

ウィルフォート国際特許事務所の 知財戦略サービスのご紹介

● このサービスをお勧めする理由 ●



ご存じのとおり、特許などの知財権は主に次の三つの目的のために取得されます。

- ・ 新技術の防御
- ・ 収益を増やす
- ・ 未来市場の先取り

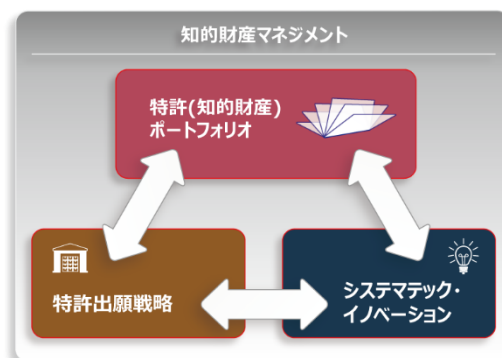
しかし、現実には多くの企業が「わが社の特許は期待通りの結果を出していない」と悩んでいます。

その一方、次のような企業が(とても少数ですが)存在することも事実です。

- ・ 知財権で自社市場への競合参入をパーフェクトに阻止している企業
- ・ 知財権でコンスタントに大きな収益を得ている企業
- ・ 知財権のチカラで巨人企業に勝ち続ける小人企業

当所は、そのような知財成功企業がどのような戦略戦術を実施しているのかを研究してまいりました。

その結果、知財成功企業の共通項として抽出されたエッセンスを統合したものが、以下の三つのサービスです：



1. 最適な知財ポートフォリオを構築する知的財産マネジメント
2. 特許の費用対価値を最大化する特許出願戦略
3. 迅速に優れた発明を創出するシステムティックイノベーション法

この三つサービスに基づく知財活動は、一見複雑のように感じるかも知れませんが、実際はどの会社でも実施できる整然としたものです。

これらのサービスは、そのすべてを実施する必要は必ずしもありません。会社の状況やニーズに応じて、優先度の高い一部分を選んで実施するだけで、しっかり成果を出せます。

成果を出すために大切なことは、たった一つ。粘り強く地道にコツコツ継続して行なうことです。

この活動を三年間実行すれば、貴社の知財権ポートフォリオが、

- 新技術の防御
- 収益を増やす
- 未来市場の先取り

のチカラを充実させたことを、はっきり実感できます。

● 一つの実例をご紹介します ●

当所のクライアントの一つに、新システムの開発に非常に積極的な従業員20人ほどの小さいITサービス企業があります。

同社は、同じ市場で競争する有名・大規模な数社のライバルから抜きん出るため、約3年前に当所の勧めに応じて、知財活動の方法を改変しました。

すなわち、新設計ができた段階で特許事務所に連絡して、内容を説明し、出願書類を用意してもらい出願してもらうだけの、今までの出願方法を止めました。

そして、上記「1. 知的財産マネジメント」と「2. 特許出願戦略」(の一部)を取り入れ、毎月1回(場合により月に数回)当所とミーティングを繰り返しながら、開発状況や顧客提供価値や競合動向などを見ながら可能な限り強い知財権を取得する作戦を練りステップバイステップで進めていく、という新方法へ切り換えたのです。

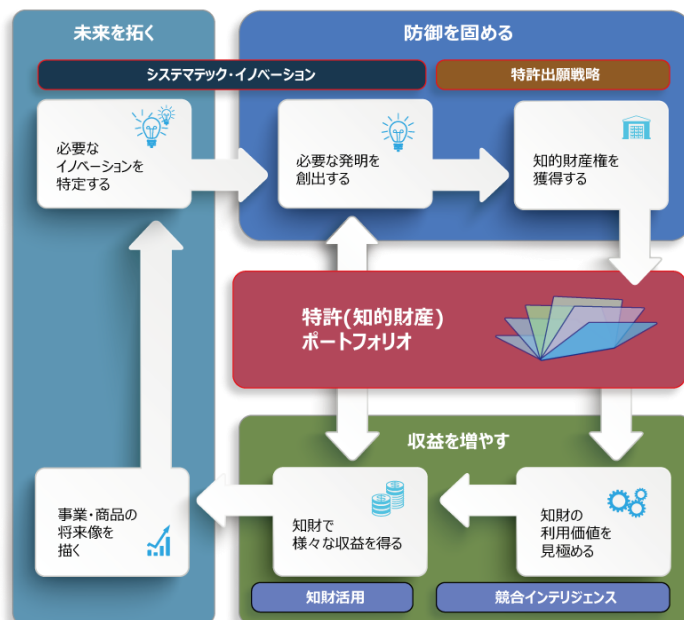
この新方法を約2年間続けた後、大型の投資を受けようとした際、投資会社から、「貴社ほど意図的に価値の高い知財権ポートフォリオを築いている企業を他に見たことがない。」と高く評価され、それが大型投資獲得に成功した一因となりました。

● 3つの知財戦略サービスの概要 ●

1.

最適な知財ポートフォリオを構築する

知的財産マネジメント



知的財産の3つのチカラのうち**基礎となるのは防御力**です。

防御力の高い特許を得るために、製品と同様に、特許も手塩にかけて開発し、定期的にメンテナンスを繰り返し、理想のコンディション維持を目指します。**突破不可能な鉄壁の特許群**を持つことが理想です。

テーマ別や製品別に多面的に複数の特許を取得していったポートフォリオを組み、競合企業の視点に立って自社のポートフォリオを評価し、ポートフォリオの穴は塞ぎ、弱点は強化します。

防御力の高いポートフォリオは、競合からの防御だけでなく、それを能動的に活用することで新たな収益を生み出します。

さらに、**未来を先取りする知的財産を獲得する努力**をします。未来力が上がれば、防御力と収益力も上がります。

Willfort は、この知的財産マネージメントをクライアント様が無理なくステップバイステップで進めていけるようお手伝いをします。

2.

特許の費用対価値を最大化する

特許出願戦略



同じ発明であっても、特許出願の仕方により、特許の内容と価値が変わってきます。特許の防御力と収益力を最大化するために、適切な特許出願方法を行なう必要があります。

すなわち、発明が生まれたら、どんな特許を取れば最も価値が高いか、特許出願前に十分吟味します。

先行技術調査をして特許取得可能性を確実にすることは必須ですが、事業のチョークポイントを押さえるのも重要です。

チョークポイントとは、その事業をやる者が必ず使わざるを得ない技術を指します。チョークポイントから

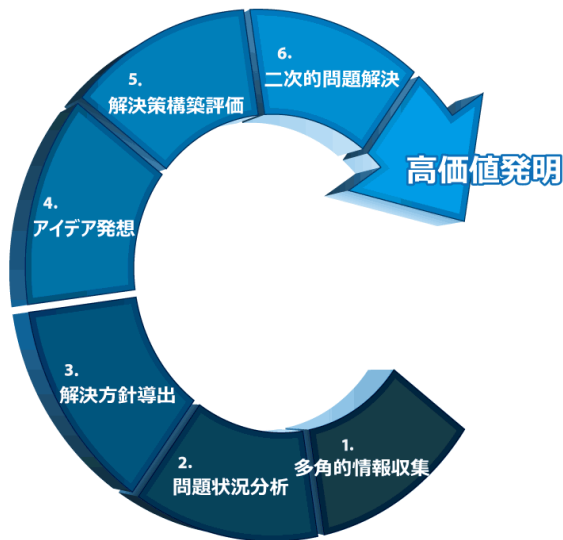
外れた発明は練り直します。期待できる防御力と収益力が小さいからです。

さらに、特許の ROI、将来発展性、国内優先権や分割出願を活用した賢い権利取得作戦なども検討しましょう。これらの検討結果に基づいて特許出願を進めていきます。

さらに、海外市場を視野に入れる必要があれば、どの国にどのタイミングでどのルートでどんな手順でどんな知財権を取得していくかを早めに検討して、それに適合するよう日本国出願の調整も行います。

3.

迅速に優れた発明を創出する システムティックイノベーション法



特許戦略を力強いものにしていくためには、そもそもの**会社の発明能力を向上させることが肝要**です。

発明能力は先天的才能ではなく、適切な思考法を訓練すれば誰もが素早く発明家になれることが既に知られています。

米国で開発されたシステムティックなイノベーション思考法があり、特許取得件数ランキングで上位に入る米・中・韓等の企業の中に、同

手法を採用している企業が数多くあります。その手法を実務で使って鍛えれば、**新人でも1-2年で経験10-20年の熟練者に負けない発明達者になれる**のです。

日本の企業でも私共がご指導させていただいたところ、困難な技術課題に対して、6人の技術者チームが特許取得可能な68の発明を2か月で創出したり(通常なら5年はかかるでしょう)、今まで3か月間検討しても解決できなかった問題を3時間で解決した、などの事例があります。

当所は、この効果が高い手法を社員の方々に身につけていただくためのお手伝いをいたします。

詳細やご質問など、お気軽にご連絡ください。

TEL. 03-6264-8980 (テレワークのため応答が幾分遅い場合がありますことご容赦下さい)

■ [お問い合わせフォーム](#)

■ [当所ホームページ](#)