



強い特許を生む！「発明者ヒアリング」成功の鉄則

特許出問の成否は、発明者から情報を引き出す「ヒアリング」で決まります。事前準備から対話のテクニック、信頼関係の構築まで、発明をブラッシュアップし、強い権利化を実現するための実務プロセスを解説します。

価値を最大化する「ヒアリング」の3ステップ



徹底した事前準備で質を高める

資料を熟読し、書面の事実と考察を区別した質問リストを事前に用意する。



徹底した事前準備で質を高める

資料を熟読し、書面の事実と考察を区別した質問リストを事前に用意する。



傾聴と仮説提示で信頼を築く

相手の専門性を尊重し、「私の現解では…」と仮説をぶつける対話形式を進める。

失敗を回避する！実務のNGポイントと対策

「特許になりません」と即断せず、改善のヒントを投げかけ発明者と共に落化させる。



否定ではなく「提案」で返す

最初に全体像を把握し、校案の議論で本質を見失わないよう会話を制御する。



大局（全体像）から細部へ

ネガティブな指摘は「審査官ならこう言う」と伝え、発明者の味方の立場を保つ。



審査官



審査官（第三者）の視点を活用

リアルとオンライン、それぞれのヒアリングにおける記録・運用のコツ



対面ヒアリング

記録のコツ

- 専門用語のメモを優先し、会話を止めない

配慮点

- 発明者のニュアンスを記録に残す



オンラインヒアリング

記録のコツ

- チャット機能で戦慄を確認し、承諾を得て録回

配慮点

- 普殺よりリアクションを大きくし、間を取る