

「後発・新規事業で勝つための知財戦略」

主催：企業法務知財協会

第1部

他社特許の分析、事業戦略アプローチ

後発企業が新規事業に参入するかどうかを検討するにあたり、知財部門がいかに関与するか。その手法の1つとして、知財ポートフォリオを活用した事業戦略の策定方法を解説いたします。

1. 知財ポートフォリオを用いた事業戦略策定アプローチの手順
2. 前提としての特許の棚卸し
3. MTP (Market, Technology & Patent) ポートフォリオマップ
4. MT (Market & Technology) マトリックス

■ 講師 (株)プロファウンド 代表取締役 石橋 秀喜



第2部

知財戦略・発明発掘・特許権利化

市場に新規参入する後発企業や新規事業は、先行企業が保有する特許等の知的財産権を把握し、それを基に事業戦略を立てる必要があります。後発企業は、自社の事業戦略を遂行する上での機会とリスクを把握し、機会を獲得し、リスクを軽減・排除するように、知財戦略を立案します。この時、知的財産権を使う将来の場面をどれだけ想定できるか、知財業務をどのように遂行するかが、事業を成功させる上で重要です。先行企業の公開特許公報には、後発企業が事業戦略・開発戦略を立てる際に、有用な情報が多く開示されています。このような情報を後発企業がどのように分析して利用するか、また、それを基にどのように知財戦略を立案するかについてお話いたします。

1. 事業戦略と知財戦略
後発で勝つための知財戦略立案方法
2. 強い特許を取得するために
3. 発明発掘と特許開発
4. 後発企業・新規事業の出願戦略

■ 講師 IPP国際特許事務所 所長 弁理士 松下 昌弘



■開催日時： 2020年1月29日(水) (13:45 受付開始)
1部 14:00~15:10 1部 石橋
2部 15:20~16:30 2部 松下

■開催場所： 株式会社人材研究所 セミナールーム
東京都港区白金台2-10-2 白金台ビル 4F (都営浅草線 高輪台徒歩4分)

■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

㈱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。

第2部
講師

IPP国際特許事務所 所長 弁理士 松下 昌弘

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)



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

ホームページ: http://www.clip-jp.org/

20200129