

企業経営に資する知的財産

— 知的財産部門を更に活性化するための方策をお話しします! —

日時
平成**28**年**7**月**5**日(火)
10:00~16:10 (開場9:30)

技術、法律、人材などの「知的財産の要素」をマネジメント!

企業経営に資する知的財産とは、質の良い知的財産と具体的な戦略及び人材の存在によって決まります。知的財産部門を更に活性化することで停滞した現状を打破できれば、強固な企業体制構築に繋がります。

そこで、本セミナーでは、その方策をお話しします。現在活躍されている知財部員は勿論のこと、経営者・管理者の皆様にとっても必聴の内容です。

是非、この機会に多数ご参加くださいますよう、ご案内申し上げます。

日本弁理士会会員の皆様へ

(一財)経済産業調査会は、日本弁理士会の継続研修を行う外部機関として認定されています。この研修は、日本弁理士会の継続研修として認定を申請中です。この研修を修了し、所定の申請をすると、5単位が認められる予定です。

講 師: 青山学院大学法学部特別招聘教授 **石田 正泰 氏**

(凸版印刷株式会社(元)専務取締役(法務本部長兼広報本部長、知財専門子会社社長)、
(一社)日本経済団体連合会(元)知的財産部会長)

参加料:各1名につき(資料代・消費税込)

特別会員	普通会员・ 知財会員	特許ニュース 購読者	一 般
10,000円	15,000円	18,000円	23,000円

場 所:

銀座会議室(三丁目)2階A室

東京都中央区銀座3-7-10 松屋アネックスビル
(東京メトロ銀座線・日比谷線銀座駅下車A12番出口
より徒歩約2分)

企業経営に資する知的財産 プログラム

第1 知的財産の位置付け

はじめに：企業経営における知的財産の位置付け

1. 知的財産の活性化・知的財産契約論
2. オープンイノベーションと知的財産契約
3. 企業経営における営業秘密・ノウハウの位置付け、機能、課題
4. 特許出願かノウハウキープか

第2 知的財産の機能

はじめに：企業経営における知的財産の基本的機能

1. 知的財産の経営戦略上の機能
2. 企業経営における知的財産の具体的機能
3. 知的財産の経営戦略上の価値評価
4. 企業経営における知的財産の機能の活用

第3 企業経営に資する知的財産

はじめに：企業経営に資する知的財産とは何か

1. 企業経営に資する知的財産の要素

2. 企業経営に資する知的財産化の戦略と人材・組織
3. 企業経営に資する知的財産化のあり方
4. 企業経営に資する知的財産のあり方

第4 契約による企業経営に資する知的財産化

1. 企業経営における知的財産契約・戦略の考え方
2. ライセンシングアウト契約
3. 特許実施契約活性化の課題
4. 特許実施契約の三分法による見える化
5. 特許ライセンス契約の多様な展開
6. 特許実施契約における改良技術の取扱い問題
7. 特許実施契約における黙示的实施権
8. 特許実施契約における許諾者の留意事項
9. 知的財産活用と法的リスクマネジメント
10. オープンイノベーションと知的財産契約
11. 共同研究開発の成果に関する知的財産問題
12. 特許の活用と独占禁止法

最新のセミナー情報がご覧になれます
<http://www.chosakai.or.jp/seminar/seminar-annai.htm>

経済産業調査会 セミナー

検索



最新のセミナー情報等を発信しています。是非、フォロー＆リツイートお願いします。

「企業経営に資する知的財産」参加申込書 (H28.7.5開催)

ご所属名・部課名	電話
	FAX
ご住所 〒	
参加者	
お名前	E-mail
お名前	E-mail
お名前	E-mail
備考欄	
申込先	FAX : 03-3535-4884 E-mail : seminar@chosakai.or.jp
	一般財団法人 経済産業調査会 〒104-0061 東京都中央区銀座2-8-9 電話 03-3535-4881

◎お申込時にいただきました個人情報につきましては、本講座の実施、運営に利用させていただくとともに、新刊書やセミナー・講演会等の各種ご案内など当会の事業活動に限って使用させていただきます。また、本講座の講師にお客様の「所属先」、「部署名(役職名)」、「氏名」等をお知らせさせていただきます。本件に関し、不都合がございましたらご連絡ください。

◎参加をキャンセルされる場合は、研修会開催日の前々日(土日祝祭日は除く)の17:00までに、必ずメールにてご連絡ください。期限内にキャンセルのご連絡がなく、当日、欠席された場合は、テキストを送付の上、参加料を全額請求させていただきます。なお、代理出席は可能です。