

★市場・技術を先取りした知財戦略をどのように策定するか！

セミナーNo.111504

ライバル企業の機先を制する未来戦略の実施法と特許網の構築！



中長期を見据えた

知的財産戦略の策定とその遂行

- 日時: 2021年11月19日(金) 10:00~17:00
 - 会場: Zoomを使用したLive配信セミナーです。勤務先やご自宅のパソコンでご視聴ください。
 - 聴講料: 1名につき 60,500円(消費税込、資料付) [1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき55,000円(税込)]
- [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。]

1. 知財戦略と知財戦術策定のための未来予測の仕方

アイディエーション・ジャパン(株)
取締役 CTO 長谷川 公彦氏

1. 知財戦略を策定のための未来予測 (10:00~12:00)

- 1.1 顧客の要求と製品開発
- 1.2 未来予測と知的財産権
- 1.3 知的財産戦略の転換
- 1.4 未来予測を行うための前提条件
- 1.5 知的財産戦略の基本計画

2. 知財戦術策定のための未来予測

- 2.1 発明の価値と未来予測
- 2.2 市場要求の進化の変遷分析
- 2.3 市場占有率の変遷
- 2.4 次世代商品の予測とアイデア創出

2. 未来を見据えた知財戦略の立案と事業戦略への活かし方

よるず知財戦略コンサルティング 代表 萬 秀憲氏

1. 未来を見据えた知財戦略の立案 (12:45~14:45)

- 1.1 経営/事業部門/研究開発部門の課題を把握する方法
- 1.2 経営/事業部門/研究開発部門の課題を解決する知的財産活動
- 1.3 経営戦略/事業戦略/研究開発戦略を
知財戦略へ落としこむ方法

2. 経営層、事業部に貢献を認められる

知財戦略推進組織の作り方と知財戦略の実践

- 2.1 知的財産活動による経営への貢献の考え方

2.2 知的財産に積極的に取り組む

風土、組織・仕組み作り

- 2.3 特許否定論への対応
- 2.4 教育・啓蒙
- 2.5 社内体制の構築

3. 知財活動の事業戦略への活かし方

- 3.1 自社の強みを見える化し強みをより強くする
- 3.2 自社の弱みを見える化し弱みをなくす
- 3.3 他社の参入を防ぐ(参入障壁を築く)
- 3.4 ライセンス収入、販売促進等により
利益へ直接的に貢献する
- 3.5 他社模倣品の排除により
ブランド価値を向上させ、販売を支援する
- 3.6 組織対組織の共同研究開発や
アライアンスを推進する
- 3.7 新たなビジネスを創出させる
- 3.8 社員のモチベーションを高め組織を活性化する

3. 強い特許網を構築するための知財戦略の策定・遂行

加藤弁理士事務所 代表 弁理士 加藤 実氏

1. はじめに (15:00~17:00)

2. 特許網構築の基盤
3. 特許網構築の実践
4. 延命特許の考え方
5. 特許リスト・特許マップの功罪
6. 化学分野特有の留意点
7. 権利化・維持段階での対応
8. 特許事務所との協働
9. 特許網の価値評価

講師紹介割引申込書

「中長期知財戦略」セミナー

No.111504 11/19

- ・講師からの紹介として、聴講料を2割引させていただきます。
- ・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(03-5436-5080)にてお申込みください。

会社名	事業所・事業部		
住所	〒		
TEL	FAX		
	所属部課	氏名(フリガナ)	E-mail
受講者1			
受講者2			
今後ご希望しない案内方法に×印をしてください(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]			
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			



TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-5080

●申込方法

1. 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りいたします。
2. お申し込み後はキャンセルできません。
受講料は返金いたしませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席ください。

3. 申込み人数が開催人数に満たない場合等、状況により中止させて頂く場合がございます。
4. 定員になり次第、申込みは締切となります。