

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つた一方で、「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
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！ | 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 | 6. ケーススタディ：ガム市場の縮小に対抗せよ
依頼主の問い合わせを捉え、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 |
| 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 | 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「問い合わせ」に直球で答える
相手好みのフォーマットに合わせる | 7. IPランドスケープに役立つ実務Tips |
| 3. 「役に立つ」を実現する分析デザインと推進
考えがまとまら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 | | |



【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）

⑩(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。



※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>

申込みフォーム

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