2．第 14 回起業教育研究会報告

〈開催日　平成 22 年 8 月 7 日（土）〉
－文部科学省選定　取組事例から探る起業教育－

①特別講演

「東大阪の中小企業における知的財産戦略」

大阪商業大学 総合経営学部経営学科　教授　安室憲一



近畿経済産業局の基礎調査報告書 (2010)※1 から、東大阪市内の製造業における知的財産の現状についてお話をさせていただきます。

まず知的財産立国への道から始めたいと思います。2002 年「知的財産戦略大綱」が内閣で定められました。2002 年の知的財産立国宣言とともに本格的に国が知財の育成と保護を国の方針にした重要な節目にあたります。研究開発や創造活動の成果を知財として国が保護・活用し、これをベースに国際競争力の強化を図る、これが国家目標として定められました。実は大綱には非常に大事な意味がありました。ちょうど、1960 年代に日本が高度経済成長に向かう時にやはり同じように国家戦略としての大綱が出され、そこから高度成長がはじまったのです。そういう意味で大綱は法的には非常に重要です。2003 年の 3 月に「知的財産戦略本部」が国に設置され、いろいろな戦略が実行される体制ができました。「知的財産基本法」が施行され、「知的財産計画」がスタートしました。知財戦略は国の極めて重要な基本法であるというスタンスがここで出来ました。この「知財推進計画 2004」が、2003 年スタートの基本法ですが、ここで中小企業・ベンチャー企業への支援が具体的に法として書き込まれました。中小企業・ベンチャー企業への国の支援、知財推進計画が本格的にスタートしたのが 2004 年でした。

東大阪市では、どのような取組がなされたかを、簡単に知財戦略の歩みとしてお話したいと思います。2005 年 5 月に「近畿知財戦略本部」が設置されました。国の方針として 2004 年に中小企業・ベンチャー企業への支援と具体的な計画がなされ、それを受けて翌年の 5 月に近畿知財戦略本部が設置されました。ここが現在積極的に、中小企業・ベンチャー企業の育成を行なっているセンターです。このセンターと大阪商業大学が協力し、東大阪市の中小企業の知的戦略を推進して

※1：近畿経済産業局『東大阪市内製造業における知的財産権に関する基礎調査報告書』（平成 22 年 3 月）

います。東大阪市は 2002 年 12 月から東大阪ブランド化を推進しています。「中小企業が元気なまちづくり―メイドイン・ジャパンを超える東大阪ブランドづくり支援－」を始めました。東大阪市は、組織を挙げて積極的に、東大阪ブランドづくりを進めています。一般の消費者にとって、「東大阪ブランド」はあまり聞きなれないかもしれません。その一つの理由として、東大阪市の中小企業が産業材を中心としていて、消費者向けブランドが少ない事が挙げられます。東大阪市には革新的な技術や独創的なデザインに対して「東大阪ブランド」（ナンバーワン、オンリーワン、プラスワン）の認証を行なう認定機構があります。2010 年現在は東大阪の「ナンバーワン･ブランド」については、暮らし・消費材関連で 8 品目、産業材関連で 14 品目が指定されています。「オンリーワン」は東大阪独特の製品やサービスに与えられます。暮らし・消費材関連で 32 品目、産業材関連で 26 品目がオンリーワン指定を受けています。「プラスワン」は、新しく出来たブランドです。従来のものよりさらに便利で消費者にプラスになる製品やサービスに与えられます。現在、暮らし・消費材関連で 22 品目、産業材関連で 3 品目です。この「プラスワン」が消費者向けのブランドと言えそうです。こういうわけで、共通のロゴマークの「地域ブランド」として積極的にアピールをしています。このようなことも東大阪市の一つの特徴と思います。

東大阪市は現在新しいチャレンジをしています。特許庁は現在、地域の中小企業・ベンチャー企業の知財支援の一層の強化に現在乗り出しています。そのモデルケースを何か所か指定して、「知財先進都市支援事業」を推進しています。東大阪市は現在平成 21 年度の知財先進都市支援事業に選定されています。東大阪市で成功したやり方をモデルとして、次に全国の中小企業、ベンチャー企業に横展開することが戦略的な狙いです。東大阪市は技術の進展や製品の高付加価値化に向けて知的財産の利用を促進し、日本のモノづくりを支える基盤的技術産業の活性化を目指します。平成 21 年度の事業としては、東大阪市の中小企業の実態調査を通じて、知財戦略に関してどのようなニーズがあるかを調べ、それをベースに具体的な推進計画を立てることです。調査と政策提案は株式会社ベンチャーラボが担当しています。私は、この検討委員会の座長を承りました。

次に、東大阪市の産業集積について、簡単にご説明させていただきます。東大阪市の産業集積については、事業所数 6,455 件（出荷額 1 兆 1,773 億円）で全国 4 位、この事業所数は最近減少気味です。全国的な傾向として中小企業の数が減少しており、東大阪市も例外ではないのです。ただし、東大阪市は工場密度では日本 1 位で、狭い地域に多数の中小企業が集積しています。工場の数では、大阪

市が 16,923 社、次いで名古屋市が 10,975 社、京都市が 7,020 社です。東大阪市は大阪、名古屋、京都に次いで数が多いわけです。この小さなエリアの中に多数の中小企業が存在するわけです。横浜市も 5,676 軒で中小企業の数が多いので有名ですが、実は東大阪市は横浜市を上回っているのです。中小企業産業集積としては、皆さんの知っている東京都大田区（事業所数 4,778、出荷額 7,610 万円）よりも東大阪市は大きいのです。

産業中分類で見ますと、東大阪市は金属製品が 3 割弱で金属関係の中小企業が多く、それから一般機械器具が 2 割、プラスティックが 1 割です。従業員数では「1 ～ 3 名」が 43%、「4 ～ 9 名」が 34%です。従業員数で 1 名から 9 名の中小･零細企業が全体の 77%を占めています。「10 ～ 29 名」が 18%、「30 ～ 99 名」が 4%、「100 名以上」は 1%です。つまり東大阪市では、比較的規模が小さい金属機械関係の会社が多いということです。ところが東大阪市の製造品の出荷額は約 1 兆 1,733 億円です。東京都大田区の事業所数は 4,788 軒、出荷額 7,610 億円と比べますと、東大阪の中小企業は付加価値が高いことが分かります。規模は小さいですが、地域全体の出荷額は 1 兆円を超えているのです。

事業構成は、「賃加工業」が 39%、「自社製品」が 21%、「独立加工専門」が 13%と、他の地域から比べると比較的自社製品や独立した加工専門品が多いわけで、これが付加価値の大きい理由の一つです。東大阪市の中小企業の一つの特徴と言えます。また自立した会社が多いことも東大阪市の中小企業のもう一つの特徴です。これにはよい面と悪い面があって、悪い面は地域として纏(まと)まりが良くないと言われています。良い面は、小さくても技術を持っている、独立独歩で世界に雄飛しているという強さがあります。この個別企業としての強さが、地域の纏まりを弱める方向に働くのかもしれません。

既存の調査結果によると、東大阪市の特許取得件数の状況は減少傾向にあり、特許の申請・取得件数の低下が指摘されています。1998 年は 829 件でしたが、2007 年には 492 件と半減し、2008 年には 481 件とまた下がっています。東大阪全体で見てみますと、特許件数が時代と共に減少しているのです。私達の最初の疑問は、大企業の特許保有数が増えているのに、なぜ中小企業ではそれが減少するのか。東大阪市の中小企業の技術力は増加傾向にあるのに、なぜ特許取得件数が減少するのか。これは謎でした。今回の調査で明らかになったことは、東大阪の中小企業 6,500 社の中で、1 件以上の特許保有企業は約 1,000 社ありましたが、残りの 5,500 社は特許を 1 件も保有していないのです。東大阪市の中小企業は技術集約度が高く自社技術に優位を持っているにも関わらず、なぜか特許を取っていない、持っていない。特許を 1 件以上持っている企業が 1,000 社しかな

いのです。

今回アンケート調査票を1,000社に送付したのですが、有効回答数は148社でした。なぜ回答数が少ないかというと、その原因の一つに、個人情報保護法の影響があります。近年、経営者の皆さんが個人情報や知的財産の重要性について耳にするようになり、アンケートの回答に積極的でなくなりました。特に東大阪市の中小企業は零細企業が多いので、特許を持っている企業数が全体から見れば少ない。特許について聞いた今回のアンケートに対して特許を持っていない会社は「うちは関係がない」と判断して、回答しなかったと考えられます。

今回のアンケート調査では、特許、実用新案、商標などの知的財産権の保有数は73社、約50%でした。東大阪市で特許を保有する企業は約1000社あるわけですから、今回の回答企業はそのごく一部に過ぎません。

特許等を保有していない企業のうち、その理由を回答してくれた企業は17社ありました。特許等を持たない理由の第1位は、「どの技術を知財とすればよいか判断がつかない」が7社（41.1%）ありました。次いで2位は「出願にかかわる人員がいない」と「知的財産権に興味がない」が3社(17.6%)で同率。4位は「知的財産保有に興味がない」と「営業機密として保護している」がともに2社（11.8%）ありました。この17社の回答企業のうち、従業員数9名以下が77%を占めていました。9名以下の社員数では特許出願業務を担当させることは困難と想像されます。「どの技術を知財とすべきか」、これは技術開発あるいは特許についての実務的な知識・経験がないと判断できません。中小企業は従業員数が少ないこと、特許についての知識・ノウハウを持つ人材が希少なことが弱みになっています。

知財保有企業の特許戦略についてみていきます。「知財に対応する組織の有無」について聞きました。知財に対する組織が「ある」、人員が「いる」と答えた企業は、69社（無回答4社）中28社（40.5%）でした。今回の調査では調査員が28社を訪問し、社長にインタビューさせていただきました。



他方、知財に対応する組織が「ない」と回答した企業は39社（56.5%）、「準備中」が2社（2.9%）でした。規模が小さい企業にとって知財を扱う組織を持つことは困難で、ある程度の規模に成長して初めて知財・特許関連の組織を持つことが分かりました。また知財に関して「社内規定または社内ルールの有無」を尋ねたところ、「ある」と回答した企業が12社（18%）、「ない」と回答した企業が49社（72%）、準備中が7社（10%）でした。つまりほとんどの企業が社内規定を持っていないのが現状です。

次に、報奨金制度、技術開発に成功・特許を取得した担当者に対する「ボーナスないし奨励金制度の有無」を訊いたところ、「ある」と回答した企業が 12 社(18%)、「ない」と回答した企業が 52 社 (76%)、準備中が 4 社 (6%) でした。つまり規定が「ある」企業では「社内褒賞制度」を持つ確率が高いのですが、まだ 12 社しかないのが現状です。つまり社内の知財関係の組織化、人員配置、インセンティブ制度が大変不十分であることが分かります。

こういった状況を背景に、東大阪の中小企業では、手軽に相談できる市の相談窓口サポートセンター、コンサルティングを希望する声が非常に多かったわけです。市も窓口を設けて相談を受けているし、特許庁もインターネットで特許を申請できるように制度の準備はしているのですが、皆口を揃えて「そういう制度があったらいい」と言っているのです。つまり国や東大阪市で様々な制度的サービスが出来ている事さえ、またそうした情報もそれを利用するノウハウも、現実には十分に伝わっていなかったのです。行政の思いと現場の経営者の間の意思疎通が不十分であるという実態が浮かび上がりました。今までのやり方では行政側の意思が上手く中小企業の経営者には伝わらないこと、抜本的な仕組みに変えないと知財戦略の浸透は困難だということがわかります。

今回の調査のポイントとして、知的財産保護にかかわる現状と課題について述べてみたいと思います。まず、今日問題となっている模造品被害についてです。回答企業 141 社のうち、43 社 (30%) が被害の経験をお持ちでした (「なし」は 98 社)。侵害の相手は国内企業が 30 社、海外企業が 20 社でした。模造品被害については国内の方が多いのです。ヒアリング調査でも、かなりの企業が特許や知財の被害を受けていて、特許侵害をした企業は国内の大企業が多いようです。相手が取引先の大企業であると訴訟も憚(はばか)れ、泣き寝入りになるようです。素人が特許申請を書いて申請をしても、その書き方がよくないと権利保護が難しいのです。大企業の研究者が既存の特許を基に知恵を加え、専属の弁理士が上手な申請書を書けば、別の特許として権利化できるかもしれません。その場合、異議申し立てや特許侵害の訴えを起こすことは難しい。高度な専門知識だけでなく、法廷闘争で勝訴するだけの弁護士費用もかかる。中小企業では訴訟を起こしても費用的にも勝てるだけの余力がない。実はこれが中小企業の経営者の悩みなのです。だから特許申請をしないで、それを企業秘密としてブラックボックス化し、ノウハウの形にして製造装置や工法として埋め込むことにメリットを感じるのです。常識では権利化 (特許権等の取得) しておいた方が得だ、ライセンスなどの場合に有利だと考えますが、中小企業の経営者は案外そう思っていない人もいます。本音のところでは、特許申請して技術を公開する方が模倣されるリスクが高くなると考えています。

次に、特許申請に対する各社の考え方、アプローチの仕方を見てみることにしましょう。とくに、企業規模との関係に注目します。

1位は「権利化できそうなものは積極的に出願する」が30社（39%）でした。これはかなり体制が整った規模の大きな企業です。規模の大きな企業は、むしろ積極的に特許を取得しています。2位は「特許や営業秘密の保護は重要だが方針は定めていない」が21社（27.2%）。3位は「特許出願は最小限度にとどめ営業秘密として保護する」が16社（20.8%）、これはむしろ規模の小さい中小企業の経営者の考え方です。大企業では積極的に出願されるわけですが、中小企業は申請をしないことが多いのです。

特許申請しない理由の1位は「維持費管理費がかかりコスト負担が大きい」が15社（42.8%）でした。特許申請をすると弁理士への手数料が50万円。海外特許は1件につき1カ国ごとに出願していきますので1カ国で250万円。それに毎年の特許維持費が50万円程度必要です。このように、特許を取ることも、それの維持費も馬鹿にできないコストがかかります。つまり、特許を持っていても、使用しなければ費用がかかるばかりで、価値を生まないのです。だから、経営者としては特許を取得することは結構だけれど、維持費、管理費が必要になるので、活用の見通しがない限り積極的には申請しないという言葉が返ってくるわけです。

2位は「特許出願は技術流出に繋がる」が10社（28.5%）でした。つまり特許申請書の書き方によっては技術内容が流出するので、書き方のコツは技術の核心部分は内容をぼやかし、特許申請に必要な最小限度の情報だけを公表することです。実は特許申請書の書き方はレベルの高い弁理士に頼んで指導してもらうことが必要です。特許申請には、かなり高額の費用が必要なのは、そうした理由によるのです。大企業の特許の取り方は、研究開発組織を動員して核心部分の特許だけでなく、その周辺部分の特許も絨毯（じゅうたん）爆撃的に取得します。他社が核心的な技術を模倣しないように、例えば金の導線を使った回路設計を銅やアルミニュウムの導線でも代替できる可能性があれば、それらを含めて特許を申請しておきます。あるいは、一度申請してから、追加的に重要な情報を加えることもあります。こうして大企業の場合は一つの基本特許の周りに100、200の付随的な特許を取得して、技術体系を固めてしまうわけです。中小企業は、費用の点から見ても、そういう特許の取り方ができないわけです。基本特許の単発的申請ですと、後から追いかけてくる大企業が迂回特許を申請し、根こそぎ持っていかれることもあるわけです。

3位は「特許は事業になじまず、営業秘密として保護している」で4社（11.4%）ありました。これは例の「ブラックボックス化」という方法です。4位は同率で、「特許出願を行うノウハウが不足している」が2社、「取引先との関係で特許出願がし

づらい」が 2 社、「特許は出願してから 20 年で効果を失う」が 2 社（各 5.7%）でした。

こんなわけで、なかなか権利保護も難しいし、お金もかかるし、出願のノウハウも必要です。そうなると、なかなか特許の権利化の浸透は難しいということが分かってきました。ただし、知的財産権を権利化したメリットも大きく、これは出願で成功した企業の事例になります。1 位は「技術の優位性が高まった」と答えた会社が 33 社（34.4%）ありました。これは重複回答ですのであまりデータとしては信頼性がないのですが、この回答の背景にはかなり複雑な事情があります。「なぜ特許を申請するのですか」という質問に対して、特許戦略で積極的（成功している）な経営者はインタビューでこう答えています。「大企業がこの分野に入ってこないようにさせるために、先に特許を押える」というのです。つまり戦略的な特許出願です。「優位性が高まった」というのは、特許にしろ、実用新案新特許にしろ、そこを押えておくことによって自分達の立場を守ることが出来きたという認識が経営者にあります



2 位は、特許を持っていることで「取引先への信頼性が増した」と回答した企業が 30 社（31.3%）でした。3 位は「公開情報を見て製品への問い合わせがあった」が 7 社 (7.3%) と「ライセンス契約ができた」が 7 社でした。特許を保有していることが、ビジネスに繋がった典型的な成功事例と考えられます。5 位は「資金調達の手段として活用できた」が 5 社（5.2%）、その他の回答が 14 社（14.6%）でした。これも、特許を持つことで企業評価が高まり、信用が増したことを示しています。つまり、中堅規模の企業にとって、特許保有は戦略的価値をもたらすということなのです。ただし、特許を取得しても未使用、未利用では宝の持ち腐れになります。自社で活用できないのなら、埋もれたままにせず、特許をライセンス等で他の会社に使っていただく道を開く必要があります。むしろ、中小企業の方が未利用特許の公開とライセンシングを行いやすい状況にあると思います。これはインタビュー調査の印象なのですが、「自社固有の研究開発、知財戦略を持つ」企業や「大学との共同研究など産学連携に取り組む」企業が特許を上手く使用されています。緩まないネジを製作している世界的に有名なハードロック工業は、美術大学と協力して見栄えの美しいネジを製作されています。大学とタイアップしてデザイン性を高める戦略です。この他にも、デザインを競争優位の源泉と積極的に認めて投資している企業もあります。つまり知財担当を置き、報奨金制度を持ち、社長自らがデザインにリーダーシップを発揮している中堅企業が

知財を上手く活用しているのです。

こうした企業は、特許出願に独特の方法論とノウハウ、具体的には、どうすれば企業の肝心なノウハウや知識を外に出してしまわないで特許を上手く取得できるか、を持っています。こうしたノウハウに抜きん出た企業は、積極的に特許を申請するようになります。他方、失敗した会社は懲りてしまって、特許出願するとかえって業績を悪くすると思いこんでしまいます。だから最初が肝心で、特許出願に際してどのように申請書を記述すれば上手くいくのかを学ばなければいけません。しかしこれも、誰かに教わると言うよりも、試行錯誤で身につけていくノウハウだと思います。

こういうノウハウを身につけた企業は、特許で公開するものと、自社にノウハウとして埋め込むものとの「切り分け」が上手にできます。とくに、特許にしにくい製造技術やノウハウはブラックボックス化して公開しない方針です。ブラックボックス化の仕方も様々で、何でも「ブラックボックス化」すればよいと言うわけではありません。例えば、中国の中小企業の経営者と親しくなります。仕事を通じて親しくなった同業者のネットワークを作ります。出資関係、資本関係はないけども、中小企業経営者としての信頼関係を軸に、ブラックボックスになっている技術やノウハウを開示します。つまり、技術を通じて彼らをコントロールする立場を形成します。典型的なグローバル・ネットワーク型の中小企業集団が形成されます。つまり、情報を外に出してしまうと大企業が研究開発に乗り出し、包括的な特許戦略で技術体系を支配し、中小企業が手も足も出ないような状態になってしまう。それを防ぐには、ブラックボックスにしたものを、親しい中小企業グループの経営者同士で共有する方法でノウハウの流出を防ぐ。その中で、日本の中小企業が技術のリーダーシップを握る。特許取得の形では技術を公開しないが、相互扶助の仲間として他の中小企業にノウハウを伝授する。それを経営者のリーダーシップで結束させ、国際的なネットワーク企業として競争優位を築く。

このように、中小企業で先進的な技術を持っていながら特許出願せず権利化しないのには、それなりの戦略的意図があるようです。しかし、この方法にも欠点やリスクがあることを銘記しておかなければなりません。それは、敵対的 M&A（Merger & Acquisition: 企業合併・買収）の危険性です。

まず考えられるのが、中国企業による日本の中小企業のM&Aです。中国企業は、潤沢な資金で日本のブランドや技術を手に入れようと躍起になっています。企業成長の時間をカネで買うという戦略です。問題なのは、彼らがはたして買収した企業を成長させ、雇用を守ることにどれだけ熱心かと言うことです。技術の吸収とブランドの取得が目的で、技術移転が完了すれば会社を清算して帰国するということも

考えられます。実際に、韓国ではこうした事例が散見されます。もちろん、日本の雇用を守る立場の外資は歓迎です。しかし、技術やブランドの取得だけが目的の外資には注意しなければなりません。地域経済の振興を第一に考えれば、私達は日本の中小企業の技術を守る義務があると思います。

日本政府の考えは、日本において跡継ぎのいない、経営が苦しい中小企業は外資に経営を肩代わりしてもらったらいい、外資による M&A を歓迎するという立場のようなのです。私はこの考え方に不安を感じています。その一例を挙げましょう。韓国の双竜という自動車会社が倒産した時に、中国の東風汽車が買収しました。双竜は韓国政府から研究資金を得てハイブリット（HV）エンジンの開発を行いました。中国の東風汽車は倒産した双竜に多額の資金を投入しましたが、それと同時にハイブリッドの技術関連の資料やノウハウを持ちかえったとされています。東風汽車は、韓国の労働組合と折り合うことができず、結局、労使対立が原因で投下資本を全額放棄して撤退します。ところが、紛争はそれだけでは済みませんでした。東風汽車がハイブリットの技術関連資料と多数の技術者を中国に移転したということで国際紛争に発展しました。韓国側からすれば、開発されたハイブリッドの技術は国有資産に相当するわけです。つまり、東風汽車は無断で韓国の国有資産（知財）を持ち出したというわけです。中国側にハイブリッドの技術を教えた韓国人技術者 7 名が在宅起訴されました。

こういうケースをみると、中国企業が望んでいるのは技術、ノウハウ、ブランドなどの知的財産とあとは天然資源です。日本政府が期待しているのは雇用の維持です。そこに双方のミスマッチが起きないか不安なわけです。後になって、「そんなはずではなかった」と言っても遅いのです。

そんなわけで、日本の中小企業はワキが甘いと思います。外資から資金援助してもらって喜んでいると、そのうちに買収され、技術を持ち出されて抜け殻になり、あとは倒産の憂き目をみる可能性はゼロではありません。知的財産関連を権利化せずにノウハウのままにしておくと、もし外資に持ち出された時に訴訟を起こすことができません。特許を取って権利化してあれば、権利の侵害を法的に訴えることは可能です。ブラックボックス化したノウハウとして持っていると、一度国外に持ち出されてしまえば、それを取り返すことはできません。

ともかく技術は世界で一番重要な資源ですので、権利化しないでノウハウとして持っていると、ブラックボックスごと持ち出されれば最後です。日本企業のノウハウの入れ物は「人材」です。その人材をごっそり引き抜かれれば、ノウハウは簡単に漏洩します。雇用制度の弱点を突かれたら、中小企業はひとたまりもありません。

技術防衛には、包括的な国家戦略が必要なことは、言うまでもありません。

最後に、特許申請の簡素化について説明しておきます。今日では、申請はインターネットでできて、簡単になっていますが、その申請書の書き方は非常に難しいものになっており、セミナー等を受けることをお勧めします。近畿知財戦略本部の活動として無料のセミナーを各地で開催しています。もちろん東大阪市でも、兵庫県の播磨でも開催していますので、ぜひ行ってください。有名な弁理士の先生も来られますので、知り合いになってノウハウを教えてもらうことが大切だと思います。また専門家の派遣もしてくれます。発明協会が全国の約 300 箇所で専門家派遣事業を受付けています (有料の場合もある)。また、大阪府の財団法人産業デザインセンターに公的支援サービスの窓口があり、マーケティングから商品開発、設計試作、ブランド戦略、ロゴマーク、広報等、さまざまなことをコンサルティングしてくれます。日本の政府機関、あるいは公的機関は広報活動という点で不十分であると思います。これだけたくさんの中小企業の経営者が支援を望んでいながら、支援があることを知らない人が少なくない。従業員数 9 名以下の企業は、その日の仕事で追われてしまって、近畿知財戦略本部の活動に参加することもなく、支援の相談窓口があるのにもかかわらず活用もできていません。このような実態が浮かび上がってきました。東大阪市は非常に大きなポテンシャルがあり、まいど 1 号でも皆さんご承知のとおり技術能力を持っています。その力を遺憾なく発揮するように、知的財産権の制度化を考えていきたいと思います。

〔質疑応答〕

Q：特許を取得して、日本の裁判所に訴えることはできても、中国で特許を取得して侵害された場合、刑事告訴できるのですか。

A：まず中国で特許を取らなければいけません。日本で特許を取ったら世界中で認められるという制度があればいいのですが、特許制度は国によって違います。中国の場合は中国で特許を取得しないといけないのですが、日本と近い関係もあって、商標や実用新案は先に取得されていることが多いのです。例えば、青森りんごを日本から輸出しようとすると、中国ですでに青森という名前をロゴマークで作成していたり、オムロンだったらオムロンという名を中国で申請しようとしたら、先に取得されているということもあるわけです。日本が中国で特許を取得して法的に訴えて勝つということもありますが、中国の場合、法的な制度が日本と違うので、場合によっては権利主張が難しいことがあります。裁判制度も日本とは違い、日本人には合点のいかないこともあるかもしれません。だから中国の場合は法的なものを含

めて、欧米での訴訟のような、比較的公平な判断を期待するのが難しいかもしれません。しかし、ホンダの例に見るように模倣に対する裁判で勝訴した例もあります。中国の弁護士も実力をつけてきていますので、これからは勝訴の数も増えていくと期待できるでしょう。



Q: 日本で特許申請するとオープンになります。例えば中国が日本で公開された情報をアクセスして、それを独自に製作する、そんな危惧があるから申請されないこともあるのではないでしょうか。

A：ハイアールという有名な家電メーカーでは、外国の特許で使われてないものを自動検索して、自社の商品開発に使えそうなものを「利用」すると言われています。多かれ少なかれ、他社の特許を調べて自社の研究開発の参考にするということは、どこの国の企業でも行っています。ただし、外国の特許を無断使用した製品は輸出された時、水際で違法性を証明し、輸入禁止処分に持ち込むことができます。他社に休眠特許を無断使用されないためには、特許をできるだけ包括的に活用する必要があります。実際日本の特許、知財に関する管理は国全体としても、企業個体としても非常に脇が甘いのです。中国で無断使用されてしまったものを我々は訴えられない。水際ではストップできますが、中国まで行って訴えることは難しいのです。中国側にも言い分はあります。ほとんど重要な技術の特許は日本や欧米がおさえてしまっています。何を作るにしても特許料を払わなければならない。TBT という協定があり、技術的な障害を前提に貿易を阻止するのは WTO 違反ということがあります。中国は製品を輸出しようとすると、技術が既に先進国の方で特許申請されていることを理由に輸出を阻止される。こうした場合、貿易に対する技術的障害に関する協定（TBT 協定）※2 違反だとして訴えるわけです、つまり技術を理由に貿易を阻止すると彼らは訴えてくるわけです。だから中国は自国独自の規格を作り、それを国際規格に格上げし、貿易を促進するという戦略を国家の政策として推進しています。特許には、どのようにしてモノを製作するのか（製造技術とノウハウ）は記載されていません。中国はノウハウが欲しいわけです。ノウハウというのは工場に入って、製造場所へ行って学ばないと取れないので、日本も書き方に注意をして、ブラックボックスのところを作って全部を明かさないように上手に特許を記述すればよいのです。彼らはそれを見ただけでは作れないので工

※2：TBT 協定 (Agreement on Technical Barriers to Trade) 加盟国全てに対して、強制規格、任意規格、適合性評価手続について適用することを求め、規格類を国際規格に整合化することで不必要な貿易障害を取り除くことを目的としている。

場まで入ってくるわけです。例えばコンデンサはいろんな化学物質を混ぜてそれを層にして焼いた後に製品になるのです。ところが、材料を構成する薬品などは焼結によってガス化して飛散します。後から製品を分解（リバースエンジニア）しても主成分が蒸発しているので、組成が分かりません。化学系の製品には、こうした特徴があるのです。ところが、一度工場に足を踏み入れ、製法を観察すれば、技術者は作り方のノウハウが理解できます。だから現場に外国人を入れない会社があるのです。特許による情報公開とは別に、製法を秘匿すること、これを「ブラックボックス化」と言っていますが、中国の技術者が来て現場を見ていればわかるのです。ここが、我々が「わきが甘い」という所なのです。知財というのはただ単に申請された特許だけでなくて、実はモノづくりの現場、機械装置や人の働きぶりとかも含めて全ての知識が対象です。その重要部分が一度外に出てしまうと、それは権利化されていない、法的に守られていない部分なので、取り返しがつかないのです。日本はそういう「暗黙知」が多すぎるのです。だから今、中国がどれくらいの速さで日本に追いつくかということをいろいろ検討しているのですが、答えは一つです。定年退職した人が向こう側についたらもう負けです。彼らは、「先生、先生」と歓迎されて、日本のお給料の半分以下でも、嬉々として働いているのです。外国では、職務中に学び得た知識を会社に許可なく伝授することは違法です。だが、日本ではそうした法的縛りは弱い。日本の雇用制度（契約）に弱点が潜んでいます。だから特許管理や知財の問題も、日本の雇用制度まで踏み込んで考えないと保護は困難です。今はそういう時代になっているのです。