

## 外国企業の中国における知財戦略

国際第3委員会\*  
第3小委員会

**抄 録** 中国の習近平指導部は、「中国製造2025」を産業政策として掲げ、製造業の高度化を目指している。一方、中国は、既に世界有数の訴訟大国であり、知財関係の侵害訴訟において高額賠償が認められた事例がある。中国でビジネス展開する日本企業にとっては、経済発展とともに成長する中国企業に対し、知財面でどのような戦略で臨むべきかが重要になってきている。本稿では、中国以外の外国企業の中国における知財戦略を調査・分析した。

### 目 次

1. はじめに
2. シュナイダーの知財戦略
  2. 1 シュナイダー
  2. 2 中国企業との訴訟
  2. 3 出願傾向の変化
  2. 4 考 察
3. オスラムの知財戦略
  3. 1 オスラム
  3. 2 中国企業との訴訟
  3. 3 出願傾向の変化
  3. 4 考 察
4. TSMCの知財戦略
  4. 1 TSMC
  4. 2 中国企業との訴訟
  4. 3 出願傾向の変化
  4. 4 考 察
5. ノキアの知財戦略
  5. 1 携帯電話端末事業の衰退
  5. 2 通信設備事業へのシフト
  5. 3 出願傾向の変化
  5. 4 積極的なライセンス活動
6. クアルコムの知財戦略
  6. 1 クアルコム
  6. 2 中国企業との訴訟
  6. 3 出願傾向の変化
7. まとめ

### 8. おわりに

## 1. はじめに

2007年9月29日、中国浙江省の温州市中級法院は、フランスのシュナイダーエレクトリック（以下、「シュナイダー」という）の中国合弁企業であるシュナイダー電気低圧（天津）有限公司（以下、「シュナイダー天津」という）に対して、同社が浙江省温州市の正泰集团股份有限公司（以下、「正泰集団」という）の実用新案権を侵害したとして、3.3億元（約43億円）の損害賠償を命じる判決を言い渡した（以下「シュナイダー事件」という）。

従来の中国での侵害訴訟では、賠償額が低く差止が主な目的であったが、このシュナイダー事件は、実用新案でありながら、高額の賠償額が出されたことで、注目を集めた<sup>1)</sup>。

シュナイダー事件に限らず、最近では、中国企業から提訴されるケースや、訴訟に至らずとも、中国企業から警告状を受け取るケースが、

\* 2018年度 The Third Subcommittee, The Third International Affairs Committee

増えてきている。

本稿では、中国でビジネス展開しているグローバル企業（欧州・米国・台湾）を例に挙げ、これらのグローバル企業が、中国においてどのような知財戦略を採っているのか、調査・分析した。特に、中国企業と訴訟した企業を抽出し、訴訟前後の出願傾向の変化や公開情報を調査し、これを分析した。

なお、本稿は2018年度国際第3委員会第3小委員会のメンバーである、水野恭滋（副委員長：日立製作所）、一戸大吾（JSR）、武田明丈（TDK）、橋本美樹（東芝）、和田慶司（三菱マテリアル）が執筆した。

## 2. シュナイダーの知財戦略

### 2.1 シュナイダー

シュナイダーは、フランスに本社を置く、送配電事業が主力の多国籍企業である。中国を含むアジア・パシフィック地域での売上比率は、2007年で19%、2017年で28%となっている。

### 2.2 中国企業との訴訟

シュナイダーは、1994年以降、買収に抵抗する正泰集団に対し、世界各国で相次いで24件の特許の侵害訴訟を提起していた（うち中国国内では6件）。逆に、正泰集団は2006年8月に、シュナイダー天津に対し実用新案にて侵害訴訟を提起し、上述の判決が出された。その後、二審では2009年4月に1.5億元の補償金で和解が成立した<sup>1)</sup>。

### 2.3 出願傾向の変化

図1に示すように、シュナイダーは、2005年には中国において実用新案を出願していなかったが、正泰集団に提訴された2006年から実用新案も出願し始めるとともに、特許の出願件数も増加させた。2007年の一審判決後は、本社名義

の出願だけでなく、シュナイダー天津を中心とした現地法人名義でも出願するようになった。2009年の和解後も2013年までは特許も実用新案も出願件数が大幅に増加した。

しかし、2014年に本社からの特許出願が40%減少し、その後も減少傾向である。一方、中国の現地法人からの出願は、2015年に半減したものの2016年には再び増加に転じている。

なお、シュナイダーから欧州への出願も、図2のように、2014年以降は同様に減少してきている。すなわち、2014年以降に本社から中国への特許出願が減少したのは、本社から欧州への出願が減少したことと対応したものであること

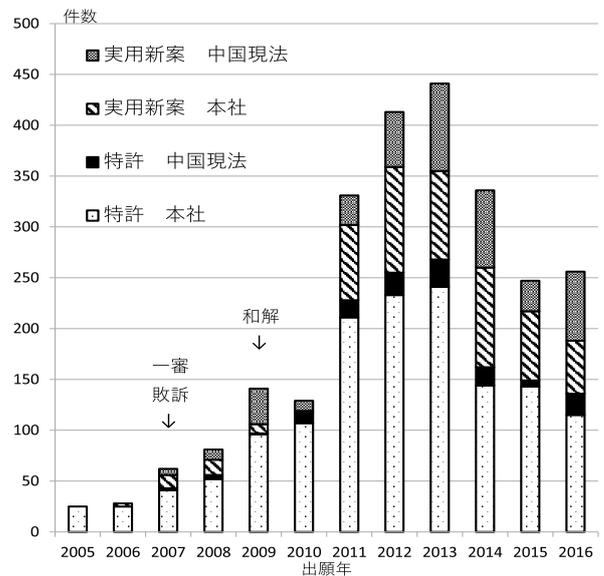


図1 シュナイダーの中国出願の内訳

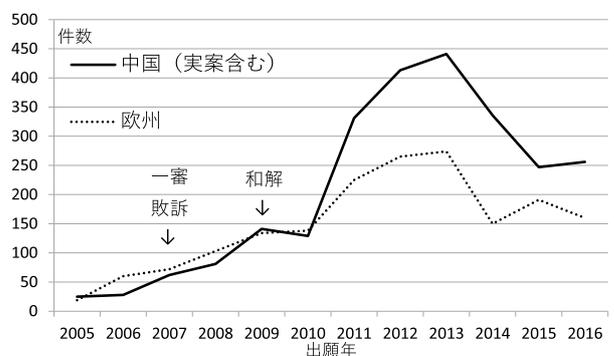


図2 シュナイダーの中国・欧州における出願件数推移

が分かる。

次に、特許と実用新案に分けて、それぞれの中国出願の傾向について具体的に説明する。

まず、特許については、本社名義の出願が中心であり、ファミリーとして欧州へも出願している比率が高い（例えば2013年の中国特許出願のうち71%がファミリー有）。国際特許分類（以下、「IPC分類」という）別では、提訴された実用新案と同じ分類であるH01H（電気的スイッチ）が最も多いものの、G05B（制御系または調整系一般）をはじめ、システムの発明もある。

一方、実用新案は、現地法人名義の出願の割合も高い。IPC分類別では、特許と同様にH01Hが最も多いものの、制御やシステムは少なく、H01R（導電接続）をはじめ、コネクター等の具体的構造に関係するものが目立つ。

このように、特許と実用新案の両方を案件毎に使い分けて出願している技術もあるが、特許を中心にしている技術や、実用新案を中心にしている技術もあることが分かる。また、シュナイダーは、他のグローバル企業と比べて、実用新案を多く利用しており、本社名義でも2008年以降では中国出願（意匠除く）のうち27%が実用新案である。なお、特許と実用新案の同日出願も利用しているが、多くはない。

## 2. 4 考 察

シュナイダーは、正泰集団との事件直後、中国への出願を急速に増強した。増強のための手段として、欧州の特許出願を底上げすることで中国での特許件数も増やしつつ、中国の開発拠点のリソースも用いて出願（特に実用新案）を強化したものと推測される。

中国の出願件数の増加が一段落して減少し始めた理由として、知財リスクの高い中国においても、知財ポートフォリオがある程度構築でき敗訴直後の危機感から脱した、と判断した可能性が考えられる。

## 3. オスラムの知財戦略

### 3. 1 オスラム

オスラムは、ドイツに本社を置くランプメーカーである。主に車載用途向け照明やそれに用いる光半導体等を製造、販売している。世界規模で事業を行っており、アジア・パシフィック地域での売り上げは2016年において32%を占める。

### 3. 2 中国企業との訴訟

オスラムは、電灯専利信託有限公司が取得した無電極ランプに関する特許権を、電灯専利信託有限公司を合併することで取得した。

オスラムは、上海宏源照明電器有限公司（以下、「上海宏源」という）が当該特許権を侵害しているとして、2005年10月に提訴した。上海宏源は当該特許権に対して無効審判を請求し、特許権は一部無効とされた<sup>2)</sup>。

侵害訴訟については、一審、二審を経て、2010年12月に公知技術の抗弁が成立し侵害を構成しないと認定された。

### 3. 3 出願傾向の変化

オスラムは、図3に示す通り、2006年頃から中国での特許・実用新案の出願件数を増やし、2010-2012年には更に出願件数を伸ばしている。その後、2013年から徐々に出願件数を抑え、一定水準に戻しつつある。出願件数が増加し始めた時期、大幅増加した時期は、上海宏源を提訴した時期、敗訴した時期とほぼ一致している。この中国での出願動向は、欧州における出願動向とは異なる挙動を示している。

図4は、オスラムによる中国出願の動向の詳細を示したグラフである。

ここでは、シュナイダーのケースと異なり、出願名義ではなく、第1国出願の国に着目して、

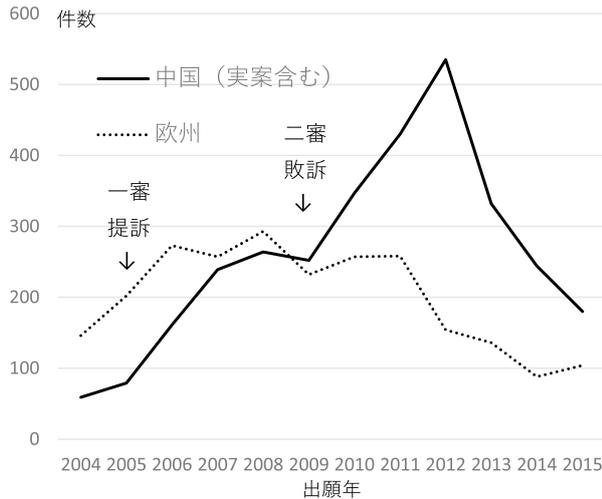


図3 オスラムの中国・欧州における出願件数推移

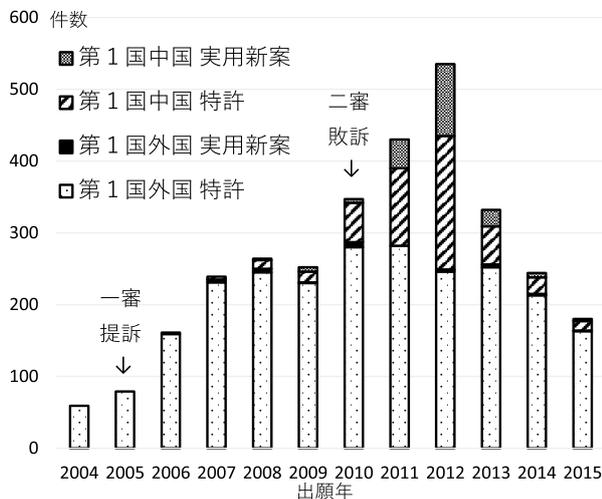


図4 オスラムの中国出願の内訳

中国出願を分類した。すなわち、オスラムの中国出願を、第1国出願が中国か否かで分け、更にもその中で特許と実用新案とに分けることで、4種類に分類した。出願件数が大幅に増加した2010年から2012年の出願については、第1国出願が中国である出願が以前よりも多くなり、最も出願件数の多い2012年においては半数以上を占めることが分かる。また、第1国出願が中国である出願は、第1国出願が中国以外である出願と比べて、実用新案の比率が高い。

次に、第1国出願が中国である出願とそうでないものがどの技術分野に属するか、IPC分類

で調査した。第1国出願が中国である出願は、F21V（照明装置の機能的特徴あるいは細部）、F21S（非携帯用の照明装置；車両照明）、H05B（電気加熱；電気照明）等、照明装置に属するものが非常に多い。一方、第1国出願が中国以外である出願は、これら照明装置に属するものもあるが、H01L（半導体装置、電氣的固体装置）に属するものが圧倒的に多い。第1国出願が中国である出願は、H01Lに属するものは非常に少なかった。

### 3. 4 考 察

オスラムは、上海宏源との侵害訴訟を契機に、中国第1国出願を急増させて一定の知財ポートフォリオを構築したものと考えられる。技術分野としては、オスラムの主力事業である光半導体の分野だけでなく、侵害訴訟の対象である照明分野にも出願を増やしていることから、紛争が継続した場合に対抗できるよう知財ポートフォリオを充実させる意図があった可能性がある。そして、照明分野については特に中国第1国出願が多いことから、グローバルに出願している内容を中国にも出願するだけでなく、中国の開発拠点等のリソースを用いて、紛争に備えたと考えられる。また、こうした中国の開発拠点では、実用新案を積極的に利用している。

なお、オスラムは、2017年に、照明事業を別の中国企業に売却した。2013年以降に中国第1国出願が激減した背景には、中国での事業戦略に変更があった可能性も考えられる。

## 4. TSMCの知財戦略

### 4. 1 TSMC

Taiwan Semiconductor Manufacturing Corp. (TSMC) は、台湾に本社を置く半導体製造ファウンドリである。2017年のファウンドリ市場シェアは56%で世界1位であり、同年の売上比

率は、北米が64%で中国は11%、ヨーロッパ・中東・アフリカが7%となっている。

## 4.2 中国企業との訴訟

2003年12月、TSMCは、現在の中国大手ファウンドリであるSemiconductor Manufacturing International Corp. (SMIC) を、カリフォルニア州地裁に提訴した。これは、SMICがTSMCの5件の特許権を侵害するとともに、100人以上の元TSMC従業員を雇用してTSMCの営業秘密を不正に利用したと主張するものであった。その後、両者は和解したものの、2006年8月、TSMCが和解契約違反を理由に、再度提訴している。この再度の提訴においても、TSMCに有利な判決が下された。その後2009年11月の和解では、SMICからTSMCに、賠償金2億ドルを支払うに加え、発行済み株式の8%分も賠償として割り当てられることとなった<sup>3)</sup>。

## 4.3 出願傾向の変化

図5は、TSMCの2001年以降の各国への特許出願の動向を示したグラフである。ここでは、ノイズを除くために、H01LのIPC分類に絞って抽出した。SMICとの和解後の2010年以降は、各国での出願が増えていることが分かる。特に、米国への出願は激増しており、2016年には3,000件に達している。中国と台湾は件数が伸びている一方、欧州へは殆ど出願していないことも分かる。

参考までに、中国での出願件数について、SMICと比較したものを図6に示す。ここでも、H01LのIPC分類に絞った件数としている。また、両社とも実用新案は殆ど利用していないため、特許のみを抽出した。図6によれば、2006年の和解契約違反の再提訴があった頃から、SMICも中国出願を急激に増加させていることが分かる。

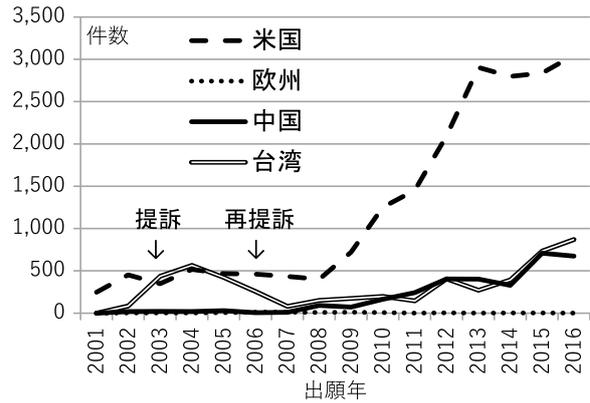


図5 TSMCの各国における出願件数推移

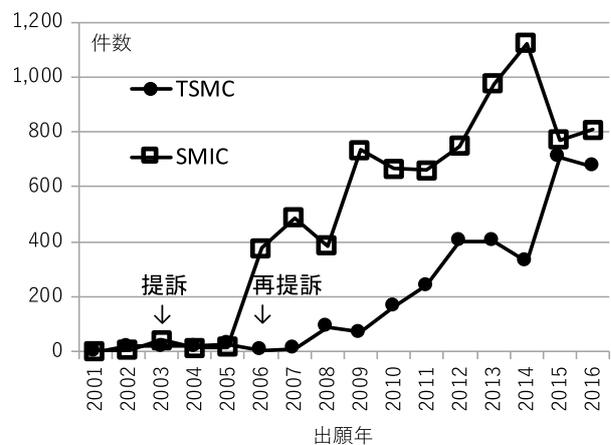


図6 TSMCとSMICの中国における出願件数推移

## 4.4 考察

TSMCは、主要市場でもある米国を中心に、知財ポートフォリオを充実させている。中国の国有企業が出資するSMICに対しても、TSMCは、中国でなく、米国で訴訟を行った。これは、ディスカバリー制度のある米国の方が立証し易く、勝訴し易いと判断したものと考えられる。また、当時のTSMCは、中国で有効な特許権を殆ど有していなかったことも、中国で訴訟をしなかった理由として挙げられる。しかし、SMICとの和解後は、中国でも出願を増加させている。これは、SMICなど中国企業が出願を増やしてきており、中国企業に中国で訴訟を提起されるリスクを考慮してのものと考えられる。

なお、TSMCは、SMICとの事件以外にも、元従業員による中国企業への営業秘密の漏洩に対し、積極的に訴訟を行っていることも特徴的である。

## 5. ノキアの知財戦略

### 5.1 携帯電話端末事業の衰退

ノキアはフィンランドに本社をおく通信インフラ施設・無線技術を中心とする企業であり、1998年から2011年までは世界最大の携帯電話端末メーカーであった。しかし、その後は米国での市場戦略の迷走やスマートフォンの台頭等により、携帯電話端末事業は縮小の一途を辿った。

ノキアの中国での事業としては、携帯電話端末メーカーとして1985年に中国市場に参入し、2003年にモトローラを抜いて中国市場でトップシェアとなった。しかし、世界的な流れと同様に、2007年のiPhoneの登場、2008年のAndroidスマートフォンの登場、さらには、中国製の低価格品の普及により、携帯電話端末事業は徐々に衰退していくこととなった。

2011年には競争が激しくなったスマートフォン市場での地位を強化するために一旦マイクロソフトと提携したが、その3年後の2014年にはマイクロソフトに事業を売却した。2016年にマイクロソフトが携帯電話端末事業をノキアのOBが設立したHMDグローバルに売却し、現在はHMDグローバルがノキアのブランドを継承して携帯電話の製造・販売を行っている。2017年にはHMDグローバルが中国でAndroidスマートフォン「Nokia 6」の販売を開始している。

### 5.2 通信設備事業へのシフト

上述のように、携帯電話端末事業が衰退する一方で、ノキアは通信設備事業に軸足を変えた。世界的な観点では、2007年にシーメンスとの合併により、ノキア・シーメンス・ネットワーク

スを設立し、2013年にノキア・シーメンス・ネットワークスを100%子会社化した。さらには、2016年にアルカテル・ルーセントを買収した。

中国市場においては、2017年に中国華信能源有限公司との次世代通信規格（以下、「5G」という）に関する合意により、上海貝爾股份有限公司と業務統合した。そして、2018年には騰訊控股（以下、「テンセント」という）と5Gで提携し、共同の実験施設を建設した。また、中国移动通信（以下、「チャイナ・モバイル」という）と5Gに関する共同研究に合意し、共同研究所を設立した。

### 5.3 出願傾向の変化

図7は、ノキアの中国での出願件数（実用新案を含む）の推移を示すグラフである。本稿では、大雑把ではあるが、IPC分類のH04W（無線通信ネットワーク）を含む出願を、通信設備系の発明等と見做す一方、同分類を含まない出願を、携帯電話端末系の発明等と見做すこととした。全体的な出願件数としては、携帯電話端末事業が好調な時期の2006年にピークを示し、それ以降は徐々に減少傾向となっている。しかし、通信設備系の出願は、2011年頃までは常に増加傾向を示している。また、通信設備系の出願の比率に着目すると、全体の出願数とはまったく逆の傾向を示し、出願数がピークとなる2006年頃に向けて減少しているが、そこから急激に増加し、2011年以降は横ばいとなっている。このことからノキアが携帯電話端末事業から通信設備事業へシフトしてきたことが窺える。

同様に、欧州での出願件数の推移を図8に示す。また、米国での出願件数の推移を図9に示す。欧州および米国でも2006～2012年頃までは、通信設備系の出願の比率は増加しており、中国での状況と同様に、ノキアが携帯電話端末事業から通信設備事業へシフトしてきたことが窺える。

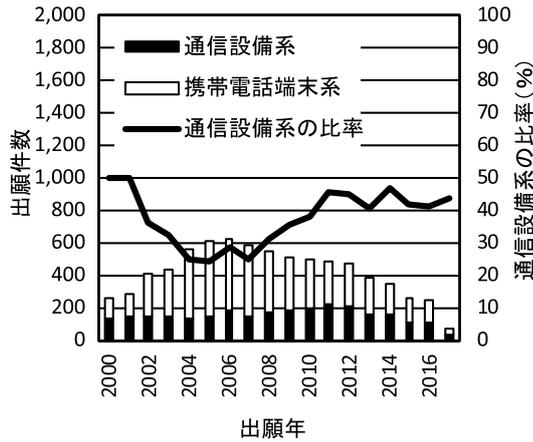


図7 ノキアの中国における出願件数推移

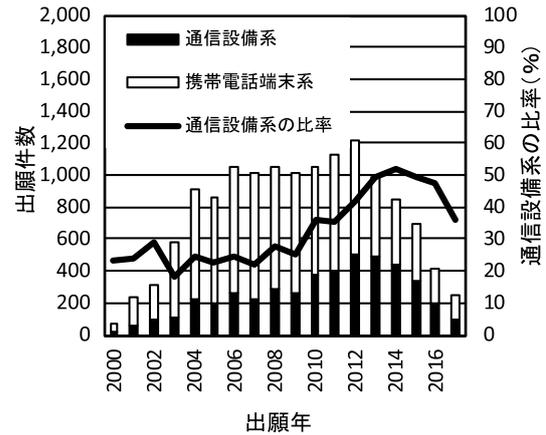


図9 ノキアの米国における出願件数推移

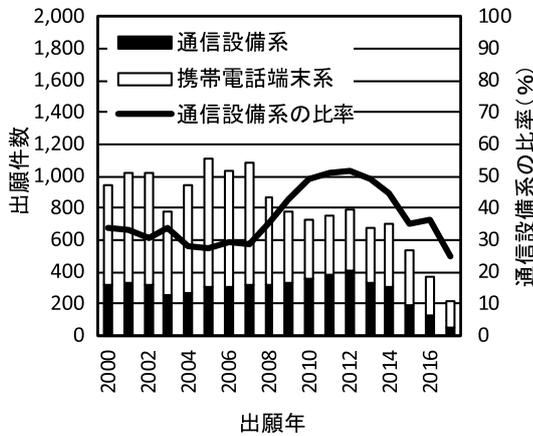


図8 ノキアの欧州における出願件数推移

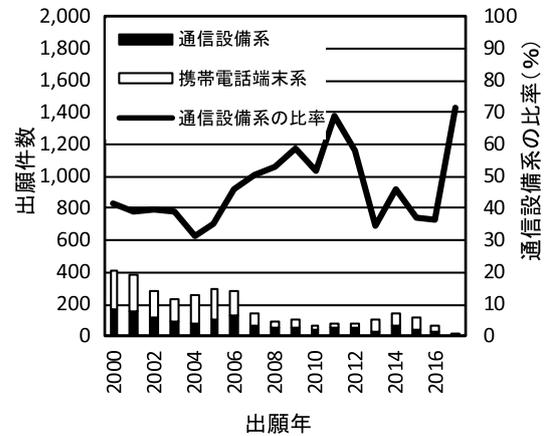


図10 ノキアの日本における出願件数推移

参考までに、日本での出願件数推移を図10に示す。日本では、2000年の初め頃までは中国や米国を上回る出願数であった。ところが、それ以降、米国や中国では出願数が急激に増加する一方で、日本での出願数は徐々に減少している。

#### 5. 4 積極的なライセンス活動

ノキアは、標準必須特許をはじめとする特許のライセンス活動も積極的に行っており、2018年8月には、5Gに関する標準必須特許のライセンス料を発表した。発表内容によると、5Gにかかる特許ライセンス料は、携帯電話端末1台当たり3ユーロ（約3.4ドル：約380円）となっている<sup>4)</sup>。なお、ノキアの標準必須特許の宣

言数は、欧州2,607件、米国2,208件に対し、中国1,412件となっている（2018年11月時点でのIPLYticsによる検索結果）。

ノキアは、中国メーカーに対しても、権利行使を行っている。例えば、2017年には、ノキアは、小米科技（以下、「シャオミ」という）や華為技術（以下、「ファーウェイ」という）との特許ライセンス契約に至っている。

ここで、ファーウェイに対しては、2016年に米国で特許に関する訴訟を起こしていた。この背景として、ファーウェイが米国でノキアの顧客であるTモバイルに訴訟を起こしたため、逆にノキアがTモバイルへの援護を意図し、ファーウェイに対して訴訟を起こしたと言われてい

る。ファーウェイとの上記ライセンス契約は、おそらく、この訴訟の和解の一環として合意に至ったものと思われる。

いずれにしても、ノキアは、通信設備事業に関しては中国企業と連携を図りつつ、携帯電話端末に関する標準必須特許に関しては、中国企業に対しても積極的にライセンス活動を行っていることが分かる。

## 6. クアルコムの知財戦略

### 6.1 クアルコム

クアルコムは、1985年に設立された米国カリフォルニア州に本社を置く移動体通信用の半導体の設計開発を行うメーカーである。

当初は携帯電話端末と通信設備の部門を併せ持っていたが、その後それぞれの部門を売却し、現在はファブレスメーカー（工場を所有せずに製造業としての活動を行う企業）として事業を行っている。

### 6.2 中国企業との訴訟

珠海市魅族科技（以下、「メイズ」という）は、2003年に設立された中国広東省珠海市に本社を置く電気機器メーカーである。当初はデジタルオーディオプレイヤーを製造していたが、2007年以降はスマートフォンを製造するようになった。

2018年1月時点での中国国内における販売台数のシェアは、同じく中国に本部を置くスマートフォンを製造する競合であるファーウェイ、欧珀移動通信（以下、「オッポ」という）、維沃移動通信（以下、「ビーボ」という）、シャオミに続く、5番手に位置している<sup>5)</sup>。

クアルコムは、2016年に自身が取得している無線通信技術（3G、4G LTEに関連する技術）を侵害しているとして、メイズに対して中国及び米国で訴訟を提起し、同年、メイズはクアルコムに対してロイヤリティを支払うことで和解

に至った<sup>6)</sup>。

なお、当時のクアルコムは、中国の端末メーカー各社に対し、標準必須特許でライセンス交渉を行っており、例えば、ファーウェイやシャオミとの間では、2015年の時点で既にライセンス契約を締結していた。したがって、2016年のクアルコムによる提訴は、メイズがライセンスに依りなかつたためと推測される。

### 6.3 出願傾向の変化

図11は、クアルコムの中国出願（実用新案を含む）の件数推移を出願年ごとに、メイズと比較して示したものである。なお、検索条件は単純に出願人検索にて行うこととした。

図11に示すように、クアルコムは2011年から2016年までの期間を通して、年間1,200件超の出願が確認された。中国国内においては、出願件数を増やし特許ポートフォリオの構築に努めているように見て取れる。

参考までに、対するメイズは、2011年から2015年までの期間における出願件数は、年平均23件に留まるものであった。しかし、クアルコムから訴訟が提起された2016年は1,164件と急激に件数を伸ばしている。また、翌年2017年は1,102件であった。クアルコムの出願件数を意識したような点が窺える。

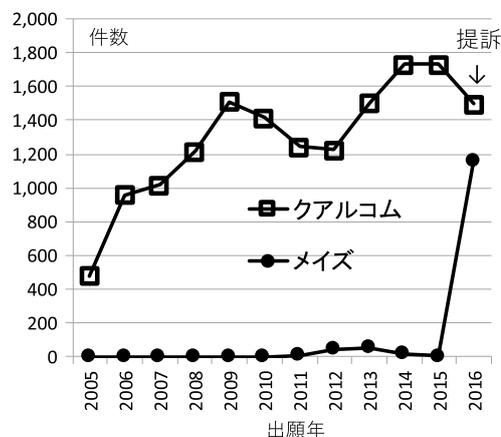


図11 クアルコムとメイズの中国における出願件数推移

## 7. まとめ

以上のように、本稿では、中国でビジネス展開しているグローバル企業5社について分析を行った。各社の知財戦略を整理すると、次の通りである。

- (1) シュナイダーは、中国市場に進出するため、買収に応じない正泰集団に対し、中国内外で自身の知財権により攻勢をかけた。しかし、正泰集団の実用新案で、予想外の反撃を受けた。これを教訓として、シュナイダーは、中国の開発拠点のリソースも活用して、実用新案も含む知財ポートフォリオを強化した。中国市場への進出のために知財ポートフォリオを短時間で強化したいと考えている日本企業にとっては、実用新案や現地リソースは有効な手段となる可能性がある。
- (2) オスラムは、中国企業との合弁で取得した特許権を用い、上海宏源を権利侵害として提訴したが、敗訴に終わった。そこで、遅れながらも、中国での知財ポートフォリオの強化に乗り出したが、結局は事業を手放す形となった。ただ、オスラムも、ポートフォリオの強化に際しては、現地リソースを活用していた。
- (3) TSMCは、中国大手ファウンドリSMICに対して、米国で、営業秘密を含む訴訟を提起して争った。このようにグローバル展開している中国企業に対しては、中国以外で権利行使することも一つの方策である。また、元従業員が営業秘密を漏洩した疑いがある場合にも、TSMCの対応は参考となる

かもしれない。

- (4) ノキアとクアルコムは、世界標準となる通信技術に関する知財ポートフォリオを、以前から中国においても築いていた。このため、中国企業に対しても権利行使が可能であった。ただ、訴訟を経験した中国企業は、知財力を高めているため、今後は手強い交渉相手となることが予想される。

## 8. おわりに

米国と中国の貿易摩擦で難しい局面を迎えているが、中国は、多くの会員企業にとって重要な市場である。本稿が、こうした会員企業が中国での知財戦略を検討する上で、一助となれば幸いである。

### 注 記

- 1) 日本貿易振興機構（ジェトロ）特許庁委託事業 中国の知的財産権侵害判例・事例集（2012年3月）シュナイダー関連  
[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/world/asia/cn/ip/pdf/han\\_2011.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/world/asia/cn/ip/pdf/han_2011.pdf)
  - 2) 前掲注1) オスラム関連
  - 3) 2009年11月11日付工商時報等（半導体）
  - 4) ノキア社ホームページ  
<https://www.nokia.com/about-us/news/releases/2018/08/21/nokia-licensing-rate-expectations-for-5gnr-mobile-phones/>
  - 5) ReaMEIZU  
<https://reameizu.com/china-smartphone-sales-quantity-ranking-of-2017-by-gfk-china/>
  - 6) ReaMEIZU  
<https://reameizu.com/meizu-vs-qualcomm/>
- (URL参照日は全て2020年1月7日)

(原稿受領日 2020年1月8日)