

特集《ライセンス契約の実務》

レコードビジネスにおける
ライセンス契約米国ニューヨーク州弁護士 飯田 浩司[※]

要 約

レコードビジネスにおいてもライセンスは、ビジネス上重要な位置を占めており、音楽ソフトの製作、販売等の場面に応じた様々なライセンス取引がある。本稿では、まず、音楽著作物に関連した音楽ソフトの製作、販売の概要について説明した上で、その中でライセンス契約がどのように利用されているかを示し、さらには主要なライセンス契約のポイントについて解説する。具体的なライセンス契約としては、特に原盤の制作に関する契約として、外部原盤のライセンス契約である原盤供給契約を中心に、具体的な条項とその内容について解説する。また、既存原盤の利用に関する契約としての他のレコード会社等との原盤使用（許諾）契約、音楽配信業者との音楽配信契約などにも言及する。

【目次】

1. はじめに
2. 音楽ソフトの製作
3. 音楽ソフトの販売
4. 原盤制作に関する契約
 - (1) 概要
 - (2) 原盤供給契約（ライセンス契約）のポイント
5. 既存原盤の利用
 - (1) 原盤使用（許諾）契約
 - (2) 音楽配信契約

1 はじめに

レコードビジネスは、音楽を中心とする著作物、その他の素材の録音物をCDに代表される各種メディアや配信という手段によって顧客に有償で提供することを業とするビジネスである。その主力商品となるのは言うまでもなく音楽ソフトであるが、一口に音楽ソフトと言っても、例えばCDの場合、そこに含まれる具体的なコンテンツとしては、楽曲、演奏、レコード音源があり、これらは、著作権法上の権利として、著作権（作詞家・作曲家の権利）、著作者人格権、実演家の権利、レコード製作者の権利が関連してくる。

レコードビジネスにおいてもライセンスは、ビジネス上重要な位置を占めており、音楽ソフトの製作、販売等の場面に応じた様々なライセンス取引がある。以下では、音楽著作物に関連した音楽ソフトの製作、販

売の概要について説明した上で、その中でライセンス契約がどのように利用されているか、さらには主要なライセンス取引のポイントについて解説したい。

2 音楽ソフトの製作

音楽ソフトを製作するためには、概ね以下のステップを踏むことになる。

- ① 企画
 - 実演家（アーティスト）の選定、ターゲットの決定、方向性の決定等
- ② 制作
 - (i) 楽曲の創作等
 - 演奏する楽曲の作詞・作曲を新たに依頼するか、既存の楽曲を使用する。
 - (ii) レコーディング
 - 楽曲を実演家が演奏し、これを録音する。通常は、マルチトラックレコーダーを用いて複数のトラックに多重録音される。近年は、プロ・ツールズ（Pro Tools）に代表されるパーソナルコンピュータ用のデジタル・オーディオ・ワークステーション（DAW）が用いられることが多い。
 - (iii) トラック・ダウン（ミックス・ダウンともいう）

[※] 明治学院大学大学院法務職研究科教授

複数トラックに録音された音楽素材をミキシング処理して、所定のチャンネル数の音楽素材（例えば CD の場合は 2 チャンネルの音楽素材⁽¹⁾、DVD、BD、SACD などのサラウンドメディアを制作する場合は、4 チャンネルや 5.1 チャンネル等の音楽素材）を作成する。このとき同時に左右の音像定位を決定したり、コンプレッサーやイコライザーなどのエフェクター処理等を行い音楽としての完成度を高める。

(iv) マスタリング（プリ・マスタリングともいう）

出来上がったマスター音源は、収録曲やその順序の決定、収録曲の音量・音質の調整等やトラック・ナンバー、タイムコード、ISRC、POS などの副次情報（サブコード）の付加を行うマスタリングの過程を経る。

上記 (iii) によって、CD や配信のために必要となる録音物を収録した編集済みの録音テープやディスク等が完成するが、こういった録音テープやディスクは、一般に「マスター（テープ）」あるいは「（レコード）原盤」と呼ばれている。有体物である録音テープやディスクに音が固定されているという抽象的な存在が著作権法上の「レコード」であり⁽²⁾、このようなレコードを制作した者は、著作権法上の「レコード製作者」である⁽³⁾。原盤製作者は、有体物としての原盤の所有権を取得するのに加え、レコード製作者の権利として、著作隣接権、商業レコードの放送二次使用料請求権、貸与報酬請求権、私的録音補償金請求権等を取得することになる⁽⁴⁾。ここで注意しなければいけないのは、レコーディングを行う上で、実演家の演奏が不可欠となるが、通常、原盤製作者は、レコーディングを行うにあたって、実演家が所属するプロダクションとの間にレコーディング契約（アーティスト契約、実演契約、（専属）実演家契約とも呼ばれる）を締結し、これによって、プロダクションがレコードに収録されている実演について有する著作隣接権の譲渡を受けるのが一般的であるということである⁽⁵⁾。したがって、原盤製作者は、制作した原盤について所有権、レコード製作者の著作隣接権、商業レコードの放送二次使用料、貸与報酬請求権、私的録音補償金請求権等に加え、実演家の著作隣接権を有していることになる。これら原盤製作者が原盤について有している権利を総称して、実務上は、「原盤権」という名称がよく用いられ

る。

(iv) のマスタリングの後には、例えば CD を製作するためには、プレス工場でのスタンパーの作成、プレスの行程を経て、一般の消費者に渡る CD が複製物として製造される。なお、一般消費者に渡るこれらの CD は、著作権法上は、「商業用レコード」と呼ばれている⁽⁶⁾。

原盤制作は、元来は、原盤を複製して商業用レコードを製造・販売することを業とするレコード会社（以下、「レコード会社」）が自らの費用で単独で行なうのが一般的であったが（いわゆる自社原盤）、現在では、音楽出版社やプロダクションが原盤制作に関与するケースが多くなってきている。これは、レコード会社にとって、原盤制作に必要な投資とその回収リスクを抑えるというメリットがあり、一方、音楽出版社やプロダクションにとっては、原盤に関する権利を取得することによって、商業用レコード等がヒットした場合の権益を押さえておくというメリットがある。また、これは現実にはレコード制作の担い手がレコード会社から音楽出版社やプロダクションに移り、レコード会社の役割がレコード制作よりもむしろプロモーション、宣伝や販売に移っていることを意味している。

以上の状況から原盤制作の形態は以下の 3 つに分類できる。

① 自社原盤

レコード会社が制作費を全額負担して作成する原盤。この場合、レコード製作者はレコード会社ということになる。

② 共同原盤

レコード会社がレコード会社以外の者（音楽出版社、プロダクション等）と共同して費用を負担して作成する原盤。この場合、レコード製作者はレコード会社およびレコード会社以外の者ということになる。これらのレコード製作者は、原盤権を理論上は一旦共有することになるが、レコード会社以外の者が有する原盤権の持ち分は、契約によってすべてレコード会社に譲渡されるのが一般的である。

③ 外部原盤

レコード会社以外の者が費用を負担して作成する原盤。レコード製作者はレコード会社以外の者ということになり、当該レコード製作者が原盤権を有することになる。これはさらに (i) レコード製作者

が有する原盤権がすべてレコード会社に譲渡される場合と、(ii)レコード製作者が有する原盤権はそのままレコード製作者に留まり、レコード製作者が当該原盤を基に商業用レコード等を製造・販売することをレコード会社に許諾する場合とに二分できる。このうち、(ii)は、原盤に関する製造・販売ライセンスということになる。

3 音楽ソフトの販売

CDに代表されるフィジカル製品(パッケージ製品)の主要な販売チャネルとしては、レコード会社から、メーカー配給網(ジャパン・ディストリビューションシステム、日本レコードセンター等)による受注・出荷・配送などの物流業務の代行によって、(i)卸業者、卸業者傘下の小売店を通じてユーザーに届くルートと(ii)レコード会社の特約店を通じてユーザーに届くルートがある。それ以外のルートとしては、第三者による通信販売や業務用商品販売などの特殊販売ルート(いわゆる特販ルート)やレコード会社がカタログやウェブサイトなどで直接ユーザーに販売するファミリー・クラブなどがある⁽⁷⁾。なお、メジャーレコード会社以外の独立系レコード会社は、自らの販売チャネルや営業組織を有していないことから、メジャーレコード会社が販売を受託することになる。

デジタル製品については、顧客の携帯端末やパソコン端末への音楽配信を行うことになるが、これには、レコード会社が自ら(あるいはその関連会社)のサイトを通じて配信を行う場合と第三者である音楽配信業者(コンテンツ・プロバイダー)を通じて配信を行う場合がある。

4 原盤制作に関する契約

(1) 概要

原盤を制作するに当たっては、前述のレコーディング契約を締結する他、上記2で述べた共同原盤に関しては、レコード製作者とレコード会社との間で共同原盤契約(共同制作原盤譲渡契約)が、外部原盤に関しては、レコード製作者とレコード会社との間で原盤譲渡契約または原盤供給契約が締結される。原盤譲渡契約は、レコード製作者が原盤の制作を行うことに加え、出来上がった原盤や原盤権をレコード会社に譲渡することを内容とする契約であり、原盤供給契約は、レコード製作者が原盤の制作

を行うことに加え、出来上がった原盤や原盤権をレコード会社に使用許諾(ライセンス)することを内容とする契約である⁽⁸⁾。

これらの契約は、期間契約(基本契約)の形態を取り、契約期間中複数の原盤の制作を義務付ける場合と、ワンショット契約(単発契約)の形態を取り、合意した具体的な作品の制作を義務付ける場合とがある。

(2) 原盤供給契約(ライセンス契約)のポイント

外部原盤について、国内のレコード製作者とレコード会社の間で、原盤譲渡契約か原盤供給契約によるかは、原盤の性質・市場性に加え、レコード製作者とレコード会社の力関係やそれぞれの戦略などによるところが大きい。

これに対して、国外のレコード製作者が作成した原盤の場合は、少し事情が異なる。ユニヴァーサル・ミュージックグループ、ソニー・ミュージックエンタテインメント、ワーナー・ミュージック・グループ、EMIグループのいわゆる四大メジャーの場合、日本国内の子会社・関連会社をライセンスィヤディストリビュータとして位置づけ、四大メジャー以外の独立系レコード会社やインディーズ(indie label)の場合、一般的に日本国内に販売チャネルや子会社・関連会社を有していないことが多いので、第三者である日本国内のレコード会社をライセンスィヤディストリビュータとして位置づけ、それぞれ原盤供給契約等の下、日本国内での製品の製造や販売を行わせることになる。

原盤譲渡契約と原盤供給契約の重大な差異として、以下のような点を挙げることができる。まず、原盤譲渡契約の場合、原盤権はレコード会社に帰属することから、第三者が当該原盤に関する著作隣接権等を侵害したときには、レコード会社は自己の名で権利行使することができるのに対して、原盤供給契約の場合は、原盤権はレコード製作者に留保されているので、レコード会社は原則として自己の名で権利行使することができない⁽⁹⁾。また、原盤譲渡契約の場合、レコード製作者が原盤権を失うことから、将来においても当該原盤を自由に利用できないのに対して、原盤供給契約の場合は、使用許諾期間が終了するとレコード会社が当該原盤を利用する権利を失うことになるので、以後はレコード製作者が自由に当該原盤を自ら利用したり、他のレコード会

社に使用許諾したりできる⁽¹⁰⁾。さらに、原盤譲渡契約の場合、原盤権がレコード会社に帰属することから、原則として自由に原盤の編集や第三者への使用許諾等を行なえるのに対して、原盤供給契約の場合は、原則として原盤をそのままの状態でレコード会社自らが利用することに限定され、原盤の編集や第三者への使用許諾等については、レコード製作者から承諾を得るか、契約において予め承諾を得ておく必要がある⁽¹¹⁾。

以下では、国内のレコード製作者（ライセンサー）とレコード会社（ライセンシー）間での期間契約としての原盤供給契約を中心にそのポイントを解説する⁽¹²⁾。

① 定義

定義としては、「原盤」、「実演」、「商業用レコード」などの語句を定義する。「原盤」の定義に関連しては、レコード会社としては、原盤の質や趣向が自社のビジネス的視点（採算ベース）からリリースに耐えうるものかどうかを見極める必要があるため、定義の部分でレコード会社が認容したもの（合格と判断したもの）というニュアンスを盛り込むか、あるいは別に条項を設けて、レコード会社が認容したもの（合格と判断したもの）のみを、レコード製作者の原盤制作義務の履行として捉える旨規定する必要がある。「商業用レコード」の定義においては、将来新しいメディアが登場する可能性があるため、現在用いられているメディアに限定されないように定義することになる。

② 原盤の制作

定められた期間にレコード製作者が制作・供給すべき原盤数等を規定する。規定された数の原盤を制作・供給できなかった場合や遅延が生じた場合は、債務不履行ということになるが、その対応としては、契約解除や損害賠償請求の他、当初の契約期間を規定数の原盤が制作・提供されるときまで延長する旨の規定を設けることも少なくない。

原盤供給契約は、ライセンス契約であるため、制作費（スタジオ使用料、エンジニア代、編曲料、楽器使用料、バック・ミュージシャンの演奏料等）はライセンサーであるレコード製作者が負担し、契約にもそのことを明記するのが一般的である。

③ 使用許諾（ライセンス）

レコード製作者が制作された原盤の製造・販売をレコード会社にライセンスする旨規定する。ライセンスの形態としては、独占ライセンスが一般的であり、この場合、ライセンシーであるレコード会社以外はライセンサーであるレコード製作者自身も製造・販売できないとされるのが一般的である。対象地域は、通常、全世界ということになる。

ライセンスの対象行為として、一般的に含まれるものには、以下ものがある。

(i) 商業用レコード（定義条項で定義するCD、アナログレコード、カセット等）に複製し販売、頒布及び貸与すること

(ii) インターネットを通じて配信すること

インターネット配信については、ライセンスの対象から外したり、対象には含めるとするものの、条件について別途当事者間で事前に協議すると規定することもある。

(iii) プロモーション・ビデオ等へ同期すること

当該製品の宣伝・販売促進のためのプロモーション・ビデオ等に同期して使用する場合である。販売用のミュージック・ビデオ（ビデオクリップ）については、別途承認を要することとされている場合もある。

上記に該当する行為であっても、原盤を再編集したり、サンプリング使用したりする場合は、レコード製作者の事前の書面等による個別承認を得ることとしたり、レコード製作者や実演家の名声や声望を害すなどの行為でないものについてのみ個別承認なく行ないうるとする等の制限を課すことが少なくない。

後述の5（1）のように、第三者（他のレコード会社や航空会社、鉄道会社等）に原盤を使用させる場合（サブ・ライセンス）は、レコード製作者の個別承認を得ることとされているのが一般的である。

④ 印税（ライセンスの対価）、前渡金、契約金

ライセンスの対価は、印税方式（ロイヤルティ方式）が一般的である。いわゆるフィジカル製品である商業用レコードの場合は、純販売価格に一定の料率（印税率）を乗じたものを1枚あたりの印税とし、これに売上枚数を乗じて支払うべき印

税を計算する。純販売価格は、小売価格（消費税抜き）から容器代（ジャケット代、CD 盤代、ケース代、印刷物代、包装代等）を控除したものである。容器代については、税抜小売価格の 10% 程度を一律に控除するケースが多い。印税率は、概ね 10% ないし 20% 程度である。売上枚数は、出荷数量を基準とし、これに返品等を考慮して、80% ないし 90% の係数を掛けるケースが多い。この返品等を考慮した控除は出荷控除と呼ばれている。なお、出荷数量としては、中央倉庫出荷数量や営業所出荷数量が用いられるが、一般には、営業所出荷数量が用いられるケースが多いようである。以上を計算式で表わすと、以下のようになる。

$$(\text{税抜小売価格} - \text{容器代}) \times \text{印税率} \times \text{出荷数量} \times 80\% \text{ ないし } 90\%$$

配信の場合は、販売価格（消費税抜き）から配信手数料等を控除した上で印税率とダウンロード数を乗じる方法がよく取られている。この控除は、配信控除や配信手数料とも呼ばれるが税抜販売価格の一定割合を一律に控除するケースが多い。以上を計算式で表わすと、以下のようになる。

$$(\text{税抜販売価格} - \text{配信手数料等}) \times \text{印税率} \times \text{ダウンロード数}$$

なお、原盤のライセンスの対価としてのこれらの印税には、通常、レコード製作者に分配される原盤印税、レコード製作者から実演家に再分配される実演家印税、さらにはその他印税（プロデューサー印税等）が含まれていると考えられるが、実演家印税については、その料率を特に明示することもある。

ライセンスの対価として見込まれる金額を予め前渡金（アドバンス）として支払うことも珍しくない。この前渡金は、作品ごとに支払を行う場合と契約時にいくらかというように、期間ごとに支払を行う場合とがある。前渡金を支払ったレコード会社は、上記の印税計算式で算出されたロイヤルティの累積額が前渡金額に達するまでは、ロイヤルティを支払う必要がなく、算出されたロイヤルティの累積額が前渡金額を超えた段階で、その超過部分から実際の支払を行うことになる。

作品ごとに前渡金の支払いを行う場合は、一つの作品の前渡金に未回収の部分がある場合、他の回収済みの作品について本来ならば支払うべきロ

イヤルティを充当することができることとする場合がある。このようにすべての作品の前渡金の回収が達成されるまでロイヤルティの支払を免除する仕組みはクロスリクープと呼ばれ、レコード会社の立場としては、このクロスリクープを希望することになる。

ロイヤルティの累積額が合意した期間までに前渡金額に達しない場合、どのように対応するかが問題になるが、これについては、例えば、契約期間を一定期間延長するかロイヤルティの累積額が前渡金額に達するまで延長する、あるいは、未達成部分についてライセンサーが返還義務を負うなどの対応が考えられる。

印税の支払いは、四半期（まれに半期）ごとに行うのが一般的で、ライセンサーは明細書を作成し、支払い時にこれをライセンサーに提出する。

その他、実演を行なっている実演家がすでに一定の実績があるアーティストである場合、印税の他に、契約締結時にレコード会社が契約金を支払うべきこととされている場合もある。

⑤ 実演家の名称等の使用

商業用レコードの販売やインターネット配信、それに関する宣伝・販売促進活動を行う上では、実演家の名称、グループ名、肖像、バイオグラフィなどの使用が不可欠となり、これについてレコード会社が使用権を有することを明記する。

⑥ 契約期間とライセンス期間

原盤供給契約についての期間は、レコード製作者が原盤を供給すべき期間と供給された原盤のライセンスが存続する期間の二つが理論上考えられる。契約上は、これら二つの期間を契約期間として一本化している場合とレコード製作者が原盤を供給すべき期間を契約期間として規定した上で、供給される個々の原盤についてのライセンス期間を別途規定している場合とがある。更新条項の有無、自動更新か否かなどについても、通常のビジネス上の契約と同様に取り決める。著作権隣接権の存続期間をライセンス期間とする場合もある。

ライセンス期間についての定めがある場合でも、自動更新を繰り返すことによって、事実上は半永久的にライセンスが継続しているケースも少なくないと思われる。

⑦ 保証

レコード会社としては、ライセンスを受けた原盤、そこに含まれる楽曲や演奏が第三者の著作権隣接権や著作権を侵害し、これによってそれらの権利者からクレームを受けることを避ける必要がある。また、原盤がすでに第三者にライセンスされているなどのトラブルも避ける必要がある。したがって、原盤供給契約には、レコード製作者が契約を締結する権原を有しており、原盤が適法に作成され、第三者の権利を侵害していない旨の保証をライセンサーである原盤製作者が行うことになる。例えば、レコード製作者が原盤の所有権や原盤権を有し、原盤に含まれる著作物についても、著作権（複製権、編曲権等）や著作者人格権に反するような行為がないこと等の保証が含まれる必要がある。

⑧ 実演家の専属性

レコード製作者が、レコード製作者と実演家との間の契約に、実演家が当該レコード会社以外の者のために、商業用レコード等の複製、販売を目的とした実演を行わない旨の条項を盛り込むべきことを記載する。

⑨ 製造・販売義務等

レコード製作者や実演家としては、前渡金等によって経済的利益を得たか否かにかかわらず、供給した原盤が商業用レコード等によって現実にリリースされ、これによって、作品が世に広まることが大切である。この点を担保するために、原盤供給契約に、ライセンサー側が供給された原盤を一定期間内にリリースすべき旨記載することもある。

また、商品に使用すべき商標、レーベル等をレコード製作者が指定することもある。

⑩ 著作権処理

原盤の複製や配信による使用は、原盤に含まれる著作物たる楽曲を使用していることになるので、当該楽曲の著作権使用料を支払う必要がある。これも一種のライセンス取引であると言える。楽曲の著作権は、作詞家・作曲家から音楽出版社に譲渡されるのが一般的であり、さらに音楽出版社は、日本音楽著作権協会（JASRAC）、ジャパン・ライツ・クリアランス（JRC）、イーライセンス（e-License）などの著作権等管理事業者によってこれらの著作権を信託等によって管理委託する⁽¹³⁾

のが一般的である。したがって、楽曲についての利用許諾はこれらの著作権等管理事業者が窓口になり、使用者はこれらの管理事業者を通じて、許諾の対価としての著作権使用料を支払う必要がある。こういった楽曲についての著作権処理を誰が行うかは、原盤供給契約書に記載しておく必要があるが、通常は、レコード会社はその事務処理を含めて責任を負うことが多い。これらの著作権等管理事業者は、利用区分ごとの著作権使用料の額等を記載した使用料規程を定め、これを文化庁長官に届け出ることとされている⁽¹⁴⁾。利用許諾については、曲別許諾と包括許諾があるが、例えば、日本音楽著作権協会の場合、主要なレコード会社との間に包括許諾契約を締結している。したがって、レコード会社が商業用レコードに楽曲を複製したり、配信を行なう等によって著作物を使用する場合、事前に個別の許諾を得る必要はなく、事後にその利用実績を日本音楽著作権協会に報告することで足りる。日本音楽著作権協会は、包括許諾契約及び使用料規程に従い、この利用実績を基に、曲別使用料を四半期ごとにレコード会社に請求することになる⁽¹⁵⁾。もっとも、外国作品の映画への録音、外国作品のビデオグラム等への録音、ゲームソフトへの録音、コマーシャル送信用録音等の場合の使用料（ただし、外国作品のビデオグラム等への録音の場合は基本使用料部分のみ）については、日本音楽著作権協会への管理委託を行なっている音楽出版社等がその具体的な金額を決定することとなっている（いわゆる「指し値」）⁽¹⁶⁾。

なお、楽曲の利用態様によっては、関連する権利が音楽出版社から著作権管理事業者に信託されていない場合があり、例えば、楽曲の使用が編曲等の改変を伴う場合には、編曲権を保有する音楽出版社等の許諾を得る必要が生じる。

⑪ セルオフ

前述のライセンス期間が満了した場合、レコード会社が在庫を処分するために、6ヶ月程度の継続販売を認めるのが一般的であり、この期間はセルオフ（Sell-Off）期間と呼ばれている。ライセンス期間中に製造された製品で在庫として残っているものが対象である。セルオフ期間は、すでにライセンス期間自体は終了していることから、仮に

元々の原盤供給契約が独占契約であったとしても、レコード会社が独占的な販売を行い得ることを保証するものではない。

⑫ 解除

通常の契約と同様に、債務不履行、差押、破産手続、手形交換所の取引停止処分、滞納処分等があった場合、相手方が解除しうる旨規定する。

5 既存原盤の利用

(1) 原盤使用（許諾）契約

上記4（2）で述べた原盤供給契約がレコード製作者が新たな原盤を制作し、これをライセンスするものであったのに対して、既に来上がっている（多くの場合はリリースも既に終わっている）原盤をライセンスする形態の契約も存在し、こういった契約は、原盤使用（許諾）契約などの名称で呼ばれている。この原盤使用（許諾）契約には、ライセンシーが他のレコード会社である場合とレコード会社以外の第三者である場合があり、前者は、他のレコード会社がある種のコネクト（例えば、1970年代の和製ロック等）で複数のレコード会社からリリースされている複数の実演家の作品のコンピレーション・アルバム（編集もののアルバム）を作成する場合やある実演家の複数のレコード会社からリリースされている作品からなるベスト・アルバムを作成したりする場合等に必要となる契約である。後者のレコード会社以外の第三者への使用（許諾）契約は、航空会社、鉄道会社、映画製作会社、CM製作会社、パチンコ機器製造会社、ゲームソフト制作会社等から個人に至るまでその契約相手方も様々であり、その用途や目的も様々なものがある。

なお、前述のとおり、第三者への使用許諾である原盤使用（許諾）契約は、レコード会社が当該原盤についての原盤権を有することが前提になっている。したがって、レコード会社が原盤について原盤供給契約でレコード製作者から使用許諾を得ているに過ぎない場合は、レコード会社がさらに第三者へ原盤の使用許諾を行なうことはサブ・ライセンスとして、レコード製作者から契約書によって包括的あるいは個別に承諾を得ることが必要となる。

これらの契約も原盤に関するライセンス契約であるという性質上、上記4（2）で述べた原盤供給契約の条項と共通、あるいは類似するところが多い

が、とりわけレコード会社以外の第三者との原盤使用（許諾）契約の場合は、第三者の具体的な用途や使用目的等に応じて、必要となる条項も変わってくる。また、CMやパチンコ等に原盤を使用する場合は、著作者人格権や実演家人格権への配慮も必要となり、作家や実演家から使用について承諾を得ることが必要となる。

本稿では、レコード会社間での原盤使用（許諾）契約を念頭におき、先に見た原盤供給契約との相違点を中心に整理してみたい。

① 使用許諾（ライセンス）

使用許諾は、ライセンシーであるレコード会社のどのような作品にどのような形で使用するのかを明確に特定して規定することになる。また、原盤供給契約については独占ライセンスが一般的であったのとは違い、非独占ライセンスが一般的である。サブ・ライセンスも通常認められない。

② 印税（ライセンスの対価）、前渡金

ライセンスの対価は、印税方式（ロイヤルティ方式）が一般的であり、原盤供給契約で述べたところと共通するところが少なくないが、ライセンスの対価として見込まれる金額を予め前渡金（アドバンス）として支払うことは稀である。

③ 製造・販売義務

原盤供給契約の場合と比べ、レコード製作者、レコード会社や実演家にとって、供給した原盤が商業用レコード等によって現実にリリースされることを担保する必要性は高くないので、通常は、ライセンシー側が供給された原盤を一定期間内にリリースすべき義務を明記することは稀である。

(2) 音楽配信契約

携帯やパソコン向けに音楽配信を行う場合、前述のようにレコード会社が自らのウェブサイトから自らが事業主体となって配信を行う場合と第三者である音楽配信業者（コンテンツ・プロバイダー）を通じて配信を行う場合がある。後者の場合はさらに（i）レコード会社がコンテンツ・プロバイダーに業務を委託し、事業としてはレコード会社の事業として配信を行う場合と（ii）コンテンツ・プロバイダーに原盤の利用を許諾し、コンテンツ・プロバイダーの事業として配信を行う場合がある。このうち（ii）の場合は、音楽配信許諾契約などの名称で呼ばれるライセンス契約を締結することになる。この音

楽配信許諾契約の場合は、配信媒体（パソコンや携帯電話など）、配信形式（ダウンロードやストリーミング）、課金方式（定額制や楽曲単位課金など）、配信目的（携帯電話の着信音・呼出音やインターネットダウンロードなど）などの具体的な配信形態を特定すると共に、この配信形態に応じた印税を取り決めることになる⁽¹⁷⁾。それ以外の条項は、5（1）の原盤使用（許諾）契約の条項と共通するところが少なくない。

注

- (1)一般に「2ミックス」と呼ばれる。
- (2)半田正夫・松田政行『著作権法コンメンタル』（勁草書房、2009年）87頁
- (3)著作権法2条1項6号「レコード製作者 レコードに固定されている音を最初に固定した者をいう」。
- (4)著作権法89条、96条、96条の2、97条、97条の2、97条の3、102条1項、30条2項他参照。
- (5)その前提として、実演家は、自らの実演についての著作隣接権や報酬請求権をプロダクションに譲渡している。
- (6)著作権法2条1項7号「商業用レコード 市販の目的をもって製作されるレコードの複製物をいう」。
- (7)一般社団法人日本レコード協会『日本のレコード産業2010』17頁参照。
- (8)著作権法103条、61条、63条参照。
- (9)もっとも、独占的な利用許諾を受けている場合、利用

- 権者は、特許権の独占的通常実施権の場合と同様、損害賠償については認められるべきとする考え方が多数説である（中山信弘『著作権法』（有斐閣、2008年）502頁、岡村久道『著作権法』（商事法務、2010年）420頁ほか）。
- (10)秀間修一「第1章 音楽」金井重彦・龍村全『エンターテインメント法』（学陽書房、2011年）44 - 45頁参照。もっとも、原盤譲渡契約について、稀に譲渡期間を明記する場合があります、その場合は、原盤譲渡契約であっても、譲渡期間が終結するとレコード会社が原盤権を失うことになる。
 - (11)もっとも、原盤譲渡契約の場合でも、原盤の編集や第三者への使用許諾等について、契約上、原盤制作者との協議を行なうことや原盤制作者の承諾を得ることが条件とされている場合もある。
 - (12)海外のレコード製作者からの原盤ライセンスについては、拙著「国際知的財産法研修基礎講座 第16回国際エンターテインメント法2」国際商事法務 Vol.39 No.7（2011）1049 - 1053頁参照。
 - (13)著作権等管理事業法2条1項。
 - (14)著作権等管理事業法13条1項
 - (15)紋谷暢男『JASRAC 概論』（日本評論社、2009年）125-127頁参照。
 - (16)日本音楽著作権協会 著作権信託契約約款16条2項参照。
 - (17)秀間・前掲注10、50 - 52頁。

（原稿受領 2011. 8. 22）