

## 特集 《知財流通》

標準化技術に係る特許問題解決の  
手段としてのパテントプールについて

アルダージ株式会社 代表取締役社長 中村 嘉秀



## 要 約

近代的パテントプールと言われデジタル時代の先駆けとなった MPEG2 パテントプールの誕生から 20 数年が経過した。その間、標準化技術に関し多くのパテントプールが生まれ、いくつかは成功し、いくつかはさしたる成果もあげてない。デジタルの時代からそれを踏まえたネットワークの時代へ変わってくるに従いパテントプールの魅力、信頼性が薄らいできている気がする。電機業界中心に構築されていたパテントプールも、ネットワークの時代になり通信業界などが技術の主導権を握るようになり、必ずしもパテントプールに拘らなくなったのも原因であろう。ならば、今後パテントプールは不要になるのかという、そうではない。今後出てくるであろう多くの標準化技術に係る特許問題解決の手段としてのパテントプールの利便性は今後も決して薄れる事はないと思う。その為にはパテントプールというものを特許権の流通そしてそれに付随するロイヤルティー収入の視点で見るとはならず、標準化された技術を世の中へ普及させ人々に利便性をもたらす為には何をすればよいのかという、技術者の観点を持った経営者の視点から見る事が重要になってくる。私の経験からではあるが、パテントプールがなぜ構築され、どのように発展しそして衰退していくかについてお話ししたい。

## 目次

- 1) パテントプールについて
- 2) アルダージのパテントプール
- 3) パテントプールには賞味期限がある

## 1) パテントプールについて

競争法上の問題を抱えていたため 1970 年代に消滅したパテントプールはその後アメリカの法律家の間ではアンタチャブルな概念になってしまった。

2 社間の交渉においても特許管理に関し何らかの協定を議論すること自体に拒否反応を示す弁護士がほとんどであった。

今思えば何とも不便な気もするが、当時、電機メーカーで知財問題を担当していた私にとって、国内、欧米との熾烈な競争に晒されてはいたものの、スタンダードアローンのボックス商売を主体にしていたアナログ時代にはさしたる不都合も無かった。

アジア諸国との競争はさほど切迫しておらず日本のエレクトロニクス産業が世界を席卷し技術的にも最先端にいた時代でもあった。

デジタル時代は 1990 年頃から次第に本格化したと思う。1993 年の半ば、一人の技術者が MPEG2Video

なる規格が纏まりそうなので特許問題解決の方法を考えて欲しいと、すごい勢いで私の所に飛び込んできた。早く解決しないと大容量ビデオディスク（いわゆる後の DVD）の商品化が出来なくて困ると泣き出さんばかりの状態であった。

話を聞いて見ると、この規格は世界中の技術者の衆知を集めて作られた動画圧縮技術でこれからのデジタル機器の中心となる技術であるとのこと。

しかもあらゆる特許の存在を無視して作られたがゆえに 21 世紀になっても十分通用する規格であると胸を張って説明してくれた。

私はどれくらいの技術者が関与していたのかを聞いて仰天した。世界中の名だたる会社、研究所、大学が数多く名前を連ねており特許問題解決が一筋縄ではいれない事が容易に想像できたからである。

私の「素晴らしい規格かも知れないけど特許の問題を解決できないとペーパースタンダードで終わるかも」。「それにしてもどうして今まで特許問題を放置していたの？」との問いかけに、関与した組織は全部 RAND「Reasonable & Non-Discriminatory—合理的かつ非差別的」条件でライセンスするという宣言をしているので規格作成の技術者は安心しきって気にもしていな

かったとの事であった。

合理的条件の集合体は不合理になるということは経験上よく判っていたが、規格制定をリードした団体が特許問題についてはライセンスの一本化が望ましいとコメントしていることを知り、これはもしかしたら近代的パテントプールを作る絶好のチャンスかもしれないと考え始めていた。

アナログ時代と違い、互換性保持のために多くの関係者の約束事の上に成り立つデジタル時代の技術は、その当事者の数の多さから、バイラテラルな特許問題処理では間に合わずマルチラテラルな解決法が求められる時代になっていると感じていたからである。

私はその技術者に、キーとなる会社に呼びかけ、ライセンスの担当者ではなく決定が出来る責任者を一堂に集めて欲しいと頼んだ。

恐らく各社とも、折角纏まった規格の実施を間近に控え、特許問題をどうするかで悩んでいたのではないかと想像できる。あつという間に関係各社のライセンス責任者の会合は実現し、1993年の9月ベルギーのブラッセルで第1回のIPRワーキンググループの会合が開かれることになったのである。

参集した面々は、顔見知りもいれば、初対面もいた。いずれも日、米、欧のライセンス業界の猛者で、それぞれの会社の思惑を秘めて集まっていた。

私は、デジタル時代の発展に寄与するであろうこの規格をまとめた技術者に敬意を表すべきであり、その規格が広く使われてこそ彼等の努力が報われる。その為には合理的対価でのライセンスの一本化は不可欠であり、その目的に沿うようなパテントプールの形成を議論したいとの提案を行った。

案の定、アメリカ勢はパテントプールの独禁法に関する懸念を述べ真っ向から反対であった。欧州勢は特許料の受取額が制約されることからパテントプールには懐疑的であった。しかし、日本勢は製品への実施が目前にある事から解決策については柔軟であった。

この提案以外に解決に向けた提案が出されなかったこともあり、それから約4年に亘るパテントプールを巡る議論と交渉が開始されたのである。

後に、プール管理会社のMPEG LAの社長になるBaryn Futa氏が会議を主催した。何度会議が開催されたかは今では詳しく覚えていないが、とにかく世界中の色んな都市でかなり頻繁に必須特許を所有する会社間で会合が持たれた。

その途中で独禁法の呪縛から抜けられなくて脱落していった会社や、プールでライセンスするより単独でライセンスした方が実入りが良いと判断し抜けて行った会社もあった。

何が争点であったかと言えば

- ① ローヤルティー額
- ② ローヤルティー収入を特許権者間でどのように分配するか
- ③ 製造国と販売国それぞれの特許の取り扱い
- ④ プールされる特許の条件である必須特許と判定するのは誰か
- ⑤ 各国の競争法上の問題はクリアできるのか等であった。

何れの争点についても各社の利益、思惑は異なり、一体いつになったら結論が出るのだろう、又プールそのものが成立するのだろうかという焦燥感が漂ったのも事実である。

その頃、我々関係者が常に持ち続け、折に触れ確認し合った事は、MPEG技術の恩恵を多くの人に享受してもらうためにはライセンスの一本化は不可欠である。技術者たちが成し遂げた成果の利用を知財関係者のエゴで妨げる事は許されない。デジタル時代の基本的技術は互換性維持のためにも共有されるべきであり競争はその上の差異化技術で行われるべき。従ってその競争を惹起する為にも基本的技術のパテントプールはデジタルの世界だからこそ許されるはず、というものであった。

さしたる確信も無く、ただ何とかしてMPEGを普及させたいという一点でまとまっていたような気がする。正に総論賛成、各論異議ありの典型的な事態であった。

会議と交渉を4年近くやっていると流石に疲れてくる。出席者の所属組織からも、一体いつまでやる積りか、という突き上げも次第に出てくる。

①のローヤルティー額は、将来の高密度記録機器の値段を200ドルと仮定してその2%である4ドルにすることで妥協が成立した。

最も議論が紛糾したのは②のローヤルティーの分配方法である。

各社はそれぞれ自社の特許が必須であると判断されたからには他社の特許と比べより重要であると信じてい

るし、当然ながらそれに見合った分配を期待する。これは参加者みんなそう思っているし果てしない議論であった。

特許の重み付けも考慮されたが、如何せん客観性に乏しい。誰も自分の特許の価値を減らすような重み付け方法に賛成するわけがない。

唯一客観性を持っているのはそこにある1件1件の特許そのものである。

そこで、導き出された結論は、プールされる特許がそれぞれ MPEG2 Video の規格にとって技術的に必須であるとすれば、いずれの特許が欠けても不都合が生じる。その意味では特許に貴賤はない。

全ての特許は同等の価値を持つというものであった。

私は、これが正しい結論であったかについては未だに疑問である。

しかしながら、この方式が唯一参加者の納得を得られる透明性と客観性を持っていたのは事実である。要するにローヤルティーの分配は特許の所有数に従って行われることになったのである。

これがその後の必須特許件数の増加を目指した特許分割競争に火をつけたのは明らかであった。

きわめて基本的な特許を数件所有しそれに満足していた会社と、分割に邁進し数をどんどん増やした会社とでは分配金額に差が出るのは当然の事であった。

ここは特許創出技術に長けた日本の電機会社の面目躍如たるものがあったが、その後次第に分割件数制限などという制約に結びついていくことになったのも当然の成り行きであろう。

③の製造国と販売国に存在する特許についてはそれぞれ50%ずつにわけるという事で決着した。

④の誰が必須と判定するのかについては日米韓欧それぞれに存在する著名な弁護士が中心となって必須判定人としてその仕事に当たる事になった。

この自然人による判定というのは判定基準がさほどぶれないという点ではメリットがあり信頼もおけるが、彼等に万が一の事や、加齢による不測の事態の可能性を考えた時どうするかは常に問題をはらみ続けることになる。

この様に主要な争点が次第に解決していくのに呼応するかのよう、日米欧の各独禁当局に対して要請していたこのパテントプールに対する見解が1997年に

入りそれぞれ出され、いずれもこのパテントプールの活動を是としてお墨付きを与えてくれたのである。

ついに4年に亘る関係者の努力が実ったのである。長い年月をかけて規格を纏め上げた技術者の思いが特許問題をクリアして世の中に製品として出ていくことになったのである。

1997年の秋から開始された MPEG LA によるライセンス活動は正にオーバーナイトサクセスであった。満を持して待っていた各社が一斉に契約に応じ、それに伴うローヤルティーの支払いを始めたからである。この近代的パテントプールの形成に4年近くを費やしたのは長かったのであろうか？

私はそうは思わない。

今までになかったスキームのパテントプールを、鬼門であった独禁法の問題をクリアして全くのゼロから形成できたのである。

そこには関係者の知恵と努力、そして最も効果のあったのは、各社の思惑とエゴが MPEG 規格を世界に広めるためのパテントプールを作るんだという強い願望の前に影をひそめ、それぞれの妥協を引き出したことであった。

各社のライセンスの責任者が全権を持って話し合いに臨んだことも大きかった。あらゆる議題に対する結論がその場に出せたのである。

デジタル時代に入り初めて直面した、特許の藪に対する危機感を関係者が共有したことは、このパテントプール形成の大きな動機であったことは事実である。しかし、それにも増して、技術者の夢の実現の為の手段を、知的財産関係者が知恵を絞った結果、提供できたという自負心が関係者の胸の中にはあったと思う。

MPEG のパテントプールのその後の発展には目を見張るものがあり特許権者も増え、ライセンス（実施者）の数もとてつもなく大きくなった。

しかし最も特筆すべきはその巨額のローヤルティー収入であろう。自分でライセンス活動をした方が実入りが大きかったと言っていた会社も、その後参加して来るほど見事な集金力を備えた組織になったのである。

同時にパテントプールというビジネスモデルが世界中で受け入れられたのである。

各特許権者には自分達では到底なしえないほどのローヤルティー額が分配されることになり長く知財部門を潤すことになったのである。

更に、特許が有ってもライセンス能力を持たない、即ち特許で金を稼ぐ力のない会社に対してもロイヤルティーが分配されることになり特許の持つ意味合いを見直した会社も多かったはずである。

MPEG パテントプールの成功はその後、数多くのパテントプールを生みデジタル時代の知的財産権処理の重要なビジネスモデルになったのである。

しかしながらそれらの後発パテントプール全てが成功を取めた訳ではない。

それにはそれぞれ理由があると思われるが一般論で言うと

- ①管理会社として名乗りを上げる企業が収益を目的としてパテントプールを手掛けている、
- ②特定の特許権者が政治的思惑からパテントプールを形成しようとしている、
- ③パテントプールは形成されるものの、パテントプールに参加して団体行動の制約を受けるより独自にライセンスを展開した方がビジネス上有利と判断し、アウトサイダーとして機能する事を選択する有力な特許権者がいる、

等が理由ではないかと思われる。

先ず①についてであるが、ライセンスの経験と能力そしてしっかりしたバックオフィスの機能を備えた会社が標準化された技術に係る特許権を巡りパテントプールに名乗りを上げるのは至極当然ではある。そして、それは特許権者にとっても新たなプール管理会社を設立し陣容を整える手間が省けるという意味では都合が良い。

しかしながら全ての関係する特許権者がその特定の会社に管理を任せようという事には必ずしもならない。むしろ、それぞれの過去の経験からその会社とは付き合いたくないという特許権者が相当数存在すると考える方が自然である。それは必然的に複数の会社が管理会社として登場することになり、同じ標準化された技術を巡り複数のプールが乱立し、パテントプール本来の機能であるワンストップライセンスの利便性が著しく損なわれることになるのである。

更に問題を複雑にするのは、それぞれに集められた特許権者が異なる結果、ロイヤルティー額やライセンス

の条件は当然バラバラになり、実施者にとって極めて判りにくい透明性を欠くものになってしまうことである。

同じことは、標準化技術を巡り複数の会社が管理会社候補として名乗りを上げその能力とサービスの質を競い合って権利者の囲い込みを行う場合にもあてはまる。その結果、本来中立であるべき管理会社が、特定の特許権者や大口の支払い者の意向に沿い、その代理人としか見えないような振る舞いをするケースが往々にして出現するのである。

このような状態は、何とかして標準化された技術を普及させようという技術者や経営者の思いとはかけ離れた、管理会社の都合とそれを上手く利用して特許料稼ぎをしたいという知財部門の思惑が優先されているから生じるのである。

ではなぜ、パテントプール本来の目的、機能を損なうような収益を目的とした管理会社が存在することになるのかと言えばそれは、ひとえに特許を相手にしているからである。

MPEG パテントプールの成立の時にも述べたように最初は極めて純粋に標準化技術の普及を目的として権利者、実施者双方の要請に応え管理会社は作られる。

必要最小限の組織、陣容でスタートするが、次第にライセンス対象となる実施者が増えグローバルに活動することになると、人も増え組織も大きくなっていく。収入が増えるに従い特許権者や株主の要請、期待も大きくなりそれに応えようとすると、それなりの規模の管理組織を持たざるを得なくなる。

しかしながら特許には有効期限がある。

特に標準化技術にまつわる特許は一定の期限で全てが消滅してしまうのは宿命である。更に、標準化された技術もより新しい高度な技術に取って代わられるのも必然である。

本来はその時点で特定の標準化技術に関するパテントプールはその使命を終えたのであり、管理会社もそこで解散すべきなのかもしれないが、管理会社として一旦出来上がった組織体制を維持したいという経営陣の願望は何とかして2匹目のドジョウを探す行動となるのである。

標準化された技術の普及を目的として自然発生的にパ

テントプールが出来るのと全く逆の形でパテントプールを企図しても大概は上手く行かずに中途半端なパテントプールに留まる事になる。

純粹な意味での2匹目のドジョウは存在しないのである。これは多くの管理会社が経験上十分認識しながらも何とか生き延びようとして、手当たり次第にパテントプール化を試みる結果になっている。

②の特定の特許権者が政治的思惑でパテントプールの形成を試みる点についてであるが、これは必ずしも非難されるべきものとは言えない。

何となればパテントプールの形成には大なり小なり政治的思惑が絡むからである。しかしながらその思惑が特定の会社がプールからの収入の分け前を巡るものである場合には大いに紛糾することになる。

このようなプールは標準化団体による標準化された技術に関するパテントプールというよりは、デファクトスタンダードの技術を巡りパテントプールを形成しようとする場合に多い。

デファクトスタンダードもしくは業界標準というのは、そもそもの成り立ちが、特定の会社の持つコンセプトや技術を中心として業界スタンダードを作ろうという機運が生じたときに、賛同者を募りその提案や技術も入れながら全員がそれなりの納得と不満を持ちながらも業界と消費者の利便性の為に纏め上げる規格である。

そのような規格であるがゆえに基本的コンセプトと技術の多くは最初の提案者にあると考えるのが自然であるし事実そのような場合が多い。

ところがそのような規格に関する特許となると話が違って来るのである。

よっぽど画期的なものでない限り、デファクトスタンダードは既にある技術の上に消費者のニーズを加味しながら作られるのが一般的である。

過去には存在しない画期的な技術でそれに勝算があれば業界標準等を画策する必要は無く単独でマーケットに打って出ることになるからである。

従って、デファクトスタンダードとなった基本的コンセプトと技術も既に存在していた技術のベースの上で初めて機能にすることになり、そこには多くの既存の特許及びその権利者の存在が現実問題として出てくるのである。

かかる状態でパテントプールを形成しようとなると特

許の重み、価値を巡り大議論になる事は目に見えている。

デファクトスタンダードを作り、それに関するパテントプールを作るという事は、そこから得られる特許料収入を過去の開発費用の回収に充てるとというのが目的である。そして、その中心となった会社は、当然のことながら相当の分け前を期待することになるが、純粹に特許だけで捉えると彼等が最大の貢献者とは必ずしもならない。

むしろ既に存在していた技術をベースにしている点ではそれにまつわる特許を持っている会社がより基本的な特許権者と称してその価値を最大限に主張することになる。

MPEGのパテントプールで見たように技術的に必須である限り特許に貴賤は無い、所有特許件数によって分配されるべきという一見客観的な議論はこのようなケースでは中々成立しない。かといって、恣意的に、中心となった開発者に多く支払うと言っても何を基準に考えるかでもめるし、多数の特許権者がいる限り意見の集約はほぼ不可能である。

そもそもこのような場合に純粹なパテントプールは馴染まないのである。

商標、技術情報、そして特許をパッケージしたライセンスにして開発者に報いる方法を講じるべきと思われる。

最後の③であるが、これはデジタル技術を次第にネットワークの能力が支配するようになって来るにつれ顕著になった現象である。

通信を巡る国際的標準規格を策定する段階では、今まで以上に多くの企業、組織が参画して議論をするのであるが、主導権を取るのはどうしても欧米の通信関連の会社になる場合が多い。

それは標準化によって恩恵を受ける規模が日本一国とは圧倒的に異なるからであるのと、あえて日本発の技術を取り込まない政治的思惑があるからである。

そして、これらの通信会社は標準規格が決定した後は、パテントプールなどというややこしい組織を作りそれに制約されるよりは、その標準に潜り込ませた技術に裏打ちされた特許を独自に行使する事を選択している。ノキア、エリクソンそしてクワコム等はその典型的な企業である。

彼等が通信やその半導体の分野で高い技術力を有し

標準規格の策定に多大な貢献をしたことに疑う余地はない。そして彼等が独自のライセンス方針のもとにライセンス活動を行った方がはるかに実入りが良いと考えるのも自然である。更に注目すべきは、彼等はいずれもライセンスの対象となる端末機器すなわち携帯電話もスマートフォンも製造していないのである。

これは他社からの攻撃を受ける可能性がほとんどない状態で自社特許の行使に専念できるという点では誠に理想的な権利行使である。

ここには協調の理念のもとに形成されるパテントプールなどの入り込む余地はほとんどないのである。

ところが、このように独自のライセンス活動をする特許力の強い会社があるにもかかわらず、策定された標準規格を巡りパテントプールの形成は試みられるのである。標準規格に必須の特許を持っているが、自らも対象となる端末機器を製造しているメーカーや、自らライセンス活動を行う経験の乏しい企業を中心としてプール形成が行われる場合が多い。

ここではパテントプールが特許的に弱者の戦略として用いられているのである。勿論一定の特許料の相場を作るという観点からは意味があるかもしれないが、標準規格に係る必須特許問題を解決するという理想形からは程遠く、トータルな特許料がどうなるか判らない、不安定な状況下に関係者は置かれることになるのである。

以上述べたように、MPEG Video のパテントプールの成功を追うように多くのパテントプールは存在はするものの、MPEG Video の場合のように関係者が一致して、標準化された技術の恩恵を如何に合理的対価で普及させようかという協調の機運は次第に薄くなってきて、個々の特許権者が収益の最大化を目的とするという風に変化して来ているように感じられる。

これはもうすでに、本来の意味でのパテントプールというより、同じ標準規格を巡り利害関係の一致した会社は何社か集まり、いくつものグループを形成している共同ライセンスの集団と、独自のライセンスを行う会社も加わったデジャブの世界がそこにはあるのだと考える方が理解しやすい。

デジタル、ネットワーク時代の特許の藪を何とか整理化したいという目的で工夫されたプールによるワンストップライセンスの理念は置き去りにされ再度混沌とした状態に戻っているように思われる。

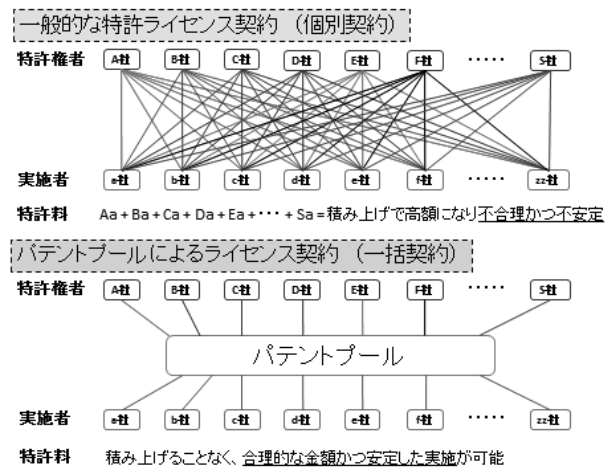


表1 一般的ライセンスとパテントプールライセンスの概念図

## 2) アルダージのパテントプール

2000年に開始された衛星デジタル放送、2003年に開始された地上デジタル放送は、次第にテレビジョンの世界のデジタル化を推し進め、アナログ時代の4:3の画面から16:9のいわゆるワイド画面になり、その精細な画質に人々は次第に魅了されていった。新たにテレビジョン受信機を購入するに当たりアナログテレビを買う人は居なくなり、又メーカーも積極的にデジタルテレビの製造販売を行うようになった。デジタルテレビの時代の到来である。

それは同時に、アナログ時代にはさしたる問題も無かったテレビジョンの送受信を巡る特許問題がクローズアップされることになったのである。

日本のデジタルテレビ放送は一般社団法人電波産業会 (ARIB) という、電機、通信、放送、サービス等の業界の多くの会員よりなる組織によって策定された規格に基づき行われている。

このことは必然的に多くの会社、組織の技術がその規格には組み込まれていることを意味する。更に規格そのものは欧州で採用されていたものの改良版であるがゆえに欧州の会社の持つ技術も組み込まれることになる。

アナログの時代には考えられなかった規格必須の特許の藪にテレビジョン業界は直面することになったのである。

日本という限定された地域での規格であり日本特許のみを相手にすればよいという事で、2005年頃に内外の有力な特許権者の中にはこの機会を捉え特許攻勢をかける動きが出てきた。

それを察知したデジタルテレビの供給を担う大手テレ

ビメーカーは一斉に身構えることになった。

更に、危機感を募らせたのは2011年に迫るアナログ電波の停止である。2011年7月以降は日本中に普及しているアナログテレビでは放送が受信できなくなる。

これに対応するためには、安いデジタルテレビを全国に大量に供給しテレビが見られなくなる人が出現する状態を解消するという国家的な必要性があったのである。特許問題が表面化しメーカーが対応にもたつくようだとデジタルテレビ普及の妨げになるばかりかアナログ電波停止という一大国家プロジェクトにも影響が出ることになる。

大手メーカーや有力特許権者の動きは極めて早かった。パテントプールを作り合理的なロイヤルティーで、広く公平なライセンスを行い、特許問題を一気に解決するという方向性で纏まり、2006年の7月にプール管理会社としてのアルダージ株式会社が有志メーカーの出資により誕生することになったのである。

MPEGのパテントプール設立、運営に関わった関係者が多くいたこともあり、その知見と経験は大いに生かされると同時に、MPEGで経験したプールの弱点も補われることになり、ある意味では理想のパテントプールを目指す素地が出来たのである。

方向性が纏まり管理会社が設立されたからといってライセンスが始められるわけではない。

管理会社としてアルダージが最初に行ったのはARIB標準規格に必須となる特許の募集であった。

国の内外に広く呼びかけ、必須と思しき特許を持つ会社、団体にそれぞれの持つ特許を日本知的財産仲裁センター（JIPAC）にて必須判定してもらうように促すことであった。

JIPACが必須判定人として選択された理由は、前にも述べたようにMPEG Videoのパテントプールの必須判定人が自然人であったことから想定されるリスクを避ける為に、個人に頼るのではなく組織に頼ることにしたからであった。

勿論、多くの弁護士、弁理士からなる組織には、個人的なばらつきもあり、判定基準の共通理解とベクトル合わせは不可欠であった。一人の自然人に依頼するよりはるかに面倒で手間がかかるのは覚悟の上で有った。

2006年8月8日に開始した特許募集は一か月後の9月8日に第1回目の締め切りが行われ、直ちにJIPAC

の必須判定が開始された。

そして2か月後、必須であるとの判定を得た特許権者10社が参集し11月10日よりパテントプール形成と、特許ライセンス条件の検討が始まった。

MPEGの経験が生かされたとはいえ、ライセンスを翌年の2月に開始しないとアルダージの運営が資金的に立ちいかなくなるという切迫感の下で進められた議論は、今思い出しても冷や汗が出てくる。

議論の参加者は、特許権者であり実施者となるメーカーの立場を持つもの、単に特許権者であり収入を目的とするものが混在しており利害は異なっていた。又前者の中にも特許料を高め設定し競争力の維持を目的とする会社と、特許料を出来るだけ安くして製品の負担を軽くしたいと考える会社とがいた。

特許料をいくりにするかというプールで最も根幹にかかわる部分では当然のごとく紛糾したが、それぞれの主張を抑えギリギリのところ妥協と合意が成立したのには正直言って驚いたと同時に頭が下がった。

パテントプールはそもそも標準化された技術の普及の為に実施者の利便性を目的として特許権者が協調して条件の一本化を図るものであるが、いざその場になると、特許権者の集まりであるにも拘らず、ついつい実施者としての立場が前面に出て、特許権者としての立場が後回しにされるケースが多いのは不思議である。しかし見方を変えれば、これは、特許も持ちそれが守る事業も持っている極めて健全な会社であるが故の振る舞いであるとも言える。

議論が日本語で行われたことで論点の理解が早かったこともあるが、各社がその場で判断できる決定権を持つ交渉のエキスパートを送り込んだことが最も寄与したと思う。

彼等は2か月かけて決まらない事は2年かけても決まらないという事を肌感覚で知っていたからである。

各社の取り分をどういう基準で分けるか、管理会社の義務と報酬など様々な項目が次々と合意され、それらを明記したいくつかの契約書が、この手の案件の扱いに長けている法律事務所の弁護士の先生方の文字通り不眠不休の努力で作られていった。

それは、特許権者間の基本的な合意を定めた特許権者間契約、アルダージへ再実施権を許諾する特許プール契約、アルダージへの業務委託を定めた管理委託契約そして実施者へのライセンスを行うための再実施契約の4個である。

この様にして出来上がったパテントプールは、日本のデジタルテレビジョン放送規格に技術的に必須の特許に限定され、対象製品としてはテレビ受信機、チューナー付きのDVD、BD、HDDなどの記録機器、テレビ付きのカーナビ、テレビ受信機能付きの携帯電話やスマホそしてテレビの映るPCやタブレット等がそれにあたる。

話がまとまった当時、デジタル対応薄型テレビは大変高額で、合意された地上デジタル放送対応製品1台当たり100円というのは異常に安い特許料であった。しかしエレクトロニクス製品の価格は時間と共に急激に下がっていくのは経験上判っているので、販売のピークに狙いを定めその段階でも合理的な金額とすることにしたのである。

即ち、将来、地デジ専用のチューナーが5千円になった時を想定しエレクトロニクス業界で標準的に用いられるレートである2%を特許料とするという考え方から100円が導き出されたのである。

そして画期的であったのは、このパテントプールがこのような安い特許料で合意しテレビ受信機の普及に貢献しデジタル放送を推進するからには、受信機のみならず放送の送り側である放送局にも応分の特許料負担をしてもらうことが特許権者の総意として決まった事であった。

テレビジョン放送は、信号の送り側と受け側の双方の機能が有って初めて実現するものであり放送規格もそのように双方の技術を規定している。

しかも、デジタル放送ではアナログ放送と異なり多くの付加的な機能が放送局の意図によって使用され、これらの機能はプールされた特許を使っており、伝統的に放送機器メーカーに転嫁していた特許責任では間に合わない時代に入っていたのである。

むしろ放送局が特許責任をもちライセンス問題を解決する方が、放送局の行動の自由を確保し合理的であり、デジタル放送の技術を開発した特許権者に、その技術の恩恵を享受する全ての受益者が、応分の負担をして報いるという、極めて自然な考え方をプール参加者が持つことになったのである。

個々の特定技術に係るライセンスでは例はあるが、アルダージのプールのようにデジタルテレビジョンに係る広範囲な標準化技術につき、送受信双方が応分の負担をして発明者に報いるというケースは世界で初めてではないかと思う。

特許権者が、放送局にも負担をお願いする事が特許権者の意思として決まったとしてもその実現には大変な時間と労力がかかった。

受信機器に関するライセンスが比較的スムーズに立ち上がったのに比べ放送局へのライセンス交渉は6年の歳月を費やした。今まで考えたこともない特許料の支払いを求められたのであるから困惑するのは理解できる。メーカーと違い知的財産と言えれば著作権しか念頭にない放送局が、放送機器の納入業者の問題であるとして従来捉えていた特許権について話し合いをすることには大変な違和感があったものと思われる。

特許権者の中には放送機器を納入している会社もあり混迷を極めたが、権利者側の粘り強い説得と、放送局側のデジタル放送の普及の為に何とかしようという姿勢の変化と理解に助けられ、2013年に先ず地上デジタル放送局との契約が纏まった。

その後、衛星放送局との契約が続くことになるのだが、私はこの契約は画期的な出来事だと思っている。

技術の利用者であり受益者が業界を越えて、それぞれ応分の負担をして発明者に報いるという事が初めて実現したこともあるが、デジタル、ネットワーク時代の世界的な特許の藪から起こりうる、サービスプロバイダーに対する突然の攻撃に対して防御策となりうる手法と相場感を作れたことが大きかったと思う。今後、この経験は日本のサービスプロバイダーにとって大きな資産になるはずである。

日本という限られたテリトリーで成立したパテントプールではあるがアルダージのARIB規格に関するプールライセンスは業界に広く受け入れられ、100社を超えるメーカーから、それこそ高いものから安いものまでの様々な種類のテレビが大量に発売され、2011年7月のアナログ電波の停止を無事乗り切ったのであった。

日本のデジタルテレビの規格に関するほぼ全ての特許がプールされていたためアルダージからのライセンスを取得すれば一応心配なくテレビを作ることが出来るという安心感を提供できたのも大きかったと思うが、アナログ時代の摺合せ技術等が必須でなく、表示装置、半導体、基幹部品そしてソフトをどこからか調達すれば誰でもテレビが作れる、いわゆるモジュール製造が可能となったデジタル時代が、多くの製造者が



参入する素地を提供したのだと思う。

お蔭で、特許料の捕捉率はライセンス開始以来常に100%近辺で、日本で販売されている ARIB 規格を使った関連機器でアルダージのプールライセンスを取得していない機器は存在しない結果になっている。

### 3) パテントプールには賞味期限がある

アルダージがパテントプールを始めて10年が経過した。MPEG-2Video のパテントプールもそうであったが設立に至るまで、そして設立した当初、プールに参加した特許権者はある種の高揚感に浸ってプールの存在をアプリシエイトしていた。それには各社各様な思いがあったと思う。

プールが出来たお蔭で支払い特許料の全体が読めるようになったメーカーとしての、納得感。

支払い対象製品の多い会社にとってはプールに参加したことで全体の支払い額を圧縮できたという、得した感。

自らライセンスする機能が弱い会社にとってはプールに参加することで安定した収入に繋がるという、タナボタ感。

ライセンス機能を持つ会社にとっても自ら特許権の行使をして相手と対峙する場合の手間と費用を省くことが出来るという、タダノリ感。

自ら直接、特許権行使をすることによって寝た子を起し、相手からの別分野での返り討ちを避けたいと思っている会社にとっては、プールならそれが表立った問題にならないで収入が挙げられるという、チャッカリ感。

これ以外にも思いはあるのかもしれないが、参加者は一様にパテントプールの発展に期待し協力を惜しまなかった。

しかし、時の経過と共に担当者は変わり、プールに対し当初抱いていた高揚感と期待感は次第に薄れ、通常の金のやり取りになっていくのである。

特にプールの運営が大した問題も起こさずにスムーズに行われている場合には特にその傾向が強く現れる。

収入を目的にする会社にとっては、もっと収入をあげられる可能性はないのかという期待を前面に出し、

そもそもタナボタであったとかタダノリをしたという感覚はすっかり影をひそめてしまうのである。

プールのお蔭で特許料を圧縮し安く済ませることが出来たと当初思っていた特許権者であり実施者でもある会社も、何故こんなに支払いをしているのか、プールが無ければこんな支払いも生じなかったのではと考え始めるのである。

それもこれも、パテントプールが有って当たり前という状態への慣れから出てくる現象ではあるが、考えようによっては、パテントプールが特許の藪を整流化し業界に安定感をもたらすという、その使命を十分に果たした結果と言えるのかもしれない。

パテントプールの宿命である時間の経過に伴う特許件数の減少、それに伴う特許料値下げへの圧力は必然的に起こってくる。

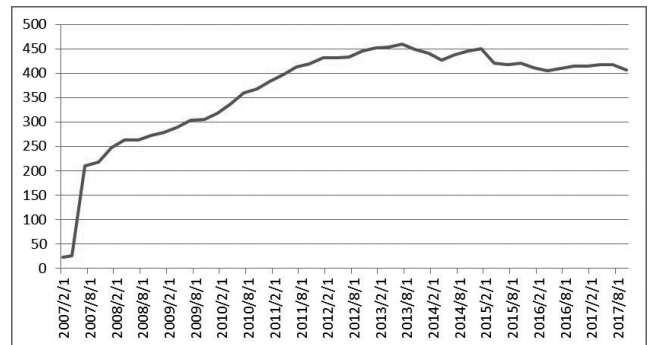


表2 ARIB パテントプールの有効特許件数の推移

元々、ARIB 規格の必須特許に係る特許料は、関連製品の販売価格が最も安くなる状態を想定して、利害の異なる特許権者の妥協によって決められており、特許件数が多少減少したとか、プールを開始した時点から販売価格が下がったとかいう事をもって値下げの理由にはならないと思われるが、実際の支払い者である実施者の意向は重要である。

ここは正に、値下げなどとんでもないという特許権者と、実施者でもあるがゆえに当然値下げをすべきという特許権者の意見の調整に管理会社が最も腐心するところである。それはまた同時に、パテントプールの賞味期限がそろそろ限界にきていることの証左でもある。

パテントプールは生き物である。何らかの制度に、守られているわけでも、則っているわけでもない。標準化された技術が有るからと言ってその特許問題を解決するためにパテントプールが必ず必要とは限らない。関係者に特許問題を何とかしたいという機運が無ければ何も起こらない。

しかし標準化された技術の普及の為に特許問題を何とかして解決したいという技術者の強い思いがあれば経営を動かしパテントプールは自然発生的に成立する。標準化の目的が自社特許を埋め込みそれでもって特許料収入を上げようという特許権者がいる場合には効果的なパテントプールはほとんど成立しない。

パテントプールを有効に使う事例はこれからも出てくるであろう。しかし、ネットワークの時代に入り標準化された技術がいくつもの業界にまたがるものになって来るにつれ使い勝手の良いパテントプールの構築は難しくなるように見える。

しかし、そもそも何のために技術の標準化を企図するのか？

それは社会に新しい技術の利便性を広く提供するため

に行われるのだという原点に立ち返って物事を見ることが出来れば、協調から共栄の新しい時代が来るような予感もしている。

長年パテントプールに携わってきて思うのは、人の人生と似ているなあという事である。待望され、祝福されて生まれてきたパテントプールもその価値のピークがいずれ来る。そして次第に疎んじられる存在になり、特許の消滅と共にそのライフを終えるのである。そしてまた新しい技術と共に新しいパテントプールが議論され期待を担って登場することになるのである。

以上

(原稿受領 2017. 12. 8)