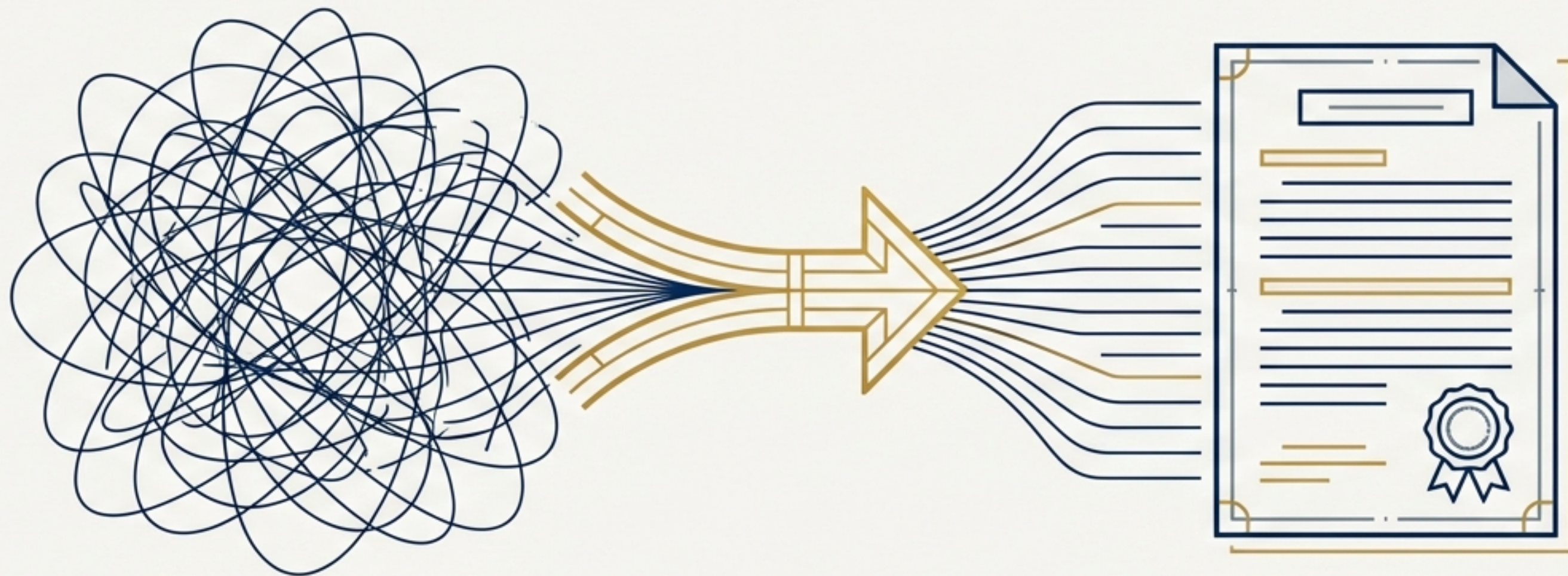


弁理士による発明者ヒアリングの極意



発明の本質を引き出し、権利化へ導くノウハウと実務

ヒアリングの目的：単なる「聴取」から「創造」へ

Core Concept

ヒアリングは発明者から情報を聞き出すだけの場ではない。発明の技術的特徴や新規性を見極め、特許として権利化できる形にブラッシュアップ（共創）」するプロセスである。

Key Objectives



技術的特徴と新規性を見極め



アイデアの深化と権利範囲の構築



信頼関係（ラポール）の構築

事前準備：成功の8割はここで決まる



資料の熟読と「事実」の分離

- 提案書にある「事実」と「意見」を区別する
- 書かれていないアングルや切り口を探る



基礎知識のインプット

- 関連書籍や論文を2-3冊読み込む
- 直近の類似特許を確認し、拒絶理由を想定する



質問リストの構造化

- 知識ギャップに基づき質問を作成
- 順序：全体像 → 技術詳細 → 従来技術との比較



環境と時間の確保

- 十分な時間を確保し、焦りを排除する
- 静かな環境を用意する

会話の構造化：全体から細部へ

アイスブレイク & 全体像

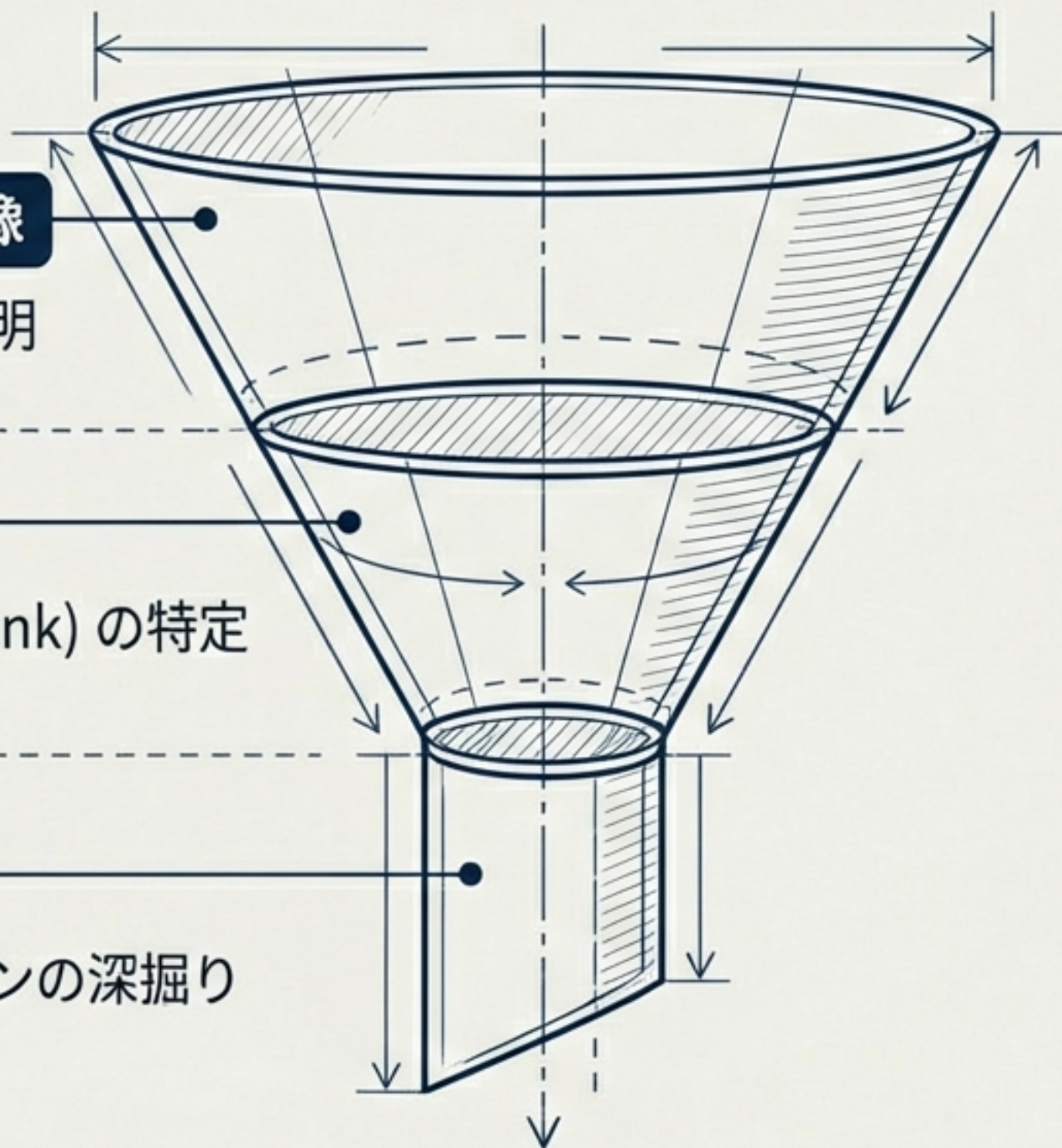
文脈の共有・概要の説明

発明の核（コア）

技術的な主要な柱 (Trunk) の特定

細部・枝葉

実施例・バリエーションの深掘り



Pro-Tip

注意点

最初から詳細にこだわらないこと。早期に細かい疑問が出ても、メモして後回しにし、会話のフローを維持する。

発明の定義：「課題」と「解決手段」の言語化

発明 = 技術的課題 + 解決手段

Reverse Engineering Logic



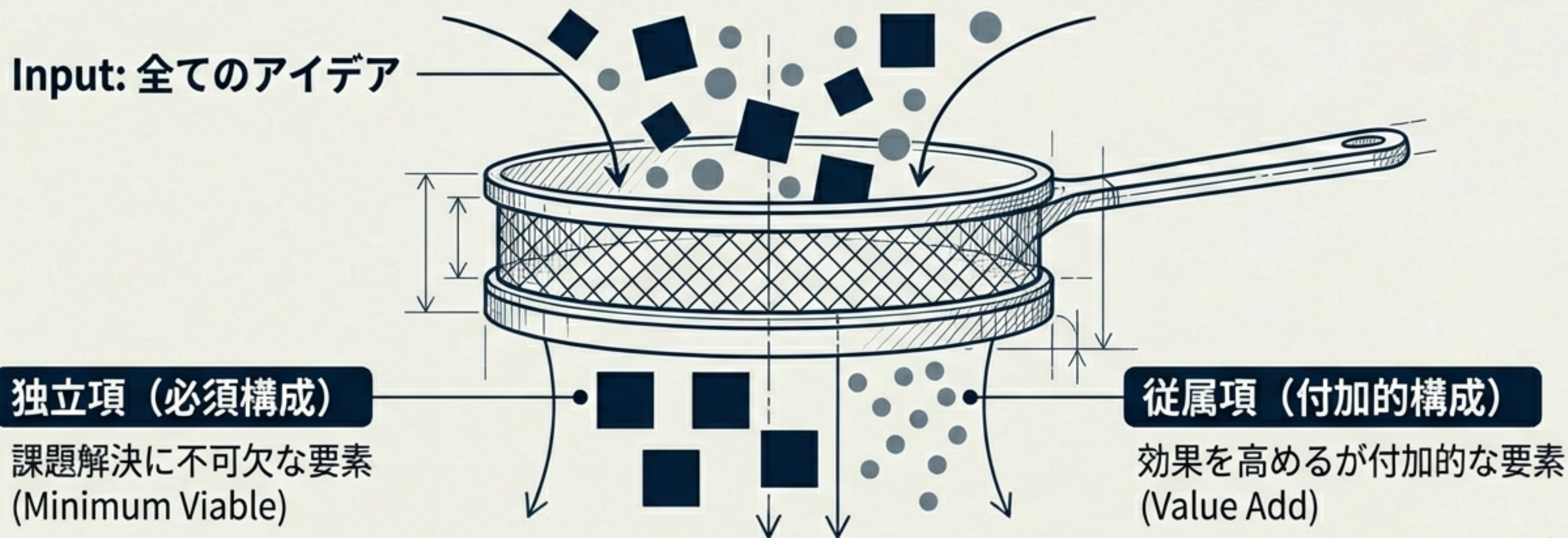
逆算のアプローチ

発明者が「効果」を語る時、その裏返しが「課題」である。「なぜその効果が得られたのか？」と問うことで「解決手段」に至る。

Key Questions

「この研究で一番困っていた点は何ですか？」
「なぜその効果が得られたのですか？（因果関係の深掘り）」

本質の抽出：必須要件と付加的要素の選別



Hypothesis Testing (仮説検証)

「私の理解では〇〇が課題で、△△で解決したということですか？」と仮説を提示し、認識のズレを即座に修正する。

信頼関係の構築：心理的安全性を作る

基本姿勢

- 発明者は専門家であり、敬意を払う
- 否定即断は厳禁
- 尋問ではなく「特許のための協力」であることを示す

アクティブリスニング技術

肯定 (Affirmation)

「なるほど、それは重要なポイントですね」と反応する。

透明性 (Transparency)

「尋問するわけではなく、最強の特許を作るために聞いています」と目的を明示する。

秘密保持 (Confidentiality)

外部専門家などに対し、守秘義務を明言して安心感を醸成する。

困難な会話のナビゲート：否定せずに軌道修正する

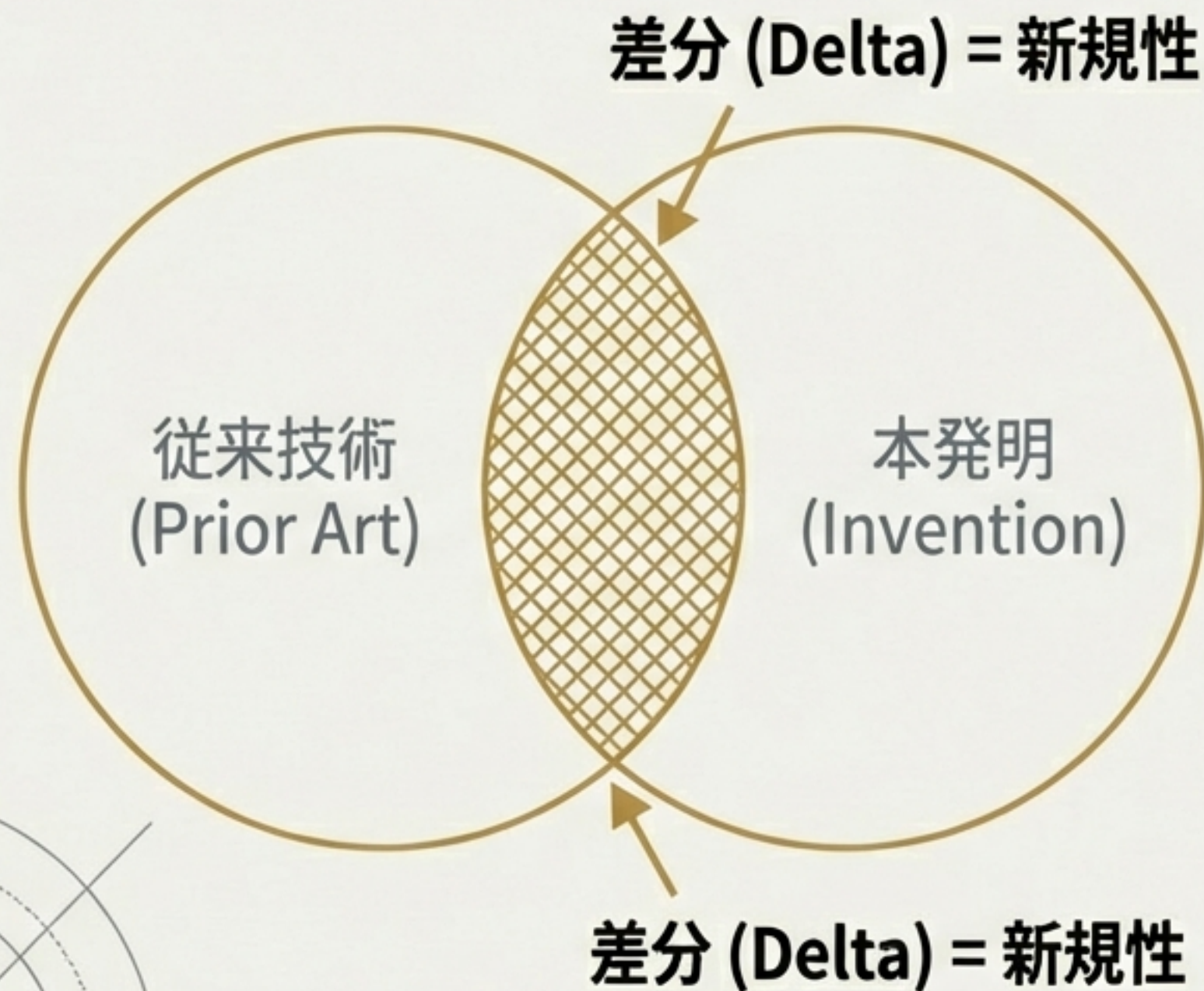


		Result
Bad Approach	「これは新規性がありません」（個人的な否定）	発明者が心を閉ざす
Good Approach (Third-Party Perspective)	「審査官の視点ではXと言われる可能性があります。 対策としてYを加えませんか？」（仮想敵を作る）	共闘関係の維持

The Pivot Technique

「No」を「How about?」に変換する。「もし製品化したら他にどんな問題が起きますか？」と問いかけ、新しい実施例へ誘導する。

新規性の確認：従来技術との「差分」を明確にする



差分をあぶり出す問い

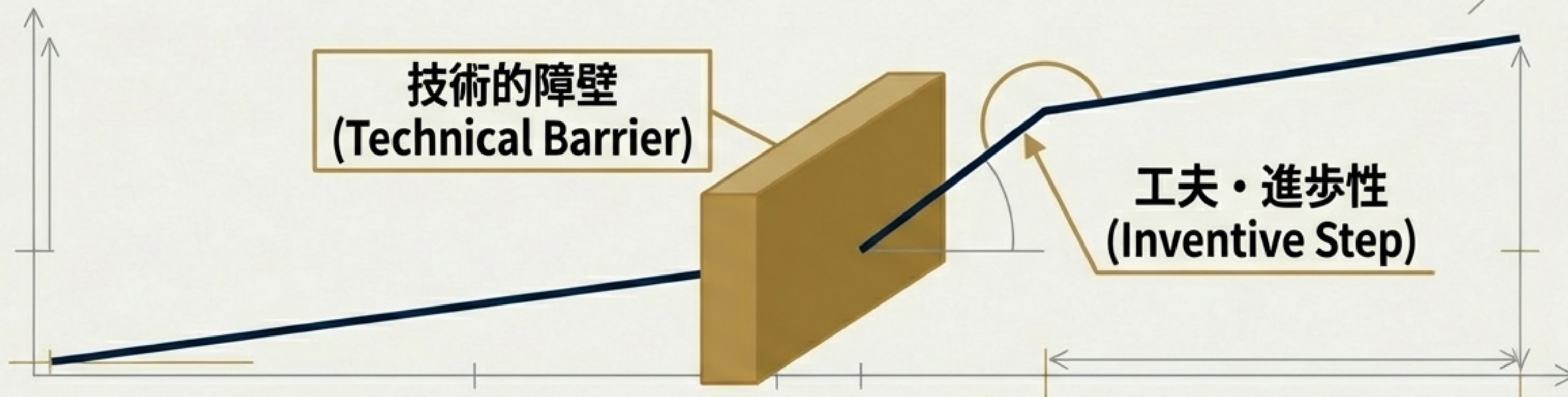
発明者が先行技術を知っている場合

「従来法Aの問題点は何で、これはどう改善していますか？」

発明者が知らない場合

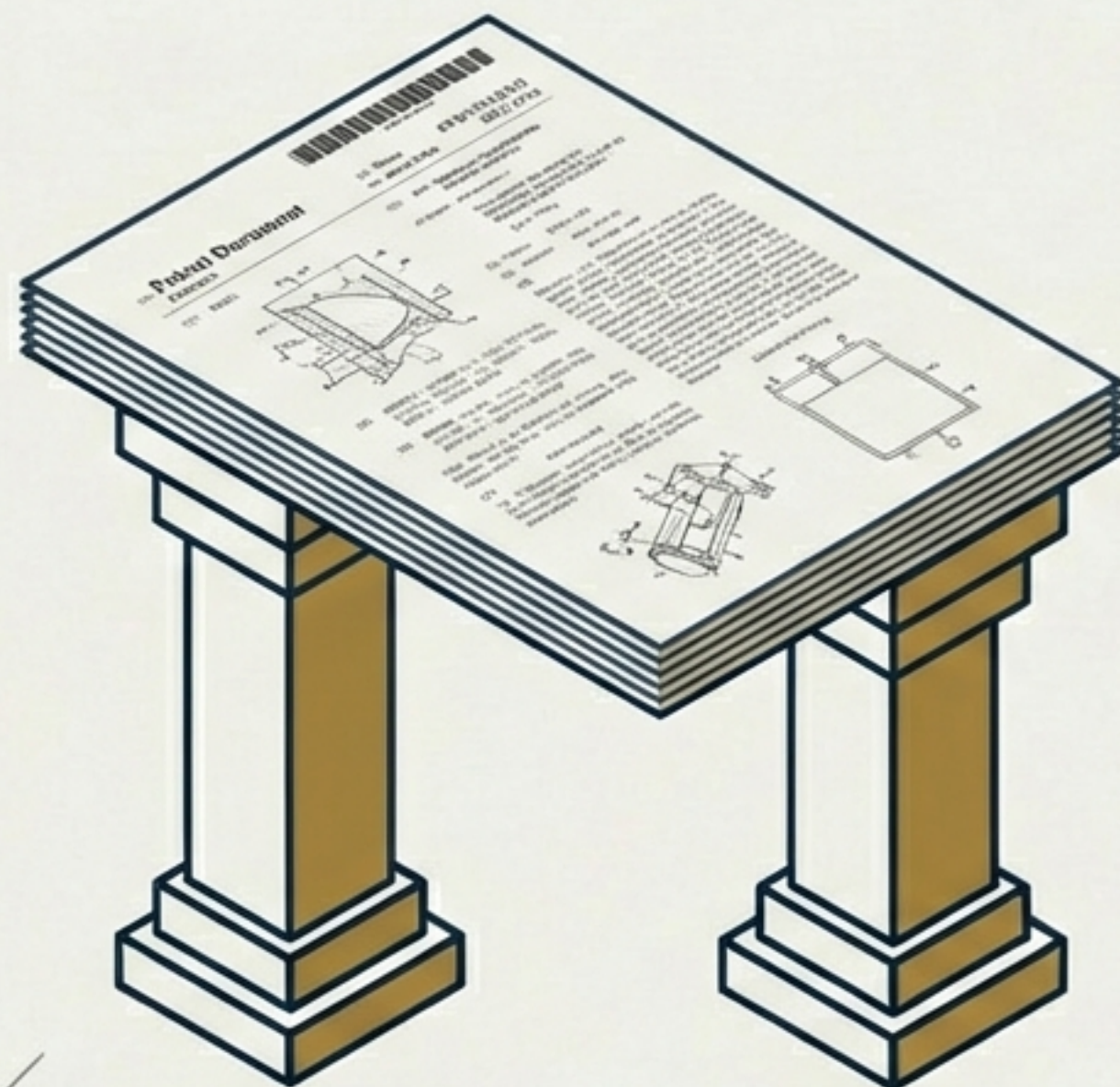
「調査で似た技術が見つかりました（資料提示）。これとどこが違いますか？」と問い、客観的な比較を促す。

進歩性の立証：困難性と工夫のポイント



困難性の抽出	未来の課題 (Hidden Inventions)	宿題 (Take-Home)
「開発で一番苦労した点は？」 「なぜ他社は今まで出来なかったのか？」	「製品化した場合、次にどんな問題が残りますか？」 (次の課題の解決策が進歩性の鍵になることが多い)	工夫が明確でない場合、 「課題Xの対策を考えてみてください」と依頼し、 新たな発明を促す。

実施可能要件とデータの裏付け



実験データ
(Data)

実施詳細
(Details)

Data Check

- クレームする効果を裏付ける実験データはあるか？
- ギャップ分析：「効果AにはデータBが必要。出願までに取得可能か？」

Implementation Details

- 前提条件：動作に必要な環境や材料は何か？
- 応用範囲：現在の試作機以外の適用可能性は？

Common Knowledge

- 技術常識の確認（書かなくて良いこと vs 書くべき新規点）

記録とドキュメンテーション

Core Notes

- 一言一句書き取らない。キーワードとフレーズを記録。
- 発明者の自信度（確信 vs 推測）のニュアンスもメモする。

Parking Lot

- 専門用語や詳細な質問はここに退避させる。
- 会話のフローを止めないためのテクニック。

Post-Interview Confirmation

「要約メモ」を作成し送付する。「私の理解では核はXとYですが正しいですか？」と確認し、認識齟齬を防ぐ。

よくある失敗と対策：アンチパターン



即時否定 (Immediate Denial)

- 「特許になりません」→ 発明者が委縮。
- 「どう修正すれば特許になるか？」へピボットする。

細部への執着 (Detail Obsession)



- 全体像の前にネジの話をする。
- ファネルメソッド（全体→細部）を厳守する。



会話の独占 (Interrupter)

- 弁理士が喋りすぎる。
- 沈黙を恐れず、発明者に考えさせる。

準備不足 (Lack of Prep)



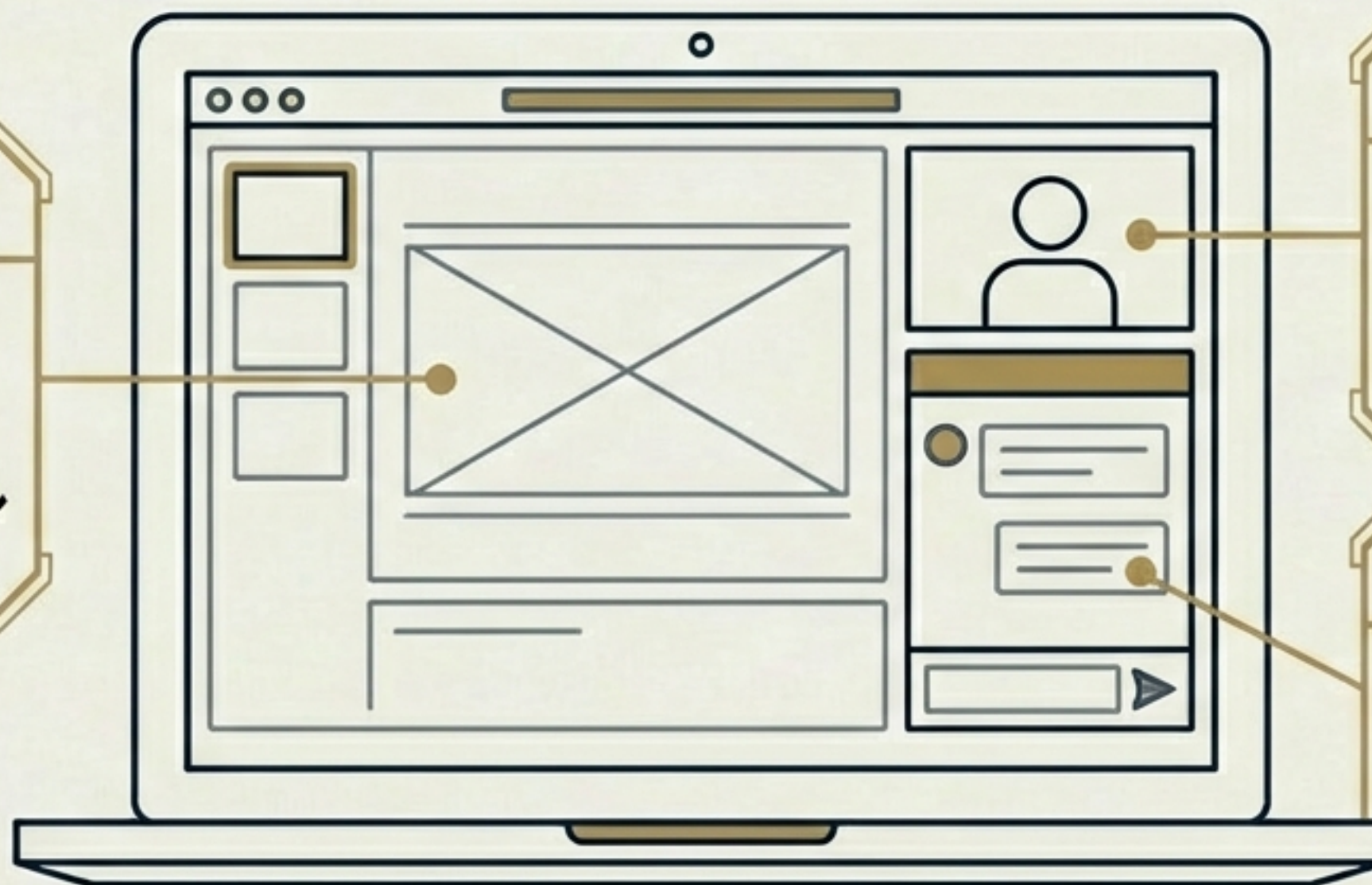
- 「この人わかってない」と思われる。
- 資料を熟読し、不明点リストを持参する。



オンラインヒアリングの作法

視覚誘導

「左上の図3を見て
ください」と具体的
に目的に音声で
指示する（カーソル
は見えにくい）。



リアクション

対面以上に大きく
頷き、「はい」「なる
ほど」と言語化して
反応を伝える。

ログ活用

専門用語や数値は
チャットに入力し、
正確性を担保する。



接続テストは必須。トラブル時のバックアップ（電話）も用意する。



結論：ヒアリングは「戦略会議」である



発明者ヒアリングは、単なる情報収集の場ではない。発明者と共に発明を「強い権利」へと昇華させる、創造的かつ戦略的なプロセスである。