

発明塾

ガイドブック



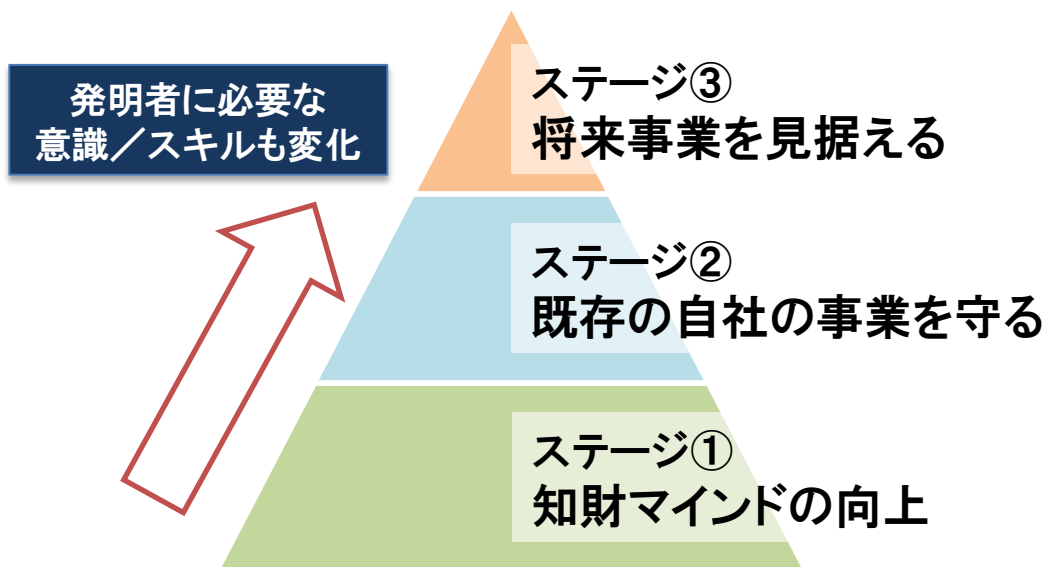
『ダントツ』知財力と発明力で
圧倒的な成果を生み出す

-目次-

- 【1】 「知財活動」は「発明者」から始まる
～目指す「知財活動」のために、発明者に何が必要か～
- 【2】 継続的・計画的・戦略的に「発明者を育成」
～各段階の「課題」をひとつひとつ解決する～
- 【3】 身につけてほしいスキル・知識と「推奨講座」一覧
～必要とされるアウトプット、対応するスキル・知識から講座を探す～
- 【4】 「継続できない」「定着しない」理由は？
～「インプット」だけでも「アウトプット」だけでもダメ～
- 【5】 「学習」を「アウトプット」につなぐ教材とプログラム
～さらに「事例研究」を併用、「反転学習」でスキルの定着を～
- 【6】 e発明塾で「アウトプット」を創出
～新規研究・開発テーマ創出や「先読み出願」に活用～

【1】「知財活動」は「発明者」から始まる

～目指す「知財活動」のために、発明者に何が必要か～



知財活動を3段階に分けると？

ステージ① 「知財マインド向上の段階」

侵害リスクの低減

- ✓ パテントクリアランスについて、開発担当者の意識・知識が十分でない。
- ✓ 回覧している特許公報(SDI)を、しっかり読み内容を確認してほしい。

発明提案の活発化

- ✓ 出願件数が少ない。もっと発明提案をしてほしい。

ステージ② 「既存の自社事業を守る段階」

権利化の促進

- ✓ 新しく開発した技術や製品に関する発明を、拾いきれていない。
- ✓ 先行技術を調査し、「権利になるポイント」が明確な発明提案書を作成してほしい。

他社を意識した出願

- ✓ 他社を排除できる「強い特許」になるよう、発明を強化・展開し、提案してほしい。
- ✓ 他社の出願動向を分析し、対抗できる質と量の発明を出してほしい。

ステージ③ 「将来の事業を見据える段階」

将来の収益源になる事業アイデア

- ✓ 特許情報分析を活用し、将来の事業の種になる発明を創出してほしい。
- ✓ 開発段階から、事業で将来必要になる特許群の創出に取り組んでほしい。

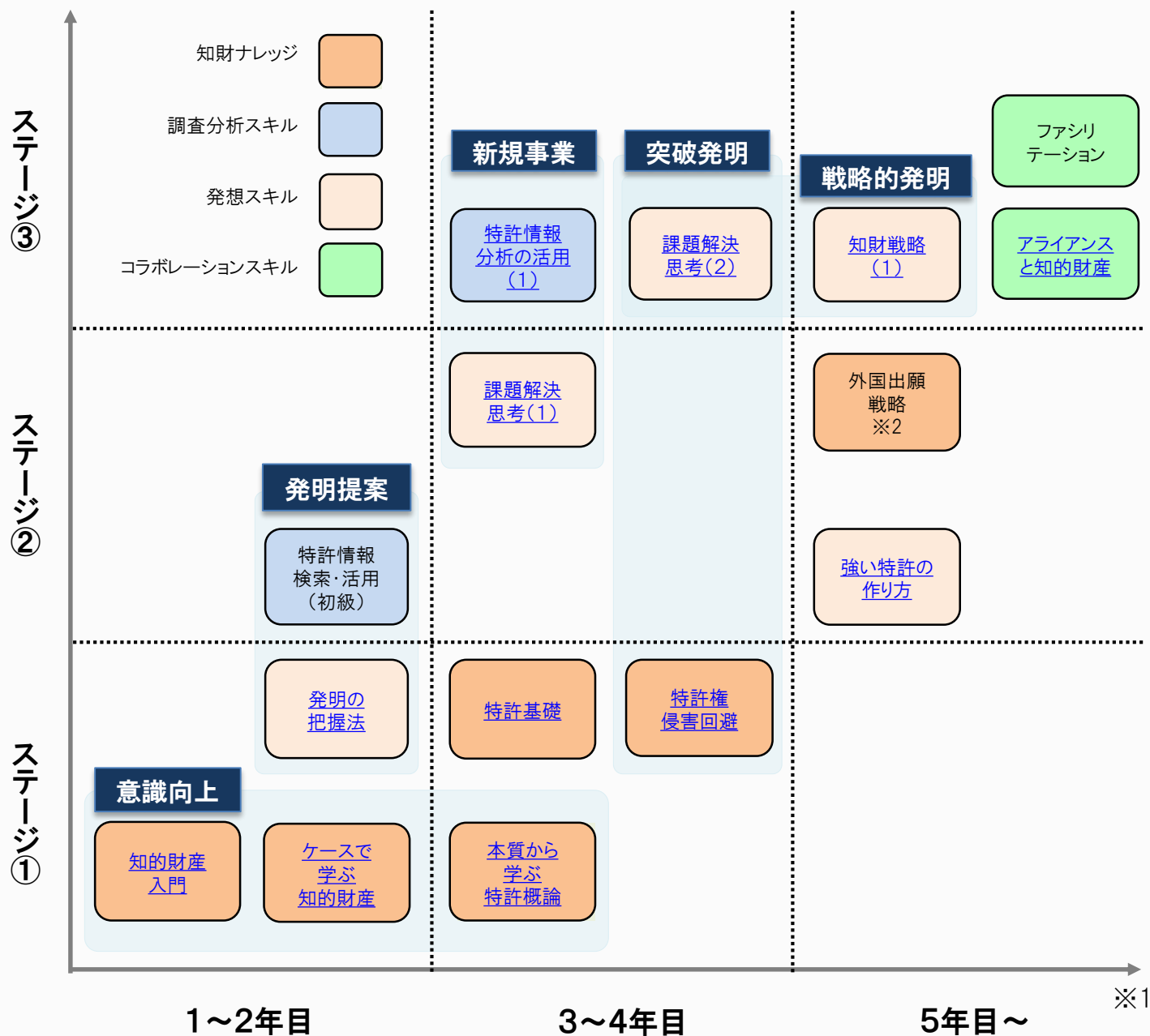
将来に備えた「武器」になる知財

- ✓ 他社特許群の技術思想を進化させ、突破する発明を生み出してほしい。
- ✓ 攻めと守りの知財戦略を意識した発明を出してほしい。

【2】 継続的・計画的・戦略的に「発明者を育成」

～各段階の「課題」をひとつひとつ解決する～

【年次教育カリキュラムの例】



※1 受講対象年次(入社後年次)は、あくまでも一例です。

※2 「外国出願戦略」は近日リリース予定です。

【3】身につけてほしいスキル・知識と「推奨講座」一覧

【目的別カリキュラムの例】

※ 近日リリース予定

	対象者	求められるアウトプット	対応するスキル・知識と 該当する講座
ステージ③	<ul style="list-style-type: none"> ✓ リーダー層 ✓ 例えば、入社後5年目以降での受講を推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 討議を主催・支援し、複数の参加者からアイデアを引き出すことができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ファシリテーションスキル 『ダントツ発明力事例研究』による演習プログラム
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 共同研究などの際、知財の取り扱いや契約について、適切に対応できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 契約知識 『アライアンスと知的財産』
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 業界や競合他社の動向を分析し、権利化すべき発明を創出できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 攻めと守りの知財戦略 『知財戦略(1)』 ➢ 先読みの発想法 『課題解決思考(2)』
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業の障害になる特許について、その技術思想を見抜き、進化させ、突破する発明を創出できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 他社特許突破発明 『課題解決思考(2)』 ➢ 侵害判断・回避スキル 『特許権侵害回避』
ステージ②	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 出願件数上位の研究開発者 ✓ 例えば、入社後3～4年目での受講を推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 外国特許制度・ファミリー特許の知識をもとに、他社の外国出願を調査できる。また、出願すべき国が想定できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 外国特許制度の知識 『外国出願戦略』※
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自身の発明を、事業に役立つ「強い特許」になるよう、強化できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 発明を「強い特許」へ発展 『強い特許の作り方』
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社のコア技術が強みが生かせる新たな顧客ニーズを発掘し、新規事業創出に貢献する。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ニーズ発掘発想法 『課題解決思考(1)』 ➢ ニーズ発掘のための分析 『特許情報分析の活用(1)』
ステージ①	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自身の発明について、数件の出願経験がある研究開発者 ✓ 例えば、入社後1～2年目での受講を推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 知的財産について基本的な用語や制度を理解し、回覧される特許公報(SDI)を読みこなすことができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 特許の基礎と公報の読み方 『本質から学ぶ特許概論』 ➢ 知的財産に関する知識 『知的財産入門』 ➢ 知財リスクへの対処 『ケースで学ぶ知的財産』
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ どのような製品や行為が特許権侵害にあたるか、基礎的な判断ができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 侵害判断・回避スキル 『特許権侵害回避』
		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 実験結果から発明の本質を把握し、権利になるポイントが明確に記載された発明提案書を作成できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 発明把握スキル 『発明の把握法』 ➢ 検索スキル 『特許情報検索・活用(初級)』