

【930 ~ 1100万円】3203 特許ライセンス業務：専門職（課長クラス）_TI

日本電気株式会社での募集です。 特許のご経験のある方は歓迎です。

募集職種

人材紹介会社
株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名
日本電気株式会社

求人ID
1619841

業種
SIer・システムインテグレーター

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
900万円 ~ 1100万円

休日・休暇
【有給休暇】初年度 20日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 土 日 祝日 夏季休暇 年末年始 年次有給休暇（初年度20日…

更新日
2026年11月26日 05:00

応募必要条件

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
流暢レベル

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2334949】
【事業・組織構成の概要】
知的財産部門は、事業・技術戦略と連携し、全社知的財産活動を統括・推進しています。
本部門には、知財コンサル等企画業務を担当する企画戦略グループ、主に権利化までを担当する開発推進統括部、権利活用/知財契約を担当する渉外統括部、更に、訴訟推進/部門全体へリーガル面でのアドバイスを行う訴訟 カウンセル統括部があります。
今回は渉外統括部からの募集です。

【職務内容】
今回の募集は、知的財産権に関わる渉外業務に関するもので、特に特許のライセンスイン/アウトの交渉（プールを含む）や特許購入/売却の業務に貢献できる方の募集です。
当社は事業活動をする上で必要な第三者の特許のライセンスを取得（ライセンスイン）する一方で、権利者として他社が事

業活動をする上で必要な当社特許を使用する場合は、ライセンスを与えるライセンスアウトも行います。また、自社の特許ポートフォリを強化するために特許を購入したり、逆に第三者が保有する方が価値が高まるような場合は特許の売却も実施します。
上記の活動をプロジェクト（PJ）化し、PJにおける対外的な交渉、社内調整を実行し、PJを推進できる方を募集致します。

より具体的には、
・交渉を遂行するための戦略立案をチームメンバーを指導・監督して遂行、
・新規の収益化案件の発掘をチームメンバーを指導・監督して遂行、
することなどが求められます。
また、ビジネス交渉に実際に参加して頂き、交渉をリードして頂くことも期待します。
さらに、キャリアに応じて、技術交渉等の特許の技術的検討についてもリードして頂き、技術交渉への参加頂くことも想定しています。
交渉相手は外国企業の場合が多いため、英語での交渉機会も多くなります。

【ポジションのアピールポイント】
部長クラスに昇格した場合は、知財契約業務の指導・監督などにも幅を広げて頂くことになります。技術志向が強く、素養の高い方であれば、権利化や技術討議等を行う開発推進統括部へのキャリアパスもあります。

スキル・資格

【MUST】
以下の経験、スキルの条件を満たすこと
・経験：特許のライセンスイン/アウトの交渉（プールを含む）や特許購入/売却の業務において、それらの交渉戦略の立案業務をリードした経験を有すること

・スキル：以下の（１）及び（２）を満たすこと
（１）ビジネスレベルの英語力（メール・会話に対応できる）
（２）特許法・特許実務に関する十分な知見を有すること

【WANT】
・特許の権利解釈に関する業務（EoU作成/鑑定書の作成等）の指導・監督経験があること
・日本/外国（US/ドイツ/中国）での特許訴訟案件に携わったことがあること
・IT、エレクトロニクス業界における特許の実務経験があること。特に、標準規格必須特許（SEP）や特許プールに関しての業務経験がある方は歓迎
・推奨資格：弁護士/弁理士

会社説明

社会公共事業、社会基盤事業、エンタープライズ事業、ネットワークサービス事業、グローバル事業