

明記することで契約とみなしていただきます。

応募作品のオリジナリティを担保する必要もありますから、他人の作品の模倣・盗用等を回避すべく「公募条件」に注意喚起を明記することも重要です。

ただし、最終的にトラブルの責任を負うのは事業主体ですので、応募作品の選定に際しては、先行する作品等の十分な調査が必要になります。

### 活用する際には 商標権による保護を

一般にゆるキャラの絵柄はシンブルなものも多く、著作物性が乏しいものもあります。また、ゆるキャラの名前は原則的に著作権では保護されないと考えられますので、事業主体は商標権による保護も検討すべきです。

商標権は著作権と異なり、特許庁の審査を経て登録される安定した権利であるため、権利の所在が明確になるメリットもあります。

そのため、ライセンス企業とのキャラクターグッズの商品化契約に際して、事業主体による商標権の保護が契約の条件になることもよくあります。

ここで注意すべき点として、商標登録出願は区分ごとに行ないますので、事業主体はあらかじめ保護が必要な商品・役務を十分に検討することが必要です。さもないと、その名称をゆるキャラとして使用できても、キャラクターグッズについては使用できないという事態も考えられます。

ただし、区分数に応じて商標権取得の費用が大きくなりますので、まずはライセンスの可能性が高い区分を権利化しておくことが一般的です。具体的には16類（印刷物、文房具類など）、25類（被服など）、28類（おもちゃなど）などがよく選択されます。また、たとえばその地域に特産品があるような場合には、近く商品化が予測されますので、その特産品を含む区分についても権利化しておくことをお勧めします。

なお、ゆるキャラの選定に際しても、その名称や図柄が商標登録されている可能性があります。事業主体はあらかじめ十分な先登録商標の調査が求められます。

### ライセンス契約における 注意点

人気のゆるキャラには複数企業



ゆるキャライベントは集客力が高い

から各種のキャラクターグッズが発売されています。

事業主体による複数企業へのライセンスに際しては、適正なゆるキャラの使用態様を規定する「使用マニュアル」の作成が必要です。マニュアルではオフィシャルな絵柄（ポーズ）の決定やキャラクターの性格付け等を行ないます。また、事業主体におけるライセンスシートの窓口やキャラクターグッズの監修のルール等を明確化するとともに、絵柄の変更等の禁止事項も明示しておきます。

事業主体とライセンスシートの商品化契約に際しては、「使用マニュアル」の遵守を取り決めるほか、

わたなべ かずのり 神戸新聞総合出版センター勤務を経て2006年に弁理士登録、同年より知財コンサルティングを主業務とするユビランド知的財産総合事務所(東京都文京区)に所属。著書に「知的財産管理技能検定3級キートン」(オーム社)等がある。

その商品について独占的なライセンスであるか否か、使用許諾地域(国内か、国外も含むのか)はどこか、使用許諾期間はいつか、最小商品生産数はいくつか、などを細かく取り決める必要があります。商品のタグや包装紙に著作権者名の表示(©マルシー表示)を義務付けることも一般的です。

事業主体へのライセンス料の決め方については、最小商品生産数をインシヤルフィーとして設定し、それ以上を従量制とする契約が主流です。

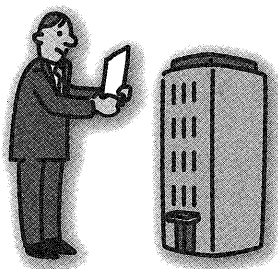
もつとも、地域おこしが主目的である場合、「くまモン」のようにライセンス料を無料にする事業主体も多くなっています。

他にも事業主体は、ゆるキャラのイメージの維持やライセンス企業を保護するため、著作権侵害への対応や不正なキャラクター商品が流通しないよう、きめ細かく管理していくことが重要です。また、ライセンス企業として事業主体からゆるキャラのライセンスを受ける場合には、他のライセンスの間で価格競争が発生しないよう、その商品について独占的なライセンス契約であることの確認が必要です。

# 支払癖のよくない顧客に対する効果的な「督促状」の書き方・出し方

弁護士 本杉 明義

支払癖の悪い顧客に対して「督促状」を送る段階になれば、ある程度強気に出ることも求められよう。その際に、できる限り穏便に速やかに支払督促をするにはどうしたらよいか解説する。



会社経営者や会社経理担当者にとって、相手方の支払遅延に対してどう対応すべきかということは、常に頭を悩ませる問題だと思えます。

請求書を送ってもなかなか支払ってこない、電話をかけても繋がらない、仮に電話に出ても「いま、お金がないので申し訳ないけれど支払えない」と言われてしまう、などといったケースは日常茶飯の問題だと思えます。

支払遅延は、入金予定のお金が入らない点で経済的なロス(損失)を発生させるだけでなく、その督促や対応といった管理でよいいな労力と時間がかかり、またいつ入

金されるのかわからない状態で待たされたり、期待を裏切られたりするものが関係者に精神的なストレスを与えるなど、様々な問題を発生させます。

そこで、支払癖のよくない顧客に対する効果的な督促状の書き方、送り方、督促状を送っても支払わない場合の対処方法について紹介します。

### 督促状を送るときには 配達証明を付ける

督促状を送る際には、必ず「配達証明付内容証明郵便」で送りましょう。

配達証明というのは、内容証明

郵便が相手に到達したことを郵便局に証明書を発行してもらうことで証明する方法です。

内容証明郵便を発送しただけでは、発送した文書の内容は郵便局で証明してくれますが、相手に到達したことは証明してくれません。

よって、相手から「そんなものは受け取っていない」という弁解を封じるためにも配達証明付で送るべきです。

それから、内容証明郵便で督促状を送る場合には、書式の規定があります。書式は次のいずれかを扱い、同じ内容の文章を3通作成して郵便局に持ち込むこととなります。

#### 【縦書きの場合】

- ・1行20字以内、1枚に26行以内
- 【横書きの場合】
- ・1行13字以内、1枚に40行以内
- ・1行26字以内、1枚に20行以内

### 督促状は早めに 送ったほうがよい

基本的には支払期限を過ぎたら、督促状は早めに送ったほうがよいでしょう。

支払期限が過ぎているのに、長期にわたって支払遅延を放置して

・1行20字以内、1枚に26行以内

※相手方と差出人の住所氏名含む

ただし、現在では、インターネットを通じて内容証明郵便を発送する方法(電子内容証明郵便)があり、その場合、前記のような書式の制限はありません。

電子内容証明郵便は簡便ですが、相手方に対する威圧的效果という点では郵便局に持ち込む方法のほうが優れています。

なぜなら、郵便局に持ち込むと朱色の印影が押された文書が相手に届くので、重々しきがあるからです。

おくと、相手の状況が掴みにくくなってしまうからです。

場合によっては、長期間放置している間に相手が資金繰りに窮して倒産や夜逃げをしてしまったり、連絡がつかなくなってしまうたりすることがあります。

また、督促状を送ったところ、相手が請求権や金額を争ってくる場合があります。その場合、こちら側で請求権の存在や金額を立証しなければなりません。

一般的には、時間が経てば経つほど、証拠が散逸し、事実関係が把握しにくくなって、請求権の存在や金額の立証がむずかしくなり

ます。

さらに、相手が時効消滅を主張してくる可能性もあります。

一定の売掛債権は2年で消滅時効にかかりますし、工事請負代金債権は3年で消滅時効にかかります(民法170条、173条)。

### 督促状で明示すべき内容とは

督促状の書面には、請求金額と請求権の発生根拠(売買代金であればいついかなる内容の売買契約を締結して品物はいつ受け渡したのか、請負代金であればいついかなる内容の請負契約を締結して、

請け負った仕事をいつ完成させたのか)は、最低限明示しなければなりません。

そのうえで、支払いの期限を設定し(たとえば「本書面到達から7日以内」など)、もし支払いがなされない場合、遅延利息を含めて法的手続きを講じる意思があること、その内容には民事訴訟の提起だけでなく、相手の財産に対する差押え手続きまで含むことを明記します。

売買代金の督促状の例を示したものが書式1です。  
なお、督促状のタイトルは特に決まりはありません。

「○○に関する督促の件」○○○に関するお支払いのお願い」「督促状」「請求書」「通知書」などがあります。

相手に対して一定の配慮をする場合以外は、「通知書」というタイトルが一般的です。

相手に対してより強い圧力をかけたのであれば、当事者名ではなく、弁護士名で出したほうが効果的です。書式2のように、弁護士複数名の連名にするとより効果的です。

将来、複数の弁護士から遅延利息も含めた金額で民事訴訟を提起され、さらには財産に対する差押えまでされたとすれば、現時点で支払ったほうが得策だと思わせることができます。

### 督促状を送っても支払いがない場合

督促状を送っても支払ってこない場合は、法的手続きに移行することになります。

確実な回収につなげるには、このとき相手方の状況や意向を探ることも欠かせません。

督促状を受け取ったにもかかわらず、支払ってこない場合でも、相手の理由はケースバイケースで

### 書式1 内容証明郵便書式(売買代金の督促状)

平成○○年○月○日  
東京都○区○町1-2-3  
株式会社○○  
代表取締役 ○本 ○郎 殿

東京都○区○8-6-6  
○○商事株式会社  
代表取締役 ○田 ○男 ㊟

通知書

当社及び貴社は、平成○○年○月○日、○○を代金200万円にて売り渡す旨の売買契約を締結し、当社は同年○月○日、○○を引き渡しました。しかるに、貴社は当社に対し、代金200万円を未だに支払っておりません。

つきましては、本書面到達後7日以内に前記金200万円をお支払いいただきますよう通知いたします。万が一、前記期間内にお支払いなき場合、遺憾ながら売買代金及び支払済みまで年○%の遅延損害金の請求を求めて民事訴訟を提起し、さらに貴社財産に対して強制執行の手続きをとらざるを得ませんので、ご了承ください。

請求を求めて民事訴訟を提起し、さらに貴社財産に対して強制執行の手続きをとらざるを得ませんので、ご了承ください。

あり、ケースごとに対応を考えたほうがうまくいく可能性が高いからです。

### (1) 相手方に一括で支払う資力がない場合

たとえば、相手方が一括で支払う資力がないことが理由であれば、分割払いを認めることも検討の余地があります。

分割払いの合意を交わす際のポイントには、分割払いの途中で頓挫することなく最後まで支払いを継続させ、いかに完済させられるかにあります。

1回当りの返済金額や分割払いの期間も重要ですが、完済に至る

可能性をできるだけ高くするため工夫が必要です。少なくとも、分割払いの合意を交わすのであれば、その内容を「執行受諾文言付公正証書」にすることです。

執行受諾文言付公正証書とは、公正証書に分割払いの合意を公証し、かつ手が不履行を犯した場合、直ちに強制執行ができる効果を付与したものです。

すなわち、この内容で作成すれば、民事訴訟を提起して同じ内容の判決を得たのと同じ効果が得られます。

### (2) 相手方が「資金不足により支払えない」と言ってきた場合

相手方が「いま、お金がないので支払えない」と言ってきた場合で

るために相手方の財産に担保権を設定したり、連帯保証人を立てさせるのも効果があります。

この場合、担保をとる財産が債権の回収に役立つものかどうか重要です。連帯保証人も資力があるかどうか重要です。

そして、実際に担保権を実行できるようにするためには、弁護士等の法律の専門家に依頼して、法的に不備のない契約書を作成すべきです。

も、相手の言い分を直ちに鵜呑みにしてはなりません。本当に支払能力がないのかどうかを確認できる資料を提出させるべきです。

たとえば、附属明細書付の決算書を3期分くらい提出させれば、相手方の財産や収入状況は概ねわかります。

それによって、たとえば、相手の売掛先を把握して債権譲渡を受けて回収する、売掛債権に対して仮差押えを行なう、預金債権を把握して銀行口座に対する仮差押えを行なう、といった手段をとることも可能となります。

そして、前記のような必要な調査を経て、支払能力がないわけではないのに、単に支払いを遅延しているだけであることがわかったときには、直ちに法的手続きに移行すべきでしょう。

法的手続きにも、仮差押え・仮処分といった保全手続き、支払督促手続き、民事調停や即決和解、民事訴訟、強制執行といったものがあります。

どのようなタイミングでどのような法的手続きを実行すべきかについては、弁護士等の専門家と相談しながら進めることをお勧めします。

### 書式2 内容証明郵便書式(貸金の督促状)

平成○○年○月○日  
東京都○区○町1-2-3  
○○株式会社  
代表取締役 ○藤 ○郎 殿

東京都○区○8-6-6  
○○法律事務所  
通知人○○商事株式会社代理人  
弁護士 ○○ ○○ ㊟  
同 ○○ ○○ ㊟  
同 ○○ ○○ ㊟

通知書

当職らは通知人○○商事株式会社の代理人として、貴社に対して以下のとおり通知します。

通知人は貴社に対し、平成○○年○月○日金200万円を、利息年○%、弁済期を平成○○年○月○日と定めて貸付いたしましたが、現在に至るもまったく返済されておられません。

つきましては、本書面到達後7日間以内に金200万円およびこれに対する平成○○年○月○日から完済まで年○%による利息をつけてお支払いくださよう請求いたします。

もし、前記期間内にお支払いなき場合には、貴社に対する民事訴訟の提起及び貴社財産に対する強制執行の手続きをとらざるを得なくなりますので、ご了承ください。

なお、通知人は、本件に関する一切の件を当職らに委任しましたので、今後の連絡等は当職ら宛てでお願いいたします。

もとすぎ あきよし 本杉法律事務所所長弁護士。中小企業法務、金融法務におけるトラブルの防止・解決を強みとしている。著者に「為替レバティブ」リスクを回避する方法(PHP研究所)がある。