

新規参入をする上で障壁となる先行している企業の特許の回避方法や、後発でも勝つことのできる特許戦略の考え方を、過去の事例などを通じてわかりやすく紹介します。

後発で勝つための特許戦略と先行特許の崩し方

講師：Rita 特許事務所 所長 弁理士 野中 剛氏

松下通信工業（現パナソニック）において営業・商品企画を担当。退職後、平成14年弁理士登録。特許事務所に勤務し、国内外の特許・意匠・商標の実務を担当。平成22年に現事務所を開設。【専門分野】電気、機械、制御関連の特許出願業務、商標出願業務。英語、中国語、韓国語、ドイツ語にも対応。

- 日程 2025年2月5日（水）14:00～17:00 ※見逃し配信のみのご受講も可能です。
- 受講料 24,200円（税込）※12/5（木）までにお申込の場合、**19,360円（2割引）**となります

<プログラム>

I. 先行特許の崩し方、攻め方（前編）

1. 後発メーカーで上手く参入出来た例
2. 上手く参入出来た企業の共通点
3. 先発メーカーで上手く行かなくなった例
4. 具体的な例で分かること
5. 新規参入になぜ特許戦略が必要なの？
6. 新規参入を阻む壁
7. 経営者の立場で考えること（成功する起業家の傾向）
8. 本講座で伝えたいこと

II. 知的財産権制度の全体像

III. 押さえておくべき特許知識

1. 権利を取得するまで
2. 他人に権利行使する場合
3. 他人から権利行使された場合

VI. 先行特許の崩し方、攻め方（後編）

1. 自社が負けないために知財関連で何をすればいいの？
2. 自社の商品・サービスを理解する（意外とこれが難しい）
3. 特徴的な部分で、他社の先行特許を知る
4. 特許文献の読み方、理解の仕方
5. 魅力的な知的財産権を保有する会社を買収する
6. 先行特許の侵害を回避する仕様で商品を作る

7. 先行特許が権利化されるのを阻止する（寝た子を起すかもしれないが）
8. 権利化された先行特許を亡きものにする（簡単じゃないが）
9. 先行特許のライセンス供与を受ける
10. 武器（知的財産権）を保有する
11. これらを実行するためには、知的財産制度の理解が必要
12. 回避出来ない、無効に出来ない、ライセンス供与も受けられない、武器も無い場合
13. 知的財産権も重要だが、魅力的な商品・サービスが重要
14. 変化の激しい時代で生き残るために

V. 新規参入にあたって まとめ

1. 新規参入を行うと決めたのであれば、まずはやってみる
2. バランスが重要
3. 個人的な事例紹介
4. 知財部の立場で考えること
5. 他部署・上層部への報告の仕方の工夫
6. 経営者の立場で考えること

VI. その他

1. 法律と、技術と、市場の理解
2. 経営者が知財を理解する
3. 信頼出来る弁護士・弁理士の選定
4. 外部発信対応
5. 外国へ進出する場合はもっと注意が必要

<習得知識>

- ・後発企業が新規参入する上での特許戦略上のポイント
- ・後発で参入する上で押さえておくべき特許知識
- ・先行特許を打開するための考え方

<講義概要>

後発企業がある市場に新規参入する場合、失敗や思った通りに進まない現実にもぶつかっても少なくありません。瞬間的に新規参入が上手くいったとしても、後発企業の製品が、特許権などの知的財産権の侵害であるとして、先発企業から訴えられて、製造・販売が思い通りに行かないこともあり得ます。知識も経験も乏しい中で、知的財産権に関するリスクを完全に除去することは、非常に難しいと言えるでしょう。

本講座では、知的財産権に携わる立場の人が知っておくべき、特許制度の基本（全体像、権利取得までの流れ、取得した権利で攻める方法、他人から攻められた時の対処法など）を説明し、その上で、後発企業でも勝てる（若しくは負けない）特許戦略や先行特許の崩し方、攻め方を紹介したいと考えています。

<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）


FAX
03-6261-7924

| | | |
|--|--|-------------|
| 申込講座 | 2025/2/5 後発で勝つための特許戦略と先行特許の崩し方 | |
| 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） | | |