

進化する米国知財ビジネスの実態と将来、 そして日本の対応

ヘンリー幸田*

抄 録 1980年代初頭、それまでのアンチ・パテント傾向を廃し、プロ・パテント政策に大きく舵を切った米国には、次々に新たな知財ビジネスが誕生した。パテント・マフィア、トロール、アグリゲーター、オークション等、従前には見られなかった知財に関する業務形態は、新たなビジネス・モデルとして捉えることができる。

これらの現象を引き起こした要因は、第一に、プロ・パテント政策を背景に知財（特に特許）の経済的価値が急上昇したこと、第二に、不動産、株式に代わる新たな投資対象と見た金融界、投資家等、これまで知財の世界と無縁であった新しい人材の参入であろう。彼らは新たな風を知財の世界に吹き込んだ。そして彼らによって創成された知財ビジネスは、またさらに進化を続けているように思われる。

本稿は、これらの知財ビジネスの実態を一つ一つ検証し、それらの将来を予測し、さらに日本企業としての対応について論ずることを目的とする。

目 次

1. はじめに
2. プロ・パテント政策の実態
 2. 1 米国パテント政策の変遷
 2. 2 プロ・パテント政策前の実務
 2. 3 プロ・パテント政策の特質
 2. 4 プロ・パテント政策後の実務
3. パテント・ポートフォリオ戦略
4. 知財関連の新しいビジネス・モデル
 4. 1 パテント・マフィア
 4. 2 パテント・トロール
 4. 3 パテント・アグリゲーター
 4. 4 知財取引仲介業（ブローカー、オークション、信託等）
5. 新型知財ビジネスの将来性
6. 日本企業としての対応
7. おわりに

1. はじめに

米国特許実務に関わるとき、まず気づくことは、その変化の激しさではなからうか？無数の

判例による実務の変動、学者・実務家による新たな学説の提言、法制度と規則の改変等、その動きはダイナミックであり、知的刺激に溢れているように思われる。

特に米国がプロ・パテント政策に転じた1980年代以降、金融界・投資家たちを中心とする新たな知財ビジネスが続々と出現した。だがパテント・マフィア、パテント・トロール、パテント・アグリゲーター、オークション等の活動は、伝統的な知財実務に馴染んだ実務家の眼から見れば、異形の特許活動であり、違和感を覚えるかもしれない。

現実を直視すれば、彼らの参入によって、国際知財実務は、今激しく揺り動かされている。我々はこれらの新たな知財ビジネスの実態を直視し、適切に対応することが求められている。そのためには、これらの新たな知財活動が生まれた背景を知り、彼らの本質と実態を具体的に

* DLA Piper法律事務所 米国弁護士 Henry KODA

検証することが必要であると思われる。

2. プロ・パテント政策の実態

2.1 米国パテント政策の変遷

1790年、当時の国務長官トーマス・ジェファースンの主導の下に誕生した米国特許法は、その後幾たびかの転換期を経て現在に至る。

第1の転機は1865年、南北戦争直後のリンカーン大統領による北部諸州の工業化政策を基点とする第1期プロ・パテント政策である。この政策の下、トーマス・エジソン、グラハム・ベル、ニコラ・テスラ、ライト兄弟、ヘンリー・フォード等が競い合い、米国製造業は急速な発展を遂げた。1915年には世界最大の経済国家に成長した。米国版産業革命である。

第2の転機は1929年、世界大恐慌とともに訪れた。1930年代、恐慌を回避するため、フランクリン・ルーズベルト大統領の推進する公共事業と独禁法が強化され、特許政策は片隅に追いやられた。アンチ・パテント時代の到来である。第2次世界大戦を期に恐慌は制圧されたが、アンチ・パテント政策は長期化した。その結果1970年代には、意欲を失った開発・製造業の活動は衰退し、米国は産業空洞化の波に飲み込まれた。

そして第3の転機は1981年である。就任早々のレーガン大統領の主導した「強いアメリカの復活」の掛け声の下に、米国は第2期プロ・パテント時代に突入した。新たに設立された知財高裁(CAFC)を中心に米国知財の世界に大きな波が押し寄せてきた。バイオ、コンピュータ・ソフト、ビジネス・モデル等、新たな技術分野が特許権の対象と認められ、また特許の有効性の上昇、均等論に基づく侵害範囲の拡大、損害賠償の高騰で、原告優位(Patent Friendly)に傾いた。その後、プロ・パテント傾向は抑制気味だが、現在も基本的にはプロ・パテント政策

の延長上にあるものと解される。

2.2 プロ・パテント政策前の実務

第2期プロ・パテント以前の米国知財実務は、特許権者にとって少々辛い状況にあった。特許の有効性は非自明性要件(進歩性に相当)の厳しい適用で容赦なく否定され、仮に勝訴を得ても損害賠償も低率の実施料率に基づく低額、原告勝訴率は30%を大きく割り込むところまで低下した。その結果、企業は徐々に開発意欲を失い、特許活動は低迷した。現在の日本企業の置かれた状況と重なり合うようにも思われる。

この時代の侵害訴訟実務は、単独の特許権に基づく提訴が中心であり、複数の特許権に基づく提訴は稀であった。特許活動の規模は小さく、社会的、経済的影響は限られ、知財の存在価値は希薄であった。現在見られるような知財ビジネスの形態は皆無と言ってよい状況が続いた。

そんな中であって注目すべき活動は、パテント・プールである。まず19世紀後半、ミシン製造が活気を呈した中で、シンガー・ミシン社は複数の競業企業との間の訴訟合戦に巻き込まれた。激しい特許戦争に疲弊したミシン製造業者たちは、シンガー社弁護士が提唱した相互に特許権を供出し、一種の組合を形成する解決案に同意した。その結果、各ミシン製造業者は、1台につき15ドルを支払うことにより全面的なライセンスを与えられ、この特許戦争に終止符を打つことができた(1856年)。支払われた対価は、特許権を供出した企業の間で分配された。

その後1917年、飛行機の製造をめぐる対立したライト兄弟(Wilbur & Orville Wright)とグレン・カーティス(Glenn Curtiss)の間で協議が成立し、航空機製造連盟(The Manufacturers Aircraft Association)が設立された。飛行機一機当たりに支払われた200ドルは、ライト兄弟が67.5%、カーティスが20%、残りは他の

特許権者の間で分配された。

その後、石油をめぐるスタンダード・オイルを中心とするパテント・プール等、いくつかのパテント・プールが設立され、現在も継続中のものも少なくない。特に規格製品（電子・通信機器）に関し、業者間で管理組織を形成し、多数の特許権を管理する形で活用されている。MPEGやW-CDMAに関するパテント・プールはその代表的な例である。

これらのパテント・プールは、基本的に相互補助的な組合に近い性格であり、現在拡大中の自己利益追及型のパテント・アグリゲーターとは基本的性格において異なる。しかしながら、一種の原型としての意味を持つものと思われる。

2. 3 プロ・パテント政策の特質

1980年代に導入されたプロ・パテント政策は、米国知財実務の方向性を大きく変換した。特に重要な意味を持つポイントは、下記のとおりである。

- *11の地区に分かれていた高裁を、知財高裁（CAFC）に一本化
- *特許侵害に関するITC（国際貿易委員会）の権限強化
- *特許権無効化のハードルを強化
- *均等論による権利範囲の拡大解釈
- *逸失利益に関する新たな算定方式を容認→賠償額の高騰
- *バイオ、コンピュータ・ソフト、ビジネス・モデル等を特許の対象に容認

これらのドラマティックとも思われる政策転換の結果、知財の経済的価値は急激に高騰した。これらの変化は、さらに奥の深い経済構造における転換をもたらした。ハード（物の製造）からソフト（情報・サービス）への価値基準のシフトである。

1980年代まで、米国経済を牽引する中心は、

自動車（GM、フォード）、電気製品（GE、ウエスティングハウス）、化学製品（デュポン、コダック）等の伝統的な製造業であった。だがプロ・パテント政策が浸透した1990年代以降は、マイクロ・ソフト（MS）、アップル、グーグル等、物を製造せず、知と情報を核とするサービスを提供する企業群に完全にシフトした。米国プロ・パテント政策は、当初からこの経済価値のシフトを意図したものである。この大きな波を先取りしたソフトとサービスを主体とする企業の資産の構成は、90%以上が知財を中心とするソフトに支えられている。

日本経済は、この時代の波に少々乗り遅れた感があるように思われる。特に金融機関による知財活動への関与に関し、日米の差異は極めて大きい。

例を挙げれば、1998年、ラリー・ページというスタンフォード大学の大学院生がインターネット・ビジネスを立ち上げた。資産と呼べるものは、3件の特許出願だけであった。“PageRank”と呼ばれるユニークな検索方法と“AdWords”及び“AdSense”と呼ばれるインターネット広告に関するビジネス・モデル特許である。金融機関による支持を得て、このビジネスは驚異的な勢いで成長した。わずか15年後の今、世界的な超優良企業として知られるグーグルである。

日本が誇る「物造り」に関する伝統は維持しつつ、高騰しつつあるソフトの価値を経済構造の中に組み込む工夫が求められる。特に日本の金融界の知財に関する理解と積極的な関与が待たれる。

2. 4 プロ・パテント政策後の実務

前項に見たごとく、プロ・パテント政策は米国経済の構造を大きく揺り動かした。その結果、様々な現象が引き起こされた。

中でも最も意味を持つのは、知財の世界に新しい人材が続々と参入してきたことであろう。

金融、投資、経済学者（CPA）、マーケティング、ITプロの面々である。従来、発明者（技術者）と弁護士・弁理士等の法律家によって構成されていた特許実務の世界にとってはまったく異種の人材である。彼らは、知財（主として特許）を高収益を生むための投資の対象として取り扱う。つまり不動産や株式を扱うのと同じ感覚で知財ビジネスに取り組む。

彼らにとって、過去に蓄積されてきた伝統的特許実務は参考にするものの、それによって拘束されることはない。このため、伝統的な特許実務家の想像を超えた発想を提起する。現在米国を中心に展開される様々な知財ビジネスの大半は、これらの新たな人材により創成されたビジネス・モデルである。

だが観点を変えてみれば、新しいと見られる知財ビジネスの多くは、他の業種では古くから

実践されてきた業務形態の応用に過ぎない。例えば、パテント・ポートフォリオは、株式市場においてリスクを軽減するために利用されてきた株式ポートフォリオの変形、オークションは商品や不動産の取引において常用される取引形態、さらにブローカーや信託も資本主義経済の中で長く定着した業務形態である。

それは従前、特殊なルールの下で機能していた知財に、資本主義社会における当たり前のルールが適用されたことによって必然的に生まれた業務形態に他ならない。つまり知財ビジネスが、資本主義経済活動の中に本格的に組み込まれたことの証左ではなかろうか？

米国知財の歴史の中で、これまでに見られた主たる変遷を年表の形でまとめると、表1のごとく整理することができる。

表1を参照しつつ、米国に出現した新たな知

表1 米国知財実務の変遷年表

年	出来事	中心的主体・事件
1790年	米国特許制度創設	ジェファークソン国務長官
1856年	パテント・プール形成	ミシン業界
1865年	第1期プロ・パテント時代	リンカーン大統領
	米国産業革命	エジソン、ベル、フォード
1915年	米国GNP世界最大	
1929年	世界大恐慌	
1930年代	アンチ・パテント時代	ルーズベルト大統領
1970年代	産業空洞化	日米貿易不均衡
1980年	バイオ発明特許化	チャクラバーティー事件
1981年	第2期プロ・パテント時代	レーガン大統領
1981年	コンピュータ・ソフト特許化	ディーア事件
1982年	知財高裁（CAFC）創設	
1980年代後半	パテント・マフィア	レメルソン、ハイアット
1990年代	パテント・ポートフォリオ戦略	IBM
1998年	ビジネス・モデル特許化	ステート・ストリート銀行事件
1999年	パテント・トロール	テック・サーチ社
2000年	パテント・アグリゲーター	インテレクチュアル・ヴェン チュアズ社
2006年	パテント・オークション	オーシャン・トモ社
2012年	信託によるライセンス代行	IPXI

財ビジネスを具体的に検証してみよう。

3. パテント・ポートフォリオ戦略

プロ・パテント政策が米国経済界に浸透し始めた1980年代後半、IBMは、知財部長に就任した特許弁護士マーシャル・フェルプスを中心に、プロ・パテント政策を最大限に活用するために独自の特許戦略を展開した。従来の個々の特許権に基づく特許活動に代えて多数の関連特許を束として活用するいわゆる「パテント・ポートフォリオ戦略」である。

パテント・ポートフォリオ戦略は、個々の特許権の弱点（特に無効化）を補完する上で効果を発揮する。IBMは特定の技術を多数の特許権で囲い込み、個々の特許権の有効性に関する反論を封じ込めることによって、世界中のコンピューター企業を短期の間に自らの陣営に取り込むことに成功した。

IBMの戦略の基本は次のとおりである。

a) 高利益商品を厳選し、その技術分野に特化して多数の権利を集中的に取得する。一部重複する権利も含まれる。むしろ部分的に重複させることによって、競業企業の製品を確実に捕捉する網の目のごとき特許の束からなる要塞を構築する。逆に利益を生まない商品については一切特許を取得しない。

b) 競業企業に対し、強力なポートフォリオをもって警告し、ライセンス交渉に引き込む。ライセンスの条件は、比較的低率でスタンダード化（いわゆるFRAND方式：Fair Reasonable and Non-Discriminatory）されている。このため競業他社は争うより契約を選択する道を選ぶ。しかも圧倒的なパテント・ポートフォリオの存在と非差別的で明確にスタンダード化されたライセンス条件の故、交渉は短期で終結する。

c) IBMのパテント・ポートフォリオ戦略は、訴訟合戦を回避しながら、短期に多数の企業を自陣営に引き込む上で効果的であった。IBMは

長期にわたり安定したライセンス収益（約2千億円）を確保した。

パテント・ポートフォリオ戦略は、確実に他社の知財戦略に浸透した。特にマイクロ・ソフト、アップル、グーグル…先端企業による特許の取引は、急速に大型化しつつある。例えば、アップル・グループによるノーテル社の特許6,000件の買い取り、グーグルによるモトローラ・モバイル社の買収は、24,000件の特許を取得し、短期に強力なパテント・ポートフォリオを構築、ないし増強することが目的である。

パテント・ポートフォリオ戦略が成功した最大の原因は、特許権の価値が単独の場合と比較して格段に高くなる点にある。特に高収益商品（電子・通信機器等）に関し多数の関連特許権をポートフォリオとして保有することによって、競業企業に対し圧倒的に優位となる。例えば、先のアップル・グループによるノーテル社のパテント・ポートフォリオの購入金額は、1件当たり75万ドル、グーグルによるモトローラ・モバイル社の買収においては、1件当たり42万ドルである（2011年）。通常単独の特許権の平均的取引対価が2～5万ドルである事実を考慮すると、パテント・ポートフォリオがいかにかに有利であるか明瞭であろう。パテント・ポートフォリオ戦略が浸透した結果、特許をめぐる取引は、急速に大型化した（表2参照）。

パテント・ポートフォリオ戦略の浸透は、その後の知財ビジネスが拡大して行く要因の一つになったものと思われる。この戦略を主導したフェルプス氏は、その後ビル・ゲイツ氏にヘッド・ハントされ、MSに転進、そこでパテント・ポートフォリオ戦略をさらに進化させた。また最近では知財の信託化によるライセンス業務を推進するIPXI社の立ち上げに参加した。

表2 知財をめぐる高額取引

権利者	譲受け(又は実施権取得)企業	総額
Motorola Mobility	Google	\$12,500M
Notel	Apple, MS, Sony, RIM, etc.	\$4,500M
Sirna Therapeutics	Merck	\$1,035M
AOL	Microsoft	\$1,000M
Astell Posidion	Royal Pharma	\$609M
Mosaid	Sterling Partners	\$590M
Kodak	Samsung	\$550M
Intertrust	Sony/Philips	\$453M
Novell	MS, Apple, EMC, Oracle	\$450M
Kodak	LG	\$400M
Cryptography	Rambus	\$343M
Real Networks	Intel	\$120M
Friendster	Facebook	\$40M

4. 知財関連の新しいビジネス・モデル

4.1 パテント・マフィア

パテント・ポートフォリオ戦略と並んで米国知財の世界で注目を集めた集団がある。パテント・マフィアと呼ばれる個人発明家たちである。個人発明家が有能な弁護士と協働し、製造業者(当時は特に急成長過程にあった日本企業)に対し権利を行使することにより、巨額の利益を得た。

特に、バーコードを初めとするパターン認識の発明で知られるジェローム・レメルソン氏、そしてワンチップ・マイコンの発明で特許権を取得したギルバート・ハイアット氏は、マスコミ界を介して、経済界に強烈なインパクトを与えた。特にこの現象に注目したのが米国金融界と投資家である。従前の土地、株式が行き詰まりを見せていたのに対し、特許ビジネスの驚異的な投資効率の高さに加えて、投資リスクの制

御性は、新鮮な魅力であった。

パテント・マフィアは、1980年代後半から1990年代に活発な活動が見られた。2000年代に入り、さらに進化したパテント・トロールの出現によって、次第にその社会的影響は希薄になっていったように思われる。だが個人発明家たちが巨額の利益を上げた事実が、金融界、投資家たちを知財の世界に引き込むきっかけとなったことは間違いない。

4.2 パテント・トロール

パテント・トロールと呼ばれる知能集団の存在が米国ビジネス社会の中で初めて認知されたのは1999年、トロールの走りで見られるテック・サーチ社がインテル社を被告として提訴した特許侵害訴訟におけるインテル社副法務部長ピーター・デトキン氏による発言であろう。

その後、小型の通信機器「ブラック・ベリー」を製造販売するRIM社がNTP社との訴訟で、約550億円の和解に応じ、また医薬品メーカー、メドトロニック社がトロールに対し、約500億円の和解に応じた等のニュースがマスコミに紹介される事例が続いたことから、金融界の注目を集めるところとなった。ちなみに後者の事例において、トロールが当初第三者から入手した特許の対価は、約500万円以下といわれている。投資効率としては、実に1万倍である。

トロールは自ら特許発明を実施することではなく、また強引な権利行使という点において、先行するパテント・マフィアに類似するが、組織の構成において、大いに異なる。まず、パテント・マフィアは基本的に特許権を保有する発明者と弁護士を中心とする極めて小さな個人的組織であるのに対し、トロールは技術者、弁護士の他、経済学者(CPA)、ITプロ、金融プロ等の専門家の集団である。さらにパテント・マフィアが自らの発明に関する権利行使であるのに対し、トロールは第三者から購入した特許権を

行使する点においても異なる。

現在特許・トロールと見られる組織は、全米に500社以上存在するものと見られる。第三者から特許権を取得するという点においては、後述の特許・アグリゲーターと類似するが、トロールは限られた資金を元に比較的小さな特許・ポートフォリオを活かして権利行使を進める点において、ある程度の資金を元に大型のポートフォリオを構築して活動するアグリゲーターとは、相違が見られる。ただし、トロールの中には、豊かな資金を元に大量の特許を取得し、活動する組織も存在する。これら大型のトロールは、攻撃的なアグリゲーターと重複する場合もある（例えば、ラウンド・ロック・リサーチ社、インテレクトチュアル・ヴェンチュア社等）。

代表的な例とそれぞれの特徴を挙げれば、下記のとおりである。

- *Acacia Technologies（トロールとしては最も組織的に整備された集団と見られる。約50社の子会社を保有。経営陣は、すべて金融界の出身。技術分野ごとにポートフォリオを分類し子会社を設立し、個別に投資家を募るモデルを開発）
- *Round Rock Research（著名な弁護士、John Desmaraisが主導、マイクロン社から3,400件の特許を取得、日米企業を標的として攻撃を開始した。現在最も注目されるトロールである。後述の攻撃的なアグリゲーターの一種と見られることもできる）
- *Vringo（ノキア社からインターネット上の検索技術に関する特許500件を20億円で取得、グーグルを提訴中。グーグルの事業の根幹である検索及び広告システムにかかわるため、注目を集める）
- *General Patent Corp.（1987年設立でトロールの先駆；携帯電話を主体に5つの子会社を有する）
- *Constellation Group（大型企業を対象とするトロール、攻撃型アグリゲーターと見ることもできる）
- *NTP（RIM社のブラックベリー訴訟で約550億円取得。差し止めを武器に巨額の和解を引き出した）
- *Mosaid（元半導体開発企業がトロールに進出。半導体に関する強力なポートフォリオを構築。技術力を核とするトロール）
- *Cascade（製造業者とのライセンス交渉を妨害されたとして防衛型アグリゲーターであるRPX社を独禁法違反で提訴。トロール対アグリゲーターの訴訟として注目を集める）
- *MercExchange（eBayとの特許訴訟で勝訴し3千万ドルの損害賠償を得たが、差し止めは拒否された。発明を実施しないトロールに対し、差し止めを制限する画期的な判例として注目を集めた）
- *CSIRO（オーストラリア政府の出資による本格的科学技術促進組織：オーストラリアの大学の特許権、特にワイアレス関連技術に関する強力なポートフォリオを形成、日米複数の企業を提訴。政府がらみのトロール的活動として注目される。韓国政府が同種の特許ビジネスを検討中）
- *Transpacific IP Ltd.（2004年に台湾で設立、東京、香港、シンガポールを中心に特許権を取得、他のトロールと連携。アジア発のトロールとして注目される）
- *BTG（ヨーロッパを拠点とする英国のトロール、アマゾン社とバーンズ・ノーブル社を提訴）

4. 3 パテント・アグリゲーター

パテント・アグリゲーターは、「第三者（個人及び法人を含む）の開発した特許権を多数取得することにより強力な特許・ポートフォリオを構築し、それらの権利を高額で転売もし

くはライセンス契約、又は権利の利用のための会員制を組織することにより、高収益を得ることを目論む組織」と定義することができよう。

現在米国内に100近いアグリゲーターと見られる組織が存在すると見られる。これらを詳細に観察すると、基本的に2つの類型に大別することができる。(1) 企業がトロールや競業企業から受ける攻撃に対する防衛方法としてのライセンスを提供する防衛型と、(2) 取得したポートフォリオを活用して収益を得るための攻撃型である。

(1) 防衛型パテント・アグリゲーター

パテント・トロールによる特許侵害訴訟が急増した2000年代、攻撃される製造業側の企業にとって防衛のための特許の防御壁を構築することが急務となった。だが完璧な防御壁は不可能である。このため、トロールに狙われそうな浮遊特許、休眠特許を多数取得することによって大型のパテント・ポートフォリオを築き、会員となった企業にサブライセンスを提供する組織が出現した。

典型的には、優れた技術力を有するが、業績の芳しくない(例えば倒産に瀕した)企業の有する休眠特許権を安価(通常、1万~10万ドル)で取得する。現在標的とされているのは、経営不振の日本企業である。多くの組織は自社名を秘匿し、ダミー企業名で交渉を進める。

一種のパテント・プールであるが、伝統的なパテント・プールが業界団体による相互補助的な組合組織であったのに対し、この種のアグリゲーターは、自らの利益を追求することを本質としており、基本的な性格において異なる。

防衛型パテント・アグリゲーターの存在根拠は二つある。第一に、トロールに狙われそうな浮遊特許・休眠特許を事前に探索し取得することによって、トロールによる攻撃のリスクを軽減する、そして第二に、複数の会員間で経費を

分担することによって、経済的負担を軽減する。

現在、米国における特許訴訟の約40%近くは、トロールによる提訴である。このため、トロールによる攻撃を回避することは製造業者にとっては、極めて重要な課題となっている。防衛型パテント・アグリゲーターは、製造企業にとって一種の保険としての意味を持つ。従って、防衛型パテント・アグリゲーターの出現は、決して不思議なことではないと思われる。代表的な例は下記のとおりである。

*RPX (2008年、元インテレクチュアル・ベンチュアズの副社長、John Amsterによって設立された会員制の組織、2011年には、ゴールドマン・サックスにより上場を果たす。会員企業は、日立、ソニー、パナソニック、NEC、シャープ、セイコーエプソン、IBM、MS、フィリップス等110社を超える。各会員企業は、規模に応じて、約5万ドル~600万ドルの会費を納めて会員としての利益を享受する。RPXは集めた資金を元に危険とみられる特許権をトロールに先駆けて入手する)

*Allied Security Trust (AST) (複数の米国製造企業を会員に、純粋に防衛目的のパテント・プールを形成)

*Open Invention Network (オープン・イノベーションの典型であるLinuxに関する特許問題の防衛のために設立された組織)

(2) 攻撃型パテント・アグリゲーター

攻撃型パテント・アグリゲーターとは、豊富な資金(通常は金融・投資機関による)を元に大規模なパテント・ポートフォリオを構築し、製造企業に対し、警告・交渉・提訴を挑み、高額のライセンス収益を目論む組織である。

特許権を活用して高収益を求める体質は、パテント・トロールに類似するが、パテント・アグリゲーターの場合は、その組織が大規模のパテント・ポートフォリオを前提する点において

社会的影響が大きいとすることができよう。ただし、トロールの中で大型の組織は、同時にパテント・アグリゲーターの類型に入る場合もある（例えば、インテレクチュアル・ベンチュアズ、ラウンド・ロック等）。

従前は、世界的大企業の保有する特許権がトロールないし攻撃型パテント・アグリゲーターに譲渡されることは極めて稀であった。だが経済不況の中であって、一部の企業の中には、知財を売却せざるを得ない場合も見られるようになった。例えば、破産に瀕したカナダのNortel社は所有した6,000件の特許権をオークションによって、アップル、ソニー、MS等のグループに売却した。さらにイーストマン・コダック社の所有する巨大なポートフォリオは技術分野ごとに分断されて複数の企業に売却されつつある。またマイクロン社の所有する半導体に関する特許権3,400件は、トロールとみられるラウンド・ロックに売却された（権利の一部は、マイクロン社の共有持ち分として留保されている）。いまトロールや攻撃型アグリゲーターが権利取得の標的としているのは、日本、そして韓国企業や大学の保有する特許権である。

攻撃的アグリゲーターの代表的な例は下記のとおりである。

*Round Rock Research（著名な特許弁護士、JohnDesmaraisが主導、マイクロン社から3,400件の特許を取得、大型のトロールと見られることもできる。日米企業を標的として攻撃を開始した。大企業と著名弁護士との組み合わせは、現在最も注目されるトロールの一つである）

*Intellectual Ventures（MSの技術責任者であったNathan Myhrvold氏とインテル社出身のPeter Detkin氏らにより設立、MS、アップル、グーグル等が約5,000億円出資、既に3万件を超える特許権を取得。自社内外に研究者、研究施設を有し、自社出願も拡大中、他のア

グリゲーターとは異なる。議論の余地はあるが、トロールと見られる場合もある。また防衛型アグリゲーターの側面も有する）

*Acacia Technologies（最も組織的に整備された集団。50社を超える子会社を保有。子会社ごとに投資効果を明瞭にして投資を募る。代表的なトロールでもある）

*Constellation Group（大型企業を対象とするアグリゲーターかつトロール）

4. 4 知財取引仲介業（ブローカー、オークション、信託等）

(1) ブローカー

プロ・パテント後、知財の価値が上昇するにつれ、売り手と買い手を仲介し、手数料収入を得るビジネスも拡大した。ブローカーは従前（1970年代）も存在した（例えば、パテント・ダイヤモンド社）が、その活動規模は小さく、社会的影響は限られていた。近年出現したパテント・ブローカーは、そのIT技術を駆使した手法が遥かに洗練されており、社会的影響も急速に拡大中である。

不動産、株式等の伝統的な投資手段においては、近年ブローカー等の中間業者の存在価値が徐々に薄れ、インターネットによる直接取引が浸透する中であって、知財の世界における仲介業が拡大するのはなぜであろうか？

パテント・ブローカーが急増した背景には、3つの要因がある。第一に、不動産や株式市場と異なり、知財の持つ秘密性による公開情報の不足、第二に、知財に関する需要と供給の間のマッチングの困難さ、そして第三に、知財（特に特許権）の経済的価値に関する客観的評価の困難さが挙げられる。

現在成功していると思われるブローカーたちは、これら3つの側面について優れた知識・経験を有するスペシャリストたちである。例を挙げれば、下記のとおりである。

- * Inflexion Point Strategy (トロールによる攻撃から防衛するための特許網の取引を専門とする)
- * iPotential (知財戦略に関するコンサルティングを含めた知財の売買仲介)
- * Global Technology Transfer (GTT) (米, 欧, 日本を中心にコンサルティング, 知財の売買仲介。現在知財の評価に関し最も信頼性の高いシステムとデータベースを構築しているものと思われる)
- * Patent Freedom (トロール対策に関するコンサルティングを含む知財の売買仲介)
- * Think Fire (ポートフォリオの分析, トロール対策用データベースによるコンサルティング, 知財の売買仲介)

(2) オークション

知財の価値が高騰し、取引が活発になり始めた1990年代、シカゴの証券取引市場をモデルに知財を専門とするオークションが開催され、話題となった。その後、パテント・ポートフォリオの構築を目指すトロール、逆に防衛目的のために特許を求める製造業者の間で需要は急速に拡大、各地で定期的にライブ・オークションが開かれるにいたった。

代表的な組織は、下記のとおりである。

- * Ocean Tomo (知財のオークションに関する先駆者。“Tomo”はお友達の意。原則として年3回、公開でオークションが開催される。オークションの他に、知財の経済評価とコンサルティング。“PatentRating System”による特許の価値評価は定評がある。最近オークション部門はICAPに売却され、ICAP-Ocean Tomoと称される)
- * IPA (ドイツを拠点として2006年に設立。特許権、商標権を対象に、ライブ・オークション)

(3) ライセンス・訴訟代行業

特許訴訟が増加する中であって、中小の権利者及びトロールにとって、訴訟費用の負担は、重くのしかかる。このため、成功報酬でライセンス交渉や権利行使の代行を受任する特許弁護士が次第に増えてきた。

これらの中にあって、代表的な組織は下記のとおりである。

- * Niro, Haller and Niro (Raymond Niro氏は、トロールを代理する弁護士の先駆者。1970年代から個人発明家を代理し、現在に至る)
- * Lemelson Foundation (著名な個人発明家レメルソン氏の代理人であったGerald Hosier弁護士が主導する組織。1970年代には、Niro氏とパートナーを組んでいた)

(4) 知財信託

通常トロール等の攻撃的な組織は、特許の所有権を第三者から譲り受けた上で、権利行使に移る。そのためには、多額の資金力を要する。ここに信託という手法を用いて、そのリスクを軽減する手法を編み出した組織がある。

- * IPXI (第三者の所有する特許権に信託を設定、ライセンス交渉を代行する。IBMのポートフォリオ戦略を主導したMarshall Phelps氏も参加。特許の所有権に代えて信託を設定する手法で経費を節減する新しいビジネス・モデルが注目を集める)

5. 新型知財ビジネスの将来性

米国を中心に次々に出現する新たな知財ビジネスは、果たしていかなる将来を迎えるのだろうか？そして生き残るための条件は何だろうか？

この疑問に答えるためには、2つの観点から考察しなければなるまい。第一に、個々のビジネス・モデルに長期的な収益性があるか否かである。そして第二に、それらの存在が特許法の

法目的に合致するか否かであり、そこでは権利を主張する側の個人利益と制限を受ける側の公的利益の適正なバランスが尺度となる。具体的に考えてみよう。

(1) パテント・マフィア

1980年代後半から1990年代にかけて派手な活動が目撃されたが、2000年以降は、その後現れたパテント・トロールに圧倒されて衰退した。それは進化したトロールの組織と比較して、収益力において限られ、また個人が巨額の利益を追求する体制は、特許法の目的（公益、つまり国家産業の発展）にも合致しないと思われる。従って、パテント・マフィアが衰退したのは当然の帰結であろう。

(2) パテント・トロール

一部のトロールは、豊富な資金と人材を有し、収益力があることは間違いない。だが乱立気味のトロールの大半は、実は収益力が伴わない。収益力に欠けるトロールは近い将来自壊するであろう。それでは収益力のあるトロールは長期的に生き残るのであるか？巨額の利益を追求するトロールに対し、防衛する側の企業は、産業の発展という公的利益を代表する。訴訟テクニックを駆使して勝訴を得たとしても、公私の間の適正なバランスを維持するためには、トロールの過度の権利行使については、いずれ制限が下されることになるであろう。eBay事件において、トロールによる差し止めが拒否されたのは、その表象である。

ただし、不当な権利侵害者（例えば模倣品、故意侵害等）に対しトロールが立ち上がった場合、それは正当な権利行使に関する道標になるであろう。従ってトロールであっても、権利の行使において適正な社会ルールに沿って活動する限りにおいて、長期的に生き残る価値はあるものと思われる。

(3) パテント・ポートフォリオ戦略

個々の特許権に基づく権利行使に代えて、複数の特許を束として権利行使する手法は、特許制度に内在する権利無効化のリスクを軽減する上で、適正かつ効果的な戦略と思われる。収益性、法目的のいずれにも合致するものと思われる。

(4) パテント・アグリゲーター

攻撃型アグリゲーターに関しては、本質的にトロールと同種である。従って、トロールに関する判断をそのまま適用することができるものと思われる。

防衛型アグリゲーターは、その設立の目的が、トロール対策である。従って、トロールが存在し続け、製造業にとって脅威となる限りにおいて存在価値は認められるであろう。だがトロールが衰退したとき、防衛型アグリゲーターは、その存在の意味を失うことになる。

(5) 知財取引仲介業

ブローカー、オークション、信託等、知財の世界に新たに導入されたビジネスは、他の業種においては、至極普遍的に定着したビジネスであった。従前の知財実務が他の業種とは相容れない特殊な事業形態を造り上げてきたため疎外されていたものと思われる。

いま知財の世界は、長期的に見れば、これまでの特殊な業務形態からごく当たり前の資本主義経済のルールの中に組み込まれて行こうとしているように思われる。その限りにおいて、取引仲介業は健全な事業種と見るべきであろう。

6. 日本企業としての対応

パテント・トロール、アグリゲーター、ブローカー等、米国発の新種の知財ビジネスの活動に関しては、すでに数多くの日本企業が直接、間接的に接触を受けている。接触の内容は、基

本的に3つのカテゴリーに分けることができる。(1) 権利行使(警告→交渉→提訴)、(2) 会員制の防衛型パテント・アグリゲーターへの参加要請、そして(3) 権利の買取である。

これらの中で、権利行使及び会員制パテント・アグリゲーターに関しては、多くの日本企業がすでに知識・経験を蓄積しつつあるように思われる。だが現在米国知財ビジネスの組織による「権利の買取」は、伝統的な特許権の売買とは状況が異なる。適切に対応するためには、彼らの内部事情を知ること重要と思われる。

彼らは、基本的に金融機関、ないし投資家としての思考方法に基づいて交渉戦略を練る。これは伝統的な特許専門家(技術者+法律家)とは明らかに異なる。多くの場合、彼らは極端に低廉な価値評価に基づいて譲渡価格が提示される(平均的に、1件当たり約1~2万ドル)。特許権の経済的価値は、既存の実施権料の収入等がある場合を除いて客観的な評価は困難である。このため、買い取り提示を受けた日本企業にとって価格交渉は容易ではない。特に業績が悪化している企業にとっては、低廉であっても現金収入の道は拒みがたい。だが買い取るトロールやパテント・アグリゲーターは、実は遥かに高額での転売見通しをつけた上で、買い取りにかかるのが普通である。

米国組織から知財の買取申し込みを受けた企業は、次の点を考慮すべきである。

(a) 買取を申し込んだ主体(子会社ないしダミーである場合が多い)の背後関係を調査する。大手の組織は上場されており、それらの子会社の存在は調査可能である。

(b) 有能な組織は、事前に転売先を確保している場合が多い。彼らのネットワークは縦横にめぐらされている。特に定期的なパテント・オークションにおける企業の動向、トレード・ショーにおける情報交換等により、買取交渉の前提として、特許のニーズを先取りしているの

が普通である。決して、買い取ってから転売先を探すわけではない。これらの事情を調査することは容易ではないが、背後の事情に知れば、知財ビジネスは遥かに有利になる。

(c) 彼らは、通常IT技術を用いた会計手法を駆使して、特許権の経済価値を見極めているのが普通である。そのためのプログラムは各社の機密情報とされている。トロールやアグリゲーターの多くは、通常3つの評価方式を使い分ける。

第一に、コスト方式(特許取得経費+年金=低額傾向)。

第二に、マーケット方式(市場での当該特許の取引状況=中間的レベル)。

第三に、インカム方式(予想利益-先取割引=高額傾向)である。

通常、彼らは、日本企業に買い取りの接触を図る場合は、コスト方式に基づく低額を提示する。だが取得した知財を他社に転売、ないしライセンスする場合は、インカム方式による高額に基づいて交渉する。

(d) 現在最も信頼度が高いと思われるのは、製品の技術分野、市場における将来性、製品寿命、クレームの用語、引用文献の数と質、引用された頻度数、出願経過における限定の有無等、数十のパラメーターを組み込んだアルゴリズムに基づく算定方法であり、IQの判定に準じた100を基準とする評価方法である(IPQ)。他にオーシャン・トモによるPatentRating方式は大規模のポートフォリオの価値評価に優れている。“Ocean Tomo 300 Patent Index”は、企業の保有するパテント・ポートフォリオの価値を客観的に評価した指標として注目を集めている。最近の指標によれば、トップ25社中、日本企業が8社含まれている。

さらに精度の高い方式としては、GTTによるアルゴリズムに人的評価を加えた総合評価方式等が信頼を得ている。日本企業の多くは、こ

これらのプログラムに対するアクセスを欠く。適切な評価価格を算定するためには、日本企業によるプログラムの開発が重要な課題となるものと思われる。

(e) 乱造されたトロールやアグリゲーターの多くは、収益性に疑問があり、やがて淘汰されるものと予測される。だが本格的な組織による活動（特にインテレクトチュアル・ベンチュアズ、ラウンド・ロック、RPX、アカシア等）は、極めて有能な人材に支えられている。動きの激しい国際的な知財実務の中にあっても、進化に順応しながら、しぶとく生き残るものと予測される。

さらに、中国、韓国等のアジア系、オーストラリア、またヨーロッパ系のトロールやアグリゲーターも出現し始めた。彼らにとっても、日本に蓄積された知財は、魅力的である。特に中国政府は昨年、知財の拡充を最重要項目として、「中国版知財立国」を宣言した。“Made in China”から“Created in China”への変革宣言である。だが当面は、日米の特許技術を土台に、細かな改良、変形を加えながら、国家的知財戦略を展開するものと予測される。不当なただ乗りに対しては、日本としては国家レベルでの対策が求められる。

(e) 最後に繰り返すが、日本企業がこれまでに蓄えた知財は、膨大な価値を持つということ認識すべきである。この企業資産を有効に活用するためには、3つの鍵がある。

第一に、自らの所有する知財に関し、正確かつ客観的な評価を受けるべきである。評価の客観性を担保するためには、角度を変えて、トロール、アグリゲーターやブローカーの立場からの評価を取り入れることが勧められる。意外な発見があるかもしれない。

第二に、知財の活用は、法的な側面の他に、経済・経営的な側面が含まれる。知財の活用を進めるに際しては、国際感覚を備えた経営・金

融・マーケティング等の人材の参画を求めるべきである。米国企業の多くは、これらの人材を統括するために、チーフ・IP・オフィサーを置く。

第三に、知財の実務は、急速にグローバル化が進行中である。米国に限らず、中国、韓国、ヨーロッパ、そしてオーストラリアまで、知財ビジネスは新たに生まれ、そして進化する。生き残るためには、様々な進化に適切に対応できる柔軟性と長期的な視野が求められる。

経済の再生を願う日本企業にとって、長年蓄積した知財は、貴重な潜在的企業財産である。いま我々が知財に真剣に取り組み、この膨大な資産を活かすことによって、日本経済は再び活性化するものと私は確信する。

7. おわりに

パテント・マフィアやパテント・トロールについて筆を進めながら、これまでに関わってきた数々の事件が蘇ってくる。中でもトロール側の代表的な弁護士のことがしきりに思い出される。彼とは幾たびか対決した。その強引な戦術に時に不快感を覚えながらも、依頼者の権利を守ることに徹した彼の姿勢は強く印象に残る。

その戦術を突き詰めれば、それは「狐の狡猾さとライオンの力をもって、目的のためには手段を選ばず」と言う事ができるであろう。このマキャベリズムの実践者と思しき男に対し、わたしの心の中には、強烈な対抗心と不思議な敬意が混在する。わたしにとって、彼は“Respectable Enemy”である。

参考文献

- ・“Burning the Ships” by Marshal Phelps (John Wiley & Sons, Inc.)
- ・“The Giants Among US” by Tom Ewing & Robin Feldman (Stanford Technology Law Review)
- ・“Exposing The Patent Troll Myth” by Raymond

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

Niro (The Princeton Club of New York)

- ・ “We are all Trolls Now” by Jeff John Roberts
- ・ “Rise of the Patent Intermediaries” by Allen W. Wang
- ・ “Australian Government Patent Troll Collects from Wi-Fi Vendors” by Steven Vaughan

- ・ “Intellectual Ventures: Why the Patent System Needs Aggregators” by Raymond Hegarty
- ・ “Vringo vs Google: How Much Can Vringo Win?” by PTSD Trader
- ・ “パテントプール概説” 加藤恒著，発明協会

(原稿受領日 2013年1月31日)

