

実務と研修・セミナー講師とのかかわり



会員 石川 克司

要 約

本稿では、商標実務家における弁理士会などの研修の重要性について、説明をし、私が担当をさせて頂いた近年の研修やセミナーや大学、大学院での講師など、教育に関する活動を振り返って簡単にレビューをさせて頂くとともに、研修やセミナーを行う際の留意点について、説明をします。

また、私が担当をさせて頂いた研修やセミナーで、特に商標実務の経験の浅い方から寄せられるご質問について、簡単にご説明をし、商標実務と研修・セミナー講師とのかかわりを紹介します。

目次

1. はじめに
2. 商標実務家における弁理士会などの研修の重要性
3. 研修やセミナーの講師の心構え
4. 研修・セミナーの事例について
5. 研修、セミナーなどでの質問
6. まとめ

ここで、商標実務において、出願手続きの場面で、商標の態様、指定商品の特定や、類否の判断や識別力の判断は、客観的な判断が求められているところ、自己の理論で一人歩きすると、例えば、適切でない商標の態様で出願を行ったり、意見書で審査官に自己の主張が認められず、拒絶理由が覆らないなどの事態や、さらには、先行商標調査における類否や識別力の判断ミスは、致命傷になりかねません。

1. はじめに

この度、パテント誌の編集委員から、教育に関する寄稿の依頼を頂きました。

そこで、私の近年の研修やセミナーなど教育に関する活動を振り返るとともに、私が担当をさせて頂いた研修やセミナーで、特に商標実務の経験の浅い方から寄せられるご質問について、簡単にご紹介をしたいと思います。

このような商標弁理士の状況においては、日本弁理士会の業務研修、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、また、月刊「パテント」、別冊「パテント」等の日本弁理士会から提供される研修や情報の重要度は、大変高いと思います。

2. 商標実務家における弁理士会などの研修の重要性

特許事務所や企業の知的財産部門において、特許実務の担当者は、複数の弁理士が在籍している場合が多く、また、複数の弁理士が在籍する特許事務所等において、特許案件であれば、先輩弁理士や同僚弁理士に相談をすることも可能と思います。

一方で、商標を専門に担当する弁理士は、特許の弁理士に比べて人数が少なく、大規模な特許事務所を除いて、数名又は一人で業務を行っている場合や、いわゆる一人事務所の場合、特許案件と商標案件とを兼務している事務所も多いと思います。

また、弁理士仲間で集った自主勉強会や、各会派での研修会に参加することも重要度が高いと思います。関西を例に挙げれば、関西特許研究会（KTK）の部会や研究班への参加や、西日本弁理士クラブで定期的開催されるセミナーに参加することでも商標実務の情報収集を行うことも可能です。

特に、商標実務家において、研修やセミナー、研究会などに参加する意義としては、最新の法改正などの情報収集や、商標の類否、識別力についての客観的な理論を習得することも、重要と考えます。

そこで、私も弁理士になった当初から、このような弁理士会の研修で、先輩の弁理士から有益な情報を頂き、実務にフィードバックをさせて頂いた経験から、

弁理士会や支部などから、研修やセミナーの講師の依頼を受けたときは、なるべくお引き受けをさせて頂いています。

3. 研修やセミナーの講師の心構え

(1) 研修やセミナーで、講師を行う際には、大きくは二点に注意をしています。

一点目は、研修の対象者が弁理士であって、実務家であることから、研修の内容が、実務の現場で活用して頂けることを目指しています。

研修に参加をされる先生方は、お忙しい中、せっかくの貴重な時間を移動時間までを含めると、相当の時間を費やして、来て頂くことから、参加の先生方にとって、明日の実務に役立つ情報を提供することを目指しています。

二点目は、研修やセミナーで説明する題材について、何を拠り所にしたかの出典を明確にすること、例えば、特許庁の審査基準なのか、判決や審決をベースにしたものなのか、出所を明確にすることを心掛けています。

これらをベースに、研修やセミナーでは、私自身の経験した拒絶対応や審査官との面接などを通じて得ることのできた私の経験や体験を取り入れて、審査基準などからは直接得ることのできない実務情報をお伝えさせて頂くようにしています。

(2) また、研修やセミナーに向けて、練習をし過ぎないように注意をしています。通常は、研修の一週間から10日程度前に、パワーポイント資料を研修の事務局に提出を行う場合が多いですが、事務局に提出を行った後は、練習や資料を見返えしたりすることを控えています。

研修資料から少し離れることで、当日にフレッシュな気持ちで挑めます。当日は時間配分に注意して、原稿を読む感じをなるべく消し、自分の言葉に置き換えて話しをするようにしています。自分の言葉で話すことで、懸命さや雰囲気、参加者に伝わると考えています。

そして、参加者の反応を見ながらの軌道修正をできるように、話しをするネタは多めに持っておいて、臨機応変に対応できると良いと思います。従いまして、研修で話しができる内容としては、100%を準備して、実際には、参加者の興味に応じて、80%~90%を時間

配分して、話しをするイメージです。

4. 研修・セミナーの事例について

(1) 研修タイトル「今さら聞けないマドプロの実務～国際登録出願の実務と留意点～」日本弁理士会近畿支部：平成30年3月13日開催

本研修は、国際登録出願の手続きを慣れていない方を対象に、出願手続きの流れ、また、願書(MM2)の作成の留意点の説明を行いました。

本研修では、研修後の参加者の知識習得を「本日のゴール」として、マドプロ出願の相談を受けた代理人が、クライアントに対して、「自信をもって、アドバイスを行うこと」をゴールとして、設定しました。この研修では、研修講師と、その参加者とが、研修後の姿のイメージを共有することで、参加者は、目的意識を持って参加して頂けたと思っています。

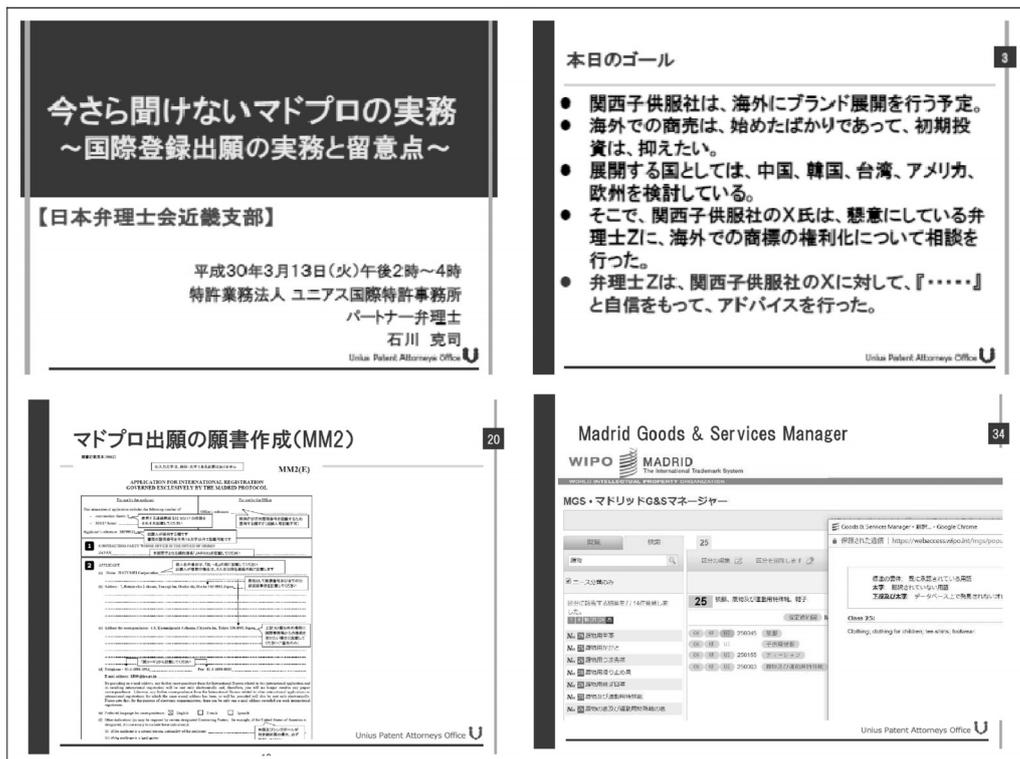
「本日のゴール」は、研修の終了前に少し時間を取って、参加者に検討をして頂いてから、数名の方に簡単に説明をして頂きました。

願書(MM2)は、WIPOのインターネットホームページなどから、最新のフォーマットをダウンロードして、指定商品や指定役務の記載など、全てを英語で記載をする必要があります。

この点、指定商品や指定役務の記載について、WIPOが提供するオンラインツールのMadrid Goods and Services Manager(以下、MGSと表示する。)を利用することで、日本語の指定商品表示から、英語の指定商品リストを作成することが可能です。また、指定商品の表示について、国際段階及び各国での受け入れについても判断することができます。指定締約国の表示が緑色になれば、受け入れが可能であるのに対して、指定締約国の表示が赤色の場合、受け入れが不可であると判断できます。MGSを利用することによって、指定締約国官庁で、指定商品を理由とする拒絶理由が通知される可能性が高いことなどの情報を得ることが可能です。

この他にも、WIPOは、先行商標の調査や、登録状況の確認のためのオンラインツールも提供しているので、上記の指定商品や指定役務の記載に関するツールと併せて使用して頂くことで、指定締約国官庁で拒絶されるリスクを低減することができますと思います。

「今さら聞けないマドプロの実務～国際登録出願の実務と留意点～」の 슬라이드



(2) 研修タイトル「平成 30 年度 実務者養成講座 ファーストステップ編 第 3 回 中間対応編」：日本弁理士会主催：平成 30 年 6 月 30 日開催

本研修は、商標の実務経験が少ない弁理士向けの演習型の養成講座です。第 1 回：基礎・調査，第 2 回：出願編，第 3 回：中間対応編，第 4 回：審判・侵害の合計 4 回の研修が行われ，参加者は，商標実務の一連の業務を体感することができるものです。

私は，名古屋で開催された第 3 回の中間対応編（名古屋開催）を担当させて頂きました。

第 3 回の中間対応編ということで，商標法第 3 条第 1 項各号，第 4 条第 1 項第 11 号の拒絶理由通知に対するテーマで行い，前半は，パワーポイント資料を使用して参加者からの質問を受けながら進め，メインは，模擬相談を行って拒絶対応の理解を深めました。

模擬相談は，自社で出願を行った出願人が，拒絶理由通知を受けたので，特許事務所の弁理士に相談に行くという設定で，参加者を出願人役と弁理士役とにグループ分けを行って，実際に行われる打ち合わせの想定で，ディスカッションを行いました。

模擬相談を行った後に，拒絶理由に反論する意見書骨子をホワイトボードに記載し，参加者に発表をして頂きました。

意見書作成の留意点として，重要な論点に絞って議論をすべきと思います。私も以前は，主張にモレがあつてはいけないと心配し過ぎて，あれもこれも言いたいことを詰め込んでいた経験があります。そのような意見書は，逆にピントがぼけて，伝わりにくくなると思います。このような状況を避けるためにも，重要な論点に絞って，軽重の重み付けを意識すると良いと思います。

また，意見書中で，並存する登録例や参考となる審決や判決を挙げて反論を行う場合も多くあります。意見書中における主張と登録例の主従の位置づけについて，並存する登録例の位置づけは，自己の主張の正当性をサポートする役割であつて，従であるスタンスで記載したほうが良いと思います。すなわち，主は，非類似や識別力を有する旨の主張であつて，従として，前記で展開した自己の主張の正当性をサポートするために並存する登録例を記載する方が，流れがスムーズで良いと思います。審決例や判決例も同様に，あくまでも自己の主張の正当性をサポートするために記載するものであると考えると良いと思います。

実務者養成講座は，少人数の演習形式で行われるため，講師と参加者との距離も近く，日ごろの実務の疑問など，質問をし易い環境であつて，商標実務を習得したい方，また，日ごろは，特許のみを取り扱ってい

るが、商標実務に興味があり体系的に体験してみたいという方に、参加をお勧めする講座です。

(3) 研修タイトル「意匠審決を踏まえた願書作成とOA対応の留意点」日本弁理士会近畿支部主催：平成29年10月24日

本研修は、願書作成やOA対応に役に立つ意匠の審決をピックアップして、実務上の留意点を解説しました。

審決は、拒絶査定の妥当性について実際に争われたケースであって、この審決における審判請求人の主張に対する審判官の判断や着眼点は、実務における願書作成やOA対応におけるヒントや教訓となるものが多く含まれております。

意匠の審決は、関西特許研究会の意匠実務研究班にて、研究や発表を定期的に行っており、日頃から審決、判決に触れる機会が多いため、特に実務に役立つと思

われる審決例をピックアップして、ご紹介をさせていただきました。

研修では、参加者の方に実務での活用事例をイメージしてもらえるように、審決例の分析、着目点の紹介から発展して、参考となる意匠登録例の見どころを説明しました。

例えば、意匠法第3条第1項第3号の拒絶理由通知に対して、非類似である旨の意見書を作成するポイントとして、公知意匠を利用して、本願意匠の特徴とそれ以外の部分とに切り分けて、反論する手法を紹介しました。意匠法第3条第2項の拒絶理由通知に対して、審査官の創作容易であるとの判断に反論する意見書を作成するポイントとして、引例が複数挙げられて拒絶された場合には、本願と各引例とを対比し、新規な特徴を抽出し、これを踏まえた上で当業者が容易に創作できるかについて反論する手法を紹介しました。

また、登録例に関しては、拡大図を利用して意匠を

「意匠審決を踏まえた願書作成とOA対応の留意点」のスライド

The image shows five slides from a presentation. Slide 29 (top right) is titled '3条1項3号の審決 不服2017-2147(食品容器用蓋)'. It compares a '本願意匠' (original design) and a '引用意匠' (prior art) for a food container lid. Slide 30 (middle left) is titled '3条1項3号の審決 不服2017-2147(食品容器用蓋)'. It shows a '本願意匠' and a '引用意匠' for a lid, with a detailed explanation of why the original design is novel. Slide 46 (middle right) is titled '3条2項の審決 不服2017-403(建物用扉)'. It compares a '本願意匠' and a '引用意匠' for a building door. Slide 31 (bottom left) is titled '登録例(拡大図の活用)'. It shows a '本願' (original application) and a '引用' (prior art) for a medicine bottle, with a detailed view of the neck. Slide 27 (bottom right) is titled '登録例(部分意匠の活用)'. It shows two '本願' (original applications) and two '引用' (prior art) for SUVs, highlighting specific design features.

大学院と大学での講義風景



特定した意匠登録例や、ある製品が持つ従来モデルの構成を残しつつモデルチェンジされた商品に対するデザイン保護の在り方について、自動車の部分意匠の活用事例を交えながら紹介させて頂きました。

(4) 大学、大学院での講師としての活動

大阪工業大学は、日本で唯一、知的財産学部を有する大学です。また、大阪工業大学大学院は、教員を特許庁の審査、審判の経験者や大手メーカーなど知的財産部の経験者、知的財産部門のトップ経験者、弁護士など、また、私たちのような実務を行っている弁理士が講義を行って、「知的財産のプロ」を養成しています。平成 29 年度の弁理士試験に学部生から 2 人と大学院生から 1 人の合計 3 人が合格するなどの実績を有し、弁理士試験に対するカリキュラムも充実しています。

私は、大学と大学院で、いくつかの講義を担当させて頂いており、大学では、「ブランドデザイン知的財産探求」を担当しています。この講義は、グループ演習がメインで、学生が商品やサービスを企画し、ターゲット市場を決めて、適切な商品やサービスのネーミング、商品デザイン等を選定し、選定したネーミングに商標出願を行って、その後、ライセンスや権利行使など、マーケティングと商標、意匠の知的財産権の一生を体験する講義です。本講義は、本年度で開始から 3 年目であって、毎年履修希望者が増え、昨年からは、履修者は抽選となっている人気講義の一つとなっています。なお、この講義は、複数の教員で分担して行っており、詳細はメンバーの一人である大塚理彦先生が、著作するパテント誌 (2016 年 11 月号) の「大阪工業大学における知的財産教育の取組み」をご参照下さい⁽¹⁾。

講義を行う際、学生に知的財産権に興味を持ってもらうこと、飽きずに講義に参加してもらうことを目指しており、例えば、講義の冒頭には、最近の話題の知財のニュースのポイント解説を行うなど、まずは、身近な話題から入るようにしています。

また、講義は、手続きや制度の説明で単調にならないように、知的財産権を活用してビジネスで成功している事例や、私が経験をした事例を適宜紹介するなどして、条文を超えたりリアル感を伝えるようにしています。

5. 研修、セミナーなどでの質問

最後に上述のような研修やセミナーなどの講師をさせて頂いていたところ、研修の終了後に、参加者からご質問を頂きます。その質問の中で、特に商標の実務経験の浅い方から、多く寄せられる指定商品に関するものについて、ご紹介をさせて頂きたいと思います。

(1) 指定商品の注意点

ア、毎年変更のある類似商品・役務審査基準

指定商品・指定役務とその分類は、世界知的所有権機関 (WIPO) が管理をするニース協定で定められた「ニース国際分類」に基づいて、定められています。

商標出願を行うに際して、その商標を使用している又は、使用を予定している指定商品・指定役務を願書に記載する必要があります。

この指定商品・指定役務は、類の移行や新設をともなう変更は 5 年に一度行われ、2012 年の 10 版からは、指定商品及びサービスの表示に係る追加・変更・削除についての変更は毎年行われています。

例えば、平成 30 年 1 月 1 日以降の出願から適用される、『類似商品・役務審査基準 [11 - 2018 版対応]』

の変更点としては、下記です。

類似商品・役務審査基準 [11 - 2018 版対応] 主な変更点
(特許庁 HP より)

類似商品・役務審査基準 [11-2018版対応] 主な変更点	
類移行	
第28類「ホイッスル」 24C01 → 第9類	第28類「シュノーケル」 24C04 → 第9類
★11-2018版(平成30年1月1日)から、ニース国際分類の改正に基づき、上記商品の類が変更されます。	
類移行・表示変更	
第7類「アイスクリーム製造機」 09A08 → 第11類「業務用アイスクリーム製造機」 09A08 (類移行・表示変更)	第11類「家庭用電気式アイスクリーム製造機」 11A08 (追加)
第6類「金属製旗ざお」 19B22 → 第6類「金属製手持ち式旗ざお」 (表示変更)	第19類「旗ざお(金属製のものを除く。)」 19B22 → 第20類「手持ち式旗ざお(金属製のものを除く。)」 19B22 (類移行・表示変更)
★11-2018版(平成30年1月1日)から、ニース国際分類の改正に基づき、上記商品の類及び表示が変更されます。	

イ、私の商標出願の事例

クライアントと商標出願の打ち合わせを行って、商標は、新規なものについて、指定商品は、以前に行ったものと同じ指定商品の内容にて、出願を進めることになりました。

指定商品の内容は、第33類の「日本酒」を含むものであったところ、まさか、「日本酒」の表示ができない、など思ってもいなかったことから、そのまま願書の作成を行いました。

オンラインで出願手続きを行う直前の最終のチェック時に、念のために、出願時に適用をされていた、「類似商品・役務審査基準(国際分類第10 - 2016版対応)」を参照して、「日本酒」の表示ができないことがわかりました。

そこで、クライアントにすぐに連絡をとり、「日本酒」の表示の受け入れができないことを説明し、指定商品を「清酒」の表示で出願を行なうことで、事なきを得ました。

打合せで、指定商品が前回と同じということ、他の案件でも、何度か「日本酒」の表示での出願を行った経験があったことから、完全に油断をしていました。

やはり、前回と同じ内容であったとしても、新規案件と同様に、「類似商品・役務審査基準」や特許情報プラットフォームの「商品・役務名検索」などを利用して、指定商品・指定役務の確認が必要と改めて思いました。

なお、2016年当時、「日本酒」は、地理的表示の指定を背景に、指定商品の表示として認められていませんでしたが、2018年4月以降の商標出願及び特許庁に継

続する商標出願については、「日本酒」が「日本産の清酒」を表示する地理的表示として認識されるに至っていると認められることを理由に「日本酒」の指定商品の表示が、再び認められています。

このように、一旦、指定商品の表示が不可になったとしても、取引の実情などに応じて修正が入ることで、認められるようになる場合もあるので、要注意です。

ウ、指定商品・指定役務について

指定商品・指定役務は、商標権の権利範囲を定めるものであって、また、出願前の調査の範囲を特定する役割を担うことから、大変重要です。

特許事務所の代理人としても、クライアントに対して、的確な指定商品・指定役務を提案することは、腕の見せ所です。

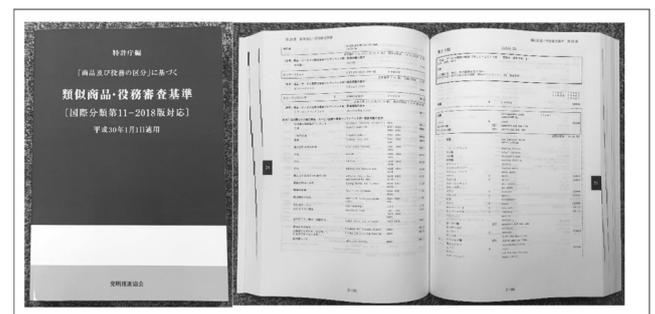
また、上記で説明したような法改正の情報不足を理由とする拒絶理由や補正指示は、大変に恰好が悪く、さらに、応答を行った場合、権利化の遅れなど、クライアントにご迷惑を掛けることとなります。

そこで、上述しましたように、その都度「類似商品・役務審査基準」を参照することは、もちろんなのですが、私のお勧めは、アナログですが、「類似商品・役務審査基準」を書籍として手元に置いて、使用をすることです。

クライアントとの打合せ時や、電話相談の時など、クライアントから商品の説明を聞きながら、「類似商品・役務審査基準」の該当する指定商品や指定役務の頁を開いて、区分や類似群コードをその都度、確認を行って下さい。

特に、商標実務の経験の浅い方は、日頃から、「類似商品・役務審査基準」に手で触れて、指定商品や指定役務に対応する類似群コードが、すぐに思い浮かぶくらいに、手に馴染ませて欲しいです。

「類似商品・役務審査基準」(国際分類第11-2018版対応)



(2) マドプロ国際商標出願の指定商品の注意点

ア、「マドリッド協定議定書による商標の国際登録出願」、いわゆるマドプロ国際商標出願は、日本国特許庁(本国官庁)を通じて、国際事務局に所定の願書を提出する必要があります。

出願をするに際しては、基礎となる日本国の商標登録又は、商標出願が必要であって、標章が同一であること、指定商品及び指定役務が、基礎となる出願及び登録の範囲内であることなどの条件を満たす必要があります。

出願に際しての願書や指定商品及び指定役務の記載は、英語で記載をする必要があります。

例えば、指定商品の記載は、第25類の「被服」を「Clothing」のように、基礎となる日本国の商標登録又は商標出願の指定商品、役務をマドプロ国際商標出願の仕様に合わせて、英語訳を作成しなければなりません。

イ、ここで、突然の質問ですが、第25類の「履物」からなる日本の登録商標を基礎として「Footwear」を指

定して、マドプロ国際商標出願をすることができると思いますか？

「Footwear」を指定することができない、が答えになります。

「履物」を英語に翻訳をすると「Footwear」となることから、指定することが、可能なように見えますが、マドプロ国際商標出願の指定商品の「Footwear」は、日本の登録商標の指定商品の「履物」の範囲を超えるので、指定することが認められません。

すなわち、この指定商品の英語訳は、指定商品表示を単に翻訳したものではなく、基礎となる出願及び登録の範囲内で、WIPOが受け入れ可能な、表記に翻訳したものを記載する必要があります。

翻訳後の商品が、範囲内に含まれるものかを確認する方法としては、特許情報プラットフォームの「商品・役務名検索」を使用して検索をする方法があります。

そこで、「商品・役務名」の欄に「履物」を入れて検索をすると、指定商品の「履物」は、下記の検索結果の①で示すように、「22A01 22A03」の類似群コードを

特許情報プラットフォームの「商品・役務名検索」(「履物」検索結果の一部)

25	履物	footwear [other than special footwear for sports]	22A01 22A03
25	履物(運動用を除く。)	Footwear not for sports	22A01 22A03
25	2002-072383 履物(整形外科用シューズを除く。)		22A01 22A03
25	2004-037942 履物の底		22A01
25	履物の底及び運動用特殊靴の底	soles for footwear	22A01 22A03 24C01 24C02 24C04
25	2007-128661 履物及びその部品及び付属品		22A01 22A03

特許情報プラットフォームの「商品・役務名検索」(「運動用特殊靴」検索結果の一部)

25	履物の底及び運動用特殊靴の底	soles for footwear	22A01 22A03 24C01 24C02 24C04
25	2007-128661 履物及びその部品及び付属品		22A01 22A03
25	履物及び運動用特殊靴	footwear	22A01 22A03 24C01 24C02 24C04
25	履物及び運動用特殊靴(整形外科用履物を除く。)	Footwear [excluding orthopedic footwear]	22A01 22A03 24C01 24C02 24C04
25	履物及び運動用特殊靴(整形外科用履物を除く。)	footwear, except orthopaedic footwear	22A01 22A03 24C01 24C02 24C04

特許情報プラットフォームの「商品・役務名検索」(「運動用特殊靴」検索結果の一部)

25	運動用特殊靴	boots for sport	24C01 24C02 24C04
25	運動用特殊靴	special footwear for sports	24C01 24C02 24C04
25	運動用特殊靴(「乗馬靴」を除く。)		24C01 24C04
25	運動用特殊靴(「乗馬靴」及び「ウインドサーフィン用シューズ」を除く。)	special footwear for sports, other than horse-riding boots and windsurfing shoes	24C01

持つ商品であって、「商品・役務名（英語）」の表示は、「Footwear [other than special footwear for sports]」です。

さらに、「履物及び運動用特殊靴」の欄をみますと、下記の検索結果の②で示すように、「22A01 22A03 24C01 24C02 24C042」の類似群コードを持つ商品であって、「商品・役務名（英語）」の表示は、「Footwear」です。

また、「運動用特殊靴」の欄をみますと、下記の検索結果の③で示すように、「24C01 24C02 24C042」の類似群コードを持つ商品であって、「商品・役務名（英語）」の表示は、「boots for sports」です。

ウ、そうしますと、マドプロ国際商標出願の「Footwear」は、「22A01 22A03 24C01 24C02 24C042」の類似群コードを持つ商品であって、日本国の指定商品にあてはめると、「履物」(22A01 22A03)と「運動用特殊靴」(24C01 24C02 24C042)を含む商品であることがわかります。

従いまして、マドプロ国際商標出願の「Footwear」の指定を希望したい場合は、基礎となる日本国商標に「履物」と「運動用特殊靴」の両方の指定商品を含んでいる必要があります。

エ、別の事例として、「Jewellery」(21A02 21B01 21D01)を指定して、マドプロ国際商標出願を行う場合、基礎となる日本商標に、第14類の「身飾品」(21A02 21B01)と「宝玉及びその模造品」(21D01)を含む必要があります。すなわち、ネックレス、指輪、などアクセサリー類を含む「身飾品」のみが基礎の場合、「Jewellery」は、日本の登録商標の指定商品の範囲を超えるので、指定することは認められません。

6. まとめ

弁理士など実務家が、研修やセミナーの講師を行う

意義は、制度の説明や法改正などの情報や最新の裁判例などを実務に即して参加者に伝えること、また、実務家の養成講座や、大学や大学院での講師の場面では、リアルな経験を伝え後輩を育てることなど、実務と講師とのかかわりは、密接と思います。

また、上記で説明をした指定商品のヒヤリハット事例の紹介や、指定商品の選択のテクニックなど、実際に手続きを行った者にしかわからない事例を他の先生方と共有することで、私と同じような悩みを持った人の悩みの解消や、細かなトラブルが未然に防止することなど、実務家同士が、同じ仲間として情報を共有することにおいても、実務と講師とのかかわりは、大きいと思います。この点、後日に、研修の参加者からEメールやお電話で、直接、実務に役立てて頂いている旨のフィードバックを頂けることもあり、私の経験や体験が、参加して頂いた方の実務に少しでもお役に立っていることは大変に嬉しく思っています。

また、今まで多くの研修やセミナーでの講師や、大学などで講義をさせて頂きましたが、このような活動ができるのは、弁理士会の研修委員の方や研修やセミナーのご担当者や大学関係の皆さまが、私を推薦して頂いたからです。今までご推薦を頂いた方々に、この場をお借りして、お礼を申し上げます。

さらに、弁理士の実務と共に講師などの教育の分野でも今後ともチャレンジをし続けたいと考えています。

(参考文献)

(1)大阪工業大学における知的財産教育の取組み：大塚理彦，パテント vo69, No.13, p13～p23

(原稿受領 2018. 9. 10)