

「競合他社の技術開発の阻止・遅延に知財が役立っている」「研究開発の成果を知財が守っている」ことを関係者に説明できるよう、知財（戦略）の有用性の測り方や活用方法について、具体的な事例もあげて解説します。

= 経営層・事業部門・研究開発部門に評価される = 知財戦略の効果確認・レビューの仕方

講師：湘南国際特許事務所 所長 弁理士、(元)富士ゼロックス株式会社 牧山 皓一 氏

富士ゼロックス（株）に入社後、記録媒体の研究・開発業務に約20年従事。その後、知的財産部にて、研究開発部門の特許出願の権利化活動・他社特許侵害回避のマネージメント、知的財産部の方針及び計画の立案とその展開、特許事務管理・予算管理のマネージメント、知財戦略の立案、技術者・知財担当者の特許教育、職務発明規程の作成、ライセンス交渉等の業務に従事。2007年8月退社後、10月より現職。技術者知財教育、知財戦略等々、企業に対する知財コンサルティングに従事。

- 日程 2025年1月23日（木）13:30～16:30
- 受講料 **24,200円（税込）** ※11/23（木）までにお申込の場合、**19,360円（2割引）**となります

1. 企業における知財戦略の効果確認の現状と課題

- (1) ありがちな知財戦略の目標と効果確認方法
- (2) なぜ事業責任者が知財戦略の効果を実感できないのか
- (3) 知財戦略ごとに異なる効果確認の方法

2. 知財戦略の効果確認方法

- (1) 自社の知財形成状態から判断する暫定的な効果の確認
- (2) 他社の知財形成状態の変化と他社製品の分析から判断する確定的な効果の確認

3. 事業形態別の知財戦略の活用と効果確認の方法

- (1) 川下（装置・システム）企業の知財戦略と効果の確認方法
・川上企業との共同研究開発を行う際の知財戦略
- (2) 川上（素材・部品）企業の知財戦略と効果の確認方法
・新素材・部品を開発した場合の川下企業に対する知財戦略
- (3) 特許カバー率の違いによる知財戦略と効果の確認方法
 - ① 特許カバー率が大きい事業（医薬、化学等）の知財戦略
 - ② 特許カバー率が小さい事業（電気、機械等）の知財戦略
・特許群の形成と効果的な活用方法

4. 競合他社を意識した知財戦略と効果の確認

- (1) 競合他社の動向を探る
 - ① 研究開発の動向
 - ② 製品開発はアイデア段階か市場導入が近いのか
 - ③ 他社の将来技術を予測して先回りできるのか
- (2) 自社のポジションを意識した戦略
 - ① 自社が先行している場合の戦略
・後発他社への備え
 - ② 自社が追いつける場合の戦略
・自社技術の自由度確保
・他社にキャッチアップする戦略
 - ③ 自社と他社が同レベルの場合の戦略
・他社を特許で差別化する方法
・特許以外の知財の活用
- (3) 競合他社の基本特許への対応戦略
- (4) 競合他社の知財戦略の分析と活用の一例
 - ① 特許の活用範囲を拡大する戦略
 - ② 出願拒絶・登録無効を難しくする出願戦略
 - ③ 侵害回避を難しくする出願戦略
- (5) 研究開発計画へ知財戦略をどのように取り入れるのか
 - ① 研究開発リーダーへの知財戦略教育の概要
 - ② 研究開発計画への知財戦略取り込み支援

5. 知財秘匿（ノウハウ保護）戦略と効果の確認

- (1) ノウハウ保護と特許出願とを選択する基準は
- (2) ノウハウ保護戦略を成功させるにはどうすれば良いか
- (3) ノウハウ保護の具体例

6. 事業部門、研究開発部門に評価される

知財戦略の効果確認とレビューの仕方

- (1) 事業利益の継続的な向上を実現する知財戦略と効果の確認方法
- (2) 研究開発の成果を他社のキャッチアップから守る知財戦略と効果の確認方法
- (3) 知財戦略から将来の事業、研究開発テーマを提案する方法
- (4) 事業開発、研究開発、知財戦略の三位一体化を実現する方法
・事業開発と研究開発とを知財戦略で結びつけるには

<習得知識>

- 知財戦略の効果確認方法の概要が理解できる
- 事業形態により適用可能な知財戦略の具体例が理解できる
- 効果的な知財戦略を立案するヒントが得られる

<講義概要>

知財戦略を効果的に実践して成果を挙げられない要因として、知財戦略の効果が経営者、事業責任者、研究開発責任者に理解されていないために、十分な協力を得られていないことがあげられます。

本講義では、知財戦略の概要と効果の確認方法、知財戦略の有効な活用方法を具体的な事例を基に説明します。

経営者や事業責任者、研究開発責任者にどのように知財戦略の効果を説明したらよいのかと迷っている知財担当者や知財戦略をどのように研究開発活動に活用したら良いのかと迷っている研究者・技術者の方にお勧めです。

＜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	2025/1/23 知財戦略の効果確認・レビューの仕方		
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
			役職
	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
			役職
	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※			

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： entry@tech-d.jp 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	https://tech-d.jp/ 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） 0 9 7 3 5 2 2
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（ http://www.tech-d.jp/ ）		
	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）		