

# 初めての著作権業務

—コンテンツ配信ビジネスを題材として—

平成19年度著作権・コンテンツ委員会 第1部会 **溝口 督生**



## 1. はじめに

本稿は、著作権に触れるのが初めての筆者が、ゼロから著作権契約へたどり着くまでの思考と作業のながれについて記載するものである。特許業務が中心であって、著作権業務を身近に感じる事のない会員の参考になれば幸いである。

著作権に関する業務が、弁理士業務に含められてから一定時間が経っているが、実際に著作権に関する業務経験のある会員は少ないと思われる。筆者もそうであるが、大半の会員は特許(技術系)業務が中心であり、そのクライアントは製造業であることが多いと思われる。著作権への意識が高い出版社やテレビ局などの業種との取引がある会員も多くはないと考えられる。ソフトウェア企業のクライアントであれば、プログラムを基点とした著作権への関わり方があるだろうが、この場合でも特許を中心としたサービス提供が多くなると思われる。

このため、特許業務を中心とする会員の大半にとっては、クライアントから著作権業務のきっかけを得ることは難しいであろう。

一方で、大規模製造業や通信事業者あるいは技術系ベンチャー企業などを中心に楽曲、映像、写真などのコンテンツビジネスが活発に行われている。これらの企業は、そもそもは開発業務からスタートしてからコンテンツビジネスへの展開を検討しており、弁理士は特許を中心としてこれらの企業と接点を持つことも多いと考えられる。

このように考えると、コンテンツビジネスへの参入を考えている製造業、技術系企業が著作権業務のきっかけとなる可能性がある。これらの製造業や技術系企業の根本業務は特許となるだろうが、コンテンツを取り扱う以上「著作権」も係ってくるからである。

特許であれば提供すべきサービス(発明発掘、特許取得、技術コンサルティング、ノウハウ保護など)は即座に作業に入れるが、「コンテンツに基づく著作権」

となってくると、どのようなサービスを提供すべきかは、すぐには整理できない。

筆者は、このような相談を受けた経験を基に、「コンテンツ配信への参入を希望する企業に提供するサービスの決定(著作権譲渡契約、著作隣接権譲渡契約)」を材料として、ゼロからの著作権業務への入り方の1ケースについて述べてみたいと思う。

なお、本稿は著作権委員会第1部会の皆様からの多大なるご助力を頂いた結果である。

## 2. 背景

ソフトウェア開発、コンピュータシステム設計などを行っている中小・ベンチャーの大半は、請負開発の割合が高く、受注変動に伴う売り上げ変動の問題を抱えている。これらの企業は、売り上げ安定化の一つとして、サービスビジネスへの参入を検討している。サービスビジネスの一環として「コンテンツビジネス」を検討することが多い。

ソフトウェア開発やシステム設計に関わる企業は、ネットワーク技術を有していることが多いので、コンテンツビジネスにおいてもコンテンツ制作ではなく、コンテンツ配信ビジネスへの参入を検討することがある。

今回は、このようなコンテンツ配信に参入し、配信手数料を得るビジネス参入を希望している企業(以下、「運営企業」という)に対して著作権の側面からのサービス提供を考えてみる。

ここでコンテンツ配信には次の2つの態様があると考えられる。

### (1) 態様1

運営企業が、企業外のアーティストにより制作されたコンテンツを収集し、直接配信する場合。

態様1の場合には、運営企業はコンテンツの配信から得られた手数料によりビジネスモデルを確立させる。コンテンツはアーティストにより制作されたものであるが、アーティストと直接的に対応するので、独

占配信・非独占配信の別に関わらず、運営企業は、アーティストとの間で著作権の処理を行うだけで済む。例えば、運営企業は各アーティストから楽曲に関わる著作権の利用許諾や譲渡を受けることが基本となるであろうし、紳士協定でも対応できなくはない。

## (2) 態様 2

運営企業が、企業外のアーティストにより制作されたコンテンツを収集するが、携帯サイトやネット配信を行っている「配信事業者」による配信を利用する場合。

運営企業にとっては、態様 1の方がシンプル且つ収益性も高いので好ましいだろうが、自前で配信まで行うことは、資本金・営業力の点から難しく、新規参入である場合には、態様 2が利用される可能性が高い。

態様 2では後述の通り、運営企業は、アーティストと配信事業者の間に介在しつつビジネスを展開することになる。このため、権利処理や収益確保の点で、態様 1よりも複雑な問題をはらんでいる。

本稿では、現実問題においては態様 2の可能性が高いと考えて、態様 2を前提とした相談を持ちかけられた A 弁理士を想定して、留意点検討、提供サービスの決定、契約書の作成の順序で話を進めてみたい。

なお、説明を分かりやすくするために、コンテンツを「楽曲」に限定して話を進める。

## 3. 留意点の検討

A 弁理士は、クライアントである運営企業に提供するサービスの決定に先立ち、必要な留意点を、以下の思考系列にて考えてみる。

### (1) 全体像の整理

A 弁理士が扱った著作権とは、弁理士試験の一次試験くらいである。そこで、A 弁理士は全体像を整理することからはじめる。本態様では次の 4 者が登場する。すなわち、楽曲を実際に配信する「配信事業者」、A 弁理士のクライアントであり楽曲を収集して配信業者に渡す「運営企業」、楽曲を制作するアーティストである「著作者」および楽曲を演奏する「実演家」である（なお、楽曲の制作者と演奏者が同一人物であれば、当該人物は「著作者」兼「実演家」ということになる）。

この 4 者によるビジネスモデルは次のようになる。配信企業は、音源に固定された楽曲を実際に配信し、配信を受けたユーザーから手数料を収集する。運営企業は、制作された楽曲を収集して、音源に固定する。更に、固定された音源により楽曲を配信業者に渡す。

著作者は、音源に固定される楽曲を制作する（作詞、作曲、編曲）。実演家は、制作された楽曲を演奏する。集金された手数料は、配信事業者、運営企業、著作者・実演家に分配されて、各人が利益を得られる。

配信企業にとっては、楽曲やアーティストの発掘の手間が省ける。運営企業にとっては、少ない設備投資や営業投資でコンテンツ配信を通じたビジネスに参入できる。著作者・実演家にとっては、配信を通じて自己の楽曲を売り込みつつも収益を得ることができる。

すなわち、それぞれにとってメリットが享受できるビジネスモデルである。

### (2) 権利関係の整理

次に、A 弁理士は発生する著作権の権利関係を整理する。

3 (1) で説明した事実関係を前提に、著作権法上の権利の原始的な帰属関係は次の通りになる。

配信事業者が配信する楽曲に係る著作権（著 21 条（複製権）、22 条（上演権及び演奏権）、22 条の 2（上映権）、23 条（公衆送信権等）、24 条（口述権）、25 条（展示権）、26 条（頒布権）、26 条の 2（譲渡権）、26 条の 3（貸与権）、27 条（翻訳権、翻案権等））及び著作者人格権（著 18 条（公表権）、19 条（氏名表示権）、20 条（同一性保持権））は、その楽曲を創作した著作者（作詞者、作曲者、編曲者）に原始的に帰属している。実演家の権利である著作隣接権（著 90 条の 2（氏名表示権）、90 条の 3（同一性保持権）、91 条（録音権および録画権）、92 条（放送権及び有線放送権）、92 条の 2（送信可能化権）、93 条（放送のための固定）、94 条（放送のための固定物等による放送）、95 条（商業用レコードの二次使用）、95 条の 2（譲渡権）、95 条の 3（貸与権等））は、その楽曲を演奏する実演家に原始的に帰属し、レコード製作者の権利（著 96（複製権）、96 条の 2（送信可能化権）、97 条（商業用レコードの二次使用）、97 条の 2（譲渡権）、97 条の 3（貸与権等））は、その楽曲を音源に固定した運営企業に原始的に帰属することになる（著 2 条 1 項 6 号参照）。

### (3) 4 者への考慮

(1)、(2) に基づいて、A 弁理士は 4 者それぞれの利益・不利益を考慮する。

#### ① 配信事業者への考慮

配信事業者は、固定された音源を配信する際に、楽曲の公衆送信や送信可能化を実施する。楽曲の公衆送信や送信可能化は、著作者の著作権（著 23 条（公衆

送信権等)), 実演家の著作隣接権(著92条の2(送信可能化権))に含まれる権利であり, 配信事業者は, 楽曲の配信に当たってこれらの権利侵害が生じないことを必要とする。このため, 運営企業は, 配信事業者から, 著作者・実演家の権利処理をクリアしておくことを要求される。

本態様では, 実際の著作権および著作隣接権を原始的に有する著作者・実演家と, 実際の配信を行う配信事業者との間に, 運営企業が介在する状態であるので, 運営企業が著作権, 著作隣接権に関する権利関係の処理を行っておく必要がある。

#### ②運営企業への考慮

運営企業は, 音源への固定時に楽曲の複製を行う必要があるため, 楽曲を音源に固定する際に, 著作者との間で著作者の複製権(著21条(複製権)), 実演家との間で実演家の録音権(著91条(録音権及び録画権))をクリアしておく必要がある。当然, ①で述べたとおり, 配信事業者を介したビジネスモデルである以上, 配信事業者に音源を提供する際には, 楽曲を配信するに關わる著作者の公衆送信権・実演家の送信可能化権の処理をクリアしておくことが必要である。

また, 配信による手数料を徴収するのは, 本態様の中では配信事業者なので, 運営企業は, 配信事業者との間で手数料の配当に関する取り決めを交わしておく必要がある。

なお, 運営企業の最大利益を考慮するべきである以上, 特定の楽曲の配信から得られる収益(配信だけに留まらず, CD販売などによる収益)は, 配信事業者および著作者・実演家を除いた他者に対しては, 運営企業が独占できるようにさせる必要がある。

#### ③著作者・実演家への考慮

著作者・実演家は, 自分の楽曲が広まることと経済的利益を享受できることを最優先であると考え。とはいえ, 自己の楽曲がヒットしたり自分が著名になるにつれて, 運営企業を介さない売り込みをしたりしたいと考える時が来るであろう。A弁理士は, 著作者・実演家の将来展開を束縛しすぎないようにすることも考慮するべきである。

#### (4)業務時の留意点の決定

(3)より導かれる次の留意点1~3を考慮して, A弁理士はクライアントである運営企業に対する業務時の留意点を決定する。

留意点1. 著作者・実演家と配信事業者との間での

将来的な著作権法上の争いを防止すると共に著作者・実演家と運営企業との間での将来的な著作権法上の争いを防止すること

留意点2. 運営企業と配信企業との間での利益配分および運営企業と著作者・実演家との間での利益配分のバランスを最適化すると同時に運営企業の経済的利益を最大化すること

留意点3. 著作者・実演家の利益(経済的利益,アーティストとしての利益)を考慮すること

## 4. 具体的な提供サービスの決定

### 4.1 運営企業と著作者・実演家の著作権との間の処理

留意点1~3を考慮して, A弁理士は著作者・実演家の著作権・著作隣接権による将来的な争い防止(配信事業者および運営企業にとっての)を実現するために, 運営企業と著作者・実演家との間の権利処理についてのサービスを決定する。なお, A弁理士のクライアントは運営企業であるので, 運営企業と他者との権利処理などのサービスを提供できるが, 著作者・実演家と配信事業者の間を直接処理するサービスを提供できない。

A弁理士は, 権利処理に関して, (1)運営企業がレコード製作者の権利を所有する, (2)運営企業が利用許諾を得る, (3)運営企業が著作権, 著作隣接権の譲渡を受ける, の3つを考えて, 最終的に(3)を選択した。以下に説明する。

#### (1) 運営企業がレコード製作者の権利を所有すること

運営企業は, 実演家が演奏した楽曲を音源に固定した上で配信事業者に売り込むので, 運営企業はプロダクションやレコード会社の位置づけに近いと考えられる。

運営企業は, 楽曲の音源を固定する者であるから, 著作権法上の「レコード製作者」(著2条1項6号)に該当する。そして, レコード製作者は, そのレコード(音源)を送信可能化する権利が認められている(著96条の2(送信可能化権))。

そのため, A弁理士は, 運営企業が配信予定の楽曲を音源に固定し, 当該楽曲に係る「レコード製作者の権利」を有しさえすれば, なんの問題もなく当該楽曲の配信が行えると考えた。レコード製作者には, 当該楽曲の固定された音源を送信可能化する権利を専有すると, 著作権法上規定されているからである。

しかし, レコード製作者の権利は, 固定された音源



により発生する新たな権利であって、同じ楽曲であっても別個に音源が固定されてしまえば、その音源を固定したものが別のレコード製作者としての権利を所有することになる。こうなると、運営企業は独占的な事業ができない。

また、そもそも、A弁理士は演奏されて音源に固定された楽曲の配信には、レコード製作者の権利があればよいと考えてしまったが、楽曲を演奏する実演家の送信可能化権（著92条の2（送信可能化権））、楽曲を制作した作詞者、作曲者、編曲者という著作者の公衆送信権（著23条（公衆送信権等））が、音源の固定によって消滅してしまうわけでもなければ、レコード製作者の送信可能化権に吸収されるわけでもない。このまま音源を配信すれば、自己が権利者であるレコード制作者の送信可能化権を侵害しないというだけで、依然として、実演家の送信可能化権、著作者の公衆送信権を、侵害してしまう結果となる。

すなわち、A弁理士が当初想定した「運営企業がレコード製作者の権利を有するように手配する」との案は、楽曲に係る著作者の著作権処理が不十分である問題（すなわち、配信事業者と著作者との間、運営企業と著作者との間の著作権法上の問題を残す）と、運営企業が独占的に事業を行えない問題とがあり、不十分である。

## (2) 運営企業が利用許諾契約を得る

次に、A弁理士は、運営企業が楽曲の著作者、実演家から利用許諾を受けることによる対応を考えた。

しかし、運営企業が著作者の著作権、実演家の著作権隣接権の利用許諾を得たとしても、利用許諾を得ているのは運営企業であり、実際に配信を行う配信事業者が得ているわけではない。配信事業者から見れば、不安の残る状態である。

また、利用許諾の場合には、許諾対象として列挙した項目に行為が限定されるので、安定性が不十分である問題もある。

加えて、運営企業は著作者、実演家からの利用許諾を得ることにはなっても、他の企業が同様の利用許諾を得ることもできる。こうなってしまうと運営企業は独占的に事業を実施できないし、配信事業者も独占配信が不十分となりうる問題もある。この場合には、配信事業者が運営企業からの音源の買い付けを嫌がる可能性もあり、ビジネスモデルが成り立たない。

いずれも合意の内容次第で処理できる問題ではあるが、著作者及び実演家の権利を運営企業が譲り受け

たほうがより端的な権利処理が可能であり、運営企業にとっても配信事業者にとっても、より安定したビジネスが可能となろう。

## (3) 運営企業が著作権、著作権隣接権の譲渡を受ける

今回の問題点の根源は、著作権の原始的な所有者である著作者（著作権隣接権の所有者である実演家）と、実際の配信を行う配信事業者とが直接的に対応しておらず、A弁理士のクライアントである運営企業が仲介していることである。加えて、A弁理士や運営企業の目に映るのは音源に固定された楽曲だけであるが、楽曲には著作者の著作権と実演家の著作権隣接権が含まれているという点である。

この問題点に立脚した上で、配信事業者が著作者・実演家との間で著作権法上の争いに巻き込まれず（運営企業自身も）、運営企業が独占的な収益を確保するためには、運営企業は、配信事業者に対して著作権者と同等の位置づけを有することが適当である。

なぜならば、著作権者となった運営企業は、著作者・実演家と異なり収益を上げる入り口である配信事業者へ争いを仕掛ける必然性を持たない。つまり配信事業者は、著作権法上の争いに巻き込まれる可能性がなくなる。運営企業自身は、著作権者としての地位を有するので、楽曲の利用を完全に独占できる（全部譲渡の場合）。利用許諾のように不安定でなく、独占的な実施ができれば、同じ楽曲が著作者・実演家から他社に許諾される心配もなく、独占的な収益確保も実現できる。

著作権および著作権隣接権を譲渡することは著作者・実演家にとっては好ましいとは言いがたいが、自己の楽曲の認知度を高めるためには、第三者の力を活用することが大切であり、第三者が高い自由度で事業を行えるほうが得策でもある。

以上のことから、運営企業の目的である「配信事業者が著作者・実演家との著作権法上の争いに巻き込まれないで済む」、「対象となる楽曲について独占的な収益確保ができる」を満足させるために、A弁理士は、著作者の著作権と実演家の著作権隣接権の譲渡を受ける、そのための著作権譲渡契約および著作権隣接権譲渡契約を作成することが、提供サービスであることを決定した。

なお、留意点3を考慮して、著作権譲渡契約および著作権隣接権譲渡契約において著作者・実演家を受ける束縛を緩和することも、A弁理士は考えるべきである。

## 4.2 運営企業と配信事業者との間の処理

A弁理士は、留意点1～3を考慮して、運営企業と配

信事業者との間での処理について「手数料分配の取り決め」を作成することも提供サービスであることを決定できる。

しかし、手数料分配の取り決めは、著作権との直接的な関係はないので、本稿では説明を省略する。

## 5. 著作権譲渡契約、著作隣接権譲渡契約作成前の整理

A弁理士は、契約書の作成の経験はないので、どこから手をつけてよいか分からない。これは、多くの弁理士に共通しているのではないだろうか。契約書作成にあたっては、雛形を集めてから作成する、契約書作成ツールを利用して作成するなどの手段があるが、まずはその前に、本態様に最適化された契約書を作成するために、本態様における特有事情を整理することが必要である。

### 5.1 主体における事情の整理

#### (1) 複数の権利者の存在

作詞者、作曲者、編曲者などの著作権者は、楽曲についての著作権を有し、演奏者は実演家として著作隣接権を有する。

すなわち、実演家から著作隣接権（実演家の権利）だけの譲渡を受けても、作詞者や作曲者の有する複製権や送信可能化権が譲渡されないままでは、現実には楽曲配信ができなくなる。

このため、著作権（作詞者、作曲者、編曲者）と、実演家（演奏者）との2者が広義での主体となる。

#### (2) 複数のメンバーの存在

楽曲における演奏者はグループの場合が多く、メンバーが複数である。演奏グループは、法人格があるわけでもないため、契約書の締結主体とはなれない。このため、演奏者（作詞者、作曲者も同様）がグループの場合には、各メンバーとの契約締結が必要となる。

### 5.2 客体における事情の整理

#### (1) 複数種類の契約書の必要性

主体で検討したとおり、実演家からは著作隣接権を、著作権（作詞者、作曲者、編曲者）からは著作権の譲渡を受ける必要がある。

#### (2) 契約の締結単位

同じ演奏者であっても、楽曲は多数である。著作権譲渡契約および著作隣接権譲渡契約の締結単位を、楽曲毎とすべきか、演奏者や作詞者を単位とすべきかの検討も必要である。

### 5.3 配信における事情の整理

#### (1) フォーマット変換の必要性

財産権たる著作権は譲渡できるが、著作者人格権は譲渡できない。ここで、著作者人格権は楽曲（歌詞、メロディ）の同一性保持権を含む。

音源に固定された楽曲は、アナログあるいはデジタル音源である。実際の配信に当たっては、MP3などのような配信可能なフォーマットへの変換が必要である。あるいは場合によっては歌詞の繰り返しの削減やフレーズ位置の入れ替えなども配信の都合上必要となりうる。

すなわち、同一性保持権があるとしても、これらの変更が認められるように配慮しておくべきである。

#### (2) 翻訳、翻案（著作権法第27条、28条）の注意

著作者は翻訳、翻案の権利を有する。この翻案、翻訳の権利を著作者に留保してしまうと、配信している楽曲に対してちょっとしたアレンジがなされたものを、著作者が運営企業や配信事業者と別のルートで配信したりすることもできる。こうなると運営企業が得られる独占的な利益が損なわれてしまう。

著作権法第61条第2項では、27条、28条は譲渡契約において特定されていないときには、留保されたものとみなされるので、27条、28条の譲渡を項目に含むようにすることは当然に忘れてはならない。

### 5.4 その他の事情の整理

#### (1) 譲渡範囲

著作権譲渡においては、全部譲渡と一部譲渡がある。楽曲の配信とは言っても複製などの行為も必要となりうるため、全部譲渡とするのが好ましいと考える。

#### (2) 利用態様の明示

著作権譲渡を受けたとしても、どのような態様でその楽曲を利用するのかが不明瞭であると将来に禍根を残す。特に、ネット配信という技術の進歩と著作権法改正とは必ずタイムラグがあり、技術の進歩により思いもよらなかった配信方法などが生まれる可能性もある。著作権の各支分権は、限定列举であって将来の法改正により追加（あるいは削除）がなされていく。このため、利用態様を明示しておくこと、利用態様には将来の技術進歩に対応すること（それに合わせた法改正に対応すること）も含んでおくべきである。

#### (3) 対価

本契約では、著作者に対して運営企業が対価を支払わなければ、契約そのものが成立し得ない。対価については、金額算出方法、支払い方法、支払い対象、支払い

時期のそれぞれについて明確にしておくべきである。

**(4) 対価と解除との関係**

契約解除の条件を種々に規定することになると思われるが、楽曲の配信において、運営企業はコストを必要とする（例えば配信事業者へのランニングコストの支払いなど）。楽曲の人气が低く、コストを上回る収益が見込めない場合には、契約も解除できるようにしてもよいのではないだろうか。

**(5) 著作者・実演家に対する配慮**

運営企業は、譲渡契約によって、著作者や実演家を束縛したいわけではない。

著作者や実演家が主体的に配信から降りる場合を束縛しないような条項を設けることも検討してよいのではないだろうか。

例えば、契約する楽曲数を制限することを考慮しておいたり、実演家が独自にプロモート活動を開始する際には、所定の条件（違約金など）に基づいて契約を解除できるような規定を設けたりしておくなどである。

**6. 契約書の作成**

5. で検討したことに基づき、A 弁理士は次のポイントを含む契約書を作成することとした。

**6.1 契約書条項におけるポイント**

**(1) ポイント 1**

契約書は、作詞者・作曲者・編曲者との「著作権譲渡契約」、および演奏者との「著作隣接権譲渡契約」の 2 種類とする

**(2) ポイント 2**

契約書を締結する当事者は、メンバーが複数の場合には、各メンバーとする。また、演奏者メンバーは入れ替わりも激しいと思われる。楽曲ごとに契約することで、メンバー入れ替わりの問題も低減できる。

**(3) ポイント 3**

利用態様の明示と、将来の法改正と技術進歩を考慮した利用態様の規定を入れる。

**(4) ポイント 4**

フォーマット変換や配信において不可避な変更を、著作者人格権の留保として入れておく。

**(5) ポイント 5**

翻訳、翻案（著作権法 27、28 条）の譲渡を含むことを明確化

**(6) ポイント 6**

対価の設定において、著作者・実演家にも十分な配

慮を入れておく。

**(7) ポイント 7**

運営企業への考慮として、収益不十分である場合を解除条件とする。加えて、著作者・実演家への考慮として、自発的な解除申し入れの可能条項を設ける。

**6.2 契約書**

これらのポイントを受けて、A 弁理士は、著作権譲渡契約、著作隣接権譲渡契約の一例として、添付の通りの契約書フォーマットを作成した。

著作権譲渡契約／著作隣接権譲渡契約	
1	著作権(著作隣接権)譲渡 ・譲渡する権利の規定、27条、28条への留意
2	著作者人格権への配慮 ・同一性保持権の一定での留保
3	保証条項 ・著作権が他者侵害していないことの保証を譲渡人へ要求
4	利用態様 ・譲渡された権利に対する利用態様の規定 ・将来の法改正を見越した利用態様の規定
5	対価 ・対価の額、算出方法、支払い方法、支払い相手の規定
6	解除規定 ・譲渡人から譲受人への解除申し入れ規定 ・譲渡人から譲受人への解除申し入れ規定
7	その他 ・秘密保持など

図 1

**7. 最後に**

弁理士が著作権に関わるきっかけはなかなかない中で、契約書をいきなり作成するのは難しい。研修や勉強会を通じて簡単には進まない。

しかし、本稿のように技術系企業をきっかけとする著作権への入り口もあるのではないだろうか。また、このような入り口であれば、契約書の中身を作ることに腐心するよりも、どのような利益をクライアント企業にもたらせばよいかを考えることが主たる業務となる。これはまさしく、特許や商標の場合と同じであり、弁理士の腕の見せ所なのではないかと考える。本稿ではクライアントのビジネス参入を支援するサービスとして、著作権契約や著作隣接権契約の契約書作成が選択されたが、特許や商標が選択されるべき場合もあるであろう。

クライアントは特許や著作権などの区別について特別の知識を有しているわけではない。しかし、自社の事業力向上に必要なツールを弁理士に要求している。著作権や著作権契約を主たる業務とできなくても、技術背景に対して特許や著作権を適宜使い分けたサービスを提供することも、顧客満足を図る一手段ではないだろうか。

(原稿受領 2008. 5. 14)