



塾長からの手紙

2022 年 10 月～2023 年 3 月

企業内発明塾 OB・OG の皆さまへ

TechnoProducer 株式会社

まえがき

企業内発明塾 OBOG の皆さん、TechnoProducer 株式会社代表取締役 CEO／発明塾塾長の楠浦です。早いもので、2023 年で弊社も 16 年目になりました。最初の企業内発明塾開催が 2011 年ですので、企業内発明塾®は 13 年目になります。こうして、400 名を超える関係者の方々に近況報告ができるのを、大変嬉しく思います。

今回、毎週メルマガ「[e 発明塾通信](#)」で配信している「お声」と「コメント」を、「塾長からの手紙」として 1 つの PDF ファイルにまとめて皆さんにお送りすることにしたのは、「メルマガに励まされている」という声があったからです。教材含め指導内容を思い出すのにも役立っている、という声もありました。

「企業内発明塾®」を通じて生み出した、新規事業や新技術開発の企画を皆さんが進めておられるとして、多くの場合、その道は孤独で険しいものではないかと思います。もちろん、自身の仮説が事業を通じて証明されることに、ワクワクしている方もおられるとは思いますが、いかに準備をして臨んでも、必ずうまくいくとは限らないのが新規事業であり技術開発です。今回取り上げたお声の中にも「技術やトレンドの変化がケタ外れに早くなっている」という言葉があります。取り組んでいく中で、状況が変わってしまい、当初の企画どおりに進まない、といったこともあるでしょう。

僕が 12 年前の 2010 年に、「学生向け発明塾」を始めたときは、まさか「発明塾」が企業で必要とされるとは思っていませんでした。投資ファンドの要望で発明を提案するのに、学生さんにも協力してもらおうと始めただけだったからです。その後、セミナーなどで「学生向け発明塾」を紹介した際も、多くの方は、「所詮は学生のアイデア出しの場」という見方だったと思います。しかし、全く異なる業界の企業から立て続けに 2 社、「非常に面白いし、新規事業や技術開発テーマの創出にとっても困っているから、うちの会社でも一回やってくれ」とお声掛けをいただいて、「企業内発明塾®」が始まりました。「ファーストユーザー」ですね。売ろうと思っていなかった物が売れたわけです(笑)。いずれの企業でも、5 年程連続で開催しました。教育や人材育成を主眼においたものもあれば、「なんとしてでも結果を出さないと困る」と、「結果にコミット」して開催したものもありました。

やはり事業は「ファーストユーザー」が大事だなと、つくづく思います。皆さんも、時には偶然の力も遠慮なく借りて、粘り強くファーストユーザーを探して自身の企画を具現化していただきたい。逆説的ですが、粘り強く取り組むことは、結果的に「ピヴォット」の助けにもなります。「徹底的にやる」からこそ、「ピヴォット」した時にもスムーズに進められるのです。中途半端にしかやってないと、「ピヴォット」した後の進め方が身についてないんですね。「お声」の中に「楠浦さん抜きでも、

できるかも」というものもありました。その方は企業内発明塾に 2 回参加されています。やはり、自力で進められるほど「発明塾」の手法を身につけるには、それなりの努力が必要なのです。発明塾に終わりはありません。

今後も皆さんが、小さな成功を積み重ねながら、発明塾の手法に精通され、自身の満足の行く成果にたどり着かれることを楽しみにしております。

目次

まえがき.....	1
アイデアを育てる楽しさが「発明塾」にはある！～考え方がガラリと変わった.....	4
「私もこれやりたい！」「これからの人生にワクワク」～最後の学生塾生のことば.....	6
「未来を創れるよう、自分が見ようとしないう新しい情報に触れる。」 ～8週間パッケージ講座は「楠浦さんの渾身の作品。」.....	8
テキスト全体を振り返ると、発明塾の共通軸がある.....	10
「もしかすると楠浦さんなしで、企画書が作れる？！」と小さな自信が芽生え始めています ～発明塾参加者（知財部門）のお声.....	12
「子育て」と「発明塾」の両立は可能、心配しないで！～企業内発明塾 OBOG のお声より.....	15
技術やトレンドの変化が「けた外れ」に早くなる中での「新規事業創出」とは？.....	17
「結果に達成感を感じています」「仮説の証明を進めていくのが楽しみ」.....	19
「ビジネスの実際の現場で戦うには何が必要か、に焦点が当てられている」.....	20
今まではニーズ、本当の課題が特許から読み取れると思ってもいなかった.....	22
「開発や発明とかに縁遠い」ところから「経営層への最終発表」まで.....	24
「情報探索自体のやり方を、根本的に見直す必要がある」 ～エッジ情報セミナー動画へのお声より.....	27
「やらない理由」を一つひとつ潰し、「確信犯」を量産する.....	30
新規事業の情報収集「銀の弾丸」は？.....	32
「行き詰まりの先にどのようにして到達するのか」発明塾に終わりはない.....	35
新規事業創出に役立てず、「漫然と特許を読む」のはもったいない.....	37
各個人のアイデア・企画にあわせ、ベストな解と一緒に、かつリアルタイムに探索.....	40
現場を知るエンジニアが事業の種を提案できれば、もっと会社は成長する.....	43
やはり出口は「事業・収益」だと再認識～「既存事業の見直し」にも役立つ.....	46
技術進化の流れを把握し、課題を効率よく先読みする～「エッジ情報」探索力を鍛えよう.....	49
「会社の念願の第3の柱として育つように」「全く考えもしなかった内容」.....	51
「好奇心とジャストアイデアだけで新技術と銘打ち、視野狭く自己満足な技術開発」に終始.....	53
あとがき.....	56

アイデアを育てる楽しさが「発明塾」にはある！～考え方がガラリと変わった

e 発明塾通信 vol.951(2022 年 10 月 6 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾参加者のお声の紹介を兼ねて、
「発明塾を開催すると、何がどう変わるか」
説明させていただきます。

＝企業内発明塾 参加者のお声

アイデアを育てる、新事業を起こすというものがどのようなものであるか、いままでの考え方をガラリと変えて頂きました。

「発明塾」を通して育て上げた企画を役員にプレゼンした際に、聴講していた同僚から楽しそうに企画を説明していたと言われました。

自分でも気が付いていませんでしたが、このアイデアを育てる楽しさが「発明塾」にはあると思います。社内では若手に分類される年齢ですが、発明塾の考え方をこの年齢で学べて幸せに感じております。

今後の会社人生を大きく変えた受講期間でした。

社内では「発明塾」の考え方が少数派ではありますが、この考え方を浸透させていきたいと考えております。また、この楽しさを今後受講される全ての方が体感できることを、願っております。

＝お声、ここまで

「アイデアを育てる、新事業を起こす」ということに対する考え方が「ガラリと変わった」とのことですが、私が「良かったなあ」と思うのは以下です。

「企画を役員にプレゼンした際に、聴講していた同僚から楽しそうに企画を説明していたと言われました」楽しかったんだと思います、実際。でも「楽しそうに説明する」って、よっぽどでしょうね。役員プレゼンとなると、緊張するでしょうし。だから、本当に、心の底から楽しかったんだらうなあ。そういう企画に育ったんだなあ、感じました。

若手に入る年齢層の方ですが「発明塾の考え方をこの年齢で学べて幸せ」だと言っていました。でも、いくつになっても、遅いということはありません。Gr 長や部長さんが参加されて、自らの Gr や部の目標になる事業の企画を立てられた例もあります。それぞれの立場で、「今後こうするぞ！」を経営層

に提案すればよいのです。

「今後の会社人生を大きく変えた受講期間でした」とまで言っていただきました。ありがとうございました。

1 回に 3 名が標準ですので、まだまだ、どの企業様でも少数派だと思います。

8 週間パッケージも活用し、多くの方が発明塾の手法で成果を出され、人生が変わる体験をしていただきたいと思っております。

「発明塾」8 週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

何より、楽しんで！

楠浦 拝

「私もこれやりたい！」「これからの人生にワクワク」～最後の学生塾生のことば

e 発明塾通信 vol. 953(2022 年 10 月 20 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、現在新規入塾を停止しているため、事実上、最後の学生塾生になる「学生向け発明塾」塾生の言葉を紹介します。

今回こちらの学生さんは、起業家向け発明塾のプログラムを修了しています。

また、学生向けについては、数年前から楠浦ではなく OBOG が対応することにしており、この塾生の「壁打ち」は発明塾 OB であり弊社メンバーの「畑田(はただ)」が対応しています。

==学生さんのことば

楠浦さんの著書「新規事業を量産する知財戦略」を読み、「私もこれやりたい！」の一心で、門をたたきました。

結果、できました。

何度も落とし穴にハマりながら、でしたが。

そもそも、新事業の創出には「ハマリ」がつきものだと思います。
スムーズに行くなら、すでに誰かがやってるはずだからです。

大切なのは、ハマった時にどう抜け出すか。

発明塾では、抜け出すためのプロセスを、体系的に叩き込んでいただきました。

いくら失敗事例を読んでも、自分がいざハマってみると、なかなか自力では気づけないもので、そんな時に、的確なサポートを繰り返していただきました。

本を読むだけ・セミナーを聞くだけ、では、たどり着けない領域に、
起業家向け発明塾は、連れて行ってくれました。

おかげさまで、これからの人生にワクワクしています。

本当にありがとうございました。

==ここまで

過去の学生向け発明塾とは異なり、「これはぜひ、自分の手で世に出したい」と思える企画を考えていただき、無事、たどり着かれました。なので、プログラムは修了ですが、スタート地点なんですよ。

「これからの人生にワクワク」とは、そういうことです。

試作や検証をどう行うか、また、その前に特許をどう出しておくか。やることは山積みだと思いますが、そこは、楠浦も畑田も度々やってきているのでご心配なく。時間がかかるけど、いや、かかるので誰もやらないことを、コツコツ進める。個人(起業家)の一つの戦略ですね。

今回、楠浦はプレゼンを受ける立場として最終回に参加しました。(正確には、最終回後のプレゼンに参加)

発明として「死角を突いたものである」「業界の非常に重要な課題を解決するものである」点から、高く評価しています。実用化に向け、引き続き支援していくことにしました。

学生さんでも、楠浦抜きでも結果が出る。それが、発明塾です。

起業家向け発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyokamuke-hatsumeijuku/>

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

起業家向け発明塾、および、企業内発明塾では、引き続き楠浦が「壁打ち・直接指導」を行います。

楠浦 拝

「未来を創れるよう、自分が見ようとしなない新しい情報に触れる。」～8週間パ

ッケージ講座は「楠浦さんの渾身の作品。」

e 発明塾通信 vol. 955(2022 年 10 月 27 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です

本日は、起業家向け発明塾参加者のお声を紹介しながら
「発明塾が始まる時の緊張感とワクワク」
をお伝えできればよいなあと考えております。最後までお付き合いくださいね。

＝＝起業家向け発明塾 参加者のお声
※「起業家向け発明塾」開始時点での感想です

今の思考の延長線上でばかりものを考えてはいけない。

自分の頭の中に未来を創る。
その設計図がビジネスモデルになる。
定量性が高まればソフトウェアになり特許になりうる。
それはアルゴリズムだから。

感銘を受けた。
自分の考えが強化されていた、ぶっ壊す。
壊すとハシゴが無くなった感じがして怖い。

空白が出来ると不安になる。
手が届くところに行くまでは頑張りどころ。

未来を創れるよう、自分が見ようとしなない新しい情報に触れる。
データベースを活用する。
有益な情報をキャッチ出来る思考回路を、事前受講講座で作る。
楠浦さんの渾身の作品。

初日から衝撃が走った。
さあ事前受講から始める。

楠浦さん、畑田さんありがとうございます。

==お声、ここまで

このお声は、開始初日の「ガイダンス」直後に頂いたものです。

ガイダンスは、これから何をするのか、何が起こるのか、端的にお伝えする場です。

この方は、ガイダンスを受けて「有益な情報をキャッチ出来る思考回路を、事前受講講座で作る。」とおっしゃっています。事前受講は、思考回路を作るためのものだ、ということですね。

それは「今の思考の延長線上でばかりものを考えてはいけない。」というひと言に、あらわれていますね。

「自分の頭の中に未来を創る。その設計図がビジネスモデルになる。」

それが、この方が今回、起業家向け発明塾を利用された理由なわけです。

未来を先読み、先取りし、ビジネスプランを立てる。自分では思いもよらなかった未来を、自分の頭の中に作り出す。

そのための準備が、事前受講講座だと。それでしっかりと思考回路を作っておかないと、情報がキャッチ出来ないんだと。そういうことですね。

「未来を創れるよう、自分が見ようとしない新しい情報に触れる。」

これが大事ですからね。

事前受講で思考回路を作って、「エッジ情報」や「壁打ち」でのコメントを受け止められるようにして、自分の頭の中に、思ってもみなかった未来を創る。

発明塾は、そのようにして進みます。

「楠浦さんの渾身の作品。」を、是非ご活用ください。

「発明塾」8週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

この方は、「8週間集中パッケージは穴が開くほどやった方が良い。」と仰っています。

「穴が開くほど」は、私も好きなワードです。

楠浦 拝

テキスト全体を振り返ると、発明塾の共通軸がある

e 発明塾通信 vol.957(2022 年 11 月 10 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾参加者のお声を紹介しつつ、発明塾の教材や指導法について、お話します。

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

最近、テキストや資料が非常に役に立つ、というお声をいただくことが多くなりました。
できるだけ「支援」をしたいため、「講義」「指導」は極限まで減らす、のが発明塾式です。

私が話せば話すほど、企画は進まなくなる、と考えています。

当然です。口を動かすと手が止まる。作業が進まないからです。

結果出してなんぼ、の発明塾では、できるだけ口より手を動かすことにしています。(しゃべってくれと言われれば、いくらでもしゃべりますが、、、)それが発明塾です。

さて、参加者のお声です。

「テキスト全体を振り返ると、発明塾の共通軸があると気付いた。

共通原則を、言い方や材料を変えて何度も伝えてもらうことで徐々に理解できてくる。」

発明塾の考え方や手法には、前例が無いもの、常識外れなもの、あるいは、常識に反するものが多くあります。

したがって、一度お伝えしただけでは、出来ない方も多い。そもそも、頭に入らない方もおられる。

例や表現、視点を変えて、何度も何度も、繰り返し繰り返しお伝えする。それが、発明塾の教材です。

これ全部受けたら、楠浦さんになれるわ。思わずそう言った企業内発明塾 OBOG がおられました。

なれるよね、たぶん。そう、私も返しました。

何と最近、全部受けた、という方が出てきました(笑)。とても楽しみです。

皆さんも是非、コンプリートしてください(笑)。

企業内発明塾参加者の方に、事前受講するよう指定している「8 週間集中パッケージ講座」は、新規事業や技術開発の企画提案にあたり、最も重要な講座を集めたものです。

「発明塾」8 週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

最近、これだけを受講した段階で、素晴らしい企画、あるいは、それにつながるエッジ情報やインサイトにたどり着かれる例が急激に増えています。頼もしい限りです。

本気で、効率よく成果を出したい方は、まずは 8 週間集中パッケージ講座にしっかり取り組んでいただくことをおすすめします。

楠浦 拝

「もしかすると楠浦さんなしで、企画書が作れる?!」と小さな自信が芽生え 始めています～発明塾参加者(知財部門)のお声

e 発明塾通信 vol.958(2022 年 11 月 17 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、

「もしかすると楠浦さんなしで、企画書が作れる?!」

と、小さな自信が芽生え始めた、企業内参加者のお声です。

なぜ、そこまで来れたのか。これが大事ですね。

非常に長文のため、まず1／3をご紹介します。全文見られたい方は、以下よりご覧いただけます。

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

==企業内発明塾 参加者のお声

どの参加者さんも同じとは思いませんが、多くの参加者さんが、自分の力というより、楠浦さんの力で企画が出来上がっている感触がある方が多いのではないのでしょうか。

実際、私も1回目はそうでした。

今回は、2回目の参加でした。1回目の発明塾を通して、発明塾で私が重要だと思ったことは、

- ・最新の情報(特許とウェブ検索)を探しているのか
- ・今考えている案は、本当に今考えられる最善の形態か
- ・とことん企画書を突き詰めて考えられているか

の3点を常に自分に問い続けることでした。

2回目の今回は、すでにこれがわかっていたので、昨年度より自分の力で企画書を作り上げている感触がありました。

これが本当に驚いたことで、「もしかすると楠浦さんなしで、企画書が作れる?!」と小さな自信が芽生え始めています。

ちなみに、2回目をとおして、私のマニュアル(上記3点)に

・プレゼンを聞いた人がどう受け取るかも追加されました。

楠浦さんはことあるごとに、このことの重要性を説かれておりましたが、本当の意味で理解していなかったように思います。

上記3点は「企画」を作り上げるために必要な要素、今回学んだ1点は「企画書」を作り上げるために必要な要素だと思います。

今回は、「企画書」を作り上げる段階まで進めることができたから気づけたことだと思います。

企画を通すというところまで今回で行くのかわかりませんが、通すつもりで、最後まで作りあげたいと思います。

==お声、ここまで(1/3を抜粋)

どの参加者さんも同じとは思いませんが、という前置き付きで、

「多くの参加者さんが、自分の力というより、楠浦さんの力で企画が出来上がっている感触がある方が多いのでは」

と、仰っています。ご本人も「1回目」はそうだったとのこと。

やむを得ないと思います。でも、今回は「自分で作れるかも？」と思った。

そこで重要な役割を果たしたのが、「自分マニュアル」です。

3点挙げておられますね。

- ・最新の情報(特許とウェブ検索)を探せているのか
- ・今考えている案は、本当に今考えられる最善の形態か
- ・とことん企画書を突き詰めて考えられているか

1つ目は、「エッジ情報」「エッジ特許」の話です。

2つ目は、「発明の理想状態」の話ですね。

3つ目は、「確信犯」ですね。

この3つを、徹底的に自分でやり抜いたら、できちゃったわけですね。

簡単です。できてしまえば、ですが。

過去、2回参加された方は少ないのですが、その大半は知財部の方です。

1度目は、まず知財化で成果を出す。

2度目は、新規事業の企画に育てる。

皆さん同じパターンです。一歩ずつ進めれば、できるんです。知財部が新規事業を提案し、推進する時代です。「発明塾」式なら、誰でもできるからです。

コツコツ、一步一步、確実に成果を出し、成功する。これが、発明塾の考え方です。
一緒に成果を出しませんか？

楠浦 拝

「子育て」と「発明塾」の両立は可能、心配しないで！～企業内発明塾 OBOG

のお声より

e 発明塾通信 vol.960(2022 年 11 月 24 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、
「子育てと、発明塾の両立」
のお話です。このお声は、前回紹介した
「もしかすると楠浦さんなしで、企画書が作れる?!」
のでは、というお声の続きです。

非常に長文のため、前回の続きの1／3をご紹介します。全文見られたい方は、以下よりご覧いただけます。

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

＝企業内発明塾 参加者のお声

子育てと仕事の両立は、どちらも中途半端になってしまうと悩む方が多いと思いますが、特に発明塾では悩みがつきませんでした。

楠浦さんとの討議や自主討議の直前・直後は特に時間をしっかりとって企画に向き合いたいところですが、どうしても保育園のお迎え時間があるので、納得いくまで取り組むということは残念ながらできませんでした。

しかし、時間がないからこそ、どう効率的に取り組むかというところにおいて、楠浦さんをはじめとして、支援者の方の力をうまく借りながら進めることができ、結果的に企画書はいい具合に完成できそうなところまで進めることができました。

結局、時間がなくても、時間をかける以外の別の方法をとることによって、どうにかなるので、子育てやその他理由で時間がない方も、安心して(そこまで構えず)発明塾に取り組んでもらって大丈夫だと思います。

＝お声、ここまで(前回の続き1／3を抜粋)

実はここ数年、女性の参加者がとても増えています。以前は、年に1名、いるかいなか。

今は、企業によっては、半数以上が女性です。

男女問わず、「子育て世代」が増えているのも特徴でしょう。育休明けなんです、という方が多く居られます。ご自宅から参加される方の近くの部屋で子供が遊んでいるのでしょうか、子供の声がたまに聞こえる、などということもあります。元気なことは、よいことです。

本気で取り組むのがモットーの発明塾ですから、子育てと仕事の両立で悩んでおられる方は、心配されるかもしれません。

しかし実際には、それほど心配はいらないようです。

「時間がないからこそ、どう効率的に取り組むかというところにおいて、楠浦さんをはじめとして、支援者の方の力をうまく借りながら進めることができ、結果的に企画書はいい具合に完成できそうなところまで進めることができました。」

私はともかくとして、支援者が肝ですね。

OBOG が、支援者としてさらに経験を積んで、発明塾の手法をマスターしていく。

そういう好循環が生まれますので、問題ないわけです。

そもそも弊社が、15 年前の創業時から、子育てと仕事の両立に配慮した結果として完全在宅勤務で運営していますので、コツはわかっています。

彼・彼女たちが、やりたいこと・やれることを、やりたいとき・やれるときに、やりたいだけ・やれるだけやってもらえる環境を準備すればよいだけなのです。

ちなみに前職のナノテクスタートアップでも、一部メンバーには完全在宅勤務を認めていました。

多くの OBOG が、「今後も発明塾に関わりたいから、支援者として参加したい」と仰います。

ありがとうございます。

発明塾は、こうして、一步一步着実に拡大してきました。

私と一緒に、新規事業を通じて、より良い社会を創りましょう。

発明塾が広まれば、自ずとそうなります。

楠浦 拝

技術やトレンドの変化が「けた外れ」に早くなる中での「新規事業創出」とは？

e 発明塾通信 vol.962(2022 年 12 月 1 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、
「変化が加速する時代の新規事業創出」
のお話です。このお声は、前回、前々回で紹介した
「もしかすると楠浦さんなしで、企画書が作れる？！」
「子育てと発明塾の両立は可能、あまり心配せずに参加を」
というお声の続きです。

非常に長文のため、前回の続きの1／3をご紹介します。これが最後です。全文見られたい方は、以下
よりご覧いただけます。

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

＝企業内発明塾 参加者のお声

理由はよくわかりませんが、技術開発の進むスピードやトレンドの変化がこれまでとはけた外れに早くな
っていることを感じます。

脱炭素も今はトレンドになっていますが、はたして5年後にはどうなっているのでしょうか。

そんな中で、いち早く最新技術やトレンドを察知して新規事業を考える必要があるというのはみなさんが
悩まれていることなのだと思います。

これを解決するための手法の一つが、特許技術を活用する発明塾の手法なのですが、私も、特許技
術を活用するというのが唯一に近い解決方法なのではと感じています。

これまでの知財部は、「事業があつて知財部がある」でしたが、これからは、「知財部があつて事業があ
る」といえる存在にならないといけないのだと思います。

社内でいろいろ反発がありますが、はねのけるためにも、個人がもっと力をつけていかなければなりませ
んね。

＝お声、ここまで(前回の続き1／3を抜粋)

「技術開発の進むスピードやトレンドの変化がこれまでとはけた外れに早く」

発明塾では、「時代は加速する」と話しています。

いわゆるソフトウェア関連の技術はもちろんですが、CRISPR など「遺伝子編集」を含む、情報を扱う技術の進化が、複数の領域で起こっており、それらが変化を加速させています。

これまでできないと思われていたことが、「情報操作」で可能になっている。そういうことです。

「脱炭素も今はトレンドになっていますが、はたして5年後にはどうなっているのでしょうか」

これも、脱炭素をテーマにされる方々にいつも言うのですが、「2025 年ごろには、世界ではあらかた勝負ついていますよ」ということです。スピード感ですね。

この方は知財部の方ということで、特に特許技術や特許情報の活用に注目されています。

前々回、前回のお声にあるように、知財部の方が自ら、知財を分析して新規事業をどんどん提案する。それを実践されているわけですね。

以前も、知財部の方が新規事業企画を提案し、「非常に必然性が高い」として採用され、新規事業が始まった例を紹介しています。ここ最近、こういう例が、発明塾では増えていますね。

新規事業は、誰が提案してもよいのです。発明塾でも、デザイナーの方や、営業の方が提案された例もあります。だったら知財部からも提案できるわけですね。

「社内でいろいろ反発がありますが、はねのけるためにも、個人がもっと力をつけていかなければなりませんね」

僕は、社内で反発があるのは、とても良いことだと思ってます。理由を以下に書いておきます。

1. どの会社でも反発があるんだろう、ということがわかる、つまり、他社でもほとんどできていないだろうと予想がつく
2. であれば、これができるかどうか、社内の知的財産(知的資産)のマネジメントのレベルが、他社と比較して、競争優位を持てるかどうかの分かれ目だろうと想像できる
(そしてそれが、事業創造に直結する)
3. やってみればよいだけだ、という結論になる

やってみればいいだけなんです。他がやってないわけですから。

やってみなはれ。意外とできまっせ、やってみたら。(関西弁で、大声でご唱和お願いします 笑)

そういうことです。答えは、いつもシンプルです。

楠浦 拝

「結果に達成感を感じています」「仮説の証明を進めていくのが楽しみ」

e 発明塾通信 vol.963(2022 年 12 月 8 日号)

本日は、
「新規事業提案が通った！」
という喜びのお声です。
参加者の方の励みになれば、ということでご紹介します。

==企業内発明塾 参加者のお声

11 月に行われた新規事業提案の検討会の結果が出まして、来年度のテーマ化が内定いたしました。
今年度は、仮説検証の他に来年度の企画書作成など進めて行くこととなります。
一部の審査員からは厳しいコメントや評価もありましたが、弊社内では進めにくいと言われていた分野の
新規事業開発を進められるという結果に達成感を感じています。
これ以上の達成感を感じられるという期待が大きく、仮説の証明を進めていくのが楽しみでなりません。

==お声、ここまで

実は、このお話には続きがあります。
「一部の審査員からは厳しいコメントや評価もありましたが」というところがポイントなんですね。
厳しい反対意見が出ないような、無難な企画ではダメなわけです。

「エッジ」を攻めているが故の反対意見は、むしろ大歓迎。そこを「ギリギリ」通せるだけの証拠は、しっかり集めている。「ギリギリを、自信をもって通す」これが、発明塾です。
というような、メッセージをお送りしました。
「一番よい、企画の通し方ですよ」「最高の企画だったのでは？」ということですね。

発明塾のキャッチフレーズの一つは、「苦労するかもしれんけど、出来たら最高！」ですから。

楠浦 拝

「ビジネスの実際の現場で戦うには何が必要か、に焦点が当てられている」

e 発明塾通信 vol.965(2022 年 12 月 15 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾について

「ビジネスの実際の現場で戦うには何が必要か、に焦点が当てられている」

「共感できる点が多く、まるで自身が答え合わせをしているような感覚」

とコメントいただいた、支援者の方のお声を紹介いたします。

参加者の所属部門長の方です。

==お声、ここより

今回は既存の事業・技術に囚われない研究開発テーマの発掘を目的に、オブザーバーとして参加させて頂きました。

そのなかでも、「発明塾」の進め方や本質の捉え方、参加者をファシリテートしていく際の言葉の選定センスなど、実務においても大変参考になりました。

研修と言うと兎角形式論や表層的な内容に終始しがちですが、「発明塾」はビジネスの実際の現場で戦うには何が必要か(どのようにロジックを組み立てるか)に大きく焦点が当てられていると感じました。当方自身がこれまでに得てきた知見と照らし合わせても、「発明塾」の手法は共感できる点が多く、まるで自身が答え合わせをしているような感覚がありました。

参加者は相応の苦勞をしたと思いますが、一方で新たな思考方法を授けて頂いたと思いますし、それが各人の今後の成長にもつながっていくと期待出来る、有意義な時間でした。

この場をお借りして改めて、楠浦さんに感謝申し上げます。

==お声、ここまで

「ビジネスの実際の現場で戦うには何が必要か(どのようにロジックを組み立てるか)に大きく焦点が当てられていると感じました」

発明塾は、「成果を出す」「結果を出す」ことに重点を置いています。

これは私自身の経験にもとづく所感ですが、結果を出してこそ、本人も、「この方法で間違いない」と思える。そして、「この方法で間違いない」と思えないと、大きなリスクは取れない。「おっかなびっくり」やっても、成功はおぼつかないわけです。

「確信犯」とは、そういうことです。

川崎重工時代に、当時のオートバイエンジン開発部門の部長から教えていただいたことです。

「「発明塾」の手法は共感できる点が多く、まるで自身が答え合わせをしているような感覚」
このようにおっしゃっていただけるのも、やはり、特に製造業を中心とした「現場」の感覚にもとづいた「手法」そして「言葉選び」になっているからでしょうか。
本当のところはわかりません。私の DNA であり、発明塾の DNA です。

結果を出したい方は、是非。

参加検討される方は、まず、以下をお読みください。

●「新規事業を量産する知財戦略～未来を預言するアイデアで市場を独占しよう！」

<https://www.techno-producer.com/books/>

楠浦 拝

今まではニーズ、本当の課題が特許から読み取れると思ってもらえなかった

e 発明塾通信 vol.967(2022 年 12 月 22 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾参加者の方が、「事前受講講座」を終えられた段階でお寄せ下さった「お声」をご紹介します。

標準的には、事前受講講座として以下を設定しています。

「発明塾」8 週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

最近の傾向として、事前受講を終えられた段階で、おおよそ半数の方が「スジの良いお題」「エッジ情報」にたどり着かれています。

「発明塾」8 週間集中パッケージだけで成果を出された企業さまの「上司のお声」は、以前紹介しました。上司が認める結果が出た、ということでした。

さて、本題です。

==お声、ここより

開発テーマ企画・立案・・・完了。

盛り沢山だったので、身につけるために再度立ち返る必要がある。

公報の請求項や明細を意識的に読むと、出願人、発明者のニーズでは？という内容を透かし見ることが出来る、という事を教材の誘導に従う事で体験できた。

今まではニーズ、本当の課題が特許から読み取れると思ってもらえなかった。

これを誘導なしで出来るようになることや、早いサイクルで仮説検証を繰り返すなど、習熟が必要な点は多々。

だが、出来る、と認識出来た事が大きい。

==お声、ここまで

こちらは、「発明塾」8週間集中パッケージの最終講座に設定している、以下講座についてのお声ですね。

e 発明塾「開発テーマ企画・立案における特許情報分析の活用」

https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/tokkyo_bunseki

「今まではニーズ、本当の課題が特許から読み取れると思ってもいなかった」という方が、「出来る、と認識出来た事が大きい」になる。

これが「発明塾」の威力です。多数の成功事例と実践事例の裏付けがあります。

皆さまも是非、「発明塾」で、成功への最短ルートをお試ください。

私は本来、こういう言い方はあまり好きでは無いのですが、そう言わざるを得ないぐらい、皆さんが、次々と成果を出しておられるのです。

そして、そういう方々が、「社内にもっともっと仲間を増やしたい」と仰ってくださいます。

それを手伝うのも、私の仕事です。

楠浦 拝

「開発や発明とかに縁遠い」ところから「経営層への最終発表」まで

e 発明塾通信 vol.970(2023 年 1 月 12 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾について

「開発や発明とかに縁遠い業務を行ってきて、更に会社から出されたテーマは全くの範疇外と我ながらよく参加した」

とコメントいただいた、参加者の方のお声を紹介いたします。

私も、よく最後までやり抜かれたと敬服しております。こういう方が、企業を成長させるんですね。なので、参加されて正解だと思います。

==お声、ここより

開発や発明とかに縁遠い業務を行ってきて、更に会社から出されたテーマは全くの範疇外と我ながらよく参加したと思う私ですが、経営層への最終発表まで終わって、発明塾に参加してその手法の有難さ(良さ)を改めて感じております。

正直に言えば、始めた時は、私、途中リタイヤするのかな？って思っていました。

が、そんな私でもお陰様で最終報告まで出来ました。

(それどころかメンバーのうち一人からはその方の企画が採用されたら企画内容でリンクする部分もあるので協力して欲しいとも言っていました！

実際はどうなるか分かりませんが、技術者であるメンバーにこう言ってもらえたことが(最終発表よりも?)嬉しかったです(笑))。

私なりに最終報告まで出来た理由を考えてみたところ、もちろん楠浦さんのきめ細かい指導やフォローはもちろんですが(余談ですが、楠浦さんの SNS のレスポンスの良さには尊敬すらを覚えました)、3 名でグループを組んでそれぞれの企画を隔週で支援者有/無しで議論するスタイルが、素人な私には合っていた気がします。

支援者よりも現場に近い目線で他のメンバーに助けてもらったり、楠浦さんや支援者からは経営の目線や現実的なアドバイスを頂け、それぞれに非常に参考になりました。

そして、ほぼ毎週のようにワークショップがあったのが大変な一方でよいマイルストーンになった気がします。

また、楠浦さんは「勉強になりました」はダメと仰っていましたが、『特許情報を確認する』という事を教えて頂き非常に勉強になりました。

特許情報はごく一部の特別な人だけのもので私の人生には関係ないと思っていましたが、企画書を作成するだけでなく、日常の業務でも技術について知りたいことがあれば Google Patents にアクセスするようになりました。（特許情報の読み方はまだまだ勉強中ですが…。）

なので、無い無し尽くしの私でも最終発表まで出来ましたし、社内でも少しでも興味を持った人がいれば、『企画書を作成して経営層に報告をする』という与えられたミッション以外にも個人でも会社員としても得るものは多いと思うので、その人のバックグラウンドに問わず参加してみることを薦めたいと思います。

==お声、ここまで

私は「企業内発明塾」開始時、その企業において「xx 研修」としている場合であっても
「これは研修ではありません」
「結果が伴わない、“勉強になった”、は認めません」
と、必ずお伝えします。

この方は、開発とも発明とも無縁。（当然、特許も読まれませんね）会社で決めた「お題」の範囲も、専門外。よく参加されたと思いますし、また、最後まで良く続けられたと思います。
ある意味、それ自体が「結果」だと思います。

この方が提案された新規事業は、おそらくですが、他の方の企画が具現化する際に必要になるものだと思います。（お声で言及されている通りです）
「その先」の新規事業の企画だということですね。
過去も何名か、営業の方やデザイナーの方など、様々なバックグラウンドの方が結果を出されています。

よく、「今の仕事は営業なのですが、参加しても大丈夫でしょうか」のようなご質問があります。
まったく問題ありません、あなた次第です。常に、そうお答えしています。皆さんも是非。

弊社サービス一覧

<https://www.techno-producer.com/service/>

「e 発明塾」や「動画セミナー」で、まず知識と「自信」をつけてから、という方も増えています。
皆さんのペースで「コツコツ」進めていただくのが「発明塾」式です。
「小さな成功体験を積み重ねる」「結果が出れば人は育つ」で、お願いします。

自信が無い方は、e 発明塾で、「小さな結果」を積み上げることをお勧めします。

楠浦 拝

「情報探索自体のやり方を、根本的に見直す必要がある」～エッジ情報セミナー

一動画へのお声より

e 発明塾通信 vol.972(2023 年 1 月 19 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、発明塾動画セミナー「エッジ情報」探索とその活用 を利用いただき
「情報探索自体のやり方を、根本的に見直す必要がある」
と感じたという「電機メーカー 知財部門」の方のお声を交え、関連内容を紹介します。

● 発明塾動画セミナー「エッジ情報」探索とその活用

<https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/douga-edgejoho>

==お声、ここより

1) 動画セミナーのメリットとして感じている点

聞き逃しがなく、何度も繰り返し確認できる。通勤時間などスキマ時間にも聴講できる。聴講スピードも調整できる。

2) 受講して得たことを、今後どのように生かそうと考えているか

情報探索自体のやり方を、根本的に見直す必要があると感じた。

セミナー内で事例を通して、考え方、陥りがちな点、マインドなどをお示しいただいたので、実際に自分でトライしてみて、自分なりの方法を身につけるために、生かしていきたい。

3) 動画セミナーの利用を検討されている方へ向けたメッセージ

エッジ情報という考え方を理解したい方、情報探索の具体的な方法を身につけたい方は、ヒントが沢山もらえる有用なセミナーだと思います。

==お声、ここまで

この方は、通勤のスキマ時間にご利用いただいたようですね。ありがとうございます。

特にこの「エッジ情報」のセミナーは、内容が非常に濃いので、何度でも聴いていただけるのは、私にとっても非常に非常にありがたい。

1 回で、すべてを理解できる方はほとんどおられないでしょうから、何度でも聴いていただきたい。

ちなみに私は最近、毎日 10 キロほどジョギングをするのですが、その際、Podcast で経済や最先端技術に関する配信を聴くことにしています。

内容については、

「情報探索自体のやり方を、根本的に見直す必要がある」

「事例を通して、考え方、陥りがちな点、マインドなどをお示しいただいた」

「自分でトライしてみて、自分なりの方法を身につける」

とおっしゃっています。

エッジ情報の最新の事例は、「イノベーション四季報」も参考にさせていただくとよいでしょう。

● 新規事業・起業・投資の羅針盤 イノベーション四季報

<https://www.techno-producer.com/innovation-shikiho/>

もちろん、イノベーション四季報へのお声にも

「レポートで示されている着眼点が参考になりました」

「材料メーカーの人間として発想を広げる例」

「特許を調べる際の注意点や特許分割による権利を広く取る事例」

のように、情報収集と共に、その視点や手法が学べるというご指摘がありますね。

「イノベーション四季報」がどのような調査を経て出来上がるか、その裏側をもっと知りたい方には、この「エッジ情報」セミナー動画がお勧めなんです。

多数の事例と共に、楠浦の「思考回路」を、私自身が解説していますから。

「イノベーション四季報」を読みながら、この動画を見ると、分析手法に関する理解が深まるでしょう。

最後に、「エッジ情報」セミナーの冒頭部分の私の発言を、一部抜粋紹介しておきます。

（一部、改変補足）

「まずエッジ情報探して何よ、ということですね。

それはひとことで言うと、他の人はまだ気付いてないんだけど、実はこういうところに今後チャンスがあるんじゃないか、芽があるんじゃないか、そういうのを探すこと。

それが一つの企画のコツというか、基本的にそういうふうに考えているっていうのがあります。

だから、企画にはエッジ情報という考え方が不可欠なんですね。」

新規事業や投資において、特許情報に限らず、すべての情報分析の基礎になるのが、「エッジ情報」という考え方です。

「事例を通して、考え方、陥りがちな点、マインドなど」を紹介しています。

この手法を知らない方の多くは「情報探索自体のやり方を、根本的に見直す必要がある」と思います。
「イノベーション四季報」と併せて、ご活用くださいませ。

楠浦 拝

「やらない理由」を一つひとつ潰し、「確信犯」を量産する

e 発明塾通信 vol.974(2023 年 1 月 26 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

今回は、企業内発明塾に支援者として参加いただいた方のお声です。

「より多くの「確信犯」が生まれることを期待します」

との、ありがたいお言葉を賜っております。

==お声、ここより

参加させていただく前は、知財調査を主軸とした新たなアイディエーションのためのフレームワーク程度に思っていました。

もちろん、発明塾には体系立てられたフレームワークやテンプレートも用意されており、丁寧な使い方サポートもあります。

しかし、本質は、日本企業の中で散見される、やや硬直化し、特定分野に偏重した文化を持ちがちな組織に対して、いかに効率的、効果的に新規企画をとおり、さらにはその先の新規事業の成功までを真剣に考えることにあったと感じました。

新規企画は不確定要素も多く「やらない理由」が先に立つことが多いものです。

それを「やるべき」でなく「やらない手はない」に落とし込むことの妙は日本企業の特性を熟知されておられる楠浦先生ならではの手法だと思います。

今後も卒業生を中心により多くの「確信犯」が生まれることを期待します。

==お声、ここまで

「体系立てられたフレームワークやテンプレート」

「丁寧な使い方サポート」

弊社は教材開発企業ですので、このあたりは日々拡充しております。

最低限のフレームワークは、「8 週間パッケージ」で提供しております。これだけで成果を出す方が増えていますので、本格的に企業内発明塾に取り組む前に、是非ご活用ください。

「発明塾」8 週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

いきなり、楠浦の支援を受ける自信や余裕のない方にも、おすすめです。まずこの講座で理解を深め、自信をつけましょう。

「本質は、日本企業の中で散見される、やや硬直化し、特定分野に偏重した文化を持ちがちな組織」既存事業で圧倒的な成果を出されていることの裏返しですので、私はこれを悪いことだとは全く思っておりません。それを前提にして、新規事業を立ち上げる方法が、ちゃんとあるのです。それを用いれば、上記のような課題を持つ組織でも、新規事業のスムーズな立ち上げが可能です。

「日本企業の特性を熟知されておられる楠浦先生ならではの手法だと思います」ご指摘いただいている部分が、まさにそれですね。日本には日本のやり方がある、ということです。強みを殺さずに、弱みを消す。これが重要です。

「新規企画は不確定要素も多く「やらない理由」が先に立つことが多い」既存事業が、「ダントツ」な場合、やらない理由はいくらでも出てきますからね。既存事業をリスクにさらすような事態は、いくらでも想定できますし。（例：レピュテーションリスク、等）それでも、「やろう！」と言わせる企画を、「効率的」「効果的」に「本気」で創る。これが、発明塾です。どのサービスから入っていただいても結構です。

サービス一覧

<https://www.techno-producer.com/service/>

すべての道は「成果」「成功」に続いています。成果が自信を産み、さらに大きな成果を出す。それが成功につながる。そして、「確信犯」を量産する。発明塾のサービス群、教材網を、そのように設計しています。私は設計者ですから。

「発明塾」8 週間集中パッケージの受講者の方から、
「テキスト全体を振り返ると、発明塾の共通軸があると気付いた。共通原則を、言い方や材料を変えて何度も伝えてもらうことで徐々に理解できてくる」
とのお声をお寄せいただいたこともあります。

「確信犯」を量産するのが、発明塾です。
川崎重工 オートバイ設計部門の、通称「赤鬼」部長の口癖だった「確信犯」が、今も私の座右の銘です。

楠浦 拝

新規事業の情報収集「銀の弾丸」は？

e 発明塾通信 vol.976(2023 年 2 月 2 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

今回は、発明塾動画セミナー「エッジ情報」探索とその活用の受講者のお声です。

「エッジ情報」探索とその活用

<https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/douga-edgejoho>

以前は、企業内発明塾「必須受講講座」に指定しておりましたが、内容がやや高度であるとの指摘が多かったことから、別の簡素な講座に置き換えました。

しかし、この方からは

「技術者は、もっと IR 資料を読むべき」

と感じた、と、ありがたいお言葉を賜っております。

楠浦的には、今でも「必須受講」講座です。

そして、発明塾式情報分析の「手の内のすべてを公開した」講座です。

「本気の方向け」「必ず結果を出したい方向け」の講座です。

本気の方は、企業内発明塾検討前に、ぜひ受講下さい。

==お声、ここより

8 週間パッケージ受講済ですが、エッジ情報に関する理解度をより高めるために受講した。

結論としては理解が深まる良いセミナーだった。

主な気づきは 3 つ。

まず、技術者はもっと投資家/経営者視点を持つ必要があり、IR 情報を読むべきと感じた。

さらに IR のどこを読むべきか、ポイントも参考になった。

次に、情報収集のコツや分析事例の記載があり、実際どのようにして着目企業や業界構造を明らかにしたのかイメージできた。

一方で、情報の取捨選択や効率的な分析手法は存在するものの、一定の地道な作業も重要と感じた。

銀の弾丸はない。

実際に自分が企画中の案件で手を動かし、蹊いたポイントと本セミナー内容を照らし合わせ、より理解を進め、自身の血肉とし、メンバーに伝えていきたい。

==お声、ここまで

8 週間パッケージ受講後に、「エッジ情報」探索とその活用 講座を受講されています。
これにより、エッジ情報に関する理解が深まったとのこと。

おそらく、この順番が良いのだらうと思います。

発明塾の考え方の基礎をインストールした上で、「エッジ情報」の探し方を豊富な事例で理解する。
そんな感じですね。

「実際どのようにして着目企業や業界構造を明らかにしたのかイメージできた」

はい、あそこまで解説すれば、イメージできない方はおられないと思います。それぐらい、実際の「思考回路」「作業工程」を、丁寧に、1 スライド 1 スライド、詳しく解説しています。

「技術者はもっと投資家/経営者視点を持つ必要があり」

一歩間違えるとスーパーマン願望になりますが、「新規事業に取り組みたい」という方は、経営者・投資家に通じる「言葉」を持つ必要があります。

「情報の取捨選択や効率的な分析手法は存在するものの、一定の地道な作業も重要」

ご指摘の通りで、「地道な作業が必要」だからこそ、「効率よくやる必要がある」わけなんですね。

何で効率よい方法が大事か、というと、これに尽きる。「地道な作業」に割くための時間を確保するために、「効率よく」するわけです。

これは、発明塾の手法全般に言えることです。

「無駄を省いて、本当に価値がある作業に集中する」

これは、設計の本質です。

例えばオートバイのエンジンは、「重さ」との戦いです。できるだけ「ぜい肉」をそぎ落としつつ、必要なところには「筋肉」をつける。これが、「機能と美しさ」につながる。そういう世界です。

「無駄を省くから、本質に集中できる」の例としては「(自分が知らなかったとしても)誰でも知っているような情報は、読まない」ですね。他の多くの人が知っていることで頑張っても仕方ありません。

これも、動画内で詳しく説明しています。お楽しみください。

楠浦 拝

「行き詰まりの先にどのようにして到達するのか」発明塾に終わりは無い

e 発明塾通信 vol.978(2023 年 2 月 9 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾について

「発明塾に終わりは無い、終わりが始まりなんだ」

「行き詰まりの先にどのようにして到達するのか、自身で身をもって体験しながら学べる場は発明塾以外には無い」

とコメントいただいた、参加者のお声を紹介いたします。

==お声、ここより

楠浦さん、濃密な3か月をありがとうございました。

発明塾を終えて感じることは、発明塾に終わりは無いということです。

楠浦さんも仰っていたことですが、これが始まりなのだと今、身に染みて感じています。

私は一貫して右往左往を続け、行き詰まっただけで正直苦しいこともありました。

ですがその行き詰まりも発明塾の想定範囲内。

自分で気づき、抜け出せるようにと楠浦さんをはじめ支援者の方々が手を差し伸べてくださいました。

普通の研修であれば行き詰らないよう、上手く立ち回れるようにと教えたりするのだと思いますが、発明塾ではそういった小手先の技術ではなく、発明塾が終わった後にでもきちんと独り立ちができるよう、教えて行き詰りが体験できるようになっています。

新規事業を立ち上げるのに行き詰まらない訳がありません。

その行き詰まりの先にどのようにして到達するのか、自身で身をもって体験しながら学べる場は発明塾以外には無いのではないかと思います。

また、主体が“参加者自身”にあることも発明塾の特徴かと思っています。

通常、会社で何かを検討する際にはチームで行うことが多いですが、それでは各人の意向を汲み取り、とすれば何の面白みも無く無難な物に終着しがちです。

一方で発明塾の場合にはグループや支援者の方々と議論を交わしながら、参加者本人が企画の検討を行っていきます。

グループや支援者の方々もアイデアを潰すのではなく、育てるというスタンスで関わってくださるため、面白みのある尖った企画ができやすい環境にあるのだと思います。

このメソッドが発明塾の期間内だけで終わってしまうことの無いよう、きちんと自身に定着させるよう、今後も引き続き同期たちと共に企画のブラッシュアップを続けていきたいと考えています。

==お声、ここまで

こちらこそ、3ヶ月間ありがとうございました。始まるとあっという間です。

もう終わりかと寂しい気持ちにもなりますが、皆さんは「ここからがスタート」です。

「発明塾」の終わりが、みなさんの始まり。

「新規事業を立ち上げるのに行き詰まらない訳がありません。

その行き詰まりの先にどのようにして到達するのか、自身で身をもって体験しながら学べる場は発明塾以外には無いのではないかと思います。」

行き詰まらない方も、稀に、おられるかもしれません。しかし、そういう「成功事例」から、多くの方が学べることは少ないかもしれません。

私の事例含め、「行き詰まりまくった」けれど、「なんとか抜け出して成果を出した」という事例のほうが、多くの方にとって、参考になるでしょう。

発明塾は、そういう事例の宝庫です。ありとあらゆる「行き詰まり」の経験が、詰まっています。

そこからの抜け出し方を、学びながら実践し、抜け出していく。そういう仕組みになっています。

「今後も引き続き同期たちと共に企画のブラッシュアップを続けていきたい」

良い仲間と良い議論を通じて切磋琢磨しながらも、自身の企画の「エッジ」を見失わないよう、新規事業の立ち上げに邁進してください。

良い仲間を(社内に)増やすためにも、後進の方へのご支援、よろしくお願いします。

楠浦 拝

新規事業創出に役立てず、「漫然と特許を読む」のはもったいない

e 発明塾通信 vol.980(2023 年 2 月 16 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、e 発明塾「開発テーマ企画・立案における特許情報分析の活用」について、受講者の方からいただいたお声を紹介いたします。

(「発明塾 8 週間集中パッケージ」の一部として受講されています)

e 発明塾「開発テーマ企画・立案における特許情報分析の活用」

https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/tokkyo_bunseki

==お声、ここより

特許についてはある程度、制度等を理解しておりますので、内容は非常に理解しやすかったです。

普段、競合他社の特許出願を読むだけでしたが、特許公報から本講義のように新規テーマが創出できる利用方法は、まさに目からうろこが落ちる感じがしました。これまで、漫然と特許を読んでいただけだったのが、もったいなかったと感じました。

==お声、ここまで

「漫然と特許を読んでいたのがもったいなかった」というのは、至言ですね。

私はかつて、回覧されていた特許すら読んでいなかったもので、読んでおられるだけ素晴らしいのですが、たしかに「漫然と」読んでも、いろいろもったいないだけです。

この方はおそらく、「競合の特許公報が回覧されているので読んでいた」ということではないかと思います。そういう方は、多いのかもしれませんが。

でも、特許の「美味しいところ」は、実はそこではないんですね。

特許情報は、新規事業に活用してこそ、真価を発揮する。

特許情報から新規事業を産み出すのが、最も「特許情報の価値を最大化」できる。

それが、発明塾の考え方です。

「理解しやすかった」「目からうろこ」と仰っていただいた e 発明塾「開発テーマ企画・立案における特許情報分析の活用」は、ひとこと言うと「特許情報をヒントに、新規事業の企画をうみ出したプロセスを、追体験できる」講座です。

お声の通り、特許を読み慣れている方であれば、どなたでも理解いただける内容にしています。

題材は「技術マーケティング」の事例で、私が Start-Up 経営時に、実際に資金調達にこぎつけた「ナノインプリント」での事例です。

(事業の一部は、大手化学企業に買収されました)

特許情報分析の基本とともに、新規事業企画に欠かせない「売れる・勝てる・儲かる」の視点への落とし込み方を学んでいただく、欲張りでお得な講座です。

フレームワークの一部は、以下のコラムで紹介しています。

新規事業企画書の書き方と成功事例【見本あり】 ～3つの視点で事業の魅力を伝える

<https://www.techno-producer.com/column/how-to-write-innovation-proposal/>

最近では、「売れる・勝てる・儲かる」+「出来そうか」「オモロいか」などを、新規事業企画の選定基準にしている、と公言される企業も増えています。

「発明塾式」が、普及してきました。

来年あたり、IR資料で「発明塾で成果が出ました」と公表される企業様も出てくるでしょう。

楽しみです。

特許を読み慣れていない方は、e 発明塾の他の講座、例えば、以下を先に／以下と併せて受講下さいませ。

本質から学ぶ特許概論

<https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/tokkyogairon>

3M の特許などを題材に、特許公報の読み解き方を学べる講座です。

特許公報を情報として読むには、特許制度に加え、特許戦略の理解も欠かせません。

特許の情報としての活用法を学ぶ講座、と言えいいでしょうか。

ちなみに特許情報の威力については、企業内発明塾 OB0G が、以下のようにコメントしています。

新規事業アイデアの「質が高まる」「客観的戦略探索ツール」が「知財」

<https://www.techno-producer.com/newsletter-bn/vol-785/>

==お声、ここから

あるアイデアに対して、知財、特許という切り口を設けることで、アイデアの価値の客観視、事業へのインパクト、競合情報、必要要件のような、横断的評価が可能になり、常にアイデアの形を変えながらダイナミックに議論することができました。

特許はどちらかというと企画プロジェクトの後半から確認、取得しに行くものという認識でしたが、プロジェクトの初期段階から客観的戦略探索ツールとして取り入れることで、企画の質が高まることを実感しました。この感覚をより多くの関係者がつかみ、対等にディスカッションできるようになることがこれからの事業創出に欠かせないものになると考えます。

デザイン思考、マーケティング手法などなどが存在する中で、一つの思考法として非常に役立ちました。

==お声、ここまで

現在私は、興味がある企業とテーマについて、契約しているデータベースに検索式を登録して、毎週、特許が配信されるようにしています。

これを、知財業界では「SDI」(エス・ディー・アイ)と呼びます。

毎週土曜日に読むのですが、楽しみで仕方ありません(笑)。

私の場合は、それで新規事業を考えるというよりは、皆さまの新規事業を加速させるための情報収集です。気になった情報は厳選した上で、企業内発明塾 OBOG へ、邪魔にならないようにこっそり送っています(笑)。

楠浦 拝

各個人のアイデア・企画にあわせ、ベストな解と一緒に、かつリアルタイムに 探索

e 発明塾通信 vol.981(2023 年 2 月 21 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾について

「各個人の状況に照らし合わせてベストな解と一緒に、かつリアルタイムに探索してくれる」

「そのメンバーの状況に合わせた企画書に仕上げていく考え方が勉強になった」

とコメントいただいた、参加者のお声を紹介します。

==お声、ここより

楠浦さん、3 か月という短い期間でしたが多くのご指導ありがとうございました。

受講開始前は、本当に企画書提案までいけるのかは不安でしかありませんでしたが、実際に「企業内発明塾」のワークショップ(WS)が始まると、着実に企画書の形になりつつあるというのが実感できたのは安心材料になりました。

第6回までで企画書を仕上げなければならないという「成果創出」を「コミットする」サービスの形態にもあるのかなと思っています(笑)

個人的な感想になってしまい申し訳ありませんが、御社のサービスはやはり楠浦さんが一緒に伴走してくれることに最も価値があると感じました。

事前に「発明塾」の8週間集中パッケージを受講しましたが、実際に企画書の形に落とし込もうとすると、容易にできる訳がなく、楠浦さんのご尽力無しではこの企画書は完成できなかったと振り返って思う次第です。

また、個々のアイデアやテーマの状況が違う中で、各個人の状況に照らし合わせてベストな解と一緒に、かつリアルタイムに探索してくれる。

この経験は、楠浦さんと一緒に取り組まないとその価値は十分に理解できないと感じました。

さらに、一緒に参加したメンバーの製品やアイデアの形が全く異なっているにもかかわらず、そのメンバーの状況に合わせた企画書に仕上げていく考え方なども非常に勉強になりました。

単に、自分の企画書を作成するだけでなく、他の受講生に対するコメントなどを得て、発明塾のノウハウの経験値を積むことができたと感じています。

最終的な価値は、実際に受講してみないと得られないとは思いますが、受講で得られた知識や経験は今後の社会人人生において必ずプラスになりますので、是非受講されることをお勧めいたします。

楠浦さん、どうもありがとうございました。

==ここまで

「事前に「発明塾」の8週間集中パッケージを受講しましたが、実際に企画書の形に落とし込もうとすると、容易にできる訳がなく、

楠浦さんのご尽力無しではこの企画書は完成できなかったと振り返って思う次第です。」

ありがとうございます。

このへんは、「どのクオリティの企画書を求めるか(求められるか)」によるのだろうと思います。

私が支援する場合は、社長、あるいは、役員プレゼンを前提にします。それに値する案件に、仕上げていきます。

そこまでではない、あるいは、そういう指導を受ける前に、しっかり準備をしておきたい、という方は、「発明塾 8 週間集中パッケージ」をご利用ください。基礎を学んだからといって、すぐに私と同じレベルになるわけではありませんが、始めないと始まりません。

むしろ、基礎を学んでおかないと、私が支援してもピンとこない、何を言われているかチンプンカンプンだ、ということになりかねません。それはそれで、費用も時間も、たいへんもったいないですね。

発明塾 8 週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

短期間で、社長さんが満面の笑みで一発オッケーを出す企画を仕上げるには、それなりの指導が必要です。

「個々のアイデアやテーマの状況が違う中で、各個人の状況に照らし合わせてベストな解と一緒に、かつリアルタイムに探索」

「メンバーの製品やアイデアの形が全く異なっても、そのメンバーの状況に合わせた企画書に仕上げていく」

これは非常に重要な点だと思います。

「型」「フレームワーク」に無理やり押し込むことはしません。可能性を潰してしまう、あるいは、見えなくしてしまう可能性があるからです。実際、そういう例を目撃してきたからです。

語るべき物語は、一人ひとり、違うものです。発明塾は「個性を活かす」という考え方で、運営されています。しかしこれは、言うは易しですが、発明塾以外では、実践は困難なのかもしれません。

個性を無視して「こういう筋書きにするとウケる」などと言って、金太郎飴化すると、途端に面白くなくなる。多数の企画を目にする経営者にとって、「初めから最後まで、聞いている面白い」企画になるかどうか。それを考え抜くことも、発明塾での仕事です。（発明塾は、研修ではなく仕事です）

過去のお声で、「いつもは叱咤激励型の社長が、3件とも面白い、どうやって思いついたんだ？とコメントした」というものがありました。話のオチは「思いついたんじゃない、思いつきでやってはだめなんです！」でした（笑）。こういうのがいいですね。

光景が目には浮かびます。非常に微笑ましい。いい会社ですね。

発明塾は、新事業創造を通じて、個を変え、組織を変え、企業を変え、世界を変える。

普段は厳しい社長も、思わず身を乗り出して、「こんな面白い企画、どうやって見つけたのか」と聞いてくる。サイコーです。

答えは「発明塾！」ですね。

楠浦 拝

現場を知るエンジニアが事業の種を提案できれば、もっと会社は成長する

e 発明塾通信 vol.983(2023 年 3 月 2 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾について

「現場を知っているからこそ顧客のニーズを多く感じる立場であり、
現場を知るエンジニアが事業の種を提案できることがもっとできれば
会社としてもっと成長できる」
とコメントいただいた、参加者のお声を紹介します。

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

==お声、ここより

これまでエンジニアとしてキャリアを送ってきましたが、知財について疎く、
特許・新規事業開発については自身に全く関係のない話と思っていました。
(特許は全く読んだことありませんでした。)

そのような私でも発明塾を受講し、エッジ情報にもとづき、それを突破する形で
新規事業提案が可能でできることを体感できたことは、目から鱗の思いでした。

今回8週間集中パッケージの受講からでしたが、中身が非常に濃く、時に主務との
兼ね合いが厳しい場面もありましたが、発明塾の内容が自身のスキルアップに
繋がっているとの確信があったことで、やりきることができました。

主務と兼ね合いによる時間的な制約があったことは、考え過ぎを防止する意味では
自身にとっては逆に良かったのでは、とも感じています。もしもっと専念できる環境で
あったならば、考え過ぎ、調べすぎで悶々とし、右往左往していたことと思います。

多くのエンジニアは以前の私と同じような状況かと思っています。

今回受講してみて、現場を知っているからこそ顧客のニーズを多く感じる立場であり、
現場を知るエンジニアが事業の種を提案できることがもっとできれば会社としてもっと
成長できるのでは、と感じています。

一方で実務との兼ね合いが困難な場面も多々あることを実感していますので、そのあたり
を上手くフィードバックできる仕組みづくりについても何らかの会社に提案していきたいと

考えております。

この度は貴重な体験を有難うございました。

==ここまで

「特許は全く読んだことありませんでした」

もはや、企業内発明塾では「お約束」というか、「定番」のフレーズになりつつあります(笑)。特許を読んだことがない。知財に興味がなかった。特許は自分には関係ない。そういう方ばかり(笑)、企業内発明塾にお越しになりますね(笑)。

まあ、私の場合は新規事業を担当してからもそうでしたから、そういうものなのでしょう。

そんな私でもここまで来れましたので、特に問題はありません。

特許を読んで結果を出す方法は、「発明塾8週間集中パッケージ」でマスターできます。

上記の通り、「特許を読んだことがない」という方でも問題なく理解できます。

発明塾8週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

「そのような私でも発明塾を受講し、エッジ情報にもとづき、それを突破する形で新規事業提案が可能でできることを体感できた」

しかも、すぐに事業が立ち上がるであろう素晴らしい提案でした。

現場業務が多忙を極める中、非常によく頑張ってくださいました。

「発明塾の内容が自身のスキルアップに繋がっているとの確信があったことで、やりきることができました」

小さな成功体験が、自信を生み、さらなる挑戦につながる。これが発明塾です。

「時間的な制約があったことは、考え過ぎを防止する意味では自身にとっては逆に良かった」

前向きな方ですね。以前紹介した「育休明け」の参加者も、「忙しいなりに、やり方はある」とおっしゃっていました。忙しいからこそ、むしろ良いのでしょうね。

そういえば私も、新規事業担当のときに、約一年で中小企業診断士の試験に合格しました。

「現場を知っているからこそ顧客のニーズを多く感じる立場であり、現場を知るエンジニアが事業の種を提案できることがもっとできれば会社としてもっと成長できるのでは」

こういう方には、ぜひ、経営幹部になっていただきたいと感ずます。そのためにも、結果を出す必要がある。だから、発明塾があるわけです。

私の責任は重大ですが、それもまた楽しい。

「キース・ロックハート」という「ボストン・ポップス・オーケストラ」の指揮者が、「責任中毒」という言葉で、指揮者という仕事の面白さを表現しています。

責任とは、そういうものなのだと思います。

楠浦 拝

やはり出口は「事業・収益」だと再認識～「既存事業の見直し」にも役立つ

e 発明塾通信 vol.985(2023 年 3 月 9 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、企業内発明塾について

「説得力がある資料は、多くの公知事実と、それに基づく少しの推測」という言葉が個人的には1番印象的でした」

「やはり出口は “事業・収益” である」

「全く新しい事業企画だけでなく、既に開発を進めている案件について戦略・方向性を見直すことにも活用」

とコメントいただいた、参加者のお声を紹介します。

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

==お声、ここより

短い期間でしたが、大変貴重なご指導をいただき、ありがとうございました！

8 週間集中パッケージを終えた時点では企画書まで作りこめる自信が持てませんでしたが、その基本的なスキル・考え方をベースに、企業内発明塾にて楠浦さんに具体的なアドバイスをいただいたことでなんとか企画提案書を仕上げる事が出来ました。

その意味では、リアルな企画を検討している方は、企業内発明塾まで通して受講されることを強くお勧めしたいと思います。

本当に提案技術を欲しているファーストユーザーを特許情報に限らない様々な観点で調べることや、顧客へ提案する際にどういう資料を持っていけば次のアクションにつながるのか、など多くの気づきがありました。

「勝てる」「売れる」「儲かる」を、社内で説得力をもって示すためにはどんな根拠が必要か、この辺は企業内発明塾を受講しないとリアルな体験として得られなかったと、振り返ってみて実感しています。

「説得力がある資料は、多くの公知事実と、それに基づく少しの推測」という言葉が個人的には1番印象的でした。

弊社内でも、「勝てる」「売れる」「儲かる」という勝ち目を明確にせずに技術開発を進めているテーマがあることも事実ですが、やはり出口は「事業・収益」であるということを改めて強く認識した次第です。

その意味では、全く新しい事業企画だけでなく、既に開発を進めている案件について戦略・方向性を見直す

ことにも活用できますし、発明塾で学んだ考え方を今後も実務に活かしていきたいと思います。

最後に、改めて楠浦さんに御礼申し上げます。ありがとうございました。

==ここまで

この方の場合、

「8 週間集中パッケージを終えた時点では企画書まで作りこめる自信が持てませんでした」

とのことでしたが、全く問題なく、企画書に落とし込まれています。

当然のことながら、私も知らなかった市場機会を見つけておられます、さすがですね。

「説得力がある資料は、多くの公知事実と、それに基づく少しの推測」

これは、私のポリシーですね。熱意だけで成功できるほど新規事業は甘くありません。経営者はそれを熟知しています。修羅場をくぐってきているので、当たり前です。

どこまで「事実」を集められるか。それが「実は…」という、市場機会を独占する提案につながる。

これに尽きます。

「やはり出口は「事業・収益」であるということを改めて強く認識した」

これは、過去の参加者も、異口同音に仰っています。ある方は「独占という言葉に衝撃を受けた」とのこと。圧倒的に勝てる事業を考え抜くのが発明塾です。

儲からないことは、結局関係者全員が不幸になりますので、企業でやる必要はありません。経営者が毎日思っていることを、私の経験を交え、お話しているだけです。

「勝てる」「売れる」「儲かる」という勝ち目を明確にせずに技術開発を進めているテーマがある」

「既に開発を進めている案件について戦略・方向性を見直すことにも活用できます」

これは、ぜひお願いしたいですね。「勝てる」「売れる」「儲かる」が明確に説明できないテーマは、以下講座の手順で、徹底的に見直してください。

開発テーマ企画・立案における特許情報分析の活用

https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/tokkyo_bunseki

「8 週間集中パッケージ」を通して受講されることを推奨します。

「発明塾」8 週間集中パッケージ

<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

それでも自信がない方は、「企業内発明塾」へご参加ください。

ご存知ないだけで、すでに皆さんの会社内で、企業内発明塾を開催している場合もあります。

実際、ありました。弊社へ問い合わせただいて、おつなぎした例もあります。毎年開催、あるいは、年に複数回開催、という企業様が増えています。

自社で既に開催していないか、開催予定がないか、まずは企画部門・知財部門の方へ、お問い合わせください。

楠浦 拝

技術進化の流れを把握し、課題を効率よく先読みする～「エッジ情報」探索力を鍛えよう

e 発明塾通信 vol.987(2023 年 3 月 16 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、e 発明塾「課題解決思考(2)」の指導内容
「技術進化の流れを把握し、課題を効率よく先読みする」ための
「特許公報の活かし方」について、受講者のお声を交え紹介します。

==お声、ここより

◆「課題解決思考(2)」のご感想

発明の創出方法に関して、具体的事例の学習をテキストへの書き込みを繰り返して行うことで、基本的な流れがしっかりと習得でき、事例が進むにつれて、新たな手法、着眼についても学ぶことができたため、わかりやすかった。

技術進化の流れを把握し、課題を効率よく先読みすると言う点で、特許公報の生かし方や、どのような文献を見つければ良いか所望の結果について考えるといった、手法、思考を生かしていきたい。

(電子部品メーカー 企画部門の方)

==ここまで

「技術進化の流れ」は、課題解決思考(2)のメインピックの1つですね。

e 発明塾講座「課題解決思考(2)」

https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/kaiketsu_2

「先読み」の強力なツールになることを、具体例を2つ紹介し、実習いただきながら、理解し、身につけていただく形式の講座です。

特許公報の「どこをどう読む」のか、実際の特許公報を、「楠浦がどこをどう読んでいるか」も解説しています。

学生版発明塾で、毎週指導していた内容を、そのまま教材に落とし込んだものです。特許を読んだことがない方を含め、どなたでも、簡単に理解できるようにしてます。

企業内発明塾参加者の声に、よく「特許を読んだことが無かった」とあります。
それでも成果が出せるのは、この「課題解決思考(2)」があるからなんですね。

「どのような文献を見つければ良いか所望の結果について考える」も、「先読み」のひとつの応用例です。
こちらは、「仮説検索」(弊社商標)と呼んでおり、以下講座で多数の事例を用いて手法を詳しく紹介しています。

発明塾動画セミナー「エッジ情報」探索とその活用
<https://e-hatsumeijuku.techno-producer.com/douga-edgejoho>

こちらについては、別の方より以下のお声をいただいております。

「技術者はもっと投資家/経営者視点を持つ必要があり、IR 情報を読むべきと感じた。さらに IR のどこを読むべきか、ポイントも参考になった。」
「情報収集のコツや分析事例の記載があり、実際どのようにして着目企業や業界構造を明らかにしたのかイメージできた。」

企業内発明塾では、課題解決思考(2)、または、「発明塾8週間集中パッケージ」の後に受講されることを推奨している講座です。
やや高度な内容ですが、「何の、どこを、どう読むか」効率的な情報分析の基礎をマスターしたい方に、おすすめします。

発明塾8週間集中パッケージ
<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

楠浦 拝

「会社の念願の第3の柱として育つように」「全く考えもしなかった内容」

e 発明塾通信 vol.988(2023年3月23日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

今回は、企業内発明塾参加者のお声です。

「今回の発明塾で考えたことは、この新規事業検討時には、全く考えもしなかった内容です」

「実際に新規事業として採用されるように、会社の念願の第3の柱として育つように進めていきます」
たいへん頼もしい方です。

==お声、ここより

長すぎず短すぎず、限られた期間の中でアイデアを育てて企画書に仕上げるという過程を体験することができました。

そして、これから上層部に提案をし、最終的には予算を獲得するところまでやるという非常に実践的な内容です。

社内の人からは、よくあるコンサルの研修だと思われて、「いつ終わるの？時間ばかり取られるのに結局企画作るだけなんですよ。大変だね。」と言われましたが、

「よくあるコンサルの研修じゃないんです。本気でやる事業を考えています。絶対やりますからね。」と答えていました。

企画書の最終仕上げ中ですが、「保留」にならないように、「いいんじゃない？やってみたら？」という言葉をもらせるようにしたいです。

昨年、新規事業について営業開発内で半年位かけて案を練っていました。

色々と案は出ましたが、結局は、今の事業の延長線上にあるような内容で落ち着いた気がします。

今回の発明塾で考えたことは、この新規事業検討時には、全く考えもしなかった内容です。

それだけでもこの発明塾に参加した甲斐があったと思います。

あとは、実際に新規事業として採用されるように、会社の念願の第3の柱として育つように進めていきます。

いつもペースが後れがちでしたが、叱咤激励して後押ししてくださってありがとうございました。

(食品素材メーカー 開発部門の方)

==ここまで

「いつ終わるの？時間ばかり取られるのに結局企画作るだけなんですよ。大変だね。」
こう言われたそうです。確かに、企画をつくっても実現しないなら、大変です。というか、会社にとっても本人にとっても、時間の無駄でしょうか。

「よくあるコンサルの研修じゃないんです。本気でやる事業を考えています。絶対やりますからね。」
よくあるコンサルの研修に出たことがないので他は知りませんが、発明塾では「本気で」「絶対に」やっていただくのは事実です。仮に、発明塾でスキルアップしたいのだとしても、「本気で」「絶対に」やるしかありません。やらないと分からないことが、新規事業には多すぎるからです。

「昨年、新規事業について営業開発内で半年位かけて案を練って」
「結局は、今の事業の延長線上にあるような内容で落ち着いた」
あるある、ですね(笑)。今の延長線では、ダメなんですね。「ギリギリの論理的飛躍」(弊社商標)が、発明塾のキーワードです。
えー、そんなニーズ有るの？できるかできないか、どやろ、意外にできそやな。自分たちの強みも活かせるし、伸ばせる。ほなやろか、やってみなはれ。
そういうものを、じっくり、丁寧に、育てていく。それが、企業内発明塾です。

「会社の念願の第3の柱として育つように」
よろしくお願いしますね。社長に代わって、お願いします。

企業内発明塾

<https://www.techno-producer.com/kigyounai-hatsumeijuku/>

10年前は、研究開発部門主導で、研究・開発テーマの提案に向けたものが多かったですね。最近は、新規事業提案が9割。知財部門が主導して新規事業提案を行うものも増えています。世の中は変わります。

楠浦 拝

「好奇心とジャストアイデアだけで新技術と銘打ち、視野狭く自己満足な技術開発」に終始

e 発明塾通信 vol.990(2023 年 3 月 30 日号)

おはようございます、「発明塾」塾長の楠浦です。

本日は、
「好奇心とジャストアイデアだけで新技術と銘打ち、視野狭く自己満足な技術開発」
に終始していた、という、企業内発明塾参加者のお声を紹介します。
8 週間パッケージ終了後のお声ですね。学べば人は変わる、ということですね。

「発明塾」8 週間集中パッケージ
<https://www.techno-producer.com/hatsumeijuku-8week/>

そう言えば過去のお声にも、「衝撃を受けた」というものがありました。それぐらいでないと、変わらない、とも言えます。

==お声、ここより

「発明塾に参加して意識が変わってきましたが、以前は特許の読み込みを全くやっておりませんでした。好奇心とジャストアイデアだけで新技術と銘打ち、視野狭く自己満足な技術開発だということがよくわかりました。

特許を読み込み、世界の動向を掴み、他社の強みを理解し、その上でとるべき戦略を考えながら技術を開発する(技術マーケティング)という先読み・確信犯な技術開発を目指します。」

(食品系企業 研究所の方)

==ここまで

「以前は特許の読み込みを全くやっておりませんでした。」
またですね(笑)。笑うしかありませんが、現場はこうなっております。そういう方が、こうなります。

「特許を読み込み、世界の動向を掴み、他社の強みを理解し、その上でとるべき戦略を考えながら技術を開発する(技術マーケティング)という先読み・確信犯な技術開発を目指します。」

特許→先読み→確信犯へ。しっかり理解されています。

私も以前は、特許は全く読んでいませんでした。特許情報の価値や、その活かし方を、何ひとつ理解していませんでした。後輩に呆れられるぐらい、あまりにも特許について無知でした。

書籍「新規事業を量産する知財戦略―未来を預言するアイデアで市場を独占しよう！」に、こう書いています。実話です。

==書籍より引用

そんな頃、高校の後輩で大学では同期だった友人と飲んでいて、たまたま特許の話題が出ました。その時、僕があまりにも特許について無知なので、「楠浦さんはなんでそんなに特許のこと知らないんですか？特許の読み方とか調べ方とか知らなかったら、いい技術の開発なんかできませんよ」と驚かれたんですね。

「どこの誰が、何人ぐらいでどんなことを考えて、どんな開発して、それが今どんな製品になって世の中に出ているのか、よく読めばほぼわかります。

こんな情報源はないですよ。

特許は取得するかどうかとは関係なく、徹底的に調べて読んだ方がいいですよ」と教えてくれたんです。

要するに彼曰くは、特許情報はインテリジェンスの元であって、諜報活動の一翼を担う最重要情報源だと。

彼が勤めていたのは関西にある電子部品メーカーですが、2000 年当時、新入社員の段階で技術者にそこまで教育している会社があることに驚愕しました。

「あー、もっと勉強せなあかんな」と思いました。

==ここまで

もっと勉強せなあきまへんで一、上には上が居まっせ、ということです。しかし、2000 年にそこまで徹底的に新人技術者を教育しているとは、とても良い会社ですね。

「好奇心とジャストアイデアだけで新技術と銘打ち、視野狭く自己満足な技術開発」

これは本当にあるあるです。「好奇心とジャストアイデア」にもう一つ、「熱意」を付け加えると、だいたい失敗する(負ける)新規事業・技術開発の企画が出来上がります(笑)。そもそも、わかっている社長はそれにお金をつけません。

世の中には、上には上がいて、世界には天才がひしめいているのです。それでも勝てるもの、および、その中で勝ち筋を「仮説的」に見つける。それが、発明塾です。

書籍で紹介した後輩は、スタートアップ立ち上げ後に「楠浦さん程度の人、死ぬほどいます」と言ってくれました。

まあ、わかってるけど、それは立ち上げる前に言えや！と思いました(笑)。しかし、ここから発明塾の歴史は始まっているわけですから、この一言に感謝ですね。衝撃を受けないと、人は変わりませんし、そもそも、学べないのでしょうか。実感しました。

「普通の人、普通でない成果を出すには、どうすればよいか」
僕なりの答えが、発明塾です。

楠浦 拝

あとがき

読み終えて、どうでしたか。

「企業内発明塾」終了後の声だけでなく、「発明塾 8 週間集中パッケージ」「e 発明塾」への声も取りあげています。また、「企画が通りました！」という喜びの声も載せました。皆さんが今、どのような立場で何をしておられるか、僕にはわからない部分もありますので、できるだけ多様なメッセージを送っておきたいからです。そしてやはり、僕が経験談を話すよりも、「他の仲間が何をして、どう感じているか」を共有したほうが、みなさんにとって得るものがより大きいのではないかと思います。発明塾は「互助」で成り立っています。皆さんの「声」は、「他の誰か」の糧になるのです。

これを読まれた皆さんもぜひ、上手く行っている行っていないくても、近況を教えてください。一部は、皆さんの許可を得た上で、メルマガで紹介し、次回の「塾長からの手紙」で取りあげたいと思います。だから、秘密情報は送らないでください(笑)。

情報管理の点から、「企業内発明塾」では、OBOG が直接交流することは難しいのですが、僕が間に入って、こういう形で交流してもらえるようにしたいと思っています。

6 月吉日

楠浦 拝