

支援計画概要



STEP 1

現状把握・支援内容の設定

新規事業構想時に事業に効く発明を発掘・創出できる体制づくりに向け、3つの支援内容を設定

現状の課題

- ① 知財戦略を進めたいが、考え方がわからない。そのため社内体制の構築ができない。
- ② スタッフが自身の業務と知財との関連性を理解して行動できていない。

受託開発体制から自社技術を活用した提案型の新規ビジネスを検討している。担当者は、知財が重要と理解しているものの、事業との関係で知財確保のやり方がわかっていない。さらに、そのための社内体勢も仕組み化できていない。一番困っているのは、自社に何が不足しているかわからないこと。今回は、知財戦略、知財管理体制についての支援を望んでいる。

支援内容

事業に効く知財活動の意義について基礎的な知識の取得と、実際どのような活動を行うのかの実験が必要。

知財基礎知識レクチャー

新規事業について
発明創出ブレスト

発明提案書の作成

STEP 2

知財基礎知識のレクチャー

事業に効く知財活動の意義を理解し、
知財を融合させた社内体制を推し進める必要がある

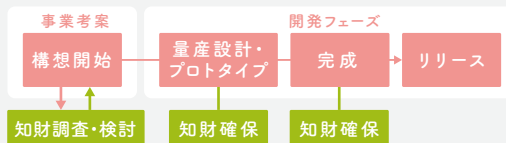
知財を経営に活かすために意識すべき点

- ① 中小企業における知財活用のメリット
例:川上・川下企業との関係を有利にできる、特許を使った市場形成ができる、共同事業をスムーズに進められる等

- ② 事業に効く知財の創出のやり方や、知的財産権をとるための条件

- ③ 知財活動を関連づけた事業活動にむけた社内体制づくり

知財活動を事業活動に関連づける



事業考案時 構想開始段階から、知財調査・確保の検討を行い、事業構想をブラッシュアップ。
開発フェーズ 製品・サービスが具体化されてきた段階で知財化を行う。

弁理士のアドバイスを受けながらブレストを行う

ブレストの対象の特定

実現性が見えた2つの
技術課題を選定

具体的な解決手段の創出

本支援においては、ジーワン社が想定する短期及び長期の技術課題のうち、長期の技術課題、特にその解決手段が見えていないものを対象として、弁理士が司会進行役を務める形でブレストを行った。

POINT

議論の内容を弁理士としての専門的視点で深掘りすることにより、権利化すべきものと秘匿しておくべきものとの選別、あるいは多面的な権利化のために必要な情報等についての助言を行います。

自社知財の見える化に
資する発明提案書の
雛形を作成

STEP3でブレストした内容について、外部の弁理士に説明する際に必要な情報(特有の課題と工夫)及び有用な情報(図面、展開可能な用途)を、A4サイズ1枚に収める作業を支援弁理士の助言のもとで行った。これにより、発明者自身にとっての知財の見える化と共に外部弁理士への伝達作業の効率化を図ることが出来ます。



社内の知財戦略への意識変化と
様々な気づきがありました。

ジーワン株式会社
中川 利治氏

今回の支援を受け、経営陣以外のスタッフも知財のノウハウを学習できたことが最も大きな成果でした。以前は自社開発したシステムやサービスに関して何でもプレスリリースしていましたが、プレスリリース前にスタッフ間で立ち止まって考えるケースが見られるようになりました。安易なプレスリリースが知財ではNGといった危機感を共有できたのは良かったと思います。また、スタッフ間でアイデアを出しあって動き出したプロジェクトでも、知財に関してどの程度考慮しているかの項目を増やして取り組むようになったので、支援を受けてビジネスモデルの構築スピードが

より加速している印象です。支援を受けるまでは、知財の基礎知識が少ないために弁理士に相談するときも意思疎通が満足に出来ていない感覚でしたが、今回の支援で出願タイミングや戦略を練るポイントなど知財の基礎部分から詳しい話をお聞きできたので、今後は弁理士との意思疎通を含め、より良い知財戦略を構築できていると感じています。



担当弁理士 松下 正

知財経営という難しそうですが、マイルストーンを設けて一歩一歩進めていけば達成できます。支援を行ったステップ3・4の内容は、開発系の企業であればその一歩として有効な進め方です。



担当弁理士 河野 広明

登山に例えると、企業の事業目標に至るまでの一、二合目の段階から弁理士が携わることで、企業が持つ知的財産の潜在力の見える化と、漏れの無い事業の保護に貢献できると考えます。