

【設例1】

株式会社S&Gは丸の内にある老舗の食品会社である。同社ではそれまでに付き合いのある卸や小売店に対して営業スタッフが足を運び、顧客を限定して取引を行う営業スタイルを採っていたものの、昨今の競争激化や消費者ニーズの変化に伴い、取引先の拡大に迫られていた。そこで10月1日に営業部の中にマーケティング課が新設され、マーケティング課の最初の仕事として、全国の卸や小売店に対して一斉に商品カタログを送付し、取引先の層を広げようとしていた。

一斉カタログの送付先は数千社に及ぶものの、年末商戦に間に合わせるためには少なくとも10月の第2週までには発送を完了したい。マーケティング課ではこの発送作業には自社の社員だけでは対応しきれないと考え、急遽派遣要員で対応することにした。新設のマーケティング課長・里中賢一が急いで派遣会社「ハケンサミット」に連絡をしたところ、簡単な申込書に記載してFAXにて返送してもらえれば明日からスタッフを1名確保できる、との返答があった。里中はすぐに申込書に所定事項を記載、社内の手続きを経て、提出した。申込書は契約期間、金額等の必要最低限の事項しか記載されておらず、ハケンサミット社との間に派遣に関する基本契約等は締結されていない。

翌朝、S&G社に派遣されたスタッフは大前夏子。大前は自分に求められている仕事の内容を里中から聞くと、「手作業で対応するよりも、発送の管理から伝票の出力までをすべてコントロールできるプログラムを開発したほうが早い。」と思い、プログラムの開発に着手した。大前の作成したプログラムにより、発送作業は予定よりも早く、そして正確に完了した。大前の契約期間は完了し、大前が使ったPCを里中が確認すると、この作業のために大前がプログラムを作成して、この作業を実施したことを初めて知った。里中はそのプログラムの精緻さに驚き、「同様の課題を抱えている会社は多いはずである。このプログラム、販売することができるのではないか。」と思った。里中はそのプログラムの複製物をCD-Rに格納し、パッケージソフトとして販売するための準備を整えた。

(問1)

S&G社は、このパッケージソフトを販売することができるでしょうか？
「できる」「できない」いずれの場合も、その理由を考えて下さい。

【説例2(説例1の続き)】

このパッケージソフトを販売できると判断したS&G社は、結果的に100社に対して納品し、業界内にもその名が知れることになった。7年後、このパッケージソフトの販売による活躍が認められ営業部長に昇進した里中のもとに来客があった。大前である。

大前は冷静な口調で、このソフトウェアは私が発明したものであり、既に特許権を取得している。については、直ちにこのソフトウェアの販売を中止するか、私とライセンス契約を締結せよ、という。慌てた里中は、法務部に相談に行った。対応した新人法務部員・松沢洋人は、頭の中で「当該発明は職務発明であり、特許法第35条第1項の規定により当社には通常実施権が認められるはずなので大前とのライセンス契約は不要である。」と考えた。

(問2)

法務部員・松沢の考えは正しいか。
「正しい」「正しくない」いずれの場合も、その理由を考えて下さい。

<注>本設例においては、上記プログラムには著作物性、特許性があることを前提とします。