

特許に取り組みない理由（特許否定論）を論破し、事業に貢献する知財力を組織に定着させるための方策（風土・仕組み作り）について、経験事例を交え、具体的な進め方がわかるよう解説する。

## ～花王・大王製紙での成功&失敗、知財コンサルの経験を踏まえた～ 研究開発部門における特許出願の数・質の飛躍的向上策

講師：よろず知財戦略コンサルティング 代表、医学博士 萬 秀憲 氏

花王（株）にて商品開発研究に従事（入浴剤パブ等を開発）、東京研究所室長、栃木研究所室長を務める。

1999年 大王製紙（株）入社、家庭紙開発部長、2005年より H&PC 事業部知的財産部長、執行役員、参与を歴任し  
2020年1月に退職。大王製紙（株）に入社当初は年間35件の特許出願数だったのを、様々な施策を行い5年目には335件まで大幅に増やした実績がある。2020年4月より現職にて、企業への知財戦略等のコンサルティング業務やセミナー講師など多岐に活躍。

●日程 2024年5月16日（木）13:30～16:30

●受講料 24,200円（税込/テキスト付）

★講習会終了後7日間程度アーカイブ視聴ができます。

★アーカイブ視聴のみも可能です。

### <プログラム>

#### 1.花王での事業立ち上げ成功と特許でのいくつかの失敗

- (1)入浴剤パブの開発と入浴剤事業の立ち上げ
- (2)入浴剤の商品開発における知財戦略
  - ①開発開始時点での特許出願状況
  - ②開発開始時点での商品状況
  - ③新規入浴剤開発の狙い
  - ④新規入浴剤の特許出願戦略
  - ⑤新規入浴剤の特許出願戦略 失敗例
  - ⑥他社類似品参入の排除
  - ⑦その後の特許出願戦略
  - ⑧中間処理時の評価 失敗例
  - ⑨製造方法・装置に関する特許出願

#### 2.大王製紙での知財立ち上げといくつかの失敗

- (1)知財の立ち上げ
  - ①特許は特別の時に特許出願するもの
  - ②競合他社からの集中砲火
  - ③特許出願へ舵（経営陣への啓蒙）
  - ④他社より半歩先を行く R&D 戦略推進
  - ⑤知財体制の整備
  - ⑥発明者・リーダー教育
  - ⑦特許事務所開拓
- (2)特許網の構築
  - ①新カテゴリシユの成功例と失敗例
  - ②トイレクリーナーの成功例と失敗例

#### 3.4年間の知財コンサルタント活動での成功と失敗

- (1)知財の立ち上げ
- (2)特許網の構築

#### 4.特許に積極的に取り組む風土、組織・仕組み作り

- (1)特許否定論への対応
  - ①そもそも特許出願するような技術がない
  - ②そもそも研究開発費をそれほど使っていないので画期的な発明など当社ではありえない
  - ③日本では、特許出願してもなかなか権利化できないし、権利化できても他社から金をとれないので、特許出願する意味がない

- ④権利化の組織や権利活用の組織を作って特許出願件数、特許登録を増やしても、不良資産を抱えるだけになる可能性が高く、そもそも財産のはずなのに収入が少なく、費用対効果で考えると合わない
- ⑤特許権は排他的独占権というが、特許権を得ても事業を独占できないことが多い
- ⑥特許権侵害で倒産したという話は聞いたことがない
- ⑦特許出願よりノウハウ秘匿が大事
- ⑧他社牽制の特許出願は意味がない
- (2)特許に積極的に取り組む風土、組織・仕組み作りの成功例と失敗例
  - ①発明者への教育・啓蒙  
発明者には新規性だけ考えさせ、進歩性は知財部と特許事務所が担保する
  - ②社内体制の構築・特許担当者の育成・外部採用  
先行技術調査、他社特許クリアランス業務を内製するか外注するか
  - ③特許事務所(外部弁理士)の活用  
外部弁理士に発明の発掘をまかせる！
  - ④発明発掘の工夫  
他社の参入障壁、自社製品の確実な保護、開発中止テーマの出願、他社視点での出願検討
  - ⑤特許網の構築と特許の群管理の工夫  
出願時特許網から権利化特許網へ進化させる
  - ⑥特許事務所の拡大と集中  
特許事務所毎の特許査定率比較から出願事務所を選択集中
  - ⑦失敗事例

#### 5.進歩性「おお甘」時代の洗練された特許出願・権利化手法の活用

- (1)2010年以降、進歩性判断基準が大きく変わった
  - ①進歩性判断基準の変化で特許査定率が大幅に上昇
  - ②進歩性判断のどこがどう変わったのか？
- (2)変化に対応した特許出願権利化のポイント
  - ①従来技術と「構成」だけでなく「課題・効果」を変える
  - ②用途発明・用途限定発明
  - ③数値限定発明・パラメータ発明
  - ④除くクレーム
  - ⑤分割出願
  - ⑥発明のアイデアを生み出し練り上げる方法

【質疑応答の時間あります】

### <講義概要>

演者の花王での研究開発から商品開発・事業立ち上げ事例とその特許戦略、大王製紙での知財立ち上げ事例と知財戦略、その後4年間の知財コンサルでの経験を踏まえて、研究開発部門における特許出願の数・質の飛躍的向上策について説明します。

「研究者・技術者が特許出願に関する業務に取り組みない」「経営陣が特許出願を奨励しない」原因を明らかにし、「研究者・技術者が特許出願に関する業務に取り組む」「経営陣が特許出願を奨励」となるよう、研究者・技術者、経営陣をどう説得するのか、特許否定論への対応について説明します。

開発部門管理者・中堅技術者・知財担当者・商品企画担当者の他、企業経営者まで幅広い方々を対象とした実践的な講座です。

# <お申込要項>



下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

03-6261-7924

申込講座	2024/5/16 研究開発部門における特許出願の数・質の飛躍的向上策		
会社名※			
所在地※ (請求書等の送付先)	〒		
参加者①	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
参加者②	氏名※		TEL※
	所属※		FAX
	Email※		@
会員登録	<input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)		
支払方法※	<input type="checkbox"/> 銀行振込 (紙請求書) <input type="checkbox"/> 銀行振込 (PDF 請求書) <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
支払予定日※	<input type="checkbox"/> [ ] 月 [ ] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する		
備考※			

## お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

A	FAX	上記に必要事項をご記入の上、送信ください
B	E-mail	送信先: <a href="mailto:entry@tech-d.jp">entry@tech-d.jp</a> メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください
C	Web	<a href="https://tech-d.jp/">https://tech-d.jp/</a> の各講座のページからお申込みください

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

### <注意>

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

## お支払について

### <期日>

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

### <方法>

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います）

② クレジットカード（支払方法はメールでご案内します）

### 【お振込先】

振込先銀行	三井住友銀行
支店	多摩センター支店 (909)
口座番号	(普) 0973522
名義	株式会社テックデザイン

主催 申込・問合せ先	名称	株式会社テックデザイン ( <a href="http://www.tech-d.jp/">http://www.tech-d.jp/</a> )		
	住所	〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階		
	電話	03-6261-7920	FAX	03-6261-7924
	E-mail	entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ)		