

形式：オンラインセミナー（Live 配信）

補足：Live 配信に加え【見逃し配信】も実施します。当日の受講が難しい場合は見逃し配信をご視聴ください（配信期間は 10 日間程度）

ジャンル：知財

講習会コード： t d s 2 0 2 5 0 5 3 0 k 1

参入障壁となる障害特許（網）を特定し弱点を見つけ、特許出願・権利化で競争優位を確立する方法について、実務経験豊富な 4 人の講師が、独自の見解や事例を交えて解説します。

後発参入で勝つための特許（網）分析と戦略

●日程 2025 年 5 月 30 日（金） 13：00～17：30

●受講料 1 名 36,300 円（税込／テキスト付） ※3/30（日）までにお申込の場合、29,040 円（2 割引）となります

第 1 部 後発ならではのメリットと後発でも勝てる特許戦略

[13:00- 14:00]

1. 特許戦略の基本的な考え方

- (1) 事業における知財の役割
- (2) 事業戦略・研究開発戦略との関係
- (3) 社内各担当者に必要な知識・スキル
- (4) 特許網の重要性

2. 後発の立ち位置と特許戦略

3. 後発にとっての特許情報分析

4. 後発の強みを築く自社特許確保と活用

講師：加藤 実氏

加藤弁理士事務所 代表 弁理士

・味の素での研究経験を経て特許事務所に勤務後、2000年に花王へ入社。その後、知財センター長、知財主幹等を歴任。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。

・2019年に加藤弁理士事務所を開業し、中小企業等の支援に注力。企業および事務所にて弁理士として国内外の特許出願・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。

第 2 部 後発で勝つための特許ポートフォリオ（特許網）の分析と構築

[14:10 - 15:10]

1. 知財にとって事業競争とは何か

- (1) 経営者の関心事項
- (2) 知財から本来聞きたいはずの話

2. 先発・後発の定義

- (1) 知財部門が果たすべき役割
- (2) 知財戦略とは何か
- (3) 「後発」のメリットとデメリット

3. 戦略の実行と実現

- (1) クラスタの「持ち合い状態」を実現する
- (2) 「意外性」が必要（読める手は防御される）

講師：小嶋 輝人氏

知財戦略ラボラトリー 代表

元セイコーエプソン株式会社 知的財産本部 特許技術部長

・湯浅電池（現 GS コアサ）にてプラント設計等、クリエートメディックで商品開発に従事。1998 年 セイコーエプソンに入社。知財部門にて出願・権利化活動、知財戦略等に関与。その後、事業部に移籍してプロジェクト事業の事業戦略推進業務に従事。

・2023 年 11 月に定年退職後も残留。その傍ら、知財戦略ラボラトリーを立ち上げ、フリーランスとして活動開始。

第 3 部 参入障壁の特許網を破る方法～特許無効化からクロスライセンス活用まで～

[15:20 - 16:20]

1. 参入障壁となる特許（障害特許）を特定する方法

2. 障害特許の無効化・権利行使の弱点を見つける方法

3. 障害特許を活用特許に転換するポイント

- (1) クロスライセンスを活用する
- (2) クロスライセンス交渉を有利に進めるための発明の創出
 - ① 他社の先回りをして発明を創出する方法
 - ② 他社特許を囲い込む発明を創出する方法
 - ③ 他社特許の利用発明（外的付加、内的付加）を創出する方法
 - ④ 先行企業の将来技術を予測して発明を創出する方法

講師：牧山 皓一氏

湘南国際特許事務所 所長 弁理士

・富士ゼロックスに入社後、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、知財戦略の立案、技術者・知財担当者の特許教育等の業務に従事。

・2007 年 8 月退社後、10 月より現職。発明創出活動、知財戦略等についての企業に対する知財コンサルティングに従事。

第 4 部 後発参入から競争優位を築く特許出願・権利化戦略（事例付）

[16:30 - 17:30]

1. はじめに

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. 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

4. 後発からの参入・事業化の具体的事例

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

・花王にて商品開発研究に従事後、東京研究所室長、栃木研究所室長に就任。1999 年 大王製紙入社 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。

・2020 年 4 月より現職にて、延べ 12 社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。

<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	2025/5/30 後発参入で勝つための特許(網)分析と戦略		
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※		役職
	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※		役職
	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）		