

◆ケーススタディ集 内容一覧

段階	事業活動	番号	あらすじ
1 事業企画段階	1.1 製品企画	1.1b	収益（コスト回収）の見通しを考えずに研究に没頭し経営が傾く。支援を買って出た企業にも不利な条件を飲まされる。
		1.1c	デザイナーが、2社からデザイン料の支払と意匠権の帰属に関して異なる契約内容を提示される。
		1.1d	中国人観光客向けにヒットした商品を台湾でも販売した結果、商標権侵害の警告を受ける。
	1.2 研究開発	1.2a	ブラックボックス化すべき技術まで特許出願したために模倣される。
		1.2b	ソフトウェア会社。不正コピー防止策で悩む。
		1.2c	意匠権の取得を決めた商品は、翌年には売れず、意匠権を取得していない商品がロングセラーとなり模倣品に悩む。
		1.2d	国際標準化を目指すべき対象（技術そのものか、技術の高さを証明する測定方法か）で悩む。
		1.2e	親しみやすい商品名をつけて工具を販売。特許は取得するも、商標登録をしなかったため、紛らわしい名称の模倣品の出現に当惑。
		1.2f	技術（特許権）に加えデザイン（意匠権）を考慮し新商品の売上拡大に成功。
		1.2g	できるだけ多く特許出願することを方針としてきた会社が海外展開を始めるも、海外での特許取得費用の高さに当惑。
		1.2h	顧客ニーズに応じて新商品を開発し輸出、販売するも、他社から特許権侵害の警告を受ける。
1.2i	開発部長が突然の退職。自社のビジネスにとって有利な展開となるような特許出願の仕方や弁理士をうまく活用する知見が失われる。		
2 営業・提携段階	2.1 引き合い	2.1a	装置の肝である技術ノウハウに関する図面を韓国企業に送付。韓国国内で冒認出願されてしまい、さらに模倣品も出現する。
	2.2 展示会展	2.2a	商標登録前に自社のロゴ入りの名刺を展示会で配布したため、冒認出願される。
		2.2b	ドイツの展示会に出展。熱弁をふるって秘匿すべき情報まで開示した結果、翌年には大きく改良された他社製品が溢れる。
	2.3 ライセンス契約	2.3a	自社技術の供与に関するライセンス契約を締結するも、改良技術の扱いについて定めなかったためにトラブルになる。
		2.3b	特許・技術ライセンス契約時、サブライセンス等について条件を付加する工夫をすることで収益の安定化を図る。
	2.5 共同開発	2.5a	相手の口頭説明を信用した結果、自社に圧倒的に不利である、中国語で記載された契約書で締結しそうになる。
2.5b		大企業との連携で箔がつくという理由で共同開発に応諾するも、開発後、自社の売上につながらないことに気づく。	
3 製造・販売段階	3.1 製品輸出・代理店	3.1a	知人に紹介してもらった代理店に押し切られて口頭説明とは異なる内容の中国語の契約書で独占販売の権利を付与してしまい、期待を大幅に下回る販売しかしてもらえない。
		3.1b	代理店でのアフターケアを期待して全ての設計情報を送付した結果、模倣品が出現する。
	3.2 生産委託・技術指導	3.2a	製造委託先に自社のコア技術まで技術指導。また、委託契約解消後の特許技術の使用に関する取決めをしなかったためにトラブルが生じる。
	3.3 現地生産	3.3a	職務発明に関する定めがなかったため、中国人社員の職務発明に関する対価をめぐってトラブルになる。また、退職後に在籍中の発明について特許権を取得とされる。
		3.3b	技術等の流出対策等、情報管理が甘かったため、現地社員によってコア技術が流出する。
4 事業運営段階	4.1 模倣品発見	4.1a	模倣品を製造・販売する企業に警告を繰り返すものの効果なし。パートナー化する逆転の発想を抱く。
		4.1b	模倣品が出現したものの、改良アイデアと開発資金があったことから、短いスパンでの製品改良によって競合を突き放す。
		4.1c	「知財＝特許」という考えしかなかった主人公が、意匠権侵害の警告を受けて当惑。
		4.1d	オランダでの商標登録前に自社のロゴ入りのパンフレットを展示会で配布したため、オランダで商標が冒認登録されて模倣品が出回る。
	4.2 権利侵害の警告	4.2a	訴訟の労力を回避するため、全面的には妥当性がない警告に応じてライセンス契約を締結した結果、他社からも同じような警告を受ける。
	4.3 事業撤退	4.3a	コア技術を含む全組立工程を中国に移管することを試みるも失敗。だが、これが功を奏して、主要技術が流出する前の撤退に成功。