

TEAM VISION 2007

第一国内技術(飯山チーム)

2007.2.20.

• RYUKA •
with Free Vision

飯山チーム Vision

「顧客の特許の成功を通して自己を実現する」

Vision達成へのアプローチ

- (1) 顧客の特許に対する質的な貢献
 - ・・・事務所およびチームの組織力を活用する。
- (2) 顧客の特許に対する量的な貢献
 - ・・・目標件数を宣言し、達成していく。
- (3) 上記達成に必要な変革への努力
 - ・・・常に変わる外部環境に対応する。

2007 vision (1) 組織力の活用

事務所およびチームの組織力

→ 質的貢献 (= 強い権利 * 広い権利)

< 組織力 >

(1) 事務所の組織力

所長・リーダー・メンバーの役割分担

(2) チームの組織力

メンバー間の経験の共有

2007 vision (2) 目標件数の達成

量的貢献＋ランクアップによる自己実現

・・・「あたりまえのことをあたりまえにやる。」

＜あたりまえ＞のこと・・・顧客満足((3)参照)

新規案件・・・5つの要件＋冗長でない記載

中間処理・・・「守りたい形態」vs「通る限定」

＜あたりまえ＞にやる・・・手順((1)参照)、納期

納期・・・対顧客納期と所内納期の設定

* 出願前調査後の権利化方針の変更

2007 vision (3) 変革への努力

外部環境の変化

→顧客満足の基準の変化

→「あたりまえ」の基準の変化

<顧客満足>

- (1) 潜在的な要求を引き出す。
- (2) 「内容の要求」vs「価格の要求」に答える。
- (3) 明示的な依頼の作業結果を検証する。

2007 vision 行動指針

(i) 所長・リーダー・メンバーの三者で打ち合わせ(継続)

* 新規案件の面談前準備・面談後の権利化方針

* 中間処理の方針決定

(ii) メンバー間の経験の共有・技術情報の共有

* 方法論をチームMTGに議題に(2月)

2007 vision 行動指針

(iii) チーム固有の数値目標

* 新規案件年間目標

A社メカ: 80件、A社ソフト: 40件

B社: 30件

C社: 40件

* A社成功報酬ランクA・・・2割

* D社中間の提案・・・採用5割

2007 vision 行動指針

(iv) チームミーティング (毎月第二金曜日)

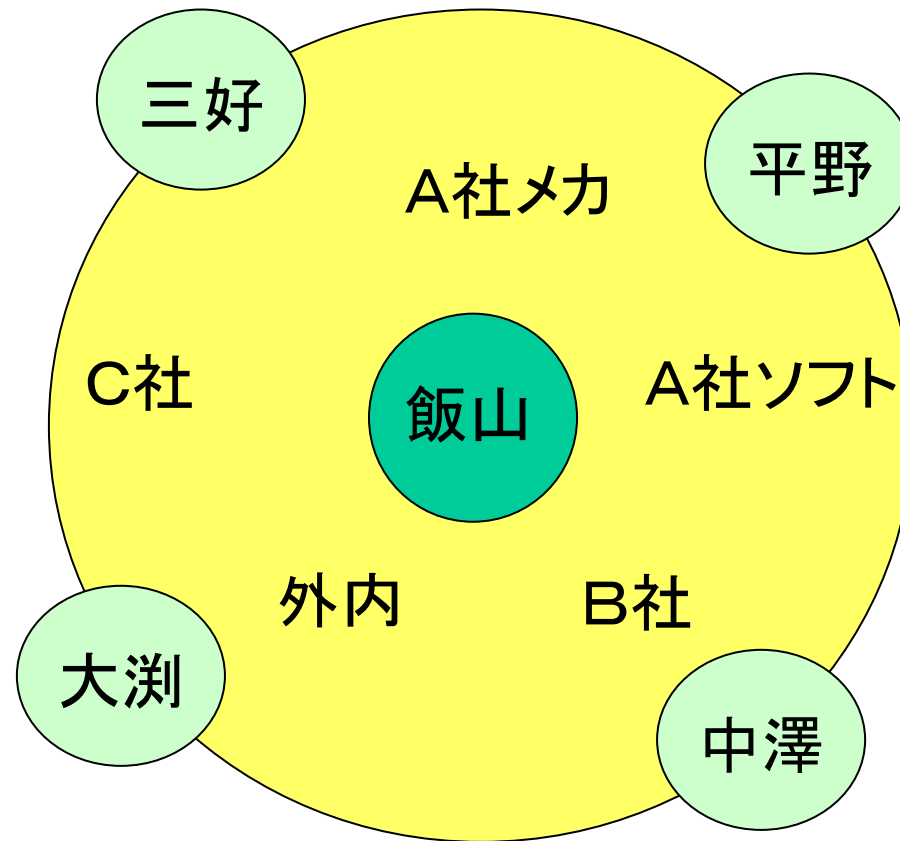
- * 業務上の課題

- * 上記課題に対する自らの行動を提案

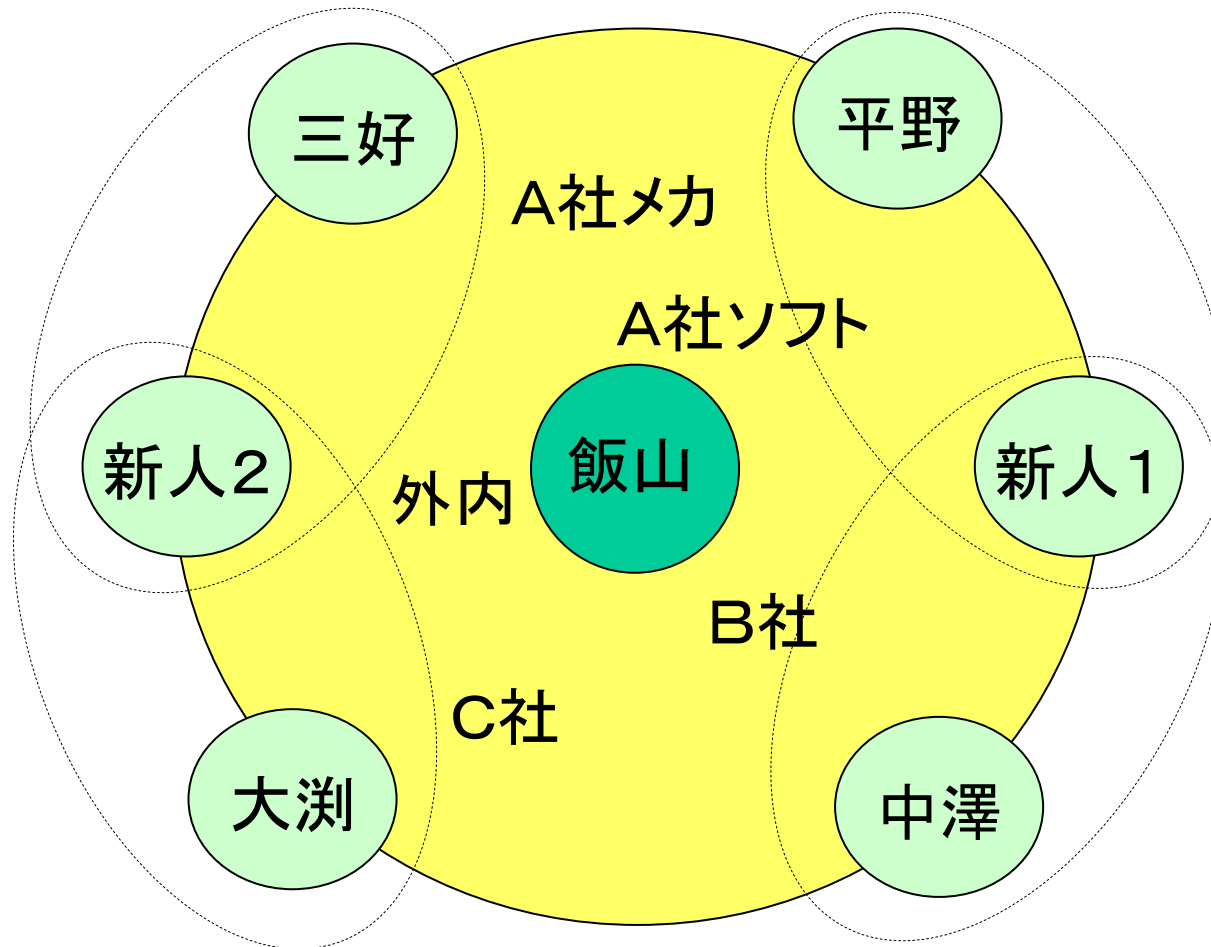
→ 事案によりリーダーMTGの議題へ: 隔月程度

(→→リーダーMTGからの応答)

飯山チーム2007の姿



飯山チーム2009の姿



Vision達成

顧客満足度アップ

→組織力活用による連帯感

→ランクアップによる達成感・収入増

→→早い帰宅時間

飯山チーム vision

「顧客の特許の成功を通して自己を実現する」

• RYUKA •
with Free Vision