

中小企業と弁理士の出会いの会

～大阪発明協会会員企業に対する弁理士プレゼンテーション～

日本弁理士会近畿支部と共同で初めて「中小企業と弁理士の出会いの会」を企画、12月26日にプレゼンテーション(午後2～5時)と懇親会(5時～)を日本弁理士会近畿支部会議室で開催しました。

新しい事業を始める際や、現在依頼している弁理士のご高齢等の事情により、弁理士の情報を必要とする会員企業が、直接、弁理士のプレゼンテーションを聴き(懇親会では具体的な話をする等)、弁理士を選ぶ機会の提供が本会の目的です。また大企業では弁理士情報の入手機会が比較的多いですが、中小企業の会員ではなかなか調べるのが難しいこともありますので、今回は特に中小企業を対象としました。

一方、プレゼンテーションは、特許事務所単位ではなく、個々の弁理士が自らの仕事・力量をアピールすることが基本とされました。

出会いの会には、弁理士19人がプレゼンし、会員企業12社14人(+幹事企業2社2人)、共催の関係者を含め総勢～50名が参加しました。各弁理士の専門分野・業務経験と年数・アピール事項等を、また各参加企業の事業概要・特許等出願技術の概要・求めている弁理士の概要を、予稿集にし配布しました。

会の進行は盛田弁理士の司会で進められました。「本会活動が大阪産業界の活性化の一助になる」との大阪地区委員長・井内弁理士の挨拶後、各弁理士が持ち時間4.5分で発表。機械・電気・化学等の分野ごとに4人毎発表後まとめて質疑応答の時間。「パートタイム知財部」活動、インタビュー重視、豊富な訴訟経験、金融機関との関係、マルチプレーヤー等々の弁理士としての熱い思いやアピールポイントが発表されました。また「特許化とノウハウ化、どちらにするかの判断基準は何?」、「経営層に知財の重要性を説いてくれと言われた際、どうするか?」等の質疑応答がありました。おわりに、当協会活性化WGの渡辺幹事が挨拶、また弁理士会の稲岡近畿支部長より「初めての試みであった、運営面の改善をして来期も実施したい」とのまとめがありました。

参加会員企業には、たった一回の参加で、さまざまな経験・前歴を持った多士済々の弁理士のみなさんの話が聴け、弁理士の選択の大いに参考になったと思われます。

