

★先発企業の特許網を破るにはどうすれば良いか！

セミナーNo.112504

後発ならではのメリットを生かした分析法、戦略策定の留意点！



後発でも勝てる特許戦略とその狙いどころ、実施ポイント

●日時: 2021年12月14日(火) 10:00~16:30
●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. 後発ならではのメリットと後発でも勝てる特許戦略

弁護士法人黒田法律事務所 パートナー弁護士 吉村 誠氏

1. 企業における特許戦略 (10:00~12:00)
 - 1.1 企業と特許
 - 1.2 企業における特許戦略
 - (1)特許戦略とは何か
 - (2)先発企業が考える特許戦略
2. 後発企業のメリット
 - 2.1 開発戦略を巡るメリット
 - (1)開発コスト
 - (2)代替技術のヒント
 - (3)ニッチをピンポイントで狙える
 - (4)参入しないという選択も
 - 2.2 特許戦略を巡るメリット
 - (1)先行特許を自社の事業に活用する
 - (2)先行特許を自社の特許戦略に活用する
3. 後発でも勝てる特許戦略
 - 3.1 攻撃としての特許を取得する
 - (1)第三者の技術を凌駕する
 - (2)発明のブラッシュアップ
 - (3)特許を購入することも
 - (4)アメリカで取得することの重要性
 - 3.2 技術的・経済的効果が大きい発明を創出する
 - (1)先発企業の特許網を突破する
 - (2)先行特許の技術思想にない部分を出す
 - (3)改良技術で優位に立つ
 - (4)数値限定、パラメータ発明を積極的に利用する
 - 3.3 周辺を押さえておく
 - (1)代替技術の特許を確保する
 - (2)部品・完成品・応用品を考える
 - 3.4 後発が勝ちやすい先発企業への対応
4. 実例
5. まとめ・質疑応答

2. 後発で勝つための特許ポートフォリオ(特許網)の分析と構築

(株)IP調査塾 代表取締役 松尾 健司氏

1. パテントマップについて (12:45~14:45)

2. 統計解析マップと内容解析マップ
3. 技術系統分布図について
 - 3.1 FTA解析のような技術俯瞰図
 - 3.2 技術系統項目を体系化する
4. 技術系統分布図の作成手法
5. 特許ポートフォリオとは
 - 5.1 コア特許と周辺特許
 - 5.2 先発企業と後発企業
 - 5.3 特許網構築事例の紹介
6. パテントマップを活用した特許網の構築
7. 自社の強み分析のやり方

3. 参入障壁となる先行企業の特許網を破る、攻略する方法

日本工業大学専門職大学院MOT 客員教授 中澤 俊彦氏

1. 特許法の規程と後発企業が広い特許を保有する先行企業と戦うための条件 (15:00~16:30)
 - 1.1 特許権は排他的独占権
 - 1.2 後発企業が先行企業と戦うための条件
2. 後発企業の特許戦略 ~事業・研究開発・知財の三位一体の特許戦略~
 - 2.1 後発企業の事業参入のための特許戦略
 - 2.2 現状の状況把握
 - 2.3 事業成功のための三位一体特許戦略の策定と実施
 - 2.4 ライセンス契約の締結
3. キヤノンの後発参入時の特許戦略事例
 - 3.1 電子写真普通紙複写機事業への参入
 - (1)当時の状況
 - (2)特許調査
 - (3)独自新規プロセス技術の確立
 - (4)差別化技術の開発と権利化の継続とオープン&クローズ戦略の実行
 - 3.2 キヤノンのファクシミリ事業への参入
 - (1)特許調査・分析活動
 - (2)分析結果に基づく特許戦略
 - (3)事業戦略に基づく新技術開発と特許化
 - (4)クロスライセンス契約
 - 3.3 キヤノンのビデオ事業への参入
 - (1)特許調査分析活動
 - (2)分析結果に基づく特許および標準戦略
4. まとめ

講師紹介割引申込書

「後発特許」セミナー No.112504 12/14

- ・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。