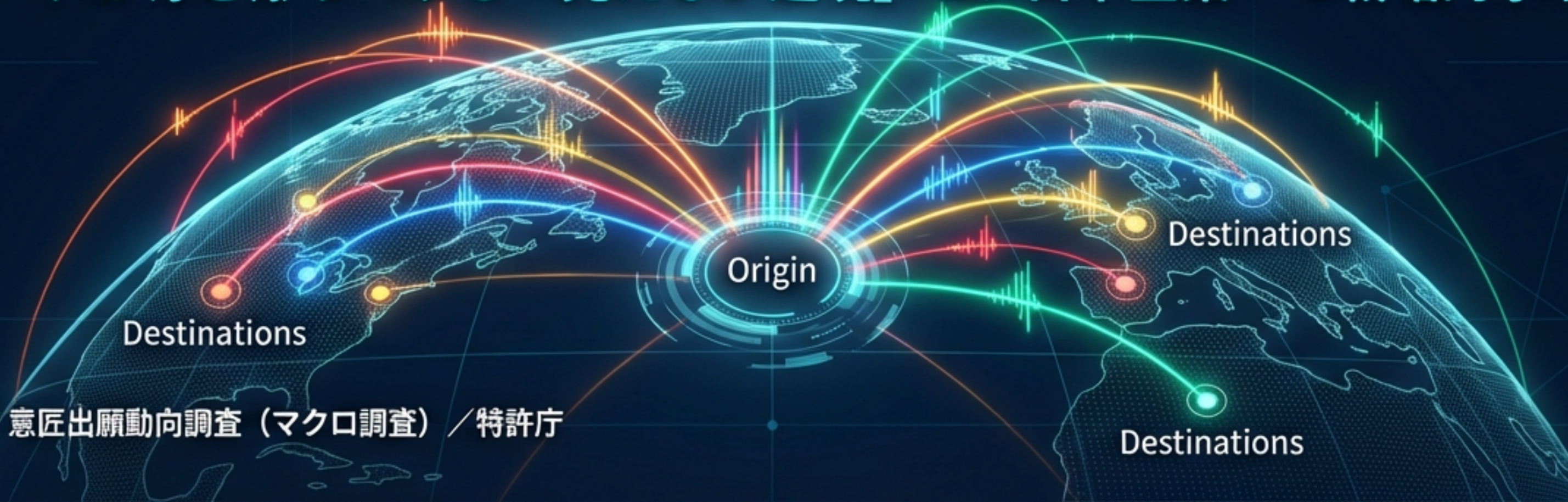


知財地政学の変容：グローバル意匠出願の最新パラダイム

データが浮き彫りにする「見えない越境」と、日本企業への戦略的示唆

知財地政学の変容：グローバル意匠出願の最新パラダイム

データが浮き彫りにする「見えない越境」と、日本企業への戦略的示唆



本調査は、日米欧中韓（IP5）のマクロ動向から政策まで、
グローバル意匠の全容を捉える5つの観測レーダーで構成されています。

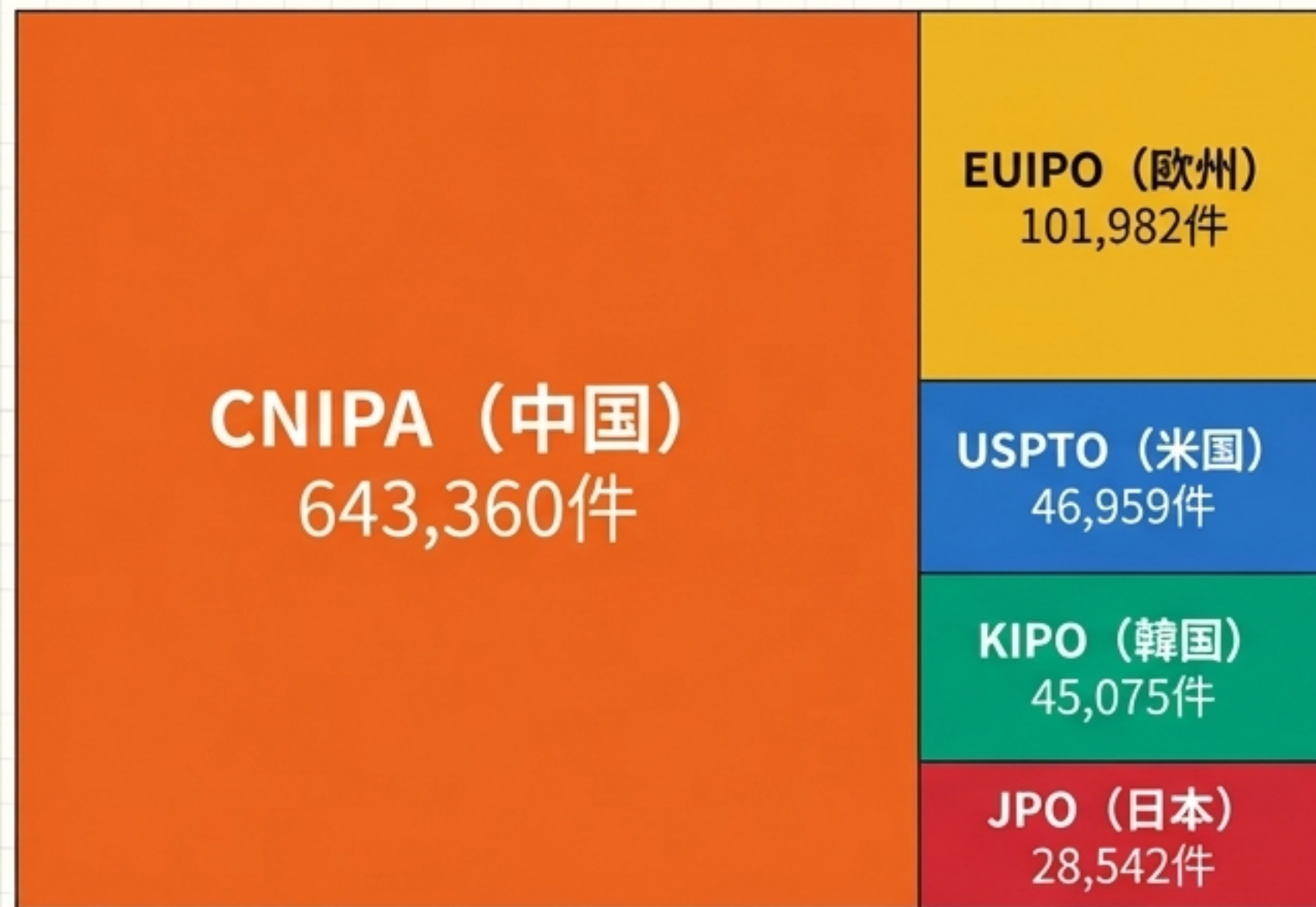


本資料では、最重要インサイトである「Node 1（IP5マクロ動向）」のクロス集計データに焦点を当て、
グローバル市場における競争環境の構造的変化を解き明かします。

IP5における意匠登録数は年間約86万件。そのうち約74%を中国（CNIPA）が占め6る特異な市場構造となっています。

865,918

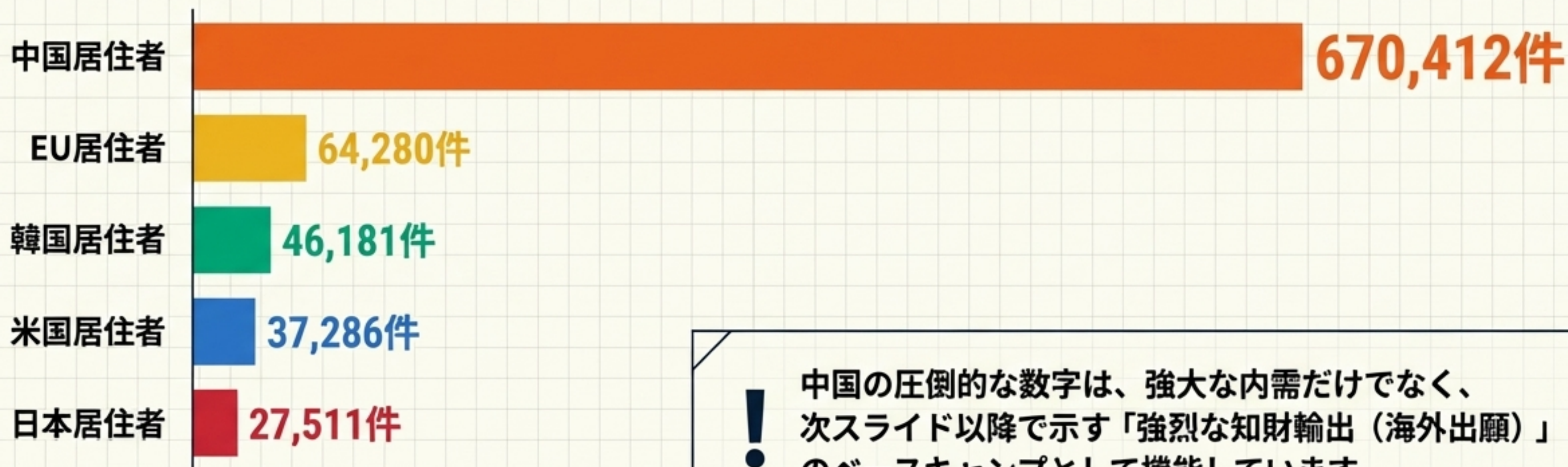
TOTAL (2024年 出願先国別件数)



Key Insight: JPO、USPTO、CNIPAにおいては2023年から2024年にかけて登録数が増加。世界のデザイン保護活動は依然として活発に推移しています。

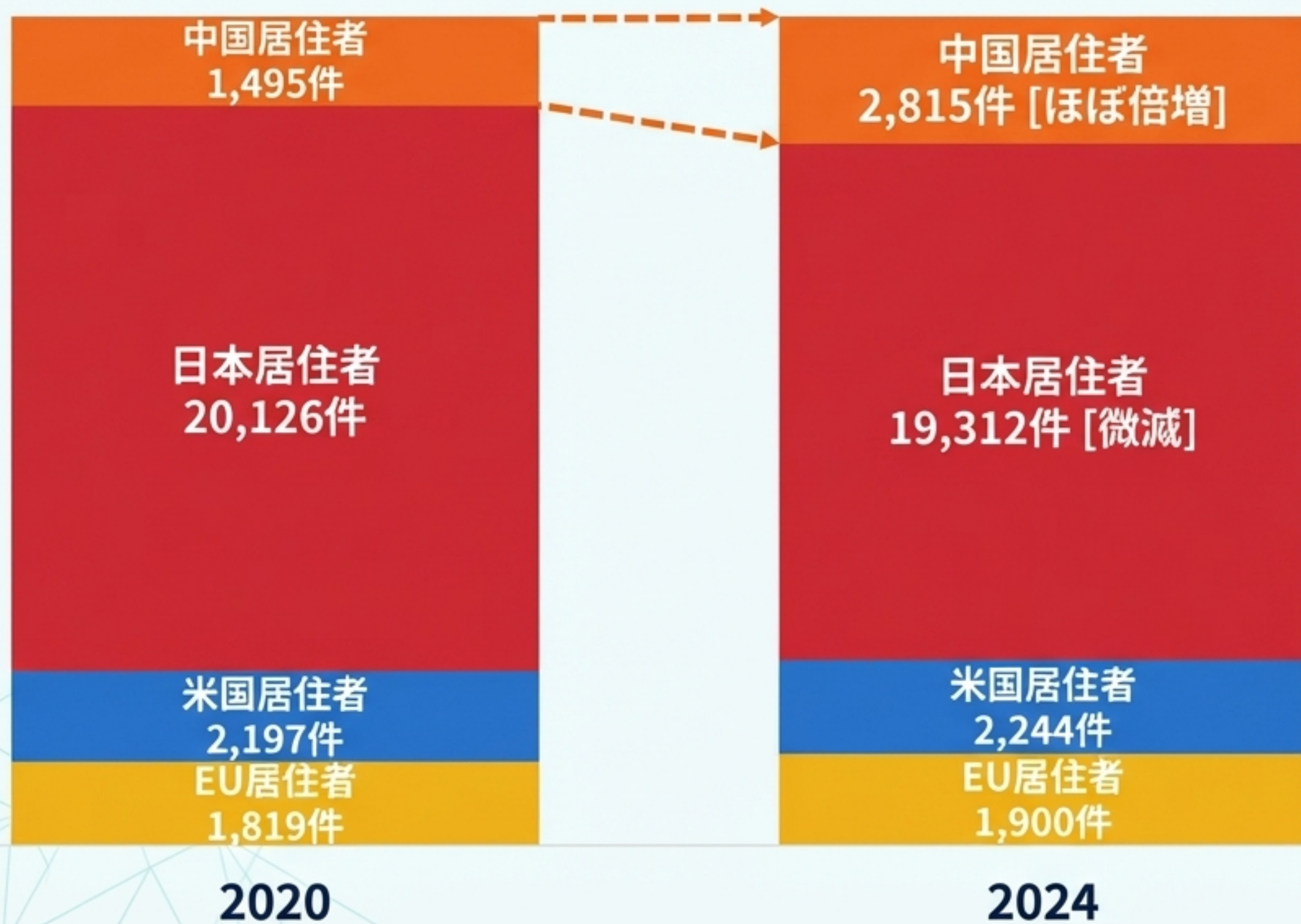
意匠を生み出す「震源地 (Origin)」。中国居住者からの登録件数が圧倒的トップであり、他地域を完全に凌駕しています。

出願人居住国 (Applicant Residence) 2024



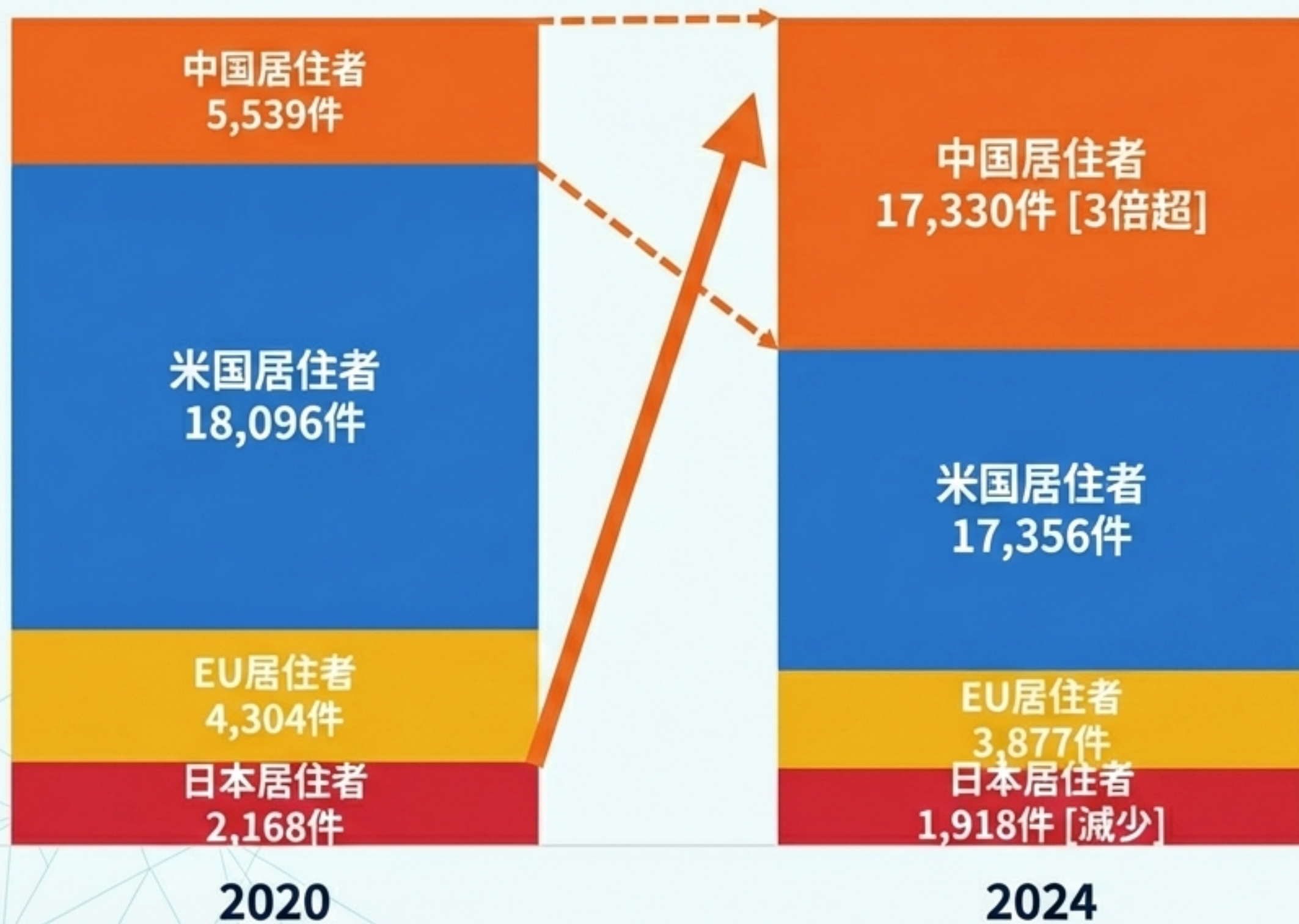
！ 中国の圧倒的な数字は、強大な内需だけでなく、次スライド以降で示す「強烈な知財輸出 (海外出願)」のベースキャンプとして機能しています。

【日本市場（JPO）の変容】 過去5年間で、JPOにおける中国居住者からの意匠登録数は**約2倍**に急拡大しています。



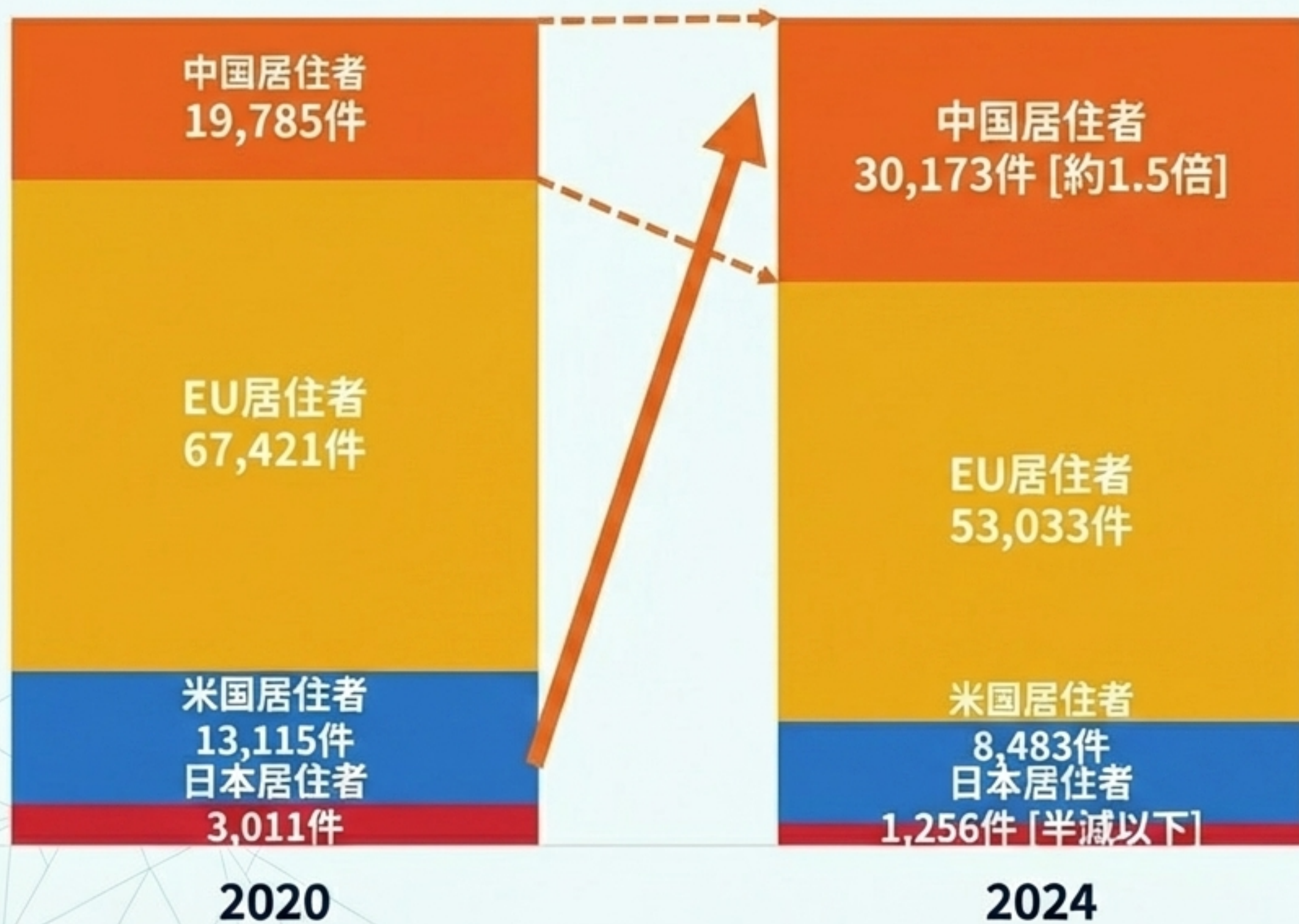
JPO全体の出願数が横ばい・微増で推移する中、日本企業のシェアが低下し、海外勢（特に中国）のプレゼンスが明確に高まっています。

【米国市場（USPTO）の変容】 米国市場への中国からの浸透はさらに強烈であり、**5年間で3倍以上**へと膨張しています。



米国企業が自国での登録数を維持する一方、外国勢の中では中国が圧倒的な第一党に躍り出ており、日本企業は相対的に埋没しつつあります。

【欧州市場（EUIPO）の変容】世界最大の広域市場である欧州においても、**中国居住者が外国勢として最大シェア**を獲得。

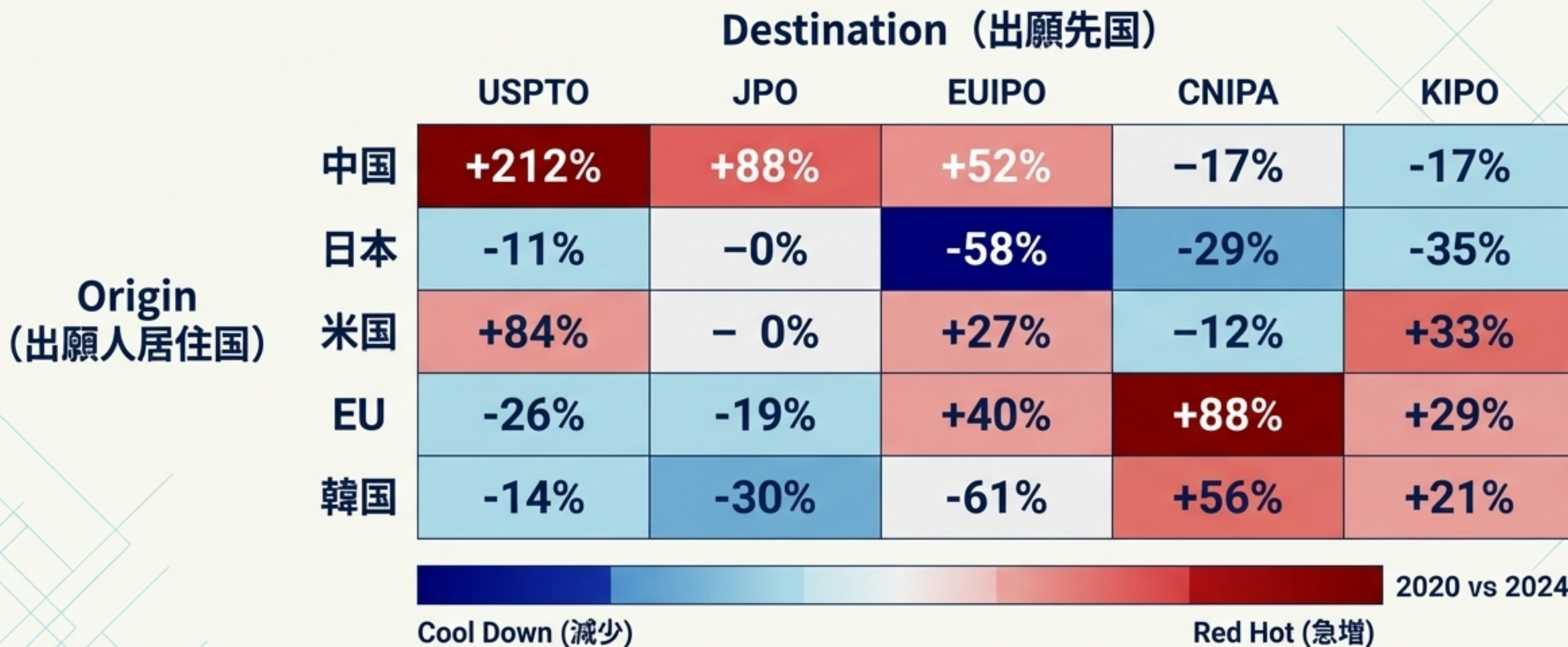


欧州内での権利取得が全体的に減少傾向（微減）にある中で、唯一中国居住者だけが単独で右肩上がりの急成長を遂げています。

【IP5プラットフォーム特性比較】 各国知財庁の特性は、「**自国特化型**」の中国と、「**グローバル交差点化**」が進む日米欧に二極化しています。

	JPO	USPTO	EUIPO	CNIPA	KIPO
市場スケール (2024年登録数)	2.8万	4.6万	10万	64万	4.5万
5年間の 成長トレンド	↗ 微増	↗ 増加	↘ 微減	↗ 増加	↘ 微減
プラットフォーム の性質	外資浸透中	外資浸透中	外資浸透中	自国圧倒的	自国圧倒的
最大の海外 プレイヤー	中国	中国	中国	EU	米国

【5年間の増減率ヒートマップ】 「過熱 (Red Hot) 」する中国からの越境出願と、「停滞 (Cool Down) 」する日本企業の海外展開のコントラスト。



日本企業はJPO（自国）への出願は維持しているものの、米欧中への出願件数が減少傾向にあり、グローバルな権利確保において「守り」に入っている懸念があります。

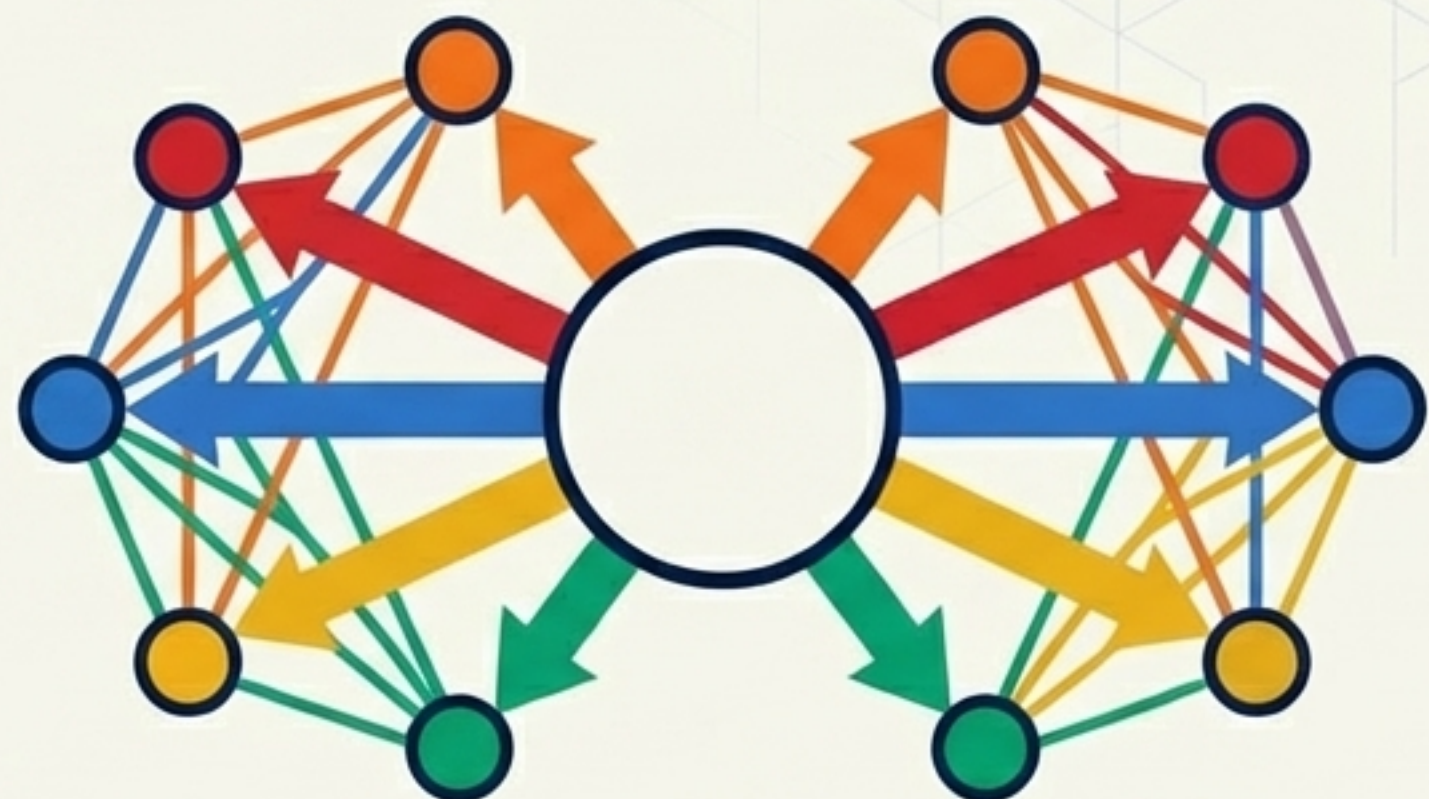
takeaway: パラダイムシフト: 単一市場での「防衛」から、グローバル市場全体を面で押さえる「多極・多面展開」へ。

防衛的アプローチ (Defensive Posture)



予算の制約から自国市場の保護を最優先し、海外は厳選した一握りのみ。

多極的アプローチ (Multi-Polar Posture)



模倣リスクの高い地域だけでなく、最終消費地となる日米欧すべての市場で同時に権利網を構築する。

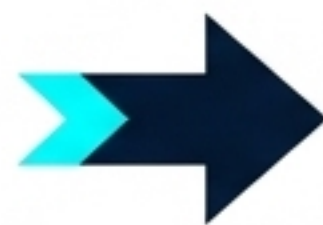
中国企業が実行しているのは右側のアプローチです。彼らにとって意匠権は、自社製品の海外輸出を裏付ける強力な「武器」として機能しています。

【結論と次の一手】 デザインへの投資とグローバルでの権利保護は不可分です。 日本企業の出願戦略の再定義が急務です。



1. 認識のアップデート (Recognize the Shift)

中国を「世界の工場」としてだけでなく、「最大の知財創出・輸出プレイヤー」として認識し、競合のIPポートフォリオを監視する。



2. 「攻め」の海外出願への転換 (Shift to Offensive Filing)

日本国内の出願（守り）にとどまらず、重要市場（米・欧・アジア）におけるビジネス展開と連動した「面」での権利取得予算を確保する。



3. ハーグ制度の戦略的活用 (Leverage the Hague System)

複数国への同時多発的な出願を効率化する「国際意匠登録（ハーグ協定）」などのプラットフォームを最大限に活用し、グローバル保護のスピードを上げる。

「優れたデザインを生み出すこと」と、「世界でその価値を独占的に収益化すること」の両輪が、次世代のグローバル競争を勝ち抜く鍵となります。