

社会人大学院に行っ、スキルアップをしてみませんか !!

会員 田久保 泰夫



要 約

顧客である社長の話から、会社の経営に役に立てるサービスを提供できないかと考え、中小企業診断士の資格の取得をめざし、社会人大学院に入学しました。社会人大学院では、授業及び実習を通じて、スキルアップを図ることができました。大学院の修了後は、取得したスキルを活かして、色々な経験をすることができました。「話す」という仕事において、大学院の客員教授として、実務の観点、ビジネスでの観点等を意識した授業をしています。また、セミナー講師をする機会も増えました。「診る」という仕事において、知財コンサルティングや公的機関の派遣専門家の仕事をしています。「書く」という仕事において、診断報告書等の作成、補助金関係の申請書作成サポートの仕事をしています。社会人大学院を修了し、視座を高めることによって、視野を広げることができたと思えます。皆さんも、社会人大学院に行っ、スキルアップをすることをお勧めします。

目次

1. はじめに
 - (1) 執筆依頼
 - (2) 中小企業診断士の受験のきっかけ
 - (3) 中小企業診断士試験の概要
2. 社会人大学院への入学
 - (1) 大学院の概要
 - (2) 通常授業
 - (3) 実習
 - (4) 修士論文
3. 社会人大学院の修了後
 - (1) 話す
 - (2) 診る
 - (3) 書く
4. その他
 - (1) 発明相談
 - (2) 知財検定
 - (3) 知財活用ビジネス研究会
5. まとめ

いるということ Web で見て、声を掛けてくれたようです。

私は、2001 年に弁理士試験に最終合格しました。この 2001 年というのは、現在の短答試験が、多枝選択試験と言われ、免除制度が無く、論文試験が必須 5 教科、選択式が 3 教科あった時代でした。私は、その当時の平均受験回数よりも、多く時間がかかり、試験制度が変わる前に、運良く合格できました。結果としてですが、人よりも勉強時間が長かったために、受験生仲間が多くできたことが、その後の私の財産になりました。現在は、独立して事務所を運営していますが、仕事の大半は、前記受験生仲間からの紹介によるものです。非常にありがたいことです。今回の執筆も、前記受験予備校の専任講師を勤める機会に恵まれ、たまたま、受験指導という形ではありますが、広い意味での教育というのをきっかけに得られた仕事と思っています。

1. はじめに

(1) 執筆依頼

今回、知財と教育というテーマで執筆の依頼を受けました。依頼の連絡をくれたのは、弁理士試験の受験予備校のゼミ講師をしていたときの、ゼミ生でした。後述しますが、私が現在、大学院の客員教授をやっ

(2) 中小企業診断士の受験のきっかけ

最近の 10 年間は知財業界の外部環境も大きく変化していますが、私自身の内部環境も大きく変化しました。そのきっかけは、社会人大学院への入学、修了でした。社会人大学院への入学の目的は、中小企業診断士の資格と MBA (経営学修士) の取得のためでした。

中小企業診断士の資格を取得しようとしたきっかけは、お客様との会話でした。ある日、中小企業の社長であるお客様と発明の相談をしていました。相談が終わった後に、社長が決算報告書を持ってきました。その中に含まれているBS（貸借対照表）とPL（損益計算書）を取り出して、「先生、こないだ銀行が来てさ、BSとPLを見て、色々言われちゃったよ。先生、うちのBSとPLどう思う?」と言われました。その時、私はBSとPLという言葉は知っていましたが、恥ずかしながら、BSとPLとの違いもよくわかっていませんでした。私は、社長に対して、PLを見て、「社長、最終損益は黒字なので大丈夫ですよ。今回の発明で大儲けしましょう。」と無責任なことを言って、ごまかしました。弁理士の専権業務からすると、やむを得ないと思う方もいるかもしれませんが、私自身としては、前記コメントしかできなかつた自分が非常に残念でたまりませんでした。社長は、もう少し、経営的なアドバイスを求めているかと思うからです。弁理士業もサービス業です。サービス業として、私が提供したいサービスについて、今までモヤモヤしていたことが明確になったような気がしました。この社長との会話をきっかけとして、会社の経営に役に立てるサービスを提供できないかと考え始めました。その結果、手段として、中小企業診断士の資格を取得しようと決めました。

（3） 中小企業診断士試験の概要

私が受験を開始したころから、中小企業診断士の人気上がり、2016年の日経新聞朝刊で「ビジネスパーソンを対象に新たに取得したい資格」ランキングで、1位となる人気資格でした。

中小企業診断士試験は、弁理士試験と同様に、3次試験まであります。1次試験は、多肢選択式試験で7科目、2次試験は、筆記試験で4科目、3次試験は口述試験です。合格率は、令和2年度の実績は、1次試験では、全ての科目を受験した受験者数11,785人に対して、合格率は42.5%、2次試験では、全ての科目を受験した受験者数6,388人に対して、合格率は18.4%でした。なお、1次試験の例年の合格率は、20%~30%です。令和2年度の合格率は、例年に比べて高かったようです。

1次試験は、経済学・経済政策、財務・会計、企業経営理論、運営管理、経営法務、経営情報システム、

中小企業経営・中小企業政策の7科目です。このうち、経営法務には、知的財産が含まれています。出題数の約1/4~1/3を占めています。なお、1次試験では、科目合格が認められています。科目合格は当該年含めて、3年間有効です。

2次試験は、事例Ⅰ~Ⅳの4科目あります。事例Ⅰは、組織（人事を含む）、事例Ⅱは、マーケティング・流通、事例Ⅲは、生産・技術、事例Ⅳは、財務・会計です。

中小企業診断士の登録は、3次試験の合格後に実務従事を経て、することができます。また、中小企業診断士試験では、1次試験に合格した場合には、登録養成機関等が開講する中小企業診断士養成課程を受講することにより、2次試験と3次試験に合格しなくても登録することができます。

私は、1次試験の合格後に、2次試験を2度受験しましたが、合格できませんでした。2度受験を失敗しているため、1次試験を最初からやり直すこととなるので、上記の養成課程に進むことを選びました。

養成課程では、半年又は1年間で修了できる学校と、2年間で修士も取得できる学校があります。私は、理系の学士卒だったので、どうせやるならば、修士を取得した方が良くと考え、東洋大学大学院経営学研究科ビジネス・会計ファイナンス専攻中小企業診断士登録養成コースを選択しました。人気の軽自動車ぐらいの費用と2年間という時間の投資です。この欲張りな選択が、結果として大変でした。

2. 社会人大学院への入学

（1） 大学院の概要

入学した大学院のオリエンテーションでの担当教官の例えが、非常に的を射ていました。「このコースは、事実上、2つの大学に通っているようなものです」。確かに、MBAと中小企業診断士という2つの資格を取得するので、非常にヘビーでした。

学科の同期は、16人でした（私の修了後増員され、現在の定員は24人）。平均年齢は、40歳前ぐらいで女性は4人でした。職種は、大半が会社員で、メーカー、金融機関、公的機関職員、弁護士、カメラマンと様々な人が集まりました。

授業は、木曜日の夜、土曜日及び日曜日が終日です。出欠管理は厳しく、タイムカードで管理され、基本的には、授業を休むことはできません。私は幸いに

も、皆勤できました。

(2) 通常授業

授業は、大きく2つに分かれます。通常の授業と後述する実習です。通常の授業では、主な科目として、経営戦略論、マーケティング戦略論、人的資源管理論、財務分析論等があります。いわゆるMBAの基本科目です。

講師陣は、現役のコンサルタントとして、実力者の方ばかりでした。テレビに出演された方や、NHKのドラマで好評となり、その後映画にされた小説のモデルになった人など、魅力的な講師陣でした。

基本的に授業は、座学とグループワークから構成され、グループワークが多いです。グループワークでは、各グループで資料を作成して、発表します。その際の発表は、パワーポイントによる発表になります。私は、それまで、パワーポイントを使う機会がほとんど無く、wordと同じく、テキストベースの資料しか作ったことがありませんでした。弁理士が大好きな様式、お作法を私は持ち合わせていませんでした。パワーポイントによる資料作成に慣れている他のメンバーの資料作りからノウハウを学びました。

また、発表の方法についても、勉強になりました。今まで、意識してプレゼンテーションというものを行っていませんでした。PREP法、SDS法による発表を今では意識できるようになりました。参考に、PREP法とは、結論(Point)→理由(Reason)→具体例(Example)→結論の順番に発表する方法であり、SDS法は、要点(Summary)→詳細(Details)→要点の順番に発表する方法です。

(3) 実習

実習は、1年に2回、2年に3回の合計5回あります。順番に、流通業経営診断実習、製造業経営診断実習、経営戦略・戦略計画策定実習Ⅰ、経営戦略・戦略計画策定実習Ⅱ、経営総合ソリューション実習となります。実習は、1カ月半で行われます。グループで、土日の終日かけて大学で準備し、また、平日に2回、実習先の企業に訪問して準備します。実習の最終日は、実習先の社長の前で3時間かけて発表します。グループの人数は、8人です。

この実習は、本当に大変でした。グループのメンバーで役割分担をして資料を作成し、毎週末に発表

し、検討します。週末の前日の金曜日はたいてい半徹状態でした。

実習では、コンサルティングで行われる作業をします。例えば、経営者からのヒアリングは毎回行います。事前にもらった資料から経営課題を抽出し、経営課題の真因を明確にするために事前の質問を用意して、ヒアリングに臨みます。また、決算報告書を3期分提出してもらい、財務分析をする場合もありました。さらに、流通業経営診断実習では、お客様に対してアンケート調査をし、その調査結果に基づいて顧客分析をし、また、実習先の商圏内の同業他社の分析をする商圏分析等を行いました。

実習では、メンバーの経験にも助けられることが多かったです。各メンバーは、上述したように、様々な人で構成され、また、職場で活躍している人ばかりでした。各メンバーは、社会人としての経験を惜しみも無く提供してくれて視野も広がりました。実習先には、1社、特許出願をしている企業がありました。この会社については、私の強みである、知財に関する知識、経験に基づいて、知財戦略、ブランディングを提案しました。しかしながら、全体的には、経営課題に対する解決手段としては、優先順位の面では、なかなか、高い位置を得ることは難しかったです。このように準備した実習における成果物は、毎回、100ページを超える報告書になり、製本して、実習先の社長に提出しました。

各実習先は、素晴らしい会社ばかりでした。実習先は、ボランティアに近いにも関わらず、非常に好意的に対応して頂き、本当に感謝しています。

(4) 修士論文

MBAであるので、修士論文を提出する必要があります。この修士論文の作成にも苦勞しました。理系の論文とは異なり、社会科学の論文というのがわかっていなかったのが苦勞した理由でした。年に1、2回教授陣の前で、進捗状況の発表をする中間報告会がありました。授業、実習の準備に時間がとられ、修論の準備をする時間が足りませんでした。その結果、中間報告会では毎回、教授陣から厳しいコメントを頂きました。また、社会科学の論文では通常、仮説の検証をするためにヒアリングを行いますが、大阪の会社に日帰り2社に訪問するというギリギリの状態でもとめた状態でした。最終的には、「中小製造業におけ

る知財戦略に関する研究「グローバル・ニッチトップ企業における知的財産の侵害と模倣対策を中心に」という修士論文を提出することができました。

私自身は、大学院に入学する前から独立しており、2015年に大学院に入学しました。大学院に通っていた2年間は、仕事との両立が非常に厳しかったです。事務所においても、実習の準備や、修論の準備をしていました。

このようにやっとの思いで大学院を修了して、晴れて中小企業診断士として登録したことにより、思っていた以上に、様々な道が開きました。中小企業診断士の仕事は、「診る」、「書く」、「話す」というフレームワークで説明される場合があります。社会人大学院の修了後に開けた道をこのフレームワークで紹介します。

3. 社会人大学院の修了後

(1) 話す

現在、金沢工業大学大学院の客員教授、東洋大学大学院の非常勤講師、電気通信大学大学院の非常勤講師及び法政大学大学院の非常勤講師を務めています。

これらの半分は、上述したゼミ仲間からの紹介であり、残りは大学院の指導教官の紹介でした。

① KIT 虎ノ門大学院の概要

KIT 虎ノ門大学院（以下、「KIT」という）は、金沢工業大学が2004年開設に開設した1年制社会人大学院です。金沢工業大学は、全国的に就職に強い大学として有名です。大学別の実就職率ランキングで、金沢工業大学は4年連続で1位を獲得しています。非常に学生の面倒見の良い大学です。この精神は、KITにも引き継がれています。

KITは、MBA、知的財産、メディア&エンタメ、ITといった実務スキルをトップマネジメント中心の実務家教員、それに対する少人数制により、多くのビジネスパーソンへ、高い専門性と実践力を提供する大学院です。KITでは、MBA（経営管理）、MIPM（知的財産マネジメント）の学位を取得することができます。これまでに約300名もの知的財産専門人材を輩出しています。

定員は、40名であつて、年によって変わりますが、MBA、MIPMの割合はややMBAが多いです。平均年齢は、40代前半です。職種のベスト3は、企画・マーケティング・営業系が約25%、知財、法務系が約25%、研究開発が16%です。また、入学生の中に

は、弁理士、弁護士もいます。これらの人は、知財を経営面の観点から勉強することを目的とする人が多いようです。

KITの入学メリットは、このような経営と知財の両面を学べる以外に、弁理士試験での免除制度があります。KITでは、所定の要件を具備して修了することにより、工業所有権法及び関連する条約についての短答式試験の免除、いわゆる一部免除の資格を得ることができます。また、所定のテーマで修士論文を作成することにより、選択科目の免除も可能です。

② KITでの授業

KITでは、知的財産条約特論1と知的財産条約特論2という授業を担当しています。企業の知財担当者、先端技術の研究開発戦略立案者、企業戦略立案者等を対象とした授業です。

具体的な内容としては、知財の主要な条約である、パリ条約、特許協力条約、マドリッドプロトコル、ハーグ協定及びTRIPS協定の他に、工業所有権に関する条約を巡る国際的議論、通常の知財では取り挙げない、例えば、フォークロア（民族、民間伝承）等についてもテーマに挙げて授業をしています。また、条約というテーマは、通常は、条文、手続きの説明になりがちですが、実務の観点、ビジネスでの観点等、多面的な説明を意識しています。また、条約の性質上、四法に関連する内容が多いです。当該四法の観点からも、質問し、理解を深めてもらうことも意識しています。さらに、受講生は、社会人なので、職種に基づく知識、経験に基づいた発言を促すようにしています。当該発言が、次の発言の呼び水になり、議論が活発に行われる場合があります。このような議論の展開は、社会人大学院の醍醐味ではないでしょうか。私自身も



写真1 授業の様子

社会人大学院に行って、スキルアップをしてみませんか !!

気づきが得られ、非常に楽しいです。1つ残念なのは、授業形態です。一昨年までは、対面で授業をしていたのですが、昨年からは、Web 授業になりました。Web 授業では、発言は、同時にできないので、どうしても、受講生同士の議論の展開が制限されてしまうのが残念です。

③ セミナー

知財教育の一環として、大学院修了後は、公的機関を中心にセミナー講師をする機会が増えました。修了前は、ほとんどセミナー講師をやることはありませんでした。理由としては、セミナーのコンテンツ自体を難しく考えすぎていたためと思われます。上述したように、パワーポイントによるプレゼンテーションのノウハウを学んだことが大きかったと思われます。

また、中小企業診断士の理論更新研修の講師も務めました。この理論更新研修というのは、中小企業診断士の登録を更新するための研修です。中小企業診断士では、5年間で、理論更新研修を5回受講すること、及び、実務従事という診断業務を30回以上やることが更新の要件となっています。この理論更新研修というのは、毎年、7つのテーマが決められています。このテーマから選ばれて、都道府県毎の診断士協会で研修が行われます。2018年には、「中小企業の知財戦略支援」というテーマが含まれていました。

残念ながら、中小企業診断士の中で、知財を中心に活動している診断士は少ないです。弁理士と中小企業診断士の両方を有している人は、中小企業診断士のデータベース上では、10人程度です。中小企業診断士のデータベースでは、弁理士ナビとは異なり、対外的に公表しているデータベースはなく、データは任意登録のものです。全国でも、両方の資格を有する人は50人もいないと思われます。

このような状況もあって、私が所属する千葉県中小企業診断士協会から理論更新研修において、「中小企業の知財戦略支援」というテーマで講師依頼がありました。受講者は、中小企業診断士です。非常にやりづら面がありました。一般的な弁理士が得意とする、知財の制度、手続きという説明ではテーマからずれません。そこで、理論更新研修では、知財業界の状況、知財を経営に活用した中小企業の紹介、ワークを入れた研修を行いました。アンケート結果より、及第点は採れたようでした。



写真2 公的機関でのセミナーの様子

(2) 診る

① 知財コンサルティング

大学院を修了し、一番やりたかった仕事が知財コンサルティングです。学んだスキルの実践です。大学院修了後は、知財総合支援窓口における窓口機能強化事業、標準化活用事業、知財金融促進事業及びチーム伴走型知財経営モデル支援事業で派遣専門家として、いわゆる知財コンサルティングをしました。この仕事も、上述したゼミ仲間からの紹介がきっかけで始まりました。

窓口機能強化事業は、地方において、知財を活用して、企業を成長させようと意欲がある企業を支援する事業でした。経営を知財の観点から俯瞰し、課題を解決する事業でした。1年以上かけて支援し、将来の新事業の構築まで踏み込み、やりがいある事業でした。

標準化活用事業は、新市場創造型標準化制度を活用し、自社のコア技術がJIS規格に制定された企業を支援する事業でした。この企業の課題は、JIS規格に制定されたコア技術を活かした製品のマーケティングでした。ブランディング及び市場浸透戦略について、支援しました。この支援をした企業は、その年に、産業標準化事業表彰されることとなりました。知財金融促進事業は、地域の金融機関の顧客に対して、当該金融機関とともに、顧客である企業を支援する事業でした。複数の金融機関の顧客を支援しました。各顧客は、今まで、知財を意識したことがない企業が大半でした。このような企業で、知財の観点から自社の強みを確認させ、今後の事業展開を一緒に検討する支援をしました。

チーム伴走型知財経営モデル支援事業は、知財経営のサポートを希望する企業を予め募集し、応募してき

た企業を支援する事業でした。この事業では、2社担当し、各社において、事前のヒアリングにより抽出した経営課題に基づいて、専門家を選び、3人のチームで支援しました。1社は、中規模の中小企業で、新規製品の開発、新市場の開拓をテーマに取り組みました。知財情報を使ったIPランドスケープの観点から支援しました。他の1社では、経営課題を深掘りした結果、業務の標準化、人事評価制度まで課題が広がり、現時点で対応可能な支援を行いました。

② 公的機関の専門家派遣

公的機関として信用保証協会等が行う専門家派遣事業において、派遣専門家として様々な企業を支援しています。この事業では、経営再建、事業承継、マーケティング等多岐に渡る支援をしています。経営再建の支援では、弁理士業ではなかなかできない経験をしました。経営再建支援は、事業資金を融資している金融機関に対して、経営再建計画を提案し、返済をリスケしてもらつための支援です。この経営再建計画を説明するための会議は、通常、バンクミーティングと呼ばれます。会議の空気は絶えず、張り詰めていました。貴重な経験をしました。

中小企業庁が行っている中小企業支援事業である中小企業119(旧:ミラサポ)による専門家派遣事業においても、派遣専門家として様々な企業を支援しています。中小企業119では、最初は、知財の案件から始まり、その後は一般の経営課題を解決するための支援につながる人が多いです。

(3) 書く

中小企業診断士としての、「書く」仕事は、診断報告書等の作成、補助金関係の申請書作成サポートを意味します。この仕事は上記の「診る」仕事の成果物となります。専門家派遣事業におけるレポートが該当します。

また、弁理士業にとっては、関連する補助金として、「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」、いわゆる「もの補助」の申請書の作成支援も行いました。申請書のストーリー展開が明細書に近い考え方であり、シナジー効果が発揮できたと思います。

4. その他

(1) 発明相談

弁理士会の常設知的財産相談室や公的機関での相談会を担当しています。大学院の修了前は、相談の対象となる知財について、最初から話を聞いていました。終了後は、最初に知財の話をお聞かせせずに、事業の話から聞くようになりました。知財は経営の手段であり、相談者の最終目標は事業の成功だからです。このような形態に変えたことで、相談者の反応からの推測ですが、満足度が以前よりも高められているような気がします。

(2) 知財検定

知的財産管理技能検定の試験委員をしています。知的財産管理技能検定は、技能検定の中の「知的財産管理」という職種に関する国家試験です。ここで、技能検定とは、厚生労働省が管轄している、働くうえで身につける、または必要とされる技能の習得レベルを評価する国家検定制度です。

研究開発者・技術者、クリエイター、デザイナー、経営企画、販売営業等々といったビジネスモデルの創出に関わるすべてのビジネスパーソンにとって、知財マネジメントスキルはますます重要になってくると考えられます。知財業界の裾野を広げるという点で意義のある仕事と思っています。

試験に合格すると、名称独占資格として、一級知的財産管理技能士(特許専門業務)、一級知的財産管理技能士(コンテンツ専門業務)、一級知的財産管理技能士(ブランド専門業務)、二級知的財産管理技能士、又は、三級知的財産管理技能士を名乗ることが出来ます。累計の受検者数は、約40万人であり、2021年4月現在の技能士数は、約11万人です。

(3) 知財活用ビジネス研究会

東京都中小企業診断士協会認定の国内で唯一の中小企業診断士を中心とした知財に関する研究会に参加しています。知財コンサルティングを行っている中小企業診断士が集まる研究会です。この研究会では、過去には、戦略的知財マネジメント促進事業、知財経営コンサルティング人材発掘・養成セミナー等の活動もしました。また、毎年、知的財産戦略本部が作成している知的財産推進計画に対する意見を提出するという活動もしています。

5. まとめ

上述したように、社会人大学院を修了し、スキルアップをしたことによって、その後、色々な経験をすることができました。物事の見方として、視点、視野、視座があります。大学院の修了前は、弁理士業において、視野を広げようともがいていました。結果として、社会人大学院を修了し、視座を高めることに

よつて、視野を広げることができたと思えます。今までは、どうしても、知財から物事を見ていましたが、視座を高め、経営という観点から物事を見るようになったと思えます。皆さんも、社会人大学院に行つて、スキルアップをすることを勧めします。

以上

(原稿受領 2021.4.22)

パテント誌原稿募集

広報センター 副センター長
会誌編集部担当 橋本 清
同 加藤 佳史

- 応募資格** 知的財産の実務、研究に携わつてゐる方（日本弁理士会会員に限りません）
※論文は未発表のものに限ります。
- 掲載** 原則、先着順とさせていただきます。また、編集の都合上、原則「1テーマにつき1原稿」とし、分割掲載や連続掲載はお断りしていますので、ご了承ください。
- テーマ** 知的財産に関するもの
- 字数** 5,000字以上～20,000字以内（引用部分、図表を含む）パソコン入力のこと
※400字程度の要約文章と目次の作成をお願いいたします。
- 応募予告** メール又はFAXにて応募予告をしてください。
①論文の題名（仮題で可）
②発表者の氏名・所属及び住所・資格・連絡先（TEL・FAX・E-mail）を明記のこと
- 論文送付先** 日本弁理士会 広報室「パテント」担当
TEL:03-3519-2361 FAX:03-3519-2706
E-mail:patent-bosyuu@jpaa.or.jp
〒100-0013 東京都千代田区霞が関3-4-2
- 投稿要領・掲載基準** <https://www.jpaa.or.jp/patent-posted-procedure/>
- 選考方法** 会誌編集部にて審査いたします。
審査の結果、不掲載とさせていただきますことでもありますので、予めご承知ください。