三枝国際特許事務所



副所長
兼東京オフィス所長

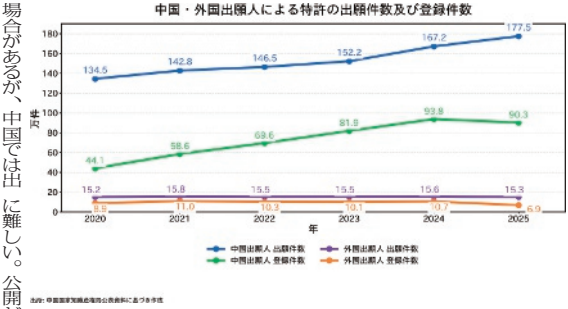
菱田　高弘氏

権利取得・係争対応に専門家間連携重要

巨大中国市場展開サポート

日本経済を支えている輸出。輸出を行うに当たり、必要不可欠なことが知的財産権の保護だ。中でも中国の市場規模は大きく、中国でのシェアトップは世界シェア1位の可能性も秘める。ただ、中国での展開は、現地に精通した「人脈含む専門家間の連携が重要」と話すのは、三枝国際特許事務所で中国での権利化や係争対応の経験が豊富な菱田高弘氏。同事務所は国内外で、特許、実用新案、意匠、商標等、広く知的財産権全般で各企業の技術・商品・サービスを知財面で支えている。その中で同氏は、日本国際貿易促進協会（現会長＝岩屋毅前外相）の傘下組織だった「日本・ASEAN、東南アジアなどへ移る動きがある一方、中国は依然として大きな市場として認識されており、中国で事業を継続する企業にとっては、知的財産権の権利化・活用は引き続き必須となる」

「日本企業の特許出願の傾向は、コストの面もあり以前のように件数ではなく事業に直結するコア技術を確実に権利化する『数より質』へ変化している。医薬・バイオでは、生成AIや



出所：中国国家知識産権局公表資料に基づき作成

特許（発明専利）の中国での出願・登録状況は、中国出願人の件数が多く、外国出願人の出願件数はほぼ横ばい。中国国内での知財、特に特許の取得意識が高まってきている。日本企業（25年統計）ではトヨタ自動車、三菱電機の登録件数が多い

数トップクラスの知財大国なので、大企業は自社の権利を国内外で取得・活用する意識が高いが、中小企業は同様の意識が広がるにはまだ時間がかかると思う。

――中国での出願・権利化での留意点は。

「各国で知的財産権を行使するには、各国の特許庁で権利化する必要がある。ただ、中国以外の他国で特許などが認められても、中国では認められない場合がある。各国の特許庁が独自に判断するため、他国での登録は中国での登録を保証しないことを念頭に置くことが重要だ」

「また、中国では、最初の出願時の明細書等に記載した内容やデータがほぼすべてとなる。つまり、日本や米国、欧州では、出願の後から提出する補足データで最初の出願を補強し得る場合があるが、中国では出願後に追加する新たな知見以外の他国で特許などが認められる必要があるため、他国での登録は中国での登録を保証しないことを念頭に置くことが重要だ」

「よって、重要分野になればなるほど、この技術を他者より早く出願したい意欲は当然働くと思うが、データをさらに充実させるには時間もかかる。早期出願とデータ充実の両立は非常に難しい。公開だけして権利化できないことにならないよう、現地の専門家との連携により国毎の審査事情および注意点をあらかじめ十分理解しておくことが不可欠だ。前述したが、権利化後の係争対応においても現地の専門家との連携等が非常に重要になる。当所では、こういった各国に対応した助言を積極的に行っており好評を得ている。信頼置ける現地の弁護士・弁理士とともに連携して日本の技術・商品やサービスなどを大きな中国市場で根付かせ、クライアント企業の成長に貢献していく」

――菱田氏が考える中国市場の位置づけ、施策は。

「一番の魅力は世界トップレベルの大きな市場だ。この市場で支持を得る技術・商品やサービスを供給できれば、その技術等の可能性は大きく広がる。中国で事業を行う際は、日本と同じビジネス慣行がそのまま通用するとは限らないので、言語だけでなく文化や現地の商慣行を深く理解することが重要となる」

「弊所には、欧米中をはじめ海外に精通した国内弁理士がいる他、海外では多くの信頼の置ける弁護士・弁理士とも連携しており、国内のクライアントには、各国の制度・運用に関する情報をタイムリーに提供しており好評を得ている。信頼置ける現地の弁護士・弁理士とともに連携して日本の技術・商品やサービスなどを大きな中国市場で根付かせ、クライアント企業の成長に貢献していく」

――菱田氏が考える弁護士および弁理士との連携が非常に重要になる」

――企業が成長する上で中国市場の位置づけ、施策は。

「一番の魅力は世界トップレベルの大きな市場だ。この市場で支持を得る技術・商品やサービスを供給できれば、その技術等の可能性は大きく広がる。中国で事業を行う際は、日本と同じビジネス慣行がそのまま通用するとは限らないので、言語だけでなく文化や現地の商慣行を深く理解することが重要となる」

「弊所には、欧米中をはじめ海外に精通した国内弁理士がいる他、海外では多くの信頼の置ける弁護士・弁理士とも連携しており、国内のクライアントには、各国の制度・運用に関する情報をタイムリーに提供しており好評を得ている。信頼置ける現地の弁護士・弁理士とともに連携して日本の技術・商品やサービスなどを大きな中国市場で根付かせ、クライアント企業の成長に貢献していく」