

契約(2.2.9) A.交渉

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

補助者/メンバーとして対応

②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で実行した実績/経験を有する。(結果への寄与度10%以上)

1. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権のライセンスに関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権の譲渡・譲受に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 事業戦略・知的財産戦略に従って、技術移転に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
4. 契約先との債務不履行/契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:監査を拒む等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
5. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
6. 契約の延長/解消/自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績/経験を有する。

1. 質問に対して適切な回答/助言を行った。
2. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

自己の業務の企業戦略/事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解している。

②法律

1. 契約交渉業務に必要な法律(例:特許法, 民法等)・法改正情報・判例の初歩的な事項(例:入門書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

③実務

1. 契約交渉に関する実務(例:ADR, 交渉術, 市場におけるポジション, ビジネストレンド)の初歩的な事項(例:特に重要なもののみ、実務全体の20~30%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

④技術

契約交渉関連業務に必要な技術(例:担当案件の技術内容)の初歩的な事項を理解している。

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解し、外国語において自己の意思を伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所, 法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:事業部門)に分かりやすく説明できる(例:製品の対応関係, 事業への影響, 権利行使のリスク, 交渉状況, 最適な条件)。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2. 2. 9) A.交渉

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

担当者として対応

②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で(一部は自律的に)、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度20%以上)

1. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権のライセンスに関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権の譲渡・譲受に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 事業戦略・知的財産戦略に従って、技術移転に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
4. 契約先との債務不履行／契約条項の解釈をめぐるトラブル(例: 監査を拒む等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
5. ライセンス先との交渉の場を設定(例: 訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
6. 契約の延長／解消／自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績と経験を有する。

1. 後輩(例: レベル1～2)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解している。
2. 担当業務に関連する基本的な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

②法律

1. 契約交渉業務に必要な法律(例: 特許法, 民法等)・法改正情報・判例の基本的な事項(例: 基本書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

③実務

1. 契約交渉に関する実務(例: ADR, 交渉術, 市場におけるポジション, ビジネストレンド)の基本的な事項(例: 重要なもののみ、実務全体の40～50%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

④技術

契約交渉関連業務に必要な技術(例: 担当案件の技術内容)の基本的な事項を理解している。

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例: 英語)の情報を最低限の範囲で(例: 50%程度)理解し、外国語において自己の意思を最低限の範囲で(例: 50%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例: 相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例: 相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例: 特許事務所, 法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例: 事業部門)に分かりやすく説明できる(例: 製品の対応関係, 事業への影響, 権利行使のリスク, 交渉状況, 最適な条件)。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) A.交渉

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

(部分的な)主担当者として対応

②複雑性

以下のいくつかを自律的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度30%以上)

1. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権のライセンスに関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権の譲渡・譲受に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 事業戦略・知的財産戦略に従って、技術移転に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
4. 契約先との債務不履行／契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:監査を拒む等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
5. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
6. 契約の延長／解消／自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 効果が実際に確認された(例:金額ベースで1000万円以上の交渉を成功させた、交渉を成功させることで事業への影響を未然に防いだ、知的財産権のみならず人的サービスも提供する場合の交渉を成功させた)。[必須]
2. 成果が最終的には経営層／株主に参照されるに至った。
3. 主力製品／重要な特定のテーマ(将来のものを含む)について行った。

④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル2～3)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会にメンバーとして参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解しており、他者に説明することができる。
2. 担当業務に関連する主要な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

②法律

1. 契約交渉業務に必要な法律(例:特許法、民法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

③実務

1. 契約交渉に関する実務(例:ADR、交渉術、市場におけるポジション、ビジネストレンド)の専門的な事項(例:実務全体の60～70%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

④技術

契約交渉関連業務に必要な技術(例:担当案件の技術内容)の専門的な事項を理解することができる。

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を概ね(例:60～70%程度)理解し、外国語において自己の意思を概ね(例:60～70%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所、法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:事業部門)に分かりやすく説明できる(例:製品の対応関係、事業への影響、権利行使のリスク、交渉状況、最適な条件)。
5. 関係者(例:相手方)を納得させることができる(例:不用意な発言をしない、ポーカーフエースを続けることができる、臨機応変に対応できる)。
6. 関係者(例:事業部門)から信頼される。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) A.交渉

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

指導者兼主担当者として対応

②複雑性

以下のいくつかを主導的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度40%以上)

1. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権のライセンスに関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権の譲渡・譲受に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 事業戦略・知的財産戦略に従って、技術移転に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
4. 契約先との債務不履行／契約条項の解釈をめぐるトラブル(例: 監査を拒む等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
5. ライセンス先との交渉の場を設定(例: 訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
6. 契約の延長／解消／自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の効果が実際に確認された(例: 金額ベースで1000万円以上の交渉を成功させた、交渉を成功させることで事業への影響を未然に防いだ、知的財産権のみならず人的サービスも提供する場合の交渉が成功された。〔必須〕)
2. 成果が最終的には経営層／株主に参照されるに至った。
3. 主力製品／重要な特定のテーマ(将来のものを含む)について行った。

④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例: レベル3～4)に対する育成指導／助言を行った。〔必須〕
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務分掌のマニュアル化を推進した。(例: 権利行使適格性のあるクレームの記載方法を自社研究開発部門にフィードバックした)。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会を主導した。
6. 社外講習会(例: 大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会に会社代表として参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営・事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。

②法律

1. 契約交渉業務に必要な法律(例: 特許法, 民法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例: 専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

③実務

1. 契約交渉に関する実務(例: ADR, 交渉術, 市場におけるポジション, ビジネストレンド)の専門的な事項(例: 実務全体の80%程度)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

④技術

契約交渉関連業務に必要な技術(例: 担当案件の技術内容)の専門的な事項を理解することができる。

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例: 英語)の情報を正しく(例: 80%程度)理解し、外国語において自己の意思を正しく(例: 80%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例: 相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例: 相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例: 特許事務所, 法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例: 事業部門)に分かりやすく説明できる(例: 製品の対応関係, 事業への影響, 権利行使のリスク, 交渉状況, 最適な条件)。
5. 関係者(例: 相手方)を納得させることができる(例: 不用意な発言をしない, ポーカーフェイスを続けることができる, 臨機応変に対応できる)。
6. 関係者(例: 事業部門)から信頼される。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) A.交渉

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

総括責任者として対応

②複雑性

以下のいくつかに関する経営上の課題について、多角的な視点で様々な解決策の提案を複数回行った実績／経験を有する。(結果への寄与度50%以上)

1. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権のライセンスに関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 事業戦略・知的財産戦略に従って、知的財産権の譲渡・譲受に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 事業戦略・知的財産戦略に従って、技術移転に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
4. 契約先との債務不履行／契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:監査を拒む等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
5. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
6. 契約の延長／解消／自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の経営に資する効果が実際に確認された(例:金額ベースで1000万円以上の交渉を成功させた、交渉を成功させることで事業への影響を未然に防いだ、知的財産権のみならず人的サービスも提供する場合の交渉を成功させた)。**[必須]**
2. 成果が最終的には経営層／株主に参照されるに至った。
3. 主力製品／重要な特定のテーマ(将来のものを含む)について行った。

④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル4～5)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 社内講師を担当した。
4. 社内委員会を主導した。
5. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
6. 社外委員会に主査的立場で参加した。
7. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営・事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。
4. 所掌業務の経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

②法律

1. 契約交渉業務に必要な法律(例:特許法、民法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解している。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

③実務

1. 契約交渉に関する実務(例:ADR、交渉術、市場におけるポジション、ビジネストレンド)の高度に専門的な事項(例:実務全体の90%程度)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

④技術

契約交渉関連業務に必要な技術(例:担当案件の技術内容)の専門的又は広範かつ統合的な事項を理解することができる。

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しくかつ迅速に(例:90%程度)理解し、外国語において自己の意思を正しくかつ流暢に(例:90%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所、法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:事業部門)に分かりやすく説明できる(例:製品の対応関係、事業への影響、権利行使のリスク、交渉状況、最適な条件)。
5. 関係者(例:相手方)を納得させることができる(例:不用意な発言をしない、ポーカーフエースを続けることができる、臨機応変に対応できる)。
6. 関係者(例:事業部門)から信頼される。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) B.権利処理

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

補助者/メンバーとして対応

②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で実行した実績/経験を有する。(結果への寄与度10%以上)

1. コンテンツ開発戦略に沿って、著作権・著作隣接権(著作者人格権を含む)の権利処理(例:専属実演家契約、音源の貸出し、キャラクターの使用)に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 肖像権・パブリシティ権の権利処理に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 契約先との債務不履行/契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:ロイヤリティの支払い等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
4. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
5. 契約の延長/解消/自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績/経験を有する。

1. 質問に対して適切な回答/助言を行った。
2. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

自己の業務の企業戦略/事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解している。

②法律

1. 権利処理業務に必要な法律(例:著作権、著作者隣接権、肖像権、パブリシティ権等)・法改正情報・判例の初歩的な事項(例:入門書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

③実務

1. 権利処理契約に関する実務(例:ADR、交渉術、権利団体とその交渉窓口、マネジメント事務所、専属実演家契約)の初歩的な事項(例:特に重要なもののみ、実務全体の20~30%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

④技術

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:相手方、法務部)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:他部門)に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) B.権利処理

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

担当者として対応

②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で(一部は自律的に)、複数回実行した実績/経験を有する。(結果への寄与度20%以上)

1. コンテンツ開発戦略に沿って、著作権・著作隣接権(著作者人格権を含む)の権利処理(例:専属実演家契約、音源の貸出し、キャラクターの使用)に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 肖像権・パブリシティー権の権利処理に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 契約先との債務不履行/契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:ロイヤリティの支払い等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
4. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
5. 契約の延長/解消/自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績と経験を有する。

1. 後輩(例:レベル1~2)に対する育成指導/助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答/助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の業務の企業戦略/事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解している。
2. 担当業務に関連する基本的な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

②法律

1. 権利処理業務に必要な法律(例:著作権、著作者隣接権、肖像権、パブリシティー権等)・法改正情報・判例の基本的な事項(例:基本書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

③実務

1. 権利処理契約に関する実務(例:ADR、交渉術、権利団体とその交渉窓口、マネジメント事務所、専属実演家契約)の基本的な事項(例:重要なもののみ、実務全体の40~50%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

④技術

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解し、外国語において自己の意思を最低限の範囲で(例:50%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:相手方、法務部)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:他部門)に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) B.権利処理

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

(部分的な)主担当者として対応

②複雑性

以下のいくつかを自律的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度30%以上)

1. コンテンツ開発戦略に沿って、著作権・著作隣接権(著作者人格権を含む)の権利処理(例:専属実演家契約、音源の貸出し、キャラクターの使用)に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 肖像権・パブリシティ権の権利処理に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 契約先との債務不履行／契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:ロイヤリティの支払い等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
4. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
5. 契約の延長／解消／自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 効果が実際に確認された(例:金額ベースで100万円以上の交渉を成功させた、当事者が三者以上の複雑な権利処理を成功させた、事前に漏れなく権利処理を行うことで紛争無く事業をスムーズに展開した、期間設定を適切に行うことで、長期に渡り著作権ライセンス料を徴収できた)。[必須]
2. 成果が最終的には株主に参照されるに至った。
3. 主力作品(将来のものを含む)について行った。

④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル2～3)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会にメンバーとして参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解しており、他者に説明することができる。
2. 担当業務に関連する主要な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

②法律

1. 権利処理業務に必要な法律(例:著作権、著作者隣接権、肖像権、パブリシティ権等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

③実務

1. 権利処理契約に関する実務(例:ADR、交渉術、権利団体とその交渉窓口、マネジメント事務所、専属実演家契約)の専門的な事項(例:実務全体の60～70%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

④技術

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を概ね(例:60～70%程度)理解し、外国語において自己の意思を概ね(例:60～70%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:相手方、法務部)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:他部門)に分かりやすく説明できる(例:専門用語をわかりやすく説明できる)。
5. 関係者(例:相手方)を納得させることができる。
6. 関係者(例:コンテンツ開発部門)から信頼される。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) B.権利処理

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

指導者兼主担当者として対応

②複雑性

以下のいくつかを主導的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度40%以上)

1. コンテンツ開発戦略に沿って、著作権・著作隣接権(著作者人格権を含む)の権利処理(例:専属実演家契約、音源の貸出し、キャラクターの使用)に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 肖像権・パブリシティ権の権利処理に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 契約先との債務不履行／契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:ロイヤリティの支払い等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
4. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
5. 契約の延長／解消／自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の効果が実際に確認された(例:金額ベースで100万円以上の交渉を成功させた、当事者が三者以上の複雑な権利処理を成功させた、事前に漏れなく権利処理を行うことで紛争無く事業をスムーズに展開した、期間設定を適切に行うことで、長期に渡り著作権ライセンス料を徴収できた)。〔必須〕
2. 成果が最終的には株主に参照されるに至った。
3. 主力作品(将来のものを含む)について行った。

④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル3～4)に対する育成指導／助言を行った。〔必須〕
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務分掌のマニュアル化を推進した。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会を主導した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会に会社代表として参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営・事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。

②法律

1. 権利処理業務に必要な法律(例:著作権、著作者隣接権、肖像権、パブリシティ権等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

③実務

1. 権利処理契約に関する実務(例:ADR、交渉術、権利団体とその交渉窓口、マネジメント事務所、専属実演家契約)の専門的な事項(例:実務全体の80%程度)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

④技術

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しく(例:80%程度)理解し、外国語において自己の意思を正しく(例:80%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:相手方、法務部)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:他部門)に分かりやすく説明できる(例:専門用語をわかりやすく説明できる)。
5. 関係者(例:相手方)を納得させることができる。
6. 関係者(例:コンテンツ開発部門)から信頼される。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

契約(2.2.9) B.権利処理

業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

①責任性

総括責任者として対応

②複雑性

以下のいくつかに関する経営上の課題について、多角的な視点で様々な解決策の提案を複数回行った実績／経験を有する。(結果への寄与度50%以上)

1. コンテンツ開発戦略に沿って、著作権・著作隣接権(著作者人格権を含む)の権利処理(例:専属実演家契約、音源の貸出し、キャラクターの使用)に関する複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
2. 肖像権・パブリシティ権の権利処理に関して複雑な事案の交渉を行い、合意に至った。
3. 契約先との債務不履行／契約条項の解釈をめぐるトラブル(例:ロイヤリティの支払い等)について、契約先と調整を行い、解決に導いた。
4. ライセンス先との交渉の場を設定(例:訴訟提起して交渉テーブルに着かせる等)した。
5. 契約の延長／解消／自動延長の解消等に関して複雑な事案の交渉を行った。

③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の経営に資する効果が実際に確認された(例:金額ベースで100万円以上の交渉を成功させた、当事者が三者以上の複雑な権利処理を成功させた、事前に漏れなく権利処理を行うことで紛争無く事業をスムーズに展開した、期間設定を適切に行うことで、長期に渡り著作権ライセンス料を徴収できた)。**[必須]**
2. 成果が最終的には株主に参照されるに至った。
3. 主力作品(将来のものを含む)について行った。

④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル4~5)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 社内講師を担当した。
4. 社内委員会を主導した。
5. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
6. 社外委員会に主査的立場で参加した。
7. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

⑤その他

業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけ(他社動向の把握を含む)を理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営・事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。
4. 所掌業務の経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

②法律

1. 権利処理業務に必要な法律(例:著作権、著作者隣接権、肖像権、パブリシティ権等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解している。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

③実務

1. 権利処理契約に関する実務(例:ADR、交渉術、権利団体とその交渉窓口、マネジメント事務所、専属実演家契約)の高度に専門的な事項(例:実務全体の90%程度)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

④技術

⑤語学

対象案件が外国案件の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しくかつ迅速に(例:90%程度)理解し、外国語において自己の意思を正しくかつ流暢に(例:90%程度)伝達することができる。

⑥対人

1. 関係者(例:相手方)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:相手方)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:相手方、法務部)と連携し、協働できる。
4. 関係者(例:他部門)に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。
5. 関係者(例:相手方)を納得させることができる。
6. 関係者(例:コンテンツ開発部門)から信頼される。

⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。