

■ 平成 25 年度 第 2 回「近畿知財塾」

次第

1. 開会あいさつ、コーディネータによる話題提供（箱田先生）
2. ゲスト講義「海外進出・展開時におけるビジネス視点から見た留意点」－知的財産面から－
（独法）工業所有権情報・研修館 [INPIT] 海外知的財産プロデューサー 茂木裕之氏
3. ゲストによる質疑応答
－ 休憩 －
4. グループディスカッション「自社における海外知財戦略について」
5. その他連絡事項など

当日の様子



箱田聖二先生



茂木裕之氏

コーディネータによる話題提供

箱田聖二先生 大阪工業大学大学院知的財産研究科教授

安全保障貿易管理とは

最初に、安全保障貿易管理の概要を簡単に説明する。

安全保障貿易管理とは、国際社会における平和と安全を維持するため、軍事転用が可能な製品や技術などが戦争やテロに使われないことを目的に輸出規制を行うもので、経済産業省の管轄になる。

この法律では、規制貨物の内容や規制の装置が明確に定められており、それに該当する場合は経済産業大臣の許可が必要となる。

リスト規制とキャッチオール規制

安全保障貿易管理は、リスト規制とキャッチオール規制から成り立っている。

リスト規制は、炭素繊維や数値制御工作機械など、ある一定以上のスペック・機能を持つ貨物や技術を輸出する場合に、原則として経済産業大臣の許可が必要となる制度で、リストに掲載されている製品や技術がこれに当たる。

キャッチオール規制は、リスト規制に該当しない貨物や技術を輸出する際、一定の要件を満たした場合に、経済産業大臣の許可を必要とする制度である。

日本から貨物を輸出する場合、リスト規制及びキャッチオール規制に該当するようであれば、経済産業大臣の許可が必要になる。

安全保障貿易管理と知財の関係としては、外国に技術を開示する場合、最低限、事前に特許を出願しておく必要があることがあげられる。また、まだ公開されていない段階で外国企業や技術指導のために来日した外国人に技術を開示する場合、これら2つの規制をチェックする必要がある。

企業のリスクマネジメントとしての輸出管理

安全保障貿易管理の制度に違反するとどうなるか。これは企業のリスクマネジメントの問題として考えてほしい。

万が一、不正輸出がなされ、それが悪質な場合には、警察の強制捜査が入ったり、逮捕者が出たりして、企業の社会的・道義的責任が問われることになる。また、外為法に基づき、一定期間の輸出禁止という制裁措置が課されることもある。さらには、株主代表訴訟を提起され、経営者が責任を問われることもある。

こういったリスクがあるので、海外進出を検討しているのであれば、経営トップ自身がリーダーシップをとり、これらの規制について詳しく調べて対応する必要がある。

ゲスト講義

「海外進出・展開時におけるビジネス視点から見た留意点」－知的財産面から－

茂木裕之氏（独法）工業所有権情報・研修館 海外知的財産プロデューサー

海外において特許の出願・管理にかかるコスト

知財を生み出すのは、技術系の会社や商品・製品を開発している会社である。しかしながら、ビジネスにおいては希望ばかりが先行してしまう。

例えば、大企業のように、国内・海外でコストをかけて出願している企業であれば、競合が入ってこないことを想定しながら海外における知財戦略を組み立てることができる。

ところが、中小企業の場合、特許出願は年間で数件から数十件、海外では1件という場合でも、それは企業にとって大きなコストになっている。さらに、保有し続けると数百万円の費用がかかってくる。それらのコストはビジネスで回収しなければ意味がない。

そのため、知的財産は、使ってなんぼ、回収してなんぼというものであり、持っているだけでは意味がない。ところが、出願し、使っていく以上はリスクが存在する。

ビジネスにおける知財の位置づけ、関わり

例えば、商標は商いのしるし、すなわちブランドであり、ビジネスで使わないと意味がない。

ブランドとは何か。製品を買ってもらうため、よいサービスや製品だと想定されるよう組み立てているはずだ。その裏打ちがあって初めて商標の価値が出てくるものである。

したがって、ビジネスに商標という権利をつけていく。それにはビジネスが確立していなければならない。一方、商標をつければ、ビジネスをそのように持っていかなければならない。

元来、知財は企業の中では離れたところにあると思われがちであるが、知財に情報が集まらないと意味がない。知財の出願は他社との優位性を確保するために行うものであり、競合他社と戦うための武器として知財を保有することになる。そのためには、知財部署は技術や営業ともつながっておかなければならない。そしてノウハウの固まりである製造も守っていかなければならない。

皆さんには、知的財産がビジネスにどれだけつながっているか、いつもイメージしておいてほしい。

企業におけるビジネスは、知的財産そのものということである。どんなビジネスであっても、ビジネスをする以上は知的財産が繋がっていて知財で動いている。

しかし、知財に携わっている人からすると意外かもしれないが、経営のトップ層や営業のトップにはそういう認識がない。その状況を変えなければ、海外では大変なことが起こってしまう。

ビジネス視点での知財網

知財は、出せばいいというものではないが、出さなかったためにリスクを背負う可能性もある。その場合、大きなコストが発生し、1件の特許で何百万円も背負う場合もある。

例えば、海外で商標を出願し保有する場合、マドプロを使うと1カ国あたり1万数千円から5万円くらいになる。数が多ければコストも増える。また、その国で商売をするのであれば、当然、その国でコストを回収しなければならないため、商品にコストを付加した価格で販売されることになる。確かに、ここで営業部隊と議論になることは多い。

そのため、知財をどう使うか、またどの国を選び出願するかという、知的財産の整理・評価が大事だ。

ASEAN全般における知財事情

ASEANにおいて、マドプロに入っているのはベトナム、シンガポール、フィリピン等である。

また、2015年にはASEAN経済共同体が実現する予定である。知財については、それぞれ法律が異なるため、まだ統合が不十分であるという印象を受ける。

タイは小特許があり、6年で2年ずつ2回更新が可能である。また、ベトナムにも実用新案がある。

ベトナムにおける知財事情

ベトナムは、南北に細長い国で、北と南では経済活動などが大きく異なる。ハノイが東京ならホーチミンは大阪とよく例えられる。ちなみに、官公庁はハノイにある。

知財法に関しては、2010年に知的財産法が改正された。世界有数の社会主義国なので、法律構成もしっかりしていて、日本に含めた先進国にも対応してきた。

ベトナムは自国で特許権の審査をしている。例えば、タイやインドネシアでは、日本の早期出願、スーパー早期審査で出した結論をそのまま翻訳して送ると許可になるが、ベトナムでは、自国で調べた結果、拒絶理由が送られてくることもある。

技術力もあり、知識欲が旺盛で勉強熱心なお国柄も相まって、知財面ではASEANの中では先進国だと言えるだろう。

タイ、インドネシアにおける知財事情

タイは、審査官の数が少なく、意匠部門を主として体制整備されている傾向にある。ただし、ここ1～2年の変化として、タイは国を挙げて特許に目覚めてきた印象を受けている。研究開発機関を設立し、そこに知的財産の専門家を置き、電気系、バイオ系、機械系も含め、大学と連携して様々なことを始めているので、変わる可能性がある。

インドネシアは、最近、日本の特許庁の支援を受けてデータベースを構築した。そのため、インドネシアの知財データベースは英語で検索をかけられる。これは、ベトナム、タイも同様である。一方、意匠は全件審査へ移行したので審査期間が長期化する傾向にあるようだ。

輸出時における技術・情報流出を防ぐため、気を付けること

例えば、海外の展示会に出展したいと営業から知財部署へ問い合わせがあったとき、皆さんはリスクをイメージして何をしなければならないか。逆に、今までどうしてきたか。

モデルを出展したり、パネルを作成したりするとき、出願していなければ情報公開されてしまうことになる。これは、日本国内でも毎回確認しなければならないことである。

また、交渉前に契約相手の素性を確認しておくことも重要だ。例えば、中国では契約した翌日に会社が売却されていることもある。契約時から相手が変わると契約無効になるので、注意が必要だ。

さらに、展示会に出すのであれば、秘密保持契約を結んでから出すべきである。公開されているこ

と以上に話をする前提であれば、名刺交換をするとき、英語で書いて秘密保持契約を結ぶべきだ。

そして、秘密保持契約を相手に対して要求するということは、自分にも降りかかってくるものである。その点をわきまえた上で秘密を限定していくべきである。何から何まで秘密にされると、自分自身も何から何まで秘密になってしまうので、注意して限定しなければならない。

技術輸出に際して気を付けること

海外へ図面や仕様などを持っていくとき、自らのものだと宣言できるようにしておかなければならない。盗まれてコピーが出たとき、自分のものだと断言できるか。本来は認証を取らなければならないが、その前に自分のものと言葉で主張できるようにしておくのが良い。

中国では、英語や日本語で書かれた日本の図面に、それらの言語で「これは秘密です。私たちのものなので、勝手に他のところへ持ち出さないようにしてください」と書いたとしても、日本語や英語は分からないので投げてしまう。それを防ぐため、中国語も含めて喚起する必要がある。

また、相手メーカーの工場見学や、相手メーカーを日本に招く場合、工場内には秘密情報として守るべきものが沢山あることに注意しなければならない。工場レイアウトや工場で使われる機械はノウハウ性が高い。それらが、カメラやビデオで撮られると技術が全てコピーされてしまうかもしれない。

Know-HowとKnow-Why

知的財産には、権利に加えて、権利では保護できない「ノウハウ」がある。

また、ノウハウよりも大切なものとして、重要営業秘密、すなわち「Know-Why」がある。これが盗まれる、渡してしまうと、一瞬で相手は皆さんの技術に追いついてしまうかもしれない。そのため、出せるものと出せないものや、一番大切なところはどこかを、技術の肝を皆さんで基準をつくっておいてほしい。これをせずに海外で指導するのはとても危険だ。

海外では図面は高く売れる。また、素材や部品についても、それらの仕様を預かる場合に図面を海外に渡す場合は注意が必要だ。例えば、人の図面を見せられたときは、自分のものもそのような扱いを受けているものと考えられる。

模倣を含む、海外での権利侵害

最近では新興国などで模倣が起きている。中でも、工作機械を模倣されたときが一番厄介だ。そのためにも、ノウハウは当然、隠しておくべきだが漏れるときもある。また、その際の摘発も困難である。

その場合は、コストをかけても叩いておく必要がある。自分たちのポジションを守るため、何らかの手段を用いて戦う。耐久性や商品性、品質で絶対的な差があり、自分たちのエリア、市場が確保されていて、入ってこないことが立証できるのであれば、そういうポジションでPRを続けるべきだ。

実際のところ、調査だけで数百万円が必要になる。工場まで行く、訴訟になって弁護士を雇うと進んでいくと、コストは倍々ゲームで増えていく。

コストをかけても戦うかどうかの判断は、ボリュームとの比較である。自分たちの市場はどうなっているのかを鑑みたくて、自分の権利を守らなければならない。

冒認出願問題

例えば、中国でコピー品が発見された場合、中国国内で資料を準備するのは大変だ。その一方で、日本国内の資料がすべて通用するわけではない。本来は特許を出さなければいけないが、出願すれば技術をコピーされることになる。

特許が実用新案に変わって出された場合、それをつぶすのは困難である。自分が持っている実用新案で相手と戦う場合は、技術評価が必要になる。

また、商標は冒認出願されているケースが多い。例えば、海外に出ていく土壇場になって慌てて調

べると出てくることも多々ある。また、大差のない出願日で冒認出願されている場合、展示会やインターネットなど様々な企業発表の中で、「そろそろ中国へ」「そろそろ海外へ」と明記したところから、その中で出していない商標を出願されてしまうこともある。

インドにおけるビジネス環境、知財環境

インドは日本から距離が遠いため、製造部隊を持っていくには難しい面も多い。また、今後、人口が世界トップになると予想されているものの、技術者を一から育成しなければならないので大変だ。今はまだ足りないので、工業高校、工業専門学校、大学の機械系の人たちは引く手あまたで、すぐにマネージャーになっている。また、電力関係の整備が遅れているというデメリットもある。

インドの知財環境として、特許庁が複数あることが特徴としてあげられる。特許であれば4カ所、商標は5カ所ある。意匠は、コルカタのみで審査、他の場所では出願受付のみとなっている。

模倣について

模倣品を発見したらどうするか。

まず、本物であるかという確認が必要である。模倣といっても、本物の可能性がないとは言えない。模倣品なのかどうか、確認するのが大変で時間もかかる。

現地で発見したものを日本に持ち帰るかどうかという問題もある。きちんと確認するには手間がかかっても日本に持ち帰る方が良いだろう。ただ、日本に持ってくる際には税関に申請する必要がある。

模倣品なのかどうかを確認したら、その国に自身の権利があるかどうかを確認しなければならない。勿論、権利があった方が強いし、最近は商標だけで戦うのは厳しい。

その後、警告状を出すことになる。特に、ベトナムは再犯防止のため、警告状が有効になる。

そして、最後には行政機関などを使って訴訟に移ることになる。

弁護士、代理人の選定

弁護士の選定基準は、一般論になるが、いくつかピックアップして実際に会うしかない。もう一つは手紙やメールを送ったときのレスポンスである。情報収集がカギになる一方、スピードもカギになる。逃げられる期間を与えないため、調査を迅速に行う必要がある。

また、現地の代理人に委ねる部分がある。現地の代理人として、現地の内情に詳しく、現地で動ける代理人を選定するのが望ましい。

模倣品対策として重要なこと

警告状を出す前に、簡単にできる対策として、市場の認知度を上げていくしかない。

放置しては絶対にダメだ。放置しておくで一瞬で蔓延することもある。そうすると失うものが多いので、まずは警告をする、さらには「模倣品が出たので注意してください」とPRもしておく。権利を持っている場合、放置しておく、訴えることもできなくなるかもしれない。権利を出すだけでなく、使うことが必要であるからこそ、警告が必要である。

対応するときも、「事業戦略上、その国に対してどんな事業を行うのか」が原則になる。基本的には、不正競争防止法に該当する法律があるのはベトナムだけである。しかし、ベトナムでも不正競争防止法だけで戦うのは危険が伴う。タイの場合は、不正競争防止法がないので詐欺罪で戦うことになる。

経験上、権利がない中での戦いは非常に大変であり、相当な覚悟が必要になる。

中国におけるライセンス契約のポイント

事前に中国とのライセンス契約について質問があったので、中国に特化して説明する。

中国では、法律をベースに技術ライセンスを結ぶ。「契約法」という法律があり、一番大きいのは技

術輸出入管理条例である。中国の場合は、これが鬼門になる。

中国とのライセンス契約において、輸入される技術には制限があり、その場合、届出が必要になる。技術輸出入の場合、中国でもタイでも、ライセンス契約は届出義務が発生するので、しかるべき役所に届け出ることになる。届出については、特許は経済貿易主管部門と国家知識産権局の二つに対して、商標は商標局にそれぞれ行う。

また、「完全性補償」という問題がある。これは、技術を相手に渡した場合、それをもとにして100%完成できることを補償する。すなわち、渡した技術がすべて動くことを補償し、渡した技術の権利を誰かが侵害した場合は補償しなければならない。改良技術の帰属も同様で、中国に置いたかたちとなり、日本に持ってきてはならない。最低でも共有で、ほとんどは相手側に置いてくることになる。

また、特許ライセンスの場合、技術についてのリストをチェックしてほしい。何が禁止技術なのか制限技術なのか。制限技術の場合は事前承認が必要になるし、自由技術についても届出が必要だ。

第三者が権利を侵害した場合、原則、ライセンシーが侵害責任を負うことになっているが、ライセンサーが侵害責任を負う前提条件がいくつかある。例えば、他人の合法的な権利を侵害した場合、ライセンシーに契約の範囲と有効期間を超えた使用行為が存在しない場合、ライセンシーが使用した技術が他人の権利を侵害していると知らなかった場合などがあげられる。

一方、権利を侵害した場合、技術輸出入管理条例の場合はすべてライセンサーに負わせるとなっている。改良技術も同じで、日本国内のライセンス契約では別途に定めるとなることが多いが、中国外では技術輸出入管理条例でライセンシーに行く。

日本語で出ているものも沢山あるので、技術輸出入管理条例を見て確認してほしい。他の契約条項は、皆さんが今までつくっている国内でのライセンス、特許ライセンスの契約情報と大きな差はない。

契約とは

契約を身近に感じていない人であっても、一つだけ覚えておいてほしい。それは、契約は契約書をつくることではなく、相手と交渉してビジネスの条件や約束事を決めることである。

例えば、改良技術であれば、技術をどちらが持つのか、出願費用はどうするのか。モノを運ぶときは、どこに出してどこで受け取るのか、受け取るまでの間はどうか。そういったことを決めることが、契約であるということである。

グループディスカッション

【第1グループ】

塾生によるまとめ

Keyword: **海外展開時の知財の重要性は認識しているが実践できていない**

上層部からの情報漏えい **海外で権利侵害を確認するのが難しい**

- まず、海外における知財の出願など取組状況と、今後の意向についていくつかの意見があった。中では、社内でのチェックはある程度行っているものの模倣品対策の対応は十分ではない、先進国への出願の必要性は感じているが模倣品など大きな問題が今のところないので十分に組み立てていないなど、意向はあるものの、十分に実践できていないという意見が多かったように思う。
- 個人的には、海外ビジネス展開において、社長など上層部から情報が外部に漏れてしまったという意見が一番印象に残った。意外なところが盲点になっているように思った。
- また、侵害しているかどうかを、現地できっちりと確認することは難しいことも、海外での知財の保護・活用の課題の1つではないかという意見も印象に残った。

意見例

- 当社は海外展開しているが、輸出の割合が大きくないので、出願には至っていない。また、輸出先で模倣品の問題が起きてもない。痛い目にあって初めて、海外での知財保護を重視するようになるのかもしれない。ただ、最近中国への輸出も増えてきているので、懸念がないわけではない。
[箱田先生] 実際にマーケット調査をやって、模倣品が出てきている実態が分かれば、自分の会社がこれだけの被害を被っていると経営幹部にプレゼンできるので、取り組みやすい。輸出している相手先の会社に情報入手を依頼することは可能であれば、一度された方がよいだろう。
また、現時点では日本のみでビジネス展開している場合でも、営業や開発と知財部門の連携が必要である。連携できていれば、将来、海外展開するときは国内展開の延長上で考えることができる。
[事務局] 国内の展示会でも、海外の人がパンフレットを持ち帰った時点で、情報が漏れている可能性があるかもしれない。そんな風に思ったことはないか。
- 国内の展示会では国内出願していることを見せて展示している。海外の人が来ているかもしれないが、そこまで気が回っていないのが現状だ。
- 私も、見せてもらうのでチェックはする。基本的にRマークをつけているし、展示会を開催している近辺の国では出願済である。しかし、営業主体で展示会に行ってしまうので、きちんとしたチェックを事前にする体制ができていないように思う。見直さなければならない。
[箱田] 体制は一度作っておけば、後は必ず流れる。営業部門の管轄であっても、展示会で発表するような内容は、必ず特許部門のチェックを受けてから出すということが絶対に大事だ。
- 海外へのビジネス展開はそれほど行っていないが、海外特許は保有している。しかし、模倣品対策はできていないし、チェック機能すらない。当社で感じている海外特許を保有しているメリットは、海外企業がその特許を見て、何らかの形でアプローチしてくることである。
- 確かに、海外での特許を持っている立派な会社だとアピールでき、買う方も安心できる。
[事務局] ところで、営業マンが営業トークでつい口を滑らせることはあるか？
- 実際のところ、社長から漏れることも多い。
- 当社でも、説明する人が役員など上の人ほど漏れやすいように思う。また、特許など知財だけでなく、契約の秘密保持条項なども社長の口をチャックさせることが大事だと思う。

【第2グループ】

塾生によるまとめ

Keyword : **技術、営業から情報漏えい** **海外展開前の商標登録は不可欠**
技術やノウハウを守る対策

- まず、海外に行く時には、技術屋や営業担当から情報漏えいすることが多いというアドバイスがあり、セールストークをするにも配慮が必要だと思った。
- また、国内で展示会をする場合は、外国人の所作に気を付けた方が良いという話があった。例えば、「中国進出予定」と展示パネルに書いてあると、その商標が中国で登録されているかどうかタブレット等で検索され、その商標を先に登録されることがあるという話を茂木さんにいただいた。そのため、海外進出の際には、あらかじめ商標を登録しておくことは大切だと実感した。
- さらに、海外で機械を売った際、一台売っただけなのに、その会社が何台も持っているという事態に陥ったことがあるという話があった。そうならないようにするためにも、しっかりと技術やノウハウを守る対策を打っておかなければならないものだと実感した。

意見例

- 海外には最近、営業担当が多く回ってはいるものの、営業担当には知財に対する意識が薄い印象を受けている。企業の業界において海外での模倣品や侵害の問題はないようだが、今後は取り組む必要が出てくるように思われる。
- 当社は、最近海外での製造・販売が主力になっている。進出している国は基本、取得するようにしている。取得する権利は意匠が中心である。また、かつては欧米で多数取得していたが、最近放棄しつつある一方、アジア方面が増えてきている。
- 当社では現在、商標は、輸出国と海外展開に向けて市場調査中の国のほか、かつて販売していた国と、OEM生産している国で保有している。一方、特許は、製剤特許が中心になるので出願等の必要はないと考えていたが、今日の講演をお聞きして、にじみ出す可能性が高いことを実感した。
- 最近、大学の先生と共同開発した機械について、PCT出願により7か国に出願し権利化した。ただ、出願後の追加費用がかさんでおり、販売ルートを確認するまでの維持費だけでもかなり大きくなっている。安くつく方法は何かないのか、模索しているところである。

また、模倣品の問題として、中国で機械1台を輸出したところ、10台ができあがっていたという事態に陥ったことがある。いまさら特許を取ることもできないので、困っている。今日の話聞いて、海外展開する上での知財の保護に対する社内の考えが甘いのではないかという思いを持った。

[茂木氏] 機械製品について、もの自体を持っていくのは大変危険である。図面も勿論、持っていない方が良い。特に中国では3次元コピー機が日本よりも進んでいるので、コピーは得意である。

そういう意味では、自身の製品等における肝心な技術やノウハウはどこなのかが重要になってくる。機械系であると、図面の中にある交差やはめ合い、仕上げの記号などがそれに当たる。

ただ、重要なのは、「自社のビジネスを守る」ことである。そのため、そもそも出願すべきなのか、権利化した費用をペイバックできる見込みがあるのかもあわせて検討する必要がある。

ちなみに、技術やノウハウは営業や技術の人間から流出するケースが多いので、注意した方が良い。

- そういえば、最近の展示会では、国内でも外国人の訪問が増えてきたように思うのだが。

[茂木氏] 日本国内の展示会において、最も注意すべきところは外国人の所作である。彼らは、名刺をもらい、ビデオやカメラで撮影するために来ている。名刺を渡した後、パネル等に「〇〇国へ進出予定」という文字を見ると、名刺をスキャンし、そこに掲載されている商標がその国で権利化しているかどうかをタブレット等で確認し、権利化されてなければ早急に権利化されてしまうかもしれない。そのためにも、海外展開の際には、とりあえず商標は取得しておいてほしい。

【第3グループ】

塾生によるまとめ

Keyword :

模倣品からの技術・製品の展開の危惧

社長が営業トークのルールを設定

JETROを活用し、海外の代理店等を発掘

展開国から撤退する際の知財の対処

- まず、会社のパンフレットに掲載されたコピー商品が海外で販売されたが、コピー商品の品質が悪かったので、その当時は影響がなかったという話があった。しかし、今後どんな技術や製品に発展するかが分からないので、難しい問題に発展する可能性になるのではないかという議論になった。
- 他のグループでは、技術、営業、社長などから情報が漏れるという話があったが、私たちのグループでは、新製品が出る前に社長が率先して知財を押さえつけていき、営業担当に「これは言ってよい」「これは言ってはいけない」という決めごとをきっちり伝えることで、営業から情報が漏れることはないという素晴らしい会社があった。
- また、海外展開の際には、JETROを活用してネットワークを広げていき、仲良くできる海外の代理店や代理人などを見つけることが大事であるというアドバイスがあった。
- そして、海外展開の際に一番重要なのは、展開している国から撤退する時の対処ではないかという意見があり、この意見に共感を持った。

意見例

- 当社の場合、海外の知財は弁理士にお任せで、国内で権利化されたものを海外に出すだけになっている。中国の場合、実用新案が特許と同じ法的効力があるので、商品サイクルの短い短期的な寿命の短いものについては、実用新案を取って許可書を持っている方が有効だと思っている。しかし、今のところ、出願しているだけで、中国市場からの利益はまだ微々たるものというのが現状である。
- 当社は新製品を出した時に全て権利を押さえておくので、展示会に出すことは問題ない。具体的に言うと、社長が会議で何を出してよいのか悪いのか、営業に細かく指示するので、営業が知財担当者の知らないうちに展示会に出して技術流出するということはない。
- 十数年前、海外の展示会でカタログのコピーが発見され、コピー商品が作られていたことがあった。しかし、そのコピー商品は品質の悪いものだったため、市場には広がらなかった。ただし、5年、10年先には中国も技術が高まり、性能が変わらなくなってきたら、将来的には安い方が売れるので問題にはなってくるように思われる。
- 一度マネしたものを放置しておく、いろんなところからマネされてしまう。一方、何か一つでもあるとすぐに叩く企業は真似されにくいように思う。

[平松先生] 一時、ある海外企業のメーカーが大企業の製品をあまりに見事に真似たので提携したということを知ったことがある。そうやって「取り込む」というやり方もあるだろう。

また、JETROの海外進出相談窓口を利用してはどうか。JETROがいろいろなネットワークを持っているし、現地にも人がいるので、JETROのサービスがいろいろ使えるのではないと思う。また、海外進出の際には、知財に限らず、心配なことが沢山ある。知り合いがいないのに進出するのは無謀だ。まずは、信頼のおける現地パートナーをどう見つけたらいいのかを相談してはどうか。そして、知財はその後に検討するものであると思う。

そして、今日お話があったように、進出前、進出後とも重要なポイントがある。ただ、撤退時にどう対処するかも重要である。

【総括コメント】

<平松先生>

- 今日お話しいただいた海外進出上のリスクについては、私も知らないことが多くてびっくりした。
- 海外進出として、特に中国への進出時に問題発生しやすいという話題が、ディスカッションも含めて多かったように思う。中国は大きな市場であり、無視するのは難しい。個人的には、ある程度、情報が出てしまい、真似られることは覚悟してビジネス展開する方が得な場合もあるのではないかなと思う。例えば、完全に模倣を防止していくという考え方はあると思うが、ある程度 give してビジネス展開し、お金を回収していくというやり方も、中国では一策なのではないかと私は思った。

<箱田先生>

- 茂木さんがおっしゃる通り、「権利は使う」ということが前提である。
- 私の経験上、海外進出を検討される場合は、徹底的に準備して、使う権利は積極的に使い、「この会社に手を出すとすぐに訴えられるぞ、けんかを吹っかけられるぞ」というイメージを持たせることが重要だと思う。

<茂木氏>

- ぜひ、知的財産を有効に活用いただき、海外進出が成功されることを祈念している。
- 企業の中で、知的財産というものがいかにビジネスにくっついているかということは、知財担当の皆様から発信していただかないと、なかなかビジネスにうまくつながっていかない。一方、社長が情報漏えいしないよう、社内教育しているという素晴らしい企業の話には感心した。
- 海外展開は難しいが、いろんなことが眠っているはずだ。そういうところを目指して、皆様もビジネスをスタートいただければと思う。
- また、海外からの事業撤退は、本当に知財に注意して行うべきである。私自身、中国やASEANから事業撤退する会社をいくつか見てきたが、いろんなものが回収できていないのが現状であり、現地に置いたままにしていることが多い。そのため、展開当初より、現地から撤退することを想定しビジネスを行うべきである。
- そして、最後の胆である技術情報は極力渡さないでおくことは大変重要である。例えば、撤退する際に技術全部が残ってしまったら、彼らは競合他社になってしまう。しかも、海外諸国の技術革新のスピードはとてつもなく早く、技術がどんどん進化していくのは間違いない。そういうことも想定したうえで、海外展開を進めていっていただきたい。