

創設者・杉道助氏の想いと ジェットロの中小企業海外展開支援について

ジェットロ山口は、ジェットロの前身である財団法人海外市場調査会時代の1954年（昭和29年）の関門支所開設以来、来年（2013年）で60年目の節目の年を迎えます。山口（萩）出身で初代理事長の杉道助氏のジェットロに込めた想いをふり返りながら、ジェットロの海外展開支援について紹介します。

ジェットロを創ったのは長州人！

ご存知ですか、ジェットロを創った人は山口県出身の杉道助氏である。杉氏は、萩の杉家8代目にあたり、祖父である民治氏の実弟は明治維新の大業を成し遂げた門下生を大勢輩出した「松下村塾」を主宰した吉田松陰である。道助氏は大阪商工会議所の会頭を23年間の長きに亘り勤め、戦後大阪の経済復興に多大な貢献を行ったことで知られる一方、一貫して心血を注がれたのが、「貿易の振興」である。

ジェットロの使命は「中小企業の目」となる事

戦後の日本の貿易は、戦時中のブランクもあり、特に中小企業にとっては世界市場を十分認識せずに貿易活動を行わざるを得ない状態になっていた。こうした状態から脱するために、杉氏は英国のBETRO（英国輸出調査機関）にならひ、世界の市場調査を行える財団法人海外市場調査会を1951年（昭和26年）に大阪に設立した。その地方拠点である「関門支所」を国内8番目に下関に開設した1954年（昭和29年）頃には、市場調査事業に加え、貿易斡旋事業並びに海外におけるわが国製品の展示事業にも重点が置かれるようになった。その後、海外市場調査会、国際見本市協議会、日本貿易斡旋所協議会の3団体の統合を経て、1958年（昭和33年）には、第一次岸内閣によって日本貿易振興会法

案が第28回国会に提出され、4月26日に交付・施行、7月25日に設立登記を終え、正式に日本貿易振興会が設立された。

ちなみに、ジェットロの設立日である7月25日には、毎年貿易記念日として海外セミナーなどのイベントを実施している。

杉氏は、「日本経済の発展は貿易の拡大なくしてはあり得えない」「中小企業者のためのジェットロ」「貿易はもちつもたれつの関係で、片貿易では安定的な貿易は得られない」という信念を持たれていた。

ジェットロ事業の変遷

ジェットロの黎明期には、海外市場調査業務に加え、貿易斡旋業務、貿易相談業務、海外見本市事業、輸出秩序維持対策事業（輸入制限対策）、貿易図書館事業、海外宣伝事業などが主な事業の柱であった。

わが国の貿易黒字が拡大した80-90年代には輸入促進を重点事業とした時代もあったが、バブル経済の崩壊やアジアの通貨危機を経て、2000年代に入ってから、また輸出促進を主体とする中小企業の海外展開支援事業を事業の柱としている。

周知のとおり、日本の人口減により国内の需要が縮小する一方で、アジアを含む新興国では富裕・中間所得者層の拡大が顕著となっており、

わが国企業にとっては、こうした海外の成長（需要）の取り込みが重要な課題となっている。特に中小企業を取り巻くビジネス環境は、円高の恒常化、国際人材の不足、カントリーリスクの顕在化、欧州経済危機の影響、エネルギー利用の制約など益々厳しい状況となっており、ジェットロなどの支援機関に対する期待は引き続き大きい。

2012年はジェットロの第3期中期計画の2年目に当たり、「中小企業を中心とする日本企業の輸出、海外進出など海外展開の支援」、「対日投資の促進」、「日本の通商政策への貢献」が重点3施策となっている。

ジェットロ山口の中小企業向け海外展開支援

海外市場情報としては、ジェットロのホームページの「J-FILE」にアクセスしてもらえば、世界57カ国・地域の最新の経済・社会情報をいつでも入手することが出来る。また、海外見本市についても、同様にホームページの「J-Messe」にアクセスすれば、国内外の見本市・展示会情報（約3万7千件）に無料でアクセスすることが出来る。

より具体的な国別のビジネス情報を直接伝えるために、最近ではアセアンなど新興国市場のビジネスセミナーを県内各所で開催している。貿易相談では、下関の事務所内に常駐の海外ビジネスアドバイザーを配置し、県内企業の貿易相談業務を行っている。さらに、海外に出かけられた際は、55カ国・73カ所ある海外事務所では一般経済情報やビジネス環境等のブリーフィングを無料で受けられる。

また、中小企業の方がほぼリスクなしで、有望な海外バイヤーと商談を行えるよう、県内もしくは近隣都市において、通訳をつけた商談会を企画し、県内企業に案内している。さらに海外展開の可能性の高いものについては、輸出有

望案件として認定し、国内の専門家による手厚い支援を2年間受けることが出来る。

また、中国や台湾との双方向のビジネス交流事業を自治体と共同で運営し、同様に具体的な成約を双方の企業が達成できるような支援も行っている。

特に日本商工会議所、日本政策金融公庫、商工中金など中小企業の海外展開を支援する経済団体とは連携協定を締結し、地域レベルでの連携を図り、より中小企業などにお役に立てるようワンストップ・サービスの提供を心掛けている。

これまでジェットロのサービスを受けたことのない県内の中小企業の方も、是非一度ジェットロ山口までご連絡ください。

さいごに、萩市の護国山にある杉道助氏の墓について紹介する。道助氏の墓は杉家墓地の中にある。その周辺を囲むように、吉田松陰、松下村塾の双壁といわれた久坂玄瑞、高杉晋作の墓もあるので、萩の観光スポットの一つとなっている。墓の隣に立つ看板には、「杉家第八代。生涯松陰を敬慕。大阪商工会議所会頭を23年間勤める。ジェットロ（日本貿易振興会）の初代理事長も勤めた。「祖先の墓よりも大きくしない」と遺言を残した。昭和三十九年没。行年八十一」と書かれている。

（ジェットロ山口／所長 森 則和）



初代理事長・杉道助氏のお墓（於：萩市）

台湾に進出する際の知的財産保護の留意点

ジェットRIT事業（山口ー台湾：機械関連）では、山口県内の機械関連の中小企業12社の参加するミッション団を台湾に派遣し、11月8日に「2012台湾国際工具機展」（於：台湾台中市）にて、商談会を実施した。商談会参加にあたり、台湾ビジネスの準備のための知的財産保護の留意点に関して、第2回RIT研究会を開催した。以下、概要を報告する。



知崇国際特許事務所
所長/弁理士 松本征二先生

広くて強い特許網の構築の必要性

発明商品のみの特許だと、少しはずれたところや迂回したところのもの（類似品）には、権利が及ばない。とりあえず海外進出するのではなく、自分の事業を守ることができる広い範囲で特許権を押さえておく戦略が重要。

例えば、「塩酸で処理したフィルム」の特許の場合、硫酸、硝酸には権利範囲が及ばない可能性があるため、①他の酸での実験を行い、他の酸でも同様の効果があるようなら、特許は「酸」だけで出すようにする。また、②「酸」の効果が、凹凸ができたことによる接着ということであれば、凹凸の部分も特許に含める。これにより、酸以外の方法で凹凸を作った場合にも特許の権利を確保できる。

特許出願とノウハウの違い

◇特許

- ・特許出願をして登録されてはじめて特許となる。

- ・特許権者は独占権が付与される代わりに公開する義務が課されており、公開が保護の前提
- ・保護期間は有限（出願の日から20年）。

◇ノウハウ

- ・特に手続きせずともノウハウにできる。
- ・秘密として管理されることが保護の前提。
- ・他社が独自にそのノウハウを開発してしまった場合や、秘密として管理されておらず不特定多数の人が知った場合には、自社だけの独占権を主張できない。
- ・秘密として保護される限り存続。
- ・特許の対象にならないものもある。

（経済産業省：「知的財産、企業秘密保持への指針」より）

（例）

- 従来技術：ラジオペンチの挟む面が平滑。市販の螺子で固定。
- 発明：ラジオペンチの挟む面が凹凸。螺子を酸洗浄してから固定すると、市販の螺子を用いて固定した場合と比較して、使用を繰り返しても緩みが生じない。

（対策例）

- (1) 挟む面は一見して明らかであるので、出願する必要がある。ただし、螺子を酸洗浄する点については、螺子を後日分析しても、酸処理したことがわからないようであれば、ノウハウとして秘匿し、出願書類には記載しない。これは、海外進出の際に有効。
- (2) A、B、Cの成分を原料にした接着剤を開発した場合、使用後にA、B、Cが分析できない場合は出願せずノウハウにすることも検討。

間接侵害に対する戦略的出願

外国（例えば台湾）には、間接侵害の規定がない場合がある。間接侵害に該当しそうな行為が想定される場合は、その行為に関する出願をしておくことが重要。

（例）日本および海外出願した発明：

成分Aで表面処理された可撓性の袋に成分Bの薬液を入れた点滴があるとする。この点滴の日本での事業形態は、自社工場で袋を製造し、薬液を入れ点滴として販売するもの。一方、海外での事業形態は、袋のみを日本から輸出、海外工業で薬液を入れ点滴として販売するというもの。この場合、成分Aで表面処理された可撓性の袋のみが製造・販売された場合、権利侵害で訴えることができるだろうか。日本の場合は、その袋が、成分Bの薬液を入れた点滴のみに使

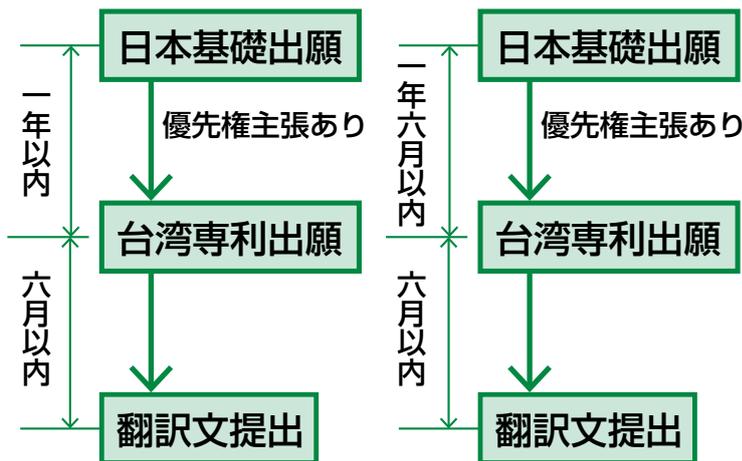
用される場合は間接侵害で訴えることができる。しかし、間接侵害の規定がない国（例えば台湾）では、権利施行はできない。従って、日本国の出願時に、海外展開を考えた出願をすることが重要である。

台湾には直接特許出願することが必要

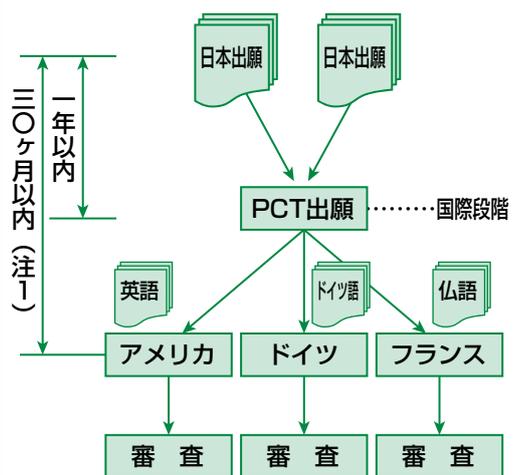
特許権、実用新案権、意匠権（台湾では、この3つの権利を専利権という）、商標権は国毎に権利を取得する必要がある。特許、実用新案、意匠は一旦公開されると、他の国で権利化できない。一方、商標は日本国で公開されたものでも海外で登録が可能で、早い者勝ち。今後、商品を販売、または製造拠点を設ける可能性のある国には、予め特許・商標出願しておくことが重要である。

台湾には直接特許出願することが必要

<台湾への個別出願>



<PCT出願>



台湾は特許協力条約（PCT）、マドリッドプロトコルに加盟していないため、直接特許実用新案、意匠、商標出願する必要がある。日本での特許出願を基礎に優先権を主張する場合は1年以内、優先権を主張しない場合でも日本に出願が公開される1年6カ月以内に台湾に出願する必要がある。PCT出願は、日本出願から30カ月の間、各国出願するか否か検討する余裕があるが、台湾は遅くとも1年6カ月以内に出願の有無を決める必要がある。従って、事業計画の段階から、台湾出願の有無を検討する必要がある。

契約締結時の留意点

共有特許権の場合、提携解消後も、共有権者は特許権の実施が可能である。従って、提携が解消した後でも、台湾企業は特許権の実施が可能である。一方、日系企業が委託生産のために第三者に実施許諾するには、共有特許権者である台湾企業の承諾が必要になるが、提携解消後に承諾される可能性は低い。これを防ぐために、提携する際の契約書には、①提携中に発生した知的財産権の帰属を、明記すること（可能なら日本企業単独）。②権利の帰属を共有する場合、提携が解消した際には、第三者へのライセンス契約を認める旨の条文を入れておくことが重要である。その他、提携する際の契約書にはノウハウとして秘匿すべき技術はないか提携前に再確認し、秘匿すべき技術は国内に留めておきノウハウを開示する場合には、開示するノウハウの範囲、管理体制、漏えい時の賠償等を明記すること。また、③3期連続赤字の場合は契約を解除できる等、契約解除状況を明記しておくこと。（台湾をはじめアジアはオーナー企業が多いが、ノウハウを吸収後、オーナーが別の会社に製造販売させた例がある）。

知的財産策定のための体制

経営陣、研究開発部門、日本、海外の製品情報を持つ社員および必要に応じて弁理士を参加させて、社内で知的財産戦略策定のための体制を作ることが望ましい。事業の目的（素材・部品の開発のみか、またはその素材を用いて商品の開発も行うか）、海外展開の予定の有無、自社技術の特徴（発明の本質は何か）、ノウハウとして秘匿すべき技術はあるか、競合企業がどのような技術を得意としているかなどを考慮する。弁理士には、十分なデータを揃えての出願依頼と時間的余裕を持った相談が望まれる。また、信頼できる弁理士と顧問契約を行い、出願の依頼だけでなく国内外への事業展開に向けての特許出願の戦略を練っていくことが、最終的には、広くて強い権利の取得が可能となりコストダウンが可能になる。

（ジェトロ山口／林 裕子）

