

「事業戦略に即した知財業務」 「英文秘密保持契約(NDA)の実務」

主催:企業法務知財協会

第1部

事業戦略に即した知財業務

知財業務の事業への貢献が求められるようになり、受け身の知財業務ではなく、知財業務でどのように自社事業に貢献できるかを能動的に考える必要があります。知財戦略立案には、自社の事業戦略を前提に、自社が事業で勝つために知財業務において何をすべきかを考えることとなります。各企業において、知財戦略立案を行う際に役に立つと思われる項目をピックアップしてお話します。

1. 企業における知財戦略とはなにか
2. 事業を強くする知財権、事業リスクを抑えるための知財権の創出
3. 知財業務のPDCA
4. 権利の戦略的活用
5. 外国知財戦略

■ 講師 IPP国際特許事務所 所長 弁理士 松下 昌弘



第2部

英文秘密保持契約(NDA)の実務

英文秘密保持契約は、英文契約を学ぶ上で最も基本となる契約です。従って、英文秘密保持契約をきちんと理解することが重要です。本セミナーでは、最近のトレンドを踏まえて英文秘密保持契約を解説いたします。

1. 秘密保持契約を締結する意味とは
2. 英文秘密保持契約のポイント
3. サンプル英文秘密保持契約の解説

■ 講師 (株)プロファウンド 代表取締役 石橋 秀喜



■開催日時: 2018年10月30日(火) (14:05 受付開始)

1部 14:20~15:30 1部 知財セミナー

2部 15:40~16:50 2部 法務セミナー

■開催場所: スタンダード会議室 五反田ソニー通り店 東京都品川区東五反田2-3-5 五反田中央ビル 6階E会議室 (JR山手線五反田駅 東口徒歩3分) 1階は「スーツ専門店はるやま」です。

■参加費 無料

■対象 企業内法務・知財業務に携わる方(法務、知財ご担当者、開発ご担当者、企業経営者様)、経営コンサルの方

■お申込み方法 企業名・ご出席者名、メールアドレスをご記入の上、メールかFAX(裏面)にてお申込みください。メールでお申し込みの場合は、参加希望のセミナー名をご記入下さい。

E-mail: info@clip-jp.org/ FAX: 03-3493-2008 URL: <http://www.clip-jp.org/>

第1部
講師

IPP国際特許事務所 所長 弁理士 松下 昌氏

これまで多くの中小企業の知財業務に係わり、数々の成功する企業と失敗する企業の実態を目の当たりにしていく。その中で、成功している企業には、ある共通点があることを発見する。知財業務で「勝ち組企業」に変える知財戦略コンサルタント。各種協会、企業、大学でのセミナー公演150回以上

日本弁理士会、アジア弁理士会、国際商標協会INTA 会員

日本薬科大学 客員教授 早稲田大学大学院理工学研究科 電気工学専攻 修了

■実務経歴■ 企業知財業務のコンサルティング、教育、特許・意匠・商標・不正競争防止法に関する係争、訴訟、差止事件、・知財価値評価、調査、契約、発明創出支援

■主な著作■ 『中国知的財産管理実務ハンドブック』（中央経済社）、『知財紛争トラブル100選』（三和書籍）

第2部
講師

㈱プロファウンド 代表取締役 石橋 秀喜

■実務経歴■ 東京都庁、オリンパス、アクセンチュア、アルプス電気、IPトレーディング・ジャパン等を経て、プロファウンドを設立。大手企業の法務責任者としての豊富な経験を基に、企業の法務の支援をしている。米国ニューヨーク州弁護士、米国公認会計士、米国経営学修士(MBA)、行政書士。民間・公的機関主催のセミナー、社内研修講師の経験多数。

■主な著作■ 特許小説「パテントトロール」の著者でもある。

協会
理事

元アルプス電気㈱ 知的財産部長 深須 孝夫

■実務経歴■ アルプス電気株式会社の知的財産部長を17年務め、現在、IPP国際特許事務所顧問

・台湾、韓国、中国企業の電子部品の模倣品対策のため特許警告、係争、交渉、訴訟

・欧米企業との特許係争、交渉（顧客の特許侵害、ITCの支援を含む）

・事業撤退に伴う特許、ノウハウ等の知財売却 等に係る。



お申し込みはメールに以下の情報を記載いただくか、または以下にご記入の上 FAX をお送りください。

会社名	フリガナ		
お名前	フリガナ	お役職	
会社所在地		TEL	
E-mail		FAX	

企業法務知財協会

Email: info@clip-jp.org

FAX送信先: 03-3493-2008