



「米国企業の戦略的特許買収」

国際第1委員会

関東部会：平成27年9月15日

富士重工業株式会社

岡本 正也

関西部会：平成27年9月17日

株式会社SCREENホールディングス

安福 孝次



本日のご報告内容

1. WG4の活動について
2. 論説の内容のご紹介
3. まとめ





WG4の活動について

◆ 米国企業における知財戦略の調査・分析

◆ 2011年度より(単年度活動)

◆ アウトプット: 論説投稿

– 2011年度

「Google社の知的財産戦略について」

知財管理Vol.62 No.8 2012 p.1103-1115

– 2012年度

「Apple社の知財戦略について」

知財管理Vol.63 No.5 2013 p.699-712

– 2013年度

「企業とNPEとの関係からみた特許権の評価に関する考察」

知財管理Vol.64 No.8 2014 p.1187-1200

– 2014年度

「米国企業の戦略的特許買収」

知財管理2015年10月号に掲載予定

今回のご報告





WG4の活動について

◆ メンバー(2014年度国際第1委員会WG4) 11名

岡本正也(富士重工業、リーダー)	安達省吾 (富士通セミコンダクター)
加藤貴裕(トヨタ自動車)	坂本成生 (富士通)
鈴木裕子(三菱レイヨン)	竹野内紋子(NTTデータ)
船橋淳 (出光興産)	本荘太一 (カシオ計算機)
安福孝次(SCREENホールディングス)	鷲尾透 (元富士ゼロックス、途中退任)
細井隆太郎(NTTドコモ、副委員長)	

◆ テーマ設定

- 候補企業(2013年度正副委員長による例示)
Qualcomm, Twitter, Facebook, Amazon, Boeing, GE等
- 俯瞰・横串的な分析
- 近年顕著な大型特許買収に焦点
- 「米国企業の戦略的特許買収」に決定





論説の内容のご紹介

「米国企業の戦略的特許買収」

目次

1. はじめに
2. 近年の大型特許買収
3. 各社の特許買収の分析
 3. 1 Google
 3. 2 Apple
 3. 3 Microsoft
 3. 4 Intel
 3. 5 Qualcomm
 3. 6 Amazon
 3. 7 Facebook
 3. 8 Twitter
4. 考察
 4. 1 防衛目的の企業
 4. 2 事業強化目的の企業
 4. 3 ライセンス目的の企業
5. おわりに





近年の大型特許買収

日本のメディアが報道した大型特許買収

時期	譲受人	譲渡人	件数
2011/6	Rockstar	Nortel	6,000件
2011/7	Google	IBM	1,029件
2011/8	Google	IBM	1,023件
2012/3	Facebook	IBM	750件
2012/4	Facebook	Microsoft	650件
2012/4	Intel	RealNetworks	360件
2012/6	Intel	InterDigital	1,700件
2013/12	Twitter	IBM	900件
2014/1	Qualcomm	HP	1,400件
2014/12	RPX	Rockstar	4,000件

- ✓ 2011年から顕著
- ✓ スマートフォンに関する企業間での売買が多い
- ✓ 8社を調査対象とした

Google, Apple, Microsoft, Intel, Qualcomm, Amazon, Facebook, Twitter

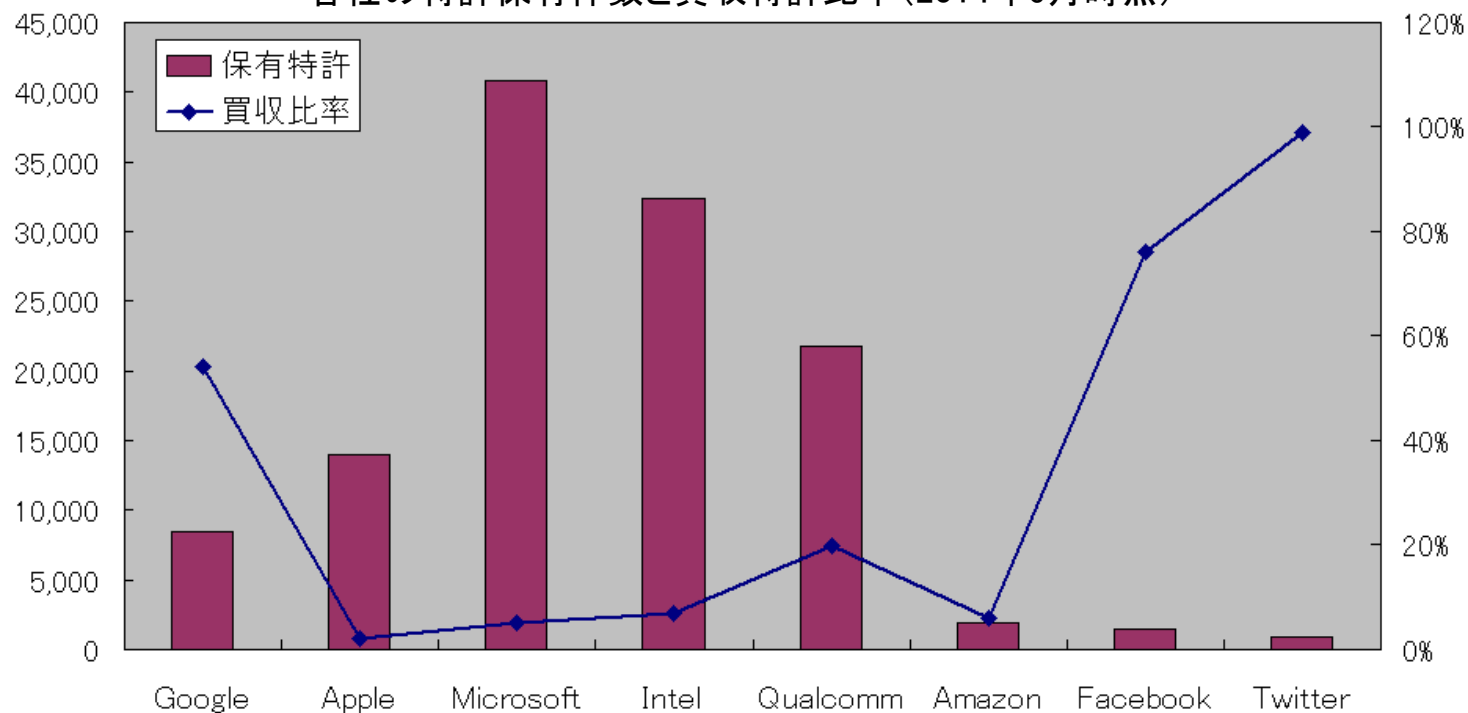




各社の特許買収の分析

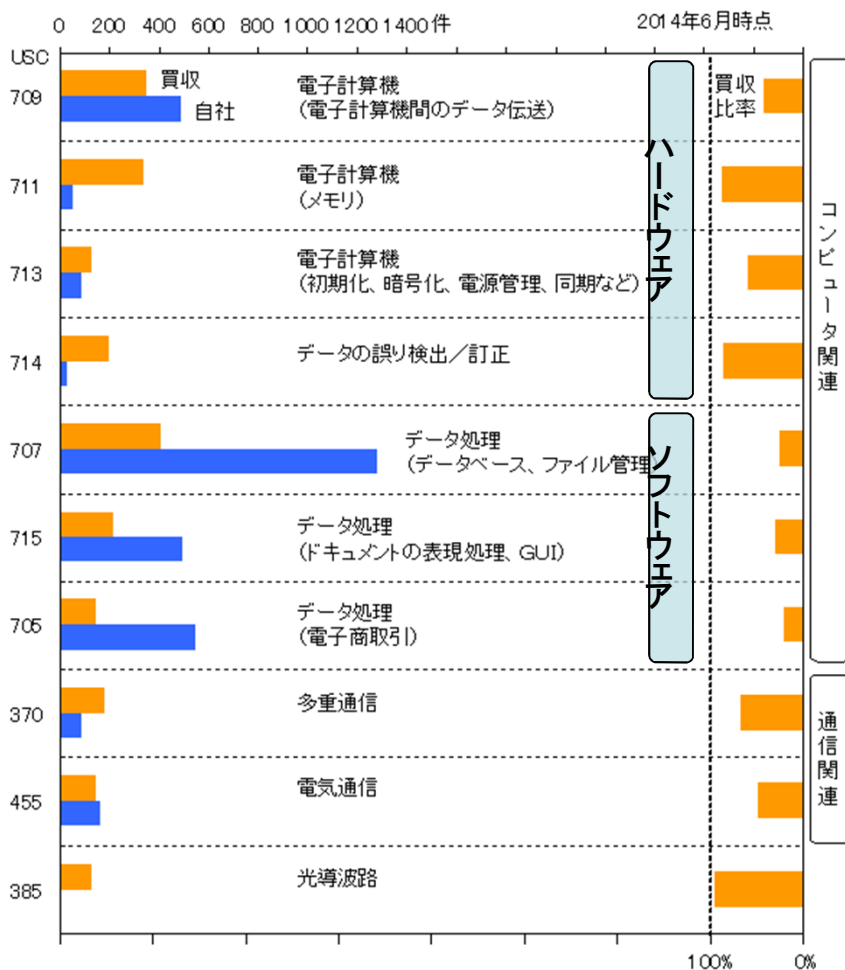
- USPTOのAssignments on the Web(2014年6月時点)を使用
- 1994年以降に出願された米国特許を対象
- 筆頭USC(米国特許分類)を用いて技術分野ごとに分析
- 各社のビジネス動向や特許紛争、自社出願についても調査

各社の特許保有件数と買収特許比率(2014年6月時点)





Google



【買収特許】

- 買収件数は約4,500件
- 買収比率は54%
- 買収比率が高い分野
ハードウェア、通信関連
- 手薄なハードウェア関連と通信関連の特許を買収
- NPEからも買収(通信・光学関連)
- ソフトウェア関連も買収により強化
- 幅広い分野の特許を買収

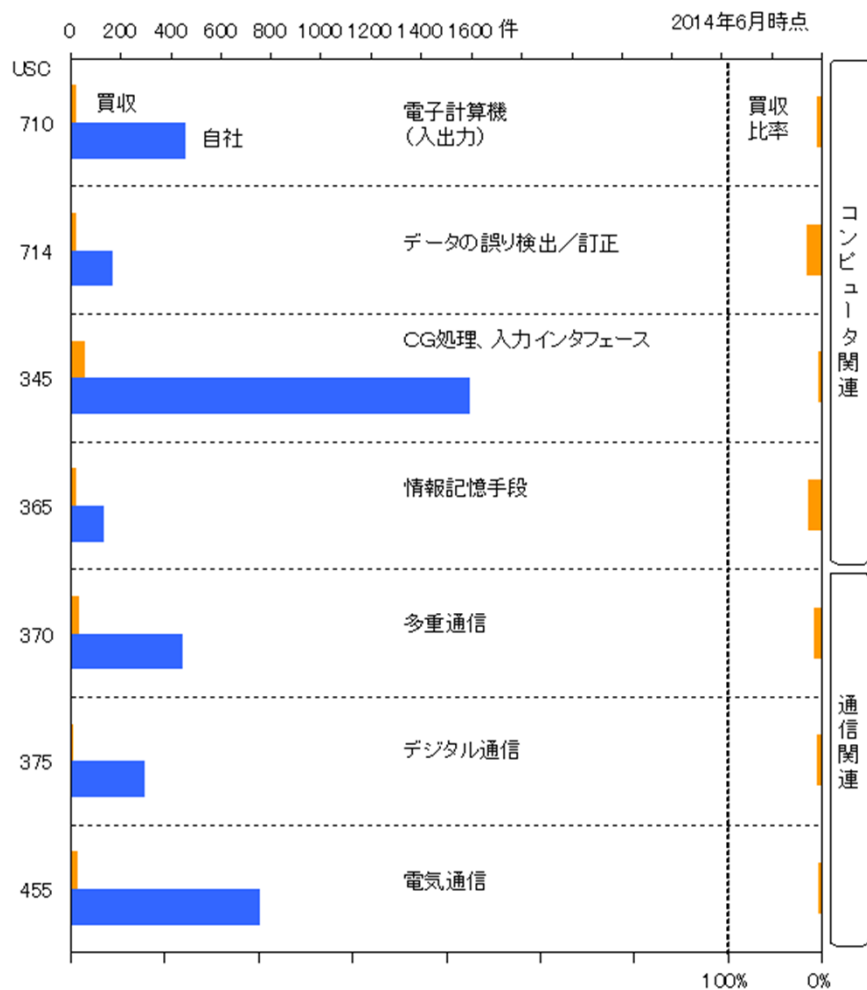
【特許買収の狙い】

- Android端末メーカーを大手メーカーやNPEからの攻撃(訴訟)から防御





Apple



【買収特許】

- 買収件数は約300件
- 買収比率は2%
- 買収比率が高い分野
 顕著に高い分野はない
- LTEに関するETSI必須特許86件のうち、
 30件がRockstar社より買収した特許

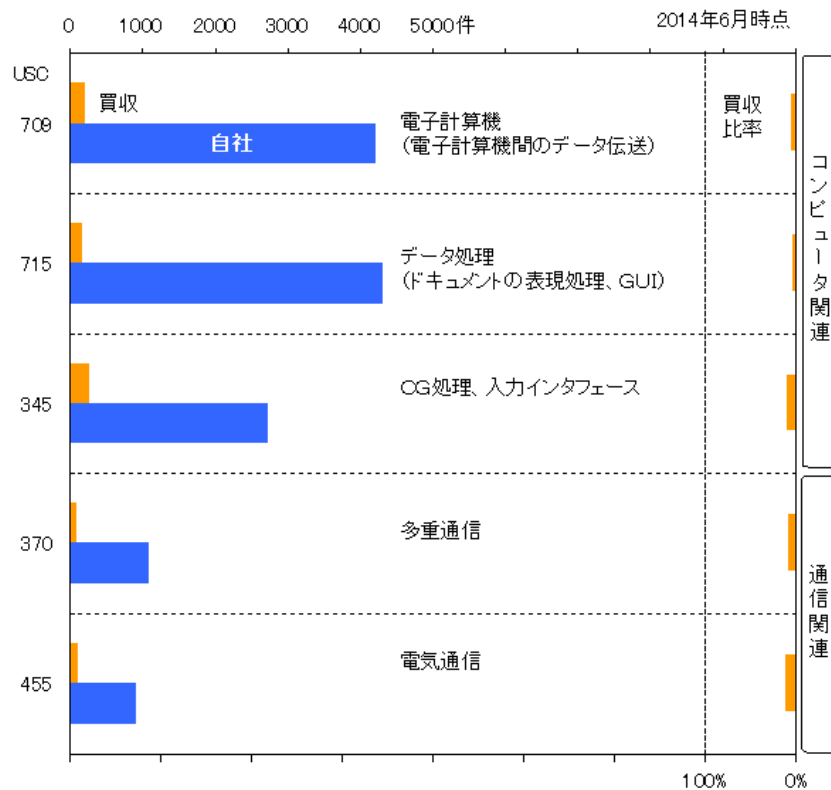
【特許買収の狙い】

- 特許買収により必須宣言特許の数を増やすことで、標準必須特許の使用料を削減し、製品コストを削減





Microsoft



【買収特許】

- 買収件数は約2,100件
- 買収比率は5%
- 買収比率が高い分野
GUI関連(USC715,345)と通信関連
- Rockstar社からの買収は222件
- ETSI宣言特許46件中、45件がRockstar経由で入手

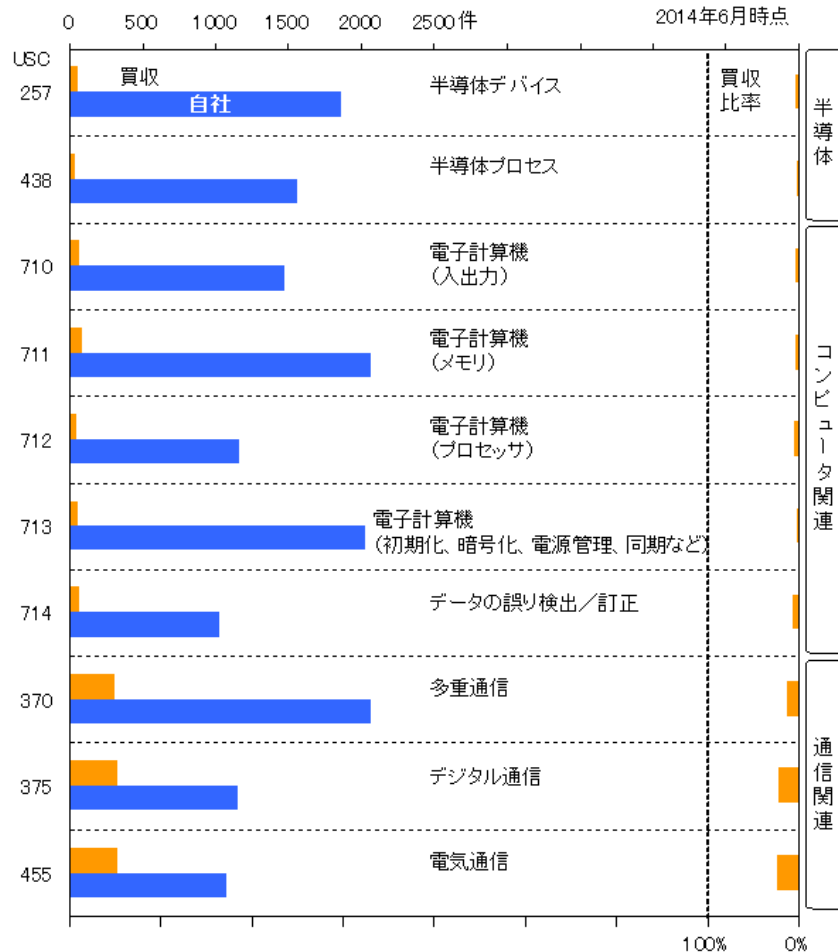
【特許買収の狙い】

- 買収比率が高い分野とビジネスを大きく転換しようとしている分野が一致
- 転換分野の特許強化





Intel



【買収特許】

- 買収件数は約2,300件
- 買収比率は7%
- 買収比率が高い分野
通信関連

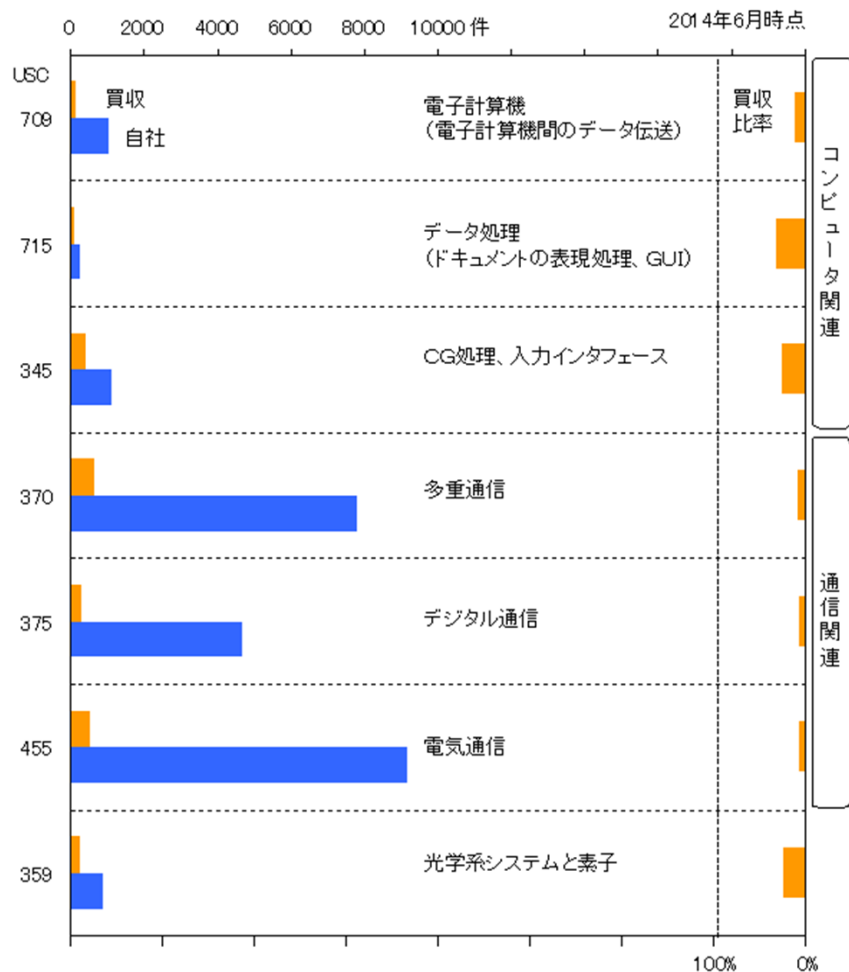
【特許買収の狙い】

- モバイル機器向けチップ事業の遅れ (対Qualcomm)
- モバイル向けの技術の積極導入





Qualcomm



【買収特許】

- 買収件数は約4,400件
- 買収比率は20%
- 買収比率が高い分野
GUI関連 (USC715,345)
- 買収件数が高い分野
通信関連
- Palm社から約1,400件 (OS関連)
- ETSI宣言特許1,160件のうち、83件が買収特許

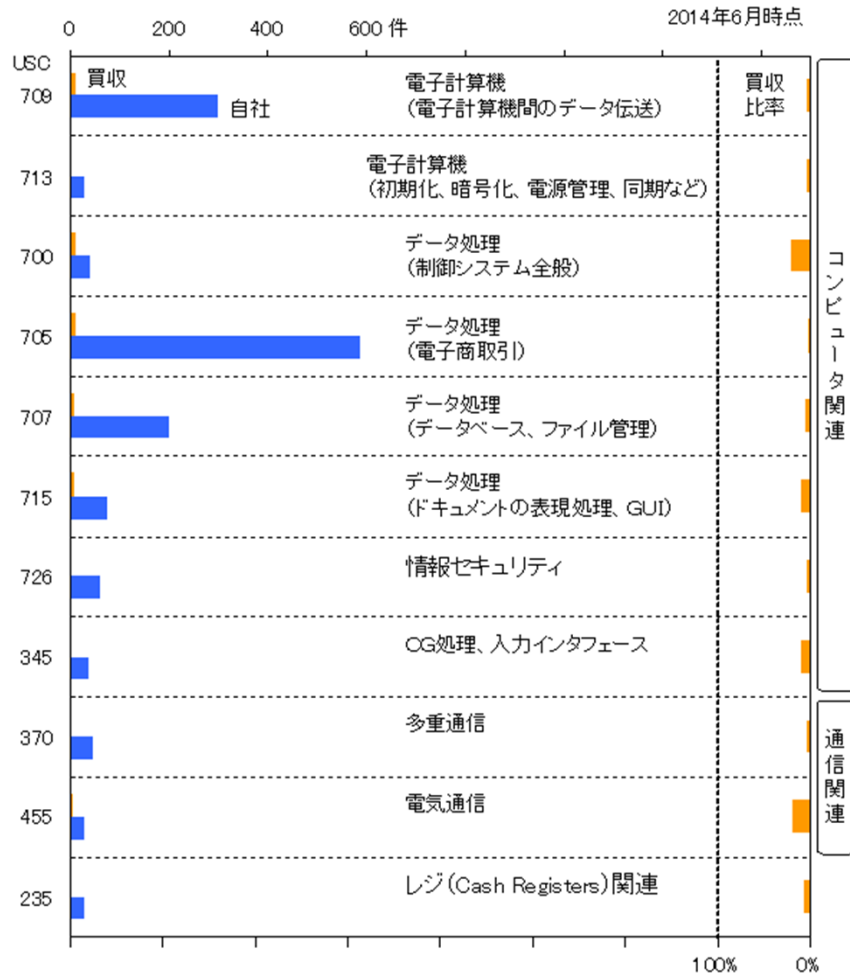
【特許買収の狙い】

- モバイルOSへのビジネス領域の拡大
- 通信関連特許買収によるライセンス事業の強化





Amazon



【買収特許】

- 買収件数は約100件
- 買収比率は6%
- 事業買収によるものがほとんど

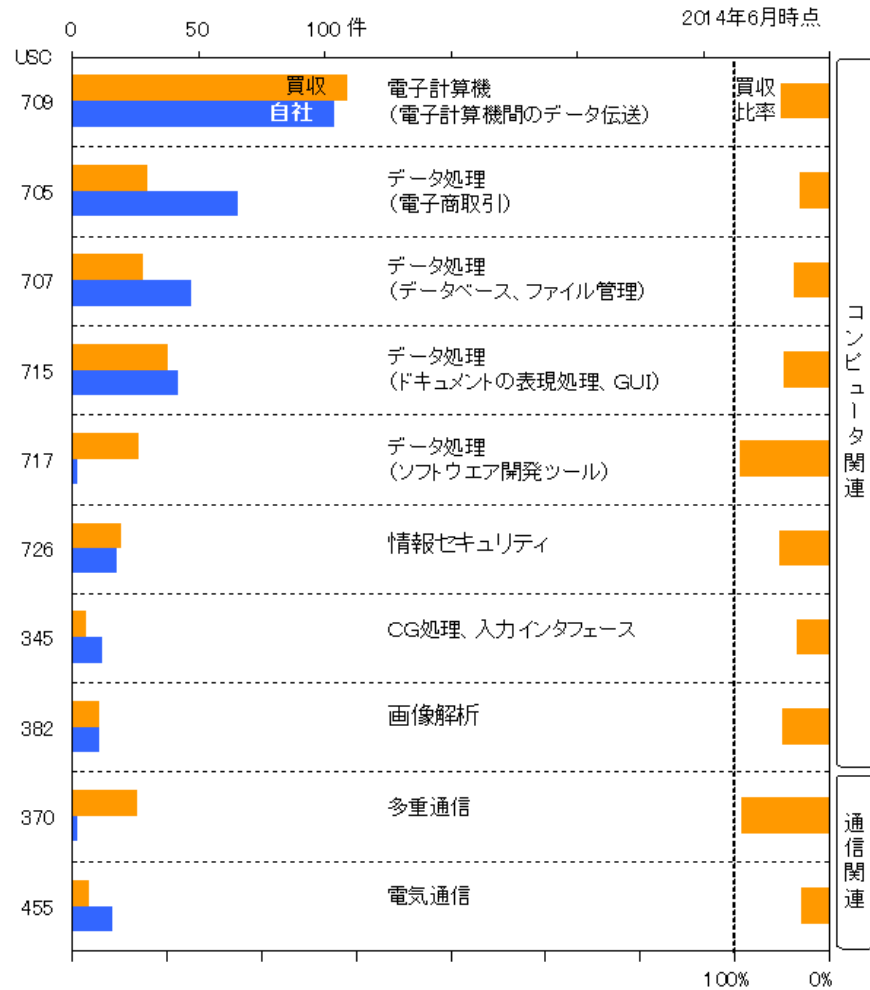
【特許買収の狙い】

- 戦略的な特許買収は見られない
- 企業規模、端末を含めた事業内容の割に特許保有件数が少ない
- 特許保有以外の訴訟リスク低減策





Facebook



【買収特許】

- 買収件数は約1,100件
- 買収比率は76%
- IBM、Microsoftから大量買収
- 買収比率が多い分野
 - IBMからは幅広い分野
 - Microsoftからは自社出願上位4USC
- 日本企業から画像関連特許を買収
 - 動画共有サービスや
 - 写真店との連携サービスを開始した
 - 時期に対応している

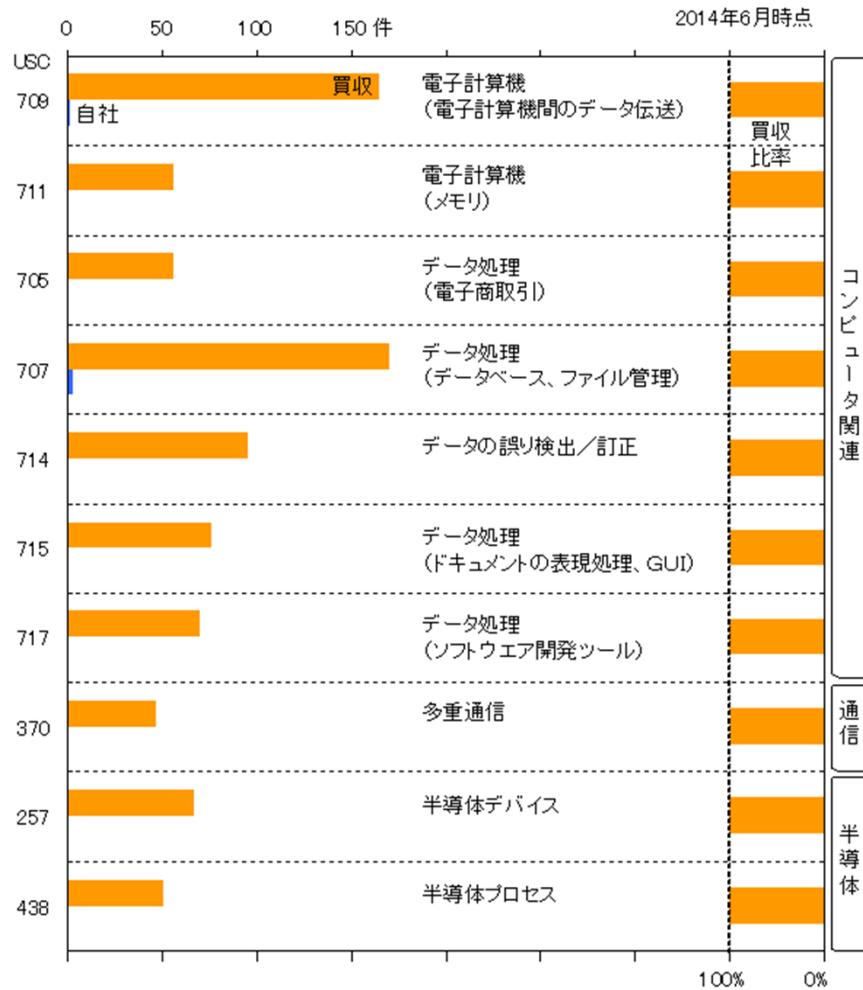
【特許買収の狙い】

- Yahoo社への反訴材料取得
- 自社事業強化





Twitter



【買収特許】

- 買収件数は約900件
- 買収比率は99% (自社出願9件のみ)
- IBMより買収
- 自社事業と関連度の低い半導体や通信関連も多く買収

【特許買収の狙い】

- 対NPEでは特許保有の効果がないためほとんど出願してこなかった
- IBMからの侵害警告を経て、特許ポートフォリオを事業規模に見合うレベルに構築し、係争リスクを低減





考察

特許買収の目的は、以下の3つに類型化することができる

特許ポートフォリオ(自社特許+買収特許)			
①防衛目的	②事業強化目的	③ライセンス目的	
			特許ポートフォリオが <u>中～大の企業</u> Qualcomm, Microsoft
			特許ポートフォリオが <u>中～大の企業</u> Apple, Intel, Amazon Qualcomm, Microsoft
			特許ポートフォリオが <u>小さい企業</u> Google, Facebook, Twitter

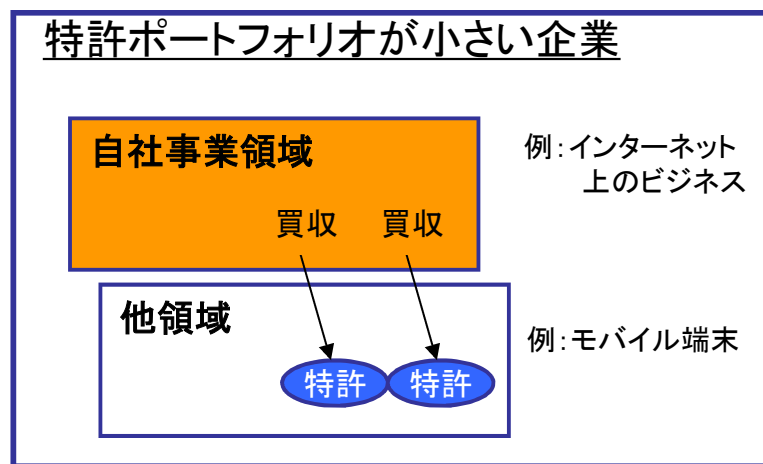




考察

防衛目的の特許買収

- Google、Facebook、Twitter
- 特許ポートフォリオが小さい企業
- 大量の特許を短期間に買収
- 自社事業との関連性の低い技術分野の特許も買収
大きな企業へのカウンター特許(相手の事業領域)
- GoogleはAndroid陣営を防衛する「エコシステム」防衛
端末メーカーを大手メーカーから防衛するための特許
端末メーカーをNPE訴訟から守るためにNPEから買収

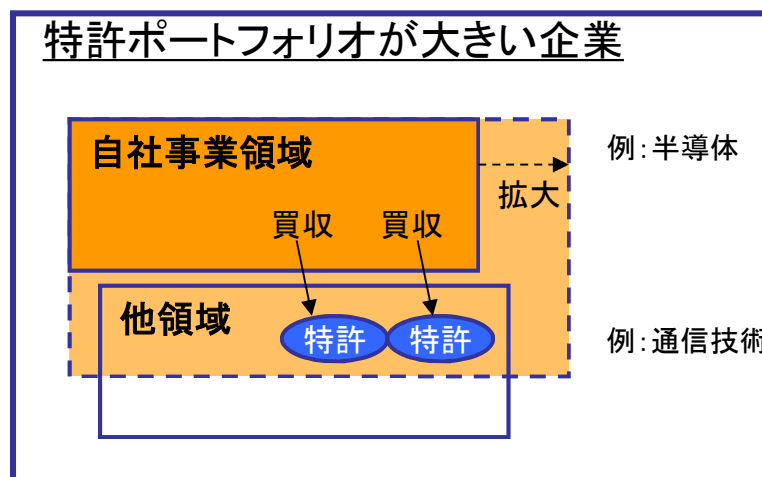




考察

事業強化目的の特許買収

- Microsoft、Intel、Qualcomm等
- 特許ポートフォリオが中～大の企業
- 買収比率は高くない
- 次期ビジネス領域と関連する技術分野の特許を買収
 - Microsoftは通信関連の買収比率が高く、クラウドコンピューティングモデルへのビジネス転換と一致
 - Intelも通信関連の買収比率が高く、モバイル向けチップへのビジネス領域の拡大と一致
 - QualcommはOS関連の買収が多く、モバイルOSへのビジネス領域の拡大と一致





考察

ライセンス目的の特許買収

- Microsoft、Qualcomm
- 特許ポートフォリオが中～大の企業
- ライセンスで収益を上げている分野の買収比率は高くないが、買収件数が多い
- 特許ポートフォリオの構築とライセンス収益が直接的に結びつく
- 特許買収はごく自然な行為と思われる



まとめ

JIPA会員企業の皆様へ・・・

- 特許ポートフォリオが中～大の企業が多いと思われる
- 事業強化目的での特許買収
先行する企業がいる技術分野へとビジネス領域を拡大する際に特許買収を行っている
全くの新規事業への参入ではなく、コア事業を今後の主流技術と融合させてビジネスを発展させようとする局面で特許買収を行っている
- 自社のコア事業と他技術分野との融合を考える場合
①自社開発、②事業買収、だけではなく、
③特許買収も選択肢の1つとして検討に値すると思われる。

