

A17

開発現場の知財力UP講座

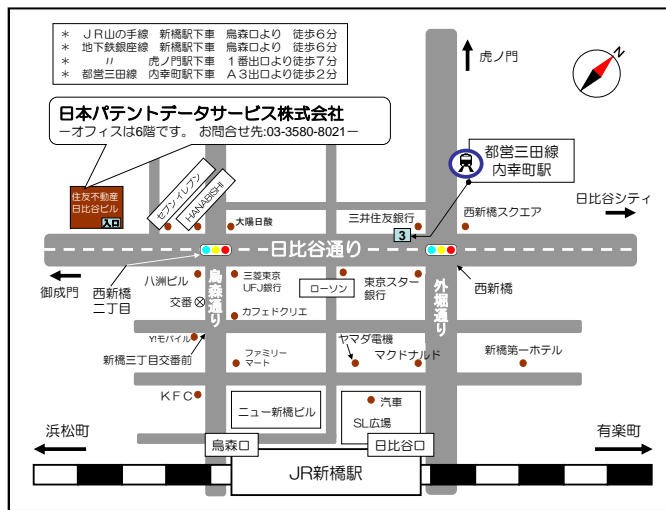
中級

自社製品の課題を見つめ、創造を形にするには？
有利な事業展開を進めるための開発&知財連携

実習あり

事業現場では、市場ニーズと自社技術のミスマッチ、事業と知財のミスマッチ、魅力的な商品の源泉となる発明が創出されないといった課題がよく聞かれます。

本講座では、上記課題へのアプローチとして、自社コア技術の評価・分析・管理、自社知財ロードマップ（コア技術の具体化・可視化）、知財活用型経営、現場ワイガヤでの発明生産、新規事業展開検討、知財情報活用マーケティングについて解説します。研究開発・商品企画・知財部門等を対象とした事業現場弁理士による実践的講座です。



講師：弁理士 宮澤 亘

電子デバイスメーカー商品企画部主席

場所：日本パテントデータサービス(株) セミナー室

東京都港区西新橋2-8-6

住友不動産日比谷ビル6F

TEL:03(3580)8021 FAX:03(5512)7810

時間：1日間コース(10:00~16:00)

受講料：20,000円(税別)

定員：24名(先着順申し込み)

日程：8月25日(金)、2018年1月19日(金)

【申込締切】 セミナー開催日の3営業日前までとさせていただきます。

【申込方法】 FAXまたはeメールでお受けいたします。FAX:03(5512)7810 メール: chizai-semi@jpds.co.jp
(受講票をメールまたはFAXにてお送り致します。5営業日以内に届かない節はご一報ください。)

【キャンセル】 セミナー開催日前10日以降にキャンセルされた場合には、受講料を請求させていただきます。但し、講師の都合などで急遽開催が見送られた場合には受領済みの受講料を返却させていただきます。

お申込日 年 月 日

「開発現場の知財力UP講座」申込書

日本パテントデータサービス株式会社 知財研修部 行 (FAX: 03-5512-7810)

会社名				部課名			
住所	〒						
TEL				FAX			
参加希望日	<input type="checkbox"/> 8月25日	<input type="checkbox"/> 2018年1月19日					
受講者氏名				所属			知財経験 <input type="checkbox"/> 有(年) <input type="checkbox"/> 無
E-mail							
受講者氏名				所属			知財経験 <input type="checkbox"/> 有(年) <input type="checkbox"/> 無
E-mail							
支払方法	<input type="checkbox"/> 単独請求書・銀行振込 <input type="checkbox"/> 当日現金 <input type="checkbox"/> 合算請求(お取引コード:)						
備考	※弁理士の方は弁理士(登録)番号をご記載ください。(本研修は、日本弁理士会の継続研修としての認定を申請中です。本研修を受講し、所定の申請をすると、外部機関研修として単位が認められる場合があります。)						

【セミナースケジュール】 開発現場の知財力UP講座

10:00	講師紹介
10:05	<ol style="list-style-type: none"> 1. 開発現場弁理士からみた事業環境と知財 2. 現場知財力評価検討 <ul style="list-style-type: none"> ・ 自社コア技術の評価・分析・管理 ・ 自社知財ロードマップ作成（コア技術の具体化・可視化） ・ 知財をフル活用した事業展開・知財活用型経営事例 <ul style="list-style-type: none"> （演習）：自社の現場知財力の評価 （演習）：開発現場コア技術分析（強み・弱み・機会・脅威分析） （演習）：開発現場の戦略検討（強・弱・機会・脅威分析からの戦略検討）
11:45	昼休憩
12:45	<ol style="list-style-type: none"> 3. 開発現場での発明検討会 <ul style="list-style-type: none"> ・ アイデア検討会の事例 ・ アイデア検討から明細書案作成 ・ マインドマップ活用によるアイデア検討事例 ・ 発明可視化シートによるワイガヤアウトプット（発明生産）事例
14:20	休憩
14:30	<ol style="list-style-type: none"> 4. 開発現場で直面する知財問題 <ul style="list-style-type: none"> ・ 部門間の見えざる壁の除去（部門間・事業間シナジーの発揮） ・ 交渉術 5. 新規事業展開検討 <ul style="list-style-type: none"> ・ 知財情報活用マーケティング（将来の顧客ニーズ） ・ 土地勘の無い異分野に進むための検討（新事業展開検討）
15:50	質疑応答
16:00	終了

（※注）演習内容は、受講者の職位や人数に応じて、変更する場合があります。

【備考】

- ・ セミナーご参加の方で事前にご質問や特に説明をお聞きになりたい内容がございましたらお申出下さい。可能な限りお答えさせていただきます。