

# 実務能力向上のための研修活用

会員 荒井 滋人

## 要 約

弁理士資格を取得し、次に悩むのは実務能力を如何に自分のものとして向上させるかだと思います。幸い我が国には多くの先輩弁理士がいるので、実務について学べる機会はたくさん転がっているといえるでしょう。しかし我々はそんな先輩を超えていかなければなりません。大事なことは複数の先輩の意見を聞き、これを自分のものにしていくことだと思います。

そんな先輩の意見を聞ける一つのツールとして、研修所が提供する研修を活用することは、実務能力向上の近道だといえるでしょう。今回はその中でも実務能力向上を主眼として企画されている研修について紹介し、その活用方法を探ってみたいと思います。

## 目次

1. はじめに
2. 研修所「実務養成研修・育成塾運営部」が提供する講座について
  - (1) 実務者養成講座・ファーストステップ編
  - (2) 実務者養成講座・ステップアップ編
  - (3) 基礎力サポート研修
  - (4) 弁理士育成塾
3. まとめ

## 1. はじめに

多くの弁理士試験受験生は、特許事務所や企業にて知的財産業務を行いながら勉強をしていると思います。受験年数は人それぞれですから、当然合格者の間では実務経験に差が出てくることになります。したがって、実務経験がそれほどない受験生が合格することもあるでしょう。

実務ができてこそその弁理士ですから、弁理士として登録するためには、登録前研修として実務修習を経なければならないとされています。この実務修習では、弁理士業務を行うにあたって必要な基礎的実務（特許庁に対する手続きを中心とした業務）を習得することができます。

一方でさらに広い範囲での実務（審判や鑑定、裁判手続、外国出願等の業務）を習得する必要もあると思います。このため、以前は実務修習を終えた合格者のために新人研修というものが提供されていました。し

かしながら昨今の弁理士試験合格者の減少に伴い、新人研修の在り方が見直され、現在ではこの新人研修は廃止されたという経緯があります。

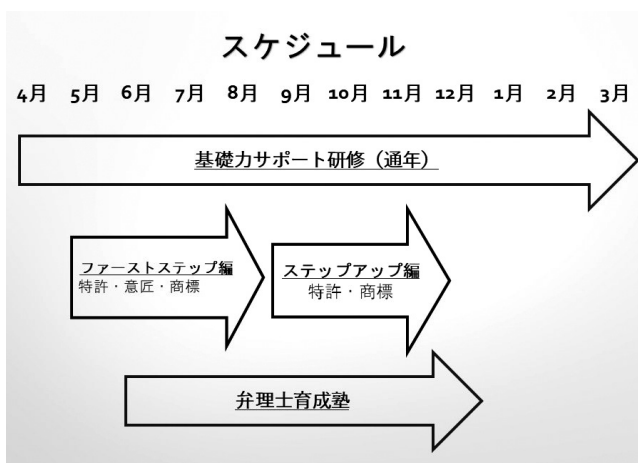
実務能力が研修で全て得られるものかどうかという議論はあるでしょうが、少なくとも研修をきっかけに自己の実務を見つめ直したり、新たな法域実務へチャレンジしたりすることもあると思います。研修所では、上記新人研修が廃止されたことに伴い、登録年数が浅い弁理士に限らず、実務年数の浅い弁理士や実務の見直しを図りたい弁理士のために新たな研修を起こし、まさに「弁理士の教育への道しるべ」を実現しようとしています。

私は、上記新人研修を企画・運営していた実務養成研修部（現「実務養成研修・育成塾運営部」）に数年携わってきました。今回はこの部会が提供する様々な実務能力向上のための研修について、その活用方法を検討したいと思います。

## 2. 研修所「実務養成研修・育成塾運営部」が提供する講座について

現在、当部会が提供する研修としては、「実務者養成講座・ファーストステップ編」、「実務者養成講座・ステップアップ編」、「基礎力サポート研修」、「弁理士育成塾」があります。全て実務能力向上に直結することを主眼として作成されています。

これらの研修スケジュールは以下の通りです。



(図1：研修スケジュール)

### (1) 実務者養成講座・ファーストステップ編

この講座は、弁理士業務の中でも基本となっている「相談～登録」の一連の流れを学ぶ内容となっています。法域としては特許、意匠、商標が用意され、その気になれば同一年度で全ての科目を受講することが可能です。

特に「相談」業務が研修内容に組み込んであることがユニークです。弁理士業務の中でも、相談のような打ち合わせ業務は大変重要な位置づけであり、そこで将来クライアントにとって必要な情報を引き出し、そのやりとりを流れに沿って行えることは、クライアントからの信頼にもつながると思います。「この場面でこの質問が本当に必要か」等をグループディスカッションにて行い、受講者の人数によっては、さらにその結果を講師と直接やり取りして確認できます。このときの直接のやり取りは、講師との「模擬面談」として体験することができます。講師もあえて妙な質問をしてくるときがあります。ここで打ち合わせ時の対応力が身につくことになるでしょう。

このようなクライアントとのやり取りから、弁理士の基本業務である特許庁への手続きにつなげるという内容は、なかなか他の研修では提供していないことであり、特許事務所ごとにそれぞれのやり方で教えている方が多いと思います。このようなクライアントとの直接のやり取りは、なかなか学べるものではありません。これを他の受講生や複数の講師から学べる本講座は、まさに実務能力向上に直結するものといえるでしょう。

突拍子もない質問がきても、臆することなく明確に最適な返答を素早くできる、そのような能力向上には

本講座は最適です。打ち合わせ現場でのクライアントとの相談スキル向上を目指す方は、是非ともこの講座を活用していただきたいと思います。

### (2) 実務者養成講座・ステップアップ編

この講座は、予め配布された課題に対して回答し、これに対する添削及び講評を得ながら学んでいく演習形式の内容となっています。法域としては特許と商標が用意され、将来的には意匠も追加する予定です。こちらは現在のところ同一年度では両科目を受講することができません。

特許の内容は、クレームドラフティングとなっています。特許請求の範囲の作成については、主に特許事務所でそのスキルを習得していくことになると思います。しかし公報等を見ますと、請求項の記載には様々な書き方が存在しています。我々弁理士は、一つの業界のみに通用するような請求項だけではなく、様々なニーズに応じた請求項を作成できるようにする必要があります。そのために、様々な考え方を持つ講師からクレームドラフティングについて教わることは、まさに特許実務向上につながることでしょう。

特に、特許実務を行っていない弁理士は、行わない理由として、「あの請求項を書ける気がしない」という方が多いと思います。そうであるならば、請求項さえ作成できるようになれば、特許業務へ自己の範囲を広げることができるようになると思います。

特許実務の中でも難関とされているクレームドラフティングについて、自己の実務を見つめ直し、あるいは一から学べる本講座は、習得することで必ず実務能力向上に資すると思います。講義に用いられる課題内容は、経験豊富な講師が練りに練って考え出した内容です。ここにはクレームドラフティングのノウハウが詰まっているといえますので、これをヒントにクレーム作成の足がかりを掴んでいけるとと思います。

一方で商標の内容は、意見書作成が主とされ、調査実務やマドプロ実務も含まれています。意見書作成や調査報告書の作成は、やはり特許事務所で学ぶ機会が多く、その事務所のカラーがでた形で習得されることが多いでしょう。しかしこれもクレームドラフティングと同様、拒絶理由の覆し方には様々なやり方があり、この経験が豊富な講師陣からまとまった形でいろいろなパターンを学べるということは、まさに商標実務向上につながることでしょう。調査報告書の作成や

マドプロ対応実務についても同様といえます。

商標実務は出願対応もちろん大事ですが、拒絶対応となったときにその真価が問われるといっても過言ではないでしょう。その点をカバーする本講座の内容を習得することで、特許専門で業務を行ってきた弁理士には、商標実務にまで幅を広げることに資するだろうと思います。課題の内容はほとんどが毎年変更され、講師陣も新しいことを教えるのに大変意欲的です。そのため、本講座はリピーターが多いのも特徴です。

一度課題に対して講評をもらった内容に、講義当日に質問ができるという点で、しっかりと考えた内容で受講生は質問をすることができます。このような進め方の本講座が、実務能力向上に資することは明らかでしょう。

### (3) 基礎力サポート研修

この研修は、eラーニングとして提供されています。上述した従前の新人研修にて提供していた「さらに広い範囲での実務（審判や鑑定、裁判手続、外国出願等の業務）」が、主とした内容として組み込まれています。eラーニングによる研修は継続研修でも提供されていますが、本研修は特に登録後5年以内に全て視聴することを推奨し、その内容に合ったものを提供するようにしています。科目については毎年検討し、実務能力向上に役立つものをテーマに選ぶように、日々当部会にて検討しています。

内容はとにかく基本的です。基本的ではありますが、普段実務であまり触れないような内容を用意していますので、その分野のとっかかりとしては最適な内容となっています。

本研修が提供している判定や契約実務、あるいは侵害実務等は、あまり経験がない人が多いと思います。自分が今まで経験したことがない実務について相談を受けた際、内容が高度なものよりも、基礎的なことをメインに示しているものを参照した方が、効率がいいと思います。このような場合、本研修の必要な部分のみを視聴して実務に役立っている方もいらっしゃると思います。本研修にはこのような活用方法もあると感じています。

### (4) 弁理士育成塾

この研修は、明細書作成に特化した内容となってい

ます。半年程度の長い間、少人数の受講生とともに学んでいく演習形式の研修です。ベテラン講師が今まで培ってきたものを、一子相伝ではないですが、継承していった自己のものにしていく研修となっています。コースとしては「機械」、「化学」、「電気・ソフトウェア」があります。特許の中でもここまで分野毎に細分化して提供されている講座は少ないといえるでしょう。

長期間の研修ですので、特許実務を進める上での細かい疑問点等があったとしても、それを長期に亘り納得がいくまで質問しながら、時には家に持ち帰ってじっくりと考えながら解決していくことができます。また少人数制のクラスということで、受講生同士で議論し合うことも可能です。

商標を専門にしていた弁理士が本研修を受講し、今では特許の案件もこなしているという話も聞きます。特許の分野まで仕事の幅を広げたい人にとっても本研修は役立つものといえるでしょう。

## 3. まとめ

いかがでしたでしょうか。普段の業務に追われて、弁理士会からの研修案内がきてもあまり目にしない人もいるかと思います。しかしながら研修所では様々な講座を用意し、その中でも上述した講座は実務能力向上に役立つものとして提供されています。

私も実務経験を重ねる中で、師と仰ぎたい弁理士に何名か出会ったことがあります。しかしその師匠らが一つの事案に対して全て異なる考えであった場合、誰を信じればいいのか悩むことがあります。そのときは誰を信じればいいのかでしょうか。最後は自分で決めるしかないのでしょうか。だとしたら、もっともっと多くの先輩弁理士の様々な考えを聞いて、最後は自分で決めればいいのかと思います。そうやって考えて出した答えを後輩に伝えていくことで、熟考された想いというもの将来の弁理士に引き継ぐことは、我々の責務だとは思いませんか。

そのために、実務に関連した研修を活用することは、実務能力を向上させたい方や、実務能力があると思込んでいる方にとって、特許事務所を転職しながら教わるよりは近道といえるでしょう。研修では様々な講師の考え方を聴き、質問することができます。そして演習形式の研修では仲間と議論することができます。このような機会を簡単に得られるのはまさに上述

した研修です。

これらの研修は当部会に携わっている弁理士，そして過去に在籍していた弁理士の方々によって検討されて現在の形になっています。皆様に感謝するととも

に，これらの研修が多くの弁理士の実務能力向上の一助になることを願っています。

(原稿受領 2018. 8. 28)