「知財創造サイクル」を推進するには各部門の役割の明確化と連携が重要

知財部門　無駄特許の出願はやめる

特許出願戦略の策定

- 発明の生産計画を立てる
  （出願目的の明確化）

発明評価システムの確立

- 発明能力をアップさせる
  （課題の発見と解決能力）
  （発明の掌握と展開能力）
- 知財の安全化を確認
  （先行技術との比較）
- 事業の優位化を確立
  （開発コンセプトの明確化）

『発明評価書』をフォーマット化する

- 発明を特許にするプロセスが分かる
  （特許成立の構成要件が明確に分かる）
- 発明提案書（発明仕様書）の作成
  （広くて強い特許の取得が可能）

特許出願をしない知財戦略もある

ダメ特許を撲滅すれば「費用対効果」は絶大である

- ◆ 何のために特許を出願するのか？
- ◆ なぜ、弱い「もやし特許」ばかりなのか？
- ◆ なぜ、出願件数にこだわるのか？
- ◆ なぜ、出願ノルマをかけるのか？
- ◆ 出願ノルマのかけ方に間違いはないのか

設計開発部　差別化技術の開発と知財の安全化

パーソナルデータベースの構築
具体的な開発テーマの特許ライブラリーを作る

戦略的特許調査の実施
（技術要素の確認／航海図の設計）

先行技術調査用データベースの構築
みんなが使えるエクセル形式で作成
エクセルに検索ソフトとマップソフトを組み込む
（特許調査／情報解析（マップ）が同時にできる）

自分の技術（位置）と他人の技術の比較

自社（自分）の技術マップを作る
（自社（自分）の技術レベルの位置を知る）

他人の情報を収集して要素技術ごとに比較する
（比較してその差を書き出す）
（差が大きいほど質の良い特許となる）

テーマと納期は与えられている：課題解決型開発

すでに市場で競争にさらされている商品は、一見、成長期であると錯覚する。しかし技術は成熟期・衰退期にあり画期的な技術発明は生まれにくい。僅かな「差別化技術」の競争である。この部門への「特許出願ノルマ」を荷せるのは良策とはいえない。『もやし特許』の温床となる。また、この部門の技術者は開発納期が決められており、やたらと忙しい。だからこそ設計効率が上がる知的基盤（インフラ）を構築しなければならない。

筋の良い研究テーマの探索

創造力とは、初期情報をもとに筋の良いテーマを発想の転換をして創り出す力のことである

- 調査研究の定着化
  （潜在ニーズの発掘）

発想の転換は情報の構造化・再構造化である

- ブレストーミングに使う
  （研究コンセプトを明確化）
- パーソナルデータベースの構築：アクセス形式
  （研究調査用データベース）
  （テーマ探索用データベース）

アイディアの支援・課題解決の支援

- 体系的技術革新が可能
- 発明原理の理解
- 技術矛盾のマトリックスの活用
- トレンディをつかむ技術

基本技術（発明）の創出が可能

- ◆ 基本発明だけではビジネスにならない（儲からない）
- ◆ 基本発明を（核）として商品化するための周辺技術を開発する
- ◆ この周辺技術の開発から生まれた発明は、特許出願の検討をすべきである
- ◆ 出願戦略が、「しっかり」していれば強い特許網の構築となる
- ◆ 権利が強ければ他者の進出を防御し、ライセンス料が稼げる

「発明評価」を間違えないための、「強くて広い」発明提案書（発明仕様書）の作成

特許教育

- 発明能力を鍛える（課題の発見と解決能力）
- 発明の本質を把握する（発明を展開させバリエーションを増やす）
- 特許要件を知る（発明の4要素）
- 「発明評価書」を教材として使う（発明のとらえ方が明確になる）
- 論理的に発明を表現（説明）する（新しい発明提案書の導入）

自社の出願戦略（目的）に合った特許明細書を作成する

- 特許弁理士の選択が重要となる
- 特許文書の品質管理体制の確立（マニュアル・契約書等あらゆる文書の品質保証が求められる）

社内特許リエゾンマンの育成

- ◆ 発明者から発明を体系的に聞き取る技術を習得する
- ◆ 発明者へ新しい情報（ヒントとなる）を提供できる情報力を鍛える
- ◆ つまり、発明者の頭の中にある「モヤモヤ」を顕在化させていくことである
- ◆ 発明提案書は特許庁へ提出する書類ではない
- ◆ 知財部門は発明者へのサービス業である

世界で通用する（戦える）特許明細書を作成する

- 誰もが理解できる明確な文章で書く
- 文章の論理的展開は米国特許公報から学ぶ
- 論理的な日本語を書く（翻訳ミスを防ぐ基本）
- 翻訳の品質保証体制を構築する
- 自社の翻訳資産を構築していく
- その国に適合した「特許出願明細書」をつくる

IP戦争とはつまるところ言語の戦争である

- 訴訟に勝てる特許明細書
- 特許明細書つくりにエネルギーをかける

外国への特許出願明細書は紙クズにならないように

- ◆ 日本人はドキュメント（文書）に対してあまりにも無神経である
- ◆ 外国出願明細書の「改善」を急がないと権利行使ができない
- ◆ 外国企業と訴訟が増え続けることは間違いない
- ◆ 日本特許出願明細書からの翻訳は不可能である
- ◆ 意味不明の曖昧な文章は誰もが味方をしてくれない

経営トップと事業責任者　「管理知財」から知財経営への転換

1. 儲かる特許を創出する

R＆Dの「R」をおろそかにしているから「D」の生産性が極めて悪い

2. 知財費用の「投資対効果」を「見える化」する

無駄を省けばお金をかけるべき部分が明確になる

3. 社員への知財教育を徹底させる

特許とは自然法則を利用して・・・こんなものはいらない
自分で考え、行動できる、実践的で役に立つ知財教育が必要

4. ブランドの保護

知的財産権の侵害品（模倣品・ニセモノ品）の調査と摘発
模倣品・ニセモノ品の対策商品を用意する

5. 世界で戦えるグローバル技術者を育成する

技術はソフト化、デジタル化が更に進み、国境がなくなった
技術者は英文特許明細書をネイティブで読み取る語学力が必要となる
技術者は発明を分かりやすくして説明（表現・記述）できる論理的思考を身につける

6. 知的財産権を輸出して「知財立社」になる

商品を生産して輸出する時代から知的財産権も商品であるという考えも持つ
人件費が高く、資源がない日本は、知的財産権を商品にしてビジネスすべきである

転換　Change, Yes　we　can

- ◆「談合特許（クロス）」から「開示特許（オープン）」への転換
- ◆「ローカル知財」から「グローバル知財」への転換
- ◆「マルドメ明細書」から「グローバル明細書」への転換
- ◆「国内出願」から「海外出願」へ主点の転換
- ◆「量の出願」から「質の出願」への転換
- ◆「特許管理業」から「特許サービス業」への転換