

TechnoProducer

知財活用サービスカタログ

事業のすべてのステップで 知財を活かした支援を提供します



- ・ 御社の状況に合わせて最適なサービスをご提案します。
- ・ カスタマイズにも対応いたします（次スライド参照）

無料相談で最適なサービスを提案

サービスご提供の流れ



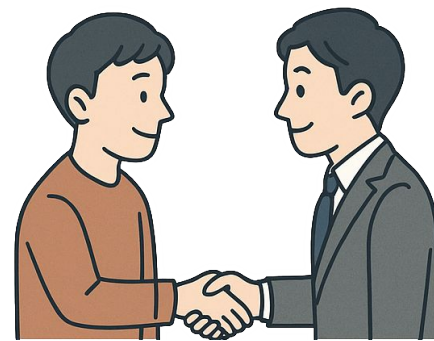
1 無料相談 (約20分)

- ・現状のヒアリング
- ・カスタマイズ要望の確認



2 ご提案 (無料)

- ・関連サービス紹介
 - ・カスタマイズのご提案
- ※不採用でも費用は発生しません



3 サービスご提供

- ・見積書/秘密保持契約等
- ・日程等の調整

サービスに関するお問い合わせ・ご相談フォーム

<https://forms.gle/gFtNBQeTQjYJ3Awf6>

お問い合わせ先

✉ info@techno-producer.com

☎ 050-3786-4941 (受付時間：平日9:00-17:00)



貴社の課題に寄り添う OJT型研修の支援

知財部



- 競合の戦略分析
- 自社の知財戦略検討
- 事業目線の育成

R & D ・ 技術部



- 発明提案
- 新規用途探索
- 開発テーマ探索

新規事業 ・ 企画部



- 事業探索スキル
- 新規顧客探索

ご状況に応じて最適な支援メニューをご提案します。
まずはお気軽にご相談ください（20分の無料オンライン相談）



サービスに関するお問い合わせ・ご相談フォーム

<https://forms.gle/gFtNBQeTQjYJ3Awf6>

サービス一覧 (1/2)

Contents	ページ	Contents	ページ
① テーマ探索		<u>半導体市場参入のための情報探索パッケージ</u>	16
<u>アクションにつながる未来予測レポート</u>	7	③ 企画・戦略立案	
<u>他者のアイデアを育てる支援者向けセミナー</u>	8	<u>企画書の添削指導</u>	17
② アイデア・情報探索		<u>企画書のストーリーの作り方</u>	18
<u>エッジ情報探索からの仮説構築演習</u>	9	<u>ビジネスモデル構築支援</u>	19
<u>エッジ情報探索からの仮説構築支援</u>	10	<u>アライアンス先の調査支援</u>	20
<u>エッジ情報探索スキル養成セミナー&教材パッケージ</u>	11	<u>研修プログラム「新規事業企画の追体験」</u>	21
<u>異分野の特許を効率よく読む作業支援</u>	12	<u>「強い特許」成功パッケージ</u>	22
<u>医療・ヘルスケア参入のための情報探索パッケージ</u>	13	<u>発明提案書の添削指導</u>	23
<u>脱炭素・フードテック参入のための情報探索パッケージ</u>	14	<u>分割出願を前提とした特許の出し方</u>	24
<u>EVシフトで淘汰されないための情報探索パッケージ</u>	15		

※どのサービスを選ぶか相談したい方・サービスに関するご意見を頂ける方は

[お問い合わせ・ご相談フォーム](#)よりご連絡ください

サービス一覧 (2/2)

Contents ページ

④ 事業立上げ

[特許情報を活用した BtoB 顧客開拓](#) 25

⑤ 事業拡大・軌道修正

[自社技術の新用途探索](#) 26

[AI・無料ツールを活用した BtoB 特許マーケティング](#) 27

[交渉材料になる特許ポートフォリオの構築支援](#) 28

[事業部門の成果に直結する IP ランドスケープセミナー](#) 29

[技術者の特許力強化プログラム](#) 30

[知財・特許で得することセミナー](#) 31

[「新規事業を量産する知財戦略」セミナー](#) 32

※どのサービスを選ぶか相談したい方・サービスに関するご意見を頂ける方は

[お問い合わせ・ご相談フォーム](#)よりご連絡ください

アクションにつながる未来予測レポート

受託調査

調査担当：畑田

対象者： 新規事業のテーマ探索に向けて業界動向を調査したい方

利用人数： ご所属組織内であれば制限なし

背景・課題

- テーマ探索のため、5～10年後の未来を予測したい
- 一般的なIPランドスケープ等の調査では一般論の域を出ず、具体的なアクションにつながらない

実施までの流れ

- まずはご希望の調査内容をヒアリング（無料）
- 調査対象企業などの条件を整理し、ご提案（無料）
- ご提案内容OKであれば見積書提示・発注後に調査レポート作成
- ご希望に応じて報告会やディスカッションにも対応

レポート内容（※カスタマイズにも対応）

- 企業の知財・IR情報から読み取った「各企業が描く未来」を整理したスライド（1社あたり10枚程度）
- 調査過程で得られた情報を整理した調査メモ（1社あたりA4で50ページ以上）

調査・報告費用

- 企業調査1社のみお試し：33万円（税込み）
- 複数企業の調査費用については別途お見積り
- 報告会・ディスカッション面談をご希望の場合はオンライン1時間あたり16万5千円（税込み）

費用：33万円（税込）～調査内容の相談は [お問い合わせ・ご相談フォーム](#) または info@techno-producer.com まで

他者のアイデアを育てる支援者向けセミナー

社内セミナー

担当講師：楠浦

参加人数：制限なし

対象者： 新規事業の担当者支援したい知財・新規事業部門の方
部下の開発テーマ・事業企画を育てたい方

背景・課題

- 新規事業のネタ探しができるようになりたい
- 開発シーズはあるが、事業化が進んでいない
- 新規事業や開発を支援したいが、方法がわからない

実施内容

- オンラインのセミナー形式（1時間）
- 参加者にセミナー資料を提供

※オフライン開催をご希望の場合はお問い合わせ下さい

目指す成果

- 新規事業のネタを探す考え方を理解する
- アイデアを育てるイメージが明確になる
- 新規事業を量産する考え方を理解する

アジェンダ

- 新規事業のネタを探す調査の考え方
- 新規事業の「アイデアを育てる」方法
- 「先読み」の知財活動の事例
- アイデアを育てた事例の紹介

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/nonMXNvz2zYfkGBc9>



エッジ情報探索からの仮説構築演習

ワーク
ショップ

担当講師：畑田

対象者： 新規事業に取り組む準備段階の若手社員の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

背景・課題

- アイデアはあるが、調査のやり方がわからない
- 情報は集まるが、自分なりの結論が出せない
- 目の前の情報から仮説を立てることができない

目指す成果

- 仮説を立てて検索する技術が身に着く
- 目の前の情報からいったん結論が出せるようになる
- 独自の仮説を立てる思考回路が学べる

実施内容

- 事前資料の共有
- オンライン講義と演習（1時間）
- 教材とするエッジ情報のテーマ：
都市を変える「藻」
～ バイオファブリケーションと「Artificial Ecology」
（※他テーマをご希望の方は下記フォームよりお問い合わせ下さい）

演習の進め方

- 弊社楠浦のエッジ情報調査の実例を元に、調査の手法や考え方を解説します
- 演習として、エッジ情報調査の考え方に関する設問に回答し、理解を深めていただきます

費用：110,000円（税込）

※追加で1時間の演習を実施する場合も1時間の討議1回あたり11万円

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/P2AmfFbsHaAyMowz6>

関連サービス：発明塾®動画セミナー「エッジ情報®」探索とその活用

エッジ情報探索からの仮説構築支援

実働支援

担当講師：畑田

対象者： 新規事業の担当者として調査を進めている方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

背景・課題

- 情報は集まったが、そこから仮説が立てられない
- 自社技術の新用途探索において、調査が進まない
- 理解の浅い新規分野での調査が進まない

実施内容

- 秘密情報を開示する場合は、事前にNDA締結し、現状の調査メモをチェック
- 弊社の調査メモなど関連する資料を提供
- オンライン討議で調査を支援（1時間）

目指す成果

- 集まった情報から独自の仮説を構築できる
- 自社技術の新用途が見つかる
- 新規分野で最先端の取り組みを把握し、その一步先のアイデアに到達できる

討議の進め方

- 参加者が事前にエッジ情報リストフォーム記入
- リストアップした情報で最もエッジな情報を選択
- 追加の調査を講師と共に実践しながら、エッジ情報調査の進め方を理解

※調査の流れを理解するので、演習後は社内でも実践可能

費用：11万円（税込） ※追加支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/bjWs62ZhAVSVDZ2Y8>

関連サービス：発明塾®動画セミナー「エッジ情報®」探索とその活用

エッジ情報探索スキル養成セミナー&教材パッケージ

オンライン
教材

提供形態：動画セミナー＋資料一式

対象者：新規事業開発担当者、R&D部門の研究者、知財部門担当者

参加人数：1名、または10名以下のチーム内

背景・課題

- エッジ情報探索の考え方はわかったが手が動かない
- スキ間時間をうまく利用して調査スキルを磨きたい
- チーム全体の情報探索スキルの向上が難しい

目指す成果

- フォーマットに書き込みながらスキルを習得
- 自分のペースでエッジ情報探索のスキルを向上
- 新規事業探索の調査ができるチームの育成

パッケージの内容（※利用期間：90日間）

- 発明塾®動画セミナー「『エッジ情報』探索とその活用」（約3時間）
- エッジ情報メモおよび情報探索用フォーマット一式
- 関連資料一式のアクセス権

テキスト資料の例

- 「仮説検索」の実践例
- 「コア技術」の用途を見つけたい場合に知っておくべきこと
- 英語で情報探索すべき理由と調べ方（他、6件の資料を収録）

費用：1名利用：4万9500円（税込）、10名以下のチーム利用：11万円（税込み）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/juq1r27TxrN74Xak6>



関連サービス：[発明塾®動画セミナー『「エッジ情報」探索とその活用』](#)

異分野の特許を効率よく読む作業支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： 既存事業とは異なる分野の情報収集に苦労している方

参加人数： 応相談（希望人数により内容を調整）

（新規用途探索に取り組む材料メーカーの方など）

背景・課題

- 既存事業とは異なる分野の理解が浅いため、特許を読むのに時間がかかる
- 異分野進出のために早くアウトプットを出したい

目指す成果

- 異分野の調査でもアウトプットが早く出せる
- 異分野の特許を読むためのスキルが身に着く

実施内容

- 事前にNDA締結
- 調査中の特許など、事前資料を共有していただく
- オンライン討議で楠浦と一緒に特許を読み、結論を出しながら読み方を理解する（1時間）

討議の進め方

- 理解のハードルになっているポイントを把握
- 特許の読み方のコツを指導
- 技術的な理解がハードルになっている場合は、技術を理解するための作業も支援

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/UXT451Zb7dgddJr57>

医療・ヘルスケア参入のための情報探索パッケージ

オンライン
教材

提供形態：動画セミナー＋資料一式

対象者：医療・ヘルスケア分野の情報収集に苦労している方

利用人数：1名、または20名以下のチーム内

(新規用途探索に取り組む材料メーカーの方など)

背景・課題

- 医療・ヘルスケア分野の技術動向を把握したい
- キーになる企業を効率よく把握したい

目指す成果

- がん・認知症治療、データビジネスなど最先端の動向を把握し、参入のイメージを具体化する

パッケージの内容 (※動画セミナー視聴期間：90日間、PDF資料は無期限で利用可能)

- 「富士フイルム・JSRはなぜヘルスケア事業への転換に成功できたのか？」 (動画セミナー、PDF資料)
- 「WEB3・デジタルツイン・AI時代のヘルスケアデータビジネス」 (動画セミナー、PDF資料)
- イノベーション四季報「がんと認知症が治る時代のトップ企業をつくる処方箋」 (PDF資料)
- イノベーション四季報「マイクロソフトの経営戦略」、「GAFAMのイノベーション戦略」 (PDF資料)

※マイクロソフト、GAFAM資料は世界全体の大きな技術の流れを把握する補足資料としてご活用いただけます

費用：1名利用：4万4千円 (税込)、20名以下のチーム利用：13万2千円 (税込み)

※作成者 (畑田) による追加支援 (追加情報提供＋オンライン討議1時間)：1回11万円 (税込み)

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/NDkez7nzMGvgExMU8>

関連サービス：[イノベーション四季報](#)、[発明塾動画セミナー](#)



脱炭素・フードテック参入のための情報探索パッケージ

オンライン
教材

提供形態：動画セミナー＋資料一式

対象者：脱炭素分野の情報収集に苦労している方

利用人数：1名、または20名以下のチーム内

(電力業界、新規用途探索に取り組む材料メーカーの方など)

背景・課題

- 脱炭素・フードテックの技術動向を把握したい
- キーになる企業を効率よく把握したい

目指す成果

- DAC、カーボンクレジット、代替タンパク質などの最先端を把握し、自社の参入すべき領域を具体化

パッケージの内容 (※動画セミナー視聴期間：90日間、PDF資料は無期限で利用可能)

- 「儲かる脱炭素ビジネスはどうつくる？」 (動画セミナー、PDF資料)
- 「花王のヘルスケア食品知財&新事業戦略」 (動画セミナー、PDF資料)
- イノベーション四季報「フードテック解体新書」 (PDF資料)
- イノベーション四季報「マイクロソフトの経営戦略」、「GAFAMのイノベーション戦略」 (PDF資料)

※マイクロソフト、GAFAM資料は世界全体の大きな技術の流れを把握する補足資料としてご活用いただけます

費用：1名利用：3万3千円 (税込)、20名以下のチーム利用：11万円 (税込み)

※作成者 (畑田) による追加支援 (追加情報提供＋オンライン討議1時間)：1回11万円 (税込み)

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/kY4T9boTKcK6XbPZ6>

関連サービス：[イノベーション四季報](#)、[発明塾動画セミナー](#)



EVシフトで淘汰されないための情報探索パッケージ

オンライン
教材

提供形態：動画セミナー＋資料一式

対象者： モビリティ電動化・EVシフトに対応した新規事業を探索したい方

利用人数：1名、または20名以下のチーム内

(既存事業衰退の危機にある自動車部品・材料メーカーの方など)

背景・課題

- トヨタ・デンソーや海外メーカーのEV・電動化の動向の全体像を把握し、次の打ち手を検討したい

目指す成果

- トヨタ・テスラ、デンソー・ボッシュなどの動向を把握し、自社の次の一手が明確になる

パッケージの内容 (※動画セミナー視聴期間：90日間、PDF資料は無期限で利用可能)

- 「トヨタ・出光は全固体電池を武器に事業転換をどう進めるか？」 (動画セミナー、PDF資料)
- 「電動化・自動運転普及に向けてデンソー・ボッシュはどう事業を変革するか？」 (動画セミナー、PDF資料)
- イノベーション四季報「電動モビリティの最先端」 (PDF資料)
- イノベーション四季報「マイクロソフトの経営戦略」、「GAFAMのイノベーション戦略」 (PDF資料)

※マイクロソフト、GAFAM資料は世界全体の大きな技術の流れを把握する補足資料としてご活用いただけます

費用：1名利用：3万3千円 (税込)、20名以下のチーム利用：11万円 (税込み)

※作成者 (畑田) による追加支援 (追加情報提供＋オンライン討議1時間)：1回11万円 (税込み)

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/aESusRHrf6injjDc6>

関連サービス：[イノベーション四季報](#)、[発明塾動画セミナー](#)



半導体市場参入のための情報探索パッケージ

オンライン
教材

提供形態：動画セミナー＋資料一式

対象者：半導体市場に参入したい方、半導体の最先端を理解したい方

利用人数：1名、または20名以下のチーム内

(半導体材料・装置メーカーの方、新規参入したい方など)

背景・課題

- 半導体の最先端パッケージの技術が理解できない
- TSMC、ASMLなど海外企業の動向を把握したい

目指す成果

- GAAなど最先端パッケージの構造、トップ企業の動向を把握し、最先端領域に効率よく参入する

パッケージの内容（※動画セミナー視聴期間：90日間、PDF資料は無期限で利用可能）

- 「ナノインプリント・EUV比較分析」（動画セミナー、PDF資料）
- 「優れた知財戦略で世界を変えたクアルコムに学ぶ知財戦略の基礎」（動画セミナー、PDF資料）
- イノベーション四季報「半導体ビジネスを生き抜く航海図」（PDF資料）
- イノベーション四季報「マイクロソフトの経営戦略」、「GAFAMのイノベーション戦略」（PDF資料）

※マイクロソフト、GAFAM資料は世界全体の大きな技術の流れを把握する補足資料としてご活用いただけます

費用：1名利用：4万4千円（税込）、20名以下のチーム利用：13万2千円（税込み）

※作成者（畑田）による追加支援（追加情報提供＋オンライン討議1時間）：1回11万円（税込み）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/iBDXckBJm49SsFZL9>関連サービス：[イノベーション四季報](#)、[発明塾動画セミナー](#)

企画書の添削指導

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： 新規事業の企画書を作成中の担当者の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

背景・課題

- 決裁者を説得できる新規事業の企画書が書けない
- 作成した企画書の内容に自信が持てない
- 決裁者に説明しても「ふーん」で終わる

実施内容

- 事前にNDA締結
- 現状の企画書を共有していただき、内容を添削
- オンライン討議で作業を支援（1時間）

目指す成果

- 売れる・勝てる・儲かるの観点で、スキのない企画書を仕上げて予算を獲得できる
- 自身が「これならやってみたい」という確信の持てる企画書が仕上げられる
- 決裁者に「わかった、やってみろ」と言われる企画に仕上げる

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/LJdj72UDmSBt5jKY9>



企画書のストーリーの作り方

社内セミナー

担当講師：畑田

対象者： 新規顧客開拓の手法を学びたい方

参加人数：同社内であれば制限なし

背景・課題

- 新規事業の企画書の書き方がわからない
- 説得力のある企画書が書けない
- 企画書の見本が欲しい

目指す成果

- 企画書を作成するイメージが把握できる
- 決裁者を説得できる企画書のポイントがわかる

実施内容

- オンラインのセミナー形式（1時間）
- 参加者にセミナー資料を提供

アジェンダ

- 新規事業の企画書に求められる内容
- 企画書作成でハマるポイントと抜け出し方～実体験をもとに解説
- 説得力のある企画書の仕上げ方

予定費用：110,000円（税込） ※セミナー参加者の実働支援（1回1時間）も同額で対応。（実施前にNDA締結）

※本商品は企画中の商品です。ご要望に合わせて開催内容を調整いたします。

開催のご希望・ご意見はこちら ▶ <https://forms.gle/aqT4EWAthH4bW255A>

関連サービス：[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」](#)



ビジネスモデル構築支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者：新規ビジネスを立ち上げたい方、異分野に進出したい方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

背景・課題

- アイデアや技術はあるが、儲かるビジネスモデルが明確にならない
- 新分野のビジネスに土地勘がなく、どんな売り方をしてよいかイメージが沸かない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 現状の検討資料をご共有いただき、内容をチェック
- オンライン討議で作業を支援（1時間）

目指す成果

- 儲かるビジネスモデルが具体化できる
- 新分野における販売戦略が明確になる
- ビジネスモデルと紐づいた知財戦略の構築

討議の進め方

- 検討資料を元に、参考になる先行事例を探索（弊社で知見がある場合は提供）
- 先行事例のビジネスモデルを整理し、自社が構築すべきビジネスモデルのアイデアを具体化します

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/jwPTMKyJDBoNAm1s7>

アライアンス先の調査支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： アライアンス先を探索中の知財部の方、事業担当者の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

背景・課題

- オープンイノベーションを行う企業を探したいが、何を基準にしてよいかわからない
- 新技術を取り込みたいが、欲しい技術を持っている企業が見つからない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 現状の検討資料をご共有いただき、内容をチェック
- オンライン討議で作業を支援（1時間）

目指す成果

- オープンイノベーションのための協業先が見つかる
- 欲しい技術を持った企業が特定できる
- 買収すべき企業が特定できる、買収すべきかどうかの判断ができる

討議の進め方

- 検討資料を元に、アライアンス先や買収先に求める技術や条件を言語化
- 特許情報などの分析から、アライアンス先候補の企業を特定

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/4WUTxFVPH2ayNTws9>

研修プログラム「新規事業企画の追体験」

ワーク
ショップ

担当講師：畑田

対象者： 新規事業に取り組む準備段階の若手社員の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

背景・課題

- 優れた新規事業の手本が社内に無い
- 新規事業の企画に関する「全体観」を把握したい
- 新規事業のスキルを部下に教える余裕がない

目指す成果

- 新規事業の企画を立てるプロセスの全体像を把握
- 部下が新規事業の立ち上げに関するイメージを把握し、教育コストが下がる

実施内容

- 弊社書籍「新規事業を量産する知財戦略」の第5章の事例に沿って新規事業探索と企画のプロセスを追体験
- オンライン講義と演習（1時間×4回）
※ご希望に応じて内容・回数は変更の可能性あり

演習に含まれる予定の内容

- エッジ情報探索の進め方
- 発明のストラテジーを明確にし、先行例を探す
- 発明提案書のベースになるワークシートを作成
- 発明提案書を書きながら課題一解決を考え抜く

予定費用：440,000円（税込） ※セミナー参加者の実働支援（1回1時間）も同額で対応。（実施前にNDA締結）

※本商品は企画中の商品です。ご要望に合わせて開催内容を調整いたします。

開催のご希望・ご意見はこちら ▶ <https://forms.gle/FgSz5S3UvLx98sC68>



関連サービス：[動画セミナー「発明塾®事例紹介セミナー」](#)

「強い特許」成功パッケージ

オンライン
教材

対象者： 強い特許出願に必要なスキルをじっくり学びたい技術者の方
個人で発明をしたい方、起業を検討中の方

背景・課題

- 自身のアイデアを特許にするコツがわからない
- 事業に役立つ権利を取得したい
- 特許の量と質を両立したい

目指す成果

- ポイントを押さえた発明提案書を作成
- 事業に役立つ強い特許を効率よく取れる
- 質の高い特許を量産できる

パッケージに含まれる教材（受講期間：8週間）

- e発明塾®「強い特許の作り方」 →事業に役立つ特許を取る考え方
- 発明塾®動画セミナー「障害特許網の突破事例紹介」 →優れた特許戦略を理解する
- e発明塾®「特許情報の検索と活用（初級）」 →特許検索
- e発明塾®「発明提案書のための発明の把握法」 →発明提案書の書き方

費用：165,000円（税込）

※追加の支援をご希望の場合はお問い合わせ下さい

お申し込みページ ▶ <https://www.techno-producer.com/patent-application-package/>



発明提案書の添削指導

実働支援

担当講師：畑田

対象者： 特許出願をしたい技術者の方

参加人数：1人（発明提案書1件）

背景・課題

- ポイントを押さえた発明提案書が書けない
- 技術戦略の観点で、権利化したいポイントを押さえることができていない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 発明提案書を提出していただき、添削
- オンライン討議でフィードバック（30分）

※知財部の方や上司・部下の見学OK

目指す成果

- 特許出願に必要なポイントを押えた発明提案書を書くスキルが身につく
- 権利化したいポイントが明確になる

添削のポイントの例（内容・要望に応じて調整）

- 解決する課題と解決手段は明確か
- 先行技術を見つけられているか、先行技術との差分は明確になっているか
- 発明の効果は明確になっているか
- 権利化したい内容は明確か

費用：110,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/ug7bbiNVj3r2cfXW9>

分割出願を前提とした特許の出し方

社内セミナー

担当講師：畑田

参加人数：同社内であれば制限なし

対象者：強い特許網をつくりたい知財部・技術部門の方

低コストで知財を強化したいスタートアップの方

背景・課題

- 特許出願が場当たりので、戦略的な出願ができない
- 特許ポートフォリオを構築したいが予算と時間が不足している

実施内容

- オンラインのセミナー形式（1時間）
- 参加者にセミナー資料を提供

目指す成果

- 効率的に強い特許網を構築できる
- 分割出願の内容を事前に検討する思考を身につける

アジェンダ

- 分割出願のメリットと基本的なテクニック
- 優れた分割出願の事例
- 出願前に分割出願を検討する考え方～実体験を元に

予定費用：110,000円（税込） ※セミナー参加者の実働支援（1回1時間）も同額で対応。（実施前にNDA締結）

※本商品は企画中の商品です。ご要望に合わせて開催内容を調整いたします。

開催のご希望・ご意見はこちら ▶ <https://forms.gle/joQHyoj1t3LLzbxm6>



関連サービス：[動画セミナー「花王のヘルスケア食品知財&新事業戦略」](#) 又は [コマツの「KOMTRAX」特許戦略&事業戦略](#)

特許情報を活用したBtoB顧客開拓

実働支援

担当講師：楠浦

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：新規顧客を探している営業・マーケティング担当の方

新規開発テーマの顧客候補を探索したい開発者の方

背景・課題

- 自社製品の新規顧客をどう探してよいかわからない
- 顧客の抱えている課題がわからない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 現状の顧客調査メモを事前にチェック
- オンライン討議で調査を支援（1時間）

目指す成果

- 顧客候補企業が見つかる
- ヒアリングすべきキーパーソンを特定できる
- 開発中の製品の売り先が見つかる
- 顧客候補リストが作成できる

討議の進め方

- 事前調査の続きとなる調査を楠浦と一緒に取り組む
- 特許から顧客の候補企業とキーパーソンを把握
- 顧客の課題を自社製品で解決できるかを見極め、提案のストーリーをつくる

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/YvnWoBxkoPiicsLa9>

関連サービス：発明塾®動画セミナー「エッジ情報®」探索とその活用

自社技術の新用途探索

実働支援

担当講師：楠浦

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 開発テーマを担当する技術者の方

技術の用途を探索する知財部・企画部の方

背景・課題

- 高度な技術はあるが、売れない
- 開発中の技術の提案先が見つからない

目指す成果

- 「高度な技術」が「売れる技術」になる
- 開発した技術の提案先が見つかる
- 技術の強みが生きる用途が見つかる

実施内容

- 事前にNDA締結
- 技術資料、現状の顧客探索の調査資料などを共有していただき、内容をチェック
- オンライン討議で作業を支援（1時間）

討議の進め方

- 探索したいテーマを明確にする
- 用途アイデア出し、先行技術や顧客の調査を行う
- 「自社技術が解決できる課題」を抱える顧客を特定し、新用途を具体化

費用：165,000円（税込） ※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/mfsH5zEczdRbtHhe7>

関連サービス：[e発明塾「課題解決思考（1）」](#)



AI・無料ツールを活用したBtoB特許マーケティング

社内セミナー

担当講師：畑田

対象者： 新規顧客開拓、新規参入に特許情報を活用したい方

参加人数：同社内であれば制限なし

背景・課題

- 自社製品の新規顧客をどう探してよいかわからない
- 顧客の抱えている課題がわからない
- 特許情報を活用したいがハードルが高い

目指す成果

- ヒアリング先・売り込み先の候補が見つかる
- 売上に貢献するIPランドスケープ活動を開始できる
- 顧客の課題を理解できる

実施内容

- オンラインのセミナー形式（1時間）
- 参加者にセミナー資料・フォーマットを提供
- 新規顧客開拓、新規参入検討の事例を紹介

アジェンダ

- 無料ツールとAIで顧客候補企業・キーパーソンを見つける ～Google PatentsとChatGPTの活用
- AI支援で特許の内容を詳しく把握～NotebookLM
- 分野ごとの活用事例・フォーマット活用のガイド

予定費用：110,000円（税込） ※セミナー参加者の実働支援（1回1時間）も同額で対応。（実施前にNDA締結）

※本商品は企画中の商品です。ご要望に合わせて開催内容を調整いたします。

開催のご希望・ご意見はこちら ▶ <https://forms.gle/7XpvNrKD2dhnN6wz9>



関連サービス：[「AI・無料ツールで今すぐ始めるBtoB特許マーケティング」オンラインセミナー](#)

交渉材料になる特許ポートフォリオの構築支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： アライアンス・ライセンス交渉を検討中の知財・新規事業担当の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

背景・課題

- 競合の手ごわい特許網に対抗できない
- アライアンスのための交渉材料をつくりたい

実施内容

- 事前にNDA締結
- 自社・他社の特許リストなど関連資料を共有していただき、事前にチェック
- オンライン討議で特許のアイデア出し、追加調査を支援（1時間）

目指す成果

- 競合との交渉が有利に進む特許ポートフォリオ構築
- 自社を中心とする仲間づくり、エコシステムづくりのキーになる特許ポートフォリオを構築

討議の進め方

- 特許戦略の観点で取るべき権利の内容を議論し、必要に応じて追加の調査を実施
- 議論・調査結果を踏まえ、権利化したい特許のアイデア出し、発明提案書の作成を進める

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/gy4z9k628AhLNMCU6>

事業部門の成果に直結するIPランドスケープセミナー

社内セミナー

担当講師：楠浦

対象者：技術・事業部門を動かすレポートをつくりたい知財部門の方

参加人数：制限なし（自組織・グループ企業の方ともに参加可） 事業に役立つIPランドスケープを知りたい非知財部門の方

背景・課題

- IPランドスケープを実施してレポートを出しても、「ふーん」で終わる
- 知財活動が利益に直結していない

実施内容

- オンラインのセミナー形式（1時間）
- 参加者にセミナー資料・実践用フォーマットを提供

目指す成果

- 事業・技術部門の具体的なアクションにつながる、意思決定を促す調査レポートができる
- 利益に直結する知財活動ができる

セミナーの構成

- なぜIPランドスケープ活動が具体的なアクションにつながらないか？
- 特許情報に書かれた「意思決定の材料」になる情報
- 特許情報が具体的なアクションにつながった事例
- 分析ステップ、仮説の立て方

予定費用：165,000円（税込）

※本商品は企画中の商品です。ご要望に合わせて開催内容を調整いたします。

開催のご希望・ご意見はこちら ▶ <https://forms.gle/YqcDCiXttzwsgid86>

関連サービス：[「AI・無料ツールで今すぐ始めるBtoB特許マーケティング」オンラインセミナー](#)



技術者の特許力強化プログラム

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： 戦略的な特許出願をしたい技術者の方

参加人数： 応相談（希望人数により内容を調整）

背景・課題

- 競合他社の特許から戦略を読み取ることができない
- 技術戦略の観点で、権利化したいポイントを押さえることができていない

実施内容

- 事前にNDA締結
- ベンチマークしたい企業の特許リストなど関連情報を事前に共有して頂く
- オンライン討議で作業を支援（1時間）

目指す成果

- 特許から他社の戦略を読み取ることができる
- 戦略的に特許出願ができる技術者になる

全6回のプログラムの内容

- 第1回：「攻めと守りの知財戦略」を理解
- 第2回：読むべき特許の探索
- 第3回：選定した特許1件をじっくり読む
- 第4回：出願の狙いを言語化
- 第5回：競合の「特許戦略」を言語化
- 第6回：自社が取るべき特許を議論

予定費用：月2回開催・全6回の場合：825,000円（税込）

※本商品は企画中の商品です。ご要望に合わせて開催内容を調整いたします。

開催のご希望・ご意見はこちら ▶ <https://forms.gle/X8yVVxAgy2SqAc4K9>

関連サービス：[e発明塾「本質から学ぶ特許概論」](#)



知財・特許で得することセミナー

社内セミナー

担当講師：楠浦

対象者： 技術部門・事業部門など非・知財部門の方、知財活動を強化したい方

参加人数：制限なし（自社・グループ企業の方ともに参加可能）

背景・課題

- 知財部が「知財が重要」と言っても伝わらない
- 知財の重要性を他部署・グループ企業のメンバーが認識するきっかけが欲しい

実施内容

- オンラインのセミナー形式（1時間）
- 参加者にセミナー資料を提供

※オフライン開催をご希望の場合はお問い合わせ下さい

※本セミナーは発明塾®動画セミナー『[技術者に知ってほしい「知財・特許で得すること」](#)』（約3時間）のエッセンスを1時間に凝縮してお届けいたします。

目指す成果

- 知財活動のモチベーションが上がる
- 知財・特許が役に立つ理由を全社員が理解する
- 技術者が特許を読みたくなる・取りたくなる
- 知財部と他部署の連携がスムーズになる

アジェンダ

- 特許／知財の話が「つまらない」と感じる理由
- 特許を「読んで得したこと」「読んで得すること」
- 特許を「取って得したこと」「取って得すること」

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/nps4pNY3PVk2qoRe6>

「新規事業を量産する知財戦略」セミナー

社内セミナー

担当講師：楠浦

対象者： 新規事業に貢献する知財活動を強化したい方

参加人数：制限なし（自社・グループ企業の方ともに参加可能）

背景・課題

- 事業部門・研究開発部門に「知財が重要」という意識が低い
- 新規事業創出につながる知財活動を始めたい

実施内容

- オンラインのセミナー形式（1時間）
- 参加者にセミナー資料を提供

※オフライン開催をご希望の場合はお問い合わせ下さい

目指す成果

- 知財・特許が新規事業や事業成長に役に立つことを具体的にイメージできるようになる
- 技術者が特許を読みたくなる・取りたくなる
- 特許を活用したオープンイノベーションを進める具体的なイメージが沸く

アジェンダ

- 特許／知財の話が「つまらない」と感じる理由
- 事業のネタ探しは特許分析から
- 事業を加速・成長させる「新規事業」のすすめ

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/QTeit5EjCvrWwVXY7>

お問い合わせ先

サービスに関するお問い合わせ・ご相談フォーム

<https://forms.gle/gFtNBQeTQjYJ3Awf6>

メールアドレス

info@techno-producer.com

代表番号

050-3786-4941（受付時間：平日9:00-17:00）

