

特許権譲渡における価値評価

— 知財デューデリジェンスを通してみる特許権の価値 —

会員・パナソニック株式会社・関西学院大学非常勤講師

齊藤 尚男



要 約

特許権の流通が加速する米国だけでなく日本においても、研究者を擁するメーカーの投資回収の手段として特許権を譲渡してキャッシュ化することが一般的になりつつある。非コア事業では事業撤退や事業譲渡などに伴い、従来のライセンスとは異なる特許権譲渡を中心としたキャッシュ化が行われ、弁理士も特許権譲渡に関与することが多くなってきた。本稿では、知財デューデリジェンスや譲渡対象となる特許権の権利評価に関する実務を概観し、どのような点に留意する必要があるかなどを中心に考察を行う。

目次

1. はじめに
2. 特許権譲渡の必要性
3. 知財デューデリジェンス
4. 特許権の価値評価
 - (1) 3つのアプローチ
 - (2) DCF法
 - (3) 特許権譲渡に特化したアプローチ
5. 今後の課題
6. まとめ

1. はじめに

特許権譲渡における実務上、特許権の価値をどのように判断するか—端的に、これが本稿のテーマである。特許権の流通が加速する米国だけでなく日本においても、研究者を擁するメーカーの投資回収の手段として特許権を譲渡してキャッシュ化することが一般的になりつつある。非コア事業では事業撤退や事業譲渡などに伴い、従来のライセンスとは異なる特許権譲渡を中心としたキャッシュ化が行われ、弁理士も特許譲渡に関与することが多くなってきた。本稿では、知財デューデリジェンスや譲渡対象となる特許権の権利評価に関する実務を概観し、どのような点に留意する必要があるかなどを中心に考察を行う。

なお、本稿は、筆者個人の見解であり、所属する法人や組織の見解を反映するものではない。

2. 特許権譲渡の必要性

特許権は財産権であり、私有財産として譲渡可能で

あることは世界的に見て異論はない⁽¹⁾。日本国特許法では、特許権の移転は登録が効力発生要件となっている（特許法第98条第1項）。移転は、一般的には、相続、合併等の一般承継による移転と、譲渡等の特定承継による移転に分けられる。一方、米国特許法においては、米国では特許庁への移転登録は第三者対抗要件に過ぎず、特許権は、契約などの書面（an instrument in writing）によって移転することが可能である（米国特許法261条）。

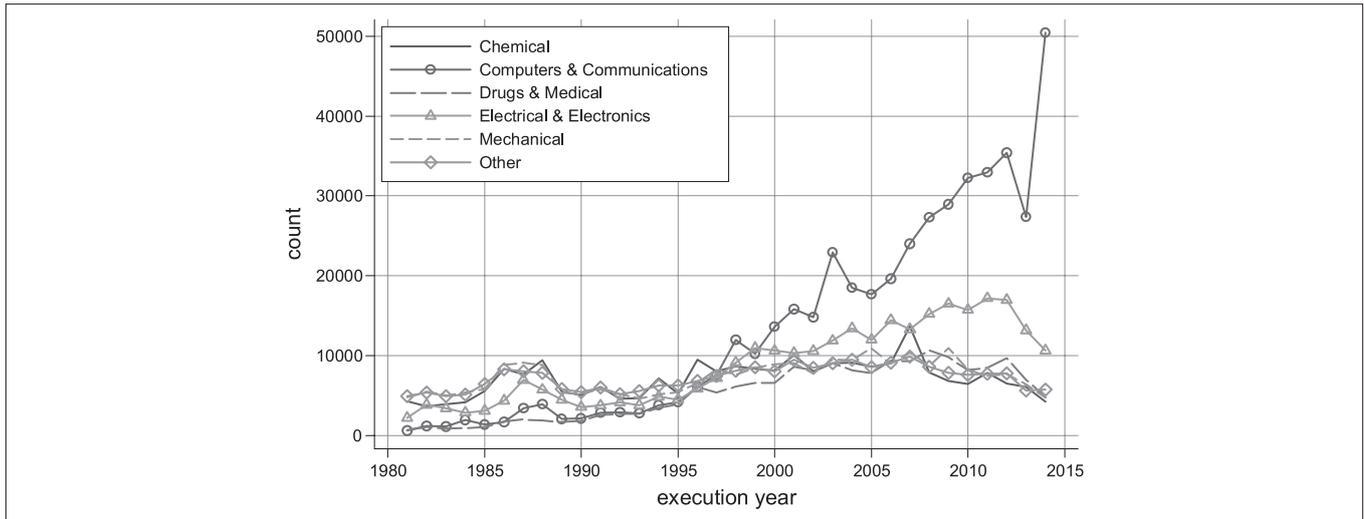
日本においては、特許権の譲渡は、「合併・事業再編等に伴う場合を除き、価格評価の困難等もありあまり頻繁には行われていない（担保についても同様である）。未活用の特許権の流通を円滑にすべきと主張される一方で、特許権を買い集める「パテントトロール」の活動への懸念も示されている現状にある」とされている⁽²⁾。興味深いことに、企業出身者によって1985年に書かれた「特許法における黙示の許諾による通常実施権」では、「特許の商品化」という節で、「新しい産業革命の予兆が感じられる近年、企業においては技術革新の流れに乗るかどうか盛衰のカギを握るとあって一斉に技術開発に邁進しているが、異業種からの参入など業際が不明確となり、産業化、企業間の開発競争は激化の一途をたどっている」としたうえで、「各企業では、取得した工業所有権を経営戦略の中心に据え、単に自己の工業所有権を自ら実施するのみならず、他人に実施させて自己の技術系列に組み込みグループ化をはかるなど、利益の極大化をはかっている。他方、技術が複雑、多岐にわたり、工業所有権の

権利関係が錯綜しているため、他人の工業所有権を実施せざるをえない場合も少なくない。このような状況から、工業所有権の譲渡や実施許諾は盛んで、いわゆる特許の商品化が進展している」と30年以上経った現在でもそのまま通じるような内容が記載されている⁽³⁾。

米国特許庁は、1981年から2014年にかけて行われ

た特許権譲渡について技術分野ごとのデータを公表している(図1参照)⁽⁴⁾。このデータによると、特にコンピュータやコミュニケーションの分野で2000年代以降、特許譲渡が盛んに行われてきていることがわかる。電気・電子の分野では2012-13年をピークに右肩上がりの特許権譲渡件数となってきているようである。

図1 技術カテゴリごとの特許譲渡の推移(1981年~2014年)



しかしながら、特許権の譲渡の件数が米国を中心に増加傾向にあるとはいえ、他人に譲渡するために特許権を取得するものであろうか。本来的には、特許出願をする際、発明者や出願人としては、他人に譲渡することを前提に取得するのではなく、自己で活用するために特許出願をし、特許庁との応答を通じて特許権を取得するものである。したがって、わざわざ自己で取得した特許権を他人に譲渡するのであればそれ相応の必要性に差し迫られてなすものであろう。企業として、特許権を他社に譲渡する理由は様々である。研究開発コストの短期的回収のため、事業環境の変化に伴う事業譲渡や資産譲渡の一環として、維持年金負担からの解放、他の取引(ライセンス交渉など)の交渉材料として、など様々な理由が考えられる。企業の中で

も様々な思惑により、特許権譲渡がなされるのであろう。

本稿では、企業間における特許権譲渡の場合に的を絞って、特許権譲渡の実務の中で特許権の対価をどのように評価するか、という価値評価について概観したい。

3. 知財デューデリジェンス

企業間における特許権譲渡の実務において譲渡対象の特許権の価値評価に重要な影響を与えるのが、知財デューデリジェンスである。知財デューデリジェンスについては様々な文献で紹介されており、筆者が特に付言することは少ない。

図2 知財デューデリジェンスの種類と内容

	種類	内容
知財 デュー デリジェンス	技術面	技術トレンド 必須性・代替技術の有無、汎用/専用技術、ノウハウの有無
	法律面	名義・共有者の有無、維持年金納付状況、有効期間、IDS、発明報奨 ターミナルディスクレイマー、二重譲渡、権利維持義務、無効理由、質権・抵当権、 既存ライセンス、FRAND義務、損害賠償請求権、継続中の訴訟、権利不主張、 Springingライセンス
	事業面	売り上げ、利益率、将来性 顧客、競合、自社の状況（3C分析） 事業環境分析（5 Force分析）、バリューチェーン分析（VC分析）

一般的には、図2のとおり、技術面、法律面、事業面の3つの観点から総合的に対象知財について評価がなされる。技術面としては、技術トレンド、必須性・代替技術の有無、汎用/専用技術、ノウハウの有無などが検討される。法律面としては、名義・共有者の有無、維持年金納付状況、有効期間、IDS、発明報奨、ターミナルディスクレイマー、二重譲渡、権利維持義務、無効理由、質権・抵当権、既存ライセンス、FRAND義務、損害賠償請求権、継続中の訴訟、権利不主張⁽⁵⁾、Springingライセンス⁽⁶⁾などについて検討される。事業面では、売り上げ、利益率や将来性が分析されるとともに、顧客、競合、自社の状況(3C分析)、事業環境分析(5 Force分析)、バリューチェーン分析(VC分析)など、MBA式のフレームワークで分析されることもある。もっとも、これは、特許権の価値評価というよりは、事業自体の価値評価ともいえる。

これらの知財デューデリジェンスの結果、定量的に表されるリスクや機会が明らかになる。これらに基づいて金銭的な対価の評価に影響が与えられ、また、法的なデューデリジェンスで明らかになったリスクは表明保証などにより譲渡契約の条文上で手当てされることになる。

例えば、技術面からの分析で明らかになった技術トレンドや事業面からの分析で明らかになった対象製品または業界の売り上げ、利益率、成長率などは直接的に譲渡対価に反映されるであろうし、法的な分析で明らかになった無効理由発見のリスクや既存ライセンスの内容などは、表明保証の条文でリスクに対する手当として影響を与える(もっとも、既存ライセンスの有無は、既存のライセンシーがマーケットにおけるシェアをどれくらい確保しているかとともに譲渡対価の金銭的な評価にも大きな影響を与えることは当然である)。

このように、知財デューデリジェンスと特許権の価値評価は表裏一体になっており、いずれかのみを取り出して議論することはナンセンスであるといえる。例えば、ゴッホの絵を評価する際に、画商であれば、一体何の絵であるか、絵に傷はないか、いつ頃書かれたものか、市場価値はどれくらいになるか、本当にゴッホが書いた代物であるか、など細部まで多面的にプロとして評価するはずである。その上で、特許権の金銭的価値評価の場合だとインカム・アプローチ、マーケット・アプローチ、コスト・アプローチ、DCF法といったいわゆる価値評価手法についてどれを使うかが吟味される。しかしながら、これらの算術的な価値評価手法はあくまで方法論であって、実際のデューデリジェンスでプロが細かく検討してきた結果、腹の中でこの特許に価値ありと判断したカンの方が先行するケースが多いのではないかと考える。実際のところ、ある製品がたった1件の特許権を侵害しているのかどうかについて専門メーカーの専門家が弁護士とともに知財訴訟の現場で何年も争い、最高裁まで行くまで決着がつかない、ということもある。無体財産という見えない権利を扱う以上、実際問題としてトライアルや判決の前日まで自分の判断は正しかったのかと、胸中揺さぶられ夜眠れなくなる実務家がいっても何ら不思議ではない。ましてや陪審裁判で最終的に価値を決める米国特許において客観的な価値評価は容易ではない。ましてや裁判と異なり、知財デューデリジェンスは限られた時間の中で行われることが普通である。その中で専門家同士のプロの目利きが重要になる。目利きというと抽象的だが、技術面、法律面、事業面からの総合的評価が重要、ということになる。その意味で知財に関わる弁理士や弁護士、企業担当者は常に自らが扱う知財の市場価値というものを定量的に意識しておくことが肝要である。

4. 特許権の価値評価

(1) 3つのアプローチ

では、定量的な価値はどれぐらいになるか。一般的には、特許権の価値評価の手法として、①インカム・アプローチ、②マーケット・アプローチ、③コスト・アプローチ、があると言われる。また、特許権の譲渡など、将来に渡る収入を売却時に一括して譲渡対価として支払うことから、将来に見込めるキャッシュフローに割引率などをかけて現在価値を算出するディスカウント・キャッシュフロー法（DCF法）が用いられることもある。これらは、コンサルティング会社や会計会社を中心に、主としてM&Aの際における会社資産の価値評価を算定する際に用いられてきた手法を特許権などの知的資産の評価に応用したものと言える。会社資産の価値評価に慣れた経営層や投資家などに広く受け入れられる考え方であろう。ただ、特許譲渡の実際の実務においては、後述するように、当該特許が特許権利行使主体（Patent Assertion Entity, “PAE”）⁽⁷⁾に渡った場合に、当該PAEと和解するのにどれぐらいの金額が必要かというニューサンス・バリュエーション・アプローチ⁽⁸⁾、当該特許の権利行使に対する防御にかかる訴訟コストや無効化コストを考えるといくらかになるかというトランザクション・コスト・アプローチなども用いられる。

2017年に公表された特許庁および発明協会アジア太平洋工業所有権センターによる「知的財産の価値評価について」の定義を用いると、①インカム・アプローチとは、「当該資産が事業活動などに用いられることによって生み出される収益（インカム）の規模をベースに評価する方法」をいう⁽⁹⁾。②マーケット・アプローチとは、「当該資産が現に取引されている類似事例を参照し、そこで設定された取引価格をベースに評価する方法」をいう⁽¹⁰⁾。③コスト・アプローチとは、「技術など当該資産を入手・開発するために要するコストをベースに評価額を設定する方法」をいう⁽¹¹⁾。これらの方法を、当方の経験からより特許権譲渡に特化してアレンジするならば、①インカム・アプローチとは、当該特許権によって生み出されるインカム（事業活動からの収益というよりは、ライセンス許諾時のロイヤリティ収入見込みが用いられることが多い）をベースに評価する方法であり、②マーケット・アプローチとは、当該特許取引に類似する事例（必須特許の場合に同じ技術標準のレートや売買価格などが参

照される）をベースに評価する方法、③コスト・アプローチとは、当該特許権の権利取得コスト（当該発明が生まれた技術研究開発費用などを考慮することもあるが算出が比較的容易な特許庁費用や代理人費用、翻訳費用などがベースにされることの方がより実務的であろう）をベースに評価する方法である。

これらの手法は万能ではない。それぞれの手法について特許譲渡時に特化したメリット・デメリットを検討する。

まず、①インカム・アプローチのメリットとしては、売り上げ規模から仮想ロイヤリティをかけるため比較的算出しやすいことが挙げられる。しかしながら、デメリットとして、新規市場や実施実績がない場合の評価が困難である。また、売り上げ規模によっては現実的でない数字になることもある。

②マーケット・アプローチのメリットは、特許流通市場における相場観を反映できるところにあり。一方、デメリットとしては、特許権はそれぞれユニークな資産であることの価値を反映できない点である。すなわち、原則としてダブルパテントが保護されない各国の特許制度においては、同じ発明というものは米国におけるターミナルディスクレイマーなどの一部の例外を除いて存在しない。しかしながら、マーケット・アプローチでは当該特許取引に類似する事例をベースにするため、それぞれの発明の違いを加味した個別具体的な価値を算出できない。

また、「特に技術資産の場合、そもそもこうした取引事例に関する情報がほとんど存在しない。上でも述べたとおり、技術取引の内容については、通常、取引事業者間で秘密保持契約が締結され、取引価格を含めた取引条件の詳細が外部に公表されることはない⁽¹²⁾」というように、類似取引への情報アクセスや秘密性についての指摘がなされることがある。ただ、この点は社内に情報がある従前の類似取引の数字がある場合はそれを参考にすればよいのであるから必ずしも致命的なデメリットとは言えない。

③コスト・アプローチのメリットは、特許庁費用や代理人費用、翻訳費用などと比較的算出容易な点であろう。一方、デメリットとしては、特許庁費用や代理人費用が必ずしも価値に対応していないことがあり、コスト・アプローチによると、どの特許も同じような価値になってしまう。個人的には、ゴッホの絵の価値は、絵の具や画材の原価では計り知れないわけで

あるから、それぞれユニークな資産である知的財産をコストで価値算定するのはあまり意味がないと考える。

(2) DCF 法

一方、将来に見込めるキャッシュフローに割引率などをかけて現在価値を算出するディスカウント・キャッシュフロー法 (DCF 法) もよく用いられる。筆者が 2001 年から 2002 年にかけてスウェーデンに留学した際にも、留学先のイェーテボリ大学 (The School of Business, Economics and Law, Göteborg University) において、弁護士や企業実務家を対象とした知的資本マネジメントと呼ばれる Intellectual Capital Management for Lawyer (ICM-L) というコースで知的財産の価値評価として DCF 法が教えられていた。スウェーデンでは、エリクソンなどの通信の大手通信企業を中心にグローバルな技術標準化活動が行われ、必須特許が今ほど注目を受ける以前から積極的な活用がなされてきた。そのスウェーデン第 2 の都市イェーテボリにあって既に 2000 年代の初めに DCF 法などの知財の価値評価基準について大学院生や弁護士、企業知財担当者向けに授業が行われていたことは特筆に値する。

この DCF 法のメリットとしては、現在価値を一括金として明瞭に表現できるということがある。しかしながら、デメリットとしては、この割引率の設定によって価値評価が大いに変化する点で信頼性のある数字になるか、ということである。

(3) 特許権譲渡に特化したアプローチ

先に少し紹介したように、より特許譲渡に特化したアプローチとして、ニューサンス・バリュー・アプローチ、トランザクション・コスト・アプローチも用いられる。

ニューサンス・バリュー・アプローチは、当該特許権が PAE に渡った場合に、当該 PAE と和解するのにどれぐらいの金額が必要かというリスク試算である。このアプローチは、当該特許権は製造企業として積極的に投資して買収するほどの技術的な価値はないが、他社、特に PAE の手に渡ると訴訟などの対策費用がかかることが想定される場合、あらかじめ買収しておこうというものである。ただ、このアプローチは必ずしも特許譲渡をしなくても事前にライセンス許諾

を受けていれば事足りる。実際は、PAE に買収されて市場が混乱することなどを防ぐために、事前に共同で買収する場合などに用いられる考え方であろう。PAE に特許権が買収される前に共同で潜在的な問題を解決してしまうという防衛的な特許アグリゲーター (RPX など) による買収の際に用いられることがあるアプローチの一つである。

このアプローチのメリットとしては、PAE との和解の相場観などからリスクを反映して価値評価できることであり、より現実的な額のリスク試算ができることである。デメリットとしては、分野によっては和解金の相場をつかみにくいことがある点がある。また、PAE との和解金が必ずしも価値に対応していないことがあり、どの特許権も同じような価値になってしまうことにもなる点がある。

一方、トランザクション・コスト・アプローチは、コスト・アプローチをさらに特許権譲渡に特化して一歩進めたものである。すなわち、当該特許権の権利取得費用のみならず、当該特許権の権利行使に対する防御にかかる訴訟コストや無効化コストを考えるといくらかになるかという点からコスト試算するものである。メリットとしては、訴訟費用や無効化費用など比較的客観的に算出可能な点である。デメリットとしては、訴訟費用や無効化費用が必ずしも価値に対応していない点であり、どの特許も同じような価値になってしまう点であろう。必ずしも特許ごとの固有な価値が算出できない点では、ニューサンス・バリュー・アプローチと同様である。

これらニューサンス・バリュー・アプローチと、トランザクション・コスト・アプローチを組み合わせて PAE に特許権が渡った場合のリスクおよびコストを合算して価値を算出するということもできる。これにより、和解金と訴訟コストの両方を使ってより現実的な価値を算出することも可能である。

それぞれのアプローチの内容、メリットおよびデメリットを一覧にして再掲すると図 3 のような表になる。

これらのアプローチには、それぞれメリットとデメリットがあり、1つの方法ですべての特許権の価値が客観的に把握できるというようなものではないと思われる。繰り返しになるが、これらの算術的な価値評価手法はあくまで方法論であって、実際のデューデリジェンスでプロが細かく検討してきた結果、腹の中で

この特許に価値ありと判断したカンの方が先行することがあるのではないかと考える。筆者としては、このような gut feeling 抜きで特許の価値云々を議論しても実務上はテクニカルに過ぎると考える。

また、特許権の価値評価といっても特許権譲渡の場合、結局は売り手と買い手の合意がなければ成り立た

ない。その意味で最終的に特許の価値はマーケットにおいて「神の見えざる手」が決めるという点を超えるものではない。

知財の価値評価を行うプロは、それぞれの知財価値評価手法の利点とその限界を認識した上で、特許権譲渡交渉に臨んで行くことを期待したい。

図3 特許権の価値評価アプローチ

手法	内容	メリット	デメリット
インカム・アプローチ	当該特許権によって生み出されるインカムをベースに評価する方法	売り上げ規模から仮想ロイヤリティをかけるため比較的算出しやすい	新規市場や実施実績がない場合の評価が困難。売り上げ規模によっては現実的でない数字になることもある
マーケット・アプローチ	当該特許権取引に類似する事例をベースに評価する方法	特許流通市場における相場観を反映できる	特許権はそれぞれユニークであるにもかかわらず、個別具体的な評価を算出できない
コスト・アプローチ	当該特許権の権利取得コストをベースに評価する方法	特許庁費用や代理人費用、翻訳費用などだと比較的算出容易	特許庁費用や代理人費用が必ずしも価値に対応していないことがあり、どの特許権も同じような価値になってしまう
DCF法	将来に見込めるキャッシュフローに割引率などをかけて現在価値を算出	現在価値を一括金として明確に表現できる	割引率の設定によって価値評価が大いに変化する
ニューサンス・バリュ・アプローチ	PAEと和解するのにどれぐらいの金額が必要かをベースに評価する方法	PAEとの和解の相場間などからリスクを反映して価値評価できる	和解金の相場をつかみにくい。PAEとの和解金が必ずしも価値に対応していないことがあり、どの特許権も同じような価値になってしまう
トランザクション・コスト・アプローチ	当該特許権の権利行使に対する防御にかかる訴訟コストや無効化コストをベースに算出方法	訴訟費用や無効化費用など比較的客観的に算出可能	訴訟費用や無効化費用が必ずしも価値に対応していないことがあり、どの特許権も同じような価値になってしまう

5. 今後の課題：どう使うのか？

最後に今後の検討課題として、特許権の価値評価をどのように使うのかについて付言したい。筆者としては、特許権の価値評価だけでは特許権譲渡実務の中では片手落ちであり、必ずプライシングを伴うものでなければならないと考える。

特許権譲渡に伴う価値評価は、特許権そのものの価値を見極めるうえで大切なプロセスである一方、特許のプライシング（対価決め）については、深く検討している文献は少ない。価値評価とプライシングは似ているようで、異なる。価値評価は、ある程度確立されたアプローチのもとで算出され、誰に対しても説明できる客観性が求められる。これに対し、プライシングには、売り手の戦略に基づく意図が入る。ビジネススクールなどで教えられる Product（製品）、Price（価格）、Place（流通）、Promotion（販売促進）というマーケティングの4Pのうち、利益を生むのはPrice、すなわち、プライシングのみである。他はコストを生むのみである。

プライシングの際には、価値評価で算出した評価額が参考になる。すなわち、価格決定を考えるうえで、コスト・アプローチで算出した価値評価額を下限に、ベストシナリオでのインカム・アプローチで算出した価値評価が上限になるだろう。類似する技術をカバーする特許権がマーケットに出ている場合は、マーケット・アプローチでの価値評価額が、中間域の価格帯になる。

一般商品の価格決定の際の戦略として、少数の顧客を狙って高価格に設定するスキミング・プライシングや一気に価格を下げてシェアを確保するペネトレーション・プライシングなどがある。一品製作の要素が強い特許権のプライシングにどこまで応用できるかというところはあるが、今後の課題として、知財のプライシングをどうするのか、ということが実務界や論文紙上などでもっとディスカッションされることを期待する。

6. まとめ

本稿では、筆者の経験から知財デューデリジェンス、特許権譲渡における価値評価、そしてプライシングについて概観した。しかしながら、人間と人間がそれぞれユニークな資産の価値や価格について合意形成するという性質のため、これらについて確立した確固たる方法はなく、自然科学の法則のように再現性のあるものではない。知財の価値評価や価格というものは、知財の専門知識のみならずビジネスセンスを兼ね備えた個別のプロ同士が切磋琢磨して創っていくものであると考える。それらの努力が時代ごとの相場観を創っていき歴史的な価値評価を創っていくと考える。自動車の値段、不動産の値段は時代ごとに違う。特許権の価値や価格も時代ごとに違ってしかるべきである。モノの価値は、その時代、時代の景気や価値観に左右されるものだからである。特許権も例外ではない。本稿が、知財の特許権の譲渡の際の価値評価や価格を検討する際、少しでも参考になればと祈るばかりである。

注

- (1) 米国最高裁判所は、*Oil States Energy Services, LLC v. Greene's Energy Group, LLC* 事件において、当事者系レビュー (IPR) との関係で、特許権付与という行政行為が公権であると判示した。(This Court has recognized, and the parties do not dispute, that the decision to grant a patent is a matter involving public rights—specifically, the grant of a public franchise. Inter partes review is simply a reconsideration of that grant, and Congress has permissibly reserved the PTO's authority to conduct that reconsideration. Thus, the PTO can do so without violating Article III. *Oil States Energy Services, LLC v. Greene's Energy Group, LLC*, 138 S. Ct. 1365, 1373 (2018)). しかしながら、本判決の射程は短く、IPRの合憲性に関わる点について判断されたものであって、特許権が譲渡可能な「私有財産」であることには変わりがない。
- (2) 愛知靖之=前田健=金子俊哉=青木大地「知的財産法」(有斐閣、2018年) 165頁。
- (3) 岩崎恵一「<ビジネス・ロー・レポート16>特許法における黙示の許諾による通常実施権」(判例タイムズ No. 539, 1985年) 120頁。
- (4) Alan C. Marco, Amanda F. Myers, Stuart Graham, Paul D'Agostino, Kirsten Apple, "The USPTO Patent Assignment Dataset: Description and Analysis". USPTO Economic Working Paper Series No. 2015-2 (July 2015) Figure 9, 39.
- (5) 権利不主張と通常実施権の異同については国ごとに異なる。ライセンスと権利不主張の異同については、拙稿「特許法における『権利不主張』をめぐって—権利不主張の法的性格と当然対抗制度をめぐって」知財管理 64 巻 6 号 (2014 年) 916 頁以下参照。
- (6) Springing License の法的効果についての判例は米国に数件あるのみ。拙稿「発生的ライセンス ("Springing License") の研究—特許流通に平和をもたらすか」Law & Technology 第 78 号 (2018 年) 33 頁以下参照。
- (7) 数年前までは、米国などでは特許発明の実施の事業を持たず特許権を保有している主体を Non-Practicing Entity ("NPE") と呼ぶことが一般化していた。しかしながら、大学や個人発明家などの純粋な特許保有主体と、業として特許権を主張してライセンス料などを取得することを主な事業をしている主体とを区別するため、最近では Patent Assertion Entity ("PAE") という言葉が使われるようになってきた。例えば、米国の連邦取引委員会 (Federal Trade Commission, "FTC") が 2016 年 10 月 6 日に発行した "FTC Report Sheds New Light on How Patent Assertion Entities Operate; Recommends Patent Litigation Reforms" では、PAE を主として特許権を取得し被疑侵害者に権利主張することで収入を得る事業主体と定義し、第三者から特許を取得する場合が多く特許資産を主たる財産とし、製品を製造、販売することに依拠しないことを特徴とすることと指摘している。
- (8) nuisance とは、「一般的には、他人にとって有害、迷惑、不快、不便な行為あるいは状態をさす。例えば、公然の猥褻行為、ごみの堆積、工場からの煤煙など。法的には、こうした行為あるいは状態によって生じた被害、または、その被害についての法的責任をさす。」田中英夫編「英米法辞典」(東京大学出版会、1991年) 595頁。転じて、この英米法上の nuisance という概念から、PAEによる権利行使時の和解金を表すものとして nuisance value という呼び名が実務上使われるようになった。
- (9) 特許庁・発明協会アジア太平洋工業所有権センター「知的財産の価値評価について」(2017年) 24頁。https://www.jpo.go.jp/torikumi/kokusai/kokusai2/training/textbook/pdf/Valuation_of_Intellectual_Property_JP.pdf (2018年8月3日最終閲覧)
- (10) 特許庁・前掲注9) 23頁。
- (11) 特許庁・前掲注9) 23頁。
- (12) 特許庁・前掲注9) 26頁。

(原稿受領 2018. 11. 22)