

知財が利益を生み出すための、「条件」作りと「仕組み」作り

～「知財が会社に貢献している」と確信が持てるようになりませんか？～

【開催要領】

※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

日時▶ 2017年 7月 24日(月) 13:00～17:00

会場▶ 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

【開催にあたって】

なぜ、あの企業は知財をうまく活用できていると言われていたのでしょうか？なぜ、貴社の知財は、利益を生み出している実感できないのでしょうか？それは、貴社が知財活用のための「条件」を満たしていないから、知財活用の「仕組み」がないから、だと思われれます。世間では「特許は多いほうがいい」「よい発明は出願すべき」などと言われることが多いように思われますが、これらは半分以上は誤っています。これらの真意を理解しなければ特許の取得は意味がなく、かえって自分の首を絞めることになります。真に効果的な特許の活用ができれば、貴社は高収益企業へと進められます。本セミナーでは、単なる法律論ではなく、本当に意味のある具体的な知財の活用戦略をご紹介します。

講師 弁護士法人キャスト パートナー 弁護士・弁理士 島田敏史 氏



講師紹介

1981年福岡県生まれ。2004年早稲田大学法学部卒業。2006年中央大学法科大学院卒業。2007年弁護士登録。専門は日中の知的財産。中国調査会社での実務経験、特許庁審判部での勤務経験を活かして、日中の知財問題について日系企業のアドバイザーを務める。社内セミナーの講師や社内会議への出席等、より企業に近い立場で、細かい疑問点解消から大きな方向性決定まで、専属的にサポート。特に中国については、自前の調査員による調査・証拠収集・公証手続から摘発、審判・訴訟といった法的対応までワンストップで対応。

【申込書送付先】 FAX▶ 03-5215-0951 ※当会HPからも申し込み頂けます。企業研究会Q 検索

■受講料: 1名(税込・資料代含) ※申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正会員 34,560円(本体価格 32,000円) 一般 37,800円(本体価格 35,000円)

171464-0303 (※) 知財が利益を生み出すための、「条件」作りと「仕組み」作り			
ふりがな 会社名			
住所			
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 役	属 職	
E-mail			

※申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内にお送りする際に利用させていただきます。

- 参加要領: 申込書はFAX、または下記担当者宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申し込み頂けます。後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。
- ※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認ください。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])
- ※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。
- お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事業グループ 担当/民秋・川守田 E-mail: tamiaki@bri.or.jp
TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

【プログラム】

1. まずは誤解をなくすことから

- (1) 「特許＝技術」は嘘である
- (2) 「よい発明＝よい特許」は嘘である
- (3) 「よい発明は出願すべき」は嘘である
- (4) 「特許は多いほうがよい」は嘘である
- (5) 「特許で事業が独占できる」は嘘である
- (6) 「特許は財産になる」は嘘である
- (7) 「特許庁は特許の専門家」は嘘である
- (8) 「弁理士は特許の専門家」は嘘である
- (9) 「経験が長い方が特許に精通している」は嘘である

2. 前提知識

- (1) 「技術」と「特許」の違い
- (2) 「利益を生む特許」と「利益を生まない特許」の違い
- (3) 「よい特許」と「無意味な特許」の違い
- (4) 「特許」と「特許ポートフォリオ」の違い
- (5) 「大企業にとっての特許」と「中小企業にとっての特許」の違い
- (6) 特許のコスト・リターン
- (7) 特許の「偶発的活用」と「必然的活用」の違い
- (8) 「取れた特許」と「取った特許」の違い
- (9) 関係機関(特許庁、裁判所)の実態
- (10) 専門家(弁理士、弁護士、コンサルタント)の実態

3. 知財が活きる必要条件

- (1) ボーターの競争戦略と特許
- (2) ホンダとトヨタの例
- (3) バナソニックとソニーの例
- (4) 競争戦略とVRIO分析
- (5) VRIO分析と特許
- (6) 特許の活きる必要前提条件

4. 知財活用の「仕組み」

- (1) イノベーションを起こす「仕組み」
- (2) 開発テーマ創出、評価の「仕組み」
- (3) 特許の評価の「仕組み」
- (4) 特許の質向上の「仕組み」
- (5) 特許活用のための情報収集の「仕組み」
- (6) 「仕組み」を運用するための「仕組み」

5. 明日からやるべきこと

- (1) 真に有能なアドバイザーの確保
- (2) 社内セミナー
- (3) 「全員会議」の実施
- (4) 事業戦略＋知財戦略
- (5) 知財活用の仕組み作り
- (6) 仕組みの活用・PDCA

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで2種類のセミナーをご案内しております。