

初期打ち合わせから契約までの流れ

I. 初期打ち合わせ

【弊社⇒顧客殿】

①業務受託までの流れ説明

【顧客殿⇒弊社】

②業務委託の背景・目的・課題の概略説明

③希望される業務委託の形態

調査(特許、文献、技術トレンド、市場動向等の調査)

開発(【全工程】か、【部分工程】か→右図)

現業におけるトラブルや課題解決

補助金申請のご指南

④業務委託に許容される予算と納期

⑤NDA締結の意向 希望 不要

II. 本格的打ち合わせ(受委託のマッチング)

⑥受委託テーマの内容のブレイクダウン(詳細検討【受発注両者】)

III. 受発注契約

⑦工数提供の可能性 有り、 無し

⑧ 詳細見積と見積仕様の明確化【弊社⇒顧客殿】

付帯事項の取り決めと整合【受発注両者】

知財権・学会発表・展示会等の技術開示案件発生時の取り決め等

