

## 台湾市場での知的財産保護対策



萬国法律事務所

弁護士・弁理士 高志明先生

### 1. 台湾での知的財産取得

#### (1) 知的財産の種類

台湾では、「専利権」（特許、実用新案、意匠を含む）を取得する場合は、日本と同じ、「先願主義」（先に出願した者に権利を与える制度）を採用している。

「専利権」の種類と権利期間については、表1を参照。

#### (2) 出願の手続き

##### ☆特許（発明専利）出願のポイント

- ①出願日から18カ月して公開する（早期公開という）制度があるが、この制度の目的は、重複の研究開発を防止するためである。公開の延期を求めることはできないが、18カ月より前の公開を求めることはできる。
- ②特許出願日から3年以内に実体審査請求をしないと出願の取り下げと見なされるので留意する必要がある。

##### ☆実用新案（新型専利）取得の手続きのポイント

・形式審査のみを経て権利を取得できるので、権利を行使する際、技術評価書（新型専利技術報告）の作成請求をして、初めて、第三者への権利主張を行使できる。

#### (3) 電子出願

2008年8月から特許・商標の電子出願が可能になった。出願者又は代理人がTIPO（台湾知財局）のサイトに登録し、電子署名を使わなければならない。電子出願の場合、手数料は減額される。外国語の特許明細書と図面の提出も適用可能である。ただし、優先権証明書類（日本の特許庁が発行するもの）のオリジナルを別途提出が必要である。

#### (4) 日本語の特許明細書の提出

先願主義なので、出願日が重要。中国語で明細書を作成するのは時間がかかるので、先に日本語のもので提出しておく。ただし、4カ月以内に中国語の明細書を提出しなければならない（2カ月の延長は要求できる）。

### 2. 国際優先権の主張

（最初の外国出願日から12ヶ月以内）

出願人が同一の発明について、WTO加盟国において又は台湾と相互に優先権を承認する外国において最初に法律に則って特許出願し、かつ最初の特許出願日から12カ月以内に台湾に特許出願をする場合、優先権を主張できる。例えば、2009年の9月1日に日本で出願していれば、2010年の8月31日までは台湾の知財局に優先権を主張できる。

優先権証明書類の提出期限は、台湾出願日から4カ月以内。

台湾はPCT非加盟であるため、PCT（特許協力条約）の国際出願により台湾で出願日を取得することはできない。台湾での特許取得を考えながら、日本で出願し台湾で優先権を主張する。

表1 台湾の「専利権」の種類と権利期間

	保護対象	権利期間	審査方式	審査所要時間
特許（発明専利）	物の発明と、方法の発明	出願日から20年	実質審査	2～3年
実用新案（新型専利）	物品の形状、構造又は装置に対する創作又は改良	出願日から10年	形式審査	8ヶ月
意匠（新式様専利）	物品の形状、模様、色彩又はこれらの結合であって、視覚に訴える創作	出願日から12年	実質審査	1.5～2年

### 3. 台湾と中国での特許権取得

台湾と中国は、互いに優先権を承認していない。特許出願の早期公開等の原因による新規性喪失をさけるため、できるだけ同時出願がよい。できれば2週間、長くても1カ月以内に双方に出願した方がよい。

### 4. 早期権利化の対策

#### (1) 加速審査

加速審査の申請により、原則6～9カ月以内に審査結果がでる。

加速審査の申請事由は、以下の3点。

- ①対応外国出願が外国特許庁の審査を経て許可されたもの→世界のどの国でもいい。
- ②対応外国出願に対し米国、日本、欧州特許庁から拒絶理由通知書及び調査報告が発せられたが、まだ査定されてないもの
- ③業としてその実施が必要であるもの

例えば、先に日本で出願し、12カ月以内に台湾で優先権を主張し、日本で許可査定が取れたら、加速審査を請求すると速い。

#### (2) 優先審査の申請

出願が公開された後、出願人でない者が、業として本発明を実施している場合、知財局へ本願を優先的に審査することを申請できる。この場合、約10カ月以内に最初のオフィスアクションが下される。

### 5. 実用新案の形式審査と技術評価書

実用新案（新型特許）は形式審査のみを経て取得できるので、技術評価書（新型特許技術報告）を作成してもらうことで初めて権利行使ができる。台湾で実用新案の侵害という警告書等を受け取ったら、必ず技術評価書の提出を求める。

### 6. 商標権の取得

商標にできるものは、文字、図形、記号、色

彩、音、立体形又はこれらの結合。動くもの、嗅覚的商標は対象外。

審査所要時間は約8～12カ月（中国は約3年）。商標権の期間は、登録日より10年。更新登録により10年ずつ延長できる。連続3年不使用の場合（ライセンスや許諾も使用に該当する）、商標権取消しの事由になる。

### 7. 商標権の優先権の主張

台湾では商標権の取得は先願主義を採用している。

優先権の主張は、①WTO加盟国又は台湾と相互に優先権を承認している国において合法的に登録出願した商標であって、②当該外国における最初の出願日の翌日から6カ月以内に台湾に登録出願した場合、③台湾での出願日は優先日を基準とする。

留意点は、①台湾はマドリッドプロトコルの加盟国ではないので、国際登録はできない。また、②台湾と中国は、互いに優先権を承認していない。台湾に輸出するメーカーは、台湾の輸入業者又は代理店との契約書に、商標の使用と登録についても明記しておく方がよい。

### 8. 台湾企業との契約締結の注意点

契約の相手を確認する。政府のサイトで会社登記の基本資料（資本金、取締役・監査役とその持ち株数、業務内容など）を調べられる。相手会社が実在しない等が、台湾ではまれにあるが、中国は偶にはある。契約のサインをする者は、会社を代表する権限があるかを確認すること。

台湾は小規模企業が多く、簡単に会社を解散して責任を逃れられるので、複数の担保や与信設定をしておくとうい。

紛争解決→訴訟か仲裁か、どちらもメリット・デメリットがあるので事前に決めておく。管轄

裁判所と準拠法は、一般的に有利だろうと日本の裁判所又は日本法にする企業が多いが、将来の強制執行の利便性を考えると、日本の判決だと台湾での実際の執行に手続きや時間がかかる。よって、台湾法が良い場合もある。

契約書の言語は、日本語・中国語の両方を作成するのがよい。解釈の違いを防止するため、事前に弁護士事務所にチェックしてもらおう。互いに母国語でない英語は通常勧めない。議事録の作成と出席者の署名を習慣にしておく。裁判になった時、重要な証拠になる。

## ビジネスプレゼンテーションのポイント



アイデアワイズ (有)  
社長 横山剛真氏

### 1. 効果的な構成

#### ①SDS法

Summary	→	Details	→	Summary
概要	→	詳細	→	まとめ

まず、概要を話し、聴衆の興味を引き、それから、詳細を説明し、最後にまとめる。

#### ②PREP法

Point	→	Reason	→	Example	→	Point
要点	→	理由	→	具体例	→	要約

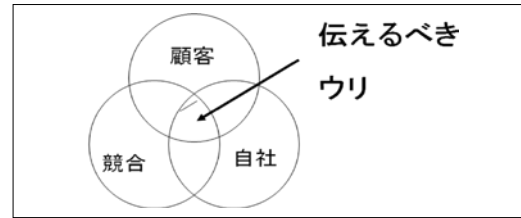
要点を話し、その理由を説明し、具体的な事例を挙げて、最後に要約する。

### 2. 事業評価の視点

以下のような点に留意して、自社のアピールをしていくとよい。

①独自性、②競争優位性、③収益性、④成長性、⑤新規性、⑥実現可能性、⑦社会性 など。

### 3. 「ウリ」を伝える3つの視点



客観的な事実（何かで1位になった、資格など）、具体的な数字を集める。通訳があるのであれば、曖昧さが入らないように、視覚に訴えるものがある。また、短時間で行うのであれば、本命を一番先にもってきて、とにかく興味を引くのがよい。

### 4. プレゼンテーションのポイント

#### (1) アイコンタクト

- ・参加者全体に話そうとしない。よく聞いてくれる人に話す。あがり対策にもなる。
- ・まず最後尾の人に話しかける→声の大きさが決まる。
- ・うなずいて聞いてくれる人を探す。
- ・1対1で話している様な雰囲気を作る。

#### (2) ジグザグ話法

見る方向が偏らないように。ただし、やりすぎは落ち着きなく感じられるので注意。

#### (3) ワンセンテンス・ワンパーソン

話のワンセンテンス（約40文字）ごとに一人の人を見続ける。相手の反応を見ながら話す。

#### (4) ビジュアル効果（ボディーランゲージ）

- ①指を使って順序を示す。
- ②手を使って強調する。上へはゆっくり、下は強く。前へはゆっくり、後へは速く。
- ③話の内容を手で表現する。(大きさや重さなど)

#### (5) やってはいけないボディーランゲージ

- ①頭や鼻をさわる、②手を後ろに組む、③指で人を指す、④腕組みをする、⑤ポケットに手を入れる。

(まとめ：ジェトロ山口 林 裕子)

## 地域の食品を世界へ

～岡山におけるジェトロ農水産物・食品輸出大商談会～

### 世界各地のバイヤーを招聘

ジェトロでは日本各地で、世界各国のバイヤーを招聘しての輸出商談会を展開している。とりわけ農林水産物・食品分野は、ほぼ全ての地域における基幹産業となっていることから、他の分野に比して、より多くの商談会が開催されてきた。

中国地域においては去る8月6日（金）に米子市にて、また8月9日（月）に岡山市において、シンガポール、ベトナム、インド、中国、米国より6名のバイヤーを招聘し、地域のメーカー等との商談会を実施した。（米子ではUAEのバイヤー1名も参加）



写真1. バイヤーによる果実生産現場の視察

参加したバイヤーにはそれぞれの得意分野があるため、事前に日本側の参加希望企業の商品と、これらバイヤーが日本で買い付けたい商品のすりあわせをジェトロにて行い、当事者の一方が、あるいはお互いが望まない商談が発生しないよう時間割のアレンジを行った。

個別の商談をみると、まずお互いの企業の紹介から始まり、日本側メーカーの製品についての紹介、輸出ルートの確認、価格についてのラフなやり取り、といった順番で話が進められる

のがひとつのパターンである。

### 商談で鍵となる要素

商品自体がバイヤーの出身国において受け入れられる要素のある、魅力的なものであることが必要であるのは言うまでもないことだが、実は商品自体の問題以外で商談がつかずケースが非常に多い。

ジェトロの商談会では必要に応じて通訳が入ることが多いが、それでも製品紹介資料などを英語や中国語などで準備している企業は、商談に際して大きな比較優位を得ることができる。商談会の場では通訳の助けを得ることができても、その後のやりとりで全く意思疎通ができなければ、決して成約に至ることはないといっても過言ではない。外国語の資料を準備できている企業は、ある程度の海外商談経験があるとみられるので、バイヤー側としても商談を続けられる相手かどうかを判断するひとつの材料となる。

もうひとつ、商談の行方を決める大きな要素となるのが、輸出ルートに関する問題である。商品の大きさや量にもよるが、大抵の場合食品は荷が小ぶりですれほどの量にならないため、メーカー側がそういった商品のために自らコンテナを準備するわけにはいかない。こうした場合、既に商社などが動かしているコンテナを間借りする形で商品を運ぶことが理想的な解決方法となるが、メーカー、あるいはバイヤーのいずれかが、このコンテナを持っている商社とコンタクトを持っているかどうか鍵となってくる。

日本の食品を輸入したいという海外のバイヤーは、既にある程度の荷を動かしていることが多く、こうした場合は、これらバイヤーが普段利用している商社を通じて取引できる可能性が高くなる。しかし、そうした伝手のないバイ

ヤーも一定の数存在し、そうしたときにメーカー側が何らかの手段を提示できなければ、それ以上の商談が進められなくなってしまうことになってしまうわけだ。

さらに、商談の場で価格をきちんと提示できるかどうか、大きな問題となっている。たとえば商社を通す前提であれば、こうした商社は横浜港や神戸港を使っているケースが多いため、最低限、これら二港までのデリバリーコストも含めた最小ロットでの売値を提示できれば、バイヤーとしても話を先に進められる場合がほとんどであるのだが、実は意外なほど、こうした価格をその場で提示できない、という企業が多い。

バイヤーにしてみれば、価格を提示できないというのは商談をする能力がないということと同義であり、そのような企業と商談することは時間の無駄に他ならない。なかにはそうした商談に当たってしまったことで激怒するバイヤーもあり、そうなってしまうと、いかに売り込もうとした商品そのものは魅力的であっても、その企業自身についてはバイヤーから最低の評価を受けざるを得ない。商談会に参加すること自体、メーカーにとってはマイナスの効果しか生まなくなってしまうのである。

### 岡山商談会の成果

上述した、岡山市のままかりフォーラムにて開催された商談会では、日本側参加企業・団体数18社、商談件数42件で、このうち成約見込みのある商談は19件であった。商談会直後に集計された成約見込み金額は、約800万円となっている。

山口県からは、水産加工会社と酒造会社の2社が参加し、それぞれ2件の商談を行った結果、うち1社がシンガポールのバイヤーとの間で1件の成約見込みのある商談を得ることができた。

ジェットロがフォローアップ調査を行った結果、この商談は成約に到達したとのことである。

なお、ジェットロでは今後、12月にロシア等、来年2月に欧州の食品バイヤーを招聘しての広島での商談会を計画中なので、商談会に先立つ輸出のための企業内体制作りも含め、ご関心のある企業はぜひご相談されたい。



写真2. バイヤーによる物産館視察

(ジェットロ山口／井手謙太郎)

