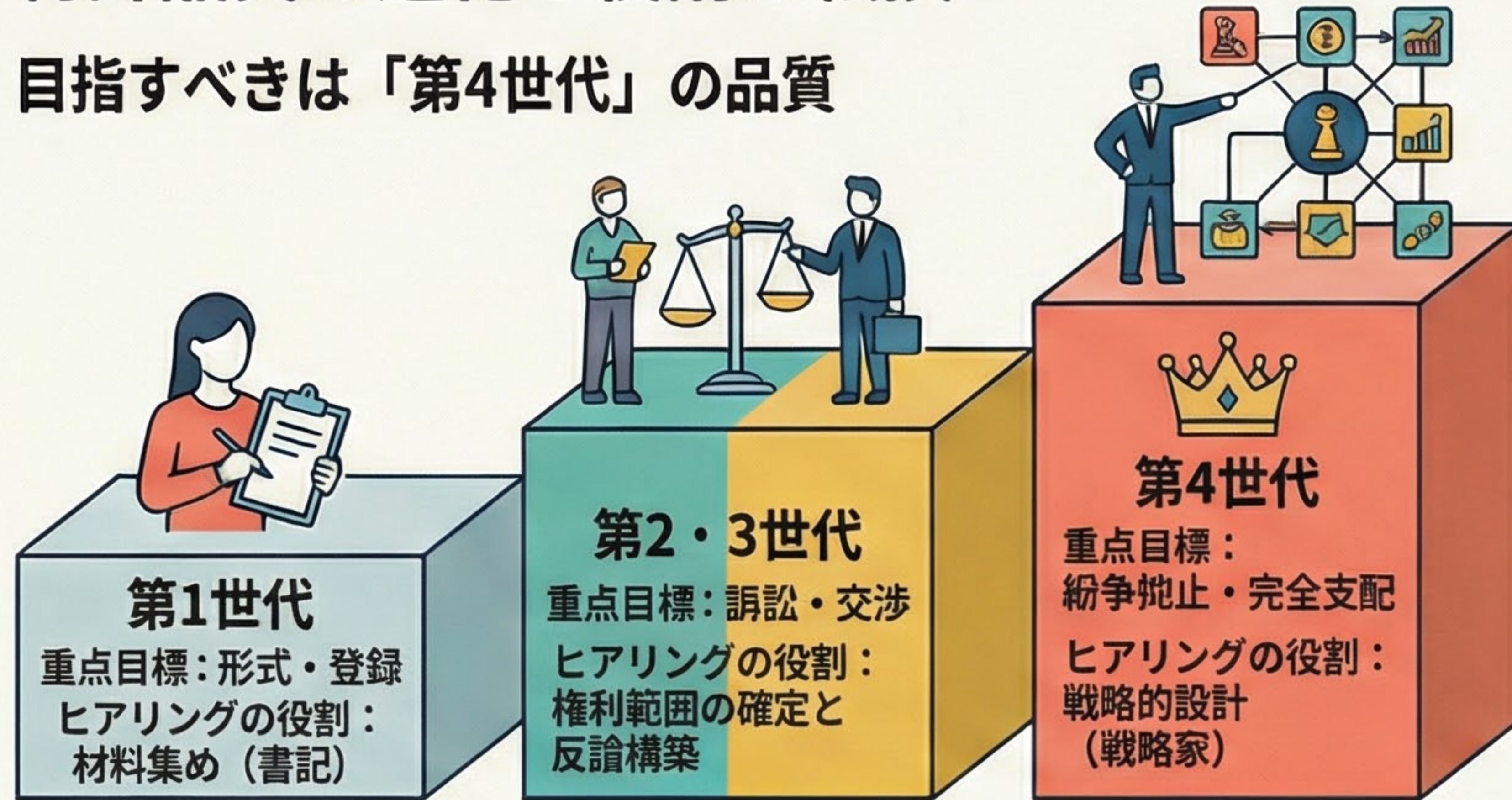


戦略的特許取得：第4世代明細書への道

現代の特許実務は、単なる事実の聞き取り（第1世代）から、係争を未然に防ぎビジネスを支配する「第4世代」の明細書構築へとシフトしています。発明者と知財専門家が「共創」し、法的保護とビジネス価値を最大化するためのヒアリング戦略を解説します。

特許品質の進化と役割の転換

目指すべきは「第4世代」の品質



受動的：発明者の言葉を書き取る（書記）



能動的：潜在的な発明を引き出すファシリテーター（戦略家）

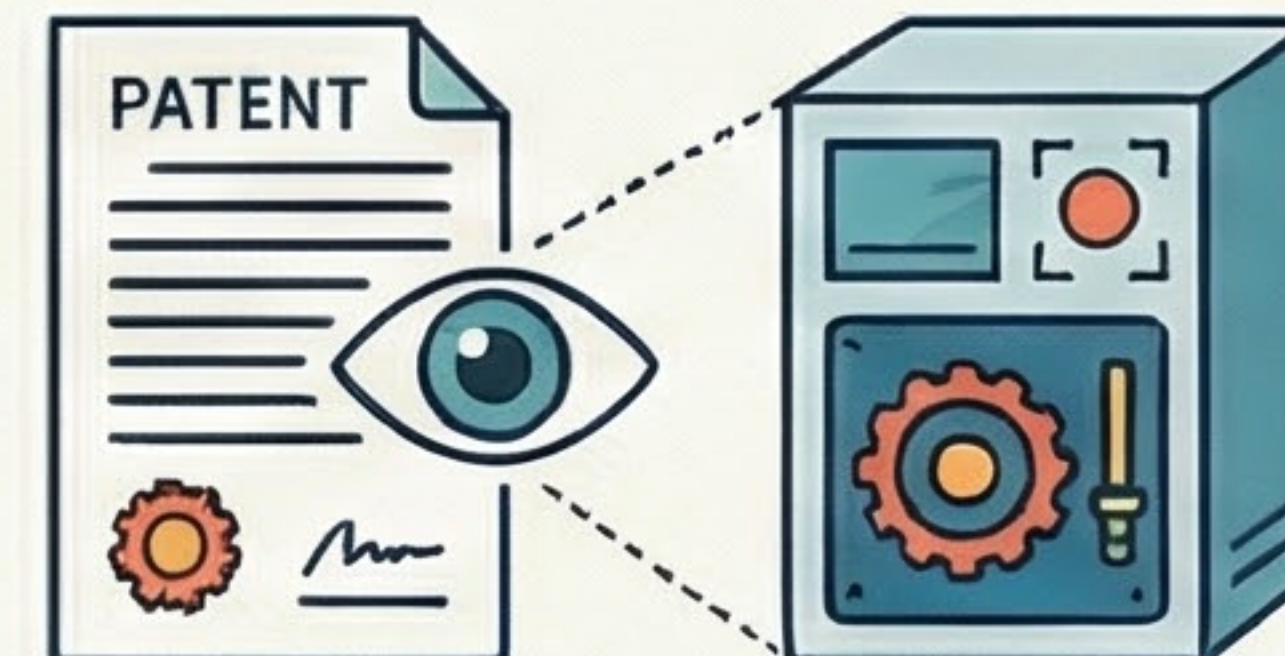
戦略的ヒアリングの実践プロセス

価値を最大化する4ステップ



侵害発見容易性（Detectability）の確保

権利行使を見据え、製品の外観や分析で侵害を立証できるレベルでのクレーム構成を検討します。



出願 vs 秘匿の判断基準

