

第29回「上海IPG」会合

日時 平成19年7月19日(木)

14:00~

場所 上海龍之夢麗晶大酒店4階BALLroom A

森永（ジェットロ上海センター）　まずは、上海IPGの運営幹事交代について報告します。

配付資料の2番をご覧ください。昨年の夏から幹事をお願いしておりましたブラザーの白浜様が、都合により今回ご退任ということになり、代わりまして三菱マテリアルの井野様に新たに幹事をお願いすることになりました。井野様から一言ご挨拶をいただきたいと思えます。よろしくお願ひします。

井野（三菱マテリアル）　皆さん、こんにちは。三菱マテリアルの井野と申します。三菱マテリアルは、皆さんご存じかもしれませんが、金、銀、銅、鉛、亜鉛といった非鉄金属基礎素材、及びその加工品を作っています。そのほかにセメントや建材なども扱っています。また、燃料や加工品の中でも電子材料や銅の加工品なども作っています。

この上海IPGに接したのが1年前なのですが、その時は本社から来た人のアテンドで参加しました。そしてこの知的財産のグループの方々と接しているうちに、非常に気持が合いました。会合には欠かさず連続して参加させていただいていましたところ、今度は6月の幹事会で幹事を仰せ付かったという次第です。

今日ここに来る前、午前中に四川省の大きな町のミッション団が来て、「ぜひ投資をしないか」という話がありました。いま皆さんご存じのとおり、昨年は投資が伸びなくて、前年の30%減ということだったようです。人件費も上がった元も高くなったり、そのほかにもいろいろ要因があるのですが、その中の大きな要因として、やはり知的財産の保護の問題があることをお伝えした次第です。

中国は、午前中の話にもありましたとおり労働契約法も変わり、昨年は会社法も新しくなり、そしてまた所得税法も変わり、独禁法も新しくなるそうです。いろいろな変化が激

しい中で、やはり知的財産の問題もそれに関連して変わっていくということですので、皆さんとともに勉強を重ねていきたいと思えます。今後ともよろしく願いいたします。

森永 ありがとうございます。今回幹事をご退任されます白浜様には、会の最後にご挨拶いただきたいと思えます。続いて として、今回上海IPGに2社が新規メンバーということでご加入いただいております。まず1社目は、マツダ株式会社の土田様、一言ご挨拶いただけますでしょうか。よろしく願いします。

土田（マツダ株式会社） マツダ株式会社北京事務所の土田と申します。よろしく願いします。今回から、こちらの上海IPGに参加させていただくことになりました。

私は、昨年3月に北京の事務所に赴任しまして、模倣品対策を中心に対応しています。いままでは事務所が北京にあります関係上、北京のIPGで活動していたのですが、こちらの上海IPGが水際対策を盛んにやられているとか、今回から自動車関係のワーキング・グループもできるということで、この機会にこちらに参加させていただくことにしました。これから、皆さんと一緒にいろいろ勉強させていただきたいと思えますので、よろしく願いいたします。

森永 ありがとうございます。もう1社のアルバック様ですが、本日は残念ながら代表者の方がご欠席ということで、次回ご挨拶させていただきたいとのことですので、また次回ご紹介させていただきたいと思えます。

続いて 、模倣品水際対策ワーキング・グループの活動報告を、グループリーダーの荒川様にお願いしたいと思えます。よろしく願いします。

荒川（カシオ計算機） カシオ計算機の荒川と申します。水際ワーキング・グループと

しましては、各海関に対するセミナー関係の計画を、いま練っています。一時期中断していましたが、今後年度末に向けて、積極的に海関に対するセミナーを計画していきたいと思えます。それから、セミナーばかりではなく、水際対策に関してどのような形で行っていけば有効的か、そのような方法も検討したり、弁護士の先生を招いて実状などを伺ったりという勉強会形式のものも行っています。

新規メンバーも増えまして、いまは25社前後がメンバーとなっていますので、今後積極的な活動が見込めるものと期待しています。以上です。

森永 ありがとうございます。続いて、4月に設立総会を開催しました「江蘇省TSB-上海IPGブランド保護連携フォーラム」ですが、今後いろいろな形で協力し合いながら模倣品対策等の活動を行っていくことになっています。設立総会開催後、今後の事業展開について、幹事の岩間様にご報告をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

岩間 資料4に基づいて説明させていただきます。資料4は「『江蘇省TSB-上海IPGブランド保護連携フォーラム』今後の事業展開について」です。本件に関しては、6月21日に開催した運営幹事会において、江蘇省TSBより朱処長以下5名の担当者にお越しいただきまして、今後の事業について検討、議論を行いました。その結果、当面の活動として、重点分野を決定すること、監視対象企業をリスト化し提出すること。また、セミナーを定期的実施していくこと、その他個別案件を随時江蘇省TSBに申し入れていくこと、これらについて合意しました。

それらの事項を図にしますと、以下のような図式になります。即ち、重点ポイントは3点あります。1、真贋識別情報の提供により、模倣品識別能力を向上させ模倣品の減少を図

る。2、監視対象リストの提供により模倣品製造業者に対する監督を強化し、模倣品の減少を図る。3、模倣品調査結果の提供により模倣品情報を蓄積し、模倣品の減少を図るという3点です。それに加えて、個別案件を随時連絡することになっています。

続いて、以下は当面の活動方針です。1番目が重点分野の決定です。フォーラムにおいて模倣品対策活動を実施していくうえで、限られた資源で高い成果を得るために、重点的に活動を実施する分野を決定する。何分、知財権問題がさまざまな分野、業種において、さまざまな問題となって発生していますので、まずは取組みの範囲、優先順位をはっきりつけて、そして活動を開始しようということです。

2番目は監視対象リストの提供です。権利侵害で摘発を受けたことのある業者をリスト化し提供することで、当該業者に対する監視を行うとともに、新規案件の製造元特定の参考にするなど、摘発実施の有効な情報元として活用することになっています。これは、ここに書かれてあるとおりです。今後の進め方に関しては、ここに書かれている3項目で進めていく予定です。

3番目は真贋識別情報の提供です。これはセミナーの実施ですが、第1回目が2007年、今年の7月23日で、既にメンバーの皆様にはご案内済みです。案内文書に関しては2枚目に添付してありますが、江蘇TSBが独自で1週間かけて実施するトレーニングプログラムの第1日目を、上海IPGの枠として設定しています。日程は、27～28日ということで決定しています。TSB側の参加者は350人で、参加申込みに関しては既に締め切られていまして、プレゼンなしの企業を含めて26社が参加される予定です。

4番目は個別案件です。これは、連携フォーラム活動の成果蓄積のため、江蘇省内で発生

した案件について、メンバー企業から適宜江蘇省TSBへ協力依頼を行い、江蘇省TSBは積極的に摘発活動を実施することを申し合わせています。これについては、このフォーラムにおける成果を高めるために、江蘇省内の案件があれば、是非積極的にTSBに摘発依頼等を行っていただきたいと思います。5番目、その他の事業に関してですが、これは随時検討することにしていきます。

最後に、このペーパーの1と2の部分に書かれているアンケートに関しては、現在内容を江蘇省TSBと調整中ですので、確定次第、皆様にアンケートを依頼することになります。そのときには、ご協力をよろしくお願い申し上げます。私からの説明は以上です。

森永 ありがとうございました。ブランド保護連携フォーラムについては、上海IPGとしても是非積極的に活動を盛り上げていきたいと考えておりますので、皆様の積極的なご参加、ご協力をお願いしたいと思っています。よろしくお願いいたします。

続いて、議題の5番です。本日の配付物の中に『模倣対策マニュアル』、『中国の知的財産権侵害 - 判例・事例集』ということで、オレンジ色の冊子を2部配付させていただいています。こちらは、毎年ジェトロが特許庁からの委託を受けて作成しているもので、2006年度版になります。本日ピックアップ講座のほうで、執筆者でいらっしゃいます弁護士法人フラレンの谷口先生から、詳細についてはご説明、ご講演いただいたところです。全体会合のほうでピックアップ講座に参加されてない方もいらっしゃると思いますので、簡単に谷口先生から最新版のポイントだけご説明いただければと思います。よろしくお願いいたします。

谷口（弁護士法人フラレン） 弁護士法人フラレンの谷口です。先ほどピックアッ

ブ講座で、2006年度版『模倣対策マニュアル - 中国編』の解説をさせていただきました。
簡単に言いますと、1つ前の2005年版も担当させていただいたのですが、文章ばかりで読みづらい、わかりづらいという話もありましたので、少し絵を入れてわかりやすく書いたつもりです。

この目玉として先ほど説明させていただいたとおり、調査会社から情報をいただいて、行政ルートの摘発の手続きについての解説を書いています。その中で、特許、商標、地名+商品特有の包装の侵害、製品品質法の違反、それから著作権侵害の5つについてのケースを、どのような書類で、どのような申立ての内容で、どのような結果に終わったか、どのような行政処罰があったかということまで、一応書いてあります。その参考資料として、1部具体的な内容は伏せてありますが、巻末にそのような書類もあります。いままでは、なかなかこういうデータは本などでも出ていませんでしたので、少し皆様方の参考になるのではないかと考えています。以上です。

森永 ありがとうございます。重い資料を配付してしまって恐縮ですが、是非お持ち帰りいただいて活用いただければと思います。

続いて、前回のIPGの会合から本日までの間に行われたイベント等の活動報告を、2点紹介させていただきます。資料5と6をご覧ください。まず資料5ですが、新疆地区知識産権保護交流活動ということで、新疆ウイグル自治区のほうで知財関係の交流活動を行ってきました。こちらは、上海、北京、広州を含むすべてのIPGメンバーの方々にご参加を呼び掛けました。結果としては2頁目に書いてありますような企業に参加いただいたということになっています。詳細については、お読みいただければわかると思いますが、写真等でどのよ

うな雰囲気だったかを紹介させていただきたいと思います。

これは釈迦に説法になりますが、新疆ウイグル自治区は、ご存じのとおり中国の最も西に位置しています。自治区の首都ウルムチのほうで活動を開催しました。参加企業は先ほど紹介したとおりなのですが、本活動については新疆ウイグル自治区の整規弁、通常モロと呼んでいますが、知財関連の当局の横断的な組織になります。そちらの呼び掛けで、IPGとQBPC、優良ブランド保護委員会、欧米企業を中心とした知財保護活動を行っている団体ですが、そちらの2箇所に声が掛かり、それぞれ参加したという状況です。

こちらの会議の状況ですが、新疆ウイグル自治区、自治区政府、建設兵団、ウルムチ市政府の関連当局の方が一堂に会し、一方で権利者である日系企業や欧米の企業が集まって、いろいろと意見交換等が行われました。日系企業の知財保護状況ということで、ジェトロの宮原から説明がありました。また、松下電器の方より、電機業界の新疆地区における状況説明も行われました。

2日目は新疆ウイグル自治区政府当局の方向けの製品トレーニングが開催されました。主に、工商局（AIC）、質量技術監督局（TSB）とウルムチ税関の方が参加されて、その方々に企業による製品説明が行われました。会場内には、こういった形で主にキヤノンさんをはじめとして消耗品の真贋、本物と偽物をサンプルで展示するコーナーなども設けていて、各社IPGからの参加企業がプレゼンテーションをされた風景です。

最後に、おまけとして、ウルムチはなかなか行く機会がないのですが、実際に今回の会議では、まる2日朝から晩まで会議で、参加した方々もほとんどホテルから出ることもなく、行ってホテルに缶詰で帰ってきたというような状況で、折角行ったのに非常に残

念だったわけです。ウルムチ市内はマーケットとしては非常に大きい市場ですし、また税関も主にロシアやカザフスタン向けの輸出の拠点となっていますので、知財保護についても重要な地域であるというのが、皆さんの印象だったと思います。

続いて資料6に移ります。日本自動車工業会と上海IPGので、浙江省の質量技術監督局向けのセミナーを開催しています。こちらも、詳細についてはお読みいただければと思います。本件は、以前より連絡していますとおり、上海IPGとしては江蘇省、浙江省、上海市の3地区のTSB、AICと協力関係をつくり、定期的に業界別にセミナーを開催していくということで、進めているところです。

浙江省のTSB向けでは、3月に第1回目のセミナーを開催しています。その際は、事務機器消耗品業界と農薬業界でセミナーを行っています。その後、第2回目について浙江省の質量技術監督局とどうしましょうかという話をしていたところ、日本自動車工業会より浙江省でトレーニングセミナーを開催したいという連絡が入りまして、上海IPGの自動車関連業界の企業と日本自動車工業会と共同でセミナーを開催することになり、開催したのが本セミナーです。

当然IPGとしては、また次回以降別の業界で、特に本年の初めのころにアンケートでお答えいただいて、浙江省のTSBセミナーを希望している企業を中心に、引き続きセミナーを開催していく予定にしていますので、その際にご連絡しますので、よろしく願いします。以上で、イベントの報告を終了させていただきます。

勉強会の報告は飛ばさせていただいて、 の「江蘇省知識産権局との意見交換について」、松島様にご報告をお願いしたいと思います。よろしく願いいたします。

松島（コニカミノルタ） コニカミノルタの松島です。それでは、江蘇省知識産権局との意見交換について、資料はありませんので口頭で簡単に報告させていただきます。打合せの日時は6月14日、午前10時半からお昼までで、場所は在上海日本国総領事館でした。参加者は、江蘇省側は朱知識産権局長以下3名。上海IPG側は、総領事館の田中領事、ジェトロの宮原さん、森永さん、それからここにいらっしゃるシャープの林さん、私、あと通訳の方を入れて以下6名ということで、合計9名で打合せをもちました。

主な議事の内容ですが、初めての会合ということでお互いの紹介、江蘇省の朱局長より、江蘇省知識産権局の業務内容等の説明がありました。それから、IPG側からジェトロ上海、上海IPG及びいまお話のあった江蘇省TSBとの連携フォーラムに関する概要説明、そのあと質疑応答がありました。冒頭に申し上げたように、1時間半以上意見交換をやっていましたので、かなり密度の濃い打合せができたと思っています。

江蘇省知識産権局からの提案、依頼事項としては、企業との連携をますます強化して模倣品対策を進め、結論的には投資の誘致を目指したいということをおっしゃっていました。今日の説明にもありましたように、TSB、AIC並びに税関それぞれとコンタクトを進めていますので、知識産権局との連携も前向きに進めるべきものだと思います。

以下は情報ですが、アメリカ商工会とは以前より連携を緊密に行っているということをおっしゃっていました。以上です。

森永 ありがとうございます。そうしましたら、先ほど飛ばしました の「知財関連法勉強会について」報告させていただきます。昨年度から始めましたこの勉強会ですが、主にIPGのメンバー企業で活躍していらっしゃる中国人のスタッフの方を対象に、知財関連

法の勉強をしましょうということで、昨年度より開始している活動です。今年度については、昨年度の反省を踏まえて、年間カリキュラムを当初よりきちんと設定しました。なおかつ、昨年度参加された方のために、若干ステップアップ、レベルアップした内容で始めさせていただきます。

第1回目が、前回IPG会合の翌日になります5月17日木曜日に開催されました。今年度の第1回目ということで、中国の法体系、基礎法規、その他執法機関の概要などの基礎情報と、知財の基礎的な法律となります商標法、専利法の概念と日中比較ということで、華誠法律事務所の徐申民先生を講師にお招きしまして、開催しています。25名の参加をいただいています。今日は、前回参加いただいた方の感想をいただきたいということで、シャープの李さんをお願いしています。少し参加した感想などをお聞かせいただければありがたいですが、よろしく願います。

李（シャープ） シャープの李です。今年の初めから、上海IPG主催の中国知財法勉強会に通い始めました。いままで参加してきました経験と、これからの講義の予定からみますと、特許、商標に関する保護、中国の法体系、侵害訴訟など、中国における法的な手段を用いた知財権保護に関する知識が全般的に取り上げられ、わかりやすい形で教えられている講座だと感じています。

私が普段メインに担当している特許業務以外の知財知識も、その場を通して吸収することができて、非常に良い勉強の機会だと感じています。今後も一層のレベルアップを期待し、参加いただいている他社の知財担当者の方々とともに成長していきたいと存じております。以上です。

森永 ありがとうございます。次回の本勉強会は、明日になります。午前9時半からジエトロの入っている国際貿易センターで開催されます。明日は商標を主なテーマとして取り上げまして、出願手続き及び分類の考え方、また商標の類比判断というトピックを取り上げて開催します。講師は、上海天翔知識産権代理有限公司の総経理の劉先生をお招きしています。

本勉強会ですが、既に皆様にご案内しています。大勢の方からお申込みいただいておりますが、まだ申込みをされていない方でもし興味がある方は、事務局にご一報いただければと思います。また、第3回目以降も、是非積極的にご参加いただきたいと思いますので、よろしく願います。

続いて「2007年度展示会調査について」です。展示会調査については、経済産業省からの委託で行っているもので、前回のIPG会合の際に昨年度2006年度の展示会調査の成果報告ということで、幹事の津田様からご説明いただいたとおりです。非常に効果的で、皆様からの評判もいい調査です。本来であれば、本日詳細な今年度の開催についてご案内をするところだったのですが、若干調整が遅れていまして、正式なご案内は若干先になりますので、ご了承いただきたいと思います。

本年度についても、現状の案でいいますと、昨年度とほぼ同じスペックで、業界ごと2社以上にお集りいただいて、特定の展示会について模倣品調査を行うということです。こちらについては、7月中にはメンバーの皆様にご案内できるかと思いますので、またその際はご確認いただきまして、興味がありましたらお申込みいただければと思います。よろしく願います。

続いて 「新規ワーキング・グループの立ち上げについて」です。前回、新たにワーキング・グループを立ち上げますというご案内をしたところ、正式に本日よりいくつか業界別のワーキング・グループが立ち上がっています。こちらについては、幹事の津田様からご紹介いただければと思います。よろしく申し上げます。

津田（住友化学） 住友化学上海の津田です。新規ワーキング・グループについては、5月下旬に各メンバーの皆さんにご案内させていただきまして、6月の幹事会で正式にこの3つのワーキング・グループが立ち上がりました。お手元の資料7です。化粧品ワーキング・グループ5社、農薬ワーキング・グループ6社、自動車・自動車部品ワーキング・グループ6社です。

このワーキング・グループの立ち上げの趣旨は、皆さんご存じのとおり、まずこのIPGメンバー企業の増化に伴うニーズの多様化に対応すること。また、この活動を実施することで、各々の問題、関心に基づいた活動を効率的に、また効果的に実施することがあります。もう1つは、上海IPGの活動の高付加価値化があります。

このワーキング・グループの実際の運営については、5社以上が参加して積極的な運営を図ることが重要です。ですから、各ワーキング・グループのメンバーの皆さんは、非常にこれから仕事量が増えますが、先ほど紹介がありました2005年からスタートしている模倣品水際対策ワーキング・グループで、着々と成果を上げておられます。私どもは、この新規の3つのワーキング・グループが少しでもキャッチアップできるように、また少しでも成果がみえるように、当初のワーキング・グループを設立した趣旨を達成するようにしたいと思います。なお、今後もまた新しいワーキング・グループの設置の申込みがあれば、是

非歓迎しますので、ご検討いただければと思います。以上です。

森永 ありがとうございます。それでは、連絡事項の最後になります「経済産業省からの報告事項について」です。当初、今回第29回のIPG会合のご案内を差し上げました際には、経済産業省の模倣品対策室の方をどなたかお招きして、ご承知のとおりIIPPFの官民合同ミッションやその後米国のWTO提訴、そしてハイレベルミッションの中止といったことがあります。そういった日中政府間の知財を取り巻く状況についての説明をいただく予定にしておりましたが、残念ながら都合がつかず、今回はお見えになれないということでした。

その代わりに、資料8でその辺りの状況説明の文書をいただいておりますので、こちらを参照いただきまして、またご質問等あれば事務局に問合せいただければと思います。当然事務局としては、お答えできる点はお答えいたしますし、また経済産業省に問い合わせすべきところは問い合わせで回答したいと思います。

以上で、議事にあります連絡事項は終わりですが、事務局から簡単に何点か追加でご連絡させていただきます。まず配付資料3、前回の会合の際に年に一度配付しているメンバーリストがありますが、その際に変更や修正点等あればご連絡くださいとお願いしていましたが、若干修正や変更の連絡をいただいています。また、今回新規で参加された企業もありますし、そういった諸々を加味した最終版、変更版ということで今回配付させていただいています。今後もそういった変更等があれば、随時事務局にご連絡いただきたいと思います。よろしくお願ひします。

続いて、こちらも簡単な報告になりますが、現在運営幹事会で上海IPGのパンフレットを

作ったらどうかということで、準備を進めているところです。パンフレットについては、諸々内容等をいま調整しているところですが、パンフレットを作るのであれば上海IPGのロゴマークなども作ってはどうかということで、いま検討しています。おそらく、次回の会合に向けてロゴマークの案等を作りまして、また皆様に決定していただくというようなプロセスを考えていますので、またその際はご協力をお願いいたします。

最後に、本日も報告がありました江蘇省TSBとのブランド保護フォーラムですが、こちらは設立総会の場で、参加メンバーが上海IPGの中でも40数社の企業に趣旨に賛同いただいて参加していただいておりますが、その参加企業の皆様に、加入証明書のプレートをお渡ししています。残念ながら、設立総会に参加いただけなかった方のプレートを本日持ってきていますので、会議終了の際に企業のお名前を呼びますので、前に来ていただいてプレートをお持ち帰りいただきたいと思います。また、それは最後に連絡させていただきたいと思いますので、よろしく申し上げます。

以上で、連絡事項を終わります。ここまでで何かご質問等あれば承りたいと思いますが、何かありますでしょうか。ないようでしたら、第2部の講演会に移らせていただきたいと思います。

【第2部 - 講演】

E P S O N の知財活動

愛普生（中国）有現公司

法務・知識産権部部門経理 渋谷直樹

早速はじめたいと思います。EPSON中国の渋谷と申します、よろしく願いいたします。
上海IPGの皆さんからこのような機会を与えていただきまして、どうもありがとうございます。
改めてお礼を申し上げます。

私、もともと知財は全く専門ではありませんで、むしろ法務畑でずっとやってきた人間
で、知財に関わったのは中国に来てからです。たぶん上海IPGの皆さんも、大半の皆さんは
知財は専門外という方もいらっしゃると思われまので、私も意を強くして参加させてい
ただいています。

早速、会社の紹介からさせていただきます。会社はセイコーエプソンという長野県の諏
訪にある会社です。観光地なので非常に良い所なので機会がありましたら是非来ていただ
きたいと思います。会社で仕事をするのにはあまり良い所ではない。遠いのと、周りが観
光気分になっているので、何でこんな所で仕事をしているのかという気持ちになってしまう
のが玉に瑕です。

当社も2年ほど前に上場いたしまして、売上げも連結で1兆4,000億、単体で8,000億を超
える売上げを計上できるようになりました。当初、経営理念として、お客様を大切に、地
球を友に、個性を尊重し総合力を発揮して世界の人々に信頼され、社会とともに発展する

開かれた会社でありたい。そして社員が自信をもち、常に創造し挑戦していくことを誇り
としたいということを経営理念にして、これを14の言語に翻訳して世界中に配布してい
る。ただ、経営理念が長いものですから、私には見ないと言えないというのが、ちょっと
問題です。

これに基づいて、現在、EPSONの経営姿勢ということで、3点が主なポイントとなってい
ます。1つがチャレンジ精神、それから独創性の追求、総合力の発揮、これをベースにして
創造と挑戦の企業文化を図っていきましょう、ということがいまの当社の状況です。こう
いった企業文化に基づいて、当社の製品にはこういうのがありますというご紹介ですが、
大きく分けて3つの柱になります。

1つはプリンタを初めとする情報画像事業です。中国で売っているのはプリンタ、プロジ
ェクターですが、日本ではパソコンも一部販売をしています。あとは、いわゆる電子部品
といわれている表示体、半導体、水晶という電子部品です。当社のもともとの根源になっ
ています時計関係、メガネのレンズ、光学部品。あまり知られていないのですが工業用口
ボットも実は当社で作っています。アイボ君みたいにかわいいものではなくて、顔も何も
なく、ただ、手だけが動くものですが、そういうものを作っています。

もともと当社は東京オリンピックの時計掲示から始まっていまして、あのクォーツをい
ちばん最初に開発して、しかもそれを小型にしてきたというのが、当社の発端であったわ
けです。そういうことで、1970年にウォッチを中心にして、その前、1960年代には時計の
工場として発達して、70年代に情報画像事業が少し芽生えてきた。その後、情報画像、電
子部品の割合がどんどん増えてきて、現在ではほぼ3分の2が情報機器関係、3分の1が電子

デバイス。3分の2と3分1であったら、もう全部100%になるのですが、まだ5%、10%ぐらいは時計関係が残っているというような状況です。

その事業の発展に伴いまして、国内、海外を合わせて117社関係会社があり、中国エリアはそのうち約20社程度です。日系企業の皆さんもたぶん同じだと思いますが、弊社も中国エリアに製造工場19社のうちの10社が中国に集中しているということで、そういう意味で従業員の数もかなりの割合が中国にいます。いろいろ考えてみますと、中国の売上げ自体はそんなに高くないのですが、企業規模というのですか、従業員の規模からいったら本社のしのごのではないかと自負しております。日本ではなかなか言えないのですが、気持ちとしては日本をしのいでいると思っています。

そういうわけで、数字を並べますと、製造が約4割、販売は電子部品も入れてですが16.2%、完成品の情報画像だけだともう1割を切っている、10%以下くらいです。中国の売上げはそのくらいです。他方、従業員の数は40%以上が中国に集中している状況です。

当初、中国では1980年に香港をベースに販売を始めています。その後85年以降、工場等の投資を始めて、投資総額80億USドルを超えるようになりました。結果、98年現在のEPSON中国が設立されて、アフターサービス会社が2000年に設立され、2004年には地域本社の資格を取得させていただいたということで、着実に歩んでおるという状況です。

いままでは会社の紹介を長く話してしまいましたが、ここから知財活動のご紹介をさせていただきます。前半、2時からの講演を聞いていて、もしかすると今日の講演では偽物対策の話を中心にしなければいけなかったのかなと、ちょっと反省をしているところです。実は偽物対策の話も入っているのですが、3分の1ぐらいはほかの話をしてしまうことにな

ります。

先ほど宮原さんから「堅い話はなしにして、スパッと」と言われて、かなり私もいまプレッシャーを受けながら話をしているのです。最初は堅い話から入らせていただきます。当社は経営戦略の中で、知財戦略は主要な柱ということで掲げています。まず、既存の事業との関係では、既存の事業をサポートするものが現在の知財部門だと。それから将来の知財をサポートするということで、開発部門との連携が非常に重要だと考えています。その中で経営資源をいちばん伸びそうな分野に集中していこうということを考えて、いま経営を進めています。

知財活動の基本概念ということで、ご紹介させていただきます。どこの会社も同じだと思いますが、安定した高収益の体質を確保したいというのは、皆さん同じ気持だと思います。そのためには知財リスクをできるだけ低くする活動。それから、知財を積極的に、戦略的に活用していくことによって、利益を生み出していこうという2つの側面があると思います。それをライセンスだとかポートフォリオとか、また、そのベースとなる知財活動の基盤整備をやっていくというのが、基本概念です。

もう少し有り体に言いますと、研究開発活動をやって、独創的な発明を作り、それから、国内外へ漏れのない戦略的出願をする。それによって強い特許網が構築されて、権利を活用する。その中で侵害模倣の、いわば偽物排除だとか、アライアンスを組んでいく、あるいは実施協力をしていく。そうすることで特許権に守られて安心した事業展開をして、しかも、新たなビジネスが作り込める。そこで儲けたお金をまた研究開発活動に回していくというサイクルを、回していきたいというのが当社の方向性というか、方針、知財

戦略だということです。

結果として、全世界でどれだけ網羅的に公開・登録されているかということのご紹介です。日本でも幸い3位、これ2006年のランキングですが、当社は特許公開・登録の件数で3位、アメリカは公開が9位で登録13位ですか。中国、韓国、台湾は外国企業でのランキングですから、外国企業の中で中国は8位、韓国が3位、台湾が3位という状況になっています。

中国だけを見ますとどんなことになっているかというと、出願を始めたのが87年ぐらいからで、2000年越えた辺りから急激にぐっと伸びているのは、1つは戦略の問題、それからもう1つが中国の中での渉外事務所が整備されてきた、インフラが整備されてきたということもあって、2000年ぐらいからぐっと伸びまして、2003、2004年ぐらいには1,000件を超える出願件数になってきている。これから伸びがちょっと落ちまして、やや横這いになるような状況で少しずつ増えてきています。

知財活動のご紹介ですが、主にEPSON中国で行っている知財活動はこの4点です。1つが本社知財部のサポート業務。それから関係会社の発明出願のサポートをすること。これは中国の国内の工場だとか、あるいは開発部門の発明出願のサポートをする。それから商標、ドメインネームの登録業務。特にEPSONという名前が付いているのは基本的に日本側で全部出願登録をしているのですが、EPSONがない、要は中国独自の商標については、こちらでやっているということです。あとは偽物対応を含む権利侵害対応です。この4つが大きな柱となっています。ちなみにスタッフは、私を含めると4名、実質的には3名でこれを回している状況です。

これは先ほどの図が出てきているのですが、これの中のどの辺をやっているかという

と、「強い特許網の構築」ということで、それらのサポートをしているのと、権利侵害対応、主にこの2つの側面に対応している状況です。できれば「独創的発明の創出」のところにも入っていきたい。要は発明の発掘と言うのでしょうか、特許の発掘をやっていきたいのですが、なかなかそこまで手が回っていないというのが、いまの当社の状況です。

現在やっているサポート業務の主なものとして、ブルーフリーディングです。特許明細書のブルーフリーディングをしているのが1つの大きな柱です。なぜかという、気を悪くする方がいるといけないのですが、中国の弁理士事務所の質は、必ずしも高くないというふうに感じています。実際に特許無効の審判をかけられて、明細書を取り寄せたときに、頁が1枚丸々抜けていたことがあったのです。それはコピーが抜けたのかなと思って問い合わせしてみたら、出願したときにもともと丸々抜けていたと。それでも通っちゃっているというのが不思議なのですが、通っているのです。そのあと、いろいろ補充とか、補正をしていっているわけなのですが、そういうことも含めて、プルーフ自体はやる必要がある。あと日本語を単純に中国語に翻訳するのではなくて、いわば明細書の中で強調したい部分がありますよね、そこがきちんと強調されているか、あるいは会社側の意図がきちんと反映されているかどうかを確認するという意味でも、弁理士事務所サイドではなくて、むしろ企業側に立って、きちんとブルーフリーディングをする作業がどうしても必要になってくるという必要性から、ブルーフリーディングをやりましょうということで、開始しました。

ただ、問題があるのは、スタッフがなかなかいないのですね。皆さんも同じような問題を抱えられていると思います。日本語がうまい中国の人はたくさんいるのですが、特許の

内容がわかって、技術的にわかっている人というのは少ない。そういう人はどこに行くか
というと、例えばそういう技術開発だとか、研究分野に行って、もっと給与をたくさんも
らうとか、弁理士事務所に入ってしまうことが多くて、子会社であるEPSON中国の、しかも
3人しかスタッフがいないような所には来てくれないのです。そういう意味で、人を確保す
るのがなかなか難しい。

また確保をしたあとに、日々、技術内容がアップデートしていくわけですから、そのア
ップデートしていくところに、どうやって追い付かせていくのかというところがハードル
として残るということです。そういう意味では、日本から新しい製品が出たときの技術説
明会にできるだけ行かせて、日々アップデートするようなことをさせてはいるのですが、
そうはいってもなかなか難しい。

当社の場合どうしているかということですが、2003年に社内人材の登用をしました。い
まうちでブルーフリーディングをやっているスタッフというのが、私が2003年の夏に中国
に赴任したとき、私のアパートの手配をしてくれた人だったのです。もともと総務担当
で、それまでは知財のことは全く知らなかった人です。彼女が総務の仕事がちょっと飽き
たというか、なかなか進歩がないと、もっと私は勉強をしたいと言うので、総務の部長か
ら相談されて、「渋谷さんのところで面倒をみてくれないか」と。私もそのときは喉から
手が出るほど人が欲しかったので、「ああ、是非来てください」ということでお願いをし
ました。

彼女といろいろ話をして、私はそのとき何も知らなかったので「だったら将来、弁理士

を目指して一緒に勉強をしましょう」と言って、彼女をリクルートしたわけです。社内登用をしたわけです。本社知財部に研修に出しまして、特許の基本的内容、当社製品や技術について勉強してもらい、その後、中国の弁理士事務所にかかせて、中国特許法は特許明細書の翻訳のいろはを教えてくださいました。その後、社内でプルーフリーディングをはじめました。現在、年間120件程度やっているのですが、実は1年ほど経って気づいたのですね。「弁理士試験、受ける？」と聞いたら、彼女は「無理です」と。「なんで」と聞いたら、「あれは理工系の大学を出ていないと受けられないんです。私は文系の大学だから駄目なんです」と言われて「じゃあ、仕方ないね」と、ここで終わったのですが、果たして彼女が現状に満足しているのか、今後のモチベーションをどう高めていったよいか、よく分かりません。そういう意味でも、人材の確保は非常に難しいなというのが正直の感想ですね。

この悩みを別の企業の方に打ち明けたところ、「それは中国で採用しようとするから難しいのだ、日本で採用したほうが早いよ」と、「日本で理工系の大学を出ている中国の人は、日本の大きな企業に入りたいと思っていると。そうすると、日本で採用してプルーフリーディングをやらせたほうが、言葉もできるし技術内容もよくわかるし、むしろそのほうが早いかもしれないですね」と言われて、なるほど、そうだったのかといまになって気がついた。でも、この道で走り始めているので、後ろを振り向かずに突き進むのみだと思っています。

もう1つの大きな柱、権利侵害の対応ですが、これは大きく5つぐらいあります。メインが偽物対応ですね。それから商標権侵害対応があります。偽物対応・商標権侵害対応、当

然、皆さん違いがわかると思いますが、いわばデットコピーの偽物対応と、デットコピーではないのだけれども、商標権を侵害しているといったような場合。あとはプリンタ等のドライバーソフトのような、ソフトウェアの著作権侵害という問題も出てきています。それからweb上のドメインネームの侵害の問題。

それから、ここにある不正競争行為というのは、例えばお店に行きますと、全く当社と関係ないお店でEPSON専門なんたら販売店とかと書いてあるのです。どこを見てもEPSONのロゴが変だし、怪しいんです。その隣にキヤノンさんのが付いていたりとか、HPさんのが付いていたり。そういうお客さんを不当に誘導するようなことについては、不正競争行為ということで、侵害対応をしているということです。

いちばん下に、特許侵害対応についてはEPSON本社が直接行っているということで、特許権については1つはスタッフがいないというのもありますし、日本主導でやりたいというような指示がありまして、主に本社組織で動かしているということです。

まずは偽物対応ですが、権利行使のパターンとして大きく2つあります。1つはEPSON単独での権利行使。それから他社と共同ということで、キヤノンさんだとかHPさん、場合によってブラザーさんと共同で権利行使をしています。ちなみに共同での権利行使の状況については、こんなところで北京IPGの話をするのも何なのですが、前々回の北京IPGの会合の中でご紹介させていただきましたので、北京IPGのほうで紹介の冊子があると思いますので、よろしければそちらをご覧くださいと思います。

ここで1つ触れさせていただきたいのは、なぜ他社と共同で権利行使をしているかということ、1つは、1社だとやはり限界があるのです。前半の権利行使のところで現場に行って問

題があるかどうかという話がちょっと出ました。現場に行って犯罪に巻き込まれるとか、暴力事件に巻き込まれるとか、あるいは現場の行政部門がうまいこと動いてくれないといったときに、1社がプレッシャーをかけても、なかなか動いてくれないという問題に、皆さんたぶんぶつかったことがあると思います。そういうときに3社なり4社で、業界という格好で行くと、地方の行政部門も、業界団体から圧力をかけられているという意味で、ある意味で動きやすくなるし、何回も業界全体で動いていますと、やはり少しずつ変わっていくということがございます。そういう意味では、他社と共同で権利行使をするのは、非常に意味があると思います。

昨年度も刑事事件が何件かありましたが、刑事事件は非常に水物なので、毎年同じレベルでできるかどうかは分かりませんし、たくさん捕まえられればいいというわけでもないと思います。しかも、偽物をやっている人たちも、年々巧みになってきていますので、前の年と同じことをやっている、結果はあまりよくない。

皆さん共同でやっていると、お互いに冗談のように言うのですが、本来であれば叩いていって件数が減るのが当たり前なのですよね。差押えの件数も減ってきて、世の中から偽物がなくなっていけば、当然、減るのが当たり前だと。ところが日本のほうからは、何で減っているのだ、何で今年は少ないのだと。頑張っているからですよ、成果が出ているのですよと。本当に出ているのか。そんなこと証明できっこないのですが、そういうプレッシャーをかけられて、日々臍を噛む思いで仕事している。ちなみに単独と共同の割合ですが、大体3分の1が共同でのアクションで、3分の2が単独でのアクションというのが当社の偽物対応の実態です。

被侵害品は主に消耗品です。プリンタのインクカートリッジ、ドナーカートリッジ、リボン、紙、メディア関係が侵害品になっています。このほかに最近ではプリンタ本体のグレイインポートというのですが、それが増えてきています。あるいは、その中古品を外側だけ変えて売っているというようなものも出てきています。そういう意味ではプリンタ本体についても、いろいろ考えなければいけない時期にきているのかなと考えています。

偽物識別方法、これは各セミナーで出ているものそのままです。うちも識別の鑑定シートを使いまして、ここにあるように、右左に動かすことによって色が変わるよと。色が変わったのを見て本物かどうかを判断する。昔は向かって左側の丸だけのものだったのですが、これがあっという間に真似されてしまいましたので、丸の中に星を入れて、更にその中に小さい星を入れるという、ちょっと凝った趣向にしてみました。

ただ、あまりやっても真似されるのですよね。似たようなものは作られます。どんなことになるかという、こんな感じなのですが、偽物は微妙に光沢がない、キラキラしていない。緑のところが変わりと黒っぽくなってしまふのが本物と偽物の差です。はっきり言うと、わかりにくいです。このツールがないとなかなかわからないし、セミナーに行って展示しながら説明するのですが、説明するときは、うんうんと聞いているのですね。そして、このカードを出して「見てみなさい」と言って見ると、「どうやって使うの、違いがよくわからない」。わかっている人が自慢げに「これ光ってるやろ、これは」というのを聞いていて、ようやくふんふん、ふんふんと納得しているケースが変わりと多くて、慣れないとちょっと分からないというのが難点ですね。

このほかにインクカートリッジの識別方法ということで、ホログラムも使っています

し、ホログラムのほかに、21桁の数字をインプットしてあって、コンピューターですべてランダムに、違う名前、違う番号が付いている。皆さん1回は、五狼液の白酒を飲まれたことがありますよね。あそこに偽物識別のマークが付いていて、あそこを剥がして電話をして、番号をインプットしていくと、これは本物です、偽物ですという判定をしてくれる。これと同じことをやっているわけです。ただ、これなかなかやってくれないのです。皆さんのように非常に感度が高い方は、ああ面白そうだからやってみようと思ってやる方が多いのですが、一般の消費者の皆さんは、これ面倒くさいのですよね。21桁を入れなければいけないのが、まず面倒くさいのです。それが面倒くさいので、なかなかこの件数が上がらないというのが800番の悩みのタネです。

識別方法の工夫ということで、ごく一般的な話、皆さんもやられていると思いますが、書いてみました。1つは取締官や調査員が識別しやすいように、識別方法は簡単にわかりやすいものにする。これは何かというと、1回セミナーで北京の工商局かな、相手のセミナーがありまして、場所が近かったので、私も出席して一緒に飲んだのです。

話は全然違いますが、セミナーの後の交流会というのがあると思います。あれはできるだけ、日系企業の皆さんは担当官がいる席に行ってお酒を飲むことが仕事じゃなからうかと思っています。なぜかというと、私は大体いちばん真ん中のテーブルに行くのですよ、いちばん真ん中のテーブルって、わりと酒が強い人が多くて、いちばん最初は私1人なことがわりと多いのです。次回からは、みんなで行きたいなと、1人だと酒がどんどん注がれて結構苦しいので、ちょっと助けてください。

そのときに係官の人が「今日はたくさんプレゼンしてもらったけれど、はっきり言う

と、あれは使えない。多過ぎて何を見たらいいのかよくわからない。もっとポイントを絞ってほしい」と言われました。それから「私たちマーケットでチェックするときに、あんなに微妙な判断方法だとわからない」と、「もっとわかりやすい方法をやってくれないと」。「わかりやすい方法をすると、どんどん真似られてしまうというのが分かっているけれども、まあ、そこを何とか企業のほうで考えてくださいよ」というように言われました。ある意味一理あるかなと思っています。

そういう意味で、現場で判断できる識別方法ですね。特別な装置を必要とせずに、行って誰でもわかるというのが一つ。それから、よく識別判定のメーカーが来て「最近こんな素晴らしいのが出来ましたよ」と、「どんな方法なんですか」と言うと、「私どものは、こうやって火で炙ると変わるんですよ」「あなたマーケットで商品、火に炙っていたらみんな止めに来るでしょう」と。さすがに火で炙ったりとか、水をたらしたりとかいうのは、識別方法としてはいま今一つかなと。店主に止められるのは、やはりヤバイと思います。あと、なかには紙の色が破るとこうやって違っていて、破るとわかります。破ったらアウトでしょう。破らないで、要はお店で普通に見たときにわかるというのが、やはり大事だと思います。

あとは一般的に公開しているポイントと、社内で隠しておくポイントを確実に分けること。これは皆さんやられていると思いますが、一般に公開しているポイントだけだと、やはりまずいですよね。社内で隠しておくポイントは誰も知らない、自分たちしか知らない、担当者しか知らない。よその人に聞かれても絶対に言わない。社内の人間であっても絶対に言わないというのが大事だと思います。「どんなのがあるの」と言われても言いま

せんが、そういうのがあります。

あとは可能な限り対外的にアピールする識別方法は変更しない。識別マークもどんどん新しくなってくるのですが、そういう意味では非常に魅力的な識別マークが出ていない。新しい識別商標が出てきても、使える限りそのまま使ったほうがいいかと思います。そうしないとマーケットが混乱するのと、お客様になかなか浸透していかないというところがあると思います。

そういう意味では、セミナー等で取締役官とできるだけコミュニケーションをとって、訪問して行くなり、セミナーという機会を使ってコミュニケーションをとっていく。取締役官も人間ですので、一緒に酒を飲んで、倒れるまで飲んだ人の会社の製品というのは、わりと一生懸命にやってくれます。そうじゃないと、セミナーで説明しても反応が今一つというのがあるとすれば、飲みが足りない。もっと飲みましょう。飲めないのであれば飲める人を連れてくるのが大事だと思います。

あとは他社との交流です。これは先ほど共同アクションの話をしました。日ごろ中国で偽物叩きをやっていると、日本からのプレッシャーが非常にきついわけです。偽物はいつになったらなくなるの、何かもっと効果的な方法はないの、そんなのがすぐ出てきたら、私も明日は別の仕事をしていると思うのですが、それがいいんですね。もう何年も一生懸命にやって、それこそいろいろ知恵を絞ってやってきているのだけれどもないわけです。そういう愚痴を言い合う友達をつくるのが非常に大事ですから、上海IPGに出て来て、そういう愚痴を言い合いながら情報交換をしていくのが非常に大事なかなと思っています。

そういう共同のアクションをすることによって、業界の活動に昇華していく、将来的には対外的な影響度を強めていくのが意味がある。また、私たちが知らなかった市場情報を他社の企業さんからいろいろ教えてもらう、あるいはいろいろ新しい対策の方法だとかアイデアを共有していくという意味でも、他社との交流が非常に重要なと思います。

あとは各社さんによりますが、営業部門だとか、アフターサービス部門との連携も非常に大事なと思います。営業部門に対しては、当社でやっているのは、毎年1回ディーラー大会をやっています。ディーラー大会で私たちの活動内容、要はこうやって偽物を叩いてきて、この人たちが捕まりましたというのを、スライドで写真を見せたりします。そうすると、みんなですね、「あっ、やっぱりやっているんだ」と。わりとディーラーさんは知らないんですよ、企業がこういう偽物叩きの活動をしていること事体を知らない。だから、例えば受権をしている代理店であっても、平気で偽物を売ったりするわけです。ところが実際に逮捕されている人の写真を、実際にディーラーズミーティングで見せられると、「あっ、やっているんだ」と、結構ヤバイんだというのがわかるので、一応悩んでくれるわけです。

私、たまたまエレベーターに乗ったら、あるディーラーさん、私がEPSON関係者だとは知らなかったのだと思うのですが、「偽物を売るのも死ぬし、本物を売っていても死んじゃうし、困ったなあ」と言っていました。本物を売っていても死んじゃうのは、マージンが少ないからなのですが。そういう状況に追い込んでいくというのも、1つ大事なと思いました。

アフターサービスセンター、街で修理をやっている修理部門との連携も非常に重要で

す。特にこれが重要なのは、お客さんに対するアピールポイントとして非常に意味があるということなのです。お客さんは偽物を買うときは、あるいは純正品以外のものを買うときは、あまり意識せずに行っていることが多いと思うのです。品質には少なくとも意識をしていないと思うのです。安いから買うのだと、純正品が高過ぎるんだと、しょうがないじゃないかと言って買ってくる。

ところが実際にプリンタが壊れたりとか、自分が使っている製品が壊れて問題が起きて持って行くと、「これは偽物を使っているのが問題ですね」と、初めてそこで言われて気づくわけです。そこで、いかに純正品と非純正品のクオリティーの差があるのかを訴求していくのは、意味があると思いますし、そこでの訴求ポイントが非常に当社でも効果が上がってきていると聞いています。

そういうことで、偽物をガンガン叩いているのですが、そうすると何が起きるかということ、パッケージを変えて商標権侵害に移っていく。非常に似たようなパッケージなのですが、デットコピーではない。従って商標権侵害として対応せざるを得ないというパターンです。

もう一つは、全く別な商品を作り込んでいく。これはわかりにくいと思いますが、ここにインクカートリッジが外付けで付いていて、チューブでインクカートリッジにつながるようになっている、私たちがインクタンクとか呼んでいるのです。こういうものが出てきて、値段で全然比べものにならないくらい安い値段の商品をどんどん開発して出される。市場経済であったら、それはしょうがないことなので諦めなければならないのですが、企業としては諦められない。私たちは営業の力で何とかしてほしい、技術の力で何とかして

ほしいと思うのですが、営業や技術から、おまえのところで何とかしろというので、何とかできるのかなと頭を悩ませるのです。

実はこういうメーカーさんというのは、1つはクオリティーがなかなか安定しないという問題と、それから、色合わせがなかなかできないので、色の調整ソフトを添付して調整しないとできないのです。色調整ソフトは当社独自のソフトウェアなのです。しかもそれは一般に販売していないのですが、なぜか、どこかから流れていまして、それがインターネットで「EPSON色調整ソフト」と売られているのです。どこにも出していないのがなんで売られているのだらうと思うのですが、売られているのですね。そういう意味で著作権侵害対応ということで、そういうところも叩き始めている状況です。

著作権侵害は結構難しく、なかなか対応できません。特にソフトウェアの場合は、これは自分のところのソフトウェアだということを証明しなければいけないので、そのためにはそのソフトウェアの特徴を著作権局に示し、説明する必要があります。そうすると、かなりの部分のソースコードを開示しないとアクションをとってくれないことが多いのです。特にこういう機密性の高いソフトウェアの場合は、ソースコードを政府に開示すること事態がかなりリスクが高くなってしまいますので、これが悩みのポイントです。結果として、弁護士を通じて政府を説得しながらアクションをとってもらうしか方法はなくて、そういう意味では非常に手間もかかるし時間もかかるのが、この手のアクションです。

最後にいま私が抱えている悩みです。いちばん最初に言いました特許出願のサポートですね、プルーフリーディングを初めとするサポートですが、いつまで付加価値を付けてやれるのだらうか。例えば日本でそういうスタッフが採用され始めてきたときに、中国でや

っていく意味があるのだろうか。皆さんにそのまま突き付けているような問題ですが、中国で私たちがいる意味はどこにあるのだろうかということです。いつまで私たちがこの業務に対して付加価値を付け続けていけるのかどうか、というのが1つの悩みです。

製造現場で発明を権利化することが、我々の次の仕事かなと思っているのですが、果たしてそれができるスタッフがどれくらいいるのか。優秀なスタッフがみんな開発だとか研究だとかの分野に行ってしまうと、なかなか工場に来てくれない。工場の現場でそういう対応をしてくれるスタッフをどれだけ見つけることができるのか、一つ次の課題です。

残されているのは偽物叩きしかないのですが、俺たちは偽物叩き屋で終わってしまっているのかなというのがあります。なぜかというと、偽物叩き屋でもいいのですが、某社さんの担当の方とよくそんな話をするのですが「所詮は偽物叩き屋だもんな」というわけで、やはり私個人のプライドが傷つくのですね。部門というよりも私たちのプライドが傷ついてしまうので、もっと胸を張って仕事をしたい。もうちょっと付加価値を付けられないかな、もっと認められたいというのが、私のいま抱えている悩みです。

時間が早めに終わってしまいましたが、以上で私のプレゼンとさせていただきます。どうもありがとうございました。

< 質疑応答 >

森永 渋谷様、楽しいお話ありがとうございました。最後は悩みということで若干暗めに終わった感がございますが、ご質問、ご意見等がございましたらご提出いただけますでしょうか。

松島（コニカミノルタ） 貴重なお話ありがとうございます。プルーフリーディングに関してお伺いしたいのですが、ちょっと聞きづらいのですが、中国であえてやるメリットって何なのですか、まず1点。2点目は年間120件と言われましたが、内容に関して、現地発のアール・アンド・ディーの明細書をやっているのか、それともそれは関係なしに、日本から送られてくる出願明細書をやっているのか、その辺の話をお伺いしたいのです。

渋谷 中国でやっている意味は何なのかというのは、非常に厳しい質問でして、私も非常に悩んでいるポイントなのです。1つは弁理士事務所に近い所にある。だから何か問題があったときに、行ってすぐ話ができるというところぐらいだと思いますね。ほかは、日本で例えばメールベースでやっていたとしても、やっていること自体はたぶん変わらないと思うので、そういう意味では、もう少し弁理士事務所に対するコントロールだとか、関係を強化していくということ以外には、付加価値は付けられないかなと思っています。

それから、プルーフリーディングの内容は、主に日本から送られてきているので、関係会社から出てくる発明等々については一切関係なく、日本の指示に従って動いているという状況です。

森永 ほかにご質問ございますでしょうか。

加茂（トヨタ） 貴重なお話を聞かせていただきまして、ありがとうございました。2点ございますが、中国の特許出願なのですが、これは中国で発生した発明・考案の出願というのはあるのでしょうか。

渋谷 中国での発明・考案はいま非常に少ないです。年間10件あるかどうかというレベルです。

加茂 そういったものについての、いまの渋谷さんの部門の関わり方というのは、何か。

渋谷 当社は発明部門というのですかね、製造・開発部門で明細書を起こすということ
はできないというか、そこまでできるスタッフがいないので、発明ノートみたいなのを作
らせる。その発明ノートの記載内容をある程度整理するぐらいのところ、いま発掘とい
うか発明の権利化について、私たちができるサポートの内容です。

加茂 もう1点、プルーフリーディングの部分なのですが、年間の出願件数が1,000件を
超えておりますが、実際には120件程度のプルーフリーディングされていますが、このプル
ーフリーディングをする対象案件の、抜取りの基準みたいなものは何かございますか。

渋谷 抜取りの格好いい基準はなくて、スタッフのレベルが結局その枠になってしまっ
ているというのが実態です。もともとスタッフ自体が専門性が非常に低かったので、電気
関係はできない、メカ関係のみが対象になってくるので、結果としてこういうレベルの内
容になっているという状況です。

加茂 その段階で文章と言うのですか、明細書全部なのか、それとも、例えば権利請求
範囲の部分に特定して、プルーフリーディングを行われているのですか。

渋谷 基本は権利請求範囲の部分です。ただ、それも日本側から指示が出て、どこをや
ってほしいというのが出るので、メインは権利請求範囲のみに限定されている状況です。

森永 次のご質問。

丸山（ファンケル） いろいろありがとうございました。1つ気になったので教えていた
だきたいのですが、先ほど真贋判定のプログラフィー付きのラベルも、模倣品が出ている

みたいな発言がちょっとあったのですが。前回、たしかこの会合で日本発条さんをご説明して下さったプログラフィーだと思うのですが、それに模倣品が出ているとすると、非常に重要な情報かと思うのですが、そこを念のため確認させていただければと思います。

渋谷 正確に言わないといけないのですね。似たようなものは出ているということですが。全く同じものは出ていない。

丸山 フレームを変えると色の変わるようなもので、似たようなものが既に出ているということでございますか。

渋谷 そうですね。変わり方が違うのですね。もともとフレームには色が付いているので、変えると齟齬が入っていると多少変わるのですが、変り方が偽物のほうはへボいんですね。要は仕様に合った変わり方にならないのです。そういう意味では、偽物は出ていますが、本物と区別ができない偽物は出ていない、というふうに確信しています。

丸山 多少は混乱はあるけれども、現状はまだ判別は可能だということですか。

渋谷 判別は可能です。

丸山 わかりました。ありがとうございます。

森永 ほかにご質問ございますでしょうか。

井垣（王子製紙） いろいろご案内いただきまして、ありがとうございます。紙も偽物があるのですがということ、ご案内いただきましたが、原紙については日本製あるいは、たぶんインクジェットなどはドイツとかから入ってくるものがあると思うのですが、輸入品を独自で加工しているケースが多いのか、それとも国産品を加工されているケースが多いのか、もしご存じでしたら。

渋谷 紙に関しては、正直言いますと、1つはマージンが非常に低いのですよね。日本からは、やってもあまり意味がないから、あまりやるなと言われていています。そうはいつても、結局、偽物を叩くと紙の偽物が出てきます。そのときに、いろいろなパターンがあるのですが、本物を抜いて国産のものを交ぜて売るとか、要は一旦開封して中身を入れ替えるパターンが非常に多いですね。パッケージはあきらかに偽物。例えばパッケージの印刷がずれがあったりとか、あるいは私の判別ポイントで見ると、ああ、これは偽物だなというのが出てくるのはあります。その中身は基本は国産、あるいはもともと日本で作っているものと交ぜられているものが多いと理解しています。

森永 まだ時間がございます。ほかにご質問がございますか。

渡辺（アイアット国際） 先ほど発明が中国の現地法人で年間10件弱とおっしゃっていましたが、製造工場さんが中国に10社ぐらいあるということは、特定の企業からそういう発明が出ているのか、それとも全般の工場にわたって散逸的に出てくるのか、そのどちらかということと、そのフォローを先ほど発明ノートという形でおっしゃっていたのですが、もし、発明ノートを製造スタッフとか、ある程度のスタッフに書かせると、ものすごくたくさんの対象者になってしまう可能性もあるのですが、それをどのようにされているのか、その2点お願いいたします。

渋谷 現地で10件ほど出ると申し上げましたが、これも日本から特定の工場に特許についての勉強会をやりまして、日本からスタッフが送り込まれてきて、手取り足取りやって、ようやく出てきたのが10件ということです。中国発の発明というのを持ち上げるというか、作り込むのは非常に難しいのだなど、実のところは感じています。

1つは工場ということがあって、創意工夫のレベルはある程度あるのです。どうやって問題を減らしていったら、品質を均一化させるかというための工夫はあるのですが、それが例えば製造特権までいくかということ、なかなかいかない。当然その設計レベルの特許発明ということ、そこまでいかないで、そうするとあと残ってくるのは、ビジネスモデル特許ぐらいかなということで、何とか日本から発破をかけられて、ようやく10件出てきたというレベルです。そういう意味では、現場ではそれほど混乱はないというか、全く混乱はなく、では、これ出てきたからちょっと中見てくれる、はい、じゃあ、中見て整理しますと言ってお渡ししている状況です。

森永 ほかにご質問ございますでしょうか。

林（シャープ） 模倣品の話なのですが、商標権としてはかなり侵害として対応されていると思うのです。意匠権としてそういうことで対応されたという案件はありますか。

渋谷 意匠はございません。例えばカートリッジの外観で何度か意匠権を取って対応しようとしたこともあったのですが、まず使える意匠がなかなかないということもあって、意匠権での対応については、いまのところは計画はありません。

森永 あと1、2点ご質問があれば承りますが、ございませんでしょうか。なければEPSONの渋谷様のご講演はこれで終わりにさせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

【第2部 - 講演】

カシオの模倣対策

カシオ（上海）貿易有限公司

知識産権部副部長 荒川 均

カシオ計算機の荒川と申します。EPSONの渋谷さんとは別に、弊社の模倣対策に限定した形で、どのような対策をしているのか、模倣対策に関する問題点・現状等をお話したいと思います。我々もまだどのようにしたらいいのかというのは、明確には決定しておりませんので、こういう話を通じながら、皆さんの意見を伺って話を進めていきたいと思えます。

まず、当社ですが、我々カシオ計算機は1957年設立で、いまはこの図のような規模の会社です。全世界に関しては、日本、アジア、欧州、アメリカといった地域で分割した形で製造・販売を行っております。中国関係に関しては、図において赤 で書いてありますように、いくつかの販売会社、いくつかの製造会社が現存しております。中国関係では、時計はカシオ広州を中心に、その他の電卓、電子楽器、デジカメ等に関してはカシオ上海を中心として販売しております。製造工場に関しては、広東省の深圳、広州を中心にしていくつかあります。

我々の経営理念に関しては、計算機から始まっており、「創造と貢献」という理念で、この額は営業、開発すべての製造拠点、販売拠点の壁に掛かっております。創造、貢献という理念で営業活動を行っております。

1957年にリレー式の計算機を始めて、ずっと電卓、時計、楽器、デジカメ等を上市して、今はこのような売上げの比率になっております。日本ではセルラー、ECR、プリンタ等を販売しております。

さて、模倣品の現状ですが、カウンターフェイト、フェイク、イミテーションなど、いろいろな言い方があります。権利に分けて言いますと、横軸方向に商標権をとって、縦軸方向にデザイン・意匠権をとってみますと、大きく分けて4つの分野に分かれるかと思えます。まず、一般的に偽物と言われております、向かって右下に示しているデットコピーに関しては、形状も似ており商標もそのものズバリを使っているというもので最近の傾向としては外観から見ただけでは判断がつかないものが多くなっています。また仕様自体も模倣してきておりますので、触っただけで容易に判断がつかないといった偽物が多くなっております。

電卓等に関しては、我々はカスタムのLSIを起こしております。そのLSIは一般に社販されておきませんので、そのようなものの模倣品を作るとは、(LSI自体も模倣品を製造することになり)大規模な模倣行為がネットワークを組んで行われているのではないかと思われれます。また同じ商品に関しても、いくつかのパターンのLSIがありますので、LSIもいくつかのパターンを起こしている、すなわちいくつかのグループがあるという形でいま見えております。

次に、形状は模倣していないが商標権を使っている商標権侵害の模倣品があります。電卓に関して、現行商品としては300機種ぐらい、時計に関しては色変えを含めて2,000機種以上ありますが、デットコピーのものは、ほとんどすべて真似されていると同時に、この

商標権侵害に関しては無数にあります。1例を挙げますと、深圳の卸売市場で差押えを行った場合、124機種あって、いわゆるデットコピーに関しては、ほんの1割にも満たない。115機種に関しては、我々の商品ではないものにブランドを付けたというのが現状だと思います。

商標権侵害で模倣品の追及はやりやすいので、その対策を進めていくと、形状は模倣して、商標権は逃げるというパターンが多くなってきています。模倣対策を我々は商標権侵害を中心として、ここ10年近くやっておりますので、だんだん意匠は似ているが、商標権は使わないというパターンの偽物が多くなってきているように思います。このようなものに関しては意匠権で追及していくしかないのですが、商標権侵害を根拠とする対策とは違って、いま中国では意匠権侵害での追及は非常に難しい状態で、どのようにしたらいいのか、我々は今後の検討課題だと思っております。

どうしようもないのが、次の商標権も似ていないが、意匠もそのものズバリではないものです。このようなイメージを模倣しているといった商品に関しては、いま何の対応もし切れていないのが現状だと思います。

模倣品の傾向をいくつかにまとめてみましたが、模倣品の現状でデットコピーに関しては、偽物は古いモデル、すなわちもう我々がモデルチェンジして製造中止（ディスコン）になったモデルから現行モデルまで、すべて模倣されています。1例を挙げますと、関数電卓のベーシックなモデルにfx-82というのがありますが、1981年に上市されてから、2、3年置きにモデルチェンジをしております。商品に関してはfx-82を基本としておりますので、

サフィックスを付けて、例えばTLとか、fx-82ESなどという形でモデルチェンジをしております。2000年に入ってからベースのモデルのfx-82をベースとして、例えば太陽電池が付いている形状も同じものをラインナップ化しております。

今このモデルに関して模倣品がどうかといいますと、1992年に上市したfx-82LBの模倣品が、まだ模倣品の市場では現行モデルとして通っており、我々の最新モデルはfx-82ESですが、模倣品のマーケットに関しては、fx-82LB以降の古いモデルがすべて現行機種として流通しております。我々のものについても在庫がいくつかありますので、このモデルが出たからといって偽物だと断定することができないので、真贋の鑑定に関しては、古いモデルまで遡ってデータを作っておかなければならない、というところにちょっとした苦勞がございます。

模倣品の上市スピードに関して言いますと、最新のfx-82~~の~~ELは2005年4月に上市して、早くも1カ月後に形状模倣品が出ております。これに関してはスペックが一般で市販されているLSIを使っていますので、外観から触ってみればわかるモデルですが、8月ごろにスペックを改良して、半年後の12月には既にLSIまで起こしたデットコピー、表側から見てわからない模倣品が流通しております。このように一旦我々が上市したあと、人気モデルに関しては模倣品の上市スピードが非常に速くなっていると思います。

外観から見てわかるのは、上のほうが本物でフルドット表示ですが、下のほうはセブンスセグメントで、表から見てわかりますが、最近の模倣品はフルドットの模倣品がだいぶ出回っております。

偽物は、特にスタンダードモデル、売れ筋モデルに模倣品が集中しており、これらのモ

デルに関して模倣品は1機種ではなく、例えばこれらのスタンダードのものに関して、我々はマーケットで90元以上で売っておりますが、その卸価格に関しては2.5元～12元で、模倣品にも数機種あり、品質的に良い模倣品が欲しいというお客、安ければいいというお客と使い分けて流通しているような感じです。

このような模倣品で量の多いモデルに関しては、模倣業者も考えて、例えば輸出する際には、図の真ん中のような形でシールを貼り付けて、商標権侵害が見つからないようにして、流通国先でそのラベルを剥がすとデッドコピー品になるというパターンのものも、各税関で見つかりています。このようなものに関しては、こういう情報を各国の税関等に通知しておきますと、結構見つかることもあります。

模倣品のメーカーに関しては、図のような形で、当社の「CASIO」のハウスマークに対して、CASIQとか、CASID、少し文字数を増やしてCASILI、CASINEといったもので、だんだん商標権侵害を根拠として追及できにくいブランドを使い始めております。その中には、中国で商標登録を自分で行って、自社ブランド化しているものもあります。このようなものに関しては、これら商標を登録している場合がありますので、問題がある場合に関しては取消審判等をかけながら対応しております。このようなものは傾向として中国で作られて、ほとんど全世界で販売されておりますので、我々としては各国の税関での対応を非常に重視しております。

fx-82ですっと説明しておりますが、外観から判断がつかみませんので、どういう判断をしているかということ、分解して、中のPCB、電池の数等を見ながら、こういうところまで行きますと完全に偽物だと判別できます。しかしながら、このような判別方法を中国の海関に

対して「分解してちょっと見てもらえませんか」と言っても、あまりやってももらえないので、中国の海関等に誰かが行って、真偽の確認をしなければいけない。その辺のフォローが重要あります。

いちばん左側が本物ですが、本物に関しては単3電池1本でやっていますが、いま偽物に関しては、電池を2つ使った3V系のものしか作れませんので、電池の数で判断ができます。そのパターンも単3の電池を2本使うもの、G13タイプのボタン電池を2つ使うもの、リチウム電池は1個で3Vですが、リチウム電池を使うもの、単3とボタン電池を組み合わせで使っているものと、いろいろなパターンでいろいろな偽物がありますので、分解してみて、どんなものが出てくるのか面白い面もあります。

電卓と時計の偽物が多いのですが、そのほかにデジカメに使うリチウムバッテリーも、いま大きな問題になっています。リチウムバッテリーに関しては、1回に取締りできる量は非常に少ないのですが、爆発の危険性や人体に影響がある関係上、これに関しては力を入れてやっております。あとは電子キーボード等、こういったものがいろいろあります。また我々が商品として扱っていない電子アイロン、電子レンジなどにカシオブランドが付いていて、「えっ」というようなものがマーケットにはいろいろ出ています。

模倣品の流通状況についてご説明しましたが、では、どのような形で我々は対応しているのかと言いますと、大きく分けて6つの対応があります。中国国内に限定しますと、行政差押えです。これは皆さんもやられていると思いますが、有効なものであると思います。これは行政差押えに関する3年間の統計ですが、全体を見て、我々としてはAICがいちばん多いのかと思います。次がTSBです。最近では海関で非常に活発にやられている例が

あります。刑事差押えに関しては、我々は今までは行政差押えから刑事移送をお願いする例がありましたが、最初からPSBをお願いして差押えを行う例も、最近は増えております。

対策地域に関しては、全体の件数で見ますと、我々の商品に関しては、広東省の深圳、広州、東莞、汕頭の辺りを中心として模倣の製造業者、卸業者が多くなっています。また工場は少ないのですが、浙江省、特に義烏のマーケットから、黄浦、寧波の海関を経て輸出される例が大きいので、浙江省での対策も今後力を入れていく必要があるのかと思います。流通の卸のマーケットに関しては、全中国で大きなマーケットの拠点がありますので、そこを中心として対策をやっております。

行政差押えに関して我々が留意していることは、1回差し押さえて、例えば、1万台差し押さえたと言っても、その場だけのことで、メディア等を使って広報を行うことを重要視しています。我々がやっているのだぞという話を侵害業者に警告の意味でやるということと、一般消費者に対しても、我々が模倣品対策をやっているというメディア広報を行えるような形でやっています。ですから、差押え等に関しては、調査会社に対してできるだけメディア同行を要求したり、メディアに来てもらえない場合にはニュースソースとして流して、このような新聞記事にしてもらおうという形でやっております。

当局によっては押収リストを出してもらえなかったり、事後処理で処罰決定書を出してもらえなかったりしますが、我々は調査会社を使って差押えを行っておりますので、調査会社に対しては、押収した通知、押収リスト、最終的な処罰決定書に関しては必ず入手するように働き掛けています。当局によっては、例えば、押収リストや処罰決定書に関しては権利者には渡さないという所がありますので、そういう場合には証明書のように、これ

に代わるものを必ず調査会社には受領するように要求しております。

当局に対して、押収したものに関しては滅却するようにできるだけ働き掛け、こういったメディアにも載せてもらうように働き掛けをしておりますし、例えば、毎年3月15日が消費者保護デーですので、当局にお願いして「滅却セレモニー」として廃棄してもらい、それをメディア広報してもらっています。このようなメディア対策は非常に重要かと思いません。

共同対策に関しては、渋谷さんのほうも3分の1は共同対策だと話されていましたが、当局に対するプレッシャー、こちら側に関しては経費の分担という大きなメリットがあります。各社、少しずついろいろな考え方が違いますので、その意思統一を図る図り方が少し難しいかなと思いますが、それができるのであれば積極的に進めるべきものではないかと思っています。

行政差押えから、量が多いとか再犯のものに関しては、できるだけ刑事移送してもらうように働き掛けております。例えば、利益が5万元以上などという所がありますが、我々の経験で、第1回目に1万台弱、再犯で5,000～6,000台、この程度であれば刑事移送をやってもらえる当局は多いのかと思っております。

上海でやった例ですが、2005年3月、4月に連続して差押えを行い、全部で2万台弱ですが、刑事移送をお願いしましたら、やれて。移送が決定してから半年前後で結果が出ています。場所によっては、こういう形でスムーズに刑事移送される例があります。反対に、例えば10万台近く差押えても金額がそこまで行かないと言って、やってもらえない地域もあります。その辺に関しては、今後、皆さんの実績を出しながら、ジェット口等を經由し

て、判断基準、刑事移送基準の確認を共同市場とやっていくような動きをしてみたいと思っております。

行政差押えで、我々も調査会社をいろいろ使っておりますが、調査会社の信頼性の確認も一つ大きな項目になるかと思えます。マッチポンプ式に自分でトラップオーダーして2,000台押収しましたよという調査会社も、今まで我々の経験の中でありました。当局に別件で伺いましたら、「確かに偽物だから捕えたが、こういうやり方は好ましくない」と面と向かって言われた所もあますので、そのような調査会社に関しては、できるだけ排除するような形にしています。

調査会社からの報告書で、過去に押収したときの写真を転用して、いかにも新規でやったという報告をしてくるもの。押収リストの書換え等をやってくるもの。既に差押えを行ったのに、新規の案件として提案してくるもの。同じようなことですが、ほかのメーカーが差押えた押収物件を、新規の案件として提案してくる。そのような調査会社に関しては、調査会社の報告、報告内容の確認を定期的にする必要があると思えます。いま申しました押収リストの書換えですが、10箱を30に変えたり、同じ写真を使って別の新規案件の報告書を作ってきたり、その辺は定期的に見ていく必要があるかと思えます。

そのようなものに関しては、例えば権利者から当該当局を表敬訪問をしたり、表敬訪問をする時間がない場合には、中国語のできるスタッフから状況の確認を、随時、当局に「本当にやりましたか」という確認をする必要があるかと思えます。また、そのような案件に関して、ほかの調査会社による裏付け調査も場合によってはやる必要があるかと思えます。最近、新規の調査会社が出てきたり、スピアウトして自分の会社をつくったりし

て、調査会社も非常に増えておりますので、調査会社の信頼性も、ある程度確認する必要があるかと思えます。

刑事差押えに関しては、予算の関係もあって、今は行政的差押えをメインにしておりますが、悪質なものに関しては刑事移送を待つだけではなく、再犯のものに関しては公安局に直接刑事的な差押えを行って追及をすることもあります。そういったものに対しては、公安に動いていただいて移送されれば、判決が出るわけです。こちらからの要望としては、執行猶予を付けない形で働き掛けるように調査会社に話す必要はあるかと思えます。

中国の海関では、最近、非常に活発にやっけていただいております。と同時に、全世界の税関に対しても、我々は現在、28カ国、その他交流のある所に関しては15カ国ありますが、2年半の統計で件数的には中国がいちばん多く、その次が香港、その次がちょっと意外ですがタイなどで、WTOに加盟している国の税関に関しては、最近、積極的に動いてきてもらっておりますので、働き掛け等を継続してやっております。

中国の海関に限定してみますと、広東省に製造拠点多いということで、深圳海関とか、広州海関、黄埔海関ですが、割合としてはこのような形になっております。製造拠点である広東省の税関、輸出拠点である浙江省の海関辺りが多くなっておりますので、その海関に対しても働き掛けを行っております。

中国の海関に関しては本物がストップしてしまうことがあって、統計を取ってみますと、1割ぐらいの本物も引っ掛かってしまうのかなど。こういうものを排除していくというか、真正品に関してスムーズな通関を促すためには、例えば通関申請時に商標の使用承諾書を付けるとか、海関登録してあるネット上に許諾会社の情報を入れておくなどといった

ことも並行して、真正品の流通を妨げないことも重要な課題になっていくのかと思います。

私は海関のワーキングのリーダーもやらせていただいていますので、中国の海関に対する水際申請の仕方等を説明いたします。まず中国の海関に対して、中国の登録商標を登録する必要があります。登録されて認められて、疑義商品が発見された場合、窓口となっている所に対して、疑義商品の発見通知がまいります。我々の場合は弁護士事務所を設定しておりますので、そこに来るようにしています。発見通知書の内容に関しては通知日、発見場所、製品云々で、このような情報が書いてあります。その中で、疑義商品の情報に関して写真を送ってほしいという要望に関しては、遠くの海関ほど送ってくれます。絶対に送ってくれない海関がいくつかあって、深圳と寧波は必ず行かなければいけません。

鑑定作業に関しては我々のやり方として、まず当該海関に対しては、何らかの情報をできるだけいただきたいという形で交渉しますが、どうしても行かなければいけない場合には、我々自身が行くか、調査会社に行ってもらってサンプルを受け取るか、あとは付近に我々の子会社があればそこから行ってもらうとか。随時3日間で真贋鑑定を行わなければいけないので、その辺はやり繰りしながらやっているのが現状です。

偽物と確認ができた場合、差押申請を出して、担保金を納入して、あとは裁定を待ちます。実際問題、これがいちばん早い例かなということで、差押通知が2005年1月、真贋鑑定を14日に行って、担保金を納入し、処罰決定が4カ月前後で起きて、またその3カ月前後で担保金が返却されるといった早い例がありますが、差押申請を行って、処罰決定が出ているのか出ていないのか、処罰決定が出ても担保金が返ってこないという問題がある海関

もだいがあります。

水際取締りの問題点としては、真贋鑑定の難しさというか、スピーディーにやらなければいけないということが、申請した場合、大きな負荷になると思います。廃棄の確認がどうしてもできないということが、いま我々の大きな問題になっています。それと担保金の返還に関しては、なかなか返ってこない。その問題に関しては、いま総担保金という制度がありますので、それを使えばうまくいくのかなということで、総担保金の制度の活用も我々としては検討しています。

問題点の大きな1つとして、最終結果が権利者に知らされないということで、各海関を回って、いろいろな話で聞いておりますが、海関保護条令27条の項目に沿った形で適切に処理をしているということで、いくつかの案件に関しては、1番の「没収された製品が、公益事業に用いることができる場合には公益機構に寄付する」という形で、例えば赤十字などに寄付された例がありましたし、ある海関によっては「この偽物をお前の所で買わないか」と言われたこともあります。最終的に権利者に知らせる義務がないという形で回答される海関が多いように思います。

しかしながら黄埔の海関のように、積極的にこのようなセレモニーで廃棄しますよと。廃棄の写真なども送ってきてくれるとか、この辺のセレモニーに同席してもいいと言ってきてくれる海関もありますので、こういった例を示しながら、こういうことをやれば海関にとってもメリットがあるということを説明しながら、できるだけ廃棄に持っていけるようにしたいと思っています。このようなものに関しては1社だけでできることではありませんので、皆さんの協力を得た上で、いろいろな形で働き掛けを行っていきたいと思ってお

ります。

問題点の2は、担保金が返ってこない。総担保金制度を使えば、この問題は解決されると思いますが、最初に申請する場合には、1件1件の案件の対応になると思いますが、我々として、いま大きな声では言えないのですが、寧波と金華と深圳の海関がちょっと問題かと思っています。

返還金に関しては、例えば担保金2万4,000ドル払って、倉庫代に7,000元以上、32%控除されるとか、ある海関では控除されて半分ぐらいしか返ってこないといった例もあります。反対に全額返ってきて、利息まで付けて返してくれた海関もありますので、その辺の運用に関してどうなっているのか。ここも一企業で聞いてもしょうがないので、団体で聞いたり、もしくはIIPPF等でやっていただけたらするのであれば、そこを通じて日本として質問等をしていきたいと思っています。

警告状ですが、例えば小売店などに関しては差押えまで行く必要はない、もしくはうちの代理店が模倣品を扱っているような場合、差押えまでやるとまずいという場合は警告状でやる場合があります。警告状に関しては、無視された場合の対応をあらかじめ考慮しておくこと。反論があった場合、どこまで反論するとか、最初の落とし所がどこかを決めた上で警告状を送る必要があるかなと。誰の名前で行うかも、一応最初に検討する項目だと思います。

警告状に関しては、中国の場合、無視されるかと思っていましたが、結構返答がまいりますので、そういう所に対しては警告状もある程度、効果があるかなと思っています。しかしながら、「模倣行為をやめるよ」と承諾書まで出した所が模倣行為をやっている所が

ありますので、それを守るかどうかは不明なところがあります。相手がわからないような場合に関しては、新聞警告を過去何回かやっております。これに関しては何回かやりましたが、効果があるのか、ないのか判断のしようがないのですが、やらないよりやったほうがいいかなというレベルだと思います。

民事提訴ということがありますが、これに関しては意匠権の活用ということで、意匠権に関してはご存じのように、行政的な差押えについては、知識産権局は仲裁というか、そういうことしかやりませんので、意匠権侵害の場合には法院に持っていくしかないのかなど。しかしながら、民事提訴になりますので、意匠権として確実に主張できるようなものに関してやる必要があるのだらうと思っています。

大体意匠権の訴訟を提起しますと、裁判所からは調停和解が多くなるとは思いますが、こういうものに関して、我々の主張をより多く認めさせる交渉をすることが必要かと思えます。この例に関しては訴訟対象となったモデル以外の類似機種に関しても和解の条件の中に入れましたし、相手が意匠登録したものに関しては放棄、裁判費用の全額負担ということで、相手方の否をある程度認めさせるという形で、有利な形での和解を交渉するというのが大きな問題になってくるのではないかと考えております。

模倣対策における留意点ですが、模倣対策の仕方、行政機関に対する働き掛け、申請も大事ですが、模倣対策というのは全社的な対応が必要かと思っており、我々の会社の場合には開発、技術、営業、生産すべての部門で、あるモデルに対してどのようなことができるのか、検討する形での体制を敷いております。例えば、権利化に関しては、もちろんこのような商標権、製品に関しては意匠権もできるだけ多く出願しております。

商標権に関してはハウスマークだけではなく、使うサブブランドというか、例えばこのモデルだと「S-V.P.A.M.」だとか、fx-82を1981年からやっていますので、著名性を根拠としてモデル名まで商標ごと登録しています。こういった形で主張化できる権利を権利化することの必要性が、まず大きなものになっていくと思います。

商標権侵害だけで追及していきますと、形状を模倣した感じで、こういった傾向になるかという、いちばん上が偽物ですが、商標を登録しているハウスマーク、CASIOと「S-V.P.A.M.」、fx-82に関しては、最初はハウスマークを外して「S-V.P.A.M.」を使ったままで、こういったようなものだったらいいだろうという形で模倣業者は出してきましたが、このモデルに関しては「S-V.P.A.M.」商標権侵害で行政差押えを行っております。AICもハウスマークが付いていなくても商標権侵害があれば、取締りを行っていただいております。

しかしながら、最後のよう感じで「S-V.P.A.M.」が「SUPER」に変わって、機種名がfx-82がGA-82にまでなってしまった場合はAICに関しては、ここまでは権利範囲に入っていないということで、取締りはやっていただいております。

時計に関しては、本体だけの意匠権ではなく、ケースの側の意匠権で取ったり、文字盤で取ったり、バンドで取ったり、あとはハウスマークだけではなく、サブブランド的なもの。商標権もできうる限り取って、うちの製品に関しては意匠権、商標権で守っていくということで、全社的に権利化を行うということで話を進めております。

差別化という話で、先ほど渋谷さんの話にも出たと思いますが、我々の商品は統一してこういうものだというところがいくつかあります。例えば、電卓でいきますと、AC（オー

ルクリア)とCキーを使っておりますが、そのほかのメーカーはCキーをオールクリアとしてエントリークリアはCEキーでCEキーを使っている電卓がかなりあります。我々は最初の電卓のときからACとCという形で使っておりますので、CEを使っている電卓でハウスマークがあれば偽物だということで、使い方に関して最初の段階から統一した形で使っておりますので、真贋鑑定のポイントとなっております。

例えば、バックスペースキーでも、矢印キーでバックスペースキーとしている電卓が多いのですが、我々は最初の段階から右三角を一貫して使用しておりますので、これが大きな真贋鑑定のポイントとなっております。MRC (Memory Recall Clear key) に関して、どんなボタン形状でも並行して使うMRCという使い方は指摘していない。商品の設計段階で仕様の統一化は昔から図っております。このように我々の商品はこういうものなのだという、ある程度の基本を崩さない方針で商品化していくことが、非常に重要なことだと思います。

定格プレートに関して、彫刻文字を使って比べる対応はやらない、AC音キーの表記の仕方に関しては、最初の電卓から共通して使っております。腕時計に関しては、裏側に使うビスに関してはサービス性を考慮して、最初からプラスとマイナスのネジ回しを使える形にしております。このようなものに関しては、どの商品も統一して使っておりますので、真偽判断のポイントとなります。バックカバーの刻印の内容に関しても、基本的にどのような形状であったとしても、これだけの情報は必ず入れるという形にしております。

このようなところで外観的なものでやりますと、どうしても模倣されてしまいますので、外観操作から真偽の判断ができるようなスペックを入れていく。例えば、あるキー操

作をすると、こういう表示をするなどという表記を入れて、外観から判断ができるようなスペックを入れることを、設計段階から入れるような形にしております。

例えば、関数型電卓や一般電卓の一部にも入れていますが、パワーオフをする時点で「カシオ」という表示をさせると。それが模倣していれば、たとえ製品本体に商標権侵害がなくても、悪意の証明という形で利用ができるのではないかとということで、模倣対策に関してはスペック面で外観から操作できる、操作した場合、侵害を構成するという形で、設計の段階からの対応が必要かと思っています。

共同対策に関しては、時計の例でいきますと、広州駅西の地域に大きな卸マーケットがあり、その近くに無名の生産工場などが無数にあって、我々だけでもAIC、TSB、PSBを経由して差押えを行っております。同時に、そのほかの時計のメーカーも同じようなことでやっておりますので、ここに対しては共同して差押えを行ったり、キャンペーンを張ったりしております。共同化対策に関しては各会社のレベルで、いろいろ意見の食い違い等もありますが、まとめられるのなら、まとめる方向で進めて、うまくいけば非常に大きな効果があると思います。

当局に対する働き掛けも、我々1社単独、もしくは業界でまとまってジェット口経由、QBPC経由など、いろいろな形で真贋鑑定のセミナーを行ったり、表敬訪問を行ったりということによって、非常に大きな効果が上がっております。つい最近の例として、山東省のほうでジェット口経由でセミナーをやったのが、山東省のAICのほうで自主的に差し押さえられて、1万台以上の電卓が刑事移送になっているという例もあって、第1報がきたときに、セミナーを聞いてやりましたと言ってくれたときには、このような働き掛けの効果も非常

にあったのかなと思いました。

先週やった例ですが、時計協会で行きAIC、TSB、PSBで、普通はAICとTSBは一緒に集まらないのですが、強引に集めていただき、交流会、意見交換会を持ちました。こういったいろいろな形での働き掛けが今後必要になっていくのかと思います。

これはデータがちょっと古いのですが、その結果、海関と当局が自主的に取り締まってもらっている例です。これは半年ごとの例ですが、だんだん多くなってきているかなと思います。我々の申請だけではなく、当局のほうが自主的にやってもらう例もだんだん多くなっていくという感じです。

今後の傾向としては、どんなに偽物対策をやっても、利益が見込める以上、模倣品はなくなれないと思います。撲滅することはできないと思いますが、我々の実感として感じておりますのは、やらなければ増えていくということなので、どうしても必要悪として、こういった模倣対策は継続してやっていくべきかと思います。当局に行くと、日本も前は同じだったのではないかと。民間の意識が向上されれば模倣品は減っていくというのは、合っているかと思います。

模倣業者に関しては、だんだん力を付けています。権利意識にも目覚めておりますので、ある大きな模倣業者に関しても、模倣業者から競合業者に変わりつつあるのかなと。そういった意味で、今後、例えば商標権や意匠権ということではなく、特許権などで争っていく段階になりつつあるのか。それはもう少し早いかと思いますが、特許を含めた形の権利化は、今後の大きな問題となっていくと思います。

何回もお話しておりますが、このような模倣対策は、模倣対策の現場だけでやるのでは

なく、商品開発の段階から全社的に取り組むべき問題だと考えております。また、実際にやる現場に関しては、企業間の情報交換、当局に対する働き掛け等、いろいろな形で情報交換をやらせていただきながら進めていきたいと思っています。以上です。

< 質疑応答 >

森永 ありがとうございました。それでは、残りの時間を質疑応答の時間とさせていただきます。

渡辺（アイアット国際） どうもありがとうございました。模倣対策の関係で設計からすべて模倣対策をされるということですが、設計からという形になりますと、本社の意識を向上させなければいけないと思いますが、そのために本社、設計部門にどういうフォローとか、対策、PRをされているのでしょうか。

荒川 模倣対策を我々が始めたのは1994年辺りからです。その発端は事業部から「こういう物が出ているので、何とかしてほしい」という事業部との話合いの中で、権利がないと何もやれないという話をして、お互いに話しながらやっていくということ。新商品の商品規格の場に知財の人間が同席して、このようなものに関してはネーミング、意匠、スペックの話を経営の段階、計画の段階から参画していく形にしています。

渡辺 その場合、知財の方が中国のこういう状況をよく認識していないと、アドバイスがしっかりしたものにならないと思うのです。そうすると、本社の知財の方にもその辺をしっかりと伝えてあるということなのではないでしょうか。

荒川 私が駐在したのは2年前ですが、それまでは日本から模倣対策をやっていました。

その現場の情報は、随時知財部本体に連絡しました。知財部というのは特許部、商標部と分かれており、商品企画の段階からいろいろな話ができる状態になっていますので、そこに模倣品の情報を入れるような形にしております。

森永 ほかにご質問ございますか。

福永（JUKI中国） 今日のご講演ありがとうございました。ちょっと細かい話ですが、2つほどお聞かせください。意匠権の出願の関係でベルトだけとか、側だけとかが出願されていたと思いますが、完成品に対して権利行使されるときは、部分意匠的かというと、そういう部分を有しているから侵害でしょうというような権利行使をされるのですか。

もう1点は、あの手の出願の仕方は、中国だけがああいう出願をするのか、日本では部分意匠で出願して、中国ではああいう出願をするという形なのか、あるいは日本でもああいう部品的な単体の出願をして、それを優先決定して中国に持ってくるのか、どのような出願の仕方なのか。

荒川 順番が逆になってしまいますが、商標権、意匠権で、ほとんど全モデル登録しているというのは日本、中国、アメリカです。この3つに関しては重点的に出願しております。そのほかの国に関しては、重要だと思われる国に対しては出願する。重要だと思われる国というのは、事業部が出願してほしい、この国はどうしても出願してほしいという国に対しては、そのものに関しては出願するという形で、事業部と話しながら取捨選択をやりながら出願しております。

実際の意匠権に関する権利行使ですが、最初に、中国では今後どのような形で権利行使をしていくのかというのが重要な課題になっていると話しましたが、まだ具体的に成功し

て、これだから成功したという例はありません。例えば、電卓のfx-82に関しても、いろいろ意匠権を持っているのですが、無審査です。電卓に関しては、四角い所にキーがあるというベーシックな配列で、意匠権の権利主張が難しいという例があって、意匠権の活用方法に関しては、例えば電子辞書みたいな確実に新規性等も主張できて、権利行使ができるというものを例としながら、どのような権利行使ができるのか、いま勉強している最中というののはっきりしているところです。

森永 ほかにご質問のある方はいらっしゃいますか。

丸山（ファンケル） 意匠権の権利行使のことで教えていただきたいと思います。いまのお話ですと、具体的に意匠権で権利行使が成功したケースはお持ちではないということですが、ほかのケースの場合によく伺ったりするのですが、侵害者が逆に意匠権の出願をしているケースがあると伺うのですが、そのようなケースは今までのご経験でありますか。自分たちはこういう権利に基づいていて、侵害ではないという主張をするケースはお持ちでしょうか。

荒川 先ほどの電子辞書の訴訟の件ですが、弊社のほうが早く登録をしていました。相手方も同じ形状で意匠登録を遅れてしました。ですから、無効審判をしようかと思いましたが、悪質なので最初から提訴をするような形で対策しました。知財権に関して意識のある模倣業者は、自分の商品に関して意匠出願している例があります。中国では無審査ですので、登録が簡単だということがあって、向こう側も意匠権を持っているという例は、今後は数多くあると思います。

丸山 そうすると、権利行使のためというよりは、防御のため、あるいは相手の逃げる

余地を押さえておくためには意匠権というのは使う、あるいは使って実効性が少なくとも持っていないと駄目だということで、出しておくべきというお考えですか。

荒川 そこはお金をかけて意匠権を出願する以上、何らかの形の権利行使ができるであろうということでやっており、日本からは意匠権の活用を考えるとという形で、しょっちゅうプレッシャーをかけられているのが現状です。

森永 ほかにご質問のある方は挙手をお願いします。いらっしゃらないようですので、これで荒川様のご講演を終わりにさせていただきます。どうもありがとうございました。

これですべて終わりですが、各種連絡事項の冒頭で申し上げました、この度、運営幹事をご退任されます白浜様は、本日は急遽ご欠席ということで、また改めてご挨拶いただくことにさせていただきたいと思います。

それでは、これにて本日の全体会合を終了させていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

(作成 ; 日本貿易振興機構)