

- 1. 知財の有効活用・自社製品の事業展開
に関する相談 モデル事例1～4**
- 2. 研究開発
に関する相談 モデル事例5～7**
- 3. 事業戦略・知的資産経営
に関する相談 モデル事例8～15**

モデル事例 1

- ・ **相談事項**

特許出願中の自社開発品の販売戦略

- ・ **提案内容**

現状の販売方針、ライバル会社の動向等を踏まえて、販売方針の見直し、販売数量の向上、他者排除の方策等について提案した。

モデル事例 2

- ・ **相談事項**

自社保有している産業財産権の有効活用

- ・ **提案内容**

模倣防止対策、自社権利の宣伝方法、自社権利を武器とした事業提携の方策、ライセンス収益を上げる方策等について提案した。

モデル事例 3

- ・ **相談事項**

自社製品や自社登録商標の有効活用

- ・ **提案内容**

自社製品や自社登録商標の活用状況などについてヒアリング面談を実施し、他者競合品との差別化を図る方策について提案した。

モデル事例 4

- ・ **相談事項**

自社製品の事業展開

- ・ **提案内容**

自社製品の現在の販売状況についてヒアリング面談を実施し、将来の問題回避や売上向上の方策、海外展開に際しての知的財産の重要性や活用方法などについて提案した。

モデル事例 5

- ・ **相談事項**

自社の研究開発品と同じアイデアについてライバル会社が先に特許出願したことが分かったため、その対策について相談

- ・ **提案内容**

ライバル特許に対する回避技術、改良発明による技術競争等について提案した。

モデル事例 6

- ・ **相談事項**

研究開発の方向性について相談

- ・ **提案内容**

競合他社の特許出願状況、研究開発動向について調査し、自社が今後とるべき方策について提案した。

モデル事例 7

- ・ **相談事項**

研究開発体制の現状分析と改善点について相談

- ・ **提案内容**

自社の研究体制、研究成果、自社の技術レベル、他社との競合、及び現状の問題点についてヒアリング面談を実施し、今後の研究を発展させるための方策について提案した。

モデル事例 8

- ・ **相談事項**

自社保有している特許技術を経営資源として活用するための相談

- ・ **提案内容**

経営課題の分析、特許活用のアイデア抽出等を行ない、経営計画に反映すべき具体的なプランを提案した。

モデル事例 9

- ・ **相談事項**

受注から納品までの工程分析と、その工程のなかで生じている問題について相談

- ・ **提案内容**

知的財産の管理・活用の方策、及び、一連の業務の各段階で留意すべき事項について提案した。

モデル事例 10

- ・ **相談事項**

自社事業における知的財産の位置付け
について相談

- ・ **提案内容**

今後の経営戦略における知財の活用について提案した。

モデル事例 11

- ・ **相談事項**

今後の海外への事業展開を視野に入れた業務分析

- ・ **提案内容**

国内外におけるブランド構築のためのブランディング戦略について提案した。

モデル事例 12

- ・ **相談事項**

事業分析と改善点について相談

- ・ **提案内容**

自社事業の歴史と現状の展開についてヒアリング面談を実施し、事業の売上を向上させるための知的財産の活かし方について提案した。

モデル事例 13

・ 相談事項

自社で展開している重要技術についてオープン・クローズ戦略の相談

・ 提案内容

公開・権利化(オープン化)すべき技術なのか秘匿化(クローズ化)すべき技術なのかについての判断基準を確立し、さらに、オープン化すべき技術については権利化の方針について、また、クローズ化すべき技術については秘密管理の手法について提案した。

モデル事例 14

- ・ **相談事項**

販売戦略について相談

- ・ **提案内容**

業界の動向、競合会社の動向について分析し、標準化戦略を含めた販売戦略を提案した。

モデル事例 15

- ・ **相談事項**

自社のブランディングについて相談

- ・ **提案内容**

中小企業が今すぐに行える自前のブランディングについて説明し、作業手順を提案した。