

インド市場における企業の知財戦略解析 に関する研究

情報検索委員会
第1小委員会*

抄 録 インドでは、特許権者または実施権者が、特許権の実施状況を毎年所定の書式（Form27）で特許庁に報告することが義務付けられている。実施状況として報告する情報には、実施の有無だけでなく、実施されている場合の当該特許製品の数量及び価格に関する情報、ライセンス情報が含まれる。このForm27は公開されていることから、第三者にとって各企業の特許活用実態を把握する有用な情報源といえる。本稿では、インドのエレベーター産業及び風力発電産業を対象に、各社の特許実施情報や企業情報等を解析することで、インド企業及び欧米外資企業の知財戦略の違いを明らかにした。このような解析手法は、インド市場への進出を計画する日系企業が質の高い知財戦略を策定する一助になると考える。

目 次

1. はじめに
2. Form27記載の特許実施情報
3. 企業の知財戦略解析事例
 - 3.1 事例1（エレベーター産業）
 - 3.2 事例2（風力発電産業）
4. おわりに

1. はじめに

近年、インドへの日系企業の進出が増加しており2012年時点で900社、1,800拠点を越えた。一方、知財訴訟は増加しており、デリー高裁で2009年の317件から2012年には、ほぼ倍の601件となっている¹⁾。訴訟の原告に占める外国人比率は増加しており、デリー高裁では45%に達している²⁾。したがって、インド市場へ進出を計画する日系企業としては、先発のインド企業や外資企業がどのような事業戦略や知財戦略を実行しているのか現状把握した上で自社知財戦略

を立案する必要がある。

インド特許制度の特徴の一つとして、登録された特許権の実施状況を毎年所定の書式（Form27）で特許庁に報告する制度がある。このForm27はインド特許庁ウェブサイトで公開されており、各企業の特許活用実態を把握する有用な情報源となっている³⁾。また、同ウェブサイトにおいて、2015年3月に無料の知財調査ツール“InPASS”がリリースされ、特許のフルテキスト検索が可能になり、インド特許情報の解析の利便性は大幅に向上した⁴⁾。

本稿では、エレベーター産業及び風力発電産業を事例に、各社の特許実施情報や企業情報等の入手可能な情報を解析し、インド企業及び欧米外資企業の知財戦略の違いを明らかにした。このような解析手法の提供により、会員各社がインド進出する場合に質の高い知財戦略を策定

* 2015年度 The First Subcommittee, Information Search Committee

する一助となれば幸いである。

なお、本稿は2015年度情報検索委員会第1小委員会第2ワーキンググループの朝比奈靖之（ポリプラスチック）、糸井陽平（旭化成）、源島直之（キューピー；小委員長補佐）、佐伯真一郎（日本化薬）、千田義則（三菱自動車工業）、戸田敬一（オムロン）山崎勇二（三菱化学）が執筆した。

2. Form27記載の特許実施情報

Form27は、実施状況をインド特許庁に報告する書式であり、Form27による実施状況の報告は、インド特許法第146条等で規定されている。特許権者もしくは実施権者（独占・非独占を問わず）またはその代理人は、Form27に則り、インドにおける特許発明の商業的实施の程度について、毎年陳述書を提出しなければならない。

Form27は、特許権者または実施権者に対して、以下の関連情報を提出すべきことを要求している。

- 1) 発明の実施の有無
 - a) 実施されていない場合、発明が実施されない理由、及び当該発明の実実施計画
 - b) 実施されている場合、当該特許製品の数量及び価格（ルピー）
 - i) インド国内で製造した製品に関する情報
 - ii) 他国からの輸入品に関する情報（国別）
- 2) その暦年に付与したライセンス及びサブライセンスの数
- 3) 公衆の需要が適正な価格によりどの程度（一部、十分、最大限）満たされているか

なお、特許権者等が当該情報を提出しない場合、特許発明をインドで実施していないとみなされるため、特許庁長官によって第三者に強制実施権を付与される場合がある。また、情報の不提出には罰則規定が設けられており、100万ルピー以下の罰金、さらに故意に事実と異なる

情報を提出した場合には、6ヶ月以内の懲役もしくは罰金に処され、またはこれを併科すると規定されている⁵⁾。

現在（2016年1月時点）、インド特許庁のウェブサイトでは、2012年から2013年の2年分のForm27を確認することができる。確認できる内容は、①Form27の提出状況、②提出されている場合の実施状況、あるいはライセンス情報、更に③提出されたForm27（手書き書面の電子データでの取込）である。なお、検索結果画面で表示された実施状況（Y/N）の記載と、提出されたForm27の書面中に記載のある実施状況が異なる場合があった。そのため、提出されたForm27の書面を確認することが望ましい。

Form27の運用実態を示すデータとして、存続特許件数39,989件に対して、Form27の提出件数が27,825件との2011年のデータがある⁶⁾。このデータから存続している特許の7割程度Form27が提出されているのが実態のようである。

3. 企業の知財戦略解析事例

エレベーター産業及び風力発電産業を事例に解析した。対象企業は、市場シェア情報を基にシェア上位企業を抽出し決定した。解析は、各企業の事業情報及び特許情報を基に行った。各企業の情報は、インターネット上で入手可能な情報を利用した。また、特許情報は、商用データベースの情報と、インド特許庁ウェブサイトで公開されているForm27記載情報（実施有無、ライセンス情報）を利用した。

3.1 事例1（エレベーター産業）

(1) 着目理由

エレベーター産業は、商品であるエレベーター自体の技術開発が必要な面と、設置後のアフターサービスがビジネスとして重要である面との双方を有する事業である。インドのエレベーター市場に進出する企業にとって、エレベータ

一の商品力を高める技術開発力を持っていること、そして、その商品を顧客のところまで届けられる販売網と大規模なアフターサービス組織を有することが成功要因となる事業と考えられる。

このようなエレベーター産業において、欧米外資企業の雄の数社がインドのエレベーターメーカーを買収・提携等して販売ルートを効率的に確保し、シェア獲得に成功している例がある。そこで、事例1では、エレベーター市場に参入してシェア上位企業となっている欧米外資企業と、先発メーカーであるインド企業を対象に、知財戦略を解析した。これにより、日系企業がインドに進出する際の知財戦略策定の参考となる情報を提供する。

(2) 市場シェア

エレベーターメーカーのインド市場シェアは、2012年に発行された文献⁷⁾のデータを参照すると(図1)、1位オーティス(米国)、2位ジョンソンリフツ(インド)、同2位コネ(フィンランド)、4位ティッセンクルップ(ドイツ)となっている。オーティス、コネ、ティッセンクルップは、エレベーター業界における欧米の外資企業で、世界市場の上位4社のうちの3社である。一方、ジョンソンリフツは先発のインド企業である。参考までにグローバル市場シェアは、1位オーティス、2位シンドラ(スイ

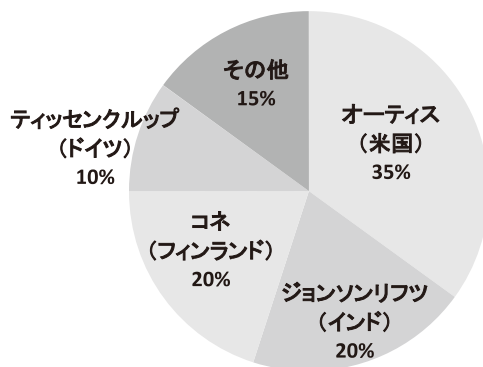


図1 エレベーターメーカーのインド市場シェア (国名は企業の発祥国)

ス)、3位ティッセンクルップ、4位コネであり、これらがグローバルでの4強となっている。

(3) 買収・提携

前項の文献のデータを参照すると(表1)、欧米外資のオーティス、コネ、ティッセンクルップの3社は、1999年以降にインド企業を買収・提携している。これらの欧米外資企業は、販売ルートとアフターサービスの機能を手に入れた結果、インドでの大きなシェア獲得に至ったものと推測される。

インド企業のジョンソンリフツは、創業50年を超える企業であり、インド市場における先発メーカーとして、欧米外資4強メーカーのうちの3社とシェアを互角に分け合っている。

表1 エレベーター業界における欧米外資企業とインド企業の間での買収・提携例

エレベーター業界における欧米企業	買収・提携年	提携形態	買収・提携先インド企業
オーティス	1999年	共同企業体	Mahindra and Mahindra (Mahindraグループ)
	2008年	共同企業体	Supriya Elevator
コネ	2004年	企業合併・買収	Bharat Bijlee
ティッセンクルップ	2001年	企業合併・買収	ECE Industries (B.K.Birlaグループ)
	2002年	企業合併・買収	Kare

(4) 特許出願状況

前述のインドシェア上位企業のエレベーターに関するインド特許出願状況を調べた。特許検索のデータベースは、トムソンイノベーション(TM)のインドコレクション(トムソンロイター社)を用いた。また、エレベーターに関する特許の検索には、検索フィールド:国際特許分類(IPC)で選択した特許分類:B66B1/00, B66B3/00, B66B5/00, B66B7/00, B66B9/00,

B66B11/00, B66B13/00, B66B15/00, B66B17/00, B66B19/00 (「運輸」に関するセクションBのうち、「エレベーター」を中心とするサブクラスB66Bから選択)でヒットするものを対象とした(1975年1月1日～2015年9月30日発行分までを対象)。

図2は、上述の検索で得られたデータを出願人毎の出願件数で示したものである。

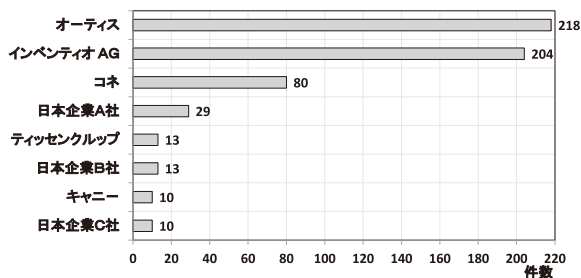


図2 エレベーター関連IPCに関する出願人別インド特許出願件数(1975～2015年)

エレベーターに関するインド特許出願件数(公開公報の件数)は727件であった。出願人別に見るとインド市場シェア上位の欧米外資企業は、いずれも特許出願を行っていることが確認できた。最も出願件数が多かったのは、オーティス(218件, インドシェア1位)で、コネは3位(80件, シェア2位)、ティッセンクルップは5位(13件, シェア4位)であった。また、インド出願件数2位のインベンティオ(スイス)は、インド市場シェアで上位5位に含まれていない企業である。出願人別の特許出願の確認により、欧米外資企業の中でも市場シェア獲得に先行してインド特許出願を積極的に行っている企業があることが確認できた。一方、先発のインド企業のジョンソンリフツ(シェア同2位)のインド特許出願は確認できなかった(参考までに他国での出願についても確認したが、ジョンソンリフツを出願人(権利者)とする出願は確認できなかった)。また、“InPASS”でも同様にジョンソンリフツを出願人(権利者)とす

るインド特許出願を調べたが、確認できなかった。

図4は、時系列で、各企業のインド特許出願件数の推移を見たものである。欧米外資企業が参入した1999年以降に各欧米外資企業の出願が行われ、増加傾向となっている。

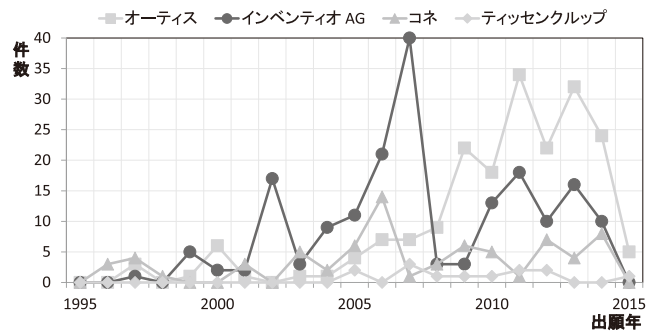


図3 エレベーター関連IPCに関する出願人別インド特許出願件数推移

(5) Form27の確認

本ワーキングでは、Form27を確認できるインド特許庁のウェブサイトを利用して、エレベーターメーカーのインド特許の実施状況、ライセンス状況を確認した。

先の検索のエレベーターに関するインド特許出願について、まず、メーカーごとにForm27の提出件数を調べた。Form27は、2012年及び2013年の提出分を特許庁ウェブサイトを確認可能である。そこで、2012年及び2013年のForm27をすべて提出書面で確認し、2012年及び2013年の少なくともどちらか提出されていれば提出ありとしてカウントした。次に、特許の実施状況として、2012年及び2013年の少なくともどちらかが実施ありであれば実施ありとしてカウントを行い、Form27提出特許に占める実施特許の割合を確認した。続いて、Form27の運用実態を確認した。Form27は、権利存続中の特許権について提出義務がある。したがって、本来であれば、2012年及び2013年時点における権利存続中の特許権の件数確認を行い、その中

のForm27提出率を確認することが望ましいが、困難性が高いため、出願から20年以内の登録特許をカウント（2015年時点）し参考値とした。以上を、表2に示す。

表2 Form27提出状況

	特許登録 件数	Form27 提出件数	実施あり 件数	実施なし 件数
オーティス (米国)	38	8	5	3
コネ (フィンランド)	41	28	13	15
ティッセンクルップ (ドイツ)	4	0	0	0
インベンティオ (スイス)	73	34	13	21

インド市場シェア上位の欧米外資企業であるオーティス（シェア1位）及びコネ（シェア2位）の特許権は、実施ありの報告、実施なしの報告がそれぞれ存在した。ティッセンクルップ（シェア4位）は、Form27の提出件数がゼロのため、状況を確認できなかった。一方、欧米外資企業の中でもインド市場シェアで上位に含まれていないにもかかわらず、インド特許出願を積極的に行っていたインベンティオに関しては、提出件数が34件で、そのうち、13件が実施ありで、その13件すべてがシンドラールへライセンスしているものであった。シンドラールは、オーティス、ティッセンクルップ、コネと並びグローバルでの4強中の1社である。

Form27によって、インベンティオがシンドラール（のインド法人）へライセンスしている事実を確認することができた。別の知財情報では、インベンティオの米国特許を用いてシンドラールグループが米国で訴訟をした経緯の情報がある⁸⁾。Form27報告のライセンスの状況と、米国訴訟の状況からみて、インベンティオがシンドラールグループ技術開発に関わる関係会社と考えられる。シンドラールグループは、2014年11月

にインドで新しくエレベーターの工場を開設すると発表した⁹⁾。インド市場攻略を狙い、関連する技術開発会社を通して特許ポートフォリオを形成していると考えられる。

(6) 解析結果のまとめ

表3に、外資企業と、インド企業について、インドへの特許出願の数（○：比較的多い，×：比較的小さい），Form27による実施状況（○：実施有り，×：実施なし），インド市場の占有状況（○：高いシェアを獲得，×：シェア未獲得）をまとめて示した。表3で示すように外資企業とインド企業では特許活用方法で明確な差が見えた。

表3 結果のまとめ

	外資企業	インド企業
特許出願	○	×
Form27に記載の 実施状況	○	-
インド市場占有度	○	○

外資企業は、インド市場に参入するにあたり、インドでの特許出願を行い、権利化および特許発明を実施し、数社は市場シェアの上位を確保している。インド市場シェア上位の外資企業は、いずれもインド企業を買収・提携を行っており、買収・提携後に特許出願を開始し、特許ポートフォリオを形成していた。Form27の実施報告で実施ありの報告があることから、これらの外資企業は、インド企業を買収を行った上で、外資企業保有の技術を活用しており、この技術の特許権で保護していた。

なお、表3には示していないが、外資企業の中には、現状のインド市場シェアが低いにも関わらず、技術開発会社にライセンス対象となるインド特許出願を多数行わせている事例が確認できた。インド市場攻略を狙い、関連する技術

開発会社を通して特許ポートフォリオを市場シェア獲得に先行して形成していた。

一方で、インド市場での先発メーカーであるインド企業は、インドでの特許出願がないにもかかわらず、市場シェアの上位であった。

(7) 日系企業がとるべき知財戦略

インド進出を目論む日系企業がインドで取るべき知財戦略を考察する。

インドでは過去に閉鎖的な政策が取られたために、外資企業のインド進出が拒まれた時期があった。エレベーター産業においても、この時に、現在シェア2位のジョンソンリフツ（インド企業）がインド市場の先発メーカーとして成長したと考えられる。その後の開放政策で、外資企業のインド進出が加速されたが、現在シェア上位の欧米外資企業は、インド企業と対等に競うことができないため、インド企業との協業や買収等の工夫が必要となったと考えられる。進出を計画する日系企業にとっても、販売ルートとアフターサービス機能の獲得を目的として、インド企業との協業や買収を行うことは、有効な手段となりうると考えられる。また、エレベーターに関する外資企業の特許技術が実施されている状況から、日系企業も自らの技術で差別化を図る必要があると考えられる。

知財戦略としては、既に、欧米外資企業の特許ポートフォリオが形成されている現状を考えると、外資間での競争を優位にすすめるためにも、あるいは、インド企業との提携を円滑に進める上でもできるだけ特許保有件数を確保することも必要となる。

特許ポートフォリオをインドで形成するにあたっては、シンドララーのように、まだ、シェアが少ない段階から、特許ポートフォリオを形成する方法も考えられる。ただし、インドは不実施の特許権に対して実施権の強制設定も可能であり、特許発明の実施を特許権者に動機づけて

いる。したがって、例えば、登録後に早期に実施する状況を作るために、協業するインド企業へのライセンスにより実施する等の工夫を検討してもよいかもしれない。また、特許発明のインド国内での実施状況が実施報告義務により第三者に捕捉可能であることも考慮しておく必要がある。

3. 2 事例2（風力発電産業）

(1) 着目理由

近年、地球環境問題が顕在化しており、環境負荷の少ない石油代替エネルギーに注目が集まっている。その中でも、自然エネルギーを利用する風力発電は、大気汚染物質を排出しない再生エネルギーとして期待が高まっている。この期待に応えるように風力発電の世界導入量は1997年の7.6GWから2015年の434.2GWと、18年間で約55倍もの増加となっている¹⁰⁾。

そこで、本テーマの主題であるインドに着目すると、インドの2014年の風力発電の累計導入量は22.5GWに達し、再生エネルギーの約65%を占めている。また、世界で比較してみても、中国（115GW）、米国（66GW）、ドイツ（40GW）、スペイン（23GW）に次いで5番目の累計導入量を誇っている¹¹⁾。

更に、インド国内の風力発電企業を確認すると、インドで起業し現在グローバルでビジネス展開を行っているスズロングループという企業があることに気づく。このスズロングループはインドでトップシェアを有するのみならず、図4に示すようにグローバルでの展開に成功をおさめている企業である¹²⁾。

スズロングループは、1995年にインドで設立され、2007年にはドイツ風力タービン大手のRepower社を傘下に収めることで¹³⁾、風力発電分野での実力を飛躍的に向上させてきた企業である。



図4 スズロングループの事業展開国
(図の黒で着色した国)¹²⁾

そこで、事例2では、グローバルな風力発電企業であるインド発祥のスズロングループを中心に各企業の事業・知財戦略の解析をする。これにより、日系企業がインドに進出する際の知財戦略策定の参考となる情報を提供する。

(2) 市場シェア

風力発電機生産量に関する2010年のメーカー別世界シェアを確認すると¹⁴⁾、1位ヴェスタス(デンマーク；14.3%)、2位シノベル(中国；11%)、3位GE ウインド(米国；9%)、4位ゴールドウインド(中国；9%)、5位エネルコン(ドイツ；7%)、6位スズロングループ(インド；6.7%)という状況になっている。近年、中国メーカー(シノベル、ゴールドウインド、ドンファン)が著しい成長を遂げていることが確認できた。

一方、インドに目を向けると、図5に示すように2010年の時点でスズロングループが42%という圧倒的なシェアを有していることが確認できた¹⁵⁾。続いてエネルコン(ドイツ)、ヴェスタス(デンマーク)の欧州勢がシェアを占めている。

ここで、上述したメーカー別世界シェアとインドシェアを比較してみると、インドでシェア3位までに登場する企業はいずれも世界でトップ10入りする企業である。

そこで、ここからはインドで上位3位に入る企業であるスズロングループ、エネルコン、ヴェスタスに注目して、その特許出願戦略を比較検証する。

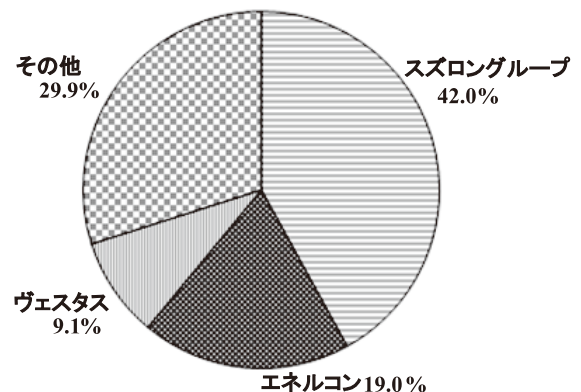


図5 インドでの新規発電容量(2010)¹⁵⁾

(3) 特許出願状況

図6は、風力発電に関して、メーカー別に世界での特許発明件数(DWPIファミリーの数。以下、グローバル出願件数と呼ぶ。)を示している。なお、風力発電に関する特許出願の検索には検索フィールド：国際特許分類(IPC)で選択した特許分類：F03Dでヒットするものを対象とした(1975年1月1日～2015年12月10日発行分までを対象)。

図6より、メーカー別世界シェア1位であるヴェスタスは、グローバル出願件数が976件(2位)と特許出願に注力していることが分かる。

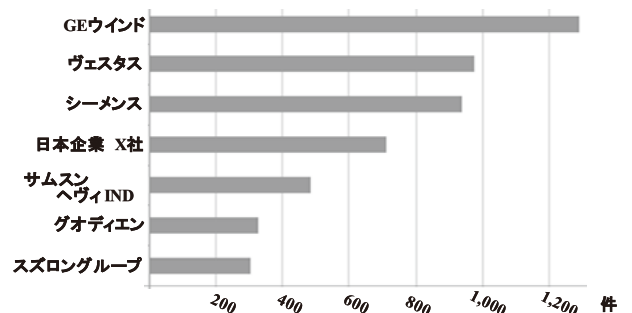


図6 風力発電IPCに関する出願人別グローバル特許出願件数(1975～2015年)

一方、同じ欧州メーカーで世界シェア5位のエネルコンはグローバル出願件数が136件（20位）とヴェスタスと比較してかなり少ない。なお、ここでのエネルコンの出願とは、その創設者であるAloys Wobbenが出願人である出願をカウントした。エネルコンが出願人の出願が確認できないためである。本稿ではこれ以降、エネルコンの出願とはAloys Wobbenの出願を示すこととする。

また、スズロングループはグローバル出願件数が305件（7位）と、ヴェスタスの出願件数よりは少ないもののエネルコンの出願件数よりは多いという状況にあることが確認できた。

次に、図7に示すようにインドへの出願件数を比較してみた。

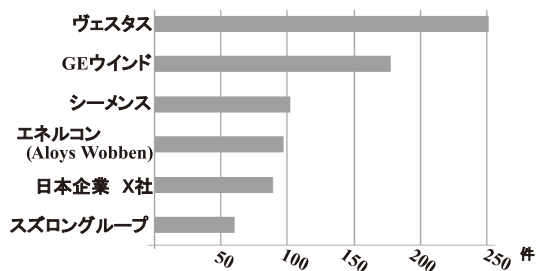


図7 風力発電IPCに関する出願人別インド特許出願件数 (1975～2015年)

インドの出願件数の場合、ヴェスタスは251件とインドで一番多く出願している。また、エネルコンも97件と4位の出願件数である。このことから、エネルコンもヴェスタス同様インドに特許出願を注力して行っていることが窺える。

また、スズロングループのインド特許出願数はスズロン単独で24件であり、2007年に傘下に収めたRepower社名義の出願を含めて合計で60件（6位）である。インドで群を抜いたシェアを有することに相反してインドへの特許出願はかなり少ない。

以上のスズロングループ、エネルコン、ヴェスタスの3社について、インド及び世界におけ

るそれぞれのシェア（2010年）と、インド出願件数及びグローバル出願件数（1975～2015年）とを纏めて比較表（表4）を作成した。表内の○数字は順位を表している。

表4 3社の比較表

	インド国内シェア (%)	全世界シェア (%)	インド国内出願件数	グローバル出願件数
スズロングループ (インド)	42.0 ①	6.7 ⑥	60 ⑥	305 ⑦
エネルコン (ドイツ)	19.0 ②	7.0 ⑤	97 ④	136 ⑳
ヴェスタス (デンマーク)	9.1 ③	14.3 ①	251 ①	976 ⑳

表4を見ると、三者三様の出願戦略をとっていることが分かる。

まず、インドシェア1位のスズロングループは、グローバル出願305件に比べてインド出願60件であり、グローバル出願に対するインド出願が20%程度となり低調であることが分かる。このことから、インドに多数の特許出願をして優位に立つというよりは、インド企業であるという地場の強みを活かして国内で巧みにビジネスを展開しているのではないかと推測できる。

一方、外資企業に当たるエネルコン、ヴェスタスはインドに比較的多くの出願をしている。

まず、エネルコンに関してみると、グローバル出願136件に対してインド出願が97件であることから、全世界出願の約70%をインドへ出願していることになる。これは明らかに他の国に出願することに比べてインドへ出願することを重視していると言わざるを得ない。

次に、ヴェスタスに関してみると、インドに251件と圧倒的な出願件数を誇っていることから、特許網を構築することで優位にビジネスを展開することを意図していることが見て取れる。

以上のように、インド発祥のスズロングループは、インドへの出願よりもグローバル出願を

重視している一方で、外資企業のエネルコン、ヴェスタスは、インドへの出願を重視していることが明確である。

(4) Form27の確認

前述した各出願人のインド登録特許（IPC=F03D）に関して、事例1と同様に、Form27の提出状況と特許の実施状況をまとめたのが表5である。

表5 Form27の提出状況

	特許登録 件数	Form27 提出件数	実施あり 件数	実施なし 件数
スズロングループ (インド)	10	9	1	8
エネルコン (ドイツ)	72	70	0	70
ヴェスタス (デンマーク)	12	6	3	3

まず、ヴェスタスに関しては、6件についてForm27の提出があった。提出された6件のうち、実施されている案件はその半数の3件となっている。

次に、エネルコンに関しては、70件のForm27の提出があり、ヴェスタスの6件に比べてかなり多いことがわかった。そこで、提出された70件の内容を確認すると、実施されている特許は一つも存在しないことが判明した。しかしながら、Form27の記載でライセンシーを探す努力をしているという記載が確認できた。

また、Form27の中身を確認する中で興味深い情報を得ることができた。それは、3. 2 (3) 項でも説明したようにエネルコンの出願人名義は創設者であるAloys Wobben個人となっている。これに関してForm27の記載内容の確認で、Aloys Wobbenが2008年までエネルコンにライセンスを付与していたという記載と、その後、両者が係争関係に陥ったとの記載が確認できた。

スズロングループについて検証すると、スズロン単独ではForm27の提出がないものの、スズロン傘下のRepowerに関しては、9件Form27が提出されていた。そのうち1件は、実施中でスズロンにライセンスされているということが確認できた。また、さらに別の1件については、現状実施なしであるが、過去に他のインド企業であるエッサールウインドパワー社（ESSAR WIND POWER PRIVATE LIMITED）にライセンスしたという記載があることが確認できた。

一般的に秘匿とされるこのようなライセンス情報がForm27の確認により手軽に入手できるという事実はインド特許制度の驚くべき点である。

(5) 解析結果のまとめ

表6に、外資企業とインド企業について、インドへの特許出願の数（○：比較的多い，×：比較的少ない），Form27による実施状況（○：実施有り，×：実施なし），インド市場の占有状況（○：高いシェアを獲得，△：比較的少ないがシェアを獲得，×：シェア未獲得）をまとめて示した。

表6 結果のまとめ

	外資企業	インド企業
特許出願	○	×
Form27に記載の 実施状況	×	-
インド市場占有度	△	○

表6に示すように外資企業とインド企業とでは、いずれもグローバルに事業展開する企業でありながら、インド出願への力の入れ方について明確な差が表れた。インド企業であるスズロングループは、インドへの出願よりもグローバル出願を重視している一方で、外資企業のエネルコン、ヴェスタスは、インドへの出願を重視

していることが明確である結果となった。

表6のForm27の実施状況から、欧州メーカーである外資企業(エネルコン、ヴェスタス)は、インド市場に参入するに当たりインドで積極的な特許出願を行っているものの、実施状況を確認するとそれらの出願はほとんど実施されていないことから、これら出願は今後インド市場においてビジネスを展開していく上での防衛的な出願を意図しているのではないかと推測できる。外資企業のエネルコン、ヴェスタスは、積極的にインドに特許網を構築することを他国よりも優先しているのではないだろうか。

一方、インド企業のスズロングループは、グローバル出願件数は多いものの、インドの出願件数は少ない。インドシェア1位のインド企業がインド出願件数を低く抑えている背景として、実施状況の公表が義務付けられているインド特許出願は、出願メリットよりもデメリットの方が大きいと判断しているのではないかと推測することもできる。

(6) 日系企業がとるべき知財戦略

インド進出を計画する日系企業が取るべき知財戦略について考察する。風力発電分野では、グローバルに事業展開する企業がほとんどであり、日系企業もグローバルに展開する企業を競合として戦略を構築する必要がある。いずれの企業も世界的視野で特許出願を行っており、日系企業も技術的な差別化を行い世界的視点で出願を行っていく必要がある。

インド市場でビジネスを展開する上で、インドへの特許出願の資源配分に対して大手メーカー間で違いがみられた。インド企業が母体のスズロングループは、インドにはほとんど出願をしていないにも関わらず、インドで圧倒的なシェアを有している。このことは、明らかに地元であるインドでは特許以外の優位性があることを示しており、特に、政府との関係を良好に保

っているのではないかと考えられる。一方、スズロングループも地場の優位性が発揮できない外国では、特許出願を綿密に行っている。

一方、外資企業のエネルコン、ヴェスタスは、圧倒的なシェア1位のインド企業のスズロングループが存在する中で、その牙城を切り崩すべく積極的な特許出願を行っている。政府との関係が脆弱になりがちな外資企業は特許出願による独占権を武器の一つとして、インドでのビジネス展開に努めているのではないだろうか。

日系企業が、インドへ参入する際には、ヴェスタスやエネルコンのようにある程度の特許出願を行う必要性に迫られるだろうが、一方で、インド特許制度にはForm27の提出による実施状況の公開という不利益が常に付きまとうという事を理解しておかなければならない。そうでなければ、技術面での差別化が強みの日系企業にとって、予想もしないところから秘匿情報を漏洩させてしまうという結果を招くことになりかねない。

4. おわりに

インドにおけるエレベーター産業および風力発電産業の特許情報の解析から、インドにおいては、既に市場に参入している欧米外資企業が特許ポートフォリオを形成していることがわかった。インドにおける知財訴訟において原告に外資企業が多く含まれることも考慮すると、日系企業としては、インド企業と外資企業の両者の事業・知財戦略を把握して自社の知財戦略を構築する必要がある。

インドの特許情報は、Form27に記載される実施情報やライセンス情報が開示されていることが特徴である。これらの特許情報と、入手可能な企業情報等を基に解析する今回本グループが試みた解析手法は、インド企業及び欧米外資企業の事業・知財戦略を把握する上で有効であると思われる。また、Form27に記載されるライ

センス情報から、企業間の提携関係を解析することも知財戦略策定に欠かすことはできない。

日系企業がインドに事業進出する場合には、実施の有り無しに係らず有用な特許権を保有していることが重要と思われる。インド特許出願には、実施報告義務により実施情報を開示するリスクはあるものの、技術的差別化で競争優位性を構築したい日本企業にとって、参入障壁構築や協業先へのライセンスなど特許活用メリットの方が大きいと考えられるからである。十分な解析を行い、費用対効果を考慮した適切な資源配分で自社知財戦略を構築することが望ましい。

注 記

- 1) JETRO, 2014年インド知的財産セミナー, インド知的財産の概況
- 2) 今浦陽恵, インドにおける知財訴訟の現状, 情報管理, Vol.57, No.12, pp.924~927 (2015)
- 3) インド特許庁のウェブサイト, Form27検索画面 <http://ipindiaonline.gov.in/workingofpatents/>
- 4) インド特許庁のウェブサイト, InPASS検索画面 <http://ipindiaservices.gov.in/publicsearch/>
- 5) 2015年, 特許庁, 新興国等知財情報データベース, インドにおける特許の実施報告制度 <http://www.globalipdb.jpo.go.jp/license/8376/>
- 6) 前掲注1)
- 7) 又木 毅正, 中島 久雄, インドの財閥・企業と外資企業の戦略提携・投資に向けた秘訣, 知的資産創造, Vol.20, No.3, pp.52~65 (2012)
- 8) 2012年11月27日Portfolio Media Inc., Law360 Updates 「Schindler Unit's Elevator Patent Scrapped By Fed. Circ.」 <http://www.law360.com/articles/396703/schindler-unit-s-elevator-patent-scrapped-by-fed-circ>
- 9) 2014年11月6日シンドラエレベーター株式会社 ニュースリリース 「シンドラ, インドに新工場を開設」 <http://www.schindler.com/jp/internet/ja/about-us/press-releases/press-release-2014/schindler-opens-new-factory-in-india.html>
- 10) 2012年, JETRO海外調査部, アジアのRE市場と欧米企業 https://www.jetro.go.jp/ext_images/jfile/report/07000818/asia_europe_re_market.pdf
- 11) 前掲注10)
- 12) スズロンウェブサイト http://www.suzlon.com/about_suzlon/12.aspx?l1=1&l2=3
- 13) 前掲注10)
- 14) 経済産業省, 気候変動問題の経緯と今後の展望 http://www.meti.go.jp/policy/energy_environment/global_warming/pdf/2013ClimateChange01.pdf#search='cop19+%E7%B5%90%E6%9E%9C'
- 15) 前掲注10)

(URLの参照日は, 全て2016年6月5日)

(原稿受領日 2016年6月22日)