Yamauchi Patent News

2023 年 夏号
VOL. 84

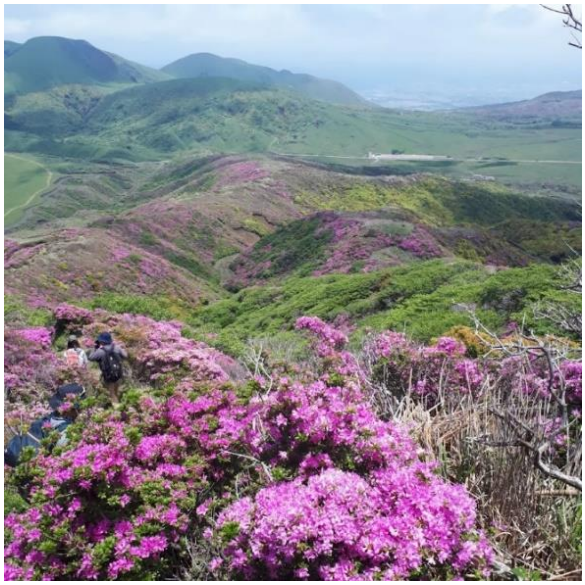
ニュースの目次

１． 紛争解決に当たっての当事者間交渉のコツ
２． 海外知財制度の紹介（欧州における単一効特許および統一裁判所）

暑中お見舞い申し上げます

暑さ厳しい折、皆様ご健康にはご留意下さい。
弊所は8月11日（金）～16日（水）まで夏休みです。

この写真は5月中旬、阿蘇・草千里からほど近い烏帽子岳山頂から草千里方面に降りてくる途中で撮影しました。ピンク色の小さな美しいツツジは、今期のNHK朝ドラ「らんまん」の主人公のモデルとなった植物学者・牧野富太郎博士が「深い山に咲くツツジ」という意味で「ミヤマキリシマ」と命名したそうです。このミヤマキリシマ、九州の高山、それも火山帯に好んで咲く花とのことです。可愛らしい花ですが、火山地帯でたくましく群生する姿には力強さも感じられました。



（2023年5月　撮影　山内章子）

１．　紛争解決に当たっての当事者間交渉のコツ　（山内　康伸）

知財紛争に関連する当事者間交渉は、企業知財部にいれば、よく体験することと思います。というのも、特許や商標の侵害がらみの紛争も、いきなり裁判にもっていくことはまず無く、その前に当事者で解決策を探るのが普通だからです。

そこで、私山内が、これまで経験したなかでの注意点を紹介します。なお、以下は弊所で本年５月に出版しました『知財部員のための特許権行使戦術』の一部抜粋です。

（１）目的を常に考える

物事の見方には、分析的な見方と俯瞰的な見方とがあります。分析的に物事を見ることが得意な人は、特許権の抵触論などは非常に精微な議論を提示できます。また、俯瞰的な見方ができる人は、紛争が解決した後の結果をイメージしながら、必要な解決手段を想定することができます。

特許権侵害や商標権侵害は分析的判断で侵害成立の可否を詰め、裁判に臨み一件落着させることは可能であるものの、それでは狭い範囲の解決にしかならないことがあります。

たとえば、Ｗｉｎ－Ｗｉｎ解決を導くためには、俯瞰的に考えるスタンスが必要です。目的あるいはゴールを想定し、常にそこから逆算して紛争解決の道筋を考えていく目的思考が助けになることが多いように思います。

（２）Ｗｉｎ－Ｗｉｎ解決の可能性を探る

紛争解決には、大きくは法的秩序を指向したものとビジネス的利益を指向したものとに区分されます。特許権侵害の場合の法的秩序は、特許権侵害が成立するか否かを判断し、侵害と認められる場合は差止請求と損害賠償請求を認めることで侵害が無かった状態に戻すことになります。

ビジネス的利益の指向は、侵害の法的評価を前提とするものの、より高い観点から俯瞰してビジネス的利益を含めた解決を目指すことにあります。

企業が特許を取得するのは、企業の事業目的を達成する手段とするものですから、特許権行使の場面でも企業の事業目的に沿わせることを忘れるわけにはいきません。

著者の経験でも、特許１件の侵害事件を発端にして当事者間交渉が開始し、侵害事件は各目的一時金で解決し、両者の技術力・営業力の強い点と弱い点を相互補完する包括的協力契約を締結して、両者共より広い営業エリアを獲得するに至ったケースがあります。

（３）骨太の構想と相手方への敬意

交渉のコツというと、交渉のテーブルについたときの対人的スキル（感情移入や強い説得など）を思い浮かべるし、そのようなスキルを説いたハウツー本も存在します。

しかしながら、国際政治の場で数々の成果を挙げたヘンリー・A・キッシンジャー氏の交渉スタイルの研究書[1]によれば、キッシンジャー氏の交渉の神髄は「戦略へのズームアウトと、交渉相手へのズームインを繰り返し、絶えず両方の見方を統合する」ことにあるとされているようです。

ズームアウトすべき戦略は交渉からいったん離れた「広い視野に立って判断すること」から求められ、その実現のためには様々な利害関係者の関心、交渉に利用できる要素、克服すべき障害などについて情報収集し、その分析を行うとされています。一方、ズームインすべき対人アプローチとして、相手の性格、経歴などを調べてこれに注意を払っていたようです。ここでいう両アプローチの詳細はこの研究書を読んで頂くしかありませんが、著者はこの研究書がいうところのものは、骨太の構想（ここは前記（１）（２）と共通する）と相手方への敬意と把えており、ビジネス交渉にもそのまま適用できると考えています。

（４）初めは低姿勢でスタートする

紛争解決は、当初から裁判で始まるということは少なく、一般的には警告（文言の柔らかい「御通知」と呼ぶべきものも含む）から始まり、当事者間交渉が介在します。警告や当事者間交渉で当初から高姿勢で臨むのは避けるべきと考えます。なぜなら、一方の高姿勢は相手方の高姿勢を招きやすく、解決が遠のく可能性が高いからです。一方、低姿勢というかビジネス的かつ紳士的に始めると、相手方も合理的判断を持つことが多いと感じています。高姿勢から一転して低姿勢に変えることは困難ですが、低姿勢を高姿勢に変えることはいつでもできるので、低姿勢で始める方が戦術的選択性が高くなると思います。

換言すれば、どのような交渉事も選択肢を狭める方向ではなく、選択肢を広げる方向に動かすべきといえ、そうすることで失敗した場合のダメージも低減できるはずです。

以上をまとめますと、「紛争解決の初めのステージは紳士的姿勢で低姿勢から始め広い視野で落とし所を考えましょう。」ということになります。

以上

[1] ジェームズ・K・セベニウスほか著、野中香方子訳、「キッシンジャー超交渉術」、日経 BP

>>>

２．　海外知財制度の紹介
（欧州における単一効特許および統一裁判所）（原　一敬）

>>>

１．統一特許裁判所協定の発効

欧州の出願を行う方の全てが注目していた統一特許裁判所協定が、２０２３年６月１日に発効されました。２０２３年３月１日から始まった３か月のサンライズ期間を経ての発効です。7月１１日にこの関係のセミナーを受講した際に、サンライズ期間に５３万件のオプトアウト（全体の４５％）があり、6月１日の発効以降、４０００件の単一効特許が登録になり、１８件の訴訟が提起されたと紹介がありました。

２．統一特許裁判所協定の位置づけ

まず、上記の統一特許裁判所協定の位置づけについて簡単に説明します。これまでおよびこれからも欧州出願の根拠は、欧州特許条約（ＥＰＣ）です。今回の統一特許裁判所協定は、このＥＰＣとは別に定められたＥＵ規則です。欧州への出願は、ＥＰＣに基づいて一つの出願で行うことが可能です。そして従来は、この出願の特許査定後、必要な国に対し有効化の手続きを行っていました。今回の統一特許裁判所協定により、このＥＰＣに基づく出願について、この協定に参加している国の全てに対して権利が及ぶ単一効特許を取得することが可能となります。これにより、各国ごとで対応しなければならなかった年金管理等について一元的に管理することが可能となり、出願人にとって管理が容易となる制度となっています。

３．現在の参加国

欧州連合の２５か国がすでに参加を表明しており、そのうちの１７か国が批准済みです。この批准済みの国の中には、欧州連合の中心的役割を担っているドイツとフランスが含まれています。ただし、残念なことに２０２０年にＥＵから脱退したイギリスは、２５か国の中に含まれていません。

４．単一効特許取得のための注意点

単一効特許を取得するための注意点は、いくつかありますが、最も注意しなければいけないのは期限です。従来、特許査定後、有効化を行うための期間は３か月でした。今回の単一効特許の場合、その期間が１か月となります。すなわち、特許査定が出てから単一効特許を取得するための期間が、かなり短く設定されている点には注意が必要です。この期間の延長は認められていません。他にも細かい注意点は存在します。細かい注意点については、出願の都度現地代理人と連絡を取り合って確認していくことはできますが、上記の期限に関しては、事前に何らかの準備をしていく必要があると感じています。

５．まとめ

イギリスが、統一特許裁判所協定を批准しないということから、個人的には単一効特許を取得するメリットが少なくなっただろうと感じていました。実際に、単一効特許の維持には、４か国で有効化を行った場合と同等の費用が発生します。そうすると、４か国以上で有効化を行うことをしていなかった出願人にとっては、費用面では今回の単一効特許はメリットが小さくなります。加えて、イギリスなど統一特許裁判所協定を批准していない国には別途有効化を行う必要があり、この点でもコスト的なメリットは小さいと言えます。しかし、サンライズ期間のオプトアウトの件数が５０％以下と、私の予想よりも非常に少なくなっていました。このことから単一効特許の取得を考えている出願人が、意外と多いのではないかと思われます。また、近い将来ですが、翻訳の要件も緩和される予定です。統一裁判所での判決の状況などを注視して、この新しい制度のメリットなどを、機会を見て報告したいと思います。

以上

（2023年6月　鎌倉の明月院にて撮影した姫紫陽花です。境内にたくさんの青い紫陽花で埋め尽くされることから「明月院ブルー」と呼ばれているそうです。ちなみにこの「姫紫陽花」の名前も牧野富太郎博士が命名したそうです。 山内章子）