

形式：対面セミナー	補足：配信はありません。会場にお越しの上、ご受講ください（会場が未定の場合は、お手数ですが、Web ページでご確認ください）
ジャンル：知財	講習会コード： t d s 2 0 2 5 1 1 2 7 k 1

クリアランス調査と障害特許対策に加え、自社の強みを活かす、後発ならではの戦略の構築について解説。さらに知財への関心が低い関係者を巻き込んで、どう実践するかまで具体的ノウハウも伝授。

後発事業を成功に導く 知財戦略の策定と推進方法

講師：上柳特許事務所 所長 弁理士、元）セイコーエプソン株式会社 知的財産本部長 上柳 雅誉 氏

1975 年諏訪精工舎（現セイコーエプソン株式会社）入社以来、知財業務を担当。当初 10 年間は幅広く知財実務を担当。次の 10 年間はライセンス業務（交渉・訴訟・契約等）に専念。95 年に部長（その後本部長）となり退職までの 19 年間知財トップとして全社の知財マネジメント（全社知財戦略の立案・推進等）並びに重要な契約交渉を担当。また 2000 年に役員となり業務執行役員、常務取締役等を歴任し全社経営に参画。2014 年退職後、上柳特許事務所を開設。知財戦略、ライセンス交渉に関する講演、コンサルを主として活動中。元日本ライセンス協会副会長。＜著書＞後発で勝つための知財戦略の策定と推進のポイント 技術情報協会（共著）他

●日 程 2025 年 11 月 27 日（木） 13：00 ～17：00

●受講料 36,300 円（税込／テキスト付） ※9/27（土）までにお申込の場合、29,040 円（2 割引）となります

＜習得知識＞

- 障害特許の対策（クレーム解釈、回避、無効化、クロスライセンス等）
- 先発企業の知財戦略と後発企業の知財戦略の相違
- 後発事業で勝つ知財戦略
- 組織を挙げての知財推進

1. 企業における知財戦略の基本

- (1) 企業における知財の役割の変化
- (2) 事業に貢献するための知財戦略
- (3) 全社知財戦略と事業領域ごとの個別知財戦略

2. 事業ポジションに応じた知財戦略（概論）

- (1) 事業状況（事業ポジション、商品種別、事業形態）に応じた知財戦略の相違
- (2) 先発事業・後発事業のそれぞれの強み弱みとその変化
- (3) 先発事業の知財戦略のポイント
- (4) 後発事業の知財戦略のポイント

3. 先発企業の分析、障害特許の把握と対策

- (1) 業界の事業状況把握
- (2) 技術動向調査（業界の開発動向、業界知財状況の把握）
- (3) クリアランス調査（障害特許と特許網の把握）
- (4) 先発企業の障害特許対策（クレーム解釈、回避、無効化、クロスライセンス等）
- (5) 専門家の活用（特許調査、弁理士・弁理士鑑定）
- (6) リーガル判断とビジネス判断

4. 後発で勝つための知財活動

- (1) 自社の強みの明確化とコア技術の守り方
- (2) 先発企業に対抗する特許の仕込み
- (3) 海外で勝つ知財戦略

5. 事業状況に応じた知財戦略の例

- (1) 差別化商品の知財戦略
- (2) 部品事業の知財戦略
- (3) ニッチ狙い商品の知財戦略
- (4) 残存者利益狙い商品の知財戦略
- (5) ビジネスモデルと知財戦略（オープン&クローズ戦略）
- (6) 知財ミックスの活用

6. 先発企業に対抗するための知財戦略の策定と知財の仕込み

- (1) 個別知財戦略の策定
 - ・「あと出しじゃんけん」の強みを活かす
 - ・目指す姿と実施項目、KPI の策定
 - ・後発事業の知財戦略事例

- (2) 開発現場での知財推進

- (3) 後発での知財成功事例

7. 後発事業の知財戦略の推進のポイント

- (1) 知財戦略の全社・事業部を挙げての推進
- (2) 知財戦略推進上の役割分担
- (3) 知財戦略の外部開示の必要性

8. まとめ

＜講義概要＞

後発事業におけるこれまでの知財活動は、クリアランス調査と障害特許対策が中心に行われてきました。これらの活動は非常に重要で、これからも必要な活動であることには変わりありませんが、それだけでは後発事業の成功を効果的に支援することはできません。自社の強みを知財で確実に守り、事業に活かして成功に導くような知財戦略、後発のビハインドを跳ね返すような知財戦略を構築し、関係組織を巻き込んで推進することが強く求められます。

しかしながら世の中にあふれている知財戦略の情報は先発事業に関するものがほとんどであります。そのため、後発事業でありながら先発事業の知財戦略をそのまま真似しているケースも多く見受けられます。これではうまくいきません。

本セミナーでは障害特許の対策から、先発事業と後発事業での知財戦略の違い、後発事業を成功に導くための知財戦略の構築、さらには社内・事業部内での推進方法までを分かりやすく説明します。世の中の多くの製品は、新しい特徴的な部分があるとしても、既存部分を見れば後発ということも少なくありません。本セミナーは多くの企業の知財担当者のみならず、事業企画担当者や研究開発者にとっても参考になる内容です。

<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）

FAX
03-6261-7924

申込講座	2025/11/27 後発事業を成功に導く 知財戦略の策定と推進方法		
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※		役職
	会員登録	☐ 登録する ☐ 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※		役職
	会員登録	☐ 登録する ☐ 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※	☐ 銀行振込（紙請求書） ☐ 銀行振込（PDF 請求書） ☐ カード支払い ☐ 未定のため後日連絡する		
支払予定日※	☐ [] 月 [] 日ごろを予定している ☐ 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）		