

|                 |                                                                                       |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 形式：対面セミナー（配信あり） | 補足：オンライン配信を実施します。会場での受講が難しい場合はオンラインでご受講ください（録画配信となります。配信開始は開催後 3 営業日以内。配信期間は 10 日間程度） |
| ジャンル：知財         | 講習会コード： t d s 2 0 2 6 0 2 2 6 k 1                                                     |

関係部門との「すれ違い」の要因を理解し、知財の価値を正しく伝えるコツを解説。相手に関心をよせる「安定経営」や「事業成長」と結びつけた知財戦略の策定、相手に刺さる言葉・論点・タイミングを具体的に紹介。

## 経営層・事業部門・研究開発部門が関心を引く知財戦略レビュー

講師： 知財戦略ラボラトリー 代表、元セイコーエプソン株式会社 知的財産本部 特許技術部長 小嶋輝人 氏

湯浅電池（株）（現 GS ユアサ）にてプラント設計等に従事、クリエートメディック（株）で商品開発に従事。  
1998 年 セイコーエプソン（株）に入社し、知財部門に 21 年在職。インクジェットプリンターからプロジェクター、ロボット、デバイスまで、広範囲の出願・権利化活動、米国訴訟、知財戦略に関与。2017 年より部長としてセイコーエプソンの知財戦略推進の中心的役割を担ってきた。2023 年 11 月に定年退職後も同社事業戦略推進のため残留。その傍ら、知財戦略ラボラトリーを立ち上げ、フリーランスとしての活動も開始した。

- 日程 2026 年 2 月 26 日（木） 13：30 ～16：30
- 受講料 27,500 円（税込／テキスト付）

### 1. 経営と知財のズレ

- ・「すれ違い」のワンシーン：「どんな風に」伝わらないのか？ なぜ伝わらないのか？
- ・互いの視点・論点・言語を揃える：相手の事業戦略検討の中枢に入り込む必要性
- ・突破口を探す：橋渡しとなってくれるキーパーソンは誰か？

### 2. 「事業戦略」を知る

- ・簡単にできることではない：経営学者でも意見は分かれている
- ・「戦略」とは何か：統一的見解・定義はあるのか？
- ・必ず考えなければならないこと：あなたの会社で今一番大事なことは何か？
- ・「事業戦略」の本質：一番大事なことを確実に成し遂げるには？
- ・知財部門にわかる話か？：AI を使ってある程度の見当をつける方法 1

### 3. 「知財戦略」を「事業戦略」の中に位置付ける

- ・そもそも知財とは何か？：「特許で守るところなど事業の本当の強みではない」
- ・「模倣困難性」という概念：知財以外の参入障壁
- ・「価値」と「障壁」：その「価値」は模倣困難か？
- ・事業の弱みを知財で守る：事業の「模倣に対する脆弱性」と知財戦略
- ・どうやって分析すれば良い？：AI を使ってある程度の見当をつける方法 2

### 4. 「ポートフォリオ戦略」について

- ・「事業戦略」の中の「知財戦略」遂行の基本：特許クラスター
- ・競合他社との関係を考慮する：特許ステータスマップ

### 5. 「知財戦略」を伝える

- ・「事業戦略」の本質を知財部門はどう捉えたか？：経営とのすり合わせの原点
- ・「経営課題を確実に解決する」のを妨げる知財障壁について：「脆弱性」の指摘
- ・「知財障壁」克服の方針：ポートフォリオ戦略
- ・ポートフォリオ戦略実行の計画と予算

### 6. 理想と現実の狭間

- ・貴社の知財戦略をレビューする：知財戦略アセスメント
- ・課題だらけに惑わされない：全部課題だからと言って全部やらなければならないのか？
- ・継続は力：複数課題に対する取組み方

### <講義概要>

経営と知財の「すれ違い」はどこにあるのでしょうか？ 次のような話を題材に、経営層、事業部門、研究開発部門に伝わる知財活動（戦略）と、伝え方を学びましょう。

1. 視点の違い：経営層や事業部門は安定経営と事業成長を目指しています。彼らの視点に立った時に、ライセンスの行方や個別の特許の威力の話よりも、それらが安定経営や事業成長にどのような影響を及ぼすのか、を知りたいのです。
2. 論点の違い：経営層や事業部門が気にしていることの多くは、売上や利益の今後の見通しです。良くも悪くも、技術開発戦略でさえ、短期的および長期的な売上・利益への影響を問われます。この論点に刺さらない限り、知財戦略の話もなかなか興味を惹きません。
3. 言語の違い：例えば知財部門が気にしている「いつ」は「新規性喪失前」ですが、事業部門が気にしている「いつ」は、「事業の立上げタイミング」だったりします。それぞれの思惑によって、「大事な事柄」を表す言葉の意味が違うので、話が噛み合わないことがあります。

## <お申込要項>

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

FAX  
03-6261-7924

|                           |                                                                                                                                                 |                               |                          |  |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|--------------------------|--|
| <b>申込講座</b>               | 2026/2/26                                                                                                                                       | 経営層・事業部門・研究開発部門が関心を引く知財戦略レビュー | <b>受講プラン</b><br>(複数ある場合) |  |
| <b>会社名※</b>               |                                                                                                                                                 |                               |                          |  |
| <b>所在地※</b><br>(請求書等の送付先) | 〒                                                                                                                                               |                               |                          |  |
| <b>参加者①</b>               | <b>氏名※</b>                                                                                                                                      |                               | <b>TEL※</b>              |  |
|                           | <b>所属※</b>                                                                                                                                      |                               | <b>FAX</b>               |  |
|                           |                                                                                                                                                 |                               | <b>役職</b>                |  |
|                           | <b>Email※</b>                                                                                                                                   |                               | @                        |  |
| <b>会員登録</b>               | <input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない    (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)                                           |                               |                          |  |
| <b>参加者②</b>               | <b>氏名※</b>                                                                                                                                      |                               | <b>TEL※</b>              |  |
|                           | <b>所属※</b>                                                                                                                                      |                               | <b>FAX</b>               |  |
|                           |                                                                                                                                                 |                               | <b>役職</b>                |  |
|                           | <b>Email※</b>                                                                                                                                   |                               | @                        |  |
| <b>会員登録</b>               | <input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない    (登録料・会費はかかりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)                                           |                               |                          |  |
| <b>支払方法※</b>              | <input type="checkbox"/> 銀行振込（紙請求書） <input type="checkbox"/> 銀行振込（PDF 請求書） <input type="checkbox"/> カード支払い <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する |                               |                          |  |
| <b>支払予定日※</b>             | <input type="checkbox"/> [    ] 月 [    ] 日ごろを予定している <input type="checkbox"/> 未定のため後日連絡する                                                        |                               |                          |  |
| <b>備考※</b>                |                                                                                                                                                 |                               |                          |  |

※【個人情報の取扱いについて】 ご記入された個人情報については、当社規定の「個人情報の取扱い」に基づき、適切に管理・運用いたします（詳細 [https://www.tech-d.jp/privacy/apply\\_privacy.pdf](https://www.tech-d.jp/privacy/apply_privacy.pdf)）。

### お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

|   |        |                                                                                                                                                       |
|---|--------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| A | FAX    | 上記に必要事項をご記入の上、送信ください                                                                                                                                  |
| B | E-mail | 送信先： <a href="mailto:entry@tech-d.jp">entry@tech-d.jp</a><br>メール本文に<①【申込講座】 ②【会社名】 ③【所在地】 ④【氏名】 ⑤【所属】 ⑥【Email】 ⑦【TEL】 ⑧【支払方法】、⑨【支払予定日】>をご記入の上、ご送信ください |
| C | Web    | <a href="https://tech-d.jp/">https://tech-d.jp/</a> の各講座のページからお申込みください                                                                                |

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）をいたします

③ 請求書等をお送りいたします

### <注意>

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルはお受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願いいたします

### お支払について

#### <期日>

受講料は講習会開催日の翌月末日までにお支払いください

※期日までに間に合わない場合は、対応いたしますのでご一報ください

#### <方法>

① 銀行振込（振込手数料は御社にてご負担願います）

② クレジットカード（支払方法はメールでご案内します）

#### 【お振込先】

|              |                   |
|--------------|-------------------|
| <b>振込先銀行</b> | 三井住友銀行            |
| <b>支店</b>    | 多摩センター支店（909）     |
| <b>口座番号</b>  | (普) 0 9 7 3 5 2 2 |
| <b>名義</b>    | 株式会社テックデザイン       |

|                        |               |                                                                          |            |              |
|------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------|------------|--------------|
| <b>主 催<br/>申込・問合せ先</b> | <b>名 称</b>    | 株式会社テックデザイン（ <a href="http://www.tech-d.jp/">http://www.tech-d.jp/</a> ） |            |              |
|                        | <b>住 所</b>    | 〒102-0072 東京都千代田区飯田橋 1-12-15 九段大和ビル 3 階                                  |            |              |
|                        | <b>電 話</b>    | 03-6261-7920                                                             | <b>FAX</b> | 03-6261-7924 |
|                        | <b>E-mail</b> | entry@tech-d.jp（申込） / info@tech-d.jp（問合せ）                                |            |              |