

# グローバルサプライチェーンの見直し・再編と知的財産権

遠藤 誠<sup>1</sup>

## I はじめに

近時、「グローバルサプライチェーンの強靱化」の重要性が日本企業の間でも広く認識されるようになってきている。それは、環境規制、経済安全保障（米中経済戦争、ロシアのウクライナ侵攻に係る経済制裁等）、コロナ禍（各国の法規制、原材料費・人件費の高騰、物流の停滞等）等との関連で議論されてきたものであるが、「知的財産権」との関連でも、グローバルサプライチェーンにおいてさまざまな問題が生じる。

最近の事例としては、例えば、日本製鉄がトヨタ自動車と商社を特許侵害で訴えたケースが挙げられる<sup>2</sup>。このケースでは、日本製鉄の主張によれば、中国の宝山鋼鉄が日本製鉄の特許権を侵害して電磁鋼板を製造し、トヨタ自動車が三井物産を介してそれを仕入れ、電動者に組み込んで販売したとされている。もし中国の宝山鋼鉄による特許権侵害が成立するとした場合、それを仕入れて自社製品に組み込んで販売したトヨタ自動車にも特許権侵害責任が発生する。これはまさに、グローバルサプライチェーンにおける知的財産権の問題である。

## II グローバルサプライチェーンとは

### 1 総説

「サプライチェーン」(Supply Chain、日本語では「供給連鎖」と呼ばれることもある)とは、製品の部品や原材料等の調達から販売に至るまでの一連の流れを指す<sup>3</sup>。サプライチェーンが一つの企業だけで完結することは少ない。多くの企業は、製品の部品や原材料等を他企業から購入し、また、生産した製品を他企業に販売する。サプライチェーンが日本国内

---

<sup>1</sup> えんどう まこと、弁護士・博士（法学）、BLJ法律事務所（<https://www.bizlawjapan.com/>）代表。

<sup>2</sup> <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC23D8B0T21C21A2000000/>

<sup>3</sup> サプライチェーンと似た概念として、「バリューチェーン」(Value Chain、日本語では「価値連鎖」と呼ばれることもある)がある。「バリューチェーン」は、企業における各事業活動を、価値創造のための一連の流れとして把握する考え方であり、米国の経済学者マイケル・ポーター氏が提唱した概念である。本稿は、「チェーンのどこでどのような価値が創造されているか」に着目するのではなく、「チェーンにおける製品の部品や原材料等の調達から販売に至るまでの一連の流れ」に着目して、そこで生じ得る知的財産権に係る諸問題を検討しようとするものである。サプライチェーンを対象とする。

にとどまるとは限らず、日本以外の国・地域<sup>4</sup>にまたがることも多い。日本以外の国・地域にまたがるサプライチェーンのことを、「グローバルサプライチェーン」(Global Supply Chain) という。今や、多くの日本企業が、グローバルサプライチェーンを構築している。例えば、①ベトナム企業が部品を生産し、当該部品を中国の完成品メーカーに送る、②当該中国企業は部品を他の部品と組み合わせて完成品を生産する、③日本企業は当該完成品を輸入して、日本市場や米国市場等に輸出するといったように、製品の供給網が構築されている。

また、多くの企業が、製品の開発・生産・販売を最適化するため、サプライチェーンの管理を行っている。具体的には、自社だけでなく、部品や原材料等の納入業者、製品の卸売業者・小売業者その他の取引先も含むサプライチェーン全体のフローの管理が行われている。このように、「部品や原材料等の供給者から最終需要者に至る全過程の個々の業務プロセスを、一つのビジネスプロセスとしてとらえ直し、企業や組織の壁を越えてプロセスの全体最適化を継続的に行い、製品・サービスの顧客付加価値を高め、企業に高収益をもたらす戦略的な経営管理手法」のことを、「サプライチェーンマネジメント」(Supply Chain Management, SCM) という。

グローバルサプライチェーンの具体的な形態は、ケースバイケースでさまざまなものがあり得る。最も単純な形態は、「部品<sup>5</sup>サプライヤーA社」→「完成品メーカーB社」→「販売業者C社」というように、「単線型」の商流である。もし、「部品サプライヤーA1社」、「部品サプライヤーA2社」、「部品サプライヤーA3社」というように、多数の部品サプライヤーが存在し、いずれも「完成品メーカーB社」に対し部品を納入している場合、「ピラミッド型」の商流を形成する。実際には、①数万種類以上の部品が必要であるため部品サプライヤーがもっと数多く存在するケース、②部品サプライヤーが「Tier 1」(1次サプライヤー)、「Tier 2」(2次サプライヤー)、「Tier 3」(3次サプライヤー) …というように何層にもわたって存在するケース等、さまざまな商流がある。また、必ずしも、完成品メーカーの方が部品サプライヤーよりも取引上の力関係が上であるとは限らない。他社が真似できない部品を製造する部品サプライヤーの方が、完成品メーカーよりも取引上の力関係が上であることも少なくない。

日本企業のグローバルサプライチェーンを構成する国内外の企業は、日本企業の子会社・関連会社である場合もあれば、資本関係を有しない企業である場合もある。

本稿では、「日本企業がコントロールするグローバルサプライチェーンの場合」を主な検討対象とするが、実際には、「日本企業が他の外国企業のグローバルサプライチェーンに含

---

<sup>4</sup> 本稿では、「国・地域」という言葉がたびたび使用される。ここにいう「地域」とは、例えば、香港、台湾などのように、単純に「国」であると言うことはできないが、独自の法体系を持つ地理的範囲を想定している。ただし、本稿では、日本以外の国・地域のことを、単に「外国」と記述することがあることに留意されたい。

<sup>5</sup> ここにいう「部品」は、原材料やユニット等の場合もあり得る(以下同じ)。

まれる場合」がある（例えば、日本の部品サプライヤーが、海外のスマホメーカーのグローバルサプライチェーンに含まれる場合）。後者の場合には、日本企業が、他の外国企業から調査（デューデリジェンス）を受けたり、他の外国企業が定めた行動規範の遵守を義務付けられたりすることがあり、知財に関しても、一方的に不利な契約条件ばかり規定された契約（いわば「奴隷契約」）の締結を迫られることがある。後者の場合における日本企業は、前者の場合とは利益状況が全く異なるため、契約交渉において、自社の利益を守るべく最大限の努力を払うとともに、場合によっては、取引を断念するという選択肢も検討する必要があると思われる。

## 2 グローバルサプライチェーンの強靱化

近時、「グローバルサプライチェーンの強靱化」ということが非常に注目されており、2022年2月に内閣府が公表した『日本経済 2021－2022』報告書においても、「サプライチェーンの強靱化に向けた課題」（第2章第4節）に多くの記述がある<sup>6</sup>。当該報告書でも指摘されているとおり、日本企業にとって、部品や原材料の安定調達、グローバルサプライチェーンの強靱化に向けた課題である。

また、最近では、環境や人権等に関する米国・欧州の法規制に対応するため、自社のグローバルサプライチェーン、即ち、日本及び外国における自社及び取引先（二次取引先、三次取引先等を含む。資本関係の有無に関わらない）の法令遵守等の状況につき「デューデリジェンス」（Due Diligence, DD）調査を行い、問題があれば是正を求める等の対応を行うことが一般化しつつある。

グローバルサプライチェーンは、とくに過去数年間は、新型コロナウイルス感染防止のための諸施策（各国の法規制の厳格化、原材料費・人件費の高騰、物流の停滞等）、米中貿易摩擦（米中の輸出入規制・経済制裁の応酬）等との関連で、グローバルサプライチェーンのデメリットや見直しも指摘されてきた。

## 3 グローバルサプライチェーンと知的財産権

グローバルサプライチェーンにおける知的財産権の問題は、さまざまなケースがあり得る。例えば、日本企業が製造委託先の海外メーカーに技術ノウハウ（これは不正競争防止法における「営業秘密」に該当する）を開示していた場合に、当該海外メーカーやその下請先・再委託先等から技術ノウハウが漏えいするという問題が生じ得る。また、自社のグローバルサプライチェーンに含まれる外国企業との間の契約の内容について、第三者の知的財産権を侵害していないことの保証や、知的財産権紛争が生じた場合の対応方法等、検討しておくべき問題は数多くある。

以上のことに鑑みれば、日本企業としては、自社のグローバルサプライチェーンにおいて、

---

<sup>6</sup> [https://www5.cao.go.jp/keizai3/2021/0207nk/n21\\_2\\_4.html](https://www5.cao.go.jp/keizai3/2021/0207nk/n21_2_4.html)

製造委託先の海外メーカーやその下請先・再委託先等が、第三者の知的財産権を侵害していないこと及び技術ノウハウを適切に管理していること等について、調査・検討・確認しておく必要がある。また、自社のグローバルサプライチェーンに含まれる外国企業との間の契約の内容についても、公平・適切なものとなっているか、外国の法規制に反するおそれがないか等について、十分に調査・検討・確認しておく必要がある。

これらのこと以外にも、グローバルサプライチェーンと知的財産権には、さまざまな問題があるが、それらの問題を検討するにあたって知っておくべき基本的知識がある。

知的財産法との関連では、「直接侵害、間接侵害」、「国家管轄権、属地主義、域外適用」、「消尽」等がある。知的財産権の「属地主義」や「消尽」等の概念は、従来は自明のことと思われてきたが、最近は新しい観点からの見直し・再考を迫られていることに注意が必要である（例えば、日本における近時の訴訟事件としては、ドワンゴ対 FC2 事件、アップル対サムスン事件等がある）。

国際私法・国際民事訴訟法との関連では、「国際裁判管轄」、「準拠法」、「外国判決の承認・執行」、「国際訴訟競合」、「外国訴訟差止命令（ASI、禁訴令）」、「国際仲裁」等がある。近時、知的財産権問題はますます国際化する傾向にある。国際的な知的財産権問題を検討しようとする場合、国際私法・国際民事訴訟法に関する知識が必要不可欠となっている。

#### 4 グローバルサプライチェーン内の各企業間との契約

グローバルサプライチェーン内の各企業間においては、当然、さまざまな契約を締結することになる。例えば、秘密保持契約、製造委託契約、売買契約、特許・技術・商標等のライセンス契約等である。

「契約自由の原則」は、国内・国外を問わず、広く認められている概念である。したがって、日本企業が外国企業と締結する契約についても、契約自由の原則が適用され、原則として、双方当事者の合意がある限り、契約内容を自由に定めることができる（例外として、法令上の強行規定に反する場合や、公序良俗に反する場合は、関連する契約の全部又は一部が無効となる可能性がある）。

グローバルサプライチェーン内の各企業間の契約内容で問題となりやすい論点としては、第三者の知的財産権を侵害していないことの保証責任、技術の完全性・目的適合性等に関する保証責任、実際に第三者との知的財産権紛争が生じた場合における義務（訴訟対応義務、損害賠償責任の負担・求償等）、改良技術が生じた場合の通知義務・権利帰属・使用権、競争禁止義務等）等がある。

#### 5 グローバルサプライチェーンにおける研究開発戦略

日本企業にとっての研究開発戦略は、日本企業自身又は日本国内の関連会社において研究開発を行うというケースが多いと考えられる。また、必要な場合（例えば、外国市場向けに仕様・デザイン等を現地化する必要がある場合）には、グローバルサプライチェーン内の

外国企業（例えば、日本企業の海外現地法人）において研究開発を行うケースもあるであろう。

このように、グローバルサプライチェーン内の外国企業において研究開発を行うケースにおいて、知的財産権に係る問題が生じることがある。

第一に、日本企業がグローバルサプライチェーン内の外国企業との間で共同開発契約・開発委託契約を締結する際、研究成果の知的財産権の帰属等が問題となる。共同開発契約・開発委託契約では、例えば、独禁法等への配慮が必要となることがある。

第二に、日本企業の海外現地法人において研究開発を行った結果、当該海外現地法人の従業員が発明を完成した場合の取扱いが問題となる。例えば、当該発明について特許を受ける権利は会社と従業員のどちらに帰属するのか、従業員には報奨金を受け取る権利が生じるのか等の問題が生じるが、これらの問題は各国の法制度により異なる。日本企業と海外現地法人との間の契約の締結、海外現地法人における職務発明規程の制定等により、あらかじめ法律関係を明確化しておくことが望まれる。

### Ⅲ グローバルサプライチェーンの見直し・再編

#### 1 グローバルサプライチェーンの見直し・再編の必要性

グローバルサプライチェーンに含まれる国において、長年にわたり問題なく生産・販売等の事業活動を行ってきたとしても、ある日突然、法規制（新型コロナ対策としての移動規制、環境規制強化による工場操業停止命令等）、戦争、クーデター、政権交代等の政治変動のリスクを受けることがある。何も予防策をとっていなかった場合は、そのようなリスクの影響をまともに受けてしまい、従来、グローバルサプライチェーンに含まれる企業で生産していた部品や製品を輸入できなくなってしまう可能性が高い。そこで、グローバルサプライチェーンに対し、いつ、どのような不測の事態が生じて、リスクを最小限に抑えることができるように、日頃からグローバルサプライチェーンの維持を行っておくことが肝要である。具体的には、現在のグローバルサプライチェーンに含まれる各国・地域のントリーリスク（戦争、クーデター、自然災害等）の有無・内容・程度、グローバルサプライチェーンに影響を及ぼす可能性のある各国・地域の法政策・法規制の動向（政権交代による政策の変化等）、各国・地域における経済的状況（物価・賃金・為替・失業率等の変動、競合会社の進出・撤退等）及び文化的状況（反日デモ・不買運動等）に注意を払い、可能な限り、必要な対策をとっておくことである。例えば、1本のグローバルサプライチェーンに依存してしまうと、大地震等の自然災害が1回発生しただけで、しばらくの間、グローバルサプライチェーンが分断され、工場の操業等が困難となってしまう。そのようなリスクを最小限に抑えるため、①日頃から、2本のグローバルサプライチェーンを設定・運用しておくことや、②予備的なグローバルサプライチェーンを準備しておき、いつでも、グローバルサプライチェーンを切り替えることを可能にしておくこと等が考えられる。

## 2 グローバルサプライチェーンの再編の2つの方法

グローバルサプライチェーンの再編には、大きく分けて、2つの方法がある。

一つは、既存のグローバルサプライチェーンに含まれる企業の全部又は一部との取引を止めて、別の企業との取引に切り替えることである（例えば、既存のグローバルサプライチェーンのうち、中国企業との取引を、ベトナム企業との取引に切り替える等）。

もう一つは、既存のグローバルサプライチェーンに含まれる企業の全部又は一部との取引を残しつつ、不測の事態（自然災害、戦争、都市封鎖、経済制裁の発動等）が生じた場合に備え、新たに、別の企業との取引を追加して並存させることである（例えば、現在、主に中国に存在するグローバルサプライチェーンを残しつつ、「チャイナプラスワン」として、新たに、ASEAN 諸国を中心とするグローバルサプライチェーンを追加して並存させること等）。

上記の2つの方法のうち、どちらの方法が適切かを一概に決めることはできない。いずれの方法を採用するかは、各日本企業がケースバイケースで判断するしかない。

## 3 グローバルサプライチェーンの所在国による違い

日本企業がグローバルサプライチェーンの再編を行う場合、サプライチェーンを日本国内に置くこともあり得る。しかし、日本国内のみにサプライチェーンを置いた場合、地震・津波等の自然災害や、急激な為替変動が生じると、日本企業の事業活動に与える直接的なインパクトが大きくなり過ぎる。また、日本では今後、人口減少と高齢化が急速に進んでいくことを考えると、日本国内のみにサプライチェーンを置くことも大きなリスクとなる可能性がある。そこで、グローバルサプライチェーンを多元化することが重要となる。具体的には、複数のグローバルサプライチェーンを、別々の外国に置くこと等が考えられる。

外国にグローバルサプライチェーンを置く場合、中国のような巨大単一国家にグローバルサプライチェーンを構築することには、知的財産権の観点から見ても、大きなメリットがある。なぜなら、14億人以上の人口を擁する中国の巨大市場（香港・マカオ・台湾を除く）において、一つの特許制度、商標制度その他の知的財産法制度が存在するため、企業による対応も容易であるからである。

これに対し、例えば、ASEAN について考えてみると、10か国の加盟国それぞれが独自の知的財産法制度を有している。日本企業が特許権や商標権を取得しようとしても、ASEAN 各国に対し、出願手続を行わなければならない。特許権や商標権を行使する場合の要件・効果等も、ASEAN 各国で異なる制度となっているため、その都度、当該国の知的財産法制度を調査しなければならない。権利行使の面から見ても、属地主義の原則に基づき特許権侵害が成立するためには侵害行為の全部が国内で行われなければならないという見解に立つと、国ごとに異なる特許制度となっている ASEAN よりも、巨大市場で単一の特許制度となっている中国の方が、特許権行使が容易である。

また、実際には、知的財産法制度の違いだけでなく、各国で文化や言語もバラバラであり、その他の法規制（新型コロナ対策等）や政治変動のリスクを受けることもあり、関連する国の数が多くなればなるほど、グローバルサプライチェーンが分断される可能性が高まる。

さらに、ASEAN 各国は、民主主義や人権保障の観点からみると、以下のとおり、問題が多い。

ベトナムは、社会主義国家として、ソ連の法制度の影響を強く受けており、中国の法制度との類似点も非常に多く、いわば「ミニ中国」であるといえる。

タイでは、近年、政変と軍によるクーデターが相次いで発生し、反体制派への弾圧も恒常的に行われており、政情は不安定な状況が続いている。例えば、2014年の軍事クーデターの後、軍部は戒厳令を発令し、憲法の停止、人権の一時的制限が行われた。陸軍総司令官プラユットが議長を務める国家平和秩序維持評議会による軍政が敷かれた後、プラユットは、国王の支持を得て、首相に就任した。軍政による新憲法制定作業の結果、2017年4月、国王の権限が強化された新憲法が施行された。2020年には、プラユット政権への退陣要求とともに、王室の改革要求を主張する大規模デモが行われたが、治安当局により鎮圧された。

シンガポールは、長年にわたり、権威主義的政治体制・開発独裁体制を維持し続けることにより、経済発展を実現してきた。シンガポール憲法に規定されている人権の数は、非常に少ない。英国植民地時代に反英分子を取り締まるために制定された「治安維持法」は、治安当局に、令状が無くても被疑者を無期限に拘束する権限を与えるものであった。治安維持法は、シンガポールの独立後も存続し、政府の政策に反対する者等に対し適用されてきたが、現在も存続している。また、シンガポールは、厳格な刑事法制度を有しており、死刑及び鞭打ち刑が、現在でも存置されている。シンガポールでは、治安維持のためにさまざまな手段が用いられている。例えば、地下鉄の駅や車両の中といった様々な場所に多数の監視カメラが設置されており、顔認証システムが導入されているほか、ビデオカメラ及びサーモグラフィーを搭載したドローンを空中からの捜索に利用しているため、警察は、国内にいる人物の行動を容易に把握することができる。

カンボジアでは、ポル・ポト政権の下で、私有財産制度の廃止、都市から農村への強制移住、農業の集団化等の施策が推し進められるとともに、約 200 万人もの国民が拷問等により大量虐殺され、その後も、激しい内戦が続いた。ポル・ポト政権の下で、大量の知識人（法律家を含む）が虐殺され、長期間にわたり学校教育が実施されておらず、学校や教師が不足している等、現在でも、困難な問題が数多く存在している。

ブルネイは、「マレー主義」、「イスラム教」、「王政擁護」の3つを国是としており、国王が国家の全権を掌握する専制君主制国家である。ブルネイ憲法には、人権保障に関する規定がほとんど存しない。また、ブルネイは、ほとんどの人権条約に加盟しておらず、人権保障に関する法律もほとんど制定されていない。

フィリピンでは、贈収賄・汚職が大きな問題として存在してきたところである。最近の報道によれば、フィリピンの入国管理局の収用施設においては、職員に賄賂を払えば、外部で

の買い物を依頼したり、外出したり、携帯電話・パソコン・薬物等を入手したりすることが可能であることが明らかとなっている。

その他、マレーシア及びインドネシアでも、贈収賄・汚職が大きな問題となっているし、ラオス及びミャンマーでは、軍が政治を支配している。

以上のことを考慮すると、「中国に比べて ASEAN 各国の方がまし」と簡単に言うことはできないのである。このように、民主主義や人権保障の観点に基づいてグローバルサプライチェーンを中国から ASEAN 諸国に移す際には、綿密な調査と深い洞察が必要である。これらのことを日本企業がどこまで適切に行うことができるかについては、疑問がある。

#### 4 グローバルサプライチェーンの再編を行う際の具体的留意点

##### (1) 既存取引先との契約をいかに終了させるか

実際にグローバルサプライチェーンの再編を行おうとする場合、既存取引先との契約（ライセンス契約、取引基本契約、製造委託契約、独占販売店契約等の継続的契約）をどのようにして終了させるかという問題がある。なぜなら、日本企業側が契約をやめたいと考えても、相手方が承諾せず、相手方の債務不履行等もなければ、日本企業側の一方的な判断だけで契約を解除したり、取引をやめたりすることはできないからである。もし、近い将来に、相手方との契約の終了時期が迫っているのであれば、期限満了時に契約を終了させることができる（自動更新となっている契約においては、「期限満了の〇か月前までに書面で契約不更新の通知をすること」が要求されているので、通知を出し忘れることのないように注意する必要がある）。

なお、日本では、継続的契約の更新拒絶についての判例の傾向は、以下のようにまとめることができる<sup>7</sup>。①契約期間の定めのある販売店契約において、更新拒絶が認められるかについては、原則として契約で定められている期間の満了に当たり、予告期間をもった更新拒絶通知をすれば、契約の終了が認められる。②契約の締結当初合意された契約期間について、単に契約の更新が繰り返されて長期間継続してきた事情があることだけでなく、契約当事者間における販売店の在庫、それまでに投下した資本などを含めて取引・営業活動についての様々な事情があることにより、契約当事者間での当初の期間の合意と、その後の契約当事者の契約期間に関する規範意識にずれが生じたような状況が発生したような場合には、例外的に、契約で合意されている更新拒絶の予告期間よりも長い予告期間が必要とされ、また、更新拒絶に当たって「やむことを得ない事由」あるいは「合理的な事由」が必要とされる場合がある。他方、外国法において継続的契約の更新拒絶がどのような条件で認められるかについては、各国の法制度を調査・確認する必要がある。

技術ライセンス契約を終了させる場合は、ライセンシーに渡した秘密資料の返還又は廃棄を確実に履行させる必要がある。

<sup>7</sup> 金井高志「継続的契約関係の解消を巡る紛争」(『事例中心 弁護士実務シリーズ 第3巻 民事編 (契約・会社関係)』所収、東京法令出版、2002年) 66～67頁。

契約書の「不可抗力」事由として何が規定されているかは、いざという時に重要となる。即ち、新型コロナウイルス感染者数の急増が世界的に大きな問題となり始めた当時、世界各国の生産・物流等の経済活動が停滞し、契約の約定どおりに部品や製品等が納入されなくなった。その際、新型コロナウイルス感染の問題が、契約書の「不可抗力」事由にあたり、契約を終了させることができるか否かが争点となる紛争が多く発生した。「不可抗力」事由に「疫病」又は「伝染病」等が契約書に含まれていない場合、「不可抗力」を主張することは困難を伴う。今後、契約書をドラフトする際には、「不可抗力」事由に「疫病」又は「伝染病」等の文言を含めるようにすべきである。

## (2) 海外現地法人をいかに解散・清算するか

グローバルサプライチェーンの再編にあたり、日本企業の海外現地法人を解散・清算するという判断に至るケースもあり得る。海外現地法人が設立された国の会社法等の法規制によっては、親会社たる日本企業だけの判断では海外現地法人を解散・清算できない場合がある。

例えば、中国では、従前、中国現地法人の解散には、商務部門の審査認可が必要とされていたが、2020年1月1日に「外商投資法」が施行され、いわゆる外資三法<sup>8</sup>が廃止された後は、商務部門の審査認可は不要とされ、清算手続も簡略化された。とはいえ、実務上は、中国現地法人の解散に伴い、労働上、税務上の問題が発生した場合には、解散・清算に長期間を要することがある。中国現地法人が債務超過となっている場合には、通常の清算手続ではなく、破産手続をとらなければならない、終結までにかかなりの長期間を要することが多い。また、日本企業と中国企業の合弁会社を解散しようとする場合、相手方の中国企業の同意を得る必要があるが、簡単には同意が得られないことも少なくない。そのような場合には、合弁企業の解散ではなく、持分を中国側出資者又は第三者に譲渡するという方法が模索されることが多い(持分譲渡の場合も、合弁契約に別段の定めがない限り、中国側出資者の同意を得る必要があるが、一般的には、合弁会社の解散の場合に比べ、同意が得られる可能性が高くなるといえる)。但し、持分を中国側出資者に譲り受けてもらおうとする場合、日本企業に不利な条件で合意せざるを得なくなることもある。

また、海外現地法人を解散・清算するに伴い、日本企業と海外現地法人の間の技術ライセンス契約等の解除、日本企業から海外現地法人に引き渡していた技術秘密資料・データの返還又は廃棄等を確実に行う必要がある。

## (3) 新規取引先の経営実績等及びその所在国の特徴及び最新動向の把握

新規取引先の選定にあたっては、その経営実績等だけでなく、その所在国の特徴及び最新動向も、よく検討しておく必要がある。新規取引先の所在国の特徴を把握するためのポイント

---

<sup>8</sup> いわゆる「外資三法」とは、「中外合弁企業法」、「外資企業法」及び「中外合作経営企業法」をいう。

トとしては、以下のものが挙げられる。

- ①当該国の政治的安定性、法政策・法規制の動向（政権交代による政策の急変等）
- ②当該国のカントリーリスク（戦争、クーデター、自然災害等）の有無・内容・程度
- ③当該国の経済的状況（物価・賃金・為替・失業率等の変動、競合会社の進出・撤退等）
- ④当該国のインフラの状況（電気、水道、ガス、道路、港湾、空港等）
- ⑤当該国の文化的状況（反日デモ・不買運動等）
- ⑥当該国の優遇税制（ハイテク企業の軽減税率等）
- ⑦EPA・FTA（RCEP、CPTTP等）を活用できるか

上記のようなさまざまな事情を調査・検討した上で、可能な限り、必要な対策をとっておくことが重要である。例えば、新規取引先の所在国で、日本企業が自社ブランドを商標登録していなかった場合、今からでも、商標出願を行う必要がある。また、新規取引先の社内の情報管理体制が不十分であると認識した場合、指導して改善を図る必要がある。さらに、新規取引先及びその所在国における状況は、日々刻々と変化する可能性があるため、現地の動向について、細心の注意を払って監視しておき、何か動きがあれば迅速に対応できるような体制を構築しておくべきである。

ここで、外国における優遇税制について付言しておきたい。近時、とくに新興国は、外資のハイテク企業等を誘致し、それにより自国の技術レベルを引き上げるため、知的財産権保護やイノベーション促進を重視する戦略を採っている。そのための手段として、さまざまな法的措置が採用されているが、その中で最も重要なものの一つが、優遇税制である。即ち、優れた知的財産権を多く生み出し、また、イノベーションに注力している国内企業には、所定の税金の免除又は軽減等の優遇措置が適用される。ここにいう国内企業には、原則として、外国企業の現地法人も含まれる。従って、日本企業としては、サプライチェーンに属する国・地域の知的財産権及びイノベーションに関連する優遇税制を調査することにより、自社の現地法人に優遇措置を受けさせること等ができる可能性がある。優遇税制の内容としては、法人税の減免、税額控除、損金算入、輸入関税の免除等がある。国によって優遇税制の内容は大きく異なり、また、頻繁に制度改正が行われることが多い。そのため、日本企業としては、グローバルサプライチェーンの見直し・再編を検討する際には、外国の現時点における優遇税制の内容・要件等をよく検討して、優遇税制の適用を受けることができるか否かを確認する必要がある<sup>9</sup>。

なお、外国の最新動向の把握にあたって注意すべき点がある。それは、マスコミ報道は、

---

<sup>9</sup> 外国の優遇税制の内容等については、『国際税務データベース』（有料会員制）における「優遇税制一覧表」及び10か国（中国、香港、台湾、インド、インドネシア、タイ、マレーシア、ベトナム、フィリピン、シンガポール）の優遇税制に関するレポート（遠藤誠著）をご参照いただければ幸いである。

<https://member.zeiken.co.jp>

海外のリスクを過度に強調する傾向があるということである。例えば、ロシア知財に関し、「事実関係を深く分析することなく掲載された記事が、読者に誤解を与えている」との指摘がなされている<sup>10</sup>。

#### (4) 新規取引先に対する知的財産権の状況に関する調査・確認 (知財デューデリジェンス)

デューデリジェンス (Due Diligence、略称は DD)とは、一般に、M&A 等を行なうに際して、対象会社の事業、資産等の内容やリスクを精査・分析するプロセスである。日本企業のグローバルサプライチェーン内の企業に対し、さまざまな目的で調査を行う際にも、デューデリジェンスを実施することが可能である。

知的財産権や技術ノウハウの管理・登録状況に関する調査・確認を行うことを、「知財デューデリジェンス」(知財 DD) という。例えば、①日本企業のグローバルサプライチェーンにおける知財の状況を調査して問題点を把握するために、グローバルサプライチェーン内の外国企業における知財の管理体制、知財契約、知財紛争等の状況を調査し、問題点を洗い出す場合、及び②日本企業と外国企業が知財ライセンス契約を締結している場合において、ライセンサーたる日本企業が、ライセンシーたる外国企業に対して、ロイヤルティの算定や送金額の妥当性を確認したいと考える場合、③新規取引先の候補企業における知財の状況を調査して問題点を把握する必要がある場合等に、知財 DD を利用することができる。

グローバルサプライチェーン全体を網羅的に調査することは、時間的・労力的・コスト的に無理がある。そこで、①まずは、どのようなリスクがありそうか(どの国のどの法規制に違反する可能性がありそうか)を検討する。②次に、当該リスクについて問題のありそうなところから重点的に調査する。③もし現地企業において、知的財産権や技術ノウハウの管理・登録状況に関する問題が発見された場合、是正措置を求め、場合によっては取引を中止することもある。

調査の実効性を確保するためには、現地での独立性を確保した調査を行うことも重要である。具体的には、管理職がおらず労働者が安心してインタビューに応じることができる環境を確保する。複数の企業や業界団体により実施することが有効である場合もあり得る。

知財 DD を実施しようとしても、日本企業と直接取引のある企業であれば可能かもしれないが、二次取引先、三次取引先、ましてや海外の取引先となってくると、知財 DD の実施には容易には応じず、実際には実施できない可能性がある。そこで、あらかじめ、日本企業と取引先との契約において、日本企業が必要と認めた場合、相手方の同意無くして知財 DD を実施することができる旨を定めておき、同様の契約条項を相手方と二次取引先との契約にも含める義務を負わせておくべきである。また、知財 DD において、知的財産権や技術ノウハウの管理・登録状況に関する問題が発見されたにもかかわらず、是正措置をとらない場合には、契約を解除することができる旨を規定しておくことも有益である。

<sup>10</sup> 黒瀬雅志ほか著「ロシアで『非友好国』の知的財産権は保護されないのか」を参照。  
[https://www.chosakai.or.jp/intell/contents22/202208/202208\\_8.pdf](https://www.chosakai.or.jp/intell/contents22/202208/202208_8.pdf)

(5) 新規取引先との新規のライセンス契約等の締結、登録又は届出

新規取引先と締結するライセンス契約は、国によっては、そのライセンス契約の登録又は届出をしておかないと第三者に対抗できない。国によって、登録又は届出の要件・効果・期間等が異なる可能性があるため、当該国の法制度に従い、適切にライセンス契約の登録又は届出を行う必要がある。

例えば、中国では、表1のとおり、ライセンス契約の登録又は届出の義務が明文で規定されている。法令の規定に従い手続をしておかないと、一定の不利益が生じるリスクがある。例えば、商標使用許諾契約が商標局に届け出られていない場合、善意の第三者に対抗することはできないとされている（最高人民法院の「商標民事紛争案件の審理における法律適用の若干問題に関する解釈」19条2項）。また、契約の届出をしたことの証明書がないと、ロイヤルティを日本に国外送金するにあたり、支障が生じる場合がある。したがって、ロイヤルティを日本に国外送金しようとする場合には、ライセンス契約の登録又は届出が必要である。

表1：中国におけるライセンス契約の登録・届出の義務

権利	法令	条文
特許権	特許法実施細則 14条2項	特許権者が他人と締結した特許実施許諾契約は、契約の効力発生日から3か月以内に国務院特許行政部門に届け出なければならない。
商標権	商標法实施条例 43条	他人にその登録商標の使用を許諾した場合、ライセンサーは、商標使用許諾契約の締結日から3か月以内に契約の副本を商標局に届け出なければならない。
技術ノウハウの輸入	技術輸出入管理条例 18条	自由輸入に該当する技術を輸入する場合、国務院外経貿主管部門で登録手続を行い、かつ下記の文書を提出しなければならない。 (1) 技術輸入契約の登録申請書 (2) 技術輸入契約の副本 (3) 契約の双方当事者の法的地位に関する証明文書

IV おわりに

本稿では、日本企業のグローバルサプライチェーンの見直し・再編と知的財産権に係る問題と対応策について解説した。但し、本稿で解説した問題は、数多く存在する問題の一部に過ぎず、他にも多くの問題が存在することにご留意いただきたい。また、対応策についても、各企業の置かれた立場、業種、海外事業への関わり方の違い等により異なるため、

本稿で解説した対応策は一つの案にすぎず、個別具体的な対応策は各企業において判断・決定していただく必要がある。

最後に、まとめとして、「グローバルサプライチェーンの見直し・再編と知的財産権に係る諸問題と対応策を考える際、日本企業はどのような心構えで検討すればよいか」について述べることにしたい。

## 1 グローバルサプライチェーンの見直し・再編を行う際にも、知的財産権の問題に留意する

一つのグローバルサプライチェーンのみに依存してしまうと、一たび、グローバルサプライチェーンの分断が生じた場合、すぐに生産・販売がストップしてしまい、損害が拡大してしまうおそれがある。そこで、①既存のグローバルサプライチェーンに含まれる企業の全部又は一部との取引を止めて、別の企業との取引又は自社生産にスムーズに切り替えること、②既存のグローバルサプライチェーンに含まれる企業の全部又は一部との取引を残しつつ、不測の事態が生じた場合に備え、新たに、別の企業との取引又は自社生産を追加して並存させることが考えられる。

いずれの方法を採る際にも、知的財産権の問題が発生する可能性があることに注意する必要がある。例えば、既存のグローバルサプライチェーンに含まれる企業との知財契約の内容を確認し、契約の解除ができるのか、別の企業との取引ができるのか等を検討する必要がある。また、新たに、別の企業との取引を開始するためには、当該企業との知財ライセンス契約の締結等が必要となることあり得る。

## 2 できるだけ多くの国・地域で、特許の出願及び登録を行う

属地主義に鑑みると、特許権の効力は、特許権が登録された国の領域内においてのみ認められるのが原則である。言い換えると、その国の領域外においては、特許権の効力は、原則として認められず、外国における効力を認める一方的な措置がなされるか、又は極めて例外的な場合にしか、特許権の効力は認められない。そうすると、特許権者又は特許権を出願しようとする者としては、できるだけ多くの国において特許の出願及び登録をしておいたほうがよいということがいえる。なぜなら、特許登録国においては、当然に特許権の効力が認められるからである。もし、日本国内においてしか特許権を有しない場合、外国においては、原則として日本の特許権の効力は認められない。他方、米国や中国で特許権を取得すれば、日本で特許権を取得するよりも、強く広い保護が受けられる可能性が高い。

以上のことからすると、日本企業としては、(出願費用との兼ね合いもあろうが、)日本だけでなく、米国、EU、中国、その他できるだけ多くの国で、特許の出願及び登録をしておく方が有利である。出願費用をできるだけ抑え、効率的に特許出願を行うため、PCT出願等の制度を利用することが考えられる。

### 3 外国の法制度・法実務を学び、その中で日本企業にできることを着実に実施する

日本の知的財産法制度と諸外国の知的財産法制度は、共通する面もあるが、多くの点で異なっている。パリ条約、ベルヌ条約、TRIPS 協定などの知的財産権関連の国際条約により、ある程度、知的財産法制度の共通化が図られているが、それは大枠のみであり、異なる点の方が圧倒的に多いのが現実である。また、日本のような成文法主義（civil law）の国と、英米のような判例法主義（common law）の国とでは、そもそも法制度の成り立ち、法律に対するものの見方が全く異なっている。そのため、世界各国の知的財産法が完全に共通化されることは、今後も難しいであろう。したがって、例えば、日本の特許法では当然に認められることが、外国の特許法ではそのようにはなっていない、ということが、しばしば生じる。

また、「世界各国の法制度に優劣は無い」ということも強調しておきたい。おそらく、大多数の人々が、「米国及び西欧の法制度は進んでいる。中国や発展途上国の法制度は劣っている」と考えていると予想される。しかし、知的財産法は、産業政策に関わる法律であり、全ての国は、自国の産業や企業に有利な制度を構築しようとしている。このことは、米国、西欧、中国、発展途上国その他いずれの国でも同じである。日本企業としては、世界各国の法制度の優劣を検討しても意味は無い。むしろ、世界各国の法制度には違いがあることを前提として、どのように対応すれば、自社に有利になるか（又は、少なくとも、自社に不利にならないか）を考えることが重要である。

以上のことからすると、日本企業としては、慣れ親しんだ日本の法制度・法実務に拘泥することなく、虚心坦懐に外国の法制度・法実務を学び、その中で日本企業にできることを着実に実施していくことが肝要である。

※ 初出：『特許ニュース No. 15855』（経済産業調査会、2023年、原題は「中国知財の最新動向 第36回 グローバルサプライチェーンの見直し・再編と知的財産権」）。

※ 免責事項：本稿は、中国の法制度の概要を一般的に紹介することを目的とするものであり、法的アドバイスを提供するものではない。仮に本稿の内容の誤り等に起因して読者又は第三者が損害を被ったとしても、筆者は一切責任を負わない。