーが全く製造販売しなければ、収入がゼロとなるからです。

ライセンス契約の交渉や締結には、相当な時間や労力、費用を要していると思うので、せめて、その実費ぐらいは頭金として受領しておいた方がいいでしょう。なお、正式なライセンスの前に、秘密情報やサンプルの開示の段階で、「開示料」として相当な金額を受領している場合に、「その金額が正式な契約時の頭金に充当される」という契約は、よく見受けられます。

「ロイヤルティー」では、「3%や5%というのが、安いのか、高いのか」という利率に関する話題がよく先行しますが、利率そのものよりも、まずはその算定ベース、つ

まり、「何の3%なのか」というところを十分に吟味すべきです。当然、「最終製品の3%とするのか、部品の3%とするのか」では、金額が大きく変わります。

また、通常は、製品の「総売上額」をベースとするのではなく、「総売上額」から運賃や保険、税金などを控除した「純売上額（正味販売価格）」をベースとします。

「控除する金額を計算するのが面倒だ」と思う場合は、あらかじめ「総売上額」から一定の割合（例えば10%）を差し引いた額を「純売上額」と見なしてしまうケースもあります。

あるいは、製品の価格がほぼ決まっているような場合は、「製品1個につき×円」という契約もけっこうあります。ただ、間違っても、その製品についての「ライセンシーの利益の×%」という契約をしてはいけません。「利益」の額というのは、コストを「いくら計上するのか」で、ライセンシーによって、会計上いくらでも操作できてしまうからです。より客観的な「売り上げ」を使うべきです。

ロイヤルティーは、多く売れる製品はそれだけライセンスした技術の価値が高かったと見なして、「その分、ライセンサーへの還元が多くなる」という大変合理的な仕組みです。それゆえ、ライセンス契約の交渉時に「厳密な知的財産の価値評価は不要」ともいえます。業界ごとのロイヤルティーの相場で決着すれば、それほど“ヤケド”は負いません。

しかし、そのロイヤルティーのレートですが、「年間でいったい、いくら金額が入ってくるのか」を当事者が認識していないと、後で“もめる”こととなります。そのため、ライセンス交渉の初期の段階で、ライセンシーにその製品についての将来の事業計画をプレゼンさせることが有益となります。

ライセンシーとしては、売上予測があまりに高いと頭金やミニマム・ロイヤルティーを高く設定される“恐れ”があるし、そうかといって、あまりにも低い売上予想だと、「この企業にライセンスする価値なし」として、交渉が中止される“恐れ”も出てきます。あまりに“デタラメ”な予想は、後で“しっぺ返し”がくる可能性があります。ライセンサーとしては、×%のロイヤルティが、「年間いくらくらいになるのか」を予測して、開発コストを回収でき、“十分な収益となる最低限のレート”を見極めた上で、相手と交渉することが肝要となります。

独占ライセンスの場合、「ミニマム・ロイヤルティー（最低保証実施料）」は必須条項です。なぜなら、独占ライセンス契約を締結した後、“怠慢”なライセンシーで、期待通りの売り上げをあげてくれなくても、「独占ライセンス」ですから、他社にライセンスできません。いわば、ライセンシーと“心中”した状態になるわけです。ですから、最低でも「年間このくらいのロイヤルティーをもらわなくては困る」という金額を、ミニマム・ロイヤルティーとして設定すべきです。もし、その金額に届かない年は、後で差額を払ってもらいます。

販売開始当初は、それほど売り上げが伸びないでしょうから、ミニマムの額は、年々、階段方式で上がっていき、数年後に一定額になるのが通常です。しかし、ミニマムの額は、あくまで“最低限”の金額なので、いつまでもミニマムの額に到達しないようなライセンシーは困り者です。ですから、例えば「3年連続して、ミニマムの額に到達しない場合は、独占ライセンスが非独占ライセンスに変更される」という規定を入れたいものです。

ライセンス料の形態としては、上記の他に、「マイルストーン・ペイメント」といって、例えば、医薬品の臨床試験のステージが1つ進むごとに、1億円とか、2億円とか、まとまったお金を支払うシステムがあります。医薬品の開発は、途中で“挫折”することが非常に多いことから、契約当初から莫大なライセンス料を払えないのですが、一方で、商品化できた場合の収益は莫大なものとなるため、開発成功の“メド”が一段上がるたびに、まとまった金額を払うことにしています。

さらに、米国のシリコンバレーなどでは、ベンチャー企業が、開発の基本となる特許や技術を大企業からライセンスしてもらう際に、頭金の代わりに、自社の株式を譲渡するケースがあります。ベンチャーですから、アイデアや技術力以外に資産がなく、頭金を払えないのです。大企業の側から見れば、これはベンチャーに対する一種の投資形態と見ることができます。ベンチャーに基本技術をライセンスすることで投資し、見返りとして、事業が成功した場合の株主としての利益を期待しているわけです。

10年、20年と続くライセンス契約ですから、一方だけが得をして、他方が大損をする契約では、将来必ず紛争が生じ、結局は契約の変更や解約、事業の変更・中止となります。お互いがメリットの出る“ほどほど”のライセンス料を設定することが、長い目で見た場合、“成功したライセンス”のケースとなるのではないのでしょうか。

今回は、「契約期間」やその他の重要な規定について話したいと思います。

龍神国際特許事務所  
弁理士 ニューヨーク州弁護士  
龍神 嘉彦

---

---

【TOP STORIES】

◆最新の先端技術事業化サイトのオリジナル記事から、  
続きは <http://innovation.nikkeibp.co.jp/etb/> をご覧ください

---

■ 文部科学省、先導的 IT スペシャリスト育成拠点として 6 大学を選定

文部科学省は、2006 年 9 月 26 日に、平成 18 年度（2006 年度）の「先導的 IT スペシャリスト育成推進プログラム」の育成拠点として、（1）筑波大学（2）東京大学（3）名古屋大学（4）大阪大学（5）九州大学（6）慶応義塾大学——の 6 大学を選定した。それぞれ複数の大学との連携、また産業界との連携を行う計画としている。平成 18 年度（2006 年度）の予算額は、6 億 3000 万円。  
(2006/10/11)

■ 【Venture Now】

ハイドロデバイス、AI を活性化処理し、水との反応で水素を得る技術を開発

室蘭工業大学発ベンチャーであるハイドロデバイス（北海道室蘭市、渡辺正夫社長）は、携帯電話などの小型機器向け燃料電池として、AI（アルミニウム）と水から、水素を発生させて利用する「PEFC（Polymer Electrolyte Fuel Cell、固体高分子型燃料電池）」を開発している。このほど、AI と水から水素を得る技術を、事務局の取材で明らかにした。  
(2006/10/06)

---

● メールマガジンの登録内容の変更や配信停止は

<http://passport.nikkeibp.co.jp/bizmail/sentan/index.html> をご参照下さい。

なお、変更等の際には、登録時にご指定いただいたユーザーID とパスワードが必要です。ユーザーID とパスワードが分からない場合は、

[https://passport.nikkeibp.co.jp/bizpwd/search\\_pass/index.html](https://passport.nikkeibp.co.jp/bizpwd/search_pass/index.html) でお調べ下さい。

---

◆ 弊社からのお知らせを不定期に配信することがありますので、予めご了承下さい。また、弊社の都合により配信を休止することがあります。

◆ 配信されたメールを、第三者に転送したり、Web サイトへアップするなどメールの再配信はお断りします。著作権は、日経 BP 社、またその情報提供者に帰属するため、掲載記事を許可なく転載することを禁じます。

◆ 広告掲載をご希望の方は [sentanad@nikkeibp.co.jp](mailto:sentanad@nikkeibp.co.jp) へお問い合わせください。

---

=====

先端技術事業化メールマガジンの次回発行は、2006年10月18日号です。