

## 特許ライセンス交渉に勝つ

植木正雄

半導体業界では特許クロスライセンスが一般的である<sup>1)</sup>。デバイスの製造には多くの特許技術を使用せざるを得ない現実があるためだ。交渉の結果としてライセンス収入を得る、あるいは、支払い額を低減させるためには、交渉をいかに有利に進めるかが鍵となる。年商数千億円規模の企業だと、年間数十億円のロイヤリティ支払いを要求されることにもなりかねない。どの企業も自社ビジネスを守るために交渉準備に投資をしておいて損はない。

ライセンス交渉では自社の特許の価値と、交渉相手の特許の価値の衡量がポイントとなる。そのための一つの指標として、自社の各特許がどの程度交渉相手の製品売りに貢献しているかを議論する。交渉相手が自社特許を使用していることが確認できれば、その製品売りに一定の料率を掛けてロイヤリティ金額を算出するのが慣例となっている。もちろん、大手企業同士の交渉の場合、互いに少なくとも有効特許数千件を保有しており、すべての特許について議論することは不可能である。そのため、広く使用されていると確信する特許を同数持ち寄って、相手方の使用状況を議論しあうことになる<sup>2)</sup>。

特許ライセンスに積極的な企業では、図1のような計算式に当てはめて各特許のロイヤリティを算出し、その合計金額をライセンス条件交渉の基礎とするところもある。計算式の基本は上述したように、特許1件ごとに「製品売りに」に「ロイヤリティ料率」を掛けて算出する形式になっている。製品売りは、当事者としては相手方の品番別売りを知りたいところであるが、一般には入手できない。そこで、調査会社が提供している製品分野別売上情報を便宜的に使用する。ロイヤリティ料率には既定の料率が存在せず、業界の慣行の範囲内で個々の企業が自社戦略に則った形で提示するため、極めて恣意的な数値となる。強気の企業が交渉の席で提示する特許の場合、1～2%の範囲内で提示される傾向にある。

このように交渉の過程で要求されるロイヤリティはすべて当事者の推測値、希望値で成り立っている。そこで唯一確実なものとして提示できるのは、計算式の中の

特許1: 侵害事実 × 特許有効性 × 特許有効期間 × ロイヤリティ料率 × 製品売上
特許2: 侵害事実 × 特許有効性 × 特許有効期間 × ロイヤリティ料率 × 製品売上
⋮
⋮
⋮
⋮
⋮
特許n: 侵害事実 × 特許有効性 × 特許有効期間 × ロイヤリティ料率 × 製品売上
合計

図1 特許ロイヤリティ計算例。(当事者双方が同数特許を持ち寄り、合計ロイヤリティ金額を比較し、特許1件ごとにロイヤリティ金額を算出。その金額に、「侵害事実」、「特許有効性」、「特許有効期間」の係数を掛ける。これら3項目は減点係数で、侵害事実は侵害を前提としてリストに含まれており1が与えられる。侵害がなければリストには含まれない。特許有効性は、公知例が存在する可能性が高いか否かで判断され、基本特許であれば1が、無効化できる程の先行資料ではないが、解釈を狭めるのに有効な資料では1以下が与えられる。特許有効期間は、交渉している契約の期間を通して特許が有効であれば1が与えられ、契約期間満了前に特許が失効する場合は、その期間に応じた係数が決められる。例えば10年契約の前提ながら、特許が8年後に失効する場合は0.8となる。

「侵害事実」、すなわち、他社製品が自社特許技術を使用している証拠だけである。従って、交渉を自社のペースに引きずり込むためには侵害証拠資料をきっちりと準備しておくことが必須である。他社製品解析には多額の資金が必要な場合もあるが、ロイヤリティを数億円単位で低減させるためにも、それを投資と見る戦略が必要である。

- 1) これは半導体を製造・販売している企業同士の場合である。近年、Patent Troll (パテントロール=特許の怪物) と称される企業や個人が業界を騒がせている。彼らは保有特許を自らは製品化せず、その特許を使用していると思われる企業にライセンス交渉を仕掛け、ロイヤリティを徴収しようとする。自ら製造、販売をしておらず、クロスライセンスの対象とならない。このロールについては、別の機会に論じたい。
- 2) このような旗艦特許を俗に「Proud Patents」あるいは「Star Patents」と呼ぶ。特に、ある交渉相手と話し合いでは解決できずに訴訟に発展し勝訴したときに使用された特許は、その後の他社との交渉で有利に議論しやすいことから、Proud Patent Listに含められるのが普通である。



植木正雄 / チップワークス代表取締役社長  
 同社 URL <http://www.chipworks.co.jp/>  
 お問い合わせ先 [info@chipworks.co.jp](mailto:info@chipworks.co.jp)