

中小企業と弁理士の出会いの会

～中小企業に対する弁理士プレゼンテーション～

昨年につづき、日本弁理士会近畿支部と共同で「中小企業と弁理士の出会いの会」を企画、11月26日に講演会(1:30~2:30)、弁理士のプレゼンテーション(2:40~5:00)と懇親会(5:00~)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。(なお、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なっています。)

講演会は、古島竜也氏(近経局特許室室長補佐)が「大企業の特許で飛躍 ~知的財産活用による中小企業の新たな事業展開~」のテーマでご講演いただきました。日本は中小企業の特許保有が他国に比し少ないこと、一方で大企業保有の特許の2割弱が未利用であること、そこで、近畿経済産業局では、大企業が保有する開放特許を中小企業が活用していくのをサポートする知財ビジネスマッチング事業を行っており、その中でのマッチングの実例についてご説明がありました。講演後、大企業の解放特許リストを調べる方法が質問され、関心の高さがうかがえました。

出会いの会には、弁理士側13人がプレゼンし、企業側は近畿全域から13社14人、共催の関係者を含め35名が参加しました。各弁理士の専門分野・業務経験と年数・アピール事項等を記載した弁理士側予稿集と、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記載した企業側予稿集を配付しました。会の進行は盛田昌宏弁理士の司会で進められ、各弁理士はプロジェクターを用い10分という時間内で、わかりやすく説明されていました。

具体的な内容としては、企業や研究機関経験、特許庁審査官の経験、海外での係争事件等の経験、face to faceのコミュニケーション重視、知財経営や開発・事業戦略のサポート、海外の事務所との連携、発明の発掘のサポート、大学や研究機関と付き合うコツ、知財部門のない企業の支援、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。

懇親会の席では早々に委託の話を出された企業もあったようで、参加企業には、今回の参加で、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そうです。

