

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～

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!

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。

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 雄二郎	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



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
- 主要プレイヤーの整理
- 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？ 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