

01.

 3 時間

知財・特許入門

企業における知財活動の意味から、特許制度や、特許公報の読み方まで、短時間で身に付けていきます。

1. 経営と知財・特許制度

- ① 企業活動と知財
知的財産権と知的財産／知的財産権が役立つ場合
- ② 事業から考える特許とは
発明から考える特許との違い／改良特許の重要性
企業が保有すべき特許
- ③ 特許制度 事例検討／新規性と進歩性／権利化手続きの概略

2. 特許公報の読み方

- ① 特許公報の検索方法 J-PlatPat の使い方
- ② 特許公報の構成 記載内容／読み方／役割
- ③ ケーススタディ（特許請求の範囲の読み方）

(02. 知財・特許基礎 続き)

第 2 回「発明の見極め方」

1. 発明・特許請求の範囲

- ① 特許請求の範囲とは
特許請求の範囲の読み方、具体的手法／侵害判断
- ② ケーススタディ（発明の捉え方）
- ③ ケーススタディ（特許請求の範囲）

2. 特許調査

- ① 特許調査とは
目的／種類・特徴／特許公報の種類、記載内容、読み方
- ② 特許調査の手法
J-PlatPat の使い方／特許調査のコツ
- ③ ケーススタディ（先行特許調査）

第 3 回「抵触判断」

1. 特許明細書等の読み方

- ① 特許明細書等とは
「特許明細書等」の構成／特許公報の読み方
- ② 特許請求の範囲の読み方
具体的手法／侵害判断／判断基準の原則
- ③ ケーススタディ（特許請求の範囲の読み方）

2. 抵触判断

- ① 抵触判断のポイント
特許請求の範囲の検討／判断基準の原則
権利の有効性等の検討
- ② ケーススタディ（抵触判断①）
- ③ ケーススタディ（抵触判断②）

第 4 回「図面発掘」

1. 図面発掘とは

- 開発者が描いた設計図面から、知財担当者が発明を拾い上げるには
- 2. 発明相談シートと図面発掘
発明発掘の種類／図面発掘から出願への流れ
- 3. 図面発掘の具体的手法
5つのポイント／具体事例を使った解説／進歩性の構築
- 4. ケーススタディ（「ポイント要素の見出し方」の事例）
- 5. ケーススタディ（「組合せから進歩性構築」の事例）

対 象 知財担当者、技術者

02.

 各回 3 時間

知財・特許基礎（全 4 回）

企業における知財活動の意味から、特許制度、発明の見極め方、侵害判断、図面からの発明発掘等を、実践形式のケーススタディを交え学んでいきます。

第 1 回「経営と知財・特許制度等」

1. 経営と知財

- ① 知的財産権と知的財産 知的財産権が役立つ場合
- ② 知的財産権の機能（活用方法） 中小企業の活用事例
- ③ 経営戦略と知的財産権
事業の誘導機能／事業の防御機能／費用対効果
事業から考える知財／発明から考える知財

2. 特許・実用新案制度

- ① 特許に関する事例検討
- ② 権利化手続き等
新規性と進歩性／権利化手続きの概略／実用新案と特許の違い
- ③ 特許権、実用新案権の効力
特許権の実施、ライセンス、譲渡・放棄
独占的实施から生じる権利／事例検討（売上高と特許権の効力）

対 象 知財担当者、技術者

03.

🕒 2.5 時間

知財意識の啓発

知財についての意識を高めていただくためのセミナーです。知財に関わる場合に知っておくべき5つの項目（特許、実用新案、意匠、商標、営業秘密）について、わかりやすく解説していきます。営業担当者として知っておくべき基礎的な知財知識を身に付けていただくのにも最適なセミナーです。

1. 知的財産と知的財産権
2. 企業と知財の関係
3. 主な知的財産、知的財産権の内容
特許権・実用新案権（概要、具体例、裁判例）
意匠権（概要、具体例）／商標権（概要、具体例）
営業秘密
4. 経営と特許 特許のメリット／知財マネジメント
5. 営業と特許
営業活動に役立つ特許／特許権の取得・強化に有用な営業活動
6. 特許情報の活用 簡単な特許情報の検索・閲覧

対象 一般社員（特に営業担当者）、技術者

05.

🕒 3 時間

発明相談シートの書き方

「発明相談シート」とは、研究開発部門から知財部門へアイデアや発明内容を伝達する書面です。ケーススタディを通じて「発明の捉え方」のポイントや「発明相談シートの作成」のコツを学び、発明相談シート作成に対する苦手意識を解消していただきます。

1. 事業と発明
 - ① 事業と知財の関係 事業から考える特許／発明から考える特許
 - ② 権利化の流れ 発明の7要件／新規性と進歩性／権利化手続
 - ③ 発明とは（ケーススタディを通じて以下を学ぶ）
発明の捉え方／特許請求の範囲／新規性・進歩性の見極め方
2. 発明相談シート
 - ① 発明相談シートとは
作成の目的／内容と記入例／記入のポイント
ケーススタディ（「日用品」の内容を記入）
 - ② ケーススタディ（発明相談シート作成）

対象 知財担当者、技術者

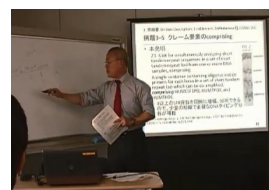
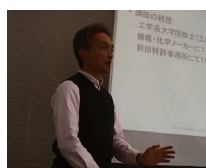
04.

🕒 3 時間

発明の見極め方

日々開発現場で生まれる発明を、いかにして特許にしていくか。そのために必要な考え方や知識、実務について、ケーススタディを交え学んでいきます。

1. 発明・特許請求の範囲
 - ① 特許請求の範囲とは
特許請求の範囲の読み方、具体的手法／侵害判断
 - ② ケーススタディ（発明の捉え方）
 - ③ ケーススタディ（特許請求の範囲）
2. 特許調査
 - ① 特許調査とは
目的／種類・特徴／特許公報の種類、記載内容、読み方
 - ② 特許調査の手法
J-PlatPatの使い方／特許調査のコツ
 - ③ ケーススタディ（先行特許調査）



対象 知財担当者、技術者