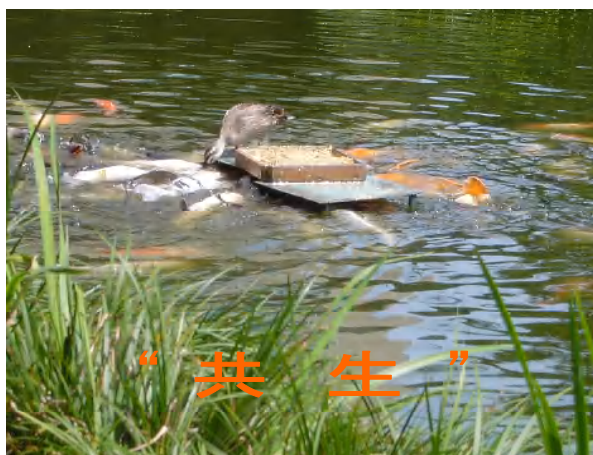


ライセンス・ビジネス定義

基本政策などの資料ファイル

[ライセンス・ブランド]

GATSBY	GATSBY SPORTS	GATSBY SHARI	GATSBY LIVINGWARE	なごみの GATSBY LAWRENCE
GATSBY LADY'S	GATSBY DANDYISM	GATSBY GIRL'S	GATSBY MACHIBY	GATSBY PETY
Chrillon saymon paris	WANG YAN QING	land	nev AUSTRALIA	SHARI Design by SHARI in U.S.A.
egrema SPAIN	Ten & Ten	Lamotte France	MAO FAMI	Grand Chef S. Miyata
Piemonte Lusso	FEMMIO	a Carvinia Lozza	LuomoSportivo	ng NAZZA GIRON



“共生”

※全てが、アプルーバル方式...お値打・価値あるブランド・ビジネスを提供致します！

デザイン・アプルーバルなどについても、出来る限りスピーディーに回答でビジネス・チャンスを逃がしません。

1. マーケット・カテゴリー

●ライセンス契約にあたり「販売市場範囲」を、まず選定頂きます。



マーケット・カテゴリー／ライセンス契約にあたり「販売市場範囲」を、5分類にて選択願います。

- ①全市場 ブランドを独占使用望まれる場合には、全体規模のギャランティーを頂きます。
- ②店頭販売 面展開の商品開発が必要で、売上規模の大きな市場。(百貨店・量販店・専門店)
- ③ギフト 商品アイテムが絞り込まれるが、長期展開が魅力の市場。(カタログギフト・チョイスギフト)
- ④SP 低単価の販促品が主流となり、幅広い分野の商品展開を望まれる市場。(SP定番)
- ⑤別注 キャンペーンなどに利用されスポット的で、単発の使用契約の市場。(単発契約)
- その他 市場調整・管理が不可能に付き通常使用権扱い(カタログ通販・TVショッピング・インターネット)

2. アイテム・カテゴリー

●ライセンス契約にあたり「契約品目」を、選定頂きます。

商品化をお望みの製品アイテムを、ライセンシー様より提示頂きます。

衣類&ファッショングッズに関しては、男性用・女性用・子供・ベビーなど限定指定や和装・洋装を設定明示願います。...「商標登録」保有品目に関しましては、別紙添付、お問合せ願います。

3. 知権・商品化再実施権契約額

●全てがアプルーバル方式の、独創的なライセンス契約システムが特色でございます！

販売市場分類を選定されて、商品カテゴリーを指定頂きまして、希望される「契約方式」・「年間使用料」や「ロイヤリティ%」などを、ライセンシー様から条件提示をお願い致します。

その提示希望条件に対して回答申し上げ、合意致しましたライセンス契約条件にて締結させて頂きます。

★年間使用料定額制	★売上報告免除制	★単年度契約制	★契約範囲小分割
-----------	----------	---------	----------

『共生』をモットーに「共助・互助」の姿勢で、持続&継続を願っております。

(株)オフィスオウは、長期ビジョンで無理の無い良好な関係を維持して、共に喜び合えるブランド・ビジネスの構築を願っております。

(株)オフィスオウは、「知財・商品化再実施権」のただ単なる賃貸業でなくて、ライセンスグッズを効率良く販売に繋げ経営に寄与する為に、相互に情報交換を密にする事で販売拡大を共に図るビジネスのお手伝いが出来ればと祈念しております。

(株)オフィスオウは、微力ではございますが出来得る限りでの「人脈紹介」と「顧客紹介」を、接着剤としての活動を惜しみなく努めて参ります。



代表取締役:小川奈々



取締役会長:小川 正

(株) オフィスオウ : ライセンスビジネスの姿勢

共同企画交流の推進

(株)オフィスオウは、積極的に商品開発・販売ルート開拓などライセンシーに対して、『情報の配信 & 得意先紹介ジョイントの側面的活動』を行い、各社・各ブランドの相乗効果を挙げ・成果をもたらす事柄を促進する業務を遂行させて頂いております。

少しでもライセンシーの売上に寄与し、販売助成が出来ますれば幸いと考えます。

イメージ保持

(株)オフィスオウは、**実体の在る知的所有権(商標登録など)**のみしか扱いません！

ライセンシー各位にプラスになる様にライセンスビジネスを、構築プロデュースするのが(株)オフィスオウの業務であり、イメージアップを図ることがライセンシー各位にとってもプラス要因を増幅させる事にもなりますので、特に『**無理な拡販戦略はお避け下さい。**』

その為にも、年間商標使用料の多額設定要求での契約はしておりませんし、ライセンシー相互関係にも影響しますので妥当な条件で御協力の程宜しくお願い申し上げます。

ライセンシー本位で展開

(株)オフィスオウは、ライセンシー各位の企業経営に負担のかからないように短期の自動更新型・ライセンス契約で、無理な継続更新をお勧めしておりません。

(株)オフィスオウは、ソフト(ブランド利用)のコスト・ウエートを軽減すべくロイヤリティ方式(%設定)でなく、**年間使用料1定額方式**などを種々の契約方式を取り入れております。

この方式は他社ライセンサーと大きく異なり、多種のライセンス契約方式を臨機応変に対応しております。ライセンシーには大変喜ばれております。

その条件も販売対象市場に即応した適正な額を相互納得の上で、設定させて頂いております。

(株)オフィスオウは、製品展開スケジュールなどにも配慮したスピーディーなアプルーバル回答申し上げます。且つ、デザイン等の承認についても厳しい制約をさせて頂かないように努力しており、ライセンシー各位の要望に応える姿勢を保っております。

「共助・互助」の『共生』を、持続&継続が第一！

(株)オフィスオウは、高額であっても短期のライセンス契約は望みません！

(株)オフィスオウは、少額でも長期に亘る良好な関係を継続維持して、共に喜び合える経営に寄与するライセンス・ビジネスの構築を願っております。

(株)オフィスオウは、知的所有権の賃貸だけでは無くてライセンスグッズを如何に効率良く販売に繋げると共に、相互に情報交換を密にしてライセンシーの販売先拡大を共にはかるビジネスの接着剤として、(株)オフィスオウ・小川 正の出来る範囲内での人脈紹介や顧客紹介のお手伝いを惜しみなく行なっております。

ライセンシーの相乗効果

(株)オフィスオウはライセンシー間の、相互協力の関係構築を積極的にお手伝い。

商品化ビジネスは、売れて幾らの世界です。・・・*ライセンシー相互の商品開発

お育て頂けることを念頭においてライセンシー様が相互協力し、戦力となるブランドにお育て頂いております。

**(株) オフィスオウ・ライセンシンググループは、
ライセンシーの立場優先で考えております！**

無理の無いブランド・ビジネスの構築を支援申し上げます。

臨機応変な「知権・商品化再実施権契約」条件は、魅力でございます。



★全てアプルーバル方式

(株)オフィスオウ・ライセンシンググループは、「知権・商品化再実施権契約」はライセンシーからの条件提示を受け、希望条件に基づき相互に調整した上で合意締結する特異なライセンス契約のスタイルです。全てライセンシー各位よりのデザイン又はサンプル提出アプルーバルにより、承認又はアドバイス調整・許諾を与える形式にて進めさせていただきます。

ライセンシーが進める『**展開スケジュールに遅れが生じない**』為にも、有効な方式と考えております。且つ、出来る限りスピーディーに回答する様に対処致します。

他社ライセンサーでは「デザイナーより提供されるデザインが遅れた事で発売時期を逸した！」や、「海外利権者に承認を取る為に回答が遅れてタイミングを逃がした！」などの問題が、発生しておりますが(株)オフィスオウでは防げます。

★ライセンシー御希望の契約条件(ミニマム&ロイヤリティ)提示に関しても、臨機応変に対応申し上げますが、下記の特異な契約システムが(株)オフィスオウの魅力です！

①単年度契約制

「知権・商品化再実施権契約」には、3年の複数年契約でミニマム&オーバーロイヤリティ形式が主流でございます。

(株)オフィスオウは、激動する経済環境の中で複数年数計画を確立して行くには、苦しい場面の発生も考えられますので、基本的に『**単年度契約**』として、ライセンシーが時代に即応した政策が取れる様に臨機応変に対応申し上げます。…ライセンシーの希望により、複数年契約も可。

契約について神経を尖らす事無く・無駄な社内稟議手続きを省く為にも、事前確認の上での『**自動更新方式**』も取り入れております。

1年単位での展開計画を組み込めることで、ライセンシーの負担が軽減されるとの考え方での方策です。

②年間商標使用料定額制

一般的には、ミニマムに加え「数%」のオーバーロイヤリティを設定する契約が主流であるのですが、(株)オフィスオウは、商品化再実施権を知的所有権の使用料として、ライセンシーの販売計画に基づき『**年間一定額ポッキリ**』使用料契約なども、臨機応変に対応申し上げます。

(株)オフィスオウは、ブランド価値を一定額で貸与する事でライセンスビジネスを構築し、展開された製品を販売努力によってライセンシーが利益を拡大するべきと考えた契約形式です。

(株)オフィスオウの契約スタイルは他社ライセンサーと大きく異なり、ライセンシーには**魅力的で有利な方式**と自負しております。

③契約範囲小分け・低額制

他社ライセンサーは、製品別分野別での契約が殆どで販売市場に関する設定は殆どなされておられません。

(株)オフィスオウは契約商品範囲に市場範囲も加えて設定しており、**ライセンシーが販売市場を限定する事により必要以上の年間商標使用料を頂かず、『低額』にて契約頂ける様に『小分割制』**も取り入れております。

販売市場によって商品企画も異なり、販売政策も違ってまいりますので、当然のごとく市場規模もおのずから異なりますので、それに準じた無理の無い「知権・商品化再実施権契約料」を設定させて頂いております。

④売上高報告の免除

従来売上高報告は、ライセンス契約の根幹に存在する事項ですが？

(株)オフィスオウは、契約について相互の信頼関係を崩すかもしれない事案とも感じ、敢えて原則的に『**売上高報告の義務を削除**』する条件でのライセンス契約をお奨めしております。

それは、**年間商標使用料・一定額ポッキリ制方式**での契約を頂けます事で、売上報告額に対して疑心暗鬼の発生も無くなり相互の関係がより円滑に推移すると信じるからでございます。

相互に市況情報の交換に出る数字にしても、煩わしい調整意識もしないでオープンで意見交換が出来て、継続的に息の長いブランド・ビジネスの関係が保てると思います。