

# INPIT 海外知的財産プロデューサー事業の運営を振り返って

黒川 美陶\*

## 抄録

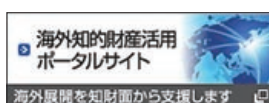
本稿は、平成23年から独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）で実施している、海外知的財産プロデューサーによる中小・中堅企業の海外展開支援事業について、その担当者として事業運営に携わった経験を紹介するものです。

本稿は、平成23年から独立行政法人工業所有権情報・研修館（INPIT）で実施している、海外知的財産プロデューサーの海外展開支援事業をご紹介します。

はじめに、中小・中堅企業が海外進出する際の知財戦略については、知財の専門家が多様な観点から執筆した論文や書籍が多数あります。筆者は、平成25年からINPITへ出向して中小・中堅企業の海外進出支援事業の担当に就きましたが、数年のあいだ支援事業に携わっただけで、中小・中堅企業の海外展開はこうあるべきである、といった大層なことをいえる訳もありません。

そこで、本稿では、「海外知的財産プロデューサー事業」を題材に、事業を運営するということに馴染みのない役人の試行錯誤の過程を、事業を担う専門家やスタッフの思いなども交えてご紹介したいと思います。そして、将来、同じような課題に直面するかもしれない特技懇会員の方々の参考になればと思い、本稿を寄稿いたします。

なお、中小・中堅企業の海外展開で実際に課題に直面しており、海外知的財産プロデューサーに相談したい方がいらっしゃいましたら、INPIT「海外知的財産活用ポータルサイト」からご依頼ください。



## 1. 海外知的財産プロデューサー事業の設立当初

さて、「海外知的財産プロデューサー」という事業が設立されたのは、平成23年4月のことです。当初、新しい事業に加わってくれた民間企業出身のメンバーは、主に、日本企業が中国やASEANなどの新興国での生産の移転を手がけてきた第一世代の企業人たちです。まだ投資環境が整わず、現地では知的財産権侵害が悪いことであるという倫理感が極めて低い中で、工場を建設し、現地で従業員を雇用し、その中で次から次へと発生する模倣品を摘発し、技術流出しないよう情報管理や権利取得するなどして、現地でのビジネスを立ち上げていった、いわば現代の“開拓団”です。

現在、中小企業の海外展開が多くの施策で推進され、多くの中小企業の海外展開が促されていますが、現地の文化も働く人の考え方も全く違う環境の中で、日本でのビジネスがそのまま通用するものではありません。海外進出するにあたって、かつて大企業が経験した同じ課題に直面するであろうし、中小企業特有の問題にも直面します。

そこで、同じ苦労は味あわせたくないという思いから、新興国でのビジネスを経験してきた者たちが各社から集まり、これから海外に進出しようとする中堅・中小企業に、いかに現地の情報を収集し、現

\*平成25年4月～平成25年10月 独立行政法人工業所有権情報・研修館 活用促進部（現・知財戦略部）海外計画担当部長代理。  
本稿の内容は筆者の個人的見解に基づくものであり、独立行政法人工業所有権情報・研修館、特許庁、または経済産業省の見解を表明するものではありません。

地のビジネス環境に適応し、海外でビジネスを立ち上げ、軌道にのせていくかということ、そして、各社が持っている「知的財産」をいかにうまく使ってこれらのプロセスを進めていくかという、「知財マネジメントのノウハウ」を継承する公的支援が必要である、という理念に基づいて、「海外知的財産プロデューサー事業」がINPITにて立ち上げられました。

## 2. 海外知的財産プロデューサー事業を支えるメンバー

そのような背景で当初始まったINPIT海外知的財産プロデューサー事業は、民間企業出身の専門家である「海外知的財産プロデューサー」が常時5~7名程度と、その運営主体であるINPITの職員の数名で運営されている、小さな知財コンサルティングファームのようなところです。

現在は、事業の運営を担当しているスタッフは筆者のようなJPOからの出向者ですが、専門家である海外知的財産プロデューサーは海外を拠点に仕事をしてきた民間企業出身者であり、出身企業も様々です。そのような企業文化の異なるメンバーが寄り集ったチームということもあって、メンバーそれぞれの仕事に対する価値基準、行動様式、思考方法がJPOにおける典型的なものとは大きく異なり、当初は大きく戸惑ったものです。

例えば、異動した直後に与えられた課題は、「事業企画をせよ」ということでした。企業においては企画部門が事業企画を担っており、やり方は各社様々ですが、課題を分析し、市場をリサーチし、事業計画や戦略を企画立案し、実施状況を管理しているかと思います。そして、その事業がどのような理想像を目指し、そのために何をすべきか、「人」「モノ」「金」「情報」といった経営資源をいかに有効に投入・活用していくか、ということ、中長期に渡って計画を立て、具体的な戦略を企画・立案することが必要となってきます。もちろん省庁においても企画立案はありますが、単年度予算や、比較的短い周期での人事異動、さらには政権の交代などによる政策の転換などの要因があり、一貫した方針に沿って中長期的に事業を進めるといのはなかなか難しいことのように思われます。

また、当時は、専門家である海外知的財産プロデューサーの雇用契約と人事評価を見直すという課題もありました。国家公務員は、国家公務員法や人事院が定めるほぼ決められた枠の中で、雇用し労務管理するので、良くも悪くもあまり思考する余地がないのかと思われます。しかしながら、独立行政法人では、もちろん労働法などの法規範はあるものの、どのような能力の人を募集し、どのように選考し、どのような労働契約を締結し、どのように人事評価するかは、格段に柔軟性があります。したがって、その分だけ知恵を絞って、どのような人をどのように使えば成果を挙げられるか、そして、良い人材に長く勤めてもらうためにはどのような労働条件や職場環境を提供すればよいかを考えねばなりません。在任中は、企業における人事評価の手法を調べ、契約交渉の基礎を勉強して、いろいろ労務管理に取り組みました。

これらはほんの一例であり、ほかにも長らく企業で勤めた出身母体の違う様々な人々と一緒に仕事することで、「役所の常識は世間の非常識」という言葉を胸にきざみながら、仕事の進め方について根底から見直すことができた出向期間でした。INPITは、職員の大半がJPOからの出向であり、場所もJPO庁舎内又はその近隣ということもあって、庁内の異動のような心持ちで働き始めましたが、とても新鮮な職場環境でした。

さて、海外知的財産プロデューサーは設立当初からメンバーの出入りはあるものの、常時5~7名程度で運営されています。いずれの専門家も、企業の第一線で知財に携わってきた人々であるだけでなく、新規事業立ち上げや、事業のマネジメントの経験があることを、必須の要件としています。

海外知的財産プロデューサーの中小・中堅企業支援では、ある新興国での特許の取得手続を教えて欲しい、といった一面的な相談はあまり扱っていません。海外知的財産プロデューサー事業では、その会社が海外進出するにあたって、そもそも国内での知財管理はできているか、海外進出にあたって知財リスクは何か、いかに知財を活用すれば海外展開が円滑にできるか、といったことを、企業からのヒアリングを通じて分析し、ビジネス視点での総合的な知財コンサルティングを行っています。そのため、海

外知的財産プロデューサーに必要な能力は、単に知的財産法や手続に関する知識だけではなく、事業を管理し、人を管理していたというマネジメントの経験も必要です。専門家の能力・知見は事業の要ですので、人選は厳しく行っています。

このように少数精鋭で専門家を採用しているため、必然的に、条件を満たす多くの専門家を集めることはできません。そのため、専門家5~7名とスタッフ数名で、北は北海道から南は沖縄までの全国各地の企業からの依頼に対応しています。事業開始から現在まで相談依頼件数は右肩上がりなので、毎

週、飛行機か新幹線に乗って全国各地の企業を回ったり、海外進出セミナーで講師を務めたりという過密なスケジュールで事業が運営されています。そこで、平成26年からは、海外知的財産プロデューサー事業に付随する事業として、海外知的財産アドバイザー事業(一般社団法人発明推進協会への委託事業)を立ち上げ、中小企業向けの海外進出セミナーの開催などを通じて、海外での知財活用の情報提供を中心に活動する事業を関連団体の力を借りて行っています。



加茂 広(かも ひろし)

国内機械製造業で37年勤務し定年退職。主として知的財産部門(技術契約、模倣品対策、商標、意匠、知財管理など)にて30年以上の経験を有する。この間、米国テクニカルセンターに約4年半(人事、総務、法務担当)、中国テクニカルセンターに約4年間(知的財産機能立ち上げ、模倣対策実施)の駐在経験あり。中国駐在中、日本商工会北京IPGにて現地の知的財産環境の改善に取り組み、日本においては業界団体の模倣品対策WGリーダー、IIPPF(国際知的財産保護フォーラム)メンバーとして活動。



久永 道夫(ひさなが みちお)

国内機械製造業で36年間勤務し、定年退職。研究開発部門(機械、材料など)にて約15年、知的財産部門(契約、商標、特許、模倣品対策、技術流出防止など)にて約20年の経験を有する。この間、米国の大学に約2年間留学、中国(テクニカルセンター、知的財産機能及び技術管理機能の立ち上げ、契約、模倣品対策、監査など)に約5年半駐在、日本の大学(契約、商標、特許など)に約2年半出向。中国駐在中は上海IPGの会長として日系企業の知的財産保護活動の拡充に努めた。国際契約、機密保持監査について特に豊富な経験を有する。



川島 泰介(かわしま たいすけ)

国内機械製造業で約25年勤務。主として法務・知的財産部門にて出願・権利化から係争・訴訟対応やライセンス交渉・契約などの渉外業務まで幅広い実務と指揮監督に当たった。この間、中国・北京に約5年駐在し、現地知財体制の構築や模倣品対策・訴訟対応などに従事。在外政府機関での勤務経験もあり、日系進出企業が直面する知財問題にも精通している。



茂木 裕之(もぎ ひろゆき)

国内機械製造業で29年勤務。研究開発部門や知的財産権部門のほか事業企画部門にて勤務し、出願、ライセンス交渉、ライセンス契約、模倣品対策等の実務に従事。知財の生成から活用、事業寄与までの一貫した知見を有する。この間、タイ国・バンコクにて約2年間駐在し、アジア・大洋州地域の事業統括として知財部署の設立や関係会社の知財支援、同地域における係争交渉や侵害訴訟実務に当たった。



柳生 一史(やぎゅう かずふみ)

国内食品・バイオ製造業で36年間勤務し、定年退職。知的財産部門で、出願/権利化、ライセンス契約、訴訟、模倣品対策から関係会社の知的財産管理まで、20年以上の実務と指揮監督の経験を有する。この間、米国に2年間駐在、ロシア関係会社の知的財産機能立ち上げにも従事。多様な事業形態/規模と海外展開に即した知的財産戦略を実践した。

## 2. 海外知的財産プロデューサーの企業支援

このようなメンバーで運営されている海外知的財産プロデューサー事業が、様々な相談をもちかけてくる企業に対して、どのような観点でアドバイスをしているかをご紹介します。

### (1) 知的財産面でのリスク対策

はじめに、海外知的財産プロデューサー事業は、企業にとっての「転ばぬ先のつえ」となりたいと考えています。すなわち、これから海外に進出しようとする、より多くの企業に、知的財産面でのリスクの気づきをもってもらうことを目的の一つとして、企業からの相談に対応しています。

なぜ、「転ばぬ先のつえ」なのかというと、転んだ後では残念ながら手遅れになりかねない現実があるからです。大企業であれば、一部の事業で一カ国・地域への進出に失敗することはあっても、そのみが直接的な原因となって経営破綻につながることは多くないと思われます。しかしながら、中小企業で資力に十分な余裕がない場合は、海外での失敗が国内事業に影響し、国内の本業が立ちいかなくなることもあります。

海外知的財産プロデューサーに相談を依頼する企業のうち、およそ半数は、既に海外進出したものの、現地でトラブルにあい、その対処のために相談に来る方々です。このような場合の多くは、進出時の契約での取り決め不備があったり、現地従業員を介してノウハウや営業秘密が既に流出してしまったり、もはや事後的には回復不可能な状態にあります。残念なことですが、そのような企業を多数見てきた経験から、海外進出する際には、事前に知財面でいかなるリスクがあるか理解してもらい、その対策をとった上で、実際に海外に進出してほしいという思いから、「転ばぬ先のつえ」という基本的な考え

方ができあがりしました。

そのため、場合によっては、海外知的財産プロデューサーの支援を受けた後に、現状では海外進出した際のリスクに十分対応できていないことに気づき、海外進出計画を止める決断をしたり延期したりする会社もあります。「今後5年間で新たに1万社の海外展開を実現する」という日本再興戦略の下で、政府として日本企業の海外進出を積極的に推進している中で、もしかしたら海外知的財産プロデューサー事業は一次的には日本企業の海外進出を促進しているとは言いがたい面もあるかもしれません。しかしながら、本質的な目標は、単に海外進出する企業数ではなく、海外進出して成功する日本企業の数を増加させることであると理解し、このような立ち位置で事業が実施されています。

### (2) 知的財産の活用

第二に、海外知的財産プロデューサーの企業支援では、海外進出する企業の「知的財産の活用」のプロデュースをしています。

「知的財産の活用」と一言でいうとシンプルですが、これを具体的に説明するのは実際はなかなか至難です。中小企業の場合、従業員が100名程度を超える企業であっても専任の知財担当者がいるとは限らず、法務担当が兼任しているなど、相談依頼をしてくる企業の担当者の方は、必ずしも知的財産の専門家ではありません。小規模事業者であれば、代表取締役が自ら知財担当をしている企業もあります。このような知財が専門でない方々に対して、なぜ海外進出で知的財産マネジメントが重要なのか、ということの説得力を持って伝えることは容易ではありません。(本稿をお読みいただいている皆さんなら、どのように説明するでしょうか?)

ただし、相談企業の社長は知財が専門でなくても、ビジネスの世界では、死の谷やダーウィンの海

を越えてきた百戦錬磨の人です。知財用語をあまり使わずに、それでもそのようなやり手の経営者に、「役に立つ話を聞いた」といってもらい、さらに引き続き相談したいと思ってもらえるようなアドバイスをするため、海外知的財産プロデューサーは、それぞれノウハウを持っているようです。

ところで、海外進出する際に、特許権を取得する費用は、代理人手数料や翻訳費用も含めると、一カ国あたり最低でも百万円近くは必要であり、さらに進出する各国で権利取得が必要となります。さらに、仮に新興国で特許を1件取得したからといって、その製品の市場を独占するのは簡単ではなく、特許権の技術的範囲を回避して類似品が出てくるのが想定されます。さらに、現地でビジネスが軌道に乗ってくると、それに伴って知的財産権侵害品と疑われる商品が出回ってきますが、模倣品・海賊版対策として行政摘発をするにしても、現地裁判所に訴訟提起するにしても、人や金などの多くの経営資源を費やします。残念ながら、中小企業が海外で特許権を取得して活用するというのは、なかなか容易いことではありません。

そのため、知的財産権の取得という投資に見合うリターンを得るためには、どのような権利を取得し、どのように営業秘密を管理し、現地企業とどのような契約を締結するか、とういことを、かつて同じ企業人という立場で、成功も失敗も含めて多くの経験を積んできた専門家であるからこそ、海外知的財産プロデューサーが説得力をもって、百戦錬磨の中小企業の社長さんたちにアドバイスできるのかと思います。

現在、海外知的財産プロデューサー事業で支援している企業は年間200社を越え、それぞれの企業は製造業からサービス業、扱っている製品は機械、食品、ITなど多分野にわたり、企業規模も数名の会社から中堅企業・大企業まであり、海外進出先も東アジア、東南アジア、中東、アフリカ、中南米、北米、欧州など様々です。相談の中心となる知的財産も特許、実用、意匠、商標、著作権、ノウハウ・営業秘密、育成者権など多岐にわたり、百社あれば百通りの知財戦略があります。したがって、企業の相談内容に応じて、最も適した海外知的財産プロデューサーが専任の担当となり、様々な経験、知見、情報を駆使して、テイラーメイドの企業支援を行っています。

### (3) 企業の自立化

最後に、海外知的財産プロデューサーの事業では、最終的には「企業の自立化」を目標として企業からの相談にあたっています。

「企業の自立化」というとやや不遜に聞こえるかもしれませんが、しかしながら、政府の事業がサポートできるのは、ベンチャー企業の立ち上げ時であったり、中小企業が海外展開する場合であったり、企業が発展する際の限られた期間になります。

したがって、海外知的財産プロデューサー事業では、相談企業の知的財産部の業務を単にその場しのぎで肩代わりするのではなく、海外展開の際の知的財産の使い方のコツを指南することで、企業がその先さらに世界に向けて展開していくための知財活用ノウハウを伝授する、ということを意識しています。単に海外特許庁への出願手続を教えるのではなく、本社と海外拠点での知財マネジメントや知財戦略策定、社内知財管理規定の整備などの、海外進出で企業がさらに発展するための土台作りの手助けもしており、相談企業から好評をいただいています。

## 3. 海外知的財産プロデューサー事業の活動実績

海外知的財産プロデューサー事業では、企業からの個別相談と、セミナーでの情報提供の大きく二つがあります。企業の個別相談では、企業と海外知的財産プロデューサーが1対1で相談に応じるのに対し、セミナーでは1対複数で広く情報提供することによって、多くの企業に、海外進出の際の知的財産面でのリスクに気づきを持ってもらうことを目的に実施しています。

### (1) 個別相談

海外知的財産プロデューサー事業への相談依頼は、企業から直接、電話やメールやウェブサイト経由で相談が来る場合もありますが、全国の自治体が設置する中小企業支援機関や、地域の商工会・商工会議所を介して紹介される場合もあります。近年はどの自治体もその地域の企業の支援施策として専門家による支援メニューを持っていますが、やはり「海外」かつ「知財」の相談となると専門性が高いため、大都市圏以外の自治体では、海外進出の際の知的財産の相談に対応できる専門家を準備しておくこ

とはなかなか難しいようです。

そこで、地域の中小企業支援機関や商工会・商工会議所と連携することによって、海外での知的財産に関する悩み事がある企業に対して支援が行き届くよう、地域の支援機関とのネットワークの構築・維持することが重要となります。全国に400万社近くの中小企業が存在し、ECの発展により海外との取引が珍しくない中で、10名足らずの専門家が年間で受けられる相談件数は200社程度でいっぱいです。そのため、限られた人的資源を、より必要な企業に対して向けられるような、地域の支援機関とのネットワークの構築を引き続き発展させていくことが必要だと思われます。

そして、このように直接または間接に企業から海外展開の相談の依頼があった場合は、原則は、北は

北海道から南は沖縄の離島まで、全国どこへでも出張訪問しています。現地で企業の担当者から状況をヒアリングし、場合によっては製品や工場などの現場を見た上で、具体的な助言を実施し、各社の知財戦略構築のサポートをしています。簡単な質問などであれば、電話やメールで済んでしまうこともありますが、直接訪問して、現場をみながらヒアリングすることによって、例えば、工場内でのノウハウ管理に不備があるなどの相談企業が気づいていない課題も発見されることがあります。したがって、少なくとも初回は相談企業を訪問し、企業側担当者と面と向かって話を聞くということを基本にしています。

## (2) 講師派遣(出前講座)とセミナーの開催

海外知的財産プロデューサー事業では、個別の企業に対する訪問相談のほか、セミナー・シンポジウムや、社内研修の講師を行うこともあります。INPITが主催するセミナー「海外知的財産活用講座」のみならず、他機関が主催するセミナーに出張して講師をつとめる「出前講座」も実施しています。

INPIT主催セミナー「海外知的財産活用講座」は、毎年、全国各地の約20~30箇所で開催しています。無料で誰でも参加可能ですが、無料だからといって何もしなくても参加申込みがたくさん来るも

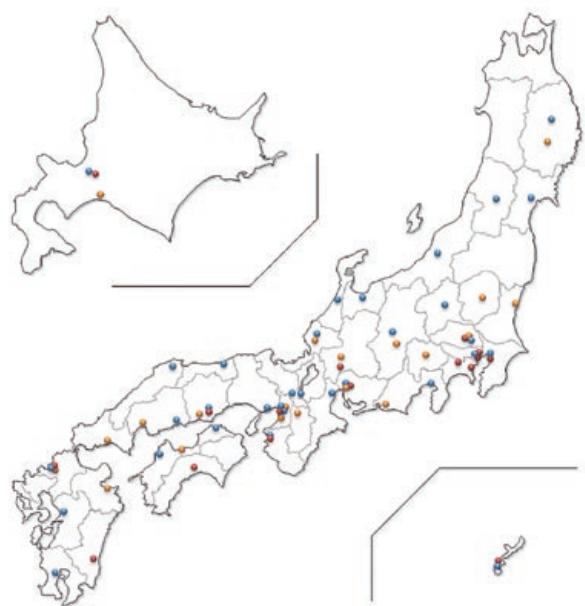
海外知的財産プロデューサー事業の支援企業数推移

	支援企業数(うち、新規依頼企業数)
平成23年度	112社
平成24年度	191社(174社)
平成25年度	233社(204社)
平成26年度	241社(216社)

● INPIT海外知財PDが相談・支援した企業等  
: 216者(平成26年度)



● INPIT主催の講座等の開催地(平成24年度): 32箇所  
● INPIT主催の講座等の開催地(平成25年度): 20箇所  
● INPIT主催の講座等の開催地(平成26年度): 16箇所



のではなく、事業開始の初期は、周知と集客に苦心していました。特に、INPITが主催となって開催するセミナーの目的は、これから海外に進出しようとしているが、知財面でのリスクにまだ気づいていない企業に対して、全般的な知的財産リスクや、典型的な失敗例を知ってもらうことです。したがって、そのような知財の「気づき」がセミナー前にはない企業に知財セミナーに申し込んでもらうためには、単純に良い内容のセミナーを実施していれば良いわけではなく、周知と集客には、やはり地域の自治体や支援機関の協力が欠かせません。地域の協力を得つつ、さらに平成26年度からは発明推進協会への

委託事業「海外知的財産アドバイザー事業」を通じて外部のリソースも借りることで、事業開始から4年を超えるころには安定して一定数以上を集客して開催できるようになりました。

「出前講座」は、全国の自治体や支援機関、商工会・商工会議所の開催するセミナー、社内研修などの講師として、海外知的財産プロデューサーを全国に派遣しています。「海外」と「知財」に関する内容であれば、主催者と相談の上、要望に合わせて講演内容を組んでいます。セミナー形式のほか、ワークショップ形式や、セミナー終了後に個別相談会を実施することもあります。

### 平成26年度の出前講座開催実績

(企業内研修などの参加申込資格が限定された一部のセミナーは掲載していません)

出前講座の主催機関	セミナー名または講演タイトル
一般社団法人生産技術振興協会	中小企業等が海外(中国)に進出する場合の知財戦略(対策)
一般社団法人日本自動車部品工業会	海外事業に伴う知的財産リスクとその対策
一般社団法人日本バルブ工業会	海外の知的財産
国税局	日本産酒類の輸出促進セミナー
独立行政法人中小基盤整備機構(中小機構)	越境EC“まるごと”フェスティバル2015
中小企業大学校	海外展開事業管理者研修
独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)	「ベトナム知的財産セミナー」
独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)	「インドネシア知的財産セミナー」
北海道庁	課題解決型国際ビジネス商談会フォローアップセミナー
東北経産産業局	海外展開支援セミナー
東北地域農林水産物等輸出促進協議会	平成26年度「農林水産物・食品輸出促進サポートセミナー」 ー食の宝庫東北から海外へー
新潟県	平成26年度 海外事業展開支援セミナー ー海外ビジネスで技術の保護活用を図るー
公益財団法人埼玉県産業振興公社	第3回台湾FA研究会
公益財団法人埼玉県産業振興公社	第4回台湾FA研究会
朝日信用金庫	朝日ビジネスマッチング2014
岐阜信用金庫	ASEAN進出の際の知的財産面での留意点について
愛知県	平成26年度航空宇宙産業グローバル人材養成事業(地域人づくり事業)第5回セミナー
名古屋市	航空宇宙産業海外販路開拓支援セミナー
名古屋商工会議所	海外進出における知的財産の活用とリスク対策
中部経済産業局	航空機産業知的財産セミナーinグレーター・ナゴヤ
中部経済産業局	航空機産業知的財産セミナーin北陸
中部経済産業局	海外進出における知的財産の活用とリスク対策
大阪商工会議所	海外進出における知的財産の活用とリスク管理
一般社団法人大阪府技術協会	ASEANビジネスにおける知財リスク
MOBIO(ものづくりビジネスセンター大阪)	“私、絶対に間違わないですから!” ー知っておきたい海外ビジネス展開時に気を付けるべきポイントー
MOBIO(ものづくりビジネスセンター大阪)	海外でのトラブルにおける最後の砦、しのびよる、リスク ー海外知的財産プロデューサーが語る模倣品対策ー

出前講座の主催機関	セミナー名または講演タイトル
MOBIO (ものづくりビジネスセンター大阪)	えっ!?信じてたのに…… 日本では考えられない、取引先から流出する大事なノウハウ！ ノウハウ管理のノウハウー転ばぬ先の管理術” 海外進出編”
国立大学法人山口大学	ビジネスと知財
山口県酒造組合	山口県酒造組合青年醸友会研修会
福岡国税局	酒類輸出セミナー「海外ビジネスでの知的財産リスクー商標を中心としてー」
特許庁、九州経済産業局、福岡県、ほか	知的財産から見たアジアへの窓口” 福岡”
特許庁、九州経済産業局、ほか	海外展開支援施策説明会 (九州7県で開催)
特許庁、九州経済産業局、ほか	中小企業等のASEAN進出支援セミナー及び個別相談会ーASEAN展開と知的財産管理についてー (福岡・鹿児島で開催)
公益財団法人沖縄県産業振興公社、ほか	平成26年度商談スキル向上セミナー
公益財団法人沖縄県産業振興公社、ほか	平成26年度商談スキル向上セミナー (アドヴァンスコース)
内閣府沖縄総合事務局	大交易会フォローアップセミナー

#### 4. 謝辞

以上のように、平成23年に設立されて、現在まで多数の海外進出する日本企業の支援をしてきた海外知的財産プロデューサー事業は、今年で5年目という節目を迎えました。また、平成27年にはINPITにおいて「知財活用支援センター」が開設され、中小企業をはじめとした企業の知財活用支援体制が強化されています。事業立ち上げの当初から現在までの間に、事業に参画した海外知的財産プロデューサーと、事業運営に携わったINPITの同僚たちに感謝すると共に、これから先の5年間にも、これまでよりもいっそう海外知的財産プロデューサー事業が発展することで、より多くの日本企業の海外進出が円滑に進むような手助けができることを、事業の一時期に携わった者として心より願っています。

#### profile

黒川 美陶 (くろかわ みづえ)

平成15年4月 特許庁入庁

平成19年4月 審査官昇任

INPIT活用促進部(海外計画担当)、特許情報企画室、ジョージワシントン大学ロースクール客員研究員、ほかを経て、平成26年10月より特許庁審査第三部有機化学 審査官