

【2名同時申込で1名無料】対象セミナー

早期申込割引価格対象セミナー【1名受講限定】

テレワーク応援キャンペーン【オンライン配信セミナー1名受講限定】

# 自社技術のノウハウ秘匿および特許出願の選択指針とオープン&クローズ戦略の進め方

特許実務上および事業戦略上における考え方を詳説

受講可能な形式：【Live配信(アーカイブ配信付)】のみ

—— 新たに開発した重要な技術・製品をどう活用すべきか ——  
その岐路で判断・選択に役立つ情報を提供

特許実務として特許出願するか、ノウハウとして秘匿するかの場合と事業戦略として「オープン&クローズ戦略」をどう進めるか、の場合とで考えていきます。  
花王では入浴剤バブなどヒット商品を開発し、大王製紙では知的財産部門を立上げ、執行役員知的財産部長を務めるなど、開発現場と知財部門との現場経験豊かな講師が分かりやすく解説します。

日時	2025年1月23日(木) 13:00~16:30
受講料(税込) 各種割引特典	49,500円 (E-Mail案内登録価格 46,970円)  定価：本体45,000円+税4,500円 E-Mail案内登録価格：本体42,700円+税4,270円

E-Mail案内登録なら、2名同時申込みで1名分無料 


2名で49,500円(2名ともE-Mail案内登録必須/1名あたり定価半額の24,750円)

1名でのお申込みには、お申込みタイミングによって以下の2つ割引価格がございます

**11月30日までの1名申込み：受講料 31,900円(E-mail案内登録価格 31,900円)**  
定価/E-mail案内登録価格ともに：本体29,000円+税2,900円  
※1名様で開催月の2ヵ月前の月末までにお申込みの場合、上記特別価格になります。  
※本ページからのお申込みに限り適用いたします。※他の割引は併用できません。

**12月1日からの1名申込み：受講料 39,600円(E-Mail案内登録価格 37,840円)**  
定価：本体36,000円+税3,600円  
E-Mail案内登録価格：本体34,400円+税3,440円  
※1名様でオンライン配信セミナーを受講する場合、上記特別価格になります。  
※お申込みフォームで【テレワーク応援キャンペーン】を選択のうえお申込みください。  
※他の割引は併用できません。

配布資料	製本テキスト(開催日の4、5日前に発送予定) ※開催まで4営業日~前日にお申込みの場合、セミナー資料の到着が、開講日に間に合わない可能性がありますこと、ご了承下さい。 Zoom上ではスライド資料は表示されますので、セミナー視聴には差し支えございません。
------	--

オンライン配信	ZoomによるLive配信  <b>セミナー視聴はマイページから</b> お申し込み後、マイページの「セミナー資料ダウンロード/映像視聴ページ」にお申し込み済みのセミナー一覧が表示されますので、該当セミナーをクリックしてください。 開催日の【2日前】より視聴用リンクが表示されます。 <b>アーカイブ(見直し)配信付き</b> 視聴期間：1/24PM~1/30予定 ※アーカイブは原則として編集は行いません ※視聴準備が整い次第、担当から視聴開始のメールご連絡をいたします。 (開催終了後にマイページでご案内するZoomの録画視聴用リンクからご視聴いただけます)
---------	--

備考	※講義中の録音・撮影はご遠慮ください。 ※開催日の概ね1週間前を目安に、最少催行人数に達していない場合、セミナーを中止することがございます。
----	---

## セミナー講師

よろず知財戦略コンサルティング 代表 医学博士 萬秀憲 氏  
【専門】知的財産戦略その他知的財産関連のコンサルティング/家庭紙製品、医薬部外品、化粧品等の商品開発のコンサルティング

花王(株)にて医薬部外品、化粧品等の商品開発に従事、大王製紙(株)にて家庭紙製品の商品開発に従事、知的財産部門を立上げ、執行役員知的財産部長などを務めた。退職後、よろず知財戦略コンサルティング代表、現在に至る。  
日本知的財産協会 特許委員会小委員長、ライセンス委員会委員、紙/ルビ技術協会特許委員会委員、ナノセルロースフォーラム知財戦略ワーキンググループ委員などを歴任。  
社内の通常業務として審査官、審判官との面接審査を多数実施すると共に、特許庁審判官、審査官らと下記のような様々な交流を行った。  
・2005年~2019年、大王製紙(株)において、会社と特許庁審査部との意見交換会を毎年実施。  
・2006年~2019年、紙/ルビ技術協会特許委員会へ参加し、業界と特許庁との意見交換会、特許セミナー等を毎年実施。

## セミナー趣旨

新しく開発した自社の重要な製品・技術をどう活用するのが良いかを考えることは非常に重要です。まず迫られるのは、新しく開発した自社の重要な製品・技術を、特許出願するか、ノウハウとして秘匿化するかの特許実務における選択の場面です。特許実務においては、特許出願することが基本的な考え方ですが、発明を公開することになります（「オープン戦略」）。第三者がその発明を追従できない場合や、模倣したことが確認できない場合は、発明を公開する不利益を回避するため、あえて出願せず秘密情報として秘匿する「クローズ戦略」を採用することも重要です。

一方、新しく開発した自社の重要な製品・技術を、事業戦略上どう活用するかを考える場面も重要です。この場面では、上記の特許実務における「オープン戦略」「クローズ戦略」とは異なる概念で使われています。「オープン戦略」とは技術や特許を他社に実施許諾して広く開放する戦略、「クローズ戦略」とは技術や特許を開放せずに他社に実施させないことを意味しており、事業戦略上の「クローズ戦略」は、特許実務上の「クローズ戦略」における「特許出願せずノウハウとして秘匿する」ことと、「特許出願し他社に使わせない」（特許実務上の「オープン戦略」の一部）ことを含むこととなります。事業戦略としては、「オープン戦略」と「クローズ戦略」を組み合わせた「オープン&クローズ戦略」が推奨されます。技術の一部を他社も自由に使えるようにすることで技術の普及・市場規模の拡大をはかり、技術の一部を自分しか使えないようにすることでシェアの維持・利益の向上をはかる戦略です。

本セミナーでは、新しく開発した重要な製品・技術をどう活用するのが良いかを、特許実務としての特許出願するかノウハウとして秘匿するかで、事業戦略として「オープン&クローズ戦略」をどう進めるかの場面で、どう考えればよいかを解説します。

## セミナー講演内容

### 1. 特許出願するべきか否かの判断基準・考え方

- 1.1 出願時の価値評価の重要性
- 1.2 出願時における価値評価
  - 1) 事業的価値の評価
  - 2) 技術的価値の評価
  - 3) 特許的価値の評価
- 1.3 先行技術調査による権利化可能性の評価
- 1.4 他社牽制効果の評価
- 1.5 ライセンス可能性の評価
- 1.6 出願・ノウハウ秘匿の基準
- 1.7 出願・ノウハウ秘匿の決定までの手順
- 1.8 出願・ノウハウ秘匿の決定後の知財戦略
- 1.9 花王における出願時の価値評価
- 1.10 大王製紙における出願時の価値評価

### 2. 事業戦略上のオープン&クローズ戦略

- 2.1 オープン&クローズ戦略の進め方
  - 1) オープン戦略
  - 2) クローズ戦略
  - 3) オープン&クローズ戦略
  - 4) 自社のコア技術の創り方、育て方
  - 5) コア技術の秘匿化、知財の占有化
  - 6) 自社技術のオープン化
  - 7) 自社ニースのオープン化
- 2.2 事例紹介

質疑応答