

「特許戦争 2012」参加報告書

ジェトロソウル知的財産チーム

去る 9 月 18 日、「電子新聞」と「韓国知識財産保護協会(KIPRA)」は、一般企業に対し、アップル・サムスンの訴訟を中心に、韓国、欧州、中国などにおける特許紛争の特徴、またそれに応じた戦略を考察する「特許戦争 2012」セミナーを開催しました。そこで、ジェトロソウル事務所知財チームも本セミナーに参加致しましたので、その詳細をご報告致します。

1. サムスン VS アップル、グローバル特許戦争とその後のシナリオ

—チョン・ウソン弁理士(チェ・ジョン国際特許法律事務所)

2012 年 8 月 24 日、太平洋を間に挟み、2 回の金曜日があった。韓国の金曜日は、「ホームグラウンドでサムスン電子が事実上勝利」と要約できるソウル中央地方裁判所(民事 11 部)の判決が速報で報じられた。同日、米国での金曜日は、全く異なる様相を呈した。「アップルの圧勝、サムスン電子の屈辱的な敗北」の見出しを付けられそうな陪審員の評決が米国カリフォルニア連邦裁判所のサンノゼで出されたのだ。韓国と米国の金曜日は、公平なものではなかった。韓国の金曜日は、終わってもない状態で米国の金曜日により忘れられてしまった。せっかちな人は、愛国主義的な感情に浸り「保護貿易主義」という単語を口にした。比較的冷静な人も自国企業の敗北を目の当たりにし、将来を憂いだ。一角では、特許制度が革新を妨げていると非難の声を強め、また一方では、ほどほどにしてやめてほしいと、サムスン電子とアップルをともに批判した。今年 5 月に発売された拙著「世界を震撼させた特許合戦、勝者は誰か」から抜粋した内容を一部ここに紹介したい。

昨今のグローバル特許合戦における勝者は誰なのか？訴訟に関しては様々な経験談がある。訴訟では勝ったが、足元はぼろぼろになった場面をしばしば見かける。支払った訴訟費用と努力を考慮すると、経済的な成果がなかった場合や訴訟では勝ったものの、精神的には疲弊してしまったケースもある。それは、訴訟に全てを賭けてはいけないという実践的な経験談にもなる。ここで、目の前で繰り広げられているグローバル企業同士の特許合戦にも同じことが言える。これは長期間にわたるビジネス上の戦争であるため、いくつかの戦いで短期的な勝利と敗北に執拗にこだわる必要はないということだ。

スマートフォンとタブレット PC 市場形成には、アップルの功が大きい。アンドロイドは、アップルの iOS を参考にし、速いスピードでアップルを追い上げてきており、一方の製造会社は、アンドロイドが提供したグーグルに大きく依存している。

当然のようにアップルの技術とグーグルの技術に重複する領域が生じた。アップルは模倣だと腹を立てた。グーグルを擁護するメーカーはそれを否定し、逆にアップルが自社の昔からの特許を侵害したと抵抗した。他方で、市場で完全に淘汰されてしまったウィンドウズは、自分こそがこの分野で保護されるべきだと強弁している。模倣についてはそれぞ

れの言い分があるものだ。こちらでは模倣だと認識しても、あちらでは昔からあったものだとして主張する。模倣したかどうか、他人の権利を侵害したかどうかは、誰でも主張することができ、誰でも自分なりの見方を持つことができる。

問題は、その見方の間隔が広すぎることであって、市場は、目まぐるしく発展しており、簡単に妥協することができないということだ。裁判所に問題を持って行ったのは、判決で問題を解決しようとする狙いもあるが、時間稼ぎの手段にもなる。最終的な判決は裁判所が下す。判決が語ってくれる。「そのうち」に、グローバル企業は、市場で生き残りをかけた戦いを繰り返す。当事者は、裁判という四角のリングの上で、相手だけを凝視しているわけではない。市場と消費者の顔をうかがいながらジャブを打っているのだ。グローバル特許合戦はここまで来ている。

この特許合戦は、競合会社同士が戦い合うことで「競争の境界線」を引いている過程だといえる。

そして、競争がもたらした不確実性を解消していく過程でもある。その境界線が定着すれば、市場は安定し、特許訴訟も収まっていく。この特許合戦は、誰かが誰かを市場から完全に追い出すような破局をもたらさないだろう。アップルの主張は、相手にとって容易に変更可能だ。そういう意味では、アップルが自社の特許だけでサムスン電子のようなメーカーを市場から追放することは不可能だ。サムスン電子が主張している標準特許も、後発参入社を市場から追放する道具としては使えない。同じくアップルに致命的な被害を与えることもできない。しかし、攻防を交わし、勝敗を繰り返していると、製品の見た目や機能は自然に変化する。訴訟を通じて、当事者は自らを客観化し、こちらとあちらの領域が確認できるようになる。その上、モバイル産業は、製品のモデル変更時期が短く、新製品の登場までの時間もそれほど長くないという特徴を持っている。新製品は、特許問題を解決した新しい服を着て登場する。そのたび、訴訟は過去の訴訟に変化する。

グローバル特許合戦が消費者に被害を与えたり、産業構造自体に悪影響を及ぼしたりもしない。ここ数年間、激しい特許合戦があったが、消費者は、相変わらず欲しい製品を購入することができる。昔もそうであって、これからもそうだろう。しかし、昨今の特許訴訟は、ルールを構築していく過程であるため、逆に混沌に陥っている革新を救援する。誰かが誰かを判決で簡単に追放できないとすれば、この特許合戦は、産業構造面においてもプラスになる。

サムスン電子は、この特許合戦で勝者になれるか？

裁判だけをとって見ると、残念ながらサムスン電子は、この特許合戦で勝者にはなれない。サムスン電子が保有している、驚くほど多く保有している特許の数がサムスン電子を救援してくれないことを我々は、この1年で知った。現在のグローバル特許合戦においてサムスン電子にとって意味ある相手は、アップル1社のみだ。訴訟を通じてアップルを倒せるか？現在までの資料と行動を踏まえると、とてもそうとは言えない。逆にサムスン電子が意味ある敗北にされないようにうまく防御しなければならない雰囲気だ。

しかし、サムスン電子の強みは、特許訴訟ではない。時代の激変期において巨大な規模のハードウェア生産システムを構築している製造会社が持つべき美德とは、あらゆる資源を動員して市場の変化に素早く対応することであることを、サムスンが立証した。これがノキアとの違いだ。革新の時期、大転換の時期には、従来の全ての観念や慣習、順位が疑われる。この時期になると全ての力は、変化する世界により素早く適応し、その舵を先に確保することに集中される。「コピーキャット」と非難されようが、プライドが傷つけられようが、大胆かつ迅速に動けなければ市場で生き残れないことをサムスン電子は示した。サムスン電子がグーグルの一員になることを決めた瞬間、グループの死活をかけてグーグルの最先頭に立つべきだという使命感を持たなければならなくなったのだ。当然、アップルとの訴訟合戦は、以前から予想されていた問題だ。面白いのは、2011年4月から始まったアップルとの訴訟合戦を通じてサムスン電子はむしろ大きく成功した。ついにサムスン電子は、世界1位の座に就いた。特許訴訟の影響ではなく、最大のビジネスパートナーとの戦争も辞さない「不退転」の戦略が有効だったのだ。ビジネスが特許に先行するという平凡な真理が再び立証された。特許戦争では勝てなくてもビジネスの戦争では勝利できるという教訓だ。

ここで、サムスン電子がこの特許合戦で勝者になるための条件をあげよう。ビジネス戦争の観点で特許戦争を見た時の勝者の条件だ。(1)訴訟が市場に与える影響力を最小限化すること、そのために不利な判決が及ぶ影響の範囲を過去の機種に限定し、訴訟が行なわれる間にモデルチェンジを続け、特許攻撃を回避すること。それと同時により優秀な製品で消費者を魅了すること。(2)交渉を通じて、明示的に(訴訟の終結)、又は暗黙的に(弁護士同士の戦い)訴訟を終わらせること。(3)訴訟が拡大しないよう上手くコントロールし、アップルとマイクロソフトとのビジネス協力関係を更に強化すること。

こうした勝者の条件は、時間がかかる上、きめ細かな戦略が求められる。そこに感情の介入は不必要だ。アップルの製品を特許で販売差止めにするのは容易ではないし、アップルのラインアップが単一モデルで構成されているため、販売禁止の影響が大きすぎる。そうした結果は、逆に取り返しのつかなくなるほど訴訟を拡大させかねないことを看過してはいけない。今の訴訟は、アップルとグーグルがお互いの境界線をつくっている過程であり、時間が過ぎれば、経営上で起こり得る不確実性が減少する。訴訟を収められないほどの規模に拡大させる必要は全くない。サムスン電子の美德は、その規模に比べて動きが速いということだが、訴訟に深入りしすぎて自分の足かせにしてはいけない。だから、サムスン電子としては、特許訴訟を上手くコントロールする必要があるのだ。

では、アップルが勝者になるのか。

ナイーブにいうと、アップルは、この特許戦争における栄えある勝者になる可能性が高い。しかし、アップルが受ける勝訴判決は、光栄に比べるとつまらないものだ。アップルが勝っても、相手が土下座して首を落とすわけではないからだ。それはアップルも承知している。この訴訟でアップルが取っている戦略が激動するモバイル産業で競争相手を完全

に追放することではないということくらい、アップルの主要武器を分析してもすぐ分かる。オランダとドイツで一部のサムスン電子の製品は販売禁止となったが、モデルを変更して相変わらず販売されている。HTC との訴訟でもアップルが勝利したが、やはりモデル変更して HTC の製品は販売されている。アップルの攻撃はただ「私の領域と貴方の領域」を定めるためであって、相手を完全敗北させるものではない。プライド問題がかかっているが、勝っても負けてもビジネスへの影響は致命的なものではないのだ。

アップルの主な戦略は、実は、この分野の老舗製造会社の特許攻勢を防御することだ。アップルは 2007 年からモバイル産業に参入した後発会社であり、歴史の浅い「新米」だということを忘れてはいけない。このアップルがサムスン電子、モトローラ、HTC と訴訟を行っているのだ。特に、サムスン電子とモトローラは、この分野の特許強者であるため、2 社の「標準特許」攻勢から身を守ることに全力を挙げると見られている。これを通じて、アップルの弱みである特許問題を完全に解消し、経営上の不確実性を無くしたいのだろう。もう 1 つの特許強者ノキアとは、2011 年の春に交渉を通じて紛争を解決し、特許の不確実性が減少した。アップルの弱みは、特許ポートフォリオ、そして製品が単一モデルだということだ。これは、飢えたハイエナには、おいしい餌食になる。結局、特許戦争でアップルが勝つか負けるかは、「攻撃を加えて防御する」ということにかかっているとんでも過言ではない。

一方、自己技術と製品を競争者が模倣したとしても、全ての模倣を法的に処理することはできないということくらい、アップルもよく分かっているはずだ。感情の問題と法理の問題は必ずしも一致しない。しかし、それを放っておくと、アップルの領域と相手の領域(主にアンドロイド製造会社の領域)が紛らわしく混ざってしまう。プレゼンテーションでの話術やメディア相手の立場表明では、この問題は解決できない。机を叩きつけて非難しても解決できない。巧みに構成された訴訟は、興奮を落ち着かせることに有効だ。訴訟が進むと、どの領域は我々のものであり、どの領域は相手の領域であるか、ある領域は皆が使用する皆の領域なのかが確認できる。こうした境界線の確認作業は、競争者にも有意義であるが、アップルにとっても非常に良い。アップルに必要なのは、より安定的な市場環境だからだ。アップルが天下を統一することもできず、そんなことをしてはいけないことは、アップルもよく分かっている。世界のスマートフォン市場の半分以上を占めているアンドロイドを訴訟で潰すのは至難の業だ。例え潰せられるとしても、それができるのは裁判所ではなく、消費者を陪審員とする市場だ。「革新企業」のイメージを持っているアップルとしては、特許戦争が良いマーケティングポイントになる。

グローバル特許合戦における縁の下の力持ち、グーグルが勝者になるのか？

策略家で頭の良いグーグルは、この特許戦争を起こした張本人だ。しかし、グーグルは、製造会社の後ろに隠れている。グーグルは、オラクルの攻撃を上手く防げば、この特許戦争の勝者になり得る。グーグルにとって、訴訟は、一種のビジネスであり、訴訟の勝敗がグーグルという万里の長城を揺るがすことはできない。グーグルが製造会社に無料で配布

したアンドロイドを通じて得られる収入より、アップルの製品から得られる収入の方が高いというのは、メディアの報道ですでに知られている。競争法によりアップルの製品からグーグルの検索エンジンを除くことはできない。市場でアップルが成功するにせよ、グーグルが成功するにせよ、アンドロイドが成功するにせよ、グーグルは、自分の利益を得られる。グーグルが期待しているのもそこだ。グーグルとしては、サムスン電子などの製造会社の成功とアップルの成功は、両立可能だ。グーグルは、むしろマイクロソフトのウィンドウズ陣営が捲土重来することを警戒するだろう。ウィンドウズ陣営が三つ巴の形で安定的なシェア率を確保できない限り、グーグルは、特許戦争で変わらぬ勝者になるだろう。

特許の観点のみで分析すると、グローバル特許戦争でマイクロソフトは、今まで勝者の地位を確保している。製造会社は、アンドロイドの基本 OS を使用するロイヤルティを、グーグルではなくマイクロソフトに支払っている。直接訴訟を通じてそうした成果を上げたのではないが、これも特許攻撃の成果なので、やはりグローバル特許戦争の脈絡から把握できる。注意したいのは、グローバル特許合戦を特許の観点のみで判断してはいけないことだ。特許合戦は、ビジネス戦争という見方を堅持すれば、マイクロソフトの成果のみすぼらしさに気が付くはずだ。この3年間、ウィンドウズ陣営は、市場で敗退を繰り返した。製造会社はウィンドウズを捨ててアンドロイドを選んだ。マイクロソフトとしては、この3年がまるで30年のように長く感じられたのかもしれない。だからこそ2012年は、マイクロソフトにとって、グローバル特許合戦において、非常に重要な一年になりそうだ。

ウィンドウズの代表者を自任しているノキアの「ルミア」シリーズが果たして市場で成功できるのか、そして、ウィンドウズ8がアンドロイドと競争できるのか、2012年内にその答えが出るだろう。満足できない答えだと、ノキアは一層早く市場で淘汰するかもしれない。また、マイクロソフトは、全ての栄光をグーグルに渡さざるを得なくなるかもしれない。ノキアのルミアとウィンドウズ8がマイクロソフトの助け船にならないと、歴史は、「マイクロソフトが小戦闘では勝利したものの、戦争では結局敗北した」と、この特許戦争を記録するだろう。逆に、2012年の成果が意味あるメッセージを残せば、ウィンドウズ陣営は、昔の栄光を回復する橋頭堡を確保でき、歴史は、この特許合戦を三つ巴の境界線を構築したと記録するかもしれない。

グローバル特許戦争の勝者は誰なのか。

好事家には残念なことだが、この戦争において征服者はいない。アレキサンダーもジンギスカンも、ナポレオンもない。世界は、旧時代と新時代の激しい転換期にある。市場はいつも安定を追求する。グローバル特許合戦は、むしろ安定をもたらす。不確実性は無くなり、境界線が形成される。消費者は昔と変わらず満足し、クリエイティブとイノベーションを誘う風は、どこからでも貴方の裾を揺さぶるのだろう。

小説特許戦争

サムスン電子とアップルの特許合戦が持っている意味と今後の展望について、桃太郎と

一寸法師の会話でまとめてみた。これはただ、特許合戦の未来をより簡単に考えるためのものである。単なるシナリオであり、フィクションである。

桃太郎：アップルの特許は、指で画面をタッチするものだろう？アップルはこんな些細な技術で他のイノベーションが搭載された製品の販売を禁止しようと、訴訟を提起しまくっている。アップルはイノベーションのネックだよ。

一寸法師：そうだね。問題の始まりはそこ。「些細な技術」だから、それはスマートフォンの本質じゃないから、サムスン電子が他の技術を採用すればいい話。でも、他の技術は使いたくないくせにアップルを非難するのはおかしいよね。

桃太郎：だって、その些細な技術が集まれば大きな意味を持つ可能性もあるよ。だからサムスン電子を始めたアンドロイド陣営は頭を抱えている。例えば「ロック解除」、「2回タップして画面の大きさを調整」、「画面の最後が弾けるように表示」、「2本の指で画面の大きさを調整」、「他のメニューで表示された電話番号を押してダイヤルしないですぐ電話をかける」などの技術は、OSの本質とは全く関係のない機能だね。こうした機能がなくてもスマートフォンを製造できる。しかし、この機能に消費者がすでに慣れてしまったのが問題だよ。全ての機能を違う方式に変えると、 아이폰に比べて競争力が落ちてしまいで心配になる。これは本当に大事なことなんだ。

一寸法師：私は、公正で合理的な競争を望んでいる。そして、消費者と後発会社を配慮する競争を考えているの。アップルは「携帯電話」では後発会社だよ。だから先行企業の特許ライセンスを受けたんだ。標準特許については FRAND(公正かつ合理的で非差別的なライセンス規定)を主張してサムスン電子とモトローラに対抗している。アップルが FRAND から得た恩恵は、結局、後発会社としての配慮だった。競争法の恩恵を享受した。でも「スマートフォン」ではアップルが先行企業なの。アップルが後発会社に配慮すべきことはないのかな？

個人的には、今回の特許合戦でのアップルの攻勢を「競争法」の観点で批判することが正しいと思っている。マルチタッチに関する諸技術は、スマートフォンでは殆ど採用されている。一種の事実上の標準技術なんだ。標準技術に対する特許は、FRAND などを利用して反独占法などで牽制するよね。結局、競争法の原理で特許を制限する措置だと言える。こういう措置を私は積極的に支持している。でも、マルチタッチのように事実上の標準技術、いわゆる「類似標準」技術については、標準特許の法理を類推して適用するのがどうかと思う。完全に新たな理論になるんだけど、今のグローバル大手とか、特許管理会社は特許制度を悪用している。その対策は、特許制度を 1 から見直さない限り、競争法を強化するのが特許の濫用を牽制できる最も合理的な方法だよ。学者や各国の専門家、立法者はこういうのを議論してほしい。類似標準技術に関する競争法適用の法理を作ること。こうすると、アップルの行き過ぎた特許攻勢を適切にコントロールできるのではないかな。もちろん、時間はかかるけど。

桃太郎：1つの疑問は、グーグルや製造会社もバカではないので、マルチタッチ機能が「ア

アップル固有のもの」ではないというそれなりの結論があったじゃないかな。それを模倣しても法的に大きな問題にはならないという確信とか。つまり、アンドロイド陣営も、アップルの権利を上手く分析していたはずだってこと。

一寸法師：他人の権利を分析することより大事なのは、「他人のもの」だと尊重する姿勢だよ。もちろん、権利を分析して模倣したとしても法的には問題にならないかもしれない。しかし、そういう姿勢は「飽食性」を助長する。大企業が中小企業を食いつぶす時は、ほとんどが権利分析を通じて法的には問題にならないように企画されるものだよ。早くから競争相手を分析すること自体はいいことだよ。だけど、「弱みを見つけたから刺す」ものではないと思う。

一寸法師：でもね…。グーグルに相手を尊重する姿勢を期待していいのかな。しかもグーグルは、きめ細かくアップルの権利を分析したこともないと思う。それより、製造会社に任せたりじゃないかな。グーグルは、法的に問題がないように OS をつくって製造会社に納品するんだけど、そのアンドロイドは、無償で提供されている。問題はここ。グーグルがアンドロイドを適正な値段で売っていたなら「法的に安定したソフトウェア」ーアップルとトラブルにならないソフトウェアを供給したはずだよ。MS のように。グーグルは、いわゆる「不良品」を供給しているの、実は。どうせ無償だから。その不良品に対する対価、すなわち、アップルとの訴訟についての機会費用は、サムスン電子のような製造会社が負担するの。もちろん、グーグルも言い分はある。無料ソフトウェアを利用して製造会社も儲かったのではないかと。

桃太郎：そうだね。サムスン電子は、グーグルがより問題のないアンドロイドを供給してくれることを望んでいる。デザイン特許を除けば、アップルが特許攻勢を強めているのはサムスン電子のせいではない。グーグルのアンドロイド自体が問題だから！

一寸法師：私は、このグローバル特許合戦にもそれなりのプラスな面があると思う。訴訟をやっているからアンドロイドがアップデートされたり、機能が変わったり、新しい機能が追加されたんだよ？ どうせ訴訟は長期戦だし、判決までの時間も相当長いよ。その間に新しい機種が発売されている。新しい機種は、旧機種よりカッコ良くて素敵だよ。それは、訴訟の結果でもある。訴訟で争っているから「訴訟のリスクを克服した製品」が発売されるの。消費者の選択権には影響を及ぼしていない。OS の色んな機能についてこちらは模倣だと主張しているけど、一方は模倣ではないと主張しているの。模倣かどうかを決めるのはプライドがかかっているから勝手に決められないし、交渉も難航を極める。だから裁判所に持っていくことになった。このグローバル特許合戦は、アップルと MS とアンドロイド陣営がお互いの境界線を作っていく過程だという意味合いを持っている。戦っているうちに分かってくる。こちらは安全で、あつちは危険だということ。そして誰もが共存する領域があることに気が付く。永遠に戦えるわけがない。時間が過ぎれば、消費者は、様変わりした製品を目にする。この特許合戦は、誰かが誰かを市場で追い払うのが目的でもないし、できるわけもない。

桃太郎：LG 電子がグーグルのレファレンス携帯電話(グーグルの「ギャラクシー・ネクス」のように)を製造すれば、米国市場でアップルとの訴訟は避けて通れないよね。サムスン電子を反面教師にして冷静に対応すべきだな。

一寸法師：そうだね。LG 電子が遅ればせながらも、サムスン電子を追い抜いてアンドロイドの代表者になると宣言しているけど、それが実現すれば、アップルとの特許合戦は避けられないだろう。でも、韓国企業の大半は、アップルと訴訟しない。そういうことは起こらない。この特許合戦の影響はごく限られているの。ウィンドウズ 8 がサムスン電子に最適化する可能性もあって、仮にギャラクシー S3 まで販売禁止になっても、訴訟を克服したアンドロイド携帯電話を最短時間に供給できれば、サムスン電子の地位は揺るがないだろう。だから、この特許合戦を過大評価しすぎる必要はない。しかも、アップルの製品を購入した消費者も韓国人だし、アップルのプラットフォームで流通されているソフトウェアを公開する開発者も韓国人、そしてアップルのプラットフォームを通じてポットキャストをアップロードしてそれを楽しんでいるのも韓国人だよ。

私たちには多様な経験と知識が必要なんだ。韓国が IT 大国としての地位を回復するためには、より積極的に機動的にシステムを開放する必要がある。グーグルのアンドロイドプラットフォームに従属するのは、視野を狭め、市場を狭めるだけであって、うずくまったままになる。私たちは、全てのプラットフォームを公開する必要がある。積極的にさ。グーグルのプラットフォームとアップルのプラットフォーム、そして MS のプラットフォームが韓国で激しい戦いを繰り広げられるように積極的に受け入れる必要がある。そうすれば、より多くのチャンスが生まれて、市場規模も拡大するよ。

桃太郎：韓国も他国の OS ばかり利用しないで、独自 OS の開発に全力を上げるべきじゃない？

一寸法師：OS だけがソフトウェアではないよ。大事なのは、ソフトウェアの生態系だ。韓国は、一度も独自の OS を持ったことがない。コンピュータは殆どがウィンドウズを使っている。マック OS やリナックスは普及してこなかった。とにかく、産業は発展してきた。元々 OS は、国籍がないものなの。OS の国籍を問うのは、韓国だけかもしれないよ。大事なのは、どの OS かじゃない。その OS による生態系が確実に息づいていることの方が大事なんだ。その生態系では、非常に多くのソフトウェアが存在していて、そのなかでも特にコンテンツが重要だ。ソフトウェアもコンテンツもなかったら最悪だけど、そうではない。コンテンツがたくさんあれば、そのコンテンツが滞りなく流通できるプラットフォームが多ければ多いほどいい。応用ソフトウェアも同じ。だからサムスン電子と LG 電子の主力 OS がアンドロイドだからといってアンドロイドだけをひいきしてはいけない。分け隔たりなく取り込む必要がある。

桃太郎：サムスン電子の独自 OS 「バダ」はどう？

一寸法師：先も言ったとおり、OS に国籍はない。大事なのは、その OS がどういう生態系を形成するのかわだよ。その生態系が狭くて拡張性を持たなければ、「バダ」に全てをかけた

る瞬間、「ガラパゴス化」するの。だからサムスン電子は「バダ」にだけ集中できない。サムスン電子はグローバル企業だよ。それも世界首位のグローバル企業。去年まで世界 1 位企業だったノキアが優れていると評価されていた独自 OS「シンビアン」を諦めたよね。それも生態系のせいなの。そう考えると「バダ」は消え去る可能性が高いよね。だからと言って悪いことばかりではないよ。開発者は、経験を通して強くなる。経験と人材は、会社の良い資産になれるよ。

桃太郎：サムスン電子は、今後どう対応すべきだと思う？

一寸法師：そうだね。私がサムスン電子なら、まずアップルとの訴訟規模を縮小する。既にサムスン電子が世界首位となっているし、ブランドの価値もかなり上昇した。これからは、リスクを減らしていく必要がある。アメリカとドイツくらいで訴訟をして、他の国では、交渉で訴訟を終わらせるのがどうかと思う。でも、サムスン電子とアップルがお互い全面的な交渉で訴訟を終わらせるのは不可能だろうね。アップルの目標である主体(グーグル)と、実際に戦っている主体(サムスン電子)が違うから。この訴訟は、実はアップルとグーグルが交渉しないとまとまらない戦いなんだ。先月末にアップルがギャラクシーS3 とギャラクシーNOTE にまで侵害対象製品に拡大した。表では、サムスン電子と全面戦を始めるように見せかけて、実はグーグルに全面戦を宣布したと見るべきだ。もちろん、サムスン電子が代理戦を行っている。私は、これを一種のチャンスだと思う。サムスン電子がグーグルに代わって全力で戦う必要はない。そうする理由もないし。チャンスとは、アップルの目標がサムスン電子ではなくてグーグルが提供している OS のためだってことを明らかにする戦略を積極的に取れる絶好のチャンスなの。知る人は皆知っている。アンドロイド陣営が共同で対抗して、グーグルを促すの。そのためには、要らないプライドを張って新しく訴訟を提起する必要はない。この特許戦争の真の背後者、グーグルを前に立てること。そこが始まりってこと。

桃太郎：サムスン電子の強みは、製品ポートフォリオだよ。でも、今のサムスン電子のポートフォリオは、完全にグーグルの手の上にあるの。これが問題。これからは、ウィンドウズ 8 を中心にポートフォリオを増やして、それにマーケティングポイントを一層強化させることもビジネス戦略として考えられるけど、まだウィンドウズ携帯電話はつまらないから、悩むよね。訴訟がこうなったのは、グーグルがアンドロイドを無償で提供したからだって言ったよね。でも、実は無償じゃない。1 億台を売ると、アンドロイドのロイヤルティを MS に支払わなければならない。1 台当たり 5 ドルで計算すれば 5,200 億ウォンなの。でも、事実かどうかは定かじゃないんだけど、ある外国メディアによると、15 ドルに達するらしいよ。そうすると、1 兆 6000 億ウォンに上る。それだけじゃない。訴訟費用も考えるべきだよ。今回の陪審評決のせいで、アメリカの損害賠償額は、懲罰的な賠償まで含めると 3 兆ウォンに上る可能性がある。アンドロイドは、非常に高いソフトウェアだとも言えるだろうね。でも、結局は市場が全てを語ってくれるだろうね。

2. 欧州地域、特許紛争の実相と国家別対処法。

—Mr. Felix Rodiger (ドイツ Bird&Bird)

よく「欧州特許」という表現が使われているが、公式的に「欧州特許」というものはない。もちろん、欧州条約は存在するが、知的財産の侵害・無効化に対しては、各国が独自に決定する。そのため、国ごとに期間などが異なる。事前調査制度や専門家証人制度を厳しく適用し、判決まで5年もかかる国があれば、何ヶ月で終わる国もある。また、口述審理が2時間で終わる国もあれば、1週間もかかる国もある。

各国の特許訴訟の様相を見てみると、オランダの裁判所(ハーグ)は、①実利的な判断、②豊富な経験、③他国における訴訟の反映度が高い等の特徴があり、イギリス(ロンドン)は、①洗練した手続、②高費用、③既存特許の取消率が高い等の特徴がある。フランス(パリ)は、2009年から特許訴訟が専門化され、決着がつくまで時間がかかる。

ドイツは、特許権者が好む訴訟地と知られている。その理由として、①訴訟期間が1年前後、②控訴無しで仮処分可能(その代り、損害賠償額が少ない)、③合理的な費用、④専門人交互審問等の段階が無い、⑤1年に特許のみで600件の訴訟を処理するほど経験をもっている点等が挙げられる。

3. 中国特許訴訟方法、知は力なり。

—Mr. Wang Yuxuan (中国 Wan Hui Da)

中国における訴訟に勝つためには、まず、訴訟に入る前に、その目標と戦略を設定する必要がある。また、適切な管轄裁判所を選定する事も重要。訴訟の間は、裁判官との十分な意見交換が必要である。訴訟を進める中でもっとも重要に考えなければいけないのは、ただ、法廷の判決を待つのではなく、訴訟の相手との交渉を通じて事件を解決しようとする事である。また、最新の法律改正の情報は、重要となるため、定期的に収集しておくことよい。

4. —Issue Talk Show— 世界における多発的特許紛争、その効果的対処方案は？

司 会：ソン・キョンハン教授 成均館大学校 法律専門大学院(韓国知識財産学会会長)

パネル：チョン・ウソン弁理士	チェ・ジョン国際特許法律事務所
Mr. Wang Yuxuan	Wan Hui Da
Mr. Felix Rodiger	Bird&Bird
キム・ジョンジュン乗務	LG イノテック特許担当

<チョン・ウソン 弁理士>

韓国は、特許出願率 4 位で、R&D 関連特許出願は、世界 1~2 位を争う国に成長した。しかし、知的財産権の国際貿易収支は、まだ、赤字の状態である。その理由は、量的では十分に成長したが、質的な部分がまだ弱いからである。これからの特許は、質的成長をしなければならない。

特許の 3 要素を挙げてみると、「技術・法律・経営」と言えるだろう。今までは、「技術・法律」に対して傾いていたが、これからは、特許をどう経営するのかに対する工夫が必要な時期である。例えば、自社の特許が侵害される度、がむしやら訴訟に持っていくのは、正しいのか、交渉を通じてもっといい結果を出せるのではないかという工夫が必要であるということだ。

そのためには、人的資源に対する現実的なりサーチを行い、職務別特許戦略を立てなければならない。CEO は CEO なるの戦略、開発者は開発者の戦略、弁理士は弁理士の戦略が必要なのだ。この課程を通じて、企業の規模や業種に合う特許のモデリング戦略を整えて対応すべきである。

<Mr. Wang Yuxuan>

1)世界訴訟に対する戦略

重要特許、目標、訴訟の相手、同盟企業等を考慮した明確で総合的な戦略を立てなければならない。

2)提訴国家を選択

訴訟先が重要市場であるかどうか、競争会社はあるかどうか、訴訟期間、現地法廷と特許権者の態度、予算等を考慮して提訴国家を決める。

3)国際法務法人選定

同じ法務法人が訴訟を担当すると専門性が高まる。なお、海外の判決が反映される場合もあるため、一貫した訴訟の解釈が必要である。

4)中国訴訟の長短所

—長所—

- ①普通 1 年以内に判決が下される。
- ②人口 13 億人の巨大市場
- ③合理的な訴訟費用

—短所—

- ①訴訟しても損害賠償額が少ない。
- ②原告が侵害を証明しなければならないため立証の負担がある。

<Mr. Felix Rodiger>

訴訟先となる各国の長短所を考慮しなければならない。仮処分はよく受け入れられるか、費用・期間はどの水準なのか、相手の対応策はどうか、市場状況・規模はどうかを細かくリサーチし、ピアノを弾くように有利なところを集中して攻略するのが望ましい。

代理人の選定も重要な要素である。大手企業に任せるか、欧州の会社にまかせるか、それとも現地の会社に任せるかを選ばなければならない。欧州の者として、欧州の状況を紹介すると、欧州の訴訟では人脈が重要となるが、その欧州での人脈を使える代理人に会える可能性が高ければ、一定水準以上のサービスが期待される。また、創立的な事例管理も可能である。

自分のチームをうまく管理するのもポイントである。2者以上の代理人が協業する場合、訴訟の始まりの段階からお互いが直接会って会議を行うことが重要である。各地における訴訟の参考文献等を共有し、主張の一貫性を保たなければならない。

<キム・ジョンジュン 常務>

FRAND 条項における各国のポイントを確認する必要がある。80年代半ばころまで標準特許のライセンスは禁じられていた。しかし、特許権者の要請により、標準特許のライセンスが許容された。そのライセンスの条件として出たものが FRAND である。

FRAND(Fair, Reasonable And Non-Discriminatory)が何を意味するのかをサムスン・アップルの訴訟を事例に考えてみよう。

1)Fair : 訳すと「公平、または公正」と言えるが、これはロイヤルティの要求などに関する手続きが正しく成されたか否かの問題である。例えば、戦争を起こす前、戦前布告があったか否かと同じ問題である。アップル・サムスンの訴訟でもサムスン側のこういう課程が無かったため、FRAND 条項違反となっている。

2)Reasonable : これも、そのまま「合理的」ではなく、特定の企業に他の企業と比べて過度な条件になってはいけないことを表す。

3) Non-Discriminatory : 「非差別的」。これは文字そのまま理解してもいい。サムスンが他社には、5%のロイヤルティを受けているのに対しのは違って、アップルにだけ 2.5%の定額ロイヤルティを申し出た経緯があったが、アップルはこの内容を FRAND 違反として、公開し、サムスンが守秘義務違反で対応したが、FTC はアップルの軍配をあげた。

それでは、FRAND を欧州各国でどう判断しているかを見ていみよう。オランダの場合、FRAND 順守立証の責任を特許権者が負うのに対し、ドイツではライセンスを受けた者が立証する。ITC の場合は、行政機関の役割を果たすわけで、侵害の成否が問題で、FRAND 条項は処分に影響しない。

5. グローバル特許戦争機器克服のための政府支援政策

—ビョン・ヨンソク 韓国特許庁産業財産保護チーム長

1) 国際知財権紛争現況及び展望

韓国企業の国際知財権紛争は、09年(154件)に比べ、11年(278件)は80.5%増加した。サムスン・アップル、コーロン・デュポン等、国際知財権紛争により、莫大な訴訟費用がかかり、企業イメージの下落をうながした。これは、失業率増加と地域経済沈滞などの悪影響につながる。知財紛争は、中小企業より大企業の方の紛争が多い。また、訴訟相手の企業国籍は、米国が709件で最も多く、日本とドイツがその次を占めている。しかし、最近の技術発展や出願数等で考えてい見れば、これからは中国も主要紛争国となる可能性は高い。紛争が起こる主な分野は、IT技術で、知財紛争の約66%を占めている。紛争増加の原因としては、韓国の企業への牽制とパテントトロールと呼ばれるNPEの増加が挙げられる。

2) 韓国企業の紛争対応の状況

韓国の標準特許数は、365件で、1位の米国(3,256件)と2位の日本(1,754件)に比べて、まだ優秀な知財権保有数が足りない状況である。また、中小企業の場合、知財担当者は、1社当たり平均0.4名、他業務との兼業率は、88.6%であるという結果がKIPRAの資料に出ている。なお、知財権保護のためにどの予防活動もしていない企業が37.9%、海外輸出の際、知財権関連調査を行わない企業が63.1%で、紛争対応もうまく行われていない状況である。

3) 紛争予防のための支援事業

①国際紛争コンサルティング事業

韓国特許庁では、知財紛争に対するコンサルティング事業を行っている。予防コンサルティング、権利行使、複数企業支援などの支援をしている。KIPOが事業総括し、KIPRAが事業を主管している。このコンサルティングの経済的効果は、予算対比13倍、直接的経済効果は、391億ウォンに当たるほどいい成果をあげている。

②紛争予防のための情報提供

国際知財権紛争動向や知財権判例情報などをIP-NAVIというサービスを通じて提供している。また、21カ国の知財権法率制度、紛争対応関連情報を取り集めた海外知識財産権保護ガイドブックを提供している。また、KIPOでは、中国、タイ、ベトナム、米国に海外知識財産センター(IP-DESK)を設置しており、現地の知財権関連相談会・説明会の開催、模倣品対策、現地の関連機関との協力の窓口を構築している。これからは、IP-DESK拠点を知財権紛争多発地域である米国・日本にも拡大を推進している。

③企業の営業秘密保護力量強化

最近、国内技術を海外に漏えいする事件が増加している。国内技術漏えい事例は、2004年26件から2010年41件に増加したと産業機密保護センターは発表している。その被害額は、最近3年間、約5.6兆ウォンと推定される。そこで、KIPOは、営業秘密

保護強化の必要性を認識し、今年6月、営業秘密保護センターを設置した。営業秘密保護センターは、営業秘密保護のための支援事業、政策研究、情報収集・提供を通じて営業秘密保護体系助成のための推進動力として活用されている。

6. 中小・中堅企業のための特許紛争対応「孫子兵法」

—イ・ミンジェ 韓国知識財産協会事業本部長

兵法書の代名詞とも言える「孫子兵法」の著者、孫武は、呉国の伍子胥と出会い、戦場で呉国に数々の勝利を与えた。この孫武と伍子胥を特許訴訟にたとえると、伍子胥は「特許担当者」、孫武は、「代理人」になる。特許訴訟を準備する為には、特許担当者と代理人が伍子胥・孫武の関係にならなければならない。これからは、孫子兵法に載っている内容を特許紛争に比類して考える。

<生死存亡>

①兵者 国之大事 死生之地 存亡之道 不可不察也

(戦争は、国家の重大事で、生死が分かれ、存亡がかかっており、よく考えてから始まらなければならない。)

→ 特許紛争の結果により、企業の生死存亡が決定

②凡用兵之法 馳車千駟 革車千乘…日費千金、然後十万之師挙矣

(軍隊を運用する際には、戦車千台、輸送馬車千台等、1日に千金という莫大な経費が所要されるため、こういう全ての準備が整えた後のみ、10万大軍を挙兵できる。)

→ 特許紛争所要費用及び企業経営リスクの事前分析が必要

③其用戦也 勝久則鈍兵挫銳

(戦争が長引くと軍使は、動きが鈍くなり、鋭さが無くなる)

→ 長期間の特許訴訟は、企業競争力の悪化につながる

④可勝者 攻也 (攻撃は勝てる時のみするものである)

→ 勝算の高い相手にものみ警告状発送及び提訴

<知彼知己>

①知彼知己 百戦百殆 (敵を知って自分を知れば、百回戦っても敗北しない)

→ 相手企業と自社の技術及び権利を明確に把握し対応

②知可以戦與不可以戦者勝 (戦うべきか否かを知っているものが勝つ)

→ 感情的な訴訟対応よりも市場優位占有のための多角的紛争解決努力が必要

③将能而君不御者勝 (将帥は有能な者にして、君主は介入してはいけない)

→ 有能な訴訟代理人の選定及び協商ミーティングにて最終決定者は意見を聴取する。

④知己知彼 勝乃不殆 知地知天 勝乃可全

(敵を知り自分を知れば、勝利でき、気候と地形まで把握すれば完勝できる)

→ 国家別知財権制度及び判決動向の差異を知らないと敗訴

<呉越同舟>

①夫呉人與越人相惡也 当其同舟而濟 遇風 其相救也 如左右手

(呉国と越国は、仇同士であるが、同じ舟に乗り、暴風雨に遇うと、互いに手をつないで助けあう)

→ 競争企業間の協力を通じた特許紛争の共同対応

<不戦而勝>

①不戦而屈人之兵 善之善者也 (戦わず勝つのが最善だ)

→ 強力な特許権利確保及び戦略的ポートフォリオの構築

7. サムスン VS アップル特許ポートフォリオ分析事例

—パク・ウンヨン WIPS 部長

1)サムスン VS アップル特許ポートフォリオ分析

2002年から10年間サムスンとアップルの自国出願を分析した結果、サムスンは、韓国特許約94,000件、アップルは、約4,800件を出願し、サムスンが量的に20倍程度出願が多かった。また、サムスンは、R&D投資が年間15%以上増加したにも関わらず、特許出願件数は、2005年以降大幅減少している。ただし、海外出願と共同出願の比重は増加している。アップルは、R&D投資対比出願件数が飛躍的に増加している。

サムスンとアップルの過去5年と最近5年の技術変化をみると、サムスンは、半導体装置、携帯端末関連転送技術、ディスプレイ光制御、画像通信、デジタルデータ処理等に関する特許の出願が多いが、特に、最近5年間、無線通信ネットワーク、燃料電池、管理/商業/金融用データ処理システム関連特許が大きく増加している。アップルは、デジタルデータ処理、静的手段を用いた可変情報表示制御、画像通信関連特許の出願が多かったが、最近5年間は、静的記憶、UIデザイン、無線通信ネットワーク関連特許が大きく増加している。

サムスンとアップルの米国譲受特許を分析した結果、サムスンは約10,000件、アップルは、約2,600件の特許を外部から譲り受けた。2005年以降、積極的な特許譲受で、技術ポートフォリオを構築している。サムスンは、HP、AST、XEROX等から特許を買入し、主に大容量保存装置、ディスプレイ、半導体装置等に関する技術分野である。

アップルは、OBJECT T.L.、FREESCALE,等から特許を買入し、主にデータプロセッシング、コンピュータグラフィックプロセッシング、移動通信関連技術分野である。

2)競合技術分野のグローバル特許競争力の比較

G06F等、競合技術分野に対する3極特許分析の結果、画像通信、デジタルデータ処理、デジタル情報伝送、静的手段を利用した可変情報表示制御技術等、サムスン、アップルの競合技術領域に対する3極特許は、サムスン18.3件、アップル84.4件でアップルの国際的市場確保力が高いと評価される。サムスンの平均被引用数は1.3回、アップルは8.9

回でアップルがサムスンより約 7 倍高いものと分析される。

被引用、ファミリー等を基準に主要特許を分析すると、サムスンは、デジタル放送、マルチメディア放送システムにおけるデータ伝送技術が重要度が高い特許であると抽出される。アップルは、タッチスクリーン入力、UI 認証、メディアプレイヤーとアクセサリの認証に関する技術が重要な特許と抽出される。二重タッチスクリーン入力に関する特許サムスンとの紛争に関わるアップルの US74779949 を真相分析した結果、タッチスクリーンディスプレイ上に感知されたユーザージェスチャにヒュリスティックスを適用し、命令を判断する技術で、全世界 12 カ国に出願されている。そして引用分析の結果、MS、サムスン等がこの特許を引用しており、アップルの立場で侵害成否をモニタリングした上で、被引用企業の立場で、綿密な回避戦略が必要である。