

権利をもたない者の特許戦略

~ 他社に特許をとられたらどうすべきか ~

売れ筋の 商品は、 特許で守られている ことが多くあります。 しかしながら、特許は、文章で 権利範囲が決まりますので、文言 表現と異なり要素を用いることで 侵害を回避できます。

特許権が有効に存在していても、その権利内 容を検討すると穴があることが多々あります。 特許を上手く回避すれば、競合製品を上市で きるようになります。

また、特許を回避できる新たな発明をすれば、その内容を権利化することもできます。 今回のレクチャーでは、主に、権利侵害リスク を減らして売れ筋商品を製造販売する 方法について検討し、更に自社に よる新たな権利化の方策について 検討します。

松下恵三

▼開催概要・プログラム

▼開催日時 2019年7月24日(水) 17:00~20:00(開場16:45)

▼会 場 シルクセンター国際貿易観光会館 (地下1F大会議室)

> ▼対 象 者 中小企業における経営者 もしくは 経営幹部の方々

▼参 加 費 参加費 3,000円(税込) (定員 16名)

17:00-17:30 **顧客が買いたくなる商品に仕立てる手法** ~眠れる資産を売れる資産にする~

神楽坂コンサルティング株式会社 代表取締役 竹 内 一 郎

17:35-18:50 権利をもたない者の特許戦略

~ 他社に特許をとられたらどうすべきか ~

横浜中央合同事務所

所長 松下恵三

*チーム神楽坂」知的財産コンサルタント/弁理士

18:50-19:00 質疑応答・アンケート

19:00-20:00 交流会

※プログラムの内容は一部変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

▼申込方法

下記のWebサイトまたは、本紙裏面の申込用紙に必要事項を記載いただき、FAXにてお送りください。(詳細は裏面をご覧ください。)

お申込みはコチラから▶▶▶ WWW.KUTUZO.COM (ドット来るぞ®)

神楽坂コンサルティング株式会社 開催セミナー



自社製品を世に出すのは心がときめきます。しかし、いくら 技術が素晴らしくても顧客に認められなければ(買って もらえなければ)意味がありません。市場開拓をゼロから 挑戦することは思った以上にハードルが高いことなのです。 市場開拓に於いて、自社製品を顧客が求めるソリューション に如何にするのかはとても重要です。

私達は市場開拓に軸足を置いた経営コンサルティングを 得意とし、社長の悩みを解決する「社長の相談役®」を提供 しています。

> 神楽坂コンサルティング株式会社 代表取締役 竹 内 一 郎

経営に役立つ知的財産の構築運用をサポート

我が国は知的財産立国を標榜しています。知的財産は、情報財であって無限に 生み出すことができ、今や資源の乏しい我が国の貴重な資産となっています。 また、知的財産は、会社資産としても大変重要な位置を占め、会社経営におい て避けて通れないものとなっています。新聞等において知的財産に関する記 事を頻繁に目にするようになったことは、その表れでしょう。

知財戦略は会社を守り、他社と差別化する戦略的最重要課題です。

経営に役立つ知的財産を構築し運用するには経営者の方と二人三脚で取り組 む必要があります。私共は、お客様のそばで良きパートナーとしてお役に立て ればと思っております。



「チーム神楽坂」知的財産コンサルタント 横浜中央合同事務所 所長 弁理士 松下 恵三

Webサイトお申込み

WWW.kuruzo.com (ドット来るぞ®)



FAX申込書 下記にご記入の上、右記までお送りください。 045-548-8735

貴社名		フリガナ
所 属		お名前
ご住所	〒	
	Tel:	E-mail:

▼個人情報の取扱いについて

FAX用紙に記載していただいた情報(会社名·部署名·氏名·住所·電話番号·メールアドレスなど)は、 セミナー開催に関わる目的以外に利用することはありません。また個人情報保護法その他の法令に 基づき開示が認められる場合を除き、第三者への情報提供も行いません。

その他の詳細情報は▶▶▶ WWW.KUTUZO.COM

神楽坂コンサルティング株式会社

東京都千代田区内神田1-18-11東京ロイヤルプラザ 1014 E-mail: seminar@kagurazaka-consulting.com Tel:03-4570-0655

かながわ経済新聞合同会社

相模原市中央区中央3-12-3 相模原商工会館本館1F

