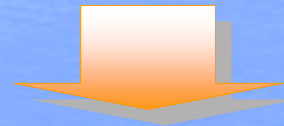


チームビジョン2007

第2国内技術部

チームの全体ビジョン

クライアントへの貢献を通じて、
クライアントと共に発展する。(2005-)



チーム/メンバーの成長を加速し、
クライアントへの貢献をより拡大する。
(2007-)

全体ビジョン実現の重点領域

(1) 技術力・実務能力
(質的貢献:内容)

(2) 信頼性
(質的貢献:時間)

クライアントへの貢献を拡大

(3) チームの効率化と拡大
(量的貢献)

(4) 所内連携

(1) 技術力・実務能力

◎発明者と特許技術者との相乗効果により発明を磨き上げ、広く強い権利を取得する。

- ✓ 発明者のインスピレーションを刺激し、更なる発明を引き出す面談スタイルを確立する。
- ✓ 経験の浅い発明者がまた出願したくなるように、面談の場において特許教育、啓発を行う。
- ✓ メンバー間で知識を共有しスキルアップを図る。
(中間：査定の回覧/ディスカッション等)

(2) 信頼性

◎知財担当者および発明者と緊密にコミュニケーションをとりつつ、案件処理を積極的に引っ張る。

- ✓ 通常案件の納品期間を大幅に短縮する。
(残件数に応じ、+10~15%の努力)
- ✓ 中間処理のコメント納品を短縮する。
- ✓ クライアントとの非公式な交流を通じて更なる意思疎通を図る。

(3) チームの効率化と拡大

- ◎それぞれのメンバーが高い専門性を確立し、専門分野において前面に立ってクライアントをサポートする。
- ◎リーダ/メンバーで協力して新人を育成し、量的拡大を図る。
 - ✓ 突発的な緊急案件にも十分対応でき、かつ長期間にわたって継続的にクライアントをしっかりとサポートしていけるように、各メンバーが余力を持てるよう早め早めにメンバーを増やす。

(チーム達成率105%-110%超でメンバー追加を検討)

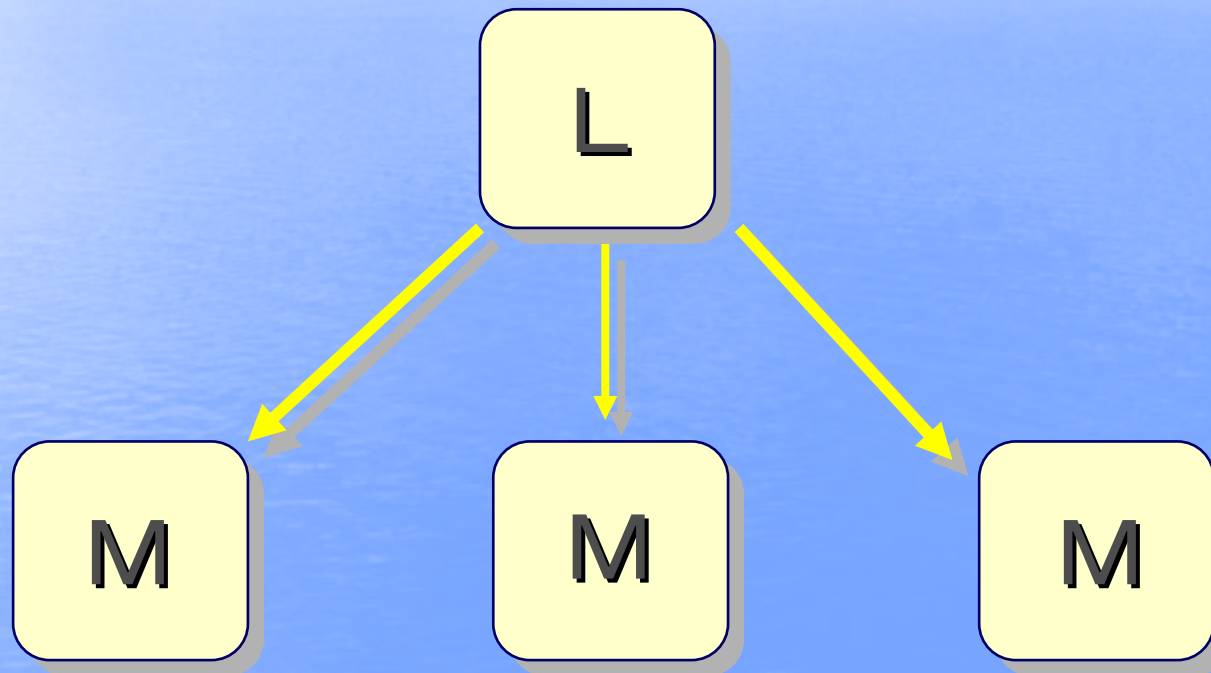
(4) 所内連携

◎クライアントに代わって所内のリソース(他チーム等)を活用し、クライアントの目標達成に貢献する。

- ✓ 他チームの得意分野の案件を積極的に他チームに依頼し、得意分野に集中する。
- ✓ 面談時の決定事項をより密に他のチームに連絡し、各チームが並行してより効率良く仕事を進められるようにする。

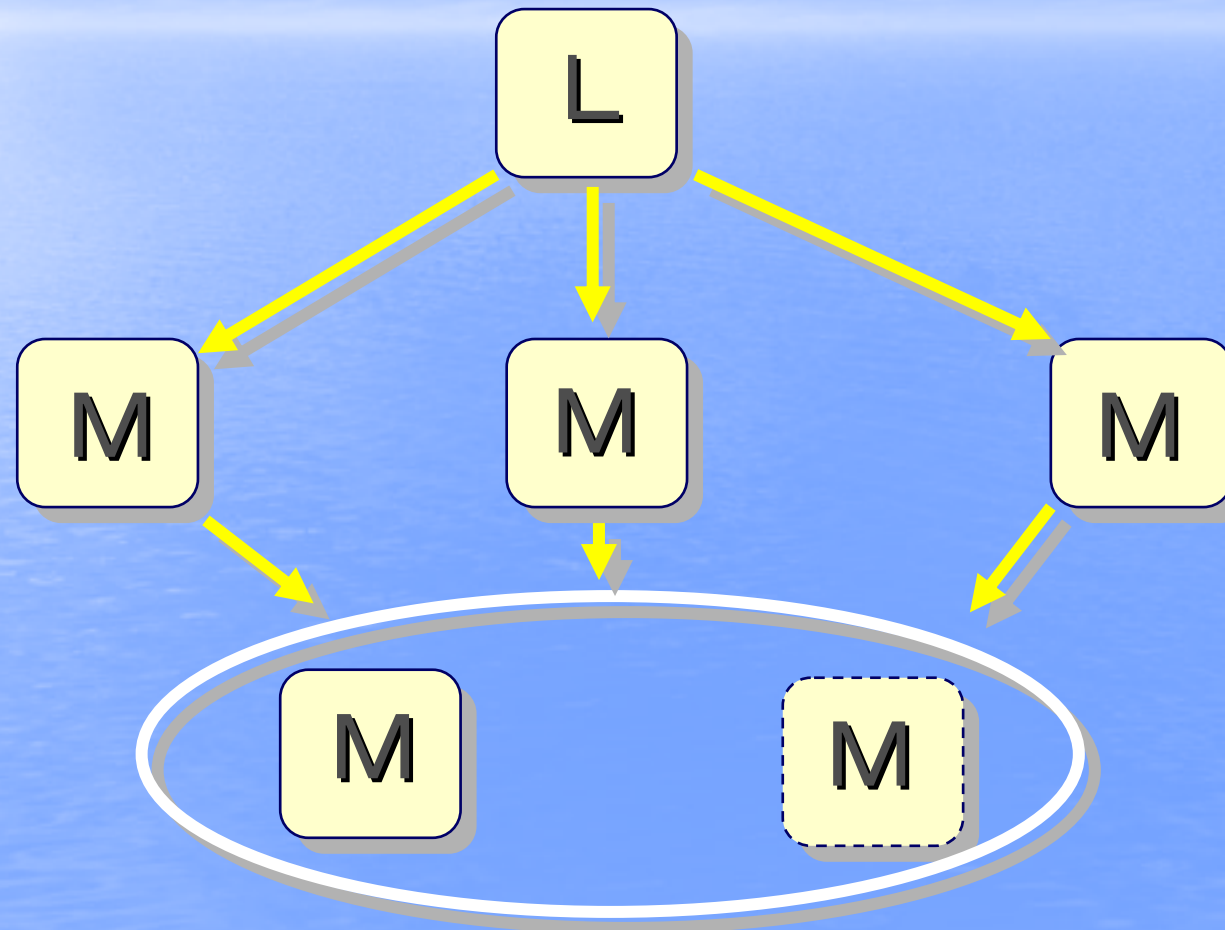
チーム構成のイメージ

現在



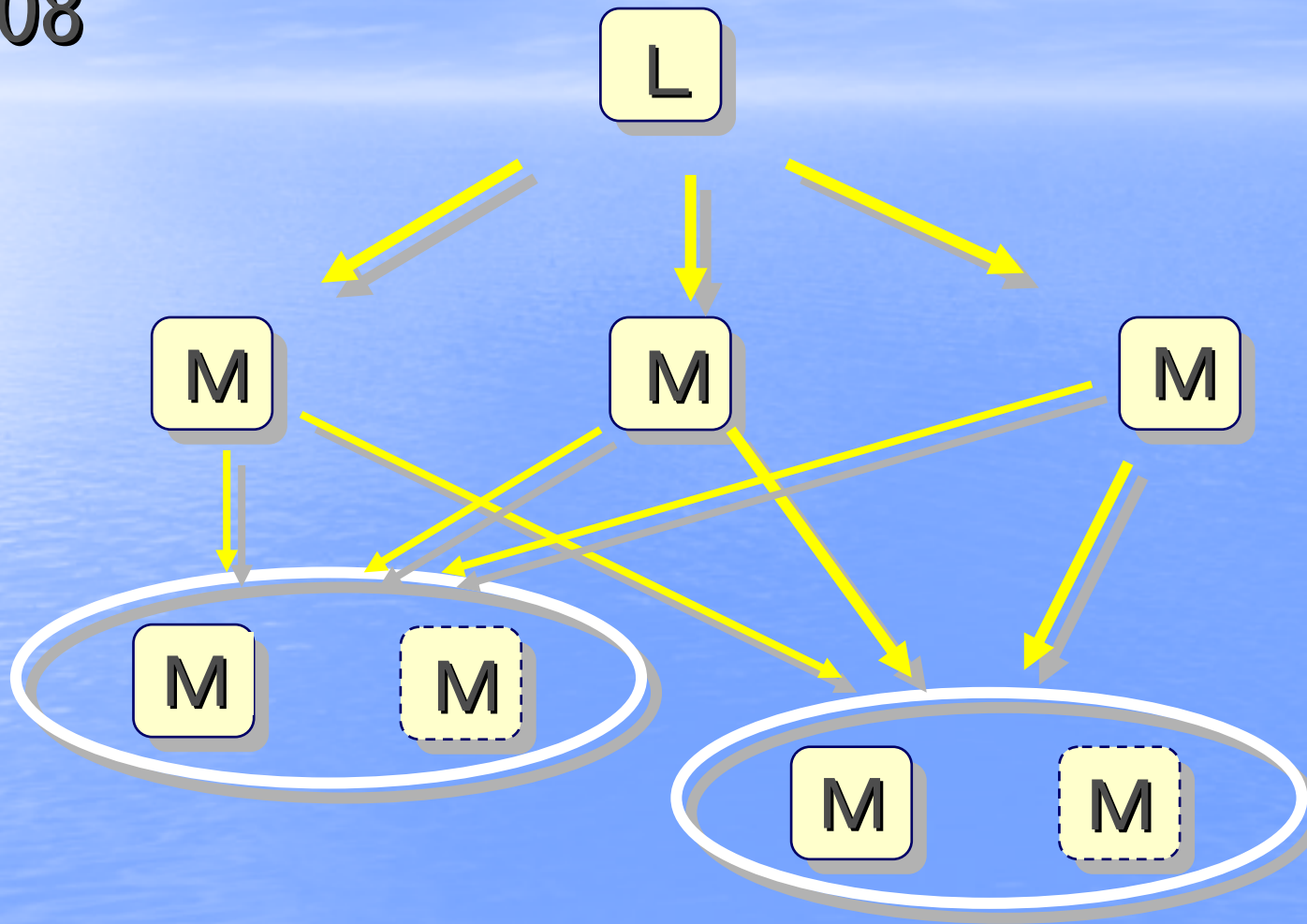
チーム構成のイメージ

2007



チーム構成のイメージ

2008



第2国内技術部は、

「チーム/メンバーの成長を加速し、
クライアントへの貢献をより拡大する。」

ことを目指します。