

90

講師用テキスト

ニッチトップになるためには知財戦略が重要

ニッチトップで成功する知財ロジックを理解

2011年直木賞受賞作池井戸潤氏著「下町ロケット」に登場する神谷弁護士のモデルとなった、弁護士・弁理士の鮫島正洋氏が、ニッチトップを目指すためのヒントについて解説。



考察

スタディーケースについて
以下の設問について考察しましょう。

1. 今商品を投入しているマーケットには何社のライバル企業が存在しているでしょうか

- 部品 A 一体型製品では5, 6社程度。
- 部品 A 単体では上記に加えて2, 3社。
- 製品単体では上記に加えて数十社。



鮫島正洋（弁護士・弁理士） 内田・鮫島法律事務所

2011年直木賞受賞作池井戸潤氏著「下町ロケット」に登場する神谷弁護士のモデルとなった、弁護士・弁理士。1963年生まれ。東京工業大学金属工学科卒。1992年に弁理士登録。1999年に弁護士登録。株式会社フジクラ・金属材料開発部、日本IBM株式会社・知的財産部、松尾綜合法律事務所を経て独立。知財弁護士・弁理士として内田・鮫島法律事務所を設立。特許訴訟・ライセンス交渉・新リーガルサービス等を専門に活躍中。東京工業大学特任教授。主な著書に「特許戦略ハンドブック」(編著・中央経済社)など。

2. そのマーケットでは、どんな企業・団体のどのような先行特許があるでしょうか

- 知財部門が調査し把握している
- 部品 A、製品単体では圧倒的多数の先行特許が存在する。
- 周知慣用技術でも製品が成り立ってしまう。

3. 自社の事業を発展させるためには、知財の観点で何をすればよいでしょうか

- ニッチ分野である「製品 A と一体になった製品」における知財権利網の確保
- 特許、意匠、商標の知財ミックスでニッチ分野の事業を守り、発展させる
- 「製品 A 一体型製品といえば●●●」のブランドイメージ構築

MEMO

90

受講者用テキスト

ニッチトップになるためには知財戦略が重要

ニッチトップで成功する知財ロジックを理解

2011年直木賞受賞作池井戸潤氏著「下町ロケット」に登場する神谷弁護士のモデルとなった、弁護士・弁理士の鮫島正洋氏が、ニッチトップを目指すためのヒントについて解説。



考察

スタディーケースについて
以下の設問について考察してください。

1. 今商品を投入しているマーケットには何社のライバル企業が存在しているでしょうか

(参考事例) 部品 A 一体型製品では5, 6社程度。



鮫島正洋 (弁護士・弁理士) 内田・鮫島法律事務所

2011年直木賞受賞作池井戸潤氏著「下町ロケット」に登場する神谷弁護士のモデルとなった、弁護士・弁理士。1963年生まれ。東京工業大学金属工学科卒。1992年に弁理士登録。1999年に弁護士登録。株式会社フジクラ・金属材料開発部、日本IBM株式会社・知的財産部、松尾綜合法律事務所を経て独立。知財弁護士・弁理士として内田・鮫島法律事務所を設立。特許訴訟・ライセンス交渉・新リーガルサービス等を専門に活躍中。東京工業大学特任教授。主な著書に「特許戦略ハンドブック」(編著・中央経済社)など。

2. そのマーケットでは、どんな企業・団体のどのような先行特許があるでしょうか

(参考事例) 知財部門が調査し把握している

3. 自社の事業を発展させるためには、知財の観点で何をすればよいでしょうか

(参考事例) ニッチ分野である「製品 A と一体になった製品」における知財権利網の確保

MEMO