

アバンシと BMW の画期的な取引成立から 3 年 - 特許プールが自動車業界にとって一層重要になっている 3 つの理由

アバンシ (Avanci) のプラットフォームの立ち上げから間もない 3 年前、[自動車業界初のライセンス](#)となったのは BMW グループでした。私は、その折に署名した契約が、自分のキャリアの中でも特筆すべき大仕事だったと思います。

2 G、3 G、4 G 必須特許の大部分を 1 つのライセンスでカバーし、これを適正な定額料金で供与することは、アバンシのミッションの重要な節目となる取り組みでした。

この初契約の締結以来、アバンシは、15 の自動車ブランドにライセンスを供与。いま世界中の道路を走るコネクテッドカーの 1,600 万台以上が、これらのブランドの車です。アバンシのプラットフォームには、今も新規の特許権者と自動車メーカーの加入が続いています。

そんなアバンシの成功を支えてきたのは、「反対の意見や利害関係を持つさまざまなグループの声に耳を傾け理解する」という、非常にシンプルながら大切な原則です。

スマートフォン業界では、特許の使用と特許料をめぐる紛争が膨大な時間と費用のかかる裁判で争われ、訴訟当事者以外は誰も得をしないという状況が何年も続きました。

私は、自動車業界にはこれと違う道があるのではないかと考えました。重要なのは、取引を成立させて共にイノベーションを推進すること。そこに焦点を当てた話し合いと協力こそが、より適切且つシンプルで賢いビジネスのやり方ではないか、と。そのような想いから立ち上げたのがアバンシです。

アバンシでは、まず関係者の話をじっくりと聞き、その後ソリューションを模索し問題解決に着手します。

成功のために必要としていたものが何項目にも及んだ BMW とは、何カ月もかけて打ち合わせを行いました。

アバンシの設定する料金がすべての当事者にとって適正であることを確実にする必要がありました。アバンシのビジネスは、全体がライセンサー・ ライセンシー双方との関係、信頼と連携の上

に成り立っています。だからこそ、すべての当事者に納得のゆく合意に至ることができるのです。そのためには、時間を惜しんではなりません。

BMW との契約にこぎつけるまでの日々は、確かにプレッシャーの多い困難な期間でした。それは、新しいレストランを開く場合に少し似ています。いくら良い食材を仕入れて美味しい料理を用意し、徹底的な市場調査を行っても、お客が店に入り、賑やかに食事を楽しんでくれないと意味がありません。上手くゆくかどうかは、蓋を開けてみないとわからないのです。

BMW に対しては、取引の成立後も大きなプレッシャーを感じていました。同社がアバンシに示してくれた信頼に応えて、期待されている以上のものを提供したかったからです。

BMW グループの IP 法務顧問ジョゼフ・ディルシャレル (Josef Dirscherl) と契約締結を祝った食事の席で、私が BMW の信頼に対して感謝の言葉を述べた時のこと。彼は答えました。「いや、感謝するのはこちらの方ですよ。これは当社にとっても素晴らしい取引なのでから」と。彼も自分と同じ達成感に浸っていることを知り、とても嬉しかったのを憶えています。これこそが、取引のあるべき姿でしょう。

この時の契約とそれがもたらしたすべてのメリットを振り返るため、私は、今は引退している友人ジョゼフに、「この取引は今も当時と変わらず重要だと思うか」と尋ねました。彼は「もちろん」というシンプルな回答と共に、その理由として3つのポイントをあげました。

- 「BMW グループの知財 (IP) 部門で培った 32 年の経験は、私に実用主義の良さを教えてくれました。私が取締役に成功を保証できたのは、カシム (Kasim) と彼の率いるエキスパートが提供してくれた影響力と人脈のおかげです。あれから 3 年が経過し、すでに引退したとはいえ業界の動きを注意深く見守っている私は、あらゆる技術トレンドと製品開発を見るにつけ、BMW がアバンシと結んだ最初の契約が、自動車業界にとって大きな一歩だったとの確信を強めています。自動車メーカーが次世代のコネクテッドカーで成功を収めるには、同様のソリューションが必要でしょう。それには多くの理由がありますが、業界の皆さんには特に次の 3 つについて考えていただきたい。
1. **シンプルさ** かつて自動車業界の知財担当者は、自社製品にどれだけの知財が関係しているかもわからないまま、サプライヤーと一緒に沢山の知財所有者と交渉しなければなりませんでした。その状況を一転させたのがアバンシです。アバンシは、知財所有者、自動車メーカーの双方と協力して共通のソリューションと固定ライセンス料を提案し、必要な知財ライセンスをワンストップで提供してくれます。

2. **リスクマネジメント** アバンシからライセンスを取得することで、他の特許権者に対し、BMWに直接ライセンスを供与する代わりにアバンシに参画するよう働きかけられるようになりました。相手方がこれに応じなければ、アバンシのライセンス料を参考料金として提示できるという法的なメリットもあったのです。訴訟のリスクを最小限に抑えることで、私と私のチームは、会社の技術革新のサポートに、より多くの時間を割くことができました。
 3. **効率** アバンシのような第三者と契約することにより、特許権者と個別に交渉することなく数多くの特許ライセンスを取得できるようになりました。自動車と通信の両方に精通した経験豊富な人材がいれば、話し合いがスムーズに進みます。カシムは、それまで誰もなし得なかったあらゆる方面から了承を取り付けることを可能にしてくれたのです。
- ジョゼフ・ディルシャレル (元 BMW グループ IP 法務顧問)

この3年間は色々なことがありましたが、テクノロジー大変革の先端に立つアバンシにとっては、今後の3年間もエキサイティングなものになるでしょう。最近では、[5G 自動車プログラム](#)を開始しました。電気自動車、5G 接続、自動アシスト運転の普及を見越して進む自動車業界のために、アバンシは、IP ライセンスをより簡単に取得できる次世代のソリューションを提供してゆきます。