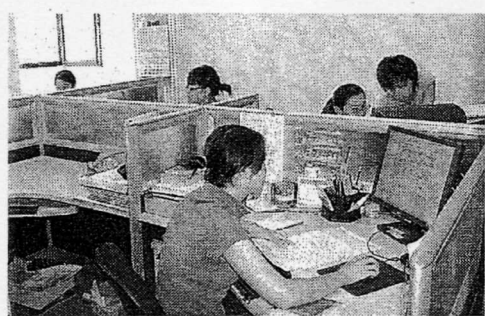


特許出願 中国で支援

日本アイアール



現地子会社の翻訳スタッフを活用する

日系企業の需要開拓

類似品との係争に備え

知的財産管理支援の日本アイアール（東京・新宿、矢間伸次社長）は、中国で日本企業の特許出願を支援するサービスを始める。対象技術を開発した背景や先行する他社の技術の課題点などを、詳しく記述した文書を取引先と共同で作成。日本での特許よりも独自性を強調することで類似品との係争に備える。コピー商品の流通に悩む日系メーカーの需要を開拓する。

新サービスは、日本アイアールと中国語の翻訳を手がける同社の中国子会社が連携して九月から始める。中国人の弁理士三人と専用のスタッフ七

人と契約。新宿の本社などで取引先企業の法務部や技術開発部の社員と、特許出願の打ち合わせができる体制を整えた。出願にあたっては、「なぜその発明をしたか、同分野の先行技術の状況と課題は何かを明確化した上で、発明の効果を説明する」（日本アイアールの川内清隆パートナー）ことを重視する。

スがある。日本の特許を取得した書類をそのまま中国語に訳す形で中国で特許を取得したとしても、類似特許との係争や特許自体の無効を求めて提訴されること「裁判で不利になることがある」（川内氏）と

いう。そのため、取引先企業の担当者と事実確認を交わしながら、出願書類を約一カ月かけて作成する。既に米国の特許出願支援は約五年前から行っており、基本的にはそのノウハウを転用する。

サービス料は出願一件につき五十万―六十万円と、「平均的な相場の価格」（川内氏）にする。これまでに中国でコピー商品の被害を受け、その時に特許で自社の利益を守れなかった経験のある企業を中心に売り込む。

日経産業新聞

2007年(平成19年)8月30日(木曜日)