




## 著作権侵害等と 極小IDCプリセールスの対応

株式会社ぶららネットワークス  
ネットワーク管理部4thMEDIA担当

### このお話は？

- 私が過去に所属していた会社で、当事者として取った行動をご紹介します。
  - 現在は一介のネットワーク系エンジニアにすぎませんが、過去には営業職を経験しその際にはさらに過去の経験を生かして、様々なアプローチをお客様に行って参りました。
    - 技術職 営業職 技術職と言う変遷をたどっています。
  - 法律に対して必ずしもベストな行動とはいえませんが、日々の作業や活動に対し規範となるものではありません。ご了承ください。
- 

## IDCと言っても千差万別

- 大別すると下記の通り
  1. ファシリティ管理
  2. ネットワーク管理(回線等もここに含まれる)
  3. サーバ管理(アウトソーシングの場合もある)
  4. ホスティング支援(一般的なサービス構築のこと。メニュー化されていることが多い)
- 上記のいくつかを組み合わさって、それぞれのブランドとしてiDCを名乗ることとなる。または、単にホスティング事業という場合もある。
- 当然ながら、組み合わせが増えるほど大規模と言ってよく、一般的に中小のiDCでは1.を管理することはほとんど無い。2.は通信キャリアが独立していることが多い。
  - 今回は3.ならびに4.が相当するものと思っていただきたい。

## 事例1: ユーザが著作権違反では？

- ユーザと言っても、エンドユーザ。
  - 多くのiDCユーザはほとんどの場合、自らサービスを営むことが多い。いわゆるBtoBtoCのスキームのCが対象。
  - ネットワーク機器並びにサーバと回線(ネットワーク)は自身が所属するiDCより販売。
  - サーバセットアップも行う。
- 私のお客より入電
  - 曰く、「hogehogeのアニメーションを録画したものを、誰にでも閲覧出来る状態で公開するとまずいですよね？」
- 私の返答
  - 何かサービスを立ち上げるご予定なのですか？
    - サーバと回線とあとはストレージかな～(皮算用)
    - 映像系のサービス立ち上げはあこがれてた！
  - でも、、、

## 事例1:ユーザが著作権違反なのは？

- 顛末
  - 丁重にお断りした。
    - 見積もりの段階で、イニシャルコストをふっかけてあきらめさせたのは内緒;)
    - ストレージコストが一番きつい。
      - でも私には一番おいしい、、、
- しかし、後日談、、、
  - 既にFTPサーバにhoge hogeな動画ファイルと思われるファイルがWebブラウザで閲覧できる状態になっているユーザが居る！
    - 慌てふためいて顧客(B)とエンドユーザにアポ取り。ねばり強く交渉して、エンドユーザに同意を得てさらに顧客からの強い要望で、自ら公開ディレクトリからmvした。
    - 約款等を慌てて読み返す、、、
- 取らぬ狸の皮算用とはこのことかも、、、

## 事例2:著作権等違反なサービスの立ち上げ

- 今度の事例は肖像権と著作権に絡みそうな(激しく絡む)お話
  - 肖像権は誰にでもある権利
  - しかし、この案件では市井にて平和に暮らす人々を勝手に撮影したあげく、Web上で公開しかつ投票やコメント付与を行うシステムを組みたいという。
  - また、既にあるドラマやアニメなどを元ネタとして、上記の人々を切り張りし、FLASH形式の動画でアカウントを持つユーザのみで楽しむことが出来るというサービスもあるという。
    - 著作権違反は明らか。と言うより、許諾というプロセスを無視しているあたりが辛い、、、
- しかし、iDCサービスの売り上げに期待がかかっている、幹部クラスからもなんとしてでも受注しろとのことのお達し、、、
  - 上記の問題点のリスクを説明しても、見積もりに目がくらんだ幹部とクライアントが一緒にお食事に出かけちゃうほどイケイケなムード、、、
- だからね、こう言うことはハンコ押す前にご相談願います(怒)！

## 事例2：著作権等違反なサービスの立ち上げ

### ○ 顛末

- なんとか普通のWeb系ホスティング事業者として、顧客をイクオフさせた。
  - 当時の私のスキルだと、FLASHサーバがうまくやれなさそうだったのと、監視系の要員もスキル不足のためサービス低下を招くおそれがあった。
- しかし、その後も店員の顔が直接掲示される店舗のホームページなどで、元店員からのクレームがあったりと、なかなか暇を作らせてくれないアグレッシブな顧客として、思い出とメモには残った。

### まとめ

- 中小のiDCで機器販売が絡むと、月の売り上げにインパクトが大きいので、本質的な議論に目がいけないことがある。
  - もっとも、私の場合はかなりのレアケースだと思います。
- しかし、冷静に話を聞き続けることで、本当に顧客のためになる営業が何かが見えてくることもある。
  - 多くはタイムアウトしてしまうことがあるが、そこは私の営業力不足と思われた。
- 法令に詳しくなると、顧客に安心を与える。
  - しかし、本職の法曹畑ではないので、生兵法とならないように用心用心。
- 柔軟な営業は柔軟な法解釈をするわけではない！
  - 違法なことを知らない振りをしないようにしましょう。

ご静聴ありがとうございました

