★必要以上に他社特許排除や過剰な出願を行っていませんか？研究開発のグローバル化と共に他社との競争が加速する昨今、求められるのは特許実務の質！
★事業強化に繋がる特許関連業務のノウハウを、事例含めわかりやすく解説

他社に競り勝つ！本当に強い特許実務対応
～係争対応・各社の特許戦略策定ノウハウ・事例～

発刊：2016年5月　定価：70,400円（税込（消費税10%））　体裁：B5判ソフトカバー 388頁

※詳細は裏面及びHPをご覧ください。
「情報機構　BC160502」で検索

★本書籍のポイント

●効率的かつ有効的な特許戦略策定の為に
・特許調査の種類と具体的手順を注意点と併せて解説
　―情報収集で使える検索データベースと利用方法
・特許マップによる技術動向把握
・研究開発を成功に導く発明テーマ創出のプロセス
　―自社技術の強み弱み把握／良いテーマの効率的な発掘と権利化
●特許係争事例から学ぶ他社対策
・侵害訴訟での実務上の対応ポイント
　―特許化漏れ／他社特許使用／先発と後発／存続期間延長／非侵害論と有効論

●出願から中間対応ノウハウ
・審査官が理解しやすい特許請求や明細書のポイント
　―拒絶理由通知に隠された審査官の意図とは？
・他社に差をつける権利確立のために
　―出願後、不出願時に取り組むべき内容／技術者と知財部員の対話
・海外法規制への対応～各国実務の違いに応じた最適化

●分野別事例から見る業界特有の事情とそれに応じた実務対応策
・分野の壁に捉われない、開発者と知財担当が押さえておくべき共通点とは？
　―開発担当者への知財意識付け／開発者と知財担当の連携
・業界特有の特許関連業務
　―医薬分野～先発と後発の対応／医薬品特有の知財制度
　―電池～社会的背景と事情／自己指定
　―国内電機機器メーカーの知財戦略事例～守りの特許調査／特許の質向上策／風土構築の具体例
　―産学連携～大学と企業のマッチング／成功の要因
　―食品～異分野への挑戦／関連会社とユーザーの混合開発チーム編成
　―化学工業～侵害事実の確認／PBPクリーム
　―IT、ソフトウェア～理想形へのロードマップ／電子商取引／パイプ曲線
・研究開発現場で活躍中のコンサルタントが、現場で意識させているポイントを伝授！知財先進企業になる道を提案！

執筆者一覧　（敬称略）　※内容の詳細は弊社ＨＰをご覧ください

●藤本　周一（㈱ネットス）（SUN・GROUP）
●守田　賢一（爽亜国際特許事務所）
●永野　周志（シード綜合法律事務所）
●川上　成年（㈱知財デザイン）
●山口　康明（浅村特許事務所）
●中村　敏夫（坂本国際特許事務所）
●川尻　達也（ツネイシカムテックス㈱）
●中村　大介（㈱如水）
●下川　信夫（フューチャーマップ総合研究所）
●吉延　彰広（アウル国際特許事務所）
●藤本　昇（藤本昇特許事務所）（SUN・GROUP）
●阿部　隆徳（阿部国際総合法律事務所）
●中筋　公吉（ユニード国際特許事務所）
●井上二三夫（シスメックス㈱）
●豊岡　大志（森本国際特許事務所）
●野﨑　雅人（弁護士）
●駒谷　剛志（山本特許法律事務所）
●奥村　一正（奥村一正特許事務所）
●富岡　康充（㈲オフィス富岡）
●木下　倫子（阿部国際総合法律事務所）
●宇佐見弘文（知的財産戦略ネットワーク㈱）
●大藪　一　（アイピーファイン㈱）
●園　良治　（辻精油㈱）

★書籍申込書

FAX：03-5740-8766、または、→ https://johokiko.co.jp/publishing/BC160502.php
※FAX番号はくれぐれもお間違えの無い様お願い致します。

（書籍申し込み要領）
◎右記記入の上、FAXでお申込を承ります。
◎お申込書を確認次第、書籍、請求書および振込要領をお送りいたします。
◎未発刊の書籍をお申込の場合、申込書を確認次第、受領書をお送りいたします。発刊時に弊社より書籍、請求書および振込要領をご送付いたします（送料は弊社負担）
◎お支払いは請求日翌月末日までに、銀行振込にてお願いいたします。原則として領収証の発行はいたしません。
◎振り込み手数料はご負担ください。
★ https://johokiko.co.jp/ の申込みフォームからも承ります！

書籍名ＨＰ　【BC160502】 他社に競り勝つ！本当に強い特許実務対応 書籍		冊数　___冊　※記入の無い場合は1冊
会社名		
所属部課・役職等		
申込者氏名	TEL	FAX
E-MAIL	上司役職・氏名	
住所〒		
備考		
ご案内をご希望の場合は今後の案内方法にレ印を記入下さい(複数回答可)　☐e-mail　☐FAX　☐郵送		

ご連絡頂いた、個人情報は弊社商品の受付・運用・商品発送・アフターサービスのため利用致します。今後のご案内希望の方には、その目的でも使用致します。
今後のサービス向上のため「個人情報の取扱に関する契約」を締結した外部委託先へ、個人情報を委託する場合があります。個人情報に関するお問合せ先policy@johokiko.co.jp

構成及び内容　※弊社HPにて、詳細の目次を掲載しております

第1章　踏まえておくべき特許戦略策定基礎
第1節　企業における特許調査の重要性
1.特許調査の目的とその種類
2. 特許調査の手順と注意点
3. J-PlatPatとその利用方法
4. 特許マップによる技術動向把握
第2節　研究開発者における発明発掘・テーマ創出のノウハウ
1. 研究開発・新製品開発を成功させるすすめ方とは何か
2. 発明創出のプロセスの優劣
3. 効果的なニーズ把握
4. 自社技術からの抽出
5. ニーズとシーズの両面アプローチが研究開発を成功させるキーポイント
6. 先行技術情報提供
7. 開発者への知財意識付け、啓蒙活動
8. テーマ創出事例／グローバル化戦略
9. グローバル化戦略
第2章　海外における特許戦略
第1節　各国の特許制度の特徴
第1項　日米欧中韓の審査実務の違い及び実務上の留意点
1. 特許出願から中間処理～クレームドラフティングと審査
2. 明細書の記載要件(実施可能要件、サポート要件等)
3. 先行文献に基づく特許性判断(新規制・進歩性・先後願等)
4. 特殊条件～医薬やIT技術
第2項　有効性判断について～第三者からみた特許出願の無効化(情報提供・異議申立・無効審判等)
1. 情報提供制度
2. 異議申立制度
3. 無効審判制度
第3項　特許権の行使(エンフォースメント)
1. 欧州の制度、Unified Patent Court
2. 米国の制度
3. 日本の制度
4. 韓国の制度
5. 中国の制度
第4項　特許期間制度～知財のライフサイクルマネジメント(LCM)
1. 存続期間一般
2. 期間延長制度(医薬品等および審査遅延)
3. データ保護期間(再審査期間)
4. 知財保護マネジメント～ライフサイクルの観点から
第3章　特許出願・中間対応ノウハウ
第1節　特許出願要件
第1項　特許出願の意義
1. 高い値段で商品を売ることができる
2. 商談を有利に進めやすくなる
3. ライバル企業にプレッシャーを与えられる
4. 発明者のモチベーションが上がる
5. 自社の強みを認識できる
6. 自社の技術を世界に公開させることができる
7. 他社とのクロスライセンスが可能になる
8. 実施料が得られる
9. 研究開発費の補助金がもらいやすくなる
第2項　出願是非の判断
1. 新規制はあるか？
2. 第三者が真似したくなる技術か？
3. ノウハウとして保護すべきか？
第3項　海外への出願時に考慮すべき点
1. 特許登録の可能性の検討
2. 生産国か販売国か？
3. 侵害発見可能か？
4. 直接出願化PCT出願か？
第2節　中間対応ノウハウ
第1項　審査請求の見極め
1. タイミング
2. 早期審査のメリット・デメリット
3. 審査請求料の軽減
4. 請求項の整備
第2項　拒絶通知への対応策
1. 拒絶理由別対応の仕方
2. 審査官との面接等
3. 実用新案登録出願への変更
4. 分割出願
5. 刊行物等提出書
第3項　特許審査官の意見や考え方
1. 審査官は一生懸命読んでくれています
2. 審査官からのメッセージ
3. 電話や面接の活用
第3節　出願後及び不出願時の対応
1. 強い権利確保のための出願後の対応
2. 不出願時の対応
3. 特許権の発生と効力
第4章　他社対策を視野に入れた特許戦略
第1節　他社特許対策実務ノウハウ
第1項　他社特許への侵害対策
1. 特許権侵害とリスク管理
2.「他社特許への対処」
第2項　他社特許の分析と無効化
1. 特許発明に係る特許の無効化
2. 許諾を得ないで行う特許発明の実施の正当理由による対抗
第2節　他社が嫌がるまたは他社にとって脅威となる特許戦略とその活用事例
第1項　はじめに
1. 企業環境とグローバル化
2. 企業の事業内容と競争力の要素
3. 他社が嫌がる、又は他社にとって脅威となる特許とは！
4. 事業戦略とリンクした特許戦略(競争力の向上)
第2項　事業戦略と技術・市場の動向分析の重要性
1. 企業の新規事業戦略
2. 技術・特許及び市場の総合評価と特許戦略
第3項　発明の創出と価値評価並びに出願前の戦略と特許開発会議
1. 発明の評価
2. 発明の評価と特許開発
第4項　特許の権利化業務と特許権価値の最大化
1. 権利化業務
2. 高価値化権利の意義
第5項　事例研究
1.「おにぎり特許戦争事例」
2.「スロットマシン」事件と法規制技術の権利化による脅威
3. 化学分野と物質特許の脅威論　(化学分野と特許の脅威)
4. 標準化技術と特許の脅威
5. 中堅製造メーカーの特許と他社が嫌がる権利
6. 特許権と意匠権による重畳的保護と他社へのインパクト
第6項　特許の脅威論(まとめ)
1. 経営戦略や事業戦略と研究開発及び知財戦略の一体化
2. 特許情報基盤の構築
3. 技術・特許・市場の分析と評価
4. 特許出願前の特許開発会議の実践
5. 有能な知的人材と戦略家の弁理士の指導
6. 権利の有効化(無効化阻止力)
第3節　他社特許に係る各場面での対応策
1. 想定される戦略の選択の考え方
2. 自社技術が他社特許の権利侵害であるとして権利行使されてきた場面
第5章　実務に活かせる知財係争事例分析
第1節　実務に活かせる係争事例分析
第1項　他社特許使用による係争
1. 係争対応の基礎
2. 他社特許使用による係争
第2項　自社技術の特許化漏れによる係争
1. 事件の表示
2. 事件の概要
3. X特許の概要
4. Y製品の概要
5. 訴訟の経過及びその影響
6. 係争を避けるにはどうすればよいか
第3項　内容調整中
第4項　存続期間延長に関する裁判例
1. 2つの最高裁判決と2度の審査基準改訂
2. その他の論点
第5項　非侵害論でなく無効論が有効だった事例
1.　非侵害論が有効でなかった事例
2.　無効論が有効だった事例
第2節　近年の判例と今後の対策
1. 明細書、特許請求範囲の記載要件に対する近年の裁判所の判断傾向
2. 具体的な事例の紹介

第6章　業界別特許戦略事例紹介
第1節　医薬分野
第1項　製造開発現場から優れた製品を創出できる特許の知識と業務
1. 研究・開発者に必要な特許の知識
第2項　バイオ医薬品製造開発に伴う問題点と対応策
1. バイオ医薬品と低分子化合物医薬品とは
2. バイオ医薬品と特許
3. バイオ医薬品の知的財産戦略
4. バイオ医薬品のジェネリック／バイオシミラーとは
5. 本分野の特徴からくる知的財産の問題となる側面
第3項　医薬品特有の知的財産戦略と自社出願
1. 医薬品に関する知的財産
2. 自社出願における知財戦略
3. 他社特許対応
4. 厚生労働省の審査等
5. 職務発明
第4項　シスメックス㈱の知財活動
1. 知財活動の目的
2. 取り巻く知財環境
3. 組織体制
4. パテントレビュー
5. 権利行使
6. オープンイノベーション
7. 知財教育
第2節　機械分野
第1項　電機機器メーカー
1. 電機機器メーカーの業界動向と特許出願状況
2. 日本の電機機器メーカーの知財戦略具体事例
3. 守りの知財戦略の具体事例
4. 他社に勝つ知財戦略の具体事例
4. 1　他社に勝つ知財戦略手法「U' Mthod」
4. 2　U' Method　の詳細な推進ステップ
5. 知財重視、知財立社の風土構築の具体事例
5. 1　経営者や技術責任者の役割
5. 2　知財戦略運営推進体制の構築
5. 3　技術者の出願意欲の向上策
5. 4　技術者の教育、育成システム
5. 5　知的財産に関わる契約
第2項　機械・設備機器メーカー
1. 知的財産活動の概要
1. 1　知的財産部の組織上の位置付け
1. 2　業務範囲
1. 3　知的財産の維持管理の概算費用
1. 4　知財ポートフォリオ(全て年間の件数)
1. 5　技術者への知財教育システム
1. 6　特許出願への意欲向上策
1. 7　特許の活用事例
1. 8　日本と外国での特許戦略の相違
第3節　化学分野
第1項　製造業における知財活用
1. 知的財産の状況
2. 知的財産戦略の策定
3. 発明の特許出願
4. 知的財産権の活用
第2項　電池分野特有の特許戦略事例とその考察
1. 電池に関する特有の事情
2. 知財部門との連携
3. 今後の動向
第4節　食用油脂や添加物、機能性食品素材における特許の活用と戦略
1. 特許に対する方針と変遷
1. 1　食品分野における特許の特色
1. 2　初期に出願した特許
1. 3　他団体や企業との共同研究
1. 4　自社独自の開発テーマの権利化
2. 開発テーマの進め方と特許戦略の策定：まず、素材と開発コンセプト、方向性の決定
3. 特許出願の問題点とその活用例
4. 社内制度の対応と充実：知財教育と職務発明規定の制定
第5節　IT分野～ソフトウェア特許の最新動向／ソフトウェア特許創造／出願例
1. ビジネスモデル特許の代表としての金融機関
2. EC
3. 知財業務の習熟度(ハイプ曲線でのマッピング)
4. 知財先進企業の理想と現実
5. 変革の方向性
5. 1　第一の考慮点
5. 2　第二の考慮点
5. 3　第三の考慮点
5. 4　第四の考慮点
6. 知財先進企業へのロードマップ
6. 1　マネージャーの変革
6. 2　担当者の変革
6. 3　知財開発業務の導入
6. 4　小さな成功体験
6. 5　抵抗勢力を巻き込む
第6節　産学連携
1. 産学連携の現状
2. 何故産学連携が必要なのか
3. 産学連携の成功例
4. 実務上の産学連携の課題、問題点
4. 1　大学研究者と企業のマッチング
4. 2　プロジェクトマネージメント
4. 3　WIN-WINの関係を構築できる契約

※目次は随時追加予定です

★★★書籍の申込書・申込要領等は裏面にございます★★★

（株）情報機構　TEL:03-5740-8755　FAX:03-5740-8766　〒141-0032 品川区大崎3-6-4　トキワビル3階