

e発明塾

ガイドブック



『ダントツの発明力と知財力®』を身につけ
100年続く事業と人材を育てる

各講座の詳細は、右のQRコードから、
[e発明塾紹介サイト](#)へアクセスし、ご確認ください。



「発明塾を受講する前は、発明は思いつきや偶然で生まれるものと思っていた」

これは、弊社サービスの受講者の方から頂いたお言葉です。

このように、優れたアイデアが「思いつき」や「偶然」から生まれると考えている方も多いと思います。しかし、具体的な事例を学び、基本的な手法を身につければ、**発明や新規事業は「狙って」「戦略的」に創出できます。**

弊社のeラーニング教材「e発明塾」では「特許化したい発明を狙って出せる発想法」から「特許情報を活用して新規事業を創出し、説得力のある企画書に仕上げる方法」、そして「他社と協業し、事業の成長させる方法」まで、具体的な事例を使って解説し、発明提案書や企画書などのアウトプットを出しながら身につけて頂けます。

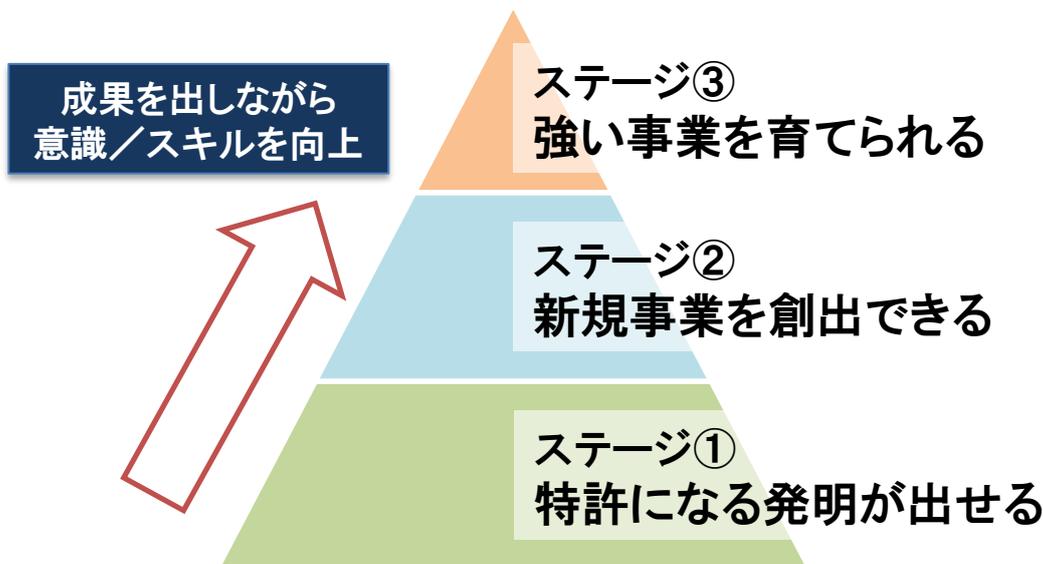
本パンフレットでは、e発明塾の背景にある考えと具体的な活用方法を、以下の流れでご説明します。

- 目次 -

- 【1】 発明・新規事業の創出能力は段階的に身につけられる
～ステージごとに成果を出しながら知財力・発明力を磨く～
- 【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「企業内発明塾」を開催し、新規事業を量産する～
- 【6】 e発明塾で「アウトプット」を創出
～特許出願や新規事業テーマ創出に活用～

【1】 発明・新規事業の創出能力は段階的に身につけられる

～ステージごとに成果を出しながら知財力・発明力を磨く～



発明・新規事業創出人材の成長3段階

ステージ① 「特許になる発明が出せるようになるまでの段階」

事業の武器としての知財・特許の考え方と読み方を身につける

- ✓ 知財・特許の共通言語を身につけ、特許について議論する下地をつくる

特許になるアイデアを出せる調査・発想法を身につける

- ✓ 特許調査法と発想法を身につけ、「自社技術の強みを生かしたアイデア」を狙って出す
- 発明提案書を書き、特許を出す

- ✓ アイデアを発明提案書に落とし込む方法を身につけ、特許を出す

ステージ② 「新規事業を創出できるようになるまでの段階」

特許から競合の戦略を読み取り、リスク回避と突破の戦略を立てる

- ✓ 特許権侵害回避の考えを理解し、潜在的なリスクを把握する
- ✓ 競合の戦略を特許から読み取り、対策を練る

特許情報を使って新規事業アイデアを出し、企画書に落とし込む

- ✓ 特許情報分析から顧客ニーズを読み取り、新規事業アイデアを出す
- ✓ 新規事業の構想をスキの無い企画書にまとめ、決裁権者を説得する

ステージ③ 「強い事業を育てられるようになるまでの段階」

事業をさらに強くするための知財戦略を構築する

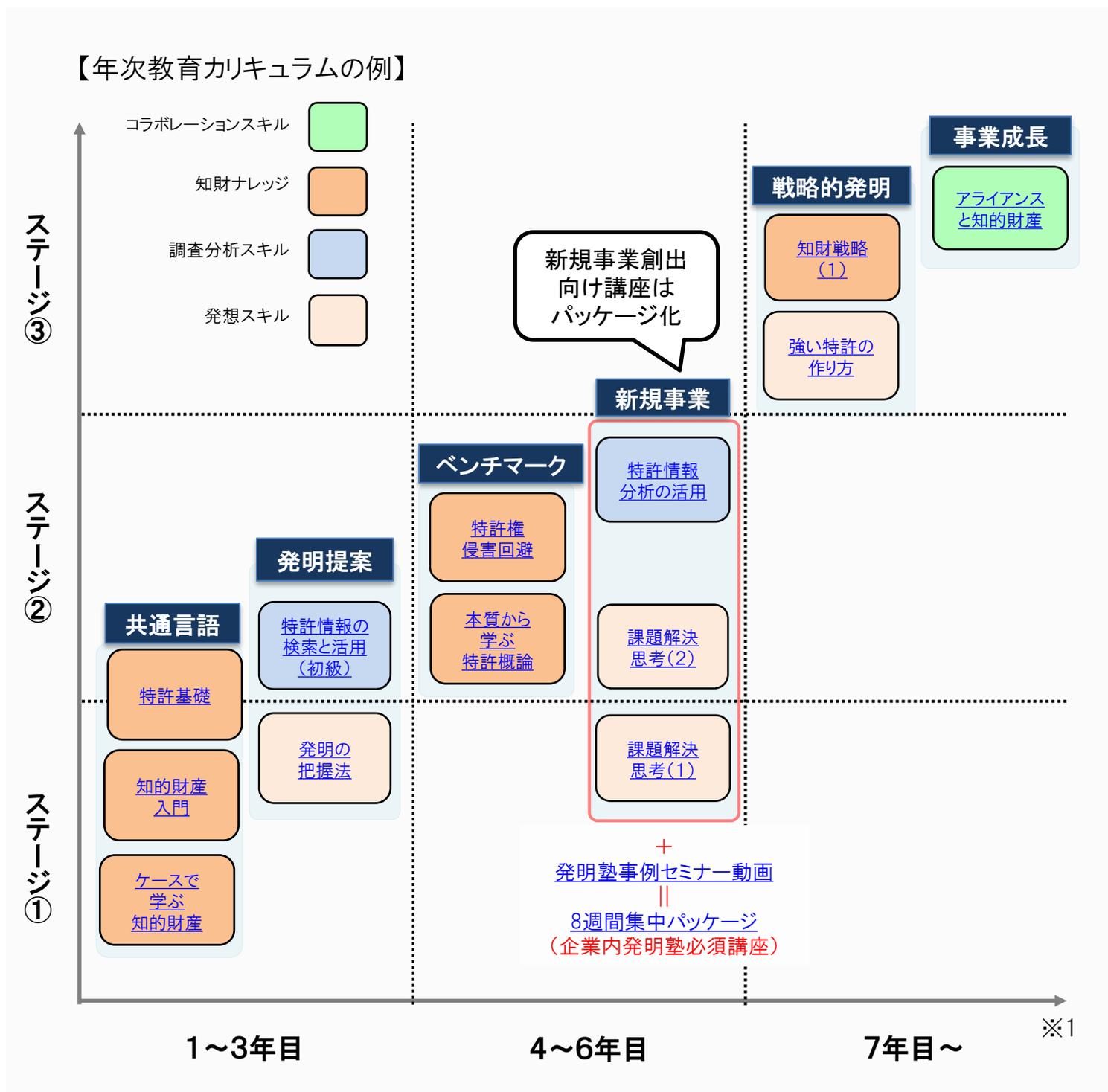
- ✓ 攻めと守りの特許を戦略的に取得し、強い特許網を構築する

契約を知り、他社とのオープンイノベーションを主導する

- ✓ 他社とのアライアンスに失敗しない契約スキルを身につけ、エコシステムを拡大する
- ✓ 強い特許を取得し、市場の主導権を握りながら事業を強くする

【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～



※1 受講対象年次(入社後年次)は、あくまでも一例です。

各講座の詳細は、右のQRコードから、
[e発明塾紹介サイト](#)へアクセスし、ご確認ください。



【3】 身につけてほしいスキル・知識と「推奨講座」一覧

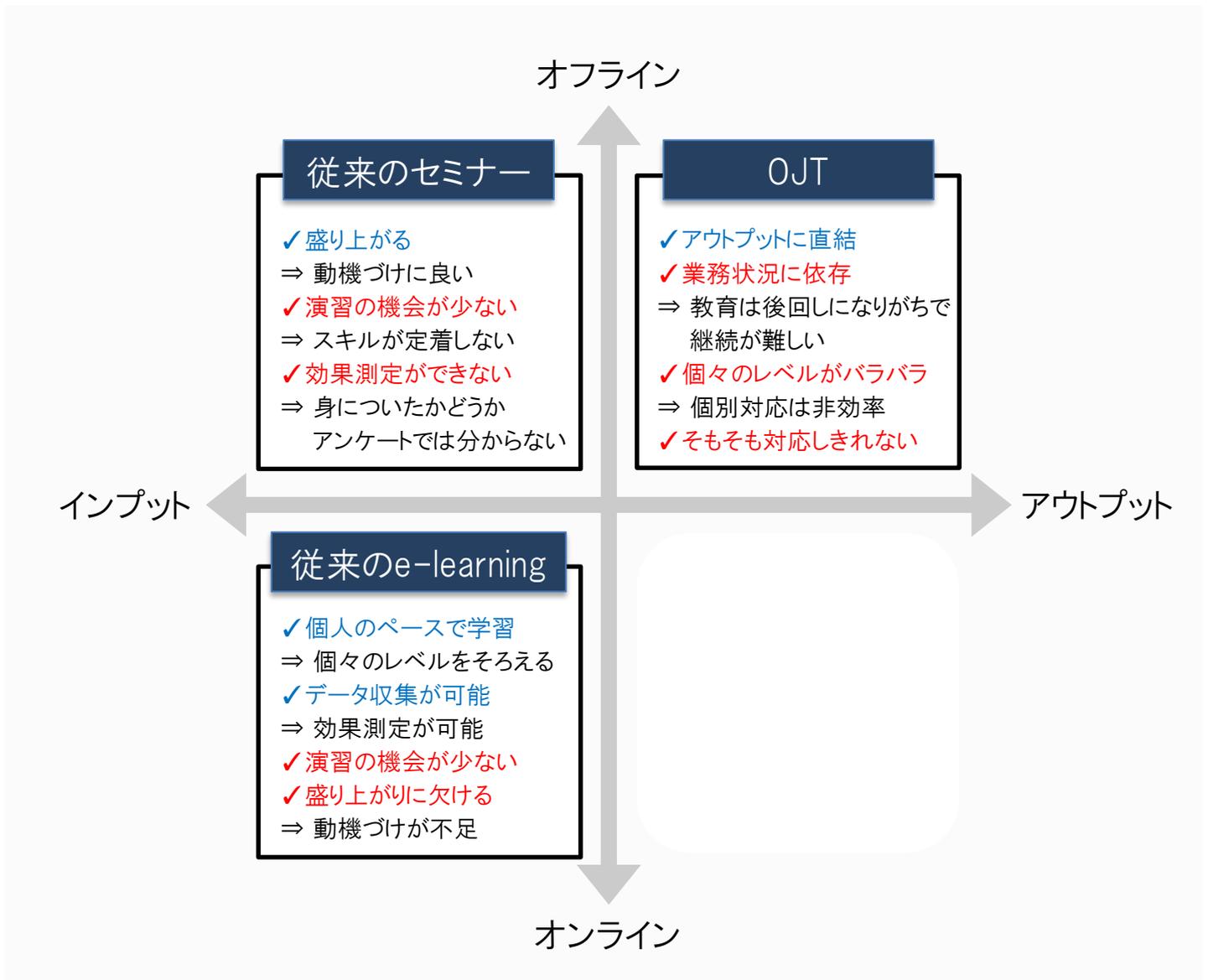
～必要とされるアウトプット、対応するスキル・知識から講座を探す～

【目的別カリキュラムの例】

	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"> ✓ 創出した事業をさらに強く育てるマネジメント層 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 知財を交渉材料に契約を結び、エコシステムを広げて事業を成長させる 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 他社との契約のポイントを把握 『アライアンスと知的財産』 ➢ 協業の知財戦略を事例で学ぶ 『クアルコム知財戦略』(動画)
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 例えば、入社後7年目以降での受講を推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 事業を成長させる知財戦略を設計し、権利化すべき発明を狙って出す 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 攻めと守りの知財戦略 『知財戦略(1)』 ➢ 事業を強くする特許を取得 『強い特許の作り方』
ステージ②	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規事業創出・開発戦略立案を担う若手リーダー 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規事業アイデアを出す発想を身につけ、決裁者を説得できる新規事業企画書を作る 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 発想法と企画書作成の手法 『8週間集中パッケージ』 ➢ スジの良い新規事業ネタを探す 『エッジ情報探索法』(動画)
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 例えば、入社後4～6年目での受講を推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 他社の特許からその戦略を読み取り、侵害リスクを把握し、突破できる 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 特許から他社戦略を読み取る 『本質から学ぶ特許概論』 ➢ 侵害判断・回避スキル 『特許権侵害回避』 ➢ 他社特許網を突破する発明 『特許網突破事例』(動画)
ステージ①	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 特許出願経験の無い新人技術者 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社のコア技術の用途発明を創出し、発明提案書を作成する ✓ 技術マーケティングの考え方を理解し、ニーズを満たす用途発明のイメージをつかむ 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ロジックツリーを使った発想法 『課題解決思考(1)』 ➢ 近い先行技術を探す調査手法 『特許情報の検索と活用』 ➢ 要点を押さえた提案書を作成 『提案書のための発明把握法』 ➢ 技術マーケティング成功事例 『特許情報分析を用いた技術マーケティング』(動画)
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 例えば、入社後1～3年目での受講を推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 知財・特許の共通言語を理解し、特許取得に関する議論ができるようになる。 ✓ 技術者が知財・特許を学ぶメリットを理解 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 国内外の特許を読むための基本用語を理解する 『特許基礎』 ➢ 特許や商標など知財毎の理解 『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』 ➢ 技術者の知財教育の動機づけ 『特許で得ること』(動画)

【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～



従来の教育法の問題点

- ✓ アウトプットを重視すると、個別対応になり非効率
- ✓ 特定の時間・時期や担当者に負荷が集中する教育方法では、継続が難しい
- ✓ インプットを重視すると、実践で使えるスキルが習得できない
- ✓ 繰り返しスキルを鍛える機会がないため、定着しない

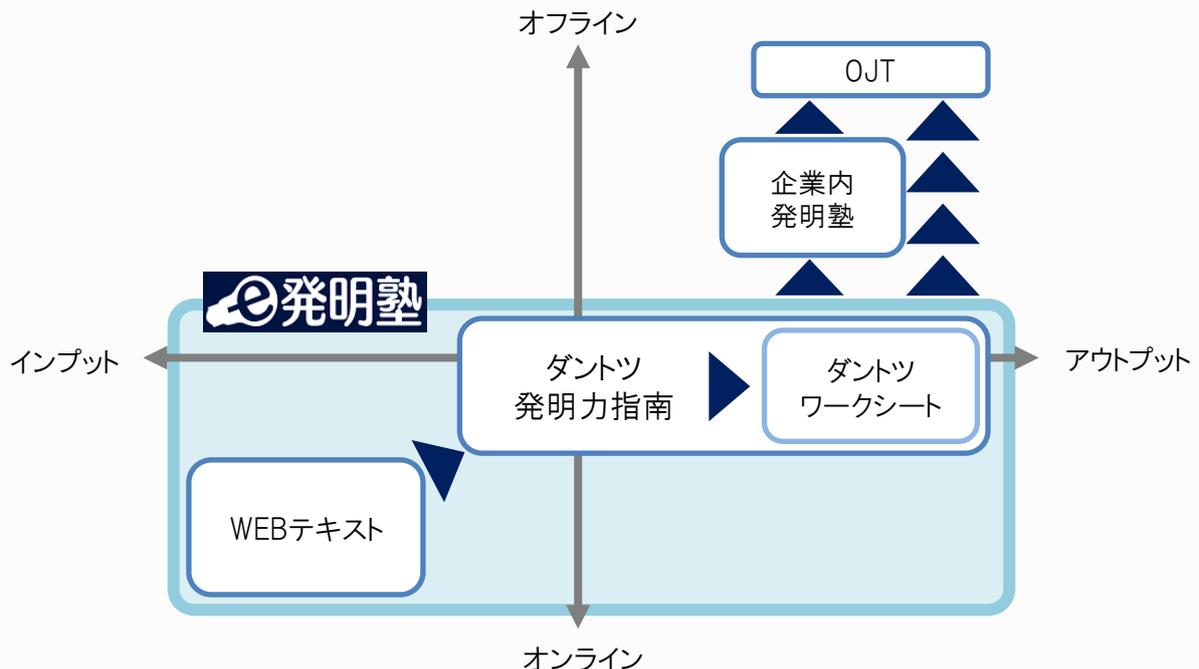
このような教育法があれば・・・

- ✓ 実践で使えるスキルを身につける
- ✓ 負荷を平準化し、計画的・継続的・効率的にスキルを向上させる
- ✓ 自身の業務上のアウトプットを生み出しながら、スキルを向上させる

「e発明塾」で解決します！

【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「[企業内発明塾](#)」を開催し、新規事業を量産する～



「e発明塾」の特長と使用方法

【特長】

- e発明塾は、インプットからアウトプットまでを、シームレスにつなぐ教材です。
- 従来の「セミナー」「e-learning」の問題、および「OJT」の問題を、いずれも解決しています。

【使用方法】

- e発明塾は、以下3つの教材で構成されます。(受講イメージは[こちら](#))
 - ✓ WEBテキスト：インターネットを通じて配信する電子テキストです。WEBブラウザでご覧いただけます。
 - ✓ ダントツ発明力指南：WEBテキストの内容に関する設問と回答欄を設けた、「書き込み式」の冊子教材です。
 - ✓ ダントツワークシート：受講者が、学んだ内容を自身の業務で実践いただくための記入・提出用紙です。
- 例えば、受講後に受講者自身の業務について「ダントツワークシート」に記入いただくことを、推奨します。



「企業内発明塾」を開催し、新規事業を「1人1件」創出する

- 「高品質の新規事業」を「大量に」出したい企業様には「企業内発明塾」の開催を推奨します。
- 3名程度の参加者の皆様に「1人1件」の新規事業を創出して頂けます。
- 企業内発明塾は以下の流れで進みます
 - ✓ まずはe発明塾「8週間集中パッケージ」で発明塾のエッセンスとなる考え方を学びます
 - ✓ 次に、1人1件のテーマを持ち寄り、参加者同士で議論しながら企画書を作成します
 - ✓ 過去の発明事例や調査資料など、企画書のブラッシュアップに役立つ資料をデータベースとして提供します
 - ✓ さらに、発明塾の手法を確立した楠浦自身が直接支援するので、勘違いや失敗があっても、フォローを受けながら、確実に企画書を完成させて頂くことができます
- 開催をご希望の方は、e-hatsumeijuku@techno-producer.comにご連絡頂くか、[毎月開催している説明会](#)にご参加下さい。動画視聴のみのお申込みも可能です。



【6】 e発明塾で「アウトプット」を創出

～特許出願や新規事業テーマ創出に活用～

e発明塾

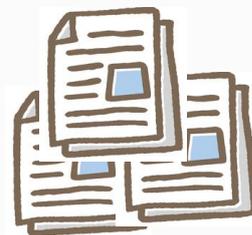
WEB
テキスト

ダントツ
発明力
指南

ダントツ
ワーク
シート



自身の研究・開発
テーマについて
ワークシートに記入



特許出願・新規事業の
「種」を回収

e発明塾を用いて、特許や新規事業テーマの「種」を回収

- e発明塾に付属のダントツワークシートを用い、特許になる発明の「種」を回収します。
- ワークシートに記入したアイデアや企画は新規事業テーマ創出の「種」としてもご活用頂けます。

弊社書籍『新規事業を量産する知財戦略』



e発明塾通信

TechnoProducer株式会社では、メールマガジン”e発明塾通信”を発行しています。発明塾での講義内容、優れた技術思想を巧妙に権利化した「エッジ特許」情報など、発明塾のエッセンスを毎週配信。

お申し込み(無料)は <https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/ehatsumeijuku-tsushin/>



お問い合わせ先

TechnoProducer株式会社

<http://www.techno-producer.com/>

TechnoProducer株式会社 e発明塾事務局

e-hatsumeijuku@techno-producer.com

各講座の詳細は、右のQRコードから、
[e発明塾紹介サイト](#)へアクセスし、ご確認ください。

