

# 刺さる分析を実現する、IPランドスケープの推進ノウハウ【On Line】 ～役に立つ分析を提供し、依頼主の期待に応える方法論～

IPランドスケープが広く知られるようになって8年。検索や分析の技術は学びやすくなった一方で、「せっかくの分析が刺さらない」「依頼主の期待とズレてしまう」という実務上の悩みを抱える担当者は少なくありません。

本セミナーでは、IPランドスケープを「社内コンサルティングプロジェクト」と捉え直し、依頼受付から成果納品まで、各段階で押さえるべき実践ポイントを体系的に学びます。

難所になりがちな、依頼主からのヒアリング、ニーズを分析計画への落とし込むプロセスは、特に丁寧に解説します。

受講により、依頼主との認識ギャップを防ぎ、確実に価値を届けるプロジェクト推進力が身につきます。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。

## 【想定受講者】

企業や大学・研究開発機関、法律・特許事務所において、特許情報分析の実務経験1年～3年の方々に最適な内容です。

知的財産部門などにおいて、IPランドスケープ業務に携わり始めた方  
基礎的な特許検索や分析について習得できたものの、実際の提供業務がうまくいかないと感じられている方

## 【プログラム】

- 1.IPランドスケープは、何故「役に立たない」と言われるのか  
情報の提供者と需要者とでズレが起きやすいから  
情報提供者の論理で進めてしまいがちだから  
あるべきIPランドスケープは「社内コンサルティング」である！
- 2.刺さる分析実現に向けた、はじめの一歩  
IPランドスケープはプロジェクト業務だと認識する  
雑誌記事型IPランドスケープに陥らない  
いきなり分析テクに走ってはいけない
- 3.「役に立つ」を実現する分析デザインと推進  
考えがまとまっていない依頼主を的確にリードする  
依頼主の期待を分析計画へ落とし込む  
予備調査と本調査を明確に分ける
- 4.失敗を防ぐための実務ポイント  
相談、報告のタイミングを先に決める  
仮説思考で情報洪水を防ぐ  
成果物イメージを早期に作り上げる
- 5.レポートにまとめる  
いきなりパワポを立ち上げない  
依頼主の「問い」に直球で答える  
相手好みのフォーマットに合わせる
- 6.ケーススタディ：ガム市場の縮小に対抗せよ  
依頼主の問いを捉え、因数分解する  
分析計画に落とし込む  
分析を行ない、提言に結びつける
- 7.IPランドスケープに役立つ実務Tips



## 【開催概要】

開催日

令和8年2月13日（金）13時30分～16時30分

開催方式

※Zoomを利用したオンライン形式で開催します。参加者の顔出しはせず、チャット機能を活用し、講師への質問を受け付けます。  
事前にご利用のPC・スマートフォン等で、ZOOMがご利用可能かご確認ください。  
※オンラインセミナー終了後、約1ヶ月間（3/16まで）オンデマンド配信（有料）を行います。  
開催当日ご都合が悪い方は、オンデマンド配信をご利用ください。

講師

**塩谷 綱正 氏**（株式会社イーパテント・アクティス 代表取締役社長）  
（AIPE認定シニア知的財産アナリスト（特許）・経営学修士（MBA））

受講料

**会員8,800円 他県会員9,900円 一般14,300円**（消費税込）

※ 2名以上お申込みの場合、2人目から50%引き（大阪発明協会法人会員のみ）

⑥(1)開催前3日以内のキャンセルの場合、受講料はお返しできませんので予めご了承下さい。

(2)受講料請求書は、講座開催日の7日前頃に郵送いたします。受講料はセミナー開催月の翌々月までにお支払ください。

申込みフォーム



※左の二次元コードを読み取るか、下のURLから受講申込みフォームに入り、お申し込み下さい。（裏面申込書は本年9月開講分より廃止いたしました）

<http://jiiiosaka.jp/BforthForm/?id=3>

問い合わせ先

一般社団法人 大阪発明協会（<http://www.jiiiosaka.jp/>）

電話 06-4792-7621 [kensyu@jiiiosaka.or.jp](mailto:kensyu@jiiiosaka.or.jp)