

平成25年度知的財産国際権利化戦略推進事業^(*)

経済のグローバル化や新興国市場の拡大等を背景に、我が国企業のグローバル展開も進展している中で、自社事業防御のために数多く権利化するような従来型の知財マネジメントのみでは企業の競争力の維持が困難となってきている。一方、グローバル市場における有力企業は、他社からの知財導入、市場拡大のための標準規格策定、事業起点からの産業財産権以外の知的財産等も駆使した差別化や参入障壁構築等、様々な知財マネジメントを行っており、今後の我が国企業の知財マネジメントの高度化が企業の競争力強化のために果たす役割はますます重要であり、それらを調査分析することは、企業の国際競争力強化のために不可欠な環境にある。

本稿は、上記の環境の中、グローバル知財戦略に関して、技術分野毎に、企業学界、法曹界等の有識者により構成された委員会の中で、調査分析、検討を行った結果の概要をまとめたものである。

I. 序

1. 本事業の概要

(1) 本事業の目的

経済のグローバル化や新興国市場の拡大等を背景に、我が国企業のグローバル展開も進展していること、ITの進展に伴う情報流通の加速やキャッチアップの加速により、自社事業防御のために数多く権利化するような従来型の知財マネジメントのみでは企業の競争力の維持が困難となってきている。一方、グローバル市場における有力企業は、他社からの知財導入、市場拡大のための標準規格策定、事業起点からの産業財産権以外の知的財産等も駆使した差別化や参入障壁構築等、様々な知財マネジメントを行っていることから、今後の我が国企業の知財マネジメントの高度化が企業の競争力強化のために果たす役割はますます重要であり、それらを調査分析することは、企業の国際競争力強化のために不可欠である。

「知的財産推進計画2012」においても「国内外情報の収集・分析及び人的ネットワークの形成を図りつつ、日本の国際競争力強化の観点から事業戦略に資する知財マネジメントを研究・分析する場の整備」や「その研究・分析過程を通して、優れた事業戦略性を有する知財人財」の養成等が指摘されているところである。

ところで、「知財マネジメント」とは簡潔な文言ではあるが、それには非常に広範な概念が含まれているため、具体的な課題や対応策は、例えば分野や製品に応じて全く異なるものである。その理由は、各分野や製品等に応じて、例えば国際的な技術開発動向・市場動向、シェアや技術力のポジション、製品のライフサイクル、一製品に含まれる特許の数、競合他社との関係等が異なることが挙げられる。

以上のことから、企業における様々な最新の知財マネジメントの実態や、知財マネジメントを実施するにあたっての課題及びそれに対する対応策等を構築すべく調査研究を行うことは、非常に重要なことである。

そこで、本事業では、技術分野を基点としてグローバル知財戦略について、技術分野毎に企業、学界、法曹界等含んだ有識者により構成された委員会を構築して、各々の技術分野における課題を設定し、調査分析、検討を行った。

本調査研究で得られた結果については、グローバル展開を進める企業活動をサポートするための今後の特許庁の施策・体制を検討するための基礎資料とすること、及び、技術分野別に我が国企業等にフィードバックすることで、我が国企業の国際競争力の強化につなげることを目的とする。

(2) 本事業の概要

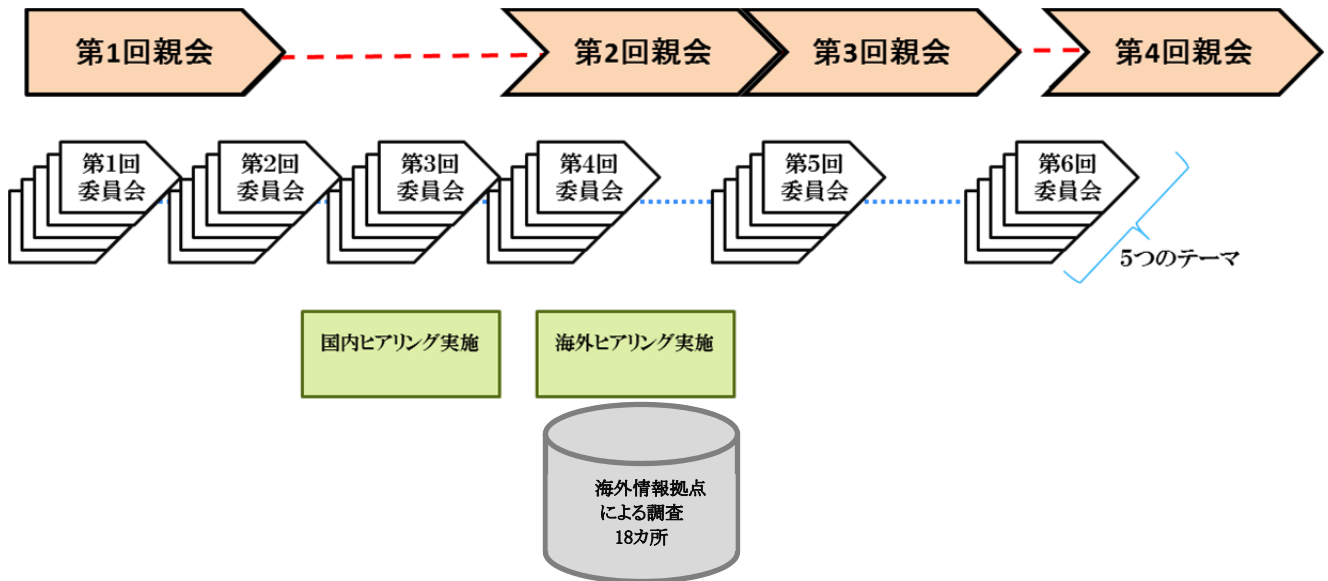
本事業は、以下の5つの技術分野を対象とする分野別委員会と親会とから構成されている。

- (i) 自動車(部品)分野
- (ii) エレクトロニクス分野
- (iii) 製薬分野
- (iv) インフラ(鉄道)分野
- (v) 部素材(鉄鋼)分野

(*) これは特許庁委託平成25年度知的財産国際権利化戦略推進事業報告書を基に、知的財産研究所が作成した要約である。

2. 本事業の実施方法

【図A】 本事業の実施方法・結果の概要



II. 調査結果

1. 自動車(部品)分野

知財部門が果たす役割のうち、最も重要な機能のひとつは、企業における将来・現在の事業を守ることによって、企業の競争力を高めることである。そのためには、知財部門は、企業の将来のビジネス展開を見越した上で、その方向性を知財上切り拓く、または、知財上守るための働きを果たす必要がある。

そこで、本調査研究では、先ず、将来に向けたグローバル知財戦略を考える上での基礎となる「(自動車業界の)企業が直面している環境変化に対する対応」を、特許の権利期間と将来の技術動向の予見可能性から2020年頃を想定して検討した。次に、現時点での「国際展開上の知財管理」と、今後対応が必要となるであろう「国際的な事業展開のための戦略とマネジメント」を検討した。

また、本分野は自動車部品分野を中心に検討するが、自動車部品の検討にあたっては、「自動車」産業の影響を当然に受けるため、自動車産業そのものの動向等についても併せて検討している。

(1) 本調査研究の検討課題

- ①自動車業界の将来(2020年頃を想定)の環境変化対応

- ②国際展開上の知財管理

- ③国際的な事業展開のための戦略とマネジメント

(2) 調査・分析

(i) 自動車業界の現状

日本の産業全体に占める製造業の売上高割合は、25.7%であり、そのうち、自動車及び自動車部品製造業の売上高割合は13.7%(売上高は47兆円)と、自動車産業は日本の一大産業である。国内における自動車部品製造業の売上高は2007年をピークに一度落ち込みがあったものの、2009年以降は堅調に増加している。

(ii) 自動車業界における知財動向の現状

日本への主要自動車(部品を含む)技術の特許出願件数は、2003年～2008年にかけては2.6～2.7万件で推移していたが2009年にリーマンショックの影響であろう大きな落ち込みを示し、それ以降2.1～2.2万件台で推移している。一方、同技術における日本特許庁を受理官庁とした特許協力条約に基づく国際出願(PCT国際出願)は2009年から2011年にかけて約6600件から約9300件まで大きく増加しており、近年、日本企業が海外出願を重視していることが分かる。

(iii) 自動車業界の将来(2020年頃を想定)の環境変化対応
自動車製造業及び自動車部品製造業界を取り巻く環境は、電気自動車・ハイブリッド自動車、燃料自動車、クリーンディーゼル車等の次世代自動車の出現、開発のモジュール化等、大きく変化している。以下は、2020年頃を想定し国内外ヒアリング調査等により調査した結果をもとにまとめたものである。

①次世代技術

(a) 将来重要な次世代自動車

国内／海外メーカー等は、2020年の次世代自動車としてハイブリッド(PHV含)を柱のひとつに考えており、地域に適合した次世代自動車の開発も国際競争力を確保する上で重要と考えている。

海外メーカー等は国内メーカー等と比べて電気自動車、燃料電池車も次世代自動車の重要な柱と見ており、2020年に向けて化石燃料を使ったガソリン車からの脱却がより進むと思われる。

(b) 開発のモジュール化

開発のモジュール化については、国内メーカー等の一部で検討を進めているものの、大半は先行する欧州メーカーの活動を静観しつつ、日本の自動車メーカーの動向をうかがう状態にある。これに対して海外メーカー等は、モジュール化は重要と回答しており、今後も推進する方向にある。

モジュール化は、これまでの日本のものづくりを大きく転換するもので、国際競争力の強化のために必要か、慎重な検討が必要と思われる。

②新興国に対する対応

(a) 現地ニーズに基づいた製品開発

拡大する新興国市場で先進国とは異なるニーズを満たしてシェアを勝ち取るため、自動車部品メーカーにとっては自動車メーカーの要求に応じ、現地でのニーズ収集、そのニーズにタイムリーに応じた開発をするための現地化は必須である。

しかし、無計画に現地化を進めると、

- 複数の新興国拠点で類似の開発を行う重複投資が生じるリスクの発生。
- 人材管理の整備の遅れる拠点では技術流出のリスクが高くなる。

そのため、どのような国・地域単位で、ローカル対応からグローバル対応のどのレベルの技術を開発するかを、コスト、拠点の体制・技術者の能力、技術流出・模倣品の発生状況等から十分検討できるかが課題である。

(b) 開発拠点、市場、生産／販売拠点の変化

自動車部品メーカーは、国内、海外とも、顧客である自動車メーカーに呼応して現地化を進め、市場の規模の拡大に従って生産から開発へ拡大している状況に変わりはないことがわかった。また、国内、海外とも開発が拠点毎に分業化されている点では一致しており、本国が基本的に開発(コア技術、先進技術含め)し、各拠点は適応開発するとの意見が多い。異なるのは、拠点開発品を他国・地域へ横展開することが海外では複数開かれたが、国内メーカーからは1社と少なかった点である。

また、海外企業があげているような国毎の生産分担や生産量確保の多様化も踏まえると知的財産においてもグローバル出願の重要性が増してくるが、費用増大を考慮すると出願戦略の見直しが必要かもしれない。いずれにしろ国・地域毎に異なる会社方針に対応するには、グローバルにコントロールできる知財部門の戦略、対応体制を早く確立すべきである。

③競合に勝つため、生き残りのための知財戦略

各社、競合会社に勝つため、または、自動車業界で生き残るための知財戦略として、いかに、顧客ニーズや将来の市場ニーズを先取りするか、また、知財部門がそのニーズを踏まえて、いかに的確にポートフォリオを構築していくのかが重視されていることが、あらためて明らかになった。

知財部門が開発方向性の提言を行うことを期待するメーカーがある一方で、全く期待していないメーカーがあることも注目に値する。これは、技術企画部門／経営企画部門等の他部署が開発方向性の提言をミッションとしているか否かの違いや、会社内での知財部門の位置づけによる違いがあるものと思われる。

④まとめ

今後市場が拡大する海外への展開にあたっては、積極的に現地化を推進し、現地ニーズに合った製品開発を行うとともに、現地化においても知的財産権による保護強化を図るべきである。

自動車メーカーが、今後市場が拡大する海外への展開にあたって現地化を進める環境の中で、自動車部品メーカーも、現地での競争力を獲得するために現地化を積極的に進めるべきである。

また、求められる車種も異なる各国・地域の多様な現地ニーズに合った製品開発を行うとともに、「低コスト化」と他社との差別化(「技術力」、「ブランド力」による差別化など)を図るべきである。更に、新興国においても知的財産権による保護を強化し、追従する新興国メーカーに対する優位性を保持すべきである。

(iv) 国際展開上の知財管理・まとめ

積極的な権利活用を考えた、戦略的な知的財産権の取得・管理を行うべきである。

国内メーカーが知的財産権の権利活用に関して消極的なものに対して、海外メーカーは他社へのライセンス供与など権利活用を強く意識している傾向にある。

知的財産権の取得には種々の目的があると考えるが、取得した知的財産権は会社の資産であり、経営的観点から収益化も考える必要がある。そのためには、積極的な権利活用を考えた、戦略的な知的財産権の取得・管理を行うべきである。

権利活用を考えた戦略的な知財管理を行うためには、知的財産の保護方法の検討、各国の法制度・運用の把握、適切な出願国の選定等が重要となる。

また、今後増加が予想される海外で創出された発明の管理にあたっては、国内本社と海外拠点との密接な連携や情報交換が望まれる。

(v) 国際的な事業戦略のための戦略とマネジメント

① オープン・クローズド戦略

オープン・クローズド戦略は、パソコン産業や携帯電話産業を中心に観察されている国際的な競争優位獲得のための勝ちパターンのひとつである。しかし、今回の調査結果からわかったことは、自動車の場合、そもそもアーキテクチャ的観点からオープン・クローズドの領域にきれいに切り分けることが難しく、実際にオープン・クローズド戦略を実施しているのはわずかであったということである。すなわち、自動車業界では、いまだオープン・クローズド戦略による明確な成功事例は観察することができない。

② 国際標準化に対する取組

総じて、自動車業界では、オープン・クローズド戦略を考えた事業展開と同様、国際標準化への主体的な取組は活発ではない。自動車産業においては、オープン・クローズド戦略のような事業戦略はあまり意識されていないが、こうした企業は、事業を意識しつつ、それぞれに合った国際標準化への取組を進めていると考えられる。

③ まとめ

(a) オープン・クローズド戦略の理解と策定が必要である。

オープン・クローズド戦略の正しい理解が不足している。パソコン産業、携帯電話産業など、相対的に進化スピードの速い産業をベンチマークする必要があるだろう。そうした中から、自動車メーカー、サプライヤー、補完財メーカーが一体となって、全体のアーキテクチャのレベルから、オープン・クローズド戦略を策定する必要がある。とくに、新

興国(BRICS、アセアン、アフリカなど)を念頭に置き、標準を活用した普及戦略を意識するべきである。

(b) 国際標準化に対する動向のタイムリーな把握と、即座に自社の実情に合った対応可能な体制が必要である。国際標準化活動への取組いかんにかかわらず、その動向を常に把握し、必要が生じた際に、即座に各社の実情に合った対応ができる体制とすべきである。

2. エレクトロニクス分野

(1) 本調査研究の背景及び目的

我が国のIT・エレクトロニクス業界は、100万人近い雇用を抱え、2013年の国内生産は電子工業約11.4兆円(自動車: 18.3兆円)²⁾と自動車業界と肩を並べる日本の基幹産業である。また、電子工業における日系企業の海外生産比率は今や平均6割を超え、グローバルに事業展開している業界でもある。

しかし、電子工業の世界生産に占める日系企業のシェアは、2008年26%、2010年25%、2012年20%と年々低下傾向にある。例えば、テレビ(液晶・プラズマ)の日系企業の世界シェアを見ると、2001年には88.5%であったものが2010年には39.2%にまで落ち込んでいる。知的財産は、将来の事業展開を見越して、事業を支えることで企業の国際競争力強化に貢献すべきものである。

そこで、本調査研究では、グローバルビジネスで勝つための知財活動とその戦略を検討することを目的とし、現在のエレクトロニクス企業が直面している課題を検討した。そこから現時点におけるベストプラクティスの事例を収集すべく、グローバルで活躍している企業に対してエレクトロニクス企業が直面している課題への対応のヒアリング調査を実施しエレクトロニクス企業が取り得る知財戦略を検討した。

(2) 本調査研究の検討課題

知的財産活動は、そもそも企業の事業の保護及び有利な展開のためのものであり、少なくとも保持する権利期間程度の将来までの事業を想定して活動するものである。我が国のエレクトロニクス企業の事業という、多種多様で、それぞれに知財上の課題を抱えており、各企業の知財戦略は各企業の事業毎に異なるので、一般化することは困難である。そこで知財戦略活動の検討にあたっては、収集した情報に基づき、仮想の我が国エレクトロニクス企業(JE INC.)を設定して、当該企業がグローバル企業として国際競争力を向上するための知財戦略の検討を行った。

JE INC.は、インフラ事業とコンシューマ事業の大きく2つの事業を有し、今後成長が見込まれる領域として、コン

シューマ事業は医療用診断機器事業への参入を進めるものと想定した。

(i) エレクトロニクス業界の特徴

エレクトロニクス業界のR&D、知的財産動向を見ると、下記のような特徴がある。

- ①製品ライフサイクルが短い
- ②国内市場の飽和
- ③モノビジネスからサービス・ソリューションビジネスへのシフト
- ④他分野に比べ出願件数が多い
- ⑤他分野に比べ知的財産活動費が多い
- ⑥クロスライセンスが慣行化

上記のようなR&D、知的財産動向を背景として、エレクトロニクス業界の多くの日系企業は下記のような課題を抱えている。

我が国のエレクトロニクス分野の企業は多種多様な事業を行っており様々な知財上の課題が存在しているが、本委員会での調査研究では、下記の課題に焦点を当て調査を行い以下の結論に到った。

(a) 事業転換

事業の転換を行った企業について、外部からその企業を見ると劇的な判断を行ったように見えてもその内部では長期間にわたって変化が続いていた結果であることが聞かれた。また転換のきっかけとしては事業の利益率の低下を挙げる企業が見られ、実際の売上は上がっていても変化を正しく認識することの重要性が聞かれた。

(b) 多様化した知財調達への対応・適応

知的財産の調達には、自社内での創造の他に、クロスライセンス・ライセンスイン、権利購入、M&A、産学連携、等の多様な手段があり、これらを組み合わせて自社の知財ポートフォリオを形成する動きが広く見られた。組み合わせについては、企業規模、主要事業の業種、国・地域によって特色が見られた。

(c) 未活用知財の取り扱い

活用見込みが無い不活用特許の取り扱いについては、売却を検討する企業が多く見られた一方で、いわゆるパテント・トロールに権利が渡る可能性を強く懸念する声が多く聞かれた。しかしながら、いわゆるパテント・トロールに売却する可能性を否定する企業と、選択肢としては完全には排除しない企業とに意見が分かれた。また、一部の米

国企業ではいわゆるパテント・トロールの可能性のある企業への特許売却について拒否から許容に方針を転換しているとの情報が得られた。

(d) 新興国対応

新興国への特許を始めとする知財権の獲得活動は重要であるとの認識を持つ企業が多く見られた。新興国の知財制度の整備状況、判例の有無、等による権利行使性に鑑み特許だけではなく意匠、商標等の知財権との組み合わせや、営業秘密保護、不正競争防止法、等の法律を意識した活動が見られた。

また出願国選定にあたっては、市場の大きさ・成長性、人口バランス、競合企業の出願動向、地場メーカーの有無、現地特許庁の審査状況、裁判の妥当性、エンフォースメント、企業により様々な要素が挙げられた。また、ライフサイクル等製品や技術分野によっても、これら判断基準が異なっていた。またその分析は経済分析等のバックグラウンドを持つ専門家が知財の教育を受けて行っている事例が見られた。また、出願先国における税制優遇措置や現地政府・現地消費者へのアピールといった、知財権としての直接的な権利行使以外を目的として海外出願している企業もあった。

(e) 権利活用～権利行使、クロスライセンス～

他者の権利侵害が発覚した場合は個別の権利行使は厭わないものの、実際の活用形態としてはクロスライセンスを中心としたライセンス活動であった企業が多く見られた。一方、クロスライセンスによる特許ポートフォリオの補完はライセンス契約打ち切りによる特許ポートフォリオ欠損のリスクがあることを指摘する企業もあった。

(f) いわゆるパテント・トロール³への対策

米国を中心にいわゆるパテント・トロール対策として防衛的パテントアグリゲータの活用を挙げる企業が多く見られた。しかしながら、パテントアグリゲータのサービス活用による防衛の実績はまだ少なく、効果については懐疑的な意見もあった。一方、直接的な防衛の効果は低くとも、善良なパテントアグリゲータが有力特許を保有することでいわゆるパテント・トロールへの譲渡を防ぐことができる点での副次的な効果に期待する声もあった。

また、いわゆるパテント・トロール問題の一因として低品質な特許の存在を挙げ、知財庁が特許の質の向上を図ることでいわゆるパテント・トロール問題が減少する可能性を挙げる企業があった。また、品質が良い特許であれば権利者の事業モデルがいかなるものであれその権利行使は妨げられるものではないとの指摘もあった。

(g)クラウドコンピューティング⁴技術に関する知的財産

クラウドコンピューティングは新しい技術分野であるので、どのような知財権が有効であるのかについては模索中とする企業が多く見られた。クラウドコンピューティングの世界では発明が実施される場所が世界各国に散在するため知財権の確保をすべき国・地域についての判断が難しいが対応の1つとして、ユーザーインターフェイス部分において単独での実施行為が特定できる権利を市場国で保有する対応を取っている企業が見られた。

(ii)その他

営業秘密の保護を重視する声が聞かれる中で、一方で協業のためにはある程度の情報共有は必要であり行き過ぎた保護の姿勢は事業の妨げにもなるとの意見があった。

また、市場変化にともなう製品サイクルの変化に対して日系企業の対応の遅れを指摘する声も聞かれた。変化の速い市場へ対応するためにはベンチャー企業を活用するという意見が聞かれた。既に技術を有している外部のベンチャー企業の買収、社内資産の有効活用の為のスピントアウト型ベンチャー企業設立の2種類の活動が聞かれた。

(3)モデル化された知財戦略活動のまとめ

ヒアリング調査で得られた結果に基づき、仮想のエレクトロニクス企業(JE INC.)が10年後にJE INC.がグローバルトップの事業を行うために必要な知財戦略を検討した。JE INC.は、インフラ事業とコンシューマ事業の大きな2本の柱で事業を行っている。本委員会では、それぞれの事業における、知財戦略の事例をまとめた。

3. 製薬分野

(1)本調査研究の背景及び目的

医薬品産業においては、製品に占める特許権の影響が他の産業よりも大きいといわれており、新たな医薬品をグローバルに展開するために、多くの国々に特許出願がなされる傾向にある。一方で、特許制度やその運用は各国で様々であり、特に医薬品分野(製薬分野)においては、特許保護や活用の状況が、その国の事情・政策によって大きく左右されてしまっている。

したがって、各国の特許制度・運用、さらにはその周辺事情を理解した上で、グローバルな知財戦略を構築することは、我が国の先発医薬品企業にとっても非常に重要な事項といえる。

そこで、本調査研究においては、調査対象のひとつとして製薬分野を取り上げ、グローバルな知財戦略に係る課

題について検討を行った。

(2)本調査研究の検討課題

製薬分野では以下の3つの調査項目を調査研究の課題項目として検討を行った。

- (i)新興国等の医薬品アンチパテント政策(政府の政策)に関する調査
- (ii)新興国等の医薬品保護期間に影響を与える制度に関する調査
- (iii)各国毎の特許権取得・維持に関する事項の調査(費用対効果)

(3)調査結果及びまとめ

- (i)新興国等の医薬品アンチパテント政策(政府の政策)に関する調査

①背景

日本の医療用医薬品市場は、急速に高齢化が進んでいることもあって成長は続けているものの、国の財政が厳しいなか、薬価の大幅な引き下げや、ジェネリック医薬品(後発医薬品)の使用推進などの影響もあって、市場成長率は非常に低い水準で推移している。また日本の医薬品企業が多く進出している欧米諸国も同様の問題をかかえており、日本と同様に低い市場成長率であるといわれている。一方でBRICSなどの新興国は、高い経済成長を続けていることもあり、所得水準の向上などから医薬品市場も伸び続け、今後も高い市場成長率が見込まれる。

ところで、医薬品は模倣が比較的容易であることから、製品を投入する市場国においては、特許権を取得することが投資を回収するうえでも必要となってくる。一方で医薬品は国民の生命や健康に密接に関わるものであるから、医薬品に関連する特許は、各国の事情や政策によって、その保護や活用の面で大きな影響を受けているのが現状である。

いち早く新興国市場に進出した、いわゆるメガファーマといわれる欧米の大手医薬品企業は、既に多くの様々な紛争に巻き込まれており、今後、日本の医薬品企業が、高い成長率を続けるであろう新興国等の市場においてさらに販路を拡大させていくためには、これまで以上に各国の特許制度や運用の実態を理解していくことが重要であるといえる。

②調査結果及びまとめ

- (a)各国の特許制度・運用に関する主な懸念事項

国内外の先発医薬品企業、関連団体、及び代理人等へのヒアリング調査や、各国の海外情報拠点からの情報収集により、各国の特許制度・運用に関する懸念事項とし

て、主に以下の事項が挙げられた。

- 薬事機関による特許審査関与
(ブラジルで実際に実施されており、またアルゼンチン等の国々でも制度の導入が検討されている。)
- 医薬品改良発明の特許性否定
(特にインド、アルゼンチンで厳しい制度・運用を採用しており、他国でも追従の懸念がある。フィリピンはインドと似た制度を既に導入。)
- 特許要件の特異性と判断の相違
(カナダでは裁判所で厳しい有用性の判断をしており、中国では審査段階で厳しい記載要件を課している。また各国における特許要件の判断に差異が大きい。)
- 特許審査の遅延
(少なくともブラジル、タイで大幅に遅れている。)
- 権利行使に関する情報の不足
(主にブラジル、タイ、インドネシア、ロシア等の状況が分からない。)
- 権利行使の困難性
(インドでは物質特許ですら権利行使が難しい。)
- 強制実施権の発動と、他国・他疾患への広がりに対する懸念
(インド、タイ、インドネシア等で発動事例があり、また他国・他疾患へ適用が広がっていくことが懸念されている。)
- 強制実施権の薬価交渉手段としての利用
(タイでは強制実施権を薬価を下げる手段として利用している。)

(b) 政府・特許庁への要望

上記で挙げられたような懸念事項に対して一企業で取り組める対策は限られてしまうことから、国内先発医薬品企業等より、政府・特許庁に取り組んで欲しい事項として、以下の要望が出された。

- 二国間・多国間協議の枠組みの中での課題解決に向けた継続的な交渉と、交渉前進に向けた以下の取り組み。
 - 医薬品の無償提供など、新興国への医薬品アクセスに対する取り組みの国家的な宣伝。
 - 新薬開発の重要性和困難性を理解してもらうための活動。
 - 産業の発展に特許制度が必要であることを理解してもらうための取り組み。
- 新興国の特許庁へのさらなる審査協力・サービスの

提供。

- 新興国の知的財産制度及び関連事項の情報収集。

(ii) 新興国等の医薬品保護期間に影響を与える制度に関する調査

① 背景

医薬品の販売等を行う場合は、安全性確保等のために規制当局の承認を得なければならず、特許権を取得したとしても、承認を受けるまでの間はその利益が享受できないこととなる。そのため、このような浸食された存続期間の全部又は一部を補填すべく、特許権の存続期間の延長を認める制度が国によって存在する。また、特許権の存続期間延長制度とは別に、規制当局の承認審査に必要となる有効性や安全性等の試験データに対して一定期間の独占期間を認める制度(データ保護制度)も存在する。

各国で内容の差異はあるものの、これらの制度は欧州や米国でも認められており、膨大な時間と費用をかけて新薬を研究開発する企業等のためのインセンティブとなっている。

またパテントリンケージ制度は、後発医薬品の販売承認を規制当局が判断するにあたって、当該医薬品に係る特許権の存在を考慮する、薬事法と特許制度を連動させたシステムであり、国によって制度設計は大きく相違するが、例えば、米国や日本で採用されている。

これらの制度は、医薬品の市場独占期間に大きな影響を与えるものであり、医薬品を展開しようとする国々において、これらの制度が整備されているか否かは、各国への投資を判断するうえで重要な事項といえる。一方で、一部の先進国や新興国等においては、必ずしもこれらの制度の導入が進んでいるとは言えず、また、導入されているとしても、その運用は不透明な状況となっている。

今後、これらの国々に我が国の先発医薬品企業が事業を展開していくにあたっては、制度の有無及びその運用状況、今後の見通し等を予め把握しておくことは重要といえる。

② 調査結果及びまとめ

(a) パテントリンケージ制度に関する主な調査結果

- 今回調査した限りでは、少なくとも、ブラジル、アルゼンチン、タイ、ベトナム、台湾、オーストラリア、ロシアにおいては、パテントリンケージ制度の規定が存在しない。
- パテントリンケージ制度の規定が存在しないにもかかわらず、タイでは、新規医薬品の申請を行う者に対して、特許情報申告書の提出が義務付け

されている。また台湾では、新規医薬品の許可証を発行する際に特許番号等を公表しなければならない規定が設けられている。

- オーストラリアでは、米国のオレンジブック制度の一部を取り入れた制度の草案が作成され、政府に提出された(ただしその後の動きは確認されていない)。
- ロシアでは、特許権を侵害しているとの判決が出た場合、後発医薬品の販売承認が取り消される規定がある。
- カナダ、中国、韓国については、パテントリンケージ制度が設けられているが、パテントリンケージ制度は、米国や日本を含めて、制度面や運用面で違いがある。
- 新興国では、少なくとも、ブラジル、タイ、インドネシア、インド、中国において、いわゆるボーラー条項(特許期間内における規制当局への後発医薬品の承認申請に必要な製造、使用等の行為については特許権行使の免除対象とする)が設けられている。ロシアでは、上記行為が特許権を侵害しないとされた裁判事例が確認された。

(b) 特許権の存続期間延長制度の調査結果

主要国の特許権の存続期間延長制度有無と最大延長期間について調査したが、調査結果によると、南・東南アジア、中南米地区のほとんどの国において、特許権の存続期間延長制度の導入が進んでいないことがわかった。

(c) データ保護制度に関する主な調査結果

- ブラジルでは、データ保護に関して係争中の案件がある。
- カナダでは、データ保護期間が8年で、小児科向け延長の適用で8.5年となる。また低分子化合物とバイオ医薬品で制度に差はない。
- タイでは、データ保護制度が存在していない。一方でSAFETY MONITORING PROGRAMと営業秘密登録申請制度によって後発医薬品をおさえられる可能性がある。
- インドでは、関連規定が無い。
- ベトナムでは、関連規定が設けられており、期間は5年と規定されている。
- 台湾では、期間を5年とする医薬品のデータ保護制度が2005年に導入された。

(d) 政府・特許庁への要望事項

今回の調査で、多くの先発医薬品企業から、特に新興

国において、医薬品保護期間に影響する制度の導入が進んでいないことに対する懸念が示された。また制度を導入している国においても、例えば、カナダや韓国のパテントリンケージ制度のように、先発品企業側が不利になると思われるシステムとなっていたり、不透明な運用状況であったりするなどの声も挙がっていた。さらに日米欧でも共通して言えることであるが、制度が各国で異なっていることもこの調査項目に関する問題点として挙げられていた。このような状況下において、政府・特許庁への主な要望事項をまとめると、以下の通りである。

「政府・特許庁への要望」

- 制度を有していない国への制度導入の働きかけ
- 制度・運用の統一化の推進
- 各国制度・運用に関する情報の収集

(iii) 各国毎の特許権取得・維持に関する事項の調査 (費用対効果)

① 背景

先発医薬品企業において、創作された発明をどの国々に出願するかについては、医薬品ビジネスにおける特許の重要度から鑑みても極めて重要なことであり、発明の内容とともに、様々な要素が判断材料となり得ると考えられる。また、多くの費用をかけて取得・維持させた特許権が、現実に各国において、どの程度の意味があるものなのかを判断することができれば、今後の権利維持、出願国の選定基準の見直しの検討にも繋がると考えられる。

② 調査結果

今回の調査において、主に、各国の現地医薬品企業、各国の特許権取得・維持費用(明細書コストシミュレーション)、各国の医薬品企業の出願件数等について結果を得ることができた。

4. インフラ分野

(1) 本調査研究の背景及び目的

鉄道は、自動車、航空機、船舶などと並ぶ主要な交通機関である。他の輸送手段よりも二酸化炭素排出量が低いことや、大量輸送が可能であるといった点が、温暖化対策や都市部の人口集中の解消、渋滞緩和の手段として有効であるとして、近年、再び注目されるようになっている。

我が国では、これまで巨大な鉄道市場を形成してきたが、近年は、少子高齢化等の影響などにより、鉄道市場は伸び悩んでいる状況にある。そのような状況の中、世界に目を向けると、先進国、新興国のいずれにおいてもそれぞ

れ鉄道プロジェクトが予定・実施されており、今後もその市場規模は拡大していくものと思われる。

我が国においても、鉄道インフラ輸出について政府主導の取り組みを行っているところである。しかしながら、そのような動きとは別に、企業単独でも産業競争力を高めていく必要があるといえ、今後は、国外に目を向けていかざるを得ない状況が、これまで以上に増えていくと考えられる。

ところで、特許出願に着目すると、我が国鉄道関連企業の多くは、ドメスティックな事業展開を図っていたが故に、出願の対象国は自国（日本）が圧倒的に多かった。既に海外進出を果たしている車両メーカーや電機品メーカーなどでは、外国出願比率も増加させているようであるが、このような動きが見られるようになったのは比較的最近のことであり、海外での権利化の意識がようやく芽生えたという企業も少なくない。

また、我が国における業界構造や採用規格も独自の文化を背景としており、他国と異なっている部分も多いため、我が国企業が海外市場への展開を図る場合には、これらの違いをどのように克服するかという課題が生じる。

したがって、本調査研究においては、日本と欧州の鉄道業界構造の違いにも留意しつつ、以下の3つを調査課題として調査検討を行った。

(2) 本調査研究の検討課題

- (i) 外国企業の出願動向
- (ii) 技術流出への対応
- (iii) 鉄道業界における国際標準化戦略

(3) 各調査テーマの結果

(i) 外国企業の出願動向

本テーマにおいては、鉄道業界を代表する企業の全体的な動向並びにBig3を始めとする、鉄道車両に係る主要製造企業を対象として出願動向の分析を試みた。

その結果、鉄道業界においては、自国と市場国が出願対象国として挙げられ、自国での出願を基礎として各国での権利化を図っていることが窺えた。

また、今後期待される市場としては、やはり世界トップクラスの人口を誇る中国、インドが挙げられるということが、出願動向からも見てとれた。

その他の新興国においても、現在多くの鉄道プロジェクトが計画されているところであるが、上記2カ国以外で注目すべきようなデータは得られていない。この理由として、当該国における法制度が十分でないことや、権利の効力が実際にどこまで及ぶかが不透明であるということが挙げられる。

特に、鉄道業界では、車両及び設備等の製品寿命や

運用期間が特許権の存続期間よりも長いことや、特許侵害等に係る係争がほとんど起こっていないという事情から、全体的に出願が活発ではない。このような状況に加え、さらに審査等で長期間を要することとなると、費用対効果という観点が出願要否の判断に大きく影響するのかもしれない。加えて、新興国ではスペックの高さよりも価格の安さが求められ、最新型の車両を納入する必要がないという事情もある。

一方で、新興国においても米国のバイ・アメリカン条項と同じような規制を設け、現地製造を優遇する動きが出ている。したがって、現地での製造技術が向上するにつれ、出願する必要が出てくる機会も増えるであろう。

これらを考慮すると、現時点では新興国における鉄道プロジェクトの計画の策定時期と出願動向は必ずしも一致するとは言えないが、当該国の経済の発展と共に法整備が進むのであれば、出願動向分析を行う価値は十分にあるものと考えられる。

最後に、それぞれの企業における分析結果を総合すると、①鉄道インフラが整備されていない国については自国の仕様をそのまま輸出できるため、その国での事業基盤が構築されると次第に自国と同じような出願傾向となり、②鉄道インフラが既に整備されている国においては当該国で採用される仕様（規格）に従う必要があるため、自社の強みとする技術・製品に重きを置いたものを輸出することから自国と異なった出願傾向となることが見えてきた。

つまり、鉄道インフラが整備されていない状況においては、自社が採用する規格を当該国（少なくとも当該プロジェクトの範囲）に適用することができ、後から参入する企業は、その規格に従わざるを得ないということになる。そのため、当該国（あるいはプロジェクト）にどのような規格が採用されるかということも、出願動向に少なからず影響することが示唆される。

したがって、調査テーマ3とも関連するが、市場参入を検討している国においてどのような規格が採用されているかについて調査し、これに合った出願戦略を構築することがひとつのやり方としては考えられる。

(ii) 技術流出への対応

鉄道事業に係る技術は、鉄道車両が非常に高価であるため、製品の分解等を容易に行うことができないことから、車両部品等については産業財産権で保護するよりもノウハウとして技術を秘匿しているケースが多い。

実際、欧州の大手部品メーカー等では、顧客による自社製品の分解を一切禁止することによって、当該製品に係る自社技術を完全にブラックボックス化し、メンテナンスも全て自社で行うというビジネスモデルを確立させているよ

うである。したがって、我が国企業が今後グローバル展開する場合においても、適切な技術の権利化のみならず、上記の例に倣って、技術流出への対応を十分に図ることが強く推奨される。

本調査テーマにおいては、各国における営業秘密の保護に関する法令等につき、それぞれの定義や救済措置等について整理し、これと併せて、具体的な技術流出防止策について検討した。加えて、共同開発等における留意点についても調査を行った。

その結果、今回の調査対象国については、程度の差こそあれ、我が国や他の先進諸国と同様に、少なくとも「法制度」の観点からは、それぞれ規定される「営業秘密」が、それぞれの法律に基づいて保護されるということは確認できた。

もともと、営業秘密の保護に関しては、特許権や商標権と比較して、国際的なハーモナイゼーションが必ずしも十分に図られている訳ではなく、営業秘密の定義・範囲や要件については各国によって微妙な差異があり、また、実際に侵害される可能性や侵害の態様、及び実際に侵害がなされた場合の救済措置の実効性についても、国毎にケースバイケースで判断せざるを得ないというのが実情であると思われる。

しかしながら、営業秘密については、各国の「営業秘密保護法」によって保護を図るのみならず、雇用契約または共同開発／委託開発契約等を締結する際に、必ず秘密保持契約を締結し、対象となる営業秘密、及びその利用行為の定義、並びに罰則規定を明確化するという方法による保護を求める例が国を問わず認められ、これは営業秘密を保護するために有用な(或いは不可欠の)手段であることが確認できた。

ただ、前述したように、営業秘密(技術・情報)が一旦第三者に開示等されてしまった場合にその破棄・差止めを求めるのは実務上困難であり、法律や契約による保護には限界があるということも、改めて浮き彫りとなった。

以上のような問題を極力解決するためには、各企業においてそもそもの情報開示の段階から意識的に情報や情報に対するアクセスをコントロールすることが必要であり、その意味で各企業が採用している、法律・契約に頼らない営業秘密の保護措置を講じる必要性も相当程度高いということが裏付けられた。

営業秘密の保護のためには、個々の営業秘密の特性等に応じて、法律や契約、その他複数の保護措置を組み合わせる用いることが必要であり、また、各企業の情報の保有形態や技術の特性等も踏まえて、各社なりの保護策を講じていくことが肝要である。

(iii) 鉄道業界における国際標準化戦略

鉄道は各国で独自の発展を遂げており、我が国は欧州のように陸続きではないため、他国の影響を受けにくく、我が国の環境に応じた発展を遂げてきた。そのため、発注・受注の形態など、事業を取り巻く環境が欧州などとは大きく異なっていることはある意味当然であり、このことが受注競争において一部影響を及ぼしているというのが現状である。

同様に、製品の性能の基準やその考え方も各国で異なっている場合があり、発注者が求める製品の性能レベルや価格水準に合致しないと、我が国の鉄道技術がいくら高い評価を受けていたとしても、納入までには至らないこととなる。

このように、鉄道という市場においては、さまざまな要因が複雑に絡んで参入障壁が形成されることとなる。換言すると、参入障壁を打破するための必要条件は多数存在するが、いずれも十分条件にはなりえないということであろう。

したがって、本調査研究においても参入障壁を打破するための検討を行うことは妥当ではないと判断し、あくまでも知的財産という観点から、必要条件のひとつとして挙げられるであろう「規格」に焦点を絞って検討することにした。

従来の鉄道関係の国際規格は、世界の鉄道事業者の団体規格であるUIC規格が中心であったが、現在はIEC及びISOが主流となっている。IECにおいては1930年代に設立されたTC9が、ISOにおいては2002年に設立されたTC269が、各々鉄道に関するものとなっている。

欧州では、EN規格(CEN, CENELEC等)の整備に注力するとともに、IECやISOと協力関係を構築し、これらを取り込ませ、国際標準化することを戦略的に展開しているが、特に鉄道関係の規格においてこの動きが加速している。

これらのEN規格には、RAMSやEMCといった、鉄道システムに関する規格も含まれるが、我が国の各種基準や規格は独自に発展してきたものであり、他国に比べて優れた部分はあるものの、ある意味当然に対応される内容である。例えば「鉄道システム全体の安全性」や「信頼性等の評価技術」に関しては、そのような規格に該当するものが存在していないという事情があり、これに対抗することができない状況となっている。

しかしながら、我が国の国土事情を背景に開発された技術(環境性能技術、地震対策技術等)や正確な運行技術などは世界でもトップレベルであり、これらの技術が海外においても応用される可能性は十分にある。

翻って、新興国等では鉄道インフラ自体が十分に整備されておらず、その国独自の規格というものは存在しないというケースが多い。複数の鉄道プロジェクトを実施している国においては、当該プロジェクト毎に企業が参入するこ

とになるが、その際は国(発注者)が指定した規格を一律に要求するわけではなく、その企業が持ち込んだ規格をそのまま採用している事例も確認されている。しかしながら、このような国においても、鉄道インフラが整備されるにつれ、規格の統一化が図られるであろうことは想像に難くない。

我が国においても国際規格の提案に向けて種々取り組みを行っているところであり、この10年間で我が国の発言力も上がってきた。しかし、我が国提案の規格を国際規格(国際標準)として世界に広く普及させるための課題は他にもまだあるといえ、引き続きの取り組みが期待されるところである。

その間にも、我が国企業は自社事業規模の維持又は拡大のため、外国市場へも進出することになるかもしれない。この場合、当然のことながら我が国企業は当該国市場における発注者が要求する仕様に合わせた製品を納入することが求められる。仕様の内容には、発注者のニーズも多分に影響していることは言うまでもないが、その土台となるのはやはり規格であり、特に鉄道インフラが既にある程度整備されている国においては、我が国の規格を適用させることは今のところ不可能といっても過言ではないだろう。特に製品の設計は規格の影響を受けるため、我が国企業は国際標準化活動とは直接関係がなくとも、対応する国際規格やEN規格の内容はきちんと把握していくことが望ましいと考えられる。

しかし、これはあくまでも現時点において我が国企業が取り得る対応なのであって、世界で幅広く事業を展開していくための第一段階でしかない。他国の企業にはない、我が国企業が自国で培った高度な技術を活かし、また、世界に広く採用されるためには、さらなる取り組みが必要なのである。

つまり、既に広く採用されている分野の規格については柔軟に対応しつつも、今後新たに検討されるようなテーマの規格について、我が国の提案が採用されるよう、または我が国の技術が排除されないように活動していくことが将来的には重要であるといえる。

5. 部素材分野

(1) 本調査研究の背景及び目的

中国の粗鋼生産量及び鋼材消費量はそれぞれ全世界の約半数を占めるに至っており、中国鉄鋼業界の動向が世界の鋼材需給に与える影響度が高まっている。したがって、我が国の鉄鋼企業がグローバル展開を進める上で中国の巨大な鋼材市場や鋼材供給能力を無視することはできない。

また、知的財産の面でも、中国鉄鋼企業は自国内での

特許や実用新案の出願及び権利化を近年急激に増加させており、中国における知財リスクも非常に高まっている。中国の知的財産に関する情報は、日本貿易振興機構(JETRO)などから各種の報告書が公開されており、日本企業にとって参考になるが、鉄鋼業界に関する情報はあまり見られないのが実情である。以上の理由から本調査研究では、調査研究テーマを以下の通り設定した。

(2) 本調査研究の検討課題

日本鉄鋼企業がグローバル展開を進める上での知財リスクを排除すべく、以下の3つを本調査研究の調査課題とした。

- (i) 中国における鉄鋼企業の知財活動
- (ii) 鉄鋼製品特有の模倣品問題(偽造ミルシート問題)
- (iii) 設備産業における技術流出・盗用対策

(3) 調査結果及び分析

- (i) 中国における鉄鋼企業の知財活動

① 中国鉄鋼業界の概況

中国鉄鋼業界においては中小規模の鉄鋼企業が乱立しており、粗鋼生産量のシェアはシェアトップの河北鋼鉄集団でも6%であり、粗鋼生産量2千万トンを超える上位7社を合わせても、全企業の3割程度のシェアに過ぎない。

② 営業秘密の権利行使

(a) 調査理由

グローバル化の進展で、日本企業は、従来国内でブラックボックス化していた情報を海外に出す必要に迫られる。たとえ技術漏えい・流用予防や対処策を充実したとしても技術は流出し得る。流出した場合に権利行使するためには証拠が必要となるが、工場内で用いられている等、その証拠の収集は困難である。「困難である」との結論だけでは、グローバル化の要請に十分応えることにはならない。万一コアノウハウが流用された場合でも、対応し得る手段がどれくらいあり、どれくらい安心してグローバル化を推進できるのかにつき一定の返答をする必要がある。そこで、営業秘密の権利行使を検討した。

(b) まとめ

営業秘密の権利行使に際し、ネックのひとつとなる流用証拠の収集については、独力では状況証拠の積み重ねに頼らざるを得ず、それだけでは訴訟で勝訴するに足るものに辿り着けるかは甚だ危うく感じるものがある。しかし今回の調査で、各国においては種々の証拠収集手続があり、勝訴に足るまでの証拠が揃っていなくても、営業秘密の流用の可能性があることを示せば(状況証拠で足りる)、証拠

収集手続を活用して自社だけでは収集できない証拠を集めることができることが分かった。

したがって、流用の可能性がある程度までの状況証拠まで揃えられれば証拠収集手続を活用して、証拠を補強し、本格的な訴訟に打って出るに足る証拠を整える途があることになる。

海外での営業秘密流用を考えた場合、流用された国での手続しかあり得ないと考えがちではあるが、例えば、米国に対象製品が輸出されていることを梃子として、米国での強力な証拠収集手続で証拠を収集し、中国での営業秘密不正流用を立証しえたケースもある。このように、証拠収集はグローバルに各国の制度を活用できないかを見るべきである。

(ii) 鉄鋼製品特有の模倣品問題（偽造ミルシート問題）

① 偽造ミルシート問題の概要

(a) ミルシートとは

ミルシートとは、鉄鋼企業から顧客へ発行する「鋼材の検査証明書」のことである。

ミルシートに記載される主な記載事項は、

- 需要家名又は商社名、注文者名、契約番号、注文番号
- 品名、規格名、製品番号、寸法、数量、重量
- 化学成分、機械的性質（引張試験値など）
- 製造元、代表印又は代表者サイン
などである。

すなわち、ミルシートは、その製造元を明らかにするとともに、製品が所定の仕様・規格に適合していることを証明する「品質証明書」である。

また、ミルシートは、鉄鋼企業が鋼材製品を出荷する際に、鋼材製品に直接貼付するのではなく、製品とは別に商社などへ発行するのが一般的である。その後、鋼材商品が問屋や顧客へと売られていく際に、ミルシートも問屋や顧客へと渡されていく。

(b) 対応が困難な理由

ミルシート（原本）には、透かしなどの偽造対策が施されているのが一般的である。それゆえ、ミルシートの原本であることを装うような偽造は発生し難い。しかし、店売りではミルシートがコピーして使われることが前提の商習慣であるため、コピーされたミルシートの偽造が行われており、このようなミルシートの偽造は比較的簡単にできてしまうことが問題である。それゆえ、たとえミルシート原本の偽造対策、例えば高度な特殊加工（ホログラム等）を施しても、偽造ミルシート問題の根本的な解決にはつながらない。

また、店売りの場合、受け取ったミルシート（コピー）が本

物のミルシートのコピーなのか、偽造されたものなのかを需要家が判断するのは難しいため、ミルシート偽造の被害が発覚すること自体が稀である。仮に偽造ミルシートであることが分かったとしても、二次・三次・・・と複数の問屋を経由する流通経路のどの段階で偽造されたのかを解明するのも困難である。

② まとめ

偽造ミルシート問題は、日本の鉄鋼企業のみでなく、中国や韓国の大手鉄鋼企業においても被害に遭っていることが分かった。そして、各企業は個々に対策を実施しており、日本の鉄鋼企業にとっても参考になるものと思われる。

(iii) 設備産業における技術流出・盗用対策

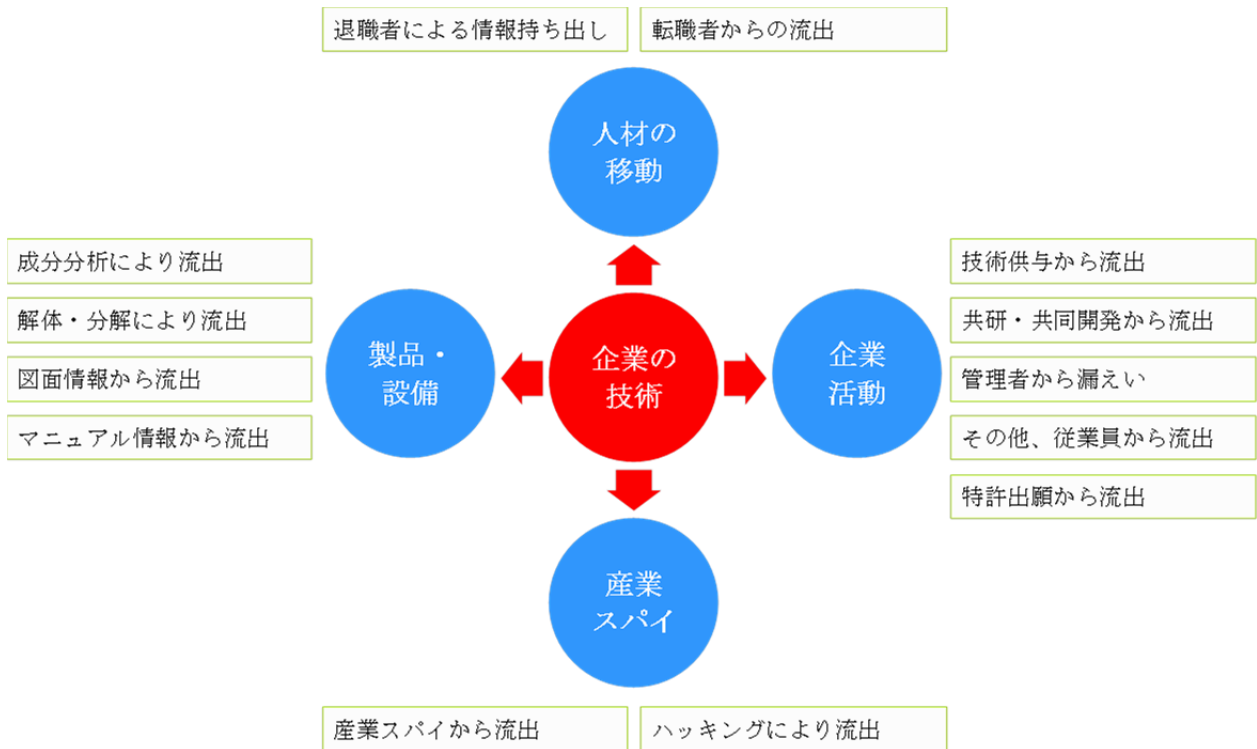
① 設備産業における技術流出・盗用の類型

技術流出・盗用対策を考えるにあたって、対象とする技術情報を定義する必要がある。

本調査研究では、対象とする技術情報とは、「企業が秘密として管理している情報及び本来秘密として管理すべきであったが意図せずに社外へ流出してしまった情報のうち、技術関連事項に関わる情報であって、かつ、社外に流出した場合に企業活動上の不利益が生じる可能性がある情報」を指すものとする。

技術流出は発生する主なパターンとしては、図Bの通りが想定される。

【図B】技術流出が発生する主なパターン



(iv)まとめ

①中国における鉄鋼企業の知財活動

鉄鋼業界では、特許出願及び実用新案出願の出願件数は増加傾向にある。中国鉄鋼企業は、多数の特許権及び実用新案権を保有しているが、現在のところ企業同士の知的財産訴訟はほとんどない。しかし、今後はどのように知的財産権の活用がなされるかは不透明であり、知的財産訴訟リスクを無視することはできないと考えられるため、中国で鉄鋼事業を行う上では、他の新興国への事業展開の場合と同様に知的財産訴訟のリスク等を十分把握した上で事業展開を行うべきだと考える。

②鉄鋼製品特有の模倣品問題(偽造ミルシート問題)

偽造ミルシート問題に関しては、日本の鉄鋼企業のみでなく、中国や韓国の大手鉄鋼企業も被害に遭っており、偽造ミルシートにより起こり得る事態は深刻である。

そのため、証明書(原本)そのものの偽造対策、ユーザーへの注意喚起、当局との密な連携といった複数の策を講じ、予防することが重要である。また、偽造ミルシート問題に対しては、各企業による個々の対応では限界があるため、各鉄鋼企業が可能な限り協力し、偽造ミルシート事件の情報や対策の共有、問題発生国の問屋団体などの業界団体への働きかけ、政府などへの支援依頼を行うことが必要である。

③設備産業における技術流出・盗用対策

本調査研究で得られた取組み内容は、日本鉄鋼業界においても、既に個々の企業において実施されているものもあるが、未実施のものもあり、今後の対策を検討するにあたって非常に参考になるものがあつた。

自社の技術や人材などの内部資源及び他社や顧客などの外部環境は刻一刻と変化していることから、技術流出を防止するためには、現行の取組みに加え、変化に対応した取組みが求められている。

3. グローバルな権利取得・権利活用・連携に関する分野別調査

平成24年度知的財産国際権利化戦略推進事業においては、知的財産の創造、保護、活用、人材育成、標準化に焦点を絞り、分野横断的に調査を行った。

一方で、国際的な技術開発動向・市場動向、製品のライフサイクル、競合他社との関係、グローバル展開の進展度合い等は、業界によって大きく異なっており、知的財産に係る考え方についても、それぞれで特徴が異なっていると考えられる。

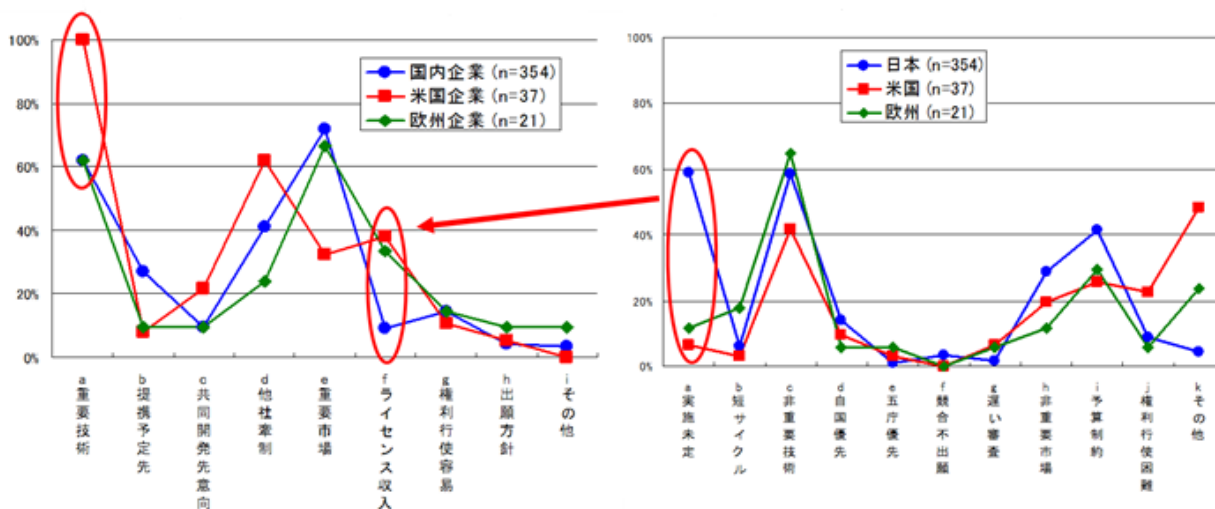
そこで、平成25年度においては、エレクトロニクス、自動車(部品)、部素材(鉄鋼)、製薬及びインフラ(鉄道)の5つの業界について、平成24年度の調査において、特に特徴的と考えられる調査結果を基に、追跡調査を行った。

(1) 外国出願の判断

外国出願について、平成24年度のアンケート調査(図C)によると、日本企業に比べて外国企業(特に米国企業)が、「重要技術であるか否か」をもとに判断を行う傾向がある。ま

た、我が国では発明が「実施未定」であれば外国出願しないと判断する企業が多いのに対し、欧州企業や米国企業は実施未定であっても、ライセンス収入が期待できる場合には外国出願を行う傾向にある。

【図C】 日米欧中韓に海外出願する理由(左)、しない理由(右)



(資料) 平成24年度 特許庁知的財産国際権利化戦略推進事業「報告書」

また、ヒアリング調査によれば、欧州企業や米国企業からは、既に市場参入している国だけでなく、市場参入可能性、事業展開可能性のある国には広く出願を行うという回答もあったが、我が国では、あくまで自己実施を重視すると回答する企業が多かった。

以上の結果から、外国出願については、我が国企業は欧州企業や米国企業よりも「自己実施」を特に重視している傾向がうかがえるが、業界によって考えが異なっているか否かを検討すべく、追跡調査を行い、以下の結果を得た。

(i) エレクトロニクス分野

自己実施可能性は重要な判断要素であるものの、他分野に比べ企業あたりの出願件数が多く、出願・登録の維持管理費用が特に高額となっているためか、ライセンス収入等がどの程度見込まれるかを考慮した上で出願要否を判断する傾向にあることがうかがえた。また、経営層がライセンス収入は付随的なものであると認識している場合、積極的なライセンス活動によって収益を上げるといった展開に結びつかず、結果として自己実施可能性の有無が外国出願要否における判断要素の大部分を占めることになると考えられる。一方、事業部が出願の予算を持っている場合は、より自社製品を守るという意識が強く、事業化前提でないと外国出願しないと回答や、逆に、自己実施未定であったとしても、外

国出願をしない理由とはならないとの回答もある。

(ii) 自動車(部品)分野

自己実施可能性が外国出願をするにあたっての重要な要素であるが、その他に、出願費用が高額であることで、費用対効果が見えにくいことによつて、外国出願し難いとの回答があった。また、自己実施未定の場合は、どちらかといえば外国出願を行わないようである。なお、他者実施可能性が高い場合は自己実施可能性を問わないとする回答もあった。

(iii) 部素材(鉄鋼)分野

自社の特許権を第三者へライセンスしないと回答が多く、ライセンスするというビジネスモデルがあまり確立されていないと考えられる。結果として自己実施可能性が外国出願要否を判断する上で重視され、他者実施可能性はあまり参酌されないようである。また、予算上の制約や維持管理費用との関係により、優先順位を付けて外国出願を行っているとの回答もあった。

(iv) 製薬分野

特許の出願件数が他分野と比べて少ないためか、「自己実施予定が未定であっても外国出願を行う」という回答が比較的多く、自己実施可能性の有無は要否判断にはそれほど影響しないようである。しかし、本業界においては一般的に

多数の国への出願が行われるためか、高額な維持管理費用が見積もられる場合は、自己実施可能性や費用対効果を勘案し、国数を絞るとの回答もあった。

(v) インフラ(鉄道)分野

他分野と同様に費用対効果が見出し難いこと、ライセンスをこれまで積極的に活用していなかったことから、自己実施が優先されるとの回答が比較的多かった。また、自己実施するか否かの判断は、結果として当該国への進出を予定しているか否かに基づく判断であり、かつ、本分野における海外進出は容易なものではないことから、海外出願をなかなかし難い状況であると考えられる。なお、その他の本分野の特徴として、自己実施が未定の場合は、他社にとっても発明の必然性が低く、他社も追従しないことから、特許出願しないとする回答もあった。一方で、自己実施未定が外国出願しない理由とはならず、将来の自己実施やライセンス可能性、冒認出願防止の目的で出願するとの回答もあった。

(vi) まとめ

分野における特徴を集約すると、自動車(部品)分野・部素材(鉄鋼)分野においては、あくまで収益を上げるのは製品であって、そのためには、自社事業における実施の確保が主目的であり、ライセンス収入は付随的と認識されていることが、自己実施可能性が外国出願要否の判断の大部分を占めている理由と考えられる。部素材(鉄鋼)分野においては、その他に、第三者企業へライセンスすること自体が少ないという事情もある。エレクトロニクス分野では、自己実施可能性が重要であるとの回答もあるが、むしろライセンス収入や他社実施可能性を総合し、それらと費用対効果とを勘案して出願要否を判断する傾向にある。製薬分野では、自己実施が未定であっても、外国出願をするとの回答も多く、自己実施可能性の有無が外国出願の要否判断にあまり影響していない。インフラ(鉄道)分野では、自己実施を重視しているが、本分野における海外進出は、大規模であること、政治的な影響を受けやすいことなどから、他分野に比較して容易なものではなく、海外出願をなかなかし難い状況である。

なお、いずれの分野においても、今後の出願国等の特定のためには、企業の経営において、今後どのような国を重要視しているのか情報を収集し、将来の重要市場を見極めた上で長期的な視点で当該市場国における知財を確保しておくことは、知財部にとって非常に重要な使命であり、そのためには、経営層が長期的にどのような市場を重要視しているのかについての具体的な情報を得た上で、出願国を決定するサイクルを充実化させていくことが重要であると考えられる。

(2) 出願又はノウハウ秘匿の判断

平成24年度のヒアリング結果においては、多くの企業が、見える(侵害の発見が容易である)もの、探れるもの(リバースエンジニアリング)又は競合他社が同じ技術開発している場合は出願を選択し、見えないもの、探れないもの、又は、競合他社がいない、技術開発が遅れている場合には、営業秘密やノウハウとして、秘匿することを選択していた。

一方で、「近年は情報流出の問題が深刻性を増しており、ノウハウとして秘匿するよりも、むしろ出願した方が情報流出への対策として効果的である」との回答や、「近年は物質の分析技術の向上により、材料の組成がわかるようになったため、特許出願をするように方針転換を行った」との回答もあり、出願またはノウハウ秘匿化の考え方が近年変化している可能性もある。

これらを踏まえ、業界特有の判断基準(最も重視される事項)が存在するか否かについて検討すべく追跡調査を行い、以下の結果を得た。

(i) エレクトロニクス分野

侵害立証が容易である発明については特許出願するとの回答が多くみられた。あるいは、複数の判断基準(侵害立証容易性、回避困難性、他社がその発明に到達することが容易か否か)を設け、出願/秘匿化をそれぞれの観点から判断する企業もあった。また、ノウハウとしての秘匿化にあたっては、「20年間秘匿できるか否か」、「人的要因に基づくリスクと出願公開に基づくリスクとのバランス」といったことを考慮して検討しているようである。なお、リバースエンジニアリングが不可能なものは、ノウハウとして秘匿化する傾向にあることもみられた。

(ii) 自動車(部品)分野

当該分野においても侵害立証容易性を挙げている企業が多く、リバースエンジニアリング等によって発明を特定できるか否かといった回答も同様にみられた。また、秘匿化した技術情報について、競合他社が先に特許出願するか否かを重視する企業もあった。

(iii) 部素材(鉄鋼)分野

当該分野においても侵害立証容易性を挙げている企業が多く、これと他社による技術到達可能性や技術漏洩リスク対応の可能性とを併せて検討する企業もあった。また、他社による出願の可能性や、他社による模倣可能性とその深刻度を重視するとの回答も得られた。

(iv) 製薬分野

業界の性質上、発明を秘匿化することが難しく、基本的に

はノウハウも含め特許出願する傾向がみられた。また、自己実施の自由度の確保、回避困難性、ノウハウとしての維持の可否を判断基準として置いている企業もあった。

(v) インフラ(鉄道)分野

侵害立証容易性を挙げている企業が多く、リバースエンジニアリング等によって発明を特定できるか否かといった回答も同様にみられた。また、「物」は出願、「方法」は秘匿が原則としている意見や、広い概念的な製造方法の発明については出願するとの意見や、海外での先使用権主張が困難であるため出願しておくとの意見があった。

(vi) まとめ

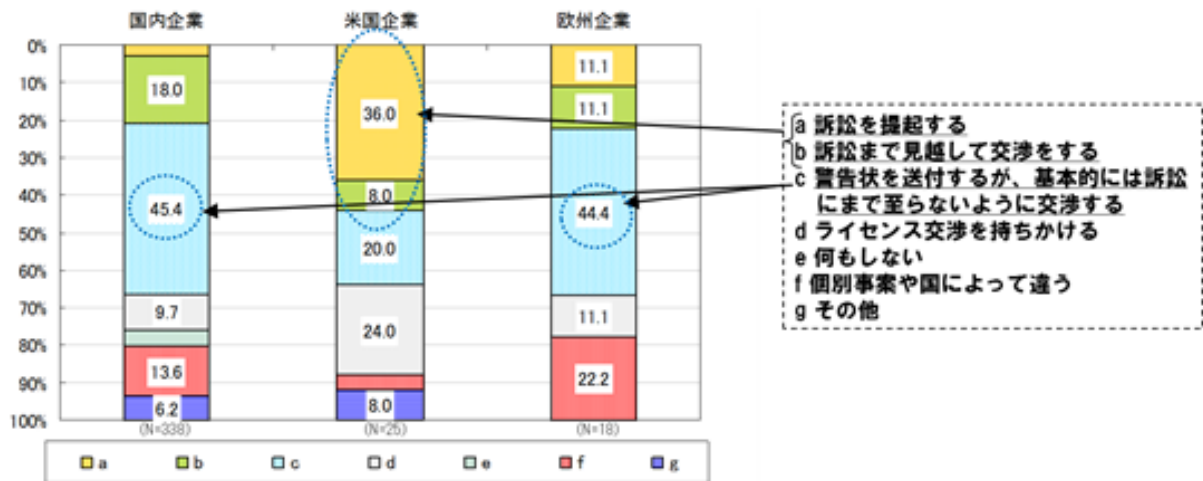
競合他社や新興国企業における技術到達可能性等、企

業外の状況をも考慮する必要があり、そのためには知的財産部が技術開発部・事業部等他の部門との連携が必須である。そのため、知的財産部が発明発掘、事業の際のクリアランス等、日頃から他部門と連携し、情報を早い段階で把握しておくことが非常に重要である。

(3) 訴訟に関する考え方

外国で侵害品を発見した際の対応について、平成24年度のアンケート結果によると、我が国企業は訴訟にまで至らないよう、交渉によって解決するとの回答が多かったのに対し、米国企業は、訴訟も辞さない方針で臨む傾向があるようである。

【図D】海外において、侵害品を発見した際の対応



(資料)平成24年度 特許庁知的財産国際権利化戦略推進事業「報告書」

このような差を生む要因等について、各業界の訴訟に対する考え方と海外企業との差について、追跡調査を行った。

(i) エレクトロニクス分野

企業内に訴訟提起の文化が根付いておらず、訴訟経験の乏しさやノウハウを持ち合わせていないことを理由に、訴訟を回避する傾向にあるとの回答が散見された。また、訴訟に対する費用的、人的なリスクを勘案し、訴訟による決着ではなくライセンス交渉に持ち込むことを志向する企業もあった。さらに、ひとつの事業ではなく、複数の事業を多角的に展開している企業においては、訴訟に対する他の事業への影響を考慮し、社内調整等が必要になることも、訴訟提起を躊躇する要因となっているようである。加えて、訴訟の提起においては、経営層の思想も反映されるとの見解もみられた。

(ii) 自動車(部品)分野

経営層の考え方が影響するとの回答が挙がっていた。日本企業の多くは「知財で儲ける」といった概念がまだ定着しておらず、場合によっては長期にわたってリソースを割かざるを得ないことから、費用対効果の観点からも、会社の存亡に関わらないような案件については訴訟を避ける傾向があるようである。加えて、ひとつの製品に多数の特許が関与している業界の場合は相手方から反撃されるリスクがあるため、訴訟に対しては消極的であるとし、事業と特許の関係性が訴訟か否かの判断に影響していることが示唆された。

(iii) 部素材(鉄鋼)分野

長期にわたりリソースが割かれてしまうことから、費用対効果の面で訴訟を提起するメリットがないとの考えが散見され

た。また、その企業における事業の考え方、全体的な戦略における手段の選択によっても対応に差が生じるとの見解もみられた。さらに、「出願・権利化の目的は自己実施の担保であって、権利行使ではない」という考えも、訴訟を回避する一因となっているようである。一方で、相手方と協議しても問題が解決しない場合は、訴訟もやむなしと考える企業もあった。

(iv) 製薬分野

先発医薬品企業と後発医薬品企業との関係等、分野特有の状況があるため、他分野と比べると訴訟を提起する傾向にあるようである。また、医薬品は輸出入が容易であるため、特許権による排除を優先して争う傾向があるとの見解もみられた。ただし、それらの判断についても、背景にはその企業の考え方があり、欧米企業と同じ文化とは必ずしも言えないようである。

(v) インフラ(鉄道)分野

訴訟費用、リソース、訴訟の長期化によるデメリットなど費用対効果を考慮するとの意見が多く見られた。また、訴訟経験の有無が訴訟への積極性に関連しているとの意見もあった。

(vi) まとめ

事業を優位に展開させることが知財部にとっての重要な業務のひとつとして捉えた場合、訴訟にネガティブなイメージがあり、かつ、顧客等の他社との関係維持を重視する必要があるれば、訴訟よりも交渉等で解決しようとするのは当然の選択肢であって、一概に海外企業のように考え方を転換すべきものであるとは思えないものの、訴えられた場合のように訴訟が不可避である場合や、訴えることが事業を優位に保つために最良の手段である場合には、当然訴訟を選択肢のひとつとして考えるべきであって、そのためには、訴訟に堪えうる強い特許権や自己実施だけでなく他社が使う技術が必要な国で取得しておくこと、訴訟に勝つための交渉力・戦略については常に身につけておく必要がある。

(担当: 統括研究員 石川文夫)

(担当: 主任研究員 福田匡志)

(担当: 研究員 天谷暎子)

(担当: 主任研究員 服部博生)

(担当: 研究員 杉本敏彦)

(担当: 研究員 梶原克哲)

(担当: 主任研究員 今野徹)

(担当: 研究員 田中克昌)

テアリング(B62D)、車輪(B60B)、タイヤ(B60C)、連結器(B60D)、サスペンション(B60G)、熱機器(B60H)、外装(B60J)、駆動装置(B60K)、駆動装置(電気車両)(B60L)、動力供給(電気車両)(B60M)、乗客設備(B60N)、ライト(B60Q)、他部品(B60R)、制動用部品(B60T)、制御システム(B60W)

² 経済産業省「生産動態統計」

³ 自ら実施しない特許権を行使して、多額の賠償金やライセンス収入をあげようとする者をさしてしばしば用いられる「パテント・トロール」との用語は、言外に悪者との意味を含むため、昨今NPE(Non Practicing Entity)やPAE(Patent Assertion, Entities)との用語が使われる風潮があるが、本報告書では従来使われてきたこともあり、便宜上、「いわゆるパテント・トロール」という用語を用いることとする。

⁴ クラウドコンピューティングとは、共用の構成可能なコンピューティングリソース(ネットワーク、サーバ、ストレージ、アプリケーション、サービス)の集積に、どこからでも、簡便に、必要に応じて、ネットワーク経由でアクセスすることを可能とするモデルであり、最小限の利用手続きまたはサービスプロバイダとのやりとりで速やかに割当てられ提供されるものである。(出典:アメリカ国立標準技術研究所)

¹ 主要自動車(部品を含む)技術は下記の技術とし、特許出願件数は当該IPC分類を基に集計を行った。

燃料系の部品、制御(F02M, F02D)、ドアロック/ドアハンドル(E05B65/00)、回転電機(H02K1/00)、スパークプラグ(H01T13/00)、クローフプラグ(F23Q7/00, H05B3/18, H05B3/48)、酸素センサ(G01N27/409, G01N27/417)、ス