



## ■ 目次

- ◆ 意匠権侵害紛争の侵害判断及び賠償責任
- ◆ Lindaと華東政法大学知的財産学院長黄武双教授との対談

### 意匠権侵害紛争の侵害判断及び賠償責任

—松下電気産業株式会社と珠海金稻電器有限公司等の意匠権侵害紛争事件について

北京魏啓学法律事務所

弁護士 陳 傑

## 前書き

中国の経済発展パターンの急速な変化に伴い、技術革新が経済発展の未来を導く傾向がますます明らかになり、特許権の保護制度も徐々に整備されるようになってきている。近年、意匠権には、ますます多くの注目がかけられている。意匠の革新によって意匠権者が莫大な利益を収めることができる。通常、意匠の模倣に必要なとされる技術力及びハードルが高くないため、市場価値の高い意匠が侵害対象となることはしばしばある。

弊所より取り扱った、物品名が「美容器」の意匠権侵害紛争事件である本件について、一審裁判所の北京知的裁判所が全額320万元の賠償額の請求を支持するとの判決をしたため、本件は今まで北京裁判所が判決した賠償額が最も高い意匠権侵害事件となった。本事件も北京高等裁判所により2016年度北京市裁判所知的財産司法保護10大典型事例に、最高裁判所により2016年度中国裁判所10大知的財産事件に選出され、中国国内外の広範囲で注目を浴び、大きな社会的影響力を持っている。

本文は当該事件を通じて、中国意匠侵害実務の侵害対比及び賠償責任の挙証について説明するので、ご参考になれば幸いと考える。

## I 事件の概要

### 1. 基本情報

一審原告(二審の被上訴人) 松下電気産業株式会社

一審原告1(二審上訴人1) 珠海金稻電器有限公司

一審原告2(二審上訴人2) 北京麗康富雅商貿有限公司

審理の裁判所及び受理番号

一審 北京知的裁判所(2015)京知民初字第266号

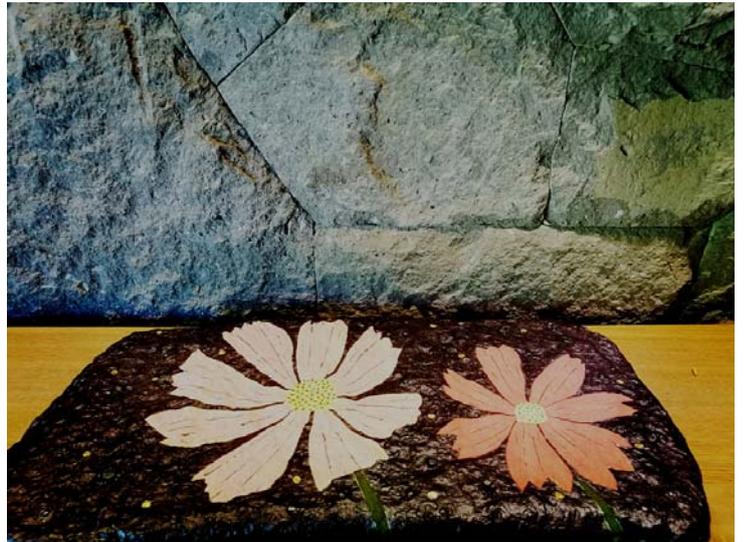
二審 北京市高等裁判所(2016)京民終245号民事判決書

## 2. 経緯

松下電気産業株式会社(以下、「パナソニック社」という)は、1918年に創業された日本の総合家電メーカーであり、現在、世界の大手家電メーカーに成長してきた。パナソニック社は家電、映像・コミュニケーションソリューション事業、オートモーティブ関連事業、美容用品などの数々の業界で世界シェア上位を誇る。最も早く中国に進出した日本大手企業の1つとして、パナソニック社の製品は中国の人々にも愛用され、知名度が非常に高い。近年、パナソニック社が開発したフェイスケアのスチーマーは、中国の消費者の中で極めて高い人気を博している。

パナソニック社は、スチーマー製品の1つについて、2011年6月1日に中国特許庁に物品名が美容器の意匠を出願し、2012年9月5日に意匠登録になった。この意匠権は、登録公告番号がZL201130151611.3、優先日が2011年1月26日である。

珠海金稲電器有限公司(以下、「金稲社」という)は中国の美容装置のメーカーで、スチーマーがその定番製品である。金稲社は、2013年から、パナソニック社の本件意匠に係る物品であるKD2331(把手付き、把手なしの2種を含む)、KD2331T(把手なし)のスチーマーを大量に製造、販売、宣伝し始めた。パナソニック社は金稲社を警告したが、何の効果もなかったため、被疑侵害品を販売しているオンラインストアの北京麗康富雅商貿有限公司(以下、「麗康社」という)と共同の被告として北京知的裁判所に意匠侵害訴訟を提起し、侵害行為を差し止めた上で、金稲社が経済損失額300万元、両被告が共同で合理的な支出20万元を賠償するよう請求した。



北京知的裁判所は、2015年2月に当該事件を受理し、2015年11月に、金稲社が製造したKD2331(把手付き、把手なしの2種を含む)、KD2331T(把手なし)がパナソニック社の本事件意匠に類似し、本事件意匠の権利範囲に属すると判断した上で、両被告が侵害行為を差し止め、金稲社が経済損失額300万元、金稲社、麗康社2社が訴訟のため支出された合理的な支出20万元を賠償する旨が命じられた(2015)京知民初字第266号民事判決書を言い渡した。

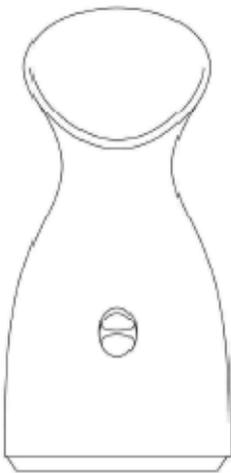
北京知的裁判所は、2015年2月に当該事件を受理し、2015年11月に、金稲社が製造したKD2331(把手付き、把手なしの2種を含む)、KD2331T(把手なし)がパナソニック社の本事件意匠に類似し、本事件意匠の権利範囲に属すると判断した上で、両被告が侵害行為を差し止め、金稲社が経済損失額300万元、金稲社、麗康社2社が訴訟のため支出された合理的な支出20万元を賠償する旨が命じられた(2015)京知民初字第266号民事判決書を言い渡した。

金稲社、麗康社は一審判決に対して不服があり、上訴した。北京市高等裁判所は、被疑侵害品が本事

件意匠の権利範囲に属し、賠償額について、一審裁判所がパナソニック社の経済損害額の賠償請求を全額で支持することは、事実及び法的根拠があるとして、2016年12月に一審判決を維持する旨の(2016)京民終245号民事判決書を言い渡した。

## II 意匠権侵害紛争の侵害判断

本事件において、被疑侵害品は、把手付き、把手なしの2種類を含む。具体的な比較図は以下のとおりである。2種類の被疑侵害品はいずれも本事件意匠の権利範囲に属する。



本事件意匠



把手なしの被疑侵害品



把手付き被疑侵害品

### 1. 意匠の類否判断の原則

意匠の侵害対比は、全体から観察し、総合的に判断するという対比原則に従って判断する必要がある。意匠に係る物品が通常使用時に最も観察されやすい箇所及び意匠における公知意匠と相違する創作の特徴が全体の視覚効果により大きな影響がある。この判断基準が『特許権侵害紛争事件の審理における法律適用の若干の問題に関する最高裁判所の解釈』第11条の規定に反映されている。当該第11条の規定によれば、裁判所は、意匠の類否判断を行うとき、登録意匠、被疑侵害意匠の創作の特徴に基づき、意匠の全体の視覚効果から総合的に判断しなければならない。通常、(1)製品の通常使用時に直接観察されやすい箇所は、その他の箇所と比較して、(2)登録意匠における公知意匠と相違する創作の特徴は、登録意匠におけるその他の創作の特徴と比較して、意匠の全体の視覚効果に対してより大きな影響がある。したがって、意匠の侵害対比を行うとき、相違点が決まった後、当該相違点が観察されやすい箇所であるかの説明及び相違点が登録意匠における公知意匠と相違する創作の特徴であるかの列挙が極めて重要である。

上記対比図から明らかなように、把手なしの被疑侵害品と本事件意匠とは、本体部全体の形状が同一であり、両者ともに略半楕円状で、斜め上方に60度で縮径した首部を形成したから、拡張によりラッパ状口部を形成するものである。また、両者は、首部の弧度及びラッパ状の口部の形状が同一であり、本体部に設けられたコントロールキーの位置、形状及び盾状注水口の位置、形状がすべて同一である。両者は、ベース部の環状凹溝、導線接続口、ベース部の底部の支点及び放熱孔の4点のみで相違する。しかし、こ

これらの相違点は、一般消費者が物品の通常使用時に特に注意を払わない箇所又は直接観察されない箇所であるため、意匠全体の視覚効果への影響は小さい。一方、物品の本体部の外形及びその具体的なデザインが物品の通常使用時に直接観察されやすい箇所であり、本事件意匠における公知意匠と相違する創作の特徴でもあるので、全体の視覚効果への影響は大きい。本事件意匠と被疑侵害品のすべての創作の特徴及び全体の視覚効果への影響を総合的に考慮すれば、両者の全体の視覚効果が類似すると判断される。



把手付き被疑侵害品について、本事件意匠と比べて、一致点が上述したものと同一であり、相違点も基本的に同一であり、把手が設けられた点が唯一な相違点である。把手の相違点について、正面図から見ると、把手の上部の吊り上げのデザインが本体の口部の後ろに形成されている。したがって、全体から観察する場合、その美観及び外観を決める部分は主に本体部である。被疑侵害品の本体部は本事件意匠に比べて、全体の構造、輪郭が略同一であり、各構成部分及び全体に占める割合も基本的に同一である。これらの一致点はいずれも本事件意匠に係る物品の使用時に直接観察されやすい箇所であり、かつ全体の意匠に占める割合が大きいため、全体の視覚効果への影響は大きい。また、本事件の証拠に示されるように、本事件意匠に関連する美容器の公知意匠では、把手は慣用手法であり、数多くの公知意匠に開示されているため、全体の視覚効果への影響が小さいと考えられる。

したがって、全体から観察し、総合的に判断するという原則により、本事件意匠と把手なしの被疑侵害品及び把手付き被疑侵害品とが類似すると考えられる。

## 2. 本事件意匠の意匠権及び評価報告書の侵害訴訟判決への影響

把手なしの被疑侵害品と本事件意匠との類似度が非常に高いので、本事件の審理中において、金稲社は、非侵害の抗弁の重点を把手付きの被疑侵害品に置くとともに、把手付きの被疑侵害品に係る意匠権及び評価報告書を非類似の証拠として提出した。

把手付きの被疑侵害品に係る意匠権について、その意匠の出願日は2013年8月30日で、本事件意匠の出願日より後である。また、中国の意匠出願制度は、実体審査がないため、被疑侵害品に係る意匠出願が登録になったわけである。しかし、この登録は、当該意匠出願が公知意匠に類似しないと特許行政部門が認定することを意味していない。特許侵害司法解釈二においても、被疑侵害意匠が、先行している係争意匠の権利範囲に属し、被疑侵害者がその意匠に意匠権が付与されたことを理由に、係争意匠非侵害の抗弁を行う場合、裁判所はその抗弁を認めないと明確に規定されている。したがって、後願の意匠権を持つ抗弁は実際には、成り立たない。

金稲社は、自分が持つ意匠の評価報告書も提出した。この意匠権評価報告書では、本事件意匠と公知意匠とは、極めて類似する口部及び本体を備えることを認めた上で、新たに設けられた把手部位のデザインという相違点は、全体の視覚効果に大きな影響を与えるものとして十分であるという結論が出された。この点について、一審裁判所は、「評価報告書の制度は、実用新案及び意匠の権利化において、実体審査なしによる審査の欠点を解消し、権利の安定性を確保するためのものであり、本事件では、金稲社が抗弁用の権利評価報告書がパナソニック社の意匠権を対象とするものでなく、本事件意匠を対比の対象として評価報告書に記載していないため、意匠権評価報告書の結論を本事件の証拠として採用することを認めない。」と判示した。

本事件では、金稲社の証拠及び抗弁が認められなかったが、被疑侵害意匠に係る意匠権を持っており、かつ評価報告書では、係争意匠を当該意匠権との対比の対象としている場合、評価報告書の結論は、裁判官の心証に影響を与える可能性があることが予想される。とは言うものの、意匠類否の結果は、最終的にはやはり裁判所自分より判断することとなる。

### III 意匠事件の賠償責任

本事件は、10大事件に選出され、人々の注目を浴びる1つの重要な理由は、裁判所がパナソニック社の合計320万円の賠償請求を支持したからである。司法実務において、意匠侵害事件で認められる賠償額は大半、数万元に止まっている。そして、現特許法に規定される法定賠償額の上限値が100万元である。この背景では、本事件は画期的な意義を有し、意匠権の価値が十分に説明されていると思われる。

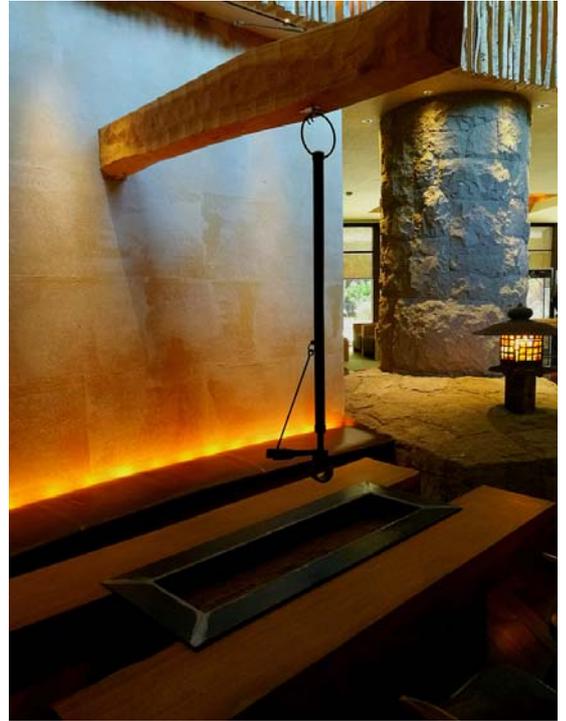
#### 1. 侵害賠償の挙証

中国特許法第65条の規定によれば、「特許権侵害の賠償額は、権利者が侵害により受けた実際の損失に基づいて算定する。実際の損失の算定が困難な場合には、侵害者が侵害により得た利益に基づいて算定することができる。権利者の損失又は侵害者の得た利益の算定が困難な場合には、当該特許の実施許諾料の倍数を参酌して合理的に算定する。賠償額は、特許権者が侵害行為を差し止めるために支払った合理的な支出を含むべきである。

権利者の損失、侵害者の得た利益及び特許の実施許諾料の算定がいずれも困難な場合には、裁判所は特許権の種類、侵害行為の性質や情状などの要素に基づいて、1万元以上100万元以下の賠償額を決定することができる」。

特許侵害事件の審理実務において、「挙証が難しく、賠償額が低い」ケースが多い。通常、権利の価値、収益及び侵害行為による実際の損失の具体的な金額の算定が困難である。侵害者、案外者が通常、自分が把握している、権利者の実際の損失又は侵害者が侵害により利益を得た証拠を自ら提示せず、権利者が自身の証拠収集能力の制限によってそれを収集できないため、実際の損失又は侵害により得た利益の確認が難しいケースはよくある。この場合、裁判所が情状酌量して賠償額を決定するとき、10万元程度に限るケースは非常に多い。

本事件では、パナソニック社も、侵害者が侵害により利益を得た確実な証拠の取得が難しいという難題を抱えている。訴訟代理人とパナソニック社の担当者との繰り返した調査及び検討により、結果的には、オンラインストアの被疑侵害品の販売記録に基づいて侵害者が侵害により得た利益を算定するという基本的な方針が固まった。この方針の下で、弊所の弁理士がTAOBAO、ALIBABA、JD(京東)等の主なオンラインショッピングサイトで被疑侵害品が販売される証拠を修正不可能に固定化するとともに、固定化された証拠に対して一頁一頁で統計作業を行った。莫大の公証作業及び統計作業は、数名の弁護士とアシスタントの数週の間がかかった。この時間数からも、被疑侵害品の目が驚くほどの販売台数がわかった。この固定化された証拠によれば、被疑侵害品は、TAOBAOサイトだけの月販売量が



140918台で、ALIBABAサイトでの被疑侵害品の3ヶ月間の販売台数が18411347台に達した。被疑侵害品の単価が260元とし、1台の被疑侵害品の利潤が5元だけとすると、侵害者が被疑侵害品の侵害により得た利益も千万元以上である。本事件では、パナソニック社は、被疑侵害品による利益を証明するための明確な財務データを提示できなかったが、上記証拠により、金稲社が侵害により得た利益が莫大な金額であり、パナソニック社が請求した経済損失の300万元を遥かに超えていることが証明できる。

## 2. 合理性の原則

司法実務では、ネット情報の真実性は把握しにくいいため、オンラインショッピングサイトのデータにより侵害賠償額を算定する事例は少ない。本事件では、裁判所がパナソニック社の主張を全面的に認めた主な理由は、当方がこの主張の合理性を十分に論証した点にあると考えられる。

まず、請求した賠償額が上述のように算出した全額ではなく、ネットデータの「重複性」を十分に考慮した。開廷審理において、当方は、販売台数に重複な部分が存在する可能性があり、例えば同じ製品が卸売サイトのALIBABAで販売された後、小売サイトのTAOBAOで再度販売される可能性がある」と忠実に説明した。したがって、当方は、侵害者が侵害により得た利益の算定時に、TAOBAOのみ又はALIBABAのみのデータに基づいて利益を算出するなどの複数の算法を検討した。しかし、算法を問わず、算出した利益の金額はいずれも300万元より遥かに高い。

また、金稲社が侵害により莫大な利益を得た事実について十分に説明した。たとえば、オンラインショッピングの強風に乗り、11月11日のようなオンラインストアのイベントでは、店舗毎の人気商品の日間販売数が1万台以上に達する。本事件の被疑侵害品は正にこのような人気商品であり、金稲社のトップページに長時間掲載され、定番商品として宣伝・販売されている。そして、金稲社は、張馨予、楊冪等の中国人気女優がCMに出演するように誘い、被疑侵害品は、女優らがそのCMに出演することにより宣伝する主な商品であり、ひいてはシグネチャーモデルの商品バージョンも売れている。高額な利益がないと、金稲

社が数年間連続して高額のコピー料金を払って宣伝を行う理由はない。これらの主張内容は判決に記載されていないが、裁判官の心証に大きな影響を与え、当方が請求した賠償額が高い合理性を有することを裁判官に認めてくれることに有利であることは明らかである。

一方、金稲社は自分が実際に得た利益について何ら挙証していなかった。逆に、金稲社はオンラインショッピングサイトで販売された被疑侵害品のほとんどが偽物であることや、ネットサイトに示された販売台数は偽造された台数であり、販売台数を多くするために、店長が消費者ふりで商品を購入する人を雇うことで偽造された販売台数であると主張したが、具体的な証拠は一切提示しておらず、金稲社の主張を裏付けるための証拠がなく、合理性を有しないため、当然、裁判所に認められないと思われる。

### 3. 合理的な支出について

最高裁判所による『現在経済情勢下での知的財産審判サービスの大局に関する若干の問題に対する意見』第16条の規定によれば、権利を守るための合理的なコストは、賠償として別途で算定する。

従来の司法実務では、権利者が賠償を請求するとき、権利を守るための合理的なコストを損害の賠償とまとめて主張することは一般的であった。裁判所も実情を参酌してまとめて算定する。しかしながら、近年、裁判所が認めた賠償額が低く、ひいては権利を守る行為のコストを埋めることができないという声が多い。裁判所はこの声にも十分な注意を払った。そこで、現在、大部の裁判所は、ほとんどの場合、権利者の請求に基づいて、損害賠償額と合理的な支出とを別々で判断する。これは、実際には、権利者への賠償力を強化したといえる。

本事件では、パナソニック社は、侵害者が侵害により得た利益に基づいて経済損失300万元を請求するとともに、別途で20万元の合理的な支出を請求した。一審で提出した公証料金、翻訳料金、弁護士サービス料金の領収証の合計金額が20万元に達していないが、権利を守る実際の行動では、領収書を得ることができない場合もあると説明した。一審裁判所は、当方の主張を認め、日常生活の経験を活かして、合理的な範囲で判断し、請求した合理的な支出の全額を支持してくれた。

合理的な支出について、二審裁判所は、「パナソニック社が、提出した領収書に対応していない部分の請求額について、合理的な理由を説明できない場合、実際に発生した費用はすべて領収書があるわけではないことを理由に、請求額の全額を支持したという一審裁判所の判断の根拠が足りない。しかし、被疑侵害行為が訴訟中においても継続中であり、パナソニック社が二審の訴訟において、取り調べにかかる費用の領収書を補足して提出し、追加した上記費用の金額が一審の証拠で未対応部分の金額よりも高いので、争いの実質的な解消を図るために、二審裁判所としては、一審判決の結果を支持する。」と判示した。

二審裁判所の判示によれば、訴訟時に、権利者は、権利を守るための合理的なコストを損害賠償と独立して主張すべきである。また、このコストについて、コストの合理性を証明するための十分な領収証を提示すべきである。

## 結び

近年、中国の裁判所は知的財産の保護力向上への注力及び達した成果は非常に大きい。司法解釈二には、「利益を得た証拠を被告に提示するよう命じることができ、被告が断って提示しない場合、原告の主張及び証拠に基づいて賠償額を算定することができる」と明確に規定されている。また、特許法改正案において、法定賠償額の上限を500万元に引き上げる予定である。さらに、現在の司法実務において、本事件のような高額な賠償額を認めた判決がされた事件がますます多くなっている。権利者は、自分の権利が確実に保護されていると確信するようになった。しかし、権利者が取得したい高額な賠償額は、何もしいまま得るものでなく、合理的な挙証が必要不可欠なものである。

### Lindaと華東政法大学知的財産学院長黄武双教授との対談

華東政法大学知的財産学院

院長 教授 黄 武双

華東政法大学知的財産研究センター

研究員 弁護士 郭 傑

北京林達劉知識産権代理事務所

所長 劉 新宇

(あくまで個人的な意見なので参考としてご覧いただければ幸いです。)



**Linda:** 黄先生、郭先生、こんばんは。本日はご多用のところ、私のインタビューのために、上海オフィスまでお越しいただき、誠にありがとうございます。中国の知財業界において非常に有名な学者であられる黄先生、そして若手でありながら訴訟経験が豊富な知財弁護士であられる郭先生のことは、よく存じあげております。本日は、中国の営業秘密や不正競争の全体的な状況について掘り下げてお話いただき、私もいくつかのご質問を用意していますので、両先生のご見解を伺いたいと思います。どうぞ、よろしく願いいたします。

**黄先生:** Lindaさん、こんばんは。こちらこそ、本日はインタビューをしていただく機会に恵まれ、とても嬉しく思っています。

**Linda:** では、早速始めましょう。本日の話題について、簡単に説明いたします。まず、営業秘密と不正競争の全体的な状況について、学术界、官庁、特に上海裁判所、北京裁判所及び最高裁判所の見解をご紹介いただけないでしょうか。次に、中国は現在、世界でも有数の訴訟大国となり、知的財産権関連の訴訟も増加の一途ですが、そのうち営業秘密や不正競争行為に関連する事件は、どれぐらいの割合を占めているのでしょうか。また、ここ数年、高額な賠償金が認められる判決が相次いで、敗訴側の経済的な負担が膨れ上がっています。このような状況に鑑みて、黄先生と郭先生は、それぞれ学者と実務の専門家として、企業や訴訟当事者に対して何かアドバイスがありました

ら、お教えいただけませんか。

以上が1つ目の問題ですが、どうぞ先生方のご見解をお聞かせください。私のテーマが大きすぎましたら、概略的な説明で結構ですので、よろしくお願いいたします。

**黄先生:** 営業秘密事件は、不正競争事件の1つのタイプです。中国の現在の司法実務において、営業秘密事件は、立件件数、すなわち、訴訟要件に一致し、裁判所に受理される事件数は非常に少なく、かつ、勝訴率が低いという特徴があります。ここ数年の統計データによれば、知的財産権事件全体に占める営業秘密事件の割合は約2%に過ぎません。知的財産権事件においては、やはり商標、著作権、特許に関する事件が大多数を占めています。

営業秘密紛争の立件件数が極端に少ないのは、原告の勝訴が難しいからです。その主な原因として、権利の所有者及び法律の専門家の不正競争に対する全体的な認識が未だ浅いということが挙げられます。不正競争の判断基準についても、様々な見方があり、盛んに議論されています。中国の「不正競争防止法」は現在、改正が行われています。私は、光栄にも同法の条文の改正作業に参加させていただいていますが、今でも解決されていない問題がかなりあります。著作権、特許、商標とは異なり、不正競争防止法によって保護される対象には明確な境界がないことも、認識がなかなか統一されない大きな原因となっています。

**Linda:** ご指摘のとおりです。著作権、特許、商標にはいずれも、明確な権利対象がありますからね。

**黄先生:** そうなのです。著作権、特許、商標の場合、あなたが私の著作権、特許又は商標を無断で使用したら、権利侵害となることは、難しい判断ではありません。このロジックで提訴したら、通常問題なく立件され、勝算についても事前に一応の判断ができます。一方、中国の不正競争防止法には、11種類の不正競争行為が規定され、明確に類型化されているものの、不正競争の要件に関する認識の相違はまだ大きいままです。ですから、内容がほぼ同様の事件であっても、裁判所によって判決結果が全く異なることも珍しくありません。しかし、営業秘密や不正競争事件は現在、その重要性がますます際立ってきており、訴訟の請求額が極めて高い場合もあります。また、不正競争は、市場全体の競争に及んでいる場合が多く、損害賠償額が非常に高くなる傾向にあります。



また、現段階では裁判官、弁護士や権利者は、営業秘密事件に対して経験不足であることは否めません。事件のポイントを十分に分析できていれば、勝算はもちろん高くなります。ですから、営業秘密や不正競争事件の代理では、弁護士のレベルがポイントになります。弁護士の論述の説得力が高ければ高いほど、裁判官に支持される可能性は大きくなります。ですから、レベルの高い弁護士にとっては、このような

事案を代理することは、ステップアップの絶好のチャンスになります。

さらに、営業秘密事件の権利者の立証は、とても難しくなっています。法律のロジックでは、原告は、保護を求める権利及びその対象について証明することが必要です。著作権、特許、商標の場合、権利が客観化されていますので、このような証明は比較的簡単です。例えば、著作権により保護される著作物でしたら、原告は、文字、美術などの著作物を提出しさえすればよいわけです。これに対して、営業秘密の存在を証明することは非常に困難です。原告としては、保護を求める具体的な情報を明確に示すだけでなく、秘密保持性、商業価値を証明し、さらに、適切な保護措置を施したことを証明することが必要です。そのためには、ハイレベルな弁護士による膨大な立証と解説が必要になりますが、特にその内容には、法律から直接見極めることができないものも多いのが現状です。実際には、裁判官は、代理人の筋の通った説明や弁護士の根拠ある陳述を聞きたくてしかたがないのですよ(笑)。また、当事者にとっては、外部から依頼した弁護士やインハウスのローヤーが経験不足で事案のポイントをうまく把握できないと、証拠を固めることができません。証拠固めがしっかりできないと、立証は困難になります。保護を求める情報が営業秘密として保護できるか否かということは、事後に証拠により判断するものです。

営業秘密事件の立証責任の分配についても、意見の不一致が多くなっています。通常、所謂「立証責任の転換」には、問題があります。すべての知的財産権事件において、立証責任の転換を適用できる状況はありません。たとえ方法特許の場合であっても、立証責任の転換ではなく、立証責任の移転にすぎません。立証責任をどのように分配するかという問題に対しても、弁護士の役割は非常に重要で、事件の核心について、明確に説明できなければならないのです。

営業秘密を含む不正競争事件では通常、競争関係の解釈に関する問題があります。これは、著作権、特許、商標とは明らかに異なっています。著作権、特許、商標の権利は比較的固定しており、強い権利として強力な保護を受けられます。これに対して、営業秘密や不正競争は、弱い保護しか受けられません。場合によっては、不正競争防止法における信義誠実の原則、公認の商業道徳を適用する必要があります。しかし、この2つの基準は、法解釈学を利用して、市場経験から判断するものです。中国の弁護士、裁判官、学者は、市場経験に乏しいので、紛争の判断や裁判において、大陸法系の伝統的な論理の演繹法で行うことが多くなっています。しかし、伝統的な論理の演繹法は、営業秘密や不正競争事件には適さないことが多いのが現状です。不正競争事件は、論理の演繹ではなく、市場そのものの客観的な法則に基づいて善悪・正誤を判断すべきなのです。市場ではそれなりのルールがあり、大半の市場関係者がルールの妥当性を認めていれば、法律の専門家は、この客観的な事実に従うべきです。さもないと、不合理な結果となってしまうからです。

市場経験が不十分な状況下で、法律家は、不正競争や営業秘密事件を取扱うとき、私権、絶対権の考え方で競争関係を判断しがちですが、このようなやり方は、適切ではありません。例えば、著作権、特許、商標などの私権の場合、侵害の構成要素について、権利侵害行為、損害事実、行為の違法性及び因果関係という4つの明確な要件からなります。しかし、不正競争となるか否かを判断する際に、この4つの要素に基づいて認定すると、つじつまが合わなくなることがあります。不正競争事件の場合、一方の競争者



がもう一方の競争者に損害を及ぼしたとしても、競争全体によって社会に対する供給が増加すれば、必ずしも不正競争になるとは限らないのです。そのため、不正競争の判断において、消費者の福利、公衆の利益を十分に考慮することが必要なのです。

例えば、数年前に判決が下された動画広告の遮断に係る不正競争事件は、かなり論争を引き起こしました。私たちは早い段階で、広告の遮断がドイツ、米国では不当なことではないことを指摘しました。しかし、中国では、動画広告を遮断するソフトウェアを提供した奇虎360科技などの会社はいずれも、不正競争を構成すると判示されました。この結果はなかなか納得できませんでした。実際には、動画広告は産業の1つですし、広告の遮断ソフトも産業の1つなのです。この両者が競争関係となった場合、法律による過度な干渉は不要で、技術そのものの相互作用と影

響力によって競争問題を解決すればよいのです。それに、広告の遮断は、エンドユーザーである消費者にはプラスになりますからね。

**Linda:** 専門的な素晴らしいご説明ありがとうございます。一般の教材からは、このように奥深い分析はなかなかできませんよ。お話を伺い、目からウロコが落ちました。中国では、営業秘密に関連する不正競争の訴訟を提起する場合、まずこの分野において経験豊富な弁護士に依頼し、事件について十分に検討、分析してもらうことが一番重要だということが分かりました。また、企業の知財担当者なども、このような事件を扱うときに、黄先生のような専門家の意見を聞いたほうが良いと思います。企業の担当者でも、弁護士でも、専門の本や専門誌を多く読めば、様々な見方ができるようになるのではないかと思います。それについて何かアドバイスをいただけますでしょうか。

**郭先生:** 間もなく出版予定の黄先生の書籍、『営業秘密の原理と判例』はお勧めです。

**Linda:** この本はいつ出版予定ですか。

**郭先生:** 原稿はすでに提出されましたので、年内には出版されるはずですよ。また、黄先生の別の著書で、2015年に最高裁判所の裁判官が上海裁判所の裁判官に対する内部教育会議で推奨した『米国の営業秘密判例』という本もなかなか良いと思いますよ。私は当時、まだ離職しておらず、上海の浦東新区裁判所に勤めていましたので、その会議に参加しました。英米法は、世界で最初に営業秘密を体系化、制度化した法律ですが、黄先生は、この本において、英米法における典型的な営業秘密事例を選定し、翻訳され、原文と中国語訳両方が掲載されていますので、皆さんの参考になるとと思います。

**Linda:** ぜひ読んでみます。他にも、黄先生や郭先生の代表的な著書や論文をご紹介いただければと思います。

もう1点伺いたいことがあります。営業秘密や不正競争事件の立件について、米国では一定の概念が確立していると聞いていますが、中国の裁判所も長年の実践を経たのに、どうして他のタイプの事件の処理のように、米国の経験を学び、司法体系の中に取り入れていないのでしょうか。その点について、何か

ご存じですか。

**郭先生:**この質問には私が答えましょう。私が以前勤めていた浦東新区裁判所は1996年に知財法廷を設立した基層裁判所です。そして、浦東新区裁判所は、2002年から2011年までの10年間で62件の営業秘密事件を受理し、このうち、結審までいった事件は58件ありましたが、判決が出され白黒ついたのは24件だけで、それ以外は、訴訟の取り下げの許可裁定がされたのが26件、調停によって解決したのが4件、みなし取り下げが4件でした。また、判決が出された24件のうち、原告の訴訟請求が全て認められたのは1件だけで、一部認められたのが9件、全部棄却されたのが14件でした。さらに、訴訟が取り下げられた26件のうち、8件は、原告が開廷審理で上手く答えられないことで、敗訴することを予測したからでした。これが全体的な状況だったのです。10年間で62件でしたので、年平均6件ぐらいの受理件数でした。勝訴率が低かった原因は、黄先生のご説明のとおりです。その他、このデータからもう1つ、2009年に12件の営業秘密事件があつてから、営業秘密事件がますます増加したという特徴が分かります。これは司法実務における営業秘密事件の経験の累積とも関連していますが、中国における営業秘密、ひいては、知的財産に対する重視とも関連していると思われれます。ですから、このような1つの基層裁判所の状況から、中国全体の営業秘密及び不正競争訴訟の傾向を垣間見ることができるのです。

では、多くの事件の中で、営業秘密事件の立件は、どうしてこんなに困難なのでしょう。通常立件は基本的な要件が合致することが必要で、民事訴訟法によれば、原告は、その事件との直接の利害関係が必要不可欠なのです。黄先生も仰いましたが、その営業秘密が自分のものだと明確に示せなければ、直接利害関係があるとは言えないのです。また、被告も特定できなければなりません。その営業秘密を盗んだ人が分からないと、被告を特定できないのです。そして、具体的な事実と理由が必要で、裁判所の管轄に該当しなければいけません。これらの要件が全て合致して、初めて立件できるのです。また、立件に際して、初歩的な証拠を提出できなければ先に進むことができません。例えば、訴訟理由の記載において、営業秘密の存在をまず証明する必要がありますね。その事件における営業秘密や相手側の侵害行為について具体的に裁判官に示す必要があるのです。しかし、侵害行為について全く証拠を収集できないことも多いのです。なぜならば、営業秘密そのものが秘密として存在し、黄先生も仰いましたが、特許や商標、著作権とは異なり、営業秘密は秘密保持に基づく財産なので、権利の境界がとても不明確であるからです。秘密保持自体は利己主義の行為なので、利己主義の権利として、自己救済をしないと、裁判所は保護することができないのです。つまり、秘密保持措置などの自己救済が主な保護手段となるのです。実際には、自己救済が他者による不正手段などで破壊された場合のみ、司法による規制を求めることができるのです。しかし、他者が営業秘密を盗む時に使う不正手段は通常、秘密な手段です。不正手段のこのような機密性のため、侵害行為を確定することが非常に困難になっているのです。その存在を明らかに知りながら、秘密であるがゆえに、証拠収集ができず、初歩的な証拠資料を入手できないことにより、裁判所に立件してもらえないのです。そのため、半分以上の営業秘密事件は、侵害行為に関する初歩的な証拠を提出できないために、立件できないのです。

また、例えば他者のプライバシーを侵害する手段や、個人関係などによって無断に入手した権利侵害

に関する証拠は、民事訴訟法に規定されている証拠の適法性を満たさないため、裁判所に採用してもらえないことが多いのです。つまり、このような証拠は、有効な証拠として裁判所に提出することができないのです。例えば、以前次のようなケースがありました。ある会社が、被告となった従業員の使用するメールボックスを監視していたところ、この従業員が離職前に、会社の秘密を漏洩する内容のメールを多くの顧客に送付していたことが判明したため、会社側はこのメール監視記録を証拠として裁判所に提出しましたが、裁判所は証拠取得が個人のプライバシーを侵害しているため、適法性を満たさないとして、この証拠を、採用しなかったのです。ですから、営業秘密事件では、機密性のため、権利としては弱くなり、それに対する保護も弱くなるのです。そのため、自らの保護措置によって、他者に入手される可能性を



低く抑えるべきです。一方、司法救済を求める場合、「不正競争民事事件の法律適用における若干問題に関する最高裁判所の解釈」第14条によれば、営業秘密の機密性、秘密保護措置、価値に関する証明、及び相手側が不正手段を取った事実に関する証明が必要です。まず、営業秘密の存在を証明し、それから、他者がその営業秘密を不正に入手したことを証明する必要があります。つまり、全ての立証責任は原告側にあるのです。このようになったのは、裏側の法理として、特許は公開後、20年の保護を受けられる強い権利として、公共の利益と特許権者の利益とのバランスを図っているのに対して、営業秘密は上手く保護されれば、長年にわたり秘密裏に市場競争の優位性を維持し続けることができるため、法律は営業秘密に弱い保護しか与えず、公共の利益と営業秘密保有者の利益とのバランスを図っているのではないかと思われます。

しかし、黄先生も仰いましたが、実際に営業秘密は、特に中小企業において大きな役割を果たしているのです。営業秘密に依存して存続している企業すらあります。なぜならば、中小企業がある技術の特許出願して公開してしまうと、研究開発力の強大な大手企業に、それ以上の特許を取られる可能性が高いからです。また、中小企業が特許出願した場合、公開されながら登録されないというリスクすらあるのです。そのため、多くの中小企業にとって、営業秘密こそが、その経営情報や技術情報を保護する主要な手段となるのです。一方、営業秘密は、このような性質のゆえに、立件件数は少なくなるのです。しかしながら、裁判所は現在、営業秘密についても証拠保全などによる保護を若干与えるようになってきました。営業秘密事件では、証拠保全が実際に裁判所によって行われることが多くなっています。裁判所で立件できさえすれば、当事者の申請及び担保を前提に、裁判所は証拠保全を行います。裁判所も、当事者による証拠収集が非常に困難であることを分かっているからです。ただし、これは当事者が初歩的な証拠を提出できることが前提となります。

さらに、私の経験では、営業秘密事件の裁判では、他にも問題があるのです。それは、事件が受理され

ても、当事者が審理において、その秘密について明らかにしないことがあるのです。それは、秘密の二重漏洩を心配するからで、すなわち、実は原告は、被告が自分の営業秘密を盗んだと疑っていて、初歩的な証拠を入手したものの、被告の秘密の把握程度を掌握していない場合です。つまり、情報の釣り合いがとれていないのです。原告が開廷審理において、その営業秘密を全部陳述すると、秘密の二重漏洩となり、自己による暴露となってしまいます。そのため、原告が開廷審理の時に営業秘密について陳述できず、最終的に敗訴したケースもあります。

私が以前審理した営業秘密事件において、弁護士の営業秘密に関する法律に対する勉強不足のため、裁判官から審理についての説明を聞いても、よく理解できず、準備不足で敗訴したケースもありました。例えば、私が実際に次のような営業秘密の裁判に参加したことがあります。原告の弁護士は、提出した建築物設計の動画が営業秘密だと主張し、それに対して裁判所は、営業秘密となる技術について尋ねたのですが、動画自体が営業秘密でないのは明らかでした。しかし、その弁護士は、営業秘密の媒体と営業秘密との関係がよく理解できていなかったのです。このように、弁護士が裁判所に提出した営業秘密が、営業秘密の媒体であることが多々ありますが、この場合、媒体における営業秘密の具体的な内容をさらに説明する必要があります。さもないと、裁判所は、「主張する側が立証する」という立証責任の分配ルールに基づいて、原告が営業秘密の権利内容を立証できなかつたと判断し、原告に対して敗訴を言い渡すしかないので。私もかつて担当した営業秘密の裁判において、弁護士に営業秘密についての規定を解説したり、説明したりしたことがよくありました。いわゆる裁判所からの説明というのは、弁護士に準備すべきことを教えるものです。しかし、知識不足のせいか、説明を聞いても分からない弁護士がいるのは残念なことです。

実務において、営業秘密事件の裁判は多くないものの、裁判所は営業秘密事件に注目しています。なぜならば、営業秘密事件の場合、受理されて訴えの取下げがされなければ、立件から起算すると6か月という裁判所の裁判期限を超えるのが一般的で、1、2年かかっても結審できない場合もあり、裁判所の業務効率に影響を与えることになるからです。営業秘密の存否、侵害の有無を詳しく確認する複雑な過程になり、営業秘密の存否を認定するには、鑑定が必要な場合が多く、鑑定を行えば、裁判期間はより長くなり、裁判所の裁判効率に大きな影響を与えます。そのため、営業秘密事件は、裁判所から注目されることとなります。現在、中国の裁判所が営業秘密事件を重視し、裁判官も検討を重ねているのは、この問題解決が急務だからです。

また、秘密の二重漏洩を防ぐために、裁判所はいろいろと工夫しています。例えば、全ての訴訟参加者に秘密保持承諾書への署名を求めたり、証拠を少しずつ開示するという制度を実施したりしています。すなわち、原告が被告の営業秘密侵害行為や権利侵害行為について主張する場合、原告は、被告の侵害行為に対応する秘密事項についての証拠だけを開示すればよく、被告の反論に応じて少しずつ証拠を開示するという制度です。また、証拠の交換に関する場所制限も対策の1つです。証拠の交換に関する場所制限とは、全ての証拠が裁判所に保管され、当事者が裁判所に出向き証拠資料を確認することです。裁判所は資料を当事者に郵送せず、全ての証拠資料は裁判所の指定場所でしか閲覧できず、持ち帰ること

も許されず、現場で記憶するしか方法はないのです。

**Linda:** 上海の裁判所だけこのように審理しているのですか、それとも中国全国皆同様でしょうか。

**郭先生:** このように審理しなければならないという規則はありません。一方、上海の裁判所は前からこのような方法を試験的に行ってきました。そして、私たちが今担当しているケースから、上海知的財産裁判所、高等裁判所もこのような方法を採用していることが分かりました。私が浦東新区裁判所に勤めていたときも、このようなやり方を実際に採用していました。しかし、最高裁判所はこれに関する通知などを何も発表していません。したがって、これは裁判官の知恵と経験による解決策で、それが実際の操作方法となったのです。

**Linda:** とても有用な情報をお教えいただき、本当にありがとうございます。では、黄先生、将来このような審理方法について最高裁判所が何か具体的な規定を出す可能性はあるでしょうか。

**黄先生:** 中国で営業秘密について規定した実体法は現在、「不正競争防止法」の第10条と2007年2月1日に発表された「不正競争民事事件の法律適用における若干問題に関する最高裁判所の解釈」だけです。客観的に言えば、これらの規則だけでは不十分です。また、最高裁判所は、営業秘密に関する司法解釈を制定予定だと聞いていますが、営業秘密は単独で立法すべきだという声もあります。実際に、実務にお



いて、例えば郭先生からご紹介のあった証拠の交換に関する場所制限や秘密保持承諾書など、裁判所は営業秘密事件の審理に関する経験をいろいろと積んできました。私も、訴訟において、具体的な営業秘密の情報に関する証拠を相手側の当事者に直接渡すことはできないと考えています。さもなければ、訴訟は競合相手の営業秘密を入手する手段になってしまうからです。私は、特許弁理士の出頭制度を何回も提案したことがあります。特許弁理士は、営業秘密情報を理解できる理工系の専門知識を持っていることで、証拠調べの意見を発表でき、法廷で弁論することができるので、営業秘密に関する証拠は、相手側の当事者ではなく、代理人が交換することができるからです。営業秘密事件の審理では現在、裁判所はいわゆる司法鑑定に頼り過ぎていると思います。

**郭先生:** 実は知的財産裁判所の設立は、黄先生がご指摘されたこの問題を解決するための試みで、そのために技術調査官も設けたのです。技術調査官は合議体のメンバーとして直接審理に参加できますので、この問題をある程度解決できます。ただし、黄先生が言及された当事者間の弁論対決は解決できません。

**黄先生:** 技術調査官から出されるのは静的なアドバイスだけです。やはり弁理士の出頭制度を導入し、彼らによって弁論対決されるべきです。ただ、中国では現在、このような制度を実施することは、難しいかもしれません。

**Linda:** では、このあたりで、次の問題である弁護士の育成について伺いたと思います。私たちはいつも教育を通じて国を強くすることを提唱しています。教育については現在、世界各国で重視されていますね。今回私は、黄先生からお招きを受け、上海に参り、明日華東政法大学の優秀な学生の皆さんにレクチャーをする機会に恵まれたことを非常に嬉しく思っています。私にとって再び教壇に立てるまたとない機会になります。本当にありがとうございます。振り返ってみると、大学で教壇に立つのは20年ぶりですよ。1991年に北京師範大学化学部の修士課程を修了した後、1997年2月28日に大学を辞めて、日本に留学するまで、北京科技大学化学部で、『分析化学における数理統計』及び『科技英語』の講義を担当していました。学術界の発展と人材育成は、国の発展の基礎であり、若い弁護士の育成は、私たち世代の責任であると痛感しています。郭先生も、黄先生の門下生として、素晴らしい教育と指導のお陰でこのようなご立派な弁護士になられたのですね。そして、先ほど郭先生のお話を聞いて、中国に郭先生のような弁護士がもっと多くなれば、もっと多くの事件が立件され、適切な裁判が行われるのではないかと思います。黄先生のような素晴らしい教授による育成のお陰で、中国の若い世代の弁護士は30歳を過ぎたばかりで、このように豊富な経験を積むことができたのですね。本日のインタビューを通して、このことを全世界の知的財産関係者に紹介できることも切に願っています。

話題を教育に戻しますが、3つ質問をさせていただきたいと思います。まず1つ目は、現在大学における知的財産人材の育成はどのようになっているかということです。中国の大企業の多くの知財担当者が、状況が許すならば、大学の法学院で知財について研鑽を深めたいと願っているという話を、私はよく聞きます。また、海外に研修に出たり、客員研究員として最新のテーマについて研究したりするなど様々な形で自己啓発している裁判官も多いようです。弊所のパートナー、グループリーダーでも、週末を利用して大学の法学部に通っている者が結構います。もっと広い観点から、長い目で見て、知的財産の人材をどのように育成すべきだとお考えですか。2つ目の質問ですが、黄先生が勤務されている華東政法大学知的財産学院では、人材をどのように育成しているのでしょうか。特に黄先生のように米国、ヨーロッパや日本の法律についても系統的な研究を行えるような人材の育成はどのようにしているのでしょうか。これらの国の法律について系統的な研究を行い、中国の法律及び実務と比較した成果について、本にまとめたものが、裁判官が法律を研究するための参考文献になればいいですね。私自身、林達劉事務所の設立前、日本の知的財産研究所で半年勤務したことがあります。その当時、日本の知的財産研究所には中国の最高裁判所からも協力、交流のために知的財産裁判官が派遣されていました。また、その間に、派遣されていた中国の裁判官は、日本の知的財産高等裁判所の有名な裁判官であられる飯村敏明先生や裁判官をやめて弁護士になられた牧野立秋先生と、営業秘密事件を審理する中日両国の裁判所の考え方についていろいろ意見交換されていました。ですから、人材の海外派遣、各国の人材との交流や比較法の研究は、わが国の法律改正の進展、司法実務レベルの向上のために不可欠な手段であり、知財法律事務所や企業の知財部門のエキスパートの学術レベルを引き上げることも司法実務発展にとって、非常に重要なことであると思っています。したがって、事務所や企業の知財担当者が余暇時間を利用したり、時間を捻出したりして大学に戻り、経験豊富な教授より指導を受け、系統的な学習や研究に取り組めば、事件をより効率的に処理できるようになるのではないかと思います。では、黄先生は、学者及び教育専門家の立場から、企業、事務所や裁判所等に所属する人材の将来的な発展について、何か具体的なアドバイスがありま

したら教えていただけませんか。3つの質問をさせていただきましたが、1つずつお願いいたします。

**黄先生:** Lindaさんからお尋ねいただいた人材の育成こそが、私たちの仕事です。中国では現在、知的財産人材の育成には、学士、修士、博士の3つの段階があります。ポストドクターと言われる研究者もいますが、学位ではないですね。

まず、学士、つまり本科生ですが、現在知的財産専攻を設置している大学は70校ぐらいで、法学部に属しているところが大多数です。知的財産を専攻とする大学生数について、正式な統計はありませんが、1万人の大台には達しておらず、数千人程度です。華東政法大学は中国で最も早く知的財産専攻を設置した大学で、毎年本科生90名、修士50名、博士6名を募集しています。しかし、全体的に、中国の知的財産の教員不足は深刻で、教員育成が急務となっています。現在、大学知的財産担当の専門教員のうち、60歳程度の教員は主に基礎理論研究に、欧米法律に精通している若手の教員は、より具体的なある分野に関わる法律技術のテーマ研究に取り組んでいる人が多くなっています。学術研究は奥深いため、生涯をかけて行う必要があり、10年経っても何ら成果がないこともさらにあります。中国には、知的財産専攻の教育研究を極めている教員がおり、当学でもその分野で頑張っている教員に対して、より学問を深めることを奨励しています。

**Linda:** そうですね。私も同感です。実は黄先生に初めてお会いしたとき、いろいろなことを思いました。私自身、若い頃より頭の回転が遅くなってきていることを痛感しています。私がおっと若ければ、黄先生の門下生として学問を深めたいとしみじみ思いました。優秀な大学の必要条件は、優秀な先生がおられることで、最も重要なことは、先生の人徳と才能だと思います。米国の有名大学を見ても分かるように、競争のポイントは設置されている専攻とその担当教授ですね。

**黄先生:** 仰るとおりです。優秀な教員陣がいてこそ、素晴らしい専攻が誕生するのですよ(笑)。

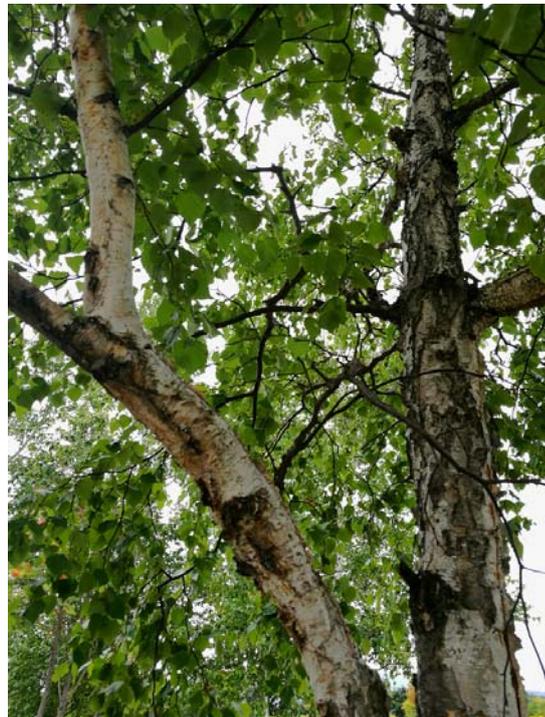
**Linda:** 華東政法大学知的財産学院が今日のように成功されたのは、黄先生のお力によるところが大きいと思います。皆さんも同感ではないでしょうか。

**郭先生:** そのとおりです。私の感想を述べさせていただいてよろしいでしょうか。私自身、大学は民商法専攻だったので、知的財産法は未知なものでした。ですから、大学院に進んだ当時の方向性は民商法だったのですが、修士課程の1年目に指導教官として黄先生との出会いがあり、知的財産の世界に足を踏み入れることになりました。当時、黄先生は、営業秘密について黙々と研究をなされていました。そして、当時出版されていた営業秘密関連の書籍、正規のルートで入手できる営業秘密に関わる判例や論文は、黄先生は読んでいないものがないということにとっても感服しました。さらに、黄先生は、米国の判例及び外国語データベースであるwestlawやlexisなどの米国の営業秘密法に関わる書籍や論文をいつも読んでおられました。その時、黄先生に教えていただいたwestlawやlexisについて、私は今でもよく利用しています。そして、後輩たちにも推薦したり、使い方を教えたりしています。本当に良いデータベースです。

そして、私が当時黄先生から初めていただいた宿題は、営業秘密の保護問題に関する文章の翻訳でした。30頁程度の英文だったのですが、半月かけて資料を調べながら翻訳作業をやって、本当に骨の折れ

る仕事だったことを覚えています。しかし、その翻訳を完成させた後、黄先生といろいろ議論したりしたこともあり、知的財産に興味を持つようになったのです。そのようなことがあり、その後の3年間は知的財産法に集中して研究生活を過ごしました。先生のお陰で、この世界に入ることができ、心から感謝しています。

**Linda:** 私の学生時代も同じような感じでした。今までの話、特に先ほど黄先生と郭先生のお話を伺い、優秀な先生は、学生に学習方法を教えるだけでなく、成功への道を拓くヒントも教えてくれるのだということが分かりました。郭先生は、30頁の英文との出会いによって、英語だけではなく、自ら資料を深く研究したことで、その内容、特に具体的な法律問題についても理解することができたのです。黄先生からの示唆によって、郭先生は新たな世界に入って、ご自身の努力によって素晴らしい成果をあげ、1人前になられたことは、本当に素晴らしいことだと思います。



**郭先生:** そうですね。当時黄先生から、「ただ文章を読み、翻訳するだけではなく、その文章が言わんとする内容について教えて欲しい」と言われたことが、私にとっては、実に良いロジックの学習になりました。

**Linda:** 確かにそうですね。黄先生が学生の育成でも、ご自身の研究でも、このような卓越した成果をあげられたのは、ご自身の才能はもちろん、弛まぬ努力をされたからだと思います。特に、欧米の法律について研究をされ、広い視野をお持ちになったことが、黄先生の教学にも非常に役に立っておられるのではないのでしょうか。黄先生は、郭先生のような優秀な若い研究者を外国に派遣して勉強させることをお考えでしょうか。もっと大きく言えば、中国の人材の輸出、外国の大学との人材育成における連携について、華東政法大学ではどのようにお考えでしょうか。

**黄先生:** 華東政法大学の知的財産は現在、どんどん成長しています。華東政法大学知的財産学院の概況を簡単にご紹介しますね。当学の知的財産学院には、著作権、特許、商標、不正競争法、基本理論、知的財産管理という6つの研究室が設けられていて、多岐にわたる専門分野の教員が揃っています。現在教員は全部で20名ですが、30名まで増員する予定です。そして、教員募集の応募条件として、まず留学経験があること、それからある分野を集中的に研究していることを出しています。さらに、教員のうち直接英語で授業ができる先生が5、6名いて、日本語やフランス語で授業ができる先生も数名います。人の人生は限られているため、1つの分野に集中するからこそ、その分野を深く掘り下げて研究できるのです。以上が当学の教員育成の理念です。

学内の教員だけではなく、特許審査を講義する特許審査官や、特許出願書類の作成を講義するロサンゼルス（ロサンゼルス）の米国弁護士なども招いたことがあります。このような講義は、視野を広くすることができるので学生たちの好評を博しています。また、当学はアカデミックな雰囲気にも溢れています。毎年、最高裁判所の裁

判官、政府関係者、国内外の弁護士、学者、インハウスローヤーなどを招いて、数十回以上の専門講座を開催していますので、新しい知識や理念が学生にも直接届いていると思います。

**Linda:** 学生の皆さんは、これらを通じて多くの知識を身に付けられますね。華東政法大学の留学事情はいかがですか。

**郭先生:** 華東政法大学の場合、海外留学する学生が多いですよ。修士2年目で米国、イギリス、ヨーロッパなどに行ってLLM課程を受けたり、留学したりする学生は結構多いです。

**黄先生:** そうですね。当学の学生は、中国の全国的な論文コンテストにも参加して、良い成績を出していますよ。つまり、学生の資質は、優秀であると自信を持って言えます。それに、当学の学生は、毎日、外国資料を読んだり、外国語文献の翻訳、外国語資料の検索を宿題でやったりしているので、英語にも堪能です。私たち教員も、学生に外国判例を翻訳し、その概要をまとめるように要求しています。このような学習を1、2年続けると、学生の外国語レベルも向上してくるものです。

**Linda:** 非常に有意義な訓練ですね。博士論文に例えれば、最初の研究企画書なのではないでしょうか。この研究企画書の出来上がりさえ良ければ、論文の3分の1は完成したと言っても過言ではありません。なぜならば、研究企画書を作成するためには、たくさんの調査研究、分析及び整理を行うことが必要で、この過程では、膨大な文献を読破して、研究テーマを選定し、その妥当性を検証しなければならないからです。よい研究企画書は、実は非常に価値の高い論文であるとも言えるでしょう。日本で有名な商標弁理士であられる青木博通先生が書かれた立体商標に関する論文は、その1例であると思います。この論文を読むたびに、青木先生の学問に対する真摯で勤勉な態度に感心しています。この長い文章を繰り返して読むこと、特にその中で引用されている100件以上の文章の内容を読むことによって、自分の日本語と英語のレベルをさらに高めることもできました。

**黄先生:** そのとおりです。当学では毎年、文献レビューのコンテストを行っています。文献レビューの作成ができさえすれば、将来的に裁判官、弁護士やインハウスローヤーなどの仕事についても、役に立つはずですよ。

**Linda:** 大学本科の4年間は、特に理工系の学生にとって、一般知識を身につける絶好のチャンスであると言われていすね。それに対して、その後の修士課程の、2、3年間は、小さなテーマについて研究することで、論理的思考力を構築してレベルアップする期間になります。さらに、博士課程に進んで、初めて本格的にじっくりと読書をする過程が始まるのです。ドイツの特許弁護士は非常に誇り高く、自信を持っていると言われますが、彼らのほとんどが博士であることは事実です。私たちはもちろん多くのことを社会という大学から学ぶことで、自己を認識し、再構築し、自尊心や自信を持ちながら、自立できるように自分を励ますことができますね。そして、自分の力で、一生懸命学習して成功への道を切り拓いた人も少なくはありませんが、大学で立派な先生の門下生として系統的に学習することは、若者の将来の成長にとって、良い影響を与えることになると思いますので、逃して欲しくないですね。

**黄先生:** 確かにそうですね。先ほども紹介しましたが、華東政法大学の知的財産専門の教授陣やカリキュ

ラムなどは、オリジナリティーを非常に重視しています。

**Linda:** その点については、信じています。黄先生は読書が大好きですし、物事を筋道立てて考えたり、研究されたりすることもお好きですね。このような先生は、知識に対しても、学生に対しても、情熱を持っているはずですから、学生もその情熱を感じることで、より一層研究に対して熱くなれると思います。

**黄先生:** 情熱は大事ですよ(笑)。

**郭先生:** 一番印象に残っていることは、黄先生が学生であった私よりも、真面目で頑張っておられたことです。黄先生はいつも、朝8時に学校に来られ、夜10時まで研究室におられました。体調が良くない時も、ずっと頑張っておられました。そして、先生は実務における具体的な問題に注目して、その問題の科学的で合理的な解決方法を探り出すことを重視しておられます。解決法とそれを裏付けることができる根拠が見つかった時が、先生にとって至福の時なのです。そして、先生もいつも私たち学生と一緒に、解決策や根拠、その簡潔で明確な表現について議論してくれました。つまり、先生の最大の注目点は、いつも解決案にありました。私は、留学経験はありませんが、就職後に裁判官として勤務していた時も、今弁護士として勤めていても、先生と解決策を探すために議論したことが大変役に立っています。

**黄先生:** 当学の本科生卒業生90人のうち、40%程度の学生が国内外の大学院に進学していますよ。

**Linda:** それは良いことですね。米国は、学問に非常に厳しい国ですので、日本の知財専門家でも、米国に行って勉強し、その後日本に戻った方も多いです。

**黄先生:** そうですね。

**Linda:** ここで企業の立場から少し感想を述べさせていただきたいと思います。2007年頃から、営業秘密や不正競争防止だけでなく、特許、商標、著作権の関連訴訟も増加の一途です。このような状況下で、企業の知財人材に対するニーズがますます大きくなってきています。私たちのような特許代理事務所でも、人材の総合的なレベルの向上が急務になっています。そのために、貴学では、ビデオ教材や現場での実習などの形式の模擬法廷を開催し、企業を対象に年間数回にわたる研修を実施することができますでしょうか。また、貴学の教授陣、又は郭先生のような優秀な人材によってチームを構成して、企業に出向いて講座を行うことはできますか。私がこのような例を考えたのは、弊所と長きにわたり良好な業務提携を行っているドイツの事務所では、事務所内で組織されたチームがハーバード大学に出向き、ドイツやヨーロッパの知財に関する知識を模擬法廷の形式で、大学の研究者に紹介する活動を毎年のように行っているからなのです。この活動を通して、受講者は、当事者として法廷でどのように対応すべきか身をもって理解することができます。通常、4~6名のパートナーレベルの知財弁護士が主としてこのような講座を担当していますが、この活動はハーバード大学では非常に高く評価され、すでに数年間続けて行なわれているようです。実際に、このような形では数時間と短い説明ですので、受講者をさほど深いレベルまで導くことはできませんけれども、プロの弁護士の仕事のやり方や考え方について、受講者に初歩的な印象を与えることはできると思います。もし貴学の教授が、企業に対してこのような研修を行ってくれたら、講座そのものが短期間であっても、その後、企業側は関連問題に遭遇した場合、これらの専門家にアドバイスしてもらった



り、その専門書や論文を検討したりするなどの方法が考えられるのではないかと思います。今の時代なら、ビデオ教材でもサマー研修でも構いませんが、合計で10数時間程度の短期的な人材育成研修であっても、中国の人材教育にある程度の効果をもたらすのではないかと考えています。

**黄先生:** Linda所長のお話に大いに賛同します。実は、大学の教員は時間が限られていますので、毎年対外研修を実施しているのですが、あまり多くないのが現状です。やはり教員には学術研究に時間を使ってほしいですね。

**Linda:** 米国の大学もそうしていますね。

**黄先生:** そうです。私たちは、教員が研究に励むことを奨励し、講座は数的にはさほど多くありませんが、効果的に行っています。

例えば、今年は上海市の検察院機関で知財案件の調査業務に従事している60名余りの検察官向けの講座を行いました。内容としては営業秘密、著作権、特許、商標といったもので、非常に効果的であったと思っています。

また、教員によるビデオ教材も作製しています。今年は、サマーキャンプのために8本ものビデオ教材を撮りました。

1本のビデオは40分以内で、内容も教材と異なり、新たなホットなテーマが中心となっています。そのビデオが広く社会に公開されると、必ず注目されますので、講師を担当する教員には高いレベルを求めていることもあり、担当者は相当のプレッシャーを感じているようです。

そして、模擬法廷も行っています。例えば私たちは2015年に、米国合衆国連邦裁判所の裁判官、米国弁護士及び中国弁護士を招いて当学で模擬法廷を開催しました。今年も行う予定で、現在は企画、準備をしている段階です。さらに、上海裁判所の裁判を当学のキャンパス内で開催することもできます。これまでに、上海知的財産裁判所のある訴訟の開廷が当学で行われたことがあり、一部の学生や教員も傍聴しました。

**Linda:** そうですね。私が知っている限り、米国やヨーロッパでも一般公衆が裁判を傍聴することで、法律知識や裁判官の考え方を学習することがあります。本日の黄先生と郭先生のお話は、知財分野で22年間も働いてきた私にとっても、大変勉強になるものでした。実は、ぜひ両先生のご見解を伺いたいと思っている問題があるのですよ。現在では知財関連の事件は増加の一途であるものの、専門的な人材は絶対的に不足しているというのが現状です。中国の発展があまりにも早すぎるため、多くの分野で、専門ではない人が専門分野の問題を扱っているという問題があります。そこで、事柄をよりスムーズに処理でき、中国の多くの方面の問題が良い方向に解決できることで、今の時代、後に続く世代に応えたいと意気込んでいますが、解決が急務な問題が多すぎて、落ち着いてじっくり学習する時間さえなかなか取れないと焦ってい

る人が多いのが現状です。そこで、今後どのような方法を通じて、中国の知財全体における大きな進展を期待するかということについて、黄先生のご意見を伺いたいと思いますので、よろしくお願いします。

**黄先生:**大きな進展を期待するとすれば、やはり人材が必要不可欠です。ここで言う人材は、留学経験だけでなく、現地の文化、制度についてもよく精通していることが必要です。当然、このような人材の養成には、良い先生による導きや指導が必要になります。

**Linda:**全くその通りですね。先生のお話を伺っているうちに、「弁護士にしても、外交官にしても、素質が必要だ」という言葉を思い出しました。では、外交分野では一体どのような素質が必要なのでしょう。私自身の場合、1998年から市場開拓を学び始めたのですが、長くやっても、自分には情熱はあるものの、衝動的で素質には恵まれていないのではないかと考えています。さらに、何を学び、何を悟ったかと聞かれると、2つのことがあります。まず、文化を理解することの大切さに対する心得、つまり、優秀な外交官として、各国の文化を誰よりも早く、詳細に理解して、心からその文化を尊重すべきだと思っています。次に、優秀な外交官になるためには、幼い頃からの良い習慣を身につけ、その後大人になってから、自ら進んでその習慣を見直すことが非常に大切であると思います。つまり、キャリアの生涯を通じて絶えず己を知り、見直すことの繰り返しは何よりも大切なのです。すでに自分の性格の一部となっても、見直す必要がある時は、その長年の習慣を徹底的に直すことができる人こそ、素質があると思うのです。それでは、弁護士としては、どのような素質が必要でしょうか。私は、郭先生は非常に優秀な弁護士だと思っていますし、黄先生も優秀な弁護士であることはもちろん、素晴らしい教師ですし、優れた研究者でもあると思っています。では、優秀な弁護士としての素質について、まず郭先生のご意見をお聞かせください。

**郭先生:**過分なお褒めの言葉をいただき、恐れ入ります。正直に申し上げれば、私自身、自分に素質があると思ったことはありません。それどころか、自分はごく普通の人間だとずっと思ってきました。ただ、何か1問題が発生したら、それを必ず解決しなければならないと思える本能を持っているだけなのです。だから、問題解決に際して、考え方がその一歩となり、つまり、問題解決のための考え方をまず明確にしなければならないと思っています。それには、知識や経験を積み重ねることが必要不可欠です。私は、裁判所を離れ、弁護士業界に入り、まだ2年余りしか経っていませんが、弁護士2チームとしての仕事の協力において、弁護士は決して焦ってはならず、多くの事件を扱うことで経験や知識を積み重ねて初めて、問題解決のための具体的な法律条文の理解や適用などを含めた最適な方法を見つけられるのだとしみじみと感じています。まだ初級レベルにある弁護士であれば、指導教官の進め方をじっくりと学ぶと共に、教官のアドバイスの意図についても考えながら学ぶべきだと思います。ですから、弁護士としての最も基本点な要件は、勤勉さと努力家であることです。私たちのチームでは代理した全ての事件の証拠資料を1頁ずつじっくりと読むことを心がけています。過去の裁判所での経験から、証拠が事件のポイントであり、核心であるので、少しの漏れがあっても許されないことを学んできたからです。

つまり、弁護士に必要なのは勤勉さで、しかも正しい考え方の下での勤勉さなのです。勤勉とは、成功を焦ることではなく、短時間で成功できない時には、他の人に学ぶという謙虚さも必要です。私も、裁判官だった時、国内外の判例を調べたり、経験豊富な主任裁判官の判決を学んだりしていました。知的財産権

と市場とは緊密に結びついており更新が速いからです、私たちのチームでは案件を扱う際、最初に背景資料の収集を行っています。これは非常に重要なことで、省略することはできません。過去の判例、事例を調べることで、最高裁判所の観点を学んだり、典型的な事件からヒントを得たりしています。知財の学習には終着点がないことを、裁判官であった時も実感していました。私は知財裁判官として、知財の学習と研究一筋の6年間を送りましたが、全ての問題が解決できたわけではありませんでした。なぜならば、過去の判例における観点は、1年後に完全に覆されたり、全く逆の判決が出されたりしたことがよくあったからです。でも、この点も逆に、知財の魅力ではないのかと思いますね。市場や競争に密接につながっていることで、市場の変化に伴って見直しされます。これこそが、上に法律あり、経済が土台であることを物語っているのではないかと思います。法律は経済という土台のために制定され、経済によって影響を受けて改正され、新たなルールが形成されるのです。

また、弁護士としては専門能力が非常に重要で、知財事件においては、専門能力が特に求められると思います。中国の裁判機関では、皆さんもご存じだと思いますが、知的裁判所の裁判官は高学歴の者が多く、高学歴の裁判官が優先的に知的裁判所に配置されています。これは、裁判所のトップに、知財事件が他の民事や労働紛争などの事件とは異なり、専門性が非常に高い裁判になるので、普通の裁判官では対応するのが困難であるという認識があるからです。最高裁判所における知財裁判官の育成目標は、スペシャリストレベルの裁判官という認識があり、裁判官は第1線で事件に直面し、絶えず学習することで、典型的で指導的意義のある判決を下すことが求められているのです。したがって、優秀な弁護士になるためには、専門能力を絶えず向上させ、裁判官と対等に対話ができ、裁判官が考えていることを読み取る能力が必要なのです。

**Linda:**素晴らしいご意見ありがとうございました。郭先生のご意見は、中国の若い弁護士に多くのヒントを与えたいと思います。私の記憶では、梁啓超先生が若い頃、米国留学していた梁思成と林徽因にある手紙を書いたのです。当時の梁思成は意気盛んで、発想が大変良かったため、優れた建造物を完成させたこともありました。功を焦り、落ち着いて建築図を描けないこともありました。そのような息子に対して、梁啓超先生は手紙の中で、「まず、落ち着くこと、そして、基本的なことに真摯に取り組めば、将来的にそのような勤勉さは役に立つ。」と書いたそうです。皆さんもご存じのとおり、私は理系出身でありながら、文学作品を読むことが何より好きなのです。特に歴史人物の伝記について、異なる作家が著した作品を比較して読むことが大好きです。衛星放送の番組『鏘鏘三人行』の有名司会者である竇文濤氏が50代に入ってからミスが許せなくなり、完璧を追及する境地になったと言っているのを聞いたことがあります。私自身はちょうど反対で、50代に入り落ち着いて文学作品と向かい合うことができるようになり、悟りの境地に達し、今までの誤解や一方的な見解を正すことができるようになってきました。また、ある歴史的イベントについて、一字一句じっくり読んでいくうちに、その主人公のイメージがより豊かになり、その歴史的背景において発生したさまざまな事件の関係者の心を読み取ることができ、受け入れることができるようになってきました。それに伴い、自分の問題を見る方法、考え方も変わってきて、心に潜んでいた不安や焦りが消えていったのです。最近、独りで自分の心と向き合う日々を楽しめるようになり、外部に求めることがなくなり、

自分の心と上手く付き合えるようになりました。だから、皆さんには、もっと若い時に自分の心を落ち着かせてほしいと願っています。証拠の検討でも、文学作品の読書でも、落ち着いて建築図を描いた米国ペンシルベニア州にいた梁思成先生を見習ってほしいものです(笑)。その基本的な作業の日々の積み重ねが梁思成先生を中国一の建築家に成長させるのに役だったのではないかと思います。建築図の描写と証拠の理解とは、あらゆる事件の開廷前の陳述と同様に、実戦前の基本的な訓練なのです。



さらに、先ほど郭先生も言われましたが、問題の考え方や切口がとても重要になってきますが、そのためには経験や知識の積み重ねが必要です。若い世代の場合、十分な経験がないと、自分が明確な考えを持てるまで、先に進めないというのは、資源の無駄ではないかと思います。言わば、これも1種のチャレンジですからね。これまでのさまざまな教訓が全てのチャレンジに意義があるわけではないことを教えてくれました。確かに一部のチャレンジは無意味で、しかも、事物の正しさに背いていることすらあるとしみじみ感じています。多くの場合、チャレンジそのものがロジックに合致しているか否か、道理に背いていないか否かを考慮することが必要です。例えば、化学知識が全くない人が、化学常識の問題についてある化学者にチャレンジした場合、ロジックも、道理もないことは明らかです。同じく、法律を一

応学んだだけの人は、法律を熟知しているとは言えませんね。本当に法律が分かると言えるのは、長年にわたる実践の中で、挫折や失敗を経験し、お客様に対して自分なりの法的意見を出せるようになってからではないでしょうか。少しロマンチックな言い方をすれば、「本当の愛を知るのは、それを失った後だ。大切な人を失って、初めてその大切さを実感できる。」という言葉のとおりではないでしょうか。愛情の問題でもそうである以上、私たちは司法実務において、弁護士として当事者のために責任を持って職業道徳を守るべきであり、自分の思うままに勝手にすべきではありません。ですから、若い世代、特に法律に携わる若者は、ロジックや物事の発展法則に基づいて、問題を考慮すべきです。また、分からないときは、経験のある先生に素直に尋ねたり、誠意を持ってお客様と検討したりして、問題を深くまで掘り下げて検討すべきだと思います。若い時は、分からないことがあっても何も恥ずかしいことではないのです。本当に注意すべきことは、自分の主観的な意志を客観的な分析が必要な物事に無理やり押し付けてはいけないということです。

**郭先生:** そうですね。黄先生も私に、「私は、私のアシスタント弁護士と比べて、経験や知識に確かに長けています。」と言われたことがあります。黄先生は実際、私以上の経験や知識をお持ちです。だから、私も同じ問題に直面しているのですが、受け入れて考えて、学んで吸収するのは、実に効率の高い学習方法だと思います。

**Linda:** ここで、チャレンジに対する概念について、私自身の見解を少しお話してよろしいでしょうか。自然

科学の分野におけるチャレンジの多くは、法則に従っていると思います。なぜなら、自然科学は、発見した新しい現象によって、その法則を研究してこそ、初めて応用段階に進むことができるからです。自然科学では、一見偶然の発見及び大胆な想像力が、その発展を促進する上で重要な要素となります。これは自然科学、基礎理論を科学の応用に適用する時の1つのルートです。しかし、経験と実践を積み重ねる必要がある法律や外交の知識を身に付けるには、専門家から学びながら、勉強に専念することが必要なのです。

弁護士の育成については、この辺で終わりましょう。まだお時間があれば、議論を続けたいと思いますが、宜しいでしょうか。では、今日の最後の問題ですが、ビッグデータ時代の今日、中国国内企業や外国企業に対して、営業秘密などの保護について、黄先生と郭先生は企業の知的財産担当者に何かアドバイスがありましたら、お教えいただけませんか。今、営業秘密事件の多くは、退職後の従業員による紛争ですが、将来的に、企業間競争がますます激化し、人材の競争だけでなく、営業秘密の管理上の競争も深刻になっていますので、こちらについても何かアドバイスをいただけませんか。

**郭先生:**この問題について、まず私見を申し上げます。以前の裁判経験やこれまでの弁護士としての実務経験からすれば、企業にとって営業秘密、特にその保護措置は非常に重要です。確かに、先にも述べましたが、法律は営業秘密に弱い保護しか与えないので、より一層重要になるのは、権利者による自己保護と自己救済です。自己救済とは、企業が工夫して営業秘密の保護時間をできるだけ長くすることです。したがって、他の知的財産権に比べて、企業による営業秘密に対する自己保護は非常に重要な課題なのです。

企業は営業秘密保護の体系を打ち立てる時、以下のような問題を解決することが急務です。まず、秘密保持者と秘密保持の対象を選定することです。全ての社員、全ての内容に対して、保護措置を行うと、コストが高く、効率が低くなり、保護措置として失敗することになるので、会社は、一部の社員を選択し、具体的な秘密保持情報に応じて保護措置を採用すべきです。秘密保持によって、業務効率も低下することになるので、秘密保持措置を完成させるには、ある程度の業務効率を犠牲にすることが必要です。次に、営業秘密に対して、物理的な手段を採用することで保護することです。例えばパソコンにある権限を設け、従業員1人1人に異なるユーザ権限を付与した場合、パソコンの全ての操作履歴を残すことが必要になります。以前、ある従業員が1年かけて毎日、電子資料を少しずつコピーして、最後にシステムから全ての情報をコピーして持ち出したというケースを担当したことがあります。このように、少しずつ情報をコピーする時、企業はすぐに発見できないので、全ての操作を取消せないように、全てのパソコンを予め設定すれば、パソコンから資料をコピーする記録を全部把握でき、有力な証拠を入手することができるのです。これは、デジタル技術の導入によるメリットです。

したがって、企業は社員に制限をかけ、秘密保持の対象(具体的な資料や内容など)のデジタル化、パスワードの設定など、あらゆる技術手段により、営業秘密を保護しなければならないのです。現在、営業秘密訴訟事件はほとんど、退職した従業員によって引き起こされています。なぜなら、営業秘密自体が自ら保護すべきもので、内部従業員のみが知り得るからこそ、情報を漏らすことができるのです。したがって、営業秘密は、企業が従業員との間で如何なる秘密保持関係を構築するかによって決められ、秘密保

持承諾書の締結だけでは十分ではなく、より重要なのは秘密保持を如何に客観的、物理的に実現するかということなのです。

実際、資料を調べたところ、日本では、一部の企業は秘密保持情報に接触し得る全ての従業員に対して、長期的で安定した雇用関係を築くことで、退職や転職を最小限に抑え、営業秘密を企業内で保護しているとのことです。また、中国でも、秘密保持情報に接触し得る主要な従業員に対して、株式を付与している企業も多くなっています。

私は以前、主任裁判官として、会社の重役の退職後に引き起こされた営業秘密事件を審理したことがあります。最高裁判所により、全国の特等賞事例として選出されたこのケースでは、企業の重役は退職後、入手した元顧客リストを利用して、元勤務先と競争関係にある再就職した企業において、新たなメールアドレスから、元顧客にメール送信をしましたが、新ユーザー名と旧ユーザー名が同一で英語の名前だったので、顧客が間違っ



て、そのまま旧メールアドレスに返信したことで、ようやく元の勤務先に発見されたものでした。しかし、彼は元勤務先と秘密保持契約を締結し、顧客の情報などに関する営業秘密の保護義務及び競争制限義務を明確に約定していましたので、このケースでは、原告である元勤務先が主張する顧客リストは営業秘密に該当すると認定されました。当該顧客リストには、原告と長期の安定した取引関係を保持する顧客が含まれ、名称、連絡先及び取引の習慣、意向、内容などが記載されていたため、公知情報とは識別される特殊情報で、価値を有し、原告による合理的な秘密保持措置により保護されていたため、営業秘密に該当すると認定されました。被告は原告の重役として、企業の重要な営業秘密に直接接触し、把握していたので、その行為は原告の営業秘密の侵害に該当するとみなされ、最終的に、裁判所は、被告が2年以内の係争顧客リストの使用行為の差止めを命じる判決を下したのです。

**Linda:**ここまで読んでこられた読者の皆さんも、郭先生がご紹介して下さったケースの深い研究や、郭先生の論文の研究をしたくなかったのではないのでしょうか。

**郭先生:**ありがとうございます。このケースを通して、一番印象深かったのは、企業にとって、従業員と企業の営業秘密との関係の捉え方について、深く考えさせられたことです。弁護士にとって、これは、とても重要な非訟法律業務の1つですが、中国では、この業務に従事する弁護士はさほど多くないのが現状です。その1つの原因として、外部の弁護士が重要な営業秘密に接触することを、企業側が望まないことが挙げられます。実際、営業秘密に対する企業の自己保護は一種の予防手段で、黄先生も仰いましたが、予防コストは事後的救済のコストよりも遥かに小さいのです。

**Linda:** 将来的に、多くの弁護士が「ファイアーウォール」を構築することで、企業を助けながら、大量の業務を完成することが求められています。この点について、若い世代の弁護士は研究を重ねる必要がありますね。

**郭先生:** そうですね。企業、特に中小企業はこのような業務を求めています。裁判所にいた頃、被告の行為が明らかに悪意のある不正競争に該当しながら、原告が主張する営業秘密の権利が存在しないので、裁判所は仕方なく、原告の訴訟請求を棄却せざるを得なかったことをよく残念に思いました。だからこそ、事前予防は重要なことで、営業秘密の保護対象を確定し、合理的な保護措置を採用することも重要です。実際に、顧客情報や技術情報は企業の存続にとって唯一の資源とも言えるべきで、資源を失うと、企業はそのまま倒産してしまうことになりかねませんよ。

**黄先生:** そう、確かにそのとおりです。人件費や経費をも含む予防コストは、事後的救済のコストよりも遥かに低いのです。また、今日の話題ですね、デジタル時代を迎えた今だからこそ、営業秘密の保護は待ったなしの急務です。インターネットが誕生してから、情報公開のスピードは加速の一途で、その伝達速度もますます速くなっています。さらに、パソコンにおけるワンクリック操作ですら、取り戻すことができないのです。第三者に閲覧されなくても、既に検索エンジンにレコードがあれば、削除することができないし、その時には多くの情報がすでに漏洩されてしまっているのです。このような事情に鑑み、営業秘密の保護措置を事前に設ける科学性はより重要視すべきです。しかし、客観的に言えば、現在の営業秘密の保護措置の多くは、営業秘密の保護措置に対する企業の認識がそもそも不十分なことが、問題なのです。

営業秘密の保護措置ではまず、合理性が必須です。しかし、この合理性の程度の判断が非常に難しいので、専門の弁護士の力を借りることが必要なのです。大多数の企業にとって、特許件数は技術秘密の件数より遥かに少ないのです。例えるなら、水面上の氷山のように、目に見える部分が特許で、目に見えない大部分は技術秘密なのです。したがって、企業にとって技術秘密の保護、営業秘密の保護はとても重要です。しかし、多くの企業は、技術秘密が特許より重要であることをまだ認識できていないのです。

**Linda:** 確かにそうですね。私は先日、日本のある組織を訪問した際、「現在、米国の進展が早くて、日本にとっても急務になっていますが、中国では、デジタル時代の営業秘密をどのように保護しているのですか。」と質問されましたが、実際は黄先生の言われたとおりなのです。

**黄先生:** そう、これから色々工夫していく必要がありますね。一言で言うと、まず専門チームの設立が急務です。

**Linda:** 私も全く同感です。知財分野などの専門的なことは専門チームに委託すべきです。本日は黄先生、郭先生からいろいろお話を伺い、大変勉強になりました。特に、今回の対談を読んでいただいた皆さんにも、資するところが多いのではないのでしょうか。中国の営業秘密や不正競争防止法の理論・実践的応用、今後の動向・将来性、及びデジタル時代の営業秘密保護、人材育成、将来最前線で働く若い弁護士たちの成長などについて、黄先生と郭先生から、とても有用なアドバイスをいただきました。今回の対談を読んでいただいた皆さんにおかれましては、ご感想やご意見をいただければと思います。また機会があれば、

まとめやアドバイスなどを作成したいと思っております。

**黄先生:**はい、分かりました。またチャンスがあれば、Linda、読者の皆さんといろいろとお話したいと思  
います。

**Linda:**今日は本当にお忙しい中ありがとうございました。先生たちとの対談は有意義で楽しかったです！  
ありがとうございました。



---

(今回のIPNEWSに掲載している写真は、弊所のリンダが撮影したものです。)

責任者: 代表取締役 弁護士 弁理士 魏 啓学 (Chixue WEI)  
社長 弁理士 劉 新宇 (Linda LIU)  
担当者: 所員 キン 英芳 (Yingfang JIN) 張 輝 (Ashley ZHANG)

林達劉グループ 企画室 (Business Development Department, LINDA LIU GROUP)

〒100013 中国北京市東城区北三環東路36号 北京環球貿易中心C座16階

Tel: 86-10-5825-6596 (WEI) 86-10-5825-6089 (LIU) 86-10-5825-6366 (代表)

Fax: 86-10-5957-5201 (代表)

E-mail: [ipnews@lindaliugroup.com](mailto:ipnews@lindaliugroup.com)

Website: <http://www.lindaliugroup.com>