ガイドブックのダウンロードは…

中部経済産業局　航空機　海外ビジネス　検索

クリック！

本ガイドブックに関するお問い合わせは、こちらまでお寄せください。

経済産業省 中部経済産業局 地域経済部 次世代産業課 航空宇宙室

TEL：052-951-0570

E-Mail：chb-aerospace@meti.go.jp

■検討会　委員

上田 晋作　代表取締役　株式会社エヌブリッジ
高山 祐一　代表取締役　Hyappen Marketing株式会社
野田 雄二朗　弁護士　弁護士法人石上・野田アジア国際法律事務所

■検討会　オブザーバー

独立行政法人 日本貿易振興機構 名古屋貿易情報センター
独立行政法人 中小企業基盤整備機構　中部本部
一般社団法人 中部航空宇宙産業技術センター
住友商事株式会社　航空宇宙事業部

■事務局

経済産業省　中部経済産業局　地域経済部　次世代産業課　航空宇宙室
株式会社 矢野経済研究所

■発行

経済産業省　中部経済産業局

航空機産業
海外ビジネスのヒントと知財対策

～展示会・商談会からのステップアップ～

世界の市場を狙いたい！
海外企業との商談を次のステップへ進めたい！
そんな企業の皆さまが感じる20の疑問にお答えします。

平成28年2月

中部経済産業局

世界の市場を狙いたい！ 海外企業との商談を次のステップへ進めたい！

そんな企業の皆さまは… 中部経済産業局　航空機　海外ビジネス　検索

CONTENTS

第1章 民間航空機産業の全体像
- ■マーケット概況とビジネスチャンス
- ■主要プレーヤーの整理
- ■航空機の開発計画と参入のタイミング

第2章 日本とは違う！国内ビジネスとの違い

第3章 海外ビジネスへのヒント　Q&A

第4章 海外ビジネスでの知財リスク

第5章 参考情報　展示会・商談会情報／各種支援メニュー・窓口情報

海外ビジネスへのヒント

進捗に合わせてフェーズ別 20の疑問に答えます

フェーズ0 準備 → フェーズ1 取引先探し → フェーズ2 商談交渉 → フェーズ3 契約交渉・締結

フェーズ1　取引先探し　質問例

- ●海外企業へのＰＲのコツは？
- ●どうやって相手のニーズを掴むの？
- ●出会った企業・人へのフォローアップはどうする？　etc…

フェーズ2　商談交渉　質問例

- ●秘密保持契約(NDA)を結ぶ際に気をつけることは？
- ●見積り依頼(RFQ/RFI)ってどんなもの？
- ●見積書作成時のポイントは？
- ●試作品提出を求められたときの対応は？etc…

フェーズ3　契約交渉・締結　質問例

- ●契約書のどんな項目に特に注意すべき？

知財リスクを知る

海外ビジネスに知財リスクはつきもの リスク例と対策を紹介します

フェーズ1　取引先探し

- ❗ パンフレットや名刺から第三者が社名等の商標を先取り出願した
- ❗ 展示物から技術情報が流出した
- ❗ 相手国で他社の知的財産権を侵害した

フェーズ2　商談交渉

- ❗ 文書・図面・サンプル提供から技術情報・ノウハウが吸い取られた
- ❗ 交渉初期に工場見学の要求。対応したら工場の製造ノウハウが盗まれた
- ❗ 製造に関する自社提案を求められ提出したところ、相手方が権利化した

フェーズ3　契約交渉・締結

- ❗ 共同で開発した技術成果物が相手方企業の権利になってしまった

展示会・商談会／各種支援メニュー・窓口紹介

国内外の ビジネスチャンスや 海外ビジネスに関する 様々な支援策を網羅

支援策一例

- ◆JETRO　輸出支援相談サービス　輸出有望案件発掘支援
- ◆中小機構　国際化支援アドバイス　海外展示会出展サポート
- ◆特許庁　知財総合支援窓口