

参加費
無料



独立行政法人

工業所有権情報・研修館

中小企業のリアルな事例から学ぶ 経営のための知財戦略セミナー

定員
30名

様々な地域の企業・機関とリモートで意見交換しよう！

主に中小企業経営者・経営幹部 対象

※弁護士、弁理士、中小企業診断士、知的財産管理技能士、コンサルタント、金融機関や中小企業支援機関の方、アドバイザーの方々も大歓迎です。

産業のグローバル化、多様化が進む中で、ビジネス戦略の一環として知的財産の構築・活用は必要不可欠であり、産業競争力を支える中小企業の経営者・経営幹部にこそ、戦略的な社内活動に取り組むことが求められています。

本セミナーは、実際のビジネス展開における成功・失敗事例を基にしたストーリーから、ビジネス展開やトラブル対応を考察するケースメソッドで、実践的な視点から対処法を習得でき、グループワークにより、他者の意見も参考として、自分の会社ならどう取り組むべきか、経営に活かす知的財産の戦略や活用を学び合えます。

ビジネスから入る事例研究セミナーです。知財初学者の方も奮ってご参加ください。

知財にまつわるリアルな事例を基に考察

グループワークで
お互いの知見を共有

経験豊富な講師
による具体的な解説

講師： 溝口 督生 氏

(溝口国際特許事務所 弁理士)



日 時

2021年8月25日(水)

開催方法

Webオンライン開催

ツールは「ZOOM」を使用します。

演習は、ブレイクアウトルーム機能、グーグルドキュメント機能を利用して実施します。

※画面上でディスカッションしますので、マイクやカメラはONができる環境でお願いいたします。

午前の部

9:30～12:40 (9:00受付開始)

戦略的活用編

午後の部

13:30～16:40 (13:00受付開始)

マーケットミックス編

※午前の部、午後の部どちらかの受講でも可

【お申込み・お問い合わせ】

お申込は、ホームページ (<https://www.ipms-seminar.inpit.go.jp/>) の申込みフォームよりご登録ください。

(一社) 発明推進協会 研修チーム

TEL : 03-3502-5424 E-mail : info@ipms-seminar.inpit.go.jp

プログラム

時間	午前 プログラム（予定）
9：30	（午前の部）戦略的活用編 ・イントロダクション ・大企業との共同開発、浮足立っていませんか？（1.3） ・展示会出展での落とし穴（1.2） ・売れる新商品、特許だけで大丈夫？（1.1）
12：40	・戦略的活用編 まとめ
	<お昼休み>

時間	午後 プログラム（予定）
13：30	（午後の部）マーケットミックス編 ・イントロダクション ・マーケティング施策から強い事業の未来を描く（5.1） ・地域ブランドの成功は仲間で守る仕組みと権利（5.2） ・売れ続ける商品はコンセプトを貫くデザイン経営で（5.3）
16：40	・マーケットミックス編 まとめ

<講師紹介> 溝口督生氏（みぞぐち よしたか）

溝口国際特許事務所 弁理士

東北大学理学部を卒業後、パナソニックの研究所等で9年間渡りLSI、デジタルTVアルゴリズムなどの研究開発に従事、弁理士となって知財部で知財発掘、権利化、訴訟対応などを行い、特許事務所を経て、2009年に溝口国際特許事務所開設、日本弁理士会九州支部支部長や知財キャラバン事業リーダー、知財経営センター副センター長、特許庁、経済産業局等の知財講演、中小企業支援事業の統括委員長など歴任。多くの中小企業に向け技術開発・知財戦略・ブランド開発・ビジネスモデル構築等を支援している。発明推進協会発行月刊誌「発明」にて中小企業の知財戦略を寄稿し事例紹介もしている。本セミナーの教材執筆にも協力、多方面で活躍中。

※ 講師及び日程等は、カリキュラム編成等の都合により、変更することがあります。

受講までの流れ

STEP1: ホームページから受講申込をする。

STEP2: ご登録メールアドレスに当日参加用URL・ID・パスワードをお送りします。

STEP3: 開始30分前～開始時間までに、参加用URLをクリックし、セミナーを受講する。

※ ツールは「Zoom」を使用します。

演習では、画面上でディスカッションしますので、マイクやカメラはONができる環境でお願いいたします。

お申込は
こちらから



個人情報の取扱いについて

セミナーの参加申込みに必要な個人情報は、参加者名簿の作成、セミナーに関するご連絡・事後のアンケート調査に利用させていただきます。また、参加者情報を集計し、個人が特定されない形式にて統計情報を公開させていただく場合がございます。その他の目的で利用することはありません。