

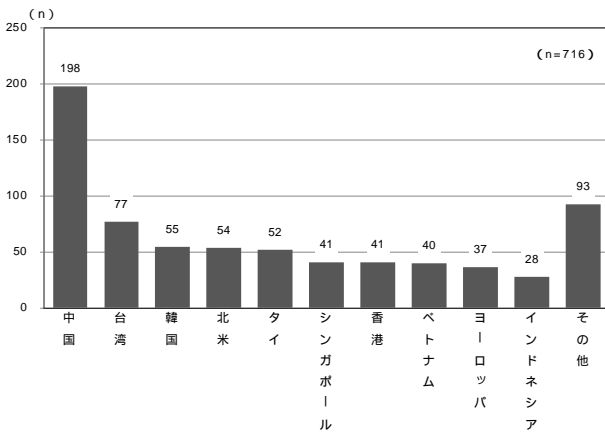
調査結果のポイント

< 海外展開 >

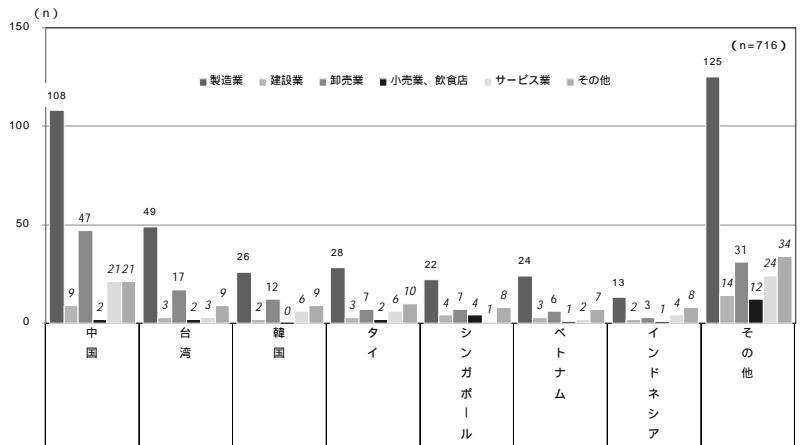
現在の海外展開先は、中国、台湾、韓国、北米の順。
 アセアン地域は、タイ、シンガポール、ベトナム、インドネシア等となっている。
 今後関心のある国・地域は、ベトナム、タイ、中国、北米の順。
 以下、僅差でヨーロッパ、インドネシア、ミャンマー、台湾が続いている。
 アセアン地域への関心の高さがうかがえる。

【海外展開中の対象国・地域】

< 全体 >

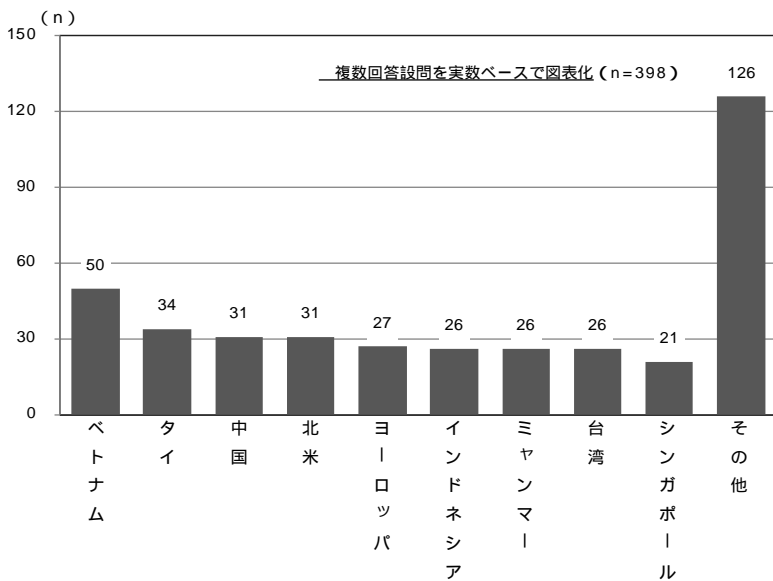


< 業種別 > アジア・アセアン抜粋



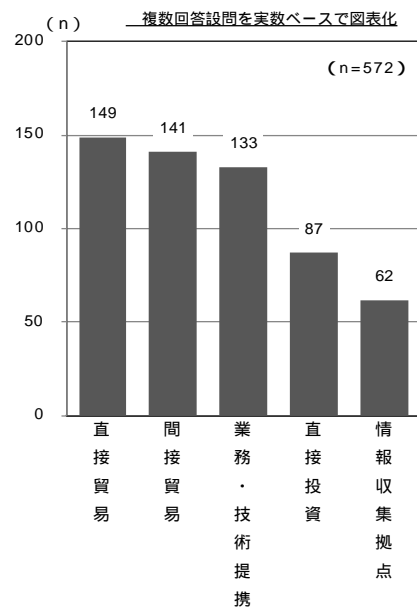
概要版 5 頁に掲載

【今後関心のある対象国・地域】



概要版 16 頁に掲載

【今後の展開内容】

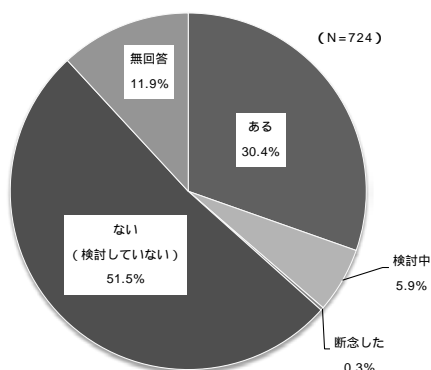


< 留学生 >

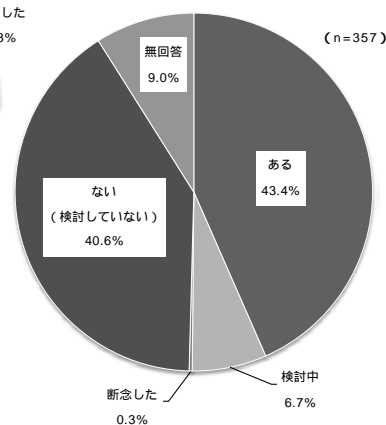
留学生の活用(採用)実績は、ある(43.4%)、ない(検討していない)(40.6%)の割合。
 留学生の出身国・地域は、中国が突出。以下韓国、ベトナム、台湾等の順。
 アセアン地域では、ベトナム、インドネシア、タイ、マレーシア、シンガポール等の順。

【留学生の活用(採用)実績】

< 全体 >



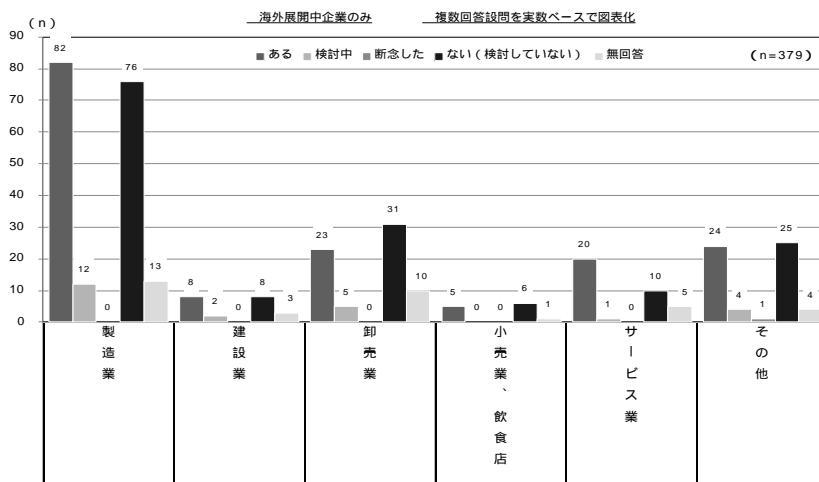
< 海外展開中企業 >



【留学生の出身国・地域(上位)】

1位	中国
2位	韓国
3位	ベトナム
4位	台湾
5位	インドネシア
6位	アメリカ
7位	タイ
8位	マレーシア

【留学生の活用(採用)実績:業種別】



< 知的財産 >

海外での知的財産権取得状況は、「特許」、「商標」がそれぞれ5～6割程度。

「意匠」、「実用新案」はそれぞれ1割程度。該当企業は、製造業が多くを占めている。

海外展開中の企業の業種別知財権取得比率では、製造業が最も高く、サービス業は海外展開比率が高い割には取得比率が低い。

知的財産権出願先、検討先の国・地域は、中国、アメリカ、台湾、韓国、EU、香港の順。

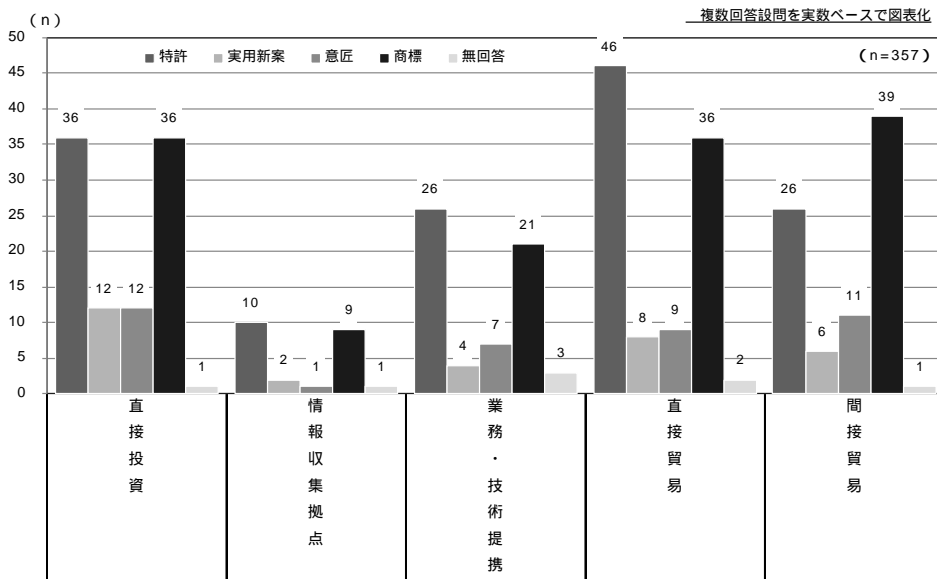
アセアン地域では、シンガポール、タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア等の順。

被害内容は、模倣品が多く、冒認商標、情報流出(サンプル、営業資料等)の順。

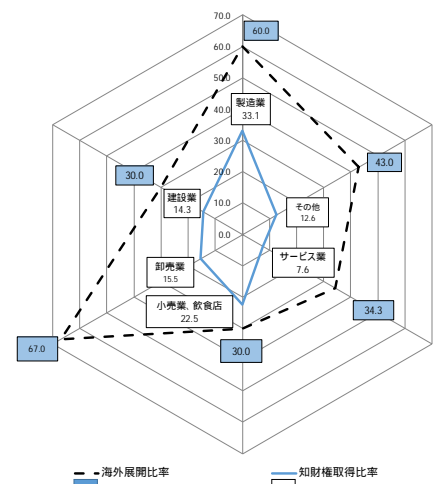
被害を受けた国・地域は、中国、韓国、アメリカ等の順。

海外で知的財産権の出願の際に国内支援機関・弁理士等を利用した企業は多く、満足度もそれなりに高い状況。デメリットとしては、コスト面と時間が挙げられた。

【海外展開タイプ別知財の出願状況】

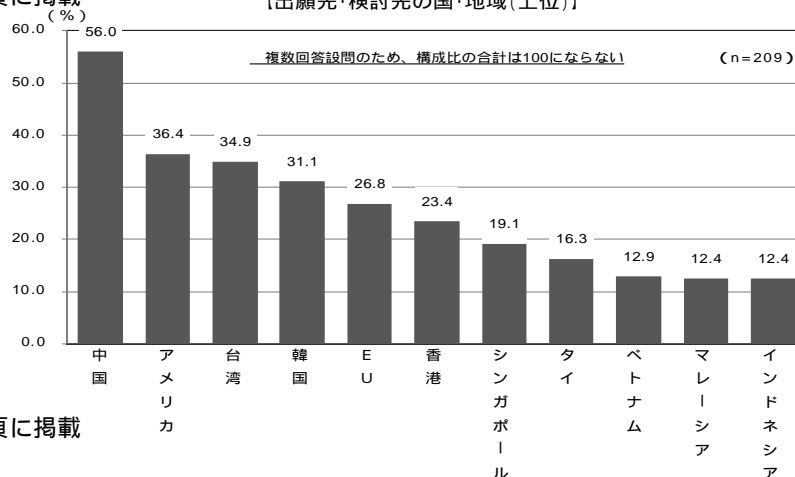


業種別知財取得比率



概要版 25 頁に掲載

【出願先・検討先の国・地域(上位)】



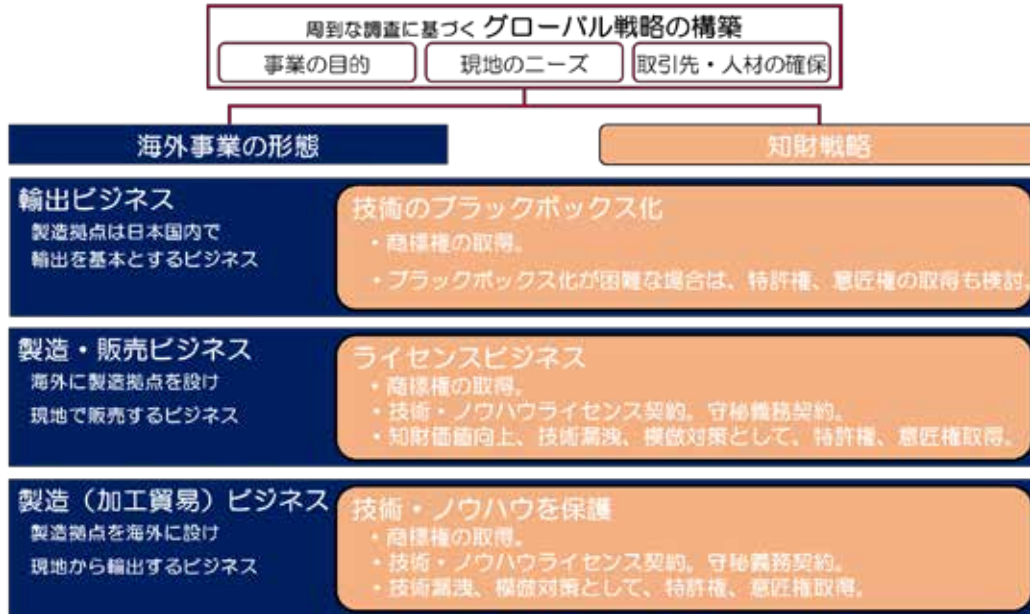
概要版 28 頁に掲載

< その他 >

インド	10.5
フィリピン	7.2
オセアニア	6.2
カンボジア	2.9
ネパール	0.5
その他	13.4

← ASEAN地域

成功のポイント：知財権化



事業の形態、事業分野、商品(サービス)分野等でケースバイケースだが、商標権は必須。
 知財権として公表した上で、独占権を取得するのか、技術・ノウハウをブラックボックス(秘匿)化するのは、事業の形態から見極める。

『陥りやすい罠』を見極めることも重要 ↓

知財迷子にならない

・相談したいときに対応できる窓口があること、気軽に相談できる体制があること等を幅広く知る。
 ・自社の知的財産とは何なのかを明確にする。 「知らなかった」をなくす。

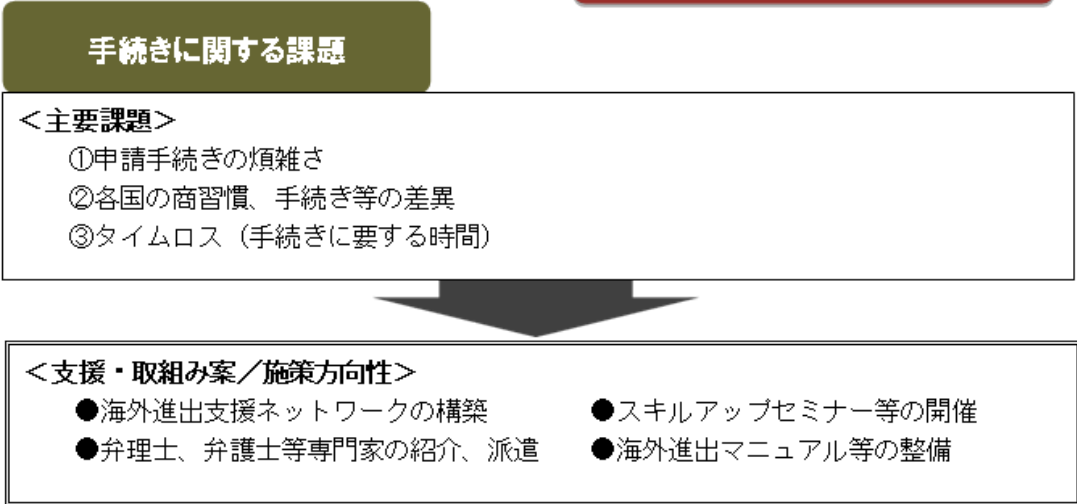
POINT

- 自社は、「知財と無関係」と思わず、少なくとも<商標>に関しては取得しておきたい
- 権利を取ることだけが知的財産ではない
 ブラックボックス化するノウハウ(営業機密)も知的財産

概要版 40 頁、41 頁に掲載

今後の取組

知財迷子をつくらない



予算・資金に関する課題

<主要課題>

- ①コスト（初期コスト、維持費）
- ②知財をいつ手放すか（維持費をかけ続けることの限界、価値ある間に売りたい）

<支援・取組み案/施策方向性>

- 外国出願支援事業や各種補助金・助成金の紹介
- 必要な翻訳業者・弁理士・弁護士等を探す手段の構築
- さまざまなアドバイスを行う支援機関のPR

★駆け込み寺がどこにあるのかわからない状態を無くす工夫

→誰でもアクセスしやすいHPキーワードの設定等（例、商標、困ったで検索→アクセス可）

知財取得の有無に関する課題

<主要課題>

- ①知財権取得によるデメリット（知財権取得による弊害）
- ②知財権取得しなかったことによるデメリット（模倣品被害、冒認商標被害）

<支援・取組み案/施策方向性>

- 弁理士・弁護士等専門家とのマッチング
- 模倣品相談窓口、弁理士・弁護士等の紹介
- スキルアップセミナーの開催

★事前の対策が万全であればある程良い知財対策 → 事前に相談する相手の確保

人材に関する課題

<主要課題>

- ①留学生等の有効的な活用方法（言葉の壁、信頼性の確保、知り合うきっかけ）
- ②採用していた外国人材が技術を習得した後に退職し起業。ライバル会社となった。
- ③地方や田舎は募集しても応募が少ない。
- ④中小零細は社長が自ら対応するケースが多く、経営の傍らで十分な対応ができない。

<支援・取組み案/施策方向性>

- SNSやWebシステムを使った留学生と中小企業等とのマッチング事業
- マッチング・インターンシップ・定着支援事業
- 留学生就職支援事業
- 九州の産業構造、ビジネス思想、文化を学ぶ機会の提供
- 社内の管理体制構築
従業員による情報流出防止策（雇用契約、秘密保持の従業員徹底）契約終了措置、退職後の秘密保持義務等

★グローバル人材としての外国人留学生の活用への理解を深めることが重要

その他の課題

<主要課題>

知的財産戦略の立て方（なぜ、いつ、どこで、どのようにして）
販路拡大（市場規模、継続性）
各種支援施策や支援機関がわからない。どのような施策があるのかも知らない
従業員の知的財産に関する知識・意識の低さ

<支援・取組み案 / 施策方向性>

初心者向け知的財産セミナーの開催
展示会・商談会への出展支援
ビジネスマッチングサイトの紹介

無理をしない。専門家を使う。無料の派遣事業等のPR。等

知財迷子にならない・つukらない