

第 61 回「上海 IPG」会合

日時：2012 年 11 月 15 日（木）14：00～18：00

場所：上海龍之夢大酒店 4 階 Ball Room A

「上海 IPG ピックアップ講座」

[テーマ] 「模倣品対策刑事事件・刑事移送のコツ～各調査会社の成功事例～」

① 「刑事摘発実施のためのポイント」

[講師] IP FORWARD グループ総代表 日本国弁護士 分部 悠介氏

どうも皆さんこんにちは。IP FORWARD の代表を務めております分部と申します。よろしくお願いたします。我々 IP FORWARD グループは IP FORWARD 法律事務所という弁護士事務所と調査摘発をやる IP FORWARD CHINA という二つの会社で、調査・摘発・訴訟業務をやっております。この IP FORWARD CHINA のほうでの調査・摘発の実績を基に、今回刑事摘発のポイントということでご紹介させていただきます。時間も 15 分しかなく、私の資料は分量が多いので、多くは省略してお話させていただきますので、ご質問等がございましたらお尋ねください。

刑事罰、ここにいらっしゃっている方々も刑事摘発を多くやられている権利者様と、そうでない権利者様と色々いらっしゃるかと思います。基本的な事項を始めにご紹介させていただきます。中国では行政罰と刑事罰という二段構えになっています。日本は刑事罰だけなんですけれども、中国には行政罰、刑事罰があります。

平たく言いますと、軽いものが行政罰、重たいものが刑事罰ということになります。重たいというときには、何をもちて重たいかというのは、色んな法律、犯罪によって若干異なる基準が定められているんですけれども、その基準以上のものですと重たいと認定されて刑事罰になります。その重たい重たくないの基準を刑事訴追基準とよびます。具体的に何が刑事訴追基準なのかというのは後で説明します。

次の 2、3、4 ページのところでは流れを説明しております。まずは公安、警察が捜査をして検察に事件を移送して検察が裁判所に起訴をするというような流れになりまして、それで最後に判決を出します。これは日本の刑事訴訟の流れと全く同じでございます。

中国の厳正処罰の流れになりますと、皆さんよく模倣対策をされている中で、AIC、TSB というところから摘発をして行政処罰をするというような流れがございますけれども、この場合裁判というのは入って来ません。しかし刑事摘発の場合には、公安の後で検察が関連資料を色々整理して、そのあと裁判所に裁判をやって判決が出るということで、流れが色々加算されています。やはり刑事処罰の場合は、非常に重たい処罰が科されますので、きちっと裁判手続きを経て処罰されるということで、こういう手続きになっています。

それぞれの期間は、警察が 1～2 ヶ月、検察が 1～2 ヶ月、裁判所が 3 ヶ月～半年ということで書いてありますが、これも本当に事件によって多種多様で、難しい案件になりますと、警察の捜査段階で半年～一年という時間がかかるような案件もございます。

警察レベルでやることというのは、捜査をして、そして事件現場で摘発をする、犯人を捕まえる、そして事件資料を整理して検察に送るという、大きく分けてこの 3 ステップになります。

捜査の端緒と書いていますが、捜査の端緒というのは「捜査のきっかけ」というようなイメージで捉えてください。捜査の端緒は主に二つございます。一つが行政機関からの移送です。もう一つが被害者である権利者からの告訴です。権利者のほうからこれを刑事摘発してくださいということで、直接公安に行くパターンもあれば、AIC・TSB が摘発をして、その後に公安に事件が移送され捜査が引き継がれるという二つのルートが主にございます。

実務上で我々がポイントと考えているところを、いくつかあげさせていただきます。

もし本当に公安手続き・警察手続きで「再犯が大変多くて行政処罰じゃ全然効かない、どうしても刑事処罰で行きたい」というような場合には、行政機関経由ではなくて、なるべく公安に対して直接告訴するというような方法を取られたほうが良いと思います。

どうしても AIC や TSB を通すと、AIC・TSB 等行政機関も色んな思惑が出てきますし、あと刑事訴追基準というのは非常に不明確なところがあります。認定する人によって結果が変わってくる場合があります。なので間に人がいるとどうしても不確実になりますので、どうしても刑事摘発がやりたいという場合には、直接公安とやりとりをした方が可能性は高まります。

あとポイントの二つ目のところに書いておりますけれども、一定の売上金額以上になれば、公安手続きになるということで、この金額に対する主張立証というのは当然するんですけども、それ以外にも色んな情報を警察に与えてあげることが実務上はとても重要です。やっぱり公安のほうも、立件して刑事処罰が無事に科されると、これでちゃんと一つの仕事が成功したポイントになるということになりますので、案件価値は越えているけれども捜査して最終的に「立件・刑事処罰を科すまで、非常に難しいな」と心証で思われてしまったら、何らかの理由をつけて受けないということなんかもあったりします。

なので、きちっと刑事処罰が科されるために、公安になげて終わりということではなくて、公安と一緒に案件処理をしていこうというスタンスできちっと周辺情報も集めて提供するということが、実務上重要です。

そのあと摘発をして模倣品を押収します。そのあと、皆さんの方に鑑定書の発行依頼というのが代理会社からいくことになります。この場合も鑑定に関しては、実は次のページの検察の下の※印のところに書いておりますけれども、ちょっと行政手続きのときよりは厳格度が増します。AIC・TSB で摘発をしたあとに「これは偽物です」というふうに鑑定書を出して、そして処罰が科されるという流れを皆さんやられたことがあるかと思います

けれども、刑事処罰の場合には、先ほども申し上げたように最後に裁判があります。裁判は、検察院、検察官が「この人はこの刑事犯罪に当たるんですよ」ということを主張立証して、それで色んな証拠を出して立証していくということです。よくありますけれども、最近模倣業者のほうもどんどん知恵をつけてきています。なので裁判で素直に「はい、すみません」と、そして「処罰を受けます」という人たちばかりではなくて、やっぱりこの捜査過程において、色んな証拠が足りない点があるということを反論してきたりする機会が増えてきてまして、そうなりますと今度は裁判手続きで検察官の場合は反論していかなければならなくなります。そういうときには権利者さんに色々証言を求めてきたりだとかいうようなこともあったりします。

特に鑑定の適性みたいなところは結構争われます。なんでこういう鑑定結果になったんだと、何がどうしてこれが偽物だと言えるのかと、これは絶対本物だというようなことも反論してきたりします。皆さんも多くご存知だと思いますけれども、鑑定をするポイントというのは、皆さんも超営業秘密なので外に出せないようなことなんかも多いかと思います。なのでこういうような場合には出せない、鑑定書を出すタイミングでは特段そんな理由を書かなくて良いんですけれども、後々裁判となったとき、その鑑定理由は何ですかと、証言してくださいということが求められてくる可能性がございます。なので刑事手続きにおいて鑑定というのは、ちょっと慎重に対応する必要がございます。

あと検察官は刑事手続き処理のプロ、法律のプロですけれども、知財犯罪というのは色々ある犯罪のうちほんの一つです。殺人罪だとか窃盗罪だとか、そういったような犯罪のほうは圧倒的に多いです。それに比べますと、知財犯罪というのは非常に難しいです。事件の立証なんかも難しいです。商標権であれば同一商標権侵害、では何をもって同一商

標かとか、そもそも商標の指定商品とは何かとか、皆さんにとっては基本的な法律知識ですけれども、検察官や公安には意外となかったりします。なのでこういうことを代理会社がサポートしてあげるというようなことも実務上重要だったりします。

5、6 ページは色んな書面を載せています。刑事手続きで調査会社、代理会社から色んな書面が送られてくることあるかと思いますが。刑事手続きの過程ではこういうような書面が出ますということで書いております。

7 ページ以降は、法律の条文です。これは全部ジェトロさんのサイトに載っていますので、もし興味がございます方がいらっしゃいましたら、そちらの方をご覧ください。刑法がありまして、刑法とその他関連する司法解釈という形で刑事の処罰法規が規定されています。

一つだけ重要なポイントなので、ここだけお話させていただきますと、先ほど刑事訴追基準というのがあると冒頭に言いました。ではどれくらいの規模以上が大きいもので刑事処罰対象になるかというところで、不法経営金額が5万元以上というような規定のされ方をしています。刑法 213 条で、これは商標権侵害罪なんですけれども、情状がひどいものは刑事処罰をすると規定されています。では情状のひどいものは何ですかというところで、これが司法解釈というもののなかで規定されています。具体的には不法経営金額が5万元以上、その他ごちゃごちゃとあるんですけれども、ちょっと複雑なのでこの不法経営金額5万元というところだけでお話をさせていただきます。

9 ページ以降は、我々の刑事摘発の実績というところを書いております。直近の統計としましては14件ございまして、地域はここに書いているようなところで、対象業界はこういう業界で摘発の実績がございます。

事例紹介は①、②と二つ紹介しております。これはクライアント様との守秘義務の関係もございまして、業界については開示しておりませんのでご了承ください。単に模倣品の入手数量とどこの公安でこういう流れでやったか、何人身柄拘束をしたかというような最低限の情報だけを載せさせていただきます。

一つは2011年の8月から2012年の1月下旬、約半年ほどの案件でございました。成都市を中心とする大きな刑事摘発の案件で、処罰として主犯格が懲役1年、執行猶予2年というところまで出ております。この案件は不法経営金額が15万元と認定されておりまして、あと犯人が自首をした事案でした。なのでこの自首というのが結構効いて、執行猶予がついたという事案でございます。

ちなみに、刑事摘発をやったときに、結局懲役刑はどれくらいになると、罰金はどれくらいになるのかということ。これなんか執行猶予ということは要するに牢屋に入らないので、あまり効果がないんじゃないのかというふうに思われるかもしれませんが。確かに執行猶予というのが付いたら直接は牢屋に入らないですけれども、ただ次にまた侵害行為を行った場合には、もう無条件で牢屋に行きます。そして以前の刑も足されます。あくまでも執行猶予、執行を一時的に猶予している処分ですから、その後場合によっては牢屋に入るといったようなことになってきます。

刑事犯罪の処罰のデータを色々探したんですけれども、特に知財犯罪と限定してみるとなかなかなくて、一つだけ紹介しておきますと2011年上海での知財の刑事処罰のデータで、3年以下の懲役が145人、3年～7年が25人、執行猶予が付いたのが63人というようなデータがございました。この懲役3年以下と、3年～7年と、こういうような形で司法解釈で規定されているんですけれども、要するにほとんどは3年以下のもので、そして自首したりだとか、情状が軽かったりすると執行猶予が付くというような、こういうイメージになるかと思われます。

実際この写真では、事前の会議というところで、公安の人たちとうちの職員が一緒になりながら事前の会議をします。日本でもよく警察 24 時とか警察の追跡番組があったりして、よく警察の会議とかやったりしますけれど、普通は警察の人だけですよね。こっちの場合は摘発の前に公安の人、結局公安の人も実際自分が調査をしたわけじゃないので、情報がよく分からないんです。なので我々のような代理会社が実際に調査をしたのならば調査結果を伝えて、どこにどういう物があってどうやって摘発をすれば抑えられるのかというようなことを聞かれたりして、こういうような会議で一緒に作戦を練って摘発するというをやったりします。

事例の 2 番でございます。これは非常に大きな案件で、今年の二月から始まりまして夏ぐらいまでの案件でございました。それぞれの市、北は瀋陽から南は雲南省昆明までと、ある業界の全国規模でのネットワークがあり、7、8 権利者くらいの偽物を作って売っていたという事案です。始めはこの山東省である権利者様の事案として調査して対応していきまして、その工場から全国規模で出ていたと。そして今年の 5 月に経済犯罪の特別活動ということで、ちょうど警察が特別活動という取締りキャンペーンをやっていました。これに上手くのっかって、このキャンペーンの一つとしてやりましょうという話になって、全国規模の捜査をやったということでございます。これは上海の方に捜査本部というのを置いて、うちの職員が毎日毎日そこにおいて、色々と「全国の模倣ネットワークはこうでこうで」と説明して、では次行きましょうということで、7 月中に一気にダダダッと摘発をしたというような案件です。

尋問についてです。捕まえた人をいちいち尋問して、上流はどこだとか、下流はどこだとかやっても、色んな嘘を言ったりするんです。うちの調査員も「こいつの言ってることは本当か嘘か」とか色々公安の人に聞かれたりして、それにも応答したりして、本当に一緒に協力しながら進めていったというような事案でした。

実務上の問題点を、最後二つ書いております。さっき申し上げた不法経営金額というものものの認定、これがバラバラです。ざっくり言うと売上金額ということなんですけれども、では工場にある在庫はどうなんだ、まだ半製品、商標を付けていない製品は一体いくらなんだと、何をもって売上げというかは非常に難しかったりします。この法律の条文も、ここは非常にマニアックな議論で、上海 IPG でもこれを研究するワーキングが沢山あると思いますので、ここでは割愛します。こういうような法律の規定がありますということです。

我々も感じる実務的な感覚なんですけれども、販売 5 万元以上、日本円で 70 万円以上ですと認定されます。大体販売記録とか見積書があれば非常に強かったりします。現場では販売とか見積もり価格に基づいて認定されていきます。これが無い場合に、この偽物の価格がいくらですかと、刑事訴追基準としていくら認定されるのかということとは、本当に色んなパターンが出てきます。まずは権利者さんから純正品の価格を提出したりしますし、警察の方も犯人に色々聞いたりして、これはいくらで売ってるんだと取り調べをしたりして、この自白とか関係者の供述を総合して決めていくということになります。専門の価格認定機構というところがありまして、ここのところは協力しながら価格認定をサポートすると、権利者としては高い金額でやって欲しい、犯人はどんどん低い金額にしたいという綱引きで苦勞するんですけれども、代理会社はこういうところでサポートします。

最後、刑事摘発の値段は高くなって、代理会社が何をやっているか分からないというお話も受けます。結構色んなことをやっています。証拠が厳格なので色々と証拠資料を作成したり追加調査をやったりだとか、あとは関係機関が多くて公安、警察の追加捜査を手伝ったりとか、あと裁判の場面では証人として出廷したりだとか、あと地方保護主義でおかしなことされないかそれぞれのフェーズで干渉したりだとかいうことを裏ではやってい

ます。

駆け足になりましたが、以上です。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

分部先生どうもありがとうございました。トップバッターですので、刑事訴追の流れで動きを多少詳しくお話頂きました。

続きましては、「刑事案件に関する紹介・交流」と題しまして、上海新諍信知識産権服務有限公司の于様からお話頂きます。よろしくお願いたします。

〔テーマ〕「模倣品対策刑事案件・刑事移送のコツ～各調査会社の成功事例～」

②「刑事案件に関する紹介・交流」

〔講師〕上海新諍信知識産権服務有限公司 顧客部 主管 于 波氏

皆さんこんにちは。私は上海新諍信知識産権服務有限公司の于波と申します。本日、刑事案件に関してお話させて頂くチャンスを頂きまして、ありがとうございます。時間がギリギリですので、直接本題に入りましょう。

本日、説明する内容は主に三つの区分があります。一番目は刑事案件を通して知的財産権を保護するメリットです。二番目は刑事案件の事例の説明です。三番目は刑事案件の注意事項でございます。

まず刑事案件のメリットについて、説明いたします。行政案件と比べて刑事案件には三つのメリットがあると思います。一番目は権利侵害業者を潰すことです。二番目は巨額の罰金を与えることです。三番目は権利侵害者の身柄を拘束するということです。この優勢を利用することで、権利者様の知的財産権をよりよく保護できるようになると思います。

次に刑事案件の事例の説明でございます。事例1ですが、これは税関で差し止めたベアリングの事例を通して、それから一連の調査を行って模倣ネットワークを把握して、それから公安を通して摘発した事例でございます。2008年に天津市のある貿易会社を回収して、2010年から権利者の許可を得ないで模倣ベアリングを販売し始めました。そして2010年、天津税関を通して模倣ベアリングを輸出しようとしていたことが分かりました。

下の写真は模倣業者が偽造した権利者様の授權書でございます。案件が発生したあと、弊社は一連の調査を行いました。まず工商登録資料を通して模倣業者の権利的な情報を把握しました。それからインターネットの調査を通じて模倣業者が様々なウェブサイトで広告を掲載していたことが分かりました。これは税関での押収履歴でございます。そして調査を通して、模倣業者に関わっている一連のサプライヤー業者の情報も分かりました。

このリストの中に天津のある関連企業が輸出した情報によると、対象業者の模倣品輸出違法金額はすでに100万ドル以上に達しているとのことです。これは国内取引業者に提出した見積書でございます。このリストによりますと、製品の単価は純正品より大幅に低いので模倣品の可能性が高いと言えます。

調査が終わりましたら、弊社は公安部に告発して、公安部は天津市 TSB に依頼して対応させました。2011年2月から天津公安局は侵害業者に対して摘発を行って、模倣品業者の法律責任を追究しました。ここまで30以上の国家と地域をカバーして、模倣ベアリング300ロットを輸出、案件違法金額は700万元以上の模倣ネットワークが潰されました。

判決結果についてですが、中国の刑法第214条などの規定によりますと、模倣業者の二名がそれぞれ懲役四年と三年を言い渡されまして、それぞれ罰金10万元と8万元が科さ

れました。

次は事例2の説明です。これも税関で発見された案件でございますが、それから一連の調査を通して、これは国際犯罪であることが分かりました。事例の背景ですが、2008年から2010年まで常州市にある貿易会社が模倣製品を天津税関と上海税関を通して輸出しようとしていたことが分かりました。このリストの中に輸出しようとした製品の情報がありますが、まとめてみると違法製品は100万点くらい、違法金額は約50万円くらいになりました。これは税関で差し止めた対象製品の押収写真です。

権利者様の指示を踏まえて、弊社は一連の調査を行いました。まず対象業者の登録資料を検索して、税関輸出データを分析して対象業者の駐在店を特定しました。それから実地調査を行って対象業者の状況が分かりました。それからアフリカの事務所、それからサプライヤーの調査も行いました。外観から見れば規模はすごく小さい業者ですが、後ろに色んなサプライヤーがいます。

これはサプライヤーの情報なんですけど、2008年に対象業者のサプライヤーは25社しかありませんでしたが、2010年になるとサプライヤーの数量は大体倍になりました。情報によりますと、サプライヤーの集中地は浙江省、広東省、河北省、江蘇省に集中しています。一連の調査を通して、対象業者のアフリカ・ナイジェリアの駐在店を通し外国の注文を受けてから国内のサプライヤーに依頼して模倣製品を製造し、税関を通して模倣品を国外に輸出していることが分かりました。

調査が終わった後、弊社は公安と交渉して摘発しました。2011年3月に対象業者の人物、また海外駐在点の担当者が公安に逮捕されました。そして常州PSBが把握した情報によりますと、模倣製品を製造したサプライヤーに対しても摘発をすすめました。

判決結果についてですが、中国の刑法第213条の規定によりますと、常州市の貿易会社に対して罰金200万円が科されました。そして対象業者の二名に対してそれぞれ懲役五年半と三年三ヶ月が言い渡されまして、罰金はそれぞれ80万円と50万円が科されました。

先ほど説明した案件は公安の力をかりて摘発した案件ですが、事例3はAICによって摘発された案件です。違法金額はすでに刑事案件の基準に達しておりましたので、積極的に公安局に移送した案件でございます。

事例の概要ですが、2008年1月に弊社調査員が浙江省で、あるコンタクターの製造業者を発見しました。それから権利者の摘発指示に基づいて、弊社は地元のAICに交渉して摘発をさせましたが、対象業者の倉庫で検査した結果、さらに多い模倣品が検出され刑事案件の基準に達しました。現場でAICと交渉した結果、案件が公安のほうに移送されました。公安は本件を非常に重視してくれまして、摘発後の翌日の朝、対象業者の責任者・陳氏が刑事拘留されました。これは摘発現場での写真です。これは対象製品のサンプルの写真です。これはAICから発行されました押収品リストです。これは案件が公安に移送されたあと、公安から発行された刑事拘留書です。

判決結果についてですが、中国の刑法第213条また第72条などの関連規定によりますと、対象業者の陳氏は執行猶予三年、懲役二年半を言い渡されまして、罰金9万円を科されました。

最後の事例ですが、これは模倣包装物の案件でございますが、実は中国の法律によりますと、模倣包装物を製造した場合、6万個以上であれば刑事案件の基準になるという基準があります。もし一種類以上のブランドがあった場合、3万個だけで刑事責任が追及されるという規定があります。

対象業者の容疑者は2007年に模倣消耗品の包装物を製造したことで、一度摘発されたことがあります。摘発された後悔悟しないで模倣ラベルを製造し始めました。弊社の調

査員による二ヶ月間の調査を通して、新しい製造拠点とネットワークを把握しました。2009年の6月、弊社はいくつかの公安と交渉して対象業者のネットワークに対して集中的に摘発を行いました。摘発が行われて消耗品の包装物シール・ラベルなど含む模倣品が1,000万点以上押収できました。これは摘發現場での写真です。これは摘発中に拘束された関係者の一部です。

判決結果についてですが、中国の刑法第215条、また77条の規定によりますと、容疑者は執行猶予期間に再犯したので、懲役七年半を執行することに決定しました。そして罰金10万円も科されました。別の責任者もある程度の法的責任を負いました。

最後ですが、刑事案件の注意事項について説明いたします。まずは刑事案件をすすめる場合、大体権利者様は代理業者に依頼して対応しますので、依頼した場合かならず委任状と商標登録証が必要です。それから行政案件と比べて刑事案件のほうは、調査コストが非常にかかりますので、その場合はご支援よろしくお願いたします。また摘発されたあと鑑定資料の発行をご対応頂くことが必要です。

最後ですが、先ほど事例3で説明しましたが、AICからPSBに移送した事例があります。正直に言いますと、このような案件を移送しても時々PSBが受理してくれなくて、移送できない場合もあります。ですので刑事案件を進める場合、出来るだけ直接公安へ申し立てを行って摘発をすすめることが効果的であると言えます。

以上です。ご清聴ありがとうございました。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

どうもありがとうございました。上海新諍信知識産権服務有限公司の于様でした。

それでは最後、QCAC国際事業部の張様、「刑事案件の成功事例紹介」と題しまして、ご講演頂きます。よろしくお願いたします。

【テーマ】「模倣品対策刑事案件・刑事移送のコツ～各調査会社の成功事例～」

③「刑事案件の成功事例紹介」

【講師】QCAC駿麒国際諮詢有限公司 国際事業部 総監 張 麗麗氏

皆さんこんにちは。QCACの張麗麗と申します。よろしくお願いたします。

今日は刑事案件の実施原因と具体的な実施方法などについて、簡単にご説明した上で、弊社で行った四つの成功事例を具体的にご紹介したいと思えます。また、刑事案件を代理した時のいくつかの問題点について説明したいと考えます。

まずはなぜ刑事案件を実施するかについて、簡単に説明したいんですけど、先ほどの分部さんと于さんも色々説明しましたが、確かに模倣品の業者の中には非常に悪質的で、模倣品の製造と生産を繰り返しているとか、一旦行政摘発を行ったがまた再犯して、それで摘発を行ったんだけどまた再犯したというような、模倣品製造販売を繰り返している業者がいっぱい存在しております。

また、侵害規模が非常に大きくて、行政摘発の実施が現地の地方保護主義などの原因で実施が困難だというような業者がありますので、刑事摘発を実行すると比較的やりやすいというか、効果があると考えられます。

そして、刑事案件の量刑は比較的に重くて、行政案件や民事訴訟にはない威嚇効果が期待できます。

刑事案件の具体的な実施方法なんですけれども、皆様ご存知のことと思いますが、主に

三つがあります。一つは先ほど于様ご紹介したように、最初は行政摘発を行ったんだけど、摘発後押収された模倣品数量が非常に多くて刑事立件の基準を満たしているので、行政機関より積極的に公安機関に刑事移送を行う案件です。しかし、この場合、行政機関と公安機関の立場が違いますので、公安機関より移送してきた案件のチェックなどを行って、なかなか刑事案件への立件が出来ないとかそういうことで、受理されないなどということが確かによくあります。成功率から言いますと、約 50%しかないと経験しております。

次は、現地公安局による刑事摘発ですが、皆さんよくご存知と思います。ここで特別に説明したいのは、悪質な業者また侵害規模の大きな業者であると、現地の政府機関や公安局と切っても切れない癒着関係がありますので、なかなか実行が難しいとか、またせっかく立件されたんだけど、色々な原因で移送できないとか、そういうようなことがよくあります。成功率から言いますと 70%くらいしかないと経験しております。

一番目と二番目のやり方には、そういういくつかの問題でなかなか刑事案件が成功できないとか、順調に移行できないとかそういうことで、他にも何か良い方法がないかと弊社で考えて、また弊社の社長が広州の出身で、公安局各地の政府部門とは非常に強い関係がありますので、この状況下で各地の公安局と色々な意見を交換したり、この状況で他の何か良い方法がありませんかと相談した上で、販売地の公安局による摘発を独自に始めました。

例えば広東省には工場がありました、現地で非常に規模が大きくて、摘発は難しい。また行政摘発したんだけど再犯に再犯。そういう状況で、調査で例えばこの工場が上海とか北京に製品を販売していると、そうすると販売地の公安局を利用して摘発することができます。また全ての司法プロセスも販売地で行うことになるので、地方保護主義の回避に比較的効果が高いと経験しております。弊社でやった数十件くらいの販売地公安局による摘発の成功率から言いますと、90%以上となっております。

これから四つの成功事例について紹介いたします。製品は主に文具、通信機器、医療器具、セントラルエアコンです。関わった地域は上海、福建省、浙江省、広東省などのところでした。

まず一番目の事例なんですけれども、これは 2008 年に摘発を行った案件です。ターゲットは福建省のある都市で、非常に規模の大きくて経済力のある企業でありました。弊社の調査では、この企業が中国国内の例えば北京、上海、成都などで大量販売していたと同時に、東南アジアまた中東地区への輸出も盛んにやっておりました。またお客さんから企業に対して一回行政摘発を行ったんだけど、やっぱり再犯してしまったんです。その状況で弊社よりお客さんに刑事案件を行う提案を出して、最後に上海の公安局より、上海に模倣品を販売してくる時に流通途中で差し止めて、更に生産元の工場の責任者を拘留することになりました。

摘発の結果と言いますと、取引現場で数百台の模倣品を押収できました。また責任者も拘留できました。そのあとには上海公安局より警察を生産工場のほうに派遣して、約 1,000 台近くの模倣品を押収できました。そして工場の責任者も拘留できました。

約半年後、この工場の責任者について執行猶予一年、罰金 4 万元、違法所得の返還などの判決となりました。約半年後、お客さんが弊社に自主的に連絡してきて、東南アジア・中東地区における模倣品が著しく減少しているというような連絡がありました。確かにこの企業はターゲットが非常に大きくて輸出が多かったため、摘発してすごく良い効果が出ました。

二番目なんですけれども、これは通信機器の刑事案件で、2010 年の 8 月に摘発した案件

です。お客さんに深セン市にある小さな模倣店舗が模倣品を扱っていると報告したら、更に調査して欲しいという委託がありました。更に詳しく調査すると、店は本当に小さいんだけど、模倣品の取扱量が非常に多かったと。卸売り業者だと判明しまして、また上海、広州、北京などで販売があったと判明しましたので、上海公安局と疎通したあとに、摘発を実行すると決めました。摘発したあとには、弊社の調査で入手した手がかりも含めて責任者に対する尋問で、生産工場が福建省にあると把握しましたので、上海公安局は更に工場のほうに行き、責任者を拘留して工場の捜査を行いました。更に工場の責任者に対して尋問していたところ、他にもいくつかの小売業者に模倣品を出荷していると判明しましたので、小売業者の総経理たちも複数名拘留できました。

この案件は非常に大きくて数千台の模倣品を押収できましたし、また拘留された人数が非常に多かったんです。2010年のときは、中国の公安部の十大典型案件の一つに選出されまして、中国のCCTVで非常に人気のある番組「焦点訪談」で放送されました。

判決結果なんですけれども、この案件の約半年後に判決が出まして、生産工場の法定代表者に懲役九ヶ月、罰金一万五千元、卸売業者の営業責任者に懲役七ヶ月十五日、罰金一万元などの判決が科せられました。

この案件は非常に大きく拘留された人数も多いので、最後に得られた効果が非常に良かったんです。このお客さんに依頼されまして、同じ福建省の地域にあと半年くらいの時間で十件くらいの行政摘発を更に実行してくださいと依頼されましたけど、この案件に影響されまして、いくら調査を行っても模倣業者、ターゲットがなかなか見つからないというようなことになりました。

三番目はある医療器具の案件なんですけれども、これはちょっと古いんですけど、製品が特別なのでご紹介したいと思います。2007年に浙江省で調査したときには、ターゲットの企業が非常に経済力がある大きい企業で、また複数回の行政摘発を行ったんだけど、懲りずに模倣品の生産販売を行っていました。そして生産規模の拡大作業もありましたのですごく悪質で、お客さんより刑事案件にしたいということで、弊社より実行したものです。摘発では数百本の侵害品の歯科用具が押収され、その日工場の責任者はホテルにいましたが、警察がホテルに突入して責任者をその場で拘留できました。

判決は約半年くらいかかって、工場の責任者に対して執行猶予二年、罰金三千元の判決が出られました。この案件で押収された模倣品はそんなに多くなかったんですけど、対象製品は医療器具で人の体の健康に繋がるものであるため、二年の執行猶予ということで、比較的重いと感じております。

最後、四つ目の案件なんですけれど、これはセントラルエアコンの案件です。これも上海公安局の協力で、2011年7月に摘発した案件です。今まで紹介したように、これも生産工場に対する摘発と、出荷した模倣品の流通途中の差し止めでした。この企業も現地で非常に大きな企業でありまして、中国国内の各省に頻繁に模倣品を出荷していました。お客さんに刑事案件を実施しないかと、色々メリットを紹介してやっと依頼がありまして、実行できた案件なんです。摘発当日は数十倍の模倣品を押収できましたし、責任者もその場で拘留できました。2011年12月に生産工場の営業責任者に対して、懲役六ヶ月、罰金五千元、違法所得の返還などの判決が出ました。

最後に、弊社で刑事案件を実行するときに、いくつかの問題点があったところについて、簡単に説明したいと思います。まずは司法プロセスの移行に難航するケースがありました。要するに調査は問題ないんですけども、立件したあとに判決に至るまで順調に推移できるかどうかです。

これは公安局のほうで「立件するよ」とちゃんと受理されましたけど、人民検察院のと

ころで何かの証拠の不備とかがあって、そういう原因で受理できないとか、また地方保護主義の原因もありますし、それは克服が難しいときも確かにあります。また模倣業者の責任者がいったん摘発されると、非常に緊張してお金も持ってるので沢山出して各種の活動を行います。要するに軽く判決してもらおうとか、判決しないとか、そういうような努力も必死に行っているというような原因で、なかなか移行が難しいとか、公安のほうもあまり積極的ではないとかいう案件が確かにあります。

二番目なんですけれども、判決の方は執行猶予が圧倒的に多いです。対象製品が薬とかお酒とか食品とか、人の命に関わっているものではないと執行猶予の方が圧倒的に多いです。約95%以上というふうに経験しております。

三番目は民事賠償です。今までよくお客さんにアドバイスとかしてましたけど、刑事摘発を行う目的はやはり重く判決してもらうためだから、民事賠償はしない方が良いというふうに言っていましたけど、数年の経験から言いますと民事賠償はアピールしなくても、最後は執行猶予がやはり多いということになっていますので、判決してもらおうと同時に民事賠償による経済的なダメージも非常に重要ではないかというふうに考えております。判決はもちろんもらいますけれど、例えば十万元、数十万元、百万元くらいの賠償金を支払ったあと経済的に実力がないと再犯は難しいです。また自分の親戚に委託して製造販売することも難しいと思います。

今日は時間の原因で、皆さんとより多く交流したいのですができないということです。もし皆さん何かご質問がありましたら、お問い合わせのご案内の私のメールアドレスまたは電話にご連絡ください。ご清聴ありがとうございました。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

QCACの張様どうもありがとうございました。

三社の調査会社の事例、合計数十件が出てきた訳ですけれども、やはり難しさ、そして不法経営金額の認定の難しさが浮き彫りになったのかなと思います。別の課題につきましては、各ワーキング・グループ（以下「WG」という）でも不法経営金額の認定等を研究しております。また刑事WGもございまして、これはまた明日別の調査会社からの経験談もお聞きして勉強する予定です。改めましてこういう全体会合でもこういった情報共有、このテーマでも取り上げていきたいと思います。三社の調査会社の皆様どうもありがとうございました。

ここで10分間休憩を取りたいと思います。3時10分からまた開始いたします。よろしく願いいたします。

「上海 IPG 全体会合」

第1部 各種連絡事項

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

まもなく全体会合を開始します。幹事メンバーの方は前の方へお願いいたします。

それでは改めまして第61回IPG全体会合を開始いたします。改めまして私、ジェットロ

上海事務所の秋葉でございます。多数の方にご参加頂きまして、誠にありがとうございます。

前回は皆様ご存知の通り、9月の反日デモの影響でちょうど60回目の記念式典ということ計画しておりましたが中止にいたしました。ただ全体会合は状況を鑑みまして、実施することにいたしました。約80名の方々にご参加頂きました。式典は中止ということになりまして、幹事会メンバーでも今後のことを考えて、式典どうしようかということも考えましたが、まだこのような日中間の状況で、色んな問題というのが解決されていない中、そもそも式典の目的は中国側に対してIPG活動を発表する場という目的でしたので、実際今回も式典はせずに中止という形にさせて頂いております。

ただ本日も170名以上の方々にご参加頂きまして、非常に事務局また幹事会メンバー共に感謝しております。皆様、出張解除があけたというところ、本日のテーマ、また中国の知財問題を知りたいというニーズがまさに本日のご参加に繋がっている、我々は思っております。

それでは各種連絡事項です。その前に本日の全体会合のところでは、各種報告事項、9月10月のイベント等のご報告、また交流会の部分では皆さんからのアンケートで非常に多かった自社の技術をいかに守るかという点について講演いたします。

それでは新規メンバーのご挨拶と題しまして、今回8月9月入会の方々、初参加される企業様が4社ございます。一言ご挨拶を頂きたいと思っております。まず株式会社ローソンの佐藤様からお願いいたします。前の方をお願いいたします。

○株式会社ローソン 佐藤氏

初めまして。只今ご紹介にあずかりました株式会社ローソンの佐藤と申します。よろしく申し上げます。

弊社は1996年に上海に進出しまして、現在上海で約300店舗、重慶で56店舗、大連で8店舗、店舗を運営しています。今後は2020年までに一万店舗を出店するという計画の下に、北京を始めとして中国各地の出展準備を進めているところであります。そういった中で、知財保護もしっかりやっつけていかなければならないということで、今回こちらの方に初めて参加させて頂きました。

私は普段東京のほうにおりますので、こちらの現地情報にはとても疎いです。ですので、皆様方から今後色々ご指導・ご鞭撻を頂きながら頑張っていきたいと思っておりますので、どうかよろしくお願い申し上げます。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございました。

続きまして山崎法律特許事務所の許様いらっしゃいますでしょうか。

○山崎法律特許事務所 許氏

皆さんこんにちは。初めまして、私は山崎法律特許事務所上海支所の許と申します。今日、この場をお借りして皆様にうちの事務所のことを簡単にご紹介させて頂きたいと思っております。

山崎法律事務所は1972年に東京で設立して以来、皆様のおかげで業務は順調に進んでおります。皆様ご存知のように、特に今までの20年の間、日本企業が中国へ進出することがどんどん増えて来ました。お蔭様でうちの中国に関する業務も拡大しております。やはりうちのお客様の中国現地会社の方からのニーズを通じて、より良いサービスを提供す

るため、2006年上海に支所をつくりました。東京本処と同じく、技術とか知的財産に関する業務もやりますけれども、いくつかの中国現地の法律事務所と連結しながら、知的財産だけではなくて色んな一般企業の方とも一緒に展開しております。

今上海支所は陸家嘴辺りにありまして、常駐の中国人弁護士三名がおりますので、皆様何かございましたら電話一本頂ければうちのスタッフが迅速に対応していきますので、ぜひともよろしく願いいたします。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございました。

続きまして9月にご入会頂きました東京製鋼株式会社様、よろしく願いいたします。

○東京製鋼株式会社 陣内氏

皆さん初めまして、東京製鋼の陣内と申します。弊社はワイヤーロープを製造・販売しております。今年で創立125周年を向かえる歴史の長い会社であります。弊社の製品は、細いものとシリコンを切る約0.1ミリ以下のワイヤーですとか、タイヤに入っているスチールコード、太いものになりますと明石大橋などの橋を支えるケーブル等、多岐に渡る製品を皆様に使用して頂いております。

ワイヤーロープというのは、外観上は性能や品質、特異性というのは非常に分かりにくいものですが、その様な分かりにくい製品の知的財産というのをどうやって守っていくか、これから勉強させて頂きたいと思っています。よろしく願いいたします。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

では最後に9月入会の日立マクセル株式会社様、よろしく願いいたします。

○日立マクセル株式会社 中住氏

皆さん初めまして。日立マクセルの中住と申します。知的財産権を担当しております。弊社は知財部を海外に置いておりませんが、グローバル展開ということで、特にアジアのグローバルオペレーション、市場拡大、そしてブランドビジネスの拡大をやって参ろうと思っております。そのために今回入会させて頂きました。

弊社アジア各国の販社や皆様と協力して知的財産保護ということで活動して参りたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

どうもありがとうございました。4社の新メンバーを加えた形で、また大きく上海IPG活動を行っていききたいというふうに思います。

続きまして、幹事の役員の変更がございました。前任の大上副グループ長が9月で帰任されたということで、今回副グループ長としてはシャチハタの山田様に副グループ長としてIPGを引っ張って頂くことになりました。山田様、一言ご挨拶をお願いいたします。

○シャチハタ 山田氏

いつもお世話になっております。シャチハタの山田です。

弊社はIPGに入会させて頂いてもう6年近くなるんですけども、その頃から僭越ながら幹事をさせて頂いております。私は知財専門ではなくてどちらかと言うと営業の人間なんですけれども、その視点からでも皆さんのお力になれるような活動にさせて頂きたいと

思います。今後ともよろしく願いいたします。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございます。

また本日ご欠席なんですけれども、上海 IPG 運営幹事として、今回東レの柳田様にご活躍頂くことになりました。柳田様は特許ワーキングの副グループ長として特許ワーキングを引っ張って頂いておられます。またご出席頂いた際に一言ご挨拶を頂きたいと思っております。

また最後に水際 WG が昨日開催されまして、税関対策を行うグループですけれども、そのグループ長、前任はカシオの岸上様でしたがこちらもご帰任されたということで、新しいグループ長としてエプソン中国の小林様が担当します。エプソン社としてのグループ長をやって頂くということでお願いすることになりました。小林様、一言だけ簡単にお願いたします。

○エプソン 小林氏

エプソンの小林でございます。非力ながら水際 WG のグループ長になったということで、頑張っていきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございました。

それでは報告事項に入っていきたいと思っております。三番目ですけれども、「反日デモによる各種知財事業への影響について」ということで、こちら私事務局の方からご説明・ご報告いたします。

9月の反日デモ以降、本来であればこの時期、秋口の9月、10月、11月は各地方で色んな真贋判定セミナーをやっているところだったんですけれども、やはりこういった状況の中、当局も連携事業をやる時期ではないということ各地で言われております。

事例を申し上げますと、北京中央の方でも、後ほど丸山グループ長から IPG-IIPPF 連携会議の方でご紹介があると思っておりますけれども、当初官民合同の実務レベルミッションを11月12日、北京と広州で行う予定だったのが、延期となっております。また資料2では特に税関総署との連携セミナー、本来であれば下半期は税関総署との交流会ですとか、深セン税関、広州税関、上海税関、杭州税関でやる予定でございました。

ただいずれも常時コンタクトは取っているんですけれども、現在やる段階にはまだ来ていないだろうというような返事が来ております。実際方針というの、当初9月くらいであれば11月中旬の党大会、まさに昨日終わって先ほど新体制が発足したということでありましたけれども、その頃合いが良いんじゃないかという目論見だったんですが、現在においてもそういった連携事業はなかなか出来ていないというところになっております。

そういう意味で私共も、当局に対して何もアクションを取らないと多分交流の糸口さえつかめないということになると思っておりますので、常時何かしらのアクションかコンタクト、電話したり個別に会いに行ったりということは引き続きやっていきたいと思っております。なかなか今の現状で協力したり連携したり、真贋判定セミナーですとか色んなイベントといったものは出来ないといった現状をこの場で皆様に情報共有したいと思っております。

また個別にヒアリングを各社様に色々しているところでは、それぞれの各企業、権利者様のレイド案件とか摘発案件というところでは特にそれ程問題なく、地方の工商局も質量局も対応して頂いているという状況にあると聞いております。また昨日の水際 WG でも通

関関係ですとか、水際の差し止めですとか、個別案件的に見ると特に大きい問題は出ていないというふうなこともございます。

やはりただミッションで行くですとか、連携して何かイベントをやるというところはまだ当局も様子見というような判断だというふうに思います。その辺は例えば実務レベルミッションが実際開催されるというところが糸口なのかなというふうに思いますが、我々事務局としても北京、上海、広州と連携してその辺のウォッチング、また色んな形での打診、日中連携をして色んな事業が出来るような体制というのに、いち早くもって行きたいなというふうに思っております。

ということで反日デモによる各種知財事業への影響について現状の報告、また皆様にも認識して頂ければなと思ひましてご報告させて頂きました。

続きまして、第4・5・6回 IPG-IIPPF 連携会議がいくつか行われております。こちら丸山グループ長の方からご説明をお願いいたします。

○理光 丸山氏

資料3-1をご覧ください。9月27日に IIPPF- IPG の連携会議がありましたので、報告させて頂きます。

テレビ会議で日本および北京、上海、広州を繋いでテレビ会議をさせて頂きました。出席者をご覧の通りのメンバーです。議事としましては資料3-2の実務ミッション進捗状況の共有でございます。IPGからは商標表示の巧妙化の事例紹介ということで、前回の上海 IPG 全体会合でご紹介しました内容を、IPGからご説明いたしました。また経営者を親族に変更して再犯重罰化を逃れた案件ということで、問題点ということを共有化させて頂きました。

次のページ、裏面になりますけれども資料3-2をご覧ください。同じく連携会議ということで、10月16日に開催されました。テレビ会議です。出席者をご覧の通りのメンバーでやらせて頂きました。この時は、先ほど秋葉様からご紹介がありました、このようなミッションがなかなか開催できないというところで、スケジュールの確認というものをしました。普段ですと11月には開催されているはずなのですが、今の時点では11月26日の週に出来るかなという見込みが、先ほどありましたようにまだ話し合いが出来ていないという状態なので、もう少し先になる見込みということになりました。

またこの日の内容としましては、北京における実務ミッションの建議書の内容を IIPPF と IPG で共有化したということになります。

最後もう一枚になりますが、資料3-3をご覧ください。11月8日に連携会議をまた開催いたしました。場所も先ほどと同じくテレビ会議をしました。出席したのはご覧の通りです。またスケジュールについては、今のところ1月以降の見込みと思っております。また内容としましては、先ほどありました建議書で前回色々指摘があったところを、この建議書の原稿を作成する IIPPF 側より修正頂いた内容を、皆で共有化したということになります。

また広東ミッションにおきましては、IPGから実例に基づくプレゼンをするという担当になっておりますので、IPGの担当分の価格認定プロセス、それから商標表示の巧妙化という内容について、どのようなプレゼンをするかという内容を関係者の方に発表させて頂きました。IIPPFからは更にまた建議書の修正等のご紹介を頂きました。

以上になります。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ご報告ありがとうございました。

続きまして、11月5日に特許庁長官が上海に来られました。その際中国 IPG としまして、北京、上海の IPG 担当者の方々と意見交換会を実施いたしました。その報告を山田様よりお願いいたします。

○シャチハタ 山田氏

それでは私の方からご報告させていただきます。資料 4-1 になります。11月5日、今ご紹介いただきました通り、ジェットロ様の大会議室の方で参加者は以下の特許庁長官をはじめ、日本の特許庁からは3名、あと日本国の領事が1名、それと IPG 側は北京、上海、あと各幹事、それとジェットロの皆様ということで、内容としてはそこに概要として書いてございますが、特許庁長官の方からご挨拶頂きました。

そもそも今回来られた目的というのは、二日後11月7日にある日中韓の長官会合で、その前に実際に中国で活動している IPG の皆さん方と話をしたいということが目的でした。それに対して北京 IPG のグループ長の方から講演のお時間を頂いて、光栄であるということと、その当時11月5日、今秋葉さんからもご説明があった通り、交流というのが出来ていない中で、特許庁会議を実施されるのは心強いということでご挨拶を交わさせて頂いております。

その後、こちらの方から IPG の活動の紹介ということで北京 IPG グループ長から北京 IPG のグループ長の全体の活動の内容、そして私の方から BPA の内容などを概略でご説明申し上げました。

特許庁の方からも行政摘発の規模とか、中国側のエンフォースメントの強化についての質問なんかを頂いて、こちらの方からは現地企業の状況の紹介ということで、調停機関の設立とか、QBPC の動きなんかをご説明させて頂きました。その後、長官からコメントを頂いて、WG レベルで QBPC という欧米団体と情報交流を進めるようアドバイスを頂いています。

3点目としましては、中国日本商会白書ということで富士通の小澤様から配布資料を基にご説明頂いて、またこれに対しても特許庁の方から判例の公開についての質問というのを頂いております。

その後、特許 WG の活動紹介。こちらは東レ中国の柳田様の方から資料に基づいて説明させて頂いております。行政機関側によって恐れている状況とか関連情報の不開示、処罰決定書の内容の不備についての情報交換を行っております。

その後また意見交換会ということで、重機様、富士通様、トヨタ様、三社とも専利での行政執行の実例や知財訴訟の実例について率直な意見交換を行いました。企業からは実用新案で企業がやられてしまうことへの危惧、それと訴訟のやりづらさについて紹介し、長官からも日系企業の保護やその共通情報を流通するための模索というのをコメント頂いています。

全体を通して、やはり特許庁の今年の中国の実情という現場の状況を知りたいということに終始した意見交換会と認識しています。以上です。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

どうもありがとうございました。

宇田川様、当日ご参加されておりますが何か補足があればお願いいたします。

○重機 宇田川氏

意見交換会では具体的な事例をご紹介して、その問題について議論がなされました。主なテーマとしては、公開されていない裁判の判決書があるために判決の研究が困難な状況ですとか、商標の類似認定などで満足な結果が得られない状況ですとか、あと日本の公開技法に当たるサービスが日本には無いことから、冒認出願の対抗のために実用新案制度を利用しているなどの状況を説明しました。特許庁の方にもそこら辺の事情を十分に理解して頂いたと感じております。行政レベルでの交流の中で、そういった事例を元に色んな施策を取られることを期待しております。以上です。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

どうもありがとうございます。資料4-2、こちら翌々日の日中韓の特許庁長官会合が行われた際の日中韓の実用新案の制度比較表です。これが公表されました。また特許庁のホームページでもこちらは公開されております。また本日、ジェットロ北京の知財部長・亀ヶ谷が来ておりますので最後に長官会合、またこの制度比較表をあわせて若干補足頂けますので、よろしく願いいたします。

またご参加頂く企業の皆様には、なかなか公表できないような、かなりの事例の部分もお話頂きました。皆様本当にありがとうございます。この場を借りてお礼申し上げます。

それでは続きまして江蘇省 TSB - 上海 IPG ブランド保護連携フォーラムの進捗状況を、ご報告いたします。こちらは事務局の方からご説明します。資料5をご覧ください。先ほど申し上げた通り、なかなか連携事業が出来てないというところで、実は江蘇省 TSB のブランド保護フォーラムも同様でございまして、今年5月の年次総会というところは名古屋市長の発言があって、急遽できなくなったというところでした。また普及・啓蒙活動も本来なら9月に色んなところでやる予定が、出来なくなったということがございます。

ただし進捗を皆様に共有出来る部分では、彼らが自主的に権利者からのファックス一枚で摘発するようなフォーラムのスキームの運用の部分では、10月の国慶節明けにも当局は「これはきちんとやります」ということを言って頂いて動いております。一番下の市場調査というところでは、今回ご協力頂いているオムロン、パナソニック、白光の三社の皆様の模倣品を江蘇省 TSB の方に申立書を提出したというところになります。10月末ですとか、その他にも摘発をして頂いています。

また今回、製造拠点というところで江蘇省 TSB も製品品質法を基に、製造拠点を摘発する立場ですので、そういったところもきちんとやりたいところがございました。ですので、今回自動車・自動車部品ワーキングもご協力頂いて、八つの工場をブラックリストとして提出して、この中で再販業者・工場を摘発するという活動をしました。実は国慶節前に模倣品を作っているという情報があり、国慶節明けに実際 TSB の人たちも一緒に摘発活動をしました。全てが全て成功という訳には行かなかったんですけども、こういう情勢下でも、企業レベルでの活動というのは何も日中政治問題に関係なくやっていただけということになっております。これも続いておりまして、江蘇省内での問題が何かございましたら、ぜひジェットロの方にもご一報頂ければ、このエリア内であれば我々が質量局を動かして出来るスキームというのは今も動いているということです。ぜひご活用頂ければと思います。こちら調査・摘発の部分での情報共有でした。

続きまして自動車・自動車部品 WG による広州モーターショーでの啓発活動ということで、こちら松尾様よろしく願いいたします。

○五十鈴 松尾氏

資料6-1をご参照願います。自動車 WG は日本自動車部品工業会と共同で広州モーター

ショーで消費者啓蒙活動を行います。この活動は2008年から継続しておりまして、今年
は11月22日から12月2日の11日間です。設営を含めると約二週間の期間にわたって活
動いたします。主な目的としては模倣品の危険性のアピール、正規ディーラーのアピール、
消費者意識の把握、模倣対策への活用ということで、具体的には正規販売店のアピール、
模倣品の危険性のアピール、模倣品真正品サンプル展示、消費者意識調査アンケートを行
います。ブースのイメージ等については資料6-2をご参照願います。以上です。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございます。今月2日から開催ということで、次回のワーキングでは色々ア
ンケートをとったり、実際の反応どうだったかという結果を情報共有出来ればと思います。
よろしくお願いいたします。

続きまして、特許WGによる先使用権アンケートの件です。こちら資料7をご参照くだ
さい。柳田様がご欠席なので、私からご案内しておりますが、今週金曜日までのアンケー
トのご協力をお願いしておりますが、是非ともご協力よろしくお願いいたします。現在先
使用権の証拠保全について、かなり深いところまで議論したりとか調べているところ
です。企業の皆様がどうやっているのかというところ、是非知りたいと思ひまして調査を
しております。実際一昨日までに31社の企業の皆様からご回答を頂いております。実際や
るというところは31社中6社くらいでしたが、またその内容も精査いたしまして、この
場でも情報共有したいなというふうに思っております。是非皆様またご協力よろしく
お願いいたします。

続きまして上海IPG2013年度の事業実施アンケート、こちらを宮腰さんよろしく
お願いいたします。

○シャープ 宮腰氏

お手元の資料8をご覧ください。毎年恒例になりましたが、来年度の上海IPGの事業
実施アンケートのご協力のお願いです。中国で知財対策をこれから始めようとしてい
る企業様も含めて、幅広く皆様のご意見ご要望を伺いたいと思っております。答えに
くい質問に関しては空欄のままでも結構ですし、また質問自体が分からないというご
指摘でも構いません。提出期限が11月30日となっておりますので、ご協力よろしく
お願いいたします。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございます。こちら実は私どものメールシステムの変更に伴いまして、
まだ配信できていない状況です。恐らく今週中くらいには配信できるような体制を
とりたいと思ひます。その分ずれたので、締め切り期間は更に延ばすようなこと
も検討しております。是非ご協力頂ければと思ひます。なかなか今年度活動
できていない部分で、来年度の活動というところは難しいのかもしれませ
んけれども、是非お願いいたします。また一番最後のところ北京IPG、
広州IPG、中国三極IPGの連携方法とか、皆様ユーザーサイドの立場
から色々ご意見頂ければと思ひますので、よろしくお願いいたします。あ
りがとうございました。

では第3回中国知的財産権関連法勉強会のご案内です。これは板山様
よろしくお願いいたします。

○NTN 板山氏

明日、2012年度第3回中国知的財産権関連法勉強会が開催されます。明日の
テーマは、

「商標調査と特許クリアランスの実務」です。講師は上海金天知識産権代理有限公司の夏董事長から発表がございます。ローカルスタッフの知識向上のために、奮ってご参加のほどよろしくお願いいたします。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございます。是非ご参加をお願いいたします。

最後に、本日はジェットロ北京の知財部長の亀ヶ谷が上海 IPG に参加しております。先ほども日中韓の長官会合の概要ですとか、先ほどの表、また商標法の改正もありましたので、その辺も含めお話頂ければと思います。

○ジェットロ北京事務所 亀ヶ谷氏

ジェットロ北京知財部の亀ヶ谷でございます。今年の4月に赴任いたしまして、上海 IPG 全体会合には初めて参加させていただきます。どうかよろしくお願いいたします。

まず商標法の関係について、商標法の改正は昨年9月に国务院の法制弁公室からパブリックコメント募集がされ、日本商会として意見を提出させて頂いたところ、そのまま1年以上止まっていたのですが、先月10月31日に国务院に提出され、これから審議されることになりました。今後の流れにつきましては、国务院の常務委員会の中の専門委員会において、大体3回くらいの審議を経た上で、重要法案の場合は更にパブリックコメント募集をした上で、全人代にかかって法案が可決されるという流れになると思われまふ。そのために恐らくこれから半年程度かけて、審議することになると思ひます。

具体的な内容は公開されていないので分からないのですが、特に商標に関して言えば、冒認商標問題での関係の悪意の出願に対してどう対処するのか、異議申立をどうするかということにあったかと思ひますが、その辺りもコメントは出しているのですが、どうなるか分からない状況なので、出来るだけ情報は取るようにして、分かりましたら皆さんにお知らせしたいと思ひております。

あともう一点、先ほどご紹介頂いた日中韓長官会合について、先週無錫で行われました。資料としては実用新案の制度比較だけですが、それ以外の知財面での協力等についての合意がなされまして、それについては特許庁のホームページに掲載されておりますので、ご参照頂ければと思ひます。このような情勢下におきましても、日中韓で長官達の会合がなされて合意の議事録についてもそれぞれサインして、公表できたということについては大変ほっとしているというところがございます。

お手元の資料について、一言だけ説明させて頂きたいと思ひまして、資料4-2をご覧下さい。今のところ合意されたものは英文ベースのままですが、この後日本語改訳も作って公表する予定になっております。この中で2点だけお話させて頂きたいと思ひます。実用新案は大量の出願、昨年で言えば60万件程度の出願がされており、訴えられるリスクが大きくなっているということで、皆さん注目されていると思ひますが、その中で皆さん注目しているところの一つとしては、3ページ目の5、技術評価書の提出義務のところ、訴訟を起すときに中国は技術評価書の提出義務が無いということについて、確かに法文上はその通りだけれども、実務上では提出が求められると回答しているところが一点です。

さらに、もう一枚めくった5ページ目の一番上、これは、第三者による情報提供についての規定はないが、提出されたら考慮するとしている点が注目すべきことと考えております。

それ以外、様々な観点において日中韓の比較をしておりますので、皆さんご覧頂きまして、もしどこかクリアにしたいということがありましたら、秋葉部長か、あるいは私にで

も結構でございますので、お伝え頂ければと思います。日本特許庁との様々な意見交換の中で、はっきりさせていくということも可能ですので、是非ご意見ご要望等ありましたらお教え頂ければと思っております。以上です。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございました。

最後、その他というところで、特段事務局の方からはございませんが、皆様から何か情報共有等ございますか。よろしいでしょうか。では幹事の皆様どうもありがとうございます。

第2部 講演会

統一テーマ「いかに自社の権利を守り中国企業と有利な技術契約を結ぶのか」

[講演①]

[テーマ] 「中国企業の技術戦略」

[講師] 北京天正創智信息技术有限公司 総経理 尹 昌来氏

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

それでは引き続きまして第2部の講演会に入りたいと思います。こちらは統一テーマが次第の方に書いてございますが、「いかに自社の権利を守り中国企業と有利な技術契約を結ぶのか」と題しましてテーマ設定させて頂きました。

ちょうど去年、中国の新幹線の特許の問題なんかありまして、あの問題は氷山の一角なのかと理解しておりますし、現地企業さんもいかに技術を守っていくか、ライセンス契約をしていきたいし、ビジネスを広げていきたいということも数多くあり、この分野の関心も高まっております。

また背景として、現在上海市も技術交易会というのを来年5月に大きく開催するという予定もうたっております。広州は広州交易会、北京は今年サービス交易会というものを大々的にやられていました。アモイでは投資の交易会という非常に大きいものがあるんですが、上海はそれと同じ国家級の展示会として上海技術交易会というものを行うということをおっしゃっております。そういった意味で特に上海の地というところでは、今後こういったテーマが非常にクローズアップされていくのかなというふうに思っております。実際それに先駆けて皆さんにも問題意識を持って頂くようにするために、こういったものをテーマにさせて頂きました。

ということで本日、二部構成で行いたいというふうに思っております。まず最初に、中国企業は日本の技術含め世界の技術をどういうふうに思っているのか、見ているのか。また中国企業自身、我々日本企業のパートナーとしてあるわけですが、そういった企業がどう思っているのかというのを分析しまして、その後後半、そういった企業とどういう形で有利なライセンス契約を結べるのかということを考えていきたいと思っております。

まず前半お話頂くのは、北京天正創智信息技术有限公司の尹総経理です。今回テーマを「中国企業の技術戦略」と題しましてお話頂きます。それでは尹総経理よろしくお願いたします。

○北京天正創智信息技术有限公司 尹氏

北京から来ました北京天正創智信息技术有限公司の尹でございます。私のセッションでは、中国企業の視点で彼らは中国でどういう技術戦略を狙っているのかということに関して、1時間くらい皆さんと一緒に時間を共有したいと思います。

今日この場では、私から何か皆さんにお教えするというよりも、11年間、そして日中40周年の間で我々自身が直面している課題、中国企業がこれから何を期待しているか、そもそも中国という国自身の技術戦略はどうであるかということ課題・現状・ミッションを含めて皆さんと一緒に共有したいと思います。

すでにここに書いている内容の多くは、今日在籍している皆さんはすでにご存知のこと、あるいは私が説明する以上に詳しい内容が十分あると思いますが、一緒に整理として時間を共有したいと思います。

キーワードは会合の前半にも皆さんの方から出ました「グローバル」という言葉です。中国企業の技術戦略のことを議論するために、私自身は「グローバル」という言葉の本当の意味が、日本とは大きく違うのではないかなと思います。それは単純に英語化して「グローバル」という意味ではなくて、例えば百度さんとか本社は中国ですけどアメリカに上場していると、あるいは日本にR&Dを作っていると、あるいは販売会社を世界に作っていると、世界中のリソースを上手く活用しながらも、それぞれの機能を色々な国に分散しているグローバル化と、いわゆるたくさんの機能、本社、生産、監査含めた機能が見事に全部日本に集中して、そして販売を世界に展開している「グローバル」という視点の差はどうしてもあると思います。そこは良い悪いではなくて、その差がある前提での議論ではないかなと思います。

後ほど私の事例の方から中国とドイツとの関わりを説明します。なぜ今中国とドイツの間で標準化の議論まで持っていくかということについて、根っこに「グローバル」という言葉に対しての理解自身の違いが大きくあるのではないかなと思います。

その視点では、三つの「織」が大切であるという入り口から話をしたいと思います。それは、認識、意識、組織です。認識というのは、この市場で何が問題でどういうリスクがあるのかというファクトを正しくつかむことです。そして今の時期こそ一番大事なポイントが意識です。ビジネスモデル、あるいは我々自身の国際連携への考え方、リスクということが、意識の大事なポイントだと思います。そしてそのためには、勝てるための組織。組織はいわゆる箱だけの組織ではなくて、人、ネットワークを生かせるような受け皿を作るということがとても大事だと思います。そういう点で一緒に考えたいと思います。

全体の内容は、認識、意識、組織この三つの視点で、一緒に見たいと思います。当然キーワードは中国企業の技術戦略というのが中心になる訳ですけども、それを議論するためには今の中国が短期的、中期的、長期的に何をやろうとしているかというところを、一緒に情報を共有した上で初めて中国企業のやり方を見た方が良いのではないかなと思います。

当然私含めて今日在籍する多くの方の中で、中国の生まれ育ちで日本語を勉強して日本企業にお世話になったり、日本社会でお世話になっている人も沢山いるんですけども、私自身の今日の説明は中国側の立場に立ってるとか、日本側の立場に立ってるとかではなくて、両方知っているからこそ、日本の皆様の視点で中国は今何を考えているか、そして中国の視点で日本をどう見るかというように、立場を変えながら視点を変えてみたいと思いますので、よろしくお願いします。

すでに昨日の時点で全人代は閉幕式になっていて、これからもっと沢山の発表が出るん

ですけれども、一枚で分かる過去と今後の原動力と言わせれば、今までは外資の誘致、海外の輸出、そして国内のインフラ投資という三つの分野は、すでに企業達はこの辺のビジネスを狙って中国で成功してきている訳です。この中では中国の工場での生産設備のビジネス、そして中国初から世界へ輸出する部材、化学品含めた工場向けの輸出ビジネス。そしてインフラに対する産業機械、インフラビジネスへのチャンス、これはすでに過去の日系企業のビジネスに関してはもう出来ていると思います。

それはまた今後も続くと思いますが、今後の中国という国のエンジンをかけている新しい原動力というのは、この三つだけではなくて新たな原動力あります。それは海外企業やってこい「請進来」ではなくて、もっと中国企業海外に行きましょうということで「走出去」、出て行け戦略です。そういう意味で海外への投資です。例えば海外ゼネコン工事、システムビジネスなどです。場合によっては、すでにそういう中国企業と一緒に組んで第三国の案件を取るという事例はあるかと思えます。

そして海外の輸出の形態の調整。中国で作って売ればよいというわけではなくて、もっと品質の高い、高機能のものを世界に輸出している。それは ipad に代表されるフォックスコンのような会社です。台湾系企業でありながらも実は中国で生産して世界に持っていくという意味で、そちらの企業を対象にした、量じゃなくて質の高い輸出製品に対するビジネスチャンスです。それは機能的、あるいはハイエンドの部材、商材への貢献です。このようなビジネスは、日中間の色々な騒動がある中で、さほど大きく影響を受けないかと思えます。

三番目が今日のメインのテーマでもあるんですけども、それぞれの企業の技術戦略の話も同時にしながらも、国自身がいわゆる技術立国ですと、中長期の技術政策というのはもう発表されています。そして国内でも内需拡大という動きが、過去の 30 年と違った、あるいはそれをシフトした形の今後の 30 年というのはあるんじゃないかなと思っております。

当然、今の非常に複雑な社会の中では、日本も色んな課題を抱えています。実はその何倍以上もの課題を中国サイドで抱えています。当然それは成長に伴う矛盾、あるいはギャップが大きいんです。

今日の内容は全て資料の中に公開しています。「中国企業の技術戦略」という資料 10 に入っています。

日本の先週の各週刊雑誌では、各メディアが中国という話題で賑わっているんですが、左側が流動人口の問題、地域の格差の問題、人材育成の問題、まだ中国では文字が読めない・書けない人が人口の 7.7% います。チベットでは 20% を越えています。上海という場所にいながらも、ここだけが中国なのか、実はそうではないという感覚が、上海にいると分からなくなってしまうという場合があるかもしれません。そういうような現状の中で中国が今やろうとする課題の解決が、今右側に書いているような都会化の加速、インフラの加速、地域の発展、人材開発というのがあります。

次のページも同じく、詳細を説明するとかなり量が多くなるので、皆さん頭の整理として、一緒に見て頂ければと思います。資源と環境の問題、輸出の限界の問題というのが結構あるわけなんです。この輸出の限界の問題は、今日の本題にも近づいてくると思いますが、今までは受託を受けて広州交易市場に行って値段が安ければ買ってくれる、あるいは売れるという、物の取引だけではなくて先ほど秋葉様が説明したように上海はこれから物のサービスの取引だけではなくて技術の取引を上海中心にやっていきたいとしています。まさに技術立国、あるいは輸出の限界の中で、自国の商品力が弱い、そして単純に材料加工、人件費も安くないという中で、加工費だけで稼ぐビジネスには限界がありま

す。とはいいながらも、中国独自のブランドで世界に持っていくものが、やっぱりまだレノボ、ファーウェイ、フォックスコンに代表される電子デバイス系です。あるいは外資系の企業が中国で作られた製品を第三国に売る商品というのはある訳ですから、これから量だけではなくて質も輸出することが問われているという状態です。

6 ページ、そういう中で政権がこれから変わるという中では、ちょうど 2015 年、第 2 次五ヵ年計画の途中の年なんですけれど、すでに海外にも約束した GDP の達成率、そして中国自身の抱える問題の解決、例えば環境問題などを実現するためには、少なくとも 2015 年を含めてこのような課題を解決しなくてはならないということがあります。

そして具体的には 7 ページ、いわゆる七大新興産業ということで、こちらの七つの分野はかなり技術の求められる分野であると同時に、世界の他の国も同じスタートラインで立っている分野、こういう分野に関しては一緒に世界の企業と同じスタートラインに立って走りましょうという視点かと思います。

当然、日本ではすでに、今日通信の関係でいらっしゃる方は分かると思いますが、いわゆる 4GLTE が日本ですでに解禁しまして、キャリアさんが運営を始めている訳ですけども、まもなく中国でも中国版の通信大手三社が 4G の LTE に関するライセンスを発行する予定です。それはまさにここに書いております次世代情報通信技術の中の大きな一つのテーマだと思います。

それ以外には、不慣れな言葉かもしれませんが、物連網、いわゆるセンサネットワーク、あるいは物のインターネットというものがございます。実はこれからセンサネットワーク、物と物の繋がるネットワークをしていく中では、クラウドビジネスという内容が、日本、アメリカも議論しているようなキーワードと同じスタートラインに立とうとしている訳です。新興産業に見えるんですが、今現状の伝統産業に関しては統廃合に入りましょうというのが出ました。その分野は鉄鋼産業、自動車、そして太陽パネルです。ここには新興産業として書いているのに、なんで統廃合するのですかということ、それは海外への輸出前提で一気に色んな開発区で太陽パネル関係の工場を作りました、あるいは会社を作りました。その中でなかなか系統連携を含めて成り立っていないというのがあるんです。

というのが、一応中期視線です。今日在籍の多くの企業の皆さんも中期戦略ということで 2015 年までにどうするかということでは、中国とのかかわり方の中では少なくとも七つのキーワード、あるいは中分類を合わせて 32 の分野の中のどれかを狙いましょうというのが中期の国の戦略かなと思います。

そして長期の戦略の中では、今後 20 年というのが我々の言葉ですけども、国家改造戦略ということになるんじゃないかと思います。改造というのは今を捨てるのではなくて、今まで足りない内容を補強しましょうと、まさに今回の全人代で温家宝が発表したように給料の倍増計画、これは一番市民に受けやすいです。民生を大事にしますということで、やっぱり豊かな国民を実現しましょうということで、給料倍増計画というのが出されたんです。この資料自身はすでに我々が、ずっと前から中国の動き、政策・発表を見て整理しなおしたものなんですけれど、全人代、そして今後の発表も基本的に 2015 年までに關してはこの三つの言葉、つまり環境配慮、強い国、豊かな国。この三つの言葉です。このキーワードは絶対に避けられないと思います。それを目指す中でかなり横縦断型の戦略、そして上下のインフラの建設の連携、こういった動きになるんじゃないかなと思っております。共産党が作っている中国という国のマネージメント・運営のやり方は、10 年、20 年先の長期ビジョンを見たときに、いきあたりばったりでミスがあったり矛盾があったりするんですが、10 年先をめどにして逆換算して今の戦略を作っているというのがポイントだと思います。

ここはどちらかというファクトとして短期、中期、長期の視点で見ているわけなんですけれども、各論としてはそのような中国の企業が存在している中で、国自身がどういう国家主導型の技術戦略を狙っているかということで、10 ページを見てください。

当然すべてが国の発表した技術戦略と企業のロードマップと繋がるとは限らないんですけれども、中国という国を理解するためには、そもそも国が何を考えているかということが非常に大きいと思うんです。

これは2009年ごろからスタートし2006年2月に国務院から発表された戦略です。ここでは非常に気になることが一つあります。一番右側を見てください。海外の技術の依存度が今までもっとも高かったんですけれども、これは2020年までに30%以下にしましょうと、要するに本当に中国で出来ない最先端の内容、中国では時間がかかる内容を海外から導入しましょうというのがあります。今日皆さんの前で、この紙どうしようかなと悩んだんですけれども、私は隠す事は出来ません。事実なんです。

少なくとも今中国の中長期の戦略の中で、今までアメリカと関わる際に、先端の装置産業が中国に輸入を禁止されたとかいうことも、多々経験がありました。ですから国が考えているのはハイエンド、ミドルエンド、ローエンドというようなものを全部自国で完結します、というのが強い国を目指すという一つのスローガンなんじゃないかなと思います。これが上手く行くかどうかは私も分かりません。少なくとも今の戦略はそれを狙っているということです。

そこで30%以下にするという中では、どういう技術を基礎研究として力を入れますか、最先端の分野は何を入れますか、そしてそうするためにはどのような国家のプロジェクトで実施しますかというのがまずある訳です。そしてどのようなビジネスの分野を目指すかという明確に出ている訳なんです。それは分厚い100ページくらいの資料で、読んでいる方がいるかもしれません。それを整理してみるとこういう図なんです。

そして11ページです。「標準化」というのが一つの大きなキーワードだと思います。いわゆる知財という戦略と、標準化という中では、私が今見ている中国の多くの戦略は、極力標準化、極力世界との繋がりを持ちましょう、というように「極力」という路線が非常に強いかと思います。いわゆる「極力」知財重視という戦略と、標準化という中では、ヨーロッパ、アメリカと会話する際に標準化という対話する仕組みが、少なくともドイツとの間でビジネスのルールを作るために、標準化というWGがすでに中国とドイツの間で出来ています。

こういう具体的な数字までには出てなくて、ある程度これから成長するパーセンテージで話をしてきました。分かりやすくするために、現状として業界標準が4,495項目くらいあるんですけれども、将来2030年を目指して20,000くらいの業界標準にしましょうと、その中には強制、推薦、リコメンド、そして指導の標準を考えましょうということです。これはいわゆるGBという国家標準策定の分野と、地方の標準策定はまた別の項目であります。こういうのは多くの組織の中で国家資本主義といわれる中では、トップには国務院がいてその下に国家標準化委員会、そして全国には業界別のWGが495機関くらいあります。そういう中国国内での受け皿がある訳です。そういう意味で我々がこれから技術戦略、中国とのビジネスで技術戦略をどう考えるか、国が何を考えるか、そして標準化どうしようかということが実は結構大事なポイントになっていると思います。

そしてこれは実はかなり刺激的で、12ページをご覧ください。中国で科技部を中心として推進する中では、国家科学技術の全体計画体系が作られまして、そこで色々テーマを研究するWGと、要素研究のグループに分かれている訳です。中国語では「戦略連盟」という言葉がありまして、グループ化しています。自動車だと自動車軽量化連盟、それ以外に

も 56 社の団体があると書いていながらも、今日時点ですでに 100 社くらいあります。

なので色々な分野ごとに大学、企業、協会の専門家とそれぞれのテーマを研究する技術分野を作っています。ある意味では自動車のメーカーに言わせれば「こういったことは今まででは考えられない。自動車に関連するテーマは各社が自分で研究開発していかなければいけない中で、なんで大手 8 社の自動車メーカーを集めてこういう議論をするんだ」ということです。これは私に言わせれば、各企業が R&D に必要な投資が足りません、そして人材育成するには時間がかかります、若い技術者がいっぱいいます。そうすると日本のように非常に熟年のかなり経験の多い技術者・開発部隊・現場部隊の人が足りません。かつ加速しなくてはいけないという中で、例えば軽量化という中では車体のフレームが重い、そして金属ではなくてプラスチックにしたい、どうすれば良いですかということ。とにかく共通課題を出し合って国の予算で団体で研究してもらおうというのが背景だと思います。

そのような中で、大きな流れとしては国レベルでの科学技術の体系がありまして、そして 2006 年ごろに調整をしまして国家中長期の科学技術綱要というのが発表されて、それに合わせた産学官連携事業推進グループを作りました。そのグループ自身が官主導なんですけれどもすべて官主導なのではなくて、テーマごとにそれぞれグループのメンバーを作ってくれということ。2007 年からスタートしているんですけども、この資料を作っていた 5 月ごろの時点では 56 のグループ・団体があるというのが現状です。

そして 14 ページは、そこまで説明すると日本企業とどういう関係があるんですかということがありますが、いわゆる欧米系の材料メーカーだと、本来ならばこの分野は今日在籍している日系企業の中でも化学品メーカー、材料メーカー様がいらっしゃると思いますが、その中でも BASF、ダウ・ケミカルといった会社は、中国の自動車メーカー個別一社ずつと話をしても良いんですが、軽量化連盟と何かしらの技術交流会、あるいは彼らの会議の中でスポンサーとしてプレゼンさせて頂くという形で、もっと完成車メーカーへアプローチ、距離を短くするということが外資系企業のアプローチの手段だと思います。

先ほど少し話をしましたが、グローバルの彼らのやり方というのが、本当にそれぞれの国の適材適所の一番良いリソースを活用すれば良いということです。中国は国主動の連盟があるならば、使ってしまう良いじゃないかという発想で考えているんです。当然、軽量化連盟自身も海外との連携、海外交流するというのが大きな任務としてある訳ですから、海外企業とのタイアップというのもウェルカムな話だと思います。そういうのを欧米他社の動きを見て、日本企業ならば何でこれができないのかと皆さん自身も思うかもしれませんが、それは私は十分できると思います。そのように中国の動き、あるいはそのような連盟が我々のかなり近いところに存在しているというのを、ぜひ情報共有したいと思います。

ここまではある程度、総論から各論に入っていったんですけども、もっと具体的には事例をベースにして、どのようなテーマに期待があるのか、事前に伝えなくてはならないんですけども、これから話をする 16 ページ以降の内容は日本企業だけの期待と私は言い切れません。少なくとも今中国でこういう問題があると、では我々が声をかけて例えば「日本企業はこういう技術を持っている会社があるんですけども、どうですか?」、「良いですよ資料ください」あるいは「技術交流会やりましょうよ」というような状態なんです。その中で 16 ページを見ていきますと、また計画から入る訳なんですけど、環境保護と農業という二つの分野で事例でピックアップしております。今中国では環境保護というのは非常に大きな課題なんです。それは皆さん上海、中国で生活して十分分かるように、土地の汚染の問題、空気の汚染の問題、水の問題、数多くの環境保護の問題が多い訳です。タスクとしては多いですし、それに関係する達成目標あるいは今後の投資状況が見えてい

る訳です。ただビジネスの視点ではここまで書いても、我々のビジネスとの繋がりが見えないかもしれませんが、少し続けてお話をします。

17ページの農業をご覧ください。やはり13億の人口を養わなくてはならないという中で、農業の課題は非常に大きいんです。そしてだんだん都会化するに伴い、農村の土地が少なくなってきた、過疎化ということで出稼ぎの人が戸籍制度をだんだん突破しつつ、農村の人口がだんだん都会に入ってくるという流動人口の問題があります。その中で、今の農業をどういうふうこれからやっていくんですかと、やっぱり食料の安定生産、野菜の安定生産、農業加工の問題、これは単純に材料を売るだけではなくて、まさに国自身の社会システム的な課題を多く抱えている訳です。18ページも今の話の延長線でございます。

具体的には、実は我々は別のある大きなプロジェクトを大分前から抱えていまして、各地方で農業・環境に対するニーズをヒアリングしてきました。そこでの生々しい情報をここで共有したいと思います。北京でも空気の問題、ゴミの問題、汚染予防の問題など課題がある訳ですから、これをどのようにするかということです。例えばニーズとしては工業の廃棄、自動車廃棄ガスへの対処技術ソリューションがあれば積極的に考えたり、そしてゴミ処理の技術、中核設備、汚染処理について具体的に話をしたり、こういうのがある訳です。例としては、個別の企業名を書けないんですけど、例えばこういうものが期待されています。農業では農産物の再加工の設備とか、有機肥料の加工技術とかいうのはありますか。これらに関しては今日の私の説明のセッションはどちらかと言うと攻めの話なので、こういうようなニーズは具体的にある訳ですから、それらに対しては営業の人が行ってもらい、あるいは資料を届けてあげます、あるいは具体的に打ち合わせしませんかということとは十分やって頂いた方が良くないかなと思います。

次に大連です。大連は非常に日本の文化が浸透し、多くの日本企業が進出している中で、非常に日本に対するなじみが深いところです。ここ自身も環境の問題、農業の問題に対して色々課題を持っております。汚水やゴミなど同じような話題が出るんですけど、それ以外には農作物、土壌の改良に関するもの、クリーン環境に対する保護設備の応用技術、こういうのは非常に具体的な要望がある訳です。こういう要望が出てくるのは、行政、市政府の窓口だけではなくて、具体的なEPCをやる業者の人からそういう要望が来ている訳なんです。EPCというのは工事を請け負う会社です。ですので単純に欲しいのは単品があるかではなくて、「これはどうすれば今の状態を20%落とせるんですか」というソリューションで求められるのが大きいと思います。そこは多分後ほど野村先生の方から同じような話になると思いますので、いわゆる技術を提供する中では単品ならまだ分かるけれども、お客さんが求めるのがパッケージなんです。ハード&ソフトそしてサービスとして出さなくてはならない訳なんです。

そして瀋陽、同じような要望の近い内容、環境系、農業に対するそのような要望もあります。次にハルピンも同じような状況です。今日は勉強会なので、どこの街に行ってもそういう具体的な要望がありますよということを、ぜひ自信をもって、中国ではニーズがあるということを知って頂ければと思います。東北の省を事例にしているんですが、東北の省だけではなくて、もっとGDPの大きいところ、浙江省、江蘇省、福建省、広東省なども一層そのような課題が多いのではないかと思います。その中で単品、部材によって売り先も変わってくる訳ですからビジネスモデル、意識、どういう形で稼ぐかということを考えなくてはならないんです。

今回の話は技術戦略が中心になる訳ですけれども、技術戦略を生かすためにはどういう形でのビジネスモデル、何で稼ぐんですかというマーケティング戦略が考えなくてはならないポイントだと思います。というのが中国サイドの企業が抱えている技術課題、そして

日本あるいは海外に対する期待になるのではないかなと思っております。

そういう中で、皆様の意見もまた後ほど聞きたいと思いますが、これは私自身の感想でもあって、今の急速なグローバル化が進んでいる時代の中で、本当に日本の強み、世界に持っていけるものは当然ものを売るのが大事な中で、これからもっと何をしなければいけないかということと一緒に考えたいと思います。25 ページは、まさにこの 40 年間、日本のビジネスモデル自身がだんだん進化してきていることを示しています。それは今までは中国で自社で生産する、そして台湾企業、韓国企業に対する販売、中国への外資系企業への販売、そして輸出型企業への販売というものもある訳なんです。これから問われている大きな課題は、中国国内でのピュアな内需拡大、インフラビジネスです。輸出が減るからうちのビジネスが減るんじゃなくて、中国国内で出来るビジネスにはどういうものがあるでしょうか、ということなんです。

一番上に書いたことが最初に私が話した内容と全く一緒なんですけれども、こういう中での関わり方に関して、もしかして中国の日本に対する期待と日本の中国に対する期待が同じ尺度でないのではないかなという場面が多々あります。

ちょっと言いづらい内容に入るかと思いますが、26 ページをご覧ください。私はすでに 10 年近くずっと中国とドイツのかかわり方を見てきました。そして今年 2012 年、中国とドイツの国交回復 40 周年でもあります。この時に何をしているかと言うと、当然当時のメルケル首相が中国に 8 月に来られて、シーメンスなど大手のドイツの会社 20 社を連れてきている訳です。在任中の中、すでに 6 回目の中国の視察でございます。今回で温家宝も総理大臣の仕事がひと段落すると思いますけれども、2003 年から今日現在まで、本当にドイツとの友好関係の中では総理大臣同士がまるで国の営業本部長のように企業の繋がりをしている訳です。

その中で、中国とドイツの間での世界の標準化への模索という動きが私は非常に気になります。それは中国とドイツの間ですでに中国ドイツ標準化合作委員会という中国のそれぞれの団体がいて、その上での話なんですけれども、5 月にすでにドイツでこのように大きな交流会をやっているんです。テーマは医療、自動車、省エネなどの WG を作りましょうということなんです。

EV に関しては、すでに総理大臣の立会いの下、政府間の合意の下で中国とドイツの電動自動車の専属提携共同声明がありました。そして更に青島という場所が、皆さんご存知のように昔はドイツの租界だったんですけれども、ここではかなり大きな規模の中国ドイツ、いわゆるスマートコミュニティ生態パークを建設する予定です。これから 10 年かけてこれを作ります。日本から見るとぜひそういう事をやりたいというくらい、非常にうらやましいですが、ドイツスタイルということが結構勉強になるんじゃないかなと思ってます。そういう中で実は今非常に悲しいことで総理大臣同士が中国と日本で会っても会話も出来ないような状態が続いております。

実はそのような動きは 2012 年だけではありません。27 ページです。こういう 2006 年の時点で作られている資料を一文字も変えておりません。これは 2006 年の時点での中国とドイツは同じような動きをしておりまして、当時はリニア新幹線を含めて鉄道関係の提携をしました。そこはシーメンスさんの中国鉄道部との提携の中で、総理大臣、国同士も立会いして成り立っております。そういう中で中国と日本の間では靖国問題というのが大きな問題になっておりました。

日本国内ではチャイナリスクという言葉が各メディアで非常に大きなテーマで取り上げられていた訳なんですけれども、その中でも大きな違いは、認識対象の違いです。そういうテーマにもっていく前には、やっぱりグローバルなビジネスの道が違うなとすごく思って

います。何が違うかと言うと、日本と中国は 40 年、ドイツと中国は 40 年、韓国と中国は 20 年と、見事に 40 年、40 年、20 年なんです。そうすると本社を日本を中心として中国展開するような、いわゆる物の輸出、貿易促進というものの歴史が非常に長いんです。自動車の投資を例にすると、1998 年にホンダさんが広州で作りました。それに対してドイツは 1985 年から作っています。

海外での物作りの拠点は、距離が遠いと言いつつも実は早くから中国が関わってくるということがある訳です。そして中国の販売自身もそうなんです。中国で生産すると同時にドイツで持ち帰りではなくて、中国で生産という前提でドイツがスタートしている。それが代表される会社が ABB さん、シーメンスさん、そしてフォルクスワーゲン含めた多くの充電系、自動車系の会社になると思います。これから中国との関わりが日本にとってどのように中国企業と一緒にコラボレーションして共同していくか、今後の行方が問われている時期だと思います。

それと比べて韓国の場合は、焦りでもないですが、短期間でこのグローバルの道を早くやりましょうというので、韓国で作って輸出するのとほぼ同時期に中国で工場を作り中国で販売するという事です。そういう意味で韓国のビジネスモデルは輸入国第一位である日本から部材を仕入れて、そして輸出国第一位が中国であるという国としてのビジネスモデルが非常に明確ではないかなと思っています。

次の 29 ページをご覧ください。今後考える技術戦略という中では、単純な物作り物売りだけではなく、もう一つ重要になってくるのが仕掛け作りです。もしかしたら何らかの技術提携、あるいは技術パートナーとのライセンス契約というのも一つの仕掛けかもしれません。営業でカバーするものだけではなくて、仕掛け作りした上で売りましょうということが、一つの大きなポイントではないかなと思います。それが出来た上でのサービス売り、物売りになるのではないかなと思います。今後考えなくてはいけない課題は、単純に技術契約だけではありません。広い意味での技術戦略を考える中での標準化の対応、知財の話、そして中国側の技術共有を含めて考えていかなくてはならない課題だと重みます。

では先ほど言いました、中国企業がどのような形で海外を含めて技術戦略をしているかということで、30 ページを一緒に見たいと思います。北京周辺は自動車 300 万台を目指しているエリアです。その中ではヒュンダイ、ベンツという会社はの合弁のもとが北京汽車でございます。北京汽車自身のブランドもある訳ですけれども、北京汽車という会社自身がどのような形での海外、あるいは中国国内での提携活動をしているか、沢山のパターンがあるかもしれませんけれども、ここでは 5 パターンをピックアップしました。

例えば共同開発です。大学と完成車の先を見るために、技術の基礎研究をするための研究開発をやりましょうと、その具体的な提携相手は一つの大学ではありません。精華大学、北京理工大学などかなり多くの大学と、それぞれの大学の強みを生かして一緒に共同研究しましょうということ。ある意味では北京汽車自身の R&D のマンパワーの中でやってもらうよりも、数多くの大学で自動車の研究開発部隊があるのでそこと一緒にやりましょうということ。です。

二番目、自社内で車の設計をやることもあるんですけれども、完全にアウトソーシングとして車の設計を設計会社、あるいは研究機関にまるごとお願いするということがある訳です。例えば北京に長城という名前の R&D の会社がある訳です。その会社さんには提携パートナーとして委託して業務委託の内容を話した上で、自動車の自主ブランド、北京汽車というブランドの乗用車、あるいは EV 社の車体の全体の設計をそこをお願いしているということです。

もしかしたら、ここに固有名詞も出しているんですけれども、こういうような会社が今

日在籍している皆さんにとってみれば、パートナーかもしれません。なぜかという完成車全体の設計をそこでやっている訳ですから、何かしらの技術共有、あるいはライセンスとかがあるかもしれません。あくまで事例なんですけれども。

次、自動車部品に関しては、技術包括契約を結んだ上で、物は最終的にボッシュ社の物を買うんですけれども、技術指導を含めてどういう商品であれば一番良いかというのは長い時間軸と一緒に新製品に対する研究をしながら、「ではそういう会社には優先的にボッシュ社に発注する」と、ここは実はとても大事なんです。ある意味では物を売れば良いんじゃないかという話なんですけれども、いわゆる B to B のビジネスの意思決定するまでの時間が車だと 1 年半、2 年間かかるかもしれません。ところが北京汽車の新機種に関する機関が二年間はとても待てないです。12 ヶ月を越えない前提で新機種を開発します。

そういう中では、もっと最初の段階から次の車種に関する共同開発に協力してあげてはいけないと思います。それ以外でも一緒に部品に関する合弁会社を作りましょうということで、完成車だと北京汽車がヒュンダイとの合弁会社を作りました。この前ヒュンダイの工場にも行って来たんですけれども、非常に元気良く頑張っている訳です。ある意味では 9 月以降日本車の売上が落ちた中、ドイツ系、韓国系の会社が落ちた（売上げ）部分をとっている訳です。それで彼らはこれからどんどん生産台数を増やしていくと、100 万台を目指しますと、それで第四工場までこれから作ろうとしているということなんです。そして国からも何かの補助金を出してもらいましょうというのがある訳なんです。

なので一つの中国サイドの会社は、技術戦略に対して別に一つの会社だけ、あるいは一つのやり方だけではないんです。我々がこれから中国側とビジネスする時に、そもそも相手は何をしたいのか、相手はどのようなスタイルでやるかという分析をした上で会話せずに、ただ「買って欲しくないんです」という被害者意識だけではいけないと思うんです。相手がどうしたいのかに対して、じゃあこういうことやりませんかという話を持っていかないと、対等に会話が出来ないです。そこは重要なポイントだと思います。

そういう中で、当然中国市場で頑張る中で、31 ページの四つのカテゴリーがあると思いまして、当然中国での市場を小さい市場から大きい市場に持てきましょう、あるいは技術力をもっと高いところにもっていきましょうというところが十分あると思います。誰でもやっぱり右上を目指そうとする訳なんで、それは中国サイドもそうなんです。ただとりあえず売を増やしていきたいからとなっていくと、急成長していくと、しかし蓋を開けるとそれほど技術力はないということになるかだと思います。ですので巨大な国産メーカーさんが中華というローカルブランドの車を出しているんですけれども、非常にハイエンド思考ですから、マーケットの視野は別としてもまず自分の技術力を求めたいというような会社は非常に付き合いやすいです。なぜなら彼らのビジネスのドメインは、販売はともかくとして自分達のハイエンドな対応が出来るような思考に合った商品・部品を必要とするからだと思います。そのような会社を上手く見極めて、付き合いあげなきゃいけないと思います。当然日本企業自身が中国のポジショニングの考えでなくてはいけないんですけれども、反面付き合い合っている相手がどのようなポジショニングであるかということも考えた上で付き合い合った方が良いかだと思います。

その中で、当然横の方はコアテクノロジー、コアデバイス、コアソリューションで考えている訳なんですけれども、これは自社内で技術戦略としてどんどん確保しなくてはいけないテーマなんですけれども、ただしいくら良い技術がある、良いデバイスがある、良いソリューションがあると言っても、何かしらのアプローチの手段を考えないといけないかと思っています。

先ほど北京汽車を事例にしましたが、この中でやっぱり中国ならば必要である産学連携

ですが、なぜ産学連携が必要なのかと、別に産学連携しなくても良いじゃないかと、一対一の企業で話をすれば良いじゃないかと思われるかもしれませんが。しかし、やっぱりさっき話したように、中国の自動車企業は大学・外部のリソースに対する依存度が非常に大きい訳です。なのでそのような大学と組むということは、もっと多くのお客さんに近づくことだと考えたいと思います。

ですから産学連携、標準化の対応、そして知財というような、それぞれの皆さんの考えるビジネスの戦略、マトリクスということを考えなくてはいけないんじゃないかと思えます。当然、横軸は技術戦略、縦軸は提携戦略を考えなくてはいけないと思えます。

そして最後は、今後何をすれば良いかという話をしたいと思えます。これをするには、避けて通れない昨今の島の影響がありまして、当然これは早く乗り越えたいと我々は思っています。先ほど秋葉さんの話にもあったように、早く協業、政府間の交流もしたいと思っています。その中では何を待たなくてはいけないのか、あるいはこれからどうなるかという部分を我々なりに整理した部分がありますので、共有したいと思えます。

34 ページが非常につらいことで悲しいことなんですけれども、日中の中で島の問題に関する紛争がありました。一部中国では民度の低い国民、若手が街に出かけてデモをやったり、車に火をつけたりという非常に悲しい行動を行っておりますが、我々も非常に良くない行動だと思います。中国サイドのメディア自身も、これは中国としてやってはいけない行動だというふうに報道している訳です。

ただ、これに対する影響は私はこちらだと思えます。人の流れの影響、商流の影響、産業の交流の影響ということを考えます。まずこの写真は、11月5日に飛行機に乗る中で撮った写真です。ちょっとまだ人が少ないです。これを早く回復したいと思っています。ですから人の交流を早く回復しなくてはいけないんです。私たちのような日中間のビジネスの連携をやる会社は、9月の北京政府の訪日のツアーがほとんど全部ストップされたという状態になる訳です。

商流に関しては B to C、コンシューマービジネスへの影響が大きいと思えます。ただし右側に書いているように、インフラ系のビジネスは大きいと思えますけれども、部材系のビジネスはその影響が少ないと思えます。すでに私の知っている中国の自動車メーカー、あるいはフォルクスワーゲンを対象とした日本の自動車部品メーカーさんは、国慶節の間は連休無しで稼動している状態なんです。あとは設備ビジネスもそれほど影響はないと思えます。北京サイドでも上海もそうなんですけれども、今普通の状態に戻っているというのがあります。

そしてどうしても私が気になるポイントが、報道の違いが不安の要素を増やしているんじゃないかと思っています。例えばメディアの中では、こういう日本の車の台数が月別でマイナス 48%落ちましたという報道が出ているんですけれども、事実を見たいと思えます。この中では中国市場でドイツ車が日本車のシェアをずっと越えています。なので、9月に日本が落ちた部分はドイツと韓国が引き上げました。ただ反面ローカルな中国地場の自動車メーカーさんのシェア率は結構大きい訳なんです。今までは長年日本企業を対象にしてきたビジネススタイル、意識ということが、そろそろ中国でも完成車メーカーに対して変わるといことになるんじゃないかと思えます。

そして、38 ページをご覧ください。これも非常に言いにくい言葉なんですけど、チャイナリスクという言葉が日本で非常に取り上げられたと同時に、中国ではジャパンリスクという言葉が取り上げられています。それはジャパンリスクという言葉で中国の検索エンジンでかけると、1,100 万ページくらいに言葉が出ている訳です。ですので、中国は危ない、中国はリスク、これから中国とどう関わるかという議論と同時に、相手の中国は日本に対

して、日本とどう関わるんですか、これから日本はどうしたいんですか、ビジョンが分からない、戦略が見えない、総理大臣が変わってどうなるんですか、沖縄にあるミサイルが24分で北京まで届くというような状態は危険ではないかという議論が、ソーシャルメディアが盛んな時代になってきている中で発生しています。CCTV だけでは世論をコントロール出来ない中で、一気にこのような議論が国内で広がっている訳です。

ですので、リスクという言葉はどう見るかというのはお互いに存在していることなんです。当然このようなことは、私も非常に悲しいことなんですけれども、事実としてあることを考えなくてはいけないと思います。リスクという言葉を読みと薬だと思ふんです。その薬は中国の言葉では、良薬口に苦しということなんですけれども、場合によってはリスクは毒薬だと思ってしまうかもしれません。ただし、リスクをとらないリスクが一番大きいリスクかと思えます。その辺、これから技術戦略を考える中で、色々守る手段も考えなくてはいけないと思いますが、特に2000年以降から非常に私も気になっているアメリカスタイルの経営手法が日本にも導入される中で、中長期のビジョン、リーダーシップということが薄くなっていくのではないかなと思います。

良い悪いは別として、間違えではないんですけど違いをちょっと見ます。41ページをご覧ください。それぞれのビジネスに対する尺度、価値観に結構違うポイントが多いんじゃないかと思えます。いわゆる産業の縦割りという中では、チャレンジよりリスク管理重視なのか、管理よりチャレンジなのか、この差は結構大きいと思えます。そういう中でクローズイノベーションとオープンイノベーションの差が大きいのではないかと思います。

あとは望遠鏡と顕微鏡と書いている訳なんですけれども、よくあるシチュエーションの中で、全体を議論する中ではどうしても枝葉の議論になってしまうことがあるのかと思えます。やっぱり否定論ではなくて、実行論でいきたいと思えます。

70年代の中国で、国民が非常に自信を失った時代がありました。ちょうど私が中学1年のころでした。その頃、今日ご在席の方も経験したことだと思います。なので「私からやる、今からやる」ということがとても大事だと思います。したがって、会社の戦略を決めるのは社長だ、国の戦略を決めるのは政府だ、ではなくて我々自身もこれからグローバル展開する中で、自分一人ずつが全部その責任者だという使命感をぜひ持って、一緒に未来志向で考えて頂きたいと思えます。

最後になるんですが、相手と共通の意見を見つけ出して、なるべく共通意思を持ちましょうということ。これは中国自身が今多く考えなくてはいけない課題だと思います。日本だけではないと思えます。なるべく相手と共通意識を見つけ出すことが大切だと思います。

そうではなければ、44ページです。相手の考え方が違うという中で、党同伐異という言葉が中国にある訳です。意見賛成者のメンバーだけが共にして、反対意見をバツにする。そうすると社会・組織が同じ歩調で共用されて個性・特徴が抹殺されてしまいます。相手との意見の違いを認められない社会に私達もしたくないと思えます。国同士、あるいは企業同士、グローバル企業の中でも中国人社員、日本人社員が一緒になって仕事する中で、こういうような現代意識の価値観を持つことで初めて会社ができ、国ができるんじゃないかと思えます。

ちょっと時間が迫ってきたんですけど、その後の資料は今日在籍しているメンバーさんは相当B to Bのマーケティングをやる会社さんなので、どういうポイントを注意すべきかという内容をまとめたものです。ここでは割愛させていただきます。

どうもご清聴ありがとうございました。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

尹総経理どうもありがとうございました。まさに中国の技術に関する国家戦略から、事例をあげた中国企業がどういうふうを考えているか、技術をどういうふうに取り込もうかというところの分析、またドイツ・韓国との対比、今中国企業がどういうふうを考えているか、背景はどうなっているのかというところを分析して頂けました。もしご質問があれば一つお受けしたいというふうに思いますが、会場の皆様いかがでしょうか。

○トヨタ 竹市氏

トヨタ自動車の竹市と申します。どうもありがとうございました。先ほどご紹介頂いた中で、自動車産業のことをお話頂いておりましたけれども、37 ページのところでは日本の報道について、先ほど先生の方から「都合の良いように数字を解釈する」というご紹介がありましたけれども、現実的に私どもを含めて数字が下がっている中で、先生のお考えではこの数字というのが操作されているということでしょうか？

○北京天正創智信息技术有限公司 尹氏

この数字自身は間違っていないと思います。事実です。ただし中国の景気が不況だから、中国の景気が失速しているからこうなっていますというよりも、大事なドイツと韓国の数字がある訳です。ですので対照しないと、日本企業の三社だけをここに入れると誰が見てもこの数字は落ちている訳です。実際こういうデータの出展は同じだと思います。だとすると、なぜ国民にもっと全体図を伝えないのかなとすごく思うんです。

ですのでメディアの名前を言わないにしても、こういう議論が右だと見る中では、まず大前提がチャイナリスク、中国景気失速というデータのエビデンスだと思います。その数字は確かに事実だと思います。でも同じような事実は、本当のビジネスマンとしてみなくてはいけない数字というのは、他国の数字も見なくてはいけないんです。業界人だと多分皆それを分かるんですが、一般市民、日本の一般の学生、家庭の主婦達は分からないという訳です。

これを見てしまうとマイナス 40%も落ちていると、その数字がすごく強調されている訳です。でもそれは1月から8月の間でドイツ車よりはずっとシェアが高い、そして経済が落ちているから日本車が落ちているという論調は私は非常に不服でして、どこの国も色んな問題があります。ただこの販売数量から分かるように、4月がピークの下でかなり均等状態なんです。そのなかで悲しいことがあって9月に落ちたという中では、韓国車、ドイツ車系にそれ（市場シェア）を取られているのではないかという訳です。

○トヨタ 竹市氏

よく分かりました。ありがとうございます。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございました。尹先生はこのあと交流会の方にもご参加頂けるということで、またぜひその部分でも意見交換して頂ければと思います。最後に拍手をもってお礼申し上げます。どうもありがとうございました。

では後半は相手に対してどう自社の技術を守っていくかということをお話していきたいと思っています。その前に休憩を10分間とりたいと思っています。

[講演②]

[テーマ] 「中国のライセンス/合弁事業における知財保護」

[講師] 西村あさひ法律事務所 弁護士 野村 高志氏

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

まもなく第2部、後半をスタートしたいと思います。前半は中国国家の技術戦略、大手企業がどういう背景を持ってやっているのかということを紹介して頂きました。後半はそういった中国企業を相手に、どういう形で有利なライセンス契約、合弁事業をやれば良いのか、特に知的財産権の保護の部分をどうしていけば良いのかということを探って皆様と研究していきたいと思っています。

今回、この部分をご講演頂くのは西村あさひ法律事務所の野村弁護士です。野村弁護士は皆さんご存知のとおり、長く中国でも活躍されている弁護士でございます。本日は「中国のライセンス/合弁事業における知財保護」と題しましてお話頂きます。

それでは野村先生よろしくお願いたします。

○西村あさひ法律事務所 野村氏

弁護士の野村と申します。皆様、短い時間ですけれども、どうぞよろしくお願いいたします。本日は、ただいま秋葉様からご紹介頂いた通りのテーマでお話をさせていただきます。時間もございませんので、さっそく内容に入っていきたいと思っています。

技術秘密の流出パターンということで、中国事業に関して技術秘密流出というのは色々なパターンがある訳です。今回取り上げるように、技術ライセンスをしていて、よく技術援助とか技術供与とも呼ばれますけれども、そのライセンス先の中国企業から流出する、もしくは技術供与先から冒認出願をされるとか、それから合弁事業をやっていると合弁会社から、もしくはその合弁中方パートナーから流出するとか、あるいは独資の現地法人から流出する、更には日本の本社から技術者を引き抜くとかいうことで、本当に色々なパターンがある訳です。それぞれ法律上のアプローチというのは異なる訳ですけれども、今回はこのライセンスの問題にフォーカスしてお話いたします。

技術ライセンスに伴う技術秘密の保護という問題と、合弁事業に伴う技術秘密の保護を取り上げます。今日は時間の関係で主に一つ目の方を中心にしたいと思います。いずれもライセンスとか合弁契約に基づく技術秘密流出の責任追及ということで、今回取り上げるのは契約上の責任追及です。一般に技術秘密とか営業秘密というと、中国の反不正競争法、いわゆる日本の不競争法に相当する法律が問題となります。ただ今回は契約上の問題を取り上げるということで、反不正競争法に関する話題には基本的に触れません。その点ご理解ください。

このスライドは参考として、進出形態と技術秘密ということでまとめてみたんですけれども。単なるライセンスですと、いわゆる出資関係、資本関係がありませんので、日本側の支配権の問題とか中方出資者・中方パートナーとの軋轢はない訳です。そして合弁会社設立とか、中国企業を買収してそれが合弁会社になる場合ですと、日本側の支配権がそれだけ弱くなり、現地法人とか対象企業をコントロールしにくくなる、そしてまた中方出資者との軋轢が生じるという問題があります。逆に独資で子会社を作ったり、中国企業を買収でも完全買収、100%買収ですとそういった問題が生じなくなるわけです。日本側が強い支配権を持つし、中方との軋轢もなくなるということです。

一応こうやって分類してみたんですけれども、技術秘密流出の可能性があるかどうかという、全部あるので、あまり違いは無いのかなと思うんですけれども、申し上げたいのは

色々な中国進出形態があるんですけども、やはりそれぞれ秘密流出の可能性はあると改めて認識する必要があると思うのです。

まず一点目で、技術ライセンスに基づく秘密保護の問題に入って参りたいと思います。ここでは、ありがちな流出事例を紹介しているのですが、ライセンス先からの流出の事例では、日本の会社が中国に現地法人を持たずに、中国の地場のメーカーに製造委託をしていた。製品を製造させて販売していたのですが、そのために技術供与契約やライセンス契約で技術を提供していた訳です。その製造された製品を中国国内とか海外で売っていた。ところが中国国内で模倣品が出た。その模倣品が技術面を含めてそっくりである、よくよく調べてみると、ライセンス先から技術が漏れて、こっちが提供した技術が第三者、模倣者に使われていたというパターンです。これは流出ケースです。

あと、ある意味で非常に嫌なのが冒認出願ケースです。同じようにライセンスをして製造委託をして技術供与をしていたのですが、この日本の会社が例えば素材系の会社ですと、特許出願すると公開されるので、第三者に簡単に模倣される。だから特許をとることはできるのだけれども、あえて特許出願せずにノウハウで秘匿するというパターンが多いです。それをある意味悪用して、中国側が勝手に特許を出願してしまったというものです。特許をとるやいなや、今後はライセンス費を払いません、弊社単独で製造しますというように通告してくるというケースです。本当に最悪という感じがしてくるのですが、こういう冒認出願ケースがあります。

もう一つは横流しケースです。これは私が以前上海に駐在中に実際に手掛けた案件に基づいているケースなのですが、日本企業が中国で委託製造していました。それに伴い、いわゆる OEM という感じで、中国のローカル企業に商標と技術をライセンスしている訳です。資本関係はありません。子会社とか合弁会社でもありません。その後、あまり売れ行きが良くなって、ロイヤリティ収入が得られないからこの相手とのライセンスを打ち切ろうということで、契約を打ち切りました。契約を打ち切ったので、これまで供与していた技術は今後使用されないはずだったので、契約終了後に新たに商品が市場に出回っていることが判明しました。結局もとの技術供与先が相変わらず製造販売を続けていたということです。横流しと言っても契約終了後の製造販売継続というパターンです。

こういったライセンスに伴う様々な技術秘密流出とか、冒認出願、これをどうやって防止するかということですが、いくつか防止策があるのです。主な防止策というのを簡単に整理しているのですが、まずは移転する技術をよく選択・吟味することです。どこまで移転して良くてどこからは移転すべきじゃないのかということです。例えばコア技術だったら移転に慎重だったりとか、それから当該技術が陳腐化するまでの期間を考えながら移転の有無を決めるとか、あと漏洩されなければ技術をブラックボックス化するか、そういうアプローチがあります。

そもそも日本もしくは中国で特許登録出願をするのか、それともノウハウで秘匿するのかというのも大きな 이슈 になりますけれども、特許取得するという道を選ぶのであれば、第三者に冒認出願で先を越されないために、なるべく早く登録出願するという事です。一方、ノウハウで取得するのであれば、いわゆる先使用权主張のための公証手続きで、権利確保というか一種の防衛措置をとっておくという流れになります。

私がお客さんから相談を受けている中で、これまで日本でも中国でも基本的に特許を取らずにノウハウで守っていたのだけれども、中国企業が結構技術力をつけてきて、必ずしも模倣されたとかではなくて、彼らが自分達の技術と似たような技術を中国でがنگん特許出願をかけてくるかもしれない、そうすると逆にこちらが権利行使されるので、それを防ぐ為に方針を変えて、これから中国でも先に特許出願をした方が良いのではないかとい

うことを言われています。そういう相談を受けることもあります。これは比較的新しい動きではないかと思います。

当然、ライセンス先の信用調査もやります。それから、今日お話しするライセンス契約でどこまで縛れるかというお話です。これは事前の、ライセンスを行う前の防止策です。実際にライセンスをした後の日常的な対応策としては契約の履行状況のモニタリングということで、当初のライセンスの範囲を越えた過度な技術移転が行われないように防止するよう注意します。それからライセンシーや下請からの技術流出、特に下請のような直接の契約の相手ではない第三者から漏れていく事がないよう、流出の状況をチェックします。それから冒認出願のチェックです。それから横流し商品の市場調査、法的手段ということ。後程、私が関与して広東省でやった訴訟の事例もご紹介しようと思います。

このスライドは、先ほど話が出ました先使用権に関する公証手続きです。今日のメインの話題ではありませんので、主なポイントを簡単にまとめております。時間の関係もありますので、今日は詳細の解説は省略しようと思うのですが、実際に手がけられた方はよく分かると思うのですが、実務的な問題としては、先使用権に関する公証手続きはご存知の通り日本では普通にやられていますし、中国でも日本企業が結構やっつけいらっしやるんですけども、中国は公証役場、公証人が膨大にいて、大部分の公証人はこういう業務の経験はないし、そもそもそういうものを知りません。経験のある公証人が少ないということになります。

私も別件で上海の公証役場を尋ねて、訴訟の証拠化のために商標権侵害品の使用状況を公証人立会いで写真撮影して証拠化するというのをやろうとしたんです。これは皆さんご存知の通り知財訴訟の世界では普通に行われている話ですが、公証人に事前相談に行ったら、「そんなものはできない」といきなり決め付けられて、いくら議論しても埒が明きませんでした。自分が知らないことは存在しないというような感覚ですが、こういうことが結構あつたりしますので、この辺が実は実務的に一番頭が痛いところです。

次に、今日の本論であるライセンス契約の話に入って参りたいと思います。ライセンス契約の留意点としては、他にも、技術輸出入管理条例という古くて新しい問題とか、ロイヤリティの送金、外貨管理の関係とか、そもそもライセンスの対象の技術をどうやって明確化、限定するかとか、税務上の問題とか色々あるんですけども、今日は技術秘密の保護と言う問題にフォーカスいたします。

このスライドは、日中間のライセンス契約を作るときの主な条項リストです。ここには32項目の条項があがっていて、皆さんの中には、大体うちはこれと同様に作成していると思われる方がいらっしやるかもしれませんし、うちはこんなに沢山の条項は作っていないな、もっとシンプルだなと思われる方もいらっしやるかもしれません。今回挙げているのは比較的詳しいもので、例えばグループ間とか親子会社間とかだともっとシンプルなライセンス契約というのもよくあります。

アンダーラインを引いている条項は、日中間のライセンス契約では要注意という特徴のある条項です。これから取り上げる条項は赤で示しています。

では具体的な内容に入って参りたいと思います。まず技術資料の提供の話です。技術ライセンスをすると、通常その技術に関する資料というのを、紙媒体だったり、電子媒体だったり色々な形で提供します。技術の内容、もしくはその使い方、実施の仕方の説明とかそういった書類になります。

提供する技術資料は、契約の付属文書に明記します。明記する内容というのは、資料①、②、③みたいな感じでリストアップします。技術資料も明確に書いておきます。明確に書くのと面倒だなと思われるかもしれないんですけど、こうやって明確にすることで、契約が

終了する、もしくは秘密保持期間が終了するときに、この技術資料の回収が容易にできます。要するにライセンス契約が終了したからこの技術資料を返してくださいという時に、向こうが「これとこれは返しますが、これだけしかもらっていません。他は知りません。」としらを切られるとどうしようもないのです。だからリストにあるこれとこれを返してください、と書いてあると後でちゃんとそれを要求することができます。

契約条項は、ぼかして書いた方が何となく有利になるんじゃないかという発想が、往々にして契約の場合ありがちなんですけれども、こういう場面ではむしろ逆で、ぼかすと不利になるんです。正確に言うと、ぼかされているところを相手方が自分の有利に主張してきた場合、こちらがそれを説得するというか議論でそれを抑えるのが難しくなってしまいます。更には裁判をやっても負けてしまうリスクが高まります。契約書に書いてないじゃないかと、それと確かに渡したというのをどうやって立証するんだと言われると、これは結構難しいです。そういうわけでこの技術資料を明確にリストアップすると、その回収を容易にすることができます。

次は立ち入り調査についてです。ライセンス契約に中国企業への立ち入り調査の権限を書いておくのです。例えば営業秘密を漏洩している、もしくは漏洩が疑われるという時に、証拠確保のために相手の中国企業に立ち入り調査する必要があります。親子会社か合弁会社だったとしても、資本関係のない中国企業に権限無しでずかずかと立ち入れるはずは無いわけです。かといって、来月行くのでよろしくお願ひしますと言って、向こうがピンと来れば証拠隠滅工作をする訳ですから、証拠を押さえようとすれば、いきなり抜き打ち的に調査をしないと意味がないのです。そのためには契約上それが出来るということを決めておく必要があるわけです。事務所や工場への立ち入り検査の権利です。そして立ち入り検査の権利と同時に、相手方がそれに協力しなくてはならないという協力義務も書いておきます。

実際にこうやって相手の企業に立ち入り調査をしようとする、通常相手は嫌がるのです。抵抗したりして応じません。その時によく自分の会社の営業に支障が生じるとか、営業妨害だと言ってきて、だから例えば一週間待ってくれとか主張してくることになる訳です。営業上の支障を理由に拒否されると、立ち入り調査ができませんので、そうすると例えば調査予告は何日前にやれば良い、例えば前日にやればもう出来るとか、短めに予告期限を設定しておくことが重要です。

調査を行える時期や時間帯ですが、例えば向こうが平日の昼間はやめてくれとか言う場合もありうる訳です。そうすると夜中とか週末になりますと、相手方の協力を得られなくて調査も順調に行えないということもあり得えます。そこで平日の昼間、要するに通常の営業時間内でも立ち入り調査ができるということをわざわざ書いたりします。

それからあと費用です。例えば外部の第三者に依頼しての調査、会計調査、財務調査だと会計事務所に頼むとか、法律問題だと弁護士の同行を求めるとか、あるいは技術鑑定で技術の分かる人を同行させるとか、外部の専門家を同行させるときに、ではその費用はどうするんだという問題です。ライセンサーからすると、相手が契約違反をしたためにかかった費用なんだから、これはライセンシーがもってくださいと、あなたのために生じたんですよと言いたい訳です。でも相手方からすると、そっちが勝手に頼んだことだから、うちは知らないよということになります。水掛け論になると、当然向こうは払おうとしないので、予め契約でこういった調査に要した費用はライセンシー負担とか、あるいは折半とか、当然相手方に負担させた方がライセンサーの側としては有利です。それも契約に書いておかないと、向こうはまず負担しないと思います。こういったところを立ち入り調査のところで決めていきます。

次に秘密保護の義務というのも定めるのですけれども、ここは単にライセンシーに秘密を守りなさいと書くだけでは駄目なんです。まずライセンシーの秘密保持義務を書きます。他に色々なことを書く必要があります。まず秘密保護措置、つまりこんなふうに秘密保護をしてくださいということです。例えば非常にローカル色の強い企業だと、社内で秘密保護のための措置とかをとっていないことがあります。例えば秘密を扱うような部署であっても外部の人間が自由に立ち入るとか、サーバーでも社員であれば誰でもアクセスできるとか、ラボに鍵も掛けていないとか、そもそも社内的に秘密保護措置を全くやっていないところに、契約でいくら秘密を守りますと書いても、そもそもザルな訳ですからどうしようもないです。勿論契約違反ということで後で責任は追及できる訳ですけれども、やっぱり技術秘密というのは一旦漏れてしまうとどうしようもない、その損害というのは決して取り返しがつかない訳ですから、こちらが期待するような形で守らせることが必要になります。守らせるにはこういうことをしてくださいと教えて指導して、手取り足取りやらせる、場合によってはそこまで必要になる訳です。そういう訳でこちらが必要と考える秘密保護措置を具体的にやることを義務付け、かつそれを実行させる。場合によっては手取り足取り教えてやらせるということです。

そしてこのライセンシー会社に対してそれをやらせるだけでは駄目で、次にライセンシーの従業員にも義務を負わせます。皆さんよくご存知の通り、中国ではライバル企業に技術秘密が漏れることが非常に多いです。従業員が辞めて技術を勝手に持って転職したというのが一番あり得るパターンなので、従業員にも営業秘密保護義務を負わせる訳です。ただここでどうやって負わせるかなのですけれども、ライセンス契約はあくまで会社間の契約ですから、相手の会社の従業員は契約の当事者ではありません。だからライセンス契約に従業員が秘密保持義務を負うと書いても従業員に及ばないのです。だから従業員が勝手に漏らしても、従業員が契約違反をしたとは言えません。

しかし、相手方の会社の社員と日本の会社とが直接に秘密保持契約を結ぶのも変ですよ。だからやり方としては、ライセンシーの中国企業に対して、従業員との間で秘密保持契約を結ばせなさい、もしくは秘密保持誓約書を差入れさせなさいということで、従業員に対して相手の会社に義務を負わせます。更に従業員が秘密保持義務に違反した場合に、雇用主たる向こうのライセンシーが全責任を負うと定めます。従業員に秘密保持義務を負わせた上で、それに反した場合に、従業員に直接に我々が責任を追及できませんから、その雇用主であるライセンシーが我々とのライセンス契約に基づいて責任を負ってくれるという、二段階にすることで初めて下の従業員の契約違反について、ライセンシーに対して責任を追及できます。

ここまでやっておかないと、ザルみたいなもので、向こうの会社は「従業員が勝手に辞めて移ってしまったんで我々も困ってるんですよ、どうしようもない、困りましたね」という、お互いに困りました困りましたで終わっちゃうのです。だからこういうように二段階構造にしておく必要があります。

それから、秘密保持期間はライセンス契約よりも通常長くします。契約終了から何年とか、例えば3年とか5年とか10年とか、この秘密保持義務期間を契約より長くするということをやっておかないと、契約が終わった瞬間に秘密保持義務がなくなってしまって、あとはどうにでも出来るということになりかねないです。こういったことを秘密保持義務で定めていきます。

次に契約の中途終了の事由ですけれども、ライセンス契約の中途終了の事由として、よく債務不履行とか信用不安というのを入れるのですけれども、重要なものとしては支配株主の変動ということがあります。契約の終了事由、いわゆる契約の解除理由に入れます。

これはどういうことかという、一番典型が相手方、ライセンシーがライバル会社を買収されてしまった場合です。ライバル会社の傘下に入ってしまった。そうするとこちらの供与した技術が相手方のライバル会社にそのまま筒抜けになる訳です。ところがライセンス契約を直ちに切るのはできない。当該中国企業とそれを買収したライバル企業とは別法人ですから。そこで支配株主、株主のマジョリティが変動した場合にライセンス契約を打ち切れますよというのを一言いれておくと、ライバル企業に買収された、傘下に入った場合に、では契約解除だ、そして契約資料を全て返還させるということができる訳です。そして同じような関係で、合併とか契約上の地位が勝手に譲渡された場合にも契約を切るというようにしておく訳です。

契約が終了した時には、「終わった終わった」ではなくて、かなり気を使わないといけないところです。ある意味契約の締結時と同じくらい考えるべき問題が色々あります。当然契約が終わると未払いの代金とかロイヤリティとかも払ってもらったりするのですが、技術秘密の関係では、まずはライセンシーによる製品の生産販売を即時中止にさせます。契約上はそう定められている訳ですが、実際に即時中止させます。それからライセンシーのもとにある技術資料を写しも含めて返還させます。大体、金型とか専門の設備とか、それを無償とか有償で貸与とか供与しているのが多いですから、そういったものも返還、廃棄させます。それから、すでに製造された製品とか半製品、部材や包装材料を処分させます。契約終了時にライセンシーがこういうことをやりますよというのを、具体的に詳しく契約に書いておきます。

次に準拠法の問題があって、中国企業との契約交渉を担当していると、よく中国側、特に中国側の弁護士（律師）の方から「中国企業との契約は中国法を準拠にしないといけない、それだけでなくは当局の認可が下りないんだ。」ということと言われることがあるんですけど、これは基本的に間違いです。ライセンス契約の場合は、基本的に準拠法を自由に選べることになっていますので、例えば日中間のライセンス契約、商標ライセンス含めて著作権ライセンスでも良いんですけど、日本法準拠で構いません。

ただし注意すべきは、例えば契約は日本法準拠にしたとしても、当該対象技術が中国で特許登録されていますと、当該特許というのはあくまで中国法上の特許技術なんです。だから特許の解釈というのは中国の法律、それから中国の特許制度、中国の特許実務に基づいて解釈し運用されなくてはならない。それはいくら準拠法をニューヨーク州法にしようが、香港法にしようが変わらないです。特許とか商標とか、そういう知財制度は国単位で制度を作っていきますので、それは準拠法によっても動かしようがないという問題があります。

同じようなことですが、強行法規も、契約によっては変更できません。例えば労働者保護の法律というのは強行法規が多くて、いくら契約で定めても法律の保護を優先するというのがありますので、準拠法は万能ではありません。そういう意味からすると、中国の登録特許であって、専ら中国で実施するのであれば、むしろ中国法を準拠にした方が分かりやすいのではないかと、つまり一部日本法で一部中国法というようにならなくて良いのではないかと、そういう割り切り方も実務的にはあり得ます。そういうことを踏まえて考えていきます。

こういう話をすると、なんか準拠法って面倒なので、書かない方が良いのかなという意見が出てきますが、私としては、それはお勧めではありません。準拠法を書かないとどうい問題が起こるかという、普通に契約を履行してる場合は問題はないのですが、一旦紛争になり、例えば訴訟とか仲裁になったとき、例えば仲裁員とか裁判官が、これを何法に基づいて解釈して判断するかということを決めないといけませんから、その場面で

準拠法を決める必要がある訳です。そうすると、当方は日本法準拠のつもりだったんだけど、はっきり書いてなかった。そして後になって中国の仲裁員、裁判官がこれは中国法準拠と最初から決め付けてきて、当方には予想外の流れになってしまったとなれば、これは望ましくないのです。初めから中国法準拠だと分かっていたら、どのような流れになるかもある程度予想できるので、予測外の流れを避けるという意味では、やはり明確に書いておいた方が良いでしょう。このスライドには、日本の準拠法に関する法令の条項なども引用していますが、やはり中国に関する契約ですと、中国法が準拠になると判断される可能性が結構あるわけです。いずれにしても明確に書いておいた方が良いでしょうと申し上げております。

それから紛争解決条項なんですけれども、日中間のライセンス契約だと、普通は裁判は選択しません。よく紛争解決で裁判にするか仲裁にするかという問題があるのですけれども、例えばお客さんから相談を受けて、「今度うちの会社で中国企業と初めて取引をやることになって、日本でやっている雛形契約を基に契約を作ってみました。明日サインするんですけど念のために見てください」とか言われることがあって、そうすると契約の最後の方から見るんです。最後の方から見ていくと、紛争解決条項って大体下から三つ目か二つ目のところにありますから、そこを見るとよく「東京地方裁判所を第一審の管轄裁判所とする」とか書いてあって、「これは最悪ですから絶対止めてください」と申し上げるんです。ここにいらっしゃる皆さんはご存知だと思うんですけれども、裁判というのは国毎の制度ですので、日本の裁判判決は中国で強制執行できませんし、中国の裁判判決も日本で強制執行できません。だから東京地裁とか大阪地裁とかを管轄にして、いくら裁判で勝っても、相手方が中国企業で中国にある財産で執行しようと思うと、その判決を中国の裁判所にもってきても、それは執行の申し立てができません。仲裁の方は、ニューヨーク条約に日中共加盟していますので、結論から言うと日本の仲裁判断も中国で執行できて、中国の仲裁判断も日本で執行できるということになります。

やや細かい話ですけど、仲裁機関はどれを選ぶのかということになり、大体中国企業は中国の仲裁機関 CIETAC を要求してきます。大体中国企業は、私は 3 点セットと呼んでるんですけど、準拠法は中国法、仲裁は CIETAC、言語は中国語優先で、これは絶対譲れないと言ってきます。それも強硬に言うてくるケースが多いです。その度に苦労します。これは取引契約でも何でもそうです。日本企業からすると、日本の商事仲裁委員会 JCAA を選んで日本で仲裁をした方が、はっきり言って楽なんです。この点で意見が対立すると、よくある落としどころというのは、申立てる方が相手方のところで仲裁を申立てる、これは交差条項という呼び方があるのですけれども、日本が申立てる時は CIETAC で申立てて、中国側が申立てるときは JCAA で申立てることになるケースが多いです。これは公平なのでまとまりやすいんですけども、個人的にはあまりお勧めじゃないと言っています。その理由は、日中間もしくは中国企業と外国企業の紛争では、大体中国側が契約違反して外国側が訴えるというのが圧倒的に多い訳です。そうすると結局 CIETAC 仲裁になってしまうので、最初から CIETAC を指定しているのとあまり変わらないわけです。そこで個人的にお勧めと申し上げているのは、香港とかシンガポールといった地域の仲裁機関です。香港仲裁センター、シンガポール仲裁センターは非常にレベルも高いし、公平性の点でも、別に中国企業に肩入れすることは基本的に無いんです。CIETAC は昔から中国側に有利だ、中国側に肩入れするとか、仲裁員が三人でも大体二対一で主席仲裁人が中国企業側に肩入れしているというクレームが昔から根強いんです。最近はどんどん改善されているという意見も一方であるのですけれども、結構不平不満もあるので、第三国・地域の仲裁機関を選択するのが良いでしょうということです。香港くらいだと中国企業も受け入れてくれるこ

とが多いのです。中国企業が嫌がると「香港は中国の一部じゃないか」とか適当なことを言って説得したり、「香港で仲裁したら皆さん香港に出張して買い物できますよ」とか裏技的な説得をしたりして、なるべく香港仲裁を呑ませるようにしています。

ちなみに一番最近の問題では、今日のプレゼンには入れられなかったんですけど、中国で北京のCIETAC本部と上海および深センのCIETACとが今喧嘩状態に入っていて、上海と深センのCIETACが本部の北京CIETACから独立を図ろうとしています。北京の方は今年3月くらいに決めて5月に施行している新しい規則でもって、要するに分岐機構なんだから完全に北京の監督下だとしているのですが、上海と深センがそれに反発してほとんど独立宣言みたいな感じになったりして、8月に北京の本部が深センと上海のCIETACに対して権限授与を取り消す通知を出して、混乱した状態になってます。そういうこともありますので、例えば仲裁条項で上海CIETACを指定しているときに、北京の方は上海CIETACを指定していても北京に申立ててくださいと言うのです。これから本当にどうなるのかなという懸念がありますので、そういう意味からも、現状、この第三国仲裁の方が多分良いんじゃないかという気がします。

次に、ライセンス契約更新の留意点ということですが、これは技術輸出入管理条例が新法と旧法で変わっている点です。要するに旧法でライセンスが規制されていたものについて、その後に契約更新が起きた場合は新法に基づいて変更できますから、契約期間とか秘密保持機関とかも自由に合意できますよという話です。ただ新法ができて10年以上経ってますので、旧法時代のライセンス契約は既に多くが更新されていると思われ、現状はこういう新たに契約更新を迎えるケースは大分減っていると思います。ですので詳細の説明は割愛します。

それからライセンス契約終了の際の留意点です。契約の条項に定めてもらったことを実際に実行する訳です。技術資料の返還、金型等の廃棄、それから製品・半製品等の廃棄または引渡しです。これは現地に社員を派遣して、現場を監督するところまでやる必要があります。最後の最後で気を抜くと、ここで横流しが発生することがあります。なので社員を派遣してやりまっす。ところがこれをやっても、技術漏洩をやられてしまったというケースがあります。後ほど申し上げる、私が実際に関与した案件がそうです。

次は、冒認出願の場合の対応です。例の去年の新幹線事件がそうですけれども、例えばアメリカとかEUとかに勝手に出願されたら、基本的には当該特許庁に情報提供して、冒認出願を拒絶に導くということです。それは、それぞれの国でやれば良いので、基本的に本当の冒認出願であれば新規性を欠くはずですから、適切に情報提供をする限りは順調に拒絶に導けるはずですよ。私は個人的には、去年の新幹線事件はそんなにマスコミが大騒ぎするほどでもないんじゃないかなと思っています。いくら中国政府でもアメリカの特許庁を自由に動かせる訳ではないので、権利者が粛々と手続をやり、当該国の特許庁が適切に判断すれば良い訳です。中国側の出願した技術に真に新規性があるのであれば、それはそれで素晴らしいことで、特許をとれるのは当然ということになります。国ごとにその手続きに即してやれば良いことです。それをやりつつ、別途、ライセンス契約があればその条項に基づいて責任を追及することは当然やる訳です。これは、登録を拒絶に導くのととは別で、当然やる訳です。

最後に紛争事例を紹介したいんですけども、2006、7年ごろに手掛けた案件です。

日本のある有名なメーカーが、広東省の深センで中国のローカル企業に委託製造の形でライセンスをしていたのです。日本側が保有している登録商標も付させていましたので、技術供与かつ商標ライセンスをして委託製造していたということです。その後、ビジネス上の理由から、この契約を中途解約した訳です。中途解約にあたって、本社から担当者が

現地の深センの工場にいきました。私も報告書の写真を見せてもらったのですが、派遣した本社社員の目の前で、金型とか在庫品とかを廃棄させているのを写真に収めているんです。ここまでやれば大丈夫だと思っていたのですが、ところが後日、当該製品数十台が市場に流れました。つまりほぼ完成した製品をどこかに隠してたのです。隠し在庫があって、後日それを流していたのです。もちろん工場の中にも立ち入って見て回ったのですが、分からないところに隠していたわけです。この会社ももちろん怒ったのですが、単に腹が立ったというだけではなくて、広東省の様々な所で色々な会社に委託製造をしていますので、こういうのを見過ごすと他の委託製造先からも「あの会社は甘い」ということで同じ様な違反行為をされる可能性があるわけです。そこで、いわば示しをつけるために、これは法的手続きをやりますということで、依頼を受けました。

相手方企業の親会社が香港企業だったので、香港での仲裁条項があったのですが、香港で仲裁ですと非公開で行われますので、むしろ相手にインパクトを与える意味で、あえて中国で訴訟をやりたいというご希望だったので。現地の弁護士とも色々協議しまして、本件では商標権侵害というのが根拠に入っているのewithいゆる不法行為、侵害訴訟になります。契約上の責任追及だけではなくて侵害訴訟であるということで、仲裁条項の範囲外ということで訴訟の提起が可能と言えるのではないかと、かつ相手方としても、親会社のある香港で仲裁を起されるより、深センで訴訟を起される方が、本社へのダメージが少ないと判断するのではないかと、もし相手方が管轄を争って訴訟提起が無効だとすると、今度は当方は香港で仲裁を提起することになりますから、そうすると向こうにとっては却って望ましくない結果となると考えるだろうというような読みをして、最終的には訴訟提起に踏み切ったのです。そうすると向こうはやはり仲裁合意管轄を争ってこなくて、広州市中級人民法院で訴訟を継続しました。

向こうは深セン企業だったので、地元の深センではなく広州市で提訴できないかと考えまして、一応広州市内で当該製品の販売店を見つけたので、例の最高人民法院の司法解釈にしたがって、相手方と販売店を共同被告として広州市中級人民法院に提訴したんです。これはライセンス契約違反と商標権侵害というのが根拠になっています。

相手方は弁護士を雇って応訴してきたのですが、こちら結構しっかり証拠を固めていたので、一審は順当に勝ちまして、相手方が上訴せずにそれで終わりました。かつ相手の会社が営業不振のため営業停止に陥ったため、結局それ以上の侵害行為もないままに終わりました。そういうことで、結果的にはほぼ望み通りの形で終わった事例となっております。これなどは横流しの典型事例です。

合弁事業に関するスライドも用意したのですが、時間の関係で簡単に述べますと、技術秘密保護ということでは、要は合弁契約条項でちゃんと規定しましょうということですので。合弁契約の条項って沢山あるのですが、いくつか技術秘密に関する条項があるので。ポイントだけここでまとめています。重要な違いだけ申しますと、合弁契約は中国法準拠と法律で定められています。なので日本法とか外国法とかにできません。これはライセンス契約と違うところです。だから必ず中国法になるというところがあります。

紛争解決条項、仲裁条項についてはライセンス契約と同じように考えられます。秘密保護の義務はライセンス契約と大体同じと考えて大丈夫です。違約責任については、中国法が準拠法とされる関係で、中国の契約法で損害賠償額を予め定めている場合に、あまり高額な賠償額を定めていると中国の裁判所でそれが否定されて損害賠償の予定額が減額されるというのが契約法の条文であるので、中国法準拠にして中国の裁判所とかで争われるとこういう問題が出てくる可能性があります。日本の民法と中国の契約法は大体同じなんですけれども、これは相違する点の一つです。

あとは合弁契約期間で、合弁契約の終了のときに技術ライセンスが無条件で終了するというリンクさせておかないといけません。合弁契約が終わったのに技術ライセンス契約だけ続いてしまって技術を提供しなくてはならないとなると最悪ですので、そうならないようにするという事です。あと、合弁契約終了の留意点というのは先ほどのライセンス契約とほぼ同じと考えて大丈夫です。

最後はちょっと駆け足になりましたが、以上で私の話は終わらせて頂きます。ご清聴どうもありがとうございました。

○ジェトロ上海事務所 秋葉氏（司会）

野村先生どうもありがとうございました。非常に分かりやすく技術秘密流出、特にライセンス契約、また合弁の契約についての留意点をご解説頂きました。皆様からもしご質問があればいくつか受け付けたいと思いますけれども、会場の皆様いかがでしょうか。

○キャノン 河辺氏

キャノンの河辺と申します。大変参考になる実務的なお話をありがとうございました。特に準拠法のところが大変参考になりました。準拠法を書かないというのはあまりおすすめではないという話がありましたけれども、エンドユーザーとのソフトウェアのライセンス契約で質問がございます。いわゆるシュリンクラップ契約と言われているような、エンドユーザーライセンス契約において中国向けのソフトウェア製品における準拠法の規定をどのように規定すべきかというところです。

確か5、6年ほど前だったと思うんですけども、ある企業さんがエンドユーザーライセンス契約の中の準拠法を日本としていた時に、中国ユーザーから反発があったというようなことを聞いておりました。

そういったこともあって、エンドユーザーライセンス契約の中には準拠法の規定を設けないこと、またエンドユーザーライセンス契約の中にそもそも準拠法を入れるべきなのかという点も含めて、もし何かアドバイスやご意見がありましたらお聞かせください。

○西村あさひ法律事務所 野村氏

そのエンドユーザー契約は、契約の主体としてはエンドユーザーは中国の個人ないし企業の方で、ライセンサー側は日本の御社というイメージでよろしいでしょうか？

○キャノン 河辺氏

そうです。

○西村あさひ法律事務所 野村氏

はい。では紛争解決条項なんかもあるのでしょうか？例えば訴訟であるとか仲裁であるとか。

○キャノン 河辺氏

紛争解決条項などは設けていないです。非常に簡潔にライセンスの関係だけを述べているようなものです。

○西村あさひ法律事務所 野村氏

そうすると、そういう定め方だと現実的に考えて中国のエンドユーザー一方が不満を持つ

たときに中国で訴訟を起こすというのが現実的な選択肢になると思うんです。仲裁条項はない訳ですから仲裁は起きないので。そうすると中国の裁判所は契約に書いていないと、そして中国で起されたということで、多分シンプルに中国法準拠です。だから準拠法はどう解釈すべきかという議論もせずに最初から中国法準拠、そして中国法前提で判断するという可能性が非常に高いです。

準拠法というのは紛争解決とセットで考えるのが実務的に大事で、例えば香港で仲裁をやるのであれば、香港には中国法の専門家が沢山いますので、中国法の方がいちいち中国法を説明しなくても分かってくれるから現実的に楽です。そして日本でやるんだったら当然日本法、お互い日本の弁護士を雇って日本法でやるのが一番楽なんです。そしてあと紛争解決条項とセットで考えると、どれが望ましいかというのが自動的に決まってくる側面もある訳なんです。

それをはっきりしないと、どれがベターかというのは実はなかなか言えません。かつ今のような状況ですと、中国で提訴されると本当に中国法準拠になってしまうと思いますので、そこを明確に書くという選択をされないのであれば、むしろ判断としては中国で提訴されて中国法に基づいて解釈されるという可能性が極めて高いという前提で、リスク判断なり対応策を考えられるというのが良いのかもしれない。

○キャノン 河辺氏

ありがとうございました。実は私は香港から来ておまして、香港を第三仲裁地にするというご提案、非常に説得力のあるものでございました。ありがとうございました。

○ジェットロ上海事務所 秋葉氏（司会）

ありがとうございました。その他、質問はございますでしょうか。よろしいですか。野村先生もこのあと交流会にご参加頂きますので、まさにその時に、結構個別案件でのご相談という形が多くなるのかなというふうに思いますので、そちらでもぜひご相談されてはいかがでしょうか。

また営業秘密の問題と、今回ライセンスの方に特化した感じでしたけれども、また次回以降、営業秘密とかその辺の保護の方法というのでも深堀していきたいなというふうに思っております。ぜひそういった部分も本日ピンク色の紙でアンケートもお配りしていますので、ぜひご意見頂ければと思います。

最後に野村先生に感謝をこめて拍手でお礼申し上げたいと思います。どうもありがとうございました。

長時間にわたりまして第 61 回上海 IPG 会合にご参加頂きましてありがとうございました。この後お隣の会議場で情報交流会を行います。本日は長い時間ありがとうございました。

以上