

知財コンサルティング事務所設立体験談

会員 森岡 智昭



要約

知財コンサルティングを生業としている弁理士はまだまだ少数派であり、その事業の立ち上げに関する体験談に触れる機会もまた少ないのではないだろうか。私は今から約2年前に企業を退職し、クライアントの様々な知財課題に対して伴走型で解決を図る知財コンサルティングを行う事務所を設立した。事務所設立に際しては、知財業界の情勢を踏まえて、自分の強みを生かすことのできるニッチな事業領域を検討し、事業コンセプトを描いて、自分が社会に対して提供できる付加価値を明確にする努力を行ってきた。そこで検討した事業コンセプトは、事業を推進する中で行われる様々な判断や決定の際の拠り所となっている。

今回、独立を目指す方々に少しでも参考になればと思い、事務所設立当時の状況や思考プロセスを振り返って、体験談として整理する。

目次

1. はじめに
2. 事務所設立までの経緯
 2. 1 企業の知財部員時代
 2. 2 事務所設立の動機
 2. 3 事業コンセプトづくり
 - (1) 知財業界の情勢
 - (2) 知財業界におけるニッチ領域
 - (3) 事業コンセプト
3. 事務所設立へ
 3. 1 会社を辞める
 3. 2 ビジネスモデルの具体化
 3. 3 意見交換
 3. 4 連携の枠組み
 3. 5 クライアントの知財課題
4. 事務所設立から2年を経て
5. これから独立を目指す方々へ
 5. 1 自分の市場価値を考える
 5. 2 常にアンテナを広げておく
 5. 3 まずはクライアントの利益を優先して実績を積む
6. まとめ

1. はじめに

本稿は、私が企業を退職して知財コンサルティングを行う事務所を立ち上げた経緯や当時の考え方などを整理したものであり、決して独立する際の正解を示すものではないが、弁理士業の幅を広げる一つの試みと

捉えて、参考にしていただければ幸いである。

現在、私は愛知県に拠点を置き、伴走型の知財コンサルティングを中心に事業を展開している。世の中の多くの弁理士が、いわゆる出願権利化の業務を中心に据えていることからすると、私の仕事は異色に見えるかもしれない。しかし、企業における知財課題の解決や事業での知財活用をサポートしたいという想いは、全ての弁理士において共通している。

最初に「伴走型の知財コンサルティング」とはどのような仕事なのかをご説明する必要があるだろう。知財コンサルティングという言葉のイメージは人によって様々であるが、ここでは、クライアントが抱える多種多様な知財課題を整理し、その解決をサポートする仕事であると位置付けている。このような知財課題は、その企業規模や業種、業態、企業文化などによって大きく変わるが、代表的な例としては、以下のような課題を挙げることができる。

- ・会社の運営に必要な知財業務を丸ごと担って欲しいという依頼
- ・知財ポートフォリオを作りたいのでサポートして欲しいという依頼
- ・新事業を立ち上げたいので知財戦略を考えて欲しいという依頼
- ・開発メンバの知財マインドの向上を図って欲しいという依頼

- ・知財関係の社内規則を作りたい（改定したい）という依頼 など

このような企業が抱える知財課題は、一朝一夕に解決できるものではなく、例えば半年かけて共に議論しながらプロジェクト的に解決を図ったり、あるいは、期間の制限なく、継続的に身近に寄り添って共に取り組んだりする。このようなコンサルティングのスタイルは、発明が生じたタイミングでスポット的にクライアントと接点を持つ業態ではなく、毎週や毎月のように継続的に顔を合わせて仕事を進めるため「伴走型」と呼んでいる。

2. 事務所設立までの経緯

私が知財業界に入ったのは2001年のことである。当時、鉄鋼大手企業で研究開発に従事していた私は、業務を介して「知的財産」という世界を知ることになった。研究開発自体は比較的好きな方であったが、研究開発成果を知財権で保護することで事業を優位に進める知的財産の世界に興味を惹かれた私は、ゼロから知財関係の勉強を始め、その流れで知財業界に転身することになった。

2. 1 企業の知財部員時代

2001年に愛知県にある大手自動車グループに属する研究所に転職した私は、当時の知財業界の風習に則って、研究開発部門から出てくる発明を把握し、出願権利化を行う業務に従事することになった。そんな業務に慣れてきた2002年、当時の小泉純一郎首相が「知的財産立国」という国家戦略を打ち出し、創造・保護・活用という知的創造サイクルが企業の知財部門で積極的に議論されるようになっていった。「出願権利化だけが知財の仕事ではない。」「知財部門はどのような付加価値を創出するのか。」「企業の知財部門が果たすべき機能とは何か。」といった議論が多方面で行われ、そのような議論の内容は、そもそも私が知財業界に飛び込んだ動機とうまく合致していたこともあり、「創造」「保護」「活用」を考えることが私の日常的な知財業務となっていったのである。

企業における知財実務を進める中で、2009年に弁理士登録、2012年に特定侵害訴訟代理業務の付記、2014年に1級知的財産管理技能士（特許専門業務）の資格を取得し、その間に知財業務のリーダーを務めた後、2017年からは当時の知財統括室の室長の任に

就くことになった。室長として幅広いマネジメント業務に携わる中で、知財実務の現場の視点とは別に、企業経営の視点に触れることができ、経営者から見た知的財産をより深く考える機会が急速に増えていった。

2. 2 事務所設立の動機

弁理士登録を行なった頃、もちろん「独立」という言葉は頭の片隅にあったが、当時の知財業務のリーダーの仕事にやり甲斐を感じていたことと、独立した後の自分のビジネスモデルのイメージが具体的に描けていなかったこともあり、将来的には独立という選択肢を残しつつ、企業の知財業務を行う日々が続いていた。

そんな中、2018年に愛知県から、スタートアップ・エコシステム形成に向けた「Aichi-Startup 戦略」が発表され、スタートアップ過疎地と言われてきた愛知県でも新たな動きを感じることができるようになってきた。大企業とは異なり、資本力や資金力が乏しいスタートアップ企業こそ、知的財産を活用することがより重要な意味を持つと感じていた私は、知財の側面からのスタートアップ支援に興味を持ち始めたのである。

時期を同じくして、モビリティの電動化がもたらす自動車産業の構造変化が、より現実的なものとして認識することができるようになり、私の中で新事業や新産業の芽生えを早い段階からサポートしていきたいとの想いが高まり、同時に私のそれまでの知財経験は、このサポートを実行する上で、強力な武器になると考えた。しかしながら、私は、ひとつの企業に所属してはどうしても行動範囲が限られてしまうという難しい課題に直面していたのである。そのような社会・経済情勢の変化とやりたいことの実現が相まって、頭の片隅に置いてあった「独立」という言葉が現実味のあるものとして復活し、独立後の事業コンセプトの原型が見えてきたのである。

もう1点、事務所を設立する動機付けとなった事項がある。それは、企業で会社員として仕事を継続することの将来性とリスクに関する考え方である。一般的に大手企業でマネージャーとして業務を推進する仕事スタイルの安定性は高い。しかし、弁理士のような専門家がその守られた安定性の中で、自分の専門領域の能力をフルで発揮できるかどうかは、その企業の事業内容に大きく依存する。これは個々人の価値観に依存する部分であるため、あくまでも私見ではあるが、大

きな会社であればあるほど、業務上の役割は細分化され、自分がどの領域を担い、どの程度幅広く専門性を発揮できるかは、会社任せにせざるを得ず、主体性を持ちにくい傾向にあるのではないだろうか。自分の専門家としての将来展望を描き、それを実現したいのであれば、起業にチャレンジする方が自ら描いた将来展望に近づきやすく、職業人としての幸福を追求する意味ではリスクを低く押さえることができると考えたのである。

2. 3 事業コンセプトづくり

(1) 知財業界の情勢

当時の知財情勢を振り返ると、2005年頃には40万件を越えていた日本の特許出願件数は、その後減少の一途を辿り、2020年には30万件を下回る状況であった。一方、それらの特許出願を担う弁理士の数は、「知的財産立国」のキーワードが広まった2002年頃に約4千人だったが、その後急速に増えて2013年には1万人を超えるに至っていた。私見、このバランスの急激な変化は、我々弁理士の業務にも少なからぬ影響を与え、新たな事務所の設立に向けては、従来の弁理士業とは異なる付加価値の付け方が必要であると強く感じていた。

また、当時スタートアップ・エコシステムの形成に向けた取り組みを行う愛知県等の動きを追っていたが、その取り組みの中で知的財産が話題に上がることは稀な状況であり、その点で東海エリアの知財サポート体制は東京等に比べて一步出遅れていると感じられ、ここに弁理士業における付加価値の一つの切り口があるのではないかと考えることができた。

(2) 知財業界におけるニッチ領域

独立後の事業コンセプトを考える際、自分が社会に提供できる価値を客観的に見定めるところに長い時間を要した。特許出願や権利化の実務はやろうと思えばできるが、それが自分の“売り”や“強み”になることはあり得ない。なぜなら、会社員時代はその業務の大半を外部の弁理士に依頼していたのであり、彼らがどのレベルで実務を行なって、どのように付加価値を付けていたのかは、身をもって分かっていたからである。

このような私が小規模で事業をスタートする際の王道は「ニッチトップ」を目指すところにある。しかしながら、従来の弁理士業という観点でみると、知的財

産四法の法域の違いや、技術領域の違いでニッチ領域を見出すことは難しいため、いわゆる弁理士の専権の範囲に拘ることなく自らの事業領域の検討を行った。

特許出願人の多くは代理人である弁理士に指示を出し、受任した多くの弁理士はクライアントの指示に沿って行動する。しかし、弁理士に適切な指示を出せるのは、一握りの大手企業の知財部門だけであり、中小企業やスタートアップ企業は、そのような指示を出せる知財人材を社内に有しているわけではない。すなわち、そもそもの知財戦略を考える機能や、特許事務所に知財戦略に基づいた指示を出す等の機能については、弁理士によるサポートが行われていない、ニッチ領域と捉えることができる。

さらに、スタートアップ企業が形成する独自のコミュニティは、既存の中小企業のコミュニティとは別物として年々拡大しており、そこでは創造したアイデアをコミュニティ内で共有し、自由闊達な議論や実践によって、さらなる進化を遂げ、それが新たな創造につながるという、もうひとつの知的創造サイクルが生じている。このような共創環境の構築は、行政庁等が積極的に行なっているが、知財の視点で行う共創サポートの必要性は今後高まるものと考えられた。

(3) 事業コンセプト

このような状況を総合的に考慮した結果、企業が円滑に知財経営を推進するためには、それらの知財活動をサポートするインフラが必要だと考え、図1に示すように、「創造」を核として2つのサイクルを循環させるIPエコシステムを構築することを事業コンセプトに掲げた。そして、IPエコシステムを実現するために私が果たす役割として、「知財機能サポート」「知財戦略サポート」「共創サポート」の3つを柱に据えて、事務所のスタートを切ることとした。

「知財機能サポート」は、出願権利化の手続き、契約手続き、それらの管理を中心とする通常の知財部門が担う業務をサービスとして提供するものである。

「知財戦略サポート」は、創造されたアイデアを保護・活用のサイクルで回すのか、共有・進化のサイクルで回すのか、その判断の根拠となる知財戦略に関わる業務をサービスとして提供するものである。

「共創サポート」は、知財コミュニティを介して共創の機会をつくるとともに、知財人材の成長をサポートするものである。



図1 事業コンセプト

このような価値提供のコンセプトは、私自身のこれまでの職歴を振り返ると、いずれも自ら実践してきたことであって、事務所の特徴・強みに位置づけることができるものと考えた。

3. 事務所設立へ

3.1 会社を辞める

会社を退職したのは2020年7月、まさに新型コロナウイルス感染拡大の真っ只中であつた。周りからは「なぜこの時期に!？」という驚きの言葉が多く寄せられたが、経済・社会の急速な変化を考えると、IPエコシステムの構築に向けて行動を起こすタイミングとしては、コロナ禍の収束を待つ余裕は全くなく、やると決めれば1日も早く行動に移すべきだと考えた。

退職のタイミングを決める要因としては、実際には、会社の組織改定のタイミング、自分の年齢（退職時46歳）、子供の学費等が必要になるタイミング、住宅ローンの返済状況など、あらゆるタイミングの合致が必要となることは言うまでもない。

退職するに際し、最も時間をかけて丁寧に対応したのが、家族への説明である。上述の事業コンセプトを中心に家族の理解を得よう試みるが、そもそも家族が知財業界のことを知るはずもなく、会社員の安定感に比べれば、起業というものは不安極まりない代物であつたと推測する。それでも最後には理解を示してもらい、今では日々応援してくれているので、本当にありがたい。

3.2 ビジネスモデルの具体化

2020年9月、事務所を設立するための多種多様な書類手続きを終えると、いよいよビジネスモデルを具体的なものに仕上げる作業が始まった。「知財機能サポート」や「知財戦略サポート」「共創サポート」を提供するため、クライアントとの関わり方、契約形態、料金設定など、ひとつひとつを具体化していく。

クライアントとの関わり方に関しては、クライアン

ト側で発明が生じた際にスポット的に依頼を受ける従来の弁理士のビジネスモデルではなく、日常的に経営や知財の戦略を共に議論して課題を共有し、伴走型で解決していくコンサルティング型のビジネスモデルが望ましいと考えた。知財の専門家を社外に求めるクライアントは、社内や部署内の人材だけでは、そもそも何が本質課題なのかを特定するのが困難であるし、どのように対処してよいかも分からないので、依頼してくるのである。そのような本質課題や対処方法は、クライアントを表面的に知るだけで見出せるものではなく、内部に入り込んで、そこにいる人材や会社の文化・習慣なども含めて、総合的に考えることができる関係性、すなわち伴走型の取り組みの中で見出せるものであると考えている。

このようなビジネスモデルは、従来の弁理士が行っていた「顧問」の取り組みと似ているようで、異なっている。従来型の顧問は「何かあればご相談ください。」という受動的な待ち仕事がベースになっていると思われるが、伴走型のコンサルティングは能動的な提案型の取り組みであるといえる。

このような伴走型の知財コンサルティング事業を行っている弁理士は、弁理士業界の中では多くなく、細かな相談ができる同業の弁理士は、愛知県を含む東海エリアでは数名程度であつた。その他、東京でスタートアップ企業向けの知財コンサルティングを行っている先輩弁理士にも声を掛けて、それぞれ訪問して事業形態などに関する多方面からのご意見を頂くことができ、そうした皆様のご支援があつてビジネスモデルの原型が整っていった。

3.3 意見交換

事務所の設立と同時に始めたのが「意見交換」である。これは、今振り返ると「営業」の側面を有していたのかもしれないが、当時の私のマインドは「営業」ではなく、クライアントのニーズを正確に把握することにあつた。東海エリアにIPエコシステムを構築したいという私自身の事業コンセプトや課題意識をご説明し、それに対するご意見を伺うと共に、相手方の考えや悩み事を聞いて回る活動である。この意見交換を通じて、私の課題意識と企業のニーズとの間のズレを修正し、私の事業コンセプトがフィットする顧客層を特定することができたものと考えている。

意見交換に行った相手先は、個々の企業ではなく、

技術系の企業や中小・スタートアップ企業を支援する各種支援拠点の人々である。上記趣旨の意見交換をするには私と同様の視点で企業活動を支援する人々の方が、共感を得られると考えたためである。最初に意見交換に訪問したのは県庁にある愛知県スタートアップ推進課であった。ここでは、当時の愛知県のスタートアップ企業に関する多くの情報を得ることができ、同時に私自身がスタートアップ企業のようなものでもあることから、私の事業についてもいろいろとアドバイスをいただいた。その後、多方面の方々との意見交換を重ねる中で、いくつかのクライアントをご紹介いただいたり、セミナー講師のご依頼を受けて、その受講者からお声がけいただいたりすることとなっている。

これら意見交換の活動はコロナ禍の影響で動きにくい場面もあったが、幸いweb会議が急速に普及したことを受けて、遠方の方々と話す機会を予想以上に多く得ることができ、私の事業の地理的範囲は、当初想定していた東海エリアから相当広範囲に拡大することとなった。これは想定外の幸運であった。

3. 4 連携の枠組み

私は事務所設立当初から連携の必要性を強く感じていた。具体的には特許等の出願権利化を得意とする弁理士との連携、クライアントの事業領域や技術領域に関して得意不得意を相互補完し合える弁理士との連携、中小企業やスタートアップ企業の経営支援を得意とする他士業・専門家との連携、知財系の係争・訴訟を得意とする弁護士との連携、特許調査や分析などを得意とする専門家との連携などである。図2にこれらの連携のイメージを示す。また、連携ではないかもしれないが、知財コンサルティング事業に関する法務的な相談ができる弁護士や、事務所経営そのものに関して助言いただけるメンターなども必要であった。

このような連携は、会社のような雇用関係にあるリジッドな組織ではなく、必要な時に必要な専門家が集まり、課題の変化と共に常に変化するアメーバのような枠組みである。個々の専門家はそれぞれの専門領域で独立した事業を営みつつ、個々の専門領域を持ち寄って成果を最大化する臨機応変で緩いつながりを形づくる。このような枠組みが望ましいと考えた背景には、事業において必要とされる専門領域の細分化が進み、企業は個々の専門家を社内に抱えることが難しくなっていることにある。中小・スタートアップ企

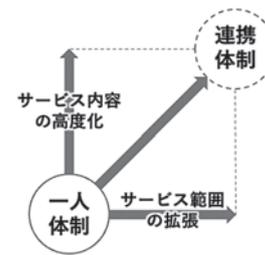


図2 連携のイメージ

業であれば、なおさらであり、専門家が必要な状況になれば、社外の専門人材を活用するという企業の業務体制に適合する枠組みであると考えている。

3. 5 クライアントの知財課題

私は事務所設立以来、クライアント企業に寄り添い、各社固有の知財課題を共に解決するパートナーになることが理想的であると考えている。ここでいう「知財課題」とはどの範囲のことを意味しているのか？ 実は、ここに明確な定義等は設けておらず、可能な限り広義で知財課題を捉えている。

例えば、「知財ポートフォリオを作りたいのでサポートして欲しい。」というご依頼があったとする。多くの場合、このポートフォリオづくりは、単なる作業依頼ではなく、ポートフォリオを作成することで、なんらかの経営課題を解決する意図があるはずである。その解決したい課題の方が、ポートフォリオ作成よりも重要であることは間違いなく、場合によっては、「なぜ知財ポートフォリオを作るのか？」ということから掘り下げて課題の本質を議論するのである。その結果、知財ポートフォリオ作成は、単なる可視化手法の一つであり、解決すべき事項は他にもたくさん出てくることがある。典型的には、知財ポートフォリオで表現すべき事項が不明確で、その原因がそもそもの事業戦略の検討が不十分なケースがある。さらには、開発の目標設定や評価方法の問題、組織や仕組みの問題、契約の問題、研究開発体制の問題、開発プロセスの問題など、一見知財の話とは異なる領域にまで踏み込む場合も多いのである。こうして課題の本質に踏み込むと、私1人の専門領域では対応できないケースも出てくるので、そのような場合には他領域の専門家と連携して取り組むことになる。

このようにクライアントの知財課題は、各社各様であまりにも幅広く、狭義の知財の領域だけでは対応できないケースは当然に発生する（図3）。クライアントの本質課題に取り組むのであれば、「知財課題」が

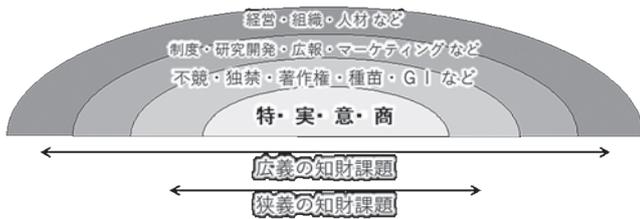


図3 広義／狭義の知財課題

意味する範囲は最大限広義に捉えなければならない。クライアントが抱える本質課題の広がり具合を慎重に見極め、自分の能力の限界まで幅広く対応するのは当然のこととして努力し、それでも自分だけでは対応できない場合の対応策を考えておく姿勢が重要である。

4. 事務所設立から2年を経て

本稿の執筆時点で、事務所設立から間も無く2年が経過しようとしている。当初考えた事業コンセプトは今も変わることなく、日々「知財機能サポート」「知財戦略サポート」「共創サポート」の3本柱を意識した事業を展開している。

現状のクライアントは、半分が大企業で、残りの半分が中小・スタートアップ企業となっている。事務所設立当初、大企業には立派な知財部門が存在するので、大半のご依頼は中小・スタートアップ企業から来ることになるだろうと予想していた。しかし、実際に事業を進めてみると、意外に大企業からのご依頼が多いのである。しかも、そのご依頼元は知財部門ではなく、事業部門であったり、開発部門であったりする。確かに、大手企業に知財部門は存在するが、その実態はコーポレート機能を発揮することに日々追われ、それぞれの事業部門の中身にまで入り込んだ仕事をする余裕がないケースも多い。そのような場合は、各事業部門の知財戦略は各事業部門内で考えることが求められるのであり、そこに知財の専門家がいなければ、外部の専門人材にサポートを依頼することになるのである。

中小企業の知財課題は、当初の想定通り、知財の取り組みとしては基本的な事項が多い。その仕事量は大企業に比べて少ないものの、月に1度くらいを目処に顔を合わせて、業務の進捗状況を共有し、課題と解決策を議論し、出願した案件の状況を共有し、知財の話題を提供したりして、伴走型のコンサルティングが成り立っている。

スタートアップ企業向けの知財コンサルティングは、いわゆる中小企業のそれとはまた別の動きになることが多い。抱える知財課題は中小企業と似ているも

の、解決のスピード感が極めて早く、複数の課題があれば、並行して進めることも多い。よって、会社によっては、毎週のように短時間の打ち合わせを設けて、進捗を共有し、臨機応変に方向修正しながら、知財課題に取り組んでいる状況である。

5. これから独立を目指す方々へ

5.1 自分の市場価値を考える

企業や特許事務所に勤める弁理士は、自分（個人）の市場価値というものを考える機会が乏しく、勤務先のブランドの価値を中心に考えることが普通だろう。独立を目指すのであれば、勤務先のブランドを取り外した際に、個人としての自分が市場においてどの程度の市場価値を有しているのかを、常に考えるようにして欲しい。言い方を変えると、その価値を見出せる市場や事業領域を見出すことが重要であり、その領域が曖昧だったり、レッドオーシャンであったりすると、独立後の立ち位置を見失うことになりかねない。また、事務所設立の前段階で、可能な限り自分の市場価値を高めておくことも重要である。その主な手法は社外活動になるだろう。勤務先組織の外で行う知財活動は、様々なものがある。弁理士会もそのうちの一つであるし、知財協（JIPA）や、知財学会の場でもよい。また、有志の知財系コミュニティが各地に存在する。

5.2 常にアンテナを広げておく

事務所を立ち上げた後は、クライアントの幅広い課題に柔軟に対応することができるように、常に社会や経済の情勢を含む最新情報を入手するアンテナを広げておくことが重要となる。もちろん会社員時代にもそのように心がけていたが、その把握する範囲は所属する会社の事業領域だけで十分であった。

この点を強く感じたのは、2021年6月のコーポレートガバナンスコード（CGC）の改定である。東京証券取引所が公表したCGCの改訂版に、初めて知的財産に関わる項目が盛り込まれたのである。このニュースは大企業の知財部門に大きな影響を及ぼすだろうと考えて状況をフォローしていたおかげで、クライアントとの打ち合わせで有意義な議論ができたことが何度もあった。このような問題意識や課題意識の共有が共感を生み、その問題を議論することで互いの信頼が深まるのである。土業の仕事は信頼なしには始まらない。

5. 3 まずはクライアントの利益を優先して実績を積む

事務所を立ち上げた直後は、キャッシュフローが気になるところではあるが、私の場合は最初の数年は利益ゼロでも仕方ないと割り切ってスタートした。知名度の無い自分が成功するためには、まずはクライアントの利益を優先し、実績を作ってリピーターや紹介を増やすことが近道であると考えたのである。ありがたいことに、今のクライアントは全てリピーターか紹介で構成されている。

とはいえ、安売りをすれば良いというものではない。上述の自分の市場価値や提供できるサービス品質に見合った料金設定ができるようになるまで、ある程度の試行錯誤は必要であったし、今でも料金表はうまく作れていない。おそらく、市場における自分の価値を客観的に見ることができるようになり、料金設定を最適化できるようになれば、一人前と言われるようになるのだらうと思われる。

6. まとめ

事務所を立ち上げるに際し、その事業コンセプトをしっかりと考えることが、その後のあらゆる判断や行動

に大きく影響すると実感している。この事業コンセプトは、受任するかしないかの判断の物差しになるし、「web 広告を出しませんか!」といった営業を受けた際の採否判断の根拠にもなるし、自らの営業活動の行き先を決める際の判断要素にもなる。まだ起業2年に過ぎないが、長期的な目線に立つと、このような事業コンセプトの徹底が、自分の或いは事務所のブランドとして確立されていくものと考えている。

冒頭にも述べたが、上記の手法や考え方は、独立する方法として正解であるとは限らない。しかし、市場における自分の市場価値を見定め、その価値を強みとして生かすことのできる事業コンセプトを描き、最新の社会・経済の動向を踏まえて各種施策を具体化するというように一般化すれば、どのような独立の形態であっても基本的な考え方は共通するのではないだろうか。これから独立を考えている方々の取り組みに、少しでも参考になれば幸いである。

最後に、私が会社を退職して独立起業する際に、多くの助言や協力をいただいた家族・友人・知人・諸先輩方に、この場をお借りして感謝申し上げます。

(原稿受領 2022.5.23)