

# 知財ビジネスアカデミーによる融合系人材育成

—新しい感覚の弁理士が育ち始めている—

日本弁理士会アキバウイング運営委員会

委員長 **笹島 富二雄**



## 目次

知財ビジネスアカデミーのプレコース終了

アカデミーの特徴

平成 17 年度プレコースの実施

何故秋葉原か

平成 18 年度事業計画 (案)

.....

## 知財ビジネスアカデミーのプレコース終了

昨夜 (2月27日)、午後11時過ぎ、平成17年度知財ビジネスアカデミー (以下単にアカデミーという) 最後の6日間プレコースが終了した。正直落ちこぼれた感あり。しかし楽しいものであった。私は、「マーケティング基礎」及び「ケースブックで学ぶ米国特許プロセキューション」を選択受講した。他に、プレコースと同様の「交渉学」を東大先端研のオープンコースで学んだ。これらの体験のご披露とアカデミーのご案内を以下にさせて頂く。

### 「マーケティング基礎」

事業あるいは商品のポートフォリオ等を複数のマーケット概念を用いて構築していく。知財のマーケティングもあれば、大学の技術移転活動におけるマーケティング戦略もある。受講者は実務弁理士、企業知財部の弁理士、企業OB弁理士もいれば、マーケティング真っ只中で活躍する企業人、大学知財関係者もいる。受講者は発表席に立ち、それぞれの得意とする土俵で事前課題のマーケティング戦略を披露する。これに受講席から遠慮会釈ない質問・意見が降りかかって、発表者との間に喧々諤々とした議論に発展する。やさしい示唆をくれる御仁もいる。講師は基礎概念を教えてくれるが、受講席に回って攻撃側に立ったり、総括したりする。従って議論は種々広範に及び、気が付いたら自らの守備範囲を遥か超していたりする。私は大学に少し携わっている関係上、「大学シーズの技術移転は、特許権をセリングするのではない。市場を開発す

る社会 (クライアント) のマーケティング戦略に貢献する技術の特許権として提案するのだ」、というくだりが印象に残った。私は講義においてどうしても自分の殻を未だ破ることが出来ず、発言を控えてしまうのであるが、終わる頃にはいつしか皆、老若男女の区別なく、議論を尽くし、晴れ晴れと帰るのである。座学には味わえない爽快感がある。勿論、眠る暇など全くない。これが業務委託をお願いしている特定非営利活動法人産学連携推進機構 (妹尾 NPO) の妹尾教授の言われる「互学互習」の世界なのであろう。

終わってみると、多かれ少なかれ多分皆人間が変わっているのではないかと思う。毎日の日経新聞を読む面白さが違って来た。何と企業は皆、マーケティング戦略で日々ドラスティックに生き、のたうち回っているのではないか。知財専門家と自負する弁理士も、このような企業の生き様 (経営) を知って知財のポートフォリオを構築することが求められている。事業ポートフォリオの中で必要な知財保護のための特許エンジニアリングを行うのと、単に発明者又は知財部員から説明を受けた発明について、特許エンジニアリングを行うのとでは、専権とする特許権取得手続きに大きな差が生じ、クライアントへの貢献度に大きな影響を与えるものであろう。

### 「交渉学」

3日間の短期集中型講座である。小人数でグループを複数構成し、結果の予測ができない予め周到に容易された事例について相手方と交渉のシミュレーションを行う。企業あるいは地域・国家の所定の役割 (ロール) を演じ (プレイ) ながら、自らのグループの交渉戦略を立て、具体的な交渉を進めるといった内容である。何名かの講師は、都度、基礎的な交渉理論を講義する。また交渉結果に関しては講評を与え、受講者の考え方を時には方向修正する。弁理士ではない企業人の、そ

の交渉に臨むしたたかさ、柔軟さ、スマートさ、知識の豊富さなどに感嘆する。そして時折陥りそうになる弁理士の独善性と戦いながら、交渉を必死にかつワクワクと進める。私にも実務で技術契約交渉を任されたケースが幾つかあったが、あの時、この交渉学を知っていたら、もう少し恐ろしさを知り、またやり方が変わっていただろうと思う。背筋が寒くなる思いがする。

### 「ケースブックで学ぶ米国特許プロセキューション」

私は、このコースは、何回か出席した後に頓挫した。米国ロースクール卒業の日本人弁理士講師と共に、ロースクール教材を用い、予定の部分を読み込んでケースブリーフを提出し、当日皆で検討する。厳しい質問が来る。私はケースブリーフの準備が間に合わず、また当日の時間が立てられなかった。スケジュールを調整して再度チャレンジしてみたい。出席した弁理士の一部は、大阪、鳥取、長野、つくばなど、遠隔地からこられていた。米国のロースクール入学希望の方も少なからず居り、真剣さがひしと伝わってきた。事務局も、講師、受講生の意気込みと真剣さに驚いていた。

弁理士は、更に研鑽を深める方向の一つとして、法科大学院に入り、最短5年間で弁護士の国内資格を取る方法がある。しかし私はこれよりも、外国のロースクールで国際的に通用する知識・実務を短期で学んだ方が良いという考えを持っている。ここまでグローバル化した世界では、世界で活躍できるプロフェッショナルが私には望ましく映る。交渉にしても、海外紛争処理にしても、である。アカデミーがそのためのステップの一つとしてお役に立てれば、それは何より嬉しいことである。

そんなことで、私の本年度アカデミー・プレコースは終了した。

### アカデミーの特徴

ここで当会のアカデミーについてご案内する。平成12年改正弁理士法により、従前の知財権の保護という弁理士の専権コア部分から、弁理士業務範囲が拡大された（弁理士法4条3項）。この拡大業務分野を実務的に学ぶことにより、実質的にも、クライアント及び業務双方の拡大が可能となる。このため、知財・法律・

経営を含むより広い視野のもとで知財コア部分の仕事を可能とする融合型の弁理士人材を育成することを目的として、アカデミーを秋葉原に設立した。少人数制で、1科目20時間程度、弁理士以外の社会人受講者を交えて原則討論型の研修を行う。来年度の本格開講を控えて、本年度は以下の4つのプレコース、2つの国際コースを実施した。

アカデミーで学ぶことで、新しい感性と国際性とを身に付けた融合型弁理士として変貌することが期待される。そして事業戦略等クライアントの経営戦略を意識した上で、コア業務もこれまでより目的の定まった形で実践できるようになると、弁理士は従前にも増して社会に貢献可能となり、新しい業務と、新しいクライアントと、新しい満足に遭遇することが出来るのではないかと期待を膨らませるのである。

なお、これまで歴史と実績のある当会「研修所」は、言うまでもなく、会員の能力向上支援に不可欠な当会随一のインフラである。また当会「支援センター」は、我が国知財の基盤造りに日夜全国的レベルで支援活動を続けている。当アカデミーは、小さな組織であることを利用して、新しい実験的研修環境に挑戦し、融合型弁理士を育成するために、研修所や支援センターと協力して弁理士の実力拡大に貢献したいと思っている。

### 平成17年度プレコースの実施

平成17年度のプレコースは、以下の課目について行った。参加者は94名（弁理士66名 外部者28名）であった。

- 1) 妹尾NPOとの業務委託によるプレコース（1コース20時間、受講者は弁理士及び外部協力者約20名程度）  
「授業法基礎」「知財ビジネス交渉学（基礎）」「技術経営基礎」：「マーケティング（基礎）」
- 2) 国際プレコース  
「ケースブックで学ぶ米国特許プロセキューション」「米国民事訴訟の実務と知財リスク管理」
- 3) 早稲田大学との共催セミナー  
「ナノ・IT・バイオ知財経営戦略スキルアッププログラムー遠隔講義ー」

### 何故秋葉原か

平成17年3月、JR秋葉原駅前に秋葉原ダイビルが

竣工し、秋葉原クロスフィールドがオープンした。秋葉原クロスフィールドとは、さまざまな領域（フィールド）の人々と、情報が交流（クロス）することによって、ITを活用した次世代の新しいビジネスを創造していくことをめざす場である。当会は、同年7月、産学連携機能を有するこの秋葉原ダイビルに東京分室（ニックネームは「アキバウイング」）を開設した。当会本部のある霞ヶ関よりも社会との接点が多く、研究学園都市「つくば」と秋葉原が「つくばエクスプレス」で結合されたこともあり、交通の要所となつて多くの意味からアクセスが容易である。アカデミーは外部に開かれた弁理士能力向上のための研修機関であり、秋葉原に存在する意義は大きい。階段状の机（床ではない）を使って、互いに学び、互いに習うという「互学互習」の空間の会議室を備える。

### 平成18年度研修計画（案）

平成17年度プレコースと平行に、ビジネスアカデミーの長期計画研修プロジェクトが、延べ約280人にわたつて約7ヵ月間開催され、平成18年度のアカデミーのカリキュラム作りがなされた。案の段階で未定事項ではあるが、ご案内する。

1) 経営関係講座（前期・後期各5～7クラス 平

日昼、平日夜または土全日隔週）

「知財ビジネス交渉学（入門）」「マーケティング（入門）」「ビジネス交渉学（基礎）」「ベンチャービジネス（入門）」「事業戦略（入門）」「授業法（基礎）」「中小企業ビジネス（入門）」

2) 国際コース（前期・後期各2～3クラス 科目名未定）

「ケースブックで学ぶ米国特許プロセキューション」「米国民事訴訟の実務と知財リスク管理」「米国企業の知財戦略」

3) 研究会（第1人者を囲んだ平日夜ゼミ 前期・後期各3ゼミ 1週おき6～7回）

「企業知財」「国際知財」「知財評価」「知財法務」「技術経営と知財」「標準化・特許プール」「産学連携」「海外知財戦略」

4) ゼミOBによるサークル活動

5) 講座実施時期 入塾式5月初旬、前期 5月中旬～9月下旬、後期 10月中旬～2月下旬

本年度プレコースの受講者の経験記を今月から通して3ヵ月間、下表のように掲載する。平成18年度の本格開講に際しては、是非、多くの会員他に受講をお勧めするものである。

（原稿受領2006.3.6）

## 「知財ビジネスアカデミー 2005年度プレコースを終えて」

### ★講座名・特許誌掲載月★

※各講座（全6講座）に関する原稿を以下の順に掲載します。

- ・「知財ビジネス交渉学（基礎）」…………… 2006年4月号
- ・「授業法基礎：大学で知財を教える人への必須科目」…………… 2006年4月号
- ・「技術経営基礎：技術基盤企業の経営戦略」…………… 2006年5月号
- ・「マーケティング（基礎）：技術基盤企業のマーケティング戦略」…………… 2006年5月号
- ・「ケースブックで学ぶ米国特許プロセキューション」…………… 2006年6月号
- ・「米国民事訴訟の実務と知財リスク管理」…………… 2006年6月号