〈日本知財学会誌〉Vol. 17 No. 3― 2021 : 38-46

経営視点で見るSEP問題の変化と今後

長澤健一（キヤノン株式会社 常務執行役員 知的財産法務本部長）

Change of SEP Issue and Future from the Business Management Perspective

Kenichi Nagasawa
Managing Executive Officers, Group Executive, Corporate Intellectual Property and Legal Headquarters, Canon Inc.

【要旨】 技術標準が産業にとってなぜ必要であったか，即ち，技術標準の産業上の意味を振りかえった．そして業界標準，デジュール標準が広まるなか，産業界企業にとり，技術標準は事業経営に有益であるという枠組みが崩れた時，企業間の緊張関係が生じたことを論じ，標準必須特許（SEP=Standard Essential Patent）の権利行使を初めとする標準技術に係る知財係争が，21世紀以降にどうして激増したのかについて実務者の観点から述べる．また，企業間の緊張関係を緩和するための，標準化団体（SSO=Standard Setting Organization）の施策やパテントプール設立の意味を再考し，最後に近時の重要判例や将来への展望に基づいて企業の知的財産戦略はどうあるべきかを考察する．

【キーワード】 知的財産戦略　　標準技術　　知財係争

【Abstract】 Reviewed reasons why standard technologies were necessary for industry, namely industrial necessity of standard technologies. From a point of a person engaged in business, it is explained that tensions between companies were happened after the framework of standard technology for successful business got deteriorated while forum standards and je-jure standards has been getting common and why a number of IP dispute about standard technologies, especially enforcement of Standard Essential Patents, were dramatically increased after 2000. Further, restudying measures made by Standard Setting Organization and establishments of patent pools for moderating such tensions, I explain desirable companies IP strategies in consideration with reviewing important case laws and future perspective in the end.

【Keywords】 IP strategy　　standard technologies　　IP dispute

1. はじめに

ニューノーマル下において人の生活や世界観が変化し，人口の分散，バーチャルサービスやリモートサービスの加速，タッチレス化やキャッシュレス化の加速，それに伴う個人情報の取り扱いの変化等が予想され，人々の嗜好や需要が大きく変化すると共に多様化すると考えられる．これは，企業としては，これまでになかった多様な需要に基づく多様な新規ビジネスを立ち上げる大きなチャンスであるといえると共に，標準技術で築かれた社会インフラの必要性や利用頻度がより一層高まることが予想される．そのような時代の変化中で，ビジネスを行う企業にとっては，国際標準技術とどう付き合っていくか，技術確立への参加や投資，SEPの取得，標準技術に係る知財交渉等，技術標準戦略が更に重要になってくるのは自明であり，今回のような特集記事が我が国の企業の技術標準戦略の立案の一助となれば筆者としてこの上ない喜びである．

弁護士，弁理士，知財法学者でなされる議論は，当然ではあるが知的財産法，特に特許法に立脚した議論が中心になりがちである．一方で，産業界の知的財産部門は，技術標準と親和性のない特許法に立

ISSN 1349-421X © 2021 IPAJ All rights reserved.

脚した知的財産戦略を起点にこの問題を考えるのではなく，技術標準を産業の発展や事業の成功にどのように利用するかという技術標準戦略を起点としてこの問題を考えるべきである．つまり，我々は，知的財産戦略がその技術標準戦略の一部に過ぎないことを念頭に置くべきである．そうすることによって，この問題に関する産業界としての「解」が見えてくるのではないかと考える．また，これらの考えを以下に掘り下げていきたいと思う．

2.　技術標準の産業利用

産業の発展には競争原理の導入が不可欠であり，産業技術の発展は個人や企業が独自技術を開発し，それを競うことで成り立ってきた．そのような健全な競争を支えるのが独占禁止法・不正競争防止法であり，また，知的財産法であるといえる．ところが，一方では，技術が成熟してきたにも拘らず同様の技術が乱立してしまうと，同様の製品でありながらメーカー間で技術障壁が形成されてしまい，消費者にとっては不都合が生じる．また，それに伴い市場規模拡大が妨げられる．

20 世紀以降の技術の標準化の重要な目的は，同様の製品間での技術障壁をなくすことであった．つまり，同様の機能を有する機器間の互換性の担保や，周波数帯域等の様々なインフラ的な資源の有効利用を図り，消費者の便宜と市場の拡大を目的とするものである．このような技術障壁をなくすための標準技術は，資源や技術の共用による社会インフラの整備や，消費者メリットを享受することによる市場の拡大，延いては産業の発展に貢献するべきものであり，本質的に，独占排他権である知的財産権，特に，特許権とは馴染みにくいと思われる．

近年における技術の標準化や規格化は社会インフラの整備と位置付けることができる．古くは，プラグ形状，電池のサイズ，テレビジョン放送規格等がそうであった．現在では，3G/4G（LTE）/5G 等の移動体通信規格，WiFi 等の無線通信規格，JPEG や MPEG に代表される画像圧縮規格，電力の無線供給規格等が社会インフラ化してきた．最近は IoT（Internet of Things）や人工知能（AI=Artificial Intelligence）の利用が進められ，所謂第四次産業革命の時代が到来し，社会インフラ化した技術標準の重要性が一層増加している．

3.　技術標準の必要性とその本質

歴史的に見れば，各社がそれぞれスタンドアローンで製品を設計製造し，その製品で利益を生み出していた頃，集積回路化が進み，CPU を用いて装置を制御するのが一般化した．そのような中，特に，成熟した製品事業分野においては，消費者はメーカに依らず共通の操作感やメーカ間の互換性等を求めるようになった．それは，特定の製品や分野において競争原理による技術革新が望ましい技術と，むしろ共通技術としてビジネスを大きくする方が望ましい技術とが併存することを意味した．それを決定する要因は，技術の本質や特質のみならず，時間的に変化する要因，例えば，当該技術の成熟度，当該技術を用いるステークホルダの数，当該技術を用いる事業全体の市場規模，等によって異なる．

企業が共通技術化する狙いは，共通の操作感や互換性の向上等のユーザの便宜を図ることや，その製品技術における共通課題の解消等があげられる．例えば，弊社もこれまで，カメラ業界やプリンタ業界で，いくつかの業界標準技術（フォーラム標準技術）を提案し，業界を挙げて実装してきた．例えば，カメラの APS システム，カメラとプリンタをつなぐ PictBridge 規格等は，互換性の向上によるユーザの便宜を図った標準技術といえる．また，複写機による偽札等の有価証券の偽造防止技術は，社会的な要請に基づく業界標準技術といえる．

このような，ユーザの便宜・社会的要請に対応しようとする標準技術は，当然のことながら市場の拡大を目的としている．この場合，その標準を利用する業界は基本的にその市場拡大の恩恵を受けることになる．また，そのような標準技術により開発コスト削減と開発納期短縮という市場要請に応じることができる．

市場拡大を主たる目的とする標準技術に対して早期に研究開発投資を行った企業は，当然に市場拡大の恩恵を受けられるだけでなく，同業他社と開発コ

ストをシェアできる可能性があり，もしくは，特許に限らずノウハウ等の知的財産権をライセンスすることにより開発投資を回収できる可能性もある．しかし，最も大事なことは，その標準技術によって拡大されると予想される市場に同業他社よりも早期に製品やサービスを投入できるというビジネス上のメリットである．

標準化された技術が革新的なものであれば，初期に相当大きな需要が発生する可能性があり，僅かな先行でも大きなビジネス上のメリットが期待できる．このことは，市場投入時期の争いという競争原理が働いていることを意味している．従来のスタンドアローン製品によるビジネスは，技術開発競争による技術，つまり，製品そのものの差がビジネスの成否を直接決定していたが，業界標準技術を用いた製品やサービスの場合は，市場投入時期の差によってビジネスの成否に差が出るということになる．

たとえ他社よりも大きな研究開発投資をしても，事業の成功や，それに加えて開発コストの分担というメリットがある程度受けられれば，市場拡大の恩恵をより充分に享受できるため，研究開発投資を上回るような高額のライセンス料を要求するという状況は起こりにくかった．また，標準技術の導入によりユーザの便宜に伴う市場拡大や共通課題の解消の恩恵を受ける同業他社は，たとえ後発の市場参入でも，研究開発投資の分担というメリットがあり，適正なライセンス料であれば支払うことに大きな抵抗がなかったのではないだろうか．

業界標準に係るライセンス料率は，一律に開発コストを分担するという方法と，市場拡大の恩恵をどの程度受けるかという点を考慮して決定する方法が考えられる．ここで，市場拡大の恩恵をどの程度受けるかという観点は交渉における論争のポイントとなりえるが，同業数社間の交渉や話し合いで決めることは決して難しいことではなかった．つまり，開発行為や特許権を金銭化して，そこから利益を得るという発想ではなく，基本的に市場拡大や共通課題の解消による事業利益をどのようにシェアするかという発想で標準技術を成立させることができたからである．このような業界標準技術の議論はパチンコ業界のパテントプールにも見られる．そこでは設計の自由度の確保と開発コストの分担を目的として標準化が行われていると思われる．業界標準におけるパテントプールでは，主要参加企業はライセンサーであると同時にライセンシーであり，業界として共通技術の使用による市場拡大の恩恵を受けることを目的としている．

市場拡大と開発コストの分担という事業戦略と技術標準戦略は業界標準に特有の話であって，昨今問題になっている，例えば5G通信規格のようなデジュール標準の議論とは全く異なると考える向きもあるとは思う．しかし，筆者は業界標準もデジュール標準も類似であると考えている．デジュール標準もかつては業界標準に近い時代があり，事業戦略や技術標準戦略の考え方は業界標準の場合のみならず，デジュール標準でもライセンス料の決定や，ライセンスを受ける権利，差止請求権の可否等，現在，大きな論点となっているさまざまな問題の解決の際にも同様に適用できるのではないかと考えている．

4. デジュール標準の拡がりとその変化

1990年代に入って，携帯電話，PC（パーソナルコンピュータ）及びインターネットが登場し，国際的なデジュール標準技術のライセンス料率や差止請求権の要否等が議論されるようになった．携帯電話も当初は国や地域毎に標準規格があり，既知の限定された競争相手の範囲での標準だったので，業界標準的な面が残っていた．即ち，標準規格の策定や研究開発に多大な投資をした会社であっても，それらの投資を上回る市場拡大の恩恵を受けることが想定できたということである．従って，所謂日本における2Gの標準は無償（RF）で利用できた．しかし，その標準規格を使用した携帯電話技術が成熟すると，研究開発投資をせずに拡大した市場の恩恵のみを受ける会社に対する不公平感が生じたのではないだろうか．

同様に，インターネットもダイアルアップでアクセスするような時代であったため，静止画をシェアするための静止画像圧縮標準であるJPEGについても，少なくとも日本ではPCメーカや通信事業者（キャリア）の範囲内で市場拡大の恩恵を受けるた

めの共通のツールとして認識されていた筈である．従って，ISO/IEC JTC 1/SC 29のWG1では，市場をより拡大できるように，無償（RF）ライセンスを採用することができた．しかし，当初は市場拡大の恩恵はそれほどではなく，JPEGに参画したものの，通信事業者でもなくPCメーカでもない会社では，結局期待された市場拡大の恩恵を享受できなかった．このような会社は研究開発のリターンがなく，不満であったと思われる．2000年以降，JPEGの用途はデジタルカメラの登場によって拡がり，市場も拡大するが，例えばCompression Labs社[1]やPhilips社は，JPEGが一般に使われるようになった後に多額の賠償金を求める特許権の権利行使を行い，大きな問題になった．1990年代から複数の業界で幅広く使われるようになったJPEGのような標準技術は，後述するデジュール標準技術の業界を超えた拡がりや社会インフラ化の端緒に他ならない．

本来はどこにでも持ち運べる携帯電話が，ある限られた地域内や国内のみでしか利用できないという制約があっては本来のユーザメリットが制約され，市場拡大の効果も限定的であった．そのため世界共通の携帯電話が待ち望まれるなか，半導体の集積度が高まりインターネットを介して送受信されるデータ量が増加し，音声のみならず静止画像や動画像を含む画像をグローバルに送受信可能なPCの登場が見えてきた．そして，1990年代後半には動画圧縮のMPEG2や映像や音声まで伝送可能な携帯電話における3Gの標準規格が定められ，これらの標準規格は世界中で更に多くの業界で使われる国際標準技術になった．

この頃から各社に技術標準関係の組織ができ始め，知財部門もそれに対して大きな役割を持つようになった．この頃，画像関係の特許の権利化活動をしていた私は「何でもPCや携帯電話に繋がっていく」という，今でいうIoTのような概念を感じて昂ぶりを感じたものである．このようにデジュール標準規格が世界中で多くの業界で共通に使用される技術になったことが，20世紀末に起こった大きな変化である．

世界中のより多くの業界で使われるということは，恩恵を受けることのできる市場が益々大きくなることだが，一方では，その市場からの恩恵を受けようとする企業の数も増大する．そうすると，標準規格の策定に貢献した会社でも市場からの恩恵を十分に受けることのできる会社と，そうでない会社がより鮮明になり，特許紛争になる可能性が高くなる．更に，MPEG2や3Gでは多くの新技術が取込まれ，多数の企業や大学等が規格策定に参加したこともあり，研究開発投資や人的負担は大きかった．そのため，標準規格の策定に尽力した会社と参加しなかった会社との不公平感は拡大した．そのような不公平感の解消のため，研究開発投資の分担や研究開発投資の差に従って拡大した市場からの恩恵を受けるための競争力の差が生まれる必要があった．また，標準規格の策定に貢献したが市場からの恩恵を十分に受けることのできない企業による差止請求や多額の賠償金を求める権利行使に対する対策も必要となってきた．

このような背景下に，デジュール標準に変化が生まれた．いくつかのSSOは標準必須特許（SEP：Standard Essential Patent）を定義し，無償ではなく有償でのライセンスを認めるようにするものの，それを非差別で合理的な条件，即ち，FRAND（Fair Reasonable and Non-Discriminatory：当時日本ではRANDと言っていた）条件でライセンスすることを義務付け，標準規格の存続を図ることになった．また，MPEG2に関しては次節で述べるパテントプールによるライセンスが始まった．これらは，標準をめぐるさまざまな当事者の間の不公平感の解消と規格そのものの保護を両立させるために考えられた仕組みである．

しかし，この1990年代後半時点では，1つの標準規格が現在のように，更に多くの全く異なる業界を巻き込むことや，殆ど全ての製品がインターネットにインフラとして繋がり，AIの発展によりこれまでに実現することができなかった機能やサービスが，そのインフラの下で次々と生み出されていくことまでは想像できなかった．そのため2010年代前半に至っても，情報通信技術（ICT）業界以外の企業の知財関係者はSEP問題には無関心であった．

デジュール標準におけるFRANDライセンス料についても触れたい．現在では移動通信（4G/5G），

動画圧縮（H264, HEVC）以外にも，ローカル無線通信（WiFi）等の標準規格が社会インフラ的技術として用いられるようになった．しかしながら，FRAND 条件といっても，歴史的にビジネスの慣習や文化が異なる業界に対して同じライセンス条件は受け入れられにくく，このような業界を超えたパテントプールによるライセンス料率の設定は難しい．更に，FRAND 条件を決めることを困難にするもう一つの理由は，これらの標準規格が全て過去の標準技術の改良技術に他ならないため，標準技術は細分化された技術要素の小さな改良の積み重ねとなり，各標準に係る SEP 数も激増したことが要因である．つまり，従来のソフトウエア等の特許のライセンス料と比べると適正と考えられるライセンス料は遥かに小さくならざるを得ず，そのような非常に小さなライセンス料率に関して，ソフトウエアに係る特許によりライセンス料を受け取っていた特許権者には違和感がある．スマートフォンなどでは 1 つの機器に 10 万件近い特許が使われ，今後は SEP を中心として更に大量の特許が様々な事業に関係する時代であり，これに伴い 1 件の SEP を得るために必要な研究開発投資額も低下しているということを特許権者も認識すべきである．

5. パテントプールの役割と現状

前節で述べたように 1995 年の MPEG2 や 1999 年の 3G の規格化の頃から，多くの新技術を取込んだこと，多数の企業等が規格策定に参加したこともあり，SSO では SEP に関して FRAND 条件でライセンスをする等のパテントポリシーができたものの，その FRAND 条件については意見が分かれた．

このような標準技術はその頃は ASIC（Application Specific Integrated Circuit）もしくはソフトウエアとして実装されていたが，この頃のソフトウエアや通信機器のライセンス料率は数％と考えられていた[2]．一方，例えば，MPEG-LA の MPEG2 の SEP として登録された件数は 1997 年 7 月のライセンシング開始当初は 100 件を超える程度であったが，2004 年には 600 件を超える件数になった[3]．単純に計算するとライセンス料が製品の販売価格を超えてしまうが，ソフトウエアや通信機器の上記特許庁の報告書を援用して，例えば，SEP の所有者は 1 件が 1% を切っていれば合理的（Reasonable）なライセンス料であるという議論ができた．しかも，実際のビジネスに用いないであろうと思われる SEP の所有者の存在も予期できたため，SEP の所有者であり実施者でもある多くの企業は，市場拡大の恩恵を受けるどころか製品を作れないかもしれないという危機感があった．

そこで，研究開発投資の回収とその研究開発投資に見合った市場拡大の恩恵の享受を両立させることのできるライセンス料率を設定し，係争の際の「物差し」を作ろうという動きがでてきた．MPEG-LA によるプールライセンスはこうした状況下で誕生したが，当時のライセンス対象製品は，DVD プレーヤ，TV セット，PC 等の装置であり，いずれも 1990 年代には比較的高額で利益率が高い製品であったため，ライセンス開始から 2002 年 1 月まではエンコーダもデコーダもそれぞれ $4.00，その双方を有する民生機器が $6.00 に設定された．このライセンス料は，新規市場からの恩恵を受けたライセンシーとしても支払える額であったし，研究開発投資を行ったライセンサーとしても研究開発投資を十分に回収できる収入であった．

この頃，もう一つ検討されたことは，同じ SEP であってもその標準に対する貢献度が異なり，特許毎に価値が異なるため，ライセンサーに分配されるライセンス料にそれを反映させるべきであるという議論もあった．しかしながら，当初は 100 を超える程度のファミリーに満たない SEP のプールであったにも拘わらず，各社が自社の特許の価値が高いことを主張したことにより，議論は纏まることはなく，結局単純に件数比例した分配をすることになった．

移動体通信も動画圧縮技術も改良を重ねることにより，SEP 数は激増する一方，PC に内蔵される DVD プレーヤが PC の低価格化の影響を受けた．また，携帯電話でも動画を受信できるようになり，関連する SEP 数は激増した．しかも，そのような機能がより一般化するため，市場拡大の恩恵も減少し，パテントプールでライセンサーに支払われるライセンス料は減少していった．2002 年にはアップ

ルが，MPEG4を搭載したQuickTime 6の動画配信に関して，MPEG-LAに対して抗議をしたのにはこのような背景があるのであろう．結局，MPEG-LAは2010年にはH264による動画配信のライセンス料を無料にすることになった．そのことは標準化策定に人的にも金銭的にも投資をしてきた企業がライセンサーとして研究開発投資の回収をしようとしてもできないことを意味した．このような状況下において，研究開発投資の回収ができない企業や，特許のライセンス料を重要な収入源としている企業はパテントプールには参加せず，独自にライセンス活動をしようとすることになる．そのような企業の最初のオファーは，パテントプールを介してライセンスを受ける場合に比べて，2桁以上高いことすらある．もっともライセンス交渉ではライセンサーとライセンシーとの主張に10倍程度の差があることはめずらしくない．一方で，独自にライセンスをしようとする企業にとっては，単独でのライセンス活動はますます難しくなってきているのではなかろうか．なぜなら，移動体通信規格，無線通信規格，画像圧縮規格の世代交代のなか，SEPの数は増大しており，SEPの実施者数も飛躍的に増加しているからである．権利者側と使用者側の希望するライセンス料率に大きな隔たりがあることで，昨今では，動画圧縮規格のHEVC等のように，どちらかというとライセンサー寄りのパテントプールと，どちらかというとライセンシー寄りのパテントプールが併存するという事態が起きている．また，特許のライセンス料を大きくしたいと考えているライセンサーが，積極的にパテントプールを設立する傾向が出てきているように思われる．

特許紛争は，できれば双方が納得した形で解決されることが望ましい．SEPに関する係争は経営上の影響が大きいためか，裁判になる例も多くみられるようになったが，それでも水面下で行われているライセンス交渉の数に比べれば，数的には限られていると思われる．一方，上述してきたように，パテントプールは参加する企業によって考え方に差はあるものの，多くの意見を集めた上でライセンス料率を決めていることは事実であり，その料率は歴史的にもかなり柔軟に調整されてきているように思う．従って，パテントプールという仕組みは，上述の利害関係の対立に伴うプールの併存等の問題を生じさせたりはしているが，パテントプールで定められている料率は2社間交渉等を行う場合においても，あるいは裁判官による判断においても，大変貴重なリファレンスになっている．

6. 知的財産侵害訴訟に関する判例の傾向と将来

判例に関しては，本特集の他の執筆者からの執筆があるが，筆者が注目する点を述べる．それは，グローバリズムに支えられた比較的使用者に有利なアンチパテント寄りの判決傾向から，ナショナリズム覚醒後の比較的権利者に有利なプロパテント寄りの判決傾向に変ってきたということである．

2014年のアップルvsサムスン事件の知財高裁判決で，特許権利者側と使用者側の交渉の仕方次第ではあるが，少なくとも使用者側が真摯に交渉に応じていた場合には，差止請求は認められず，損害賠償額も大きな額は認定されていない．この当時は，スマートフォンの普及が進み，4G（LTE：Long Term Evolution）の利用により，インターネットを介して動画像情報を含むあらゆる情報の授受が可能になってきていた．即ち，移動体通信規格等の標準技術の採用によりビジネスのグローバリゼーションが進み，世界中を相手とするビジネスができるようになってきていた．正に，これが標準技術による市場拡大がマクロで進んだ例であり，世界中の企業はこのグローバリゼーションの恩恵を多かれ少なかれ受けているという状況であったといえる．また，この当時からICT（Information and Communication Technology）製品においては，一般的にいくつかの国際標準技術を使うため，数多くのSEPを用いることになり，更に，他の汎用技術を含めると，何千件もしくは何万件というような数多くの特許を一つの製品で用いるようになってきていた．しかし，当時は多くのSEPを用いた製品に対して，標準技術とは本質的に馴染まない特許権の権利行使を差止請求も含めた強いものにするという社会的な要請は弱かった．

その後，国際標準規格の策定にも多くの企業が参加するようになり，ビジネス的な競争も中国などの新興国の参入もあって，国際標準規格の策定に参画した全ての会社，即ち，全てのSEP所有者が必ずしも市場拡大の恩恵を受けられるとはいえない状況になってきた．このような市場拡大の恩恵を受けることができなかった会社はビジネスを行わず，特許権の権利行使もしくは売却により収入を得ようとすることになる．恩恵を受けることができなかった会社が売却する特許はPAEが買い取ることもあり，PAEはビジネスを行っている会社に対して訴訟を起こし，差止請求権を武器に高額の損害賠償金を要求する問題が顕在化してきた．米国では，2013年に米国特許改正法（AIA）が施行され，PAE等による過度の権利行使を抑制する方向の法改正をしている．また，2013年には米国司法省及び米国特許商標庁（USPTO）のSEPの救済に関する政策声明がなされ，FRAND宣言がなされたSEPに基づく差止命令や排除命令は，競争環境や消費者に与える影響に対する懸念や公共の利益の観点から，制限される可能性を示唆している．

この2010年代の前半は，リーマンショック後の世界経済が持ち直しつつある時期であり，第四次産業革命といわれ，グローバリゼーションが進むことによる市場拡大の恩恵を世界中が受けるという時代背景があった．従って，標準技術による市場拡大が重んじられ，どちらかというと特許権の濫用，ホールドアップ問題がクローズアップされていた．

しかしながら，グローバリゼーションによる市場拡大を優先する流れは，ナショナリズムの覚醒と，技術や産業のクロスインダストリーの進展という，政治と産業の動きによって変化してきた．米中の摩擦が強まり，グローバリズムよりも自国保護の動きが目立ち，米中は共に，プロパテントへの回帰を模索せざるを得ない．一方，AIの急速な進化と5G時代の到来，更には，FinTech, RPA（Robotic Process Automation）等も注目されることにより，様々な標準技術や新たな汎用技術を使用する産業が飛躍的に増加した．これに伴って，クロスインダストリーが一層進み，標準技術を使用してビジネスを行う業界が増加するだけではなく，そのビジネスに係る上流から下流に至るプレーヤ数が桁違いに増加した．そのため，標準技術やSEPの存在に意識が薄い使用者が増え，一方，ライセンス料を支払うことなくSEPを用いたビジネスを行う企業が激増することになる．また，権利者側もSEPの総数が一層増加したことにより，このような多数の使用者に対してライセンス交渉をすることがコスト的にも現実的ではなく，権利行使を行わない場合も多くなっていると思われる．そのため，特許の存在を無視してビジネスを行うホールドアウト問題がクローズアップされ，ここ数年の判決では権利者側に有利な判決が増えてきた．

同じ流れを行政当局の見解の変化に見ることができる．2019年には行政当局であるUSPTO，米国司法省反トラスト局，及び，国立標準技術研究所（NIST）も上述の2013年の政策声明を撤回し，「事件に関する事実に鑑みて特段の事情がない限り，標準必須特許に関する侵害訴訟においても，通常の特許侵害訴訟と同様に，差止を含む全ての救済が認められるべきである」との見解を示している．2020年8月には上述したFTCvsクアルコムの連邦地裁の判決も米連邦控訴裁判所で破棄され，LTAの考え方が否定されることになった．同様に，同月にドイツのマンハイム地裁におけるノキアvsダイムラーにおいてもLTAの考え方を否定し，権利者による差止請求を可能とする判決が出ている．この傾向は，米中摩擦が引続き解消せず，各国がナショナリズムに傾倒している状況が続く限りは継続すると思われる．

今後の判決がどうなるかをビジネス視点から筆者なりに予想したい．マクロでみるとナショナリズムへの極端な傾倒は産業構造を破壊することになるため，コロナ禍後のニューノーマル下における生活そのものやビジネスが制限されることにもなる．それに伴い，今後は何れの国でも産業の停滞が深刻化するであろう．つまり，ここ数年はナショナリズムへの傾倒が続くものの，近い将来にはナショナリズムとグローバリズムへの回帰が交錯し，着地点や妥協点を模索する動きが顕著になると予想する．すなわち現状のような権利者有利の判決のみが継続するとは思われず，揺り戻しがあるだろう．真摯にライセ

ンスを受けてビジネスを行う意思のある使用者にとって，社会インフラ化されたSEPのライセンスはより納得のいくライセンス料を言い渡す判例が増えていくと考えられる．

7. 企業が考えるべき知財戦略

近年のライセンス交渉における重要な争点は，部品のサプライヤによる特許補償である．クロスインダストリーが進むことにより，SEPのライセンス交渉は歴史的に商慣習の全く異なる業界間の交渉となるため，交渉が難航するケースが増加した．特に，移動体通信規格や無線通信規格に係るSEPを所有する電機機器業界や情報通信業界と自動車業界との間の交渉は難航するため，訴訟事件になりやすい．自動車業界はティア1，ティア2，ティア3等と呼ばれる多階層のサプライチェーンがあり，おそらくSEPに関する技術を実装するのはティア2のモジュールやチップのサプライヤである場合が多いと思われる．モノ造りの最下流にいる自動車メーカは，通信やソフトウエアなどに係る技術を上流のサプライヤに依存し，サプライヤは供給するモジュールやチップに関する特許補償を行うのが商慣習として定着していると考えられる．

一方，情報通信業界においてもかつてはASICのサプライヤが特許補償をすることが多かった．しかし，ASICのサプライヤが淘汰されて巨大なASICサプライヤが力を持ってくると，PAEによるSEPを用いた訴訟が増加したこともあり，ASICのサプライヤが特許補償をせず，最終製品の製造メーカが責任を負うケースが増えてきた．

SEPの所有者である情報通信業界の企業が自動車業界に対してSEPの権利行使を行う場合には，最終製品である自動車を製造する自動車メーカにライセンスオファーをするが，自動車メーカはサプライヤに特許補償義務があるということや，サプライヤに技術を委ねていることを理由に交渉をサプライヤに委ねようとする．その観点から，先程述べたLTAの考えが支持されるか否かという点，また，ライセンス料を全体市場価値から決めるEMV（Entire Market Value）ルールを採択するのか，販売可能な最小の特許実施単位（Smallest Salable Patent Practicing Unit：SSPPU）を基準に決めるのかということが大きな論点となった．しかし，両者の主張にはそれぞれ法的には一理あるため，筆者の経験からも互いのビジネスの事情を理解しないで行う交渉は平行線になることが多い．

各業界の商慣習やサプライチェーンにおける力関係等により市場拡大の恩恵の享受は公平でない場合が多い．権利者側はできる多額のライセンス料を得たいため，市場拡大の恩恵をより多く享受した企業への支払いを求めることを望むであろう．特に，市場拡大の恩恵を受けることができなくなった権利者は逸失利益があると考え，研究開発投資の回収というだけでは満足していないように思える．

このように交渉の平行線を解消するために筆者が主張したい考え方は次の通りである．全ての産業を円滑に回すべく，先に述べた研究開発投資の回収と市場拡大の恩恵の享受に基づいてライセンス料が定められる前提に立ち，LTAが支持されるか否か，EMVルールかSSPPU基準か，等に拘わらず，権利者が得られるライセンス料は変わらないことを認識し，両者で適切なライセンス料を浮かび上がらせることである．つまり，移動通信（4G/5G）を含む現在係争となっている標準技術に関する適切なライセンス料は，近い将来にはかなり鮮明になると思われる．ライセンサー側もライセンシー側もある程度はその適切なライセンス料を考慮しつつ交渉を行うべきである．企業の知財責任者は，法的な論考や根拠，判例の傾向等の背景を一通り理解した上で，上述した点，中長期的な標準技術に関するライセンス料を現時点で想定し，その想定を前提に，自社や相手のビジネスに係る事情，自社の技術や事業の中期計画を加味して，中長期的な知財戦略を現時点で定めるべきであろう．

ライセンス交渉については様々な個別の事情が存在する．例えば，事業を早く立ち上げた方が大きな利益が得られる新規ビジネスで，且，ライバル参入企業が存在しないか少ない場合には，想定される相場より高いライセンス料であっても支払う準備があることを示して早期に交渉を行い，できる限りビジネスを立ち上げるべきであろう．あるいは，市場へ

の製品やサービスの提供が近い将来ではなく，本格的なビジネスまで時間がかかると思われる場合には，権利者側の状況，ナショナリズムとグローバリズムへの回帰が交錯する中での判例等の状況等を見つつ，時間をかけて交渉を行う方が賢明であろう．さらには，同業他社が存在する場合や，多く存在する場合には，できる限り業界全体としての相場観を得るため，同業他社と足並みをそろえた方が好ましい場合もあり，そのための人間関係や情報網の構築も非常に大事である．また，もし自社が使用している権利を交渉相手のSEP使用者が所有している場合には，クロスライセンス等も考慮する必要がある．

以上のように，中長期的な標準技術に関する適切なライセンス料は，法的な論考や根拠，判例の傾向等の背景に係る多くの情報や知見からある程度，相場観として想定可能である．企業の知財責任者はその想定したライセンス料に，自社の個別の事情を加味して標準技術に関するライセンス交渉をどのように行うか等，中長期的知財戦略を早い段階から検討することが望まれる．

8. まとめ

ナショナリズム的な考えが優勢である現状と，グローバリズムへの回帰を望む勢いとが交錯し，今の判例の傾向にある程度の揺り戻しがあり，真摯にライセンスを受けてビジネスを行う意思のある使用者にとって，社会インフラ化された技術に係るSEPのライセンスはより納得のいくライセンス料に収斂していくと筆者は予想する．その中で各企業は多くの情報や知見からそのライセンス料を現時点で想定し，ビジネスという大局観をもって，企業の知財責任者はその想定したライセンス料に，自社の個別の事情を加味して標準技術に関する中長期的知財戦略を，できる限り早いタイミングで検討すべきであり，その戦略を達成するための活動を今からでも開始するべきである．

注

1 後に，Patent Assertion Entity（PAE）であるForgent Networks社が所有

2 平成21年度 特許庁産業財産権制度問題調査研究報告書

3 電気・電子等分野におけるパテントプールの現状と課題（三菱電機株式会社　加藤恒）
https://www.jisc.go.jp/policy/kenkyuukai/ipr/pdf/S2-2_Kato.pdf
（最終閲覧：2020年12月1日）