

BtoBにおける知財トラブル 予防策&対処策セミナー

開催日時 **2026年11月19日(木)** **オンライン** 13:30~17:00

定員 **30名** (定員になり次第締め切らせていただきます。)

講師 **加藤 実氏**

対象 BtoBビジネスに携わる企業・組織の担当者や関係者を対象としています。
 ・知的財産部門ならびに研究・開発部門のスタッフ・技術者・管理者の方々

加藤弁理士事務所 代表 弁理士

1991年～ 味の素から特許事務所に転職。国内外の特許出願・権利化・異議申立・無効審判・審決取消訴訟・侵害訴訟等を担当。以降、一貫して知財実務に従事。
 1995年 弁理士登録 (2005 特定侵害訴訟代理業務付登録)
 2000年～ 花王の知財部門に転職。企業マネジメントの立場から知財戦略の策定と遂行、知財権の管理活用を主導。知財センター長、知財主幹等を歴任。
 2019年～ 加藤弁理士事務所を創業。中小企業、個人などの多様な知財ニーズに対応。講演・執筆実績多数。

参加料(税込) 法人会員： **30,250円/1名**
 会員外： **35,750円/1名**

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
 ※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
 ※お申し込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申し込みください。

■本テーマ関連学協会での活動
 知的財産研究教育財団 上席研究員(非常勤)
 国際知的財産保護協会(AIPPI) 本部常設委員会メンバー

開催趣旨

BtoBビジネスでは技術的な性能・効果が製品の訴求力に直結することが多く、顧客の技術サポートも必要で、研究開発と事業の距離が近い傾向にあるため、知財の課題がビジネスにどう影響するかを十分に理解し、適切に取り扱うことが、知財担当者や研究開発担当者にとって非常に重要です。

本セミナーでは、BtoBビジネスに求められる知財戦略の全体像に触れた後、各論として、顧客企業との協業に至るまでの流れに沿って、各段階での課題を整理し、留意すべきポイントと具体的な対処法を、演習なども交えて検討していきます。各種契約での知財条項の要点や参考裁判例の紹介も含めて、実務に役立つ内容といたします。

■ プログラム

13:30~17:00

1 BtoBビジネスのための知財戦略 (概論)

1. BtoBビジネスの全体像から
2. 顧客との関係を考える
3. 競合との関係を考える
4. 上流・下流を含めて考える

2 BtoBビジネスを支える知財活動 (各論)

1. 交渉前に検討すべきこと
 - (1) 特許クリアランスの留意点
 - (2) 自社特許取得上の留意点
 - (3) ノウハウ保護管理の留意点
 - (4) 技術ブランド活用の留意点

2. 交渉中に検討すべきこと

- (1) 顧客による特許出願への対処
- (2) 顧客からの特許保証要求への対処
- (3) 顧客からの特許リスト要求への対処

3. 成約後に検討すべきこと

- (1) 自社/他社特許対応の継続
- (2) 顧客による代替品購入への対処

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

