

FRAND レートの算定を巡る InterDigital v. Lenovo 英国訴訟

—EWHC539 (Pat)、EWCA Civ743—

会員 小林 和人*



要 約

InterDigital は保有する 3G、4G、5G 標準必須特許のポートフォリオのライセンスを受けるよう Lenovo に提案した。その後、両者はライセンス条件について協議を続けたが合意に至ることができなかった。そのため、InterDigital は英国の高等法院に Lenovo を提訴し、裁判で FRAND 条件（レート）と差止命令の当否を争うこととなった。高等法院は、両者の主張するライセンス条件のいずれも FRAND ではないとした上で独自に FRAND レートを算定した。また、差止命令の当否に関しては、Lenovo に本判決の FRAND レートを受け入れるか否か、の選択が与えられ、その選択の結果に委ねられると判示した。両者はともにこの判決を不服として控訴院へ上訴したところ、控訴院は高等法院の考え方を踏襲した上で、調整率等を見直して FRAND レートを修正し、これを判示した。

目次

1. はじめに
2. 背景
 2. 1 当事者
 2. 2 交渉の経緯
 2. 3 高等法院での争点
3. 当事者の主張
 3. 1 InterDigital の主張
 3. 2 Lenovo の主張
4. 高等法院の判断
 4. 1 基本方針
 4. 2 FRAND 条件についての基本的な考え方
 4. 3 比較可能なライセンスの選定と FRAND レートの決定
 4. 4 差止命令の可否
 4. 5 高等法院の判決
5. 一括金の利子について
6. 控訴院の判断
 6. 1 InterDigital の主張
 6. 2 Lenovo の主張
 6. 3 控訴院の判決
7. おわりに

1. はじめに

本論では、InterDigital と Lenovo との間の標準必須特許（以下、「必須特許」という。）を巡る英国での裁判を紹介する。InterDigital は保有する 3G、4G、5G の必須特許のポートフォリオのライセンスを受けるよう Lenovo に提案した。両者は長年にわたってライセンス条件について協議を進めたが合意に至ることができなかった。そこ

* 次世代パテントプラットフォーム研究会代表、東京科学大学

で、InterDigital は英国の高等法院に Lenovo を提訴、両者は裁判で争うこととなった (EWHC539 (Pat))⁽¹⁾。高等法院での第一の争点は InterDigital が提案した「5G Extended Offer」が FRAND であるか、これが FRAND でない場合、FRAND はどのような条件であるか、であった。第二の争点は特許が有効かつ必須と認められた場合に、InterDigital には差止命令を得る権利があるか、であった。なお、本裁判 (EWHC539 (Pat)) と並行して両者は InterDigital の幾つかの特許の有効性、侵害を別の技術裁判 A～E で争っており、本裁判を高等法院に提訴した時点で技術裁判 A では InterDigital が勝訴し控訴は退けられていた。また、技術裁判 B は Lenovo が勝訴したが控訴審で判決は覆っており、技術裁判 C～E についての判決は確定していなかった。

2. 背景

2. 1 当事者

(1) InterDigital について

InterDigital は 1972 年に設立された米国の研究開発会社である。複数の子会社があり、研究開発のほかに特許出願、権利活用を事業としてきた。保有する特許は移動体通信 (3G・4G・5G)、映像コーデック、ディスプレイ、Wi-Fi の分野で、その総件数は 28,000 件である (2020 年 12 月時点)。特許ファミリーの数は、米国が最も多く 543 件で、続いて台湾で 357 件、日本は 354 件、中国は 334 件である。InterDigital は 2000 年代前半から 3G 必須特許のライセンスを開始し、その後は 4G・5G の必須特許をその対象に追加し、多くの企業とライセンス契約を締結してきた。

(2) Lenovo について

Lenovo は中国に本社、香港に本店をおく会社である。世界 180 の地域で事業を展開し、中国、ブラジル、インド、日本、メキシコに工場を持つ。2005 年に IBM の PC 事業を買収し、2014 年には Google から Motorola Mobility (Motorola の携帯電話及びスマートフォンの部門) を買収した。製造販売している商品は PC、タブレット、スマートデバイスなどの端末のほか、サーバー、ストレージ、ソフトウェアなどで、その他にインフラストラクチャ・ソリューションなどのサービスを事業としている。Lenovo のスマートフォンの全世界での販売比率は中国が 22.6%、ブラジル 16.7%、米国 12.9%、欧州 9%、メキシコ 8% である。2013 年から 2021 年第 2 四半期までの携帯電話端末のシェアは全世界で 9 位である。端末の販売台数と市場シェアは 2014 年の 5% 強をピークに、その後は降下し約 2% となっている。販売台数は LG の台数にほぼ等しい。

2. 2 交渉の経緯

2008 年、InterDigital が Lenovo に書簡を送付して、保有する ETSI (European Telecommunications Standards Institute) の 3G、4G、5G 標準必須特許のポートフォリオのライセンスを受けるよう提案し、両者の交渉は始まった。その後、InterDigital はクレームチャートとタームシートを送付し、両者はライセンスについて協議をしたが、2011 年に話し合いが打ち切られた。2012 年には InterDigital は再度の連絡をしたが交渉は進展しなかった。2013 年、Lenovo がスマートフォンの米国市場への投入を発表し、両者は協議を再開した。2015 年から 1 年半かけて、両社は研究開発協力について協議した。2019 年 2 月 4 日、InterDigital は 3G・4G・5G (および Wi-Fi、HEVC) を対象として、3G が 1.5%、4G が 2.0%、5G が 2.0% で 5 年間のライセンスのオファーをした。2019 年 8 月 27 日、InterDigital は 3G が 0.75%、4G が 1.0%、6 年間のライセンスのオファーをするとともに、Lenovo を高等法院に提訴した。翌日にはデラウェア州でも Lenovo を提起した。これに対して、2020 年 4 月、Lenovo は InterDigital に対してデラウェア州で反トラスト法手続きをして対抗し、中国でも InterDigital の保有する 3G・4G・5G の必須特許に対する FRAND 条件の決定を求めて北京知的財産裁判所での手続きを開始した。これまで、高等法院への提訴後の交渉も含めて InterDigital は合計 14 回のオファーをした。一方、Lenovo は合計 2 回のカウンターオファーがあった。双方のオファー・カウンターオファーの履歴を表 1 にまとめる。

表 1 オファー、カウンターオファーの履歴

年月	提案者	金額条件	備考・その他条件
2010 年 6 月	InterDigital	2G : 1% 3G : 1.85%	
2011 年 2 月	InterDigital	3G/4G マルチモード : 2.5% 4G : 4%	中国にはディスカウントレート適用
2015 年 12 月	InterDigital	2G : 0.6%、0.60 ドル上限 3G/CDMA : 0.75% 0.30 ドル下限、0.75 ドル上限 3G/WCDMA : 1.2% 0.30 ドル下限、1.50 ドル上限 4G : 1.5% 0.90 ドル下限、1.80 ドル上限 過去分一括金 107M ドル	全世界ランニング (2018 年まで) 過去分リリース 売り上げを 40%ディスカウント
2016 年 5 月	Lenovo	23M ドル一括金	対象規格不詳 10 年間 過去完全リリース
2017 年 8 月	InterDigital	91M ドル一括金	対象規格不詳 4 年間
2017 年 11 月	InterDigital	71M ドル一括金	2G・3G・4G・5G 4 年間
2018 年 3 月	InterDigital	20M ドル一括金 (4M ドル×5 分割)	3G・4G 5 年間
2018 年 7 月	Lenovo	販売額の 0.07%	対象規格不詳 4 年間
2018 年 11 月	InterDigital	170M ドル前払い、又は 毎年 23M ドル (10 年間で 230M ドル)	セルラー・802.11・HEVC 10 年間
2019 年 2 月	InterDigital	3G : 1.5% 4G : 2.0% 5G : 2.0% (端末価格の上限、下限条件付) または 134M ドル前払い	3G・4G・5G・Wi-Fi・HEVC 5 年間 過去分は仲裁で決定 (リリースしない)
2019 年 8 月	InterDigital	3G : 0.75% 4G : 1.00% (端末価格上限、下限条件付)	英国で提訴 3G・4G 6 年間 (-2023 年 12 月) 過去分は将来と同じレートでの支払いでリリース
2020 年 1 月	InterDigital	3G : 0.4%、端末価格上限 100 ドル、下限 40 ドル 4G : 0.5%、端末価格上限 200 ドル、下限 50 ドル 5G : 0.6%、端末価格上限 200 ドル、下限 60 ドル	3G・4G 6 年間 (-2023 年 12 月) 過去分は将来と同じレートでの支払いでリリース
2020 年 5 月	InterDigital	90M ドルの一括払い	3G・4G・5G・Wi-Fi・HEV オプション 1 : 研究開発協力を検討することを条件に InterDigital が最大 9M ドルを提供 オプション 2 : 対価の 10%を特許の譲渡で受け取る
2021 年 8 月	InterDigital	3G : 0.36%、端末価格上限 100 ドル、下限 40 ドル 4G : 0.45%、端末価格上限 200 ドル、下限 50 ドル 5G : 0.54%、端末価格上限 200 ドル、下限 60 ドル	「5G Extended Offer」 (2020 年 1 月のオファーに 5G を含めて修正) 詳細は表 2 にまとめる

Vol. 78 No. 10

リリース（過去分の実施の責任解除）	本条件（将来分）と同じ条件
ロイヤリティレートに折込み済みの割引	5%：期間割引（契約期間 6 年間） 5%：地域別セールス混合割引（中国の販売は基本的に 50% 割引としてその他の地域での販売と合算して割引率を決定）
適用可能な割引 （未織り込み）	ボリュームディスカウント：1 年間の販売台数 2,000 万台につき 10% を段階的に適用。 但し 1 億 4,000 万台に対して 70% の割引を上限とする。 ランニングロイヤリティの前払い（1 年毎）割引 10%。 固定支払い割引：前払い年間 4%（最大 20% まで）。

（２） 比較可能なライセンスの選定

InterDigital は自らの主張が FRAND である根拠として、比較可能なライセンスを選定し、適正な FRAND レートの範囲を示した。InterDigital は、ライセンスプログラムを数年にわたり運用しており、合計で約 72 件のライセンス契約の実績がある。InterDigital はそれらの契約から古いものを除いて 15 件の契約を比較可能なライセンスとして選定し、その後 5 件を追加して 20 件にした（以下、「InterDigital 20」と呼ぶ）。InterDigital 20 に含まれるライセンスを表 3 にまとめる。比較可能なライセンスとして 20 件もの件数を挙げたのは、最良と考える少数に絞るよりは、できるだけ幅広い対象を検討する方が良いと考えたためである。以後、双方から「比較可能なライセンス」として選定されたライセンス案件を相手企業（ライセンシー）の後ろに契約年度を付記して表記する。

表 3 InterDigital 20 のライセンス

	ライセンス案件
1	NEC (2010)
2	Quanta (2010)
3	Acer (2011/2012)
4	Quanta (2012)
5	Wistron (2012)
6	Panasonic (2013)
7	RIM (2013)
8	NEC (2016)
9	Sharp (2016)
10	Panasonic (2017)
11	Wistron (2017)
12	Fujitsu (2018)
13	Kyocera (2018)
14	Pegatron (2018)
15	Asustek (2019)
16	Fairphone (2019)
17	Innovius (2019)
18	Blu (2020)
19	Doro (2020)
20	Sharp (2021)

３． ２ Lenovo の主張

（１） Lenovo からのオファー

Lenovo は訴訟前から複数回、ライセンス条件をカウンターオファーしてきたが、高等法院では 2021 年 12 月 14

日の「Lump Sum Offer」を FRAND / 条件レートであると主張した。「Lump Sum Offer」は 6 年間（2017 年 - 2023 年）のすべての販売に対して、8,000 万ドル（条件によって 15% の増減）の一括払い、過去分（-2016 年）は無償でリリースするものである。

（２） 比較可能なライセンスの選定

Lenovo は InterDigital が大規模事業者には低廉なレートでライセンスしているにも関わらず、これら大規模事業者へのライセンスが InterDigital 20 には含まれていないのは適切ではないと指摘した。その上で、比較可能なライセンスとして 6 つを選択（以下、これらを「Lenovo6」と呼ぶ。）し、のちに、Huawei（2016）を追加して 7 つ（以下、これらを「Lenovo7」と呼ぶ。）とした。Lenovo7 に含まれるライセンスを表 4 にまとめる。

表 4 Lenovo7 のライセンス

	ライセンス案件
1	Samsung（2014）
2	Apple（2016）
3	Huawei（2016）
4	LG（2017）
5	ZTE（2019）
6	Huawei（2020）
7	Xiaomi（2021）

4. 高等法院の判断

4. 1 基本方針

（１） FRAND 宣言による義務

多くの標準化団体では標準規格の策定に際して、標準規格の提案者に標準規格必須特許と考えるものを保有している場合には、その旨と「FRAND 条件でライセンスする意思を」宣言しなければならないことをパテントポリシー等で定めている。FRAND とは Fair, Reasonable And Non-Discriminatory の略称で、公正・合理的・非差別的であることを言う。移動体通信の標準規格 3G、4G、5G 等を定めている標準化団体 ETSI においても IPR ポリシー 6.1 条で次のように定めている⁽²⁾。

「特定の標準規格または技術仕様に関する必須特許があることが ETSI に通知されたとき、ETSI 事務局長は特許保有者に対し、FRAND 条件で特許ライセンス（取消不能）を許諾する用意があることを、三ヶ月以内に書面で約束（取消不能）するよう要請するものとする。ライセンスには少なくとも機器の製造、そのように製造された機器の販売、貸出、その他の処分、およびそのような機器の修理、使用、または操作が含まれなければならない。」

（２） 関連する裁判例

1) FRAND レートの算定

ETSI 等の標準化団体のパテントポリシー等の取り決めでは FRAND が具体的にどのくらいの金額であるかは明確ではなかった。Microsoft v. Motorola（米国、連邦地裁、2013 年）は FRAND 条件に適合するレートを算定する最初の裁判例となった⁽³⁾。同裁判では FRAND レート算定の指標の 1 つを「トップダウンアプローチ」で導出している。「トップダウンアプローチ」は所定の標準規格について必須特許全体の実施料の総和を決めた上で必須特許全件数で割って必須特許 1 件のレートを定めるものである⁽⁴⁾。Unwired Planet v. Huawei（英国、高等法院、2017 年）は、「比較アプローチ」でレートを算定した上で、算定したレートの妥当性を「トップダウンアプローチによる検証」で判断している⁽⁵⁾。「比較アプローチ」とはライセンサーの既契約などから交渉相手の事業態様（製品カテゴリー、販売国等）と類似している「比較可能なライセンス」を選定し、その契約でのレートを採用するも

のである。また、「トップダウンアプローチによる検証」とは、算定したレートからトップダウンアプローチの逆計算によって実施料の総和を算定し、これが業界で適性と認められている範囲（例えば5%程度）かどうかで評価するものである。

2) FRAND 条件でライセンスする意思

ETSI 等の標準化団体のパテントポリシー等の取り決めでは「FRAND 条件でライセンスする意思」の有無はどのようにして判断されるか、FRAND 宣言に反してライセンスしなかった場合の法律上の扱いはどうなるか、は、明らかではなかった。

「FRAND 条件でライセンスする意思」に関しては Huawei v. ZTE（欧州、CJEU、2015 年）（以下、CJEU 判決）がライセンス交渉で特許権者と特許実施者が遵守すべき手順を示し、特許権者が「FRAND 条件でライセンスする意思」を有している者（以下、「Willing Licensor」という。）であるか、はこの手順を遵守しているかどうかで判断することとした。また、CJEU 判決では、特許実施者に対しても必須特許のライセンスを受けることができる条件として、「FRAND 条件でライセンスを受ける意思」を有している者（以下、「Willing Licensee」という。）であることを求め、その可否を特許実施者が同手順を遵守しているかどうかで判断することとした。その上で、CJEU 判決は特許権者及び特許実施者の同手順の遵守の状況に基づいて特許権者の差止請求を認容するか否かを判断すると判示した。Unwired Planet v. Huawei（英国、最高裁、2020 年）は、英国の裁判所は「全世界を対象とするグローバルライセンスのオファーをしていたか否かで差止命令の救済の可否を判断できる」と判示した⁽⁶⁾。その後も、特許実施者は交渉の中でいつまでに「FRAND 条件でライセンスを受ける意思の表明」しておく必要があるかは明確ではなかったが、Optis v. Apple（英国、裁判 F 控訴審、2022 年）は、交渉での FRAND レートが未決着であっても、ライセンスを受けることを先に約束しなければならなければライセンスを受ける意思のある者（Willing Licensee）ではないと判示した⁽⁷⁾。

4. 2 FRAND 条件についての基本的な考え方

(1) ライセンスの価値と支払い額

InterDigital は、ライセンスの価値はライセンス契約で実際に支払われた金額そのものではなく、それらから所定の計算によって得られるものであると主張していた。InterDigital によるライセンスの価値算定の具体的な手順は、実際に支払われた総額を過去分と将来分に分割した上で、それぞれを過去の販売台数と将来の販売予定台数で割ることで、過去のレートと将来のレートを算定するものである。この計算方法は一定のルールに従っているものの、主観的な評価（操作）に基づいて支払い総額を分解・配分する算定であり、InterDigital に有利になる算定方法であることは明らかである。

(2) ボリュームディスカウントとその他の割引

「5G Extended Offer」の条件にはボリュームディスカウントが含まれているが、これは FRAND とは言えない。このようなボリュームディスカウントは大規模なライセンシーに認めているもので、InterDigital から Samsung へのライセンスでは約 80%、同じく Apple へのライセンスでは約 60% のボリュームディスカウントが適用されている。ライセンスは物品とは異なり、実質的にコストがかかっていないので、60%～80% のボリュームディスカウントには経済的その他の根拠はない。大規模なライセンシーには高額のディスカウントをしてでも、ライセンス契約の実績を獲得することで、潜在的なライセンシーに対してライセンス契約を促す意図もある。つまりは、ボリュームディスカウントは本来のプログラムレートを補完するものであって、ディスカウントを与えられない小規模のライセンシーに対する差別的行為である。

なお、InterDigital には固定金額／一括払い、時間の価値、契約年数、前払い、ボリューム、地域、更新を考慮した割引も行っている。ここで「時間の価値」の割引とは固定金額の前払いに対して割引を適用するものである。「前払い」は当年度に支払うランニングレートのロイヤリティを前年度に前払いする場合に適用する割引である。これらの割引のうち「時間の価値」以外の割引は FRAND ではない。これらも小規模のライセンシーに対する差

別的な取り扱いとなるからである。

(3) 期間の限定

過去の実施に対するロイヤリティの支払いについては期間が限定されない、すなわち無制限である。理想的な世界では、Willing Licensee は必須特許の技術を使用する前にライセンス契約をしてロイヤリティを支払うが、現実にはライセンス契約をするのは、多くの場合、技術を使用した後であることは ETSI の資料でも認識されている。Willing Licensee は、所定の国の損害賠償請求の期間を利用して支払いを免れ、支払いの遅延から利益を得ようとする者であってはならない。損害賠償請求権については訴えの提起から多くの国で 6 年、例えば中国では 3 年と一定の年数（各国の法律の定めるところ）よりも前には及ばないが、このような期間の制限は Willing Licensee と Willing Licensor との間の関係においては矛盾するものとなる。

(4) どのようにホールドアウトを無くす（阻止する）か

特許の実施者はその実施の開始時期からライセンスを取得した時期までの遅延によって得をするようであってはならない。そのような得を無くすためにも、過去の全ての実施に対して、何らの条件を要求することなくロイヤリティを支払う意思を表明しなければならない。

(5) 過去のロイヤリティに利子をつけるべきか

過去のロイヤリティを現在の特許の価値に変換するためには時間の金銭的価値（利子）を反映させるべきである。調べた限り提示されている過去のライセンスでは利子について手当されていない。

(6) 操作的な算定方法と事後的な理由付け

裁判において InterDigital が、過去にライセンス契約を締結した際に FRAND レート決定のために用いたと説明する算定方法は、自らが有利になるように操作的に策定した印象が強い。また、実際には契約締結の際にそのような算定を行ったのではなく、受け取った対価が適正だったと裁判で主張するために、あとから理由付けとして考え出したものではないかとの疑念もある。

(7) Lenovo に対する差別的な効果があったか

Lenovo は現行のライセンス慣習とは異なるアプローチは Lenovo に対する差別だと主張するがこれは誤りである。そのような見解を採用することは必須特許ライセンスにおける FRAND の継続的な発展を阻害するものであって、FRAND の解釈に誤りがあればこれを明らかにして修正していくことがはるかに優れたやり方である。

4. 3 比較可能なライセンスの検討と FRAND レートの決定

(1) 比較可能なライセンス

① InterDigital20 について

高等法院は InterDigital が主張する InterDigital20 はいずれも比較可能なライセンスではないと判断する。まず、各ライセンスはその事業規模が Lenovo の事業規模に比べて 1-2 桁小さい。InterDigital20 のうち信用性の高い 15 件に Lenovo7 の 7 件を合計すると 22 件となる。この 22 件のライセンスの契約のもとで販売された台数の合計は Lenovo7（7 件）が全体の 97.73% を占め、InterDigital20 の上述 15 件はわずか 2.27% に過ぎない。InterDigital20 に含まれているライセンスはいくつかの観点で偏りがある。まず多くの契約はその締結時期が古くて、既に満了しており、3G・4G・5G 全てを含んだ契約は 1 件だけである。また、いくつかの契約ではライセンシーは市場から完全または部分的に撤退している。さらに、多くの契約は国・地域が限定され、5 件は専用用途向け端末、4 件は製造委託先等のなど偏っている。

② Lenovo7 について

次に Lenovo の主張する Lenovo7 を個別に検討する。Samsung (2014) は、極めて大型の案件であって、ITC 訴訟の脅しの下での交渉であった。InterDigital にはこのライセンス契約が成立すれば、小規模事業者が追従してライセンスを取ることを期待して、低額のレートで合意している。Huawei (2016) は中国の売り上げが全世界の 55% を占めており、契約が締結できれば中国メーカーとして最初のライセンシーとなったことから、契約を成立させるために低額のレートとなった可能性がある。Apple に関してはライセンス済みのサプライヤーから部材の供給を受ける事例や Apple から受託して端末等を生産するメーカーが Apple のライセンスでカバーされている事例などがあり、比較対象とするには適当ではない。

ZTE (2019) については、契約当時に ZTE が資金繰りに窮していたことから、比較対象とするには信頼がかけない。Huawei (2020) については、Huawei の中国市場での売上比率が非常に高く、長期の契約期間によるディスカウントがある。Xiaomi (2021) は本裁判の高等法院に提訴後のライセンス契約である。LG (2017) は、その売り上げの規模・市場シェア、端末が搭載している標準規格とその台数比率の推移などが Lenovo に比較的類似しており、契約の締結も古いものではないことから最良の比較対象であると考ええる。以上から、高等法院は LG (2017) が比較可能なライセンスとして最適であると判断する。

(2) FRAND レートの算定

LG2017 を比較可能なライセンスとして採用した上で、LG (2017) のブレンドレート (過去将来で共通のレート) 0.24 ドル/台を調整して FRAND レートを算定する。調整の項目としては、販売期間 (3つの期間)、販売地域の比率 (先進国と新興国)、搭載する標準規格 (3G・4G・5G) の比率を採用した。その結果、FRAND レートは Lenovo の主張する 0.24 ドル/台に調整率 0.728 を乗じて 0.175 ドル/台 (3つの期間で同一) と算定した。2007 年に遡る販売から 2023 年 12 月 31 にまでの支払いは一括金で 1 億 3870 万ドルとなる。

(3) InterDigital のトップダウンアプローチによる検証

InterDigital は自らが主張する FRAND レートが適正であることを示すために「トップダウンアプローチによる検証」をもってその妥当性を示したが、高等法院は、本事件については InterDigital の「トップダウンアプローチによる検証」は採用しないと判断した。その主な理由は InterDigital の「トップダウンアプローチによる検証」は彼らの主張する「5G Extended Offer」が適切であるとの結論ありきでの分析であって、特許の価値その他の設定が実状に照らして恣意的であって適切ではないからである。

4. 4 差止命令の可否

(1) InterDigital は Willing Licensor だったか

InterDigital は FRAND を越えるレートを要求し続けていたことから Willing Licensor だったとは言えない。

(2) Lenovo は Willing Licensee だったか

Lenovo には NDA 更新に過度の時間をかけたり、交渉を遅延させたりする行為もあったが、その遅延が InterDigital に起因すると判断されるものもあった。一方で、Lenovo は裁判 A で有効な SEP を侵害していると判断された後は、高等法院が FRAND として決定する条件でライセンスを受けることを約束しなかった。これらの事実からは Lenovo は Willing Licensee であったか、でなかったかを総合的に判断することは困難である。そこで、Lenovo には本判決の FRAND レートを含めた結論を受け入れるよう考え直すか否かの選択肢を与えることとし、その選択の結果によって「Willing Licensee であれば差止命令できない」、「Willing Licensee でなければ差止命令できる」と判断することとしたい。

4. 5 高等法院の判決

高等法院は以上のとおり、InterDigital と Lenovo のいずれのオファーも FRAND レートではないと判示した。InterDigital のトップダウンアプローチによる検証には、どのような形であれ、何の価値も見出せない。Lenovo が 2007 年 1 月 1 日から 2023 年 12 月 31 日までの実施に対して InterDigital に支払うべき FRAND ライセンス料は 1 億 3870 万ドルである。

差止命令の可否に関しては、Lenovo には本判決の FRAND レートを受け入れるか否かの選択肢が与えられ、その結果として InterDigital は差止命令を得ることができるかどうか、が決定されるものとする。

5. 一括金の利子について

2023 年 3 月 16 日の高等法院 EWHC539 (Pat) の判決ではいくつかの未解決の項目があり、それらについては 2023 年 6 月 27 日に EWHC1578 (Pat) で判断が示された⁽⁸⁾。その項目の一つは一括金を支払う場合に利子をつけることが FRAND であるかどうかであった。

InterDigital は一括金に利子をつけることが適切であり、これによってライセンシーが支払いを遅延させるインセンティブが軽減されると主張した。一方、Lenovo は、ETSI の IPR ポリシー、ガイドには利子の支払いについての記載がないので契約上の取極めに過ぎず、また利子がつくとライセンサーによるホールドアップを助長させるものだとの主張があった。高等法院が検討した結果、利子を支払うことは FRAND に適合するものであり、四半期複利 4% となる。一括金 1 億 3870 万ドルに利子 4620 万ドルを加えた支払い総額は 1 億 8490 万ドルと判断した。

6. 控訴院の判断

前章まで説明してきた高等法院での判決 (EWHC539 (Pat) 及び EWHC1578 (Pat)) に対して、InterDigital と Lenovo の両者が控訴院へ上訴した (EWCA Civ 743)⁽⁹⁾。いずれの当事者の上訴の理由も、判示された支払い金額が適切でないとするものであった。

6. 1 InterDigital の主張

InterDigital の主張は次の通りであった。LG (2017) の将来レートから導き出されるべき本来のレートは 0.61 ドル／台である。調整率 0.803 を乗じて、FRAND レートは 0.489 ドル／台 (ブレンドレート) である。2007 年から 2023 年までの販売台数に適用すると Lenovo が支払うべき一括金は 3 億 8850 万ドルであり、これに四半期複利 4% を加えると総額 5 億 1780 万ドルとなる。

6. 2 Lenovo の主張

Lenovo の主張は次の通りであった。2013 年第 3 四半期以前の販売をロイヤリティ支払いの対象としたのは誤りであるとする。高等法院が定めた利子は正しいものではなく、もっと低い利子 (2% を超えない) または単利であるべきであったと考える。2018 年 1 月 1 日から 2023 年 12 月 31 日までの 6 年間に対しての一括金は 8000 万ドルである (条件により 15% 増減)。過去分 (2018 年 1 月 1 日以前) は無償でリリースする。これはレート 0.16 ドル／台で算定している。

6. 3 控訴院の判決

一台あたりの金額については、高等法院は Lenovo が LG (2017) から導き出した 0.24 ドル／台を採用したが、控訴院は推定値としてこれを 0.30 ドル／台に修正する。また、調整率に関しては、高等法院は 0.728 としたが、これは Lenovo が将来と過去をブレンドしたものである。控訴院は推定値として、これを 0.75 に修正する。したがって、レートは 0.30 ドル／台に調整率 0.75 を乗じることで 0.225 ドル／台となる。これに控訴院が最終的に採用した販売台数の 792,571,429 台を乗じると 1 億 7830 万ドルとなる。この金額に対する利子を、利率 4%、四半期複利で計算するよう当事者に求める。

7. おわりに

FRAND レートの算定を巡る InterDigital v. Lenovo 英国訴訟について紹介した。本裁判の膨大なページ数の判決文の中でそれぞれの当事者が主張する FRAND 実施料の算定の手順は難解なところがあり、その理解は容易ではない。また、裁判所の過去の売上に対する FRAND 実施料の考え方やボリュームディスカウントについての言及も参考になるものあり、交渉でもその扱いを留意すべきものとは考えるが、今後の裁判にどの程度の影響があるものかは判断しがたいところもある。本論では、そのような判決の内容であることを前提として、争点を理解しやすいように整理を試みた。本論が必須特許に関わる弁理士の一助となれば幸いである。

(参考文献)

- (1) [2023] EWHC 539 (Pat) InterDigital Technology Corporation & Ors v. Lenovo Group Ltd (FRAND Judgment - Public Version)
- (2) ETSI パテントポリシーについて：<https://www.etsi.org/images/files/IPR/etsi-ipr-policy.pdf>
- (3) 小林和人：標準規格必須特許の RAND 実施料率に関する裁判例：マイクロソフト社対モトローラ社米国訴訟（事件番号 10-CV-1823）[ワシントン州西部地区連邦地裁 2013.4.25 判決]、パテント、Vol.67、No.7（2014）
- (4) 上池陸・小林和人・平塚三好：FRAND をめぐる裁判例にみる標準規格必須特許の実施料算定方法に関する研究、パテント、Vol.68、No.10（2015）
- (5) 小林和人：FRAND 条件をめぐる裁判例とその考察－Unwired Planet v. Huawei 英国訴訟－、パテント、Vol.71 No.8（7）（2018）
- (6) 小林和人：Unwired Planet 英国最高裁判決とその後のグローバルライセンスを巡る動き（Anti-suit injunction 等）、パテント、Vol.5 No.6（2022）
- (7) [2021] EWHC 2564 (Pat) Optis Cellular Technology LLC & Ors v Apple Retail UK Ltd & Ors
- (8) [2023] EWHC 1578 (Pat) InterDigital Technology Corporation & Ors v. Lenovo Group Ltd & Ors
- (9) [2024] EWCA Civ 743 InterDigital Technology Corporation & Ors v. Lenovo Group Ltd & Ors

参考文献（2）の URL 参照日は 2024 年 12 月 11 日

（原稿受領 2024.12.11）