



<独国>

フリーライセンスの利点と欠点

CANZLER & BERGMEIER

Partner, Patent Attorney

Dr. Thomas Schlieff

近年、フリーライセンスを与えることによる利点と欠点についての議論が巻き起こってきている。本稿では、こうした戦略が企業を利する場合とそうでない場合をいくつかの側面から検討してみる。

まず考えるべきは、自社がどういった競争環境に置かれているかである。伝統的な産業分野においてしっかりとした基礎を築き上げているならば、核となる事業に関わるフリーライセンスは最適とは言えなさそうである。むしろ、あまり重要でない事業に係る特許についてフリーライセンスを与えることにした方が、その他の産業分野に当該技術を普及する上で効果的で良いかもしれない。結果として、これはそうした産業においてビジネスチャンスを得る契機となりうる。

また、ベンチャー企業のような小さい企業にだけフリーライセンスを与え、見返りにそうした企業がなす更なる技術開発を利用する権利を得るという方法も考えうる。こうした技術開発は、ライセンスした特許をベースとしているかもしれないし、していないこともあるだろう。

全く新たな手法を用いて、成熟した市場で挑戦的な事業を手掛けようとしているなら、状況は異なってくる(テスラモーターズの例を参照されたい)。この場合には、誰かの協力を得て、自らの技術を使ってもらうことが望まれるであろう。こうすることで、技術革新のスピードが上がり、大きな産業から市場シェアを奪う目的はより早く達成されうる。

こうしたフリーライセンスの試みの細かい点は大きく異なってくるだろう。相互的に行われる場合もあるし、重要な小企業にのみ与えられる場合もあるであろう。地域や期間を限定する場合もあれば、不競争条項を伴う場合や、産業分野を限定する場合もあろう。しかし、多くのフリーライセンスにおいて、企業が自らの特許ポートフォリオを全てオープンにすることはしない。

詰まるところ、企業はみな自らに有利なることを望んでフリーライセンスを与えるのである。言い換えれば、フリーライセンスを与えることで利益が見込めないならば、そんなことはしない。したがって、技術を専有し続けるか、他社に使わせるかの間のバランスを見つけ出すことが、これからの大きな課題となる。

(邦訳：当研究所)

< Germany >

Free Licensing – Pros and Cons

CANZLER & BERGMEIER

Partner, Patent Attorney

Dr. Thomas Schlieff

Recently, a discussion about the advantages and disadvantages of granting free licenses on patents has come up. This paper discusses some aspects on conditions when such strategy for a company makes sense and when not.

The first question to be answered is in what kind of competition is your company. If it is well-established in a traditional industry branch, then free licensing relating to your core business does not seem to be the best option. Rather, the company may consider to grant free licenses on patents which relate to secondary lines of business, which might help to spread the respective technology to other industry areas. In the end, this might help the company to gain business in these areas.

Another option would be to give free licenses only to smaller companies like start-ups and obtain in return the guarantee to be able to use the further developments these companies come up with. These developments might be based or even not based on said licensed patents.

Another situation arises if your business is aimed to challenge a well-established market with a completely new approach (see the example of Tesla Motors). In this case, you may want to find allies and enable them to use your technology. Thus, the speed of technology advancement will be higher and the goal to get a market share from the big industry can be achieved faster.

The respective details of such a free licensing policy can vary significantly. A free license may be declared to rely on mutuality, given only to significant smaller companies, limited to a certain region and/or a certain time period, backed by a no-challenge clause, confined to a certain branch of industry, etc. However, in many cases of free licensing, a company will not open up its complete patent portfolio.

Ultimately, every company deciding to grant free licenses wants to be better off. In other words, if a company does not expect to profit from granting free licenses, it won't do it. Thus, it will be a big goal for the future to find the balance between keeping technology proprietary and allowing others to use it.