

## 【ビジネスの場面】

## 【参加者の作業(点線内)】

【講師の役割】各場面におけるポイント(正解)の解説等

### 1) 国内偏(8月25日)グループワーク(①~③)

#### 【ステージ1】

① 技術マーケティング等に基づく事業構想(ビジネスモデル)の立案

【知財保護戦略・知財活用ビジネス戦略とは何かの解説】  
【その際に必要な技術マーケティングの方法(概要)等について解説】

② 自社製品(技術)の知的財産の発見・整理

提示された事象中に、どのような知的財産(特許権・実用新案権・意匠権・商標権・ノウハウなど)が含まれているか抽出する。

【事例製品に含まれる知的財産の解説】  
【競合他社等の特許情報調査方法の解説】

③ 知財権を設定すべきかノウハウとして秘匿するかの判断

抽出された知的財産について、知財権を設定すべきか、ノウハウとして秘匿すべきか、費用対効果等も踏まえて判断する。

【秘匿管理選択の目安の説明・事例製品の取り扱いの解説】

### 2) 海外偏(9月29日)グループワーク(④~⑥)

#### 【ステージ2】

④ 【重点】展示会・商談会での情報開示範囲の判断

提示された事象(製品)中に含まれる知的財産の内容を踏まえ、展示会・商談会での情報発信範囲(内容)を判断する。

【知財情報発信の留意点の説明・事例製品の取り扱いの解説】

#### 【ステージ3】

⑤ 新パートナーとの秘密保持契約(NDA)の作成

契約相手方から提示された秘密保持契約書中の不利益部分を訂正する。

【契約書の留意点の説明・トラブル事例の紹介】

⑥ 新パートナーとのアライアンス契約の作成

契約相手方から提示されたアライアンス契約書の不利益部分を訂正する。

【契約書の留意点の説明・トラブル事例の紹介】