



[HOME](#) [ニュース・イベント](#) [世界のビジネスニュース\(通商弘報\)](#) [記事詳細検索](#)

世界のビジネスニュース
日刊 **通商弘報**
通商弘報は、ジェトロの海外事務所で収集した最新
のビジネス情報を提供するサービスです。

記事詳細

訴訟リスク軽減サービスのベンチャー企業、RPXに聞くー高まる特許訴訟リスク(2)ー (米国)

2009年07月10日 サンフランシスコ発 添付ファイル: なし

「パテントトロール(トロール)」報告の2回目は、トロールによる訴訟リスクの軽減を目的としたサービスについて、サンフランシスコ市を拠点とするベンチャー企業RPXを例に紹介する。既に日本の大手企業も同社の顧客になっている。

<主な顧客はIT、半導体企業>

2008年3月設立のRPXは、自らは製品の開発や製造に従事しない企業(NPE＝特許不実施主体)による特許訴訟を未然に軽減するサービスを提供している。同社は、オークションなどで出回る特許のうち、顧客企業の保有特許に照らして訴訟に使われそうな特許を買い取る。RPXの共同最高経営責任者(CEO)であるジョン・アムスター氏(John Amster)に、同社の業務内容などを聞いた(一部は同社ウェブサイトからの情報を補足)。

問:どのようなビジネスモデルなのか。

答:企業は会費を支払って会員になる。会費は、企業の営業利益に応じて3万5,000ドルから490万ドルまで。過去10年間に特許の流通市場が発展し、弁護士事務所やNPEが特許を買い取り、他社を訴えるケースが続出するようになった。特に、景気が悪化すると、特許を資金調達のために売る企業が増える。これらの特許を買い取れば、トロールによる訴訟リスクを軽減することができる。売り出される特許情報を精査し、われわれの顧客に対し訴訟が起こされる可能性の高い特許や、訴訟が起こされた場合に有利に働く特許を買い取っている。

この種のサービスを提供する企業はほかにはない。買い取った特許に関し、RPXが権利を主張したり、訴訟を起こしたりすることはない。

創業1年数ヵ月で、RPXは260件、9,000万ドル相当の特許を買い取った。相手方が特許侵害を問

題にし始めた段階で解決し、裁判を未然に防いだ(と思われる)ケースが3件、訴訟に持ち込まれたが和解を有利に進めたケースが3件ある。RPXが事前に特許を買い取っていなければ、他社に購入されていたに違いない特許も多数ある。

問:焦点を当てている業界は。

答:基本はIT関連。携帯電話通信、ネットワーク、RFID(電波による個体識別)、家電、金融サービスを含むeコマース、ソフトウェア、デジタル・メディア配信などだ。RPXの主なメンバー企業にはIBM、LG電子、パナソニック、フィリップス、サムスン、セイコーエプソン、ソニー、ティーボなどがある。

次に注目しているのは半導体業界。チップの組み込みに関する訴訟が多く起きている。将来的にはクリーン・テクノロジー、ナノ・テクノロジー、IT技術を利用した医療機器などがあり得る。コンピュータベースの医療機器は、トロールの訴訟対象になる可能性が高い。

問:どの特許の買い取りを優先させるのか。

答:資金にも限りがあるから、将来必要になるかも知れないという程度では買わない。例えば携帯電話部門では、既に顧客企業にとって重要な特許をかなり取得してきた。今の顧客が持つ特許を考慮すれば、今後6ヵ月は新規の買い取りは不要といった判断ができる。その場合、別のポートフォリオの買い取りを進める。

ある顧客は不満を持つかもしれないが、われわれに支払う会費と訴訟などに要する費用とを比較して会費が安いと考えれば、翌年の会員契約を更新してくれるだろう。

契約を更新したり、新たな会員を獲得したりするには、RPXは特許のポートフォリオを常に増やし強化していく必要がある。会員が増えるにつれ、資本が増え、ポートフォリオも充実する。特許によっては、多くの会員に便益をもたらすことができる。

<訴訟リスクをゼロにするのではなく軽減が目的>

問:訴訟のリスクを減らすのが目的とあるが、実際3件の訴訟が起きているということか。

答:裁判に持ち込まれたケースのうち1つは、RPXが(原告から)特許を買い取った。被告は13社だったが、彼らは訴訟費用を一切支払うことなく、13社すべてに対する訴訟が取り下げられた。仮に13社それぞれが和解金を支払ったとすれば、その額はわれわれが買い取った特許価格とは比べものにならないほど大きくなった。裁判の取り下げは、費用を大幅に抑えることになる。

NPEにとっても、勝てるかどうかかわからない裁判より、早く確実に和解金を手にできる、裁判にかかる2年ほどの時間と費用も節約できる、というメリットがある。当社は、NPEを撃退するのではなく、費用をゼロにするのでもない。リスクを軽減する。

加えて、もしNPBによる訴訟の前に(市場から)特許を買い取れば費用はさらに安く済む。これが特許の市場ソリューションだ。

この利益を受ける企業には非会員企業も含まれるため、「ただ乗り」は起きる。しかし、われわれのサービスは早く加入すればするほど加入費が安くなり、遅く加入するほど高くなる仕組みだ。偶然の「ただ乗り」はともかく、安定して当社のメリットを受けたければ、企業は早く加入した方がいいと考えるだろう。訴訟は頻発しているのだから。

問:08年の特許裁判は350件とあるが、貴社のサービスでどのくらい減らすことができると想定しているか。

答:われわれだけで防ぐことができるのは、ほんの一握りだ。しかし、1つの会員企業がかかわりそうな訴訟を1件減らせたとすれば、その企業は十分会費の元を取れるはずだ。1件の裁判にかかる費用が500万ドルを超えることは日常茶飯事。5年後に顧客が500社になったとすれば、特許市場の半分当たる2億から3億ドル分の特許を買い取ることができる。そうなれば、現在350件起きている裁判は、150件ほどまで減らせるだろう。

問:もし会員企業が裁判に勝てる自信があった場合、彼らはどうするべきか。

答:裁判で戦う選択肢もあるべきだ。トロールに対して強い立場を示し、裁判で戦うことを恐れていないというメッセージを送り込むことができる。日本企業も訴訟を起こされることが多いから、ケースによっては戦う覚悟も必要だ。しかし裁判を選んだ場合、企業は勝つためにどれだけ資金が必要かという問題になる。裁判は賭けであるから、負けることもある。RPXのサービスは、企業が強い立場を保持しつつも、その背後でさまざまな和解を引き出す手助けをしている。

問:現在、貴社の会員はまだ少ないが、会員が例えば100社ともなった場合、興味の対象が違う多くの会員に対し、どうサービスを提供していくか。

答:それは重要な点だ。われわれが買い取りたい特許とは、幅広く多くの企業に利益を与える特許だ。会員が増えることは多様性が増すことでもあるが、共通点も多くなる。1つの訴訟ケースに対し、平均6社が訴えられている。

1つの特許には多くの影響力や重複がある。われわれの会員が、5つの別々のトロールに訴えられたとする。5つのトロールは54の別々の企業を訴えている。ということは、トロールとの5つのケースを解決することにより、54社すべてに影響を及ぼすことができる。RPXが今までに買い取った250の特許には、このような共通点を見出せる。

<日本進出の可能性も>

問:貴社とトロールは、特許買い取りの競争相手ということか。買い取り手法に違いはあるか。

答:競争相手といえるが、アプローチは異なる。トロールは現金では支払わず、特許の売り手に対し、裁判後の和解金の一部を後日支払い金として約束する、といった手法をとる。最初から訴訟を念頭に置いた条件付きということになる。われわれは現金で支払い、条件は一切ない。そして、提示した額は約束された額で、売り手は訴訟にかかる2年間を待つ必要もない。

問:会員から、RPX所有の特許を買い取りたいと申し出があった場合はどうするか。

答:会員以外の企業から訴えられた場合などに、特許を買い取ることが防衛策となるならば、会員はわれわれから特許を買い取る権利がある。特許は、一定の条件の下で計算された低料金(買い取り価格の半額以下)で売る。特許の販売がわれわれのビジネスにならないようにしている。

問:米国以外の国、例えば日本にもビジネスを設立することは考えているか。

答:今のところ、日本企業3社が会員となっている。われわれのビジネスにはコミュニケーションが重要であるため、日本市場には責任者が2~3人必要になってくる。新しい会員を獲得するだけでなく、契約を更新してもらうことも同じくらい重要だ。顧客を満足させるためにも、密接な対応が求められる。米国のトロール問題は、米国で物・サービスを売る限り日本企業にも密接に関係するから、当社は日本でオフィスを設立する必要がある。

<NPE規制論は米国で少数派>

アムスターCEOの発言にあるように、RPXのビジネスモデルは、訴訟リスクをゼロにするのではなく軽減するものだ。一種の「保険」だが、そのカバー範囲は限定的だ。そして事態の発生を予防することが主目的だが、実際どこまで予防できたかを算出することは難しい。加えて訴訟が起きる可能性は常にあり、起きてしまっても契約違反ではない。

それでもこの新興企業のサービスに、大手エレクトロニクス企業が相次いで加盟しているのは、2009年7月9日記事で報告したように、トロール・リスクの高まりと、それを少しでも軽減したいという企業の思いがあるからだろう。特許は守るべきであり、その違反には厳しく対処するのが米国の伝統であり、トロールによる行為自体に法規制を加えるべきとの意見はほとんど聞かれない[米特許商標庁(USPTO)のキャパシティ向上=特許認定の質向上は、頻繁に指摘されている]。

気候変動をめぐる議論で、中国やインドが「先進国は二酸化炭素削減の技術を途上国に安価に提供すべきだ」と主張していることにさえ、上院議員の多くが強く反対している。

従って、トロールによる訴訟リスクを恐れる企業は、ほかのどの特許権者からも訴訟を起こされない完全な独自技術だけで製品を作るか、トロールに先んじて自社で周辺の特許を買い続けるくらいしか対抗策がないが、いずれも費用対効果の点で現実的でない。RPXのモデルは、「妥当な落とし所」といえるのかも知れない。

RPX以外に特許関連のサービスを行う2社を簡単に紹介する。カリフォルニア州マウンテンビュー

にあるIPバリュー (IPVALUE) は、ハイテク企業やシンクタンク、その他の特許所有者と提携し、特許のライセンス化や売却の処理業務を行う企業だ。RPXとは逆の立場(売り手側)のサービスだ。同社は「顧客の発明に対する投資効率を最大化する」ことを目標に掲げており、主な顧客にはゼロックス、BTなどがある。

08年4月からサービスを開始したパテントフリーダム (PatentFreedom) は、特許訴訟を懸念する企業へのサービスとして、NPE各社の情報を収集・提供している。年間の基本購読サービス料は1万5,000ドルで、日本企業を含む20社が利用している。サービスには、NPE250社の情報データベースへのアクセス、新たな訴訟ケースの詳細情報提供などが含まれる。希望すれば、オンラインコミュニティに参加し、互いにNPEの情報を共有することができるシステムもある。

(横山沙織、中島丈雄)

(米国)

通商弘報 4a5692fa72808

Copyright (C) 1995-2008 JETRO. All rights reserved.