

第 22 回「上海 IPG」会議 議事録

日時：2006 年 5 月 31 日（水）

場所：上海揚子江万麗大酒店 3 階

司会進行：宮原貴洋（ジェトロ上海センター）

宮原（ジェトロ上海）

これより第 22 回上海 I P G 会合を始めます。まず、新規メンバーよりご挨拶を御願いたします。

胡氏（ASKUL）

中国の社名では愛速客樂の上海代表処の胡と申します。初めまして、よろしく御願いたします。中国で生まれていますが、日本で 15 年間ぐらい滞在しまして、昨年また上海に戻ってきました。中国のことはあまりわかりませんが、法務を担当しています。これからは、皆様からいろいろなことを学んでいきたいと思っております。よろしく御願いたします。

宮原（ジェトロ上海）

続いて、山崎法律特許事務所の弁理士の田坂先生、許先生、御願いたします。

田坂氏（山崎）

こんにちは、山崎法律特許事務所の日本弁理士の田坂です。今年の 4 月に「日本山崎律師事務所駐上海代表処」を開設しました。日本では、主に技術あるいは知財を切り口にした企業法務を行っています。最近では、中国の訴訟あるいは権利化の案件が多くなり、今回設立に至りました。本日は、私と共に中国の代表処に駐在しています中国弁理士の許も一緒にまいりましたので、御願いたします。

許氏（山崎）

おはようございます、許更と申します。今年の 4 月から山崎法律特許事務所において上海に派遣されました。私は、日本に 10 年間いて、卒業した者ですが、今回上海に戻って、今後皆様のご協力、ご指示をいただきながらこれから頑張っていこうと考えています。よろしく御願いたします。

宮原（ジェトロ上海）

最後に、ヨネックス株式会社の米山様、御願いたします。

米山氏（ヨネックス）

こんにちは、初めまして。ヨネックス株式会社の米山修一です。今回、我社は初めてここにお邪魔しているわけですが、中国においてバドミントンを通じてラケットビジネスを展開していますが、たくさんの偽造品が出てきています。いままで、単独で活動はしていたものの遅々として進まないということもありまして、ジェトロさんに相談したところ、こういった会合があることを初めて知り、是非参加させていただいて、先輩方のお話も伺いながら、一緒に協力していきたいと考えています。まだまだ全然わからないことが多いですが、よろしく御願いたします。

宮原（ジェトロ上海）

どうもありがとうございます。引き続き連絡事項がありますが、「はじめての海外模倣対策ハンドブック」及び「はじめよう！ニセモノ対策 in CHINA」について、簡単に紹介しま

す。

お手元の青いハンドブックとこちらのDVDなのですが、昨年度の特許庁委託事業ということで、ジェトロ東京本部で作成しました。主に、初めて模倣対策等をなさる方用に作ったものですが、手前味噌ですが内容的にはかなり良いものになっていると思っていますので、是非社内的に活用いただきたいと思います。余部もまだありますので、もしご希望があれば上海センターないし東京本部まで申し付けいただければと思います。1点だけ、一緒に1枚紙を付けました。オブリゲーションとして、DVDに関しては複製・販売等を行うことは、私どもの許可をもってやっていただきたいので、その点だけ確認いただきますようよろしくお願いいたします。

「2005年度上海IPG活動総括」について、幹事会グループ長の久永様よりお話いただきます。

久永氏（デンソー）

「2005年上海IPG活動総括」、引き続いて「2006年度上海IPG活動について」説明します。2005年度の活動方針については皆さんよくご存じだと思いますので、2006年度の詳細を読み上げるとしまして、活動内容について読み上げていきます。

まず、2の活動内容の1番目は、共通課題に取り組むワーキンググループによる活動が昨年度から新規に始まりました。上海IPGのメンバーの増加に伴いまして、各社のニーズが多様化してきました。そのような現状を考えまして、問題解決の近道となるワーキンググループを立ち上げるということで、この例にあります5つの案件について検討が行われました。皆様よくご存じのように『模倣品水際対策WG』が既に立ち上がって、順調に活動を続けています。

2番目は、中国政府機関、業界団体、企業との積極的な意見交換の実施。これは、2004年度は、「在中国の日系企業知的財産権摘発支援情報集」を活用して、日系企業の知的財産権の問題解決に向けまして、複数の中国政府機関と意見交換を実施してきました。2005年度もこれを引き続いて行い、積極的な意見活動を実施してきたわけです。

3番目は、当然ですが日本からの訪中団等との積極的な意見交換を実施してきました。そして、以前からあります北京IPGとの更なる連携強化が4番目にあります。5番目は情報発信の拡大ということで、ジェトロ上海センターのホームページ上に完成しているIPG関連コーナーの充実を図る。それから、マスコミとも協力して更なる情報発信に努める、ということです。また、6番目として、日系企業だけではなく欧米企業との情報交換を積極的に取り組んでいます。

2つ目は、2005年度の活動の総括です。1番目として、2005年度上海IPGの会合の総合評価についてです。第21回の会合において、2005年度中に合計6回開催した上海IPGの総合評価を会員の皆様に聞いたところ、68名の回答のうち満足42名、まあまあ満足24名で、非常に良い結果をいただいています。

続いて、2005年度上海IPGの会員案件の結果について、具体的に評価できる点を言及していきます。1番目は、上海IPGへの活動により社内的な取り組みが強化された点については、いろいろと参考になる情報を得て、改善等がなされています。中国政府機関との関係構築で、大きな成果が出てきました。2番目は、上海IPGメンバー企業は年間予算を付ける傾向があるのかどうか。中国における知的財産関連の年間予算がほとんど無しという割合が、2003年度は全体の約60%ほどありました。これが、2004年度には48%、2005年度には40%と、年々順調に減っています。中国での知的財産関連の経費を予算化するという、この上海IPGのメンバー企業が着実に増化していきまして、明らかに意識が変わりつつあることがわかります。3番目は、上海IPGメンバー企業の日本本社に強い認識があるのかどうか。中国の知的財産権問題に対する日本本社の意識も、トップまで強く認識しているが37%、担当部署まで強く認識しているが約39%あります。合わせますと、2005年度と同様に、全体の8割ということで、この中国の問題については非常に高い認識です。

3番目は、上海 IPG の模倣品水際対策ワーキンググループの発足ですが、これはあとからカシオの荒川さんに詳細を説明していただきます。9月に水際ワーキンググループが発足しまして、上海の海関法規処と意見交換を含めて、これまで3回の会合を開催しています。2月24日には、上海海関で実際に模倣品の抜取検査を行うという、検査員に対するセミナーも実施されており、非常に順調なアピールが行われたと理解しています。

4番目は、昨年までグループ長を務められました津田様が、特許庁の長官表彰を受賞されました。4月18日、「発明の日」に受賞しまして、これはまさに今までのご尽力が非常に評価されたということで、上海 IPG の発展に寄与されました。評価できる点は、2004年の北京 IPG の細川グループ長に続いて、IPG から2年連続でこのような受賞になり、上海 IPG の活動が高く評価されたということです。これは、メンバーの皆様のご尽力あつての賜物だと思われます。

5番目は、上海 IPG の専門家メンバーによる無料相談が新規に入りました。2005年度より、2回の上海 IPG 会合に1回実施しているアンケート欄に質問コーナーを設けて、各法律事務所、特許事務所の方にいろいろと無料で回答していただいています。評価できる点としては、質問に対する回答は上海 IPG メンバー全員で共有していて、多くのメンバーから好評を得ているという認識です。今後ともよろしく願います。

6番目は、上海 IPG メンバー相互の情報交換についてです。2005年度は、TOTO 様、オムロン様、ホンダ様、日産様、YKK 様、トヨタ様から、模倣品対策や中国の知財戦略について紹介いただいて、知財問題同様の悩みを持つ私も上海メンバーの中で情報の共有を図ることができました。

7番目は、欧米企業との意見交換です。これは、9月9日に、第18回の会合において QBPC のメンバーのルイヴィトンさんをお招きして、同社の中国における知的財産権の管理・保護について紹介いただいて、上海 IPG メンバーの相互の交流を図ることができました。

8番目は、上海 IPG メンバーの関心度が高いテーマによる講演です。2005年度は、上海 IPG メンバーの関心の高いテーマでした、日本の業界団体の取り組みとして、日本自動車工業界の中国における模倣品問題の取り組みを紹介しました。そのほかに、日本におけるデザイン模倣被害とその事務対策についても紹介して、両方の共有化を図ることができました。評価できる点については、上記の6、7、8とも、知的財産侵害の対策に有効な事例をタイムリーに、生々しい情報を含めて紹介いただいたと理解しています。

9番目は、日本知的財産協会との連携事業です。上海フォーラムへの参加ですが、日本知的財産権協会主催の上海フォーラムが4月15日に開催されて、多くの IPG のメンバーに参加いただきました。フォーラムのテーマ自体は、企業の成長における知的財産権戦略、国際間の技術提携のあり方について、日中の知財の取り組みの先進企業が講演やパネルディスカッションで意見交換を実施して、メンバーに情報を提供していただけたと思います。

2つ目は、中国における営業秘密管理の実態調査のアンケートの実施です。現在、上海 IPG のメンバーで実はこの点について非常に関心が高いということで、今回の IPG の活動に繋げていくことを目的にアンケートを実施しました。最終的には、56社から回答をいただいています。

10番目は、日本政府関係者との意見交換会です。11月1日に、第19回の会合にて、経産省の模倣品対策室が中国における模倣品問題に対する日本政府の取り組みということで、講演いただきました。評価できる点としては、日頃入手が困難な日本政府の取り組みについて情報交換ができた、あるいは情報を提供いただけたと考えています。11番目は、情報発信の拡大ですが、ジェトロ上海のホームページの知財コーナーにおいて、上海 IPG 会合議事録あるいは華東地区がそれぞれ公表した特許に関する新たな規定などを掲載して、情報発信に努めています。

2005年度の活動総括ですが、1番目は「改定商標権利集」の作成。このリバイズ版を北京 IPG、広東 IPG、IIPPF 連携の下に作成しました。皆さんのお手元に届けられていると思います。2番目は、中国政府機関との意見交換の実施です。2005年度の中華商標節に参加

して、深?で開催されました 2005 年度の中華商標節の前夜祭として開催され、IPG メンバーにも参加いただいています。

権利集活用セミナーですが、1月19日に改定版の権利集の積極的な活用を促すセミナーを浙江省等で開催しています。今後は、上海市、広州市において開催する予定です。

3番目は、広東省の工商局からの依頼に基づく対応です。各日系企業の知財関連の担当部署、連絡先、担当者リストを作成して配布して、今後情報交換がスムーズに行われる形になっています。以上が、2005年度の活動です。

続いて、「2006年度上海 IPG 活動について（案）」を説明します。活動方針ですが、第1パラグラフは皆さん従前ご存じのとおりですので、第2パラグラフから読み上げていきます。2003年度は、上海 IPG との初の合同プロジェクトとなる「在中日系企業の知財権摘発支援情報集」を作成しました。2004年度は、この在中日系企業知的財産権摘発情報集をツールとして、中国政府機関向けのセミナーを5箇所で開催しましたところ、非常に大きな成果が出ました。2005年度は、従来の活動に加えて模倣品の水際ワーキンググループを立ち上げました。上海海関との意見交換を行うなど、既に5回の会合を開いています。以上を踏まえて、2006年度は上海 IPG メンバーの関心が高い中国における営業機密問題について、その対応を検討する。華東地区の中国政府当局との連携強化を推進することが、大きく新しく掲げられています。

活動内容は、全部で大きく7つの項目があります。1番目は、中国における営業機密管理問題への対応の検討。これはいちばん関心が高いということで、新規の取り組みです。昨年度に実施した中国における営業秘密管理の実態調査アンケートをベースに、上海 IPG として、いわゆるセンシティブな問題ですが、この問題にどのように対応していくかを検討していきます。2番目は、上海 IPG の新たに立ち上がった模倣品水際対策ワーキンググループの活動を、上海海関との協力を皮切りに、ほかの海関等に活動の幅を広げていくことも検討していきます。また引き続き、上海 IPG、新たにできた広東 IPG、IIPPF との更なる連携強化も進めていきます。4番目は、中国政府機関、業界団体、企業との積極的な意見交換を実施していきます。5番目は、昨年同様日本からの訪中団等の積極的な意見交換を行います。6番目は、これも昨年と同様、欧米企業との情報交換を引き続き行っていきます。7番目は、ジェトロ上海センターのホームページ上で関連コーナーの充実を図り、マスコミとも協力して更なる情報の発信に努めていきます。以上です。

宮原氏（ジェトロ上海）

どうもありがとうございました。続いて、昨日第6回水際ワーキンググループを開催しました。申し訳ありませんが資料は用意していませんが、概要についてグループ長の荒川様よりご案内いただきます。

荒川氏（カシオ）

カシオ計算機の荒川と申します。水際対策ワーキングの概要については、いまデンソーの久永様から説明がありましたが、中国の海関の水際対策に関しては、担保金の問題や短期間での審議、鑑定を行わなければならないことなどいろいろな問題があります。その辺を総合して、まず上海海関を皮切りにいろいろな所に働きかけ、訪問をしようという形で、各メンバー企業と相談しながら話を進めています。上海海関に対しては、訪問とセミナーを行いました。次の目的としては、深?ということ考えていましたが、いろいろ状況等も変わってきていて、年間計画を立てながら随時効果的な運用をしていきたいという話し合いを、昨日行いました。今後、セミナーの実施、もしくは訪問という形で中国の海関といろいろな情報交換、意見交換をしていきたいと思っています。概要としては以上ですが、よろしいですか。

宮原氏（ジェトロ上海）

どうもありがとうございました。それでは、連絡事項の最後として、江蘇省質量技術監督局との連携について、私から簡単に説明します。本日、江蘇省の TSB 質量技術監督局のニセモノ対策室の処長様に上海までお越しいただきまして、幹事会メンバーと YKK 様と意見交換をさせていただきました。どのような経緯かと申しますと、もともと YKK 様から私もジェトロに 1 点提案をいただきました。江蘇省 TSB から、日系企業と顔が見える形で協力ネットワークを作っていきたいという提案でした。

5 月の下旬に、私と YKK 様で、一度南京を訪問してお話を伺ってきまして、本日上海までお越しいただき、幹事会でお会いしたということです。協力ネットワークの具体的な内容については、5 点ほど提案いただきました。1 点目は、協力を直接行っていく。当然調査会社が入ることもありますが、できるだけ直接連絡ができるようなプラットフォームを作っていこうというお話です。2 点目は、IPG、あるいは日系企業の集まりとして情報提供をきちんと行っていく仕組みを作っていく。3 点目は、日系企業もよく頑張っていると、それからニセモノで困っているということをもっと宣伝して、更には消費者の道德観に訴えるような、「ニセモノはいけませんよ」というような宣伝についても行っていこうということです。4 点目は、江蘇省の TSB に対するトレーニングを皆さん一緒に行っていただければありがたいと。それから、最後にちょっと言葉は悪いですが、ブラックリストの作成ということで、模倣業者等で非常に質の悪いところについて、TSB でフォローアップしていけるようにリストを作っていこうということです。

実際に、こういった活動がどこまでできるかについては、今後検討が必要かと思っています。ありがたい提案をいただいていると思っていますので、幹事会で引き続きどのように進めるか、あるいはどこまでできるのかについて検討いただきたいと思います。会員の皆様にも、おそらくそう遠くない時期にきちんと内容を整理してご案内差し上げて、ご協力をお願いしたり、あるいは「一緒にやってみませんか」という案内を差し上げると思っています。その際には、またご検討のほどよろしくお願ひします。以上で連絡事項は終わりになるのですが、何か質問等がありましたら挙手をお願いします。

加茂氏（トヨタ）

2006 年度の活動について案をいただいています。これは希望ですが、できればいつごろ何をという年間計画のようなものがあると、こちらセミナー等必要な場合に準備ができますので、できればその部分まで落とし込んだような資料を作っていただけるとありがたいと思います。北京のほうは、ちょっとそれを頼みまして、IPG の年間活動計画を資料の中に入れてもらいましたので、できればそういったものがあると我々も活動をしていくのに、いつごろ何があるかという予測が立ちます。あまり時間をかける必要はないと思いますが、大雑把なもので結構ですので年間計画表を作っていただければありがたいと思います。よろしくお願ひします。

宮原（ジェトロ上海）

次回までには、できるだけものを配布できるようにこれから検討させていただきますので、また 7 月に連絡いたします。そのほかに何かありますか。先ほど 1 点だけお伝えするのを忘れたのですが、江蘇省からの提案の中には日系企業側の窓口をつくって欲しいということで、こういった形になるかはわかりませんが、企業の中にきちんとした中国語のできる担当者を置いていただくという部分、あるいはジェトロ上海でどこまで窓口機能を持てるかということも含めて、これから検討させていただく予定です。それでは、第 2 部の講演に移ります。

JUKI の模倣品への取り組み

JUKI 株式会社
中央技術研究所 知的財産部 福永大介

JUKI 株式会社の福永でございます。いつもお世話になっております。このたびは、ジェトロ上海様のほうからご指名いただきまして、まだまだ経験の浅い模倣対策なのですが、あまり背伸びせずに、今日は私どもの取り組みをご紹介させていただきたいと思っております。経験豊かな会社の方は、どんどん問題点を指摘していただいて、ご指導いただければと思いますし、これから対策をされる方々は、何か得るものがあれば、ここで書き留めていただければと思います。それでは、始めさせていただきます。

発表は、大きく分けてご覧のような順番で説明させていただきます。最初に、簡単に弊社の紹介をさせていただきます。弊社の歴史としましては、1938年に東京重機製造工業組合として発足して、もともとは日本陸軍の正式銃の製造を行っておりました。その後、1943年に株式会社に改組し、東京重機工業株式会社と名称を変更いたしました。また、戦争が終結した年の1945年からは家庭用ミシンの製造を開始し、その後に現在の事業の核である工業用ミシンを製造するようになっております。そして、1988年に東京重機工業株式会社から、現在の JUKI 株式会社に名称を変更し、いまに至っております。会社の概要については、数字的なものはご覧のとおりですが、国内外 47 所のネットワークを持って、世界約 170 カ国余りの国々で事業展開をしております。

続きまして、私どもが現在展開している事業のうち、主なものを紹介しますと、シェアでは世界トップの工業用ミシン事業、家庭で一般に利用される家庭用ミシンを製造・販売している家庭用ミシン事業、ゲーム機や携帯電話など、電子機器に用いられる電子回路基板に電子部品を搭載する、電子部品実装装置にかかわる産業装置事業を主な事業としております。これらのうち、家庭用ミシンを除く工業用ミシンと電子部品実装装置につきましては、いわゆる工場設備のようなものですので、皆さんの身の回りの製品の製造には深く密着しているのですが、機械自体は皆さんがご覧になる機会は少ないかと思っております。

こちらは少し古いデータになってしまうのですが、先に申し上げた各事業と、グループ会社による独自の事業などと合わせた、一昨年度の弊社グループのセグメント別の売上比率になっております。中国などでの縫製産業の好調ぶりの影響もありますが、ご覧のように工業用ミシンが半分近くの売上げを占めており、弊社の事業では極めて大きな位置づけとなっております。

こちらの地図は、弊社のハウスマークであります JUKI の商標の分布図で、出願としては 127 の国と地域に登録ないし出願中のものがあります。白い部分について、政治事情など、各種の事情で出願登録できていない地域もあり、必ずしも商標の出願地域が事業の展開地域と一致しているとは言えませんが、海外約 80 の主要拠点を中心に、世界中の国々で私どもの製品をご利用いただいております。

続きまして、弊社の中国での事業展開の概要です。1956 年ごろから、輸出などでの商売はさせていただいているのですが、1970 年に香港に販売会社を設立し、1990 年に家庭用ミシンの製造会社を中国の国営企業と合併で、上海につくりました。以来、工業用ミシンの製造会社、販売会社を順次設置し、現在はご覧のような 10 のグループ会社の体制となっております。このほか、工業用ミシン本体および部品の製造については、中国、日本のほか、ベトナム、アメリカの工場が稼働しております。

この辺りから、少しずつ模倣品の話に近付けていきます。まず、先ほどもご紹介させていただきましたが、工業用ミシン事業が弊社の基幹事業となっているのですが、ほかの事業と異なりシェアが高いという背景もありまして、これまでの模倣事件はすべて工業用ミシン関連の物品に集中しております。その工業用ミシンについて、簡単に説明します。

大きな利用分野としては、当然アパレルが挙げられます。例えば皆様がいまお召しになっているワイシャツやスーツなどをはじめ、婦人服、子供服、ミシンを利用しないアパレル製品はほとんどないかと思われれます。特に最近では、女性用の下着などをはじめ、高級感

と高い品質が求められてきており、縫製、すなわちミシンへの要求が非常に高いものとなってきております。

また、ミシンはアパレル以外のところでも多く利用されており、例えば自動車の座席やシートベルトなどの縫製にも用いられております。あまり目にすることはありませんが、エアバックの縫製などにもミシンが用いられております。そのほかにも、ゴルフバッグやソファ、あるいはカーテンなどの家具類にも使われておりますし、財布などの小物など、身の回りの多くの物がミシンを利用して作られております。

いま申し上げたような多様な製品の製造は、1種類のミシンでは到底できるものではありません。家庭用ミシンでは、1つのミシンで多様な縫い方を実現できるものもありますが、工業用ミシンにおいては縫製の生産性と品質が重視されるので、用途に応じて機種ごとに機能が特化されております。例えば2枚の布を単に縫い合わせることを地縫いと言いますが、そのときに使う地縫い用ミシン、あるいは布の縁を膝りながら縫う縁膝りミシン、上着の袖を身生地縫い付けるために襷を寄せながら縫う袖付けミシン、さらにボタンを縫い付けるボタン付けミシン、またボタン穴を縫い付けるボタン穴膝りミシンなどなど、用途に応じて多くのミシンがあり、これらがそれぞれの機能を活かして1着の洋服、あるいはバッグなど、1つの製品が作り上げられております。

いま申し上げたように、多くのミシンが機能別にあり、それぞれに模倣品が出てしまっているのですが、その中でも最も数多く発見されているのは、比較的構造も単純な地縫い用ミシンであります。工業用ミシンは、一般的にこちらの模式図でご覧いただけるような構成になっておりまして、ミシンテーブルの上に設置されますミシン本体、ミシン本体の下方に設けられるオイルパンと言われる油受け皿、ミシン本体上部など、ミシンの近傍に設けられる操作パネル、また模式図には示していませんが、カマと言われる4、5センチ大の縫い目形成部が挙げられます。こちらにある写真はすべて真正品の写真ですが、このような物の模倣品が出回っております。

次に、海外での弊社製品の模倣品発見例についてお話しますと、先ほどお話したように、弊社製品は工場設備と言えるものですので、製造業が盛んな地域で模倣品の発見例が多く見られます。その中でも、特に人件費が安い地域での発見が圧倒的であります。そのため、こちらの地図をご覧くださいとあり、北米や西欧での発見例はほとんど寄せられていません。このような模倣品発見地域の分布については、製品の性格上、真正品、すなわち私どもの市場とほぼ重なってしまっていて、真正品と偽物との主市場が不一致となるような製品とは異なって、市場が重なっている分、非常に深刻な問題となっております。また、このように模倣品発見例は世界中にわたっておりますが、すべては確認できていないものの、その中の多くは「中国から輸出されている物」と調査できたものと、想像されているものとあります。

発見された模倣品のうちいくつかを紹介しますと、こちらはアフリカのケニアで発見された物ですが、ほとんどデットコピーと言ってよいものです。ブランドロゴの大きさが真正品とは多少異なり、機種名を入れている名番も異なっておりました。ちなみに、このミシンについては何十年も前から売っているタイプのミシンなので、ケニアも含め、模倣品の発見当時には既に意匠権がない状態でした。独自の調査では、こちらは中国からケニアに入ってきたものだったようです。

こちらも、同じくケニアで発見された別タイプのミシンですが、ミシン本体はノーブランドで、右下に付けられているラベルに弊社の社名が入っておりました。こちらは製造番号もなく、出所の証拠が見つけれなかったのですが、こちら中国から出てきたものと考えられています。

続きまして、こちらがタイで発見されたミシンです。ブランドも付けていない状態で発見され、意匠的にも私どもが作っているミシンとは異なっていたのですが、私ども JUKI のロゴを添付するための道具が同時に発見されました。調査の結果、こちらは中国から輸入され、現地でブランドを付けるようにされていたようです。

これら各地で見られる模倣品の近年の傾向としては、以下のようなものが挙げられます。1つ目には、模倣案件のうち、ほとんどのものは意匠権の切れた私どもの製品と同じデザインを用い、ブランドのみ「JUKI」とそのまま使う場合もありますし、類似するマークとしたものが主流になっています。2つ目には、先ほどのようにノーブランドで中国から出荷されるようなケースも多く見られます。3つ目としては、2000年前後から意匠権に類似するミシンが大量に発生していき、当初は完全類似のものだったのですが、最近はデザインを多少いじってきたものが多く出ております。4つ目には、ここ2、3年ですが、特許侵害案件も多く見られるようになってきました。5つ目としては、先ほど模倣案件は工業用ミシンに集中しているというお話をしたのですが、私どもが製造していないような商品へJUKIのロゴを付けた製品が出回っているのが見られるようになってきております。また、6番目として、直接的に模倣品被害とは言えないのですが、私どもの製品に類似した意匠出願が近年、多発しております。

ここから、いまお話したような模倣品に対する弊社の現在の体制について、少しお話しいたします。まず、模倣への対応については、私が所属しています知的財産部が一括して対応しております。社内は、大きく分けて各事業部と本社部門であるグループ本社とに組織が分かれており、そのうちのグループ本社の研究所組織内に知的財産部は属しています。このポジションにおいて、弊社およびグループ会社全体の知財権の権利化、管理、保護活動を行っております。この中で模倣対策に当たっているのは、私と私の上司の2名になっております。

それまではその上司が1名で見えていたのですが、昨年、本社の知的財産部と中国現地法人とに兼任で籍を置き、模倣対策に当たるよう私に辞令が出て以降は、私が中国と日本とを行き来しつつ、模倣事件の進捗、現地での情報収集を行っております。そのほかにも、業界団体である縫製機械工業会の模倣対策活動やIIPPFなどへも参加し、そういったところでも情報収集などを行っております。しかしながら、この体制も、私もその上司もそれぞれほかの業務との兼任という形ですので、工数としてはなかなか1人分を数えられないというのが現状です。

以上のような体制の下で、先ほど申し上げたような世界中で発見される模倣事件すべてに対応することは、現状の私どもの体制ではマンパワー的にも十分ではありません。また、コスト的にも末端の市場での対策を個々に実施するのが困難であります。ちなみに、現在の弊社の模倣対策の予算は、決まった予算はなく、事業部が出しているため、事件ごとに事業部に対策費用を問い合わせるのですが、おおよそ半期1,000万円を超えないレベルでやり繰りしているような感じになっております。

このような現状の下、現在の弊社の模倣対策の基本方針は、模倣品製造国と目されている、というよりも、そういう事実のある中国での摘発活動。また、特にハウスマークである「JUKI」の商標を利用した模倣に対しては、規模にかかわらず、類似の範囲まで徹底して排除していくということにしています。今回、説明はしていませんが、「JUKI」の商標のほかに機種名の商標の模倣事例もあります。しかしながら、それらの商標侵害については、ハウスマークの侵害とは方針を別のものにしておりまして、規模や類似範囲、コスト対効果などで、対処するかどうかを決定しています。

また、模倣への防衛策として、これから紹介する3点を進めております。まず、中国での権利体制強化ですが、先ほど申し上げましたとおり、弊社では模倣対策を製造国である中国で行うことを基本方針にしていることから、中国での出願を強化しています。ご覧のグラフの青が特許、紫が意匠を表していますが、意匠は新商品の発売時期などとの兼ね合いもあるせいで、年によって増減はあります。意匠については日本では出願していないものも、中国へは出願していくような方針をとっています。特許については、日本出願を基礎にして、海外出願展開をしていますが、こちらのグラフのとおり、2000年以降はほぼ50件前後を平均して出願しております。

次に、製品への鑄込をする対策ですが、現在私どもではミシン頭部を構成するアーム部

裏面、画像はありませんが、ミシンベッド裏面およびオイルパンなどに「JUKI」ロゴの鋳込を入れております。これにより、ノーブランドでの流通が減るとともに、模倣品の発見も容易にできるようになってきました。しかしながら、中には模倣品でも鋳込が入れられている物もあり、見分けるのが困難なものもありますが、鋳込を入れている模倣品の中でも、鋳込の仕上がりが技術的に追いつかないものも多々あり、鋳込を入れている防衛策は非常に効果的だと、私どもでは考えております。しかしながら、まだ全機種にこの鋳込を入れるという対策が実施できていないので、現在、未実施の機種にも展開していきたいということで、事業部のほうと検討している最中であります。

また、類似商標出願、意匠の冒認出願への無効化活動ですが、商標については「JUKI」商標の希釈化および市場での信頼性喪失などを防ぐため、商標分類を問わず、類似するものには異議申立て、あるいは無効請求をかけております。ただ、それらの審査の進行が遅く、決着している案件が数少ないため、こちらでは事例を挙げることは控えさせていただきます。

一方、意匠については、無審査で登録になる制度があるせいもあって、既に意匠権の切れた弊社製品のコピー意匠、あるいは弊社現行製品のコピー、あるいは類似意匠の出願が横行しております。間違ってもオリジナルの出願者である私どもの実施が妨げられることのないよう、それらの出願に対しても、私どもとしては無効化活動を行っております。こちらが中国メーカーが出願した類似商品、コピー商品の意匠権です。いちばん右手が私どもの意匠出願事例なのですが、少しアレンジしたものもありますし、全く同じものという感が見られるものも多々あります。

お話ししましたような体制、防衛策をもって模倣品に備えてはおりますが、残念ながら、それらの防衛策などによって、模倣品の発生がすべてなくなるということはなく、発生の都度、以下のような対策にて模倣品の発生に対処しております。大きく分けて4つの方法をとっているのですが、まずは展示会における対策です。先ほども申し上げましたとおり、工業用ミシンは産業機械ですので、民生品に比べて侵害品発見が困難であるため、展示会などでの調査が主な発見ツールとなっています。その展示会において発見された侵害品に対し、会期中に意匠であれば警告、商標であればAICによるレイドなどで、展示品の展示取下げや侵害の停止などを求めてきております。

2番目に、調査会社による模倣業者の探索から、行政当局への摘発の申立てを行うものです。この場合の最初の模倣品の発見については、先ほどの展示会であったり、調査会社による市場調査からであったり、あるいは次に挙げます税関での輸出差止めなどが初期発見の主なものになります。

3番目ですが、やや受動的な対策となってしまいますが、税関への商標、意匠を登録することによる水際での取締まりです。また、4番目としては、近年出はじめたばかりですので、実質的な対処をした例がないのですが、特許侵害については展示会の展示物から一見して判断するのは困難でありますので、現在進めているのは実機購入による侵害確認と証拠保全です。今後については、侵害の情状によって対応を決めていくことになっていきますが、現在は購入実機を日本の研究所に送りまして、分解・動作確認などをして、侵害の確認を行っています。

こちらは、いま申し上げたような対策を模式化したものであります。工業用ミシンの流通はメーカーの直販、もしくは代理店による販売などがほとんどで、デパートなど市内での小売りがほとんどありません。また、ユーザーはアパレルメーカーなどの縫製工場であり、一般に工場内へは簡単に調査に入れないので、なかなか模倣品に関する情報が入ってきません。弊社ミシンは、工業用ミシンではやはり中国メーカーの製品よりも値段が高く、ブランドミシンの感があります。そのために、中にはJUKIミシンの模倣品であることを知っていながら使用しているユーザーもあり、さらに対処を難しくしている感があります。

したがって、調査会社はアパレル関係者を装うなどして、代理店やメーカーへのアクセス、あるいは展示会での調査を行っているようであります。なお、展示会での調査に

については、上海で毎年、今年から隔年になったのですが、大きな縫製機械の展示会がありまして、規模も大きく、完成品メーカー、部品メーカーを問わず、多くの中国メーカーが集まることから、私どもではその展示会を模倣品発見のためのターゲットショーとして位置づけまして、毎年、本社知財部からも調査担当を派遣して、監視・情報収集を行っております。ちなみに、調査会社については、以前から利用している所が1社ありますが、調査機能拡充のため、昨年辺りから現在、数社について様子を見ながら利用を開始しているところでもあります。

さて、今し方お話しした模倣品への対応について、それぞれ簡単に事例などをお話いたします。まずは展示会での対応ですが、私どもが模倣品監視を行っている上海での展示会は、以前は市内で行われていましたが、参加企業の増加などで、年々規模が大きくなってきておりまして、2002年以降は浦東にあります上海新国際展覽中心で行われるようになりました。いまでは、中国企業のうちの数社は、私どもの会社やほかの海外大手メーカーの展示規模を上回る規模で、展示を行うようになっております。

こちらは商標の案件で、少し古い事件になるのですが、2001年の展示会において、会期中にAICを呼び、「JUKI」商標の類似として、その商標の表示を撤去させました。これらの取締まりの効果か、近年の展示会では、展示会場での商標権侵害製品の展示はだいぶ目立たなくなってきました。しかしながら、商標権侵害製品の展示が目立たなくなってきた一方で、意匠を模倣する製品の展示が近年、急増してきました。

ここで紹介しますのは、実際何らかのアクションをとった他社展示品というわけではないのですが、デザインを模倣しているとして、調査担当が展示会場内で写真撮影してきた物品の例です。こちらのミシンは、私どもの意匠の権利図および真正品の写真なのですが、2001年当時はこの機種は従前の機種の意匠権が切れたことを受けて、デザイン変更したばかりのミシンでした。しかしながら、ほぼ同一と言えるデザインのミシンが、早くも中国企業から展示されていることが発見されました。その後、知識産権局を展示会場に呼ぶなどして行政取締まりを行ったり、弁護士を使って警告状を出すなどして対策を進めていきました結果、同一意匠のような物の展示は減ってきたのですが、昨今は微妙にデザインに手を加えたような物が多く展示されるようになってきました。この種のミシンは基本形状が総じてご覧のような片仮名のコの字状になっておりまして、おおよその外形での特徴付けは非常に難しく、そのため弊社のこのいちばん左手のミシンもそうなのですが、前面に見える稜線などの模様を特徴としております。

最近の手を加えた模倣品の例では、右上のミシンのように弊社の特徴にさらに1本、横方向へのラインを加えていたり、右下のミシンのように、稜線のカーブの具合や傾きを微妙に変えるような、手を加えた意匠のミシンが多く展示されております。そのため、私どもとしては、私どもの意匠権との類比的判断が年々難しくなっております。

そういった類似意匠製品の展示に対しては、いま申し上げたように警告や知識産権局を呼ぶこともしてきたのですが、近年では業界団体として、中国の業界団体に模倣品の調査レポートを提出し、中国の業界団体に調査を依頼するような試みもしております。それらのアクションに対して、類似品を製造しているメーカーは警告を無視したり、よそで買って来た物であって自分の所で作った物ではない、というような抗弁をするなどの対応をしてくるメーカーが多くあります。

一方で、非類似だという主張をしてくるメーカーも多くあるのですが、それらの非類似の主張をしてくるメーカーのほとんどはJUKIの製品に対して、どここの寸法が何センチ違う、とか、細かに出して、差違点を主張してきます。この資料は、そのとき相手方のメーカーが出してきた資料なのですが、この手の主張は、多くのそういった非類似の主張をしてくるメーカーに見られまして、当初はそういった反論を稚拙な言い逃れかと思っていたのですが、どうやら彼らの意匠に対する認識が我々と異なっていることを認識し、現在は業界として、何とか中国メーカーと意匠の類比的判断の考え方を共有していけないかと、日中業界間同士で話しているところでもあります。

こちらは展示会での調査による模倣品発見の推移です。先ほど申し上げたような、意匠に多少の変更を加えてきた物については類比判断が難しく、ある程度、調査員の類似の感覚が麻痺してきていたりするので、必ずしもご覧のグラフのとおり意匠権の侵害が減ってきたということにはならないと思うのですが、近年の特徴としては特許権侵害の展示が増えつつあることです。これも外観や動作など、外から見てわかりやすい特許のチェックしか行えていませんので、潜在的にはこのグラフに現われているよりもかなり多い数字の特許権侵害があると思います。また、展示会場での警告については、会期中に警告に回れる件数も限られていますので、ここに挙がっています件数、すべてに警告を出したというわけではありません。

こちらは展示会の話で、ちょっと対策とは異なるのですが、ご覧の写真は弊社の過去、売れ筋商品だったものの1つであります。これの中国での意匠権が1999年の末に切れたのですが、年が明けて2000年の7月に開催された展示会では、もう数社が同一のデザインのミシンを展示し始めました。さらに翌年には約20社が、さらにその翌年には40社近くが展示しておりまして、権利がないとどうしようもないことを痛感しつつ、そういった中国メーカーの対応の早さには目を見張るものがありました。

2003年以降については、権利もないので展示状況の集計などはしていませんが、ここ近年の展示会で展示の様子を見回している限りでは、現在ではかなりの割合の中国メーカーが、標準デザインのようにこのデザインのミシンを展示しています。工業用ミシンのライフサイクルは非常に長いため、良いものはなかなか人氣が衰えず、意匠権が切れたからといって生産を取りやめるといふ発想は、会社のほうとしてはなかなか難しい部分がありまして、権利がないと侵害を主張することもできず、非常に歯痒い限りといった感が我々模倣対策の担当としてはあります。

こちらは、取締当局を通じて工場の摘発を行った例なのですが、調査会社による調査に基づき、弊社商標に類似の商標を付したミシンの製造を行っているとの情報をつかみ、AICに依頼し、摘発を行ったものです。模倣者は、上海にあるミシンメーカーで、規模も上の中か中の上か、比較的大きなほうの会社でした。こちらは摘発時の写真なのですが、薄暗い工場の中にたくさんのミシン頭部やオイルパンが並べられていました。こちらに映っているものは、塗装も済んでいないミシンの頭部部分ですので、もはやただの鉄の塊といった感があるのですが、塗装前の物であったため、もちろんブランドのプリントなどはなかったのですが、ミシンベッドの裏面を確認しましたところ、先ほど私どもが防衛策で錆込を入れると言っていた、その錆込がミシンベッドの裏面に確認されました。当初は、類似商標の取締まりのためにこの工場に摘発を行ったのですが、にわかに同一商標の侵害での立件・摘発の方向に動き始めました。

そこで、摘発時に発見された物のうち、完成品を確認したところ、「JUKLS」というロゴが付されておりまして、そのマークに不自然な点を見つけ、調べたところシール状となっておりまして、ラベルの下からは私ども JUKI の商標と同一のものが発見されました。上に貼ってあったラベルは透明のセロファン状のもので、「JUKI」の文字にラップするようになっているか、合致するように「JUKLS」という文字がプリントされたものでした。結局、この摘発行動では、ミシン1,000台やラベルなどが押収されました。AICは押収物の価値を18万円相当と評価し、罰金も45万円の処罰決定を下しました。ちなみに、これは後日談なのですが、お話しした摘発の後、数日後に再度情報が入り、再摘発を行いました。そうしましたら、「JUKI」のロゴを付したベルトカバーと言われる部品が発見され、押収されました。

この件については、あとでも簡単にお話しますが、事件の悪質性、相手の企業の規模などを考慮し、損害賠償請求の民事訴訟を行いました。「JUKI」商標の侵害はもちろん、「JUKI」の商標の上に、それをカバーして別の商標を貼った商標毀損についても主張したのですが、判決では1,000台ものミシンが発見、押収されていたにもかかわらず、販売について証拠不十分として、その実績が認められませんでした。また、「JUKI」の商標の上

にシールを貼ったことについても、自らの侵害行為を改めるための行為であったというような被告の主張があったのですが、シールによっては侵害行為は十分に改めきれていない、としながらも、悪質性もなかなか満足に認められず、侵害停止は認められましたが、賠償金については一部のみ認められる結果となりました。

データのみとなってしまいますが、いまのような比較的大きな事件も含め、弊社で行ってきた摘発活動の件数の推移は、こちらにあるとおりです。昨年から急に増えておりますが、必ずしも模倣者が急増したというわけではなく、弊社のほうの模倣対策への取り組みの変化と、取締まり機関の活動の向上とによるものかと考えています。

こちらは、いまグラフで示しました摘発活動の実施地域の分布です。模倣品の流通は中国全土にわたっているかと思われるのですが、調査方法の問題、弊社の対策方針などもありまして、摘発実績は実際のミシンメーカーの分布に合致したような形になっております。実施地域については、浙江省、江蘇省、上海市などの華東地域での摘発が 80%以上を占めております。

こちらは押収を逃した例なのですが、昨年 12 月に「JUKI 1」という表示の鋳込を入れたミシン頭部が税関で発見されました。税関での通関差止めはすぐに行い、その後、税関で得た情報をもって、製造者突き止めとその摘発を調査会社を使って進めました。調査会社の協力で、製造者のほか、製造にかかわる関連業者も早い期間に突き止めることができ、税関からの通報から 10 日後の 12 月 23 日には、完成品製造者を含む 3 社に対して、一斉摘発を行いました。この摘発は AIC も協力的で、効果的な摘発ができたかと思えます。

しかし、その後が問題だったのですが、その摘発で得られた資料の中から、さらなる侵害に荷担したと見られる業者名をつかみ、前の摘発から 4 日後にさらに 1 社の摘発を AIC に依頼しました。しかしながら、摘発に入った工場では、侵害物と見られる製品の在庫について、すべて「JUKI 1」の「J」の字を削り落としておりまして、「UKI 1」となっていたため、AIC は侵害の認定を避け、指導のみをその業者に対して行う処置となってしまいました。「4日しか」なのか「4日も」なのかわかりませんが、この前の摘発から次の摘発までのブランクが空いてしまったことによって、こういった「J」を削り落とす猶予を与えてしまったかと思うのです。その辺の私どものフットワークの悪さで、侵害品の押収を逃してしまった感のある残念な結果の例でありました。

次に、2 件しか経験はしていないのですが、訴訟での対応についてもお話をさせていただきます。一方は、2003 年に意匠権侵害を問い、行った裁判です。意匠的にはほぼ同一であったため、侵害の認定については苦労はしなかったのですが、私どもの調査でも、裁判所が行う調査でも、被告製造地を明らかにできず、結局、同社に在庫されていた物のみが侵害行為の証拠となった形で、裁判では侵害の停止、侵害製品および金型の廃棄、謝罪広告の掲載を求めているのですが、侵害の停止と在庫の廃棄については認められたものの、金型も発見されず、意匠権侵害では謝罪広告は認められないというようなことだったので、当初の期待に対して、満足のいかない裁判結果となってしまいました。

もう一方は、2005 年に商標権侵害で行った裁判なのですが、事件は先ほど摘発事例でお話したシールをロゴの上に貼り付けていた例です。商標権侵害と商標毀損を主張して、侵害の停止、損害賠償請求、謝罪広告の掲載を求めましたが、先ほど申し上げましたとおり、判決では侵害の事実は認められたものの、販売実績にかかわる証拠および悪意性が十分に認められなかったため、侵害の停止、損害賠償の一部を認めるのみの判決となってしまいました。特にこの裁判のときは、取締まりを担当した AIC に、摘発時に押収した押収資料の提出を求めたのですが、資料を押収したという事実そのものを否定されてしまったため、裁判に販売実績を提出することができず、経済的な損失や市場での信用低下を認めてもらうことはできませんでした。市場での信用低下などが認められなかったために、謝罪広告などの掲載の要求も認められませんでした。

これらの裁判の経験から、摘発時など、裁判前の証拠固めが重要であること、また裁判所により行われる調査、証拠保全による新しい証拠の発見などは、期待薄であることなど

を認識させられました。すなわち、提訴前、調査段階や摘発段階で、十分に証拠を得る努力が必要であると認識しました。先ほどお話ししましたように、現在、弊社の模倣品事件では特許権侵害が増えている現状ですので、今後私どもとしては訴訟が増えてくると考えられます。これまで得た反省点などを活かして、今後の裁判に臨みたいと思っています。

こちらは、私どもの失敗事例の1つといった感じなのですが、ご紹介させていただきますと、弊社は長年にわたり、ミシンの面部と言われる側面の顔になる部分に、真ん中に縦線が入ったホームベース状、逆五角形のようなパネルに商標を加えて使用してきました。これについて、私どもとしては商標という認識もなく、気にも留めていなかったのですが、数年前に日本の他のミシンメーカーの方から、「JUKI はどうしてあの五角形のマークを商標登録していなかったのか。中国メーカーが使っているのを見て、遠くから見ると JUKI 製に見える」という指摘を受け、気が付いてみると、中国メーカーどちらの会社もこちらにありますように、各社ホームベース型のマークを付けておりました。縦線も、各社入れておりました。

私どもは「JUKI」という文字商標を押さええていたことで、あまりこの五角形のパネルについては重視していなかったのですが、このホームベース型のパネルが商標としての識別性を備えてくるという先見性がなかったために、商標出願をしておらず、中国進出のときに、こういった今後識別性を備えてくるようなものについては、商標出願をしてくるべきだったなど、非常に残念に思っております。

最後に、最近の模倣対策における、私どもが抱える問題点や課題についてお話しします。まず、問題点としては、証拠品の購入を行う際に、増値税の領収書の発行を要する物品の購入について苦労しております。これは私どもが購入を目指す商品が比較的高価で、また産業機械であるため、特定の業者しか購入しないという性格によるものかと思えます。増値税領収書には、購入者の増値税用の口座情報を入れなければならないようなのですが、調査会社の名前や弊社の名前を直接入れるわけにもいかず、また架空の業者や架空の口座をでっち上げるわけにもいかないため、購入の協力者を探さなければならないのですが、協力者を見つけるのが簡単にはいかず、てこずっているのが現状です。

次に、受注生産での商売形態が増えていることです。模倣品を扱っている業者は、受注を受けてから製造を行い、在庫を持たないスタイルをとっているため、証拠品がなかなか見つからず、摘発タイミングの決定が難しくなっております。

次に、これはどちらの会社の方も同様の悩みを抱えられているとは思いますが、類似商標などの問題商標出願に対する無効審判などの調査がなかなか進まないことであります。審査中で無効が確定していない商標に対しては、AICも摘発に腰が引けることが多いため、その類似商標を付けた商品の流通をみすみす許してしまっているような状況になっております。

もう1つは、ノーブランド品の流通です。特に海外への出荷に対して、ブランドのない物への法的な規制がないため、ブランドを付さずに海外へ出荷され、先ほども例で挙げましたが、現地でブランドを付すような形態が止められないことを問題と考えています。

最後に、今後の模倣対策における私どもの課題は、以下のように考えています。1つは先ほども挙げましたが、意匠権・特許権侵害事件への対応です。意匠権侵害については、これまでも対策を行ってきていますが、なかなか効果的とは言えない状況でした。また、現在、増加傾向にある特許権侵害については、対応はこれからであり、意匠権・特許権、いずれの侵害事件についても、なかなか摘発というのは難しいと考えています。したがって、訴訟などが中心になってくるかと思うのですが、今後、効果的な方法を模索しつつ、着実に進めていきたいと考えています。

次に、不特定多数の模倣者への模倣抑止活動の展開です。弊社では、これまでそういった活動をやったことがなかったのですが、今後は販売業者やユーザーへの呼びかけも含めまして、模倣への牽制、啓蒙の活動を検討し、実施していきたいと考えております。

次には、同業他者との連携活動です。これまでも、業界団体での活動や調査会社が間を

取り持つ形での共同摘発他社連携活動は発生していましたが、積極的な連携活動と言えるようなものではなかったため、今後はこれらの幅を広げて強化していきたいと思っています。

次に、こちらは私どもとしては実施が数例しかないのですが、取締まり関係機関、関係当局への表敬訪問や啓蒙などにより、弊社のこと及び弊社の取り組みを認知してもらって、取締まりの活発化と関係構築につなげていきたいと考えております。また、今年から施行されています展示会での知的財産権保護の?法の利用についても、現在、情報収集を行っておりまして、展示会での対策を積極的に行っている私どもとしましては、その適用法と効果について、非常に注目しております。そのため、先行して利用されている会社の事例や代理人らとの相談を踏まえて、これらも積極的に活用していきたいと考えております。

また、これについては弊社の課題というよりは、去年から担当として中国へ行き来しています私の課題と言えるかもしれないのですが、中国に知財の駐在員がいませんので、こちらでの現地スタッフへの啓蒙活動を行っていきたいと考えております。

ちょっとまとまりのない感じになってしまいましたが、これらの問題点や課題を解決し、クリアして、模倣対策を発展させていきたいと考えております。これで、私の発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。

質 疑 応 答

宮原（ジェトロ上海）

福永さん、ありがとうございました。ここで、ご質問をお受けしたいと思います。ご質問のある方は、挙手をいただけますでしょうか。

加茂氏（トヨタ）

細かいご説明をいただきまして、どうもありがとうございます。2、3、お聞きしたいことがあります。意匠権で無効審判をされているとお伺いしたのですが、大体、何件ぐらいされておられるのかということ、結果は出ていますでしょうか。何かその結果についてのご感想があれば、教えていただきたいと思います。

福永氏（JUKI）

件数としましては、ここまでの累計というか、全件数になりますが、20件弱になるかと思えます。結果としましては、対象にする意匠がかなり近いせいもあってか、結果は出ていまして、多くの件で無効の決定が出ております。

加茂氏（トヨタ）

それから、特許の出願なのですが、中国向けの特許出願について、何か基準みたいなものはありますか。日本の特許というのですか、海外出願はそのまま出願されているのでしょうか。それとも、中国向けは何か特別に基準みたいなものを作って出願されているのでしょうか。

福永氏（JUKI）

細かい規定など、私のほうでは把握していないのですが、基本的には開発本部のほうが出願展開したい国を決定していますので、知財部の判断というよりは、どちらかというところ開発というか、事業部側の意向で出願展開案件を決定しています。

石田氏（東京エレクトロン）

東京エレクトロンの石田でございます。非常に貴重な発表をありがとうございました。1つご質問させていただきたいのですが、御社の事業の中で、産業装置事業があると思うのです。そこでの海賊模倣の被害、あるいは実態というのは、現時点でございますでしょうか。これは中国に限らず、そういったことがあるかどうかということで、差し支えない範囲でお教えいただきたいのですが。

福永氏（JUKI）

現在把握している限りでは、中国を含め、まず本体というか、機械としてはそういった情報は入ってきておりません。ただ、補用部品といいますか、そういった物については、あるのではないかというレベルで話はきていますが、実際に物自体、具体的な情報はありませんし、商標などの侵害をしているという話も聞いていないので、単に弊社の機械に使える補用部品というだけの情報なのかもしれないので、いまのところ把握している段階では出てきておりません。

宇野氏（オムロン）

オムロンの宇野です。主に2点お伺いしたいのですが、基本方針等を見させていただくと、「闘う」とか「摘発活動をやります」と書いてあるのですが、何を目標にどんな評価指標でやっているのか。企業としてどう考えているのか。目標とその評価をお聞きしたいというのが1点目です。

もう1つは、意匠の権利が切れてからいっぱい出てきたというのがあったのですが、これは立派な競合品で、模倣品とはもう呼べないと思うのです。こういったものに対して、どういった対処をしようとしているのか、または放っておくのかどうかというところをお聞かせいただけますか。

福永氏（JUKI）

対策の方針の目標ですが、お恥ずかしい話ですが、数値的な基準とかも持っていないので、どうお答えしたらいいのか難しいです。こちらの方針にあるように、少なくともハウスマークについては、他社の利用を許さないということは考えています。こちらに書いてあるとおりなのですが、製造国での対処を行うことで、海外での発生も減らしていこうという形なので、目標というお話ですから、ちょっとお答えになっていないのかもしれないのですが、そのような観点での行動になってしまっている現状です。

権利切れしたマシンについてですが、それについてはある意味、発表の中でもお話ししましたが、ややお手上げの感があります。ただ、同等製品の新規デザインのものの後継機種として出すなどの対応は行っておりますが、ユーザー様の中には前から売っているあれがほしいというような要望もあったり、同じ頭部でいろいろなサブクラスのものを作っていたりしますので、継続して権利が切れたものを売っている製品が多く、それについては本当にお手上げという感じになってしまっています。ですから、古い機種には先ほどの鑄込を入れていないので、権利切れしたような古い機種についても鑄込を入れていくような展開を考えております。

田中嶋氏（荏原食品）

荏原食品の田中嶋です。貴重なお話をありがとうございました。2点ほど質問させていただきます。調査、模倣品への対応ということで、工場摘発の画面がありましたが、江蘇省、浙江省、上海で摘発事件の80%以上を占めるというお話だったのですが、中国国内、エリアはどの辺りまで調査をされていたのか。沿海部だけなのか、内陸部分の所もやられたのか、それが1点です。もう1点、被害総額想定がもしあれば、どのくらい被害を被っているか。わかる範囲内で結構ですが、教えていただければと思います。

福永氏（JUKI）

まず、調査範囲につきましては、弊社の営業担当から来る分につきましては展開は広いので、全土から来るという前提にはなっていますが、実質的には調査会社経由のものになると思います。それに関しましては、沿海部が基本になると思うのですが、調査会社からどこまで広げているというのを聞いていないので、具体的なご回答ができません。ただ、先ほども申し上げましたように、発見のツールとして展示会を主なものにしていきますので、展示会に出てきている業者のリストなどを見ますと、おおよそ浙江省、江蘇省などがメインで、あとは広東省、福建省、その辺りになりますから、調査会社のほうも調査するのであれば、そういったメーカーのある地域を主にやると思いますので、調査会社のほうも沿海部での調査を主にしていると、私どものほうでは認識しております。

被害総額なのですが、これまでちゃんとした統計を出したことがなく、今年に入って職場のほうで摘発物の数量などの統計を取って、それに弊社が売るときの値段を掛けるような統計を出していたのですが、そのときの数値を私のほうで把握していないので、いまはちょっとお答えできません。ご希望があれば、今度メールでもご回答いたしますので、ご連絡くださればいいかと思います。

矢澤氏（YKK）

YKKの矢澤です。同じ業界で、同じ苦勞をなさっている話をお聞きしまして、本当に大変だと思っているわけですが、2つだけお聞かせいただければと思います。1つは先ほどおっしゃっておられた、無効化の活動の中で、類似商品の出願等について活動されているわけですが、訴えをする中で、すごく時間がかかると言っておられたと思うのです。当局のほうからは、紋切型に「いま忙しいから」とか、「通常こういうケースであれば何年ですよ」とかいう期間を言われているのかどうか、ということが第1点です。

もう1つ、先ほど中国で作られている物がケニアで見つかったとか、いろいろな縫製地のほうに出ていくわけですね。そうしますと、私どもも同じなのですが、基を断たないと駄目なのです。輸入側のほうのケニアなど、私はどのような知財関係の法律が構築されているのか、ちょっとわからないのですが、その辺、出された側のほうと出す側のほうで、もし何か連携されていたり、見つけたほうでも何か対策がとられているのであれば、ちょっとお聞かせ願いたいと思います。

福永氏（JUKI）

先ほどの異議無効活動の件ですが、そちらについては当局のほうからの回答は、私どもから直接問合せをすることはしていないので、代理人から「おおよそあと2年だよ」とか、そういうレベルでの回答しかもらっていないので、果たしてそれは代理人が大体の見込みで言ったのか、当局に問い合わせた結果でそう答えているのか、私どものほうではわかりません。私どもが得ている情報は、代理人からのそういった情報です。

矢澤氏（YKK）

2年とか。

福永氏（JUKI）

そうですね。意匠の件は意外に1年以内で片付くこともあるのですが、商標のほうは提出してから2、3年と代理人に言われることが多いかと思います。

中国以外の国と中国でのあれなのですが、中国以外での対策については、ある意味では情報は寄せられるのですが、ほとんど対応していないような状態になっています。商標出願とかがあった分には、中国以外の国でも無効審判などをかけますが、中国以外の国で模倣品が発見された例については、折角、営業スタッフから情報は入れてもらっているのですが、なかなかすべてに対して対策ができないので、どこから入れたという情報が得られる

ようであれば、例えば中国から入れたというような情報などが取れるのであれば、取ってくれるように話しますが、その国での模倣品に対する対策というのは、実質的には行っていないのが実情です。

保坂氏（三菱電機）

三菱電機の保坂と申します。非常に実務的なお話で、参考になりました。ありがとうございます。類似意匠だと穴の径が違うとか、細かい反論をされるという話をされたのですが、そのような反論に対してどのように対応したのかということと、結果はどうなったか教えていただきたいのが1点です。それから、特許権、意匠権では、謝罪広告とは認められないという判じを得たということなのですが、その根拠条文なり規定なりをちょっと教えていただければと思うのです。

福永氏（JUKI）

非類似の主張に対してですが、類似意匠の異議申立てや無効請求に関して言えば、知識産権局のほうが、そういった主張に関しては基本的に取り合っていない様子なので、私どもと同じ認識でというか、穴の径ぐらいの話は、知識産権局もこれは類比的判断材料にならないというような判断はしてもらっているようです。中国の工業団体との連携の中での非類似の主張については、その先が進んでいないというか、工業団体経由で私どもに回答が来たばかりのような段階なので、弊社だけで対応している取り組みでもなく日中業界間の取り組みの一環でやっていますので、先ほどお話ししたところで止まっている感じで、まだ対処できていない段階です。ただ、私どもとしてはその辺は取り合わないという感覚ですが、先ほども申し上げましたように、類比的認識を、できるだけギャップを埋めていこうということは現在考えております。

謝罪広告の条文ですが、いま私はわかりません。当時、代理人からそう聞いたというところですか。よろしかったでしょうか。

久永氏（デンソー）

ご講演、ありがとうございます。デンソーの久永でございます。1つだけ教えてください。プロの使う製品ということで、たぶん性能とか耐久性というのが非常に問題になると思うのですが、模倣品、あるいは競合品、これについては御社でどのように評価されていますでしょうか。

福永氏（JUKI）

実際に購入して、比較評価みたいなのを行ったという例がないのですが、実は金額の違いもあって、模倣品を買う業者と、私どもの製品を買ってもらえる業者のユーザー帯が少しずれているのです。ですから、一部私どもの市場が奪われている部分もありますが、ある程度はバンド（客層）がずれていますので、その辺で、逆に高飛車な感じかもしれませんが、会社のほうとしてはまだまだ追い付いてこないレベルだよという、取るに足りないものという感覚が強いと思います。ただ、日々中国メーカーの技術が上がっているのも会社としては認識していますので、逆に言うと今後ちゃんとした性能比較をしていくかと思えます。

久永氏（デンソー）

そうしますと、いまの段階では御社は物が違うという姿勢でいらっしゃる、という理解ということなのでしょう。

福永氏（JUKI）

既に企業規模が大きくなって、自社開発しているような会社についてはそのような認識で

はなく、ライバルとして見ていますが、「JUKI」とそのまま付けるような会社などについては、発見したときに、もう既にミシンがさびかけているとか、金属材料や加工の時点でどうしようもないものもありますので、模倣の仕方がえげつない会社に関しては、製品も大したものではないというような認識であります。

宮原（ジェトロ上海）

ほかに何かございますでしょうか。ないようでしたら、時間もちょうどいいので、一旦コーヒブレイクを挟ませていただいて、5時から再開させていただきますので、ご参集ください。福永さん、どうもありがとうございました。

（休憩）

中国における知財戦略
東京エレクトロン株式会社

知的財産戦略部部長 石田大

こんにちは。ご紹介に与りました東京エレクトロンの石田でございます。本日は、このような中国における知財関連の取り組みについての大先輩の会員企業の皆様の前で発表させていただくということで、正直申し上げてちょっと緊張しております。実は、いまご紹介いただいたように、演題としては「中国における知財戦略」となっております。先にネタばらしをしてしまって大変恐縮なのですが、中身としては若干違った形になっております。と申しますのは、私ども東京エレクトロンは、このあとご説明させていただきますが、簡単に申しますと、半導体及びフラットパネル・ディスプレイの製造装置の製造・販売・保守をしている企業でございます。

私どもの中国における事業の歴史というのは、実はまだ非常に浅く、6、7年程度でございます。かつ、私ども自身が、まだ商品を中国で生産はしておりません。ということで、実を言いますと、中国そのものでの海賊模倣行為としては、まだ本格化前夜というような状況でございます。これからそういった状況に入っていくということでして、必然的に対策の実態について、詳細をここでご報告・ご紹介するということにはなっておりません。そこのところをご期待と違ってしまうかもしれませんが、ということで中国はこれから本格化するのですが、中国以外のアジアを中心としたワールドワイドでの私どもの業界での海賊模倣行為というのが、どんな状態かというところを中心にお話させていただければと考えております。

ここにおいでの方々のほとんどの方々にとっては、非常に耳馴染みのない言葉とか、事業形態とか、市場などの話になりますので、できるだけわかりやすい形でお話申し上げたいと思っておりますので、夕方ちょっとお疲れだとは思いますが、しばらくの間お付き合いください。

本日お話をさせていただきます内容はこのようになっております。いま申し上げたとおり、私どもの業界において技術動向がどうなっており、特にアジアを中心としたワールドワイドでの海賊模倣行為がどうなっているかを、本日の発表の後段でお話させていただきますので、そことつながる形で、私どもの会社としての知財戦略なり方針なりをお話させていただきますと思っております。

のっけから分かりづらいのですが、「TEL」、私どもはテルとよく呼んでいるのです。私どもの会社の呼称でして、これ自身の商標の登録も各国で行っておりますが、私どものお客様及び私ども自身がよく自社のことを「テル、テル」と呼んでおまして、必然的に東京エレクトロンと書かずに、いろいろな所で「TEL」と書いております。そこもわかりづらくて恐れ入ります。

それでは、まず私どもの会社の事業と、置かれているポジションについてご説明したいと思います。いろいろな業界で英語で言うところのフードチェーンと言いますが、産業構造図というのが作られていると思いますが、これは電子部品業界の産業構造図でございます。逆三角形になっておりますが、いちばん上の部分が、いわゆる電子機器市場全体です。USドルで1,000ミリオン、100数十兆円となります。

どういうものがあるかという、写真にあるような商品群についてはお馴染みだと思います。パソコン、携帯電話、さまざまなデジタル家電と言われるものが、私どもの業界のエンドユーザー、いちばん上に存在する市場であり、顧客層ということになります。私どもにとっての直接のお客様が、ここにはフラットパネルディスプレイは書いてありませんが、半導体及びフラットパネルディスプレイの部品の市場です。要するに、半導体部品を作っているメーカーの市場がここになります。会社名で言いますと、日本のお客様で言えば東芝様、富士通様、ルネサス様、NEC エレクトロニクス様と言ったような会社です。アメリカでいえば、インテル様、IBM 様、エンリ様といったような会社がここに入っております。

いちばん下にあるのは私どもの属している市場というか業界です。Semiconductor Production Equipment Market.この頭文字だけを取ってSPEと呼んだりもいたしますが、これがいわゆる半導体製造装置市場です。平たく申しますと、私どものお客様が、半導体デバイス、部品を作っているわけですが、その部品をさまざまな工程を経て製造するための製造装置そのものです。その装置を作っている市場だとお考えいただければ結構です。

現時点で、私どもが属している市場がアメリカドルで38ミリオンダラーですので、日本円にすると約4兆円強ぐらいの規模になっています。この市場は、半導体をデバイスにもよりますが、非常に多くの製造工程を経て、半導体部品が製造される関係もあって、「製造装置」と一言で申し上げても、非常に多岐にわたっております。デバイスにもよりますが、少ないもので100数十工程、多いもので200数十工程を経て半導体と言われる部品が世の中に商品として出ていく。そのうちの複数の工程を私どもは事業として、装置販売という形で担っております。この約4兆円のうち非常にざっくり申し上げると、10%強程度の市場を私どもが得ております。

私どもの事業の中身を円グラフで書いているのがこれです。この中で、私どもいくつかの事業をやっておりますが、えんじ色というか、赤っぽい部分と、空色の2つの部分が製造装置の自社開発、自社製造、自社販売分で、残りの部分が、いわゆるディストリビュータービジネス、他社の製品を私どもが代理店等の形態で販売している。ですから、実際に知財権に関する取り組みは、パーセンテージで言いますと、約84~85%の部分で、これについては、先ほどのJUKI様の事業の展開とは比べものになりませんが、全世界の多くの国で販売と保守を展開している次第です。

これが半導体製造装置市場と言われるSemiconductor Production Equipment (SPE)と呼んでいますが、この市場の中での世界ランキングです。私どもは2位におりまして、首位のApplied Materialsというのは米国の会社で、1位と2位の関係は、ちょっと残念なところもありますが、過去20年近く不変です。逆に言えば、2位以上のポジションには私どもも必ずいるということになります。それ以下の順位としてはこういった会社があって、皆様も非常によくご存じの会社も半導体製造装置事業の部門をお持ちです。

簡単に申しまして、トップのApplied Materialsという会社と私どもが、比較的複数の工程を担う複数の製造装置の商品群を持っておりまして、3位以降の製造装置メーカーは、どちらかというとなんか、せいぜい2種類程度の製造装置を事業としてやっておられるという事業構造になっております。

パッと見ておわかりいただけるかと思いますが、このトップ10に限らず、有力な製造装置メーカーというのは、ざっくり申しまして、半数がアメリカ、残る半分が日本という構図になっています。本日はその点についての詳しいご説明は割愛いたしますが、製造装置メーカー間で知財関連についての紛争が起これるとすると、ほとんどの場合は米国か日本、

あるいは米国の企業同士、あるいは日本の企業同士という形態になります。

これは非常にわかりづらい図で大変恐縮なのですが、何を言っているかということ、私どもの事業の半導体製造装置、もっと言いますと、私どもの顧客である半導体部品製造という事業自体は、ここ 10 数年で随分変わってきているということを模式化しようとして、あまりうまくいってないのですが、そういう図です。

まず事業の対象国は非常に多岐にわたり始めています。一部の方は新聞・雑誌等で昔、貿易摩擦の対象に半導体になったというのをご記憶の方もいらっしゃると思いますが、昔は日本とアメリカの間だけだったのです。ところがここ 10 年、15 年で非常に大きな広がりを見せておりまして、アジア各国において開発・製造が行われ、有力な企業がアジアにおいても多く出てきている。ヨーロッパもそうです。

もう 1 つは、ここからは非常に専門的なお話になって恐縮ですが、半導体と言われるものの、私どもはよくアプリケーションと言いますが、いわゆる応用分野の範囲というのは、非常に広がっております。半導体というと、ひと昔前は、ほとんど全部メモリーを指していたのですが、インテルさんがマイクロプロセッサという概念を出されて、パソコンの中には必ず 1 個、数 1,000 円から何万円するような半導体デバイスが搭載されます。「インテルが入っている」とか、よく言われていましたが、そういった違う応用分野が出てきました。その後、デジタル家電系で言いますと、雑誌等で出ていましたが、システム LSI と呼ばれる非常に複数の機能を 1 つのチップの中に同梱してしまう、という新しい応用分野が出てきたということで、半導体と一言でいっても、非常に多種多様な種類に変わってきています。

これは大したことはないのですが、半導体製造装置及び応用分野として、特に昨今注目を浴びているのは FPD (Flat Panel Display) です。これは皆さんも最近よくご覧になって、ひょっとしたらご家庭にあるかもしれません、薄型テレビ、あるいはラップトップのパソコンの画面に使用されている薄型のディスプレイを製造する技術というのは、半導体製造の技術とほとんど同じで、そういうところに技術分野が広がってきています。この業界の話も今日はあまりしませんが、ここ数年で非常に活況を呈してきております。この部分は非常にわかりにくいお話なので、できるだけ手短かにしたいと思います。

何を申したいかと言いますと、真ん中にあるのがある種類の半導体の、特に心臓部の構造部断面図を模式的に描いたもので、詳細をご説明するのはもちろんやめますが、このデバイスがいま非常に活況を呈しております。これはフラッシュメモリーと言って、昨今、新聞等でもよく出ておりますが、メモリー、つまり記録、記憶させるための半導体部品なのです。ある特定の技術方式、デバイス構造で半導体のメモリーとして不揮発性を持っているのです。記録した内容が、常に電気をかけてやらなくても、ある程度そのまま保持されるという特性を持っている半導体部品で、この市場がいま非常に活況を呈しております。なぜかというのはこのあとでご説明します。

そのせいでお蔭さまで、私どもの事業がどの工程だけというのではなく、全般的に多くの製造装置について、市場環境としてはいま非常に良い状況にあります。逆に言えば、アジアを中心として、複数の装置関連の事業において、海賊模倣の行為がここ数年で急激に出てきております。

これが先ほど申し上げた Flat Panel Display (薄型ディスプレイ) を製造するための製造装置の絵です。パッと見て、これは何かの間違ひではないかと思われるかもしれませんが、これが人間の大きさです。それぞれの工程の処理をする処理室がこの部分で、ダンプカーを通り越して船の大きさに近くなるような、非常に大きな装置、機械になってきています。

なぜかと言いますと、これも一部の新聞・雑誌に出ておますが、薄型ディスプレイ自体、ここ数年で非常に速いスピードで大型化しております。これは 32 インチとか、40 インチで、この 1 個 1 個がディスプレイ画面だと思っていただければいいのですが、それを複数面多面採りして、1 枚のガラス基盤上にいっぱい作り込んで、あとでカットして取り出すという製造をしているわけです。1 個 1 個の画面が大きくなるせいで、必然的に基盤自体がもの

すごい勢いで大きくなっておりまして、そのせいで先ほどお見せしたように、装置がべら棒に大きなものになっています。

この事業分野は非常に活況を呈しており、薄型ディスプレイ自体の販売がものすごく好調です。世界中で薄型ディスプレイの販売状況が非常に活況なのですが、技術的に申しますと、半導体製造技術とほとんど同じで、この技術領域においての海賊模倣の問題は深刻な悩みがいくつかあります。

いちばん大きいのは特許ですが、半導体の今や40数年にわたるような歴史の中で得られた特許を中心とした知財権を、ほぼそのまま使ってデバイス製造ができます。ですから、先ほどのJUKIさんの発表にもあったように、基本特許と言われるようなものは、すでに権利切れしてしまっているようなものがほとんどで、実際には模倣行為が非常にしやすい事業環境になっていると言えます。ここは私どもにとっても、製造装置側にとっても同じことが言えますので、正直悩みの種になっています。

ここで私どものマーケットシェアの話をしていただきますと、お蔭さまで世界ランキングで2位の座をずっと保っておりますので、私どもが販売しております装置の工程というか、製品においては、市場の中でナンバー1かナンバー2の地位を占めているという図です。以上が私どもの会社が、どんな事業を行っていて、どのような位置づけかというご説明でした。

続きまして市場全体の予測というと、ちょっとお恥ずかしいのですが、電子機器、エレクトロニクス関連の市場について、どのような見方をしているのかを簡単にお話申し上げます。

今年は、サッカーのFIFA World Cupがもうすぐ始まります。来年からデジタルテレビ放送が本格化してまいります。2008年に北京オリンピックがあります。こういったことを理由にして薄型ディスプレイ及びデジタル家電の市場は、ここ数年非常に活況を呈するであろうと予想しております。中でも、ナンドというタイプのフラッシュメモリーという半導体、記憶部品については、特に非常に成長が期待されているところです。

具体的に言いますと、例えば応用範囲として、これは携帯電話の各世代ごとの構造図ですが、ムーバー等が最初のきっかけになりました。一部3.5世代と言われていますが、第3世代と言われている携帯電話の世代に入ってきており、今までは使われていなかったナンドフラッシュと呼ばれるものが、今後は搭載されていく。簡単に申しますと、携帯電話の機能がどんどんアップしており、今まで程度の記憶容量だととても用をなさないの、大幅に記憶容量を増やさないと市場のニーズに合わないということで、こういうものがどんどん搭載されていくという話です。

市場の中でもこういう声が強くなっていきますが、現在パソコンの中のメインの記憶素子としてはハードディスクが使われています。皆様がパソコンを使われると、パソコンの中でガチャガチャ音がして、パソコンが立ち上がっていくと思いますが、あのガチャガチャ音がしているのは、ハードディスクドライブと言われるものが回転しながら読み出しを行っているわけです。これがパソコンの中でのソフトウェアのほとんどの部分を格納している素子ですが、その部分が動作するというので、非常に故障が多い。パソコンでいちばん故障しやすい1つは、ハードディスクの部分ですが、この部分が特にハンディタイプのパソコンにおいては、先ほど来申し上げているようなフラッシュメモリーと呼ばれるデバイス、つまり、非常に小さなチップに置き換わっていくことも予測されています。

こういうことも含めて、半導体デバイスの用途はますます広がっていくということで、ここ数年は環境としては非常に良い。逆に言うと、このあとで言うような海賊模倣行為は、今後さらに飛躍的に参入者も増えるし、事業規模としても大きくなることが予測されます。この辺もくどいので簡単に申しますと、複数のこの業界における調査会社の予測でも、昨年は結構予測がばらついていたのですが、今年はみんな一様に、非常に楽観的な見通しをしています。

私ども自身が会社としてどういう方向を向いているかということですが、この業界は私

どもに限らず、非常に多額の研究開発費を必要としています。これは最先端の技術を常にユーザーに提供しないと、アツという間にその地位から落ちてしまう。逆に言うと、常に新しい技術を製造工程の中に取り入れないと差別化ができないという宿命みたいなもので、私どもは原価管理等を厳密にやりながら、研究開発に対する投資は常にかなり力を入れてやっています。ですから、必然的に知財権化できるような発明もどんどん出てこなければいけませんし、そういうものについては、アグレッシブに権利化していくことが必要になってまいります。

これは詳細なので割愛しますが、新製品の事業の中における割合として、これも私どもに限らないと思いますが、10%弱だったのが数年のうちに全事業のうちの5、6割を占める業界だということをご理解いただければ結構です。

研究開発費としては、いくらぐらい使っているのかという話ですが、これもこの業界の特性で、若干のばらつきがあり、多い所では売上高の14~15%、少ない所でも5、6%を年間の研究開発費に回すというのが、この業界における一種の常識というか不文律になっており、私どもも売上げに対して約10%内外を、常に行っているという説明です。

この部分は、世界において私どもがどのぐらいの事業展開を行っているかの簡単な絵です。ワールドワイドで言うと、このような形で事業展開をしております。

もちろん私どもは日本の会社なので、日本でメインに研究開発と製造等を行っているという図です。日本以外では、アメリカのみ研究開発、エンジニアリングと言われるようなもの、製造といったものを行っているという説明です。その中には、一部、これはニューヨーク州政府が州のお金をファンドとして出資してつくられた、半導体を中心としたエレクトロニクスの次世代技術の研究開発機関があって、そこに私どもはメンバーとして参画して、よく巷で言われる産学連携とか産官学連携などを、アメリカでも実際に私どもは参画させていただいてやっております。この施設自体が、ニューヨーク州立大学のアルバニー校と言われる所の敷地の中にありますので、まさに産学ならびに産官学連携をやって、次世代研究に当てています。これはヨーロッパです。

これは中国を含めたアジア全体です。私どもの事業の今の状況からして、アジアの比率というのは非常に高まっており、特に韓国、台湾、中国の3国で凸凹はありますが、現在の私どもの年間の総売上額の約4割から、場合によっては5割ぐらいを占めております。

その中で中国は、本日の発表の冒頭で申し上げましたように、私どもはまだ本格的に事業参入してから6、7年程度しか経っておりませんが、お客様の事業展開のスピードが非常に早いせいで、その6年強の間に、かなり多くの事業展開をしています。ここに書いてある2002年に設立したというのは現地法人で、「東京エレクトロン上海」と言われるもので、その呼び名のとおり、上海を本拠として、私ども複数の事業拠点を構えております。東京エレクトロン上海の北京の分公司、天津分公司という形で展開しておりますが、これもこの数年で急激に展開してきています。

ただ、最初に申し上げたように、中国における模倣被害はまだ本格化前夜と申しましたが、実はもうすでにこの数年でアツという間に、装置レベルでの模倣行為も例としては少ないのですが、既に出てきてしまっています。この業界の全体的なサイクルは非常に早いのです。技術開発をするにしても事業を立ち上げるにしても、数年で新事業が会社全体の事業のうちのかなりの割合を占めるというのが、この業界の1つの特性なのですが、実は海賊模倣行為の立ち上がりのスピードも、どうやらこの業界のスピードとシンクロしており、ものすごい勢いで立ち上がろうとしているという状況です。

半導体装置メーカーの役割が変化しており、私どもがカバーしなければならない範囲が、今から20年、30年前と比べると非常に増えています。これを詳細に説明すると、非常にわかりにくいので、簡単に申しますと、人間がやっていたことをできるだけ自動でやってください。それを機械の側で全部やってください。ちょっと大げさに言いますと、人工知能的な機能を製造装置の側に持たせてください。それは全部製造装置メーカーで自分で開発して、自分で商品としての機能として載せてくださいね、というように時代が変わってき

ています。

この流れの全体の中で模倣行為が出ているわけではありませんが、私どもがそういった所に軸足を移していると、逆に部品とか、ユニットレベル、物によっては装置レベルで模倣行為が出てきています。私どももカバーしなければいけない領域が広がっている分、なかなか草の根の所で対策とか、現状調査ができ切れないということがあります。

一方、別の流れとしては、今まではできるだけ微細な回路を作り込んで、少しでも生産性を上げようという話だったのですが、全く違う技術の流れが出てきております。これもご説明すると長いし、わかりにくいのでやめます。雑誌等に出ている MEMS (Micro Electronics Mechanical System) 昔、Micromachine などと呼ばれたものもありますが、今までの技術とはまた違う流れが出てきており、ここについても事業展開を図っていこうと思っております。ここについては当分の間、模倣は簡単には出てこないのではないかと思っております。これは伸びがどの程度かという話なので、簡単にさせていただきます。

以上が業界全体の流れをご説明したもので、材料におけるイノベーションが起こり、装置メーカーの役割が拡大して、自動化インテリジェント化が進んでいる。微細化だけでは技術トレンドもあります。かつ、アジアへの量産シフトが起こっており、その中で、こういった全体の流れが、非常に多種多様になっている中で、ニッチな部分、ちょうど合間に当たるような中古低価格機の市場が、ここ数年で急激に出てきております。こういったところが、まさに海賊版、コピー品などの主要な機械市場となっているということです。

続きまして、いよいよ本題に入るわけですが、こういった海賊模倣行為があるのか、いくつかの例をご説明します。まずアジアにおける技術流出の実態を模式図で説明いたします。真ん中の TEL というのは、私どもですが、私どもの製造装置は、非常に多くの部品点数を持っておりまして、物によっては 1,000 点以上の部品を複雑にアッセンブリー、インテグレートして、製造装置なるものが出来上がっています。必然的に部品メーカー、ユニットメーカーを私どもは総称して、サプライヤーと言いますが、サプライヤーと技術開発をしながら商品を作っていくことになります。

これはインターラクティブなのですが、技術というのが私どもの所からサプライヤーに必然的に出ていきます。それが何らかの形で、実を言うと、サプライヤー自身が結構脇が甘いようなところもあって、そのまま技術として出ていってしまう。例えば、人がそのまま流出して、サプライヤーが辞めて、韓国に移られて会社を創り、そこで類似の部品、部材を作られる。それが例えば韓国の顧客にそのまま納入されるという形で、私どもの技術が流出して、それがそのまま海賊模倣行為の芽になるというパターンがあります。

次のパターンとしては、同じくサプライヤーから海賊模倣メーカーへの流れというのがありますが、実を言いますと、今から数年前にこうした流れで海賊模倣行為を行っていた装置メーカーが韓国にあったのですが、その会社に対して私どもは権利行使をして、特許侵害と不正競争防止、私の物を技術内容をそのまま不正な形で入手してコピーしたという 2 つの点で、韓国において訴訟を提起しました。判決は、私どもが勝訴し、それに基づいて和解契約も結びました。ところが、その和解契約を交渉している最中に、この相手方の海賊模倣装置メーカーが、実は技術を人ごと中国にそのまま移転してしまいました。あまり詳細は申し上げられないのですが、中国の当局というか、中国政府とも関係があるような会社と合併で模倣の装置を製造販売する会社を中国に設立してしまいました。

これは私どもの反省ですが、まさかこんなスピードで中国で装置事業が模倣によって行われるとは実は思っておりませんで、その対象になった装置にかかわる技術が、中国においては知財権がほとんど守られていない。つまり、特許がないという状況で、今この状況に対して打てる手が実質的にございません。あるとすれば、私どもが和解契約を結んだこの会社に対して契約違反を含めて訴訟を提起するなり、それを主張することは確かにできるのですが、実態としては、この会社自体が非常に力を弱くしてしまっており、ここにそういった訴え掛けをしたところで、実際に金銭的、あるいは事業の差止めも含めて、実態的な効力があるかということ、ないということで、現時点ではそれもやっておりません。そ

いう意味では、これは非常に失敗例ということになると思います。

別の技術流出なり模倣のきっかけですが、先ほどの JUKI さんの説明の中にも出ており、私どもの事業領域についてもまさにそうで、あまり大きな声では言えませんが、私どもの業界における海賊模倣行為の元、どこからそういった技術ができてくるのかというと、実はお客様を經由しているケースが非常に多いです。ですから、ある日突然、何も無い所から模倣品メーカーが出てくるのではなく、その多くが先ほどサプライヤー系列というのを申し上げましたが、実態としてはそれと同じか、それ以上のケースとして、お客様からそういった技術が海賊模倣メーカーに流れているケースが非常に多いのです。これはそれを意味しており、そういう形で育った模倣品メーカーが、ビジネスをワールドワイドに、例えば台湾や中国、アメリカ等にもどんどん広げていくということがあります。ですから、これはお客様が自分でわかっていて購入する。もっと言うてしまうと、お客様が自分でわかっていて、海賊模倣メーカーを育てるところがあります。

この辺については、実は秘密ではない事実として、特に韓国と台湾においては、この業界における製造装置の国産化比率をここ数年来で急激に上げていく。つまり、自給自足体制に持っていくという国策もあります。もちろんその国策の中では「よそから持ってきた技術を模倣して」ということは一言も書いておりませんから、それはそんなことは言えないのですが、私どもとしては、それはかなりの割合で、私どもの技術が流出することによって、そういった国産化の技術ができていくのではないかと危惧しております。

これは模倣品の実態の 1 例です。いきなり部品レベルの話になってしまいますが、これは私どもが商品の中で使用する消耗部品の 1 例で、フォーカスリングと呼ばれるもので、石英でできています。パッと見ておわかりのとおり、リング状をしておりまして、白みかかった半透明の色彩をしております。この中に半導体を製造するためのウェーパーと呼ばれるシリコンでできた基盤を入れて、蓋を閉めて、その中でさまざまな処理を行うわけですが、私どもはチャンパーと呼んでいますが、その蓋をパカッと開けて上からのぞき込んだ状態です。このように取り付けますが、この部分が、いまお見せしたフォーカスリングと呼ばれるものです。

こういった石英やシリコンを原材料としたチャンパー内部部品というのは複数ありますが、実はこれらチャンパー内の部品というのは、一般消費財の常識からすると非常に高額で、もちろん部品によりますが、高いものと、いまお見せしたリング状のもの 1 点で 100 万円以上するものです。これは台湾における模倣品の実態で、これと同じことが近々中国でも起こるのではないかと私どもは非常に危惧しています。

このグラフは、台湾におけるシステム数、つまり、装置の台数です。販売台数の累積値で、それに対してチャンパー数、つまり先ほど申し上げた装置に複数付いている反応室の累積数です。少しデータが古いのですが、この累積数に対して、ある一定頻度で先ほどお見せしたような消耗部品は交換しなければなりません。そうすると、数字としては本来なら、エスティメート・アベイラブルマーケットと書いてありますが、最低でもこういった形で市場が増えていくと思っていましたら、こういった形でかなり落ち込んでおり、そのあと多少はリカバーしておりますが、どうしても最低限予測される市場ほどには個数的に言っても広がっていない。これは個数の話です。

この部分は当然のごとく、海賊模倣メーカーに取られています。これだけでももちろん問題ですが、もっと大きな問題としては、そういった開発費を全然使っていない、私どもの部品をそのままデッドコピーして作ったような部品は、当然非常に安価です。そうすると、その値段に引っ張られて市場価格は急激に下がってしまいます。このケースで言うと、フォーカスリングというのは、約 6、7 年のうちに 10 分の 1 程度にまで下がってしまいました。これを掛け算しますと、本来、我々が狙っていた市場の売上金額で言いますと、10 数分の 1 にまで落ちてしまった。これは非常に大きな問題だと私どもは思っております。

ちなみにこれはいくらかの話をしているのですが、台湾 1 国での、いま申し上げたある特定の装置種類のチャンパー内の反応室内の部品の事業が、約 10 億円程度ござい

ます。ですから、いま申し上げたとおり、そのうちのかなりの割合を模倣品メーカーに取られておりますので、少なく見積っても数億円規模です。実はこれは台湾だけで、同じことがアメリカ、あるいは韓国でも起こっておりますから、そうすると、この手の類の消耗部品の被害、それも1種類の装置だけでも全部足すと10数億円とか、20億円という規模になります。まして、ほかの装置も全部足すと100億円規模の模倣海賊による被害ということが言えると思います。

先ほど来からご説明しているような全体の流れを模式化しますと、国際的な提携や技術供与みたいなものは、まずお客様の間で非常に進んでいて、私どもとしても技術開発の難易度が高まっている、あるいは国際提携が非常に盛んだということもあって、先ほど申し上げたようなコンソーシアムとか、産学連携がどんどん進んでいます。中国、台湾、韓国に量産拠点がどんどん移っていますが、そこに付随して中国市場が拡大している。あるいはそれと重なっている部分が多いのですが、海賊模倣品が非常に多く出てきております。アジアが主役ということです。

このような実態を踏まえて、私どもの会社はどのようなことを考えて実行しているかについて、簡単にご説明いたします。とにかく権利行使するにしても、あるいは何らかの形でそういった海賊模倣行為をメーカーに対して交渉を持ちかけるにしても、先立つものがないと如何ともし難い。反省例としては、中国において過去、特許を中心とした知財権の確保をちゃんとやっておかなかったせいで、そういった形で技術が移転されたときに何もできないという事例が、ここ数年で出てきておりますので、私どもとしても、ここ数年で、一時ピークを付けたあとに下がり気味だったのですが、改めて韓国、台湾、中国への出願を再強化しているところです。

もう1つは、私どもの競合のかなりの部分、ほとんどが米国にありますので、引き続き米国への出願も強化してまいるので、基本的な出願権利化における戦略方針としております。部品を中心として意匠権の出願権利化に今まで以上に力を入れております。これはあとで理由を説明いたします。

この図は2004年時点だったのですが、2005年時点でどうなったかの簡単なお紹介です。もちろん全社を挙げて取り組んだ結果、一応こういった形で予定どおりと言いますか、方針どおりに増加させてきております。

意匠の話ですが、なぜ意匠権について出願権利化を強化しているか。私どもは産業機器メーカーなので、これも先ほどのJUKI様のご説明と非常に似通っているのですが、その辺のスーパーマーケットなどに装置はもとより、部品についても一切置いておりません。そうすると、どうやって侵害流出をするのかという話になります。一方ではお客様自身がお自身でわかっている、技術も流出させながら模倣品メーカーを育てたり、模倣品を買ったりしているということがありますので、お客様が我々の味方になってくださるのは期待薄です。そうすると、侵害実証の問題というのは、非常に大きな問題になります。どうやって証拠を入手するのですか、どうやって侵害を立証するのですかと。アメリカはディスカバリーがあります、アジアにおいては、ほとんどの国で侵害立証の責任は原告側にありますので、私どものような産業機器メーカーにとっては、ここは非常に大きな問題です。

まして半導体製造装置ならびにそれに関連する技術というのは、それだけでなく非常にわかりにくい、難しい内容で、実際にアジアで権利行使しようとして裁判官がわかるのかという問題もあります。もちろん特許については、これからも出願権利化を強化はいたしますが、特許だけ取って、本当に権利行使できるのと。例えば、実態的な差止請求などができるということがあって、ここ数年においては、パーツを中心として意匠での保護を精力的に行っております。

パーツの場合、もう1つの理由としては、特許を出したくても特許自身がなかなか認められない。非常にシンプルな部品・部材が多いのですが、そのシンプルな形状に至るには、もちろん多くの研究開発費が必要ですが、結果としては新規性、進歩性を評価していただ

きにくいケースが多いので、それも理由の1つです。

ということで、先ほどご説明したようなフォーカスリングもここにありますが、それ以外にもいろいろな反応室内に使用するような部品・部材については、意匠権の取得を精力的に行っております。

以上のようなことをやりながら、上海 IPG にも、私どもはここ1年強は、ほぼ毎回参加させていただいておりますが、出願強化とともに、実態調査や権利行使等を考える上での情報収集、ここには特許ライセンスのことを書いていますが、私どもは基本方針としては、モグラ叩きみたいになってしまうことを非常に懸念しており、実際にモグラ叩きになりかかったケースがアメリカであります。基本的に訴訟を提起するというのは、2番目、3番目の案ということにいたしております。基本はあくまでも模倣行為をやっている会社と交渉することによってビジネス的に解決する。

これはここには書いてありませんが、もう少し具体的に申しますと、そういった模倣行為をやっている比較的力の強い、山賊で言いますと、親分みたいな会社と交渉することで、その会社との間で一種のアライアンスみたいな関係を作り出してしまっていて、その強い模倣メーカーを自分の陣営にひきずり込んで、そこにほかの小さい所をビジネスでやっつけさせるといったようなことを、できるだけ念頭に置いて戦略なり方針なりを考えていくように、今はいたしております。

これは私どもの会社の今年度の重点項目で、ちょっとお題目というか念仏っぽい内容ですので、詳細は申し上げませんが、当たり前のことを、当たり前のこととしてきちんとやっています。特にこれだけ事業範囲と、技術レベルが非常に高く、模倣海賊行為のスピードが非常に早いこともあって、知財部門員の配置を急ピッチで行っております。アメリカにおいては、いま6名ですが、出願権利化のための人員を、現地人を中心にして整備をしております。近年中には中国を中心としたアジアにおいても、出願権利化及び模倣対策のための組織を構築していく必要があると認識しております。

私どもの事業ならではの特色があるかどうかですが、私ども自分なりに考えて、もしあるとすればこんなことかなと。これもご覧いただいて、そんなの自分たちでやっているよというような内容かもしれません。私どもは技術開発の新しいものを逸早く開発して、市場に送り込んでなんぼの事業をやっておりますので、当たり前かもしれませんが、開発現場に密着した形での知財の権利化及び調査・分析を行っております。ですから、これは本当に当たり前のことかもしれませんが、この部分、こういったところを重視してやっていますつもりでございます。

それから、この部分、実際の他社競合、あるいは模倣メーカー等が、こういった事業展開をしているか、あるいはこういった知財権を持っているかという調査・分析と、自社の出願権利化との相互のフィードバックをできるだけ心がけているつもりです。

中国においては、まだ模倣海賊行為本格化前夜ですのでこれからですが、私どもとしては、今後こういったところを注目していく、これも当たり前の話になってしましますが、と考えております。

具体的に言いますと、1社だけでできることというのは限界がありますので、できるだけアライアンスというのを構築して、ネットワークを活かしながら対処・対策をしていく。もちろん調査したり、実態を分析したりというのも1社では限界がありますので、こういったことは当たり前ですが、着実にやっていきたい。実は昨年度のワーキンググループを多種多様なニーズに合わせて立ち上げようということで、IPG のほうで企画いただいた際に、私どもとしては「産業機械メーカーとしての、それだけに絞ったワーキンググループというのはできませんか」というご提案というかお願いをしたこともございます。それは、市場に商品が一切出回らない、お客様が海賊模倣行為に密接に関係しているというのは、ある種特性だと思えます。そういった特性を、お互いに同じ悩みとしてシェアできるような会社もメンバーの中におられれば、そういったメーカーとより深く情報交換や、戦略についてのいろいろな意見交換をさせていただければと考えております。

確実な出願権利化ですが、これも皆さんから見ると当たり前だという内容で、大変恐縮ですが、私どもの事業領域は非常に技術的に複雑でして、一言で申し上げれば、わかりにくい。これはたださえ技術的にわかりにくいのに、翻訳を介する形でさらにわかりにくくなる。私どもの業界は、特にそうだと思っているのですが、誤訳の問題というのは非常に大きくなっております。

今日ご紹介しませんが、実例がありまして、私どもは権利行使等を考える中で、自社の中国における特許の請求項の翻訳をし直したところ、数は多くありませんが、一部に全く違う意味で権利化されているものがありました。サーッと読むと、何となく文脈は通ってしまうのですが、事実内容からよくよく考えると、それでは全然意味が違うだろうという形で権利が取られていることに気づきました。全部を調べることはなかなかできないのですが、ピックアップのサンプリングの数を増やして調べていますが、今後は誤訳のモニタリングというか、そういったことを出願権利化する最中で、同時に行っていかなければいけないかと思っております。

これは IPG でいろいろ参考にさせていただいているのですが、我々が意匠を強化するに当たって、どういう技術分類での意匠かというところで間違えると、全然誤解されてしまって登録される。これは中国ではないのですが、台湾で先ほどお見せしたフォーカスリングを意匠登録しようとしたときに、最初に挙がってきたのが水道のゴムのパッキンでした。それを議論して「それは全然違いますよ」と言うのにすごく時間と労力をかけたのですが、そのくらいアジアにおいて、この技術領域において権利を取っていこうとすると、いかにして理解してもらうか。それは審査官にもそうですし、まず代理人が十分理解していることで、そうしないと話が全く始まらないということで、ここは当たり前のことかもしれませんが、細部にわたってきちんと理解していただくということを、いま改めて進めております。

上海 IPG のこのような会合の場には、私どもは今後とも是非とも継続して参加させていただき、勉強させていただきたいと思っておりますし、グループ会社の社員に対する啓蒙活動は非常に重要だと思っております。これは例えば、お客様から、あるいはサプライヤーから技術が流出して模倣行為の種になるという観点からも、自社の技術を自分でちゃんと認識して、こうしたことを話してしまうと、それが模倣につながるのだということを自分で理解しなければいけないと考えておりまして、当たり前ですが、改めて営業秘密及び機密情報の技術、営業情報の管理は、教育・啓蒙というものを、予算も含めて強化して取り組んでいきたいと思っております。長々と発表を聞いていただきまして、ありがとうございました。

質 疑 応 答

宮原（ジェトロ上海）

ありがとうございました。それでは、質問をお受けしたいと思います。

田中嶋氏（荏原食品）

荏原食品の田中嶋です。34 頁に「アジアにおける技術流出の実態」という表の中に、御社からサプライヤー経由で韓国のように技術流出という項目がありますが、そういうところについて伺いたい。

当然摘発されたと思いますが、摘発後、情報の内容、例えば、サプライヤーが韓国の工場に対して送金とか、資金援助をしていたとか、もしくは技術の情報だけを流していたとか。そういう情報がどこから入ったのか、調査会社から入れられたのか、公安当局のほうから、そういう実態が見えてきたのか、その辺も伺いたいと思います。

その後、サプライヤーに対して、御社のほうで警告等々で済ませたのか、もしくは訴訟まで起こされたのか。問題があればお答えにならなくても結構ですが、もし差し支えなけれ

ば教えていただきたいと思います。

石田氏（東京エレクトロン）

まず、このようなケースにおいてどうして分かったのかということですが、ほとんどのケースにおいて、実は表に出てまいりません。まず商品自体の流通経路が一般市場に出ませんので、すべてはサプライヤーから直接、例えばお客様に納品される、あるいはサプライヤーから技術が出ていった先の模倣メーカーから直接お客様に納品されるということで、それを調査会社等を使って、まず切っ掛けのところを調べるというのは非常に難しいものです。

どうしたのかというと、変な話ですが、業界の中のネットワークです。最初は噂レベルです。噂レベルから、実際にサプライヤーからどうも技術が流出したっぽいと、いう所を、周辺から私ども自身が調べてまいります。お蔭さまで私どもはこの業界においては、事業規模として非常に大きいので、付き合っているサプライヤーの数が非常に多いのです。そうするとサプライヤー間での事業展開、人の動きなども、私ども自身が比較的入手しやすい立場にありますので、ある程度のことは自分で動いて調べるとサプライヤーに関してはわかります。

2番目のご質問にもあった当局との関係等も、実はサプライヤー自身が私どもにとって運命共同体でもある非常に重要なパートナーなので、3番目のご質問の、「どうしたの、摘発等をされたのですか、あるいは何か法的措置に訴えたのですか」については、今までのところ、そういう例はありません。ですから、話合いで解決することになっています。ここは私どもなりに一応アンチトラストと言いますが、不正競争防止などに私どもが引っ掛からないように。私どもが圧力をかけて事業をできなくしたなどという方向に話がないように、気を付けながらお話しをして、私どもの技術が少なくとも出ていくことがないようにしてくださいね、ということで話合いで解決しているのが実態です。

矢澤氏（YKK）

YKKの矢澤です。この図と同じような経験を我々もしているわけですが、非常に面白い話だったと思います。いくつか確認させていただきたいと思います。この例で言いますと、お客とか、サプライヤーというと、当然私どもが取引をする場合には契約をするという形で、守秘義務や契約内容にそういうことが起こらないような形で盛り込んでおられるのではないかと思います。そうであった場合、お客を訴えとか、サプライヤーを訴えるという話になるとうまくないので、その辺はどう考えているのかが第1点です。

もう1つは、価格が下がってきて、模倣品が非常に入っている台湾の例があったと思います。先ほどのJUKIさんの例でも質問があったと思いますが、その場合、模倣されている技術レベルをどのように評価していくか。そうすると、ある技術だと、当然安かろう悪かろうの世界ではなくなるので、それで浸透していくという話になると思います。

そういう中で権利を確保するというところで特許を取るということは、特許自体を見れば公表されるという話で、言ってみれば、どんどん中身のいいものが、きちんと設計図がわかった形で物が作れる状態になってくると、またさらにレベルが上がっていくという話になると思います。その辺についてどのように考えておられるのでしょうか。

第3点目は、アライアンスな話というのは、非常に面白いと思ったのですが、交渉をして、結論から言うと、特許をもっと使ってもいいですよというのは、ライセンスを与えるという話でのことになると解釈していいのかということですが。

最後に、これから知財の活動をされていく場合、いま中国で物を作っていない。どちらかというと、販売活動だけということなのですが、権利行使、さらに出願等を含めて、中国の知財業務をこれから本当に強化していくのか。そういう部分は当然日本にヘッドクォーターがあるということで、日本のほうに業務を置いてやっていこうとするのかということですが。

それに関連して、ある中国当局の人が言われたのですが、私どもの経緯にもなったのですが、中国で物を作っていないから偽物が出回るのであって、そういうことであれば、是非中国で製造企業をつくったらどうですかと言われた経緯もあります。そこについては、いまこういう機械は、ハイテク関係だけに中国というのは技術が欲しいと思います。でも、御社のほうとしてみれば、その辺は製造、R&Dの2つについては、あくまでも日本、アメリカという形で置いておきたい。これについては戦略ですから、答えにくければお答えにならなくても結構でございます。

石田氏（東京エレクトロン）

まず契約の存否についてですが、サプライヤーとの間では、基本的には機密保持契約、あるいは基本取引契約がもちろん存在しています。問題はどの技術が機密保持契約なり、我々にとっての営業秘密であって、どれがそうでないかというのを、あとで蒸し返して特定するのが非常に難しいというのがあります。実際には、いまお話にありましたように、我々にとってパートナーでもあるサプライヤーに対して法的措置をとる、ましてお客様に法的措置をとるというのは現実的には私どもは考えにくい。基本的にはあまりやる気はない。そうすると、話し合いをするにしても、契約そのものを楯に取って、それで問題が解決するかというと、あくまで契約は契約でベースですが、どの技術について言っているのかということでは、契約の文言上でどうのこうのできないというのが実態です。

ですから、どちらかということ、私どものほうでできるだけいろいろな情報を、状況証拠も含めて、実際に証拠があればもちろん証拠もですが、提示しながら、「こういうことでは困るのだけれどもね」という話し合いをする形態になります。単純に「これは契約でしょう、契約違反でしょ」とはあまりならない。

2番目のご質問の技術レベルの話ですが、一部 JUKI さんの発表と重なっているところもありますし、ちょっと違うところもあります。私どもの業界にとっても、いまご質問にあったとおり、安かろう悪かろうというのはあります。開発費を全くと言っていいほどかけずに、デッドコピーから入りますので、最初の時点では品質が良くない。

これは JUKI さんもそうかもしれませんが、実はお客様が育てているので、逆に言うと、お客様がある程度納得しながら、例えばある工程については、少くも品質が落ちたような部品とか消耗品を使っても、「使えるからいいや」ということで、育てながら多少我慢して使うといったこともあります。ですから、安かろう悪かろうで、そのうち放っておけば滅びるよというのではなくて、たいていのケースは、そうやって自分でお客様と一緒に学習しながら、技術レベルを自分で高めていき、だんだん力を付けて、単純な模倣メーカーではないレベルに育っていくというケースが多いようです。

アライアンスについては、「特許ライセンスをするという意味ですか」というご質問だったのですが、基本的には、はい、そうです。どうして方針なり戦略を考えているかということ、常にそれが当てはまるわけではありません。ただ、私どもの業界は、数年で技術が切り換わっていくというもともとの性質を持っていますので、例えば、権利化した特許自身は非常に有効な権利ですが、では、それがいま最先端の付加価値の付いた技術かということ、そうとは言えないケースが多いのです。そうすると、権利化されているが、コンベンショナルな技術については、技術そのものは教えないが、例えば、特許は許諾しますと。自社はまだ出願したばかりとか、公開段階にもまだなっていないような新しい技術を差別化のポイントにして、また1年なり2年なり先んじて製品を開発し、商品化していく、こういう戦略なり方針に基づくと、あるケースによっては特許をライセンスしても、我々にとってマイナスにならない。むしろ自社に引き込めるということになってまいります。

中国での権利行使等についての方針ですが、正直申し上げて、現時点で方針とか、戦略めいたものはまだありません。率直に申し上げて、中国でどういう模倣海賊の広がりを見せるかは、まだ私ども自身はわからない状態なので、いまは具体的な方針なりイメージを持っておりません。

ただ、最後のご質問にもあった、中国における製造や開発の体制の方針とも絡みますが、私ども当面は中国において製造・開発をするのは予定しておりません。それは人が介在する形で技術が流出していくと思っていますので、いくら知財権をどんどん確保していくとは言っても、まさに先ほどおっしゃったとおりで、権利そのものを公開段階で見て、それを真似しようという風潮がありますから、ブラックボックスにしておくべきところは、やはりブラックボックスにするという観点で、中国で物を作るとは、今は考えておりません。ですから、必然的に中国における体制も、調査をする、あるいは権利化をするための体制は作ってまいります。それをどのようにしていくかは、今は様子を見ながら考えたいと思っています。

久永氏（デンソー）

デンソーの久永です。先ほど半導体メーカーは、ほとんど米国と日本との間で、お互いに権利行使をするのは米国と日本、あるいは日本と米国、あるいは米国企業同士、日本企業同士という構図でしたが、半導体製造装置がだんだんインテリジェント化するというご説明がありました。そうすると、そのプロセスに踏み込んでいろいろな装置にノウハウを入れ込んで提供する。そうすると、当然そこにプロセス特許について、だんだん踏み込んでいく部分がある。そうすると、デバイスメーカーから場合によっては権利行使される。あるいはデバイスメーカー同士の闘いに御社が巻き込まれて、損害賠償責任などの部分について負わされることはございませんか。

石田氏（東京エレクトロン）

核心を突いたというか、ツボを突かれてしまって、ちょっと息が止まりそうでしたが、おっしゃるとおりです。昨今、特許庁が半導体の中で、特に配線工程における調査書というのを、特許庁のホームページに掲載されており、これは公開情報です。その中で装置レシピ特許という概念について書いています。この内容を詳細ご説明するのは割愛しますが、まさに今おっしゃったとおりで、半導体製造にかかわるあらゆる技術分野について、すべて IPE として権利化できるような対象になりつつあります。それは装置だけではなく、いまお話のあったような方法、特にプロセスについては、今後ここが IPE として、ますます価値を増す。それは装置メーカーもそうだし、デバイスメーカーもそうだし、デバイスメーカーも総合デバイスメーカーに限らず、台湾が主ですが、ファブドリーと言われる所も、みんなにとって草刈場なので、ここでいかにして権利を獲得していくかが重要ですよ、ということが提起されています。私どももそのとおりだなと思っています。

私どもの事業としては、これは業界全体での一種の約束事みたいになっておりますが、半導体プロセスそのものについて、私ども装置メーカーは実施いたしません。それを実施されるのはお客様であるデバイスメーカーです。そういう意味では、プロセス特許、方法特許についての、例えば保証を中心とした責任というのは、もともと製造装置メーカーは負うつもりもないし、そういった形でお客とは契約を結ばさせていただいております。

ただ、契約を結んでも、それで全部話は片付くかということ、まさにご質問があったとおり、それではなかなか片付かない。特に最先端の装置ならびにプロセスも含めて、総合技術として提供するとすると、「それも併せて、あなたから買ったのですよ」という論調というか、お考えは出てきております。特にアジアのメーカーです。

一方、これは非常に申し上げにくいのですが、欧米を中心とした半導体デバイスメーカーというのは、知財権の行使という点について言うと、洗練されているというか、もっと悪い言葉でいうと、非常にそれをうまく使われるので、クロスライセンス等も含めて、実際にそういう狭間にあるような知財権を交渉のネタとしてお使いになる。つまり、装置メーカーの領域に入るような特許も、そういう交渉に持っていってしまう、訴訟のネタとして使うケースが、ここ数年出てきております。

そういう意味では、まさにご質問にあったとおりで、その領域は私どもにとって、非常に

センシティブな領域になっております。今までに比べても、ここ数年でそういう領域での技術の特許出願は強化しております。

竹本氏（サントリー）

サントリーの竹本です。非常に面白いお話を聞かせていただいてありがとうございました。先ほどの話でアライアンスというのを戦略で進めていくということで、御社の場合は最先端技術で世界1、2位ということで、これは方向性なども含めて非常に重要だということがよくわかりました。

そうなってくると、最後に書いてある機密管理は非常に重要だと思います。そこで機密管理教育ということで、御社で特徴的にやられていることがありましたら、参考までにお教えいただきたいと思います。

石田氏（東京エレクトロン）

おっしゃるとおりで、私どもは営業秘密、機密情報の管理の教育というのは、いま非常に重要視しておりますが、お話しするほどと言われるようなことを、いまのところはまだやってはいないと思っています。ただ、このところ非常に強化しているのは、ケーススタディの充実です。もともと私どもは職務規定の中に、技術・営業情報管理についての規定がございます。つまり、法律はあります。その法律を実際に運用するためのマニュアルも作っております。

このマニュアルもパソコンと同じでメインマニュアルなどは抜粋ですから、誰も見る気はしませんので、わかりやすい形で簡易マニュアル等も作ったのですが、その中で痛感したのは、いかにケーススタディを充実させるかです。やはり具体的にいろいろ例を挙げて言ってくれないとわからない、という声が非常に多かったので、そこはいま見直しをかけて、そのケーススタディの事例については多種多様なケーススタディを作って、それを Web 上で掲示したり、ハンドブック状にして渡したりということを始めています。これは1つの例にしかすぎません。

宮原（ジェトロ上海）

どうもありがとうございました。

それでは、事務局からお知らせいたします。次回の IPG 会合を7月20日、木曜日に予定しております。それから、ジェトロ上海で、知財の、特に中国語のわかる方向向けの研修を企画しております。講師等の手配がまだ整わないものですから、ご案内差し上げられなかったのですが、原則として、次回以降の IPG の翌日、ないし前日に併せて開催していきたいと思っております。受講は無料ですので、こちら側で企画を確定次第ご案内を差し上げますので、是非ともご参加いただければと思います。以上で「第22回上海 IPG 会合」を終了させていただきます。どうもお疲れさまでした。