

『顧客が急に自社製品の購入をやめた』『顧客がサンプルを特許出願していた』などの BtoB ビジネス特有の知財に関わる課題と具体的な留意点・対処法について、関連する契約条項や裁判例も交えて解説します。

## ～特許保証・特許リスト要求への対応、特許クリアランスの要点など～ BtoB における知財トラブル予防策&対処策

講師：加藤弁理士事務所 代表 弁理士 加藤実氏  
[元 花王株式会社 知的財産センター長]

食品系化学企業での研究経験を経て特許事務所に勤務後、2000 年に花王株式会社へ入社。その後、知財センター長、知財主幹等を歴任。2019 年に加藤弁理士事務所を開業。特許事務所では国内外の特許出願・権利化・異議申立・無効審判・審決取消訴訟・侵害訴訟等を担当。企業では知財マネジメントの立場から、研究開発部門の知財教育、知財戦略の策定と遂行、国内外での知財権の管理・活用等を主導。知財実務経験 30 年。主な著書は、【化粧品企業における知財戦略と知財管理の在り方, Cosmetic Stage(2019 年)】、【強い特許網を構築するための知財戦略の策定・遂行, 研究開発リーダー(2018 年)】など。

- 日時 2024 年 12 月 19 日（木） 13：30～16：30
- 受講料 1 名 24,200 円（税込/テキスト付）

### 【プログラム】

#### I. BtoB ビジネスのための知財戦略（概論）

1. BtoB ビジネスの全体像から
2. 顧客との関係を考える
3. 競合との関係を考える
4. 上流・下流を含めて考える

#### II. BtoB ビジネスを支える知財活動（各論）

1. 交渉前に検討すべきこと
  - (1) 特許クリアランスの留意点
  - (2) 自社特許取得上の留意点
  - (3) ノウハウ保護管理の留意点
  - (4) 技術ブランド活用の留意点
2. 交渉中に検討すべきこと
  - (1) 顧客による特許出願への対処
  - (2) 顧客からの特許保証要求への対処
  - (3) 顧客からの特許リスト要求への対処
3. 成約後に検討すべきこと
  - (1) 自社／他社特許対応の継続
  - (2) 顧客による代替品購入への対処

### 【講座概要】

本講義では、まず BtoB ビジネスに求められる知財戦略の全体像に触れた上で、各論として、顧客企業との協業に至るまでの流れに沿って、個々の段階で生じる課題を整理し、留意すべきポイントと具体的な対処法を検討します。さらに必要となる各種の契約での知財関連条項の要点についても考察し、参考となる裁判例などの紹介も織り交ぜて、的確な知財活動の実践に役立てていただける内容といたします。

また、BtoB ビジネスでは、研究開発に裏付けられた性能・効果が製品としての訴求力に直結することも多く、顧客の技術サポートも必要であることから、一般に研究開発と事業との距離が近い傾向にあります。そのため、知財に関する課題が BtoB ビジネスにどう影響するかを良く理解し、適切に取り扱うことは、知財担当者（および研究開発担当者）にとって非常に重要です。以上の観点から、実務上のポイントを丁寧に解説いたします。

### 【習得知識】

- BtoB ビジネス特有の知財の課題を体系的に把握できる
- 顧客企業からの知財に関する要求への対処法が分かる
- 知財活動を通じてビジネスに貢献するヒントが得られる

## <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	2024/12/19 BtoB における知財トラブル予防策&対処策		
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)		