



HOKKAIDO UNIVERSITY

| | |
|------------------|---|
| Title | 特許ライセンス契約上の諸制限に対する反トラスト法規制の方法の検討（２）－判例の分析を中心にして－ |
| Author(s) | 稗貫, 俊文; HIENUKI, Toshifumi |
| Citation | 北大法学論集, 36(3), 237-317 |
| Issue Date | 1985-10-15 |
| Doc URL | https://hdl.handle.net/2115/16496 |
| Type | departmental bulletin paper |
| File Information | 36(3)_p237-317.pdf |



特許ライセンス契約上の諸制限に対する反トラスト法規制の方法の検討(二)

——判例の分析を中心にして——

稗貫俊文

序 目 次

- 第一章 価格拘束に関する判例の検討
はじめに
- 第一節 判例の分析
- 第二節 価格拘束に関する判例の現状
- 第三節 価格拘束の規制方法の検討

(三四卷二号)

(以上本号)

| | | |
|----|-----|---------------------|
| 論 | 第二章 | 生産数量制限に関する判例の検討 |
| | 第三章 | 地域的制限に関する判例の検討 |
| | 第四章 | 使用分野制限に関する判例の検討 |
| | 第五章 | グラント・バック条項に関する判例の検討 |
| 終章 | | |

第一章 価格拘束に関する判例の検討

はじめに

特許ライセンス契約上の価格拘束は、特許権者が他者（主として競争者）に対して特許ライセンスを与える条件として、実施権者の製造・販売する特許製品の販売価格を拘束するものである。価格拘束の方式としては、特許権者が一定の価格を示し、これを実施権者に守らせるか、最低価格を示し、それ以下の価格で販売してはならないとするか、のいずれかが多く採用されている。¹ 最高価格の拘束は、理論上考えられるが、訴訟に関連した具体例はまだない。

価格拘束の目的は、通常、実施権者による特許製品の販売価格の競争を抑え込むことによつて、特許権者の生産者としての地位を守ることだとされる。それ以外に、特許権者が価格拘束を必要とする実際上の理由は考えられない。ただ、

特許権者は、ライセンス契約の交渉時に、自己の特許発明の経済的価値の評価を正確に知ることができず、低いロイヤリティを設定してしまう傾向があるので、価格拘束はそのような損失を事後的に調整するための手段として用いられる²⁾と説明されることがある。これは、特許発明の取引市場における情報の不完全性を前提にした議論であるが、ここではそのような議論の存在することを指摘するにとどめる。

他方、価格拘束は、それ自体強い競争制限的性格をもっており、その効果は単に当事者間の価格競争のみならず、市場全体の価格競争にまで影響を及ぼしうるものとなる³⁾ことがある。その具体例は以下の判例において示されよう。

この分野の判例は、議論の素材となるのに適した判例が多く、特許の権利「範囲」論の影響下にありながら、実際的な議論も多く含まれている。そして、それらの判例群は、歴史的にみても、理論的にみても興味深い議論の素材を提供するものとなっている。判例群を歴史的にみると、連邦裁判所は、当初、特許ライセンス契約上の価格拘束に対して相対に寛大な姿勢で臨んだことができる。この分野のリーディング・ケースである一九二六年のG E事件判決において、特許権者は、「彼の独占の金銭的報償を確保するために正常で合理的に用いられるならば」、価格拘束を課してもよいとされた。この理論は、G E事件の事実（特許権者ゼネラル・エレクトリックと実施権者ウェスティング・ハウスとで、白熱電灯産業の八五%を支配していた）とも関連して、相当に広く適用されるものと考えられた。この判決のあと、米国のかなりの産業で特許権を利用したカルテル行為が行われた（ガラス瓶、パーキング・メーター、映画製作、マグネシウム、合成ゴム、塗料、ラジオ設備、ジプサム・ボード、ハード・ボード、工作機械、さらに電気産業、化学産業の諸部門）といわれるのも、このためであるといわれる。

しかし、一九四〇年代に入ってから、連邦裁判所は、特許ライセンス契約上の価格拘束に対して一転して厳格になっている。それは、F・ローズベルト政権が反独占政策を基調とする後期ニュー・ディール政策を一九三〇年代末より実

施し、反トラスト政策の強化と拡大が従来等閑視されていた特許制度の分野にまで及んだことによる。連邦裁判所も、政府のかかる政策に応ずるかのごとく、特許権に基づく事業者の行為に厳格な態度をとり、一九四六年のライン・マテリアル事件を頂点に、その態度を今日まで維持してきている。しかし、この分野の先例である一九二六年のGE事件判決の変更に至らなかつた。かような歴史的展開を検討することは興味深いことであるが、本章および本稿の関心が主として判例の事実関係と理論内容を素材とした反トラスト法の側からする規制のあり方の検討にあるので、以下はこの点に言及しない。

判例群を理論的にみると、結局、GE事件の理論(G.E. Doctrine)の先例としての射程が、いかなる方法によって、どのように狭められてきたか、そしてそれはいかなる問題を孕んでいたか、という点に関心を払わざるをえない。いいかえれば、特許の権利「範囲」論は、この分野においてどう扱われ、どのような帰結をもたらしたか、ということへの関心である。この点の検討は、ある程度深く行うつもりであるが、右に述べたように、本章の主眼が反トラスト法の側から接近する価格拘束の規制のあり方とその有効性の検討にあるので、副次的なものに止まるであらう。

以下では、右に述べたような観点から、ベームント事件、GE事件、メイソナイト事件、ライン・マテリアル事件、ジブサム事件、ニュー・リンクル事件、ニューバーク・モリア事件、ハック事件、ヤーン事件の各判決を年代順に検討する。各判決は、事実、判旨、コメントによって構成され、主眼となるべき検討はコメントにおいて行われる。そして、本章の最後において、もう一度全体的な検討が行われる。

第一節 判例の分析

(一) ペーメント事件 (一九〇二年)⁽⁵⁾

本件は、価格拘束特許ライセンスが、初めて反トラスト法違反として問責された事件であり、また特許権が関連した最初の反トラスト法事件でもあった。

〔事実〕

本件被告ナショナル・ハロウ社は、農業機械まぐわに関連する多数の特許権を所有する、いわゆる特許プール会社で、多数の農業機具製造業者に、プールにされた特許権の製造・販売ライセンスを付与していた。本件原告ペーメント社は、これらの実施権者の中の一社であった。当時、ペーメント社は、当該特許ライセンス契約の全面的不履行を理由として、ナショナル・ハロウ社によってニュー・ヨーク州裁判所に訴えられ係争中であつた。ペーメント社は、これに対抗して、当該ライセンス契約は反トラスト法違反の契約であり、無効であるとして連邦最高裁判所に反訴を提起した。これが本件の概要である。ペーメント社の主張は、当該特許ライセンス契約上の価格拘束を含む諸条件が、他の実施権者の同契約上の諸条件を含めて考察すると、合衆国全域における特許まぐわの製造・販売および価格につき、すべての製造業者を支配する目的を有するものであり、このような諸条件を含む当該契約はシャーマン法違反になり無効であるというものであった。同社の主張は、ナショナル・ハロウ社の特許プールに基づく制限的特許ライセンス網全体を問題にするものであったが、本訴訟の基礎となるべき事実がニュー・ヨーク州裁判所の仲裁人 (arbitrator) によって認定された事実であり、限られた範囲のものでしかなかったため、結局、ナショナル・ハロウ社のペーメント社に対する特許ライセンス契約上の価格拘束のみがシャーマン法一条の問題とされた。

〔判旨〕

裁判所は、全員一致で当該契約をシャーマン法に違反しないと判決した。ペッカム判事が代表意見を述べている。

ペッカム判事は、ナショナル・ハロウ社が農業機具まぐわの特許権の所有者であり、合衆国憲法および特許法によって認められた発明の独占者であると述べ、特許法の観点から当該価格拘束の合理性を認めた。

「一般原則は、米国特許法に基づく特許権の利用、譲渡は完全に自由であるということである。特許法の目的はまさに独占にあり、その原則は、特許製品の製造・使用・販売の権利付与に伴って、特許権者が課す、この種の財産の性格に従えば不合理ではない条件は、ほとんど例外なく、裁判所によって許容されるということである。当該契約上の制限は、それによって独占が維持され価格が拘束されるとしても、違法とはされない⁶⁾」。

次に、ペッカム判事は、シャーマン法の観点から、当該価格拘束の適法性を示した。

「当該特許ライセンス契約を検討しても、我々は、シャーマン法違反として無効にすべき条項を見い出せなかった。……当該ライセンス契約の下で製造・販売される特許製品の価格に関する条項も、適切で合理的な制限である。価格拘束は、製造・販売される改良品の価格を維持させる傾向を有するが、それは特許財産の性格を承認することであり、できる限りその財産価値にふさわしいものを付加しようとするにすぎない。当事者は、この程度のことを適法的に行う権限がある。特許製品の所有者は、当然、任意の価格をそれに設定することができる。特許権の所有者は、それを譲渡することができるし、特許製品の製造・販売のライセンスを、その製品に一定価格を課するという条件で、実施権を求めらる者に付与することもできる⁷⁾」。

かくて、連邦最高裁判所は、特許ライセンス契約上の価格拘束を、特許権者の正当な権利行使として承認し、反トラスト法には違反しないことを明らかにしたのである。

〔コメント〕

本件判決の理論は、特許ライセンス契約上の価格拘束条件が、特許権の排他的性格から、当然に引き出される制限であり、財産権たる特許権にふさわしい価格を付与するための制限である、という論理によっている。すなわち、価格拘束などの制限的条項を通じて収益機会を確保することが許される権利であり、特許権の排他性（全面的制限）の概念は、その外延として価格拘束のような制限（部分的制限）を含むものとされる。このような理論に従ってしまえば、特許権者は実施権者に対していかなる制限も課すことができない。

このよう特許権の排他性からの推論が一方的に先行し、反トラスト法の論理がその影に隠されたのは、どのような理由によるものであろうか。それは、当時において、特許権の排他性が広く及ぶものと理解され、適法な独占が他方において違法な独占であるとするのは矛盾であると考えられたためであった。

しかし、特許庁が発明者に与えた有効な特許権それ自体と特許権者が具体的な市場において自己のイニシアティブで特許権を利用する行為とは分けて考えられなければならない。反トラスト法が問題にするのは後者であって前者ではない。

また、特許権の排他性の概念から制限条項を論理的な外装をもって導く方法（特許権の分割可能性論）は、反トラスト法上の基本的な観点を無視しており、そのことの説明も欠けている。反トラスト法は、伝統的に、事業者の単独行為と共同行為とを区別し、後者に対して厳しい評価をしてきた。共同行為は競争と対立する面があるからである。特許権者の行為についても、この区別は生かされる。特許権に基づく単独行為と共同行為は区別され、後者——特許権者間の、あるいは特許権者と実施権者との間の結合——は厳格に吟味されなければならない。特許権の排他性の論理は、かかる実態的な区別を無視したところで、全体とその部分の論理（分割可能性論）を展開しているのである。

さらに、反トラスト法は、共同行為を、垂直的な関係（売手——買手の関係）と水平的な関係（競争者の関係）に分け、後者に厳しい吟味を加える。本件は、反トラスト法のかかる観点から評価することができたはずである。もし本件をこのような観点から検討すれば、本件事実の背後にある特許プールの存在とその成立過程からみて、水平的な観点からの分析が必要であつたはずである。しかし、本件特許プールに対する評価も、かかる観点からの分析が欠けている。

特許プール会社ナショナル・ハロウ社は、仲裁人の認定によれば、農業機具製造業者間の多数の複雑な特許紛争を解決する方策として設立されたという。そして、それによって、様々な特許侵害訴訟や特許権の有効性を争う訴訟が解決されたという。ベッカム判事は、この過程と結果を、「これはそれ自体正当で望ましい結果であつた」と簡単に肯定的な評価をしている。しかし、それは一面的な評価である。今日の特許プールに対する見方からすれば、特許侵害や特許の有効性を問われる訴訟のリスクを回避して特許プールを形成すれば、その特許プールが開放的でない限り、外部的には競争者を不当に排除するおそれをもち、内部的には競争者間の協調行為の温床となる危険性があるものとされる。まして、ペーメント社をはじめ数多くの農業機具製造業者が様々な制限条件を自らに課しているので、本件特許プールは産業支配のためのそれである蓋然性が高かつたといえよう。さしづめ、ペーメント社は、途中からアウト・サイダーに転向した企業とみることができよう。

事実の認定はそのあたりまで及んでいない。その理由は、直接には、本件が私人間の紛争であり、事実認定の範囲がそれを立証しうるまで広くなされなかつたことにある。さらに、そもそも右のような問題意識自体が欠如していたのではないかとも思われる。ともあれ、特許制度の目的達成のために特許権者にできるだけ自由な収益活動を保障すべきであるとする観念があつて、これが本件の特許プールの実際に有しうる効果——当該農業機具産業に非競争状態をもたららし、その社会的費用が農民への負担として表われる——を軽視させる原因となつたことは否定できない。本件の特許

プールは、反トラスト法の観点から分析すれば、多数の競争者たる農業機械製造業者の農具の販売価格、等の共同行為の源泉たりうるのみならず、特許技術の自由な取引の抑圧や当該産業における研究開発活動の抑圧も伴っていたのではないかと推測させるものがある。

(二)ゼネラル・エレクトリック事件(一九二六年)⁽⁸⁾

本件は、ベーマント事件判決を踏襲した価格拘束特許ライセンス契約に関する反トラスト法のリーディング・ケースである。その先例的地位は今日決して強固なものではないが、なお古典的先例と称されている。

〔事実〕

被告ゼネラル・エレクトリック社(以下GE社)は、白熱電灯の製造工程の三つの特許権を所有し、これらの特許技術に依つて白熱電灯の製造・販売事業に従事していた。GE社製造の白熱電灯は、同社の代理店を通じて合衆国全域で販売されていた。GE社は、さらに競争関係にある被告ウエスティング・ハウス社(以下WH社)に、当該特許の製造・販売ライセンスを与えていた。この特許ライセンス契約には、GE社が、WH社の製造する特許電灯に対し、その販売諸条件および価格拘束の制限を課す条項が含まれていた。WH社は、この制限的特許ライセンスに基づき白熱電灯の製造・販売活動を行い、GE社の指示に従つて販売条件や価格を決定し変更していた。一九二一年における電灯産業の全取引高は六千八百三〇万ドルに達し、GE社はその六九パーセント、WH社は一六パーセントを占め、両者で八五パーセントに達していた。

政府は、GE社とWH社を反トラスト法違反で起訴した。政府側の第一の主張点は、白熱電灯の製造・販売に従事するGE社が、二万一千以上の「代理店」と称する販売組織を通じて、合衆国全域における白熱電灯の取引制限および販

売独占の企図に該当する販売計画を遂行したというものであった。そして、当該販売組織は、白熱電灯の購入者に再販売価格を維持させる方便にすぎず、「代理店」とは、実際には、独立した卸売業者および小売業者であるというものであった。政府側の第二の主張点は、G E社のW H社に対する特許ライセンス契約上の販売条件と価格拘束が、白熱電灯の取引制限および販売独占の企図という第一の主張点と同一の目的を遂行するためのものであるということであった。

〔判旨〕

本件判決は、全員一致で政府側の主張を斥けた。タフト判事が代表意見を述べている。

政府側の第一の主張点について、タフト判事は、G E社の「代理店」が真正の代理店であるか否かを、代理店契約の内容を詳細に検討することによって判定した。すなわち、代理店契約上の権利義務関係を分析して、「代理店」は、G E社所有の電灯製品の管理およびその販売を委託されている真正の代理店であり、その代理店にG E社が販売条件や販売価格を指示することはシャーマン法違反の取引制限ではないと述べた。さらに、電灯製品販売の独占化の主張も斥けた。タフト判事は、結合が価格を左右するほど事業の相当部分を占めるならば、通常、反トラスト法違反の重要な証拠とされるが、特許法に基づく特許製品の販売事業の包括的支配は反トラスト法違反とはされないと述べた。

結局、政府側の第一の主張点に対する裁判所の判断のポイントは、「代理店」が真正な代理店か否かの事実認定にあり、白熱電灯が特許製品であることは、販売事業の独占化の問題を除けば、判断を左右する事実ではなかった。この問題は、本稿の直接の関心事ではないので以上にとどめる。

政府の第二の主張点は、第一の主張点と関連する部分は右のような判旨によって除外され、特許権者G E社が、W H社に対する特許ライセンス契約で、W H社の製造する特許製品の販売価格を拘束する権利を有するか否かに限定された。タフト判事は、まず、特許ライセンス契約上の制限条項一般について次のように評価した。

「特許権者は、特許製品の製造・販売にかかわる特許ライセンスを与える際に、それが特許権により与えられた特許権者の報償を合理的に確保する範囲内であれば、いかなる使用料や条件を課してもよい」と。

この理論は、本件判決の基礎となる一般理論を提示したものである。さらに、この理論は、また、特許ライセンス契約上の各種制限——生産数量、地域分割、使用分野等——の特許法および反トラスト法の観点からの評価にあたって、その基礎となるものであることも指摘しておきたい。この点は、後で再び触れることにする。タフト判事は、この一般理論を本件価格拘束に対して適用した。

「特許権者は、自分で特許製品の製造に従事する一方で、その製品の販売を除く実施権を他者に与えることができる。その場合、実施権者はその製品の便益を享受する。彼は特許製品を所有し、使用できる。しかし、彼が、特許製品を販売することになれば、特許権者の権利の侵害となる。損害賠償が請求され、侵害行為を差止められる。もし特許権者が一歩進んで特許の販売ライセンスも与えた場合、彼はその販売条件や価格に制限を課すことができるだろうか。我々も、もしその販売条件が、特許権者の独占の金銭的報償を確保するために通常で合理的なものであれば、そうすることができると考える。特許権者の排他的権利の価値的要素の一つは、特許製品の販売価格の設定によって収益を得ることである。法外な価格でない限り、価格が高いほど収益も大きくなる。もし特許権者が、他者に製造・販売の実施権を与え、また自らも同様の権限を留保して製造・販売している場合、実施権者の販売価格は必ず特許権者の販売価格に影響を及ぼすだろう。(そこで)、特許権者が実施権者に対して、次のようにいうことは全く妥当と思われる。『貴社は、我が社の特許を実施して特許製品を製造・販売してよろしい。しかし、それは我が社の製造・販売事業より得る収益を損わない限りで許される』と」。

こうして、タフト判事は、本件価格拘束を「特許権者の独占の金銭的報償を確保するために通常で合理的な条件」で

説
あるという理論づけによって肯定したのである。

〔コメント〕

論

GE事件判決は、ペーメント事件判決を再確認する意義をもった。GE判決は、特許権者が価格を拘束することは特許法の趣旨にかなうものであり、当該制限が「特許権者の金銭的な報償を確保するために通常で合理的な制限」として認められる限り、反トラスト法には違反しないと述べた。さらに、特許製品の製造・販売業者としての、特許権者の市場における地位が、実施権者による価格競争から保護されるべきであるとする実質的な理由が付加された。本件の理論は、ペーメント事件判決と比べて、実際的に洗練された特許の権利「範囲」論とすることができよう。

本判決は、長い間、特許ライセンス契約上の価格拘束に関するリーディング・ケースとされた。さらに、特許ライセンス契約上の制限一般にも及ぶ理論ともされた。今日においても、形のうえからみれば、本件判決は先例として変更されていない。

本件を、反トラスト法の側から接近して分析してみることは有益である。

価格拘束は、それが水平的関係においてであれ、垂直的關係であれ、市場メカニズムの神経系統の障害を意味し、無視しうる程度 (*de minimis*) である場合は格別、いかなる事情があっても許されないとするのが反トラスト法の確立した原則である。本件の価格拘束がこの原則に例外を設けるだけの社会的、経済的意義を有するであろうか。

第一に、特許権者GEは実施権者WHの価格競争から保護されるべきであろうか。そのような保護に社会的、経済的意義は認められないと考える。特許法の目的は有益な発明の奨励にあるが、価格拘束を許容することで、かかる目的が一層強く達成されるという証拠は示されていない。むしろ、発明、技術革新に対するインセンティブ効果に有意な影響を与えないとする推論が一般に支持されるであろう。そのような曖昧な効果のために、全米の白熱電灯の八五パーセン

トの価格が非競争的になってよいとする反トラスト法上の根拠はないといってよい。また、G Eが価格競争から保護されるべきだとする主張は、G Eの市場における有力な地位、W Hとの力関係からみても理由がない。仮にG Eが小企業であったとしても、G Eは価格競争から保護されるべきであるとする議論が反トラスト法上成立しうるか否か疑問となるところである。さらに、G EがW Hから受け取る特許ロイヤリティが相当のコスト・ハンディキャップを形成し、すでにG Eを保護する機能を果していることを忘れてはならない。このように、G Eを価格競争から保護するべきであるとする論拠は説得力に乏しい。

第二に、もし価格拘束が禁止されるならば、特許権者は他者にライセンスを与えることを躊躇するであろうとし、価格拘束がこのような場合に一般に禁止されていけば、G EはW Hに特許ライセンスを与えず、その結果、白熱電灯産業はG Eの独占の下におかれていたろうとする議論がある。反トラスト法の規制による特許ライセンスの萎縮効果とこれを名づけることができよう。そして、かかる効果による独占という帰結よりも、価格拘束を許容しておく方が弊害が少なく、産業内に特許技術が拡散するメリットがあるという議論になる。この議論自体は、一般的には、十分検討されるべき根拠をもっているといえると思う。また、この議論を本件にあてはめた場合、G E社の所有する白熱電灯の特許技術の経済的・技術的価値が高いとみられることから、特許ライセンスの促進とそれによる技術の分散に結びつく右の議論はそれなりの説得力をもつことは否定できない。この点に関連していえば、G E事件地裁判決において、ウェステンハーバー判事が、本件に限られた議論としてではあるが、本件特許ライセンス契約に規制を加えることは結果としてG Eの独占をもたらすことになる¹¹と傍論において指摘している。

しかし、一般に価格拘束を禁止するルールを作ることが、本件において、G Eの特許ライセンスの拒否（萎縮効果）に結びつくことになるか直ちに断定できるものではないだろう。G Eは、その市場における地位からみて、価格競争に

説
論
よって市場の地位が不安定になるとは考えられないからである。さらに、G Eが実際に特許ライセンスを拒否したとしても、当該産業に、価格拘束を許すよりも悪い結果がもたらされたとは速断できない。G Eによる白熱電灯産業の独占が生じたかもしれない。しかし、反面、W Hは自由な競争単位として残り、G Eの技術独占に対する直接の脅威となつたであろう。短期的に形成される技術独占を怖れるあまり、このような技術競争の潜在的力を過少評価すべきではない。

価格拘束を許容することによってG Eの技術独占は回避されるかもしれないが、反面、価格拘束はG EとW Hとの結合をもたらし、W Hの地位をG Eの競争者から協調者へと変質させる危険を伴う。実際、その後になって、この危険は現実のものとなったのである [cf. U.S. v. G.E. 82 F. 2d 753, at 860-873 (1949)]。

最後に本件特許ライセンス自体がG EとW Hとの協調の所産である可能性を指摘しておきたい。G Eが何故W Hに特許ライセンスを与える必要があつたのかは不明であるが、G Eは、W Hが自己の白熱電灯の特許技術に挑戦してくることを恐れ、W Hを懐柔するために特許ライセンスを与えたのではないかということが十分考えられる。その可能性が否定できないとすれば、さらに本件の価格拘束もその実態が問題になつてくる。それがG EとW Hの価格カルテルの隠れ蓑であつたとしてもその点の立証はほとんど不可能であろう。それだけに、価格拘束を許容することは大きなリスクを伴うことも自覚しておくべきであろう。

以上のように、本件の反トラスト法の観点からの分析では、価格決定の禁止の原則に例外を設けるべき事由は見い出せない。

しかし、本件判決は、特許ライセンス契約上の価格拘束に対するリーディング・ケースとなつた。本件が先例として扱われるうえで、重要となりうる事実が三つあつた。第一に、本件の当事者が特許権者一人と実施権者一人という単純な構成であつたこと、第二に、しかし、両当事者で白熱電灯の八五パーセントの市場シェアを占めたこと、第三に、白熱

電灯に関する特許発明が相当に高い経済的・技術的価値をもっていること、¹³⁾の三つである。これらの事実の評価と組合せによって、本判決の先例としての射程が決定されることになる。結果からみると、GE理論のその後の先例としての地位は、以後の判決にみるように、制約されてゆく。そして、本件事実の特許権者と実施権者の一対一の単純な関係に射程が狭まれてゆき、他の二つの事実が意味をもたせられることはなかった。かかるGE理論の先例としての地位の推移は、単に特許ライセンス契約上の価格拘束が濫用される事件が多かったことによるのではなく、特許制度・特許権者の行為に対する評価の視野が広がり、反トラスト政策の重要性が考慮されたことによるものといえる。そして、さらに、その実質的要因は、特許権者に自由な収益確保を保障することの社会的費用が無視できなくなってきたことにあると思われる。

(三)メイソナイト事件(一九四二年)¹⁴⁾

本件は、特許建築材ハードボードの販売に関連する競争企業間の代理店契約が、政府によって反トラスト法違反の価格決定の結合として問責された事件である。

(一)事実

被告メイソナイト社他九社は、各々、建築材の製造・販売事業あるいは他社製造による建築材の販売事業に従事していた。各被告は自己の販売組織を有し同一市場で競争関係にたっていた。その中、数社は競争関係にある特許を所有していた。

メイソナイト社は、一九二六年にハードボードの生産を開始し自己の販売組織を通じてそれを販売していた。このハードボードの製品および製造工程に四つの特許が与えられていた。セロテックス社は、一九二八年に素材の異なる同種の

ハードボードの生産を宣言し、翌年に生産を開始した。この製品にも数種の特許が与えられた。セロテックス社の特許ハードボードはメイソナイト社の同製品と競争関係にあり、かつ安価で販売されていた。

一九二八年に、メイソナイト社はセロテックス社に特許侵害の警告を發し、両社は交渉の機会をもつたが成果は無かつた。一九三一年に、メイソナイト社は、同社所有の特許のひとつがセロテックス社に侵害されているとして、特許侵害訴訟を提起した。巡回裁判所の段階で、メイソナイト社は、自己の特許が有効であり、かつ侵害されているという判決を受け勝訴した。セロテックス社はこの判決を不服として上訴した。この当時から、再び両社の交渉が始まり、その結果として特許侵害訴訟の和解と本件で問題となる一九三三年の代理店契約の締結がなされた。セロテックス社は、特許ハードボードの販売について、メイソナイト社の代理店となった。

メイソナイト社は、この時、セロテックス社と締結した代理店契約と同趣旨の協定案を本件の他の被告たちに送付した。一九三三年十月から一九三四年六月の期間中、送付をうけた各被告は、相互に無交渉で、それぞれ異つた日付に、メイソナイト社と代理店契約を締結した。しかしこの過程で、メイソナイト社は、他者とすでに締結した契約の内容を未締結の各社に通知し、また新たに契約が締結されるとその契約のコピーを既存契約締結者に送付した。一九三五年に、競争関係にあるインスティチュート社も同様に代理人契約に加盟した。

これらの代理人契約は、その後の一九三六年に、全体として修正され新契約が締結された。一九三七年には、本件被告の他の二社も新たに新契約に加入した。この二社も、契約締結当時、メイソナイト社と他の被告との代理人契約の存在および内容の同一性を知っていた。一九三六年の新契約は、一九三三年の代理人契約と実質的に同一であり、特にメイソナイト社は、各契約上で、代理店の販売する特許ハードボードの最低価格および最惠販売条件の指定権を有していた。

政府は、本件被告たちが、いくつかの点でシャーマン法違反の取引制限の結合を行ったと主張したが、最高裁判所は、この中で、被告たちの代理人契約が、特許ハードボードの違法な価格決定の結合であるという主張に問題を限定した。

〔判旨〕

本件代理人契約は、政府側の主張通り、反トラスト法違反とされた。ダグラス判事が代表意見を述べた。

ダグラス判事は、まず、本件認定事実にもイソナイト社の特許権と代理人契約が関係していなければ、被告達の行為はシャーマン法違反の価格決定の共謀であると述べた。たとえ代理店たる被告たちが、イソナイト社との代理人契約の交渉、締結の過程で相互に無関係で無交渉であつても、被告たちの共同行為は否定されなかつた。

「それぞれの被告が、その契約が孤立したのではなく、包括的な協定の一部であることにとどの時点で気づいたかは明らかでない。しかし、各被告は協定が継続されるに伴ない、その目的と範囲とを知ることになったことは明らかである。……一九三六年の新協定と一九三七年の協定によって、全員が協定の一般的目的とその範囲に気付いたことは疑いない。……イソナイト社だけが価格決定を行い、他の被告たちは価格についてイソナイト社と相談した事実がないことは、結合の違法性を減じるものではない。価格は、彼等が本件契約の合意を行った時に決定されたのである。明示の、または暗黙の了解による委任で行われたグループ内の一社の価格決定は、直接の共同行為による価格決定と同様に違法である」。

次に、ダグラス判事は、代理人契約およびイソナイト社所有の特許を含めて検討した。同判事によれば、代理人契約という形式は、一般に、それによってシャーマン法の適用を免れることができないものであり、とりわけ、本件の被告たちの特許の利用形態との関連ではその適用を免れないものであるという。同判事は、本件特許の利用形態を検討し、基本的前提を次のように述べた。

「特許の所有者は、契約や合意によつて、特許法が付与したものを拡大することはできない。特許権は、公正明白に特許権付与の範囲に入らない独占に対して免除を与えない」と。¹⁶⁾

さらに、ダグラス判事は、本件でメイソナイト社が代理店に特許製品の販売ライセンスのみを与えており、ペーメント事件やG E事件のように製造・販売ライセンスを与えている場合とは区別されるので、これらの先例に拘束されないと述べた。彼は、特許製品の販売後の特許権者の権限についての先例——特許製品は一担売却されると特許権は消耗してしまうので、特許権者の権限は及ばない——が適用されるとした。そして、彼は、科学及び有益な技術の進歩の促進が特許制度の主目的であり、発明者への報償は第二義的なもの、もしくは手段にすぎず、特許独占の特権を契約によつて拡大させてはならないと述べ、本件事実につき、次のように判決した。

「たしかに、特許権者が特許製品の販売に代理店を利用するのには適当な範囲がある。自己の特許製品の販売に代理店を利用した特許権者が、もしその販売事業が特許権者自身の事業の一部であり、かつ議會から付与された発明の報償を確保するためにのみ利用しているのだと公平にいうるならば、彼は特許権の範囲を拡大してはいない。しかし、彼が自己と関係を有していない販売組織を利用する場合、そのような販売組織の統合は、シャーマン法違反の取引制限になりやすく、まったく別の問題が提起されることになる。そして本件のように、代理店契約の手段として使われた販売組織が、特許権者の競争者のそれであり、その目的が特許製品の販売価格の決定であることが明白な場合、その計画はそれだけで限定された特許特権の拡大であり、シャーマン法違反である」と。¹⁷⁾

こうして、メイソナイト社は、各代理人店に特許製品を引渡したときに当該製品に対する特許権者としての支配権を失い、その結果本件価格拘束は通常の契約上の制限として反トラスト法違反とされた。

〔コメント〕

本件の価格拘束は、ベーメント事件やG E事件におけるような製造・販売ライセンスに関わる価格拘束ではなく、代理人契約の形式を用いた販売ライセンスに関わるそれであるとされ、そのような区別によりG E理論の適用が斥けられた。これは本件を違法とするための方策である。このような法技術的操作が用いられたことは、G E理論を適用して本件を分析することがなされなかったことであり、さらにG E理論が複雑な事件においては適法・違法の判断基準として有効に働かえないことの証左であるように思われる。今後この分野における判例理論の理論的均斉を犠牲にしつつ、先例としてのG E理論を尊重しながら、それを適用させないという法技術が駆使されることになる。

本件の実際上の問題点は、代理人契約の締結主体と締結過程に示されている。メイソナイト社と代理人契約を結んだ企業の中には、販売業者ばかりでなく、建築ボードの製造・販売業者も含まれており、彼等はメイソナイト社所有の特許と競合する特許を所有していた。つまり、契約主体の中には、メイソナイト社と競争関係にたちうる企業が含まれていたのである。

また、本件代理人契約の締結までに次のような経緯があつた。メイソナイト社は、実際に特許侵害訴訟を提起した相手はセロテックス社だけであつたが、他企業の特許侵害訴訟で威嚇する力を有していた。そして、他の競争企業は、メイソナイト社のそのような力を恐れ、特許侵害訴訟を回避することに大きな関心をもつていた。実際、若干の競争企業は、成功こそしなかったが、代理人契約の締結の前後に、メイソナイト社の特許を侵害しない代替ボードの開発に力を注いだとされる。このことから、メイソナイト社の代理人契約の傘下に加わつた企業は、同社の特許侵害訴訟の潜在的圧力のために契約締結に踏み切つたとみることができ、本件代理人契約は、メイソナイト社が自己の特許を用いてつた競争者抑圧政策の所産とみることができ、また反面で、契約当事者に特許ボードの販売価格の安定という利益を与

説 える懐柔政策も伴っていたといえよう。このように、メイソナイト社の代理人契約の利用は、ダグラス判事が述べたごとく妥当なものではなく、代理人契約の形式があるにもかかわらず、特許製品の販売に関する古い先例、Bloomer v. McQueen [55 U.S. 539 (1852)] 事件の特許消耗理論が援用され、反トラスト法の適用の途が開かれることとなった。

ただ、それを法的に表現しうる理論ないし理論枠組が欠如していたために、かなり皮相な技術的操作に依拠せざるをえなかつたといえよう。

本件は以後のいくつかの後期判決と同様に、競合ないし抵触する特許権を所有する競争事業者が、支配・服従もしくは妥協・協調の関係を形成する一つの典型を示すものである。現代の特許発明は、新しい事業分野を出現させる程に卓越した発明（例えば、白熱電灯や電子複写機）もあるが、ほとんどは競合、抵触の關係にある類似の発明である。それらの特許発明は、裁判所で正式に争われるならば、無効とされたり他の特許の侵害とされたりするものが少なくないといわれる。そのため、特許権者は、時間と費用がかかり結果の予測できない特許紛争を怖れる傾向がある。そのことが、特許を所有する競争者たちを、ときには妥協・協調の、ときには支配・服従の關係へ導く誘因となる。この二つの要素は、実際の事例において複合しており、一般的には、産業内の競争者の実態關係と特許の力關係（基本特許を所有しているか改良特許を所有しているか、強い特許発明か無効とされかねない特許発明か、いずれの特許発明が他方を侵害していると考えられるか、等の關係）によって異なってくるだろう。本件は、前述のように、支配・服従の要素が比較的強い事例である。

特許ライセンス契約上の価格拘束の目的と効果は、契約の締結主体と締結過程の分析によって明らかにされよう。締結主体に潜在的、現実的競争者が含まれ、締結過程に妥協・協調や支配・服従の要素が顕著に認められるならば、その特許ライセンス自体が——とくにクロス・ライセンスや特許プールの形態の場合——産業支配の道具と化しているおそ

れが強く、価格拘束条件が伴っていればそのことは明示されたものとみてよいであろう。さらに、しばしば看過されがちであるが、そのような契約関係の形成は、特許技術の自由な取引を制限したり、潜在的な研究開発競争に深刻な影響を与えることがある。その影響は、短期的な技術独占の形成よりも深刻であろう。

反トラスト法の法理の形成と展開の基礎をなすものは、事件の事実在即した分析と評価の方法である。そうであれば、本件において価格決定の共謀の理論を適用するに至るまでに、ダグラス判事が苦慮した法技術的な操作は、GE理論の存在によって強いられた思考不経済という他はない。

(四) ライン・マテリアル事件 (一九四八年)¹⁸⁾

本件は電気器具である安全器の特許に関連するクロス・ライセンスと、それを基点とする多数の価格拘束特許ライセンスが、政府によって特許安全器の販売価格決定の結合として反トラスト法違反に問われた事件である。とくに本件において、GE判決の先例性が問われたのであるが、裁判所の意見が四対四の同数に割れ、辛くもGE判決の先例性が肯定された注目すべきケースである。

〔事実〕

被告ライン・マテリアル社は、安全器の二つの特許を所有していた。サザン社は安全器のひとつの特許を所有していた。サザン社の特許が安全器の基本特許であり、ライン・マテリアル社の特許のひとつはその改良特許であった。そして、両者のこれらの特許は相互に相手方の特許権を実施できなければ、実用化や商業化ができない関係にあった。両社は交渉して一九三六年に最初のクロス・ライセンス契約を締結した。双方とも使用料は無料とし、ライン・マテリアル社は自己の特許の専用サブ・ライセンス権をもサザン社に付与した。契約文書上の要請はないが、ライン・マテリアル

社は特許安全器をサザン社の販売価格以下では販売しないことを合意していた。ライン・マテリアル社は、このとき、他の被告六社に対し、自己の特許のサブ・ライセンス権はサザンが有していると通知した。その結果、一社がサザン社から両特許のライセンスを価格拘束条件付きで受けたが、残りの五社は態度を保留した。

価格拘束ライセンスの新協定の提案が、ライン・マテリアル社よりなされ、この件についてライン・マテリアル社とサザン社および他の被告たちとの間で数回の協議がなされた。たとえば、一九三九年一月二四日にシカゴにおいて、ライン・マテリアル社は他の被告たちと新協定について協議している。これらの協議によって修正された特許ライセンス契約上の提案が再び各社に送付された。各社がこの協定に加入する前の一九四〇年一月に、一九三八年に締結されたライン・マテリアル社とサザン社との間の最初のクロス・ライセンス契約の内容が変更された。その内容は、ライン・マテリアル社が自己の特許のライセンスを価格拘束条件付きで、しかも使用料無料でサザン社に与え、逆にサザン社は、使用料無料で自己の特許のライセンスと専用サブ・ライセンス権をライン・マテリアル社に与えるものであった。後者に価格拘束は伴わなかった。したがって、新協定は、最初のクロス・ライセンスに関して、ライン・マテリアル社とサザン社の立場を入れ換えたにすぎないものであった。

ライン・マテリアル社は、新しいクロス・ライセンス契約に基づき、この不可分の特許のライセンスを他の被告たち——GEやWHを含んでいた。——に付与した。各ライセンス契約には、ライン・マテリアル社による価格拘束条件が含まれていた。一九四〇年の内に数多くの被告事業者が当該ライセンス契約に加わり、数回の会議を経て一九四一年一月十八日に当該価格拘束プランが実施された。各被告たちは、各種会合において、特許安全器の販売価格について協議をしていないことが認定された。しかし、同契約の協議・締結の過程において、被告たちが各契約に価格拘束が含まれていることを知っていたことは間違いないかった。

なお、本件被告たちの製造・販売する特許安全器は、合衆国全域で販売される同様の製品の四〇、七七パーセントを占めていた。競争関係にたつ代替安全器が、本件被告やその他の電気器具製造業者によって販売されていた。

政府側は、本件被告たちの行為は、シャーマン法違反の価格決定の結合であると申し立てた。同時に政府側は、本裁判所に對し、本件に適用される可能性のあるG E事件判決の先例性を再検討するように要請した。

〔判旨〕

連邦最高裁判所は、まずG E事件の先例性を四対四で辛うじて肯定し、次に五対三の多数で政府側の主張を認め、本件被告たちの行為をシャーマン法違反とした。

リード判事が多数意見を代表して意見を述べた。彼はまず、G E事件の先例性に対する裁判所の態度を説明した。本件に關与した八人の判事中、四人がG E判決の先例を変更すべきであると主張し、他の四人がG E判決の先例性を肯定し、意見が二つに割れた。このようなことから、リード判事は、G E判決の先例としての有効性を確認した。

「このような場合、G E判決を先例とみなして本件判決を下さなければならぬ。……取引制限の共謀や独占の企図が含まれていなければ、特許権者(a patentee)は、価格拘束をして他者(another)に特許の製造・販売ライセンスを与えてよい」。

このようにG E事件の先例性を捉えたうえで、リード判事は、シャーマン法一条に照らして、競争関係にある特許所有者たちが、その実施権者との特許製品の価格決定の契約・協定を通じて自分たちの収益を確保することができるか、という本件問題の検討に入った。

リード判事は、本件協定の中に、全当事者による価格決定の合意があり、もし特許権者が特許権に基づき価格拘束をなす権限を与えられていなければ、ただちに当該協定はシャーマン法違反となると述べた。次に、リード判事は、本件

説とGE事件との事実の差異を指摘した。

論

「ライン・マテリアル社の特許はサザン社の特許なしに実施することができなかつたので、両者のクロス・ライセンスの合意の結果は、ライン・マテリアル社の手中に両特許により完成された特許製品の価格決定の権限を集中させるものであつた。かくて、たとえサブ・ライセンスの付与が、文言上、ライン・マテリアル社自身の特許に基づく価格決定としてGE事件のパターンを模倣していても、一九四〇年一月のクロス・ライセンス契約によってライン・マテリアル社に付加された権利は、自己の特許に基づく製品の価格決定の効果をも、サザン社の特許をも具現した特許製品にまで及ぼすものであつた」と。

この指摘は判決の本論で生きてくる。次にリード判事は、反トラスト法と特許法の一般的関係について言及した。彼は、価格メカニズムが阻害されずに機能することこそシャーマン法を制定した議会の意思であり自由経済の原則であるとし、これに対する例外は議会の立法によってのみ創設されるべきであると述べ、まさに特許法が議会によって立法された例外であるが、その例外は特許法によって付与された独占にのみ限定されるべきであることを確認した。ここからリード判事は特許法と反トラスト法の一般的関係について、次のように規定した。

「無効なのは特許の独占ではなく、その独占の不当な利用である」⁽²¹⁾

そこで、何が特許独占の不当利用であり、何が正当な利用なのかという調整問題が改めて提起されてくるのであるが、この点を本件に即してリード判事は次のように述べている。

「かくして我々は、特許権による適法な取引制限とシャーマン法が広範に禁止している違法な取引制限との調整を要請される。調整は、しかし、すでに達成されている。すなわち先例の現状によれば、特許権者(a patentee)は、GE判決の下で、適法に競争者(a competitor)に価格拘束をして製造・販売の特許ライセンスを付与することができる。また、

数多くの判例の下で、競争から免れうる限界は特許権の付与範囲に限定されている。

特許独占の限界を越えた特許製品の価格拘束はシャーマン法に違反すること、および、特許権の付与範囲は厳格に解釈されるべきであるという原則を念頭におけば、本件協定の価格拘束の法的効力の問題はただちに解釈できよう²⁵⁾。

こうしてリード判事は次のように判決した。

「特許法は、実施権者が販売する特許製品の価格を特許権者が拘束する権限について特別に規定していない。GE事件は、一定の条件の下で、特許権者が実施権者の販売する特許製品の価格を合法的にコントロールできると判決したけれども、本裁判所は、別々の特許の所有者たちが、クロス・ライセンスやその他の協定によって、自分たちとその実施権者が付する特許製品の販売価格を自分たちで決定できるとは認めていない。競争関係にある、相互に侵害性のない特許所有者たちが、それらの特許を結合して、その特許で製造される製品の全てを価格拘束するとき、単独の特許権者が実施権者の価格を拘束するより一層重大な競争侵害をもたらすであろう。たとえ本件のように、改良特許がその基本特許の実施権なしには利用できず、商業的に競争関係にたっていない場合でも、この議論は妥当する。競争的な発明の開発を刺激する要因が、相互に有利な価格決定協定によって減殺されるであろう。単独者の行動と他者との結合によってなされた行動とを比較してみるがよい。特許権に基づく価格決定の利益を合体させることは、非特許製品の生産者の価格決定と同様にシャーマン法違反の取引制限である。

もし特許権者(a patentee)と実施権者(a licensee)との間の価格協定も同様に取引制限になるのではないかという異議が出されるなら、それに対する回答は、そのような協定が取引制限ではないのではなく、GE事件の有効性が前提とされる限り、そのような協定は合理的な制限として、特許法によって認められる特許独占に合致するということがある。……特許法は特許権者に対して製造・使用・販売の排他的権利を与えており、特許権者はその独占のいかなる利

益をも他者に譲渡できる。G E事件は、それを価格拘束を付して他者へ製造・販売のライセンスを付与する権限を特許権者に与えるものと解釈した。特許法は、特許製品の価格決定のために他の特許権者と結合する権限を特許権者に与える規定を有していない。シャーマン法は価格の協定を禁止しているので、特許権者間のいかなる協定もこの禁止に抵触し、認められた特許独占の範囲外にある⁽²³⁾。

さらに、被告たちが、価格決定権を行使したのは特許権者ライン・マテリアル社のみであり、G E判決が先例性を有するならば、本件を適法とするのが論理的であると主張したことに対し、リード判事は次のように付言した。

「しかし、我々にとつて、そのような議論は、本件の複数の特許ライセンスが取引制限の意図を立証する累積的效果を有することを考慮していないように思われる。当該協定の明白な目的と効果は、ライン・マテリアル社に特許製品の価格を決定させることであつた。たとえ価格決定が少数の特許権者によつて行われても、我々は、それが取引制限——特許権者と実施権者による取引制限であつても——を禁止するシャーマン法に対しては、特許法の守備範囲を越えるものであると考える⁽²⁴⁾」。

かくして、被告たちの行為は、特許権の保護範囲を逸脱してシャーマン法に違反する価格決定の結合であるとされた。多数意見に組みしたダグラス判事は、さらにG E事件判決の理論も廃棄されるべきであるという立場から補足意見を述べた。他の三人の意見がこの意見に加わっている。ダグラス判事は、まず、憲法に規定された特許制度の目的に焦点をあてる。

「発明者に確保されるものは、その発明の排他的権利である。発明者に対する報償はまったく第一義的なものである。憲法に規定されている特許法の目的は、科学および有益な技芸の進歩の促進ということである⁽²⁵⁾」。

議会はこの基準に従つて、特許権者に発明の製造・使用・販売の排他的権利のみを与えている⁽²⁶⁾」。

ダグラス判事は、こうした憲法の目的に忠実な基準を適用している分野があるとし、特許権者の特許製品購入者に対する結合条項を問題にした特許濫用の法理およびクレイトン法第三条の適用分野を挙げる。

「モーション・ピクチャー・パテント事件からインタナショナル・ソルト事件まで、裁判所は、特許権者の排他的権利を任意の条件を課して実施権を与える権利にまで拡大することを一貫して許さなかった。なぜなら、条件を付する制限は、特許権者に契約による独占の拡大を可能にさせ、すべての財産に適用されるべき一般法の要請を免れさせることになるからである」⁽²⁶⁾。

さらにダグラス判事は、この分野の判例の基本的原則を、マールコイド事件⁽²⁷⁾を引用して明確にした。

「特許権者にとって必要、便宜であるからといって、特許権によって別の独占を形成することは正当化されない。特許権者が特許ライセンスを拒絶する権限を有しているという事実は、彼をして使用条件を課して特許独占を拡大させることを認すものではない。特許は特権であるが、公共的目的によつて制限されている特権である。その特権は発明に由来し、明細書に記載された発明の範囲に限定される。特許権者が自己の発明に何かを結びつけるとき、彼は財産権の所有者として自己の権利のために契約しているだけのことであり、他の何ものでもない。その場合、特許権者も、一般法がそのような契約を規制するすべての制限に服する」⁽²⁸⁾。

ダグラス判事は、このような原則が価格拘束特許ライセンスの分野にまで貫徹されていないことを問題とし、貫徹されるべきであると主張した。

「しかしながら、裁判所は一連の事件の中で例外を認めた。一九二六年のGE判決において、同判決はペーメント事案に従い、特許発明の製造・販売の特許ライセンスに価格拘束を付することを支持した。この判決により、シャーマン法違反となる価格決定でも、それに特許権が関連している場合には適法とされた。しかし、いかなる権限に基づいてこ

のような判決が下されたのか。

特許法は価格決定の結合について何も規定していない。事実、特許法は結合についても沈黙している。この点に関する限り、すでに述べたように、特許法が付与するものは、『発明の製造・使用・販売をなす排他的権利』である。他者と結合して特許製品の価格を決定する権利は与えられていない。特許法がこの点に関して沈黙している以上、この分野の価格決定の効力は一般法によって決定されるべきである。そして、シャーマン法が価格決定の結合を違法にしていることから、特許権にも他の財産と同様にこの法律の規制を及ぼすことが合理的であり、かつシャーマン法に表現された公共政策と調和するものである。」²⁰⁾

さらに、ダグラス判事は、G E事件判決は、特許権者にできるだけ高い収益を確保させることに関心があり、憲法の規定する「科学および有益な技芸の進歩の促進」という目的よりも、収益の確保という手段を特許制度の第一義的目的とみていると批判している。また、G E判決によって、特許権者は、排他的権利による固有な収益を得るのではなく、むしろ競争者との結合による競争抑圧から利益を得ること、すなわち、取引制限のための結合により利益を得ることになったと述べて、G E理論の廃棄を強く主張した。

「議会ではなく、本裁判所が、本件の依拠したG E理論の創設者であった。本裁判所の認めたG E理論は、議会が特許法に書き込んだ私的収益の確保とは別のものである。我々がG E理論を創設したのであるから、我々がG E理論を廃棄するイニシアティブをとらなければならない。私はG E理論が特許制度の前提たる憲法的基準に合致しているとは考え難いと思う。G E理論は明らかに議会によってシャーマン法に記載された競争的基準に反するものである。」²¹⁾

G E事件判決は、全員一致の判決であったが、本件においては、右のような議論から、ダグラス判事を含む四判事によってG E理論の廃棄が主張されたわけである。

パートン判事が、本件において反対意見を述べた。この反対意見はパートン判事を含めた三判事の見解である。パートン判事は、特許の排他性から価格拘束の制限を論理的に引出すことができ、また価格拘束は特許権者の収益を確保させるために必要であると述べ、さらにG E理論が先例として有効であるから本件もその先例に従って適法とされるとした。パートン判事は、本件が複数の特許権者の結合に基づく価格拘束であるという事実を重視せず、むしろ本件両特許が同一製品の不可分の特許であり、G E事件における三つの特許よりも関連性が高いことを重視し、それらの特許に基づく価格拘束は合理的であると述べた。そして、リード判事の多数意見がこのような実質よりも、特許の所有者が異なるという形式に拘泥していると批判した。また、本件では、G E事件と異なって実施権者が複数存在するけれども、彼等の間には価格決定の合意や了解がなかったためであり(この点の認定事実の評価が多数意見と異なる)、G E理論が認める適法な価格拘束ライセンスの集合したものすぎないと述べた。

〔コメント〕

本件において、G E理論の先例性がかりうじて肯定され、リード判事により次のように要約された。

「取引制限の共謀や独占の企図が含まれていないという前提で、特許権者(a patentee)は、価格拘束をして他者(another)に特許の製造・販売ライセンスを与えてもよい」と。

右の要約は、a patentee, anotherの用語に示されるように、G E理論の射程をG E事件に固有の事実(G E事件判決のコメントで述べた三つの重要な事実のうち、当事者の一対一の単純な関係をさす)に限定しようという意図を示している。そして、とくにa patenteeの用語が、本件判決に際してG E理論を回避するテクニクとなる。

リード判事は、G E事件判決の先例性を肯定する一方で、本件も違法とすることで、結果的に本件判決のキャストイング・ボートを握った。しかし、本件の事案は、もし、G E事件判決を先例とすれば、本件も適法となり、G E理論を

破棄すれば本件も違法となりうる性格のものであった。リード判事の立場は、きわどい綱渡りのように見える。実際、補足意見を書いたダグラス判事他三名は、GE理論を破棄することによって、本件も違法にできるといふ明快な主張をした。反対意見を書いたバートン判事他三名も、GE理論が先例として肯定されれば、当然本件も適法となる述べている。

バートン判事の意見をみると、次のようにリード判事を批判している。GE事件における三つの特許は白熱電灯の製造に不可欠の特許である。しかし、本件二つの特許はそれ以上に密切な関連をもっている。つまり、当事者の一方が他方に特許権を譲渡するか、クロス・ライセンスする以外に二つの特許は利用できないので、実質的に一つの特許権に等しい。これをクロス・ライセンスによつて結合させ、ライン・マテリアル社のみが競争者に価格拘束ライセンスを付与する形をとつた。この事實は、実施権者が複数存在したという以外、GE事件の事実と異るところはない。リード判事は、特許の所有者の相異という形式的差異を重視しすぎ、また本件の特許の結合が何故競争制限の程度を高めるのか説明をしていない。さらに、認定された事實から実施権者に共謀が推定されるとは考えられない。いずれも、リード判事の誤りである。本件は特許権者と実施権者の適法な価格拘束ライセンスを単純に集合したものにすぎず、適法とされなければならぬ、と。

しかし、リード判事の違法判断の理由は、たとえクロス・ライセンスが不可避であり、ライン・マテリアル社のみが価格を決定したとしても、競争者たる特許権者が結合したうえで価格拘束を行うことは、単一の特許権者による価格拘束とは全く異なる反トラスト法上の評価をうける、ということにある。バートン判事のいうような特許権の性格が問題なのではなく、特許権者の結合が問題なのである。GE理論の要約に特許権者 a *patentee* の語を用いた意味がこ

たしかに、実質的にも、リード判事の見解は妥当であると思う。特許権を所有する競争者が結合し、価格ライセンス網を形成すれば、一層重大な競争制限をもたらすだろう。クロス・ライセンスであれ、特許プールであれ、競争者を結合する形態は、常に競争に対する潜在的脅威であり、価格拘束などをそれに許容すべきではない。

リード判事の卓見は、また、本件のような特許の結合が不可避である場合にも、この立場を貫いたことである。

「たとえ本件のように、改良特許がその基本特許の実施権なしに利用できず、商業的にも競争関係に立っていない場合でも、この議論は妥当する。相互に有利な価格決定によって競争的に発明の開発を刺激する要因が減少されるだろう」
 (傍点筆者)

リード判事は、このように価格競争への影響だけでなく、将来の研究開発競争への影響をも考慮していたわけである。以上のリード判事の違法判断の理由からすれば、何故、彼は同じ理由でG E理論を廃棄する立場にたたなかつたのであろうか。競争者の結合は、特許権者間の結合だけでなく、特許権者と実施権者との結合であつても、研究開発競争の刺激要因を減少させる。G E事件において、G EとW Hとの結合は、両者の価格競争だけでなく、研究開発活動にも影響を与えたと考えられる。リード判事の見解はそこまで及ぶはずであろう。

リード判事は、多少の理論的均斉を犠牲にしても、先例拘束の原理を守るべきだと考えたのかもしれない。また、G E理論の先例としての確認は、彼のリップ・サーヴィスだとの見方もありうる。逆にG E理論が先例として確認されたのは、白熱電灯の発明の高い経済的・技術的価値のためだとする見方もある。

G E理論が先例として確認されたことは、今後、若干の理論上、立証上の問題を生じさせる。まず、この分野における反トラスト法上の取引制限の共謀の概念を不明確にした。G E事件における価格拘束条項は、シャーマン法一条の「取引制限の契約、結合、共謀」のうち、取引制限の契約に該当しよう。G E理論は、価格拘束という取引制限の契約を適

法とした。そうなると、取引制限の共謀は、理論上、立証上の困難に直面する。リード判事は、先に引用したように、次のように述べた。

「特許権に基づく価格決定の利益の合体は、非特許製品の生産者間の価格決定と同様に、シャーマン法違反の取引制限である。

もし、特許権者 (a patentee) と実施権者 (a licensee) との間の価格協定も同様に取引制限に該当しないのか、という異議が出されるならば、それに対する回答は、その価格協定は取引制限に該当しないというのではなく、G E判決が有効である限り、特許による特許独占に一致する合理的な制限である、ということである」と、

この区別は、特許権が関連しているが、反トラスト法上の水平的な取引制限と垂直的な取引制限との区別に類似している。リード判事は、G E理論の要約において「取引制限の共謀……が含まれていないという前提で」と述べていることから、特許ライセンス契約上の価格拘束は水平的取引制限（カルテル）でない限り、適法とする趣旨であるように思われる。そして、このことは、G E理論により適法とされる取引制限（垂直的取引制限）と違法とされる取引制限（水平的取引制限Ⅱカルテル）との区別の立証を要求する。しかも多くの場合、W HとG Eのように産業内で現実の競争相手である者の間の取引制限にこの区別を要求することとなる。ところが、特許ライセンス契約の締結過程は、当事者（競争者）の間の交渉・協議の過程である。価格拘束が適法なら、そのことについての交渉・協議も公然と行われるであろう。はたして、このような場合に、カルテルの存在を共謀理論の立証方法で常に適確に立証することができるであろうか。当事者が功妙に立ち回ったときには、適法とされる価格拘束の背後に価格カルテルが存在することを立証するのは困難となる。

次に、リード判事は、G E理論の要約で、「特許権者は、価格拘束をして他者 (another) に特許の製造・販売ライセン

スを与えてもよい」と述べている。この another は、必ずしも実施権者が複数になれば違法という限定された意味で用いられてはいない。違法となるためには、複数の特許権者間に共謀が存在する必要があるとされている。しかし、右の文言は下級審判決において一人歩きを始める。単一の実施権者に対する価格拘束のみが適法だとする single license rule の抛り所となる。この点については、後の判例で言及することにした。

リード判事は、本判決において、具体的な事実とその評価にウエイトをおいているために、多くの理論的な示唆を与えてくれる判決となっている。そこで示される評価や理論も後で再び採り上げなければならないだろう。

(五) U・S・ジプサム事件 (一九四八年)⁽¹¹⁾

本件は、ライン・マテリアル事件と同日に判決され、GE事件の先例の捉え方について同判決と同一の見解にたっている。本件では、建築材の石膏製品に関連して、被告たちが、特許製品と非特許製品の価格決定、競争排除のための特許ボードのタイプとその生産方法の標準化、仲買人の市場からの締め出し、特許ボードの流通支配等の共謀をしたとして問題にされた。

〔事実〕

本件被告たちは、石膏の生産および建築産業で広範に使用される石膏製品——石膏プaster・ボード、石膏ラス、石膏壁ボード、石膏プaster——の製造・販売事業に従事していた。反トラスト法違反の共謀が申し立てられた当時、すべての被告はロッキー山脈以東の市場で最初の三製品——石膏プaster、石膏ボード、石膏ラス——のほとんど全部を占める販売をしていた。石膏プasterの販売も同地域の実質的部分を占めていた。

一九一二年以前、石膏がボードの四辺から露出しているオープン・ボードが、石膏ボードとして製造されていた。そ

の後、U・S・ジブサム社（以下ジブサム社）は、四辺を閉じたボードの製造特許を譲り受けた。このクローズド・ボードは、生産コストが低く、運搬中に破損されにくく、釘付けしても崩れないなどオープン・ボードよりも質的に優れたものであった。ジブサム社は、クローズド・ボードの製造工程に関する他の多くの特許を取得していた。

もともとジブサム社は、一九〇一年の設立以来、石膏産業の中心企業であった。一九三九年に同社は東部の全石膏ボードの五五パーセントを販売していた。一九二六年の初頭に同社は他の競争企業に価格拘束を付した特許ライセンスを与え、一九二九年以降、同社はほとんどの被告が販売する石膏ボードの価格を決定していた。一九三七年に他の被告二社が同一の特許ライセンスを受けたことから、同産業全体を覆う価格拘束ライセンスのネットワークが成就された。

当該ネットワークが成就される過程で、ジブサム社は、他の被告を特許侵害訴訟で訴え、次に価格拘束ライセンスの付与の申し出によって、その争いを解決する方法をとりつづけた。他の被告企業にとっても、この過程は、当該ネットワークに入るべきか、止まるべきかの複雑な思惑の絡んだ判断の過程であった。被告企業の経営幹部の中には、当該ネットワークの成就のための仲介役を買って出るものもあった。

政府側は、各被告たちが、同一内容の価格拘束特許ライセンス契約が当該産業のすべてのメンバーによって締結されることを知りながら、ジブサム社との当該特許ライセンス契約に加わり、その結果として、特許ボードの価格競争を排除し、非特許製品の生産を抑圧し、特許ボードの販売競争を抑圧したことをもって、シャーマン法一条、二条違反であると主張した。そのことを立証するために政府は多数の証拠を提出した。

証拠によると、一九二九年の各特許ライセンス契約は、それぞれが実質的に同じものであった。すなわち、すべての契約に、①同一の恩惠的条件、②特許製品か否かに関係なく販売価格から一定額の使用料の徴収、③本契約は将来新しい特許に基づいてさらに継続されるという合意、④製造販売業者 (manufacturing distributors) に対する特許壁ボードの

販売はジブサム社の合意が無ければこれを許さないとする販売先制限、⑤特許権者と実施権者の両者を拘束する最低価格条項等が含まれていた。

政府は、一九二九年の特許ライセンス契約が同産業の転換点であると述べ、以下の証拠を提出した。①第一級品質のボードの価格が高騰した。②ジブサム社は、製造されるボードのタイプを標準化し、そのタイプに応じて同一価格で販売させ、販売方法も標準化した。その結果、各実施権者は他の実施権者よりも好条件で当該製品を顧客に販売することができなくなった。③契約上では、特許権者は、実施権者の特許製品に対して販売価格を付する権限だけをもつにすぎなかったが、ジブサム社は、さらに、特許石膏ボードの販売価格および他の販売条件を記載した一連の会報(bulletin)を発行して配布した。会報には、価格に影響するすべての条件が——ベージング・ポイント・システムを含めて——詳細に明記されていて、秘密値下げ等の実質的な価格引下げを防止していた。④会報に示された条件が遵守されるように、ジブサム社は、完全所有の子会社ボード・サーヴェイ社を一九三二年に設立した。各実施権者は、他の実施権者の条件違反をボード・サーヴェイ社に報告し、調査させた。ボード・サーヴェイ社は、条件違反者を裁判所に提訴する権限を与えられていた。

政府は、さらに、被告たちが非特許オープン・ボードの生産中止、仲買人の排除、石膏プaster等の非特許生産品の価格安定を行ったと主張した。

①非特許ボードの生産中止

以前には特許ボードより安価で販売されていた非特許オープン・ボードが、一九二九年以降被告たちによって生産を中止された。これは特許ボードを競争から保護することを狙ったものとみなされた。生産中止の合意は、直接的には立証されなかつたけれども、被告たちが、オープン・ボードが販売されていれば、特許ボードの価格安定を維持できなく

説
論
なると考えていた証拠があつた。また特許ライセンス協定に、特許製品であると否とにかかわらず販売されたすべてのボードから特許の使用料を徴収するという規定があり、それは、コスト高の非特許ボードの生産を抑圧・排除することを狙つたものと解された。

② 仲買人 (Jobbers) の締め出し

一九二九年五月の特許ライセンス契約は、実施権者に対し、製造販売業者や仲買人にボードを販売する前に特許権者に同意を求めることを要請していた。会報は、特許権者がこれらの購入者に一〇パーセントの値引きを行うことを許していた。

しかし、同年一月の特許ライセンス契約は、実施権者に対して、仲買人への販売について特許権者の同意を要請しなくなり、一九三〇年以降の会報は、仲買人に対する値引きを中止とする旨を報じた。その結果、仲買業者はボード販売事業によって収益を得ることができなくなり、同事業分野から駆逐されたことが認められた。

③ 石膏プラスチック等の非特許製品の販売価格の安定化

被告たちが、特許ボードの価格安定がすべての石膏製品の価格安定によって達成されると考えていた、という証拠があつた。そして、事実、非特許プラスチックや他の非特許製品の価格は一九二九年以降高騰した。特許権者は、特許ボードと共にプラスチックを販売している実施権者に、プラスチックを高価格で販売するよう要求した。その結果、プラスチックの価格が安定した。

プラスチックは、普通、ボードと共に販売されていたが、被告たちは、プラスチックの価格を引下げて、これをボードの購入者へのリベートとして利用していたと述べ、このようなプラスチックの価格支配は適法であると主張した。しかし、政府側はジブサム社の子会社ボード・サーヴェイ社が、実施権者から、他の実施権者がプラスチックを値引きしていると

いう苦情を受けていたという証拠を提出して、この主張を否定した。政府側は、これらの事実に基づいて、被告たちが特許製品および非特許製品の価格決定、競争排除のための石膏ボードのタイプと生産方法の標準化、仲買業者の市場からの締め出し、石膏ボードの流通支配等のためにシャーマン法一条、二条違反の共謀を行ったと申し立てた。

〔判旨〕

連邦最高裁判所は、政府側の主張をほぼ認め、全員一致で、被告たちがシャーマン法違反の共謀を行ったと判決した。この判決によって地裁の事実認定に基づく法的評価が誤まりとされ、判決が覆された。リード判事が裁判所を代表して意見を述べた。

本件では証拠の扱い方、すなわち、各被告企業の証言内容（被告企業の役員の証言）は、その証言を行った被告企業に対してのみ証拠力が認められるか、それとも被告企業全体にまで及ぶかが問題とされ、本裁判所は後者を選んだ。「……しかし我々は、各被告の証言は証言を行った当該被告企業にのみあてはめられるという地裁の判断を認めることはできない。実際、証人の供述の扱い方が結論に相当の影響を与えるので、この点の配慮は事件の核心にかかわってくる。

本件協定と会報からだけでは、共謀を立証するのに十分な証拠が示されたのかと疑う向きもあろう。しかし個々の証言をすべての被告にあてはめることが許されるならば、政府側の主張は強く支持されることになる。我々は、特許権者と実施権者とが、他者が加入するのを知りつつ締結した全産業にわたる特許ライセンス契約——当該契約と会報を通じて価格と販売方法をコントロールするところのそれ——は、一応の推定上の共謀(a prima facie case of conspiracy)を立証するのに十分であると考える。本件の各契約に先だつ会議と協議についての争いのない事実によれば、各実施権者は全産業的な契約を結ぶジブサム社や他の実施権者たちの意図に気付かなかったはずがない³²⁾」。

一応の推定上の共謀を、リード判事は、右に述べた特許ライセンス契約および会報の諸条件をもって裏づけた。そして、地裁判決について、「もし地方裁判所が、当該特許ライセンス契約と会報によって示された計画をシャーマン法違反であると考えていたならば、証言の扱い方の問題に異った結論を出したであろう」と評した。また、地裁判決が、G E判決の理論を本件に適用して適法としたことについて、「G E判決を解釈するにあたり、地方裁判所は、ジブサム社と実施権者の特許による特権とシャーマン法による違法な結合および独占化の禁止との均衡を求めなかった。本件に示される価格や販売規制の共謀は、特許権の特権を越えるものであると考える」と述べ、本件におけるG E判決の解釈は、地裁における解釈ではなく、ライン・マテリアル事件判決の解釈に拠ることを明らかにした。

リード判事は、次に、政府側提出の証拠に基づいて、被告たちのオープン・ボードの生産抑圧・中止の共謀、仲買業者の締め出しの共謀、非特許石膏製品の販売安定の共謀がなされたと推定した。この場合、インタースティツ・サーキッド事件、メイソナイト事件で示された共謀の理論が用いられた。さらにリード判事は、本件とG E事件との関係を次のようにとらえた。

「G E事件判決は、本件の多くの記録で示された一連の被告等の行動を被い隠す手段とはならない。産業を完全にコントロールし、非特許製品の生産を抑圧し、非特許製品の価格を安定させるなどのために、当該産業の構成企業に対して実質的に同一条件の特許ライセンスを与え、それによって産業内のすべての構成企業と共同行為をするような特許権者に、G E理論は決して保護を与えるものではない」と、

本件の結論として、リード判事は、たとえ認定された特許濫用行為(特許石膏製品の価格安定を目的とした非特許ボードの生産抑圧・中止の共謀、非特許プラスチックの価格安定の共謀)が存在しなくとも、本件はシャーマン法違反となる」と述べた。

「本件において、シャーマン法によって伝統的に禁止されている濫用がないとしても、一産業内で以前競争者だった被告たちが、産業をコントロールし価格を安定させるために、特許ライセンス契約を通じて全産業の取引制限となる共同行為を行ったことを示せば十分である。

この結論は、個々のライセンスの推定される適法性(the assumed legality)にもかかわらず妥当する。なぜなら合法的な行為も共同して行われるときは違法になるというよく知られた理論があるからである。そのような共同行為は競争に対する効果的阻害要因である」。

かくて、被告等の行為はシャーマン法的一条、二条違反の共謀とされたのである。

〔コメント〕

本件は、石膏建築材に関する競争する特許権を所有する競争企業の中で、中心的企業たるジプサム社が、全産業的な価格拘束特許ライセンス網を張り巡らして、自己のイニシアティブで協調的産業秩序を確立した事例である。

ジプサム社は、自己の所有するクローズド・ボードの特許を駆使し、一方で、競争者を特許侵害訴訟で威圧し、他方で、それらの競争者が協調的産業秩序を形成するための特許ライセンス網へ加入するよう誘引した。やがて、そのような方に賛同した競争者が、自ら積極的にこの計画に加わり、あるいは特許ライセンス網の組織化のため他企業を説得に回るようになった。ほぼ全産業を覆う特許ライセンス網が早くも一九二九年に確立され、さらに一九三七年には、最後までこの計画に加わることを拒否していた二企業が加わって、文字通り全産業的な価格拘束特許ライセンス網が完成した。かかるネット・ワークの形成過程をみると、本件は、ジプサム社の競争者抑圧政策とみられる要素も混っているが、競争者間の協調・妥協の所産と性格づけられる事例である。

全産業的なネット・ワークの完成によって、特許ボードの販売価格を維持するための周到な計画が実施された。ジプ

サム社は、各種特許ボードの販売価格、販売方法——ペーシング・ポイント・システムを含む——を記載する会報を発行し、定期的に実施権者に配布した。価格と販売方法は、競争者が秘密リベートを行えないほど細部まで規定された。特許製品のクラス分け、製造方法の標準化もなされた。さらに、監視機関としてボード・サーヴェイが設立された。また、非特許ボードの生産中止・抑止、石膏プラスチック等の非特許製品の販売価格操作、流通過程における仲買人の締め出し、などの行為もなされた。このため、本件特許ライセンス網が成立する以前、単位あたり一四ドルで販売されていた特許ボードは、成立後、大恐慌期であるにもかかわらず、単位あたり二〇ドルで販売されたという。本件は典型的な特許権による産業支配の事例である。

さて、本件においても、リード判事は、GE判決の先例性を前提とする狭義の共謀の理論（水平的取引制限）を用いる。

「本件において、シャーマン法により禁止される濫用行為がないとしても、一産業内で以前競争者であった被告等が、産業を支配し価格を安定させるために、特許ライセンス契約を通じて全産業的な取引制限の共同行為を行ったことを示せば十分である」。

本件は、地裁に対し差し戻された後、再び本裁判所に上告されたが、その第二ジブサム事件^②においても、リード判事は次のように述べている。

「我々は、GE事件と区別されるものとして共同行為の存在を強調した。共同行為は、標準的な特許ライセンス契約中の、実施権者に対する最恵国条項から立証された。……

第一ジブサム事件においては、単なる複数の特許ライセンスがシャーマン法に違反するとは述べられていない。事実と判決文によれば、我々の判決は、一産業内で以前競争者であった被告たちが、産業を支配し価格を安定させるために、

特許ライセンスによって全産業的な取引制限の共同行為を行ったことを示せば十分である、という根拠に立脚していた。

……価格拘束条件を含む単なる複数の特許ライセンスがシャーマン法に違反するか否か、は検討する必要がなかった」と。⁽³⁸⁾

右の引用から、リード判事は、本件において反トラスト法上の共謀の理論に依拠しつつ、それによって単なる複数の価格拘束特許ライセンスの場合とカルテルが存在する場合とを区別し、後者を違法にしようとしている。しかし、リード判事の意図する区別は実際に容易に行えるものであろうか。彼は、現実の複数の価格拘束特許ライセンスのうちカルテルを含むものと含まないものがあることを前提として、前者を摘発するために共謀の理論を用いるのだが、現実的、潜在的な競争者間の特許ライセンスを考えれば、そのような前提自体が成立し難いのではないかと思う。競争的（水平的）な関係にある者が技術情報の取引を行う場合、彼等はあくまでも技術情報の売手——買手（垂直的）の関係の中で交渉・合意するだけで競争者としての彼等の関係と利益を考えもしないとするのはナイーブであろう。競争者間の価格拘束特許ライセンスは、常に、彼等の水平的な関係へ影響を与える目的と効果をもつものとみてよい。結局、リード判事の採用した共謀の理論の奇妙さは、理論自体にあるのではなく、それを適用する対象にあるといえよう。対象自体を有効に区別することが著るしく困難なのに、リード判事は、それを共謀の理論を用いて区別できると考えた。GE判決を先例として肯定することが、かかる無理な区別を要請したのである。

(六) ニュー・リンクル事件（一九五二年）⁽³⁹⁾

本件は光沢塗料の特許権に関わるプール会社と当該塗料の製造・販売業者が、当該製品の統一最低価格を設定して、合衆国全域の当該産業における実質的競争を排除したとして反トラスト法違反に問われた事件である。

一九三七年に至るまで、被告ケイ・アンド・エス社は、共謀者のカデロイド化学に対して光沢塗料の製造にかかわる特許訴訟を行っていた。両社は相互に自己の特許が基本特許であり、相手方の特許は改良特許であると主張しあっていた。一九三七年一月に両社が和解し、その結果本件被告であるニュー・リンクル社（以下、NW社）を設立する協定がなされ、ケイ・アンド・エス社とカデロイド化学は、各社所有の特許権と引き換えにNW社の株式を受け取ることに同意した。NW社は、ケイ・アンド・エス社およびカデロイド化学を含む実施権者に最低価格条件を課することになった。またこの価格拘束条件は、同産業の主要な一二企業が当該契約に加入するまでは効力を生じさせないことになっていた。

この協定に基づきケイ・アンド・エス社とカデロイド化学は、関連特許をNW社に引き渡した。NW社とカデロイド化学は、他の企業や個人に対してNW社の所有する特許のライセンスを受けるように共同で説得活動を行い、その際には、特許ライセンス契約上に価格拘束その他の販売条件が含まれること、それらの条件は産業全体の価格安定のために他の実施権者の契約にも含まれることを伝えた。

一九三八年五月に、この計画に不可欠の一二の主要製造業者が当該特許ライセンス契約を受けたことから当該価格安定プランが実施された。一九三九年九月の本件提訴まで、ほとんど全国の二百以上の塗料製造業者が、NW社から実質的に同じ内容の一〇年間の特許ライセンスを受けていた。当該契約には、最低価格、割引き、その他の販売条件に関する条項が含まれていた。

政府は、これらの被告の行為がシャーマン法一条に違反する価格決定の共謀であるとして問責した。

〔判旨〕

裁判所は全員一致で政府側の主張を認め、リード判事が代表意見を述べた。被告は、NW社が特許製品の製造業者ではなく、ただ、製造、使用、販売の実施権を与える特許権者にすぎず、そのため本件契約は州際通商に該当しないと主張したが認められなかった。次に被告は、本件事実に対してペーメント事件、GE事件の先例が適用されるのでシャーマン法違反にはならないと主張した。

リード判事は、これに対して、まずライン・マテリアル事件判決とそこにおけるGE事件判決の解釈を採用した。「一九四八年に、我々は詳細にその原則を検討したので、本件の結論にもその議論を参照したい。

ペーメント事件とGE判決は、特許権者(a patentee)が実施権者(a licensee)に価格拘束を伴う製造・販売の特許ライセンスを与えることを認めている。一九四八年に、我々が検討したときのGE事件の先例は右のように解釈された。

しかし、『有効な特許を所有しているからといって、特許権の限界を越えた特許権者は、シャーマン法の適用を免れることはできない』と指摘しておいた。我々は次のように述べたのである。『同一特許分野の複数の特許権者が、相互の利益を確保するために、当事者や実施権者と特許製品の価格支配をする契約上の合意をして相互に有効な特許を結合することは適法とはなるまい』と。クロス・ライセンスを通じた価格のコントロールは、特許独占の範囲を越えるものとして禁止された⁽⁴⁰⁾』と。

次に、リード判事はジブサム社事件に言及した。

「ジブサム事件は、特許権者が製造業者であったことを除けば、本件と類似した事件だった。NWが製造業者でないことが抗弁にならないことはすでに述べた。ジブサム事件において我々は次のように述べた。『我々は、特許権者と実施権者が、他の者が加入するのを知って締結した全産業的な特許ライセンス契約——当該契約と会報とを通じて価格と

販売方法とをコントロールするところのそれ——は、一応の推定による共謀を立証するのに十分であると考へる」と。この「一応の推定による共謀」事件は、地裁に差戻され、その判決が再び支持されて確定判決となった。GE事件を論じて、本裁判所は全員一致で次のように述べた。『産業をコントロールし、非特許製品の生産を抑圧し、販売業者のあるクラスを締め出し、非特許製品の価格を安定させるような実質的に同一条件の特許ライセンスを与えて産業のすべての構成企業と共同行為をする特許権者に、GE理論は保護を与えるものではない。……一産業内で以前競争者だった被告たちが、産業をコントロールし価格を安定させるために、特許ライセンスを通じて全産業的な取引制限の共同行為を行ったことを示せば十分であろう』⁴¹。

以上の先例の理解に基づき、リード判事は次のような結論を導いた。

「我々は、本件の事実とライン・マテリアル事件およびジブサム事件の事実との間に、実質的な差異を認めない。本件協定は、特許権者の間で特許をプールし、特許権者および実施権者の製品の販売価格を決定するために締結された。その目的と結果は明らかにシャーマン法に違反する」と。

こうして、光沢塗料の特許に関わる特許プール会社NW社とその実施権者である塗料の製造・販売業者が、当該産業における競争を実質的に排除したとして、シャーマン法一条違反とされた。

〔コメント〕

本件は、特許プール会社を基点とするほぼ全産業的な価格安定計画の事例である。

競合する特許を所有する二企業が、いずれの特許が基本特許かをめぐると特許紛争を起していたが、それを和解によって解決し、両社の特許を結合した特許プール会社ニュー・リンクル社を設立した。そして、特許プール会社を基点にして当該産業全体の価格安定化を目的とするほぼ全産業を覆う特許ライセンス網を形成した。

産業支配の意図ないし目的は、当該特許ライセンス網の形成過程におけるNW社とカデロイド化学の勧誘説得活動、および主要一二企業の加入を待ってライセンス網を発効させるという条件、に表われている。前者は特許権を利用した競争者の協調政策の発端をなし、後者は価格安定計画の実効性を確保し、また結合された特許権に対抗しうる勢力をライセンス網の外に置かないために必要であつた。

本件の事案は、ライン・マテリアル事件判決およびジブサム事件判決の理論の射程に入る。リード判事が、本件と両事件との類似性を念頭におき、本件判決にあたり両判決の理論を引用した所以である。特許権の合体による特許権者の結合という点で、本件はライン・マテリアル事件と似ている。ただ、本件の場合、特許権者の結合は最初から競争制限の目的を有している。また特許プールに結合された競争する特許は、ライン・マテリアル事件におけるクロス・ライセンスのような結合の必要性が乏しい。次に、特許ライセンス網が全産業に広がっているという点で、本件はジブサム事に似ている。もつとも、ジブサム事件では産業全体がライセンス網に覆われていたのに、本件においては産業のほぼ全体が覆われたという差異はある。しかし、いずれにしろ、そのような広範な特許ライセンス網は、それだけで産業支配の目的の存することを疑わせるものである。

目に余る特許濫用を伴う産業支配行為は、メインサイト事件、ジブサム事件、そして本件にみられるように、またおそらくペーメント事件にみられたように、かなり競争的な市場構造、集中度の低い寡占市場においてみられる。そのような産業では、たとえカルテル志向が強くなっても、カルテルを組織することは難かしい。多数の競争者が存在するの、強い拘束、管理の体制が作られなければならないからである。特許権は、そのような産業の競争者にとって、カルテル体制づくりの格好の手段となる。特許ライセンス網の形成は、談合の場を与え、特許ライセンス・システムはカルテルのシステムをその中に隠してしまう。

しかし、このようなカルテル体制は、これまでみてきた事例のように、強い拘束、管理体制を維持するために余の特許濫用も伴うことが多く、しばしば摘発されることになる。それでは、集中度の高い寡占産業では、どうなるだろうか。カルテルの組織化と維持のために、強い拘束、管理をする必要はなくなり、カルテルを摘発する手懸りもまた見出し難くなる。すなわち、集中度の高い寡占市場ほど、特許権を巧妙に利用しうる条件が整っているわけである。GE事件は、そのような危険性の観点から見直して然るべきだと思う。白熱電灯産業は高度集中寡占（事実上GEとW Hとの複占）であり、GEはそこにおけるガリバー型企業であった。蓋然性の高い危険に対しては、その摘発が困難である限り、それを初めから防止するためのルールが形成されてよいと考える。

(七) ニューバーグ・モイア事件（一九五二年）⁽⁴⁾

本件は特許侵害訴訟であり、特許侵害者として訴えられたシュペリオア社が本件特許ライセンス契約上の価格拘束は反トラスト法違反であると抗弁した。裁判所はこの抗弁を認め、ニューバーグ・モイア社の求めた特許侵害の救済を拒否した。その地裁判決及び高裁判決をここでとりあげる。

〔事実〕

原告ニューバーグ・モイア社（以下NM社）は、ある発明者から織物を熱処理して模様をつけるモイア加工の特許権を購入し、当該特許の下で織物のモイア加工に従事していた。本件の審理時には、全国で四社のモイア加工業者がいたが、現在まで五番目の企業が新規参入して五社になっていた。NM社は、このうち二社に最低価格条項を含む特許ライセンスを与えていた。被告シュペリオア・モイア社（以下、SM社）は、NM社から特許ライセンスを受けていなかった。その事業活動がNM社の特許権の侵害にあたるとして訴えられた。これに対して被告SM社は、原告NM社が

他の二社に価格拘束条件を課することによって反トラスト法に違反しているか、もしくは特許権を濫用しているのか、本件は却下されるべきであると抗弁した。

〔判旨〕

裁判所は、被告の抗弁について、いわゆる特許濫用の法理に関する先例を検討し、もし特許権が競争制限の手段として利用されているならば、特許侵害に対する裁判上の救済は受けられないことを確認した。そして、本件特許が反トラスト法に違反するかたちで用いられているか、競争制限の手段として濫用されていれば、特許侵害訴訟は却下されると述べた。

本件原告が右のような特許濫用を行っているか否かが検討された。裁判所は、一般に価格決定の契約・結合は当然違法とされているが、特許権が関連する分野ではG E事件判決によって適法とされていると述べた。しかしまた、最近の一連の判決によってG E事件判決の適用範囲が限定されてきていることを指摘し、それらの最近の判決から二つの限定的内容を引出してきた。第一に、裁判所は実施権者の数が制限されることを挙げた。すなわち、ライン・マテリアル事において、リード判事が、G E事件の先例を要約して、「G E判決は、特許権者に価格拘束付きの特許ライセンスを他の者(another)に与える権利を付与した」と述べたことを、「特許権者は、単一の競争者のみ(only one competitor)に価格拘束付きの特許ライセンスを与えてもよい」と述べたものと解釈した。この解釈は、単一特許ライセンス・ルール(single license rule)と称される。第二に、裁判所は、産業内において価格拘束特許ライセンス契約の当事者となる者の占める割合が限定される傾向のあることを挙げた。すなわち、ジプサム事件において、被告たちは、産業内のすべてのメンバー(all members of the industry)であったが、ニュー・リンクル事件においては、産業内の実質的に大部分のメンバー(substantially all manufacturers)であったことから、裁判所は、この事実の相違を一つの方向に向う限定傾向と

解釈した。そして、このことは、本件の事実——全モイア加工業者の五社中三社が当該契約の当事者であること——を評価する場合に参考になるとみた。裁判所は、一方で本件のような単純多数で反トラスト法違反とされた事例の存しないことを認めつつも、最近の一連の判決が、G E事件判決の射程を狭めようとしている動きを受けて、本件のような場合でも反トラスト法違反となしうることを示唆した。

裁判所は、特許権付与の範囲は厳格に解釈されるべきであり、自己の発明に何かを付け加えるなら、特許権者はそのような契約に課せられる一般法のすべての制約に服するべきであるとし、右に述べた先例の考え方に立って、原告の行為は反トラスト法違反であると判断し、本件特許侵害訴訟を却下した。

N M社は本件判決を不服として連邦巡回裁判所に控訴したが、再び原審の判決が支持された。同裁判所のビッグズ裁判長が次のように意見を述べている。

「早くも一九二七年に、連邦最高裁判所は価格決定がそれ自体シャーマン法違反になるとした(トレントン・ポタリールズ事件)。ニューバーグ社のハリウッド社とプロレッシブ社に対する特許ライセンスには価格拘束条項が含まれており、一見したところでは当然違法となるものであった。憲法における特許権の規定と州際通商条項との間に抵触は存在しない。もし、G E判決が無かったとすれば、特許法と反トラスト法との間に明確な境界線を引くことができるので説得的な議論をなしたであろう。その境界線とは、一方で、発明者は、実施権者との合意に基づく使用料の支払いを対価として、発明にかかる製造・使用・販売のライセンスを付与することを許され、他方で、発明者は、実施権者が販売する特許製品の価格を拘束することを禁じられるという線である。

しかし本件において、このような境界線を提示する必要はない。本件において、我々は、二つのジブサム事件のそれぞれにおいて、最高裁によって留保された以外の問題には直面していない。少なくとも、特許法は、複数の価格拘束特

許ライセンスの権限を特許権者に与えることを予定してはいないと思われる。もし複数の価格拘束特許ライセンスが与えられるならば、その価格拘束条項は反トラスト法によって禁止されよう。本件において、ニューバーグ・モイア社によって行なわれた行為は、G E判決の先例の限界を越えるものである」と。

ここに *single license rule* と称される理論が明確に提示されている。そして、ジプサム事件において、リード判事が判断を留保した単なる複数の価格拘束特許ライセンス（共謀が実施権者間に認められないもの）に、反トラスト法が適用されるとされたのである。

〔コメント〕

G E事件判決は、先にみたように、ライン・マテリアル事件、ジプサム事件、およびニュー・リンクル事件の一連の判決によって、当初予想されたその射程を狭く限定されるに至った。本件地裁判決は、G E判決の射程と限界をそのよきな展開にふまえて吟味し、価格拘束条項は単一の特許ライセンス契約以外には挿入できないとする解釈を導き出した。本件のこのような解釈は連邦巡回裁判所によって再び支持された。しかし、まだ連邦最高裁判所において、かかる解釈の適否が問題とされたことはない。

地裁判決は、一方で、G E理論は二人以上の実施権者に対する価格拘束を許容していないと解釈し、他方で、価格拘束特許ライセンスが産業内の多数の競争者を含めるに至ればそれらは違法となるとし、この両方の観点からみて反トラスト法違反を認めた。かかる地裁の立場は、それまでの最高裁判決を統一的に、しかもかなり形式的に理解して得られたものである。その理解の可否は別にして、本件地裁判決は、G E事件判決の先例を限定してきた最高裁判所の判例の影響が一つの到達点として下級審判決に表われたものといえよう。

地裁判決において示され、高裁判決において支持された *single license rule* をみてみよう。このルールは、ライン・

マテリアル事件において、リード判事が要約したG E理論の文言中 another を手懸りとしている。another は唯一人の実施権者を意味すると解されたのである。リード判事の真意がそこにあることは、先に引用した第二ジブサム事件の彼の文言から明らかであり、本件の裁判所もそれを熟知していたものと思われるが、あえてそのように限定したのである。そして、そこには、G E理論の適用範囲を限定しようとする最高裁判所の姿勢がそのまま受けつがれているといつてよい。single license rule は、しかし、先例の捉え方としてはいかにも皮相であり、先例操作のテクニクだけが目立つものとなっていることは否定できない。

結局、このことは次のように理解される。すなわち、G E理論が提示した「特許権者の独占の金銭的報償を確保するために正常で合理的な制限であれば許される」という基準は、基準としてその後の判例において内容的に生かされていないこと、また生かしようにも基準として機能しえないことが、本件判決から示された。そして、先例としてのG E判決における重要な事実は一体何であるかさえ不明確で、強して挙げるならば、当事者の一対一という関係が一面的に抽出される結果になった、と。本件判決に問題があるとすれば、それは大部分G E事件判決に帰せられるように思われる。なお、本件で示されたsingle license rule は、同一巡回区の別の地裁判決において踏襲されている。Tinnerman Products 事件⁽⁵⁾である。

この事件を簡単に紹介しておくことにする。本件は特許侵害訴訟であった。特許権者Tinnerman は、ホーロー・ストロブ用の止め金で、固く締めてもエナメルの剥げ落ちないようメタル・シートでできたナット・ボルトの特許を持っていた。Tinnerman はこの三つの特許がGeorge t. Garrett Co. に侵害されたとして訴を提起した。被告は、特許侵害の事実は認められたが、三つの特許が発明要件を欠き無効であること、また、訴外二社に対して原告が価格拘束特許ライセンスを与えており、これはニューバーグ・モイア高裁判決の理論からみて特許濫用に該当すると抗弁した。

裁判所は二つの特許を無効とした。残りの一つの特許は有効であり侵害されたとしたうえで、特許濫用の有無を問題にした。そして、single license rule に依拠しつつ特許濫用の存在を認めた。

「二つの特許ライセンスの規定は、いずれも、実施権者が特許止め金を販売する価格を決定するものである。

特許権者が複数(multiple)の価格拘束特許ライセンスを与えることは特許濫用に該当するという、被告の主張する原則是、ニューバーグ・モイア事件高裁判決で述べられている。

『特許法が、特許権者に対して、価格拘束を含む複数(plurality)の特許ライセンスを行う権限を与えることは考えられない。そこでもし、複数の特許ライセンスが与えられるならば、その価格拘束は反トラスト法違反となる』

Plurality という語はいくつかの異った意味をもち、この法律問題はたいへん厳密な問題であるが、少なくとも第三巡回地区において、特許権者が価格拘束を含む特許ライセンスを一つを越えて場合には、その特許ライセンスは反トラスト法違反であり、特許濫用に該当し、特許権者は特許権を行使できなくなる⁽⁴⁶⁾。

single license rule の是非は、前述のように、まだ今日まで、最高裁判所において問題となったことはない。

(八) ハック事件 (一九六四年)⁽⁴⁷⁾

本件は、特許権者ハック社が、特許ロック・ボルトの製造・販売の特許ライセンスをタウンセント社に価格拘束条件付きで与えたことが、政府によってシャーマン法一条、二条違反の価格決定の結合として問責された事件である。地方裁判所は、GE事件判決の先例に基づき、本件を反トラスト法違反ではないと判決した。そして連邦最高裁判所では、判断が四対四に割れたので、判決理由を付することなく地裁判決を肯定した。

〔事実〕

被告ハック社は、主にジェット機、プロペラ機の機体製造に際して用いられる止め金、ロックボルトの製造・販売に従事していた。このロックボルトには特許権が与えられており、特許権の所有者は、発明者ルイス・ハックを社長とし最大株主とするハック社であった。

一九五〇年以来、同社は当該特許ロックボルトを製造・販売していた。当該ロックボルトは、使用分野によって形・サイズが異なり、使用金属も合金・アルミ・チタン等の種類があった。また当該ロックボルトには、他の止め金の代替品があつてそれ等と競争関係にたつていた。

一九五一年にタウンゼント社もロックボルトの製造・販売を開始したが、ハック社によつて特許侵害訴訟を提訴され敗訴した。このため、タウンゼント社は、本件を上訴する一方で、ロックボルトの生産を中止し、ハック社に当該特許のライセンスを要請した。他方、ハック社は、顧客から特許ロックボルトの他の供給源を設けるように要請され、また顧客の注文日に出荷が間に合わないという事故も起きたので、タウンゼント社に特許ライセンスを与えることを考慮するようになった。そして両社の交渉の後一九五四年九月に、ハック社はタウンゼント社に特許ライセンスを与えることに決定した。その後、係争中の特許侵害訴訟においてタウンゼント社の上訴は却下判決が下され、両社の争いは最終的に結着がつけられた。

本件特許ライセンス契約中には、タウンゼント社が当該特許の改良特許を取得した場合、その改良特許の、サブライセンス権も含めた非排他的ライセンスをハック社に与えることを義務づけるグラント・バック条項、ハック社による二年間のタウンゼント社への排他的ライセンスの保障条項、その二年間はハック社がタウンゼント社のロックボルトの販売価格を指定するという価格拘束条件が含まれていた。

政府側の証人は、これらの契約条項の他に口頭によって、タウンゼント社が指定価格を遵守する限り、ハック社は本件特許のライセンスをタウンゼント社以外には与えないという合意があったと証言した。しかし、裁判所の認定によれば、この口約束なるものは、一九五四年九月の契約文書上に明記されており、その内容はタウンゼント社が指定価格を遵守する限り、タウンゼント社以外にライセンスを与えないという、いわゆる専用ライセンスの効力を有するものであった。裁判所は、特許有効期間中に、他者に専用実施権を与え、指定価格の遵守を要求するのはハック社の特許権者としての権利行使にすぎないと述べた。

さらに裁判所は次の諸事実を認定した。ハック社は、顧客およびタウンゼント社に対し、特許製品の価格の会報を配布し守らせたが、タウンゼント社がこの価格決定に参与したとか、他者に守らせるように仕向けたという証拠はなかった。本件契約後に、両社は数回の交渉をしたが、その交渉の目的は、ロックボルトの品質、サイズ、仕上げ等の遵守規定の実行、技術改良の情報交換、設備の取付け、および共同宣伝等のためであつて、価格決定や価格決定権の行使のためではなかった。また、ハック社は、チタンのロックボルトを除いて、タウンゼント社以外に特許ロックボルトの製造・販売のライセンスを与えず、他の五社が特許ライセンスの付与を要請したが、それも断つた。ハック社のこの特許ライセンスの拒否決定にタウンゼント社が参加したという証拠はなかった。

その後、ハック社は、タウンゼント社に数種の特許ライセンスを与えた。それらの、各契約の中にはグラント・バック条項が含まれていたが、価格拘束条件は含まれていなかった。グラント・バックの条項もタウンゼント社の改良特許の取引制限や独占化を許すものではなかったし、タウンゼント社が改良特許を取得したという証拠もなかった。

こうして、裁判所は、本件特許ライセンス契約には、特許権の通常で合理的な報償を獲得すること以外の意図はないと述べた。

また特許ロックボルトの購入者、使用者が当該製品を利用する以外の理由によって当該製品を購入したとか、他の代替品を購入することを禁止されたという証拠はなかった。また、申立てられた共同行為が、当該製品市場、代替製品市場に決定的影響を与えたという証拠も、両社が特許独占の範囲を越えて、特許ロックボルトの独占化や取引制限の意図を有していたとか、共謀したという証拠もなかった。

〔判旨〕

裁判所は、本件事実が、G E事件判決の先例に基づき反トラスト法に違反しないと判決した。マクロビッツ判事が意見を述べた。

政府側は、G E判決の先例性を争うことをしなかったため、本件はG E判決に基づいて判断されることになった。

マクロビッツ判事は、ハック社の価格指定とタウンセント社による指定価格の遵守はG E事件の事実と同じであるとし、グラント・バック条項も排他性がなく改良特許にかかわる取引制限や独占化をもたらすものではないこと、そしてハック社が自己の判断で他の五社に特許ライセンスを与えなかったことも適法であるとした。また、マクロビッツ判事は、本件にメイソナイト事件、ライン・マテリアル事件、ジブサム事件、ニューバーグ・モイア事件その他数件の中に含まれた次のような諸事実は認められなかったと述べた。

①全産業的な価格拘束特許ライセンスのネットワーク、②特許権者の他者への特許ライセンス付与に対する多数の実施権者の妨害的共同行為の合意、共謀、③競争関係にある複数の事業者への価格拘束ライセンスの付与、④二社の特許権者間において、一方の特許権者が他方の特許権者に特許のサブ・ライセンス権と価格決定権とを与える形態のクロス・ライセンス契約、⑤競争関係にある特許権のプールを基点とする価格拘束特許ライセンス契約、⑥非特許製品の価格決定の合意等の諸事実。

こうして本件は、違法な事実が認められないとされ、G E事件判決の先例によって拘束されるものとなり、政府側の申立ては棄却された。

政府側は本件を直接に連邦最高裁判所へ上訴した。最高裁判所は一判事を除いた八人の判事によって本件を検討したが、結論が再び四対四に割れたので同裁判所の意見を付することなく、地裁判決を確定判決にするのべた。

〔コメント〕

本件は、G E事件と同様に、一人の特許権者と一人の実施権者の間の価格拘束特許ライセンスが問題となった。裁判所は、G E事件と区別され違法とされたこれまでの判決の事実をいくつかのパターンとして把握し、かかる事実のパターンが本件に含まれていないことを指適したうえで、本件を適法と判断している。

このような手法の採用が示すものは、まさに適法と違法とを有効に分つ理論的な基準の欠如に他ならず、それに代るものとして、違法とされた判決における認定事実のパターンが基準として用いられている。これまでの判決の積み重ねによっても、G E理論、すなわち「特許権者の独占の金銭的報償を確保するために正常で合理的であれば許される」という基準は、単なるレトリックにとどまり、何ら内容的に展開、深化されることはなかったわけである。

本件とG E事件とを比較すると、G E事件においては実施権者W Hの行動は詳細に認定されていないが、本件において、タウンセント社の行動はいろいろ検討されている。すなわち、タウンセント社がハック社の価格決定に参加したか、契約条項の逐行過程で必要となった両社の交渉の場で価格拘束に関する議論が行なわれたか、について言及されている。これは、価格がハック社の独立した意思で決定されたものか、タウンセント社の意思が介在していたかを明確にするためのもので、もし後者であったとすれば、カルテルとして違法とされたはずであろう。しかし、かかる区別自体が立証困難であることはすでに述べた通りであり、有効な区別は期待できないだろう。

本件については、また、single license rule が適用されたという見方があるが、ニューバーグ・モイア事件にしろ、本件にしろ、反トラスト法の基本的な分析手法から乖離したところへ到達してしまったという感を免れない。

(九ヤーン製法特許の有効性に関する訴訟(一九七六年)^⑩)

本件はヤーン(より糸 yarn)の製法特許の有効性に関する多数の訴訟の一部であり、特許権Ⅱ反トラスト法問題の関連する地裁決定の控訴審である。もともと約五〇の訴訟は共通の背景をもち、それらは、原告たるより糸工(throwsters)が、特許無効と特許濫用により特許権の効力を主張できないとする宣言判決を求めたものであった。これらの事件は、一部がすでに解決され、一部が本件であり、残りが本件の結果を待つという状況にあった。

本件は、主として反トラスト法違反による特許濫用の法理の適用を扱う六件の訴訟により構成されている。ここでは、価格決定に関わる争点に着目して、リーゾナ(Lesona)社を被告とする一件(第一の事件)とレクス・テクス(Lex Text)社を被告とする四件(第二の事件)をみることにする。

〔事実と判旨〕

本件に関連する特許発明は、人口より合せ基本工程(the basic false twist process)で、それは、編むには量的に乏しい、とぎれない単繊維(continuous filament fibers)をより合せ、様々な毛織物に用いられるソフトで伸縮性のある合成ヤーンを作る工程である。この工程の基本は単繊維を糸巻きにより合せ、織維に熱処理を施することにある。織維を強力により合せる基本工程にはsingle heaterを用い(single heater patents)、織維のより合せの程度を制御するdouble heater工程にはsecond heaterを用いる(double heater patents)。熱処理を施されたヤーンは、textured yarn(なごりcriped yarn)と呼ばれる。

特許工程を実現する機械は、後で述べるように、機械メーカーが特許権者より製造ライセンスを受けて製造し、使用ライセンスを受けたより糸工に対して販売されるようになっていた。本件の原告はこれらのより糸工であり、被告は特許権者と機械メーカーである。特許権者がより糸工より集めた特許工程の使用料を機械メーカーにも配分していたことが、当該機械の価格安定機能を果たしていたか否かが本件の争点の一つで、ここでみることにした点である。以下の第一の事件では single heater patents が、第二の事件では double heater patents が関連する。

〔第一の事件の事実〕

パーマツイスト社 (Permatwist Co. 以下、パーマ社) は、人工より合せ工程を発明した二人の発明家と二人の出資者によって一九四四年に設立された。同社は、その後、改良研究を重ね、一九五四年一月に特許出願をしている。この発明には数年後に三つの特許権が与えられることになるが、それ以前の一九五四年の後半に、同社は、特許出願中の権利をリーゾナ社に譲渡した。リーゾナ社は、機械メーカーであるが、同時に本件機械に用いるスピンドルの改良を独自に行い、特許権者となる者である。パーマ社からリーゾナ社への譲渡契約には次のような条項が存在した。

①リーゾナ社の製造する、特許工程を実現する機械の中のスピンドル一個ごとの基本コストの決定、およびスピンドル一個ごとの価格の決定、②パーマ社は、リーゾナ社の販売する当該機械中の運転可能なスピンドル数をもとに算出した基本コストを基準に、それを越えるマージン——ロイヤリティー——の二分の一を、譲渡の対価として受けとること、③リーゾナ社が当該特許権のライセンスを他の機械メーカーにも積極的に与えるべきこと、④リーゾナ社は、当該機械の価格の他に特許使用料を支払うことに同意したより糸工（以下、ライセンスより糸工）のみに機械を販売すること。こうしてパーマ社とリーゾナ社により設定されたライセンス・プログラムは、特許権を譲渡されたリーゾナ社を基点として実施されることになる。両社の一九五四年の契約は、スピンドルの改良やライセンス・プログラムの部分的変更

よつてその後何度も改められた。その中には、後で問題とされる使用料の分配も含まれる。すなわち、リーゾナ社は、パーマ社の同意を得て、実施権者となる他の機械メーカーに、ライセンスより糸工より上がるロイヤリテイの一部を分配すること、そしてその分配分はパーマ社に分配されることになっている部分から出すこと、が一九五八年の契約に含まれた。

多くの機械メーカーとの別々の製造ライセンスの交渉がなされ、リーゾナ社は、少なくとも一四の製造ライセンスを与えた。その実施権者の多くは、リーゾナ社による特許侵害訴訟の開始のあと、当該ライセンスを受けている。製造ライセンス契約には、「最恵国待遇」条項が含まれ、各契約の内容的な同一性が確保されていた。当該契約により、機械メーカーは、無料で製造ライセンスを与えられ、また、リーゾナ社がライセンスより糸工より受け取る使用ロイヤリテイの三分の一を分配された。

リーゾナ社は、一九六五年から一九六九年の間に、米国における人口より合せ繊維産業で最も多くの製造ライセンス——比率で表わせば、七二・二〇八〇・一パーセント——を与えていた。また受け取るロイヤリテイの八五パーセントが、リーゾナ社自身の製造した機械によるものであった。ロイヤリテイは、本件が提訴される一九六九年までに、機械の販売価格の二倍から六倍になっていた。

原告たるライセンスより糸工は、リーゾナ社と競争関係に立つ機械メーカーへのロイヤリテイ分配行為を特許権の濫用として問題とした。彼等によれば、人口より合せ機械の代替機械が供給されるようになるのは一九五〇年代末から一九六〇年代初めにかけてであり、それ以前においてはリーゾナ社が当該機械の唯一の供給源であった。そのため、より糸工は、リーゾナの特許権の有効性を争うことが難かしい立場におかれたという。なぜなら、もし使用ライセンスを受けず機械が使用できないなら、より糸工は、当該事業分野にとどまることができず、逆に使用ライセンスを受けると、

ライセンスシー・エストツベルの原則（この原則が破棄される一九六九年の *Lear v. Adkins* 判決 [395 U.S. 653] 以前の）と）によって裁判所に特許の無効を主張して争うことができなかつたからである。その後、代替機械の供給源が形成されるかもしれないという恐れから、リーゾナ社は、産業を手中におくため、競争者たる機械メーカーに対して利益の分け前 (a piece of the action) を与えるようになった、とより糸工は主張した。すなわち、ロイヤリティの分配 (royalty kickback) を餌とし、費用のかかる特許侵害訴訟を鞭として、リーゾナ社は、競争者たる機械メーカーを自己に従わせようにしたというわけである。

これに対して、リーゾナ社とパーマ社は、まず地裁判事が特許権の有効性を前提にしていたこと、様々な用途に応じる Textured Yarn を作るために多数のタイプの異なる機械を必要とするが、それらを自社だけで製造する生産能力がなかつたこと、使用ロイヤリティの分配は充分な数の機械メーカーを参入させ需要を満たすのに必要であつたこと、を反論として述べている。

〔第一の事件の判決〕

ニコルス (Nichols) 判事が裁判所の意見を述べている。本件は、特許濫用の法理が適用されるような反トラスト法違反が存在するか否かが問題となるが、ニコルス判事は、原審が即決判決 (Summary judgments) であつたので独占行為のように市場の画定や意図が問題となる場合には事実審理のために差戻しが必要となつた。しかし、反トラスト法上当然違法とされる行為については、即決判決の記録で判断できるかもしれない、本件事実上当然違法とされる行為があるとするれば、それは違法な顧客制限、違法な利益分配、価格およびロイヤリティの決定の三つであろうとした。

ニコルス判事は、最初の二つの問題について検討し、リーゾナが使用ライセンスを受けたより糸工のみに本件機械を販売するよう機械メーカーに求めた顧客制限は特許権の行使として問題がないこと、機械メーカーに対するロイヤリテ

イの分配は違法とされるリスク・シェアリングであるか否か事実審理を経ずに速断できないこと、を明らかにした。問題は価格決定であつた。通常、特許権者は、彼の発明からなる製品を製造するよう他者にライセンスを付与し、実施権者によつて販売される当該製品の価格を決定することは許される（GE事件）。しかし、この特権は、二人以上の特許権者が、別々に所有されている特許権を結合して製造した製品の価格決定をする場合は許されない（ライン・マテリアル事件）。ニコルス判事は、問題は争いのない事実から価格決定と同等のものが存在すると認められるか否かであるとした。ニコルス判事は、次のように述べて、リーゾナ社によるロイヤリテイの分配が機械価格決定に相当するとした。

「リーゾナ社は、各機械メーカーに対して、彼等の製造した機械を用いるライセンスより糸工から集めるロイヤリテイの三分の一を与えると述べた。機械メーカーは、通常の利益に加えて、機械の販売価格を上回るロイヤリテイの分配を受けることが期待できた。リーゾナ社は、ライセンスより糸工と機械メーカーの間の、ロイヤリテイを介したパイプ役として行動し、機械メーカーが受け取る報酬の大きな部分に関して、ライセンスより糸工と機械メーカーとの間に交渉・協議が成立しないよう図つた。こうして、リーゾナ社と機械メーカーとのロイヤリテイ分配契約により、ライセンスより糸工の支払うべき機械の価格が決定された。このことは、自明である。というのは、ライセンスより糸工は、現実に、ロイヤリテイをリーゾナ社に支払っていると見ても、それらの支払いは、機械メーカーに支払われる報酬の直接の源泉だからである。……かかる利益分配によつて、リーゾナ社は、機械メーカーの収益を保障し、効果的に機械の価格を安定させた。この計画に加わつた機械メーカーはライセンスより糸工との機械取引に影響するような自由競争、自由取引から保護された。

『最恵国待遇』条項によつて、リーゾナ社とその競争者たる機械メーカーは、ロイヤリテイの分配に関して、各メーカーに対する報酬レートが同じであると期待できる結合に加わつた。リーゾナ社が、自己と競争者のために、一方的に報酬

を決定した事実と、各々の競争者が他と独立して契約当事者となった事実は、この契約が一個の価格決定の協定であるという性格を変えるものではない(メイソナイト事件、ジプサム事件、ライン・マテリアル事件²⁰)と。

なお、ニコルス判事は、本件判決の趣旨は特許権者により集められる全ロイヤリテイが価格の重要な構成部分となると直ちに違法とするというものではなく、より限定されたものだとしている。すなわち、第一に、パーマ社とリーゾ社のライセンス・プログラムのような、特許権者の結合から生ずる状況のみにあてはまり、第二に、特許権者が非特許権者たる当事者に支払うロイヤリテイを決定している場合のみ適用される、と。

こうして、反トラスト法上当然違法の行為の存在が認められ、特許権の濫用が立証された。さらに、三倍額損害賠償の請求が原告よりなされていたが、即決判決の記録からは因果関係と損害額が立証されなかった。

〔第二の事件の事実〕

パーマ社の設立に加わった前述の二人の発明家が、研究開発活動を続け、double heater の発明を行い特許出願をした。前述の一九五四年の契約により、最初は、リーゾナ社がその特許権を取得した。パーマ社は、やはり、リーゾナ社に対して、double heater patents の製造ライセンスを他の機械メーカーに与えるように求めた。しかし、その後の一九六七年に、当該特許権の製造ライセンス(ロイヤリテイ無料)を他の機械メーカーに与えることを目的とするレクス・テクス社が設立された(同社の株式は、パーマ社の出資者一人とリーゾナ社の法律顧問一人により所有された)。そして、double heater patents がリーゾナ社よりレクス・テクス社へ譲渡された。

レクス・テクス社は、当該特許の製造ライセンスをリーゾナ社に付与すること、リーゾナ社の販売した当該機械から上がる使用ロイヤリテイの四分の一をリーゾナ社に与えることに合意した。また、同社は、ロイヤリテイ収入の大部分をパーマ社に支払うことに合意した。さらに、同社は、多くの機械メーカーに当該機械の製造ライセンスを積極的に与

説
えるべき義務を負い、他方、機械メーカーに対しては、使用ロイヤリティを支払うことに同意したより糸工にのみ当該機械を販売するよう要求した。このような体制の下で、レクス・テクス社は、第一の事件におけるリーゾナ社と同様に、機械メーカーに対して使用ロイヤリティの四分の一の分配を行った。

〔第二の事件の判旨〕

この事件においても、レクス・テクスが機械メーカーに分配した使用ロイヤリティが本件機械の販売価格の安定を図ったものとして第一の事件と同様にライン・マテリアル事件判決の先例の下で違法となるかが問題となった。その点に關連して、リーゾナ社が、特許権者であるのに他の機械メーカーと同様に使用ロイヤリティの四分の一の分配しか受けていないことから、リーゾナ社が受けとる分配はその特許権者としての地位と關係がないのではないかと疑念が生じた。つまり、ライン・マテリアル事件において重視され、本件の第一の事件においてリーゾナ社を批難したような二人の特許権者の価格安定のための結合がこの事件においては存在しないのではないか、ということである。

しかし、ニコルス判事は、次のように述べて、かかる疑念を否定した。

「しかし、ライン・マテリアル事件の多数意見で用いられた広義の文言からみて、最高裁判所は、違反の要件としてこのような因果關係(特許権者がその技術的貢獻への報償の形で相応のロイヤリティを受けること。筆者。)を重視しなかつたのは明らかである。一つ、あるいは二つ以上の特許から生ずる利益が、同一の特許分野の特許権者間で分配されたというだけで、その価格決定を禁止するのに十分である。

ライン・マテリアル事件判決を適切に解釈するために、若干の歴史的視野が必要となる。政府はGE判決が変更されるべきだとする立場によって本訴を提起した。GE事件においては、裁判所は、特許権者が製造実施権者の販売する特許製品の価格を適法に決定できると判示した。ライン・マテリアル事件を担当した八判事、中四判事が政府の立場を受け

入れ、G E判決の変更を望んだ。三判事がG E判決をなお先例たりうるとし、それに従うことを求めた。リード判事は、多数意見において、G Eルールは商取引の世界で依拠されるものとなっており、このルールの変更は議会によって行われるべきものであることを強調した。しかし、彼は、次の点において、G E事件との差異を見出し出した。一人の特許権者が価格決定するよりも、二人以上の特許権者が価格決定をする方が競争をより大きく制約する。たとえば、ライン・マテリアル事件における相互に抵触し合う特許 (the blocking patents) には競争する可能性がないとしても、と。この区別の合理的説明は、競争的な代替技術の開発のポテンシャルが、販売価格決定のための特許権の共同の利用によって抑圧されるということであった。

この説明は、本件のような、非特許権者たる競争者が特許権の利益を分配されている場合にも同程度にあてはまる。かかる協定は、ライン・マテリアル事件において示された悪性 (the evils) を越えるものである。なぜなら、非特許権者たる機械メーカーは、特許権者が代替技術を開発する刺激を失なうのと同様に、それを失うからである。レクス・テクス社による特許濫用行為の存在は認められる⁽²¹⁾。

かくして、本件も、ライン・マテリアル事件判決の先例に照らして、反トラスト法違反となり、特許権の濫用が行われたとされた。

〔コメント〕

本件においては、第一の事件においても、第二の事件においても、特許権者が、使用ロイヤリティを機械メーカーへ分配することによって、機械の販売価格の安定を図ったとして、特許濫用の責を負った。裁判所の見方によれば、機械の本当の販売価格は、機械の最初の販売価格と使用ロイヤリティの分配された部分とによって構成されるのであって、ライセンスより糸から機械メーカーに支払われるべき価格の実質的部分が、特許権者を仲介とした間接的方法によって

支払われていたことになる。また、機械の購入をめぐる機械メーカーとライセンスより糸工との間の直接の交渉は、少なくとも機械の価格に関して、右のような支払いシステムにより、閉ざされる結果となったのである。価格決定あるいは価格安定策とされた事実のポイントがここに求められる。

本件においては、特許権者の結合が、クロス・ライセンスや独立した特許プール会社の設立によってではなく、特許権者間の特許権の譲渡契約（それ自体、特許プールの一種であるが）によって行われている。そして、おそらく、特許権者の狙いは、特許権を用いた合成ヤーン製造機械事業分野の支配にあるのであって、本件で問題とされた使用ロイヤリテイの分配による機械の価格の安定化は、そのための手段であったと思われる。すなわち、機械メーカーは、特許権者の側からみると、特許発明に代替する技術や卓越する技術を開発する潜在的能力を有すると認められ、もし現実にもそのような事態になれば、当該事業分野において特許権者らの占める現在の地位が失われるおそれがあることから、いわば機械メーカーを懐柔する方策として右のような手段が用いられたものと考えられる。原告たるより糸工が代替技術の出現のおそれが生じた時期とロイヤリテイの分配を行うことに決めた時期との相関性を指適しており、そのことが審理を経ていない即決判決の記録に留められているにすぎないとしても、特許権者のかような狙いを窺い知らせるものと受けとめることができよう。第二の事件において、ニコルス判事が、競争者の有する代替技術の開発ポテンシャルが抑圧される結果をもって、特許権者らのライセンス・プログラムのもつ競争上の悪性とした所以はここに求められよう。

本件判決の理論は、ライン・マテリアル事件判決におけるリード判事の多数意見を基準化したものに依拠するかたちとなっている。第一の事件においては、価格決定の違法性が特許権者の結合（クロス・ライセンスでなく譲渡契約による結合である）という事実によって判断されている。第二の事件においては、注目すべきことであるが、競争者間の価格安定化に寄与するライセンス・プログラムの有する研究開発を抑圧する効果に違法判断の根拠が求められている。たし

かに、この点も、ライン・マテリアル事件においてリード判事が述べていることであった。このような経済的効果は、GE事件判決において検討した特許ライセンスの萎縮効果と並んで、研究開発の抑圧効果として、反トラスト法の側からする分析方法の着眼点として注目しておくことにしたい。⁽¹²⁾

- (1) ロイヤリティの各種設定方法については、次の文献が参考になる。P. AREEDA, ANTITRUST ANALYSIS, 3rd Ed. pp. 580-581 (1981).
- (2) このような指摘は多くの論者によりなされている。さしあたり、P. AREEDA, supra note (1), p. 583を挙げておく。この指摘は、直ちに特許ライセンス上の価格拘束を正当化するものではありえない。
- (3) F.M. SCHERER, INDUSTRIAL MARKET STRUCTURE AND ECONOMIC PERFORMANCE, 2nd Ed. p. 452 (1980).
- (4) この点については、次の論文で簡単に言及されているので参照されたい。稗貫俊文「価格拘束特許実施許諾契約と反トラスト法」『北大法等論集』第二七巻一七六—七七頁。
- (5) E. Bement & Sons v. National Harrow Co., 186 U.S. 70 (1902).
- (6) Ibid., p. 91.
- (7) Ibid., p. 93.
- (8) United States v. General Electric Co., 272 U.S. 472 (1926).
- (9) Ibid., p. 489.
- (10) Ibid., p. 490.
- (11) 15 F. (2d) 715, at 719 (1925).
- (12) GEとWHとが価格カルテルを行っていた可能性は十分に考えられる。この点に検討を加えるものとして、POSNER & EASTERBROOK, ANTITRUST, 2nd Ed. pp. 267-280 (1978). Priest, "Carrels and Patent License Arrangements" 20 J. Law & Econ. 309 (1977).
- (13) 本件のGEの特許発明が競争上の較差の大きいものであったとし、それにGE事件判決の合理性を求めるものとして、Furth, "Price Restrictive Patent Licenses under the Sherman Act" 71 Hav. L. Rev. 915 (1958).
- (14) United States v. Masonite Corp., 316 U.S. 265 (1942).

- (15) Ibid., pp. 275–276.
- (16) Ibid., p. 307.
- (17) Ibid., p. 279.
- (18) United States v. Line Material Co., 333 U.S. 287 (1948).
- (19) Ibid., p. 304.
- (20) Ibid., p. 307.
- (21) Ibid., p. 310.
- (22) Ibid., pp. 310–331.
- (23) Ibid., pp. 311–312.
- (24) Ibid., pp. 312–313.
- (25) Ibid., p. 316.
- (26) Ibid., p. 317.
- (27) Mercoird Corp. v. Mid–Continent Investment Co., 320 U.S. 661 (1944).
- (28) Ibid., p. 666.
- (29) 333 U.S. 287, at 317–318.
- (30) Ibid., p. 321.
- (31) United States v. United States Gypsum Co., 333 U.S. 364 (1948).
- (32) Ibid., p. 388.
- (33) Ibid.
- (34) Ibid., pp. 390–391.
- (35) Ibid., p. 400.
- (36) Ibid., p. 401.
- (37) United States v. United States Gypsum Co., 340 U.S. 76 (1950).

- (38) *Ibid.*, pp. 83–85.
- (39) *United States v. New Wrinkle Inc.*, 342 U.S. 371 (1952).
- (40) *Ibid.*, pp. 378–379.
- (41) *Ibid.*, pp. 379–380.
- (42) *Ibid.*, p. 380.
- (43) *Newburgh Moire Co. v. Superior Moire Co.*, 105 F. Supp. 372 (1952). 237 F. 2d 283 (1956).
- (44) 237 F. 2d 283, at 293–294.
- (45) *Tinnerman Products, Inc., v. George K. Garrett Co.*, 185 F. Supp. 151 (1960).
- (46) *Ibid.*, p. 158.
- (47) *United States v. Huck Mfg Co.*, 227 F. Supp. 791 (1964).
- (48) 382 U.S. 197 (1965).
- (49) *In Re Yarn Processing Patent Validity Litigation*, 541 F. 2d 1127 (1976).
- (50) *Ibid.*, p. 1136.
- (51) *Ibid.*, pp. 1141–1142.
- (52) この点は重要である。特許ライセンス上の制限が、ライセンスの形態や当事者の構成によっては、製品にかかわる市場のみならず、技術情報の取引や研究開発活動にも影響を与えるであろう。筆者が序説において、製品市場、技術情報の取引、研究開発活動の三つの観点に分けて考えようとしたのもそのためである。なお、伝統的競争に研究開発競争を加えた一つの競争を問題にすべきことを指摘するものとして次の論文を参照。H. Marquis, “Limitation on Patent License Restrictions; Some Observations,” 58 *Iowa L. REV.* 41, at 44–48 (1972).

相当に卓越した特許発明が関連する場合には、このルールはそのまま維持できないかもしれない。しかし、そのような場合であっても、ある産業の大部分の事業者が価格拘束特許ライセンス網に加わったという事実は、特許発明の卓越性のみによって説明することができるわけではなく、価格カルテルに関する調査を必要とさせる程度の合理的な疑いを招くであろう。⁵⁶

以上の第一のルールは、産業内にある程度の事業者数（一〇社程度）が存在するときに妥当し、GE事件のように二社の事業者がほぼ産業全体を占めるときには妥当しない。

三 第二に、ライン・マテリアル事件、ニュー・リンクル事件、ヤーン製法特許事件の各判決から、特許権者の結合に基づく価格拘束ライセンス網は違法とされるというルールが抽出される。このルールの実質的合理性は、ライン・マテリアル事件においてリード判事により、「相互に便宜な価格決定協定によって、競争的に発明を行う刺激が減殺される」と述べられたように、技術開発競争へのインセンティブの減少の恐れとして説明される。特許権者は研究開発活動を通じて特許を取得した実績を有している。そのような特許権者が、相互に、事業者として、価格拘束を含む特許ライセンス契約を締結すれば、市場における競争緩和が研究開発競争にまで波及するおそれは十分にある。ヤーン製法特許の有効性に関する訴訟において、この考え方が、特許権者とその実施権者（機械メーカー）の關係にまで拡大された（第二の事件）。たしかに、機械メーカーは、技術の開発・改良に常に関心をもち、研究開発の面において、特許権者の現時的・潜在的な競争者である。

このルールにより、特許権のクロス・ライセンス、譲渡、特許プールによる特許の利用形態においては、価格拘束は禁止されることになる。

四 第三に、ニューバーグ・モイア事件高裁判決によって、特許権者が二社以上の実施権者に価格拘束ライセンスを与

説
えるならば、直ちに、違法とされるルールが抽象される。いわゆる one license rule である。このルールは、その後、同一巡回地区内の別の地裁判決で採用されており、ハック事件判決もこのルールに依ったとする見方がある。

論
このルールは、合理性を求めるとすれば、多くの価格拘束特許ライセンスを違法としながら、市場に影響を与える可能性の比較的少ない単一の価格拘束特許ライセンスのみを適法とすることができることである。このように機械的に適用されるルールの存在は、かえって、灰色領域の不明瞭さを除去する。ただ、集中の進行した寡占的産業においては、このルールの実質的合理性は失われよう。もともと、当事者の市場における規模を考慮にいれず、当事者の一対一の数に着目したルールだからである。

五 判例法の現状は、事実類型に即してみれば、以上の通りである。第三のルールについては、先に述べたように、第二ジブサム事件において、リード判事が判断を留保していたところであり、最高裁判所の single license rule に対する評価は今日まで明らかにされていない。これら三つのルールは、全体として許容される行為の限界を明示しているとはいえ、特許権者にどこまで予測可能性を与えうるか心許ない現状である。そのため、特許権者が、特許ライセンスに際して、価格拘束を避ける方がよいと考えるのも当然の反応といえよう。

(53) 前註(4)の論文も参照。

(54) この点については、データとしてやや旧いが、次の文献が参考になる。Oppenheim & Scott, *Empirical Study of Limitation in Domestic Patent and Know-How Licensing: A Preliminary Report*, 14 IDEA 193 (1970). A Second Report, 14 IDEA 123 (1970).

(55) このことは、発明に対する特許権付与の要件がいかに運用されているかにも関連している。多くの論者が指摘しているように、米国の特許庁の要件の運用は比較的緩く、裁判所でその有効性を争われるならば、かなりの特許権が無効になりかねないようである。例えば、次を参照されたい。P. AREEDA, *supra* note (1), pp. 567-570.

(56)前註(12)参照。

第三節 価格拘束の規制方法の検討

一 規制の方法を検討するに際し、判例群は様々な実質的議論の素材を提供していることに注目したい。GE事件判決の検討は、反トラスト法の規制が、かえってライセンス萎縮効果を生むかもしれないとする議論を引き出した。ライン・マテリアル事件判決とヤーン製法特許事件判決は、特許権者の結合に基づく価格拘束が、研究開発活動の抑圧効果を生むおそれに着目していた。それらは、従来の反トラスト法における製品市場における競争への関心から一步も二歩も対象を拡大した議論を含んでいる。^⑤筆者は、この議論を手掛りに、一般的に考慮されるべき枠組みとして、(i)製品市場の競争に与える経済的効果、(ii)技術情報の取引に与える経済的効果、(iii)研究開発活動に与える経済的効果、を構成してみた。それらの枠組みは、さらに、競争制限的效果と競争促進的效果に分けて具体化することができ、価格拘束の規制のみならず、他の特許ライセンス上の制限の検討に際し、有益な視点を提供するものと考えられる。この点は、すでに序説において示した通りであり、具体的な禁止要件とは一応離れて検討することが可能なもので、我が国における議論としても通用性をもたせることができよう。^⑥以下、このような視点を前提に、価格拘束の規制の方法を検討する。

二 特許ライセンス契約上の価格拘束を当然違法の原則の例外とすることに理由があるであろうか。すなわち、特許法と反トラスト法に照らして、それを合理的な取引制限とする根拠が示されるであろうか。価格拘束を特別に扱うべき理由があるとすれば、それは一般的な理由と個別的な理由とに分けて検討されるべきであり、前者はさらに財産権とし

での観点と政策的な観点とに分けて検討すべきであろう。

三 一般的理由のうち、財産権の観点について検討する。特許権の財産権としての性格から考えて、発明の報償を獲得することは保護されるべきであり、そのため、特許政策の目的に貢献することが具体的に示されなくとも、できるだけ特許権者の行為の自由が確保されるべきだとする考え方が成立する。この考え方は、特許法が暗黙のうちに前提とし、ごく自然に受け入れられてきた。価格拘束は、この考え方により支持されるものである。GE事件判決の「特許権者の通常で合理的な報償を確保する権利」という文言は、かような考え方を前提としていることが認められる。また、同判決において、特許権者の特許製品の製造・販売業者としての地位を価格競争から保護する必要性が説かれていたが、この点も同様の考えに立脚しているものと思われる。

しかし、財産権としての特許権の性格は必ずしもそのように単純ではないことが指摘されている。エーデルマン(M.J. Adelman)によれば、⁽⁶⁾特許制度は、発明に排他権を与えることによって、発明の模倣、盗用を防止するだけでなく、さらに「独立した再発明とその利用をも禁ずる効果(the ban on reinvention and use)」をもつとされる。このような禁止効果が、もし無かったとすれば、発明を利用する者は、同一発明が早期に出現することを恐れて、発明を利用した製品の価格を高く設定したり、生産数量を制限することに慎重になるであろう。特許独占は、「独立した発明とその利用をも禁ずる効果」をもつために、後発的な同一発明によるこのような圧力から免れさせるものとなっている。そして、特許独占の利用のされ方によっては、その発明の経済的・技術的価値を越える利益の源泉となり、排他権自体が一人歩きするおそれを常にもっている。彼は、このような弊害を防止するために、現状においては特許発明の有効性への挑戦、代替技術の利用や迂回発明の努力などのチェック・システムの存在とその重要性を指摘する。しかし、彼は、特許権者の特許ライセンスの形態(有力な競争者を対象にする「クラブ」ライセンス網の形成)や各種制限条項を利用した、競

争者、潜在的競争者の「買収あるいは賄賂(a bribe to potential challengers)」が行われて、かかるチェック・システム
の機能麻痺が生ずるおそれに危惧を抱く。そして、そのような「買収」を防止するために、反トラスト法による規制が
必要であり有効であることを説いている。GE理論は、かかる弊害への洞察に欠けるところがあったといわなければな
らない。そして、それは、発明者に対して財産権として与えられた特許権と、特許権者が当該特許権に基づいて行
約関係の形成との差異を看過して、前者の論理を後者に直接拡大した帰結ともいえよう。特許権者の行為の保護の要請
は、特許権自体から生ずる絶対的要請ではなく、政策的な考慮に基づくひとつの要請にすぎない。

四 次に、一般的な理由のうち、政策的な観点について検討する。特許政策ないし競争政策の観点からみたととき、価
格拘束が、一般的に、研究開発活動を一層奨励する効果を有する場合、または、特許ライセンスを促進させる効果を有
し、それにより産業社会に広く技術を伝播させる場合、かかる拘束に特別な配慮を加えることは妥当であろう。問題は、
そのような効果があるのか、それはどの程度か、ということである。

まず、価格拘束の研究開発活動奨励効果を考えてみる。本来、特許制度は、それ自身が研究開発活動へのインセンテ
イブ効果を有するものとして採用されており、それが本制度の建前であるといつてよい。本制度に、特許ライセンス契
約上の価格拘束を許容することを付加すれば、インセンティブ効果は一層強められるであろうか。これを経験的に証明
することは困難であるが、合理的に推論することはできる。ターナーは、次のような推論により、否定的な仮説を提示
している。^④ 研究開発投資は賭に似てリスクが大きい。将来、発明に成功し特許を取得することもあれば、投資が結局無
駄であったと判ることもある。そのような状況において、事業者は、投資の意思決定の時点で、将来特許権を獲得すれ
ば価格拘束を付した特許ライセンスが許容されることを知っていたとして、それにより意思決定の内容を左右されるで
あろうか。ターナーは有意な影響はないとする。筆者もこの仮説を支持したい。とすれば、研究開発活動のインセンテ

イブ効果の面では、価格拘束に特別な配慮をする必要はないという結論になる。

価格拘束が特許ライセンスを促進するという効果についてはどうであろうか。特許権は、経済学的にみれば、広汎に伝播性のある技術情報（「公共財」ないし「クラブ財」としての性格をもつとされる）に対する排他権であり、その意味で有体物に対する権利とは異った性格をもつ。経済学者W・レオンチェフは、ある経済学的エッセイにおいて、この点を平易に説明している。

「研究産業の生産物、すなわち、科学的知識や技術上のノウ・ハウと、他の大多数の財とで異なる点がひとつある。つまり知識は有用であることもあるし、役に立たないことが結局わかる場合もあるが、しかし、使い尽くされることだけは決してありえないのである。ある着想は、それがいかに小さな技術的情報であっても、磨耗による消尽の危険を全く顧慮せずに、同一人が何度でも繰り返し利用できる。そればかりかこの同じ着想を、多くの人が同時に利用できるし、利用者の数が増加して他人の分が増えたからといって、自己の取り分が少なくなるわけではない。（特許権は、このような）……本来的には量的性質を具えないものにそれを付与し、そうすることによって、私的企業が着想や新知識の生産に従事し、鉄鋼やパンと同様に、それを営利的に販売、使用することを可能にしている」と。

特許発明は、特許権者の手中に排他的におかれているといえ、右のような本来の性質に沿って広く伝播し利用されることが社会的に望ましい。そこで、特許権者をそのような方向へ誘導するために、つまり多くの希望する事業者に特許ライセンスを与えるようにするために、価格拘束を許容しようとする考え方が生ずる。そのことによって、実施権者側からの価格競争の脅威がなくなるので、特許権者は安心して特許ライセンスに積極的になるだろうという政策的な配慮が働いているわけである。

一般的にいえば、特許ライセンス契約上の諸制限に対する反トラスト法の規制は、このような政策的配慮を含めて考

えることが必要であり、また妥当であると思う。しかし、ライセンス促進効果の蓋然性については一定の限度があることを予め知っておくべきであり、また価格拘束との関係においては、かかる効果を重視することに特に慎重でなければならぬ。その理由は以下の通りである。

特許権者のライセンス行動は簡単には予測できない。各種制限の許容が特許ライセンスを促進する効果をもつものとしても、その程度は必ずしも常に実効的なものではない。ライセンスに関する特許権者の意思決定は、各種制限が許容されているか否かとは関係なく行われることがある⁽⁶⁴⁾。例えば、市場において有力な競争者が存在し、特許発明が競争者の研究開発努力によって早期に陳腐化するおそれがあれば、特許権者は、制限の法的許否に関わりなく、多くの事業者にライセンスを与えて短期的にロイヤリティ収入を確保する途を選ぶことがあろう。逆に、卓越した特許発明を有するものは、ひとつの賢明な選択として、制限の法的許否に関わりなく、競争上優位な独占的地位をしばらく維持する途を選ぶことができる。そのことから、特許ライセンスの意思決定が、各種制限の法的許否によって影響されるにしても、場合により相対的なものであると推測される。それが限度のひとつである。

また、特許ライセンスの促進は、技術情報の伝播によって産業社会に新たな技術開発の基盤を形成させるが、そのことにもやはり限度がありうる。企業間の技術開発能力の較差、現有する技術力の較差が存在する場合、技術情報の伝播は、たしかに、製品や技術をめぐる競争の基盤を形成しうる。それは国際間の技術移転においてよくみられるところである。しかし、技術開発力、技術力に大きな較差がなく、相互に活発な研究開発競争が行われている企業間においては、特許ライセンスは、かえって、企業間の競争による緊張を緩和させてしまう効果を生じさせうる⁽⁶⁵⁾。このように、特許ライセンスの促進による研究開発競争の基盤形成効果にも限度があることは理解されなければならない。

さて、右の限度において、各種制限の許容がライセンス促進効果を生み、産業社会における新たな技術開発競争の

基盤を形成すると認めることができよう。しかし、価格拘束に関して、かかる議論をあてはめて、それを許容することにはさらに問題がある。判例の検討でみたように、価格拘束が実際に多く用いられるのは同一産業の競争者間の特許ライセンス契約においてである。競争者間の価格拘束は、市場メカニズムの中核部分に対する人為的な介入であつて、伝統的に極めて悪性の強い行為として評価されてきた。そのような行為は、その許容によつて仮に実効的なライセンス促進効果を確保しようとしても、許容に伴う現在の弊害の方が一層大きいと判断せざるをえない。ライセンス促進効果は他の何等かの制限によつても達成されるのであるから、価格拘束を許容することは避けた方が賢明である。かくして、価格拘束は、特許の財産権的な観点からだけでなく、政策的な観点からも、それを許容すべき一般的な理由を見い出すことはできない。

五 個別的に価格拘束を許容すべき事例が存在するかみてみることにする。優れた特許技術を所有するが、十分な生産設備や販売網をもたない小規模の事業者が、自社だけでは特許製品の需要に対応できない場合を考えてみよう。当該企業が競争者に特許ライセンスを与え、第二の供給源を設けることは社会的にも意義がある。しかし、当該企業は、自ら形成した競争に直面することを望まず、特許ライセンスをしないという選択をとる可能性がある。この場合、価格拘束を容認すれば、当該事業者が、競争の脅威から解放されて、特許ライセンスを行うことにならう。需要はそれによつて満たされる。このような事例では、例外的に価格拘束を許容すべきであらうか。それも合理的な選択のひとつであらう。しかし、他の要素も考慮に加える必要がある。このような例外ルールを設けるならば、多くの企業がこのルールに該当すると主張するだらうことは経験則上疑いない。その結果、特許発明を広く社会に享受してもらおうとする本来の目的は、単なる中小企業の保護に変質してしまうかもしれない。もし、それを避けるために厳密なルール運用を行うとすれば、反トラスト法運用当局および裁判所の行政的コストを相当高める結果とならう。したがつて、価格拘束の市場全体

への影響が無視できる (de minimis) 場合を除いて、禁止を貫くことの方が望ましいであろう。

次に、その将来性が注目されているが、まだ、実用化・商業化のために多額の開発投資を必要とする特許発明の存在を考えてみる。このような発明を、特許権者が他者にライセンスする場合、特許権者も実施権者も、何等かの制限を設けて各々の開発投資を保護したいと考えるであろう。開発投資によって優れた新技術・新製品が生まれることが見込まれ、公衆に大きな利益を与えることが期待されるならば、限定された期間、そのような制限を認めることは競争政策と矛盾しない⁽⁶⁾。何等かの制限が限定的に認められてしかるべきであろう。しかし、それは、排他的ライセンスや地域制限、使用分野制限、等の制限において検討されるべき課題である。価格拘束は、当事者の各々に別途に開発投資の保護を与える効果をもつものではない。この場合も、価格拘束は禁止されるべきであろう。

六 以上みたように、特許ライセンス契約上の価格拘束を合理的な取引制限として適法と認める一般的理由はなく、個別的な理由も存在しなかった。

原則は自由な競争であり、制限は例外である。例外は、立法に基づくか、合理的な制限であると認められなければならない。リード判事は、ライン・マテリアル事件において、「無効なのは特許の独占ではなく、その独占の不当な利用である」と述べている。つまり、特許立法は、特許独占それ自体は別として、特許独占の利用面を理由なく例外としていないだけでなく、合理的な制限としていないのである。特許ライセンス上の価格拘束は、特許法によって原則の例外として認められるべき理由もなかった。ただし、市場メカニズムの中枢神経たる価格の自由な働きを侵すことになる価格決定が、それを許すべき説得的な理由を容易に見い出せるとは考え難い。

ここまでの議論は、暗黙のうちに、競争者間の特許ライセンス上の価格拘束を問題にしてきた。それは、検討した判例群の示す事実関係がそうであったことによる。価格拘束は、また、再販価格維持の問題を除けば、競争者において意

味をもつからに他ならない。

七 さて、次に、特許ライセンス上の価格拘束は、様々な経済的弊害をもたらすことを指摘しなければならない。

価格拘束特許ライセンスは、特許権者の競争者抑圧政策の帰結として（背後で特許侵害訴訟の脅威が巧妙に利用されている）現れたり、競争者の協調政策として利用されたりするおそれがある。後者の危険は、すでにターナーが指摘し、エーデルマンが「買収」と名づけたものである。その具体例は、これまでみた判例の中に見い出せる。

そればかりでなく、価格拘束特許ライセンスは、産業内の競争者の緊張関係を様々な面で緩和するおそれがある。ライン・マテリアル事件で、リード判事は、特許権者のかかる結合によって、研究開発のインセンティブを減少させてしまふ危険を指摘している。特許権者の行為による特許制度のパラドックスがここに生じている。ヤーン製法特許の有効性に関する訴訟で示されたように、研究開発のインセンティブを減少させてしまふ危険は、特許権者間の結合によってだけ生ずるものではない。およそ研究開発を行う設備や実績をもち、あるいはそうする資金力のある事業者が、価格拘束特許ライセンス網に加われば、かかる危険は常に生ずるものとみななければならない。すでに述べたように特許ライセンス自体が、価格拘束を含まなくとも、かかる影響をもたらす潜在的な可能性——それ自体を批難することはできないが——をもっている。相当に競争上の較差を有する発明でない限り、競争者は代替技術や迂回発明によって対抗する意欲をもつものであるが、特許ライセンスはかかる意欲をさしあたり緩和させるからである。価格拘束は、こうした意欲の緩和をさらに強め、一層協調的な土壌を競争者間に形成させる危険を強める。

これらの経済的な弊害は、高度に集中した寡占産業で最も顕著に現われる。一般に、寡占産業では、少数の競争者間に相互依存関係が形成され、価格の下方硬直性が認められ、カルテル協定が存在しなくとも価格が同一になる傾向があるといわれる。しかし、近年、そのような産業でも、価格が長期間に同一に維持されるには何等かの相互の意思の連絡

が無ければ難しいことが指摘されている。⁽⁶⁷⁾ そうであるとすれば、特許ライセンス上の価格拘束が許容されていることは、かかる寡占産業の競争者に意思の連絡の格好の手段を与えることになる。また、寡占産業においては価格競争に代えて、宣伝広告や技術革新などの非価格競争が行われているとされる。そうであるとすれば、価格拘束特許ライセンス網は、先に述べたような研究開発のインセンティブを減少させることによって、非価格競争の中でも重要な競争手段を抑圧してしまふことになる。

さらに、問題は、現在の判例法のように価格拘束を許容する余地があれば、かかる寡占産業で価格カルテルが行われても、その摘発が難しいことである。これまでみてきた判例で対象となつた産業は、白熱電灯産業を除けば、農業機械、建築材、塗料、機械部品、電気器具(安全器)などの産業で、米国では集中度のそれほど高くない産業であつた。かかる産業では、価格安定と協調のために、強い統率力が必要とならう。特許権は、そのような強い組織化のためのテコとして利用されているとみることができるとは、強いて言ふことができる。しかし、反面で競争者が多ければ、特許権を利用した強制の要素も露呈しやすく、したがって、摘発されやすい。競争者の少ない産業ほど、競争者の協調のための特許権の利用が巧妙に行われやすい。GE事件において、GEとWHとが価格カルテルを行つていたのではないかとする疑いは決して不合理ではない。⁽⁶⁸⁾ 価格拘束ライセンスは、集中度の高い寡占産業で濫用されるならば、弊害は大きく、摘発は困難である。一方的な拘束と相互の共謀の区別は容易にはできないからである。後者を摘発しようにすれば、反トラスト法運用当局および裁判所の行政的負担は膨大なものとならう。特許ライセンス上の価格拘束に対する規制は、この点を考慮して、予防的ルールを設けることを要請される。

八 我々は、序説において述べた次のような観点から、特許ライセンス上の価格拘束の規制のあり方を検討してきた。
(1) 価格拘束の有益な効果

① 特許権者の報償利益の確保

② 特許ライセンス奨励効果

③ 研究開発投資の誘引効果

(II) 価格拘束の有害な効果

① 製品市場における競争の制限効果

② 技術情報の取引の制限効果

③ 研究開発競争の抑圧効果

そして、(I)について、価格拘束の考慮されるべき合理的効果を見出しえず、(II)についての弊害効果が認められ、状況によってそれが顕著に認められた。価格拘束が通常のように当然違法とされず、なお辛うじてGE理論による保護うけていることは、その範囲が極めて限定されているとしても、これまでの検討により、何等の積極的な意義を認めることができない。それが価格拘束の規制方法に関する結論である。この検討の成果は、反独占法制の個々の具体的な法要件の差異を越えて、我が国の同様の問題の対応の仕方にも生かすことができる。その検討は本論文の終章まで待たなければならぬ。

(57) 前註(52)も参照。

(58) 我が国の独占法二三条の解釈論をこのような観点から行ったものとして、次の論文を参照されたい。稗貫俊文「国際的技術導入契約と独占禁法」『経済法学会年報』第五号(通巻27号)一九八四年、四八頁以下。同「工業所有権と独占禁止法——独占法二三条の解釈について」『特許管理』一九八三年、三三卷一—一四四一頁以下。

(59) P. AREEDA, supra note 1, pp. 564-565. アリダーは、特許法のかかる暗黙の前提を“the patent statute and its implicit premise

that monopoly rewards stimulate socially desirable activity.”としている。

- (60) Adelman, “Property Rights Theory and Patent-Antitrust: the Role of Compulsory Licensing,” 52 *NEW YORK UNIV. L. REV.* 977 (1977). エーデルマンの理論については、また、次の論文も参照されたい。榊貫俊文「特許ライセンス契約とその制限条項に対する反トラスト法規制の諸問題」『公法と経済法の諸問題下』有斐閣 一九八二年、三八五頁、四一九―四二四頁。
- (61) Turner, “The Patent System and Competitive Policy,” 44 *NEW YORK UNIV. L. REV.* 450 (1969). ターナーの理論については、榊貫前註(60)論文、四〇七―四一九頁を参照。
- (62) W・レオンチエフ「特許権と政府研究契約」『経済学の世界』時子山和彦訳 日本経済新聞社 一九七四年。
- (63) 前掲書、一四九―一五〇頁、一五一頁。
- (64) P. AREEDA, *supra* note () p. 580. また、榊貫、前註(60)論文、四一三―四一四頁の註(6)も参照されたい。
- (65) この点を指摘するものとして、次の論文を参照。L. A. SULLIVAN, *ANTITRUST*, pp. 525-528 (1976). Marquis, “Limitation on Patent License Restrictions: Some Observation,” 58 *IOWA L. REV.* 41, at 43-45. Gibbons, “Price Fixing in Patent Licenses and the Antitrust Laws,” 51 *VA. L. REV.* 273, at 277-278 (1965).
- (66) このような考え方にたつ判例として、特許権は関係していないが、*United States v. Jerrold Electronics Corp.*, 187 F. Supp. 545 (1960)がある。本件については、松下満雄「アメリカ独占禁止法」東大出版会 一九八二年 一八九頁に紹介されている。
- (67) R.A. Posner, “Oligopoly and the Antitrust Laws; A Suggested Approach,” 21 *STAN. L. REV.* 1562 (1969). 根岸哲「市場構造規制の必要性と可能性」『神戸法学雑誌』二三卷一、二(合併号) 三二頁以下。
- (68) 前註(12)参照。

An Examination of Methods of the Antitrust Regulation to Restrictive Patent Licenses: On Analysis of Cases (2)

Toshifumi HIENUKI*

Chapter 1 Analysis of Cases on Price-Restrictive Patent Licenses

Horizontal price-fixing has been traditionally treated as illegal per se in the United States. However, exceptions are found in the patent license field. The first exception was brought as early as Bement case in 1902. And G.E. case in 1926 presented famous legal phrase (G.E. doctrine) to draw a line of legality; "normally and reasonably adapted to secure pecuniary reward for the patentee's monopoly" standard. This standard involved in serious controversy in the latter 1930's to 1940's; whether the standard was legitimate one and workable one, and whether there were substantial, policy-oriented reasons behind that phrase? And latter cases such as Line Material case (1948) and U.S. Gypsum case (1948) came to strictly limit the applicative range of G.E. doctrine. Today, the status of G.E. case as a precedent remains only narrowly though G.E. doctrine was not overruled.

In this chapter, whether price-restricted patent licenses have pernicious effect on competition and whether they have any redeeming virtue is to be examined. Possible evil effects are as follows; (1) suppression of R&D investment, (2) restriction of patent licensing, (3) oppression of price competition in the products' market. Possible redeeming virtues are as follows; (1) incentive to R&D investment, (2) promotion of patent licensing, (3) making products' market competitive.

Effect of price-fixing as incentive to R&D investment is estimated to be negligible on the base of Dr. D.F. Turner' hypothesis. Effect of it as *promotion of licensing* is worth examining. Patent licensing may transfer superior technology to others to be vital competitors and products' market may come to be competitive thereby in future. Only problem there lie is balancing the means with the ends. Is it valid balance to allow price-fixing between competitors for the sake of future industrial competition? Price is the central nervous system in the market organization. It had better avoiding interference with price-mechanism as possible as we can. In fact, price-fixing has sometimes unusual evil effect.

* Assistant Professor of Law, University of Library and Information Science

Price-fixing in the cross-licensing or patent pool may become the sham of industrial cartelization. If it should happen in the oligopolistic market, such dangerous effects would come out to be as oppression of price competition, disappearance of substitutable technology and products, restriction of patent licensing, oppression of R&D investment. These effects actually occurred in U.S. Gypsum case (1948), New Wrinkle case (1952), and In re Yarn Processing Patent Validity Litigation (1976). And even in G.E. case, nobody can't have confidence in saying that G.E. never conspired with W.H. to control the electric lamp industry.

Now it appeared that price-fixing in patent license has pernicious effect on competition and has not any redeeming virtues to be esteemed. This is general conclusions against price-fixing.

In individual cases, however, there might be a case to be allowed price-fixing. (1) Small company may possess patented technology, but it may not have enough production facilities to gratify the demand. Allowing price-fixing, the company may willingly license patented technology to other companies without fear of facing price competition. (2) A company may have promising patented technology, but may still need heavy investment to develop for practical use. In such a case, if price restriction is permitted, the company may by some chance license the patent to another company. Then the restriction may protect investments for development of the former company. And competition for developing of the promising technology will be expected. Both cases may appear that there is substantial reasons to be allowed price-fixing. But enforcement cost of identify such a case must be burdensome. And the same ends might be attained by other means as territorial or field-of-use restrictions for a limited time. It needs not rely on price-fixing. Depending on price-fixing even for future competition is not wise policy.

Implication of these policy judgments to Japanese Anti-Monopoly Law is to refer at final part of this article.