

第 11 回「上海 IPG」会議 議事録

日時：2004 年 7 月 30 日

場所：上海万豪虹橋大酒店

司会進行：水田賢治（ジェトロ上海センター）

水田賢治（ジェトロ上海センター）

本日の会合では、いま中国で非常に問題になっている中国での営業秘密、技術流出の防止の話を、経済産業省知的財産政策室の奈須野さんにお話していただきます。

本日はジェトロ北京から知財担当者が 3 人来ています。今年 3 月に帰国した日高の後任の後谷（ごたに）、知的財産権アドバイザーの川島、次長の真家（まいえ）です。

後谷陽一（ジェトロ北京センター知的財産権室長）

今年 4 月から日高の後任として特許庁からジェトロへ出向という形で活動させていただいております。上海 IPG 会合には初めての参加となりますが、よろしくお願ひいたします。ジェトロ北京は昨年までは日高、川島の 2 人体制でやっておりましたが、中国での知財は非常に重要ということで、ジェトロ北京も本年度から体制の整備を図り、100 パーセント知財専属ではないのですが担当者を 2 人増やしました。その 1 人が今日参加しております次長の真家で、もう一人が秋葉です。今後北京は 4 人体制で知財問題に取り組みたいと思っております。

今後はますます上海、北京の連携をとることが多くなると思います。皆様方には、いろいろお世話になるとお思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

続いて、「在中国日系企業知的財産権摘発支援情報集」に関して説明します。6 月 4 日の第 10 回上海 IPG 会合以降の活用状況ということで、6 月 10 日から 23 日にかけて、これは当初の予定より 2 カ月ほど遅れましたが、中国の全省に北京と上海の IPG グループ長連盟の送付状を付けて各地域に郵送しました。中国は広くて、全部で約 30 省あるということで、郵送にも非常に時間がかかりましたが、最終的には工商行政管理局、質量技術監督局、知識産権局、公安局、税関に全て権利集を郵送しました。

郵送してから早速 6 月 22 日に、広州税関より「管轄している 62 カ所の取締監督官すべてに冊子を手交したい」という申し出があり、130 部ずつの冊子を追加郵送しました。その後 7 月 13 日に、私は浙江省の杭州と寧波の税関を訪問する機会があり、特に杭州の税関から、ここでも管轄地域の 23 カ所の取締担当官すべてに手渡したいということで、50 部ずつ追加で郵送しています。

権利集を活用したセミナーについては、上海IPG幹事会、北京IPG戦略委員会、それぞれの会合を踏まえ、開催候補地として、江蘇省、河南省、広東省、北京、上海の5地域が挙がりました。この5地域で今後セミナーを実施していきたいと考えています。

ただ、相手もあることなので、これらの地域で実施できない所については、この5地域以外の福建省、山東省、安徽省、遼寧省、江西省といった所でも開催したらどうかという声もありましたので、まずこの5地域を優先に、それ以外の所での開催の可能性も探るといことで考えています。

開催時期は9月あるいは10月に集中的にやっていきます。開催方法は、特に今回権利集にいちばん関係の深い政府機関ということで、工商局、技術監督局、公安局向けに、それぞれ半日ずつ、延べ1日半のセミナーを行いたいと考えています。1日目の午前中は工商局向け、午後に技術監督局向け、2日目の午前中は公安局向けのセミナーを行い、全部で1日半のコースということです。

まだ中身が詰まっていないところもあり、今日皆様からいろいろご意見をいただき、時間が経っているのでいろいろな要望に応じられないかもしれませんが、皆様の意見も踏まえ調整していきたいと思っています。

仮に江蘇省でセミナーをやるのが決まったときに、日程の都合などもあるかと思いますが、もし企業の方から参加が1社もない場合は、その地域での開催は延期するか、あるいは中止するか、見合わせます。もう1つ、セミナーに参加される方の移動、宿泊に伴う費用は参加者負担となります。例えば広東省でやるときに、上海から行く場合の飛行機代、宿泊代は参加者負担ということです。

こういった業務については、北京の中国国際貿易促進委員会専利商標事務所（以下、国貿促）に業務委託ということで、中国政府側との折衝、日程調整、日本側の意見調整といったことをお願いすることを考えています。実は昨日、ここに出席しているジェトロ北京の知財担当者が国貿促に行き、こういったセミナーを考えているという話をしてきましたので、それについて報告をお願いします。

川島泰介（ジェトロ北京センター知的財産権室アドバイザー）

本日は北京の戦略委員会から来られている方もおりますので、併せて北京での検討内容について補足するのが1点。2点目は、それに応じて国際貿易促進委員会専利商標事務所から、どういう話があったのかという順で報告します。

まず開催地です。先ほど話がありましたように、時間的にも限られている所もございますので、大体5カ所ぐらいが適切ではないかということで、北京及び上海の会の方々からいろいろご意見をいただいて優先順位を付けました。この中に北京から浙江省が挙がりましたが、これは摘発集の冊子ができたタイミングで、一度お披露目ということでセミナーを行った経緯があります。同じ案件について、もう一度同じ場所でやるのかという意見もあり、ここでは抜いてありますが、意見としては挙がっているという状況です。

北京と上海で行ったらどうかという理由ですが、キックオフということでマスコミ等を利用して、日系企業がこういう冊子を作り、そして地方を回り、地方の当局と連携を取りながら、こういった活動をしているのだ、これからそういうことをやっていくのだということに関係当局の中央にも知らせる。さらには、ほかの地域でもやってほしいという声から中国側から挙がることを期待しつつ、マスコミも利用したらいいのではないかという意見が出て、そういう意味で北京、上海が開催地候補として挙がっております。

開催時期は9月から10月にかけて実施したいと思っております。ただ、地域が広範囲にわたっておりますので、もう少し時間をかけていくという可能性もあります。開催方法は、工商局、技術監督局、公安局が主要な局ではないかということでチョイスしています。このすべての当局を一堂に集めて開催するのも方法としてはありますが、これは各局で1つの局に集中してしまったり、それぞれが牽制し合うことも懸念されるということで、それぞれの局に分けてやってはどうかということで、こういう開催方法を選択しております。

開催候補地は、省ということで分けをしておりますが、省といっても非常に広いので、いろいろな地域に声をかけて、例えば江蘇省だと南京で行い、常州、無錫等周辺の地域の担当官をそこに集めて行うというような構想を持っております。

いまお話をしたようなことを先般、国際貿易促進委員会専利商標事務所に話をしてみました。この委託については、基本的には前向きなスタンスでしたので、間違いなく受託いただけるのではないかという感触を持っております。ただ「CCPIT」と略称いたしますが、CCPITからは、慎重にやらなければいけないというアドバイスを3点ほどもらっております。

1つはこの会そのものです。例えば、日系企業が徒党を組んで地方に何か催しを行うことが逆に中国、特に中央なり上層部から反感を買うというか、マイナス作用が働いてもいけないということもありますので、誰を主宰者とするのかといった具体的な内容から、さらには、場合によっては国家ないし省レベルのトップの了解をいかに取りつけるかというところが、その辺のマイナス作用を排除する重要なポイントではないかと。やはり、上のほうの了解をとれば、末端の実際の取締当局、担当官などが、我々が期待するメンバーを集めることができるのではないかということで、より効果のあるセミナーにするためには、そういったところを十分検討してやっていかなければいけないだろうというアドバイスがありました。

あと、マスコミの利用が果たして本当に効果があるのか、マイナスに作用しないのかどうかといったところを検討する。これが2点目です。

さらにはセミナーの担当、これは日本人スタッフがやるのか、各社中国人スタッフにお願いするのか。これは開催の具体的な中身の話になりますが、その辺も十分詰めた上でやっていこうということになっております。

つい先日CCPITに委託をしましたので、できるだけ早いうちにCCPITから、回答及び具体的な案の報告をもらうことになっております。それを受けて、もう一度皆さん

と議論をし、そして9月開催という形で、何とか間に合わせたいと思っております。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

企業の参加が1社もない場合、その地域の開催は見合わせると言いましたが、例えば、江蘇省、広東省、河南省、北京、上海で権利集を使ったセミナーをやるときに、どのぐらいの参加があるのかをイメージとしてつかんでおきたいのです。権利集の参加企業は全部で48社でしたので、いまここに権利集に掲載されていない方もいますけれども、権利集に掲載されている企業で、かつ、自腹を切っても、どこか1カ所でも参加予定のある方は挙手をお願いできないでしょうか。17社ほどいらっしゃいますね、どうもありがとうございます。

川島泰介（ジェトロ北京センター知的財産権室アドバイザー）

セミナーの具体的な内容はいろいろなことが考えられるかと思います。例えば、この冊子自体の説明というか、講演を一方向的にする。あるいは、このセミナーに参加された企業の方々が、自分の会社のことを非常に詳しく説明する。それが例えば2社なり3社なりといった講演をするやり方。さらには、集まった当局にブースというような形ではないのですが、皆さんの個別案件、いますぐにでも手掛けてほしいような案件を持って、セミナーに集まった当局の方をお願いをするといったブースというか、場を設けるというようなやり方。あるいは、それらの組み合わせといったいろいろなやり方があるかと思います

もし、今回このようなことをやってもらうと非常にいいのではないかと、是非我々も参加したいというようなお話があれば、ご意見等をいただき、この後、各幹事の方と検討できるかと思っておりますので、ご意見等をいただければ非常に有難いと思っております。

宇野元博氏（オムロン）

いま挙手をされた方が17社ぐらいありました。17社全部が揃うことは多分ないと思えますし、また、このほかにも北京などにもいると思えます。あまり多くなった場合は、1社当たりプレゼンをする時間が非常に短くなると思えます。前は1社30分ぐらい話をしたと思えますが、少なくとも、それぐらいの話せる時間がほしいと思えます。あまり多くなった場合は、製品分野で分けるとか、例えば自動車業界の方、日用品関係の方、我々だと電機ですが、ブースという案もあると思えますが、業界別に分けると、ある程度の時間も話せると思えますし、内容的にもわりと共通すると思えますので、ご検討をいただきたいと思えます。

津田小亮氏（住友化学）

今回、この権利集及び摘発集の編集、作成した目的等は皆さん十分ご存じだと思います。日系企業の権利を知っていただく、これからセミナーを実施することは、別の言葉で言い

換えれば、本当の意味のフィールドワークがこれから実際にスタートする。この中にどういう意味が含まれているかということ、もうすでに各省、摘発機関にこれらのものが配付されていますので、これからセミナー等が進んでいく中で、現時点では難しいかもしれませんが、これから1、2年の間に、この権利集の電話番号を頼りにして、各社の方々に、こういう問題があるのですがどうですか、というフィードバックが必ず当局からくるのではないかと思います。そういう事例があったら是非、上海IPG事務局のほうにご連絡いただければと思います。これは偽物では、ちょっとおかしいけれどもどうか、という当局からの問合せだけでも結構です。

私どもの業界がいろいろやっている中で、いまは当局からの問合せなどが非常に多いです。それは支援集の材料があることがいちばんの強みであって、そのようなことがあれば是非、事務局のほうにご連絡いただければと思います。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

私たちもこの権利集は初めて作成しました。今年度もリバイス版を作る方向で進むと思いますが、そうした中で、今回作ったもので、実際に当局が動いて摘発をしたとか、何か情報が入ってきたとか、おそらくどこかの時点で、参加された企業にアンケートをとって、具体的な成功事例みたいなものを把握したいと思っています。そういう声がないと、お金を使って、これだけの労力をかけてやる意義が本当にあるのかと。初年度だから1年やってすぐ終わりということにはならないと思いますが、皆さんの声が必要なので、是非、情報提供を積極的にしていただければと思います。

北京IPG戦略委員会、上海IPG幹事会メンバーの方で、補足などはありませんか。

宇野元博氏（オムロン）

配られている機関が省政府とか、わりと上部組織が中心になっています。私も先月からいろいろな工商局、技術監督局など、わりと末端のレベル、実際に現場に行かれる方へ行くのですが、そこまで行き届いていないところがあります。省政府に送られてもそこで止まってしまうことがありますので、省政府または上部組織から現場に行き互るようなやり方をしていただきたいと思います。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

私自身も北京と調整をした結果、今回は各省、各機関にこれを配付するということをやったのですが、実際に摘発をするのは各市の当局が非常に多いということもあります。一方、内陸のあまり聞いたことのない地域、例えば今回はチベットまで送っていますが、そういうやり方をしたのが良かったのかどうかということも個人的には思っています。例えば、次回配付するときは、皆さんからご意見をいただき、この10の地域については市まで配付するとか。今回は一律的にやっていますが、多少濃淡を付けてやることを検討しても

いいのかなと思いました。

今後の在庫や予算の状況を見て、各市にもセミナーをやらない所については、例えば郵送したりとか、訪問した際に説明したりとか、可能な範囲でやっていきたいと思しますので、ご理解をいただければと思います。

西形治郎氏（コクヨビジネスサービス）

このセミナーは配付した省レベル、A I Cとかに対してということですよ。いま言われた、例えば広東省の広州市という所は入っていないということですか。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

違います。ちょっと書き方がよくなかったのですが、広東省ということは、例えば広東省広州市でセミナーをやりますが、広東省に含まれる、例えば惠州、深セン、東莞といった所を可能な限り全部呼ぶ。

川島泰介（ジェトロ北京センター知的財産権室アドバイザー）

具体的にいま挙がっているものを話すと、例えば広東省では、皆さんから意見をいただいたところでは、この地域の当局の人間を是非呼んでほしいということとして、広州、深セン、仏山、東莞、中山、珠海、江門、茂名等々いくつか挙がっております。この地域の全てでセミナーをするのはなかなか難しいですから、広東省は広州市でセミナーを開催し、いま挙がった地域の実際の担当官を広州に集めることを考えております。ほかの地域も大体同じですが、例えば江蘇省では南京で行う。浙江省は杭州、福建省は福州、河南省は鄭州が開催地域の候補として挙がっています。集める地域は皆さんから個々に挙げられたものを抽出していくということになっています。

西形治郎氏（コクヨビジネスサービス）

セミナーの内容ですが、企業の立場から言うと自社のことを詳しく話をしたいのが本当のところですよ。そうすると先ほど宇野さんが言われたように、参加する企業数によっては時間的にも無理かもしれない。そういうやり方をすると、例えば発表しない会社は関係ないということで発表する会社しか参加しないということもあり得るかなと思っております。

本当は個々に詳しく話をしたいのですが、上海I P Gとしてこういうことをやるということであれば、先ほど宇野さんが言われた業界、もしくは全体、日本企業としてこういうことを考えているとか、こういうことを希望しているのだと。一方的に中国企業が悪いということではなく、模倣、不正商品に対してこういう考え方をしているのだよ、というような大きい話のほうが、個々に話ができないとしたら、そのほうがいいのかなと思ってます。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

これは個人的な意見になりますが、これまで中国政府とのセミナーをやってきた中で、仮に河南省で企業が1社も参加しなかった場合、企業の代わりにジェトロが行ってこのようなものを作ってやりました、という話をするだけではどうしてもインパクトが弱いと思っています。中国側からは、実際に被害を受けている、ここに掲載している企業を何で連れてこなかったのだ、ということ言われかねないのです。そういうことで企業がスケジュールの調整ができなかった場合は、参加したいという声があれば日程を調整してでも、3社、4社が集まれば、そういうところで少しでも成功事例を作っていくことが大事と思っています。

いま上海IPGのメンバーは100社ですが、一生懸命やっている企業がお手本になって、これから一生懸命やっという人たちの見本になっていくような図式がいちばん理想と思っています。

津田小亮氏（住友化学）

補足ですが、イメージとして先ほど参加対象者という話がありました。末端の当事者、これは私どもの知る範囲では法執行部隊です。彼らが定期的に今月からどういうものをターゲットにやるということで、その人たちが実際に摘発のときに役立つマニュアルということですから、このマニュアルをこうやって使って、こういうふうになれば分かりますよとか、要するに実際の事例。もちろん、会社の説明もあるでしょうけれども、お役人にどのように応用していただくかということが入っているかと思います。いろいろな業種になりますと、彼らにも優先順位などがあるかもしれませんが、そこはいろいろな業種が一緒になって、こういうセミナーをやる。何せいろいろな仕事というのは、取締りは政府であり、また当局がそれに注目し、そこに熱を入れてもらうことがいちばんのキーですので、だから対象者にそうしたことを理解していただくために各々のプレゼンテーションの内容が変わってくるのではないかと思います。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

このセミナーについては上海IPG幹事会と北京の戦略委員会を中心に、それと国貿促とも調整をしながら、皆様にはメール等でご連絡をしていきたいと思っておりますので、是非ご協力をお願いします。

続いて、上海IPG運営幹事の任期延長についてです。上海IPGが発足したのは2002年9月です。9月から丸1年の8月、この1年間で、これまで幹事の方にいろいろとご協力をいただいております。2004年8月までが今の幹事の任期となっています。企業の人事異動は4月-3月がいちばん多く、時期的に中途半端な時期でいろいろと仕事がやりづらいことがあって、前回の幹事会で、今の任期を2005年3月まで延長し、2005年4月から新しい体制でいきたいと幹事会でお話をさせていただきました。これについて何か異論

がありますでしょうか。特に異論がなければ拍手でご承認をお願いいたします。

（拍手）

どうもありがとうございました。こちらに座っておられます住友化学のグループ長はじめ、オムロンさん、YKKさん、日東電工さんには、来年3月まで任期を延長していただくことにさせていただきます。

次は上海IPG参加資格についてです。今ごろ何事だと思っている方もいらっしゃるかもしれませんが、上海IPGは、北京とは若干違います。北京は商工会議所の中にある1つのグループという位置づけになっています。上海はジェトロに事務局を置いたグループということで、これまでずっとやっています。

今までは、上海IPG会合に関心を持っている日系企業、あるいは弁護士事務所等々関係者には、どなたでも参加していただいて結構ですということでした。私の独断で決めてしまったところがあって、いま会員が100社になって、上海IPGも皆様のご協力もありどんどん会員数も増え、日本や中国でも注目が高まっているということで、遅ればせながら「IPG参加資格」を作りました。

基本的には、上海IPGは模倣品問題、知財問題で困っている日系企業、日本企業のための団体であるという考えに立ち返って、困っている企業の方、ここで皆様にこれまで事例の発表をしていただいたりとか、5年前の上海にいる日系企業の方ではほとんど考えられなかった、自分たちのそういったお話もさせていただいたりということで、特にこれまでとは変わっていないと思いますが、上海IPGに入るにはどういう資格が要るのか、ということがきちんと皆様に伝わるように幹事会でペーパーを作りましたので、私から一通り読ませていただきます。

「新規入会については幹事会の承認を必要とする」。参加資格は、民間企業の場合は中国で実際のビジネスを行っている方、あるいはビジネスの予定がある方です。「入会希望者自身が知的財産侵害に遭っており、かつ、上海IPG会合の場において情報発信ができる」。人の情報を聞いているだけというスタンスではなく、必ず情報をギブ・アンド・テークできると。そういうことでこの会合を盛り上げていきたいと思っています。あるいは、昨年度の権利集への参加等々、IPGのプロジェクトに積極的に参加する意思のある方に会員になっていただきたいと思います。

皆様お忙しい中で毎回会合に出られない方がいらっしゃるのですが、いま年に6回会合を行っています。最低年1回は出ていただく。1年間全然参加されない方は自動的にメンバーから削除させていただきます。その後、是非参加して協力したいということであれば復帰することは問題ありません。「会員の見直しを一定期間で行っていくこと」が必要だと思っています。

「IPGメンバーの名簿を使ったり、IPGに関する情報を利用して不当な顧客活動を行わないこと」。こういうことはあまりないと思いますが、ここであえて書きました。続いて「企業をサポートする法律事務所、コンサル、調査会社、特許事務所については、中国



に事務所を持つ日系事務所に限る。参加資格については、皆様にこういう形で提示をして、もっとこうしたほうがいいのではないかとということがあれば、ご意見お願いいたします。現段階では、幹事会としてはこのように進めたいと思います。

それから、法律事務所や特許事務所にIPGのメンバーが期待することは、例えば通訳や翻訳業務のみならず、彼らが持っているネットワーク、中国政府や中国企業、業界団体とのコーディネート役、こういった方々の上海IPGへの参加の呼びかけなど、サポートしていただく方々の貢献といったことも期待しています。

このIPGの参加資格について、何かご意見ありましたらお願いします。

西形治郎氏（コクヨビジネスサービス）

参加資格を新しく明文化した。そうしますと、いまの上海IPGの会員名簿に記載されているメンバーも、これに則って見直すということですか。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

そういうことです。おそらくこの中に引っ掛かる方がいます。それについては私から事情を説明し、理解していただきます。ただ、上海IPGメンバーという形ではなくて、例えば、これまでの上海IPG活動の中で、例えば特許事務所とか法律事務所とか中国の知財問題に詳しい方は講師として参加していただく形の関わりはありますので、そういう形でご協力いただければと思います。

ここにいらっしゃる皆様は知財の素人の方が圧倒的に多く、そういった方たちが気楽に、ある程度情報もオープンに出しながら、皆様と協力しながらやっていくというスタンスを残していきたいと考えています。参加資格の表現方法について、こういうふうにしたほうがいいのではないかとということがあれば、個別にメール等をいただきたいと思います。

#### 【講演】

中国における意図せざる営業秘密や技術の流出防止のために日本企業は何をすべきか？

経済産業省知的財産政策室総括補佐 奈須野 太 氏

私は経済産業省の知的財産政策室に勤めております奈須野と申します。よろしく申し上げます。本日はお招きをいただきましてありがとうございます。テーマは「営業秘密、技術流出の防止」ということですが、日本の知的財産政策全体の中での営業秘密の保護方策の位置づけと今後の方向性とか、最近の話題をまずお話させていただいて、後半部分で営業秘密、技術流出についてお話をさせていただきたいと思っております。

資料はお手元に全部ありますが、前半で簡単に触れさせていただくのが知的財産政策全体の話で、「知的財産立国に向けた取組み」となっているパワーポイントで、まず導入部分

について、何でやっているのかということと、その中での営業秘密、技術流出についても重点を置いてお話をしたいと思います。昨今、知的財産、知的財産という知財ブームになっているわけですが、どういう観点で私どもがこの問題に取り組んでいるのかということ、まずお話ししたいと思います。

1990年代の研究開発投資がどのくらい経済成長に寄与したかということを見ているのですが、この横軸が民間研究開発投資の売上高比率の変化で、こちらに寄っていると売上高に対して研究開発が増えている。縦軸が経済成長における技術進歩の伸び率というか、たぶん伸びの寄与度だと思うのです。コブ・ダグラス型の生産関数というのがあって、経済成長がKとL、資本の投入と労働の投入とその他からなると、特に残差が重要であるというような経済分析の方法があるのです。その残差がトータルファクター・プロダクティビティにあると言われていて、それが技術進歩だと経済学的には説明をされているわけですが、その両者を比較して、研究開発を増やして、それがトータルファクター・プロダクティビティに、どの程度よい影響があったのかを比べたのがこの表なのです。

すぐお分かりのように、大多数の国は一生懸命に研究開発をやると、なんとなく経済成長が達成されるのかなというような関係に、1980年代、1990年代の比較をしてみるとこうなっているわけですが、日本はそうっていないわけで、どうやら1990年代は無駄に研究開発が行われたと思われるわけです。それを企業ごとに見ると、きちんとやっている企業は戦略的に知的財産を取得できていて、それができている企業は世の中でエクセレントカンパニーだと言われているのかなと私どもは思っています。

例えばこの左側の図は、横軸が米国特許分類です。知財についてよくご存じない方のために申し上げておきますが、特許は技術番号があって番号ごとに、何の技術、何の技術というふうに番号が分野ごとに振ってあるのです。これを企業ごとに見ると、この紫色のキヤノンですと、記号情報の選択、プリンティングとかファクシミリの処理とか、電子写真という部分で非常にたくさん取っている。一方でゼロックスなどは露光による画像形成、あるいは画像分析ですか。それぞれ良いと言われている企業は特定の分野にたくさんの特許を取っていて、そうでないのがポチポチというふうになっている。

ITなどは非常に顕著になっていて、コンピューターグラフィックス処理はIBMで、テレビはソニー、液晶セルはシャープ、動画の録画または再生のためのテレビ信号処理もソニーとなっている。限られた研究開発費ですから、限られた分野を有効に自分のやりたいところに集中的に取っていくことができた企業は、失われた10年の中でも、そこそこいいパフォーマンスを得ているのではないかということです。

これも産業ごとにいろいろ違いがあるのですが、これは研究開発投資額に対する特許登録件数の数で、研究開発投資に対する特許を取る効率性で、たくさん特許が取れているかという横軸です。縦軸が特許1件当たりの営業利益を比べたのですが、IT、電機メーカーを比べると、横にバーストと広がっているわけです。つまり特許1件当たりの営業利益はそう大きくは変わらないのです。ポイントになるのが、同じ開発額でたくさん特許を取っ

ていることが良いか悪いかと、全体として営業利益は特許件数には依存しないというか、特許登録件数当りの営業利益はそう変りがないわけですから、たくさん特許が取れば、単純計算で営業利益が増えていくだろうという関係にあるわけです。

一方で医薬品のほうは縦に立ち上がってしまっていて、研究開発投資額分の特許登録件数は、各社そんなにパフォーマンスに違いはないけれども、ホームランが出ますと営業利益が跳ね上がるという構造になっています。複合型の技術では特許が特定の分野でまとめてガバッと取れるということは収益性に関係があるし、医薬などでは少数のホームラン特許が出ますと、収益性に貢献するというので、それをうまく見極めていくことが重要になってくるわけです。

そういったことで、我々は2010年までに日本を知的財産立国にしようという目標を立てています。それには小泉総理を本部長とする私的財産戦略本部を作っていて、この中で知的財産推進計画を作って、民間企業の方々が、こういう知的財産を企業の成長の源泉力として活用をしていただくための環境整備をどんどんやっていきたいと思います、それも2010年までに全部終わるのだという感じで頑張っているわけです。

今回、営業秘密の話をしていただきますのでご紹介しますと、この中で裁判所法の改正がありますが、実際には裁判所法が改正されるのではなくて、不正競争防止法と特許法とその他著作権法が改正されるのですが、従来は裁判は原則公開となっていて、訴訟上、営業秘密が流出するおそれがあるわけです。営業秘密が侵害されたと言って裁判を起こすと、本当か。ではその証拠を見せろということで、裁判所で営業秘密が漏洩してしまう。何しろ裁判は公開ですから、法廷で後ろのほうにライバル会社の人が傍聴人に来て見えてしまうわけです。

それを防ぐために今回不正競争防止法を改正して、非公開審理を導入するようにしました。秘密裁判です。その当事者だけが見ることができる。つまり原告と被告と裁判官の3人だけが営業秘密にアクセスできる。傍聴人は出て行ってくださいという感じの営業秘密の保護の法律の枠組みが出来たわけです。これが施行されるのが来年の4月1日なのですが、4月1日以降は、日本で民事の営業秘密裁判は起こしやすくなると思っています。民事の営業秘密の保護の導入が平成2年ですから、十数年になるのですが、ようやく訴訟上も営業秘密が保護されるようになったということです。

もう一つは破産法の改正で、たぶん中国でもあるのではないかと思います。企業が破産しますと、持っていた特許権が他人に譲渡されてしまうわけです。特許のライセンスというのは債権債務契約ですから、特許権に付随していないわけです。ですから、企業が倒産・破産して新しい企業に破産管財人が特許を譲渡してしまった場合、ライセンシー、つまり特許のライセンスを受けて事業活動を行っていた人は、その事業ができなくなるという問題があったのですが、今回その対抗要件を備えた、つまり特許法上の登録を行ったライセンシーについては、その実施権が続くということで、破産管財人は解除権を行使できないという法律を破産法の改正で、特に産業界からの要望を受けて盛り込ませていた

いています。

更なる問題として、登録をしていない特許はどうなるのだという問題もあるのですが、これについてはいま私どもで、更なる強化策を考えているところです。この辺は今回の議題とはあまり関係ないのですが、日本の場合は大学の研究者の数はアメリカとそう変わりが無いのですが、ライセンスの件数が 3,739 件に 531 件ということで、そんなに大学の知財は活用されていないのではないかと我々は思っています、こういう観点から TLO をたくさん作るということと、出来た TLO は互いに競争をさせて差別化を図ってもらう。弱い TLO はつぶれてしまい、勝ち残った TLO を育成していく形で、TLO を作って、あるいはスーパー TLO ということで勝ち組を支援していくというふうにしています。

日本の場合は、大学がもともと学問の自由、あるいは研究の成果の公開ということが、強く社会的な信念としてありまして、これが実際に民間企業の方が大学と連携して研究開発をやるときには、ちょっと世界が違って、情報がダダ漏れになってしまうという苦情をいただいているわけです。そこで、私どもで大学の方々に営業秘密を保護してもらうための内規を作っていただきましょうと。内規を作っていただくに当たってのガイドラインを作っています。

大学の保有する情報は大学の中で、大学で作った情報と民間企業の方々との間で共同研究を行ったりして、外部から入手した情報と分ける。これはコンタミネーションの防止と云うのですが、あとで話をします。外からもらっている情報については、コンタミネーションを防止して、それぞれ管理していく。大学独自で作った情報については、その情報の種類を峻別して、要る、要らないというものを区別して、それに従った管理を導入していくことを、いま大学の方々に推奨をしてお願いをしているところです。今後、皆さんが日本で大学の方々と連携して研究を行うときに、「こういうのを作っていることを経済産業省から聞いたのですが、ちゃんと守っていますか」と言っていたら、我々としても非常にありがたいと思います。

これまた本題と外れるので簡単に済ませますが、特許の審査の請求期間が日本が 7 年から 3 年に短くなったのです。短くなったので当然一時期にたくさん審査請求がくるわけで、そのコブができてしまう。あるいは知的財産に関する訴訟が、1991 年の 311 件から 2001 年の 554 件に増えている。実は 1 件当たりの損害賠償額が増えているのです。件数も増えているし、特許の価値も上がっているといった観点から、早く審査を行う、早く決着をつけることが重要になっていると私どもは思っています。

早く審査をするということですが、現在 24 カ月の審査待ちの順番期間をゼロにするという、世界に類のない措置をやると言っています。100 人を 5 年間にわたって採用して、今年 98 人なのですが、滞貨を一気呵成に処理して、その処理が終わったところには審査順番待ち期間はゼロ、審査請求をした人はすぐに審査着手に入れるようにすることを実現する予定です。

もう 1 つ、民間企業の方から言われているのは、職務発明について、一生懸命に研究開

発の環境を整えたのに、発明をしたが故に、中にはホームラン発明があるわけですが、ホームラン発明があったりすると、後になってから相当な対価を請求されるのは困るという話があるわけです。

一方で発明者の側からすれば、在職中に「金をくれ」などとはなかなか言えないではないかという反論があるわけですが、今回の特許法の改正の中で、対価の取り決めを企業が一方的に決めるのではなくて、発明者の意見が十分に反映されるような手続きを行いなさいと、法律に規定させていただいています。企業の職務発明に関わる規定の公表を奨励する。入社希望者を含めて発明者に取り決めが開示されることにして、取り決めを透明化してもらおう。

手続きに不備があるということで裁判になったという場合には、裁判所が対価の枠を決定することになりますが、この際に新たに発明者を所長にしたとか、取締役にしたなどの処遇とか、あるいは企業側の生産、販売面における努力といったものも、相当な対価の算定に当たって考慮しなさいというふうに、法律上明文化しています。そういったことで、職務発明制度についても、今後は一定の解決が図られることが期待されるということです。もっとも、この新しい規定が適用されるのは、これからできる発明に限られるので、いまある発明はこの適用の対象外なので、そういう意味で言うと、若干不備があると産業界から言われているのですが、いずれにせよ、取り敢えず現時点でできる部分については、最大限のことはやったということです。

先ほどの、決着を早くつけるということですが、戦後、初めて特別の裁判所を作る、特別裁判所というと憲法に反してしまうので、そういう言い方はしないのですが、知的財産高等裁判所という特別な名前の裁判所を設置することになりました。これは昔、家庭裁判所というのが出来ていまもあります。これに次ぐ新しい司法制度となります。憲法との関係は高等裁判所の上は最高裁になるわけですし、そういう意味で上が最高裁であれば、違憲ではないということになっています。

昨今、私ども、特に中国などがそうなのですが、模倣品海賊版対策を積極的にやらせていただいています。日本、中国を初めとするアジアを中心に模倣品被害が増えている。被害内容も商標意匠だけではなくて、特許権や実用新案といった中身の話にもなっているということです。

今後どういことをやりたいかということをお話しておきたいのですが、やはり特許や商標侵害で捕まえるのも当然、必要なのですが、あまりこればかりに拘っていると、脱法的な行為が広まってしまうのです。例えば「HONDA」という商標があったとして、これを「HONGDA」と書くと商標権侵害にならないわけです（注：後の指摘にあるとおり、実際の事例では類似が認められています。本例は理解を助けるための仮想事例です。）。かように商標を取り締まろうとすると、もちろん商標を取り締まることは必要なのですが、脱法も増えていく。意匠もそうなのですね。意匠権侵害でオートバイのバックミラーの部分意匠を取ったとして、部分意匠を外して流通をすれば意匠権を侵害しないので、これも合法に

になってしまう（注：これも仮想事例であり、実際に起きた事例ではありません。）ということで、我々は形態模倣規制を中国でも導入すべきではないかと考えて、中国政府に対してお願いをしているところです。

つまり、デッドコピー品ですね。商標権を侵害していなくても、意匠権を侵害していなくても、全体としてその製品が同じような製品であれば、取り締まれるようにしたいというのが我々の希望でして、こういうことを導入すればもっと迅速に模倣品みたいなものが、商標権とか意匠権とかの有効性等の前提問題に入ってしまうと話がややこしくなったり、中国の場合、冒認出願とかたくさんありますので、解決が困難になってしまうので、そういう道も確保して、それが確保されることで商標権、意匠権、特許権とかいった王道の権利のほうの制度も生きてくると考えています。侵害国政府への働きかけ、産業界との連携、水際規制といったこともやろうと思っています。

そういった観点から、いま形態模倣規制をやってほしいと中国に対してお願いをしていると申しあげましたが、実は、日本では特許権や意匠権の侵害の水際対策はあるのですが、形態模倣品のような不正競争品の水際規制がないわけです。相手国に対して「やれ、やれ」と言っておきながら自分がやっていないというのは情けない話なので、来年の通常国会に向けて不正競争防止法を改正して、形態模倣品とか、誤認、混同を招くような不正競争品についても、水際での取締まりの対象にしたいと考えています。

ということで、いま我々は不正競争防止法の改正を検討しているのですが、その背景には、中国に対して不正競争品を水際で取り締まってください、あるいは不正競争品を国内で取り締まってくださいということを言いたいがために、日本もちゃんとやっているよ、というシステムを作っていきたいと思っているわけです。

先ほど企業の研究開発と業績ということをお話しましたが、やはり限られた研究開発のためのリソースなので、これを効率的に進めていくことや、進めた結果、それが単に研究者の自己満足の世界で終わってしまいますと、それは社業に結びつかないので、事業戦略と研究開発戦略を一体化してもらおう。こういう分野に進出していくのだという事業戦略があって、これに対して研究開発を進めていくというのがある。知的財産戦略というのはその間に立つものだと思いますが、事業戦略を支援して、事業ドメインについての特許を集中的に取っていくとか、どういう分野で権利化が必要であるかという情報を研究開発部門に伝えていくとか、支援をしていくとか、事業戦略と研究開発戦略と知的財産戦略はセットで考えていく必要があるのではないかと考えています。

その観点から、知的財産戦略の1つのモデルとして、知的財産の取得管理指針、営業秘密管理指針、技術流出防止指針という3つのガイドラインというか（指針ですから、やってもやらなくてもいいのですが）、1つのアイデアの提供をさせていただいています。

1つ目の知的財産の取得管理指針については、経営トップ向けの知的財産戦略というのはこうあるべきみたいな話をしていますが、これは後で紹介させていただきます。営業秘密管理指針については、不正競争防止法で営業秘密を保護してほしいという人に対して、

どうすれば営業秘密として保護されるのかというアイデアの提供をしています。技術流出防止指針は、不正競争防止法が存在しない世界、海外でいかに技術流出を防止するかということで、これもアイデアの提供をさせていただいています。この部分については後でお話をさせていただきます。

営業秘密の管理の部分については後でお話をさせていただきますが、ここでは刑事を中心に話をいたします。これは日本だけの世界なので別途やらせていただきますが、営業秘密に対する産業界、あるいは日本全体の関心は非常に高まっています、今年の1月から不正競争防止法の営業秘密の保護の部分について、従来は民事はあったのですが、今回、新しく刑事的な保護を導入しています。

ポイントは不正の競争の目的で、不正な方法で、保有者の管理を破って営業の秘密を取得して、使用・開示をしたような場合はケース1です。管理を破って営業秘密を取得して、外に向かって使うという、外から来て外に出すというものです。ケース2ですが、役員、従業員等が保有者から示された営業秘密を、不正な競争の目的で外部に使用・開示する。現職の人でいまその地位にある役員や従業員が、これは外から入ってくるわけではなく、中にいる人ですから、外に対して秘密を漏洩するという行為について、刑事的な処罰の対象としています。

実はこの罪については導入はしたのですが、2つの問題があると産業界の方から指摘を受けています。1つ目、これは刑事法なので大原則として、日本国内で犯罪が行われないと処罰されないルールになっています。もともと営業秘密の侵害罪は使用・開示行為が犯罪の実行行為なので、使用・開示行為が国外で行われた場合には処罰の対象にはなりません。どういうことかということ、日本国内で不正に営業秘密を取得して中国で使用・開示をするという行為については、処罰の対象にはなりません。営業秘密侵害罪を想定したときには、大企業が中小企業の金型を盗んで使うみたいな、国内での下請け関係での不正競争行為みたいなものが議論になっていた、という経緯がありまして、こういった部分について手を打つということで、企業間の国際的な競争というものは、そもそも想定していなかったのです。

国内における営業秘密の不正な使用・開示の部分については、別途、通達も出しています。平成14年4月12日「金型図面や金型加工データの意図せざる流出の防止に関する指針について」というのがあります。金型取引を行うときに「見本をくれ」と言って、見本を大手企業が借りて、「これと同じ物を作ってくれ」と別の中小企業に発注する、その手の被害が一時期大変な社会問題になっていました。これを防ぐために、まず民事においては、この指針のとおり契約をしっかりとって、第三者に開示しないとか、秘密保持契約を結ぶとか、あるいは使い終わったら返還するとかいう民事のルールを、金型指針の中で定めています。

刑事のルールは不正な競争の目的で不正な方法、例えば他社に作らせることを秘匿したまま、騙して詐欺的手段によって金型のデータや図面をもらって、第三者に対して開示す

る、これはケース1に該当するのですが、そういったケースは処罰されるのです。例えば外国企業が日本に来る。そして日本で不正な手段を使って営業秘密を取得する。外国企業ですから外国に工場があるわけですが、その外国の工場で使用するというケースにおいては、国外で実行行為がありますので、処罰されないという問題があります。

このことについては私ども、日本企業の競争力という観点から重大な懸念を持っています。導入をしたばかりですが、これについては改正できないかと思っています。具体的には日本国内で不正に取得した営業秘密であれば、日本国の外であっても使用・開示した場合には処罰されるようにしたいと考えています。このルールは日本特有なものではなく、普通の国では営業秘密侵害罪は国外犯が存在することになっています。例えばアメリカの場合は、アメリカで取得した秘密を外国政府のために使った、あるいは外国政府に開示したというケースになると、重く罰せられるということになっています。韓国やドイツでも当然、国外犯の規定がありますが、通常よりも国外犯の処罰の水準は上になっています。普通の国では国外での使用・開示は罪になるし、アメリカ、ドイツ、韓国のような国では、海外で使用・開示する場合には、通常の罪よりも上に処罰水準が上がっています。これが1つ目の問題の海外での開示です。

問題の2つ目、企業の方からよく指摘されるのは、役員、従業員等が保有者から示された営業秘密を、不正な競争の目的で外部に使用・開示する場合、つまり現役の方だけが処罰の対象になります。ですからOBになってしまうと、OBというと会社との関係が良好のような感じがしてしまうので言い方を変えると、退職者が昔とった杵柄でということで、就業時に持っていた情報を転職先で開示することは処罰の対象にはなりません。民事上は秘密保持契約とか、競業避止義務とかで縛ることはできるのですが、刑事的にはこの人を処罰することはできません。この2つの問題がありまして、後者についてどうするかについては、いま検討中なのですが、1つ目の海外での使用・開示については、来年の通常国会で法律を改正して手当をしていきたいと思っています。民事の退職者の扱いについてと、意図せざる技術流出の防止については、後で話させていただきます。

日本の知的財産の取得状況を見ますと、非常にユニークな感じになっているのです。このレーダーチャートは「特許生産性」といって、研究開発費に対する特許の件数です。どのくらい研究開発が有効に特許の取得に結びついたかということです。これが「特許収益性」と書いてありまして、特許件数当たりのGDPで、どのくらい特許が経済成長に貢献しているか比較をしたものですが、日本の場合はほかの国と比べて特許生産性が高く、どんどん特許が取れています。研究者比率が非常に高く、人口に対してたくさん研究者の数がいるという関係にあります。一方、アメリカなどを見ますと、特許の生産性は必ずしも高くなくて、研究開発の成果を全部が全部特許にしているわけではないという印象を受けるわけです。研究者の比率については日本ほど多くないということです。

これはどういう結果になるか、特許の収益性が日本の場合は非常に低いのです。結果的に特許当たりの経済成長への貢献度は低くなっています。アメリカの場合は特許収益性が



高いということで、特許の生産性は低いだけでも、特許を取ったらきちんと収益が上がっているという構造になっているわけです。このように国ごとに特許の取り方とか、パターンは少し違うのではないかと思います。

これを企業別に見ると、どういう部分でどういう特許の取り方をすると収益に貢献するかを比較してみたのです。産業ごとに違いがあって、先ほどのエレクトロニクスと医薬品の比較と同じような話なのですが、例えば医薬品の場合は、最重要分野にどのくらい集中して出願できたかという部分、あるいは登録件数の累計の部分で経営パフォーマンス、ROAとか「トービンのQ」に影響を与えている。エレクトロニクスについては、特許取得生産性、たくさん取れたかという部分、あるいは最重要分野に出願をどのくらいしたかといった部分について、経営パフォーマンスに影響を与えるということで、それぞれ自動車、工作機械とかいろいろ産業はありますが、産業ごとに特許の取り方は違うべきものであって、1つのやり方というのはないのだと。それぞれの産業でそれに適した特許の取り方があるのではないのかと思っています。

こういうことを企業の皆様方が世の中に対して説明をしていただきたいと、我々は思っています。折角知的財産戦略を真面目にやって、効率的に特許を取るとか、有効に知財を活用するとか、そういうことをやっているのであれば、それを投資家に対して提供するということですね。投資家にとってみても、こういう情報があれば従来のバランスシート情報だけではなくて、知的財産戦略はきちんとやっているか、その研究開発をきちんとやっているかという情報を使って、投資判断ができるようになるといういい効果があるのではないかと思います。

私どもは開示項目を10項目と書きましたが、どういう技術が中核で、どういう事業モデルをやろうとしているのだとか、あるいは特許群の事業への貢献。特許がどのくらい事業に貢献しているのか、あるいはライセンス活動の事業への貢献。ライセンスをしていない企業はこれはいらないのですが、ライセンスを出している企業は、ライセンスでどのくらい収益が上がっているのか、あるいは知的財産には裁判がつきものですから、知的財産についてはどのくらいの裁判を抱えているかという話になるのですが、こういうものも開示していただいて、投資家がこれに従った形で、もちろんこれだけではなく、バランスシートも重要なのですが、「会社四季報」だけではなくて、こういった情報を見ながら投資先を決めていくということで、真面目に研究開発戦略に取り組んでいる企業が、長期的な成長力が投資家によって評価されるようになれということです。

今回、信託業法が臨時国会に回ってしまいました但通る予定です。信託業法ができるようになりますと、親会社とかグループ企業とか、関係会社の特許、知財を信託会社、親会社に預けてまとめて一括管理することができるようになります。いまでは、どこかの親会社に集中させようとする、譲渡しなければいけないから税金が発生したり、登録免許税が1万5,000円かかったり、手続きがたくさんかかったりとかいう面倒くさいことがあります。そういうことが信託を行うことによっていらなくなる。信託会社が一括して権利の

運用や裁判を行ったり、ライセンスを付与したり、処分したりということができるようになります。そういうことで、現在私どもでやっている知的財産政策の概略と、その中における営業秘密、技術流出の防止の部分について、バックグラウンド・インフォメーションをお話させていただきました。

後半の話に移ります。私ども知的財産については、ただたくさん取っていたのでは意味がないだろうと思っています。限られたリソースなので、それを効率的に配分していくことが必要ですし、あるいは、配分された予算も将来の事業分野に密接に絡むように取得をしていくべきだということで、事業戦略、研究開発戦略、知的財産戦略の3つの戦略を、一体のものとしてやるべきだと考えています。

知的財産戦略の中身ですが、特許を取るということは知的財産の本体なのです。知的財産の特許を取る部分以外ですが、日本国内に向けては営業秘密を適正に管理していくということです。製法特許とか方法に関する特許が中心になると思いますが、こういったものは外からは分からないですから、わざわざ特許にする必要はないです。仮にその特許を取ったとしても、ほかの企業が製法特許や方法の特許を真似たとしても、立入検査ができない以上、侵害をしているか、していないかは分かりませんから、結局その特許を取っても価値がないというか、権利行使できない特許は意味がないわけです。

一方で、製法特許とか方法の特許の特許にしてしまうと、特許公報に載ってしまい世の中に対してオープンになってしまうわけです。これは中国人も見ますから、中国人も方法の特許、製法の特許をよく読んで「ああ、こうやって作るのか」と勉強をするわけです。研究開発成果を全部が全部特許にすべきかということ、それは大きな間違いであって、外から分からないものは始めから特許にする必要はない、こういうものは営業秘密として内部で秘密に管理していくべきものだろうと思っています。もちろん製法特許や方法の特許の中には、製品を出荷することによって、それと分かってしまうような性質のものもありますから、そういう部分については特許を権利化することも必要なのですが、そうではないものについては、営業秘密として管理していくことが必要かなと思っています。

もう一つ、足の短い技術は裁判をやっているうちに、それが陳腐化してしまうという難点がありますから、このようなものは特許にしてしまうと公開されるから、ライバル企業が悪意で使って、そして、裁判でも起こしてみると、その裁判が終わるころにはもうこの商売は終わっているからということで、足の短い技術、ライフサイクルの短い技術については、特許にすることで権利行使が非常に難しいという問題があります。ですから、知的財産戦略の中で、何を特許にしていくかということと、何を営業秘密にしていくかと、内部でこっそり匿しておくかということは、峻別してかかる必要があるのではないかと思います。

もう一つは、意図せざる技術流出の防止で、これは「意図せざる」ということに意味があります。意図して流出させるのは、当たり前ですがオーケーなのです。ライセンス契約を結んだり、特許公報に載せたり、意図して技術が流出するのはしょうがないわけです。

おそらく、そのためにお金を払ってライセンス契約を結んでいるのでしょから、それはいいのですが、意図とは違った形で技術が流出するのはやめましょうというのがポイントです。

技術を移転するときには、まず初めに意図を作っておく必要があるわけです。意図せざる技術流出を防止するためには、まず意図がないと始まらないわけで、この技術をどうしたらいいのだと。日本国内に匿っておきたいのか、あるいは外に向かって出していくのかという部分をまず判断して、ライセンスをすとか、しないとかいう部分を決めてやっていく必要がある。

問題は、日本国内の場合は営業秘密については民事の裁判のルールがあって、今回刑事の保護の法制も出来すし、来年の通常国会では、可能であれば海外における使用についても刑事罰の対象となるということで、国内で取得する行為については、法律の保護が及ぶわけですが、海外に流出するケースについては法律の保護が及ばないので、法律の保護が及ばないということを前提に、対策をとることが必要になります。そういった話を縷々やっているということですが、知的財産戦略と一体化された戦略的技術開発が重要だと、あるいは企業収益や価値を最大化する特許法令を組んでいくことが重要なのですが、すべての企業が必ずしもそうではないということです。

営業秘密管理ということで、我々のアンケートによりますと、約2割の企業では営業秘密の漏洩が原因の裁判、トラブルを経験していると聞いています。それから、海外への意図せざる技術の流出ですが、金型図面を海外で盗まれてしまうという形態が起きている。あるいは、製品開発の過程で製造方法を見せたら、その技術の特許出願されてしまったという話があって、いま申し上げた、どういう部分について特許を取得すべきかという指針。では、特許にしないで秘密にする部分についてはどうしたらいいのだというところの指針。海外対策ということで、意図せざる技術流出の防止についての3つのガイドラインを公表させていただいています。全文についてはお手元に資料があると思いますので、持ち帰って読んでいただきたいと思います。

知的財産の取得管理指針、営業秘密管理指針、技術流出防止指針の3つの文章を参考にいただければと思います。技術流出防止指針の後ろに関連参考資料が付いているのですが、失敗事例がたくさん書いてあるので面白いし、勉強になるという感じがします。

概略をお話させていただきますと、日本企業は研究開発をたくさんしたのですが、経済成長には寄与していないということです。では、研究開発が営業利益に貢献していることとROEとの関係で、企業のパフォーマンスの関係が失われたのかということ、そうではないのです。横軸に（研究開発費）分の（営業利益）を取って、12%と書いてありますが、12倍の間違いです。

（研究開発費）分の（営業利益）というのは、研究開発費当たりの営業利益です。どのくらい研究開発が営業利益に貢献したかという指標を横軸に取る。縦軸にROEを取る。1980年代をポンポンと点をプロットすると、なんとなく右上がりではあるのですが、Rス

クエアが 0.1198 ということで、研究開発の営業利益に対する貢献は、ROE と関係があるかなという気もしますが、どうやらあまり関係がなくて、バラバラという感じで、もっと営業努力をしたとか、あるいは広告宣伝費をたくさん打ちましたとか、もっと別の何かよく分からないような話が影響を与えているように見えるということです。

一方、1990年代のものについて、同じような話をしますと、利益が上がってなく、1990年代がガチッと寄って見づらいなのですが、1990年代のRスクエアが 0.9521 ということで、1990年代に入りますと、むしろ研究開発を効率的に収益に繋げられたかということが、ROE との相関関係で出ているということです。ですから 1980年代と 1990年代を比較して、日本の研究開発が経済成長にあまり関係ないというような、マクロでの数値はあるのですが、それは別に研究開発が意味がなくなったと、知財が意味がなくなったというのではなくて、むしろいまは逆に研究開発が ROE との関係で言うと、近い関係にあるわけです。

そういったことで、知的財産の選択と集中ということ、私どもは宣伝をしているわけです。エクセレントカンパニーと呼ばれている企業は、特定の分野できちんとした特許をまとめ取りしているということと、エレクトロニクスと医薬品とでは、特許の取り方が違うということを考えて、研究開発や知的財産の取得を進めていく必要があるということです。

まず、どういう知的財産を取っていくか、何を特許にしていくか、何を営業秘密にしていくか、あるいは特許にしていくのであれば、何をどういう分野に集中していくのかという部分については、社の方針をまず定めていただきたいと思います。

基本理念、戦略というものを作ってもらって、知的財産をベースにした事業戦略、研究開発戦略を作ってもらおう。そして社内の取得体制を構築してもらおうという部分について、入口としてやっていただきたいと思います。

そこで営業秘密に話に移るのですが、研究開発が行われて、発明が行われた。発明が行われた結果、この発明は特許として権利化しないで、営業秘密として囲っておくのだと。あるいは特許とするほどの優れた発明ではないと、特許庁からは見られてしまうけれども、この会社にとっては重要な発明であるという部分については、おそらく営業秘密として確保していくことになると思います。そういう部分についてどうするかということですが、まずデジタル化、ネットワーク化ということで、情報が簡単に流出してしまうようになっているわけです。従来は紙の媒体を持ち出さないと、営業秘密は盗めなかったわけですが、いまや電子メールですぐピッと送れますから、簡単に情報が流出してしまうようになります。

パターン 2 に近いのですが、転職者が増えているわけです。昭和 60 年から平成 13 年にかけて、転職者の数が倍になっている、日本国内でも雇用が流動化していて、一旦、研修や教育を行って、営業秘密を身につけてもらっても、いずれ辞めて、ほかの企業が吸い取って使い回していくことが可能になっているわけです。そういうことで、アンケートの調査で、どのぐらいの企業がそういうトラブルを経験したことがあるかということ、約 400 社中の 100 社、4 分の 1 の企業が「ある」と言っているわけです。

これは営業秘密管理指針ということで、不正競争防止法上、保護をしてもらうためのものです。中国で法律は通用しませんから、即座にこれが有効になるというわけではないのですが、ただ、営業秘密の管理方法という面では、中国もアメリカもロシアも、あまり違いはないので、紹介させていただきたいのです。

営業秘密は「トレード・シークレット」と言われています。TRIPS という条約があるのですが、TRIPS 上は undisclosed information（非開示の情報）となっていて、いずれにせよ、各国とも保護を図ることがリコmendされている部分です。これは国際的なスタンダードとして、3つの要件がないと営業秘密として保護をされないというふうになっています。レベルは国ごとによって違うのですが、どの国もこの3要件が必要であるということになっています。

3要件の1つ目が「秘密管理性」があるということです。何しろ営業秘密は特許のように審査をするわけではないので、その営業秘密の価値をもって営業秘密であるということにはできないわけです。ですから、どのように管理をしていたかという外形を捉えて、それが保護されているか保護されないかを決めるということになります。営業秘密の技術的な価値は裁判所には分かりませんから、それが保護に値するものかどうかは分からないから、一生懸命隠って秘密にしているということをもって保護される要件になっているわけです。これが秘密管理性です。

2つ目は「有用性」ということで、役にも立たない情報を秘密に困っていても、裁判所はこれを営業秘密とは認定してくれませんよということです。

3つ目に、営業秘密は秘密なので、「非公知性」が条件になります。公然と知られていない情報であることが必要になります。秘密管理性、有用性、非公知性の3つの要件を満たすことによって、初めて国際的にトレード・シークレットだと認められることになります。この運用についてはアメリカでもそれほど違いはなく、どの国でもこういうことで営業秘密だということになっています。特に秘密管理性の部分、秘密として管理されている部分について、最近厳しく裁判所の判断が分かれるようになっていきます。

したがって、今後日本国内で、あるいは中国でキーポイントになるのは、秘密管理性がその企業の中で、きちんと確保されているかということです。日本の判例を見ますと、いくつか秘密管理性が認められなかった事案についての典型例があるのです。こういうケースが認められない情報であるという陥りやすい失敗例です。

典型例は他の一般情報との区別がない、ごちゃごちゃ情報が混在している、秘密だけきちんと整理されていない。保管場所を特定してなく、どこかの机の引出しの中に入っていて、いつもどこにあるというふうになっていない。あるいは保管場所に施錠がしていない、ネットワークにパスワードを設定していない、アクセスについて人的、時間的制限がない。しかもそれは「関係者限り」と書いてあることがよくありますが、関係者が誰か分かりませんから、「関係者限り」という文章を裁判所に持っていきますと、こんなのは駄目と言われるわけです。秘密保持契約を結んでいない。これは社員に対して秘密保持契約を結んで

いないケース、取引先に対して秘密保持契約を結んでいないという部分については、秘密管理性がないと言われます。

社内において営業秘密の管理者が存在しない。誰が責任者か不明なケースについても、秘密管理性がないと言われます。社内においてアクセス制限がないものについては、日本での裁判では、どんどん負けています。アメリカでもこの部分については厳しく見られます。客観的認識可能性ですが、これはこの情報が秘密であるか秘密でないかということが、うっかりアクセスした人にも分かるようにしているかどうかです。

これは典型的な判例があるので、判例で見たいのです。営業秘密管理指針の14頁に秘密管理性を認めた判決の事例が挙がっているのです。事例3、平成12年9月28日東京地裁の判決です。これは非常に良い判決というか、何を裁判所が重視しているかがクリアに分かる判決になっています。

1つ目に、この「対応」のところなのですが、知見データ、輸入申請書等の紙媒体については、勤務時間中は施錠されていなかった。2つ目に、知見データ、輸入申請書等のフロッピーディスクも、特段アクセス制限がなくて、その辺にダラッと置かれていた。顧客名簿は紙媒体で、他社のカタログと一緒にぐちゃぐちゃに事務机の上に積み置いてあった。顧客名簿は、キャビネットの中にあり、専門の管理者がいて、施錠して保管していた。しかもマル秘の表示があったということです。顧客名簿は、キャビネットの中にちゃんとあったのだけれども、マル秘の表示がなかったということです。このケースにおいて、裁判所に営業秘密だと認定していただいたのは顧客名簿です。キャビネットの中に施錠して保管してマル秘の表示があった、こういう部分についてのみ営業秘密としての保護の価値を裁判所は認定しているわけです。営業秘密として保護されるにはこういうことが重要になるのかな、と理解されるわけです。

そういうことで、これをマニュアルにしてみましようというのが次の話です。先ほどの裁判の判例を見れば、裁判所に言い負かされないためには何をやらなければならないのかというミニマムの水準は分かると思いますが、これをマニュアル化してみるとどうなるかというのが、ここで言っているところです。「営業秘密の望ましい管理水準」ということです。この管理の中身は3つのパートに分かれています。1つ目が「物的・技術的管理」ということで、物理的な部分です。2つ目のレイヤーが「人的・法的管理」ということで、人を介した管理ということです。3つ目のレイヤーが「組織的マネジメント、組織的管理」ということです。この物的な部分と人的な部分と組織的な部分を組み合わせて営業秘密を管理していくということが、営業秘密の漏洩を防ぐために重要であろうと私どもは考えています。

1つ目の「物的・技術的管理」ですが、まずは営業秘密をその他の情報から区別するということです。別のパンフレットや新聞などと一緒に置いておかないということです。それから、秘密のレベルを区別する。極秘、厳秘、秘と区別するということです。これは何のためにやるか。秘密のグレードを明確にして、万一見付かってしまった場合に「ああ、これはいいものを見付けた」となるようにするためではなくて、極秘、厳秘、秘でも、秘扱

い1、秘扱い2、秘扱い3でも何でもいいのですが、レベルを区別することによって企業の中で取扱いの上下を付けるようにして、あまりお金をかけないようにするという事です。何でもかんでも極秘にしてしまいますと、とんでもないコストがかかりますから、秘密性のレベルを、極秘とか厳秘とか秘と区分することによって、その企業のパフォーマンスと申しますか、できる範囲で管理できるようにする。これが重要なことです。

2つ目は「アクセス制限」です。情報の秘密レベルに応じてアクセス権者を限定するという事です。アクセス権者を偉い人に集中させると絶対漏れますので、重要で詳細な情報ほど上に上げないようにする。こういう、アクセス権者を限定していくということが重要になるわけです。「アクセス権者の使用・開示の範囲の限定」は、ここに書いてありますとおり、持出し禁止です。裁判の判例の別の部分で、これは秘扱いしてあって、鍵もかけてあったのだけれども、そのファイルをみんなが現場に持って歩いてたという事例がありまして、現場に持って歩くようなファイルは秘密管理ではない、と判例ではなっています。ですから、持出しができないようにするということが重要です。「アクセス履歴の記録」です。これは、あとで裁判を起こすときに、アクセスログがないと裁判が起これないのです。アクセスログがあって、きちんと営業秘密として管理できるようになっていると言えるということです。

3つ目は「客観的認識可能性」ということで、営業秘密であるということを表示する、あるいは、秘密性のレベルをきちんと電子情報の中に組み込んでいくということが必要になるということです。

4つ目は「情報の形態ごとの管理」ということで、一例ですが、媒体であれば管理者が施錠をして保管して、使い終わったら消却する。無体物であれば、パスワードで守ることが必要になるわけです。それから、施設の管理ということで、セキュリティをしっかりとる、あるいは専門部署を置く。これが物的管理です。

次は、人的管理です。要は、秘密保持契約とか競業避止義務の話になるわけですが、これはなかなか難しいです。相手によって違うのですが、例えば従業員、役員であれば、就業規則とか誓約書を営業秘密管理規則によってやっていくということです。入社時に秘密保持契約を結ぶことは、おそらく皆さんやっておられると思いますが、それだけだとちょっと怪しいということがあります。我々が推奨するのは、まとまった秘密に接するときに秘密保持契約をその社員と結ぶ、あるいは新しいプロジェクトに参加するときに秘密保持契約を結ぶ、あるいは新しい部署に異動したときに秘密保持契約を結ぶといったように、その都度その都度、秘密保持を確認していくということが必要だということです。

それから、派遣社員、これはいいですね。退職者がちょっと問題になります。ハッピーリタイアメントの人は、秘密保持契約には当然サインしますし、競業避止義務についても当然サインするわけですが、ハッピーに退社しない人は、当然ながら、そんな契約は結ばないわけです。そうすると、一案として、退職者の在職中に秘密保持契約や競業避止義務といった契約を結んでおく必要があります。退職時に「サインしてください」と持ってい

っても、サインするわけではありません。これは中国でも同じだと思うのですが、在職中に、退職した場合にはこうなるというふうに、解除条件付きの契約をあらかじめ結んでおくということです。万一ほかの会社にスカウトされて出て行ってしまった場合には、その契約が発効する。こういう形で、退職後の秘密保持契約を、きちんとあらかじめ結んでおくことが必要になります。

退職時に問題になるのが、これまでに入手した情報です。先ほど、秘とかマル秘とか秘密の区分をしなさいと言ったことにもつながるのですが、退職する人には持っている情報を媒体ごと返してもらう、電子的なものであれば消去を徹底的にしてもらう必要があります。民間企業の方から聞いたところでは、退職時にはネットワークに対する退職者からのアクセスが急激に増えるという傾向があります。ですから、退職の話があったらすぐにネットワークのアクセス権限を切ってしまうということに対応しないと、退職時にバンバン情報を盗んで、ほかの会社に持っていくということがあるわけです。退職時に情報を返還させる、あるいは取れないようにするということが、非常に重要です。

取引先ですが、取引を開始するときに対象範囲を明確にした秘密保持契約を締結する。知っている情報をすべて非開示にしると取引先に言っても、それはできるはずはありません。何が秘密なのかを明確にしないと、あとあと裁判を起こすのが不可能になってしまうわけです。これとこれと、これとこれと、文書のリストを作って、それは何のために使うのかという使用目的も限定して、秘密保持契約を結ぶ必要があります。

他社情報の管理。これは他人様からお預かりしている情報なので、皆さんは真面目に取り組んでおられるかと思いますが、情報取得時に営業秘密として管理すべき範囲を特定してもらう、どれとどれが営業秘密かということで、あとあとトラブルにならないようにするということです。それから、情報を使うときには、信義則に反する目的で使用・開示しないように使用目的を管理する。営業秘密のライセンスを受けたときに、ライセンスの目的に反した利用が行われた、あるいは、営業秘密のライセンスを受けて、研究開発を行って特許を取得した、こういうことで裁判になることがよくあります。昔、日本企業も、営業秘密のライセンスを受けて、これが原因で裁判を起こされて、何百億円だか何千億円だかの損害賠償を請求されたというケースがありました。やはりこの部分で、どの情報について、どういう目的でという部分を明確にしておかないと、あとあと裁判に巻き込まれて、数百億円、数千億円の損害賠償を請求されることになります。

これまでは一般的な問題でしたが、個別の問題では、転入者については元の企業との間の守秘義務を確認する必要があります。おそらく大体の場合、転入者は退職時に秘密保持契約を結んでいるわけですから、そのことを転入者に対してディスクロージしてもらう必要があります。そうでないと、転入者が変な情報を持ち込んできて、盗まれた側の企業から裁判を起こされて、損害賠償をとられるという恐れがありますので、採用する場合には、「あなたはどのような秘密保持契約を結んでいますか」「あなたはどのような競業避止義務を負っていますか」ということを転入時に確認していく必要があります。



もう1つ、さらに高度な話として、自社の社員が退職した場合、転職してしまった場合には、転職先の企業に対して、「この人は、こういう秘密保持契約を負っている。こういう競業避止義務を負っている」ということを通知するということが考えられると思います。そうすることによって、相手に対して営業秘密を使うなということを経験するという効果がありますので、そういうことも1つの考え方としてあるかなと思います。

次に考えられるのは、退職金の分割払いです。退職金を留保しておいて、2年か3年経って、秘密をきちんと保持した、競業避止義務を守ったという場合に残りの部分を払うという契約もあると思います。日本ですが、裁判の判例で、そういった契約も有効であると認められたケースがあります。30頁から31頁に競業避止義務について書いてあります。あまり無茶にやると公序良俗に反すると言われてしまいますが、過去の判例で、退職金の留保というのも全く不可能ではないとなっています。

競業避止義務ですが、日本の場合は判例上、2年については競業避止義務を結んでも、再就職禁止をしてもオーケーだとなっています。ただし、3年以上になりますと、これは公序良俗に反する、転職の自由を侵害する契約であるということになって、無効になっています。私は中国の事情はよく知りませんが、おそらく中国においても、再就職禁止、競業避止義務については、たぶん未来永劫有効であるというわけではないと思います。競業避止義務は一定期間だけ有効ですので、そういう部分についても、その国の実情に応じた形で禁止期間を設定していただく。それを超えると公序良俗に反するというということになって、契約自体が無効になってしまいますので、合理的な範囲に再就職禁止期間を設定していただく必要があります。

もう1つ、秘密保持料を払うケースがあります。秘密保持に対して上乗せにお金を支払うケースがあって、これも有効です。ただ、有効ですけれども、給与の一部として払ってはいけません。秘密保持料として明確に払わないと、契約上有効なものとは見なされません。取引先については、先ほどの話のとおりですが、秘密の使用目的や開示の範囲を明確にしてもらうということや、信義則に反する目的に使用・開示しないよう、使用目的や開示先を管理していくことが重要になってきます。

それから、「望ましい管理水準その3」の組織的な管理です。これは、「PDCAサイクル」といいます。いろいろなやりたい施策をばらばらにやっていたのでは、まとまりがつかみませんので、計画を策定して、管理策を実行して、管理状況を監査して、管理策の見直しをするというPDCA（Plan-Do-Check-Act）サイクルをつくる。これをグルッと回してもらおうと漏れがない体制ができることになりまして、裁判においても、こういうマネジメント方法をとっているということが十分主張可能になってくるということです。こういった物的な管理、人的・法的な管理、組織的なマネジメントの3つをしっかりとやることによって、少なくとも日本では営業秘密として認められます。おそらくこれはアメリカでも大同小異だと思いますし、中国でも、こういったものは生きてくると思います。

次に、営業秘密として保護されないものをどうするかという話です。これについては、

実は、これといったクリアな解決策というのはありません。我々は、これを作る際に、民間企業の方にいろいろヒアリングをさせていただいて、失敗事例をたくさん集めました。それが先ほどの関連資料集なのですが、失敗事例をいろいろ集めた結果、集約された典型的な冒しやすい誤りというものから、対策を考えていくことが必要であろうと思ったわけです。

パターンは7つあります。1つ目は、相手の言うことを信頼してしまったというものです。ライセンス先の説明する、例えば中国の法制度や慣行というものを鵜呑みにしてしまって、騙されて、それにうまくやられてしまったという、技術ライセンスや技術援助にまつわる技術の流出です。

2つ目は、海外生産の開始や拡大にまつわる技術流出です。ライセンス契約先に物を作ってもらっているのはいいのですが、夜中に物を作ったり、日曜日に作ったりして、それが別のブランドで売られるという事例があります。ですから、海外で行う場合は、24時間工場は動いていて、そのうち何時間だけを自社のために使うことを予約しているにすぎなくて、残りの時間は彼らは勝手に物を作って売る、そういうものなのだとご認識いただいて、そういうことがないように対策を講じる必要があるということです。

3つ目のパターンは、海外に進出すると物が出ていきますから、その物に化体した技術がばれてしまうというものです。この事例は、提携先の企業からの研修生が現場を見学したいということで、見学をさせたら、材料の情報（このケースはメーカー名と品番だったので）を研修生が一生懸命メモして、技術指導先の企業に戻ったあとで、技術指導先の企業から直接取引先にコンタクトして、この工場を中抜きにして契約を結んでしまったというケースです。

似たようなことで、製造に必要な機械についてですが、海外では中古品市場というのはたくさんありますので、一旦売ってしまったらどこに行くか分かりません。パラメーター情報を渡してしまえば、同メーカーが類似の装置を販売する際に、「いいことを聞いた」ということで、パラメーター情報を使い回してしまうということが起こります。

これは日本でもあるのですが、現地従業員が毎朝早く出社して、情報を一生懸命コピーして、せっせと持ち出して、持ち出したら退社ということをやられたケースもありました。話によると、日本企業の技術者が週末、アルバイトで韓国に行って、現地で技術指導をやって、月曜の朝に帰ってくると。一時期の閑空には、顔を隠して韓国から帰ってくる人がたくさんいたということです。

「その他の要因による技術流出」ということですが、例えばリバース・エンジニアリング対策がきちんとしていないということがあります。リバース・エンジニアリングは、不正競争防止法では不正の競争ではありません。一旦ものが譲渡されていますので、これをどうぶち壊そうが、寸法を測ろうが、それはもう自由です。ですから、リバース・エンジニアリングをされたことをもって営業秘密侵害だと立証することは、世界のどこでもできません。ですから、リバース・エンジニアリングは原則自由です。もちろん、当事者間で

リバース・エンジニアリングをしてはいけないという契約を結ぶことはあります。例えばマイクロソフトですが、皆さんエレクトロニクスメーカーに対して、リバース・エンジニアリング禁止というような条項を契約上盛り込んでいると思います。かように、当事者間で相対のリバース・エンジニアリングの禁止契約を盛り込むことはできますけれども、不正競争防止法上は、営業秘密としての保護は与えられないということになります。

ですから、リバース・エンジニアリングをやられたら困るというものについては、分からないようにすることです。蓋をして、もう開かないようにするとか、蓋を開けたら壊れてしまうようにするとか、暗号化するとかして、リバース・エンジニアリングができないようにすることが重要です。

工場見学を許すと、みんなが写真に撮って、ばれてしまう。これは中国でよくあることです。大学、公的研究機関との共同研究で生じる技術流出については、先ほどお話をした大学のための営業秘密保持のガイドラインで対応していきたいと思っています。

それでは、どう対応したらいいのか。これも営業秘密管理と基本的に同じです。やっていることはそう変わりありません。営業秘密の管理も技術流出の防止もそんなに大きな変わりはなく、PDCAサイクルに従って組織的な管理をしてもらうということが重要になってくるわけです。1番目に技術流出防止の基本方針を作ってもらって、それを実施するためのマニュアルを作って、それから組織体制を整備するということです。具体的な対策としては、先ほど7つの技術流出のパターンがありましたように、こういうルートで情報が流出するのは分かり切っているわけですから、分かり切ったパターンごとに穴を塞ぐための対策をとってもらおうということです。

例えば、技術供与先に対して十分な事前調査を行って、相手方に騙されないようにするとか、営業秘密の使用目的について、あとあとトラブルにならないように重要事項を契約書に書いてもらうとか、情報管理を徹底してもらって、土日にアルバイトをしないようにする。「抜打ちで監査をしますよ」と言うとか、「工場の動いた機械の台数は報告してください」と言うとか、契約の事後管理策を徹底してもらおうということは考えられます。そのほか、コアとなる材料の部品が誰かに見られたりしないように蓋をして囲っておくとか、日本で行われているような秘密保持契約や競業避止義務契約を参考にして、中国固有の労働契約、労働慣行というものがありますから、そういったものも勘案しながら、その国で有効になる秘密保持契約や競業避止義務契約を結んでいただくこととなります。それから、ブラックボックス化ということで、見られたらまずい部分については蓋をして、開けたら壊れるようにして分からないようにしておくなど、7つの流出パターンに沿った形で対応を検討していただくことが必要になると思います。

社内教育の実施。フォローアップの徹底。これはPDCAのCです。それから、組織の最高責任者による見直し。営業秘密や技術流出が起きていないかチェックをして、最高責任者がもう1回見直しをして、改善すべき点は改善していく。リスクはゼロにはなりません。技術を外に持っていくわけですから、技術の流出が絶対起きないという保証はないの

ですが、少なくとも、いままで我々が得ている知見からすると、こういったグルッと回ったサイクルをとっていくことで、ベスト・エフォートが達成されるであろうと思っています。

話はちょっと長くなりましたが、技術の戦略的な取得、管理が必要であるということです。何でも特許化するというのではなくて、営業秘密にしておくものを峻別したり、何でも海外に持っていくのではなくて、海外に持っていてもいいものと、よくないものを峻別して対策を講じていくことが必要であると思います。営業秘密については、秘密管理性、有用性、非公知性といった3つの要件があります。特に秘密管理性については裁判所から厳しく見られるケースが多いので、特に秘密管理性については留意をして管理をしていく必要があります。技術流出については法律の保護は及びません。今回は企業の方々のご協力を得て失敗事例をいっぱい集めましたので、その失敗事例から学べる対策を講じていく必要があると思います。特に秘密保持契約や競争禁止契約については、現地の労働慣行や契約の状況といったものが重要になってきますので、現地の専門家のアドバイスを受けながら契約を結んでいく必要があると思います。

先ほどの特許の取得の部分で言い忘れましたが、特許を共有すると基本的にその特許の管理権は失われて、海外に技術が流出してしまうというのが実態です。ライセンスが管理行為（注：後に指摘があるように、保存行為の誤りです。）とされると、別にマジョリティを持っていなくても、そこから自由に他社にライセンスすることができます。ですから、特に共有特許の場合は、海外への技術流出の防止の観点から注意する必要があります。日本企業と中国との共有の特許である場合、相手方が勝手にライセンスすることは可能です。処分はできませんが、ライセンスすることは可能なので、そういう面で問題になり得るということです。

最後になりますが、韓国企業がどういうふうに行っているのかということも、ちょっと見たいと思います。お手元に「特許紛争事例から学ぶ効果的な特許管理のための重大戦略」という資料があると思いますが、これは先ほどの取得管理指針の韓国版ということになります。これには「2004年6月、特許庁」と書いてありますが、これは日本の特許庁ではなくて、韓国の特許庁が作った資料です。これは原文はハングルなのですが、ジェトロさんのご協力をいただいて翻訳をしていただきました。ここで感謝申し上げます。

この韓国の特許戦略の特徴は非常に分かりやすいので、我々の3つの指針が難しい、これではちょっと我々の手に負えないという人がいましたら、まずこれを見て、こういうものだと思っていただくといいと思います。この韓国の特許指針は、項目が10個に絞られていて、非常に分かりやすいです。

戦略1は、自社製品の特許動向は常に把握しておけということです。世界の情勢をよく知っておけという話です。戦略2は、相手の無分別な侵害訴訟に対しては断固として対応しなさいということです。相手も吹っかけてきますから、吹っかけてくるということを前提に、毅然として対応することが重要だということになっています。戦略3は、製品の市

場発表より特許出願が先決だということです。これは当たり前なのですが、まず特許を取得してから製品を発表するということが重要だということです。戦略4は、世界特許はないということです。これも当然なのでしょう。これは日本企業とやって負けた例なのでしょうけれども、韓国だけで取ったらいいと思わずに、日本で取らないと日本では有効ではないという話です。同じ話は中国でも言えると思います。

戦略5は、海外出願にも締切りがあるということです。これも当たり前ですね。戦略6は、特許権の買入れも方法であるということです。もう負けは認めて特許権を買うというのも、侵害訴訟を回避するためにはいいのではないかとということです。戦略7は、OEM生産時は特許紛争の責任の所在を明確にするということです。OEMの場合いろいろな部品のパーツから出てきていますので、侵害訴訟を仕掛ける場合は、誰を相手に侵害訴訟を仕掛けてもいいわけです。パソコンの中に使われている1つの回路が特許権を侵害しているとして、パソコンそのものの出荷を止めさせることもできるわけです。ですから、そういう場合に誰が責任を負うのかということです。特にOEMの場合は、表面上の人が責任を負うのか、部品を提供している人が責任を負うのか、これをアSEMBルしている人が責任を負うのかという問題が生じるわけです。

戦略8は、コア人材を優先的に保護せよということ。これはそうですね。戦略9は、交渉段階では技術の全貌を明らかにするなということ。これもそうですね。ペラペラ、ペラペラしゃべってはいけないということです。戦略10は、営業秘密よりは特許出願をまず考慮するということです。これは我々の考えとはちょっと違います。営業秘密として管理すべきものと、特許として管理すべきものと両方あるということだと思のですが、そこは日本と違うかなという部分があります。これでしたら、知財に特段知見のない普通の人でも分かると思いますので、これだけでも読んでいただくといいのではないかと思います。

もう1つ、やはり韓国は、営業秘密といいますか、秘密に対するセンシティブリティが高いです。日本の場合は何かペラペラしゃべってしまって、みんなが情報を共有するとか、情報はフリーだというような考えが強いのですが、韓国の場合は、営業秘密が侵害されるということは国家の損失だと考えているようで、「産業スパイ識別要領」という、全国民が産業スパイから身を守るためのマニュアルを公表しています。これは、国家情報院が2004年2月に作っています。国家情報院というのは昔のKCIAの後身の組織ですが、今は北朝鮮対策だけではなくて、経済犯罪についてももっとカバーしていくべきだということをやっているようです。従来、営業秘密というと、経済産業省に相当する産業資源部という部門がやっていましたが、こういう部門ではなくてKCIAが所管するということで、営業秘密の保護を図っているということです。

やり方ですが、企業に対して営業秘密の保護を徹底するようにアプローチするとともに、特に海外に出張するときとか、あるいは町を歩くときに余計なことをしゃべるななどと、いろいろ書いてあります。盗聴も注意しろとか、日常的な会話をしながら相手のプロフィール、職業、周辺人物などについての情報を流出させるなど、人を介して営業秘密を流出

させないようにするためにはどうしたらいいのかということについて、非常に分かりやすく書いてあります。営業秘密管理指針は、知財部とか総務部といったある種の情報の管理者向けのマニュアルですので、一般の社員には難しいかもしれません。一般の社員に「余計なことをしゃべるな」と言うためには、この韓国のK C I Aのマニュアルを見せて、「ほら、韓国はこんなことをやっているんだから」と言っていただくといいかなと思います。

韓国の話は余談ですが、営業秘密と技術流出の防止ということで、ポイントは、営業秘密については秘密管理をしっかりとやるということ、技術流出防止については失敗事例をよく研究するということです。どちらにも共通することは、P D C Aサイクルと申しますか、計画を立てて、実行して、チェックをして、もう1回レビューしていくという、グルッと回ってワンというこのサイクルをしっかりとやっていくということが重要であるということだと思います。特に問題となり得るような競業避止義務とか秘密保持契約については、その土地、その国の労働慣行や雇用慣行、あるいは民事の相場というものもありますので、その部分については専門家ともよく話し合いながら、適切な契約を結んでいただくことが必要になると思います。私のプレゼンテーションは以上です。どうもありがとうございました。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

奈須野さん、どうもありがとうございました。ご質問のある方は挙手をお願いします。

別所弘和氏（本田技研工業）

講師の奈須野先生、どうもありがとうございました。営業秘密の流出防止については弊社も大変関心がありまして、今日の講義は楽しみにしていたのですが、営業秘密のみならず、知財立国の取組みといったことまでご説明いただいて、全部読むよりも、このような講義を受けたほうが理解が早いので、本当に助かりました。ありがとうございました。ただ、私ども日本にいる者の説明が誤解を招いたのかもしれませんが、脱法行為の事例として、ここにいる皆様方にご理解いただきたいということで、確認的に申し上げたいと思います。「HONDA」と「HONGDA」が脱法行為の例として出ましたが、中国の商標局で類似という判断が出ていますし、行政罰も出ています。ですから、脱法とは言えなくて、むしろ確信犯であると。「HONGDA」にすれば逃げられる中国というような風評が立たないように、確認的に申し上げておきたいと思います。細かいことで、すみません。

奈須野太氏（経済産業省）

何年か前にマレーシアに行ったことがあります。マレーシアではこういった脱法行為が日常的に行われていまして、「Panasonic」ならぬ「Pensonic」とか、「NEC」ならぬ「MEC」とか、この手の脱法商標権がいっぱいありました。それを念頭に置いて、仮想事例として言いました。実際に起きた事実関係は、ご指摘のとおりです。

後藤光夫氏（オリンパス北京）

今日は本当にありがとうございました。しばらく日本にいなかったものですから、日本の状況を教えていただければと思うのですが、これを出したことによって、日本の国内の企業、あるいは裁判官を含めて、どういう変化が起きたか、起きつつあるか、その辺を教えてくださいいただければと思います。

奈須野太氏（経済産業省）

この3つの指針を公表することによって、企業の知的財産部のポジションが向上した、あるいは知的財産の意味が向上したというのは非常に大きなことではないかと思います。従来は、知的財産部というのは特許部のようなもので、研究開発部の庶務係のような感じだったわけです。それが昨今では、知的財産を担当する専門の役員であるとか、社長直轄の知的財産セクションといったものもできるようになってきました。企業の競争力にとってこれが決定的な要素であるということについての認識は、非常に高まったのではないかと思います。さらに、それを社外に対してもアピールしていく、つまり企業はきちんとやっているから我が社の株を買ってくださいとか、融資をしてくださいと。知的財産を担保に資金を調達したり、知的財産戦略を企業の評価を高めるための材料にしていくということで、単に相手を打ちのめすためのものではなくて、別のアプリケーションについても開発が進んでいると思います。

特にオリンパスさんは、知的財産報告書を公表していただいています。今年は、上場企業のうち20社程度の企業に、知的財産報告書を公表していただけることになっています。知的財産報告書では、営業秘密の管理をどうやっているか、特許をどうやって取得しているか、どういう方針で研究開発を進めているかということ、紙に落として論理立てて説明していくようになっています。従来は、企業の評価というと単にバランスシートだけだったわけですが、これからは研究開発とか知的財産という部分も開示して投資家を集めていくという感じになっているのではないかと思います。私は、世の中結構変わっているのだなという印象を受けています。

宇野元博氏（オムロン）

2点ほど申し上げたいと思います。中国の営業秘密については、「反不正競争法」のほうである程度定まっています。すでに立法化されています。日本ほどきちんと運用はされていないと思いますが、一応、中国でもトレード・シークレット（営業秘密）は保護されるということです。あまり大っぴらになっていないのかもしれませんが、今日ジェトロさんから配られている模倣対策マニュアルの150頁に、営業秘密ということで、第10条1項から書いてあります。誤解があるといけませんので、申し上げました。活用できるかと思います。

もう1つは感想です。技術流出防止ということですが、ここは中国ですので、中国とい

うのは日本以上に技術情報がどんどん出ます。これは実感として、出ると思います。その中でどうするかというのがポイントになると思うのですが、企業は、中国に進出する、例えば何かの技術を持ってくるといった時点で、経営判断といいますが、ある程度出るのは仕方ない、あとは経営判断だ、ということで来られているところが 100 パーセントに近いと思います。中国でも守り通せると思っている企業というのは、ほとんどないのではないかと思います。そういった中でどう防止するかというのも大切なのですが、もっと重要なのは、技術移転する、ライセンスするといったときに、何らかのガイドとなる指針といいますが、非常に難しいと思いますし、今日いただいた失敗事例の詳しいものになるのかもしれませんが、移転する際に判断する何らかのものが出たらということ、ずっと思っています。そういったことも、これを発展させていろいろ考えていただけたらと思います。

竹本一志氏（サントリー）

今日は、広く現在の知財の政策からお話いただきまして、本当にありがとうございました。営業秘密管理は非常に深く、私もいつも悩んでいます。現在、政策室は非常にお忙しそう、いろいろな法律を作られています。民意をいろいろと吸い上げて、いろいろな形で検討していただいているというのは、非常にありがたいことです。営業秘密管理は、個別に各社毎でかなり違うと思うのです。客体も違いますし、営業秘密と特定できるのは研究所だったら報告書を書いてからで、その前の段階は特定できなかったりとか、また、人の問題もある。意図せざるほうについては、いつ辞めてしまうかも管理ができないといった事情もありますので、今後も民間と意見を活発に交流できるようにお願いできればと思います。よろしくお願いします。

奈須野太氏（経済産業省）

竹本さんのほうがよく知っているのですが、私が言うまでもないのですが、この指針を作るときに、外国企業からよくヒアリングをさせていただいたのです。退職者のケースなどは特にそうなのですが、退職しそうな人はいきなりアクセス権を遮断してしまって、情報を盗めないようにするとか、机ごと取っ払ってしまって、もう出勤しなくていいというふうにしてしまうということは、外国企業ではよくやっているようです。一旦辞めそうになった人は機動的に情報にアクセスできないようにするということが非常に重要なことだと、IBMの方は言うておられました。それがどこまで中国でできるか。なかなか難しい問題があるかと思いますが、特に危険なのがやはり退職者です。その部分については、トライ・アンド・エラーではありませんが、一つひとつ考えてやっていくしかないですね。

谷口由記氏（合流聯諮詢）

今日は本当に貴重な講演を、ありがとうございました。先ほど、特許の共有の問題で、



管理権はマジョリティがなくてもいいので、従って実施契約もマジョリティがなくてもいいので、共有者が単独でできるというお話があったように思いますが、民法の一般の解釈では、実施させる場合は管理行為の中に入って、マジョリティがなければできないのではないのでしょうか。

奈須野太氏（経済産業省）

ご指摘のとおり、保存行為の言い間違いです。

谷口由記氏（合流聯諮詢）

そうですね。保存行為で実施できる場合は、下請けにさせたりいろいろあって、それは単独でできるということですね。

水田賢治（ジェトロ上海センター）

時間になりましたので、これで第 11 回上海 I P G 会合を終わります。次回の会合は、今回の奈須野さんの講演同様、皆さんから関心が高かった中国企業の知的財産戦略ということで、ハイアールの知財担当者に来てもらう予定です。本日は長時間にわたり、ありがとうございました。

以上