

セミナー『米国非自明性拒絶への効果的な対応方法 2014』

講師からのセミナー紹介



1. 米国特許弁護士 Joseph J. Buczynski

The purpose of this seminar is to provide non-U.S. patent practitioners with effective strategies for overcoming obviousness rejections arising during U.S. patent prosecution. The seminar participant is guided through an overview of the obviousness standard in U.S. patent law, including an historical perspective, which provides the participant with a fundamental appreciation of the principles governing obviousness rejections in U.S. practice. The participant is then presented with an arsenal of diverse strategies suitable for combating all types of obviousness rejections. Finally, the participant is given a practical comparison between effective and ineffective approaches, including exemplary amendments and arguments, for responding to obviousness rejections of varying complexity. Thus, the participant will leave with a heightened awareness of the challenges faced when confronted with an obviousness rejection during U.S. patent prosecution and the most effective manners in which to overcome them.

If you are looking to improve your U.S. patent prosecution abilities and perhaps even reduce your frustrations when dealing with U.S. patent examiners, then this is the seminar for you!



2. 日本弁理士 渡辺 尚

(1) セミナー企画の問題意識

第1の問題意識は、「米国特許の実務において、米国特有の論理・慣習については、日本人実務家にとっては十分に把握がされていないのではないか？」という点です。この問題意識から、米国代理人に日本人側からの疑問や指摘を投げかけることで、米国代理人すら意識していない重要な事項をあぶり出していくことが重要であるように思いました。

第1の問題意識は、「日本のクライアントと日本／米国特許事務所との間の共通の認識が確立していないので、非効率かつ非効果的な業務が続けられているのではないか？」という点です。この問題意識から、チェックシートやガイドラインのような共通認識事項を作成・活用してみると、実務はどのように変化するか？を検討する価値があるように思いました。

(2) セミナー作成のための手法

上記の問題意識を具体的な結果として生み出すために一番重要な手法は、米国特許弁護士との「対話」であると思いました。こちらが一方向的に仮説を積み上げてもらえるものではなく、米国特許弁護士の話を一方的に聞いてもそれを自分の知識として生かし続けることは難しいからです。そこで、今回のセミナー準備に際しては、米国特許弁護士との「対話」によって全てを作り上げてみました。セミナーの自体が、20年以上経験を積んだ日本弁護士と米国特許弁護士との「対話」であります。これを読んでいる皆様も是非とも参加していただいて、ライブとしてのセミナーの良さである「対話」を味わっていただきたいと思います。