

C 中級コース群（東海）

Cコース とは？

このコース群は、特・実・意・商の四法の各コースのほか、契約、民法、民事訴訟法、不競法、著作権法などの関連諸法の各コース、更には、特許情報、明細書の書き方のコースからなります。

知的財産業務を効果的且つ効率的に推進する中堅実務者に必須の応用知識と実務スキルを養成することを目的としています。

対象者

- ◆ A・Bコースを修了し基礎知識を習得された方、またはそれに準ずる方。
- ◆ 中堅実務者に必須の応用知識と実務スキルを習得したい方。

学びの ポイント

- ◆ 一流の弁護士、弁理士、大学教授、企業に所属する専門家が講師！
- ◆ 法律ルールに関する正確な意味を説明できるようになる！
- ◆ 最新の話題や判例、実務に必要な例題を基に講義を実施！

C 1 特許法・実用新案法

C1
とは？

事業活動を支える知財戦略を実行するには、有効な特許権の取得と実行力のある権利活用が不可欠です。出願から権利化までと、権利活用の過程における対応策や留意点について、最新の法改正、審査審判基準、判例、及び講師の経験を踏まえて講義します。法律解釈の解説にとどまらず、より実務的な知識・思考方法を習得するため、演習や討論を含めて行います。特許法を中心とし、実用新案法にも適宜触れていきます。

研修会場：安保ホール

募集定員：50名

開催日(4日間)		講義課目	講師
7/19(水)	午前	1. 特許法概要	(株)デンソー 碓氷 裕彦 氏
	午後	2. 特許を受けることができる発明	
8/23(水)	午前	3. 新規性、進歩性	
	午後	4. 記載要件、補正	
9/20(水)	午前	5. 発明者、職務発明	
	午後	6. 特許の属否判断	
10/18(水)	午前	7. 間接侵害、特許消尽、先使用权	
	午後	8. 損害額算定、審決取消訴訟	

1. 特許法概要

特許法は、我が国産業の発達を目的とした産業立法ですが、特許権の付与が何故産業発達に寄与するのかを、特許制度の歴史を踏まえて検討します。併せて、産業発達に寄与する為に特許に求められる要件は何なのかを、一通り確認します。

2. 特許を受けることができる発明

そもそも「発明」とは何であるのか、見方を変えれば「発明」とならないものは何であるのかを、判例を踏まえて説明します。また、特許法の保護対象である「産業上利用することができる発明」についても、判例を踏まえて説明します。

3. 新規性、進歩性

特許に携わる業務で最も頻繁に関係するのが、進歩性の判断です。どのような手法で進歩性の判断を行うのかを、事例を基にして解説します。進歩性判断の理解を深める為、演習、討議を含めます。

4. 記載要件、補正

明細書及び特許請求の範囲の記載にはどのような点が求められているのかを、審査基準及び判例に

基づいて説明します。審査手続きの中で特許請求の範囲を補正する場合、どの範囲までの補正が認められるのかも、審査基準及び判例に基づき説明します。

5. 発明者、職務発明

発明の完成にどこまで関与した者が発明者とされるのかを、事例に基づき説明します。また、職務発明に付いて発明者が受ける相当の利益の額はどの様に算出されるのかを、判例に基づき説明します。

6. 特許の属否判断

特許に携わる業務の中で進歩性の判断と共に多く関係するのが属否の判断です。文言上侵害の判断及び均等侵害の判断を、事例に基づき解説します。演習、討議を加えて属否の判断力を高めます。

7. 間接侵害、特許消尽、先使用权

特許の属否判断に付随して侵害の予備行為が間接侵害となります。この間接侵害の判断方法を、判例を踏まえて解説します。一方、特許侵害に対する抗弁として特許消尽(正当権限者からの購入)や先使用权の主張を行うことがあります。この抗弁がどの様なときに認められるのかも、判例を踏まえて解説します。

8. 損害額算定、審決取消訴訟

実際に争われた事例に基づいて、特許侵害の場合の損害額はどの様に算定されるのかを解説します。併せて、審決取消訴訟に関して、準備書面作成上の留意点等、訴訟の実務を説明します。

C 8 明細書の書き方（化学・電気・機械）

C 8
とは？

このコースでは、特許・実用新案について基本的知識を有する方々を対象に、明細書の書き方に関する基本的事項から実務上必要なノウハウまでを解説し、実際に明細書を作成する上で必要な能力を習得していただきます。

講師には、明細書の書き方に関する特許法の基本的な解説をはじめとして、「発明のとらえ方」、「特許請求の範囲の書き方」、「明細書の記載要件」等について、具体的な事例をまじえて講義します。さらに、「演習課題」を通じて、受講者の方々に「特許請求の範囲」等を実際に作成していただく機会を作り、より良い明細書を作成するための留意点を踏まえながら、講師より講評していきます。

※日本弁理士会継続研修対象コース。詳細はP.217 または当協会HPに掲載

研修会場：愛知県産業労働センター

募集定員：60名

開催日(4日間)		講義科目	講師
6/13(火)	午前	1. 特許制度の概要と発明の捉え方	特許業務法人あいち国際特許事務所 弁理士 岩倉 民芳 氏
	午後	2. 特許請求の範囲の書き方（演習1）	
7/11(火)	午前	3. 明細書の作成手順	
	午後	4. 特許請求の範囲の書き方（演習2）	
8/22(火)	午前	5. 発明の詳細な説明の書き方	
	午後	6. 発明の詳細な説明の書き方	
9/26(火)	午前	7. 図面、要約書の書き方	
	午後	8. 明細書チェック時の留意点	

1. 特許制度の概要と発明の捉え方

特許明細書を書く上で必要な基本的な特許制度について解説し、特許制度の中での明細書の位置づけを理解していただきます。

その上で、特許を受ける対象とすべき発明の捉え方について解説いたします。

2. 特許請求の範囲の書き方（演習1）

簡単な構成の発明を例に取り、特許請求の範囲を実際に作成する演習をしていただきます。第1回目の演習は、技術分野に関係なくグループに分かれて、討論したうえで作成して提出していただきます。提出していただいた特許請求の範囲は、次回に講師が講評を行います。

3. 明細書の作成手順

演習1の講評ののち、明細書の各項目の意義を理解していただくと共に、実際に明細書を作成する際の注意事項等を解説します。

特に、特許請求の範囲に関する部分を中心に行います。

4. 特許請求の範囲の書き方(演習2)

機械、化学、電気の各グループに分かれて、各技術分野別の課題について討論したうえで特許請求の範囲を作成して提出していただきます。提出していただいた特許請求の範囲は、次回に講師が講評を行います。

5. 発明の詳細な説明の書き方

演習2の講評ののち、明細書の各項目の意義を理解していただくと共に、実際に明細書を作成する際の注意事項等を解説します。

特に、発明の詳細な説明に関する部分を中心に行います。

6. 発明の詳細な説明の書き方(演習3)

グループに分かれることなく、共通の課題について各自で特許請求の範囲を作成して提出していただきます。

提出していただいた特許請求の範囲は、次回に講師が講評を行います。

7. 図面、要約書の書き方

演習3の講評ののち、発明の詳細な説明に関する部分に加えて、図面、要約書の書き方についても簡単に解説いたします。

8. 明細書チェック時の留意点

明細書の作成において必要な知識である発明の単一性、補正要件等を簡単に解説した後、まとめとして、明細書チェック項目などについて説明いたします。

C15 交渉学（入門）

C15
とは？

本コースは、ビジネス交渉を効果的に進めるために、もっとも効果的なアプローチを学習し、受講生が実践的な交渉力を習得できることを目指しています。

そのため、前半の講義編では、交渉力を支える3つの力である「論理的思考力」、「交渉戦略立案能力」、および「問題解決能力」を中心に講義をします。

後半の演習編では、実践的な交渉力を身につけるためのケース・スタディを行い、その結果を振り返りながら質疑応答を行うことで、受講生の理解を深めることを目指します。本講義では、交渉経験の比較的浅い方、独自の手法で交渉を行ってきた方が、その手法を見直すのに適した内容となっています。

なお、D15「交渉学(応用)」は、「交渉学(入門)」での講義内容を前提として、ケースを用いた模擬交渉を中心に行いますので、本コースと合わせての受講をお勧めいたします。

※日本弁理士会継続研修対象コース。詳細はP.217 または当協会HPに掲載

研修会場：愛知県産業労働センター

募集定員：60名

開催日(1日間)		講義課目	講師
9/14(木)	午後	1. 論理的に交渉するための論理的思考力 2. 事前準備の方法論 3. 創造的問題解決に向けた交渉戦略(三方よし) 4. ケース・スタディ	大学教授 隅田 浩司 氏

1. 論理的に交渉するための論理的思考力

交渉では、論理的な思考力が重要です。パワープレイから脱却し、論理的に相手の主張や条件を分析する能力が求められます。講義では、交渉において必要とされる論理力、特に、二分に陥らず過度な合意バイアスを避け、交渉という緊張状態の中でも適切な推論を維持する手法について解説します。

2. 事前準備の方法論

交渉前の準備は非常に重要です。しかし闇雲に準備をしても意味がありません。ここでは認知科学などに基づくもっとも効果的な事前準備の方法論について解説します。

3. 創造的問題解決に向けた交渉戦略(三方よし)

交渉における問題解決では、当事者間の利害が公平に調整されるような合意、日本の近江商人の「三方よし」の合意を目指す必要があります。しかし、これは安易な「損して得取れ」でもなければ安易なWin-Winでもありません。より戦略的な合意形成の方法論を解説します。

4. ケース・スタディ

簡単な交渉事例をベースにしたケース・スタディを実施します。受講生に実際の交渉事例に基づいた事例を示した資料を配布し、1対1のロールプレイを行います。その結果や経緯を振り返り分析しつつ、講師が解説を行います。その解説の中では、受講生との質疑応答も行うことにより、疑問点の解消だけでなく他の受講生の思考に触れることもできます。