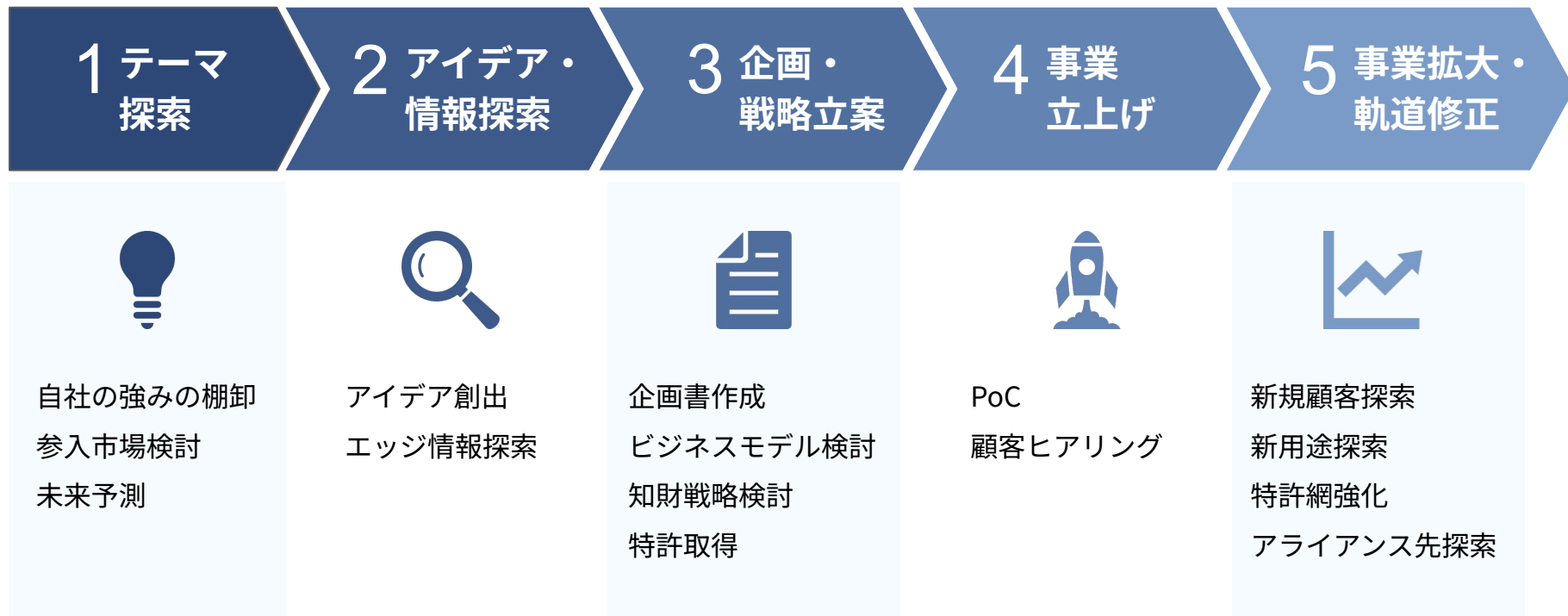


TechnoProducer サービスカタログ

事業創出・技術戦略・知財活用のあらゆるフェーズを支援します

TechnoProducer

テーマ探索から事業拡大まで。 事業のあらゆるフェーズに対応した支援を提供します



- ・ 実働支援サービスは、討議を通じて具体的なアイデアを共創することも含まれています。
支援期間中に出たアイデアについては、追加の対価請求は行いません。
- ・ 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。

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)



実務×部下育成プログラム

～ 実務を進めながら部下が育つ仕組みづくりを支援 ～



1 現状ヒアリング

- ・実務上の課題を把握
- ※約20分・無料



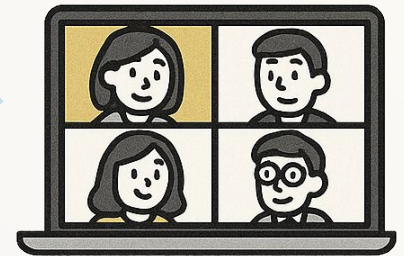
2 行動計画の策定

- ・実施内容を設計
 - ・事前課題として資料化
- ※必要に応じて弊社データベース内の資料も提供



3 全員参加の事前課題

- ・上司・部下・講師の全員で課題に取り組む
- ・多角的な視点を集結



4 オンライン討議

- ・事前課題を基に議論
 - ・成果を出しながらナレッジ共有
- ※討議は1時間

各部署の幅広いテーマに対応しています



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

AI活用などのカスタマイズやご状況に応じた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。

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 (1/5)

Contents	サービスID	page	Contents	サービスID	page
① テーマ探索			<u>実務×部下育成プログラム:テーマ探索</u>	M029	17
<u>成功する新規事業に欠かせない「尖った仮説」を立てるための特許情報の活用(セミナー)</u>	M065	10	<u>アクションにつながる未来予測レポート</u>	M028	18
<u>新規事業が育たない理由をなくすには? ~支援者を育てるという考え方~(セミナー)</u>	M074	11	<u>他者のアイデアを育てる支援者向けセミナー</u>	M005	19
<u>【材料・部品メーカー向け】顧客が次に開発する製品を先読みする特許調査</u>	M062	12	② アイデア・情報探索		
<u>調査の行き詰まりを打開する思考法が身につく実践講座</u>	M069	13	<u>【生成AI】企業分析レポート作成 AI</u>	M078	20
<u>尖った顧客課題を見抜く思考回路の養成講座</u>	M071	14	<u>【R&D向け】開発の見通しを立てるための特許リスト査読支援</u>	M073	21
<u>【材料・部品メーカー向け】顧客が次に出す製品を先読みした開発支援</u>	M063	15	<u>【知財部向け】リアルタイム IPランドスケープ体験プログラム</u>	M058	22
<u>【石油化学メーカー向け】儲かる脱炭素材料開発のテーマ探索支援</u>	M064	16	<u>新規テーマの有望性判断のための顧客ニーズ調査レポート</u>	M059	23
			<u>新規テーマの有望性判断のための競合技術調査レポート</u>	M060	24

※どのサービスを選ぶかのご相談・サービスに関するご意見は
[お問い合わせ・ご相談フォーム](#)よりお気軽にご連絡ください

サービス一覧 (2/5)

Contents	サービスID	page	Contents	サービスID	page
実務×部下育成プログラム:情報探索	M030	25	特許検索入門 ～はじめての先行技術調査～	M050	35
実務×部下育成プログラム:アイデア創出	M031	26	特許出願に向けた先行技術調査の支援	M053	36
エッジ情報探索からの仮説構築演習	M001	27	③企画・戦略立案		
エッジ情報探索からの仮説構築支援	M008	28	企業内発明塾の振り返り討議	M070	37
エッジ情報探索スキル養成セミナー&教材パッケージ	M023	29	【新事業向け】知財活用ビジネス4パターン解説セミナー	M066	38
異分野の特許を効率よく読む作業支援	M017	30	ライセンスビジネスのための特許出願支援プログラム	M067	39
医療・ヘルスケア参入のための情報探索パッケージ	M018	31	通る新規事業企画書・提案書の作り方	M052	40
脱炭素・フードテック参入のための情報探索パッケージ	M019	32	実務×部下育成プログラム:企画書作成	M032	41
EVシフトで淘汰されないための情報探索パッケージ	M020	33	企画書の添削指導	M009	42
半導体市場参入のための情報探索パッケージ	M021	34	企画書のストーリーの作り方	M006	43
			ビジネスモデル構築支援	M010	44

※どのサービスを選ぶかのご相談・サービスに関するご意見は
[お問い合わせ・ご相談フォーム](#)よりお気軽にご連絡ください

サービス一覧 (3/5)

Contents	サービスID	page	Contents	サービスID	page
アライアンス先の調査支援	M011	45	特許情報を活用した BtoB顧客開拓	M013	55
研修プログラム「新規事業企画の追体験」	M022	46	実務×部下育成プログラム:顧客探索	M033	56
「強い特許」成功パッケージ	M026	47	⑤事業拡大・軌道修正		
発明提案書の添削指導	M014	48	【中小企業向け】自社設備を利用した新規事業の創出支援	M077	57
分割出願を前提とした特許の出し方	M002	49	事業で勝てる特許の取り方・使い方の徹底検証ワークショップ	M072	58
特許の実施例づくりのための実験計画支援	M036	50	他社が回避できない特許を取るための発明創出支援プログラム	M068	59
強い特許にするための「発明の強化」	M051		【知財部向け】普及・独占を両立するクアルコム型知財戦略支援	M056	60
④事業立上げ		51	【知財部向け】材料・部品メーカーの川下特許の実施例作成支援	M057	61
PoCのための実験計画・装置の仕様決め支援	M037	52	【知財・R&D向け】脅威となる後発企業の特許分析支援	M047	62
装置を試作するための外注先選定支援	M038	53			
スピンアウトした企業の技術を売るための営業支援	M039	54			

※どのサービスを選ぶかのご相談・サービスに関するご意見は
[お問い合わせ・ご相談フォーム](#)よりお気軽にご連絡ください

サービス一覧 (4/5)

Contents	サービスID	page	Contents	サービスID	page
【BtoB営業向け】潜在ニーズのある顧客開拓支援	M048	63	「新規事業を量産する知財戦略」セミナー	M027	73
実務×部下育成プログラム:特許戦略強化	M034	64	研究者・URA・TLO支援		
アイデアを特許に育てる実践講座	M035	65	共同研究の交渉材料として使える特許の作成力養成プログラム	M075	74
自社技術の新用途探索	M012	66	大学が保有する有望なシーズの棚卸支援	M040	75
AI・無料ツールを活用した BtoB特許マーケティング	M007	67	企業との共同研究の交渉材料になる特許出願支援	M041	76
交渉材料になる特許ポートフォリオの構築支援	M003	68	企業との共同研究のための契約交渉支援	M042	77
材料・部品メーカーの川下特許戦略立案支援	M049	69	バイオ研究者のための機械・システムの実施例作成支援	M043	78
【知財部向け】他部署が動くIPランドスケープの進め方	M025	70	バイオ研究者のための実験装置の仕様決め支援	M044	79
技術者の特許力強化プログラム	M024	71	交渉材料になる特許を取るための実験計画支援	M045	80
知財・特許で得することセミナー	M004	72			

※どのサービスを選ぶかのご相談・サービスに関するご意見は
[お問い合わせ・ご相談フォーム](#)よりお気軽にご連絡ください

サービス一覧 (5/5)

Contents	サービスID	page
その他、研究者・URA・TLO支援で支援可能な内容一覧		81
⑥総合支援		
新規事業サポーター養成講座(支援者向け 発明塾®:企業内開催)	M046	82
【生成AI】楠浦のAI活用方法紹介	M076	83
【上司向け】動機付け面接による部下の育成 支援	M054	84
【人材育成】書き出す・言葉にする力をつける ワークショップ	M061	85
TechnoProducerのその他の支援 ・コンテンツ紹介		86

※どのサービスを選ぶかのご相談・サービスに関するご意見は
[お問い合わせ・ご相談フォーム](#)よりお気軽にご連絡ください

成功する新規事業に欠かせない 「尖った仮説」を立てるための特許情報の活用（セミナー）

社内セミナー

担当講師：楠浦

対象者： 新規事業を担当する方、または新規事業担当者を支援する立場の方

参加人数： ご所属組織内であれば制限なし

(新規事業・企画・研究開発・知財・営業／事業部門など)

背景・課題

- 新規事業の“尖ったアイデア”を生み出す方法が分からない
- 情報を集めても、当たり前の結論しか出てこない
- IPランドスケープを戦略立案に活かしていない
- 他社がまだ気づいていない事業機会を発見したい

実施内容

- オンラインセミナー形式（3.0時間）
書籍『[Patent Information for Victory](#)』で紹介している手法・事例の一部を活用し、その実践的な解説を行います
- セミナー参加者に資料を提供

目指す成果

- 尖った仮説を生む特許調査の考え方を理解する
- 特許情報から事業機会や先進企業の着眼点を読み解く力を身につける

アジェンダ

- 「尖った仮説」を立てるための特許調査の考え方・特許とIR情報の違い
- “他人が気づかないネタ”を見つける調査方法と失敗しがちなポイント
- ケーススタディ① 花王：パラメータ特許とヘルスケア新規事業
- ケーススタディ② コマツ：Komtraxとスマートコンストラクション

費用：385,000円（税込）

※3.0時間で実施の場合の費用。内容圧縮（時間短縮）のご要望を承ります。

※オフライン開催をご希望の場合はお問い合わせ下さい。

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/XKZZQSUdBpB3qp1t9>

新規事業が育たない理由をなくすには？ ～支援者を育てるという考え方～（セミナー）

社内セミナー

担当講師：楠浦

対象者： 新規事業を担当する方、または新規事業担当者を支援する立場の方

参加人数： ご所属組織内であれば制限なし

（新規事業・企画・研究開発・知財・営業／事業部門など）

背景・課題

- 新規事業が育たない背景には、「企画者と決裁者のズレ」や「支援者不在」がある
- 支援の仕組みやノウハウ不足により、提案が通らず頓挫するケースが多い

実施内容

- オンラインセミナー形式（1.0時間）
[サンプル版 \(Youtube\)](#)
弊社アンケートで浮き彫りになった“新規事業が進まない背景”を踏まえ、支援者が備えるべき視点・姿勢・スキルを、具体事例やお声を交えて解説
- セミナー参加者に資料を提供

目指す成果

- 新規事業を支える社内支援者の素地を養う
- アイデアを通し、育て、実行につなげる支援体制を構築できるようになる

アジェンダ

- 新規事業が育たない理由と「支援者が育たない」という最大の問題
- フェーズごとの支援者に求められる役割
- 支援者として踏むべきステップ
- 支援や育成に関する実例の紹介
- 支援者をどう機能させるかを考えるためのポイント

費用：165,000円（税込）

※オフライン開催をご希望の場合はお問い合わせ下さい。

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/Xq27mqxNc1GDJg7V8>

【材料・部品メーカー向け】顧客が次に開発する製品を先読みする特許調査

受託調査

調査担当：畑田

調査概要：顧客企業が開発中・検討中の技術や製品を調査

利用人数：ご所属組織内であれば制限なし

対象者：先読みの開発をしたい技術者の方、それを支援したい知財担当の方

背景・課題

- 競合他社に開発で先行されている
- 顧客企業も競合他社に先に話をするので、顧客のニーズをつかむのが遅く、後追いになってしまう
- 既存製品の延長の開発しかできていない

実施までの流れ

- 事前にNDA締結、ご希望の調査内容ヒアリング（無料）
- 調査内容を整理し、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

レポートの内容

- 顧客企業1社の、ターゲット分野の特許を分析し、今後開発されることが予想される内容をレポート化（A4 50ページ程度）
※情報量はご依頼内容に応じて調整

調査・報告費用

- 企業1社の調査：33万円（税込み）
- 調査範囲・項目などにより費用は調整
- 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11万円（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

調査の行き詰まりを打開する思考法が身につく実践講座

ワークショップ

担当講師：畑田

概要： 調査における行き詰まりを打開する力を身につける実践講座

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 新規テーマに取り組む技術・知財・企画担当の方

背景・課題

- 新規事業・開発テーマの調査を進めても、情報は集まるものの、毎回同じポイントで行き詰まる
- アイデアはあるものの、それを具体的な形にするために、何をどう調べて良いか分からない

実施の流れ

- 持ち込みテーマの場合は事前に秘密保持契約
- 講義資料・当日の作業フォーマットを事前に共有
- オンラインで講義・ロールプレイ実施（2.5時間）

目指す成果

- 調査が行き詰まる原因を解消するための、「思考法」と「実践スキル」を身につける
- 適切な「問い」を使う思考回路が身につく
- 日常業務の調査において、効率的に成果を出せる

ワークショップの進め方

- 情報探索の手法の講義（1時間）
- 状況に応じて作業の方針を選択し、調査を進めるプロセスを体験するロールプレイ（1.5時間）

※時間延長も可能

費用：330,000円（税込）

※ロールプレイ（1.5時間）のみの場合は220,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/XSvpTdKB74DWOzx48>

尖った顧客課題を見抜く思考回路の養成講座

ワークショップ

担当講師：畑田

概要： 潜在顧客の探索における行き詰まりを打開する実践講座

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 新規テーマに取り組む技術・知財・企画担当の方

背景・課題

- 技術や材料の新規用途探索を行っているが、既にやり尽くされていると感じている
- まだ多くの企業が気づいていない、潜在顧客の課題をいち早く見つけたいが、探し方がわからない

実施の流れ

- 持ち込みテーマの場合は事前に秘密保持契約
- 講義資料・当日の作業フォーマットを事前に共有
- オンラインで講義・ロールプレイ実施（2.5時間）

目指す成果

- 他社に先駆けて潜在顧客の課題を見つけるための調査の進め方を身につける
- 適切な「問い」を使う思考回路が身につく
- 有望な新規テーマに効率よくたどり着ける

ワークショップの進め方

- 情報探索の手法の講義（1時間）
- 状況に応じて作業の方針を選択し、調査を進める
- プロセスを体験するロールプレイ（1.5時間）

※時間延長も可能

費用：330,000円（税込）

※ロールプレイ（1.5時間）のみの場合は220,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/QV8PqX2wVtSj3eRW6>

【材料・部品メーカー向け】顧客が次に出す製品を先読みした開発支援

実働支援

担当講師：楠浦

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

プログラム概要：顧客企業の製品進化を特許等から先読みする作業の支援

対象者：先読みの開発をしたい材料・部品メーカーの開発者・知財部の方

背景・課題

- 競合他社に開発で先行されている
- 顧客企業も競合他社に先に話をするので、顧客のニーズをつかむのが遅く、後追いになってしまう
- 既存製品の延長の開発しかできていない

実施内容

- 事前にNDA締結、ご希望内容ヒアリング（無料）
- 調査中の顧客情報など、事前資料をご共有いただく
- 楠浦が事前に特許等の情報を調査し、資料を共有
- オンライン討議（1時間）

※内容により複数回での対応提案となる可能性がございます

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/UGRe3zoHYK3bap7H6>

【石油化学メーカー向け】儲かる脱炭素材料開発のテーマ探索支援

実働支援

担当講師：楠浦

プログラム概要：採算の取れる脱炭素関連製品のテーマ探索を支援

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：脱炭素シフトに対応したい石油化学メーカーの方

背景・課題

- 脱石油化学のテーマ探索が求められているが、コストに見合うテーマが見つからない
- 既存事業の脱炭素化に取り組んでいるが、収益性が改善される目途が立たない

目指す成果

- 儲かる脱炭素ビジネスのテーマ候補が見つかる
- 現状の企画のボトルネックと、どう打開するかの展望が具体化できる

実施の流れ

- 事前に業務の課題をヒアリング（無料）・NDA締結
- 現状のテーマに関する資料を共有していただく
- 楠浦が事前に進め方を検討し、調査資料を共有
- オンライン討議（1時間）

討議の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 事前資料の内容を楠浦より説明
 - その内容を踏まえ、収益性の高いビジネスに育てるための方針を整理（誰にどう売るか、他社とどう差別化するかなど）
- ※企画書作成のフォローなど必要な場合は追加支援

※内容により複数回での対応提案となる可能性がございます

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/HxCCZHRPShKxARQP6>

実務×部下育成プログラム：テーマ探索

実働支援

担当講師：畑田／秋好

利用人数：2～10名程度（応相談）

プログラム概要：講師のサポートで、業務推進・部下育成を同時に実現

対象者：新規事業・開発テーマ探索を支援できる部下を育てたい方

背景・課題

- 新規テーマ探索の調査に使う時間がない
- 部下に手伝ってもらいたいが、育成するためのノウハウと時間がない

実施の流れ

- 講師が上司の方に業務の課題をヒアリング
- 実施内容を整理した事前課題を作成
（必要に応じてNDA締結・参考資料提供）
- 上司・部下と講師の全員が事前課題に取り組み、共有した上で討議を実施（オンライン・1時間）

目指す成果

- 調査を進めつつ、自身と部下の調査スキルがアップ
- チーム全体のテーマ探索スキルが向上する
- 講師・参加者のナレッジがチーム内で共有される

討議の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 参加者・講師が課題に取り組み、事前に共有
- 当日は1人ずつ実施した内容を説明し、得られた知見や考え方を共有
- 続きの探索作業を進める、もしくは講師による解説の時間を取る（両方でも可）

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/1tCGLoeMoZfQUWcXA>

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11万円（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

対象者： 新規事業の担当者を支援したい知財・新規事業部門の方

参加人数：ご所属組織内であれば制限なし

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

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

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

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>

【生成AI】 企業分析レポート作成AI

AIツール

提供形態：AI（GPT）にアクセスするURL発行

利用人数：1名につき1URLを発行

概要： 読みたい企業の企業調査レポートを生成するAI

対象者： 競合・顧客・市場動向の情報を効率よく収集したい方

背景・課題

- 競合や顧客企業について、複数の視点から分析した情報を効率よく入手したい
- 他部署への情報提供を求められているが、レポートを出しても分かりづらいと言われる

目指す成果

- 競合や顧客企業について事業・技術・知財の観点で全体像を効率よく把握できる
- 他部署が求める情報をタイムリーかつ分かりやすく共有できる

利用方法

1. 専用URLへアクセス
2. 企業名と重点テーマ（例：知財戦略など）を入力
3. 編集・二次利用しやすい構造化テキストデータでレポートを出力（Word等へコピー可能）

利用の進め方

- 申し込み後、専用アカウント/URLを発行
※ ご利用には、お客様ご自身でのChatGPT Plus（有料版）等のアカウントが必要です。
- 月額定額制のため、社数や回数の上限を気にせず、必要なだけリサーチ業務にご活用いただけます。

費用：1名あたり月額22,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/bLvd1hDZJMEHS1NP6>



【R&D向け】開発の見通しを立てるための特許リスト査読支援

受託調査・
実働支援

担当講師：畑田

概要： 新規事業を立ち上げたが、他社に勝てるシナリオが見えない方

利用人数： ご所属組織内であれば制限なし

対象者： 新規事業開発を担当する技術者の方、支援する知財部の方

背景・課題

- 新規開発テーマの検討において、他社の特許リストを確認する必要があるが、読む時間がない
- 異分野の特許を効率よく査読したいが、理解不足のためなかなか進まない

目指す成果

- 特に重要な企業と、権利化の狙いを効率よく把握
- その後の特許リスト査読が効率的に進む
- 重要な競合の開発動向が把握できるので、開発のための検討も効率化できる

サービス提供の流れ

- 事前に秘密保持契約の締結
- 特許リストと、現時点の開発情報など、関連する資料を共有していただく
- 事前調査を実施し、レポートを提供
- 次のアクションについて協議し、ご希望に応じた内容についてご支援
(追加支援不要であれば、レポート提出で完了)

調査・その他支援の費用

- 事前調査：11万円（税込）
 - 調査内容の解説・議論（1時間）：11万円（税込）
 - その他、ご要望に応じたご支援：お見積り
- 例）事前調査と、調査結果の解説や議論を実施：
11+11=22万円（税込）

費用：110,000円（税込）～

※事前調査レポートは11万円（税込）
※レポートの解説・追加の議論は1時間11万円（税込）
※他の支援はご希望内容に応じてお見積り

お申し込み・お問い合わせはこちら

▶ <https://forms.gle/rxcUBnRdNzHn7cXC9>

【知財部向け】リアルタイムIPランドスケープ体験プログラム

実働支援

担当：楠浦（サポート：畑田）

概要： 非知財部門の業務をリアルタイムで支援する体験（2週間）

利用人数： 応相談（希望人数により内容を調整）

対象者： 他部署の情報探索をタイムリーに支援したい知財部の方

背景・課題

- 苦勞してIPランドスケープの資料を作成しても、依頼された時と状況が変わるので役に立たない
- 伴走型で他部署を支援したいが、方法がわからない

実施の流れ

- 事前にNDA締結、支援の時期を事前に確定
- 支援したいテーマ・支援内容を貴社内で検討していただき、関連資料を共有していただく
- 弊社Slackまたは、貴組織内のSNSでやり取りしながら、リアルタイムで調査を支援

※オンライン討議の実施などの追加要望にも対応可能です

目指す成果

- 知財情報をタイムリーに提供する方法が身につく
- 知財部が協力すると他部署の仕事がスムーズに進む、という実績をつくる

支援の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 弊社担当が関連資料を確認し、SNSでコメント
- SNS上でやり取りしながら、リアルタイムで調査やアイデア出しを支援
（1営業日 実働平均15分程度でできる範囲で対応）
- 支援のポイントに関する質問にもその場で回答
（楠浦が対応できない時間帯があることを考慮し、畑田もサポート）

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/aGxCixu42To11gqV9>

新規テーマの有望性判断のための顧客ニーズ調査レポート

受託調査

調査担当：畑田

調査概要： テーマの有望性を判断するための顧客ニーズ調査

利用人数： ご所属組織内であれば制限なし

対象者： テーマの有望性・優先度を判断したい新規事業企画・知財担当の方

背景・課題

- 自社の新技術の有望性を判断したい
- しかし、誰に売れる可能性があるかが明確でない
ので、判断できない

実施までの流れ

- 事前にNDA締結、ご希望の調査内容ヒアリング（無料）
- 調査する業界、企業などを整理し、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

レポートの内容

- 顧客候補企業を特許・論文情報等から抽出し、
ニーズ・課題を裏付ける情報を整理したレポート
(A4 50ページ程度)

※情報量はご依頼内容に応じて調整

調査・報告費用

- 有望な顧客企業3社の抽出と分析：33万円（税込み）
- 内容の追加等がある場合は別途お見積り
- 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11万円（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

新規テーマの有望性判断のための競合技術調査レポート

受託調査

調査担当：畑田

調査概要： テーマの有望性を判断するため競合優位性の調査

利用人数： ご所属組織内であれば制限なし

対象者： テーマの有望性・優先度を判断したい新規事業企画・知財担当の方

背景・課題

- 自社の新技術の有望性を判断したい
- しかし、他社の開発動向がわからないので、「勝てるか」の判断が難しい

実施までの流れ

- 事前にNDA締結、ご希望の調査内容ヒアリング（無料）
- 調査する競合技術・企業などを整理し、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

レポートの内容

- 特許・論文情報等から読み取った他社の開発動向を整理したレポート（A4 50ページ程度）
※情報量はご依頼内容に応じて調整

調査・報告費用

- 競合企業3社の抽出と技術分析：33万円（税込み）
- 内容の追加等がある場合は別途お見積り
- 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11万円（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

実務×部下育成プログラム：情報探索

実働支援

担当講師：畑田／秋好

利用人数：2～10名程度（応相談）

プログラム概要：講師のサポートで、業務推進・部下育成を同時に実現

対象者：情報探索を支援できる部下を育てたい方

背景・課題

- 新規事業の先行事例などの調査に使う時間がない
- 部下に手伝ってもらいたいが、トレーニングのノウハウ・時間がない

目指す成果

- 調査を進めつつ、自身と部下の調査スキルがアップ
- チーム全体の情報探索スキルが向上する
- 講師・参加者の調査ノウハウがチーム内で共有される

実施の流れ

- 講師が上司の方に業務の課題をヒアリング
- 実施内容を整理した事前課題を作成
（必要に応じてNDA締結・参考資料提供）
- 上司・部下と講師の全員が事前課題に取り組み、共有した上で討議を実施（オンライン・1時間）

討議の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 参加者・講師が課題に取り組み、事前に共有
- 当日は1人ずつ実施した内容を説明し、得られた知見や考え方を共有
- 続きの調査を進める、もしくは講師による解説の時間を取る（両方でも可）

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/sEm8yddMizNTjkqP7>

実務×部下育成プログラム：アイデア創出

実働支援

担当講師：畑田／秋好

利用人数：2～10名程度（応相談）

プログラム概要：講師のサポートで、業務推進・部下育成を同時に実現

対象者：筋の良いアイデアが出せる部下を育てたい方

背景・課題

- 部下から出てくるアイデアがありきたりだったり、単に面白いだけで実現性が低い
- 部下のアイデア力を育てたいが、デザイン思考など一般的な手法ではうまくいかない

実施の流れ

- 講師が上司の方に業務の課題をヒアリング
- 実施内容を整理した事前課題を作成（必要に応じてNDA締結・参考資料提供）
- 上司・部下と講師の全員が事前課題に取り組み、共有した上で討議を実施（オンライン・1時間）

目指す成果

- 調査を進めつつ、自身と部下のアイデア力がアップ
- アイデア出しのプロセスが向上し、良いアイデアが次々に生まれる
- 講師・参加者の思考回路がチーム内で共有される

討議の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 参加者・講師が課題に取り組み、事前に共有
- 当日は1人ずつ実施した内容を説明し、それぞれのアイデアを整理する
- 続きのアイデア出しを進める、もしくは講師による解説の時間を取る（両方でも可）

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/x4paa1SxnE8YBqTn6>

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：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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](#)

特許検索入門 ～はじめての先行技術調査～

オンライン教材・社内セミナー

提供形態：e発明塾（オンライン教材）＋オンラインセミナー
参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：はじめて特許検索や先行技術調査に取り組む方
担当講師：秋好

背景・課題

- 特許調査（先行技術調査）をしたことがない
- 特許情報データベースを使ったことがない
- 自分のアイデアを特許出願したいが、そのアイデアが特許になるかどうか判断できない

目指す成果

- 特許情報の実務への役立て方を知る
- 特許情報から、技術情報を効率的に取り出す手法を知る
- 特許情報の調べ方を知り、業務での実践につなげる

本サービスの内容

- e発明塾®「特許情報の検索と活用（初級）」
WEBテキスト（eラーニング：4週間の閲覧期間）、書き込み式の冊子教材（ダントツ発明力指南）を提供
- オンラインセミナー（1時間）
特許検索の実演と演習を実施、演習の事例は初学者に適したものを当社にて選定
原則、データベースはJ-PlatPat（無償公開されている）を利用

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/RtEpB5kNZtZpv7H9A>



関連サービス：[e発明塾®特許情報の検索と活用（初級）](#)

特許出願に向けた先行技術調査の支援

実働支援

担当講師：秋好

参加人数：1名～3名（調査対象は1つに限る）

対象者： 特許出願したい発明・アイデアがあるが、特許検索や先行技術調査の経験がない方（あるいは経験が少ない方）

背景・課題

- 自分のアイデアが特許になるかどうかを判断するための先行技術調査・探索の経験がない(少ない)
- 自分のアイデアを特許出願したいが、そのアイデアが特許になるかどうか判断できない

実施内容

- 事前にNDA締結し、特許出願を想定しているアイデア・発明の内容を事前に共有していただく
- オンライン討議の開始前に、先行技術調査のヒント（検索条件等）を弊社より共有
- オンライン討議（1時間）：先行技術調査を行い、かつ、先行技術との発明との比較を行う

目指す成果

- 先行技術を明らかにし、特許権取得の可能性を議論する
- 特許データベースを使った先行技術調査のコツをつかむ
- 自分の発明と先行技術との対比を通じて、新規性や進歩性の議論ができるようになる

討議の進め方

- 先行技術調査のヒントを共有
- 実際に特許検索し、先行技術を探索・特定
- 発明と先行技術を対比し、新規性の有無、進歩性が肯定される材料の検討

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/bdEeytmjvzmrGfJV8>

企業内発明塾の振り返り討議

実働支援

担当講師：楠浦

概要： 弊社サービスの企業内発明塾のプロセス全体を振り返る討議

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 企業内発明塾に参加された方

背景・課題

- 発明塾では成果にフォーカスしていたので、手法をどのくらい理解できてるか、自信がない
- 発明塾で経験した内容を社内で周知したいが、伝える機会がない

実施内容

- 事前に振り返り用のフォーマットを提供
- フォーマットに振り返った内容を記入
- オンラインで振り返り討議
(1時間、見学人数制限なし)

※内容により複数回での対応提案となる可能性があります

目指す成果

- 発明塾で実施した内容を書き出しながら振り返り、学んだ内容を再利用可能な形式知に落とし込む
- 発明塾への参加を検討している方が発明塾の具体的なイメージを理解する機会をつくる

討議の進め方

- 振り返りフォーマットの内容をベースに、発明塾の第1回～6回で実施した内容を振り返り
- 楠浦が支援の背景にある考え方をコメントしながら対話形式で進めることで、理解を深める

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/t7LYWQbvg1kpagGR9>

【新事業向け】知財活用ビジネス4パターン解説セミナー

社内セミナー

担当講師：楠浦

概要：成功するビジネスモデル構築のための知財活用4パターンを解説

利用人数：ご所属組織内であれば制限なし

対象者： 社内の知財を他社との交渉材料に生かしたい知財・R&D部門の方

背景・課題

- 知財部として新事業の立ち上げを支援したいが、どのような方法があるか、パターンを知りたい
- 研究開発シーズはあるが、オープンイノベーションやライセンス交渉をどう進めてよいかわからない

実施の流れ

- オンラインのセミナー形式（3時間）
- 参加者にセミナー資料を事前に提供
- ご希望に応じて、「どのパターンが自社・自部署で活用し得るか」などのテーマ議論する時間を設ける

※現地開催、延長・短縮のご要望にも応相談

目指す成果

- 知財を活用して他社と交渉し、ビジネスで成功する方法が具体的にイメージできる
- 知財活用イメージを事業・R&D部門と共有し、認識を合わせた上で知財ビジネスを展開できる

セミナーの構成

- 以下4パターンを解説
 - ①特許を多数の企業に広くライセンス
 - ②特許を交渉材料にして特定の企業とアライアンス
 - ③ライセンスせず、特許で自社技術を守る
 - ④新市場進出に必要な特許を買収や譲渡により獲得

費用：385,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/sSwW312sV734d7SP9>

ライセンスビジネスのための特許出願支援プログラム

実働支援

担当講師：楠浦

概要： 他社との交渉材料になる特許出願を調査から提案書作成まで伴走支援

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 他社と協業したい事業担当の方、それを支援する知財担当の方

背景・課題

- シーズ技術の特許は取っているが、ビジネスモデルに紐づいた交渉力のある特許を持っていない
- 新領域に参入したいが、他社との交渉材料になるアセットがない

実施内容

- 事前にNDA締結、ご希望内容ヒアリング（無料）
- 現状の検討資料をご共有いただき、弊社で事前検討
- 検討・調査資料を事前に共有
- オンライン討議で調査を支援（1回あたり1時間）

※時間延長・回数の変更にもご希望に応じて対応します

目指す成果

- 競合に対して交渉力を持つ特許網を構築できる
- 他社との協業・ライセンス収益につながる知財獲得
- 新事業創出・育成を知財の側面から支援できる

プログラムの内容

以下の流れで、「他社が避けて通れない特許」の提案書を作成し、交渉力のある特許出願につなげます。

第1-2回：競合技術・ビジネスモデルの調査

第3-4回：実施例の材料になる情報・アイデアを整理

第5-6回：発明提案書ドラフト作成・メインクレーム検討

費用：月2回開催・計6回の場合：825,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/ah7Rt7cwsjF3wTYA6>



通る新規事業企画書・提案書の作り方

社内セミナー

担当講師：楠浦

概要： 発明塾の実績に基づく、通る企画書の作り方を解説

利用人数：ご所属組織内であれば制限なし

対象者： 通る理由が明確な企画書を作りたい新規事業担当の方

背景・課題

- 新規事業企画のプレゼン中に役員が寝てしまう
- プレゼンに対する役員の反応が悪い
- プレゼンで話し方を工夫しても効果がない

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

目指す成果

- 役員・決裁者が通したくなる企画書の作り方がわかる
- そもそも、企画書を通すために何を考えないといけないかが明確になる

アジェンダ

- 企画書が通らない典型的なパターン
- 企画書を通すために必要な考え方
- 通る企画書の具体例

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・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/44LRS9cKoXSdyKou6>

実務×部下育成プログラム：企画書作成

実働支援

担当講師：畑田／秋好

利用人数：2～10名程度（応相談）

プログラム概要：講師のサポートで、業務推進・部下育成を同時に実現

対象者：企画書の作成・ブラッシュアップを支援できる部下を育てたい方

背景・課題

- 新規事業の企画書作成・改善のための時間が不足
- 部下に手伝ってもらいたいが、手伝い方を教えるノウハウと時間がない

目指す成果

- 自身と部下の企画書作成・改善力がアップ
- 社内審査に通る企画書を量産するチーム育成
- 講師・参加者の思考回路がチーム内で共有される

実施の流れ

- 講師が上司の方に業務の課題をヒアリング
- 実施内容を整理した事前課題を作成
（必要に応じてNDA締結・参考資料提供）
- 上司・部下と講師の全員が事前課題に取り組み、共有した上で討議を実施（オンライン・1時間）

討議の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 参加者・講師が課題に取り組み、事前に共有
- 当日は1人ずつ実施した内容を説明し、企画書の改善に生かす
- 続きの作業を進める、もしくは講師による解説の時間を取る（両方でも可）

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/YLUtDNoPz55qA8sF8>

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）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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：ご所属組織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

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

- 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

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

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

※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）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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

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さ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：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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

対象者： 強い特許網をつくりたい知財部・技術部門の方

参加人数： ご所属組織内であれば制限なし

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

費用：165,000円（税込）

※追加の支援（1回1時間）も同額で対応

※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/joQHyoj1t3LLzbx6>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](#)

特許の実施例づくりのための実験計画支援

実働支援

担当講師：畑田

参加人数：1～10名程度（応相談）

概要： パラメーター特許などに使えるデータを取る実験計画を具体化

対象者： 特許の実施例となるデータを取りたい方

背景・課題

- 権利化できる範囲の可能性を広げるため、特許の実施例を追加するための実験をしたい
- 特にパラメーター特許取得などの観点で、どんな実験をすればよいかわからない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 検討中の実験内容などを共有いただき、畑田が事前に情報を整理
- オンライン討議で計画の具体化を支援（1時間）

目指す成果

- 多面的な権利を取るための実験データが揃う
- パラメーター特許を取得するために必要なデータが取れる

討議の進め方

- 共有いただいた資料を基に、畑田が事前に整理した資料を共有
- 具体的な実験の内容、権利化のために記載すべき内容についてオンライン討議で整理し、実験開始の準備を進める

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/i3WrWXiZKyjJozQX7>

強い特許にするための「発明の強化」

実働支援

担当講師：秋好

参加人数：1～3名程度（応相談）

対象者：特許出願に向けて発明を強化し、他者への影響力が高い特許にしたい方（発明者・知財担当者）

背景・課題

- 特許出願を予定している発明を、他者への影響力が高い特許にしたい（他者に回避されない特許にしたい）

実施内容

- 事前にNDA締結
- 特許出願を予定している発明の内容（発明提案書など）を共有いただき、事前に当社にて発明の内容を把握 ※討議する発明は1テーマ
- オンライン討議で発明の強化を支援（2時間）

目指す成果

- 課題の先読み、発明のとらえ方、他の解決手段等の観点で、特許出願の内容をブラッシュアップする
- 他者への影響力が高い「強い特許」の作り方のスキルを磨く

討議の進め方

- 共有いただいた発明の内容を基にオンライン討議に用いる資料（ワークシート）を当社にて事前に作成
- オンライン討議に臨むにあたって、必要最低限の共通理解を得る資料を事前に提供
- オンライン討議（2時間）ではワークシートに基づいて、発明の強化を実施

費用：440,000円（税込）お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/5cDDyCxAbmqunjaZ7>

PoCのための実験計画・装置の仕様決め支援

実働支援

担当講師：畑田

対象者： 新規テーマのPoCに向けて実験系を組みたい方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要： 実験計画・実験装置の仕様を資料に落とし込む作業を支援

背景・課題

- PoC（Proof of Concept）のためにやりたい実験はあるが、具体的にどんな装置を組めばよいか不明確
- 外注先に提出する資料がつかれない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 畑田が現状の実験計画などの資料を事前に確認。討議に向けた資料作成
- オンライン討議で調査を支援（1時間）

目指す成果

- 市販品を使ってどう実験系を組むかが明確になる
- 実験装置を新規製作する場合は、外注先に提示する装置の仕様が明確になる

※図面作成・製造などは対応の範囲外となります

討議の進め方

- 共有いただいた資料を基に、畑田が事前に整理した資料を共有
- 具体的な実験の内容、装置仕様についてオンライン討議で整理し、次のアクションにつなげる

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/nzii4BW5WucBKISV9>

装置を試作するための外注先選定支援

実働支援

担当講師：畑田

対象者： 新規テーマのPoCに向けて試作を進めたい方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要： 装置を製作する外注先を調査する作業を支援

背景・課題

- 実験に使う装置の構成は資料化できているが、装置製作を依頼する外注先が見つからない
- 新規性の高いテーマのため、既存の外注先では対応できない

目指す成果

- 装置の製作を発注する外注先を選定
- 外注先とのコミュニケーションに必要な情報も整理（要望に応じて）

実施内容

- 事前にNDA締結
- 現状の調査状況をチェックし、畑田が事前調査
- オンライン討議で外注先の候補を特定（1時間）

討議の進め方

- 共有いただいた資料を基に、畑田が事前に調査した資料を共有
- 討議で外注先の候補の絞込み、外注先に説明する必要がある内容を整理

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/PfuuYNcAiXgHAUvx9>

スピナウトした企業の技術を売るための営業支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者：大企業からスピナウトした、もしくは検討中の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

概要：スピナウトのコア技術の売り先を見つけて提案するための支援

背景・課題

- 技術ベースで大企業からのスピナウトを考えているが、具体的な売り先が決まっていない
- 優れた技術はあるが、売り方がわからない

目指す成果

- 技術の売り先が見つかる
- この企業のこの人が絶対に欲しがる、と言える根拠を明確にし、提案できる

実施内容

- 事前にNDA締結
- 技術や事業に関する資料を事前に共有いただき、楠浦が事前調査
- オンライン討議で調査を支援（1時間）

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
- 提案に向けて、顧客の候補企業と、「売れる」「絶対に欲しがる」根拠となるロジックを整理

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/j2wMNEbPhbD4p9VQA>

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）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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

実務×部下育成プログラム：顧客探索

実働支援

担当講師：畑田／秋好

利用人数：2～10名程度（応相談）

プログラム概要：講師のサポートで、業務推進・部下育成を同時に実現

対象者：新規顧客探索の調査を支援できる部下を育てたい方

背景・課題

- 新規顧客の探索を進めたいが、時間が足りない
- 部下に手伝ってもらいたいが、手伝い方を教えるノウハウと時間がない

実施の流れ

- 講師が上司の方に業務の課題をヒアリング
- 実施内容を整理した事前課題を作成
（必要に応じてNDA締結・参考資料提供）
- 上司・部下と講師の全員が事前課題に取り組み、共有した上で討議を実施（オンライン・1時間）

目指す成果

- 新規事業の顧客候補が次々に見つかる
- 自身と部下の顧客探索スキルが向上
- 講師・参加者の思考回路がチーム内で共有される

討議の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 参加者・講師が課題に取り組み、事前に共有
- 当日は1人ずつ実施した調査結果を説明
- 続きの調査を進める、もしくは講師による解説の時間を取る（両方でも可）

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/M1c8Le2nMnmfi2Cu5>

【中小企業向け】 自社設備を利用した新規事業の創出支援

実働支援

担当講師：楠浦

概要：自社の設備の制約の範囲内で新規の取り組みを始める支援

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：設備投資に資金を投じる余裕はない中小・スタートアップ企業の方

背景・課題

- 既存事業だけで成長するのは難しい
- 全く新しいプロセスを開始するほどの余裕はないが、何か新規顧客開拓の糸口を見つけたい

実施内容

- 事前にNDA締結
- 既存の設備に関する情報を共有していただく（ご要望に応じて工場見学等を実施。その場合、出張費用等は別途ご相談）
- オンライン討議で新規用途の候補と、提案先となる顧客企業について議論（1時間）

※内容により複数回でのご提案となる場合があります

目指す成果

- 既存の製造設備・実験装置の新規用途と顧客が見つかる
- 新規受注の取得や、協業・産学連携の開始につながる

討議の進め方

- 事前に当該設備の新規用途の候補となるアイデアと関連情報をリストアップして共有
- 協業先の探索の場合は、有望な大学や企業をリストアップ
- 当日の議論で有望と思われる用途や協業先を特定し、次のアクションについて見通しを立てる

費用：165,000円（税込）

※同じ月に2回（計2時間）の場合は税込み27万5千円

※同じ月に3回（計3時間）以上の場合は、1回（1時間）追加毎に税別10万円追加

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/GGiqJir6Dfs8d4vc7>



事業で勝てる特許の取り方・使い方の徹底検証ワークショップ

ワーク
ショップ

担当講師：楠浦

利用人数：2～30人程度

概要： 新規事業を立ち上げたが、他社に勝てるシナリオが見えない方

対象者： 新規事業開発を担当する技術者の方、支援する知財部の方

背景・課題

- 新規事業を立ち上げたが、どのような特許を取れば自社の優位性につながるか理解できない
- 特許はあるが、どう使ってよいか分からない

実施の流れ

- 機密情報を開示する場合は事前に秘密保持契約
- 講義資料・当日の検討フォーマットを事前に共有
- オンラインで1テーマごとに講義と、自社で実施することを想定した議論（計3.5時間）
- 自社で成功パターンを実践する際に、何が成功条件になり、どうなると失敗するかを徹底的に議論する

目指す成果

- 知財活用の成功パターン3つを具体例で理解する
- それぞれの成功条件・失敗要因を整理し、自社用で実施する際の判断軸をもつ
- 「どのパターンを、どの事業で狙うべきか」を議論できる状態になる

ワークショップの進め方

以下、知財活用成功3パターンの講義と、検討フォーマットを利用した討議を行う

- ①特許を交渉材料にして特定の企業とアライアンス
- ②買収やライセンスインによる知財獲得
- ③特許を多数の企業に広くライセンス

※1パターンのみ実施などカスタマイズも可能

費用：440,000円（税込） ※計3.5時間で実施の場合の費用。カスタマイズ可能

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/XUB8woWeXbc6DZux8>



他社が回避できない特許を取るための発明創出支援プログラム

実働支援

担当講師：楠浦

概要： 他社との交渉材料になる特許出願を調査から提案書作成まで伴走支援

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 他社と協業したい事業担当の方、それを支援する知財担当の方

背景・課題

- 新規事業を立ち上げたが、その分野で「当たり前」に実施する内容を他社が先に権利化している
- 他社が実施したい内容を権利化できていないので、交渉力が弱い

実施内容

- 事前にNDA締結、ご希望内容ヒアリング（無料）
- 現状の検討資料をご共有いただき、弊社で事前検討
- 検討・調査資料を事前に共有
- オンライン討議で調査を支援（1回あたり1時間）

※時間延長・回数の変更にもご希望に応じて対応します

目指す成果

- ターゲット分野でビジネスを行う上で避けて通れない内容を、他社に先駆けて特許化
- 他社との交渉を有利に進める材料ができる

全6回のプログラムの内容

第1-2回：他社が回避できない特許化のポイントを具体化

第3-4回：発明提案書に記入しながら情報・アイデア整理

第5-6回：発明提案書の仕上げ・メインクレームの検討

※第1回-2回のみ実施するなど、カスタマイズも可能

※同様の作業を社内で実施できるようになる（自走できる）
という希望の場合は、各回1.5時間での実施を推奨

費用：月2回開催・計6回の場合：825,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/sGyHXBvbs8vrCaXG9>



【知財部向け】普及・独占を両立するクアルコム型知財戦略支援

実働支援

担当講師：楠浦

概要： 携帯電話普及と市場独占を両立したクアルコム型の戦略実践を支援

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 拡大による増収と独占を両立する知財戦略を実践したい知財部の方

背景・課題

- 製品の普及と独占の両立に有効なクアルコム型知財戦略を実践したい
- しかし、いざ実践しようとする、何から始めればよいか、どんな特許を取ればよいかわからない

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
- オンライン討議で取得すべき特許のアイデア出しや追加調査を支援（1時間）

※内容により複数回でのご提案となる場合があります

目指す成果

- 顧客が自社の製品を使わざるを得ない独占状態をつくりつつ、顧客となる企業の新規参入は促進し、「自社製品の売上がどんどん伸びる」状態をつくる

討議の進め方

- 普及と独占を両立するクアルコム型戦略の観点で、と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

クアルコム型知財戦略の参考資料

オープン&クローズ戦略 - ケーススタディ（無料）

<https://e-hatsumeijuku.smtkg.jp/public/application/add/962>

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/rAwGSq2UVGNsJtgT7>

【知財部向け】材料・部品メーカーの川下特許の実施例作成支援

実働支援

担当講師：楠浦

概要： 自社の事業領域より川下の特許の実施例を作成する支援

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 顧客領域の特許を出したい材料・部品メーカーの方

背景・課題

- 自社の事業領域より川下の特許（用途特許含む）を取得し、顧客が自社の材料・部品を使わざるを得なくなるような知財戦略を実践したい
- しかし、顧客の事業領域に土地勘が無いので、特許の実施例が書けない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 自社の材料・部品に関する情報や、自社・顧客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
- オンライン討議で取得すべき特許のアイデア出しや追加調査を支援（1時間）

※内容により複数回でのご提案となる場合があります

目指す成果

- 顧客の事業について理解を深め、実施例が作成できる
- 顧客の事業領域の特許が取れるので交渉力が上がり、価格交渉を有利に進められる

討議の進め方

- 川下特許戦略の観点で、と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、および、実施例の作成を行う

参考記事

1分で読める発明塾／材料メーカー日立化成が世界シェア70%を獲得した「川下特許戦略」

<https://www.techno-producer.com/column1min/hitachi-kasei-materials-patent-downstream-strategy/>

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/xCs6j4atA71KX2cr8>

【知財・R&D向け】脅威となる後発企業の特許分析支援

実働支援

担当講師：楠浦

概要：後発企業の特許情報から開発動向を把握する

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：後発企業の戦略を具体的に把握したい知財・R&D部門の方

背景・課題

- 既存事業の脅威となり得る後発参入の企業について知りたいが、特に海外企業の情報が不足
- 特許リストはあるが、どの特許をどう読んで良いかわからない

目指す成果

- 後発企業の特許出願の裏にある戦略がわかる
- 後発企業に対抗するために自社がどのような手を打つべきかの判断材料が得られる

実施の流れ

- 事前にNDA締結
- 特許リストなどの情報を事前共有いただく
- 講師が内容を分析した資料を作成・事前共有
- 追加の調査・討議を実施（オンライン・1時間）

※件数・内容により複数回でのご提案となる場合があります

具体的な成果物

- 特許から後発企業の戦略を分析した資料を提供
- 上記資料にオンライン討議の内容を追記することで、社内報告用資料として利用可能

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/2EmEx4a1XVueUsTw8>

【BtoB営業向け】潜在ニーズのある顧客開拓支援

実働支援

担当講師：楠浦

概要：競合がまだ気づいていない潜在ニーズのある顧客を見つける

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：有望な新規顧客を開拓したい営業部の方

背景・課題

- 顧客へのヒアリングからニーズを探っているが、他社に先んじていないので価格競争になる
- まだ競合が気づいていないが、自社製品に対するニーズのある新規顧客を開拓したい

目指す成果

- まだ顕在化していないニーズを特許情報などから特定
- 新規顧客の候補となる企業と、担当者のリスト作成
- 顧客候補の企業に提案するストーリーを具体化

実施の流れ

- 事前にNDA締結
- 販売したい製品、既存顧客等の情報を共有いただく
- 講師が潜在顧客の候補を調査し、資料を事前共有
- 追加の調査・討議を実施（オンライン・1時間）

具体的な成果物

- 顧客の候補となる企業を調査した資料を提供
- 上記資料にオンライン討議の内容を追記することで、社内報告用資料として利用可能

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/zTNLofYktvfZo1QT8>

実務×部下育成プログラム：特許戦略強化

実働支援

担当講師：畑田／秋好

利用人数：2～10名程度（応相談）

プログラム概要：講師のサポートで、業務推進・部下育成を同時に実現

対象者： 戦略的な特許出願ができる部下・技術者を育てたい知財部の方

背景・課題

- 競合や顧客企業を分析し、戦略的な特許出願を行いたいが、時間が足りない
- 部下に手伝ってもらいたいが、手伝い方を教えるノウハウと時間がない

実施の流れ

- 講師が上司の方に業務の課題をヒアリング
- 実施内容を整理した事前課題を作成（必要に応じてNDA締結・参考資料提供）
- 上司・部下と講師の全員が事前課題に取り組み、共有した上で討議を実施（オンライン・1時間）

目指す成果

- 他社に影響力のある特許ポートフォリオが構築できる
- 自身と部下の特許戦略スキルが向上
- 講師・参加者の思考回路がチーム内で共有される

討議の進め方（必要に応じてカスタマイズ）

- 参加者・講師が課題に取り組み、事前に共有
- 当日は1人ずつ実施した調査結果・特許アイデアを説明
- 続きの作業を進める、もしくは講師による解説の時間を取る（両方でも可）

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/89rxLWWbbkrVW2cAA>

アイデアを特許に育てる実践講座

実働支援

担当講師：畑田／秋好

講座概要： 実践を通じ、社内審査に通る発明アイデア育成スキルを習得

参加人数： 応相談（人数に応じて内容調整）

対象者： 技術者の知財教育担当の知財部の方、技術者の方

背景・課題

- 質の高い発明アイデアが技術部から上がってこない
- 発明アイデアを出すのが社内審査に通らないのでモチベーションが沸かない。特許出願を経験したい

実施概要

- 事前にNDA締結、発明アイデアを事前共有（没になった案でOK）
- 発明アイデアを講師が分析した資料を事前共有
- オンライン討議（1h）で講師と一緒に発明を育てる
- 発想・調査の講義を重視される場合は30分延長も対応

目指す成果

- 特許出願すべきアイデアが次々に育つ
- アイデアを育てる文化が社内に根付く
- アイデア出し・調査のスキルや支援力が上がる

討議の進め方

- 講師は事前にアイデアを分析し、分析結果を共有
- 当日はアイデアに関連した情報の調査・追加のアイデア出しを講師と一緒に実施
- 当日のメモを追記した分析資料を開催後に共有。その後の特許出願に向けた資料として活用いただける

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/y5cesB3MjQA6sGAU8>

自社技術の新用途探索

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： 開発テーマを担当する技術者の方

参加人数：1～3人（見学は人数制限なし）

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）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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：ご所属組織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

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・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/7XpvNrKD2dhnN6wz9>

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）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

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

材料・部品メーカーの川下特許戦略立案支援

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）

講座概要：顧客の事業領域の特許取得による高収益ビジネス立案を支援

対象者：材料・部品メーカーの知財・技術・営業部門の方

背景・課題

- 顧客の値下げ要求に対抗する手段が無い
- 収益性の高いビジネスモデル構築を、知財の側から支援したい

実施内容

- 事前にNDA締結
- 販売したい製品、過去調査等の情報を共有いただく
- 講師が内容を分析した資料を作成・事前共有
- 追加の調査・討議を実施（オンライン・1時間）

※内容により数回での対応提案になる可能性があります

目指す成果

- 特許で川下領域の権利も押さえ、儲かるビジネスのための特許戦略を立案
- 必要な特許を取得し、高利益率の事業をつくる

具体的な成果物

- 川下特許戦略を進める上で、まず押さえるべきポイントを事前資料で整理して提供
- 上記資料にオンライン討議の内容を追記することで、社内報告用資料として利用可能

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/vzFuqHpVB1X6G1QHA>

【知財部向け】他部署が動くIPランドスケープの進め方

社内セミナー

担当講師：楠浦

概要：他部署のアクションにつながるIPランドスケープの進め方

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

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

背景・課題

- IPランドスケープを実施して他部署にレポートを出しても、「ふーん」で終わる
- 他部署とのコミュニケーションに苦労している

実施の流れ

- 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

※セミナーではなく実働支援も可能です。ご相談ください。

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
- 他部署とのコミュニケーションのポイントがわかる

セミナーの構成

- IPランドスケープの現状と弊社が考える「成功」の定義
- スタートアップにおけるIPランドスケープ成功の具体例
- IPランドスケープの成功事例～弊社が支援した事例を紹介～

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・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/YqcDCiXttzwsgid86>

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

月2回開催・全6回の場合：825,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/X8yVVxAGy2SqAc4K9>



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：ご所属組織内であれば制限なし

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：ご所属組織内であれば制限なし

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>

共同研究の交渉材料として使える特許の作成力養成プログラム

実働支援

担当講師：畑田

対象者： 企業との共同研究の交渉を有利に進めたい研究者・URAの方

参加人数：1～10名程度（応相談）

概要： 企業との交渉で不利にならず、相互に有益な契約を結ぶための支援

背景・課題

- 企業との共同研究の交渉を進める前に特許を取りたいが、交渉力のある特許の取り方がわからない
- 研究者の発明を社会実装するための支援をしたいが、特許にどう落とし込んでよいかわからない

目指す成果

- 企業との共同研究の交渉材料となる特許を出願
- 共同研究先が実施したい、かつ実施する上で避けて通れない内容を権利化
- 研究者・URAとして、企業との交渉力の源泉をつくる力を養う

実施内容

- 事前にNDA締結し、現状の研究成果、発明提案書、欲しい権利の内容などの情報を提供いただく
- どのような特許が取りたいかの方針を確認
- 方針に沿って特許を作り込むプログラムを実施

全3回のプログラムの内容（例）

- 第1回：権利化すべき内容をクレームに落とし込む
- 第2回：実施例の参考になる先行例調査
- 第3回：実施可能要件を満たす実施例の作成

費用：495,000円（税込） ※1時間×3回を想定した費用

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/SRT1dnAGxidLqy2s8>



大学が保有する有望なシーズの棚卸支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者：大学の研究成果の棚卸をしたいURAやTLOの方

参加人数：1～10名程度（応相談）

概要： 研究シーズの優先順位づけのための調査・壁打ちを支援

背景・課題

- 大学内に研究シーズが大量にあるが、社会実装に向けてどう活用するか、優先順位がつけられない
- それぞれの研究シーズについて「欲しがる企業があるかどうか」が判断できない

実施内容

- 事前にNDA締結し、研究シーズのリスト、研究内容などの資料を共有していただく
- 研究内容の理解も兼ねて、楠浦が事前調査
- オンライン討議で特許出願の方針を協議（1時間）

目指す成果

- ビジネスの観点でインパクトの大きい研究シーズをリストアップできる
- それぞれの研究シーズについて、どのような企業に提案するか、方針が定まる

討議の進め方

- 事前調査を基に、どの研究シーズの優先度が高いかを楠浦と討議
- 有望な研究シーズとその根拠を整理

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/PAg6QHXMVSNFtm8i7>

企業との共同研究の交渉材料になる特許出願支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： 企業との共同研究を始めたい研究者・URAの方

参加人数：1～10名程度（応相談）

概要： 企業が「欲しい」「避けては通れない」と思う特許を出願する支援

背景・課題

- 企業がライセンスを受けたいと思う特許をどう取るかわからない
- 基本特許は取ったが、企業との交渉材料として十分か、不安がある

目指す成果

- 企業が「避けては通れない」「絶対に欲しい」と思う特許を出願する
- 簡単には潰されない・回避されない特許網を構築するための戦略を明確にする

実施内容

- 事前にNDA締結し、現状の発明提案書、提案先の候補企業などの情報を確認
- 企業が欲しがるとする特許にするための論点を事前に整理
- オンライン討議で特許出願の方針を協議（1時間）

討議の進め方

- 事前に整理した情報を基に、楠浦と今後の方針についての議論や、追加の調査を進める
- 企業が必ず欲しがるとする、避けては通れない特許にするためのロジックを構築し、具体的な特許の請求項や明細書に落とし込む

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/kggUAWjtXsF9x6cD8>

企業との共同研究のための契約交渉支援

実働支援

担当講師：楠浦

対象者： 企業との共同研究を始めたい・始めている研究者・URAの方

参加人数：1～10名程度（応相談）

概要： 企業との交渉で不利にならず、相互に有益な契約を結ぶための支援

背景・課題

- 企業側のニーズが把握できていないので、どう交渉を進めてよいかわからない
- 共同研究先の企業の候補はあるが、一方的な条件を突きつけられないか、など不安がある

目指す成果

- 研究成果の中で、企業がお金を出してでも欲しがる内容を明確にする
- 知財など、企業との交渉材料として何を準備すればよいか明確になる

実施内容

- 事前にNDA締結し、現状の提案先の調査や、交渉の進捗を確認
- 交渉の考え方について弊社より事前資料を提供
- オンライン討議で特許出願の方針を協議（1時間）

討議の進め方

- 事前のやり取りをベースに、企業との交渉を有利に進めるために実施すべき内容を整理
- 必要に応じて契約・交渉に関する知識や、参考事例を楠浦より解説

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/ZCEBTZj7sFMeydjC6>

バイオ研究者のための機械・システムの実施例作成支援

実働支援

担当講師：畑田

対象者： 特許出願を検討しているバイオ系研究者・URAの方

参加人数：1～10名程度（応相談）

概要： バイオ分野の研究者が機械・システム関連の実施例を作成する支援

背景・課題

- 実験成果のビジネスへの展開を考えると機械やITシステムに関する権利も取得したい
- バイオ系が専門であるため、機械やITシステムに関する実施例が書けない

目指す成果

- 例えば医薬品の研究成果をベースに、ヘルスケア関連のITサービスや医療機器の実施例を作成
- 農学バイオの研究成果をベースに、農業IoTやロボット関連の実施例を作成。権利化できる範囲を広げる

実施内容

- 事前にNDA締結し、現状の研究成果、発明提案書、欲しい権利の内容などの情報を提供いただく
- 畑田が事前調査により実施例に盛り込む要素を整理
- オンライン討議で明細書の内容を協議（1時間）

討議の進め方

- 実施例に入れる項目として事前に整理した内容と、権利化のポイントを畑田から説明
- 今後、実施例に盛り込む内容を整理。必要に応じて追加調査も実施

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/yYjif9PQp8QBFvCW6>

バイオ研究者のための実験装置の仕様決め支援

実働支援

担当講師：畑田

対象者：実験装置の組み方で悩んでいるバイオ系研究者の方

参加人数：1～10名程度（応相談）

概要：実験装置の仕様決め・外注先の選定などを支援

背景・課題

- 取りたいデータはあるが、どんな装置をつくれればよいか、市販品でできるのかわからない
- 装置の構想はあるが、外注先にどう説明するか不明

目指す成果

- 装置の仕様を、外注または自作できるレベルまで具体化する

実施内容

- 事前にNDA締結し、実験したい内容、装置に関する現状の検討資料を共有いただく（メモ書きでOK）
- 装置の実装に必要な部品や、ソフトウェアを畑田が事前に調査
- オンライン討議で装置仕様について協議（1時間）

討議の進め方

- 畑田が事前調査した内容を説明し、装置に必要な条件を確認し、仕様に落とし込む

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込みはこちら ▶ <https://forms.gle/qJaBNpNdZyAEnq9k6>

交渉材料になる特許を取るための実験計画支援

実働支援

担当講師：畑田

参加人数：1～10名程度（応相談）

対象者： 特許の権利を広げるための実験データを取りたい研究者の方

概要： パラメーター特許などに使えるデータを取る実験計画を具体化

背景・課題

- 権利化できる範囲の可能性を広げるため、特許の実施例を追加するための実験をしたい
- 特にパラメーター特許取得などの観点で、どんな実験をすればよいかわからない

実施内容

- 事前にNDA締結
- 検討中の実験内容などを共有いただき、畑田が事前に情報を整理
- オンライン討議で実験内容を協議（1時間）

目指す成果

- 多面的な権利を取るための実験データが揃う
- パラメーター特許を取得するために必要なデータが取れる

討議の進め方

- 共有いただいた資料を基に、畑田が事前に整理した資料を共有
- 具体的な実験の内容、権利化のために記載すべき内容についてオンライン討議で整理

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/qpohzn5GU6enZs9a7>

その他、研究者・URA・TLO支援で支援可能な内容一覧

◆医薬・バイオ研究者向け

- ・製薬/食品企業とのライセンス交渉
- ・製薬/食品企業との共同研究のための契約交渉
- ・提案先となる企業の探索

◆機械工学・宇宙工学研究者向け

- ・メーカーとのライセンス交渉
- ・メーカーとの共同研究のための契約交渉
- ・提案先となる企業の探索

◆農学・植物研究者向け

- ・製薬/農薬/食品企業とのライセンス交渉
- ・製薬/農薬/食品企業との共同研究のための契約交渉
- ・提案先となる企業の探索

◆理学学系研究者向け

- ・基礎科学の成果を企業のニーズにつなげるストーリーの構築支援
- ・研究の価値を企業に伝えるコミュニケーション支援

◆人文科学系研究者向け

- ・企業が投資したくなる課題の探索
- ・共同研究先となる企業の探索支援
- ・国家/地域の課題に対する解決手段の探索支援

◆全般

- ・特許明細書の「企業視点」レビュー
- ・「製品化視点」からの研究テーマ見直し
- ・海外企業へのライセンス・技術移転
- ・VC目線での「投資価値のある技術」整理

※上記以外の分野、テーマでも広く支援することが可能です。お気軽にお問い合わせください
ご相談フォーム

▶ <https://forms.gle/gFtNBQeTQjYJ3Awf6>

新規事業サポーター養成講座

(支援者向け発明塾®：企業内開催)

総合支援

担当講師：楠浦

参加人数：2名以上（最大10名程度）

対象者：支援者（他者のアイデアや企画を育成できる人）のスキルを身につけたい方、支援者としてのスキルアップを目指す方

背景・課題

- 新規事業担当者の支援者（他者のアイデアや企画を育成できる人）社内にいない
- 成果を追求する実働支援ではなく、「教育」に重点を置いた講座が必要

実施内容

- 事前受講講座「発明塾®8週間集中パッケージ」の受講
- 全6回のオンラインワークショップ開催（初回2.5時間、2回目以降1.5時間）
※ご希望に応じて内容・回数は変更の可能性あり
- 開催期間を通じたSNS上での指導・支援

目指す成果

- エッジ情報探索、アイデア創出と育成、企画提案書等の成果物完成までの一連の流れを通じて、**支援者としてのスキルを習得**

参考情報

- 公開講座版を2025年に実施済み（同一内容）
詳細：[新規事業サポーター養成講座（公開講座）](#)
- 本サービスは企業内での個別開催となります

費用：2,327,600円（税込） ※2名開催の例。参加人数により費用が変動します。

本サービスは**開催に向けて事前相談が必要です**。資料請求・無料相談でお気軽にご相談ください。

資料請求・お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/kmaYQrbwL1M3LAVQ9>



【生成AI】楠浦のAI活用方法紹介

ワーク
ショップ

担当講師：楠浦

概要：生成AIのメリットを最大化するための利用方法を解説

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：生成AIを活用した業務改善・組織づくりを進めたい方

背景・課題

- 生成AIを使っているが、無責任と思われる回答も多く、どう使いこなしてよいか今一つわからない
- 弊社代表の楠浦がAIをどう使いこなしているか知り、参考にしたい
- 生成AIの使いどころや、どう使うのはお勧めしない、といった意見を聞きたい

実施の流れ

- 現時点での生成AIの使い方や、悩みについて事前ヒアリング（オンライン、メールいずれも可）
- 楠浦の生成AI利用方法に関するメモを事前共有
- オンラインMTGで講義と、生成AI活用する方法について議論。適宜、実際に生成AIを利用（1時間）

※内容により複数回でのご提案となる場合があります

目指す成果

- 生成AIをフル活用して業務の成果を最大化する考え方を知る
- 実際に生成AIを使いながら、自分に合った使い方を学ぶ
- 業務における生成AIの使いどころが分かる

ワークショップの進め方

- ご希望に合わせて、楠浦がどのように生成AIを利用しているかを楠浦が解説
- 生成AIをどう使うかについて議論しつつ、実際に生成AIとのやり取りを行う
- AIの回答を参照し、回答をどのように活用するかを議論しながら、業務における生成AIの活用イメージを具体化する

費用：165,000円（税込）

※同じ月に2回（計2時間）の場合は税込み27万5千円

※同じ月に3回（計3時間）以上の場合は、1回（1時間）追加毎に税別10万円追加

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/ZvX2cPTT1xxoXnCe9>



【上司向け】動機付け面接による部下の育成支援

総合支援

担当講師：楠浦

概要： 部下のやる気を引き出す動機付け面接の実施を支援

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者： 部下への押し付けではなくやる気を引き出したい上司の方

背景・課題

- 新規事業企画等の業務に対して、部下の挑戦意欲が見えない
- 自発的に動く部下を育てたい
- 部下のやる気を削がずに成長を支援したい

実施内容

- 必要に応じて事前にNDA締結し、部下の育成に関する現在のお悩み・過去ケースの情報を提供いただく
- 講師より事前に動機付け面接に関する資料提供
- オンラインMTGで資料説明と、ご相談内容に応じた
- 具体的なアドバイスを提供（1時間）

※内容により複数回でのご提案となる場合があります

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/HHpbTNRNMRt85fQh7>

目指す成果

- 「動機づけ面接（Motivational Interviewing, MI）」の手法を用いて、部下の「変わりたい気持ち」に寄り添う面談スキルを習得
- 部下の自発的な成長を阻害せず、適切に支援できるようになる
- 上司自らが「支援者として成熟」することで、部下の変革力を高める

参考情報

[「変わりたい」を導く～動機づけ面接の力（1）](#)

[「変わりたい」を導く～動機付け面接の力（2）](#)

[「変わりたい」を導く～動機付け面接の力（3）](#)

[「変わりたい」を導く～動機付け面接の力（4）](#)



【人材育成】書き出す・言葉にする力をつけるワークショップ

ワーク
ショップ

担当講師：楠浦

概要：部下や若手社員の「書き出す」「言語化する」能力を引き出す

利用人数：1～3人（見学は人数制限なし）

対象者：部下・若手の考えを理解し、育てたい上司・人材育成担当の方

背景・課題

- 部下や若手社員とのコミュニケーションを円滑に進めるために、まずは考えを書き出し、言葉にする力を身に付けて欲しい
- 部下や若手社員がどこで行き詰まっているか分からないので助け舟を出すのが難しい

実施の流れ

- 言語化したいテーマを事前にヒアリング（業務上の課題、発明発掘など）
- 講義資料・書き出すフォーマットを事前に共有
- オンラインMTGで講義と、書き出すワークを講師と一緒に実施（1時間）

目指す成果

- 部下・若手が書き出すことの重要性を理解できる
- 書き出すことで思考が深まり、共有することで集合知を生かしてさらに思考が深まる、という成功体験をつくる
- 日常業務でも書き出す・言語化する習慣が身につく

ワークショップの進め方

- 書き出す・言語化することが重要である理論的な背景を説明（ワーキングメモリ開放など）
- テーマに沿ってアイデア・思考の断片を書き出す
- 書き出した内容を他の参加者・講師に共有し、さらに追加の考えを書き出すことで思考を深める

※内容により複数回でのご提案となる場合がございます

費用：165,000円（税込）

※30分延長は追加55,000円（税込）

※月2回の場合は計275,000円。月3回以上は1回毎に追加110,000円（税込）

お申し込み・お問い合わせはこちら ▶ <https://forms.gle/EbZmsXmoS1oh2wYP6>



TechnoProducerのその他の支援・コンテンツ紹介

本カタログに掲載のサービス以外にも、TechnoProducerではさまざまな学習・支援コンテンツをご用意しています。当社Webサイトで公開している以下のサービスも、目的に応じてぜひご活用ください。

企業内発明塾®

あらゆる技術分野で自身が本気で取り組みたいテーマの企画提案書が出せる実働支援型サービスです。

※弊社フラッグシップサービス

月額顧問（企業内発明塾®ライト）

「もっと手軽に始めたい」というご要望に応え、月1~2時間から発明塾 塾長の楠浦が必要に応じて多様なサポートを提供するサービスです。

発明塾®8週間集中パッケージ

社長や投資家に認められる企画・開発テーマを生み出す方法を深く理解し、実践できる形で身につける8週間の集中講座です

e発明塾®

WEBテキストと冊子を組み合わせた学習システムです。ご自身の目的、身につけたい知識やスキルに応じて講座をお選びいただけます

発明塾®動画セミナー

「花王の知財戦略」や「コマツに学ぶ分割出願テクニック」など過去に好評だったセミナー動画を提供しています。状況や興味にあったテーマをお選びいただけます

イノベーション四季報™

イノベーター必携「広く、深く、タイムリー」な情報をコンパクトに。最新情報を専門家の深さで、その日のうちに理解でき、調査レポートより経済的な新メディアです。

▶ 各サービスの詳しい内容は当社Webサイトにてご覧いただけます。

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



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）

