

# 大学における知財教育

会員 的場 成夫



## 0. プロローグ

- (A) 耳の痛い話
- (B) 講師デビュー
- (C) ある学生の特許ワールドとの出会い

### 1. 始めに

- (1) 支援センターの活動を通じて
- (2) 教壇とは異なる視点から
- (3) 平等主義からの脱却

### 2. 大学における知財教育の流れ

- (1) 経済産業省と文部科学省
- (2) 大学の趣旨の進化＝産業界への貢献、地方経済への貢献
- (3) 地方自治体と大学との関係

### 3. 現状分析

- (1) 四段階の第二ステージ
- (2) 知財本部とクラシックな教員
- (3) 知財本部の知財マンは営業上手
- (4) 大学教員と学生
- (5) 支援センターへの依頼内容の変化
- (6) 無理解教員の切り捨て
- (7) 金融関係者の変化
- (8) パテントポリシー

### 4. 大学から求められること

- (1) プレゼンテーション能力
- (2) コミュニケーション能力
- (3) 大学の方針の確認
- (4) 要望される知財テーマの多様性
- (5) 若い弁理士を、の声
- (6) ビジネススクールと知財
- (7) 講演と授業との違い
- (8) 互学互修と気前良さ

### 5. レベルゼロをレベル1にするための方策

- (1) 無料セミナーの廃止
- (2) 漫画で学ぶ
- (3) 地道な広報活動

### 6. 提言

- (1) 文化系学科の産学連携への参画
- (2) 地方自治への知財流通

### 7. 教育ビジネスとボランティアの限界

### 8. 最後に（大学生を将来の自分のライバルに育てる）

## 0. プロローグ

### (A) 耳の痛い話

う～ん、講師である専門家として耳の痛い質問と意見だ。今も昔も同じなのだろうが、学生には意見する際に遠慮がない。しかし、こうした意見を飲み込まなくては、裸の王様、裸の弁理士になってしまう。まあ、孫のいる歳になっても「恥ずかしい、反省しなくては。」と、生の声で思わせてもらえる機会があったのは、幸せなことだ。セミナー受講者のアンケート結果を後で見せられても、こういう恥ずかしさは感じなかつたであろうから。

### (B) 講師デビュー

準備は大変だった。物理的な時間も多く必要だったが、いざ教壇に立つことを想像すると、どんな質問が来るのか、という心配で精神的に疲れた。想定質問を考えていたら、準備事項がどんどん膨らんでしまった。喋りきれないかも、とも予想した。喋る時間がどれくらいかかるのか、恥ずかしかったけど、こっそり一人で練習もした。

プレゼンテーションの仕方、人を惹きつけるしゃべり方、なんていう本も買って来た。講師経験者という先輩たちにも会いに行って話を聞いた。でも、あまり役に立たなかった。経験は、にわか仕込みの知識ではやはり補えない。

「人を育てる」なんて大それた事はとてもできないけど、聞いてくださった方の役に立ったかもしれないという充実感、これまで私を教えてくれた先生や先輩への感謝、色々なことが今回身にしみた。

『教えることは教わること』、という恩師の言葉を実感し続けた毎日だったな。凄く疲れたけど、自分史に残る充実した一日だった……。

### (C) ある学生の特許ワールドとの出会い

「べんりし」という職業の講師が壇上で、喋り続けている。しかし俺にはもう、彼の声は耳に響けど言葉は頭に入っていない。興奮しているからだ。

なぜ興奮しているのか？

これまで大学に通って受けてきた授業のどれよりも、刺激的だからなんだろう。

必修科目になっている授業でやっている「この外的条件では、材質××の時に厚さを何ミリとしなければならぬか？」なんてことは特許にならないらしいけど、「より薄くて軽くするに、こういう特殊形状に設計した。」ということなら特許になるらしい。大学の授業では誰がやっても同じ答えを出せなければ単位がもらえないけど、オリジナリティがなければ認められないという特許という世界は、とってエキサイティングじゃないか！

来年、就職活動が始まって、どこかのメーカーで設計部門か何かの仕事に就くことになったら、特許が取れるような設計ができるようになりたい。でも、大学の授業って、特許を取るための設計、なんてことは教えてもらえそうもないな。

それにしても、発明って面白そうだな。凄い発明をして特許を取ったら、歴史に名前が残るってほどではなくても、「故郷に錦を飾る」くらいのことができるかもしれないし……。

## 1. 始めに

### (1) 支援センターの活動を通じて

パテント編集委員をされているI氏より、「弁理士と大学」、「大学と知財教育」といったテーマでの記事を募集している、とお聞きしました。その際、「私自身が大学の教壇に立っているわけではないから。」と一旦お断り申し上げました。が、現在私が所属している日本弁理士会の知的財産支援センター（以下、「支援センター」）の大学支援活動は主に知財教育であり、教壇に立つこととは別の視点からテーマに触れられるかもしれないと思い直し、チャンスをいただくことになりました。

そこで、支援センターの活動を通じて大学における知財教育について感じてきたことを中心に、書かせていただきます。（読み返してみると、「大学における知

財教育」というテーマからは脱線している内容が多く、参考文献の提示などが不十分で大変恐縮ですが、ご容赦ください。）

なお、最初からやや脱線しますが、知的財産支援センターの位置づけについて、少しだけ説明させていただきます。

本誌を編集して下さるパテント委員はパテント誌の原稿を書くのではなく、編集方針などを決定したり、執筆依頼の連絡をしたり、原稿の締め切りなどの管理、原稿のチェックをするということをして仕事とされていると思います。支援センターもそれと似ています。

支援センターに所属する会員（運営委員と言います）は大学へ出向いてセミナー講師などをするのが仕事ではなく、ご要望先のニーズをくみ取ったり、そのセミナー運営に関する予算関連の交渉をしたり、そのセミナーをどのようなテーマで企画・実行するか、講師を誰に依頼するかの連絡をしたり、スケジュール管理をする、といった仕事をしております。いわば企画や脚本を担当しているわけであり、主演は支援活動に手を挙げていただいた支援委員の方をお願いしています。

### (2) 教壇とは異なる視点から

さて、支援センターにて「大学における知財教育」に関わる、ということでは、教壇に立つ「大学教育」とは異なる視点がいくつかあります。ひとつには、カリキュラム作成に関わる機会を通じて、やや長期的な視点を大学側と共有できる場合があること、またひとつには、聴講者が現役の大学生に限られず、社会人、更には大学教員や知財本部の職員が含まれる場合があること、などがあります。

長期的な視点についてお話しをしたり、時間、予算、期間などの限られた条件の中でより良い教育効果を引き出すために頭を絞ったりすることにより、自然に「産学官連携」や「知財立国」といった大きな視野で物事を見る機会になります。

聴講者に社会人が含まれる場合とは、大学がセミナー会場を提供するもののセミナー自体を開放型として地域の方々も参加できるようにする、という企画の場合、主催者に地方自治体が入っているような場合などです。主催者に地方自治体が入っていると、その自治体の方針などをお聞きする機会も出てきます。

聴講者に大学教員が含まれていたり、大学教員を中

心としている場合などにおいては、その大学の知財教育に関して、その後に影響を及ぼすであろう歴史や文化、長期的な狙いなどが見えてくる場合もあります。

その大学の方針や歴史、その自治体の方針や歴史を肌で感じることでできる機会は、大変貴重なものです。日本は結構広いなと実感し、各地方に多種多様な歴史や文化があることを生きた教材にて勉強できます。また、そうした個々の歴史や文化を踏まえることなく、「全国一律の知財教育」を提供しても浸透しないのでは、とも思います。

### (3) 平等主義からの脱却（平等教育からフロントランナー教育へ）

知財制度の本質は『個性的な創造を尊重し、護る』ということにあるのですから、個人的には知財教育も個性を伸ばす教育であるべきと思います。ここでいう「個性を伸ばす」とは、平等主義を脱した教育手法に進化すべきであるということです。（あくまで私個人の意見であり、日本弁理士会の支援センターの方針とは無関係です。）

キャッチアップ経済の下では、『結果平等』という戦略、平等教育という戦術が正しかったのでしょうか。

しかし、技術分野でも経済経営分野では、フロントランナーが求められ、フロントランナーの出現が期待されている現在では、平等教育は時代に合っていない、ということは色々なところで言われています。機会平等と実績報奨とをコミットする社会（会社）が求められています。とすれば、社会がそうなのだから大学教育もフロントランナー育成を前提にする、というのも一案ではないかと考えます。（「大学の本分が実社会のみを見るのではなく、真実の探求にある」、という価値観もあるので、断言はできないわけですが。）

ただし、どの分野でどんなフロントランナーが出現するかも予測できない時代です。「個性を伸ばす」というためには、様々な事例を学生に紹介できる教育体制が望まれるように思われます。実社会が極めて多様化、細分化しており、その中から一つでも自分に合ったものを見つけてもらう、ということが「個性の発見」に不可欠だと思われるからです。「創造（発明）」は「発見」がなければ進みません。そのためには、教員の多様性が求められるでしょう。一人ひとりの教員が幅広い視野を持ちましょう、といった活動、研修などの体

制だけでは、きっと足りない。

多種多様な教員やゲスト（現在のフロントランナー経営者など）がオムニバス形式で実社会に即した授業を展開する、といった試みも始まっているようです。また、知的財産法を基礎科目、必修科目とする大学も出てきました。そうした試みの中からは、弁理士に対して大学での授業やセミナーから要請される機会が益々増え、要望されるテーマについても多様化するでしょう。たとえば、「知財のマネジメントについて」、「創造と特許制度」、「知財の財産性、流通性について」、といったテーマが予想されます。こうした『要望される知財テーマの多様性』については、後述します。

## 2. 大学における知財教育の流れ

### (1) 経済産業省と文部科学省

大学の本分には、教育と研究とがあるということは異論のないところですが、「失われた10年」の後半くらいから経済産業省は、大学には第三の使命があるとして「産学連携」に力を注いできたように感じています。しかしそうした活動は、当時の大学に対する効果は薄かったようです。

ところが時代が変わり、知的財産基本法、国公立大学の独立行政法人化（2004年4月）と、行政（文部科学省）からのトップダウンで、一気に「大学の知を活かせ」という道筋が形成されました。活動期間の長かった経済産業省に比べ、知的財産本部の設立などを指導した文部科学省による指導の方が効果的だったようです。

ただし、経済産業省は「産」の立場から、文部科学省は「学」の立場から、それぞれ産学連携を推進しようとしていることが現在でも変わらないことは、私のような者が述べるまでもありません。

### (2) 大学の趣旨の進化＝産業界への貢献、地方経済への貢献

さて日本は、米国を模範とすることが多いのですし、産学連携も盛んに米国の事例研究が行われ、官も学も米国モデルの導入に熱心でした。

その結果、日本の大学が目指しあるいは実績を上げつつある産学連携モデルは、玉井克哉教授（東京大学先端科学技術研究センター）は、米国型ではなく英国型であると断言されていました。<sup>(1)</sup>

玉井説を簡単に説明します。

米国の大学は「産業界への貢献，地域への貢献」といったことを直接的にミッションにしていることはないようです。産業界へ貢献するのは大学ではなく企業であり，そういう貢献を目指すのであればベンチャーを起業する，ということが米国の大学には根付いている。大学教授がベンチャー企業の経営者でもある，という両刀遣いは当たり前である一方，ベンチャー企業の仕事と大学の仕事とは個人個人の責任で切り分けているようです。

一方，英国の大学は地域経済へのコミットが当たり前であり，研究成果を地域産業へフィードバックしているようです。

米国流儀を輸入したが，日本の風土や文化の中で自然に姿を変え，結果として英国スタイルに似てきた，というでしょう。今後は，「大学のミッションと外国の大学」といったテーマを研究するのには，米国よりも英国のほうが参考になるかも知れません。

### (3) 地方自治体と大学

財政事情の良くない地方自治体は，大学の研究成果を地域産業にフィードバックしてくれること，それによって将来の地方税を確保することを大きく期待しているようです。そうした期待感を実感するのは，支援センターへの支援要請が地方自治体からである場合，必ずといって良いほど地元の大学との関係が項目として挙げられるからです。

しかし，地方自治体を仲人とした大学と地方中小企業とのお見合いイベント（大学シーズと中小企業ニーズとのマッチングを狙いとするフェアなど）は，あまりうまく行っていないようです。中小企業が明日の飯の種を求めているが，大学に明日すぐに役立つシーズはあまりないからです。

一方，支援センターによる支援の成功事例として取り上げられる「島根県プロジェクト」<sup>(2)</sup>は，いろいろな自治体において地域活性化のモデルになっているとのこと。島根県が主導したプロジェクトでしたが，舞台は島根大学となりました。島根大学にセミナー会場を提供していただくとともに，セミナー参加者は県民一般でした。したがって大学生に限らず，地元企業の方々や主婦の皆様にもご参加いただいていた。

そしてこのセミナーがきっかけとなり，弁理士ゼロ

県であった島根に3つの特許事務所が開設されました。開設せざるを得ないほど案件や相談があったと言い換えても良いのでしょうか。相談や案件の多くは，地元の中小企業からであった，ともお聞きしています。地方自治体が大学と組み，地元の中小企業の知財リテラシーを高め，活性化に寄与した，というのが「島根プロジェクト」の成果であった，とも言えるのではないのでしょうか。知財教育は，弁理士にとっての地道な営業活動でもあるのです。

なお，地方公共団体などからの支援センターへの要請が増えており，大学支援を中心とした第二事業部と中小企業の支援を中心とした第三事業部とは，本年は運営委員の人数が逆転しました。時代はどんどん変化しています。

## 3. 現状分析

### (1) 四段階の第二ステージ（大学ごとの格差拡大，教員ごとの格差）

産学連携を産業界の事業サイクルに見立てて，「黎明期，成長期，成熟期，衰退期」という四段階に進化すると仮定します。すると，現在の産学連携は第二ステージに入りかけている，と見ることができます。

黎明期には，多くの混乱がありました。知財本部を設立したが何も活動を開始できない，という事例にも出くわしました。1年ほど前ですが，「〇〇大学の知財本部に協力してくれ。」という一本の電話があったので，「何のお手伝いができるか分かりませんが，ご協力いたします。」と返事をして，会議の日程などファックスを戴きました。ところが，その電話以降，何の連絡もありません。その大学は，何から初めて何をしてどこへ到達すればよいのか，まったくビジョンがなかったのでしょうか。やるべきことは山積みだったので，予算が確保できなかったのでしょうか。極端な事例なのかもしれませんが，又聞きや調査結果ではない，現実に体験した事例としてご紹介いたしました。

さて，黎明期にとどまっている大学もあるのですが，動きの早い大学では取捨選択に入り始めたように感じます。支援センターへの要請が，基礎的なセミナーから実務的なセミナーに変化してきているからです。

たとえば，「特許明細書の書き方」という講座をお願いします，「拒絶理由への対応実務」という内容を分野別をお願いします，といった具合です。一方，「知

財制度の基本を二時間程度で教えてください」という大学からのご要望は、あまり聞かれなくなりました。大抵の大学が「制度の基本の話はもう不要」というレベルに達したのではないかと推測できます。こうしたニーズの変化からも、黎明期は既に過ぎたのではないかと感じるのです。

さて、成長期には何が起きるのでしょうか？ 産業界の事業サイクルでは、競争が激化し、いわゆる勝ち組と負け組との区別がはっきりし始める時期です。個性が磨かれ、各プレイヤーの特徴がはっきりする時期です。こうした分析がある程度正しいのであれば、勝ち組に残るため、あるいは負け組に分類されないための統合、提携などの相互関係を模索する姿が見られるようになることでしょう。

## (2) 知財本部とクラシックな教員

黎明期にとどまっている大学では、経験豊かな知財マンが、知財本部で苦しんでいる姿は、色々なところで見聞きしています。いや、成長期の大学でも同じかも知れません。

伝統のある大学では、そのプライドが知財マインドの浸透を邪魔している、プライドが自らの首を締めている、とある国立大学の知財マンにお聞きしました。

『特許出願は低俗、論文発表こそが自分の本分』と考えるクラシック (!) な教員は、世界的な権威を多数輩出しているようなプライドの高い大学ならではの、と苦々しい表情で語っていらっしゃいました。そういう先生方に、『右手に論文、左手に特許』という説得をしようとしても、特許に対して個性的な持論を展開され、時には知財マンを説得しにかかるなど、なかなか理解してもらえないようです。そういうクラシックな大学教員は、我が道を突き進んでいただくしかありません。『平等な教育』、というコンセプトが時代にそぐわないとも言えます。経済界は、キャッチアップ経済からフロントランナー経済にシフトしているのですから。

ところが、現場では「先生は我が道を行って下さい。」と割り切ることはできないようです。『平等な教育』という呪縛があるのでしょうか。こういうお話を聞くと、やや深刻な気持ちになります。個性的な教授との不毛なやりとりが何度も何度も続いて結果、有能な知財マンが疲労したり、諦めの境地に追いやられて

しまうとすれば、「知の無駄遣い」です。「知の無駄遣い」を減らすことが、産学連携の目的の一つでもあったはずなのに。

前記の「疲労する知財マン」を救うため、その呪縛を解いてあげられるのは、トップダウンの意志決定と実行のできるリーダーです。強力なリーダーシップを発揮できるリーダーがいるかないか、混乱するその大学の運命を決定づけるように思えます。

## (3) 知財本部の知財マンは営業上手

産学連携について既に実績も伝統もある私立大学で産学連携の仕事をしている知財マン達にお会いする機会がありました。彼らは、底抜けに明るく、仕事ぶりもパワフルでフットワークも軽い。睡眠時間をちゃんと確保されているのですか、と心配してしまうほどエネルギーギッシュでした。

お会いしてお話をしたのは短い時間でしたが、明るいキャラクターが元来彼らに備わっていることだけが、明るさの理由であるとは言い切れないように思いました。明るいキャラクターがそのまま出せる環境が背後にあるはずであり、大学の風土、環境は、一朝一夕にはできるはずがないからです。

彼らは、企業の知財部ではあまり見かけないタイプで、企業であれば営業部門か商品企画部門のような感じでした。彼らの一人は、2年前まで知財を全く知らない銀行マンだったとお聞きしました。しかし仕事として彼らに接していれば、大学教員の発明が大きく育ったり、連携先の企業での使い道が広がったりする可能性があるように思えます。道を切り拓く発明を成し遂げる或いは継続するには、「明るさ」は大きな武器になるからです。

知財という視点から物事を見る業界では、知財を育てるのは、育てる対象となる知財そのもの（素材）を理解できる人材が必須、ということばかり眼が向いているようです。しかし、ビジネスの現場という視点から見れば、大事なものは「そのものを売り込む情熱」ではないか。更には、分かりやすい説明とともに売り込む情熱を持った「営業マン」がいるかないか、という視点が欠けてはいまいか。技術的に優れていることよりも、売れるか否かのほうが重要であるのは、ビジネス界では常識です。しかし、大学を中心とした技術移転、知財教育の現場では、まだまだ「素材の良さ」

ばかりに偏り、その素材の良さに関する分かりにくい説明を繰り返していないか。素材の良さに関する説明やその素材を用いたビジネス提案が分かりやすければ「いつか買うことに後悔しない」と思わせることができる。そんな営業マンこそが大事なのではないでしょうか。とすれば、産学連携を推進させるには、営業センスのある方に知財を身につけてもらう方が効果的なのではないか、と思います。

前述の彼らの所属する大学はきっと成功すると思います。ただし、成功事例が出てそれがクローズアップされている頃には、ビジネス界は一步先へ進んでいるはずで、一世代前の成功事例は、話としては面白いし、事後研究の題材にはなるでしょうが、現場では役立たない。だからこそ、「営業センス」のある人材を集め、育てる仕掛けが、大学に求められるべきと考えるのです。

さて、本題に戻ります。営業タイプの知財人材が成功事例を産み出し、注目されるようになったら、「大学における知財本部の担当者（営業マン）向けの知財研修」というテーマでの研修をして欲しい、という要請があるかもしれません。そうした場合には、営業経験のある弁理士が適任となるでしょう。すなわち、セミナー講師としての弁理士にも、技術者出身ばかりではなく多様性が必要となるのだと予想されます。

なお、金沢工業大学や東京大学などでは、知財を題材とした「交渉学」といった演習が、理工系学生のカリキュラムとして取り入れられています。ライセンス交渉という最後の詰めの部分で失敗してしまったら知的創造サイクルは機能しないわけですから、こうした実務演習は潜在的なニーズは高い。ただし、こうした演習の講師が務まる方が弁理士会にどれだけいるでしょうか。

#### (4) 大学教員と学生

産学連携、大学発ベンチャーなどに成果を上げている大学には、民間出身の教員、メーカ企業の技術畑出身の教員が多い、と感じます。

メーカ技術者出身の教授に指導されているという物理学科の学生の一人と話をすることがありましたが、彼は IPDL（特許庁がインターネット上で提供している無料の知財検索サイト）を使っての特許検索を日常的に行っているとのことでした。理工系の大学生全て

が卒業研究テーマについて特許を検索するのは当たり前、というようになれば、知財教育の未来は明るい。これは確信しています。特許検索をすれば、周辺の技術に明るくなったり、アイデアについての刺激を受けたり、どのような会社がどんな技術を研究しているかといった社会勉強になったりと、どんどん伸びていくからです。彼と話をしてみましたが、特許検索からの刺激、パワーを受けた学生が力強いことといったことはありません。質問する一言にも、その深さや真剣さが感じられました。

ただし、一般論として、知財に限らず色々な学問や研究テーマが多数存在する以上、特定のテーマがある学生、ある教員の琴線に振れる（共振する）という確率は低いとも思います。知財という分野に反応した伸びる学生を伸ばし育てる一方、知財にはピンとこないという学生には別の個性を育てて別の道を歩んでもらったほうがよいのではないかと、いう考えもあるかも知れません。

なお、大学によっては知的財産制度を必須科目として履修させ、全ての学生に身につけてもらおうとするところも出てきているようです。

#### (5) 支援センターへの依頼内容の変化

「あのう、弁理士会さんの支援センターは、特許や商標のセミナーをやっていただけるとお聞きしたのですが、何をどうすればやっていただけるのでしょうか？」

「あの、いつ頃、どのくらいの時間で、どこでやることを予定されているのでしょうか？」

「ええ、私ども、どれくらいの回数や時間が必要なのか、さっぱり分かりませんので、そこらへんから教えていただけませんか？」

「あ、いや、スケジュールやら予算やら会場をどこにしようとか、何かご予定はおありですよ？」

「いや、そういうこともアドバイスしていただけるのかと…。」

「さて、全く何も決まっていないのですか？ 何から決めたらいいか、についてもご相談して決めるとなると、大変なことですね…。」

このようなやり取りに象徴されるように、2年ほど前までは、ご依頼をいただく側が何をどうしたらいいのかさえ、固まっていなかったように思います。

ところが支援センターの仕事としては、昨年くらいから、こうしたご相談は減ったように感じます。その一方、知財の実務、具体的には特許や商標の検索方法をテーマとしたセミナーのご依頼が増えているという実感があります。前述したように「知財とは何か」という基礎セミナーをお願いしますというご依頼から、すぐに使えるテクニック、知識が欲しい、実務的なことを教えて欲しい、というご依頼へ変化しています。

知財検索がテーマになると、聴講者がパソコンを使える環境が必要となりますが、最近ではそうした環境を主催者側で用意していただけることも増えてきました。ほんの少し前までは、聴講者にパソコンおよび通信機器の持参を呼びかけたりしていたのです。ITインフラの充実が知財教育の現場を進化させています。近い将来、eラーニングにまで進化するのでしょうか。

なお、テーマが絞られるということは、聴講者の数が絞られることにつながると予想されます。聴講者が少ないときめ細かい対応が必要となりますが、聴講者との双方向性が確保しやすいので密度が高められるというメリットがあります。デメリットとしては、「聴講者が何人」という数値が成果であるとしなければならない運営側、密度を下げるのができても人件費が下げられないという費用面などが挙げられます。

余談ですが、実務を教えるセミナーは弁理士の首を絞めるものだから止めよ、という意見は常にあります。しかし、セミナーを受講したくらいで身につけられるような実務サービスでは、実務セミナーを開くか否かに関わらず、いずれお金を出してもらえなくなるはず。気前よく実務セミナーを開催しつつ「知財実務は奥が深いのだな」と悟っていただけるような内容とすることは、弁理士業界においても重要ではないでしょうか。

## (6) 無理解教員の切り捨て

独立行政法人化を目前にしたある地方大学へ、弁理士会の支援センターに対する現状ニーズのインタビューに向かう機会があったのですが、非常に合理性を感じる取り組み方をお聞きすることができました。

まず、大学職員にアンケートをし、「今後の研究活動と特許出願とを平行してやっていきたいか。」という質問に対する回答を回収したそうです。そして、特許出願に積極的である大学教員にのみ、サポートを行う方針を打ち出したそうです。つまり、「大学の本分

と知財」を理解した人のみを伸ばし、理解しない人は切り捨てるわけです。

この取り組みには衝撃を感じたのですが、冷静に考えてみれば合理的であり、当たり前とも言えます。予算も人も限られている以上、伸びる経営資源に注力し、伸びるのに時間やお金が掛かりそうな経営資源は切り捨てるのは、当たり前と言えども当たり前だからです。独立行政法人となったのですから。

「知財教育」という見地からは、切り捨てという決断が良いのかどうかという視点や、日本の文化や風土に合うのかという議論もあるでしょう。しかし、独立行政法人の自立した判断を批判するのではなく、尊重した上で別の施策を講じることに頭を捻るのが、前向きであると思います。

## (7) 金融関係者の変化

金融関係者からの話を間接的に聞くにつけ、大手銀行などの金融機関が「知財」からの関心を失いつつあると感じられるようになりました。2004年、景気が回復し始めたからでしょうか。

「知財」や「大学」は、それら金融機関にとっては「パイ」が小さく、確実性も低い。そのため、「知財」に注目していた金融機関の関心は、景気回復とともに収益性が改善された不動産などに、また戻りつつあるのではないのでしょうか。「水もの」の知財より、消えてなくなる不動産や直接的な資産である年金の方がやはり扱いやすい、と伝統的な業務に方向転換を始めたのではないのでしょうか。

金融機関にとっての知財ブーム、産学連携ブームは、ピークを越えたのかもしれませんが。採算が合わない大学の知財から金融機関が離れたら、大学における知財教育は「成熟期」を迎える前に「衰退期」となってしまふかもしれません。

成熟期を迎えるには、大学にとって、投資家ますます重要になるでしょう。投資家に対してアピールできる知財とは何か。技術的な優位性とビジネスとしての魅力とが一致しないということはよく言われることです。細分化多様化した技術と複雑化するマーケットとの橋渡しのできる「目利き」の不足が叫ばれて久しいですが、未だに不足しているのではないのでしょうか。とすれば、目利きの教育も「大学における知財教育」の重要な項目の一つでしょう。こうした「目利き」の

教育もして欲しいという話は耳にしますが、残念ながらこうした要請に応えられる弁理士は極めて少ないと思われま

#### (8) パテントポリシー

黎明期であろうと成長期であろうと、現場の混乱を治める拠り所が欲しい。その拠り所のひとつとして、「パテントポリシー」があるのでは。言い換えると、パテントポリシーは、大学知財の現場の混乱を治められるものであるべきでは、と思います。<sup>(3)</sup>

玉虫色のパテントポリシーや、シンクタンクに依頼して作成された魂の入っていないパテントポリシーではなく、その大学の文化、歴史に根付いたポリシーがあれば、現場の混乱をもっと効率的に（割り切って）処理できるのではないかと、いう気がしてなりません。

具体的には、以下のような事例が想定されます。

大学発明のライセンス先の候補として、ライセンスフィーの高い外国企業と、ライセンスフィーの低い地元企業とがあったとします。パテントポリシーに「地元産業への貢献」が唱われていれば後者となるのですが、パテントポリシーに判断材料を見いだせない場合には、外国企業にライセンスすべきという意見と地元企業にライセンスすべきという意見とに分かれて混乱したり、双方と駆け引きせざるをえなくて仕事が増えてしまうわけです。

現場では人材不足を嘆く声も切実でありましょうが、パテントポリシーという判断基準確立による現況での効率化も可能ではないでしょうか。

更に踏み込んで考えてみると、パテントポリシーの構築、再構築のお手伝いをするというところに弁理士が大きく関われるかどうかは、大学における知財教育の今後には、大きな影響があることでしょう。

### 4. 大学から求められること

大学側が望む講師像をお聞きして、私なりに書いてみます。

#### (1) プレゼンテーション能力

「知識を押しつける」という感じがする講義は、聴講者に受けません。楽しく、引き込まれるような講義が望まれています。

漫才やクイズゲームのような楽しい講義が溢れている現代では、キーワードの文字だけが並んだテキスト

をプリントとして配布し、その行間を埋めるような旧態依然の講義では、気を失ってしまう（居眠り）聴講者が多発してしまいます。

講義の善し悪し、その講師には、全弁理士の評判（弁理士像）がかかっています。

ただし、話し上手であることにこしたことはないのですが、そうした話し上手の講師も、最初から話し上手であった方は稀でしょう。恐れずに、どんどん経験していただきたい、と思います。経験ゼロと経験済みとでは、大袈裟に言えば物の見方が全く違ってきますし、心が豊かになることは間違いありません。

#### (2) コミュニケーション能力

セミナー講師だけではありません。個別相談員の派遣も求められます。ここでは、個別相談についても、「マンツーマン教育」と捉えて、「大学と知財教育」という本テーマに含めて書いてみます。

個別相談では、一対一での対話が中心になりますから、話を上手に聞き出す能力や、わかりやすい説明能力が必要とされます。

弁理士試験に合格して日が浅い方は、試験答案の影響が残っているせいか、説明の言い回しが難しいことが多いようです。具体的事例を多く知らないために抽象的になってしまうことも原因かもしれません。

たとえば、「特許とは、発明開示の代償として与えられるもの」といった試験答案的な説明は大学ではピンとこない。それどころか「発明開示なら論文発表で行っているし、それによって社会貢献も名誉という代償もいただいている。それ以上に特許なんぞ不要である。」というように反発さえ生んでしまいます。

ややオーバーですが、「大学で産まれる発明には、多くの税金が使われています。その成果である発明を特許出願せずに発表して、他の国にただで真似され、日本の国力が相対的に低下したとしたら、『国賊』と非難されますが宜しいですか。」といった説明のほうが説得力を持つ場合もあります。相手に合わせたわかりやすい話し方が求められているのです。

#### (3) 大学の方針の確認

「新規性喪失の例外規定は一切使わせない」という方針を打ち出している大学は少なくないようです。大学教員が「例外」を大きく誤解したり、「例外」を自ら



の原則としたがるといった傾向があるからでしょう。

そうした方針を確認せずに、「特許法には30条がありまして……」という説明をしてしまうことは、絶対に避けなければなりません。かなり神経を配って30条の説明をしていただいたにも関わらず、大学事務局からクレームがついた、ということもあります。

職務発明制度についても、大学によって色々な方針、事情があります。依頼者のご要望を十分に確認して講演する必要があります。

その大学における知財リテラシーがどの程度なのか、ということ把握しておくことも重要です。独学で勉強していたり、特許出願を経験している方が聴講者の中に多かかったりすると、講義レベルが合わずに失笑を買う危険性もあります。

#### (4) 要望される知財テーマの多様性

産業財産権法を○単位、というように、年間カリキュラムに組み込まれた場合には、基礎的な法律論と、典型的な事例、判例の紹介や研究が中心となっていることでしょう。(こうした立場の論者は、この特集号に多くおられると思います。)

一方、単発的な特別講義や、課外授業においては、かなりの準備が要求されるテーマであることが多くなります。前述したように、「知財制度の基礎」といったテーマは既に行き渡っているからです。近年では、学生さんや若い社会人が独自のネットワークで知財の勉強会を運営しています。

私が見聞きしているだけでも、「知財マネジメントについて」、「創造性と特許制度」、「知財の財産性、流通性について」、「技術標準と特許制度」といったテーマが、種々の大学や勉強会から要望されています。テーマに近い専門委員会が存在すればよいのですが、各種の専門委員会でも対応できないようなテーマでの講義も要望されるようになるでしょう。しかし、こうした多様化する要望に、次々と応じていくタフさがないと、弁理士はビジネス界から(学生からも)バカにされることになるでしょう。

なお、こうした『要望される知財テーマの多様性』に挑戦することは、自分を高めるチャンスです。大学からの要請ではありませんが、私自身、「知財戦略とは何か」、「強い特許の創出法」といったテーマのセミナーを担当させていただき経験を通じ、視野を広げる

ことができました。

#### (5) 若い弁理士を、の声

個別相談も講義も、熱意があれば、少々分かりにくくても、話が下手でも、教育効果を残すことができる、ということ、私は確信しています。

仮に、「よく分からなかった。」と感じた聴講者がいたとして、熱意があったとすれば、知財に対する感情は悪化しにくいし、知財サポーターになってくれる可能性も高い。逆に熱意がなかったとすれば、「知財なんて分からないし、くだらない」となってしまうおそれがあります。それが弁理士の一般的評価につながってしまえば、大変不幸なことだと思います。

よく聞かれるのが、「講師には、若い弁理士さんをお願いします。」という声です。

これは何を意味しているのか。「創造、チャレンジ」といったキーワードを掲げている大学における知財教育の講師が、「チャレンジ」を忘れて久しい保守化した考えの持ち主では困る、ということではないでしょうか。決して「実年齢」のことではないはず。

#### (6) ビジネススクールと知財

知財は、理論と実務のギャップが大きい。そのために、「真実や理論」を追求する大学に馴染みにくい面もある。大学ではなくビジネススクールになってしまおう、という声もある……

大学とビジネススクールとの違いに関する議論に深く入るつもりはありません。ただビジネス界においては、「知財教育」が求められているのは確かです。「知財と経営」の関連性についての認識が高まった結果でしょうか。

理由の如何はともかく、ビジネススクールにおいて「知財教育」に関わるとすれば、「経営との関連性」が当然のように求められるでしょう。そうしたテーマにて講義ができるようになるにはどうしたらよいのか。「できない」と答えてしまったら、弁理士ではない他の専門家(例えば公認会計士)が、講師を引き受けてしまうことでしょう。

#### (7) 講演と授業との違い

秋葉原クロスフィールドのプロデューサーとして弁理士会がお世話になっている東京大学先端科学技術研究

センターの教授である妹尾堅一郎先生は、「講演ができる弁理士はいるが、講義や授業ができる弁理士はいない。」

ということを危惧されていました。この言葉は、直感的に実を射ていると感じます。

これからの日本に求められるのは、『授業ができる弁理士』でしょう。では、どうすれば授業のできる弁理士になれるのか。妹尾先生に教わってこようと思っています。

## (8) 互学互修と気前良さ

底上げ教育とともに、ダブルメジャー教育も盛んになりつつあります。ダブルメジャーとは、二つの専門を持つ人々のことであり、たとえば理科系ドクターと知財、理科系ドクターと弁護士資格、経営修士と弁護士資格などです。

ダブルメジャーを目指す人に対する知財教育に関われる機会があったら、大変喜ばしいことです。一つを深く掘り下げた方と知財専門家である我々とは必ず共通点があるので「相互理解」の関係、更に進んで互いに教えあう「互学互修」という関係を築くチャンスとなるからです。

この「互学互修」というキーワードは、前出の妹尾先生から教わりました。<sup>(4)</sup>

なお、互学互修の関係は、「気前良さ」が互いの根底にあるように感じます。教えていただくという謙虚さは最低限必要ですが、無用な謙虚さや遠慮は人間関係の構築にはプラスに作用しないようです。

大学という舞台とは直接関係がありませんが、「互学互修」という見地からもうひとつ事例を紹介しましょう。公認会計士グループ（具体的には、東京公認会計士協会の経営委員会）の定期的な勉強会に、数人の弁理士とともにオブザーバーとして参加する機会を得ましたが、視点の違いが面白い。たとえば、我々ならさっと流してしまうような事柄に質問が集中したり、苦心して説明した事柄は予想に反して飲み込みが早かったり、という具合です。

興味を持たれる事項、理解しにくい事項について、色々なギャップを経験した機会を、大学教育にフィードバックできたら、幅広い視野に基づく教育に役立つのではないかと、思います。

## 5. レベルゼロをレベル1にするための方策

支援センターは弁理士の本業を圧迫するものではないはずなので、個別具体的な案件に関する支援活動は行えません。すると、支援活動は、実務支援ではなく、啓発、教育の分野の活動が中心になります。公的な活動であることとの関係からも、フロントランナーを育てるというよりは、平等教育、底上げ教育がコンセプトとなるでしょう。とすれば、広く浅く実行しつつ、その効果を高める工夫が重要と思われれます。以下、そうした工夫について、述べてみます。

### (1) 無料セミナーの廃止

知的財産が財産である、ということを伝達することが知財セミナーの趣旨であるから、「知」を受け取るためのセミナーが無料であるということは矛盾する、というのが私の考えです。「他人の知恵はただ」という考え方に拍車を掛ける、とまで考えられます。

また、「受益者負担の原則」は、公的な行事でも徹底されるべきであるとも考えています。

セミナー資料のコピー代として500円でよいから徴収して欲しい、という意見を機会があるごとに、主催者の方とお話ししています。「公的な行事だからお金は徴収できない、前例がない、事務処理が面倒、参加人数が読めない、……」色々な理由で、なかなか実現はしません。

しかし、「自腹を切って学ぶ」という姿勢があればセミナーの効果はアップする、無料だからという甘えが居眠りを誘う、といったことは、誰しも体験していることと思います。

せっかく開催されるセミナーですから、主催者、セミナー講師、運営委員である我々のいずれもが、より大きな効果を期待していることは一致しているはず。

セミナー成果向上のため、諦めずにトライしていこうと思っています。繰り返しになりますが、知財制度の根幹が「他人の知財を尊重する」という点にあるのですから、「身銭を切る」ということで尊重の証を体感していただくことには大きな意義がある、と考えるからです。

### (2) 漫画で学ぶ

『知財制度は難しい、だから専門家の我々に任せておきなさい』という「先生稼業」の時代は、既に終わっ

ていますが、それを声高に叫んだところで「知財制度が易くなる」ということはありません。

そこで、考え、トライしているが「漫画」です。漫画家の石ノ森章太郎さんが日本史や経済を漫画化して勉強と遊びの融合を試みたように、難しいことを易しく伝えたい。

「地球に優しい、人に優しい」というキーワードで業績を伸ばしている企業にあやかるとすれば「易しく学べる知財制度」を志して。プロのイラストレーター(山下直美女史)にご協力を戴いたものの、まだまだ「挿し絵」のレベルであって「漫画」というレベルには達していません。しかし、私が個人的に配布したいくつ

## 発明の新規性

絵：山下直美  
文：夢屋新之助



- 2004年 by S.Yumeya -

**【解説】**  
特許を取得するには、発明が「新規」でなければならない、という要件があります。

この「新規」というのは、特許の出願より前に同じモノが存在しないことを言います。したがって、彼女は自分が売ってしまったことで特許を取れなくなってしまいました。厳しいようですが、特許法に無知であったことまでを救ってはくれないのです。

売り出す前に特許を出願しなければならなかったのですね。

## 発明の進歩性

絵：山下直美  
文：夢屋新之助



- 2004年 by S.Yumeya -

**【解説】**  
特許を取得するには、既存のモノから簡単に考え出すことができない発明でなければならない、という要件があります。

「容易に考えつく」レベルの発明にまで特許が取れたら、世の中、特許だらけになってしまいますから。

「容易に考えつく」かどうかは、その道の専門家を想定しています。ケーキ屋さんなら、甘み材料を砂糖から蜂蜜に、飾りをチェリーからブルーベリーに変更するくらい、きっと簡単に思いつきますよね。。。

(続く)

かの大学では好評のようです。

知財の敷居を低くする、まずは踏み込んでいただく、ということが「底上げ」に貢献すると信じています。

### (3) 地道な広報活動の継続

ちょうど3年前、東京近郊の中小企業企業経営者の集まりに呼ばれて、知財の講義をさせていただいた際に、

「従業員がした発明は、会社のものですか、従業者のものですか？」

と講義の最初にお聞きしたときには、約半分の方が「会社のもの」とお答えになりました。きっと現在なら、その割合はずっと少なくなっているでしょう。

新聞をにぎわす事件が増えたことにも起因しているでしょうが、そうした事件を弁理士会としてどう考えるか、といった広報活動も重要です。知財に関心の高い大学生はインターネットを使いこなしていますから、マスコミや一部の過激な意見といった情報だけを伝えたくない場合も多々あることでしょう。広報センターを中心とした地道な広報活動は重要度を増している思います。

## 6. 提言

産学連携を推進することは、低迷する地域経済が期待するほか、生き残りのかかった大学サイドの改革にも直結しています。少子化に伴って生徒数が集められないという危機感に包まれている大学が多くあるからです。

以下、産学連携や大学教育に対して、これまでの経験を踏まえた視点からの提言を試みてみます。

### (1) 文化系学科の産学連携への参画

たとえば地方に空港や幹線道路などの公共施設を建設する、という場合、大都市のシンクタンクなど「民」が各種の調査を行ってレポートを作成し、「官」が参考にする、という構図が昔からあります。

そのレポートには各種の地道な調査が必要であり、人件費も掛かります。人件費が掛かるということは、裏返せばレポート作成費に跳ね返り、最終的には工事費に組み込まれ、税金にて賄われることとなります。その税金の割合が、国税、地方税でどれくらいなのかはともかく、地方税の割合が増えていくことは時代の流れです。とすれば、そうしたレポート作成に大学が

協力したらどうでしょうか。(私などが提言するまでもなく、既にいくつもの実例があるようですが。)

学生にとっては生きた経済学を学べる、地方自治体はコストを抑えて調査実態を把握できる。単純に考えれば良いことと思えるのに、大きな広がりを見せていないようです。ハードルになっているのは何か？ 民業を圧迫するからなののでしょうか？ そういう教育のできる教員がいないからなののでしょうか？

「学問」としての経済学部、経営学部のポリシーにも関わってくることで、私のような者が踏み込むことではないかもしれません。

しかし、知的財産本部の存在に大学の Patent ポリシーが重要であるのは間違いないとすれば、「実学重視」なのか「理論重視」なのかは、切り離すことができない。そこまで突き詰めるほどではなくても、かなり深い関係があるように思えてなりません。

産学連携の波動を文化系学部にもまで広げる動きは、今後盛んになってくるはずですが。現に、今年で三回目を迎えた産学官連携推進会議（6月12,13日・京都国際会議場）でも、文化系学部における産学連携を模索している団体をいくつか目にしました。また、旅行会社が大学に対して寄付講座を設けたり、新たな学部として観光学科が設けられたりと、「観光」を学問として追求する動きも出てきています。

### (2) 地方自治への知財流通

地方都市が抱える問題点を、住民の苦情という見地から見てみると、トップスリーは、ゴミ問題、教育問題、福祉高齢者問題だそうです。一方、これらの問題を解決するハードルになっているのは、少子化（あるいは過疎化）と財源不足だそうです。産学連携において大学が抱える問題に非常に近いことが分かります。

とすれば、大学の支援活動で鍛えられた力は、地方活性化にも横展開が期待できるはず、知的財産に関する大学に対する支援活動での経験が地方活性化にも活かせるはずです。知恵や経験を横展開して効率を上げることができたとすれば、これこそ『知財流通』ではないでしょうか！

## 7. 教育ビジネスとボランティアの限界

知財教育をビジネスとしようとする動きが盛んになってきた、と感じられる方は増えているのではない

でしょうか。

しかし、大きなビジネスにはなりにくいように思います。視点を変えれば、教育がビジネスになりにくい日本の土壌こそが、日本を支えているとも言えるのではないのでしょうか。すなわち、後輩を育てるのに何らの見返りも求めない日本人の気前良さこそが、後輩を育ててきたと言えないのでしょうか。

ただし、教える側が限界に来ている、と感じる場面も多いのです。交通費と一般的な謝礼では、割に合わないのです。通常は本業を優先せざるを得ない。ハートは熱くても霞を食っては生きられない。採算が合わないのに引き受けてくれる先生は教えるのが上手である場合が多く、あちこちで引っ張りだことなります。支援センターの運営委員も頼りがちとなる。支援活動というボランティアは、最前線では限界が大きく現れているのです。

政治的にも社会ニーズからも支援活動は正しいのだから大学支援をすべきという「べき論」では、講師を引き受けてくれるインセンティブが小さすぎる。理想論ではビジネス（個々の弁理士の活動）は動かせない。とすれば、ビジネスが動きそうな方向を模索するのでしょうか。それとも、採算の合わない「べき論」を貫きつつ、合わない採算は公的なお金（たとえば弁理士会の予算や税金）で穴埋めしていくのでしょうか。経済的な問題はすぐに解決しないとすれば、協力して下さる支援委員の絶対数を増やし、増大し続ける負担をシェアするという方策しか私には思いつきません。

こうした問題を会員個々の本業と会全体としての責務、各会員の義務など明確に区別しながら、より突っ込んだ議論すべき時期が訪れていると感じざるを得ません。

## 8. 最後に（大学生を自分のライバルに育てる）

私自身、この原稿の締切にほど近い週末、個人的なつながりで依頼された実験授業の講師を経験してきました。聴講者の大半は大学生、大学院生でした。私の拙い話を熱心に聞いていただいただけでなく、こちらの心が熱くなるような質問やコメントをいただき、大変感激しました。

「発明、特許」という言葉に夢を感じ、それに関わる仕事をしたい、なりたい自分になるために自分を鍛える場所とは、どこにあるのだろう……。社会人にな

る時が迫ってくるあの時期に想像した、漠然とした不安や思い描く夢の形。舞台裏とはいえ、生身の大学生に接する機会を持つと、時折、自分の感じた不安や夢を思い出すことができました。

私は、師匠である弁理士のK先生に、以下のような言葉をいただいたことがあります。

「先輩に恩返しをしようとしても、できるものではない。恩返しは自分の後輩（後進）に対してやりなさい。」

最近の私は、師匠の言葉を

「自分の力を伸ばしたければ後進の指導をすること」と言い換えて、自分に言い聞かせつつ、自分の周りにも伝えています。

後進の指導は、未来の自分のライバルをつくることです。自分がだらけていたら、成長したライバルに抜かれてしまうでしょう。強い特許権に守られてあぐらかいた企業が、いつの間にかライバル企業に抜かれるように。

自分が面倒を見た後輩に抜かれたくないというプライドを持ち続けられれば、自分のような者でも動きの激しい知財というこの世界で、何とか生き残っていけるのでは、と期待を込めて。

理想先行ではありますが、知財の広報活動、教育活動にご参加いただけますようお願い申し上げます。支援を要請くださる方々に喜んでいただけるとともに、自分を伸ばす最高の機会となることをお約束できます。自分が関わった大学生が後に大発明をしたり、大きな成果を上げることが想像すれば、これほど楽しいことはありません。将来のライバルを誕生させたとなれば、怠けていられない、もっと頑張ろうと決意を新たにすることもできます。

大学へ自分が関わった知財教育をきっかけに、大学生の意欲に火がついたり、世界的な発明が生まれるきっかけになるかもしれない、という楽しい空想をしませんか！

### 注

- (1) 2004年7月の日本知財学会での研究発表
- (2) 2004年11月パテント誌38～39ページ「島根県における知的財産の取り組み」
- (3) パテントポリシーとは別に産学連携ポリシーを作成している大学もあります。
- (4) 特技懇235号35～43ページ

(原稿受領 2004.11.30)