

事業および知財環境の変化に柔軟に対応し、自社に必要な知財戦略を構築・実践できるように、豊富な経験をもつ講師がノウハウやコツを交え実務的に解説します。

## 夏限定オンデマンド

# よろず先生の本当に役立つ知財講座 知財戦略コース（全4講座）

オンライン個別相談付

### 【習得できること】

- 経営と事業に貢献し、社内から評価される知財活動の具体的な進め方がわかります。
- IP ランドスケープの概念と重要性がわかり、取り組む手順や方法が学べます。
- 後発企業が事業で勝つための知財戦略構築の仕方が習得できます。

### 【全4講座の概要】

#### ①知財戦略の策定と活動のやり方・見せ方【180分】

→ 「知財戦略の知識があるが策定できない」「知財戦略は策定したが遂行できない」方にむけて、具体的な取り組み方を解説します。

#### ②IP ランドスケープによる知財戦略の策定手法【180分】

→ IP ランドスケープに、どこからどう手をつけたら良いか、手順・やり方と、IP ランドスケープを通じた知財戦略のブラッシュアップについて解説します。

#### ③後発で勝つ！知財戦略と実践ノウハウ【事例付】【240分】

→ 先発企業の特許網の弱点を見つけて回避するだけでなく、先行商品を超越する商品の開発まで伝授します。

#### ④BtoB 事業における知財戦略・知財活動のポイント【180分】

→ 顧客との協業ステップ毎に、知財課題と具体的な対処法について解説。更にトラブル事例をあげ、その解決方法も紹介します。

### 【講師】

## 萬 秀憲 氏

### よろず知財戦略コンサルティング 代表、医学博士（元 大王製紙株式会社 知的財産部長）

花王（株）にて商品開発研究に従事（入浴剤バブ等を開発）、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、入社1年目には52件、2年目には116件、3年目には186件、4年目には282件、5年目には335件まで大幅に増やし、特許登録件数も年間300件以上となった活動を主導した実績がある。

■ 申込期限	2024年8月1日まで
■ 視聴期間	全4講座（同時申込）：希望日から2か月 ※全講座、同一希望日 1講座：希望日から2週間 ※希望日は、2024年7月1日から2024年8月1日までの間で選択
■ 受講料金 （1アカウント）	全4講座（同時申込）：72,600円（税込）※テキスト送付先は1か所 1講座：24,200円（税込）
■ テキスト	印刷して郵送 ※1アカウントにつき1か所
■ 配信形式	オンデマンド（2021～2023年に開催したセミナー動画となります）
■ 全4講座 同時申込 特典	オンライン個別相談をご利用いただけます。1アカウント約20分です。 講師と直接、講義に関する質問をすることができます。 申込完了後、9月上旬で日時調整をいたします。

## ① 知財戦略の策定と活動のやり方・見せ方

### 1. 経営層、事業部に知財活動の貢献を認められる知財戦略の策定

- (1) 経営/事業部門/研究開発部門の課題を把握する方法
  - ① 経営の課題の把握の重要性
  - ② 経営の課題を把握する方法
  - ③ 経営の課題を「調査」から把握する
  - ④ 事業部門の課題を把握する
  - ⑤ 事業部戦略の一般論を理解する
  - ⑥ 事業戦略の策定プロセスに参画する
- (2) 経営/事業部門/研究開発部門の課題を解決する知的財産活動
- (3) 経営戦略/事業戦略/研究開発戦略を知財戦略へ落としこむ方法
  - ① 経営課題、事業課題、研究開発の課題と知財課題の位置付け
  - ② 事業戦略のサイクルと知財サイクル（創造・保護・活用）の同期
  - ③ 事業をサポートする適切なポートフォリオの構築
  - ④ 知的財産の活用（単独利用、ライセンス、事業提携）
  - ⑤ 障害他社特許対策（無効化、回避、断念、強行突破、交渉による解決）
- (4) 競合他社との研究開発体制の比較から外部との共同開発研究推進の事例

### 2. 経営層、事業部に知財活動の貢献を認められる知財戦略推進組織の作り方

- (1) 知的財産活動による経営への貢献の考え方
- (2) 知的財産に積極的に取組む風土、組織・仕組み作り
- (3) 特許否定論への対応
- (4) 教育・啓蒙
- (5) 社内体制の構築

### 3. 経営層、事業部に知財活動の貢献を認められる知財戦略の実践

- (1) 特許出願と権利化
- (2) 保有特許の価値評価とポートフォリオ管理
  - ① 自社における価値評価
  - ② 他社牽制効果の評価
  - ③ ライセンス可能性の評価
  - ④ 評価のタイミング
  - ⑤ 権利維持、放棄の基準
  - ⑥ ポートフォリオ管理
- (3) 事業戦略への活かし方
  - ① 自社の強みを見える化し強みをより強くする
  - ② 自社の弱みを見える化し弱みをなくす
  - ③ 他社の参入を防ぐ（参入障壁を築く）
  - ④ ライセンス収入、販売促進等により利益へ直接的に貢献する
  - ⑤ 他社模倣品の排除によりブランド価値を向上させ、販売を支援する
  - ⑥ 組織対組織の共同研究開発やアライアンスを推進する
  - ⑦ 新たなビジネスを創出させる
  - ⑧ 社員のモチベーションを高め、組織を活性化する

## ② IP ランドスケープによる知財戦略の策定手法

### 1. IP ランドスケープとは何か？その概念と重要性

- (1) 様々な IP ランドスケープの概念
- (2) IP ランドスケープの重要性

### 2. IP ランドスケープの各社の取組み事例（成功例と失敗例）

- (1) ～ (5) 事例
- (6) IP ランドスケープの基本フローと汎用分析手法
  - ① 基本フロー
  - ② ポジション分析
  - ③ 課題解決分析
  - ④ 類似技術分析
- (7) IP ランドスケープ解析例
  - ① 研究開発  
：自社の強みを活かせる有望な新規事業や新製品につながるテーマの選定
  - ② マーケティング  
：自社の強みを評価してくれる有望な売り込み先の開拓
  - ③ アライアンス/企業買収
  - ④ 資金調達
- (8) 失敗例

### 3. IP ランドスケープに取り組む手順、少人数でも取り組めるやり方

- (1) 経営(事業)課題、目的を明確にする
- (2) 知財状況、市場状況の把握と分析
- (3) ストーリー化して経営層、事業部門、R & D部門へ提示

### 4. IP ランドスケープを通じた知財戦略のブラッシュアップ

- (1) 全社の知恵で行う IP ランドスケープ
- (2) 会社を変え、未来を創る知的財産活動

## ③ 後発で勝つ！知財戦略と実践ノウハウ【事例付】

### 1. 先発企業の事業・技術・商品の強みと弱みの特定と後発企業の勝ち筋の見つけ方

- (1) 先発企業の事業・技術・商品の強みの特定
- (2) 先発企業の事業・技術・商品の弱みの特定
- (3) 市場の壁・技術の壁・知的財産権の壁の把握
- (4) 先発企業の壁を打破する後発企業の勝ち筋の見つけ方

### 2. 参入障壁となる先発企業の特許網の調査と弱みの特定

- (1) 先発企業の特許の調査と参入障壁となる特許網の特定
- (2) 先発企業の特許網の弱みの見つけ方
- (3) 先発企業の個別特許の弱みの見つけ方

### 3. 参入障壁となる先発企業の特許網の回避方法

- (1) 特許網の回避の仕方
- (2) 個別特許の回避の仕方
- (3) 先発企業の特許からの発明（改良技術・周辺技術・代替技術）創出法
- (4) 先発企業との差別化軸の見つけ方

### 4. 後発で勝つための特許出願・権利化戦略

- (1) 顧客も気付いていない潜在的なニーズ・ウォンツの見つけ方
- (2) 先発企業との差別化技術の開発推進
- (3) 参入障壁としての特許網の作り方

### 5. 後発で勝つための知財戦略

- (1) オープン&クローズ戦略
- (2) IP ランドスケープの活用
- (3) 知財ミックスによる自社技術・製品の保護

### 6. 事例紹介

- (1) 入浴剤
- (2) 緑茶飲料
- (3) トイレ掃除用ペーパークリーナー

## ④ BtoB 事業における知財戦略・知財活動のポイント

### 1. BtoB 事業の知財戦略

- (1) 自社の BtoB 事業の全体像の理解
- (2) 顧客との関係
- (3) 競合との関係
- (4) 上流・下流
- (5) 先発・後発

### 2. BtoB 事業における顧客との協業と知財活動

- (1) 顧客との協業開始前に検討すべきこと
  - ① 特許クリアランス
  - ② 自社特許取得
  - ③ ノウハウ保護管理
  - ④ 技術ブランド活用
- (2) 顧客との協業開始の交渉で検討すべきこと
  - ① 顧客による特許出願
  - ② 顧客からの特許保証要求
  - ③ 顧客からの特許リスト要求
- (3) 顧客との協業開始後に検討すべきこと
  - ① 自社/他社特許対応
  - ② 顧客による代替品購入への対応

### 3. BtoB 事業をめぐる知財関連のトラブルと対応法

- (1) 顧客の秘密は厳守する一方、自社の秘密は守られないという秘密保持契約を提案された
- (2) 営業秘密のレシピを顧客の「商品カルテ」に記載させられた。挙句に模倣品を製造され、取引を停止された
- (3) 金型設計図面等込みの発注になったにもかかわらず、対価は従来どおりに据え置かれた
- (4) 競合他社の工具に対して自社の熟練工による技術指導を無償で実施させられた
- (5) ほとんど自社で研究するのに、成果は取引先だけに無償で帰属するという名ばかりの共同研究開発契約を押し付けられた
- (6) 取引と関係のない自社だけで生み出した発明等を出願する場合でも、内容を事前報告させられ、修正指示に応じさせられた
- (7) 特許権の 1/2 を無償譲渡させられた
- (8) 一方的に無償ライセンスさせられた

# <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	2024/7/1～ よろず先生の本当に役立つ知財講座 知財戦略コース（全4講座）		
会社名※			
所在地※ <small>（請求書等の送付先）</small>	〒		
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 <small>（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）</small>		
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 <small>（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）</small>		
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※	<b>受講形式をご選択ください。</b> <input type="checkbox"/> 4講座すべて受講 <input type="checkbox"/> ①のみ受講 <input type="checkbox"/> ②のみ受講 <input type="checkbox"/> ③のみ受講 <input type="checkbox"/> ④のみ受講		

## 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）		