

★参入障壁となる先行企業の特許網をどのように攻略するか！！

★先行企業の弱みを特定し、開発・事業戦略に活かすノウハウを大公開！！

後発で勝つための知財戦略の方法

～知財調査、知財ポートフォリオ、後発企業の特許出願、外国知財戦略～

- 日 時：平成31年3月14日(木) 10:00～17:00
- 聴講料：1名につき 50,000円（消費税抜、昼食・資料付）
- 会 場：[東京・五反田] 日幸五反田ビル8F [1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき45,000円（税抜）]
- 技術情報協会セミナールーム [大学、公的機関、医療機関の方には割引制度（アカデミック価格）があります。]
- ※定員になり次第、申込みは締切となります。 詳しくはお問い合わせください

講師：(株)プロファウンド 代表取締役社長 石橋 秀喜 氏
I P P国際特許事務所 所長 弁理士 松下 昌弘 氏

【講演のポイント】

市場に新規参入する後発企業は、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。また、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。このとき、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。また、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しします。

【講演項目】


1. 事業戦略と知財戦略
2. 先行企業の知財調査と、その知財情報の活用
 - ・先行企業の弱みの特定方法
3. 後発で勝つための知財戦略立案方法
 - ・先行企業の知財戦略を知る
4. 知財業務のP D C A
5. 知財ポートフォリオ：
 - M T (MARKET AND TECHNOLOGY) マトリクスを用いた事業戦略立案

6. 強い特許を取得するために
 - (守りの特許と攻めの特許)
 - ・参入障壁となる先行企業の特許網を破る、攻略するには
7. 後発企業の出願戦略
8. 発明発掘と特許開発
9. 経営部門、事業部門、
 - 知財部門及び外部専門家の連携
10. 知財業務の成果としての契約の基礎
11. 共同研究開発に伴うリスクの把握と対策
12. 外国事業戦略と外国知財戦略

【質疑応答】

「後発知財戦略」セミナー申込書 No.903508 3/14

【講師紹介割引 聴講料2割引き】

会社名	〒	事業所・事業部		講師からの紹介として、聴講料を2割引きます。 2名同時申し込み割引との併用はできませんのでご了承ください。 申込書に必要事項をご記入の上FAXにてお申込みください。 お申し込み後はキャンセルできませんのでご注意ください。 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りします。
住所				
TEL		FAX		個人情報の利用目的 ・セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため ・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため ・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします
	所属部課	氏名(フリガナ)	E-mail	
受講者1				 技術情報協会 TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD. 申込専用FAX 03-5436-5080
受講者2				

今後、定期的な案内を希望されない場合、案内方法に×印をお願いいたします。
(現在案内が届いている方も再度ご指示ください)

[郵送(宅配便)・FAX・e-mail]