

“本当に怖い” 米国特許訴訟

—いつ来るか分からない戦いに備えて—

秋 葉 恵 一 郎*

抄 録 最近の米国特許訴訟やITC手続きで日本企業は被告になることもありますが、原告になる場合も増えています。ただ被告が敗訴した場合、莫大な損害賠償金または和解金を支払わねばなりません。また「パテント・トロール」という米国特許訴訟をテコにして高額な和解金を手に入れる“新車のビジネスモデル”も出てきました。

何故このように“特許訴訟”を武器にすると、米国では企業業績を左右するようなことが起こるのか、自らの少ない経験を基にしたものではありませんが、できるだけ一般化して「米国特許訴訟」の特徴と内容をご紹介します。この訴訟は米国特許弁護士が代理する業務ですので、米国特許弁護士による解説が多く紹介されておりますが、本稿は企業サイド、特に日本の企業が当事者になったとき何をどう注意すれば良いのかという観点から解説しました。よその国で商売をするなら郷に従わなければなりません、「知らないでは済まされない仕組み」になっております。

目 次

1. はじめに
2. 米国特許訴訟の特徴
 2. 1 法上の手続き
 2. 2 極めて高い和解率
3. 国際貿易委員会（ITC）手続き
 3. 1 手続きの概要
4. 米国特許訴訟に対する企業としての留意点
 4. 1 心構え
 4. 2 特許の無効要因
 4. 3 特許権の侵害判断
 4. 4 訴訟戦略
5. 米国特許訴訟と企業特許戦略
 5. 1 経営的視点
 5. 2 企業特許戦略
6. おわりに

1. はじめに

「パテント・トロール（Patent Troll）」の“Troll”は、もともと北欧の神話に出てくる洞穴や地下等に棲む奇怪な巨人または小人を指

し、「怪物」というあまり良くない意味合いで使われています。

パテント・トロールは、自身では研究や製造の設備を持たず、もっぱら所持している米国特許権を元に侵害企業を見つけては訴訟に持ち込み、巨額の損害賠償金や和解金を得ることを生業としている規模の小さな会社です。しかしながら、大人気の「ブラックベリー（スマートフォン）」を製造販売するRIM社が5年間の法廷闘争の末に、トロールの元祖のような“NTP社（発明者Thomas J. Campana氏と特許弁護士Donald E. Stout氏によって設立された会社¹⁾）”に約550億円の和解金を支払って和解（2000年）し、またMedtronic社（医療機器会社）がトロールに対して約500億円の和解金を支払って和解（2008年）しており²⁾、その存在が座視でき

* 技術士(化学部門), (社)日本技術士会登録グループ「知財コンサルティングセンター」 副会長
Keiichiro AKIBA

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

なくなっています。

なぜ、実際に事業を行っていない企業が米国特許権のみを操ることによって、高額な和解金を手に入れることが出来るか不思議に思えますが、これには「米国特許訴訟」の仕組み、米国特許弁護士 (Patent Attorney) の数の多さ、訴訟社会米国の特質がその背景にあるようです。

上述の和解金額を思うとことほど左様に米国特許訴訟は怖いものであり、我々の知る日本特

許訴訟の内容と米国特許訴訟の内容とは想像以上の差がありそうです。

いつ来るか分からない戦いに備えて米国特許訴訟の“さわり”を、企業経営に携わる方、知財部門管理職、開発部門管理職、研究部門管理職の方々のご参考になればと思い、ここにご紹介致します。

2. 米国特許訴訟の特徴

まず米国特許訴訟の手続きの流れを図1に示

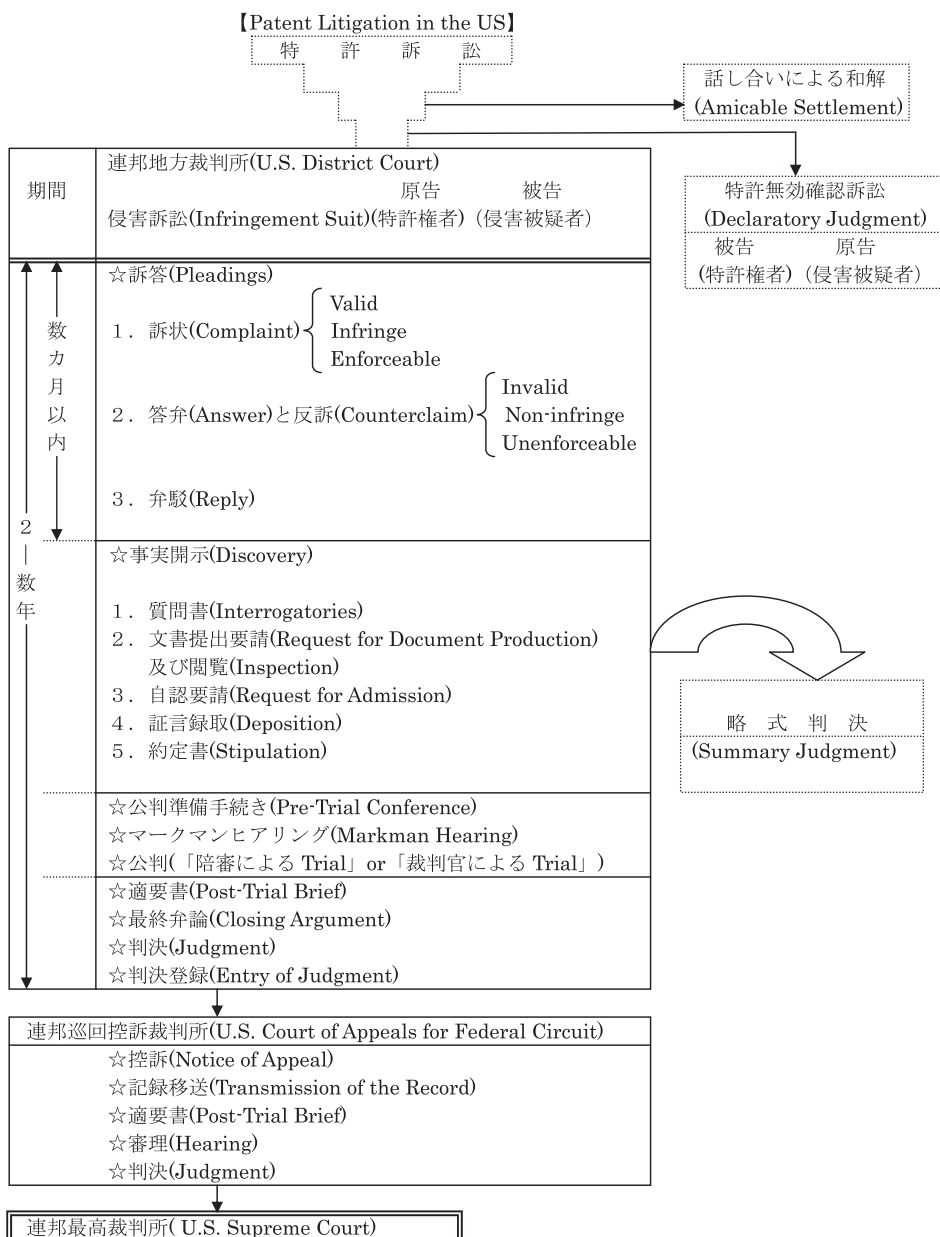


図1 米国特許訴訟の手続き

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

します。

2. 1 法上の手続き

(1) ディスカバリー (Discovery) 制度

“discover” という “発見する、見つける” という意味を思い浮かべますが、“dis-” が「打ち消したまたは反対」の意味で“cover” が「蓋をする、隠す」を意味すると捉えると、「カバーを外す」という意味になるのでしょうか。

訴訟が始まると、原告（特許権者）は「当社特許は有効で、貴社はその特許を侵害している」と言い、被告（侵害被疑者）は「当社は侵害していないし、貴社の特許は無効だ」と言い合います。その後、以下の手続きに従って自社が保有する関連情報を相互に相手方に開示します。図1に従って各手続きを以下に概説します。

1) 質問状 (Interrogatories)

相手方から訴訟対象事項の事実解明につながる情報を得ようとして、以下のような文面の質問に解答させようとするものです。絨毯爆撃的な質問になるので、1回の手続きでもいきおい質問数は2桁では収まらない場合が多くなります。

質問状には、一例を挙げると以下のような文言が記載されています。

① “侵害被疑品の製造にかかわる全ての組織、支社、子会社その他の組織、およびそれらの果たした役割を特定せよ”

② “侵害被疑品の販売、米国への輸出にかかわる全ての組織、支社、子会社その他の組織、およびそれらの果たした役割を特定せよ”

③ “侵害被疑品の製造場所、製造方法、製造責任者、生産量、米国への輸出量を特定せよ”

④ “侵害被疑品の物性、分析法、作用・効果を最もよく知っている人物を特定せよ”

⑤ “本特許と侵害被疑品の関係について、評価検討に参加した者の部署と人物を特定せよ”

⑥ “…に関するあらゆる種類の文書を列挙

し、特定せよ” etc

2) 文書提出要請 (Request for Document Production)

社内の方々にある訴訟対象事項に関連 (relevant) する資料の提出を求めるもので、通常原本のコピーを相手方に提出します。但し、書類を見られる人は限定され、かつ秘密保持義務が課され、また書類の“秘密度の濃淡”によって “confidential”, “attorney’s eyes only”, “in camera” 等に区分けされ、見る人の範囲もそれぞれで異なってきます。

この文書提出要請も質問状と同様に絨毯爆撃的に、関連するもの全ての文書提出を求めるよう文言上工夫されており、一例を示せば以下のようなものです。

● Plaintiff requests the defendant to produce and to permit plaintiff counsel to inspect and to make copies of each and all the documents described in the following categories.

● As employed in these requests, the term “defendant” includes divisions and subsidiaries of “Z” Company as well as predecessor to defendant, its divisions and subsidiaries.

● The term “document” is used in a comprehensive sense and defines

1. all items containing writing or printing including, without limitation, correspondences, memoranda, minutes, bulletins, circulars, notes, diaries, laboratory records, notebooks, reports, charts, sketches, drawings, publications, advertising matters, financial records and brochures ;

2. photographs and pictures ;

3. electronically stored information ; and

4. recordings etc

3) 自認要請 (Request for Admission)

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

裁判所の許可を得るまでもなく、他の当事者に対し当該訴訟についてのみ、事実、あるいは法への事実の適用等に関して、争点となる陳述や証拠が真実であるとの自認（Admission）を要請する場合があります。事実関係や相手方の意見、見解等について、提示したとおりであることを認めるよう文書で要求するものです。端的に言えば、「原告がこれこれこういう特許を所有していること」を認めなさい、「被告がこれこれこういう製品をアメリカ国内で販売していることを認めなさい」等、種々の争いの起こりにくい事実についての自認を要求する手続です。要求を認める回答をした場合、そのことに関しては当事者間に争いはないということになり、それらの立証は不要になります³⁾。

4) デポジション（Deposition）

質問状から得た回答、文書提出要請によって得られた書証や電子データから、訴訟対象事項のあらましが判明します。“ジグソーパズルの絵が概略どんなものかが分かる”ことを思い浮かべると理解しやすいと思います。更に詳しい情報を得、事実を調査するため、すなわち、埋

まっていないジグソーパズルのピースを手に入れるために、訴訟の対象に深く関与した人物を尋問し、書類と書類の関係、抜け落ちている情報を聞き取り調査するのが“デポジション”です（図2）。デポジションはディスカバリー中で最大のドラマでしょう。

原告・被告の弁護士が、宣誓下に相手方証人を尋問し、裁判所書記官が速記録をとります。言葉による真剣勝負が始まります。

ついでながら、下記の座席配置をよく見て下さい。証人には窓から入る陽光が当たり表情がよく分かるようになっていますが、原告弁護士には直接陽光が当たらず表情が分かりにくいようになっております。さすが訴訟大国、舞台装置にも年季が入っています。

実際の訴訟で以上のディスカバリー手続きにかかる時間と費用は、訴訟全体の80%強とされています。

(2) 電子ディスカバリーに関する改定⁴⁾

2006年12月1日に改定連邦民事訴訟規則（U.S. Federal Rules of Civil Procedure）が施

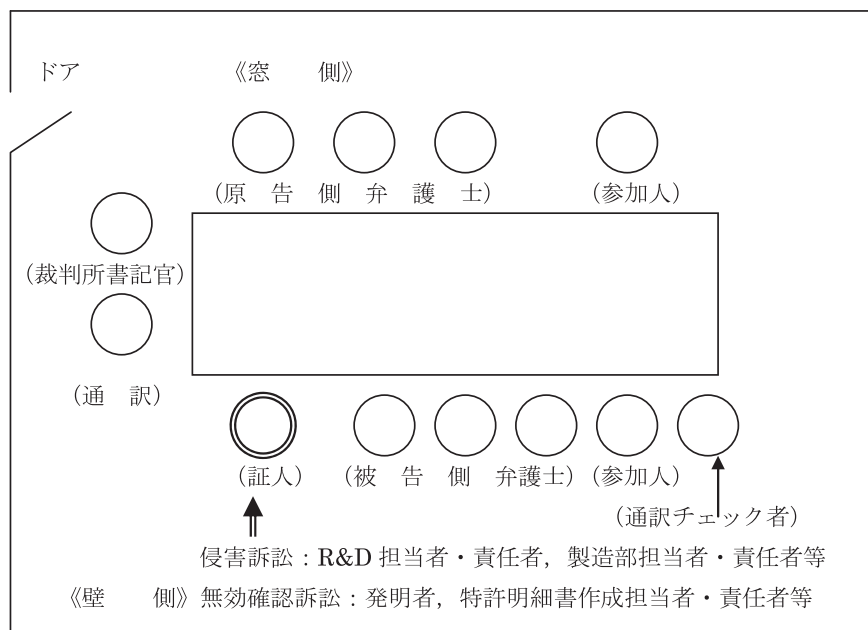


図2 デポジションの風景

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

行され、従来ほとんど同様の方式は取られていたものの、「文書提出要請 (Request for Document Production)」の“文書”に「電子的に保存された情報 (Electronically Stored Information) を含む」ことが明文化されました。

ちなみにこの“ESI”には、コンピュータ、ディスク、フラッシュ・ドライブ、テープ、インターネット上に保存されたもの、携帯電話のメールのやりとりのみではなく、文書の作成者、保存場所、ファイルサイズ、ファイル名、出所、文書履歴 (変更履歴、コメント等) の電子ファイルに付随するメタデータも含まれます。

この改訂は今まで実施されてきた文書提出要請を追認するものですが、本改訂後は以下の点が求められております。

1) クライアント・サイド (企業) への要求
通常訴訟開始後、早い段階で自社の訴訟担当弁護士 (Patent Attorney) に以下の如く、どのような社内電子情報がどのような形で保存されているかを詳細に伝え、理解させます。

- 関係する電子情報
- 通常データベースの管理方法
- 保存年限ポリシー etc

以上を自社の弁護士に正しく理解してもらうため、自社のIT担当者と弁護士間の事前討議が必要になります。こうしておく、相手方弁護士との間で“開示範囲の取り決め”が容易になります。

2) 原告、被告間の弁護士による開示範囲の取り決め

以下の点について両当事者の弁護士は「会って話をする」ことになっております。

- ディスカバリー対象となる情報の保存・削除防止について

当然、訴訟当事者は「訴訟対応削除停止措置 (Litigation hold)」を取ることになります。

- ESI (電子保存情報) の開示及び提出方法について

クライアントが自社の弁護士へ十分説明していれば、どれを開示し、どれを秘匿特権として非開示にするか、その辺りの証拠開示対応の負担を軽減できます。

(3) 民事陪審制度

民事訴訟に関し、米国国民は訴額が20 \$ を超えるものについては、陪審裁判を受ける権利が憲法で保証されています。そして、一方の当事者が陪審審理を請求すると、他の当事者はそれを拒否することができません⁵⁾。

陪審員は一般の市民から選定されることから分かるように、特許法の専門知識を持っているわけではなく、また技術的専門知識があるとも限りません。そのため、裁判に先立って陪審員を選定した後に判事が特許法等法律の理解を助ける基本的解説 (Instruction) を行います。そのような陪審員が「特許権の有効無効」、「侵害 (含故意侵害) の有無」、「損害額」といった事実問題の評決を下すのであり、日本の特許裁判とは進め方が大きく異なります。これらの判断は“法律にからんだ判断”ですが、米国では“事実問題の判断”と仕訳けて陪審員に評決させております^{3), 5)}。

米国訴訟ではよく高額賠償の判決がでますが、この「陪審員の存在」が大きく、とりわけ外国企業に対しては厳しい評決が出されるようです (表1)。

なお、陪審裁判での判事の実質的判断事項は、「侵害行為の差止めを認めるかどうか」、「損害賠償額の最終的な額の決定」、「故意侵害の認定に基づいた損害賠償額の倍率 (3倍, 2倍, or

表1 特許侵害訴訟における特許権者の勝率⁵⁾

裁判方式	特許権者	勝率
陪審による裁判	外国特許権者	33%
	米国特許権者	82%
裁判官による裁判	外国特許権者	53%

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

1.5倍)」、[損害賠償額にかかる利息額の決定]等についてのものになります³⁾。

(4) 公判 (Trial) における集中事実審理

公判は全訴訟手続きの中でクライマックスといえるもので、準備書面の交換が主の日本の裁判とは異なり、集中審理による緊迫したドラマチックな場面が展開されます。この段階は弁護士が主役で、スポットライトは証人に当たります。

公判が一度始まると、朝9時から夕方5時まで、お昼休みと休憩時間はありますが、一日中そして月曜から金曜まで連続して行われます。それが2週間、3週間と続き、審理終了後に結論が出るという集中審理方式になっています。陪審員はこの間連日審理に参加することになるので、大変です³⁾。

このトライアルにおける“やりとり”はすべて速記者によって記録され、“Transcript”という証拠書類になります。

(5) 訴訟進行の極めて強力なコントロール

手続的には、訴状 (Complaint) への答弁期間が原則20日間³⁾、質問書 (Interrogatories) への答弁期間が原則30日間と大変短くなっております⁶⁾。従って、一旦訴訟手続きが始まると迅速な対応が要求されます。

但し、答弁期間は正当な理由があれば延期が認められますが、延期されたからといって、事実確認の範囲が広く、社内各所に散らばっている資料から事実や該当書類を確認し、質問に対して延長期までに答えることは思うほど簡単ではありません。おまけに、英訳の手間もかかります。ですから延期があっても、相当のスピードが手続上要求されることは覚悟せねばなりません。

この裁判所が設定した訴訟スケジュールを守らないと敗訴になるし、裁判所の出す各種

命令に違反すると“法廷侮辱罪 (Contempt of Court)”として厳しい制裁を受けることがあります。

(6) 懲罰的賠償 (3倍賠償 : Treble Damage) 制度

特許権者は侵害者に対して「失われた利益 (lost profit)」を賠償額として請求することができ、法上この賠償額は、いかなる場合も「合理的な実施料」を下回ることはないとされています (米国特許法284条)⁶⁾。

なお、一般に失われた利益の立証が難しいので、合理的な実施料 (reasonable royalty) の立証を試みて損害賠償を請求することになりますが、この場合、“侵害者が侵害行為をした後に通常の実施料を払えば良い”というのでは、侵害の抑止力に欠け侵害者に有利になって、特許権者に酷です。そんな場合に使用されるのが「仮想交渉による算定方法」です。“特許権者の市場を独占する意志の有無”，“特許権者と侵害者間の競争関係の有無”，“特許製品の販売促進効果の有無”等のファクターが組み合わさると「合理的な実施料」はだんだん巨額になっていきます。近年の高額賠償判決は、この方式に基づくものです⁶⁾。

しかしながら、故意侵害が認定されると、判事の裁量により、懲罰的意味合いを持って損害賠償を3倍まで増額できることになっております。

「侵害の是非やその特許の有効性などを会社の中だけで判断して、専門家の判断を得ない等、独自の判断のみに基づいて侵害行為を続けていた場合」は、“意図的な侵害”，“善意誠実 (good faith) なし”とみなされる危険性が非常に高まります³⁾。また、特許出願の審査段階における不正や訴訟手続中に違法行為があった場合も同様です。“善意誠実”は、米国特許弁護士 (patent attorney) の的確な鑑定意見 (opinion) を訴

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

訟提起時までに入手しておけば一応立証可能と言えましょう⁶⁾。

(7) 事実審理 (Trial) は第一審のみ

米国の公判 (Trial) 審理は、全て口頭審理で行われます。場合によっては口頭だけではなく、OHP、模型、コンピュータアニメをプロジェクターで投影して説明したり、資料に基づいて説明することもあります。事実について証言する証人 (fact witness)、専門家の証人 (expert witness) を立てて原告、被告の弁護士が証人の口を借りていろいろなことを立証していく³⁾、それが米国流のやり方です。

なお、公判に入る前に、略式判決 (Summary Judgment) により紛争の解決を図ることもできます。いろいろな事実がディスカバリー (Discovery) で明らかになると、内容によってはそこで事実関係 (特許侵害かどうか、特許が有効かどうか) について争いが無くなって、後は法律的判断だけになることがあります。このように当事者間に事実関係の争いがないときに、一方の求めによって略式判決の請求ができます。このような場合は法律的判断のみが行われるので、陪審員による評決無しの判決になります。

前述のように事実の認定は陪審員の責務ですが、当事者間に争いのない事実に基づいた法律的判断は判事権限で行われますので、陪審裁判の不利を回避する被告側の訴訟戦術として、略式判決の申立てが近年盛んに使われているようです。

2. 2 極めて高い和解率

米国の特許訴訟事件で公判審理、陪審評決まで行くケースは全体の約5%~10%と言われております。侵害していないこと、特許の無効が明らかになった場合には、おそらく原告が訴訟を取り下げるだろうし、取り下げない場合でも、

被告から略式判決の申立てがあり、判決が出てそこで終わりという場合もあるでしょう。またどちらかに決定的に不利な証拠が出た段階で和解するという可能性は非常に高いと思います。

米国の特許侵害訴訟は、当事者に過酷な負担を強いる熾烈な紛争になります。従って、当事者は負担を最小限に抑えるため、訴訟が開始された後であっても、和解を検討する価値は十分にあり、努力は尽くされるべきでしょう。

弱い立場の当事者から和解の話を切り出すのが一般的ですが、話を始めることに逡巡する傾向があるので、裁判所が当事者に代わって和解の勧告をする場合が多いようです。その時期は大体訴訟の帰趨が明確になる公判開始前となるでしょう。和解契約の内容は、訴訟の進行によって明らかになった当事者間の有利不利の状況に大略比例するものになります。

3. 国際貿易委員会 (ITC) 手続き

3. 1 手続きの概要^{7), 8)}

特許権者はUSITC (米国国際貿易委員会) に対して、被告らが侵害品を米国内へ輸入することを禁ずる排除命令 (Exclusion Order)、さらには侵害品を米国内で販売および流通することを禁ずる停止命令を求めて侵害者を提訴することができます。

ITCは関税法337条に基づいて輸入に関する不公正な競争や行為に対する調査を進め、輸入禁止、販売禁止等侵害を差止める救済を与えます。しかしながら、損害賠償を求める救済は致しません。

当事者双方は、特許訴訟の場合と同様に、ディスカバリー手続きによって収集した証拠を調べて、行政法裁判官 (Administrative Law Judge) に違反の有無を審理してもらいます。

ITC手続きでは、原則として普通のケースで12ヵ月以内、複雑なケースでも18ヵ月以内に“決

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

定”を下すように期待されていますので、手続きは容赦なく進められ、被提訴人は迅速な対応が求められることになります。証拠の収集、英語への翻訳を考えたとき、日本企業の負担は相当過酷なものとなることは想像に難くありません。

この関税法337条による提訴は、特許侵害、著作権侵害、商標権侵害などの知的財産権の侵害を伴う輸入についてのものであり、原則特許侵害訴訟と同様な手続きが進められますが、陪審制度はありません。上級審はCAFC（連邦巡回控訴裁判所）です。

なお、特許権者はITCへの提訴と同時に、連邦地方裁判所へ侵害訴訟を提起することもできます。

ITC手続きにおいて原告となる要件は、米国内での事業が確立している、あるいは確立段階でなければならず、原告または特許ライセンシーが少なくとも米国特許のクレームの一つを事業として実施していることが求められます。「米国内での事業確立要件」は、工場や製造設備に対する実質投資、従業員雇用、製品開発に対する資本

投下などを提示する事が必要になります⁶⁾。そういう意味からすると「パテント・トロール」がITCによる停止命令を求めて提訴することに対するハードルは高いように思えます。

以下にITCの構造（表2）と決定事項（表3）を示します。

以上のようなITC手続きを利用して、最近では日本の“富士フイルム”が「使い捨てカメラ」の米国特許侵害に対して中国の輸入業者や製造会社を、“ニコン”がオランダのASML（オランダに本部を置く半導体製造装置の露光機（ステッパー）を販売する世界最大の会社）を提訴しております⁷⁾。

4. 米国特許訴訟に対する企業としての留意点

4.1 心構え

(1) 特許侵害で訴えられた場合どうすればよいか？

いきなり訴状が“ハーグ条約”に則って外交ルートで原告から送付されてくる場合があります

表2 ITCの構造⁷⁾

名称	構成	内容	取扱国際通商問題
ITC (連邦政府機関)	・委員会	議会の承認の下に大統領が任命する6人の委員で構成	・知的財産権侵害 ・不公正な競争方法・行為 ・不正競争防止法違反
	・行政法判事*	6名の行政法判事により管理・運営される	
	・委員会調査弁護士	米国市民の権利を擁護（原告、被告の権利擁護が目的ではない）	

表3 ITCの決定事項⁷⁾

決定事項の流れ	判断内容例	備考
『*行政法判事の最終決定』 ↓ 『委員会に対する勧告』 ↓ 『大統領への勧告』	・特許有効性についての委員会決定 ・輸入禁止命令、輸入停止命令 → CAFCに控訴可	・米国地裁を拘束しない ・損害賠償等の金銭保証はない

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

す。侵害被疑者になった方は当然慌てます。特に、初めて経験する企業は一体何が起こったかを掴むまでにしばらく時間がかかるでしょう。

この場合、慌てないことが大事です。訴状そのものは非常に形式的なもので、法的基礎事項が記載されております。

その後の進行は、以下の言い分を展開する被告の「答弁（Answer：原告の訴状に対する最初の抗弁）」、

- ・行使対象特許の無効
- ・非侵害
- ・原告の特許庁に対する詐欺的行為
- ・原告の特許取得に起因する強制力の失効
- ・特許権の濫用、反トラスト法違反の抗弁

そして、「反訴（Counterclaim：被告が提起する反対請求の訴訟。答弁書中で答弁に付加して行うもの）」という流れで訴訟が進行して行きます。

これらの手続きは、「訴答（Pleadings）」と呼ばれており、ディスカバリー手続きに先行して開始されます。

以上を含め、社内で米国特許訴訟を“とことん理解するための訴訟対応組織”を作り、米国特許弁護士の支援のもとに、“非侵害・特許無効で戦う”，“設計変更する”，“クロスライセンスを含むライセンスを検討する”等またはこれらの組み合わせで対処するという基礎的対策を立てる「心構え」が肝要です。

(2) 「ライセンス交渉から特許侵害訴訟へ、特許侵害訴訟からライセンスへ」というプロセスの存在

ライセンス交渉をしていたが経済的条件等が折り合わず訴訟に発展することがあります。

例えば、「ハネウエル vs ミノルタ」事件は約166億円をミノルタが支払うことで和解が成立しましたが、決着に至るまでに、両者間に以下のようなライセンス交渉がありました⁹⁾。

1) コンパクトカメラを製造していたハネウエルは、自動焦点技術を開発したので、1975年～1977年にかけて複数の米国特許（含オートフォーカスの基本特許：ストファー特許）を取得した。

2) このハネウエル技術は発想のオリジナリティはあったが、これを発展させてレンズをモーターで動かして制御し「魚眼から超望遠まで焦点を素早く合わせる技術」までは展開できず、同社は一眼レフのカメラ製造から撤退した。

3) ミノルタとハネウエルは従前のカメラ開発（TCLモジュール）から接触があったが、ハネウエルの技術開発がミノルタの望むようには進まなかったため、ミノルタは自動焦点技術を独自開発することを決め、「位相の違いを測定しピントのずれ具合をコンピュータで瞬時に計算してピントを合わせる技術」を開発した。

4) ハネウエルは、何回かミノルタにストファー特許等に基づくロイヤルティの支払いを持ちかけたが、ミノルタはこれに応じずカメラ販売を続けた。なお、上記ストファー特許は日本では拒絶査定により成立していなかった。

5) 1987年4月、業を煮やしたハネウエルはミノルタを特許侵害として連邦地裁に提訴した。

今後、日本の企業が“ハネウエル”または“ミノルタ”の立場に立った場合、結果はともあれ同じような行動を選択しないとは言えません。

したがって、友好的にライセンス交渉しているからといって油断してはいけないうし、提訴されたからといって落胆し、「不利な判決が出たらどうしよう？」という怖れだけで行動することは適当ではないと思います。

日本企業は原告になり得るし、被告にもなり得ます。最近の米国での訴訟合戦を見るとそのことが如実に分かります。そうすると転ばぬ先の杖で、図3に従って米国特許訴訟を意識し、ライセンス対象特許を事前に有効性調査（瑕疵

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

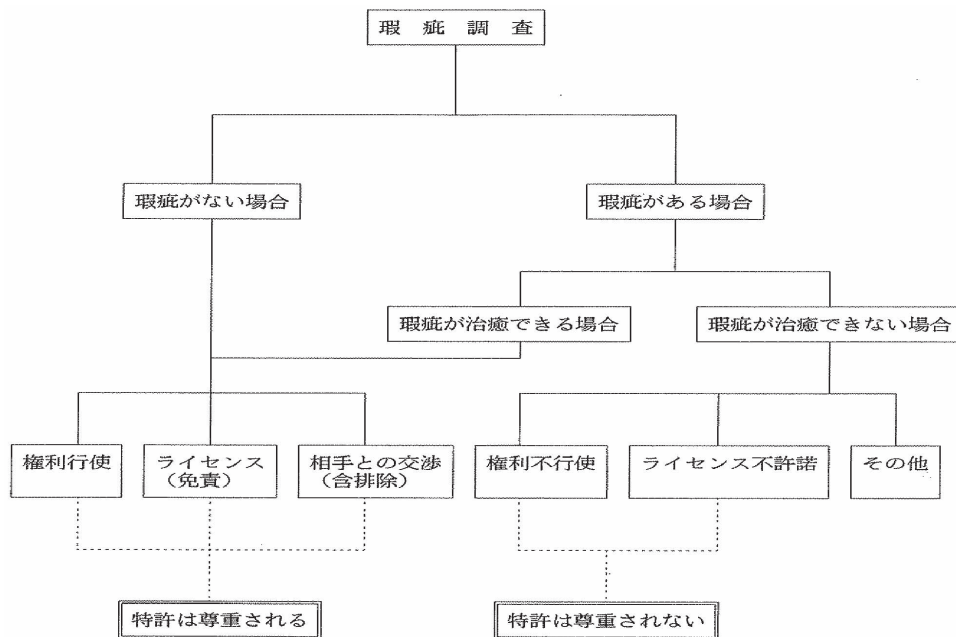


図3 特許の瑕疵調査

調査) をしておくことが必要になります。瑕疵ある特許を権利行使しなければならなくなる事態は、避けるべきだからです。

(3) 多額の損害賠償、和解金の支払いを避ける工夫

これにも「ハネウェル vs ミノルタ事件」がヒントを与えてくれます。ハネウェル社が“ストファー特許”を基に提訴していた日本のカメラメーカーはミノルタ1社ではありません。ニコン、旭光学、オリンパス光学、富士フィルム、チノン、キヤノン、リコーの各社も提訴されておりました。裁判の結果を見たキヤノン、ニコン、旭光学、オリンパス光学、富士フィルム、チノン各社は単独でも二桁の億にのぼる和解金を支払ったとされております¹⁰⁾。

しかしながら、キヤノンとリコーは賠償金の支払いを免れたという情報もあります。キヤノンは保有特許をハネウェル製品のためにクロスライセンスすることで、またリコーはハネウェルの別製品がリコー特許を侵害しているとして逆提訴することで“差し違え和解”したという

ものです。

当該情報の事実は当事者のみ知ることでしょうが、このようにクロスライセンス、特許侵害訴訟の打返し等の“対等化戦略”が企業の自衛の道になるのです。

ただ、自身では事業設備を持たないパテント・トロールが相手の場合にはどうすれば良いのでしょうか。クロスライセンス、逆提訴の対象がないからです。

このような場合には、パテント・トロールに狙われそうな特許を予め購入し、グループを作りその中で自由に使用させるサービスを提供するRPX社（本社はカリフォルニア州サンフランシスコ）のRDPA（RPX Defensive Patent Aggregation）サービス等を活用する道があるのではないのでしょうか^{11), 12)}。

4.2 特許の無効要因

米国の特許要件は、“以下に該当しない”ことです。

- ① 発明の前に公知であること
- ② 出願の1年以上前に公知であること

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

- ③ 発明以前の他人の出願に記載されていること
- ④ 他人による先発明があること
- ⑤ 発明時に自明であること
- ⑥ *クレーム主題を発明していない者が発明者になっていること
- ⑦ 明細書の記載が不備なこと
- ⑧ *ベストモードの開示義務に違反していること
- ⑨ クレームが不特定であること
- ⑩ *フロード (e.g.審査官を欺いて特許を取得する詐欺行為) を犯している
- ⑪ *開示義務違反
- ⑫ *不正行為 (e.g.出願人自らが知っている重要な先行技術文献を審査官に提出しないこと) による特許取得

* : 審査段階では殆ど問題にならないが、訴訟段階で問題になること

しかし、審査官は公知文献のデータ・ファイルは持っていますが、公用 (Prior Use) 等のデータ・ファイルは持っていないので、重要な先行技術 (Prior Art) を知らないことがあります。そのため特許証の発行まで、出願人は自ら知っている先行技術文献を審査官に情報開示陳述書によって提出しなければならない義務を負っております。

この義務が十分に果たされなかった場合、どうなるのでしょうか。例えば、以下のようなケースです。

- ・特定の疾病の治療に有効な化合物にかかわる日本の製薬会社K社の仏出願に対して、仏特許庁はある公知文献を引用した。

↓

- ・同社の日本の代理人 (特許事務所の弁理士 : 日本特許庁の審査官、審判官経験者) がUSPTOに同文献を提出するの必要が無いと同社に助言した。そのため、USPTOには同文献は提出されなかった。

↓

- ・特許が成立した後、情報開示義務を詳しく知った日本の製薬会社K社は、同文献をUSPTOに提出してReissue出願したが拒絶査定になった。

↓

- ・前審査段階での情報開示義務不履行が “Inequitable Conduct (反衡平行為)” になるかどうか、拒絶査定不服審判の取消訴訟 (CAFC) で問題になった。

↓

- ・CAFCは、反衡平行為にはその “意図” の存在が必要だとし、上記行為は重大な過失に当たると判断した。(ハリタ事件)¹³⁾

以上のように審査段階では殆ど吟味されない事項が、訴訟段階でディスカバリーによって集められた証拠から諸事実が判明し、前述の特許要件が審理されることとなります。

4. 3 特許権の侵害判断

侵害訴訟において、侵害の有無はまず “文言上の侵害” があるかどうかで最初に判断されます。クレームと侵害対象物をそれぞれの構成要件に分解し、対比し、クレームの構成要件すべてが文言上、侵害対象物に含まれているかどうかを見るものです。これをオールエレメント・ルールと呼んでおります。

もし、このルールを適用して対比し、一つでも一致しない構成要件があると文言上の侵害ではありませんが、これを “非侵害” として無罪放免とすれば、特許権者の保護に欠けることになってしまいます。そこで、クレームの構成要件の一部が実施されていない場合であっても、対象物や装置が特許発明と比較して実質的に同一の方式 (Substantially Same Manner) により、実質的に同一の機能 (Substantially

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

Same Function) をもって、実質的に同一の結果 (Substantially Same Result) を生ずると認められる場合には「侵害が成立する」ことにしております。これを「均等論」といい、特許発明の不当な模倣から特許権者を保護するための衡平法上の有力な理論となっています。

なお、均等論に基づいて侵害だと主張できる範囲は、基本発明の特許ほど広く及ぶとされています。もし自社の発明が「選択発明、改良発明、利用発明、用途発明 (e.g. 技術が錯綜した分野内の特許、川下分野の特許)」が多いのであれば、取得米国特許の数は多くても、それらの技術は基本特許の傘の下 (均等の範囲) に入ってしまう可能性はかなり高くなると思います。この傾向は前述の「ハネウェル vs ミノルタ」の「自動焦点カメラ」ケース、「コーニング vs 住友電工」の「光ファイバー」ケース (ニューヨーク連邦地裁, ITC判決) 等から見て取れます。

これへの対策は、R&D戦略に工夫をこらし、セレンディピティ等を利用して、たやすくはないでしょうが、「基本発明」の特許をしっかりとることなのだと思います。

4. 4 訴訟戦略

(1) 訴訟取組体制

社内に対応する場合、通常業務の延長で米国特許訴訟に対処することはかなり重い仕事になりますので、特定任務を遂行する「プロジェクト・チーム」を新設することが現実的でしょう。また社内にもマンパワーが不足する場合、訴訟戦略を助言し、効率的な争点に攻撃防御を絞れる“米国法に詳しい「訴訟戦略コーディネーターまたはコンサルタント」”を社外から調達することも視野に入れておいた方がよいと思います。

なお、相手方には社内資料の内、弁護士との交信や弁護士作成文書といったAttorney-Client Privilege, Attorney Work Product Privilege

書類は非開示にできるものの、味方弁護士にはそれらを開示し、併せて、「いつ関連特許を発見し、いつ特許調査を開始したか、誰に調査を依頼したか、結果をどう判断したか」等の事項も開示する必要があります。

(2) ディスカバリー対応

前述したように原告、被告の社内資料 (社内の隅々まで送付された書類、同写し (含むメモ書き)、メール、電子データ、外部公表資料等) を相互に開示しあうため、「発明の着想、特許取得、問題製品の開発、上市への経緯」等が相手方の吟味に晒されることになります。

更に、情報的に不足、不明部分があれば“デポジション (Deposition)”によって、追加的に情報を取得できるので、社内での意思決定方式、内容が細部まで分かっ てしまいます。隠し事はできず、かなりな部分秘密が保てなくなります。この辺りは、覚悟しておかなくてはならないでしょう。

1) デポジション

原告に対しては特許の無効化、均等論適用排除、禁反言、権利行使不能の理屈を作るため、また被告に対しては発明に至る過程に独自性がなかったのではないかと、他人の発明を横取りするようなこと (Appropriation) があつたのではないかと、独立の研究、実験をやらずに関連特許を模倣して製品化したのではないかと等の理屈に結び付ける質問がなされます。

従って、『原告側発明者に対する尋問』は、以下のような、論理構成上被告に有利な言質を引出す質問となります。

☆発明者のMisjoinder (非発明者が発明者となっている場合)、Nonjoinder (真の発明者が発明者となっていない場合) を知るための質問

☆先行技術に対しどんな背景事情の下で審査官に応答をしたか

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

☆Best Modeが基礎データに照らして正確に記述されているか

☆社内的にどのようなオーソライズ過程を経て、権利行使に踏み切ったか

2) 相手側弁護士の尋問の目的・攻め方

筆者に対する証人尋問の経験から言うと、目的は以下のように集約されるように思います。

- ★記憶の矛盾、証言間の矛盾を突く
- ★不利な点の周辺を多方面から突く
- ★当方にとって不利な言質を取る
- ★相手方にとって有利な言質を導き出す
- ★絨毯爆撃的に質問し、消耗を待って相手に有利な言質を引き出す

聖書に手を置き正直に答えることを約束した上の証言であるため、証言内容はそのまま裁判所での審理(Trial)の証拠になります。言い直しは難しく、言い直せば直すほど相手方に多くの情報を出してしまいます。不利になってしまった証言があれば、味方弁護士が反対尋問によって修正してくれます。

質問は非常に周到に外延から、“相手方にとって有利な証言を導き出す”方向に持っていくように仕組まれているため、最初はどの方向に進む質問かは分かりません。しかし、途中で質問の方向が分かるときがあります。その時、「あっ、こういう答えを言わそうとしているな」と思うと、「そうはさせじ」と頬がゆるむことがあります。後で、そのことを味方の弁護士に話したら、「Don't smile.」と言われました。相手方弁護士が、その先の質問を止めてしまうからです。

デポジションに先立って、味方弁護士から“相手側に与える情報は少ない方がよい”、“時間をかけてもよい”、“推測で物を言ってはならない”等の注意が与えられ、尋問・回答のリハーサルをしてくれます。ただ、本番の相手方の質問は定型的ではなく言葉による真剣勝負になるので、数段巧妙で鋭いものになります。

尋問者と証人のやりとりを、後でデポジション証言録(Deposition Transcript)で読み直すと、この「デポジション」が言葉による闘い、それも何十億円、何百億円も賭けた“真剣勝負”なのだという気がします。これは筆者だけの感想ではありませんでした。

(3) 公判審理対応

公判審理(Trial)は証人尋問と証拠の提出とからなる手続きです。全訴訟手続きのクライマックスといえるもので、日本の訴訟と異なり、集中審理による緊迫したドラマが展開されます。

1) 公判

まず事件の概要、主張、争点、基礎になる証拠に対する弁護士の見解が陳述されます。その後、原告側、被告側証人に対する尋問が行われます。闘争の論理(Fight Theory)に従い、主尋問(Direct Examination)と反対尋問(Cross Examination)が行われます。

そして最後に、公判における主張の要約が、最終弁論の形で弁護士から陳述されます。

2) 陪審員の存在

陪審員による評決の対象は、特許権の有効性、侵害の成否、損害額を含む事実問題です。

均等論を適用してクレームと侵害被疑品を比較し、侵害の成否を判断することも事実問題の範疇に入るとされますので、これら事実認定について明らかで重大な誤りが無い限り、陪審員の判断が裁判官の判断に優先するようです³⁾。陪審裁判の場合、どうしても感覚や感情が主になりがちなので、どの点をどう強くアピールするか、どれだけ分かりやすいストーリーを展開できるかがポイントになります。

専門用語の羅列や難しい技術論理の展開は避けて、陪審員や初めて特許事件を担当するジェネラリスト裁判官でも理解可能なように主張・立証する、“分かりやすさ”を全面に出すこと

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

が有利な評決を得るためには重要だと言われております。

なお、米国の裁判では“善意誠実 (good faith)”という重要命題があることも忘れてはなりません¹⁴⁾。陪審員は、例えば被告に対しては、被告が善意誠実に当該特許発明を侵害しないために手順を踏んだかどうか、事前に合理的な特許調査をしたか、特許侵害のおそれのある特許がある場合、権威ある弁護士の鑑定意見書を取っているか、警告を受けた場合、誠実に対

応したかという点も“陪審員の判断 (心証) 形成の基”になります。“上記に関連する収集した証拠の積上げ”や“証人の立ち居振る舞い・印象”等からも心証や判断が形成されることにも注意を払う必要があるでしょう。

5. 米国特許訴訟と企業特許戦略

5.1 経営的視点

これまで見てきたとおり、米国特許訴訟はデ

表4 日本企業が関与した米国特許訴訟案件例 (2008年~2009年) 太字: 日本企業

原告	被告	対象技術/侵害被疑品	結果
アステラス製薬と米 ベーリンガーインゲ ルハイム	米インパックスラボラ トリーズ	排尿障害改善剤「フロマ ックス」の物質特許	和解
アステラス製薬	テバ・ファーマシュー ティカル・インダスト リーズ	泌尿器関連の治療薬	提訴
サムスン電子	シャープ	液晶画像の表現方法と静 電気の制御	
カナダのイレブン・エ ンジニアリング	任天堂, ソニー	家庭用ゲーム機のリモコ ン	
第一三共	米マイラン社	高血圧治療薬	特許有効で侵害
ソニー	米ビジオ	テレビやパソコンに使う ディスプレイ技術	和解
東芝	DVD 記録ディスク製 造・販売業者 8 社	DVD 規格	提訴
エーザイ	後発医薬品メーカー	抗潰瘍剤「アシフェック ス(日本名パリエット)」	特許有効
米通信機器大手のテ ラプス	富士通	光通信で信号を制御する 装置	提訴
第一三共	後発医薬品メーカーの 米マイラン社など	高血圧治療薬「エイゾー ル」	
武田薬品工業	後発医薬品を申請した アルファファーム	糖尿病治療薬「アクトス」	武田薬品勝訴
エーザイ	テバ・ファーマシュー ティカル・インダスト リーズ	アルツハイマー型認知症 治療薬「アリセプト」	エーザイの仮差止 め請求を認めた。
富士通	米通信機器大手のテラ プス	光回線に情報データを送 るのに使う光伝送装置	提訴

(注記15) <http://www.ntspat.co.jp/pnr/suitbk2009.html> の情報を基に作成)

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

イスカバリー制度があるため、Privilegeが認められる書類・データ以外、相手方が要求した関連文書は極秘資料であろうと何であろうと全て提出し、相手方当事者の吟味に晒されることとなります。

最近では日本企業が特許訴訟でもITC手続きでも原告になる場合が増えてきました。特許大国“日本”からすれば当然の帰結と言えないこともありませんが、特許の内容、均等論適用可能性等を含めて対比すると、特許戦略上で留意すべきことが見えてきます。“出来るだけ被告にならない”ことです。

技術開発の優先性への“消極的こだわり”が「ライセンス・オファー」であり、“積極的こだわり”が「特許訴訟」であると言えなくもないと思います。表4、表5¹⁵⁾で見ると、日本企業が原告になる割合が増えてきました。日本企業の技術開発水準が高くなっている証拠と見る事ができるでしょう。“知的財産立国”を旗印に掲げた日本が、国内知財戦略だけでなく米国特許訴訟やITC手続きを経営戦略に本格的に組

込んだグローバル戦略を必要とする時代を迎えたのだと思います。

5. 2 企業特許戦略

(1) 被告側企業として

被告企業のリスクと原告企業のリスクを比べると、一般的に被告企業のリスクの方が圧倒的に大きいと思います。被告の場合、米国で敗訴すると最悪は製品の製造販売は差止められ、市場から撤退することになります。おまけに製造設備の建設費は回収できず、多額の損害賠償金を支払わなければなりません。それに比べ原告の場合は、特許が無効になり、競合品が増えて採算が多少悪化するだけです。但し、被害の大きさはケース・バイ・ケースになると予想します。

したがって、まず“出来るだけ被告にならない”ことが企業戦略上重要だと思います。ただ相手のあることなので、“クロスライセンス”の対象特許を一定数以上保有することも大事になります。有限な経営資源を使い、抜け目無い

表5 日本企業が関与したITC手続案件例 (2008年～2009年) 太字：日本企業

原告	被告	対象技術/侵害被疑品	結果
米ハネウエル	パイオニア	G P S	非侵害
パイオニア	米ガーマン・インターナショナル/ハネウエル・インターナショナル	カーナビ	
米ゼネラル・エレクトリック (G E)	三菱重工	風車	仮決定：侵害
シャープ	サムスン	液晶テレビ生産技術	最終決定：侵害
船井電機	米ビジオなど11社	デジタル放送受信	ITC 決定：侵害
ヒルクレスト・ラボラトリーズ	任天堂	家庭用ゲーム機「W i i」	
ハネウエル・インターナショナル	アルパインやパイオニアなど日本メーカー4社	自動車用マルチメディアディスプレイ、ナビゲーションシステム	提訴
味の素	香港企業	飼料用アミノ酸「リジン」の製法	仮決定：特許無効

(注記15) <http://www.ntspat.co.jp/pnr/suitbk2009.html> の情報を基に作成)

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

戦略的な対応を準備するためには、競合会社の事業情報、製品情報、R&D情報、特許情報をしっかり収集し、整理しておくことが望まれます。

米国特許訴訟では手続きの進行によって、徐々に“勝ち負け”が明確になりますので、訴訟遂行と平行して和解作戦(e.g.受身型、提案型)が併進することになるでしょう。訴訟の途中でクロスライセンス対象特許を出願しようとしても時間的、技術的に無理です。「転ばぬ先の杖」で出願戦略は周到に用意しておくに限ります。

しかしながら、パテント・トロールと対することになった場合、クロスライセンス戦略が使えないので様相が変わってきます。

幸い、米国での特許裁判の判決の積み重ねや識者の情報解析によりその実態や行動パターンの概要がかなり見えてきていますので、以下の対策が推奨されております²⁾。

- ① 安易な和解はしない。
- ② トロール組織の実体を冷静に分析する。
数的に急増しているパテント・トロールは200社ほどと見積もられているが、組織力は千差万別である。
- ③ トロールが意図する交渉・提訴に関する戦略を正確に予測する。
- ④ 自社として最善の解決策（目標）を設定する。
- ⑤ トロールの弱点を探索する。

トロールが所持している特許は、倒産会社の特許を安値で購入したものが多いといます。特許以外に攻撃手段を持っていないので、特許無効確認訴訟が有効な反撃手段になるでしょう。権利行使対象特許の弱点を、まず既述の無効要因に照らして分析することが肝要だと思います。また、米国特許商標庁に自社輸出商品に関連する特許がRe-examinationやReissueとして出願されていれば、事前にファイルヒストリーを取寄せるくらいのことはしておいた方がよ

いでしょう。

(2) 原告側企業として

日本企業は、対欧米・アジア先進国企業とは技術開発競争、またBRIC'sに代表される発展途上国企業とはコスト競争と、両面作戦を強いられています。競争に競り勝った商品は当然市場サイズの大きい米国に輸出されるでしょう。技術的に競合するまたは棲み分けたと思われる商品、類似する商品も通常米国に輸出されると思います。

日本企業が積極的に米国で特許訴訟を提起するとは思えませんが、技術の追い上げに対して、また米国でのプレゼンスを維持するために、争いを好まない日本企業は止むを得ず提訴しているように思われます。その流れからか、アジア企業の追い上げに対処するためITC手続きによる提訴を、日本企業は利用している様子も垣間見えます。

技術分野に目を移すと近年では、電気・電子製品・IT関連製品、医薬等での訴訟が目につきます。前者は技術開発競争を知的財産で勝ち抜こうとする戦略から、後者はブランド医薬の市場をジェネリック医薬の乱入から守るために知的財産を用いる戦略が見て取れます。製薬企業最大手の米ファイザー社が昨春（2009年）から米国で、9月から欧州で後発医薬事業に本格的に参入することを明言した¹⁶⁾ことから、医薬分野はこれまで以上に地裁での訴訟、ITC手続きによる提訴が増加するように思えます。

また、成長が続いているアジア市場でも製品の流れや販売は米国での状況とそれほど大きく変わらないでしょう。米国特許訴訟制度と大きく異なる制度を採用しているアジアで、アジア企業やBRIC's諸国企業が、もし“物まね”をしているならば、日本企業はどう対処したらよいのでしょうか？

一つの方法は、問題となる製品の米国への流

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

入を調べ、もし米国にも輸出されていたとしたら、米国特許訴訟を提起し、収集した証拠を調べ“目的国(物まね企業の本国)”での製造方法、製品の諸物性等の詳細情報を入手した後に、目的国で特許侵害訴訟を提起すれば、立証面の負担が軽減されるのではないのでしょうか。このように米国特許訴訟をテコにすると、相手企業をライセンス交渉の場に就かせる可能性が高くなるものと思われます。

但し、相手が米国から撤退した場合には、勿論独自の立証が必要になります。「米国訴訟を提起した場合の費用」を事業・製品コストに加算し、コスト・パフォーマンスを計算しながら、訴訟戦略を考える必要が今後出てくるものと予想します。

6. おわりに

米国特許訴訟は、属地主義により米国で販売される、米国に輸入される商品に対して米国特許権を行使するものです。従って、日本の特許事務所の弁理士が代理できるものではありません。それゆえ、米国の特許弁理士(Patent Attorney)が米国特許訴訟について解説するのが普通の姿であり、その種の解説や論文は数多くあります。

それに対し、本稿は、筆者が各種雑誌・書籍情報やweb情報を集め、また筆者の経験や手持ちの知識等を基にして作成したものです。筆者は本稿の内容の“文責”から逃れるつもりはありませんが、本稿は、必ずしも(社)日本技術士会登録「知財コンサルティングセンター」の統一意見を示すものではありませんし、また同センターに所属する弁理士による法律的なアドバイスを表明するものでもないことは、まずおことわりしなくてはなりません。

世の中グローバル化が進み、経済・金融情報だけでなく科学技術情報も一瞬にして世界を駆け巡るため、平準化した世界のどこか

でよい技術が生まれ、またセレンディピティによって新しい技術の芽もでてきていると思われます。その技術が基になってできる商品は自国だけでなく市場が大きい米国には必ず輸出されるでしょう。資源の埋蔵量は国ごとに偏在するかもしれませんが、技術の発生量はこれからは余り偏在しないと見込まれます。従って、日本の企業は今後米国の企業からのみ米国特許権の行使を受けるわけではないし、日本企業が米国特許権の行使をする場面も増えてくると思います。

以上より、今後日本企業の競争相手は欧米企業に限られることはなく、先端技術の競争に参画している世界のどこかの国の企業になるでしょう。それらの企業と競争になった場合、和戦両様が出来ない企業は、外国企業から“特許権”を尊重してもらえないし、当該分野のプレゼンスも維持できなくなります。米国特許訴訟はただ“怖い”と思うだけでなく、「企業戦略の一部にしなければならぬ時代」に入ったと認識した方がよいと思います。

注 記

- 1) 大熊, 佐橋, 薛, Brennan, 「tokugikon」2007.1.30. no.244, pp.89-100
- 2) ヘンリー幸田, パテント, Vol.62, No.12, pp.37-48 (2009)
- 3) 結束一男, ワールド・ワイド・ビジネス・レビュー, 第6巻, 第1号 pp.82-117
(http://www.rcwob.doshisha.ac.jp/review/6_1/6_1_082.pdf) (参照日: 2010.4.1)
- 4) 米国における知財訴訟実務の最前線Vol. 1「いよいよ電子ディスカバリ規則が公式に始動」(1)-(3)
<http://www.arelaw.ru/downloads/Solomita1-1.pdf> (参照日: 2011.3.13)
<http://www.arelaw.ru/downloads/Solomita1-2.pdf> (参照日: 2011.3.13)
<http://www.arelaw.ru/downloads/Solomita1-3.pdf> (参照日: 2011.3.13)

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

- 5) 牧野和夫, 知的財産権講座「アメリカの特許侵害訴訟の手続き・実務」, (社)発明協会 知的財産研究センター・テキスト, (平成21年10月30日)
- 6) 高岡亮一, アメリカ特許法「実務ハンドブック」pp.317-357 (2002) 中央経済社
- 7) 第7回国際貿易委員会調査: 悪夢となるかビジネスツールとなるか?
<http://svjen.org/archives/articles/ip/7.html>(参照日: 2011.3.13)
- 8) 山口裕司, ユアサハラ企業法務ニュース, 海外法律情報「米国国際貿易委員会における関税法337条の手続と最近の動向」pp.13-15
- 9) フィリップス事件と日本から見た米国侵害訴訟の注意点
<http://homepage3.nifty.com/nmat/PhilSega.htm> (参照日: 2009.9.3)
- 10) 「ベンチャービジネスと特許戦略-独創技術をいかに活かすか」ダイヤモンド社 富田徹男・豊田正雄 (共著)
<http://t4tomita.lolipop.jp/book/vbp/vbp03.html>
(参照日: 2011.2.6)
- 11) Fuji Sankei Business I「生かせ! 知財ビジネス」- トロール対策の“白騎士”登場
<http://www.business-i.jp/news/for-page/chizai/200901260003o.nwc> (参照日: 2011.3.13)
- 12) Patent Freedomホームページ
<http://www.patentfreedom.com/research.html>
(参照日: 2011.3.13)
- 13) 朝日奈特許事務所ホームページ「事業のグローバル展開に如何に対応すべきか」
<http://www.brevat.com/japanese/wadai/document2/jigyo/jigyo.htm> (参照日: 2011.3.13)
- 14) 米国特許訴訟における訴訟リスクの分析と対策
<http://www.itlaw.jp/risk.pdf> (参照日: 2010.4.1)
- 15) NTS-ニッポンテクニカルサービス-ホームページ「訴訟情報2009」
<http://www.ntspat.co.jp/pnr/suitbk2009.html>
(参照日: 2010.8.2)
- 16) 2009年12月2日 読売新聞

(原稿受領日 2010年12月29日)

