

グローバル経営戦略を実現するための国際知財交渉マネジメント

―タスクフォースによる戦略実現のための準備と遂行―

シラバス（英語プログラム）

1. 講師

二又 俊文（東京大学政策ビジョン研究センター 客員研究員）

木村 晋朗（インフォート国際特許事務所 弁理士）

2. 研修テーマの狙い

複雑な事業環境、交錯する利害関係、多様なビジネスモデルの存在の下、一社のみで閉じた事業戦略が成り立つことは稀です。グローバルなレベルで交渉理論とその実践は、過去10年の間に大きく進化しています。日本企業が世界で、世界の方々と事業を進めるためには、正確な交渉力をもつことは必須です。交渉は、その場かぎりの単なる「交渉術」ではありません。精緻な準備と、丁寧な交渉進行に裏打ちされたものでなければなりません。交渉はグローバル経営戦略を具体化するためには、知財を活用した交渉マネジメントにより、他社との的確で、迅速かつクリエイティブな交渉を行うことは必須です。本プログラムでは、国際的ライセンス交渉事例を題材に、どのように交渉準備を行い、どのように交渉を進めるかの訓練を行います。交渉の流れを理解するため、フレーミング手法と準備の進め方、交渉の場における進行を理解することで、これから国際交渉に参加される方々の交渉への取り組み姿勢が変化すると思います。

研修は、自己学習と、講師からの講義、そしてチームに分かれての3部から構成されます。事前配信されるeラーニング教材で交渉の基本を学習した後、各自で事前課題検討、2回にわたる研修が行われます。第1回では、交渉の基本と、長編教材をつかったチーム学習、第2回では、チームに分かれての模擬交渉（2事例）を行い、最後に総括します。研修は参加によるヒューリスティック（heuristic）型の習得を目指し、参加者の積極的参加による、チーム内討議も積極的に取り入れます。このチーム学習は、昨今の知財交渉が、より複雑な事業環境のなか、事業と知財の両面からチーム編成したタスクフォース型の対応が、グローバルな主流となっていることを背景に、チームで考え、チームで運営できる力を育成することを目標としています。

3. 到達目標

交渉の基礎を体系的に理解したあと、交渉の全体像（フレームワーク）とフローを具体的にイメージでき、交渉にためらうことなく取り組めることを目標とします。

4. 受講対象者

すべて英語で行います。交渉タスクフォースのリーダー（候補を含む）を対象とします。

交渉タスクフォースのリーダーは下記のいずれかの部門から任命され、交渉タスクフォースのメンバ

ーはプロジェクトに応じて編成されます。

- ・ 事業部門（経営企画、事業企画）
- ・ 技術部門（研究部門、開発部門）
- ・ 知的財産部門、国際法務部門、標準化部門 など

5. 教材一覧

No.	類型	企業名 (上段：権利者、 下段：交渉相手)	教材の概要・特徴	
			交渉テーマ	学習ポイント
4-1	長編教材	欧米企業（通信機器メーカー） 日本企業（通信端末メーカー）	ライセンス交渉（事業戦略構築、フレームワークづくり、ライセンス交渉準備・実施）	知財戦略立案、交渉戦略、交渉実務、ライセンス契約の肝要
4-2	短編教材	日本企業（半導体関連企業） 韓国企業（半導体関連装置）	特許侵害、ライセンス交渉、特許侵害訴訟	特許法（韓国）
4-3	短編教材	日本企業（半導体デバイス） 米国企業（ベンチャー）	特許侵害、ライセンス交渉	特許法（米国）
4-4	短編教材	米国企業（ベンチャー） 日本企業（エレクトロニクス）	学会発表とその後のライセンス交渉決裂による特許侵害訴訟	特許法（米国）
4-5	短編教材	欧州企業 中国企業（ICT）	欧州企業と中国メーカーとのライセンス交渉	中国企業との交渉、特許法（欧州）
4-6	短編教材	日本企業（機械） 韓国企業（機械部品）	韓国建設企業の下請け、韓国機械部品企業による模倣製品	営業機密漏えい
4-7	短編教材	日本企業（機械） 在日本外資企業	ヘッドハンティングされた日本企業が、営業機密保持義務を旧社員に求める係争	営業機密（不競法）、職業選択の自由（憲法）
4-8	短編教材	欧州企業（ファッション） 日本企業（中小企業）	商標権侵害（台湾）	商標法（台湾）
4-9	短編教材	日本企業（車部品） インド企業（車部品）	ライセンス交渉、提携交渉、MoU 締結	契約法
	自己学習用教材（電子コンテンツ）		交渉論基礎と交渉の位置づけ	

6. 参考文献

- ・ ロジャーフィッシャー「ハーバード流交渉術」三笠書房（2011 年新訳）岩瀬大輔訳
- ・ “Getting to Yes” by Roger Fisher and William Ury, 1981, 1991, 2010
- ・ ロジャーフィッシャー&ダニエル・シャピロ「新ハーバード流交渉術」講談社 2006 年 印南一路訳
- ・ ジム・キャンプ「交渉はノーから始めよ」、ダイヤモンド社（2003 年）Start with No, How Decisions Move Negotiations Forward” by Jim Camp, 2002
- ・ 日本弁理士会（2014 年 2 月号）パテント「新たな知財交渉序論—グローバルな知財交渉のあり方」
[URL:http://www.jpaa.or.jp/activity/publication/patent/patent-library/patent-lib/201402/jpaapatent201402_086-095.pdf](http://www.jpaa.or.jp/activity/publication/patent/patent-library/patent-lib/201402/jpaapatent201402_086-095.pdf)
- ・ World Intellectual Property Organization “IP PANORAMA” <http://www.ippanorama.com/>

7. 研修の進行

以下の進行例は、2 日間の研修を開催する場合のコマ毎のテーマ、利用するケース教材、授業形式、事前課題・事後課題等を例示したものです。

(1) 1 日目 (11:00~17:00 (270 分、3 コマ分))

①事前課題

ビデオ教材と、課題教材を学習し、交渉論の基本と進化について、自分の考えを整理してください。交渉とはなにか、自分なりに考えてください。1 日目に尋ねます。

また、長編教材を必ず熟読してきてください。

②当日進行

No.	テーマ	利用教材	実施形式	所要時間	講師
1	交渉論の基本（理論編） ・交渉の準備と交渉進行のフレームワーク（e ラーニング教材既習を前提）		講義	90 分	二又
2-1	交渉の具体的組み立て （2 クルー） ・長編事案紹介 ・（第 1 クルー）交渉準備 ➤ グループ討議＋発表 ➤ 講義 ・（第 2 クルー）交渉遂行 ➤ グループ討議＋発表 ➤ 講義、 ➤ まとめ	長編教材（欧米通信機器会社事例）	講義 およびチーム討議	180 分	二又 木村
2-2	短編教材紹介検討	短編教材	講義	30 分	二又 木村
3	まとめ 次回模擬交渉の紹介				二又
				合計 300 分	

(2) 2 日目 (13 : 30 ~ 17 : 00 (180 分、2 コマ分))

①事前課題

講義で使用する短編教材に関する問題を必ず熟読してきてください。事前課題は、1 日目終了後に配布します。

②当日進行

No.	テーマ	利用教材	実施形式	所要時間	講師
1	模擬交渉の進め方		講義		二又
2	模擬交渉 (1) ライセンス交渉	短編事例	チーム議論	90 分	二又 木村
3	模擬交渉 (2) ライセンス交渉	短編事例	チーム議論	90 分	二又 木村
4	まとめ、質疑応答				二又
				合計 180 分	

③事後課題

今回の研修で学んだポイントを 3 つ挙げて、その理由を述べていただく。合わせて、研修で改善すべき点あるかについてアンケート記入いただく。