

# 知財高裁大合議判決（平成30（ネ）10063）と 令和元年改正特許法が今後の実施料相当額を 争う裁判に与える影響についての考察

特許第2委員会  
第4小委員会\*

**抄 録** 特許権侵害訴訟における損害賠償額に関し、令和元年6月7日に知財高裁大合議判決がなされた<sup>1)</sup>。またこれに先立ち、令和元年5月17日に特許法102条3項の実施料相当額の算定に関する法改正が行われた<sup>2)</sup>。これらを踏まえると、今後の特許権侵害訴訟において損害賠償額・実施料率が従前に比べて高く認定される可能性が高まったと考えられる。このことは、侵害訴訟における侵害者側にとっては損害賠償額が増加するため賠償リスクが高まっていることを意味し、一方で特許権者側にとっては損害賠償額が増加することはチャンス进行する。そこで、大合議判決で示された損害賠償額算定にあたっての考慮要素（4要素）を中心に過去の裁判例を整理・分析することで、4要素がどのように影響していたのか確認するとともに、大合議判決後の裁判例についても4要素の影響を確認することとした。

## 目 次

1. はじめに
2. 裁判例の分析
  - 2.1 分析対象
  - 2.2 分析結果
3. 裁判例紹介
4. まとめ
5. おわりに

## 1. はじめに

特許権者が請求しうる損害賠償額を「特許発明の実施に対し通常受けるべき金銭の額に相当する額」（いわゆる実施料相当額）として規定していた特許法102条旧2項（現在は3項）は、特許権侵害の際に、特許権者が最低限度の損害賠償額を請求できるようにしたものとされている。同項は平成10年改正法により3項に繰り下

げられるとともに「通常」の文言が削除され、訴訟当事者の具体的事情を考慮した妥当な実施料相当額が認定できるような改正がなされたが、訴訟における認定額は上がらなかったと言われている<sup>3)~5)</sup>。

そして令和元年改正法で新設された4項により、実施料相当額を算定するにあたっては、特許権侵害があったことを前提として交渉した場合に決まるであろう額を考慮できる旨が規定された。加えて、新設された1項2号により、1項と3項の関係において、侵害者が販売した数量のうち、特許権者の生産能力等を超えるとして覆滅された部分について、侵害者にライセンスしたとみなして、損害賠償を請求できる旨も規定された。

\* 2019年度 The Fourth Subcommittee, The Second Patent Committee

さらに、令和元年6月7日の知財高裁大合議判決（以下、大合議判決という）において、特許権侵害訴訟における損害賠償額算定に関して判示がなされた。すなわち、『特許法改正の経緯に照らせば、同項に基づく損害の算定に当たっては、必ずしも当該特許権についての実施許諾契約における実施料率に基づかなければならない必然性はなく、特許権侵害をした者に対して事後的に定められるべき、実施に対し受けるべき料率は、むしろ、通常の実施料率に比べて自ずと高額になるであろうことを考慮すべきである。したがって、実施に対し受けるべき料率は、①当該特許発明の実際の実実施許諾契約における実施料率や、それが明らかでない場合には業界における実施料の相場等も考慮に入れつつ、②当該特許発明自体の価値すなわち特許発明の技術内容や重要性、他のものによる代替可能性、③当該特許発明を当該製品に用いた場合の売上げ及び利益への貢献や侵害の態様、④特許権者と侵害者との競業関係や特許権者の営業方針等訴訟に現れた諸事情を総合考慮して、合理的な料率を定めるべきである。』旨の判示がなされた。特に、平成10年改正法により「通常」の部分が削除された経緯を背景に、特許権侵害をした者に対して事後的に定められるべき、実施に対し受けるべき料率は、通常の実施料率に比べて自ずと高額になるであろうことを考慮すべきと言及されている点は注目に値する。

このように、直近の動向を踏まえると、今後の特許権侵害訴訟において、裁判所により算定される実施料相当額が従前より高額化する可能性がある<sup>6)</sup>。そこで、当小委員会では、大合議判決で示された実施料相当額を算定するにあたり考慮されるべき上記①～④の要素（以下、それぞれ要素①～要素④という）について、過去の裁判例を整理・分析することで、4要素が過去の裁判例においてどのように影響していたのか確認するとともに、大合議判決後の裁判例に

についても4要素の影響を確認することとした。

## 2. 裁判例の分析

### 2.1 分析対象

実施料相当額を算定している裁判例を抽出するために、以下の条件で調査を行った。

1) データベース

知的財産裁判例集（裁判所ウェブサイト）

2) 対象期間

平成21年4月1日～令和元年12月31日（判決日基準）

3) 検索条件

権利種別：特許権、実用新案権

訴訟類型：民事訴訟、民事仮処分

全文：損害賠償

上記条件にて抽出された771件のうち、裁判所が損害賠償額を認容している案件が155件、うち、実施料相当額を算定している案件が51件あった。

### 2.2 分析結果

#### (1) 損害賠償認容における実施料率の判断件数の割合

裁判所が損害賠償額を認容している案件155件について、算定の際の適用条文について調査した。結果を図1に示す。

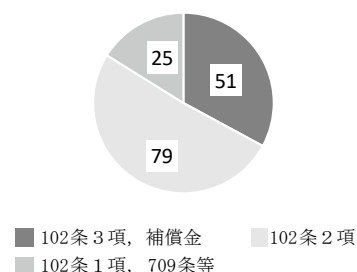


図1 損害賠償認容の根拠条文

図1に示すように、特許法102条3項等に基づいて算定している案件は51件と約33%を占める一方、同条2項は79件と5%、その他（同条1項、民法709条等）は25件と約16%を占めるに過ぎなかった。

このことから、特許権侵害に基づく損害賠償を請求するに際し、民法709条の一般原則により損害賠償額を証明するのは困難なため特許法102条の各規定が多く活用されており、中でも2項が過半数で用いられていることがわかる。1項は、特許権者の利益の額を開示しなければならないため、積極的には用いられていないと推測される一方、3項については約3分の1と、現状でも一定の割合で活用されていることがわかった。なお、3項については、予備的請求について認容されたものも含んでいる。

## (2) 大合議判決の各要素が裁判所認定料率へ与える影響の傾向分析

次に、大合議判決で示された4要素が、裁判所認定の実施料率（以下、「裁判所認定料率」という）にどのように影響するのかを確認するため、大合議判決以前の裁判例を対象に4要素の観点で整理・分析した。本分析は、判決文中における各要素への言及が、裁判所が認定した業界平均実施料率（以下、「業界平均実施料率」という）より裁判所認定料率が高くなる方向（以下、「高料率側」等と表現する）に影響したのか、逆に低くなる方向（以下、「低料率側」等と表現する）に影響したのかを確認することで行った。さらには、各要素の影響度合いを定量化するため、業界平均実施料率と裁判所認定料率との乖離率（裁判所認定料率÷業界平均実施料率）を算出した。このため、本項目における分析の対象は、上記2.1の分析対象のうち、業界平均実施料率が認定されており、かつ、裁判所認定料率が明示されている裁判例(18件)としている。

なお、乖離率の算出に当たって、判決文中に

業界平均実施料率が例えば3%等と一義的に記載されていない場合は、以下のようにした。すなわち、業界平均実施料率が数値範囲の幅をもって認定されている場合（例えば3.0~5.0%）には、当該料率の幅の上限値と下限値の平均値を業界平均実施料率（上記例では4.0%）として採用した。また、業界平均実施料率に重み付けが記載されている場合には、当該重み付けを考慮して算出した値を業界平均実施料率として採用した（例えば、判決文中に『特許権の「ロイヤルティ料相場」は、「2~3%未満」が30.8%、「3~4%未満」が30.8%、「4~5%未満」が23.1%となっている。これらの数値が実施料率の通常の業界相場であると考えられる。』といったように、業界相場の実施料率を統計的に階層化して記載されているものについては重み付けがなされているものと解釈し、 $2.5\% \times 30.8\% + 3.5\% \times 30.8\% + 4.5\% \times 23.1\%$ の算出値を業界平均実施料率として採用した）。

この結果、乖離率が1.5倍超（「高料率事件」と定義する）となったものが6件、0.5倍以下（「低料率事件」と定義する）となったものが7件であった。

これらの事件において、それぞれ高料率および低料率につながった事実を考慮していると考えられる件数を要素①~④毎に集計したのが表1である。

表1 各要素を考慮した件数

	低料率 事件	高料率 事件
要素① (相場実施料率)	1/7件 (14%)	1/6件 (17%)
要素② (特許発明自体の価値)	6/7件 (86%)	4/6件 (67%)
要素③ (売上/利益への貢献)	4/7件 (57%)	5/6件 (83%)
要素④ (競業関係等の諸事情)	2/7件 (29%)	5/6件 (83%)

表1によると、裁判所が実施料率算定にあたって最も考慮したと考えられる要素は、低料率事件では要素②であり、7件中6件(86%)であった。また、高料率事件では要素③及び要素④であり、6件中5件(83%)であった。

以下では、これらの要素②、③、④が低料率及び高料率の各認定に与えた具体的な要因について、各裁判例を紹介しつつ解説する(要素①については、低料率事件および高料率事件が各1件ずつと少ないことから、除外した)。

### (3) 各要素が低料率認定に与えた要因分析

まず、裁判所が低料率側へ認定する際、要素②～④について、それぞれどのように言及しているか紹介する。

#### 1) 要素②(特許発明自体の価値等)

裁判所は、「本件加工方法はそのための前処理の一方法であって、(中略)数値制御装置のプログラム中にピアスタイプ134に関する部分が占める割合もごくわずか」(平成22(ワ)20084)、「本件発明B-1の作用効果が発揮される場面というのは、(中略)極めて限定的」(平成26(ワ)6163)、「同発明は、蓋の開閉検知のほかには、「洗濯物が取り出された状態」とするための技術的手段を開示していない」(平成24(ワ)14652)、「本件加工方法はそのうちの一つであるにとどまる」(平成22(ワ)20084)、「ゴルフボールにおいては、コア(芯球)のみでなく、カバー、ディンプルも重要であって、その性能としても、飛び性能のみならずスピン、打ち出し角、ディンプル等に関するものも重要」(平成22(ネ)10032)、「本件はそのような接合技術の一つ(中略)本件発明の他にも存在する」(平成21(ネ)10006)と認定しており、侵害品の機能における本件発明が占める割合の低さや限定的な作用効果等によって、実施料率が低料率側へ認定されたと考えられる。

#### 2) 要素③(売上/利益への貢献等)

裁判所は、「作りこまれたストーリーや、美しいグラフィックと本物にこだわったサウンドによる演出、キャラクターが口号製品の大きな訴求力になっている」(平成26(ワ)6163)、「二次電池に求められる上記各性能を被告製品が有していることによる部分が大きい」(平成24(ワ)30098)、「原告の製品カタログにおいては、ゴルフボールの技術として「コアテクノロジー」、「カバーテクノロジー」、「ディンプルテクノロジー」が並列的に記載されている」(平成22(ネ)10032)、「被告製品のカタログ(甲15の1ないし3)には、(中略)金属と炭素繊維強化プラスチックの接合方法については、本件発明を含め、特段の記載はない。」(平成21(ネ)10006)と認定しており、売上に対する限定的貢献、又はカタログ中の並列的記載若しくは記載の薄さ、侵害製品自体の需要者訴求力等によって、実施料率が低く認定されたと考えられる。

#### 3) 要素④(競業関係等訴訟に現れた諸事情等)

裁判所は、「原告は被告製品等と同種のレーザ加工機の製造販売をしているが、被覆された被加工物の前処理につき本件第2発明3とは異なる方法を推奨している」(平成22(ワ)20084)、「一審被告の親会社(中略)は、(中略)約60%のシェアを有していた。(中略)一審被告のゴルフボール製品は、(中略)評価が高く、世界ではもちろん、日本のツアーにおいても使用率が非常に高い。(中略)ゴルフ関係の雑誌において、一審被告のゴルフボールが、欧米でも広く使われており、勝率が高いこと等につき大きく宣伝されていた」(平成22(ネ)10032)と認定しており、原告が本件発明の実施を推奨していないこと、侵害者の市場評価/知名度の高さ/雑誌の宣伝を考慮すること等によって、実施料率が低く認定されたと考えられる。

### (4) 各要素が高料率認定に与えた要因分析

続いて、同様に高料率側へ認定する際、要素

②～要素④について、それぞれどのように言及しているか紹介する。

1) 要素② (特許発明自体の価値等)

裁判所は、「本件発明は被告製品の構成の中核部分に用いられており、本件発明の技術的範囲に属する部分を取り除くと被告製品はアンテナとして体をなさない」(平成26(ワ)28449)、「化粧品における剤型という構成全体に関わる発明であり、相応の重要性を有する」(平成30(ネ)10063)、「本件板状部材による目詰まりの防止が有用となる」(平成27(ネ)10048等,平成25(ワ)32555)と認定しており、侵害品に対する本件発明の重要性(中核部分,構成全体に関わる)／有用性等によって、実施料率が高く認定されたと考えられる。

2) 要素③ (売上／利益への貢献等)

裁判所は、「被告製品はこれと同様に背が低いにもかかわらず受信性能に優れたアンテナ装置であって、被告はこの点を被告製品の宣伝上強調し(中略)」(平成26(ワ)28449)、「被告において、原告のCVS装置をシステムに組み込むこともある中で、温調機能を有する被告装置を含む発注を受けているのであるから、被告装置の存在は、システム全体の受注に一定限度寄与しているというべき」(平成25(ワ)6414)、「本件発明(中略)は被告各製品の全体について実施されている(中略)需要者の購入動機に影響を与えるものであるから、上記両発明を被告各製品に用いることにより控訴人らの売上げ及び利益に貢献する」(平成30(ネ)10063)、「本件固定リング及び本件板状部材を被告装置の補充部品として販売し、売上げを得てきた。」(平成25(ワ)32555)、「被告による新製品販売開始後、コンビ社の市場における販売シェアが低下している」(平成21(ワ)44391等)と認定しており、宣伝上の強調,売上貢献,需要者の購入動機の高さ,又は,被告販売による原告販売シェア低下等によって、実施料率が高く認定されたと考

えられる。

3) 要素④ (競業関係等訴訟に現れた諸事情等)

裁判所は、「原告と被告は競合している(中略)競合関係にある被告にとって、被告装置が本件特許の侵害となるか否かの検討は容易であると考えられ、(中略)あえて温調機能を有する被告装置を含むシステムを受注した(中略)」(平成25(ワ)6414)、「控訴人と被控訴人はいずれも化粧品の製造販売業者であり、競業関係にある。」(平成30(ネ)10063)、「一審原告がライセンス契約の締結自体を拒否した(中略)一審原告は、(中略)一審被告に実施許諾する意思を有していない」(平成27(ネ)10048等)、「ライセンス料を支払うことを提案したものの、原告がこれを拒否した(中略)原告は、本件特許権を被告に実施許諾する意思を有しておらず、被告に対して被告装置の製造・販売等の中止を求めており、(中略)」(平成25(ワ)32555)、「原告は、コンビ社との間で総代理店契約を締結し、同社に対して独占的販売権を付与しているから、原告において、重ねて被告に対して実施許諾をする場合には、実施料率が高くなることが推認される」(平成21(ワ)44391等)と認定しており、競合関係,原告の実施許諾拒否の意思・態様,特許侵害検討の容易性等によって、実施料率が高く認定されたと考えられる。

(5) ロイヤルティベースに関する分析

実施料率が高料率側又は低料率側に認定される際の考慮要素については以上の通りであるが、実施料相当額の認定における争点はそれだけであろうか。

まず本稿では、実施料相当額を算定するにあたって、実施料率を乗ずる元となる値をロイヤルティベースと呼ぶ。そして大合議判決では、「原則として、侵害品の売上高を基準とし、そこに、実施に対し受けるべき料率を乗じて算定すべき」と判示されており、ロイヤルティベー

スは原則として侵害品の売上高であることが示されている。仮に、ロイヤルティベースそのものについて当事者間で争いがある場合、例えば高額なロイヤルティベースが認められれば、特許権者は実施料率についてはあまり強硬には主張しないことも考えられる。

そこで、ロイヤルティベースを争点にした裁判例についても調査した。

図2に示すとおり、抽出した51件の裁判例のうち、侵害品の売上高がロイヤルティベースとして認定された件数を確認したところ、46件(90%)であった。一方、侵害品の売上高以外をロイヤルティベースとして認定した件数は4件(8%)、不明が1件(2%)であった。これらの事実から102条3項による損害は、大合議判決で示されたように、原則として侵害品の売上高を基準とし、そこに実施料率を乗じて算定されていることが確認できた。侵害品の売上高以外をロイヤルティベースとして認定した事案では、そもそも侵害品の売上が発生していないものなどであり、事案ごとの事情を考慮要素としてロイヤルティベースを算定していることがわかった(後述の裁判例1~3参照)。

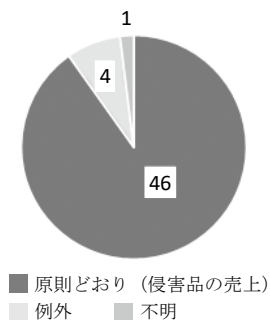


図2 裁判所が採用したロイヤルティベース

また図3に示すとおり、上記の51件のうち、ロイヤルティベースの認定について当事者で争った件数は19件(37%)であった。このうち、裁判所が侵害者の主張を採用した件数が12件(23%)、特許権者の主張を採用した件数が7件

(14%)であった。裁判所が侵害者の主張を採用した12件のうち6件については、特許権者が主張する侵害品売上高に対し、侵害者が証拠を提出、または計算鑑定制度を利用して反論することで、侵害者主張の侵害品売上高が採用されている。一方で裁判所が特許権者の主張を採用した7件のうちロイヤルティベースとして侵害品の売上以外を認定した事案が2件あった。ロイヤルティベースとして特許権者の主張を採用した事案は、侵害品の売上の認定にあたり、イ号製品が複数種類ある場合に一部の製品が技術的範囲に属さないこと、侵害者の行為が特許権の実施行為にあたることを立証することにより、裁判所が特許権者主張の売上をロイヤルティベースとして採用している事案であった。

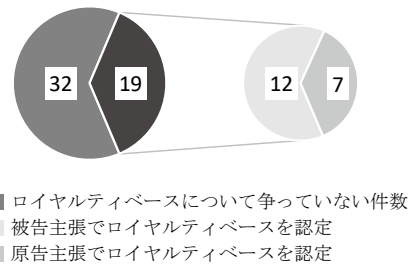


図3 ロイヤルティベースが争点になった割合

### 3. 裁判例紹介

実施料率やロイヤルティベースについて争われた大合議判決以前の裁判例について、大合議判決で示された規範をあてはめて分析を行った結果は以上の通りであるが、このような類型にあてはまらず、損害賠償額の予見可能性に限界があることがわかる裁判例も存在する。例えば侵害品の売上高以外がロイヤルティベースとして算定された事案や、業界平均料率が存在しない業界での事案等である。

これらの例外的な裁判例に関して紹介する(裁判例1~3)。さらに、大合議判決後に実施料相当額について認定された事案も数件出てきているところ、大合議判決が後の裁判に与えた



影響や、予見可能性を高めるうえでの有用な情報が得られると思われるため、あわせて紹介する（裁判例4～6）。

**(1) 裁判例1（民訴法248条で裁判所が損害額を認定した事案）**

**（平成19年（ネ）10032号（平成22年7月20日判決言渡）[知財高裁／特許権侵害差止等請求控訴事件]**

本件は、「溶融金属供給用容器」,「溶融金属供給用容器及び安全装置」等の特許権者である原告（被控訴人）が、被告（控訴人）に対し、被告の使用する溶融アルミニウム合金搬送用加圧式取鍋が、原告の有する特許発明の技術的範囲に含まれ、また、原告の有する意匠権に係る意匠と類似するとして、特許権侵害及び意匠権侵害に基づき、前記加圧式取鍋の使用差止等及び損害賠償を求めた事案である。

本事案では、原告の損害額について、原判決で認められた、使用する対象物（搬送対象物）に係る利益を前提とする、102条3項に基づく損害額の算定が争点となった。

裁判所は、「原告は、被告に対し、102条3項及び意匠法39条3項に基づき、実施料相当額の損害賠償を求めるものであるが、本件特許権の対象物である取鍋に関する取引事例がほとんどないこともあり、市場における実際の取引事例を比較分析することなどによっては、実施料相当額を算出することはできないため、本件における実施料相当額を求めるには、被告が本件特許権の使用によって実際に受けたと考えられる利益を基にして算出するほかに方法はない。

この点について、原告は、被告が取鍋の転売により利益を得ている事実はなく取鍋を用いて溶融アルミニウムを納入販売していることを考えると、溶融アルミニウムの売上額を基準として算出すべきであると主張するものであり、(中略) 相応の合理性があるということが出来る。

他方、被告は、(中略) 本件各特許は、『方法』の発明ではなく『物』の発明に係る特許であって、被告製品ないし被告現製品の『使用』とは、溶融金属の『運搬及び溶融金属の供給』に用いることにすぎないとし、その使用に係る『利益』は、被告製品ないし被告現製品の購入額・修理額に基づいて計算することができると主張するものであり、(中略) 被告主張の算出方法にも、実施料相当額を算出する場合に斟酌する試算値を算出するものとして、若干の合理性があるということが出来る。」とし、「溶融アルミニウムの売上額を基準とした場合、(中略) 本件各特許発明1及び同5を併せて、溶融アルミニウムの納入価格の0.6%という試算値になる(その内訳は、本件各特許発明1は0.2%、本件各特許発明5は0.4%となる。)。このほか、本件意匠が加圧式取鍋全体に係る意匠であること等を考慮すれば、本件意匠の実施料率として普通に考えられるものとしては、溶融アルミニウムの納入価格の0.1%という試算値になる。」とした上で、「民訴法248条の趣旨にかんがみ、口頭弁論の全趣旨及び証拠調べの結果を参酌し、原告が主張した、溶融アルミニウムの売上高を基準とする算出方法に基づいて得られた試算値を出発点として、公平の見地から、これに0.5を乗じた金額をもって、実施料相当額であると認定するものである。」と判示した。

本件は、特許発明の対象物である取鍋に関する取引事例がなく、市場における実際の取引事例から実施料相当額を算出することができないため、原告および被告それぞれが主張する特許発明の実施によって被告が実際に受けたと考えられる利益を基にし、民訴法248条を用いて実施料相当額を算定したケースである。

**(2) 裁判例2（侵害品の売上が存在しない事案）**

**（平成26年（ワ）第5210号（平成28年1月21日判決言渡）[大阪地裁／損害賠償請求事件]**

本件は、発明の名称を「パック用シート」とする特許権を有する原告が、被告の製造、譲渡したフェイスマスクが当該発明の技術的範囲に属すると主張して、被告に対し、不法行為による損害賠償請求として、当該特許の実施料相当額等の支払を求めた事案である。

本事案では、他の美容商品を購入した顧客に対して特典として無償で譲渡している被告製品（侵害品）を製造及び譲渡を行う場合における102条3項の実施料相当額の算定にあたってのロイヤルティベースが争点となった。

そして裁判所は、「ア 特許法102条3項の「特許発明の実施に対し受けるべき金銭の額」とは、本件特許発明を実施許諾する場合の客観的に相当な実施料の額をいうと解される。本件では、被告は、シート製造業者から納入を受けたパック用シートについて、袋容器に美容液を充填して封をし、被告製品を製造した上で、他の美容商品を購入した顧客に対して特典として無償で譲渡している（乙14）が、そのような場合であっても、市場利益を得るために被告製品に織り込まれたパック用シートの価値を利用し、その価値を顧客に提供したことに変わりはないから、譲渡分についての実施料相当額は、販売（有償譲渡）した場合と同様に算定するのが相当である。

イ 被告製品を市場で販売することを想定する場合、本件特許発明の実施許諾の際には、実際に販売された分については、実施品の総売上額に実施料率を乗じることによって実施料を算出する方式を採用するものと考えられ、被告製品を市場で販売した場合の価格を基準に実施料相当額を算定するのが相当である。

（中略）エ 証拠（甲29、乙13）によれば、「ロイヤルティ料率アンケート調査結果」において、「頭部に着用するもの」等を対象とする「個人用品または家庭用品」に係る特許権の「ロイヤルティ料率相場」は、「2～3%未満」が30.8%、「3～4%未満」が30.8%、「4～5%未満」が

23.1%となっている。これらの数値が実施料率の通常の業界相場であると考えられるが、本件特有の事情としては、以下の点がある。（中略）原告と被告は、平成22年6月24日、平成23年4月18日までの秘密保持契約を締結し、被告が本件特許等を実施することを希望する場合、原告と被告はその協議をする旨が定められており、原告は、被告に対する本件特許発明の実施許諾について、積極的な姿勢を示していたといえる。（中略）また、被告製品は、本件特許発明の対象であるパック用シートに、美容液を含浸させたものであるところ、被告の広報雑誌（甲3）では、全4頁の被告製品の広告の中で、美容液の成分・効果とシートの素材・形状にそれぞれ1頁を当て、両者を被告製品の特徴として同等に宣伝、広告しており、このような宣伝態様は、被告製品配布用台紙（甲4）でも同様であることから、両者は、顧客の誘引に、同等に寄与していると考えられる。…さらに、被告製品の顧客吸引力については、被告が化粧品業界における著名企業であり、特典の元になる美容商品自体も顧客を誘引する要素になっていると考えられる上、被告製品のシートには、本件特許発明の切り込み線による効果だけではなく、鼻と口の間の縦の切り取り線の部分を切り離して引き寄せ、フェイスマスクをより立体的にして、より小鼻を覆いやすくしているという独自の工夫がされている。これらの事情を総合すると、本件において、被告製品を市場で販売する場合を想定した場合の実施料率は、2%と認めるのが相当である。」と判示した。

本件は、特許権の対象物を被告が無償譲渡して侵害品の売上高が存在しない場合であっても、顧客に対する価値（市場価値）がある場合は有償譲渡した場合と同様に算定するとして想定市場価格を基にして実施料相当額を認定したケースである。なお被告製品が納入されたが譲渡されなかった分についての実施料相当額に関



しては、その価値を市場に価値を提供したわけでないことから想定市場価格ではなく、納入価格を基にして実施料相当額を認定した。

### (3) 裁判例3 (侵害品の売上がない事案)

(平成20年(ネ)第10085号 (平成22年3月24日判決言渡) [知財高裁/特許権侵害差止等請求控訴事件])

本件は、発明の名称を「インターネットサーバーのアクセス管理およびモニタシステム」とする特許権を有する一審原告(控訴人)が、一審被告(被控訴人)の提供したインターネットを利用した情報提供サービスが当該発明の技術的範囲に属すると主張して、一審被告に対し、①サービスの差止、②サーバー及びデータベースの廃棄、③特許権侵害の不法行為による損害賠償を請求した事案である。一審(平成19年(ワ)第2352号(平成20年10月17日判決言渡))では、102条2項に基づく損害賠償請求がなされたが、本件特許権は無効理由を有するため、特許法104条の3により、本件特許権を行使することができないと判示され、損害賠償請求は審理されずに棄却された。この原判決を一審原告が不服として控訴し、一審と同様に差止及び廃棄に加え、102条3項に基づく損害賠償を請求した。

そして裁判所は「(3) そして、特許法102条3項にいう「特許発明の実施に対し受けるべき金銭」として、例えば、特許発明の実施品の販売に対する売上金に基づいて算定される実施料相当額を想定することができる。本件特許は「アクセスを提供する方法」の発明についてのものであり、本件発明の実施は、構成要件を充足するアクセス方法の提供によって行われるが、甲3の1ないし甲12及び甲20の1ないし甲27の2によると、本件発明の実施者は、アクセスの提供自体又はアクセスの利用自体によって金銭を受けるものではなく、アクセス方法によって検索される対象となり得るキーワードの

登録者が支払う登録料金を受領するというのである。(4) ところで、被控訴人方法の登録件数が13万6826件であることには当事者間に争いはないところ、甲7の3の1及び2並びに甲22の1の1によると、これらの登録は、キーワードの実勢調査を行うためのマーケティングデータ収集を目的とする「Test Operation」を経て、登録料金が発生する商用サービス開始期間前に商標権者からビジネス・キーワードアドレスの登録申請を受け付け、優先登録権を与えるための「Sunrise Operation」における登録であって、いずれも登録料金の支払を伴わないものであり、乙37、38及び弁論の全趣旨によると、被控訴人は本件紛争の発生に伴って、その後予定されていた商用サービスである「Commercial Operation」への移行を行っていないものと認められるから、被控訴人は、被控訴人サービスへの登録について登録者から金銭を受領しているということとはできないし、ほかに被控訴人が本件発明の実施に相当する被控訴人サービスの提供に関して金銭を受領したことを示す証拠はない。

他方、上記「Sunrise Operation」における登録を無料としているのは、検索の可能性が高い商標権者については、サービスの利用率を高めるために無料で登録をさせる意味があると考えての措置であると認められるから、一般のユーザーによる有料のキーワード登録を加えて被控訴人サービスを開始するための前提となるものである。(中略)(6) しかしながら、上記(3)及び(4)のような被控訴人方法の実施に関する実情に照らすと、控訴人の損害額を立証するために必要な事実を立証することは、その性質上極めて困難であるというべきであるところ、上記のとおり、被控訴人方法の登録件数は約14万件に上っていること、これらはいずれも無料の登録に係るものではあるが、そのうち「Sunrise Operation」に係る登録については、

被控訴人サービスを開始するための前提となるものであると理解すべきことのほか、甲10の2によると、被控訴人は、被控訴人方法を「Commercial Operation」に移行させた後は、キーワード登録1つ当たり1年間3万1,500円の登録料を徴収する予定であったと認められること、さらに、前記第2の3(3)ア及び甲60によると、被控訴人は、遅くとも平成18年中にはサービス開始に向けた前提条件を整えており、ユーザーによって被控訴人サービスを利用することができる状態が作出されていたと認められることを総合的に考慮すると、控訴人の損害額は1,400万円を下らないと解するのが相当である。」と判示した。

本件は、有償サービスを開始するための前提として無料登録の段階において約14万件のキーワード登録があったこと、被控訴人がサービス利用開始の前提条件を整えていたことを考慮して侵害行為による売上高がない場合であっても実施料相当額を認定したケースである。

#### (4) 裁判例4 (大合議判決後の事案1)

(平成28年(ワ)第12296号(令和元年9月10日判決言渡)[大阪地裁/特許権侵害差止等請求事件])

本件は、「棒状フック用のカードケース」の特許権の原告らが、被告に対し、被告がカードケースの販売により原告らの特許権を侵害したとして、不法行為に基づき、特許法102条1項又は2項(複数の原告のうち1つの原告については、予備的に同条3項)に基づく損害賠償額の支払を求めた事案である。

本事案では、他のものによる代替可能性、本件発明の寄与度、及び被告の販売力等が102条3項に基づく損害額の算定にあたって争点となった。

そして裁判所は「被告が指摘する製品には、その具体的構成や使用方法が判然としないもの

も含まれているほか、カードケースが上保持部と下保持部を備えるなどという本件発明の構成の基本的部分を備えたものと認めることもできないから、被告指摘の製品を代替品ないし競合品ということはできない。(中略)被告が指摘する乙73ないし77はいずれも、カードケースが上保持部と下保持部を備えるなどという本件発明の構成の基本的部分を備えたものと認めることはできない。また、被告が指摘する乙77は、(中略)本件発明の構成とは大きく異なっている。それだけでなく、被告製品が販売されていた時期に、本件発明の作用効果の一部を奏するとされる技術があったとしても、それだけで直ちに、原告において、本件特許の全構成を備えた被告製品の販売による利益に相当する損害を被ったことが否定されるとはいえない。(中略)そして、プラスチック製品(イニシャル・ペイメント条件無し)の平成4年度から平成10年度までの実施料率の統計データによると、最頻値は1%、中央値は3%、平均値は3.9%であること(乙83)、本件発明の構成によるとカードケースの使用者の操作性等が相当向上すると認められること、前記認定のとおり、被告による被告製品の売上には被告の販売力やブランドイメージ等が大きく影響したと認められること、その他本件に現れた事情に加え、さらには特許権侵害をした者に対して事後的に定められるべき、実施に対し受けるべき料率は、通常の実施料率に比べて自ずと高額になるであろうこと(前掲知財高裁令和元年6月7日判決参照)をも考慮すると、本件で相当な実施料率は5%と認めるべきであり、注釈(複数の原告のうち1つの)原告(中略)の特許法102条3項に基づく損害は(中略)円(計算式:15 被告製品の売上額(中略)円×5%×1/2(共有持分の割合))となる。」と判示した。

本件は、被告製品の売上には被告の販売力やブランドイメージが大きく影響したという低料

率側の認定を行っているにも関わらず、代替品や競合品の存在や発明の寄与度による推定覆滅は認めず、大合議判決も引用し、結果として平均値3.9%よりも高い実施料率である5%を認定したケースである。

#### (5) 裁判例5 (大合議判決後の事案2)

(平成29年(ワ)第9201号 (令和元年6月20日判決言渡) [大阪地裁/特許権侵害差止等請求事件])

本件は、発明の名称を「シリコン・ベースの界面活性剤を含むアルコール含有量の高い発泡性組成物」とする特許権に係る発明(以下「本件特許発明」という。)を有する原告が、被告らが製造及び販売する速乾性手指消毒剤である各製品がいずれも、本件特許発明の技術的範囲に属するとして、被告らに対し、102条3項に基づく損害賠償額の支払いを求めた事案である。

本事案では、被告らの特許権侵害による原告の損害額に関し、本件発明の重要性、及び被告ら製品の売上げおよび利益への貢献等が102条3項に基づく損害額の算定にあたって争点となった。

そして裁判所は、「被告各製品と本件各発明の実施品に加え、第三者の製品も、本件各発明の奏する作用効果と同趣旨と見られる効果を利点としてうたっていることなどに鑑みれば、泡状の手指消毒剤において本件各発明が持つ技術的価値は高いものと見られる。また、手指消毒剤の市場において、泡状の製品のシェアが徐々に高まっていることがうかがわれることに鑑みると、本件各発明の経済的価値も積極的に評価されるべきものといえる。もっとも、後者に関しては、ジェル状の製品のシェアはなお維持されているとよいことに鑑みると、その評価は必ずしも高いものとはまではいえない。実施料率の決定要因としては、当該特許発明の技術

的価値よりも経済的価値の方がより影響力が強いと推察されることに鑑みると、このことは軽視し得ない。(中略) 進歩性が認められる本件各発明の奏する作用効果と同趣旨と見られる効果が実際の製品の利点としてうたわれていることなどに鑑みれば、上記のとおり本件各発明の技術的価値は高いものと評価するのが相当である。(中略) 被告各製品(中略)は、被告製品がいずれも比較的低価格である。反面、これを踏まえて被告各製品の売上高を見ると、その販売数量は多いといえるから、被告各製品はいわゆる量産品であり、利益率は必ずしも高くないと合理的に推認される。この点は、本件各発明を被告各製品に用いた場合の利益への貢献という観点から見ると、実施料率を低下させる要因といえる。…各事情を斟酌すると、特許権侵害をした者に対して事後的に定められるべき、本件での実施に対し受けるべき料率については、7%とするのが相当である。」と判示した。

本件は、実施料率を決定するにあたって特許権の技術的価値よりも経済的価値のほうが強く影響することを認めた上で、本特許権は技術的価値も経済的価値もあるとし、一方で被告製品の利益率が低いことが実施料率を低下させる要因であるとして、高料率側、低料率側両方の言及をしつつ、結果として業界平均実施料率より高い7%の実施料率を認定したケースである。

#### (6) 裁判例6 (大合議判決後の事案3)

(平成30年(ネ)第10006号 (令和元年9月11日判決言渡) 特許権侵害行為差止等請求控訴事件・同年(ネ)第10022号 同附帯控訴事件)

本件は、原審を大阪地方裁判所平成26年(ワ)第6163号とする事案で、原審原告(以下控訴人)および原審被告(以下被控訴人)が、それぞれ損害賠償および原審敗訴部分の取消しを求めた事案である。

本訴原審では、被告製品は本件発明に係る物

の生産にのみ用いる物であるから、被告製品を製造、販売することは、特許権（以下「本件特許権B」という。）の間接侵害（特許法101条1号）に該当し、本件特許権Bに対する損害賠償について裁判所は、「本件発明B-1の作用効果が発揮される場面は極めて限定されるというべきである。（中略）本件発明B-1の実施の程度は前記の平均的な実施料率の場合に比べてかなり小さなものであると見るべきである。（中略）本件での実施料率は0.5パーセントとするのが相当であり、（中略）実施に対し受けるべき金銭の額に相当する額は470万円となる」と判示した。

本訴では、本件特許権Bに対する控訴人製品の特許権侵害の取消しについてこれを認めず、被控訴人らの特許権侵害による控訴人の損害額の算定にあたり、本件発明の重要性、被告製品の売上げおよび利益への貢献、控訴人及び被控訴人の競業関係等が争点となった。

そして裁判所は、本件特許権Bに対して、「ゲームの変化の態様に応じた体感振動情報信号、例えば、振動の発生周期（間欠周期）を短くするための体感振動情報信号を送出することにより、遊戯者は一層高度な現実感やスリルを味わえるという効果をもたらすものである。他方、口号製品において本件発明B1の作用効果が発揮される（中略）場面が生じるのは、霊を撮影しようとする場面の中の一部に限られるものと考えられることからすると、口号製品にとって、本件発明B1の重要性は、さほど高いものではなく、イ-9号製品等における本件発明Aの重要性に比べても、その価値は低いものというべきである。もっとも（中略）本件発明B1の効果は、ゲームを進める上で相応の重要性を有するものであるといえる。そのため、口号製品における本件発明B1の重要性を過度に低く評価するのは相当でない。（中略）ゲームの進行状態に応じてその遊戯者に振動を体感的

に伝達するように構成された遊戯装置に関し、本件発明B1の上記技術についての代替技術が存在することはうかがわれない。（中略）本件発明B1は、口号製品のゲームにとって重要な意味を有する霊の撮影の場面に使用される技術であるところ、この点は需要者の購入動機に影響を与えるものであるから、本件発明B1を口号製品に用いることにより被控訴人の売上げ及び利益に貢献するものと認められる。一方、（中略）ビジュアル、音による演出、ゲームキャラクターが、需要者に対する大きな訴求力となっており、これらと比較すると、本件発明B1の口号製品の売上げへの貢献度は低いものと認められる。（中略）控訴人と被控訴人は、いずれもゲーム機器、ソフトウェアの製造、販売等を業とする株式会社であり、競業関係にある。（中略）本件訴訟において本件特許Bの実際の実施許諾契約の実施料率は現れていないところ、本件特許Bの技術分野が属する分野の近年の統計上の平均的な実施料率が、本件アンケート結果では2.5%（最大値4.5%、最小値0.5%、標準偏差1.5%）である。このことに加え、本件発明B1に係る技術は、侵害品であるゲームソフトにとってそれなりに意味を有するものであり、かつ代替性もないものであるとはいえず、口号製品の売上げ及び利益への貢献度は、同製品の設定、ビジュアル、演出、キャラクターなど訴求力の高いものと比較すると低く、イ-9号製品等における本件発明Aの重要性と比べても、その価値は低いものであること、控訴人と被控訴人は競業関係にあることなど、本件訴訟に現れた事情を考慮すると、特許権侵害をした者に対して事後的に定められるべき、本件での実施に対し受けるべき料率は1.5%を下らないものと認めるのが相当である。したがって、本件特許権Bの侵害について、特許法102条3項により算定される損害額は、1,410万円（9億4,000万円×1.5%）となる。」と判示した。

特許Bに対する損害賠償は、同じ争点に対し、大合議判決以前に原審判決が行われ、大合議判決以後に本訴判決が行われている。

原審では、作用効果を奏する場面は限定的として実施料率の大幅な減率を認定した。一方、本訴では、作用効果を奏する場面は限定的だが重要な場面であり（要素②）、効果の貢献は低くとも売り上げに貢献し（要素③）、代替技術の不存在、競業関係にあること（要素④）、事後的に定められる実施料率であることを理由に、原審と比較して高料率側に実施料率を認定した。

原審に対し本訴では、要素②の作用効果に関する認定で差が出たことに加え、要素③、要素④、および事後的に実施料率を定めることを実施料率増加の要素として考慮している。

#### 4. まとめ

以上述べたように、裁判所が実施料相当額にあたる損害賠償額を算定した案件51件について、実施料率の算定にあたり考慮された要素を中心に確認した。考慮要素の整理・検討にあたっては、過去の判例で述べられた考慮要素を大合議判決で示された4要素（要素①～④）に当てはめて整理するとともに、4要素が実施料率の算定にあたり及ぼす影響の分析を行った。

裁判所が業界平均実施料率よりも低料率に認定した事案では、大合議判決で示された「特許発明自体の価値（要素②）」が考慮されている割合が最も多いことが確認でき、侵害者は侵害品の機能における本件発明が占める割合の低さや限定的な作用効果を主張・立証することで減率することに成功していることがわかった。一方で、「競合関係等訴訟に現れた諸事情（要素④）」が考慮されている割合が最も少ないことが確認できた。これは要素②に比べて侵害者のブランド力、侵害者の市場評価等を侵害者が客観的に立証することが難しいために、要素④を

考慮した低料率の事案が少ないと考えられる。

裁判所が業界平均料率よりも高料率に認定した事案では、「競合関係等訴訟に現れた諸事情（要素④）」が考慮されている割合が最も多いことが確認できた。これは特許権者と侵害者が競合関係にあることを特許権者がうまく主張・立証することによって増率に繋がりやすいと考えられる。一方で、「特許発明自体の価値（要素②）」が考慮されている割合が最も少ないことが確認できたが、他の「売上／利益への貢献等（要素③）」や「競業関係等訴訟に現れた諸事情（要素④）」に比べて著しく低いわけではなかった。そのため特許権者としては要素④だけでなく、要素②や要素③などについても同時に主張・立証することが重要と考える。

さらに、実施料相当額を算定するにあたり実施料率を乗じる基準となるロイヤルティベースについて確認したところ、大合議判決で述べられたように、原則どおり侵害品の売上高がロイヤルティベースとして認定された件数は46件と約90%の割合で実施料相当額算定の基準として用いられていることが確認できた。侵害品の売上高が存在しない事案については、侵害品の市場想定価格を用いる事案や侵害品を用いて納入販売している物（例えば裁判例1の溶融アルミニウム）の売上高をロイヤルティベースとして用いる事案等があることが確認できた。すなわち、裁判所は侵害品の売上高がなかったとしても、侵害品の取引実態、顧客に対する価値（市場価値）の観点からロイヤルティベースを定めるなど柔軟な対応をしていることがわかった。

そして、大合議判決後の裁判例4～6の事案に挙げる様に、今後の特許権侵害訴訟において、実施料相当額は高額化（実施料率は高料率化）する方向であることが明らかに示されたと考えられる。

さらに令和元年改正特許法において、102条3項の実施料相当額を算定するにあたり、特許

権侵害があったことを前提として交渉した場合に決まるであろう額を考慮できる旨が明記されたことも実施料相当額の高額化を後押ししている。これらを踏まえ、今後の実施料率を考慮する訴訟や製品開発の実務の場面で考慮すべき事項を述べる。

特許権侵害訴訟の場面では、特許権者、侵害者共に、業界平均料率等を表す客観的データに基づいて主張・立証をするために知財部門、設計部門だけでなく、例えば、マーケティング部門とも連携強化を図ることによって特許発明および侵害品の市場評価、知名度、ブランドイメージといったものを客観的に示す検討なども行うことが肝要である。

具体的な検討項目として、例えば侵害品における当該技術以外の構成技術、当該技術の適用場面、当該技術により侵害品が奏する商業的効果の程度、被告の会社または侵害品のブランド力、被告の営業努力、侵害品の業界におけるライセンスの実態、が挙げられる。

## 5. おわりに

本稿では、実施料相当額について認定している裁判例を分析し、実施料相当額の算定にあたって裁判所が考慮する要素等を明らかにした上で、令和元年6月7日の知財高裁大合議判決（平成30(ネ)10063）および令和元年改正特許法が今後の実施料相当額算定に与える影響について考察を行った。なお、文末に、今回我々が検討した、裁判所が実施料相当額について算定し

ている51件についてまとめたものを表2として添付した。本稿で紹介した内容が、企業における知財実務に携わる皆様の一助になれば幸いである。

本稿は、2019年度特許第2委員会第4小委員会の構成員である、青艸武志(小委員長 NTTコミュニケーションズ)、小川裕之(小委員長補佐 三菱電機)、高澤祐介(小委員長補佐 富士通)、飯田広範(ソニー)、落合雄大(キヤノン)、橋田さゆり(帝人ファーマ)、黒沢利崇(小松製作所)、杉浦章雄(住友大阪セメント)、福本雅弘(日油)、山田督(ケーヒン)、横田和幸(大塚製薬)の執筆によるものである。

## 注 記

- 1) 知財高判大合議令和元年6月7日・平成30年(ネ)10063号
- 2) 特許庁 特許法等の一部を改正する法律 令和元年5月17日法律第3号
- 3) 「特許権侵害における損害賠償額の適正な評価に向けて」特許庁「特許権侵害における損害賠償額の適正な評価WG」、デロイト トーマツ ファイナンシャル アドバイザリー合同会社 pp.75～76編(2018)
- 4) 「知財紛争処理システムの機能強化に向けた方向性について」知的財産戦略本部 検証・評価・企画委員会、知財紛争処理システム検討委員会 pp.24～25(2016)
- 5) 小泉直樹、田村善之、特許判例百選(別冊ジュリスト)(第5版、有斐閣)p.87
- 6) 「特許法102条2項及び3項に関する知財高裁大合議判決」高橋元弘、知財管理、Vol.70 No.2 pp.252～266(2020)



表2 裁判所が実施料率について認定した裁判例一覧

最終審	最終審(番号)	損害賠償 認容額	第1要素		第2 要素	第3要素		第4要素				結論	
			実際の 実施料率	業界平均 料率	特許 発明の 価値への 言及	売上/ 利益への 貢献	侵害の 態様	競業 関係の 有無	左記の 実施料 率への 影響	特許 権者の 営業 方針	その他 諸事実	認定料率	通常の 実施料 率に比 べて高 額か?
知財高裁	平成31(ネ)10031	¥6,175,082	-	3.4他	㊦	㊥	×	有	×	×	×	3.0	低
知財高裁	平成30(ネ)10006等	¥143,843,710	-	2.5	㊦	㊦	○	有	㊦	×	㊦	3.0, 1.5	高, 低
大阪地裁	平成28(ワ)12296	¥13,185,861	-	3.9	㊦	㊦	×	有	×	×	×	5.0	高
大阪地裁	平成29(ワ)9201	¥6,836,000	-	7.1他	○	○	×	有	×	×	×	7.0	低~高
知財高裁	平成30(ネ)10063	¥141,450,006	10	5.3他	㊦	㊦	×	有	㊦	×	×	10	高
知財高裁	平成30(ネ)10017	¥373,836,477	-	4.3他	○	○	○	無	×	×	×	閲覧制限	低
大阪地裁	平成28(ワ)7536	¥6,175,082	-	3.0他	㊦	㊥	×	有	×	×	×	3.0	低
知財高裁	平成30(ネ)10039	¥18,644,217	×	3.9他	㊦	㊥	×	有	×	×	㊦	閲覧制限	低
東京地裁	平成28(ワ)38103	¥10,857,600	3万円/kw	-	×	×	×	有	×	×	×	3万円/kw	不明
大阪地裁	平成27(ワ)4292	¥328,837,720	10	5.3他	㊦	×	×	有	㊦	×	×	閲覧制限	高
大阪地裁	平成27(ワ)8621	¥15,078,405	10	5.3他	㊦	㊥	○	有	㊥	×	㊦	閲覧制限	高
東京地裁	平成28(ワ)29320	¥18,644,217	×	3.0他	㊦	㊦	×	有	×	×	㊦	閲覧制限	低
大阪地裁	平成26(ワ)6163	¥5,170,000	-	2.5	㊦	㊦	○	有	×	×	×	0.5	低
東京地裁	平成27(ワ)22060	¥2,760,346	5.0	3.3~3.5他	㊦㊦	㊦	×	有	×	×	×	3.0	低
大阪地裁	平成26(ワ)10739	¥15,000	-	不明	×	×	×	有	×	×	×	5.0	不明
東京地裁	平成25(ワ)33070	¥87,055,000	-	-	×	㊦	㊦	有	×	×	×	2.0他	低
東京地裁	平成26(ワ)28449	¥16,139,735	-	3.3~3.5他	㊦	㊦	×	有	×	×	×	5.0	高
大阪地裁	平成26(ワ)5210	¥14,846,422	-	2.0~3.0他	×	㊦	㊦	無	×	×	○	4.0他	低
知財高裁	平成27(ネ)10048等	¥70,728,115	-	5.0他	㊦	×	○	有	㊥	×	㊦	3.0, 1.0	高
大阪地裁	平成25(ワ)10039	¥3,707,859	-	3.0~4.0	×	×	×	有	×	×	×	4.0	通常
知財高裁	平成25(ネ)10097	¥22,828,675	-	3.9他	㊦	×	×	有	×	×	×	3.5	-
東京地裁	平成24(ワ)12351	¥692,276,932	-	-	㊦	㊦	×	有	×	×	×	2.0	-
東京地裁	平成25(ワ)32555	¥67,728,115	-	5.0他	㊦	㊦	×	有	㊥	×	㊦	10他	高
大阪地裁	平成25(ワ)6414	¥19,084,430	-	4.2他	×	㊦	×	有	㊦	×	㊦	7.0	高
東京地裁	平成23(ワ)35723	¥698,178	-	-	×	×	×	有	×	×	×	3.0	-
東京地裁	平成24(ワ)31523	¥248,638	-	-	㊦	×	×	無	×	×	×	5.0	-
東京地裁	平成24(ワ)14652	¥53,277,482	-	4.6他	㊦	㊦	×	有	×	×	×	1.0	-
東京地裁	平成24(ワ)30098	¥111,660,000	-	5.0他	㊦	㊦	×	有	×	×	㊦	1.0	-
知財高裁	平成25(ネ)10086	¥336,641,921	-	-	㊦	×	×	無	×	×	×	-	-
東京地裁	平成22(ワ)20084	¥15,650,000	2.0	3.3他	㊦㊦	×	×	有	×	○	㊦㊦	1.0他	低
知財高裁	平成25(ネ)10016	¥288,591,466	10	6.1他	×	×	×	無	×	×	×	-	-
大阪地裁	平成23(ワ)12716	¥803,800	-	-	○	×	×	有	×	×	×	5.0	-
東京地裁	平成19(ワ)2525	¥336,641,920	閲覧制限	5.7他	㊦	㊦	×	無	×	×	×	閲覧制限	-
知財高裁	平成25(ネ)10012	¥74,321,466	-	-	㊦	㊦	㊦	有	×	×	×	2.8	通常
大阪地裁	平成21(ワ)10811	¥37,306,387	-	-	㊦	㊥	×	有	㊥	×	㊦	2.0	低
東京地裁	平成22(ワ)44473	¥74,321,466	-	-	㊦	㊦	㊦	有	×	×	×	2.8	通常
東京地裁	平成22(ワ)26341	¥165,698,740	-	-	㊦	㊦	×	有	×	×	×	閲覧制限	低
東京地裁	平成20(ワ)33536	¥116,687,911	-	-	㊦	㊦	×	有	×	×	㊦	10他	-
知財高裁	平成22(ネ)10032	¥921,524,055	3.0	6.5	㊦	㊦	○	有	×	×	㊦㊦	3.0	低
東京地裁	平成21(ワ)44391等	¥21,139,152	-	0.5~6.5他	×	㊦	㊦	有	○	○	㊦㊦	10	高
知財高裁	平成22(ネ)10091	¥1,800,892,796	-	-	㊦	㊥	㊥	有	㊥	㊥	㊦㊦	閲覧制限	-
東京地裁	平成19(ワ)507	¥1,191,852,910	-	-	㊦	㊥	㊥	有	㊥	㊥	㊦㊦	閲覧制限	不明
知財高裁	平成19(ネ)10032	¥49,688,617	-	-	㊦	㊥	㊥	有	㊥	×	㊥	0.2他	不明
知財高裁	平成21(ネ)10006	¥43,332,013	-	5.9他	㊦	㊦㊦	○	有	×	×	×	3.0	低
知財高裁	平成20(ネ)10085	¥14,000,000	-	-	×	㊦	㊥	有	×	×	×	100円/件	高
東京地裁	平成17(ワ)26473	¥1,786,204,028	-	6.5	-	-	-	有	×	×	×	5.0	通常
知財高裁	平成21(ネ)10012	¥83,730,000	-	-	㊦	㊦	×	有	×	×	×	3.0	-
東京地裁	平成18(ワ)21405	¥251,673,433	-	-	㊦	×	×	有	㊦	×	×	閲覧制限	不明
知財高裁	平成20(ネ)10086	¥2,475,366	2.0	-	×	×	×	有	×	×	×	2.0	低
知財高裁	平成20(ネ)10088等	¥5,856,600	3.0	-	㊦	×	×	有	×	×	㊦	10	高
大阪地裁	平成18(ワ)11429	¥6,247,479	3.0	-	×	×	×	無	×	×	㊦	6.0	高

注) ㊦: 実施料率を高く認定する言及, ㊦: 実施料率を低く認定する言及, ㊦㊦: 両方の言及, ㊥: 実施料率への影響は中立な認定, ○: 言及はされているが実施料率への影響は不明

(原稿受領日 2020年7月31日)