「特許の怪物」は日本の知財の処方箋になるか

Manus

記事の主張を正確に読む

2026 年 11 月 2 日の日本経済新聞「Deep Insight」の論説「攻めの知財へ『特許の怪物』も使いよう 訴訟恐れぬ日本企業に」（編集委員・瀬川奈都子氏）は、NPE（非実施主体）をめぐる日本の議論に一石を投じている。全文を読むと、主張は五つの部分に分けられる。

第一に、問題提起である。政府が「知的財産立国」を掲げて四半世紀、進展は「あまりに遅く、米国はおろか韓国と比べても見劣りする」。理由の一つは「『訴訟沙汰』を過度に恐れる日本の企業文化」にあるという 1。

第二に、NPE の再定義である。記事は「怪物」という呼称の否定的ニュアンスを認めつつ、「特許権の行使主体は必ずしも社会にとって悪いことではない。不要になった特許を買い取り、収益化することは知財の有効活用ともいえる」と述べ、中立的な呼称として NPE を用いる 1。

第三に、Pantech 対 Google である。2025 年に東京地裁で、韓国パンテックがグーグル日本法人に対する無線通信特許の差し止め命令を勝ち取った。記事は「差し止めが認められにくいとされてきた特許を巡る紛争で、こうした判断が示された点が画期的だった」と評価し、その後の和解に触れる 1。

第四に、韓国モデルである。パンテックは経営破綻後に特許活用会社として再出発した NPE であり、韓国の弁理士・崔世煥氏は「技術力はあったのに経営の失敗で破綻した企業が、知財の活用でよみがえったストーリーが韓国では称賛されている」と語る。韓国では 2010 年に官民共同出資のインテレクチュアル・ディスカバリー、2016 年にアイデアハブ、2021 年にベッドロック IP が設立され、2025 年 10 月には特許庁が知識財産処に格上げされた。「韓国で NPE はもはや忌むべきものではなく、プロパテントの担い手として活用すべき存在との認識が広がっている」という 1。

第五に、米国の揺り戻しと日本の処方箋である。米国では 2006 年の eBay 判決で差し止めが厳格化されたが、第 1 次トランプ政権下で特許権者に有利な運用が進み、第 2 次政権では差し止めを認めやすくする法案が議会に提出されている。2024 年には特許訴訟が増加に転じ、約半数は NPE が原告だ。前特許商標庁長官のキャサリン・ヴィダル氏は「NPE による訴訟はハイテク分野を中心に近年で最高水準にある。しかも投資資金が集まってきている」と指摘する 1。日本では特許庁が損害賠償制度を見直し、米国の 3 倍、韓国の 5 倍のような懲罰的賠償はないが、「悪質な侵害で得た利益を侵害者の手元に残さない仕組み」を検討している 1。

記事はさらに、日本の NPE である知的創造サイクルボ（ICCL）の小川一社長の「特許を買う際にも『訴え返されないか』『トロールみたいではないか』と尻込みする会社を説得することから始まる」という証言と、「正当な権利行使をすることは特許法の目的にもかなう」という説明を紹介する 1。そして東京大学の玉井克哉名誉教授の「特に経済安全保障上重要な技術については、日本企業が特許を持ち寄り共同で訴訟やライセンス活動に取り組む特許プールを設立するなど、集団的に権利行使する枠組みを作ることも重要だ」という提言を引く 1。

結論は明快である。NPE は「有望な技術の目利きをし、複数の特許を束ねてライセンスしやすくするほか、権利行使に必要な資金調達の器にもなる」。日本も使いこなせば「産業の新陳代謝を促し、戦略技術の国際競争力向上に資するはずだ」1。

以下では、この主張を支える理論と、反対する実証研究を整理し、どこが妥当で、どこに飛躍があるかを検討する。

肯定論の系譜

NPE 擁護論は、単なる口先ではなく、経済学と実務の蓄積の上に成り立っている。記事の主張は、その中でも比較的洗練された版だといえる。

第一に、仲介機能である。特許は売買やライセンスの対象になるが、個々の発明者と多数の実施者の間で価格や条件を突き合わせるには大きな探索費用がかかる。NPE や特許仲介業者は、この探索と交渉を専門化し、取引費用を下げる。米国連邦取引委員会（FTC）が 2011 年の報告書で、大学の技術移転機関やライセンス代理業者を含む広義の NPE を技術移転の主体として位置づけたのは、この整理である 14。

支持者は、探索・交渉費用の低下、特許の流動性向上、研究開発投資のリスク管理の改善、発明者への対価の実現を根拠に挙げる 19。

第二に、失敗した企業や研究機関の資産の再利用である。事業会社は自社が使わない特許を休眠させがちだが、売却やライセンスの出口があれば、その価値が顕在化する。パンテックは携帯電話事業の失敗後も特許資産を活用して収益を上げ、グーグルからライセンスを引き出した 1。韓国のインテレクチュアル・ディスカバリー（ID）は、韓国電子通信研究院（ETRI）や KAIST、大学発ベンチャー、合弁会社から特許を買い取り、アップル、グーグル、アマゾン、マイクロソフト、フォード、エヌビディアといったグローバル企業と数百万ドル規模の和解を積み上げている 26。研究機関やスタートアップにとって、自ら訴訟を提起するより、NPE に売却して対価を得る方が現実的な出口になることは確かにある。実際、スタートアップの約 5%は自社特許を NPE に売却して利益を得たと答えており、これは NPE の「出口」機能を裏づける数少ない実証例である 17。

第三に、資金調達の器という機能である。特許訴訟は長期かつ高コストで、勝訴しても回収には時間がかかる。訴訟費用を供給するファンドが存在すれば、資金力の乏しい権利者でも法廷に立つことができる。ヴィダル氏が指摘する「投資資金が集まってきている」という現象は、この機能が市場として成立しつつあることを示す 1。記事が NPE を「資金調達の器」と呼ぶのは、この意味では正確である。

第四に、制度の非対称である。米国は故意侵害に最大 3 倍、韓国は最大 5 倍の懲罰的賠償を認めるが、日本には同種の制度がない。特許庁の議論は、悪質な侵害者が利益を手元に残せないようにする方向で進んでいる 18。権利行使の実効性を高めるという課題は、日本にも確かにある。

第五に、フォーラムとしての東京の価値である。Pantech 対 Google は、東京地裁が国際的な標準必須特許（SEP）紛争を和解に導いた事例であり、日本の司法がグローバルなライセンス交渉の場になり得ることを示した 5。これは NPE の是非とは独立に、日本の知財政策にとって重要な資産である。

否定論の系譜

他方で、NPE 批判には大規模な実証研究の裏づけがある。しかもその多くは、NPE という法人形態一般ではなく、特定のビジネスモデルの外部性を問題にしている。

第一に、訴訟費用の非対称性を利用した nuisance litigation（厄介訴訟）である。FTC が 2016 年に公表した PAE 調査は、訴訟型 PAE が全特許侵害訴訟の 96%を提起しながら、PAE 全体の収入の約 20%しか生んでいないことを示した。訴訟型 PAE のライセンス契約の 93%は訴訟を契機に成立し、そのロイヤルティは初期段階の訴訟費用の下限を下回る水準だった。FTC はこれを、侵害の成否ではなく訴訟費用の比較で和解する構造と整合的だと結論づけた 13。

第二に、標的の選び方である。Cohen、Gurun、Kominers の研究は、NPE が現金を多く持つ企業、他の訴訟で忙しい企業、法務体制の小さい企業を狙い、フォーラム・ショッピングを行い、幅が広く文言の曖昧な、満了間近の特許を行使する傾向を示した。NPE に敗れた企業は、その後のおおよそ 20%研究開発投資を減らしていた 15。スタートアップへの調査でも、技術系ベンチャーキャピタルの約 90%が NPE の要求を経験し、創業期の企業が資金調達や買収の直前に標的化される実態が報告されている 17。

第三に、特許の質の問題である。Allison、Lemley、Schwartz の実証研究では、事業会社の確定勝訴率が 30.6%であるのに対し NPE は 14.4%、NPE の特許が略式判決で無効とされた比率は 42.3%に達した。特にソフトウェア以外の事件で判断に至った PAE の勝訴率は 5.3%にすぎない 16。これは裁判所が弱い特許をふるい落としている証拠であると同時に、勝訴見込みの低い訴訟が大量に提起され、費用の非対称性ゆえに和解で処理されていることの裏返しでもある。

第四に、分配の失敗である。NPE が勝ち取った賠償金のうち、最終的な発明者に還流するのはごく一部だという推計がある 15。NPE の存在意義の核心は「発明者への報酬」にあるはずだが、実証的には、報酬は仲介者と訴訟コストに吸われやすい。ここは肯定論の最も弱点になる部分である。

第五に、日本固有の事情である。日本の製造業は、同一分野の企業同士が相互に特許を持ち合い、クロスライセンスで紛争を処理する均衡の上に成り立ってきた。製品を持たない NPE はこの均衡の外にいるため、クロスライセンスによる解決ができ

ず、金銭しか出口がない 18。NPE の活用は、日本の産業構造が長年かけて築いた紛争処理の効率を、意図せず掘り崩す可能性がある。しかも日本企業は米国で NPE 訴訟の主要な標的層であり、国内で NPE を歓迎する制度を作れば、同じ制度が自国企業を被告にする。NPE 訴訟は米国の特許訴訟の約半数を占めており 10、対岸の火事ではない。

第六に、韓国自身のデータである。韓国知識財産処によれば、2020〜2025 年に韓国企業が特許侵害で提訴された件数は 610 件、うち 553 件（90.6%）が米国で提起され、電気・電子分野が 485 件（79.5%）を占めた。上位 10 社に対する 528 件のうち 400 件は NPE によるもので、サムスン電子は 350 件（うち 259 件が NPE）で最も多い 25。韓国政府は NPE の動向を分析する専任組織を知識財産処に設け、中小・中堅企業の紛争対応支援を年 2 億ウォンから 3 億ウォンに引き上げ、国務総理は「米国内における韓国半導体企業の特許訴訟には政府横断の対応が必要だ」と述べている 25。NPE を育成した国が、同時に NPE の主要な被害国になっているのである。米国では 2026 年 7〜9 月期に NPE が特許訴訟に追加した被告が 640 件と前年同期比 22% 増えており、圧力はさらに強まっている 21。

争点別の検討

「韓国に見劣り」は何を意味するか

記事の韓国記述は、事実としてはおおむね正確である。韓国は 2010 年代から国家戦略として NPE を育て、特許庁を省に格上げし、知財の収益化を国策に組み込んだ。日本に同じ規模の NPE のエコシステムがないことは確かだ。

しかし、この比較には抜け落ちがある。第一に、韓国は NPE の「産地」であると同時に「主要な被害地」でもある。韓国企業は米国で NPE に最も多く訴えられている企業群の一つであり、政府は防御のための支援を拡充している 25。NPE を育てることは、国内の事業会社を守ることには直結しない。第二に、日本の知財使用料収支は 2023 年に 221 億ドルの黒字で世界 3 位、受取額は 510 億ドルで 3 位である 11。日本は知財で稼げていないのではなく、デジタル、ソフトウェア、SEP の分野で交渉力を失っている。世界の特許出願に占める日本のシェアは 20 年で 25%から 8%に低下した 12。記事の「見劣り」は、この限定された事実を指していると読むべきで、知財収益全体の劣位と混同すると処方箋を誤る。

第三に、日本は国家主導 NPE をすでに試している。2013 年に官民ファンドの INCJ が設立した IP Bridge は、日本企業間の特許取引の障壁を下げ、訴訟に対する stigma を和らげることを使命の一つとした。しかし 2020 年、INCJ の退出により完全民営化され、政府系ファンドとしての防衛的な特許集約という役割は縮小した。韓国の IDも同年に民営化されている。IAM はこの転換を「アジアにおけるソブリン・パテント・ファンドの終焉」と評し、政府系ファンドを NPE 対策の解決策と見なすのは誤りであり、日韓の技術企業は依然として主要な標的だと指摘した 24。記事の処方箋は目新しく見えて、防衛的な性格が強かったとはいえ、すでに一度試され、民営化されたモデルなのである。

Pantech 判決の射程

記事の評価は「差し止めが認められにくいとされてきた特許を巡る紛争で、判断が示された点が画期的」という点に限定されており、この記述自体は正確である。日本では 2014 年の知財高裁大合議（アップル対サムスン）以来、実施者にライセンスを受ける意思があれば差止めは認められにくいとされてきた。Pantech 対 Google は、グーグルが和解勧告後もライセンス料算定に必要な情報を開示せず、交渉に非協力的だったことを理由に、実施者を「誠実な実施者」と評価しなかった事件である 24。

しかし、この判決が証明したのは「NPE が正当である」ことではなく、「誠実に交渉しない実施者は差止めのリスクを負う」ことと「東京地裁がグローバルなライセンス交渉の場になり得る」ことである。事件の舞台となったのは SEP と FRAND という特別な法理であり、判断は実施者の交渉態度という事実認定に依存している。さらに、2025 年 12 月の和解では、グーグルがパンテックの SEP ポートフォリオ全体のライセンスを受け、パンテックが世界各地の 15 件の差止め手続（Pixel 10 までの 12 件の仮処分、2 件の控訴、ドイツの関連訴訟 1 件）を取り下げた 5。これはむしろ、裁判所主導のグローバルなライセンス交渉の成功例であり、玉井氏が構想する集団的ライセンスに近い。訴訟型 NPE のビジネスモデルを正当化する材料ではない。

パンテックは、事業に失敗した製造業者の特許資産を承継した「ポートフォリオ型」に近い。FTC が問題視したのは、小規模な特許群で訴訟を前提に少額の和解を

積み上げる「訴訟型」である 13。記事はこの区別を曖昧にしたまま、「怪物も使いよう」というスローガンに接続している。

「文化」か「制度」か

記事は企業文化に原因を求めるが、文化は制度の内生変数である。特許庁の調査では、1 億円以上の損害賠償が認定された事案の割合は令和元年改正前の 21.7%から改正後 32.9%に増えたとはいえ、東京・大阪の専門部でこの 10 年間に判決・和解で終局した特許侵害訴訟は 715 件、うち判決での認容は 161 件（約 31%）にとどまる 9。侵害者利益の推定は平均して約 50%が覆滅される 7。これでは、勝っても取れる金額は限られ、訴訟コストとリスクに見合わない。訴訟を避けるのは非合理ではなく、制度に対する合理的な適応である。

加えて、日本の訴訟は米国よりはるかに安く、審理も速い。地裁第一審の平均審理期間は 13.9 か月、知財高裁は 8.4 か月である 9。米国のようなディスカバリと陪審、3 倍賠償がない日本では、そもそも nuisance 訴訟の収益構造が成立しにくい。逆に言えば、損害賠償を強化すれば、正当な請求と同じ比率で nuisance の期待値も上がる。文化論は、この収益構造の変化を説明できない。

日本の企業が「訴訟を恐れている」わけではないことは、海外での訴訟行動を見れば明らかだ。日本企業は米国で頻繁に被告になり、時には原告にもなる。国内でも日本製鉄がトヨタを相手取って電磁鋼板の特許訴訟を提起し、判決前に請求を放棄した例がある 28。訴訟を厭わないのではなく、国内では勝っても取れるものが少ないから、関係コストを払ってまで争わないのである。

「目利き」と「新陳代謝」は実証されるか

記事の結論は、NPE を「有望な技術の目利き」と「産業の新陳代謝」の担い手として位置づける。ここが最も詩的で、最も実証が弱い部分である。

ID の事例を見よう。ID は ETRI や KAIST、韓国パワーボイス、東芝サムスン・ストレージ・テクノロジー、成均館大学などから特許を買い取り、テキサス州東部・西部の連邦地裁でアップル、グーグル、アマゾン、マイクロソフト、フォード、ボルボ、エヌビディアを訴え、数百万ドル規模の和解を重ねている。訴状では懲罰的賠

償と販売差止めを求め、AI 音声認識、スマートホーム、車載インフォテインメント、レイトレーシングといった分野の特許を行使している 26。特許の出所が研究機関や合弁会社である点は「目利き」と呼べるかもしれないが、訴訟の場所と請求の内容は、まさに訴訟型 PAE の教科書的な型である。

「目利き」という言葉が適切かは、選択基準にかかっている。NPE が優れた技術を見抜いて投資しているのか、それとも訴訟で取れそうな特許を選んでいるのか。Cohen らの研究は、標的が技術的な関連性ではなく、現金、訴訟件数、法務体制の薄さで選ばれていることを示した 15。FTC は、ライセンス料が訴訟費用の下限を下回ることを示した 13。Allison らの研究では、NPE の勝訴率は 14.4%、ソフトウェア以外では 5.3%である 16。これらは、NPE の「目利き」が技術の価値ではなく、訴訟の収益性を基準にしていることを強く示唆する。

「新陳代謝」も同様である。NPE は新しい製品やサービスを生み出さない。特許資産を集約し、事業会社から金銭を移転する。国内で見れば零和であり、訴訟コストという純損失が発生する。研究機関や失敗企業の特許が現金化されるという意味での「新陳代謝」はあるが、それは NPE が技術を事業化するからではなく、権利を行使するからである。記事はこの区別をしていない。

もちろん、NPE のすべてが有害なわけではない。大学や研究機関の特許を実施者に結びつける仲介は、技術移転の促進に資する。スタートアップの 5%が売却で利益を得たという事実も無視できない 17。問題は、NPE という主体の存在ではなく、その行為の態様である。

誰が怪物を使うのか

NPE を使うという発想は、誰が得をして誰が損をするのかを問わなければならない。売り手は休眠特許を現金化できる。仲介者は手数料を得る。買い手はライセンス収入を得る。しかし、その原資は国内の事業会社、とりわけ取引関係の弱い中小企業やスタートアップが支払う金銭である。国全体で見れば零和であり、しかも訴訟コストという純損失が発生する。

日本企業が NPE に特許を売ることは、自社の取引先や国内の競合を訴える材料を売ることに等しい。小川氏が紹介する「訴え返されないか」という買い手の懸念は、

裏を返せば、特許を売買する側が自覚すべき跳ね返りリスクの表れである 1。韓国の例が示すように、NPE を育てた国は、自国の企業が NPE の主要な標的になるという代償を払う 25。日本が同じ道を歩めば、国内の製造業とスタートアップが、国内で NPE に訴えられる時代が来る。

政策面では、2026 年 6 月に決定された知的財産推進計画が、海外での知財侵害に対応するための代理集団訴訟の認定団体の創設を検討課題に掲げている 20。これは国外の模倣品・海賊版対策であり、国内の NPE 規律とは切り分けて設計する必要がある。権利行使の強化は、まず国外の侵害対策で経験を積み、国内では濫用防止の手続とセットで進めるのが現実的だ。

制度設計の順序

記事は損害賠償制度の見直しに触れているが、順序が問われる。執行を強化すれば、正当な権利行使の期待値が上がるのと同じ比率で、弱い特許による nuisance の期待値も上がる。特許庁の議論では、悪質な侵害に対する「利益吐き出し型」の賠償や、故意要件の在り方が論点になっている 8。主観的悪性を要件にして増額を限定する設計は、その意味で筋が通っている。同時に、費用負担のルール、ADR の利用率 2.4%という低さ 7 を踏まえた簡易な紛争処理、無効審判の迅速化、特許表示の徹底（実施率 41.9%）7、訴訟資金の透明性をセットで進めなければ、強化は濫用の追い風になる。東京地裁が 2026 年 2 月に公表した SEP 訴訟の審理要領のように、国際的な紛争を迅速に処理する手続を整えることも、フォーラムとしての価値を高める 22。

企業側の自助も必要である。特許を売却する際に、買い手が NPE に転売した場合の行使制限や、自社・取引先への不行使を確保する条項（いわゆるモラトリアム条項）を契約で標準化すべきだ。日本企業が知財を資産として売買するなら、売却後の外部性を管理する契約設計が不可欠になる。

玉井提案の位置

玉井氏の特許プール構想は、NPE の対極にある。複数の日本企業が特許を持ち寄り、共同で交渉・訴訟に臨むという発想は、交渉力を集約することで、個社では取れない対価を取るための協調モデルである。NPE が分散した特許を集約して交渉力

を高めるのと同じ経済論理を、国内の事業会社の連合で実現しようというわけだ。経済安全保障上重要な技術に限定するなら、独占禁止法上の共同行為の評価も整理しやすい。記事の主張のうち、実現可能性が最も高く、副作用が最も小さいのはこの部分だろう。

ただし、プールは参加企業の利害が一致しなければ機能しない。ライセンス料の配分、拒絶権、標準必須特許との関係、競争法上の安全港を設計する必要がある。また、プールは対外的な交渉力を高めるが、対内的には参加企業間の紛争を抑える効果もある。玉井提案は、NPE の代替というより、NPE が担っている交渉集約機能を、事業会社の協調によって内製化する試みと理解すべきである。

評釈

記事には三つの点で賛成する。

第一に、NPE という法人形態そのものを道徳的に断罪するのは不適切だという指摘は正しい。特許権は譲渡可能な財産権であり、製品を作らない者が特許を行使することは、それ自体では違法でも不当でもない。問題は行為の態様であって、主体の属性ではない。パンテックの事例は、事業に失敗した企業の技術資産が価値を持つことを示したという意味で、日本の知財政策にとっても意味がある。

第二に、知財を「守るもの」から「測り、交渉し、場合によっては争う資産」へと転換すべきだという問題提起は妥当である。日本の知財使用料収支は黒字でも、その中身は製造業の組み込み型に偏っている。デジタルと標準必須特許で交渉力を失ったことが、本当の課題だ。

第三に、東京を国際的な紛争解決の場にするという方向は、司法政策として筋が通っている。Pantech 対 Google の和解が示したのは、日本の裁判所がグローバルな FRAND 交渉のハブになり得るという可能性であり、これは NPE の是非とは独立の価値を持つ。

他方で、五つの点で異論がある。

第一に、原因の取り違えである。日本の知財活用が進まないのは、企業が訴訟を恐れるからではなく、訴訟をしても取れる金額が小さく、特許の質とポートフォリオ設計が弱いからだ。文化論を持ち出しても処方箋にはならない。制度の収益性を変えずに「意識改革」だけを説いても、行動は変わらない。

第二に、韓国比較の片側性である。記事は韓国が NPE を政策の担い手として活用している面だけを見ているが、韓国企業は米国で NPE に最も多く訴えられている企業群の一つであり、政府は防御支援を拡充している 25。NPE を育てることは、国内の事業会社を守ることには直結しない。日本が韓国モデルを輸入すれば、NPE の収益と、NPE に訴えられるリスクの両方を輸入することになる。

第三に、Pantech 判決の一般化である。記事は「画期的判断」として一つの判決を強調するが、その判決は SEP と FRAND という特別な法理の下で、実施者の交渉態度という事実認定に依存している。NPE 一般の正当化に使うには、あまりに特殊な事例である。むしろ読むべきは、FTC の調査が示した「訴訟型」と「ポートフォリオ型」の区別であり、日本が取り込むべきは前者ではなく後者だ 13。

第四に、「目利き」と「新陳代謝」の実証不足である。ID の訴訟行動は、技術の目利きというより、訴訟で取れる特許の選択と、テキサスでのフォーラム・ショッピングに近い 26。NPE が敗れた企業の研究開発を約 20%減らすという実証 15、スタートアップの約 90%が NPE の要求を経験しているという調査 17、NPE の勝訴率の低さ 16 は、NPE が「産業の新陳代謝」を促進するという主張と整合しにくい。

第五に、特許法の目的の捉え方である。特許法 1 条は「発明の保護及び利用を図ることにより、発明を奨励し、もつて産業の発達に寄与すること」を目的とする。記事は「特許の目的は独占による事業保護のほか、権利者が利益を得ることで新たな研究開発投資を促すことにある」と要約するが、この要約には「利用」の視点が抜けている 1。NPE の収益は、特許発明の実施を促進する「利用」からではなく、実施を阻止する「排除」から生まれることが多い。特許法の目的からすれば、排除の権利行使は利用を補完する手段であって、それ自体を産業政策の目的にすることは転倒である。日本が目指すべきは、NPE を育てることではなく、発明が実際に使われ、その対価が発明者に還元される仕組みを整えることだ。

以上の検討から、政策と企業経営の評価基準を一つ提示したい。望ましい制度改革とは、「正当な請求の期待値を上げつつ、 nuisance の期待値を上げない」ものでな

ければならない。具体的には、悪質な侵害に限定した増額、特許の質と表示の改善、費用負担と ADR の整備、SEP の FRAND 交渉ルールの明確化、訴訟資金の透明性、そして売却後の不行使を確保する契約実務である。これらを欠いたまま「怪物を使え」と叫べば、得をするのは仲介者と訴訟コストを吸う者たちで、日本の製造業とスタートアップは割を食う。

「攻めの知財」の本質は、訴訟を厭わないことではない。知財の価値を測り、交渉し、必要なら最後まで争う組織能力のことだ。記事の価値は、NPE を悪魔視する反射を外し、その能力の欠如に光を当てた点にある。だが「怪物も使いよう」というスローガンは、その能力の代替にはならない。日本が目指すべきは、特許が使われ、取引され、紛争が効率的に解決される国であって、特許が訴訟の武器としてのみ流通する国ではない。

References

[1] 攻めの知財へ「特許の怪物」も使いよう 訴訟恐れぬ日本企業に
[2] 東京地裁 令和 7 年 6 月 23 日判決 特許権侵害差止請求事件
[3] 日本初、SEP 差止命令――Pixel 7 判決の意義と今後の実務
[4] 日本において初めて標準必須特許に係る特許権に基づく差止請求を認容した判決
[5] 韓国企業、スマホ特許紛争で Google と和解 東京地裁が合意
[6] 泛泰与谷歌在东京握手言和, Pixel 禁令风波画上句号
[7] 特許庁 第 56 回特許制度小委員会 資料 1 特許制度に関する検討課題について
[8] 第 56 回特許制度小委員会（2026 年 6 月 16 日）の審議について
[9] 知的財産高等裁判所の統計データより-令和 7 年の傾向
[10] 米国の知的財産概況 統計情報 2026 年 1 月
[11] 日本の知財使用料は世界有数の黒字、特許大国の中国しのぐ伸びも手放しで喜べぬ事情
[12] 世界の特許割合「日本 25→8%」、知財競争で影薄く AI 分野伸び悩み
[13] FTC Report Sheds New Light on How Patent Assertion Entities Operate
[14] The Evolving IP Marketplace: Aligning Patent Notice and Remedies with Competition
[15] Patent Trolls: Evidence from Targeted Firms
[16] How Often Do Non-Practicing Entities Win Patent Suits?
[17] Patent Assertion and Startup Innovation
[18] パテント・トロールの現状と問題点
[19] The Paradox of Patent Assertion Entities
[20] 海外の知財侵害へ集団訴訟 政府が計画決定、AI 使った被害に対応
[21] NPE Litigation Jumped in Q3 2026
[22] 標準必須特許に基づく特許権侵害訴訟の審理要領について
[23] 日本の知財マネタイズ タフな国際訴訟もお任せ 休眠特許を稼ぐ資産に