

Client Alert

15 June 2026

本アラートに関する
お問い合わせ先：



Andy Leck
Principal, Singapore
+65 6434 2525
Andy.Leck@bakermckenzie.com



Ren Jun Lim
Principal, Singapore
+65 6434 2721
Ren.Jun.Lim@bakermckenzie.com

日本語での
お問い合わせ先：



竹中 陽輔
パートナー
03 6271 9548
Yosuke.Takenaka@bakermckenzie.com

シンガポール：小売業者に対する知財侵害請求 を棄却

黙示的ライセンスの成立と「根拠のない警告」の判断

2026年4月10日、シンガポール高等法院は、The Beauty Nation Pte. Ltd.（原告）が Herbs Health Ben Cao Kang Mu Pte. Ltd. 及び TCM Shop SG Pte. Ltd.（被告ら）に対して提起した著作権侵害、商標権侵害及びリバース・パッシングオフ（reverse passing off）の各請求を棄却した。本件は、知的財産紛争のための簡易手続（Simplified Process for Certain IP Claims）に基づき審理されたものである。

また、同裁判所は、原告が送付した警告書（cease and desist letter）に「根拠のない警告（groundless threats）」が含まれていたと認定したが、被告らに具体的損害が認められないとして、差止めや宣言的救済等の実体的救済は付与しなかった。

1. 事案の概要

原告は漢方系サプリメントの開発者であり、当該商品の知的財産権を保有している。一方、被告らは当該商品を実店舗及びECサイト（Shopee や Lazada 等）で販売していた。

両者は12年以上にわたり取引関係にあったが、その関係は非公式なもので、販売方法やオンライン掲載に関する明確な契約上の制約はほとんど存在していなかった。

紛争は、原告が2017年から2023年にかけてのオンライン掲載における商標及び著作物の使用を無断利用と主張し、損害賠償や謝罪を求める警告書を送付したことを契機として発生した。

2. 裁判所の判断

(a) 著作権侵害・商標権侵害について

裁判所は、被告の行為は「黙示的ライセンス」の範囲内であるとして、侵害の成立を否定した。

特に、以下の事情が重視された：

- 原告は長期間にわたり被告のオンライン販売を認識していたこと
- 当該行為に対し異議を述べなかったこと（黙認）
- その間も継続して商品供給を行っていたこと

これらの事情から、当事者間の取引経過に基づき、商標やマーケティング素材の使用について黙示的な許諾が成立していたと判断された。



(b) リバース・パッシングオフ (reverse passing off) について

本件で販売された商品は真正品であり、原告のブランドのもとで販売されていたことから、「出所に関する虚偽表示 (misrepresentation)」は認められないとして請求は棄却された。

(c) 根拠のない警告 (Groundless Threats) について

原告の警告書には過度に広範な侵害主張が含まれており、「根拠のない警告」に該当すると認定された。

もともと、被告らは当該警告により具体的損害を被ったことを立証できなかったため、裁判所は差止めや損害賠償等の救済を認めなかった。

3. 実務上の示唆

(a) 販売代理店・小売業者との関係管理の重要性

本判決は、形式的な権利の有無だけでなく、実際の取引関係や当事者の行為（黙認・継続供給等）を重視することを示すものである。

長期間にわたり使用を許容していた場合、契約がなくても黙示的ライセンスが認められる可能性がある。

(b) ブランド管理は契約で担保すべき

真正商品の販売に関しては、商標権のみでは流通後のブランド使用を十分にコントロールできない場合がある。

オンライン掲載方法やマーケティング表現を制限したい場合には、契約で明確に規定することが不可欠である。

(c) 「根拠のない警告」のリスク

権利行使の一環としての警告書であっても、過度に広範な主張は「groundless threats」と判断されるリスクがある。

他方で、被警告側も救済を得るためには、具体的な損害の立証が必要である点に留意が必要である。

(d) 簡易手続の限界

Simplified Process は迅速・低コストな手続であるが、実質的根拠を欠く請求を通すための手段ではない。

主張及び証拠の裏付けが不十分であれば、不利な判断につながる可能性がある。

4. まとめ

本件は、販売チャネルにおける知財管理の実務に対して重要な示唆を与えるものである。

特に、長期的な取引関係における「黙認」が権利行使を制約し得る点及び警告書の記載内容が逆にリスクとなり得る点は、日本企業にとっても参考となる。