

## ワークショップ

## 海外展開に伴う知財リスクに関するケーススタディ

## 講師

井上 尚幸 INPIT 知財戦略エキスパート

## ファシリテーター

安藤 治孝 INPIT 知財戦略エキスパート

能川 勝男 INPIT 知財戦略エキスパート

竹市 博美 INPIT 知財戦略エキスパート



井上 尚幸

グローバル知財戦略フォーラム 2026 では、海外展開を検討・推進する企業が直面しやすい知財・契約上の課題をテーマに、ケーススタディ形式のワークショップを実施しました。

ワークショップ 2 では、海外市場への進出プロセスを段階ごとに整理しながら、実際の事業活動の中で生じ得るリスクとその対応策について、参加者同士で検討を行いました。冒頭では、海外展開の一般的な流れ（準備・調査、トライアル展開、顧客・販路開拓、本格展開）を整理し、それぞれの段階で関係する契約や知的財産のポイントについて説明しました。海外展開はビジネスチャンスが大きい一方で、展示会対応、契約交渉、代理店選定、現地製造委託など、さまざまな場面で知財リスクが顕在化しやすいことが共有されました。

ワークショップでは、環境に配慮した高機能耐水ペーパーを開発し、海外展開を検討する架空企業「X社」を題材に、2つのケースを取り上げました。

ケース 1 では、海外展示会における技術説明や製品 PR を通じて、どこまで情報を開示すべきか、特許・商標の対応が不十分な場合にどのようなリスクが生じ得るかを検討しました。

ケース 2 では、本格展開段階における代理店選定や契約内容の確認、商標出願の扱いなどを題材に、海外取引特有の契約リスクや、判断を誤った場合の事業への影響について議論しました。

参加者はグループワークを通じて、各事例に潜むビジネス上・知財上のリスクを洗い出し、「どのような対応を取る

べきだったか」という観点から対策を整理しました。発表では、秘密情報と開示可能な情報の線引きの重要性、事前の知財出願や契約条件の精査、現地パートナーや代理店の見極めの必要性など、実務に直結する意見が数多く共有されました。

講評では、海外展開における知財リスクは特別なケースではなく、日常的な営業活動や善意の対応の積み重ねの中で生じやすいことが指摘されました。また、事前の準備やルール作り、専門家の活用によって、多くのリスクは未然に防ぐことができる点が強調されました。

講評後、参加者からは、「日常業務では外国出願を扱う機会はあるものの、海外展開に伴う知財リスク全体を体系的に考える機会は少なく、顧客企業が直面するリスクを理解するうえで自身の知識を広げる良い機会になった」といった声が寄せられました。また、短時間でも効率的に検討できるような教材や進め方が工夫されており、社内研修などにも活用できそうだと感じたという評価もありました。

本ワークショップを通じて、参加者は海外展開を進める際の知財・契約リスクを体系的に理解するとともに、自社や顧客の事業活動に照らして具体的な対策を考える機会となったことと思います。