

Zoom
セミナー!!

後発でも勝てる特許出願と権利化戦略

～先発企業の特許網の調査,弱みの特定と特許出願・権利化戦略～

LIVE+アークライブ
配信1週間視聴可

- ◆日時：2024年6月20日(木) 10:00～16:00
- ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム)
- ※1週間の録画視聴あり(当日都合の悪い場合は、録画視聴にて受講可能)
- ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:44,000円
- ◆受講資料：電子テキスト(受講料に含)

**参入障壁となる先行企業の特許/特許網の回避方法、
先行企業の特許を活用した発明・特許出願のノウハウ、自社独自技術での
特許網構築の仕方、後発企業が勝つための知財戦略構築の仕方について、
豊富な経験に基づき、事例を交え分かりやすく解説する特別セミナー!!**

【講師の言葉】

後発で市場に進出する場合、市場の壁、技術の壁、知的財産権の壁があり、これらの壁を打破できるか否かが、後発企業が新規参入するときの鍵となります。

市場に新規参入する後発企業は、先発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。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。参入障壁となる先発企業の特許・特許網がある場合に、それらをどのように回避・無効化するかが、事業の成功に大きな影響を及ぼします。

本講義では、参入障壁となる先発企業の特許・特許網の特定方法、その回避方法、後発で勝つための特許出願・権利化戦略、知財戦略について解説します。

また、いまだにGMPにおいて不正が行われている。経営陣として行うことも含めて、この対応策についても述べる。

【受講形式】 WEB受講のみ

【受講対象】 後発で市場に進出しようとしているプロジェクトに関わっている方
後発で市場に進出しようとしているが、参入障壁となる先発企業の特許/特許網があり困っている方
新規市場への参入を考えているが、その糸口が見つからず困っている方など

【予備知識】 特に必要ありません

- 【習得知識】**
- 1) 参入障壁となる先行企業の特許/特許網の回避方法
 - 2) 先行企業の特許を活用した発明・特許出願のすすめ方
 - 3) 自社独自技術での特許網構築の仕方
 - 4) 後発企業が事業で勝つための知財戦略構築の仕方 など

●申込書・2024年6月20日(木)「後発でも勝てる特許出願と権利化戦略」

会社名		住所	
TEL		FAX	
正式所属		正式所属	
受講者名		受講者名	
E-mail		E-mail	
振り込み 予定		通信欄	

◆ プログラム ◆

【講師】 よろず知財戦略コンサルティング 代表
医学博士 萬 秀憲 先生
元 花王,大王製紙

1. 先発企業の事業・技術・商品の強みと弱みの特定と後発企業の勝ち筋の見つけ方
 - (1) 先発優位と後発優位の基本
 - (2) 先発企業の事業・技術・商品の強みと弱みの特定
 - (3) 市場の壁・技術の壁・知的財産権の壁の把握
 - (4) 先発企業の壁を打破する後発企業の勝ち筋の見つけ方
2. 参入障壁となる先発企業の特許網の調査と弱みの特定
 - (1) 先発企業の特許の調査と参入障壁となる特許網の特定
 - (2) 先発企業の特許網の弱みの見つけ方
 - (3) 先発企業の個別特許の弱みの見つけ方
3. 参入障壁となる先発企業の特許網の回避方法
 - (1) 特許網の回避の仕方
 - (2) 個別特許の回避の仕方
 - (3) 先発企業特許の無効化方法と着眼点
 - (4) 先発企業の特許からの発明
(改良技術・周辺技術・代替技術)創出法
 - (5) 先発企業との差別化軸の見つけ方

4. 後発で勝つための特許出願・権利化戦略
 - (1) 顧客も気付いていない潜在的なニーズ・ウォンツの見つけ方
 - (2) 先発企業との差別化技術の開発推進
 - (3) 数値限定発明の活用法
 - (4) 参入障壁としての特許網の作り方
 5. 後発で勝つための知財戦略
 - (1) 後発におけるオープン&クローズ戦略
 - (2) 後発におけるIPランドスケープの活用
 - (3) 知財ミックスによる自社技術・製品の保護
 6. 後発からの参入・事業化の具体事例
 - (1) 入浴剤
 - (2) 緑茶飲料
 - (3) トイレ掃除用ペーパークリーナー
 - (4) 新規素材
- 質疑・応答**

◆セミナーお申込要領

- 申し込み方法
 - ・弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
 - ・折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
 - ・開催日の8日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
 - ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。
- お支払い方法
 - ・受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。
 - ・経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。
 - ・振り込み手数料は御社の御負担にて願います。

●申込先 

〒108-0014 東京都港区芝4-5-1 11-5F
TEL:03-6435-1138
FAX:03-6435-3685
E-mail:th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 0620 (開催日)

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

<https://www.thplan.com/>