

## 論文要旨説明書

### 報告論文のタイトル：

特許権侵害訴訟に関する訴訟費用と訴訟前交渉の決裂について：企業価値を基準とした実証分析

報告者氏名：佐々木通孝

所属：一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 (院生)

### 論文要旨

本研究は、特許権侵害訴訟における訴訟費用と訴訟前交渉を決裂させることの価値を明らかにすることを目的とする。提訴された日を情報の発生と捉え、訴訟当事者の企業価値の変化をイベント・スタディにて分析する。結果を先に述べると、提訴されることは、被告の企業価値に対し、正の効果をもたらすことが明らかになった。

平成 29 年 1 月に、知的財産高等裁判所が、特許権侵害訴訟に関する統計データを公表した。データには、毎年公表されている判決に関する事項だけでなく、通常は知ることはできない和解の内容も示されていた。他の公表データを併せて判決と和解、取下げなどを集計し、取下げは全て原告の敗訴と仮定すると、提訴後に特許権者が実質的に勝訴する確率は 24%となる。なぜ、勝訴確率が低いにも関わらず、特許権者は提訴するのであろうか。

米国の民事訴訟において、訴訟当事者が合理的に行動すれば原告勝訴率の事前予測が 50%に近い事件ほど、トライアルに進むはずである(Priest & Klein, 1984)。訴訟を継続させることは両当事者共に訴訟費用が掛かるため、原告と被告、両当事者は勝訴率の事前予測を基に和解に応じることになる。そして、両当事者が予測する損害額に争いは無いが、どちらが勝訴するか分からない、すなわち勝つか負けるかが五分五分の事件ほど、訴訟が進行しトライアルに向かうのである。

また、トライアルの制度が無いわが国の民事訴訟において、訴訟当事者が合理的に行動すれば、原告勝訴率は、50%を超えるはずである(ラムザイヤー, 1990)。不法行為などの認定に争いはないが、損害額の大小にのみ争いがあり、両当事者のいずれの主張が認められるか分からない事件も判決に向かう。したがって、Priest & Klein の 50%の説に損害額だけが争われる事件数を加えなければならないため、原告勝訴率は 50%を超えるはずである。わが国の民事訴訟の統計データを調べると、原告勝訴率は約 76%である(ラムザイヤー, 1990)。

Priest and Klein やラムザイヤーは、訴訟の両当事者は訴訟費用を負わなければならないため、提訴された事件は全てトライアルや判決に向かうことは無く、和解に至る事件があることを説く。そこで本研究は、わが国の特許権侵害訴訟における訴訟費用について、実証的に分析する。そして、なぜ、勝訴確率が低いにも関わらず、特許権者は提訴するのかを明らかにすることを目指し、まずは、その糸口を掴むことを目的とする。

米国の民事訴訟を実証的に分析したものに、Bhagat や Bessen らの研究がある(Bhagat et al. 1994, 1998; Bessen & Meurer 2008; Bessen et al. 2011)。いずれの研究も、特許権侵害訴訟が提訴された時の企業価値の変化に着目し、イベント・スタディによって訴訟費用を分析したものである。本研究も、この手法を用い実証的に分析する。

分析の結果、提訴されると被告の企業価値へ正の効果をもたらすことが明らかになった。これは、被告が提訴されることにより生じる訴訟費用より、訴訟前交渉を拒絶したことにより得られる利得の方が大きいと、市場は判断したことになる。提訴されることは、被告が特許の無効理由を掴んでおり、訴訟前交渉を決裂させたシグナルであると、市場は捉えたのかもしれない。以上