

知財部門を エリートにするための基礎講座

- 知財部の「あるべき姿」を実現する体制作り
- 技術開発と知財戦略とのかかわりあい
- 戦略的な特許出願とは
- 自社の収益獲得に貢献する特許
- 経営トップへのプレゼンテーションのやり方

講師

弁理士 嶋 宣之

知財部がエリートになれば、日本の「知財立国」は崩壊する



現在、日本の知財立国は崩壊の危機にある。このような状況の中で、知財部が事務屋であってはならない。知財部は、経営に直結した参謀として、自社の技術開発力を競争力にまで高め、それを会社の収益獲得に貢献させる使命を果たさなければならない。

その一番の近道は、知財部がエリートになることである。知財部がエリートになって、積極的に経営に参画し、会社の収益獲得に貢献できれば、放っておいても、強力な知財立国が建設される。

開催日 2008年7月17日(木)

時間 13:00~17:00

場所 尚友会館 8階
千代田区霞ヶ関3-3-1

申込先

日本アイアール株式会社
TEL 03-3357-3467 FAX 03-3357-8277
E-Mail seminar-f@nihon-ir.co.jp

※申込要項は裏面です。

知財部のあるべき姿を実現する体制作り

知財部の「あるべき姿」を描くための自問自答

- 現在の知財部は我社にどんな利益を提供しているのか
- 我社はなぜ特許出願をしているのか
- 特許出願がゼロ件になったら我社は倒産するのか
- あるべき姿をイメージして、知財部の理想的な役割を20項目以上あげられるか。

あるべき姿の描き方

あるべき姿を実現する技術開発と知財戦略とのかかわりあい

- 技術開発部門と知財部門とで、知財戦略に関する共通のルール作り
- 短期、中期、長期の戦略方針の共有
- 製品ポートフォリオについての技術開発部門と知財部門との共通認識
- 技術開発部門と知財部門による特許戦略の立案

戦略的な特許出願とは

- 「この出願はなぜ特許出願をするのか」の目的を明確にする
- 短期あるいは中期の戦略分野の特許出願はどうあるべきか
- 長期戦略分野の特許出願はどうあるべきか
- 製品のライフサイクルに応じた特許出願

自社の収益獲得に貢献する特許

- 技術特許戦略（短期、中期、長期）
- 市場特許戦略（国内、海外）
- 資産特許戦略（国内、海外）

経営トップへのプレゼンテーションのやり方

- 経営トップは先ず結論をほしがる
「要するに何をしたいのか。そして、それができたとき、我社にどのような利益をもたらすのか」を5行前後あるいは200文字前後にまとめる。
- 3～5年後を目指した達成目標の設定と、目標を達成したときの知財部のイメージ作り。
- 3～5年後に目標を達成したときにもたらされる我社の利益の詳細
- 今年度の重点目標とその達成手段
- 経営トップに対する支援要請事項
- その他

■参加料 **¥35,000** (お一人様)
(テキスト・消費税含む)

※申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

※お申し込みいただいた方には、参加証・請求書・会場案内図をお送りします。

申込先 日本アイアール株式会社

TEL 03-3357-3467 FAX 03-3357-8277

E-Mail seminar-f@nihon-ir.co.jp

〈振込銀行〉 みずほ銀行 四谷支店(当座預金) 10663
三菱東京UFJ銀行 四谷支店(当座預金) 9010663
三井住友銀行 麹町支店(当座預金) 5003716
りそな銀行 新宿支店(当座預金) 534829
山口銀行 東京支店(当座預金) 921200

切取線

申込書

(フリガナ) 会社名	社員数	業種	連絡ご担当者
所在地	名	〒	様宛 ()
(フリガナ) 氏名	所属部署 内線 ()	役職	
(フリガナ) 氏名	所属部署 内線 ()	役職	

※参加料は請求書到着後10日以内にお振り込み下さい。なお、振込手数料は御社の負担となります。