

前号に引き続き、標準必須特許(SEP)問題に長年携わってきた4人を迎え、日本企業におけるSEPの課題、あるべき姿への道筋について語り合っていた。

### 日本企業の課題

藤野仁三氏(以下、藤野)：最近の世界のSEP判例を追跡・調査していますが、日本企業の名前は全然出てきません。SEPの領域では日本企業の存在感は完全に過去のものになってしまったという感じがします。

二又俊文氏(以下、二又)：とても憂慮しています。日本のSEP判例は2014年の知財高裁大合議で止まっています。その背景にあるのは日本に残る極端な裁判アレルギーです。事業の行方を左右しかねない標準を下支えするSEPに、利害の対立は避けられません。世界ではその対立を解決する裁判の仕組みが整っていますが、日本では争うこと、まして裁判で争うことはとてもよくないこととされています。本当にそうなのでしょうか。

松永章吾氏(以下、松永)：日本でも裁判をやればいいと思うんですよね、特にIoT分野では。そうしないと、いつまでたっても日本では誠実交渉ルールの形成やその理解が進みません。日本で裁判はやらないと公言しているSEPホルダーが、日本のIoTメーカー

に侵害通知あるいはライセンスオファーのレターやメールを何度送っても、半分以上が完全に無視して返答もしてこないで困っていると言うんです。SEPに基づく差止めの仮処分申立てが認められないドイツと違って日本では可能ですし、裁判所の費用も、高額となる本訴訟とは対照的に一律たったの2000円です。おまけに弁護士報酬も欧米と比べて格段に安いといわれていますから、連絡を無視した相手には片っ端から全部仮処分を申し立てて、その手続き中に交渉を試みたらいいと思います。SEPに基づく差止

めは例外的だとする日本の裁判所も、最後まで交渉の席に着かない実施者を保護するようなことはさすがにないでしょうから。

二又：日本の場合は製造業が中心ですので、サプライチェーンの中で企業同士がどこかで関係することが少なくありません。例えば部品製造会社であれば、その事業部門のどこかが自動車メーカーのOEMに関係するようなケースです。そうすると、その中ではあまりいろんなことを荒立てるのはよくないという付度(そんたく)が過度に働いて、なかなか裁判で利害を争うことにはなら

### 座談会出席者

ふじの じんぞう  
藤野 仁三氏

日本企業・米大手法律事務所、東京理科大学専門職大学院教授を経て、藤野IPマネジメント代表。平成30年度知財功労賞。

ふたまた としふみ  
二又 俊文氏

東京大学未来ビジョン研究センター客員研究員。SEP研究会座長。ドイツ、シンガポール駐在後、日本企業の知財交渉責任者を経て、欧州知財管理会社の日本法人社長。英国IAM IP Strategist 300。

まつなが しょうご  
松永 章吾氏

ゾンデルホフ&アインゼル法律特許事務所パートナー弁護士。経済産業省令和3年度標準必須特許のライセンスを巡る取引環境の在り方に関する研究会委員、特許庁標準必須特許と消尽に関する調査研究有識者委員。

いけだ つよし  
池田 毅氏

池田・染谷法律事務所代表弁護士、ニューヨーク州弁護士、カリフォルニア州弁護士。公正取引委員会でクアルコムに対する審査を担当。

(発言順)



松永 章吾 氏

ないのでしょう。

池田毅氏（以下、池田）：世界の趨勢<sup>すうせい</sup>としてライセンスを受ける意思（Willingness）の要件の判断が厳しくなっているとはいえ、日本の裁判所において実施者側がそう簡単に差し止められることはないと思います。その意味では、松永さんが指摘された権利者側もそうですが、実施者側も裁判手続きをもっと活用すればいいのにと 생각합니다。差し止めのリスクなく、裁判所にロイヤルティーの料率だけを決めてもらえるのであれば、どんどんやればいいと思うんです。前半（注：2024年8月号pp.5～11）でも申し上げたように、ビジネスにおけるSEPの活用という面で、日本はかなり後れを取っています。それは一朝一夕に解決できるような問題ではないのですが、せめて司法は何かできないものかと思っています。英国の「Unwired Planet対ファーウェイ事件」などが注目されて

います。英国が今、通信技術分野にどれだけの技術的な貢献をしているかという、有力な会社は限られていると思いますが、それでも裁判においては存在感を発揮しているんです。

藤野：Unwired Planetの英国最高裁の判決ですが、担当したのは所長や古参の裁判官と特許専門の裁判官から成るパネルです。力の入れ方が半端じゃないですね。それであれだけのインパクトを世界に与えたわけです。

池田：判決をきちんと出して、その理屈がまともだったら、ちゃんと世間は見てくれるのに、日本では裁判所に誰も持って行かない。知見を持つ裁判官は日本にいるし、世界に比べてレベルも高い。あの方々が判断すれば、それなりにいい判決が出ると思います。だから、そこをどう変えるか。産業界全体を変えるのはなかなか難しいですけども、せめて法律の世界ぐらいもうちょっとうまく使えないものかと思っています。

藤野：具体的に何が問題なのですか。意識の問題でしょうか。

二又：やっぱり企業が自分の事業をビジネス面から考え、もし新たな利害調整の場が必要なら、司法の場も活用し、過度の忖度に陥らない意識が大事だと思うんです。

池田：前半の話と通底しますが、今の日本企業にとってこれはただの嵐みたいな問題になっていて、だから事業の

面でも裁判の面でも、自分たちが主体的にやろうという気にはならない。絶対使わないといけない技術のフォロワーになるということの怖さを、今の日本企業はあまり感じなくなっているのかもしれない。3Gの時は、当時の中国ですら、世界規格であるW-CDMAやcdma2000とは異なる中国独自規格を開発し採用して、とにかくおまえらの言うようにはさせないぞという気構えだったように思います。

藤野：日本では裁判はお金もかかり、裁判事例が少ない原因はそこにあるともいわれていました。今は円安で潤っている自動車業界なので、もう少しそこに投資したほうがよいのではないかなと思うのですが。

二又：EVなど、3年、4年の短期で見えている分野は意外に投資しやすいんでしょうが、4G、5Gなどの標準化は10年単位で進むから見づらいんです。例えば、今だったらBeyond 5Gの



藤野 仁三 氏



池田 毅 氏

時代で、企業はそんな訳の分からんと  
ころに費用投資はできないと躊躇す  
るのでしょうか。それよりSEP問題は  
金で解決すればよい、海外の裁判動向  
は関係ない——などと言い切る知財責  
任者もおられます。だから、SEP問  
題にお金をかけるようになるには、そ  
こに価値を見だし、何が危機の理由  
なのか分かる必要があります。それが  
ないと企業は動かないですね。

**藤野**：裁判はビジネス投資でもあるの  
で、ビジネスの土俵作りのための投資  
というのをもう少し積極的にやっても  
いいような気がします。先ほどから指  
摘があったように、嵐が過ぎ去るのを  
ひたすら願っている雰囲気が影響して  
いるのでしょうか。

**松永**：実施者側でもやれることはいろ  
いろあります。最近では、自動車業界  
でも5G規格の出願をしている企業が  
いくつもあります。クロスライセンス  
には生かせそうにないのに、何のため

にそんな出願をするのかといったら、  
権利者としてSDO（標準化団体）の  
会議に出て、情報収集や意見表明をす  
るといったことのようなのです。

**二又**：極論かもしれませんが、もう  
車はいずれ全部ソフトで制御できるよ  
うになる。だから、例えば車の内燃エ  
ンジンが消え、EVになればドラムブ  
レーキも要らなくなる。電気の制御だ  
けで動くので、ソフトが制御する形に  
変わっていく。こんなテクノロジーの  
大変革の時代に突入しています。その  
なかの知財部だから覚悟して、頭をよ  
ほどめちゃくちゃに柔軟にしないと  
いけない。

**松永**：日本でも、ICT企業で標準化や  
渉外を経験した人たちが、自動車業界  
やその他のIoT企業に転職して積極的  
にライセンス戦略の構築を検討してい  
る例がいくつもあります。4Gでの自  
動車業界の失敗を見て、競争領域での  
競争に注力できるように、そのような  
実務家の採用に投資しているIoT企業  
の動きがあることも事実です。

### 自動車業界の役割

**藤野**：ダイムラーの名前がよく出てき  
ますよね、ダイムラーのビジネス戦略  
に特異なものがあるのですか。

**松永**：従来特許(Non-SEP)と異なり、  
標準化技術を実装すれば実施が回避で  
きないSEPについては、そもそもサプ  
ライヤーに非侵害の保証やライセンス

料の補償義務を負わせる許容性があり  
ません。それでもなおサプライヤーへ  
の契約責任を追及する自動車メーカー  
はダイムラーだけではないでしょう。  
ドイツでも日本でも事情は同じです。  
正面からノキアとぶつかって10件も  
の差止訴訟を戦ったのはダイムラーだ  
けでしたし、シャープにもコンバーサ  
ントにも提訴されて全件敗訴したの  
で、最も目立った存在であったという  
ところかと思います。

**藤野**：では、日本も大体似たようなも  
のでしょうね。

**松永**：多分そうなのでしょう。もっと  
も、現時点でも5Gモジュールが搭載  
されない状況を見ると、ドイツよりも  
深刻なのかもしれません。

**藤野**：でも、この問題が自動車業界に  
とって大きな嵐だと思えば、誰かフ  
ラッグを掲げて頑張るぞって会社  
は日本に出てこないのでしょうか。

**松永**：結局、これは支払い能力の問題



二又 俊文 氏

なので、下流で解決するしかないのです。例えばTier 1（一次請け）サプライヤーが販売する「車載テレマティクス制御ユニット」（TCU）がせいぜい100ドルぐらい、これに搭載される実施部品（NAD）が20ドルぐらいとします。仮に完成品メーカーがアバンシ（Avanci）から29ドルのライセンスを取って全額を求償請求すると、Tier 1のサプライヤーでも単独では負担しきれないですね。SEPのロイヤルティーはStandard Essential Cost、車の部品のコストと一緒です。

**二又**：今、コネクテッドカーのライセンス交渉では5Gがテーマです。しかし、日本と中国だけがまだ5Gライセンスの手当てができていない。確かに5Gの普及速度がスローということもあるのですが、V2X（車とあらゆるモノがつながる無線技術）が見えていますので、ライセンスも準備しないとならない。中国は国ががっちり仕切っているから我流で行けるのでしょうか、日本だけが5Gで世界の潮流から取り残されているのではないのでしょうか。

**松永**：欧州では、もう5Gのコネクティビティがないと中国車との競争に生き残れなくなると言われています。

**藤野**：かつて自動車メーカーは部品メーカーからの特許保証により特許問題を封じていました。結局、SEPの問題は旧来型の特許保証の思想を引きずっているわけですか。

**二又**：購買契約は、そんな簡単になるものじゃないんで、そこの根本部分は変わらない。知財部門も購買部門に命令はできないのが現状でしょう。

**池田**：「フェアウェイ対ZTE事件」の後に生じた「License to all か Access for all か<sup>\*</sup>」という紛争は一体何だったのかと思うんですね。最終製品だけを狙い撃ちされると、不当に高い金額が取られるというのがLicense to all論者の論拠だったと思うんですけども、他方、上流のプレーヤーは支払い能力がないから、結局逃げ回るだけになっちゃう。裁判所はどちらが正しいかという観点で、まともな額を払えなかって言っているほうがおかしいと思っているのではないのでしょうか。少

なくとも自動車会社が言っているような、Access for allが過大な請求につながるという問題点は、自動車会社がそれについて裁判所を説得しきれなかったというのが現状なんだと思うんです。私個人は法的な理屈としてはLicense to allに合理性があると思っていますが、裁判所とかが自動車会社の味方をしてきていないというのは、それはやっぱり逃げ回っているだけって見られてしまっているという現実として受け止めないといけないのではないのでしょうか。

**松永**：確かに、追いかける権利者も大変です。ライセンス交渉には多大なりソースがいますから。

**二又**：FRANDレートを決定するのに以前存在したトップダウンアプローチ<sup>\*</sup>は、世界各国でSEP判例が積み重ねられるなか、比較可能なライセンス契約が裁判のなかで潤沢に開示され、今は大きくコンパブルライセンスアプローチに移行されています。FRANDレートを決定するのに熱心なのは英国と中国ですが、いずれもコンパブル

### License to all か Access for allか

FRAND宣言をしたSEP権者が、ライセンスの取得を希望する者に対して、サプライチェーンにおける取引段階にかかわらずライセンスをしなければならないという考え方。これに対してAccess for allとは、SEP権者はサプライチェーンのいずれかの者にライセンスをすれば足りるとする考え方。

### トップダウンアプローチ

規格に関連するSEPが多数存在する場合、その規格に対して支払う累積の実施料が高額になる。この問題を回避するために裁判所が示した実施料の算定方法。規格に関連する全SEPのロイヤルティーの上限を決め、その後に各SEPの規格への貢献度を考慮して個々のSEPのロイヤルティー額を決める手法。



が中心です。ただコンパラブルといっても実は、中国以外のコンパラと中国のコンパラの2つがあるように思います。中国のコンパラは世界のコンパラと違ってレートが非常に安い、いわゆるチャイナレートで20～30社あるから、それとの比較なので世界のコンパラブルライセンスよりはるかに低廉なレートが決まる仕組みになっています。

**松永**：ただ、世界のコンパラブルライセンスも本当にコンパラブルなの？というふうに裁判所も疑問を持っています。ドイツの裁判所が数多くライセンスされた条件なら、特許権者はその根拠を説明しなくてもいいと言っているのに対し、英国の裁判所は締結済みのライセンス契約を調べて真にコンパラブルなものかを判断するようになりました。

**二又**：はい、確かにおっしゃるようにコンパラブルも万能ではないと思います。権利者が裁判で都合のいい比較可能なライセンス契約ばかりを集め、

それを裁判所が否定した事案もありましたね。

### あるべき姿

**藤野**：これから日本企業はどうあるべきかについてはいかがでしょう。

**池田**：もう意識改革しかない。権利者、実施者も同じですよ。やっぱりこれは戦略的にやるしかない。SEPを普通の特許と同じように見るからいけないんじゃないですかね。

**藤野**：技術者からすると、SEP問題は特許法の問題じゃないですよ。むしろ周辺の問題、見方によっては特許外の問題——そういう見方をする傾向があります。

**二又**：特許法の枠組みだけからSEP問題を見ることは視野きょうさく狭窄だと思いません。SEPの議論はかなりビジネスに直結するものだと思います。SEPは攻守いずれに立つにしても戦略的なツールとして有用です。日本での議論を見ると、残念ながらSEP戦略の実

現には時間、費用、経験、人材など多くの要素が欠かせないため、「SEP嫌い」の知財関係者もいます。しかし、私は避けて通れない分野だと思っています。

**藤野**：しかも発展途上国が準主役でしょ。今や、主役を取ろうというぐらいの動きですね。

**松永**：そうです。欧州委員会のSEP規則案に揺れる欧州を尻目に、今後はマーケットが大きいインドやブラジルの裁判所に事件が集まって主役になるかもしれないですね。インドはドイツや英国と同様に実施者のホールドアウトに厳しい判断を積み重ねています。

**二又**：最後に、やはり人材ですね。SEPをビジネス戦略として分かる人材は日本にはもう数えるほどしかいないかもしれません。弁護士でもSEPが分かっている方といったら10人いないんじゃないかと思うんです。

**池田**：弁護士も足りていませんが、弁護士を育てる前提として、依頼者となる企業にSEPの分かる人材が増えなければいけないと思います。

**松永**：これは企業の知財部だけではなくて経営者が認識しなければならない重要な問題です。権利者にとってはもちろん、実施者側にとっても、事業リスクを回避し、競争領域での競争に負けないための高度な事業戦略です。

**藤野**：ありがとうございました。