

FRAND 宣言をして自社技術を標準に組み込むことの事業戦略的な利益考量

FRAND 宣言をすると、ライセンス料率は著しく低下し、たとえば、通常 3%程度のライセンス料率について、0.05%程度の換算でライセンス契約を余儀なくされるおそれがある。

このような著しいライセンス料率の低下を前提とすると、自社技術が標準に組み込まれることによって、自社技術にかかるマーケットが少なくとも数十倍にならないと、FRAND 宣言前と同等レベルのロイヤリティを取得できない計算となる。ロイヤリティだけを考えると、FRAND 宣言をして、自社技術を標準に組み込むことがビジネス上有利なのか、疑わしい部分は否めない。

他方、自社が技術の実施主体でもある場合、標準化による収入はライセンス収入だけではない。標準化により見込めるより規模の大きな収入増として、標準化によるマーケット規模の増大によって、標準技術にかかる製品（例：通信技術に関する標準でいえば、当該標準技術を実現する論理を内蔵したチップ）の売上を飛躍的に伸ばせる可能性がある。さらに、当該チップを組み込んだ携帯端末を販売していれば、その売上増は顕著なものになるであろう。

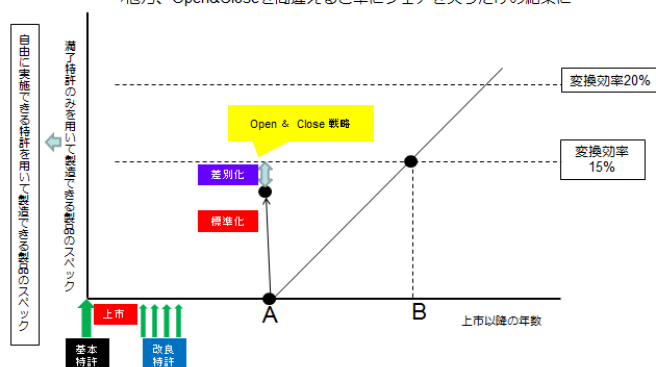
標準化に踏み切るのか、ニッチに徹して自社独自技術の普及に努めるのかは、ライセンス収入のみでは決断し得ない、事業計画全体の問題である。

さて、筆者は電機業界等、一部の業界にかかる日本企業衰退の知財的な理由付けとして「技術のコモディティ化理論」を提唱してきた¹。この理論は、ごく簡単に言うと、年月の進行とともにある製品にかかる基本特許、改良特許が満了し、その進行に応じ、第三者はこれら満了特許にかかる技術をロイヤリティフリーで自由に実施できるようになるという現象が生じることを前提とした場合、満了特許のみによって生産できる当該製品のスペックが市場が求めるスペックよりも劣っている段階では特許を保有している先行者はシェアを維持できるが、この両スペックが合致した瞬間、誰もが満了特許にかかる自由技術のみを用いて市場が求めるスペックを具備する製品を製造できるようになるから、爆発的な市場参入（プレイヤーの増大）と、先行者の著しいシェア低下が生じるという仮説である。

（下図 A→B の流れを用いて説明）

技術のコモディティ化と標準化の近似性

近年はやりの「標準化」は技術のコモディティ化に類似する状況を人為的に作り出す手法
→これによって、爆発的な市場規模の拡大を狙い、技術をブランド化するという効果がある
→他方、Open&Closeを間違えると単にシェアを失うだけの結果に



¹ 「特許から考える失敗しない研究開発」 <http://www.uslf.jp/1.pdf>

他方、標準化は、時間の経過によるのではなく、FRAND 宣言（誰もが低廉なライセンス料を支払うことによって特許技術を使えるという宣言）という手法を用いて、技術のコモディティ化に類似する状態を人為的に作り出し、爆発的な市場参入を促す活動であると定義できる。（図中、A から垂直上方に伸びる線で説明）

いうまでもなく、標準化による効果は市場規模の著しい拡大であるが、技術のコモディティ化と同様、標準技術を提供した特許権者のシェアが下がってしまうのであれば、そもそも標準化を実現したビジネス的な意味は乏しくなる。

そこで、一定レベルの技術についてのみ、これに対応する特許を必須特許として申告して FRAND 宣言を行い、そのレベルを超える技術部分については、標準に組み込むことをせず、これに対応する特許についても「差別化特許」として、FRAND 宣言の枠外であるとして留保するという戦略（いわゆる **Open & Close 戦略**）が重要である。これによって、標準化による市場規模の著しい拡大と、標準化後の市場におけるシェアの維持を両立できる可能性がある。言い換えれば、標準化前に比べて数十倍の規模に成長した市場で、メインプレイヤーとして生存できるということなのである。それを達成することによる企業価値の向上は計りしれないと考えられるが、言い換えれば、このような事業戦略シナリオを描ききれなければ、自社技術を標準に組み込み、その代償として、保有特許について FRAND 宣言をすることの合理性は説明が困難であると思われる。