



今月のことば

monthly word

プレゼンテーションは難しい…

日本弁理士会 副会長

本多 敬子

1. はじめに

平成 29 年度日本弁理士会の副会長を務めさせていただいております本多敬子と申します。国際活動センター、商標委員会、不正競争防止法委員会、農水知財対応委員会、技術標準テキスト作成委員会、中国支部を担当させていただいております。

渡邊敬介新会長のもと 4 月に平成 29 年度の役員会が始動してから、拙稿を作成しております現在で約 2 か月が経過いたしました。新体制となりましてからまだ始まったばかりの短い期間ではありますが、この間、日本弁理士会と関わりある他団体の方々、日本弁理士会の支部長の皆様とお話する機会を得ることができました。

5 月には、定期総会が開催され、昨年度の事業報告と今年度の事業計画につき、無事ご承認をいただくことができました。ご承認いただきました事業計画を遂行するために微力ではありますが、できる限りの努力をして参りたいと存じます。

また、4 月から 2 か月の間に、EUIPO、オーストラリア弁理士会 (IPTA)、米国知的財産権法協会 (AIPLA) など海外の知財庁、代理人協会と交流の機会を持つことができました。AIPLA との交流会では、研修及び懇親会を開催し、多くの会員の皆様にご参加いただきました。ありがとうございました。

2. プレゼンテーションの機会

さて皆様、突然ですが、「ピッチ」(「Pitch」) という語を聞いたことがありますでしょうか？

「ピッチとは、企業 (金融機関・事業会社など) で顧客企業への売り込みに使われるプレゼンテーション」(ウィキペディアより引用)。「(言葉を) pitch (投げる)」ことから派生しているようで、アメリカのシリコンバレーの起業家がエレベーターに乗っているわずかな間に自分を売り込むために行うプレゼンテーションの手法 (エレベーターピッチ) に端を発しているようです。

私がこの言葉を初めて聞いたのは新年度が始まったばかりの 4 月です。

日本弁理士会は毎年 AIPLA と交流を行っております。前述のとおり、今年度も 4 月に AIPLA の代表団の方々が日本弁理士会に来会され、セミナーとレセプションを開催いたしました。その行事の中に AIPLA の女性代理人により構成される「Women in IP」を中心として行われる知財に関わる女性のみを対象としたイベントがあります。

今年度も AIPLA から 6 名、裁判所から 4 名、日本弁理士会から 24 名の参加者を得て闊達な意見交換が行われました。その中で AIPLA の方々よりこの「ピッチ」についてのご紹介をいただきました。AIPLA の方々によるいい例と悪い例との実演を交えて、参加者も実際にやってみながらのご紹介は大変印象深いものでした。短い時間の中で、限られた言葉で、自分の特徴を説明し相手に印象付ける手法を、実際の練習を通じてその片鱗だけでも学ぶことができたように思います。この試みは参加者から大変好評でしたので、来年は今年行ったことを応用した形でのプレゼンテーションが議題となることとなりました。このイベントに少しでもご興味をもたれた女性会員の皆様、毎年参加募集しておりますので、来年もご案内が届きましたらどうぞご参加のほどお願いいたします。

上記ピッチのご紹介の際もその重要性につきご説明をいただきましたが、このような交流会、シンポジウム、セミナーに出席させていただく機会が増えるにつれて感じるのがプレゼンテーションの重要性と難しさです。

以前、親しい英国の弁護士が様々な会合にて

顧客獲得に奔走しているという話を聞き、そのコツを聞いてみたことがあります。彼女の答えも「プレゼンテーション」でした。数多くプレゼンテーションを行って知財の重要性を理解してもらえるように努力している、とのこと、「貴方も（私のこと）知財を理解してもらうためには沢山プレゼンテーションを行っていかなければだめよ」とアドバイスまでいただきました。

副会長を拝命してから、色々な機会でも多くの方々のプレゼンテーションを拝聴する機会をいただいております。多くの場合は、パワーポイントの資料を拝見しながらですが、この資料も、カラフルな図やグラフなどの沢山の情報が詰まったものからキーワードだけのシンプルなものなど様々です。そのような機会をいただきながら、プレゼンテーションを行う時と場所に合わせて、聞いてくださる対象の方にご興味を持っていただき、わかりやすく必要な情報をご披露するのにはどのようなしたらいいのか、といつも考えさせられます。先ほどのピッチは英語での自分自身に関する短いプレゼンテーションが中心でしたが、日本語でも、また、時間の長短にかかわらず、端的に必要な情報をプレゼンすることは難しいと感じています。

日本弁理士会では、昨年度から研修所主導で英語でのプレゼンテーションのスキルアップを目指した人材育成研修を行っております。昨秋初めて行われましたその研修には、定員の3倍にも及ぶ会員の皆様から受講のご希望をいただきました。この研修プログラムは、特許・意匠・商標の制度の説明などを英語でプレゼンテーションを行えるように受講者が実際に資料を作成し、最後にそれぞれが皆様の前で発表を行い、講師が講評を行うというものです。併せて海外でのレセプションなどでのコミュニケーションの取り方も実際に練習できるようにと、日本にいる米英その他の弁護士・国際活動センターのセンター員の皆様にもご協力いただいて交流会も行われました。私は、そ

の交流会の席で20分という時間をいただき、日本弁理士会の国際活動センターについて説明する、というお役目をいただきました。ところが、楽しく会話が盛り上がっている立食形式の交流会終盤に私が用意した文字で真っ黒なスライドはいかにも面白味に欠け、ご注目いただけたのは、スライド開始前の冒頭のご挨拶部分と雪降るシアトルの写真（Discover IP Japan 開催時）など、数枚の写真のみ、という散々な結果でした。セミナー形式ですとプレゼンテーションの上手下手・興味の有無にかかわらずご清聴いただけることが多いので、あらためて魅力あるプレゼンテーションの在り方を考え、反省させられた貴重な体験でした。

その後も、プレゼンテーションの機会をいただくたびに試行錯誤しておりますが、皆様からのご助言、インパクトあるプレゼンを行う方々からヒントをいただきながら、少しでも魅力的なプレゼンテーションができるように努めていきたいと思っております。

3. 最後に

今年度は新しい事業といたしまして、昨年度からの弁理士知財キャラバンに加え、「知財広め隊」を行ってまいります。この事業は、これまであまり知財に関わりのなかった方々にも知財の輪を広げていくことを目的としております。知財の重要性をいかにプレゼンしていくか、是非、皆様のアイデアとご協力をいただきたくお願い申し上げます。

最後になりましたが、大変多くの会員の皆様にご支援ご助力いただいてこの2か月あまりの日々を過ごしてまいりました。この場をお借り致しまして心より御礼申し上げます。

引き続き渡邊会長をはじめとする平成29年度の執行部にお力添えいただきたく、どうぞよろしくお願いいたします。