

Legal Newsletter

DT 弁護士法人

2026 年 10 月 1 日号

標準必須特許（SEP）を巡るライセンス交渉の実務

Executive Summary

- 日本の標準必須特許（Standard Essential Patent：以下「SEP」という）に関するライセンス交渉の実務は、大きな転換点を迎えています。本ニュースレターでは、まず SEP の基本構造と近時の判例・制度動向を整理した上で、その変化の概要を紹介します。その上で、各企業の IP 部門・法務部門・事業部門の観点から、SEP ライセンス交渉においてどのような準備・行動をとるべきかを検討します。
- 平成 26（2014）年の知財高裁大合議事件（以下「Apple 対 Samsung 事件」という）以降、日本では FRAND 宣言された SEP に基づく差止請求は長らく認容された事例がなく、実施者が「SEP に基づく差止めは容易ではない」との前提で、実施しつつ交渉を引き延ばす、いわゆる「ホールドアウト」の不誠実な慣行が実務上問題視されていました。これに対し、令和 7（2025）年の東京地裁判決（Pantech v. Google：以下「Pixel 7 事件」という）は、実施者の交渉態度および訴訟内和解への対応を踏まえ、被告が FRAND 条件によるライセンスを受ける意思を有する者に当たらないとして、SEP に基づく差止請求を認容しました。これは、実施者有利の構図から、ホールドアウトの抑制をも視野に入れた均衡的な運用へと舵を切りつつあることを示すものといえます。
- さらに、Pixel 7 事件に関連する、同一当事者間の東京地裁での別の仮処分申立事件では、国内特許の侵害訴訟を契機としつつ、最終的には 4G・5G SEP ポートフォリオ全体を対象とするグローバルな和解に至ったと報道されており、日本の裁判実務が、単なる日本特許での差止の可否の範疇を超えて、グローバルな SEP 紛争解決の先頭に立ち始めていることを示しました。また、東京地方裁判所知的財産権部は令和 8（2026）年に SEP 調停の運用を開始し、日本に対するグローバル SEP 紛争解決の期待は高まっています。
- 各社においては、交渉初期からの誠実交渉、FRAND 実施料の具体的な算定、グローバルに解決するための戦略策定といったアクションをとることが必要となります。

1. はじめに

(1) 特許権を巡る紛争

特許権者は、特許権の侵害者に対する差止請求などが可能です（特許法第 100 条 1 項）。通常の特許紛争では、侵害の検討、警告、交渉、訴訟という流れが一般的です。SEP 紛争では、訴訟提起前の警告・交渉過程の内容自体が、後の訴訟に強く影響するという特徴があります。したがって、SEP についてのライセンス交渉は、単なるビジネス上の交渉ではなく、将来の紛争処理を見据えた法的プロセスの一環として設計する必要があります。

(2) 標準必須特許（Standard Essential Patent：SEP）とライセンスする意思の宣言

SEP とは、標準規格に準拠した製品を実施する上で不可避となる特許をいいます。すなわち、ある技術が標準規格に組み込まれると、当該規格に準拠した製品を製造、販売または使用するためには、その特許発明の実施を避けることができなくなります。このような特許が SEP です。

技術の普及に当たっては、同一規格を採用することによって、その技術の利用価値や市場価値が高まることが多々あります。そのため、競合各社は最先端の技術を持ち寄り、標準規格の策定を目指します。このような標準規格の策定に関与する団体が、標準化団体（Standard Setting Organization：以下「SSO」という）です。SSOに参加する各社は、通常、SSOに対し、保有する特許などが標準規格に採用される場合には、標準規格の利用者に対して、無償または「公正、合理的かつ非差別的な」条件（Fair, Reasonable and Non-Discriminatory：以下「FRAND 条件」¹という）でライセンスする意思を宣言（以下「FRAND 宣言」という）することになります。

2. SEP ライセンス交渉における法的論点

(1) ホールドアップからホールドアウトへ

SEP を巡る法的問題の議論の出発点は、標準化によって、実施者が代替技術へ切り替えることが著しく困難になることです。FRAND 宣言がなされた SEP についての実際のライセンス交渉の場面では、SEP 権者と実施者との間の個別の二者間交渉となり、実施しないという選択肢を事実上持たない実施者に対し、SEP 権者が強い交渉力を有し、それを背景に、何が公正で合理的な条件であるかが曖昧なために過大なライセンス条件を要求し得る、いわゆるホールドアップ問題が生じます。こうした問題に対処するため、日本では、FRAND 宣言をした権利者が、FRAND 条件によるライセンスを受ける意思を有する者に対して差止請求などを行うことは、権利濫用として否定され得るという考え方が提唱されてきました。そして、平成 26（2014）年の知財高裁大合議事件（Apple 対 Samsung 事件²）においてこの考え方が具体化されました。すなわち、FRAND 条件によるライセンスを受ける意思を有する者に対する差止請求は、特段の事情がない限り制限されるという枠組みが示され、その後の実務の基礎となっていました。

もっとも、この枠組みの下では、今度は、実施者が「SEP に基づく差止めは容易ではない」との前提で、実施しつつライセンス条件の交渉を不誠実に引き延ばす、いわゆるホールドアウト問題も顕在化してきました。

この点、令和 7（2025）年の Pixel 7 事件³は、日本の SEP に関するライセンス交渉の実務における重要な転換点として位置付けられます。同事件は、Apple 対 Samsung 事件の基本的な判断枠組み自体を維持しつつも、「ライセンスを受ける意思を有する者」に当たるか否かの判断について、当事者の具体的な交渉態度をより実質的に見る方向へと踏み込んだものであり、日本の SEP を巡る法律実務は、従来のホールドアップ問題への対策に加え、ホールドアウト問題にも正面から対応する局面へと移行したものと評価できます。

ホールドアップ	SEP 権者が、実施者の規格変更の困難さを背景に得た強い交渉力により、実施者に過大なライセンス条件を突きつけ得るという問題。 具体例： ・メーカーが製品販売をした後に、SEP 権者が高額なロイヤルティ条件に応じなければ差止請求をすると主張。 ・メーカーは設計変更や市場撤退が困難であり、SEP 権者の提案を受け入れざるを得なくなるおそれがある。
ホールドアウト	実施者が、SEP 権者による差止請求の困難さを背景に、ライセンス条件の合意成立を不誠実に遅らせるという問題。 具体例： ・SEP 権者の提案に対し、メーカーが回答や対案提示を繰り返し先延ばしにしながら製品の販売を継続。 ・SEP 権者はメーカーによる技術利用の対価を受領できないまま、当面の訴訟費用や回収リスクを負担する。

(2) Pixel 7 事件が示した判断枠組み

Pixel 7 事件では、SEP 権者が被告製品である「Pixel 7」について、通信に関する SEP を侵害するとして販売差止請求を行いました。本件における最大の争点は、被告が FRAND 条件によるライセンスを受ける意思を有する者に当たるか否かでした。

被告は FRAND ライセンスを受ける意思がある旨を表明していたものの、裁判所は、日本特許に限定しない SEP 全体を対象とする和解勧告を行い、前記 Apple 対 Samsung 事件において採用された、最終製品売上高を基準とする算定方式に基づいて、被告に対し、販売数量やライセンス料算定資料の開示、さらには対案の提示を求めました。しかし、被告は、当該方式では算定が過度に複雑になるなどとして提案を拒み、侵害製品の販売数量・価格の開示も行いませんでした。

¹ RAND（Reasonable and Non-Discriminatory）条件と言われることもあります。

²本稿では、[知財高判 26 年 5 月 16 日（ネ）10043 号](#)（裁判所ウェブサイト、PDF）および[知財高決平成 26 年 5 月 16 日（ラ）10007 号](#)（裁判所ウェブサイト、PDF）並びに[10008 号](#)（裁判所ウェブサイト、PDF）を「Apple 対 Samsung 事件」と総称します。

³[東京地判令和 7 年 6 月 23 日（ワ）第 70501 号](#)（裁判所ウェブサイト、PDF）

その結果、東京地裁は、少なくとも 2024 年の裁判所が主導した和解勧告以降の被告の対応を踏まえ、被告が「自らライセンス交渉の余地をなくした」と評価し、真にライセンスを受ける意思を有していないと認定して、SEP 権者による差止請求を認容しました。

本判決の実務上の要点として、少なくとも次の 3 点が考えられます。

第一に、Apple 対 Samsung 事件の基本的な判断枠組み、すなわち、FRAND 条件によるライセンスを受ける意思を有する限り差止請求は制限されるという原則自体は維持されたという点です。Pixel 7 事件は、この原則を変更したものではなく、むしろ FRAND 条件によるライセンスを受ける意思の有無の認定を、より実質的かつ精緻に行った点に意義があります。

第二に、「ライセンスを受ける意思」の有無は、単なる表明のみでは足りず、合理的な算定方法に向き合い、必要な資料を開示し、必要に応じて対案を提示するなど、ライセンス取得に向けた具体的な行動が取られていたかどうかによって判断されることが、より明確に示された点です。

第三に、訴訟手続内の和解協議や裁判所主導の交渉対応も、FRAND 条件によるライセンスを受ける意思の有無判断資料となり得ることが示された点です。SEP 紛争においては、訴訟提起前の交渉だけでなく、訴訟係属中の和解協議を含む一連の対応全体が、最終的な認定・法的評価に影響し得ることが示されました。

(3) Pixel 7 事件後の影響

Pixel 7 事件を含む当該当事者間の SEP 紛争は、2025 年 12 月、同一当事者間の別事件の東京地裁における裁判上の和解により終結したと報道されています。和解の詳細な内容は公表されていませんが、一部報道によれば、被告は 4G および 5G の通信 SEP ポートフォリオ全体についてライセンスを取得し、SEP 権者は国内外計 15 件の法的紛争手続の申立てを取り下げたとされています⁴。

個別の国内訴訟を契機としながら、裁判所が主導する和解プロセスを通じて、日本特許の差止めの可否を超えたグローバルな SEP ポートフォリオ全体に関する紛争が全面解決に至ったことは、SEP を巡る法律実務において、世界的にも重要な先例的意義を有すると考えられます。

このような動きは、SEP 紛争が単に特定の国で特定の特許に基づく差止めの可否を争うものではなく、最終的にはグローバルな SEP ポートフォリオ全体について FRAND 条件でライセンス契約を締結することを目指すものであることを改めて示しています。こうした中、日本の裁判所が、そのための国際的な紛争解決の拠点の一つとして存在感を高めている点は、今後の実務において重要な意味を持ちます。

(4) 今後の制度的方向性

これらの実績を受けて、東京地方裁判所民事第 29 部・第 40 部・第 46 部・第 47 部（以下「**東京地裁知的財産権部**」という）は、2026 年 1 月に「標準必須特許（SEP）に基づく特許権侵害訴訟の審理要領」（以下「**SEP 訴訟審理要領**」という）を公表しました⁵。SEP 訴訟審理要領には、前記 Pixel 7 事件において示された判断枠組みが反映されており、和解勧告後に交渉が不成立となった場合には、「訴訟提起前から和解手続打ち切りまでの交渉経過及び交渉内容」を踏まえて、権利濫用の抗弁の成否（FRAND 条件によるライセンスを受ける意思の有無）を判断することが明示されています。また、SEP 訴訟審理要領は、訴訟対象となっている SEP を含む SEP 権者のグローバルな SEP ポートフォリオ全体について、FRAND 条件によるライセンス料（以下「**グローバル FRAND 実施料**」という）の合意形成を図り、SEP に関するグローバル紛争を世界的に解決する仕組みを提供することを、東京地裁知的財産権部自らの重要な役割として掲げています。ここからも、日本の SEP 訴訟実務が、国内の個別の SEP を巡る紛争の処理にとどまらず、国際的な SEP 紛争の解決の拠点としての機能を担うことが期待されます。

さらに、東京地裁知的財産権部は、2026 年 2 月に、2019 年 10 月から運用を開始していた知的財産権に関する調停手続の運用の特則として、「SEP 調停（SEPJM: SEP Judicial Mediation）の審理要領」（以下「**SEP 調停審理要領**」という）を公表し、SEP 調停の運用を開始しました⁶。SEP を巡る紛争について裁判所が提供する紛争解決フレームワークは、従来、SEP 権者が提訴する差止訴訟が中心でした。これに対し、SEP 調停は、グローバル FRAND 実施料の合意形成を目指す SEP に特化した調停であり、SEP 権者・実施者のいずれからも申立てが可能な紛争解決手続です。

SEP 調停が不成立となった場合に、調停における当事者の交渉態度が後続訴訟などにおいてどのように考慮されるかについては、現時点で明確な指針が示されているわけではありません。もっとも、SEP 調停においては、調停調書に、当事者が調停

⁴「韓国企業、スマホ特許紛争で Google と和解 東京地裁が合意後押し」（日本経済新聞ウェブサイト）

⁵「標準必須特許（SEP）に基づく特許権侵害訴訟の審理要領」（裁判所ウェブサイト）

⁶「SEP 調停（SEP Judicial Mediation (SEPJM)）の審理要領」（裁判所ウェブサイト）

に応じる意思を欠くために不成立となった旨が付記される場合があるほか、調停案や調停委員会の意見書が添付される場合もあります。これらの資料は後続訴訟などにおいて提出可能であることや、前記のとおり、SEP 訴訟では「訴訟提起前から和解手続打ち切りまでの交渉経過及び交渉内容」を踏まえて権利濫用の抗弁の成否（FRAND 条件によるライセンスを受ける意思の有無）を判断されることに照らすと、今後の日本の SEP に関する法律実務では、FRAND 条件によるライセンスを受ける意思の有無の判断が、調停における当事者の交渉態度を含め、手続開始前の交渉段階から、調停および訴訟上の和解交渉に至るまでの一連のプロセス全体を通じて評価されるものと考えられます。

3. 企業において講じるべき対応の例

SEP 訴訟審理要領および SEP 調停審理要領によれば、SEP 紛争においては、権利濫用の抗弁の成否、すなわち FRAND 条件によるライセンスを受ける意思の有無が、主要な争点となることが明示されています。また、和解勧告後に合意に至らなかった場合には、訴訟提起前から和解手続打ち切りまでの交渉経過および交渉内容を踏まえて、当事者双方が主張および立証を整理して提出し、裁判所がこれに基づいて判断するものとされています。

さらに、原告（申立人）には、訴状（申立書）の段階で、算定根拠を具体的に明示したグローバル FRAND 実施料の提案が求められています。他方、被告（相手方）には、答弁書の段階で、原告（申立人）の提案に対する具体的な認否・反論に加え、自らの算定根拠およびグローバル FRAND 実施料の対案、さらには販売数・販売額などに関する証拠の提出が求められています。加えて、裁判所の和解においても被告がグローバル FRAND 実施料の算定に必要な証拠を任意に提出しない場合には、FRAND 条件によるライセンスを受ける意思がないものと判断されるおそれがあることも示されています。

このような実務運用を踏まえると、各企業においては、少なくとも以下のような対応を進めるべきと考えられます。

■ 交渉初期から、誠実交渉を証拠化すること

SEP 紛争では、訴訟提起前の警告・交渉段階からの対応が、その後の FRAND 条件によるライセンスを受ける意思の有無の裁判所判断に直結します。そのため、実施者においては単に SEP 権者からの提案・連絡に場当たり的に応答するだけでなく、交渉担当者を決め、提案書、反論書、社内検討記録、面談議事録、メールなどを整理して保存し、「ライセンスを受ける意思があること」を客観的に立証していくための体制を整備しておく必要があります。

■ FRAND 料率の検討に必要な社内データを早期に把握・保全すること

実施者である被告（相手方）には、販売数、販売額などに関する証拠提出が求められています。そのため、実施者側の場合、対象製品の販売数量、売上高、地域別販売状況、関連 SEP ポートフォリオとの関係など、実施料算定に必要となり得るデータを、法務や知的財産部門だけでなく、経理・財務部門、事業部門などとも連携しながら、交渉の初期から早期に把握・保全しておく必要があります。

■ 権利者側および実施者側の双方が具体案を準備すること

SEP 権者側においては、従前より、算定根拠を具体的に明示したグローバル FRAND 実施料の提案が求められていました。これに加え、Pixel 7 事件および SEP 訴訟審理要領により、ホールドアウトに対する一定の対応方針が示されたことから、今後の SEP 実務では、実施者側についても、単に抽象的にライセンスを受ける意思を表明するだけでは足りず、グローバル FRAND 実施料に関する合意形成に向けた具体的な行動が求められます。したがって、自社として合理的な算定根拠に基づくグローバル FRAND 実施料の対案を提示できることが重要になります。

■ 国内個別紛争ではなく、グローバルポートフォリオ紛争として対応方針を設計すること

日本の裁判実務では、国内 SEP 訴訟を契機として、グローバル SEP ポートフォリオ全体の和解に移行しやすい環境となりました。そのため、企業としては、日本における訴訟を単独案件として処理するのではなく、海外訴訟、並行交渉、他国における SEP ポートフォリオ交渉、さらにはサプライチェーン上のライセンス分担なども視野に入れ、一体的に戦略を策定すべきです。

■ 裁判所主導の和解・調停に対応できる社内意思決定体制を整えること

SEP 調停は、SEP 権者・実施者のいずれからも申立て可能であり、グローバル FRAND 実施料の合意形成を志向する新たな制度であり、訴訟に比べて短期間で手続が進行します。また、交渉段階においても相手方からの提案などに誠実に対応していることを客観的に立証する必要があります。そのため、交渉の初期から、事業責任者、財務部門、経営層を含め、一定の和解条件のレンジや開示可能情報の範囲について迅速に判断できる社内体制を構築しておくことが望まれます。

（DT 弁護士法人 菅 尋史、山村 将也）

当該記事の意見にわたる部分は筆者の私見であり、所属する組織の公式見解ではありません。
本ニュースレターは、執筆時点（2026 年 9 月 29 日）の情報に基づきます。

執筆者プロフィール

 菅 尋史／Hiroshi Suga パートナー DT 弁護士法人 弁護士	 山村 将也／Yukiya Yamamura マネージャー DT 弁護士法人 弁護士
西村あさひ法律事務所のパートナー(2007-2021)、その前身のあさひ法律事務所のパートナー(2001-2007)として、国内外の様々な業種の企業に対し、法律サービスを提供してきた。2022 年 1 月に DT 弁護士法人のパートナーとして参画。 知的財産権(IP)分野では、「一太郎」知財高裁大合議事件、「ピーターラビット」不正競争差止事件などの訴訟や国内外の紛争を手掛けてきた他、IP ライセンス、企業グループ内の知財管理や情報管理体制の構築なども扱っている。独禁法と知的財産法の交錯する分野でのアドバイスも多く提供している。 主な関連講演 ・「AI 時代の新たな知的財産のリスクと AI 新法」(デロイト・トーマツ主催、2025 年) ・「知財戦略と知財・データ取引契約や知財係争対応のポイント」(デロイト・トーマツ主催、2025 年) ・「知財管理と経営戦略」(一般社団法人日本食品・パティオ知的財産権センター 特許・商標グループ合同委員会 会員向け研修、2023 年) ・知財契約実践 (契約についての基礎知識/ライセンス契約) (一般社団法人日本知的財産協会主催、2017 年/2018 年/2019 年/2020 年)	2024 年 1 月に DT 弁護士法人のマネージャーとして入社。 コンプライアンス・不正調査、M&A、ファイナンスを中心に、国内外のクライアントに対して幅広い企業法務を提供。 日々のクロスボーダー対応を通じて、諸外国の法制度・ビジネス文化の違いを踏まえつつ、クライアントの企業文化やニーズを的確に把握し、実務に即した柔軟な助言を行うことを強みとする。

お問い合わせ

DT 弁護士法人

東京事務所

所在地 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-3-1 新東京ビル

Tel 03-6870-3300 (代)

大阪事務所

所在地 〒541-0042 大阪府大阪市中央区今橋 4-1-1 淀屋橋三井ビルディング

Tel 06-7711-2540 (代)

名古屋事務所 (2026(R8)年 9 月 1 日より開設)

所在地 〒450-6337 愛知県名古屋市中村区名駅 1-1-1 JP タワー名古屋

Tel 052-433-7627 (代)

email dtlegal@tohmatsu.co.jp

会社概要 www.deloitte.com/jp/dt-legal

法務サービス www.deloitte.com/jp/ja/services/legal

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーである合同会社デロイト トーマツ グループならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、合同会社デロイト トーマツ、デロイト トーマツ税理士法人および DT 弁護士法人を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従いプロフェッショナルサービスを提供しています。また、国内 30 都市以上に 2 万人超の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループ Web サイト、www.deloitte.com/jp をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して「デロイトネットワーク」）のひとつまたは複数を指します。Deloitte Global ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。Deloitte Global およびその各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。Deloitte Global はクライアントへのサービス提供を行います。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドは保証有限責任会社であり、Deloitte Global のメンバーファームです。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける 100 を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、最先端のプロフェッショナルサービスを、Fortune Global 500®の約 9 割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促進することで、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来 180 年の歴史を有し、150 を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約 46 万人の人材の活動の詳細については、www.deloitte.com をご覧ください。

本資料は、関連税法およびその他の有効な典拠に従い、例示の事例についての現時点における一般的な解釈について述べたものです。デロイトネットワークは、本資料により専門的アドバイスまたはサービスを提供するものではありません。貴社の財務または事業に影響を及ぼす可能性のある一切の決定または行為を行う前に、必ず資格のある専門家のアドバイスを受ける必要があります。また本資料中における意見にわたる部分は筆者の私見であり、デロイトネットワークの公式見解ではありません。デロイトネットワークの各法人は、本資料に依拠することにより利用者が被った損失について一切責任を負わないものとします。

Member of

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301

IS/BCMS それぞれの認証範囲はこちらをご覧ください
<http://www.bsigroup.com/clientDirectory>