

TEAM VISION 2005

第一国内技術部

2005.3.8

顧客の事業

特許

第一国内技術部

他のツール

第一国内技術部

vision アプローチ

§ 1 継続性のある出願受注

効率的かつ的確な権利取得をサポート

§ 2 出願以外受注へ発展(鑑定、VSLZ)

事業活動及び権利行使をサポート

§ 3 自律したチーム

個別注文への柔軟性及び新たなサービスによるサポート

第一国内技術部 2005 vision

§ 1 出願受注

§ 2 発展受注

広く強い権利範囲(発明の展開) }

短い納期 }

量的貢献 }

メンバー育成(1)

案件受注(2)

§ 3 自律したチーム

チーム作り(3)

2005 vision (1) 「メンバー育成」

現メンバー (M, H) のスキルアップ

実力の把握と今後の指針

新人の採用と育成

5月に1人採用予定

2005 vision (2) 「案件受注」

通常案件(提案書あり)・・・T、E

知識の習得、信頼の確立による「発明の展開」
の下地

アイデアレベル・・・E、A

アイデアの具現化による「発明の展開」

ビジュアライゼーション・・・A、C

アイデアの提案による「発明の展開」

2005 vision (3) 「チーム作り」

メンバー同士のチームへの貢献

月に1度のチームミーティング

各メンバーの重点顧客担当

思い入れのある顧客を持つ

第一国内技術部

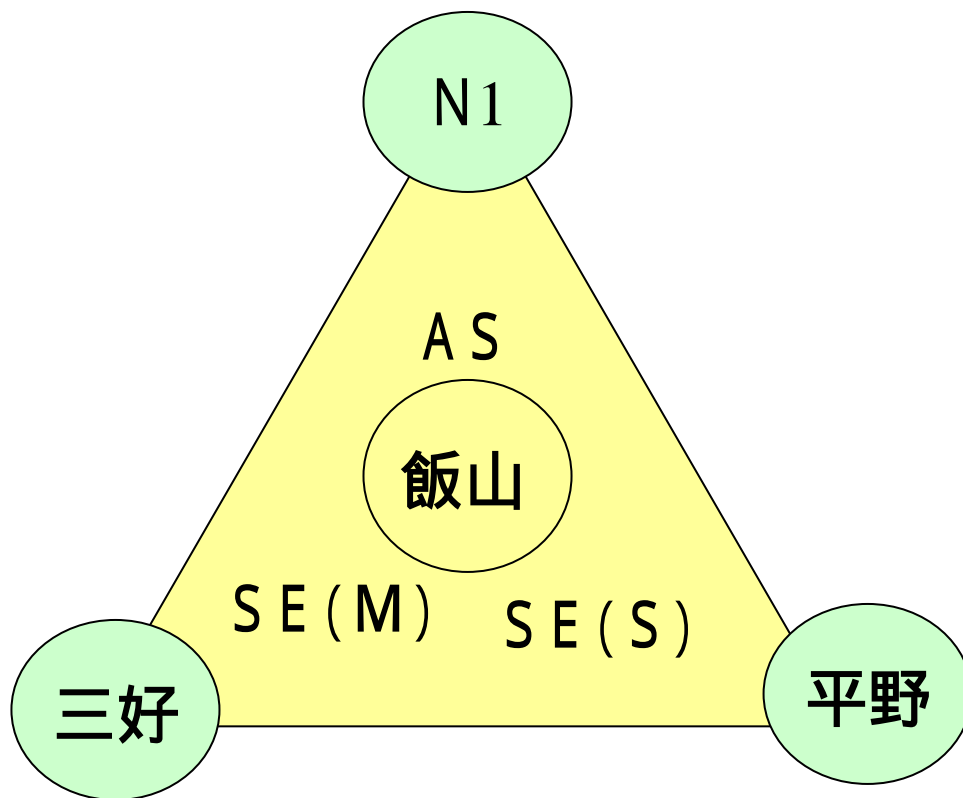
2005 vision 行動例

2月、3月 LOGSHEETに基づくメンバーの実力の把握(4月中)

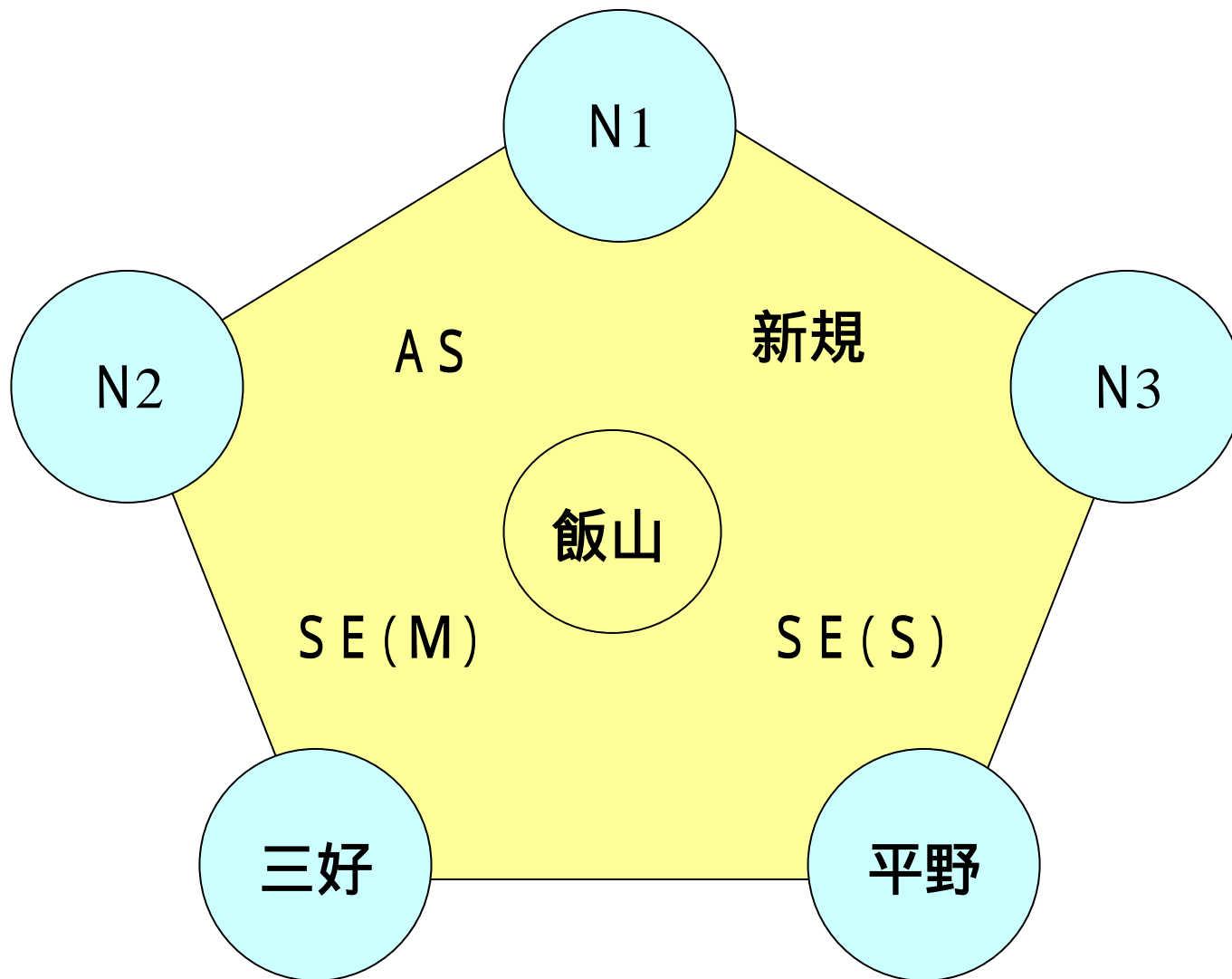
発明面談時に2005visionを顧客に説明(4月中)

チームミーティング(4月から)

第一国内技術部 2005年の姿



第一国内技術部 2007年の姿



vision 達成

他チームへの貢献

機械案件の引き受け (AD、外内等)

法務チームとの連携 (重点顧客担当)

メンバーの自己実現

顧客から頼られる存在

チームの一体感

高い目標宣言による収入増

第一国内技術部 vision

「特許をツールとした顧客の事業の成功を
サポートする」