

## 「研究開発指向型の中小企業にとっての知財」

### ～上手に特許事務所と付き合いには？～

近年、市場のグローバル化、国内市場の縮小、円高などの流れの中、日本の大企業だけでなく、中小企業が海外に進出することも多くなっています。一方で、競争力の源泉である「技術力」を守るために、知財の重要度は、ますます高まっています。

ただし、中小企業では、知財のために割ける人やコストには、限界があり、外部の特許事務所の力をうまく利用することが必須です。ところが、大手特許事務所は、大企業を主たる顧客としているため、「どのような事務所と、どのようにつき合えばよいのか？」は、「知恵」の必要なところとなります。

本セミナーでは、企業での技術開発を担当後、大手特許事務所での弁理士としての勤務を経て、現在、研究開発を主業務とする中小企業の知財部門で勤務中、との講師の経験をもとに、中小企業にとって必要な知財、特に、特許を取得するために必要な方策について、初心者の方にも、わかりやすくご説明致しますので、奮ってご参加下さい。

【主催】 一般社団法人大阪発明協会

【協力】 近畿知財戦略本部

【開催日】 平成24年9月5日（水）13:30～17:00

【開催場所】 大阪大学中之島センター 7階講義室702  
大阪市北区中之島4-3-53 06-6444-2100

【講師】 酒井 將行 氏

（（株）国際電気通信基礎技術研究所 知的財産担当部長）

【定員】 40名（定員になり次第締め切ります。）

【参加料】 会員 8,000円（一般12,000円）（テキスト代含、消費税込）

※ 2名以上お申込みの場合、2人目から50%引き（大阪発明協会法人会員のみ）

② (1) 3日以内のキャンセルの場合、受講料はお返しできませんので予めご了承下さい。

(2) 聴講券、納品書又は請求書は、講座開催日の10日前頃に郵送いたします。

(3) 他府県発明協会会員でも会員料金で受講できます。

#### 【プログラム】

- 1) 出願および権利化戦略（特に、コスト戦略を含む）
  - i) 出願の基準や目的、時期、方法、方針の設定
  - ii) 明細書作成にあたっての特許事務所とのコンタクト
  - iii) 出願審査の請求の要否の判断と時期
  - iv) 審査と拒絶理由への対応（権利範囲への影響の考慮）
  - v) 国内特許、海外特許の取得のためのコスト抑制策
- 2) 管理戦略…取得した権利をどのように管理すべきか？
- 3) 情報戦略…自社の開発品に対する情報戦略…情報の調査方法

大阪発明協会 企画サービスグループ行き		FAX 06-6479-3930	
<b>初級～中級 知的財産セミナー 申込書</b>			
2012年9月5日開催 「研究開発指向型の中小企業にとっての知財」			
申込日 平成 年 月 日			
会社名 又は氏名		部署名及び 連絡担当者	
ご住所 〒			
TEL		FAX	
受講者氏名		所属部署名	実務経験年数
e-mail		ご専門 (例)電気機械	
受講者氏名		所属部署名	実務経験年数
e-mail		ご専門 (例)電気機械	
※お申し込み者宛に、国の説明会、講座・セミナーほかの情報をご案内させていただく場合があります。なお、案内などを希望されない場合は、当協会へお申し付けください。 ※許可なくして講義内容を録音することを固く禁じます。			

お支払方法 (予納金・現金・銀行振込)

1. 請求書 (要 不要)

振込先銀行 三井住友銀行 大阪本店営業部 普通預金 7900182

三菱東京UFJ銀行 中之島支店 普通預金 0042472

2. 予納金処理の方 得意先コード

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

会員・非会員の区別(法人会員・個人会員  発明協会・一般)