

B99

事業に役立つ特許情報分析

中級～

目的別の特許情報分析手法
分析目的に最適なパテントマップ作成など

パテントマップを作ったけれど、どう活用していいかわからないという声をよく聞きます。本来、パテントマップはある目的に応じて作るもので、目的に適した特許情報分析を行わないと何の役にも立ちません。本講座では、特許情報分析を行う上で必要な考え方、基本知識を学んだ上で、実際に分析ソフトを用いて競合分析、課題解決手段分析などを行うことにより、特許情報分析の考え方及びスキルの習得を目指します。知財担当者だけでなく、研究・開発をはじめ、商品企画などに従事される方々の特許情報分析手法の習得にご活用頂ける実践的なセミナーです。



講師：葉山 英樹
ワイズ特許サービス(株)、
元日東電工(株) 技術企画部知的創造グループ 長

場所：日本パテントデータサービス(株) セミナ室
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：2019年1月17日(木) [追加開催]

【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@jpdps.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

「事業に役立つ特許情報分析」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"/> 2019年1月17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】 事業に役立つ特許情報分析

10:00	講師ご紹介
10:05	<ol style="list-style-type: none"> 1. 特許情報分析の目的 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 特許公報に記載されている情報と活用方法 ➢ 知的財産部門から見た特許分析の位置づけ 2. 分析の基本 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 分析とは？特許情報分析の基本 3. 基本分析（マクロ分析） <ul style="list-style-type: none"> ➢ 3C（市場、競合、自社）分析の基本 ➢ 競合動向分析
11:45	昼休憩
12:45	<ol style="list-style-type: none"> 4. 応用分析（セミマクロ、ミクロ分析） <ul style="list-style-type: none"> ➢ 課題解決手段分析 ➢ 独自分析を用いた分析 ➢ その他の特許情報活用 5. 特許分析ソフトの分析機能（ぱっとマイニング JP 利用） <ul style="list-style-type: none"> ➢ 調査機能（近傍検索、数値単位検索） ➢ グラフ ➢ 分析機能（グラフ、時系列／直近年度成長率分析、等）
14:20	休憩
14:30	<ol style="list-style-type: none"> 6. 特許分析ソフトを用いた演習 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 競合動向分析 ➢ 顧客動向分析 ➢ 用途・顧客調査（自社製品が販売できる新たな用途・顧客探索） 7. 実践活用への道 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 分析スキルを身につけるには？ ➢ 自社で分析プロセスを構築する
15:50	質疑・応答
16:00	終了

【備考】

- ・ 各人1台のパソコンを使用し、商用の特許分析・マップソフト「ぱっとマイニング JP」を使った分析実習を予定しております。
- ・ 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。