

特許ビジュアライゼーション のテーマ設定

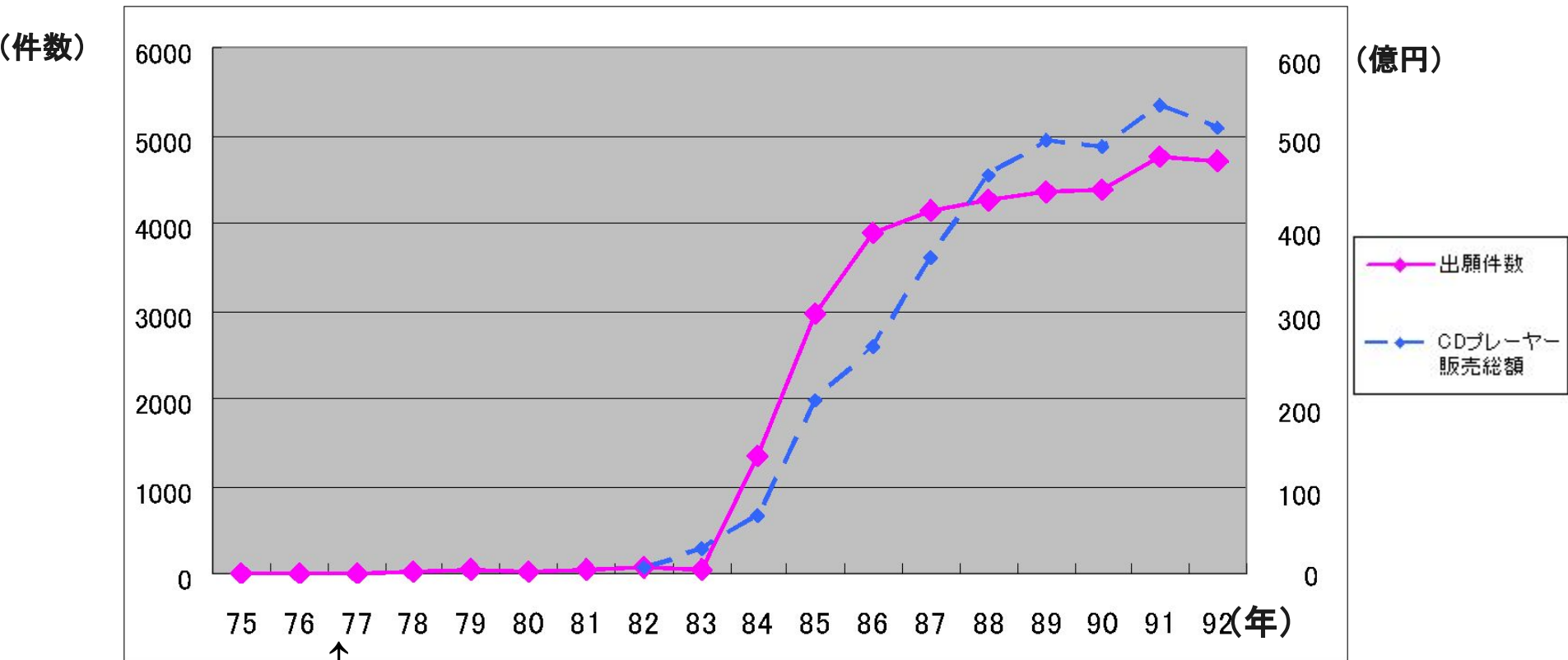
2021年4月30日

弁理士・米国弁護士 龍華 明裕

• RYUKA •
with Free Vision

www.ryuka.com

出願件数が伸びる前に創られた発明が 大きな価値を生む



日立製作所 光ピックアップ特許の出願

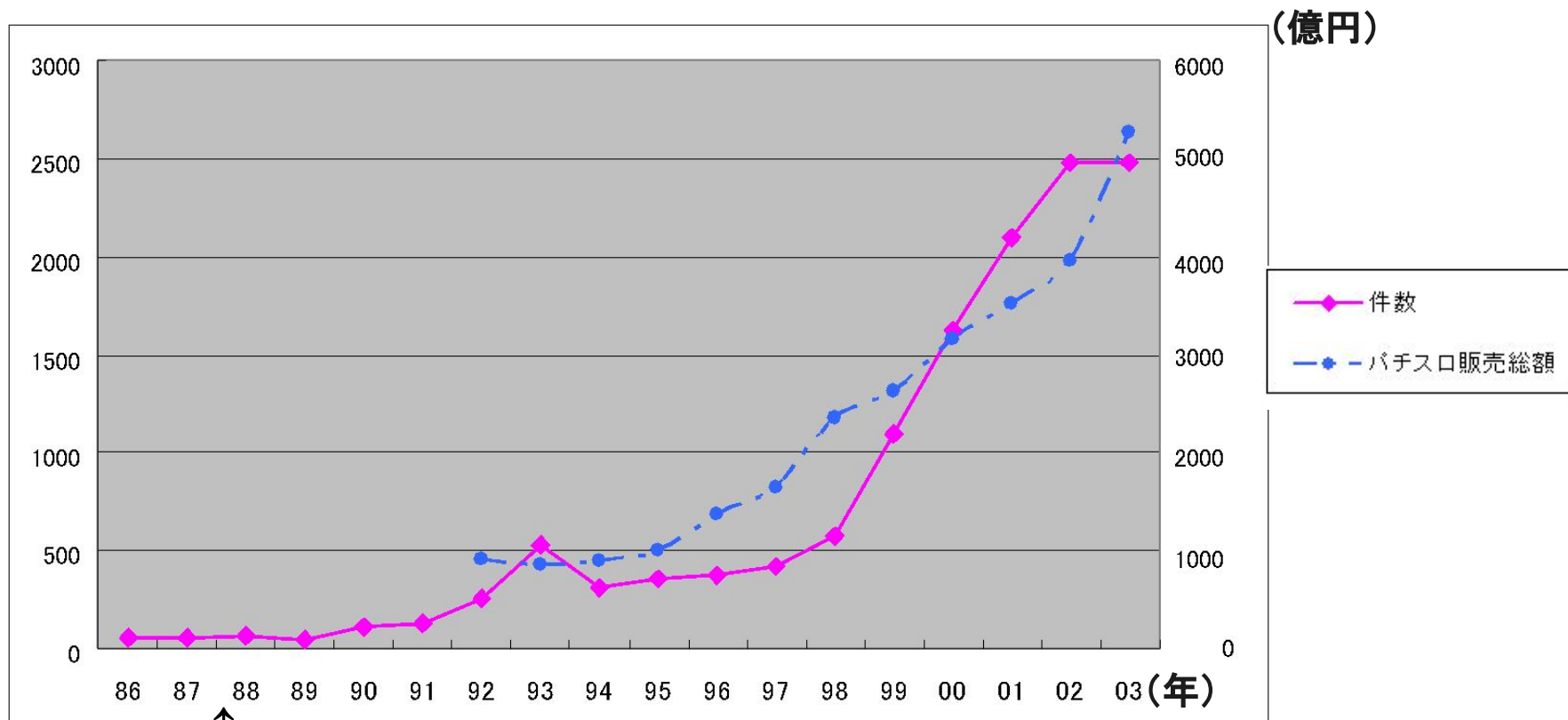
1億6千万の発明対価 認定(06年)

【検索条件】

請求項: (ビーム+レーザ+光) * (媒体+ディスク) and
全文: (CD+ディスク)

出願件数が伸びる前に創られた発明が 大きな価値を生む

件数)



アルゼ スロットマシン特許の出願

地方裁判所で84億円の勝訴(02年)

【検索条件】

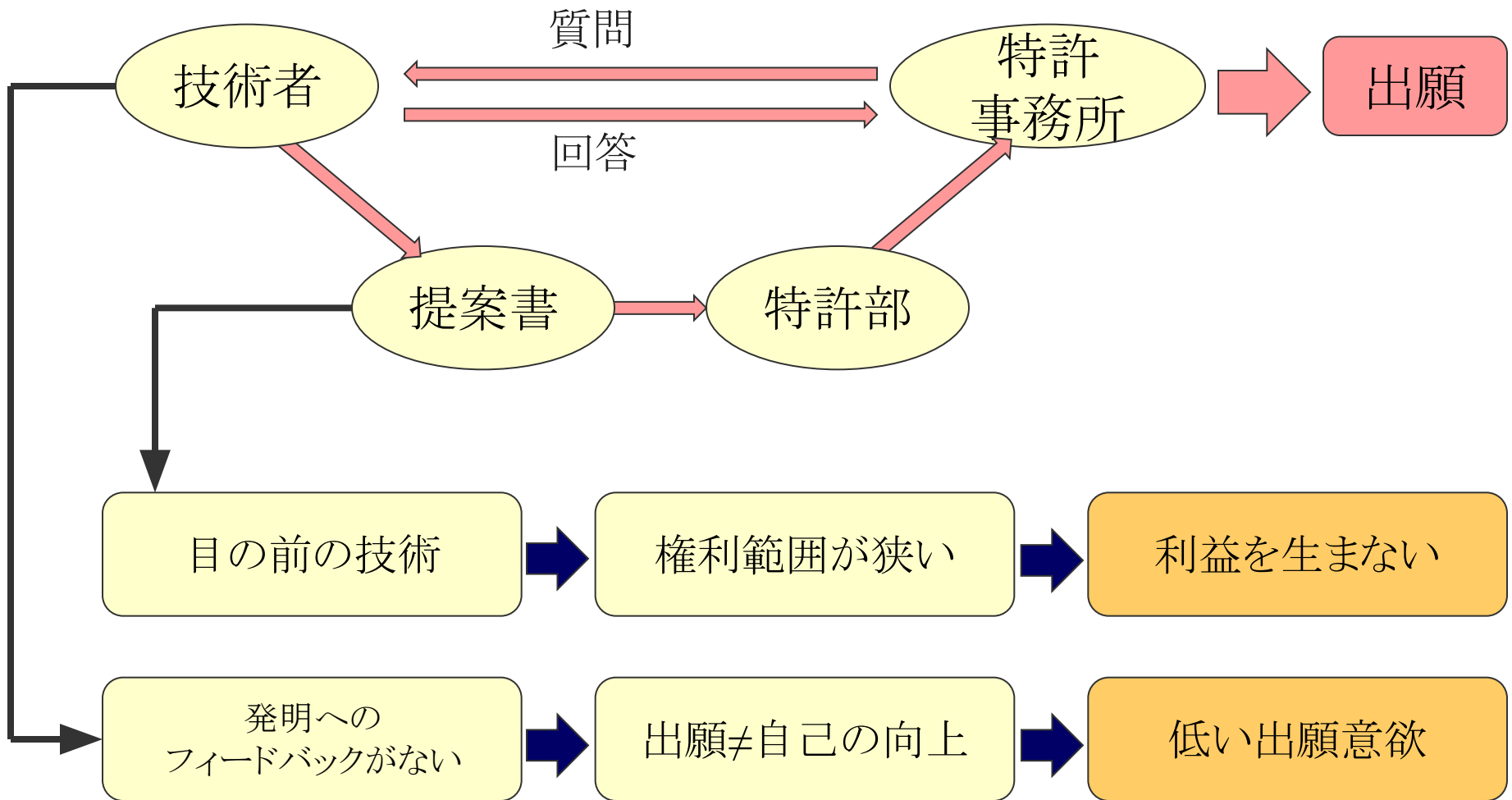
請求項: (リール+ 表示) and

全文: (スロットマシン+ パチスロ)

特許ビジュアライゼーション

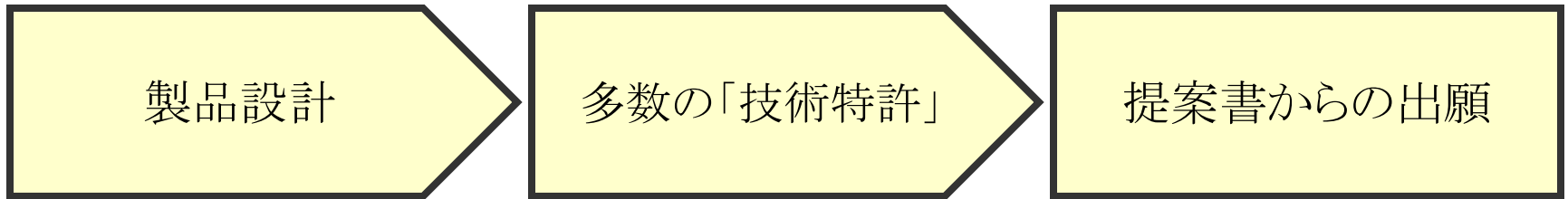
www.ryuka.com

日本での従来の出願方法の課題

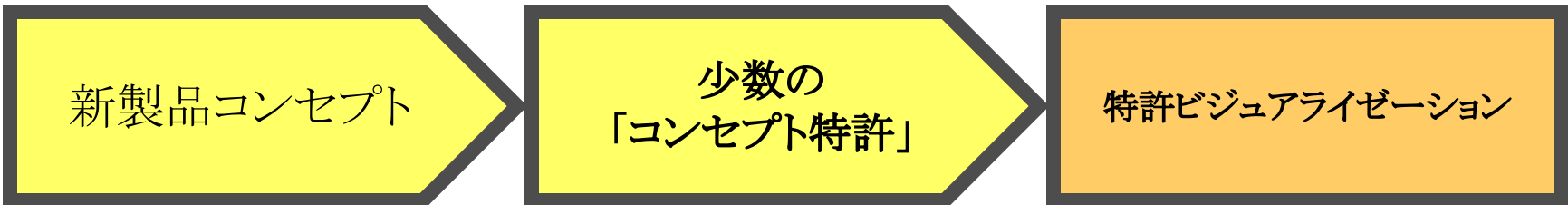


コンセプト特許を取得するには 新たな戦略が必要

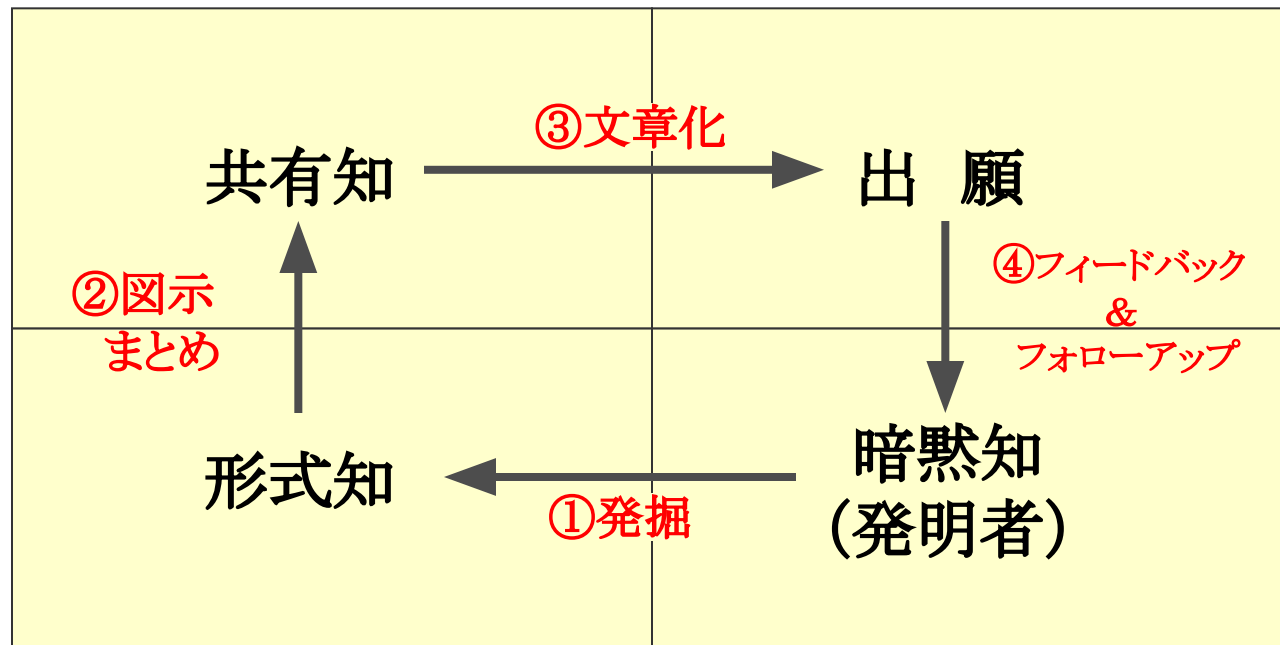
従来の活動



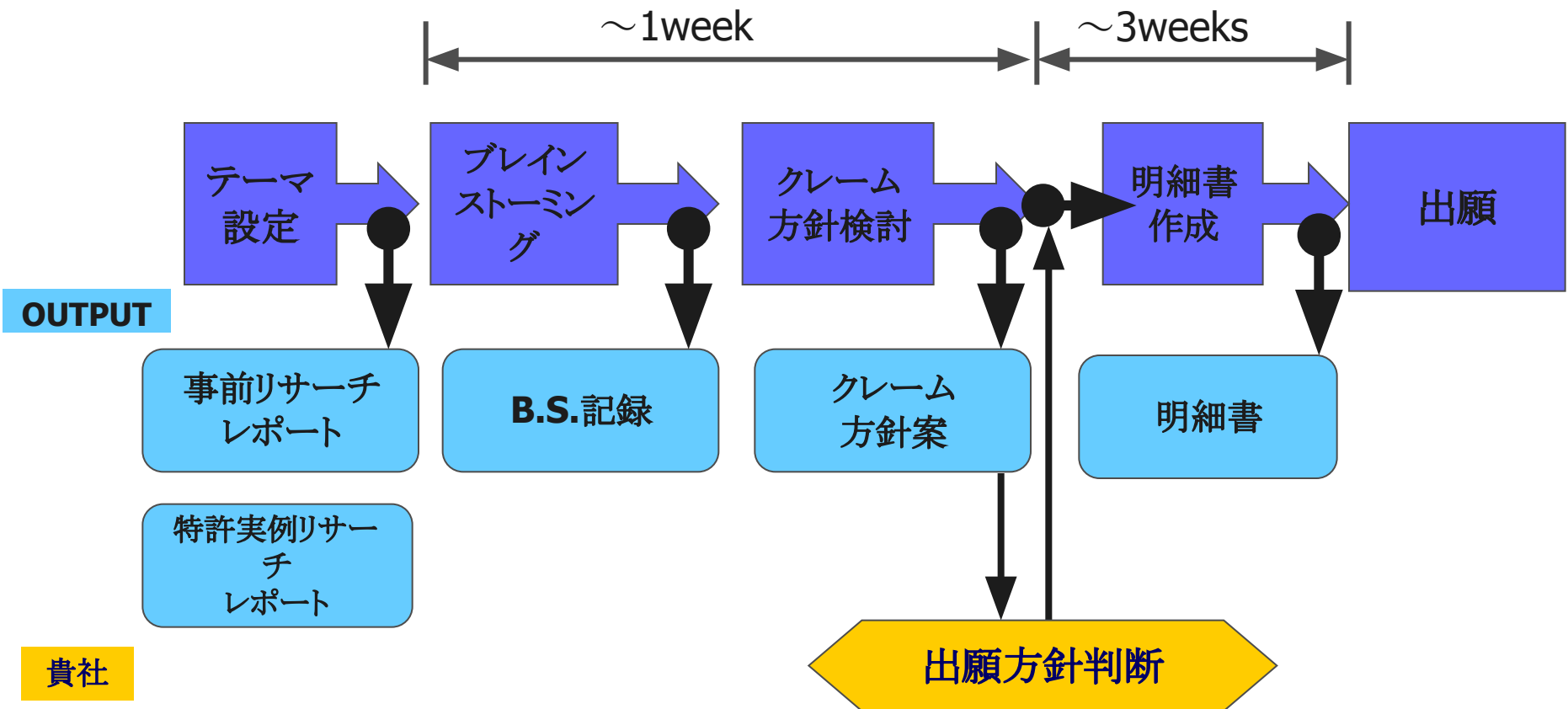
新たな戦略



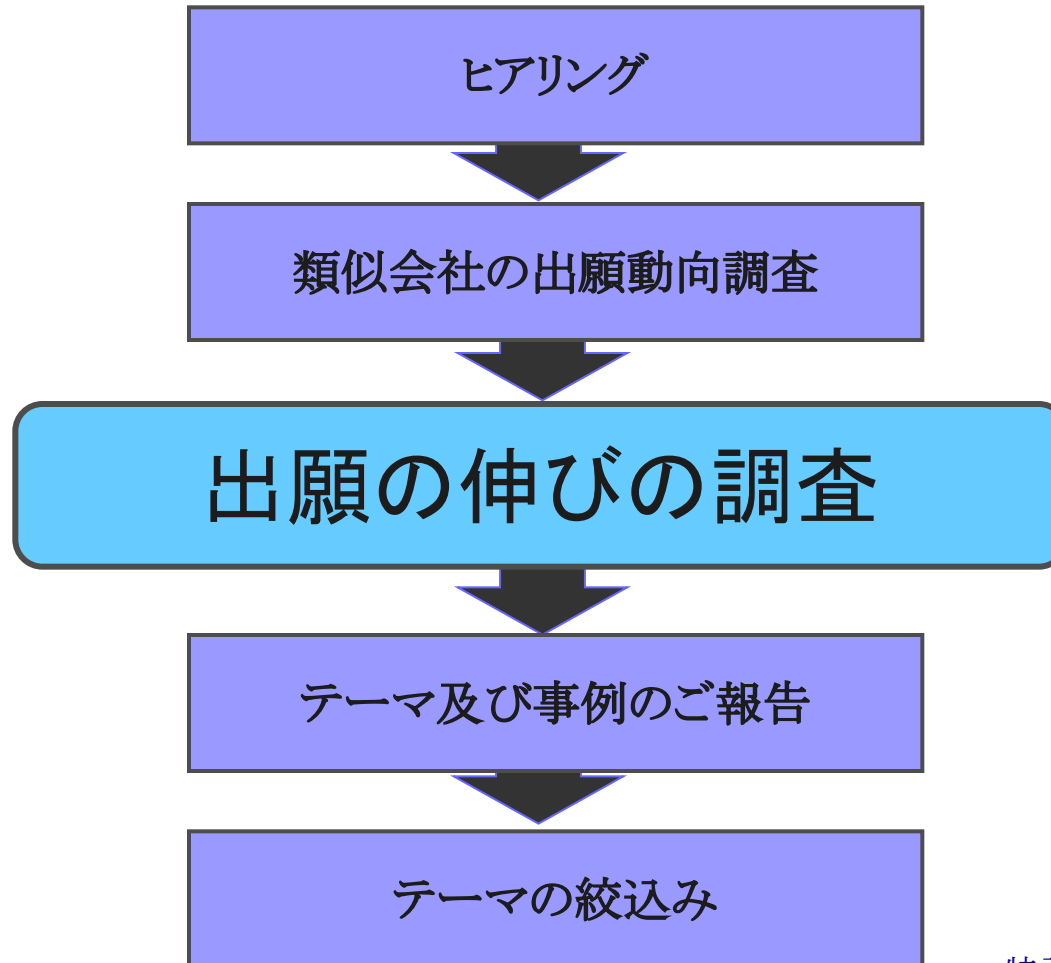
特許ビジュアライゼーションは、 「暗黙知」から特許を創作する！



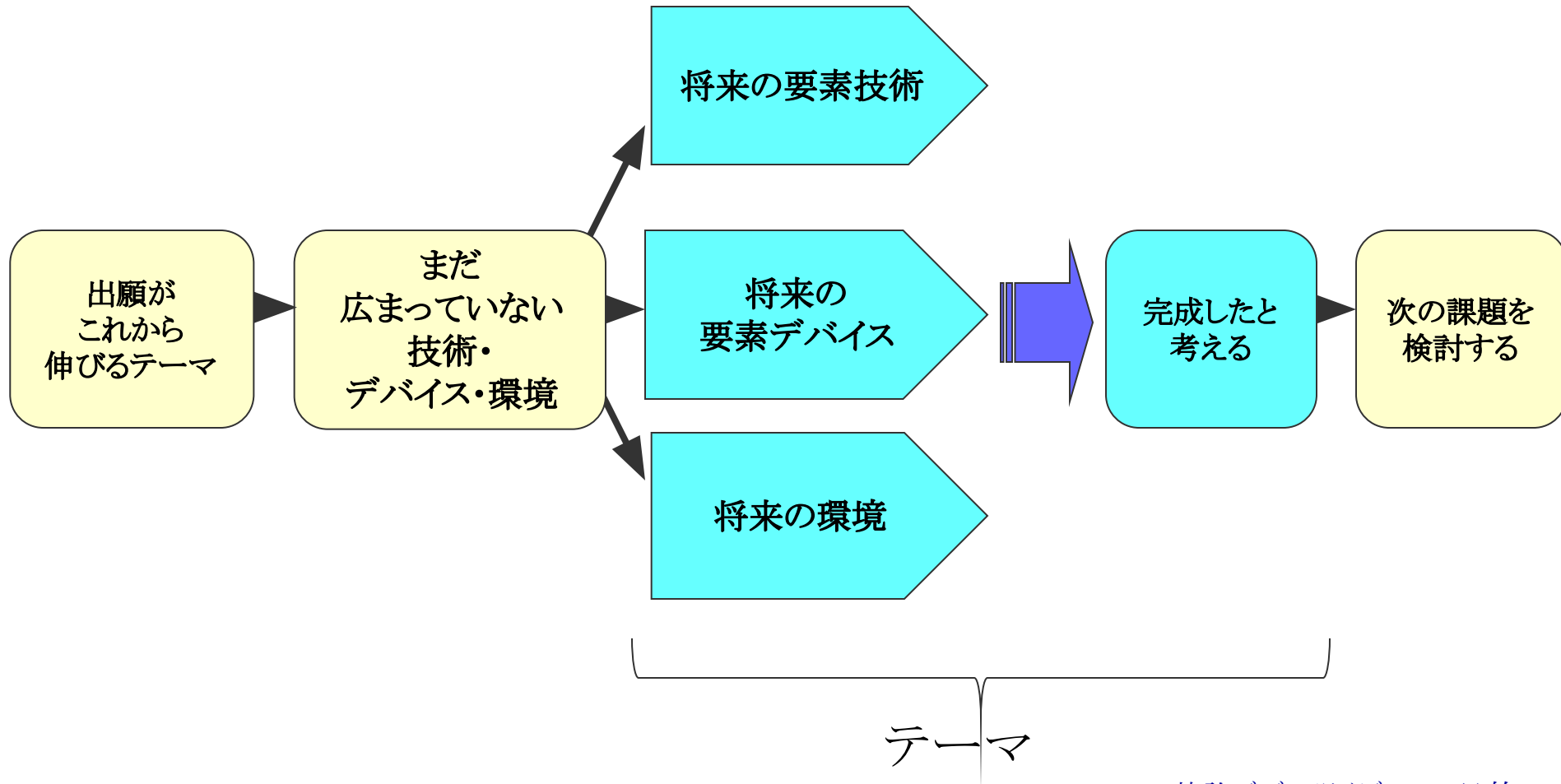
特許ビジュアライゼーションの 全体プロセス



特許ビジュアライゼーションの テーマの選定



将来にマーケットが広がる分野を 戦略的にテーマ設定する

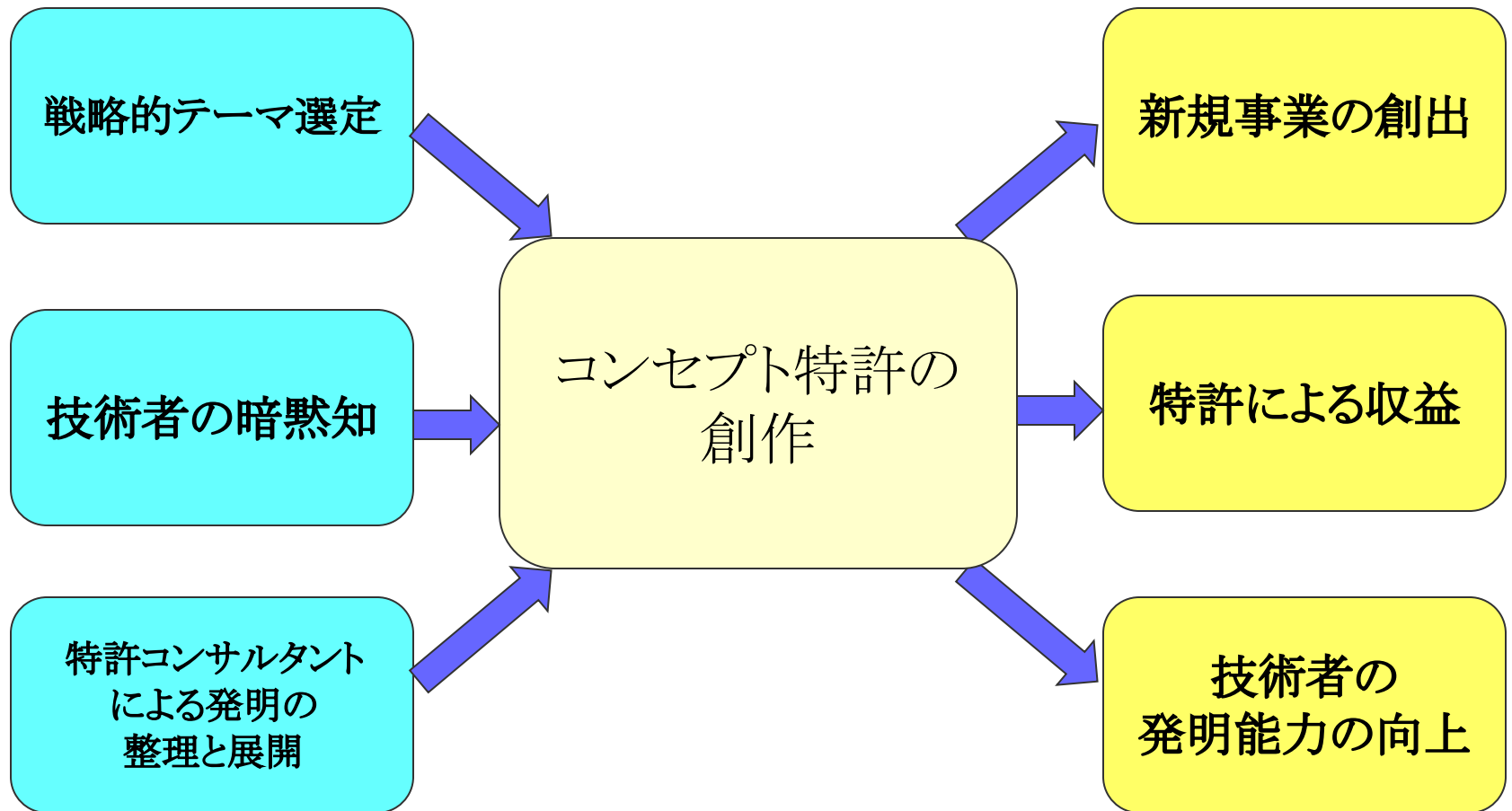


テーマ毎に、 出願の目的を明らかにする。

- ① 競合会社を排除するための特許出願
- ② 利益を上げるための特許出願
- ③ クロスライセンスのための特許出願
 自社利益が大きく、他社特許が強い部分と
 他社利益が大きく、自社特許が強い部分と
 がある場合

参照: [特許マーケティング](#)

特許ビジュアライゼーションの効果



ありがとうございました。
ご不明な点がございましたら、
お気軽にご連絡ください。