

## 短期研究開発者の募集について（エンベデッド・ユビキタスシステムセンター）

### 1、はじめに

弊社エンベデッド・ユビキタスシステムセンターは、メーカーの製品、あるいは製品に連動して稼動する機器向けソフトウェアに関するコンサルティングから受託開発までをサポートする部隊です。当センターでは、今後主に信号処理分野における特許の権利化及びビジネス化をターゲットとした研究開発に取り組んで参ります。今回、この新しい取り組みの推進にあたり、専任で研究開発を行う短期研究開発者を募集します。

今回募集する短期研究開発者には、次のミッションに取り組んでいただきます。

- (1) 研究開発の課題を設定すること。課題設定にあたっては、当該課題を解決する手法を開発すれば、弊社がビジネス化できる特許の権利化に結実するような課題を設定すること
- (2) その課題を解く手法を研究開発し、当該手法を特許権利化すること

従って、今回の研究開発の評価は、『弊社がビジネス化できる特許の権利化につながったか』を基準に実施します（開発した手法が学術的価値も有するのであればなお良いと考えます）。

※『弊社がビジネス化できる特許の権利化』を強く意識した研究開発であるので、以下、その意識を強調するために“特許開発”という用語を使用します。

### 2、職種

特許の出願及び権利化のための研究開発職（嘱託社員）

### 3、業務の対象

- (1) 機器に搭載可能な広義のデジタル信号処理手法をターゲットとした特許開発（機器への搭載形態は、ボード上のファームウェア、あるいは、製造装置や医療装置などでは機器直結のコンピュータ上のアプリケーションをイメージ）
- (2) 信号計測側の工夫も含めた計測原理に関する特許開発

### 4、業務内容

ビジネスとなりうる特許の課題設定、課題解決手段の開発、特許出願及び権利化の対応及び特許ビジネス化への協力。詳細は以下の通り

- (1) 課題の設定
  - ・原則最大5ヶ月の間に特許ビジネスとして適切な課題を設定する。
- (2) 課題解決手段の開発
  - ・課題設定フェーズで設定した課題を解決する手段を開発する。課題解決の技術的・学問的な獨創性自体には拘泥しない（『ビジネス化できる特許』を出願できるかどうかを重要な評価基準とする）。
  - ・原則最大9ヶ月の間に課題解決手段を開発する。
  - ・特許を出願する（研究者自身は特許明細書の作成作業を直接行わない。研究者には協力（質疑応答

等)を依頼する)。

(3) 特許権利化・ビジネス化協力

- ・特許権利化(特許庁からの拒絶理由の対応)ならびに、特許網を構築する。
- ・特許ビジネス化のためのデモアプリ・パンフレットの作成に協力する。

5、募集対象者

今回公募の内容に適合する能力を有する博士号取得者あるいはそれと同程度の力量を有する人材(現時点での専門分野は問わない)

6、処遇

- (1) 身分 嘱託社員
- (2) 契約期間 6ヶ月(更新は最大5回まで。最長36ヶ月)  
\*特許開発の進捗状況等を鑑みて契約更新の可否を判断する
- (3) 月例給与 50万円(更新後は55万円)
- (4) 賞与 支給しない
- (5) 各種手当 なし
- (6) 通勤交通費 支給しない
- (7) 成功報酬 特許出願1件あたり30万円を支払う。その他弊社規定に基づく特許補償金を支払う
- (8) 勤務時間 9:00~17:20(フレックスタイム制度あり)

7、社会保険

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険加入

8、福利厚生

別途定める

9、勤務地

神奈川県横浜市

10、特許権等知的財産の帰属

全て弊社に属する。ただし、研究開発成果の論文投稿は、特許出願日の翌日以降であれば可とする

11、公募期間

随時。ただし、定員(3名)になり次第締め切る。欠員が発生すれば公募を再開する

## 1 2、選考プロセス

- (1) エントリ お名前、電話番号（日中連絡が取れるもの）、E-Mail アドレス（携帯電話不可）をお書き添えの上、詳細説明希望の旨 1 3. 連絡先まで電子メールにてご一報下さい。その後、詳細な手順についてご説明いたします。
- (2) 書類選考 「履歴書」、「職務経歴書」、「論文・特許リスト」、「主要論文・特許のコピー」等をお送り頂き、書類選考を致します。
- (3) 採用面接 1～2 回程度の予定です。
- (4) 最終面接 契約内容の確認、及び契約の最終意思確認を行います。
- (5) 契約締結

## 1 3、連絡先

エンベデッド・ユビキタスシステムセンター  
短期研究開発者採用担当  
TEL：045-681-2624 または 080-1392-9489  
E-Mail：eusc-recruit@ns-sol.co.jp

以上