

78

講師用テキスト

海外の展示会へ出展した時の落とし穴

海外の展示会に出展する際の知財リスクの理解

開発したロボットの海外展開に向けて、海外の展示会に出展！外国人の反応がいいことから海外での販売を決めた！しかし、販売する前に模倣品が出回ってしまった…



この動画のおさらい



どんな落とし穴だった？

A社の社長は、海外のビジネス展開に向け、海外の展示会に出展した。外国人により気に入ってもらえるように、会社案内、パンフレット、製品の製造方法などすべて翻訳して用意していた。海外の展示会での反応が良いことから、海外での商標や特許などを取得しようと、外国出願の手続きを行ったところ、すでに外国での登録がされており、海外での権利を取得することができなかった。さらに模倣品まで出回り、海外展開を断念することとなった。



この落とし穴に落ちないために

海外でのビジネス展開を検討するにあたり、海外の展示会に製品を出品して外国人の反応を見ることは有効です。その場合、外国人に自社の製品を気に入ってもらえるように、詳しい資料を提示しながらアピールする必要もあるでしょう。

しかしながら、展示会の来客は、必ずしも取引を目的とする者だけではなく、何らかの情報を収集することを目的として来場する者もあります。情報を収集すること自体は通常の事業活動ですが、中には最初から模倣することを目的として来場する者もあります。この点は国内でも同様ですが、特に海外の展示会では、商慣習等の問題もあり十分に注意が必要です。

特許権、意匠権、商標権といった手当をしないまま、自社製品のアピールをするために様々な情報を公開してしまうと、情報を取得した模倣者に先に出願されてしまい、後から出願をしても権利が取得できない恐れがあります。その場合、模倣されて市場が奪われるばかりではなく、最悪の場合には、模倣者の権利行使によって自社の販売さえ出来なくなってしまう可能性があります。

従いまして、本格的に海外市場への展開を進めるのであれば、現地への具体的な進出方法の検討時に、併せて知財に関する調査を行い可能であれば出願手続を進めるなどの対応が望めます。もちろん、どのような権利を取得するのがよいか、あるいはどこの国や地域を対象とするべきかといった問題は、製品の種類やコスト面を踏まえて検討する必要がありますので、まずは知財総合支援窓口やその他の専門家等に相談しながら進めるとよいでしょう。



信末 孝之
弁理士
信末特許事務所

特許・実用新案・意匠・商標の権利化や侵害問題に精通。企業の知的財産戦略策定の支援も行う。技術分野は、生活用品、一般機械、運輸、土木建築、制御、メカトロ、コンピューター（ハード）、ソフト、情報処理、通信、電気・電子回路、ビジネスモデルなど。



スタディーケースについて 以下の設問について考察しましょう。

1. 海外の展示会に出展するのは、どのようなメリットがあり、どのようなリスクがあるでしょうか

メリット	<ul style="list-style-type: none">→ 自社技術や製品を売り込める。→ 自前ネットワーク以上の事業展開可能性がある。→ 自社技術や製品に対する需要やニーズを、商談相手から聞くことができる。
リスク	<ul style="list-style-type: none">→ 自社技術や製品を第三者に模倣されたり、自社の開発動向が探られる。→ 展示物の模倣品が出現した場合の対応が困難。

3. 海外ビジネスに向けた展示会への出展ではどのようなことに注意すればよいでしょうか

<ul style="list-style-type: none">→ 特許出願や商標登録出願等の事前の知財手当て→ 展示商品・技術の開示範囲→ メーカー、商社、部品業者等、商談相手のビジネスバックグラウンド→ 出展後の模倣品の出現に対する警戒

3. 海外の展示会を見学するのは、どのようなメリットがあり、どのようなリスクがあるでしょうか

メリット	<ul style="list-style-type: none">→ 他社の開発動向を把握できる。→ 技術や流行などの世界的傾向を知ることができる。
リスク	<ul style="list-style-type: none">→ 展示企業から、「模倣した」と因縁をつけられる。→ 模倣加害者になる恐れがある。→ 意図せず秘密保持契約を結んでしまい、自社の開発や販売に制約が出る。

MEMO

78

受講者用テキスト

海外の展示会へ出展した時の落とし穴

海外の展示会に出展する際の知財リスクの理解

開発したロボットの海外展開に向けて、海外の展示会に出展！外国人の反応がいいことから海外での販売を決めた！しかし、販売する前に模倣品が出回ってしまった…



この動画のおさらい



どんな落とし穴だった？

A社の社長は、海外のビジネス展開に向け、海外の展示会に出展した。外国人により気に入ってもらえるように、会社案内、パンフレット、製品の製造方法などすべて翻訳して用意していた。海外の展示会での反応が良いことから、海外での商標や特許など取得しようと、外国出願の手続きを行ったところ、すでに外国での登録がされており、海外での権利を取得することができなかった。さらに模倣品まで出回り、海外展開を断念することとなった。

MEMO



スタディーケースについて 以下の設問について考察してください。

1. 海外の展示会に出展するのは、どのようなメリットがあり、どのようなリスクがあるでしょうか

メリット	→ 自社技術や製品を売り込める。
リスク	→ 自社技術や製品を第三者に模倣されたり、自社の開発動向が探られる。

3. 海外ビジネスに向けた展示会への出展ではどのようなことに注意すればよいでしょうか

→ 特許出願や商標登録出願等の事前の知財手当て

3. 海外の展示会を見学するのは、どのようなメリットがあり、どのようなリスクがあるでしょうか

メリット	→ 他社の開発動向を把握できる。
リスク	→ 模倣加害者になる恐れがある。

MEMO