

年度内に準備して来年度始める

# IP ランドスケープの実践

～利用部門のかゆい所に手が届く知財サービスのフォーマット～

《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 ▶ 2019年 12月10日(火) 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》

IP ランドスケープは昔からあるコンセプトであるが、近年バズワードとして注目されている。要は知財サービスの高度化が課題である。経営者の期待を喚起し、技術者に働きかけて研究開発・知財活動を強固なものにするためにはどうすればいいだろうか。その疑問に答える本講座は、弁理士でありながら知財・技術経営のコンサルタントとして活動する講師が実施するもので、今期中に準備して、来期にIP ランドスケープの活動を企画する知財関係者必聴の内容だ。

講 師 高収益企業支援家・弁理士 中村大介氏(株式会社如水 代表取締役)

講師紹介

非公知の潜在課題を、サイテキ技術で解決し、排他性の高い知財を取る研究開発・知財の仕組みづくりの専門家。NEC退職後にベンチャー企業を設立。高粗利ビジネスを実現したものの、他社に事業が模倣されて経営者としての浮沈を経験する。その経験から弁理士に。クライアント企業の技術部門、営業部門、知財部門でワーキンググループを結成し、技術戦略策定、研究テーマ創出、技術マーケティング体制構築、IP ランドスケープ体制構築などを検討する。粗利90%の高収益事業を輩出するなど、高収益化を図る手法には定評がある。専門は技術企業の高収益化。弁理士、北大卒、東大院了。



《申込方法》 当会ホームページ(https://www.bri.or.jp)からお申し込み下さい。

企業研究会Q 検索

■受講料: 1名( 税込・資料代含 ) ※申込書をFAXでご送頂いたく際は、ご使用のFAX機の使用方法(0発信の有無など)をご確認の上、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

正 会 員	35,200円(本体価格 32,000円)	一 般	38,500円(本体価格 35,000円)
-------	-----------------------	-----	-----------------------

191767-1010 IPランドスケープの実践			
ふりがな 会社名			
住 所			
TEL		FAX	
ふりがな ご氏名		所 属 役 職	
E-mail			

※申込書にご記入頂いた個人情報、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をお送りする際に利用させていただきます。

■申込・参加要領 : 当会ホームページからお申込みください。FAX、または下記担当者宛E-mailからもお申込み頂けます。

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にてご確認いただけます。([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 セミナー事業グループ 担当/民秋 E-mail: [tamiaki@bri.or.jp](mailto: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 MFPR 麹町ビル 2F 【DM変更連絡】03-5215-3512

## ・プログラム・

### 1. 効果の上がる IP ランドスケープ

- (1) なにを期待できるかわからない技術者/気が利かない知財/パスワード
- (2) パテントマップのスキルを向上しても今までダメだった
- (3) IP ランドスケープの効果とは/本質が伴わない活動はブームで終わる

### 2. 経営者と技術部門が何をしたいのか把握しているか

- (1) 省エネと知財部/回らないお寿司・時価の恐怖と知財部
- (2) 経営者の期待を形にするには知財情報が必要と分かっているか
- (3) サラリーマンではなく、オーナー的経営者の視点で知財を捉えているか
- (4) どんな意識が必要か/オーナー意識/意識する責任範囲・時間軸

### 3. 「IP ランドスケープ」という言葉はさておき、知財部門の高度化を考える

- (1) 事業、技術、知財の望ましい連動のカタチは頭に入っているか
- (2) 非公知の潜在課題とサイテキ技術で排他的知財に結びつける
- (3) 要は先読みするスタンス、知財情報は先にはこないのを分かっているか
- (4) 需要を喚起することができて初めて消費が成り立つのを分かっているか
- (5) パテントマップ作成技術があってもダメ/商売にする視点で考える

### 4. 知財でできる定石を押さえつつ、知財からはみ出す

- (1) テーマ探索/テーマ最新情報の把握(SDI)/アプリケーションマップ
- (2) ニーズ・課題把握/競合動向分析/M&A 候補先探索
- (3) 知財情報だけでは足りない入力情報で仮説を作る
- (4) 知財でできることを、ユーザー目線で見ると重要性をわかっているか
- (5) できることではない、それでどうなるかが大切だ

### 5. IP ランドスケープ・サービス戦略

- (1) ベンチマーキング/過去の支援実績や部門ごとの期待の棚卸しは
- (2) 自社・自部門ならではの、あるべきサービス設定の視点は
- (3) IP ランドスケープのサービスメニューを考えるか、分かっているか
- (4) IP ランドスケープ人材を開発する/知財アナリストはあって良い
- (5) IP ランドスケープ人材には商才・オーナー意識が必要

### 6. まとめ

※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合があります。

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。