

# 「弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修」の概要

日本弁理士会 キャラバン統合ワーキンググループ 研修部会長  
同 知財経営コンサルティング委員会 委員長

田中 康子

## 要 約

弁理士知財キャラバン事業において、弁理士知財キャラバン活動を担う知財コンサルティングのスキルを持った弁理士を多数育成し、支援能力を強化することを目的として「履修支援員となるための研修」が行われている。同研修を履修すると、履修支援員と認められ、中小企業の訪問支援を行う「支援弁理士」の候補となる。本稿では、「履修支援員となるための研修」の概要を説明する。

目次	研修実施要領, スケジュール, カリキュラム, 座学研修, 及び模擬コンサル研修に分けて, それぞれ概要を説明する。
1. はじめに	
2. コンサルティング研修	2. コンサルティング研修
(1) 研修実施要領	今年度は, 第1クール(7月~9月), 及び第2クール(10月下旬~2016年1月)の2クールの研修が行われる。
(2) スケジュール	
(3) カリキュラム	
3. 座学研修	
(1) 第1回の概要	
(2) 第2回の概要	
(3) 第3回の概要	
(4) 全支部へのテレビ配信	
4. 模擬コンサルティング研修	
(1) 研修の進め方	(1) 研修実施要領
(2) 第4回の概要	<基礎編>(第1回~第3回): 座学研修
(3) 第5回の概要	弁理士会館(関東支部)で行われるライブ講義を, テレビ会議システムを用いて全支部に同時配信することにより実施する。
5. まとめ	参加人数が際立って多い関東支部については, 別途, テレビ配信なしの回を設けている。よって関東では1クールについて, 座学研修を, テレビ配信のある回(関東A)とテレビ配信のない回(関東B)の2回実施する。

## 1. はじめに

「弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修」は, 全5回のコンサルティング研修と, 同研修履修後に自らのクライアントに対して行う訪問型コンサルから構成される。

コンサルティング研修は集合研修であり, 基礎編である座学研修(第1回~第3回)と, 実践編である模擬コンサルティング研修(以下, 「模擬コンサル研修」という。)(第4回~第5回)から構成される。訪問型コンサルは, コンサルティング研修全5回の受講を完了した者が, 自らのクライアントに対して各自で実施するOJTといえる。

以下, 「弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修」のうち, コンサルティング研修について,

## <実践編>(第4回~第5回): 模擬コンサル研修

全9支部においてそれぞれライブで実施する。第1クールは, 参加人数の多い関東, 東海, 近畿の各支部について, それぞれ4回, 2回, 2回実施, 他の支部については各1回実施した。

各会場の定員は12~60名であり, 5~6名のグループに分かれてグループワークによる演習を中心に行う。

座学研修、模擬コンサル研修とも、各回 10：00～16：00 まで、途中トータル 95 分間の休憩をはさんで行われ、各回 4.5 単位が付与される。

## (2) スケジュール

第 1 クールは、今年 7 月～9 月にかけて行われた。第 1 回～第 5 回まで、ほぼ 1～2 週間に 1 回のペースで開催される。第 1 クールのスケジュールを表 1 に示す。

弁理士会館で行われる東京 1～東京 4 のうち、東京 1 及び東京 2 がテレビ配信を行う回、東京 3 及び東京 4 がテレビ配信を行わない回である。

各会場での定員にばらつきがあるが、これは各支部に主たる事務所を置く弁理士の数を参考に、最終的には、会場のキャパシティから決定した。会場は、弁理士会館や各支部室の他、外部の会場を手配することも可能であるが、テレビ配信を行う座学研修では、弁理士会館及び各支部室で行う必要があるため、各会場の定員は支部室の定員に合わせるようになった。

本研修では、原則として第 1 回～第 3 回の座学研修を履修することが、第 4 回～第 5 回の模擬コンサル研修受講の要件となる。さらに、全 5 回をすべて履修することが、履修支援員となるための要件となる。しか

し、通常業務をこなしながら、約 2 か月間の間に 1 回あたり 6 時間の研修を 5 回受講するのは容易とは言えない。そこで、緩和措置として、第 1 回～第 3 回の座学研修のうち 2 回を受講すれば模擬コンサルを受講することができ、模擬コンサル研修を受講すれば、次の訪問型コンサル研修に進めることとした。ただし、欠席した回について、次クール以降で受講を完了しなければ履修支援員となることはできない。

第 2 クールは、2015 年 10 月 16 日現在募集が終了し、10 月 26 日の開講を待っている状況である。第 2 クールのスケジュールを表 2 に示す。

## (3) カリキュラム

<基礎編> (第 1 回～第 3 回)：座学研修

座学研修のカリキュラム策定にあたり、キャラバン統合ワーキンググループにおいて、「弁理士知財キャラバン活動 (中小企業の訪問型支援) にてコンサルティングを行う弁理士として必要な知識・スキル」をリストアップした。

まず、弁理士知財キャラバン事業を知ること、同事業の支援対象である中小企業の現状と課題を知ること、既に他の機関が行っている支援を知ることが必須

No.	会場	定員	1. 基礎編 (座学研修) 弁理士会館から各支部に TV 会議配信 (弁理士会館③, ④は TV 会議配信なし)			2. 実践編 (模擬コンサル研修) 各会場で模擬コンサル	
			第 1 回	第 2 回	第 3 回	第 4 回	第 5 回
1	北海道支部室	24	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
2	東北支部室	12	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
3	弁理士会館(東京) 1	60	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
4	〃 2	60				8/31(月)	9/14(月)
5	〃 3	60	7/22(水)	8/5(水)	8/19(水)	8/26(水)	9/9(水)
6	〃 4	60				9/4(金)	9/16(水)
7	北陸支部室	16	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
8	東海支部室 1	30	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
9	〃 2	30				8/31(月)	9/14(月)
10	近畿支部室 1	50	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
11	〃 2	50				8/31(月)	9/14(月)
12	中国支部室	20	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
13	四国支部室	18	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)
14	九州支部室	25	7/13(月)	8/3(月)	8/10(月)	8/24(月)	9/7(月)

(表 1 第 1 クールスケジュール)  
弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修の案内より (参考資料 1)

No.	会場	定員	1. 基礎編（座学研修） 弁理士会館から各支部室に TV 会議配信 （弁理士会館 5～8 は TV 会議配信なし）			2. 実践編（模擬コンサル研修） 各会場で模擬コンサル	
			第 1 回	第 2 回	第 3 回	第 4 回	第 5 回
1	北海道支部室	24	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/7(月)	12/18(金)
2	東北支部室	12	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/10(木)	12/17(木)
3	北陸支部室	16	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/15(火)	12/24(木)
4	弁理士会館(東京) 1	60	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/7(月)	12/14(月)
5	〃 2	60	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/11(金)	12/21(月)
6	〃 3	60	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	1/8(金)※	1/15(金)※
7	〃 4	60	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	1/13(水)※	1/20(水)
8	〃 5	60	10/28(水)	11/11(水)※	11/18(水)※	12/2(水)	12/22(火)※
9	〃 6	60	10/28(水)	11/11(水)※	11/18(水)※	12/16(水)	12/25(金)
10	〃 7	60	10/28(水)	11/11(水)※	11/18(水)※	1/14(木)※	1/21(木)※
11	〃 8	60	10/28(水)	11/11(水)※	11/18(水)※	1/18(月)※	1/25(月)
12	東海支部室 1	30	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/7(月)	12/14(月)
13	〃 2	30	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/9(水)	12/21(月)
14	近畿支部室 1	50	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/7(月)	12/14(月)
15	〃 2	50	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/9(水)	12/21(月)
16	中国支部室	20	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/8(火)	12/17(木)
17	四国支部室	18	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/15(火)	12/21(月)
18	九州支部室	25	10/26(月)	11/9(月)	11/30(月)	12/16(水)	12/25(金)

※は、会場が「スタンダード会議室虎の門ヒルズ FRONT 店 5 階小ホール又は 2 階大ホール」

(表 2 第 2 クールスケジュール)  
弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修 第 2 クール の案内より (参考資料 2)

であり、そして、コンサルタントとは何か、コンサルティングとは何か、コンサルティングのために必要な知識や情報は何か、コンサルティングはどの様に進めるのか、コンサルティングで最終的に提案する標準的なオプションにはどのようなものがあるかなどが続いた。さらに、知識の詰込み、情報収集や分析を行うというスキルだけでなく、コミュニケーションやヒューマンスキルなどもリストアップし、これらを 3 回に分けて構成した。

座学研修のカリキュラムを図 1 に示す。

座学研修の資料作成と講師は、主に知財経営コンサルティング委員会が担当しており、いくつかのテーマについては外部の専門家にご出講頂いている。詳しくは、「3. 座学研修」の項で述べる。

<実践編> (第 4 回～第 5 回) : 模擬コンサル研修

コンサルティングを行うためには、座学研修でコンサルティングに必要な知識やスキルを学ぶだけでなく、それらを実務上、いつ・どのようにして使うかを体験することが必要であるため、座学研修に加えて、実践編として模擬コンサル研修も合わせて実施することとした。座学研修で学んだ内容の理解及びコンサルティングに関する理解を深め、各自改善すべき課題を見つけ、今後の自己研鑽につなげることが期待される。

模擬コンサル研修のカリキュラムを図 2 に示す。

模擬コンサル研修に関しては、研修の資料作成と講師(総勢 20 名以上) 全てを知財経営コンサルティング委員会が担当している。詳しくは、「4. 模擬コンサル研修」の項で述べる。

<p><u>第1回 知財経営コンサルティングについて</u></p> <p>1) 弁理士知財キャラバン事業について</p> <p>2) 中小企業の現状と課題</p> <p>3) 中小企業支援策</p> <p>① 特許庁による支援</p> <p>② 中小企業基盤整備機構による支援</p> <p>4) 弁理士が行うコンサルティングの強み</p> <p>5) コンサルティングの進め方</p> <p>6) 知財経営コンサルティングの事例</p>
<p><u>第2回 経営戦略と経営情報の収集について</u></p> <p>1) コンサルタントとは</p> <p>2) 経営戦略・事業戦略・技術戦略と経営情報等の収集</p> <p>3) 弁理士による財務・会計情報の読み方</p>
<p><u>第3回 提案オプションとコンサルタントとしてのヒューマンスキル</u></p> <p>1) 知財ミックス戦略</p> <p>2) 海外進出対策</p> <p>3) オープン・クローズ戦略</p> <p>4) その他の提案オプション</p> <p>5) コンサルタントとしてのタイミングマネジメントとヒューマンスキル</p>

(図1 座学研修のカリキュラム)

弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修の案内より (参考資料1)

<p><u>第4回 模擬コンサルティング1</u></p> <p>1) 事前検討 (初回訪問に向けたクライアントの情報収集)</p> <p>2) 初回訪問 (クライアントの現状把握)</p> <p>－弁理士チームとクライアント (講師) とで、実際に面談を行う</p> <p>3) 提案に向けた検討 (初回訪問に基づくクライアントの目標設定)</p> <p>－環境分析や企業情報等の分析を通して、現状と目標とのギャップを把握し、ギャップを埋めるためのアクションを検討する</p>
---

<p><u>第5回 模擬コンサルティング2と総まとめ</u></p> <p>1) クライアントへの提案 (検討内容のまとめと提案)</p> <p>2) クライアント (講師) からのフィードバック</p> <p>3) 総まとめ</p> <p>－実践編 (模擬コンサル) を通して、基礎編 (第1回～第3回) で学んだ内容の理解及びコンサルティングに関する理解を深め、各自改善すべき課題を見つける</p>
---

(図2 模擬コンサル研修のカリキュラム)

弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修の案内より (参考資料1)

### 3. 座学研修

以下、座学研修の各テーマに関する概要、及び全支部へのテレビ配信について紹介する。

#### (1) 第1回の概要

##### 1) 弁理士知財キャラバン事業について (30分)

弁理士知財キャラバン事業の全体像について、弁理士会内で同事業に携わる組織、及び本会内の組織と地域キャラバン (各支部) との関係を含めて説明する。さらに、同事業において、実際に中小企業に派遣される支援弁理士となるためのルート、弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修についても説明する。本テーマの講師は、中小企業支援統括本部副本部長の橋本虎之助副会長が務める。

##### 2) 中小企業の現状と課題 (25分)

弁理士知財キャラバン事業において支援の対象となる中小企業について、中小企業白書等の統計資料その他を用いて、その現状と課題を紹介する。資料は、中小企業診断士の資格も有する知財経営コンサルティング委員会委員が作成した。講師は、知財経営コンサルティング委員会が担当する。

##### 3) 中小企業支援策

###### ① 特許庁による支援 (30分)

特許庁による中小企業支援施策について、特許庁総務部普及支援課よりご説明頂いている。

###### ② 中小企業基盤整備機構による支援 (30分)

中小企業基盤整備機構による中小企業支援について

て、独立行政法人中小企業基盤整備機構経営支援部経営支援企画課よりご説明頂いている。

特許庁、及び中小企業基盤整備機構いずれの支援施策も、弁理士知財キャラバン事業において弁理士が中小企業に対してコンサルティングを行う際に、すぐに活用できそうな情報が満載である。

#### 4) 弁理士が行うコンサルティングの強み (20分)

弁理士が行うコンサルティングの強みについて、他のコンサルタントと比べた場合の強みや弁理士業務の経験に基づく強みについて説明する。講師は、知財経営コンサルティング委員会が担当する。

#### 5) コンサルティングの進め方 (1時間 20分)

コンサルティングの進め方について、これまでの知財経営コンサルティング委員会活動で試行錯誤して構築した、通称「コンサルティングフロー」を紹介しながら説明する。講師は、知財経営コンサルティング委員会が担当する。

#### 6) 知財経営コンサルティングの事例 (55分)

知財経営コンサルティングの事例について、これまで知財経営コンサルティング委員会の活動内容の検証として、実際にクライアントに対して行ったコンサルティングトライアルを紹介しながら説明する。講師は、知財経営コンサルティング委員会が担当する。

尚、実際に行ったコンサルティング内容については、守秘義務の関係で、公表できない部分がある点をご理解頂きたい。

### (2) 第2回の概要

#### 1) コンサルタントとは (1時間)

コンサルタントとは何か、コンサルタントにはどのようなスキルが必要か、スキルを磨くために何をすべきか、弁理士(先生)とコンサルタントの違いは何か等について、経験豊富な経営コンサルタントであり、以前日本弁理士会知財ビジネスアカデミーの講座で講師も務められた、(株)スキルアカデミー代表取締役会長の佐久間陽一郎氏にご説明頂いている。

#### 2) 経営戦略・事業戦略・技術戦略と経営情報等の収集 (2時間 35分)

コンサルティングを行う上で必要な、経営戦略・事業戦略・技術戦略と経営情報等の収集について、上記1)と同様、(株)スキルアカデミー代表取締役会長の佐久間陽一郎氏にご説明頂いている。

#### 3) 弁理士による財務・会計情報の読み方 (55分)

財務・会計情報の読み方について、中小企業診断士の資格も有する知財経営コンサルティング委員会委員が作成した資料を用いて説明する。財務・会計情報の中から、特に、弁理士が知財経営コンサルティングを行う上で知っておくべきポイントに絞った内容である。講師は、知財経営コンサルティング委員会が担当する。

### (3) 第3回の概要

#### 1) 知財ミックス戦略, 海外進出対策, オープン・クローズ戦略, その他の提案オプション (3時間 35分)

知財経営コンサルティングにおいて、クライアントの課題を解決するための提案として標準的なオプションについて、知財ミックス戦略, 海外進出対策, オープン・クローズ戦略を中心に説明する。講師は、知財経営コンサルティング委員会が担当する。

#### 2) コンサルタントとしてのタイミングマネジメントとヒューマンスキル (55分)

初対面のクライアントの信頼を得るために欠かせないコミュニケーションスキル(ヒューマンスキル)と、知財戦略・知財経営コンサルティングを進めていく上でのタイミングの重要性について、タイミングマネジメント(R)を独自に開発した人材育成コンサルタントである、株式会社プライムタイム代表取締役 坂本敦子氏にご説明頂いている。

コンサルティングだけでなく、通常の弁理士業務や新規顧客開拓にも活用できる内容である。

### (4) 全支部へのテレビ配信

座学研修では、弁理士会館でのライブ講義を、テレビ会議システムを用いて全国の支部に同時配信する。そのため、弁理士会館まで出向かなくても各地の支部室にて受講が可能である。

各支部室の受講者は、手元の配布資料、テレビ配信による講師の講義資料、そして講師の映像を見ながら受講することになる。テレビ会議システム使用にあたり、配布資料と講義資料は、ほぼ同一のものを使用するようにしている。

テレビ配信により受講した方からは、若干臨場感には欠けるものの、講義の内容を理解するには十分であり、それ以上に、東京まで出かけなくて良いという時間的・コスト的なメリットが大きいとの感想を頂いている。

尚、全支部へのテレビ配信に際して、トラブルが起きると支部への配信ができなくなり研修が成立しなくなる点に配慮し、知財経営コンサルティング委員会キャラバン支援部会テレビ会議システム対策グループが、弁理士会事務局や各支部室の協力を得ながら事前の予行演習、当日のカメラやマイクの調整を行っている。

#### 4. 模擬コンサルティング研修

##### (1) 研修の進め方

クライアントを訪問支援するコンサルティングは、座学で得た知識やスキルだけでは太刀打ちできない。そこで、模擬コンサル研修では、座学研修で学んだことを実際のコンサルティングの場面でどのように実務に落とし込んでいくかを体験する。

グループワークがメインとなるので、受講者は5~6人のグループに分かれて島形のレイアウトで着席する。「レクチャー⇒グループディスカッション⇒発表⇒講評」という進め方であるため、座学と違い、会場ごとに独立してライブで行われる。会場あたり2名~4名の講師が付き、レクチャーや講評を行うほか、グループディスカッションが円滑に進むようサポートも行う。

座学研修では、受講者それぞれが「無言で、座って、聴く」ことが中心となるが、模擬コンサル研修は、受講者全員が発言し、他者の考えを聴き、議論し、そしてプレゼンテーションも行うという、アクティブなスタイルで進められる。コンサルティングにおいて必須である「発言する、聴く、議論する、プレゼンテーションする」ことを存分に体験できる。

尚、模擬コンサル研修の資料はこれまでの知財経営コンサルティング委員会の活動の粋を結集して、知財経営コンサルティング委員会キャラバン部会模擬コン

サルティング研修企画グループが作成した。特に、長年にわたり同委員会並びに実務においてコンサルティング経験を積んだ委員が中心となって作成しているので、受講者の期待を超える内容になっていると確信する。

講師（総勢20名以上）は、知財経営コンサルティング委員会が全て担当する。

##### (2) 第4回の概要

第4回は、まず島形に配置されたテーブルにグループごとに着席し、グループメンバー間で自己紹介することから始まる。本番のコンサルティングさながらに「発言する、聴く、議論する、プレゼンテーションする」を体験するための場づくりである。

続いて、コンサルティングの進め方に関する導入部分から始まり、仮想事例を用いて段階的にコンサルティングを進めていく。途中で、講師扮する仮想企業の社長に経営課題についてヒアリングを行う場面もある。より本物のコンサルティングに近づけるため、講師は「中小企業の社長さん」になりきっている。失礼な対応をすると怒られる可能性もあるのでご注意を。

第4回は、仮想企業へのヒアリングの後、経営課題を抽出するところで終了となる。

##### (3) 第5回の概要

第5回は、第4回で抽出した経営課題の見直しから始める。PESTやSWOT等のツールを実際に使用して、抽出した課題が適切であったか、他に抽出すべき課題が無いかな等を検討・確認していく。経営課題が的確であることを確認したら、次はいよいよ課題解決のための提案へと進む。この提案こそが、コンサルティングのアウトプットとなる。グループで検討した提案を発表し、その後講師からの講評、まとめて終了となる。

尚、これまでのところ、第1クールの模擬コンサル研修の講師陣からは、研修開催地によって特色のある議論が展開される点、及び受講者のバックグラウンドによってバラエティに富んだ意見が出される点が興味深い、という感想が寄せられている。

#### 5. まとめ

本研修は、「弁理士知財キャラバン活動を担う知財

コンサルティングのスキルを持った弁理士を多数育成し、支援能力を強化すること」を目的とし、そのために必要な知識とスキルを学ぶ座学研修と、座学で学んだ知識を実戦に落とし込むための模擬コンサル研修から構成される。受講者は、各回配布される分厚い資料を手に、正味4.5時間の研修を計5回受講することになる。盛りだくさんの研修であるが、この研修で、コンサルティングのマニュアルやガイドラインの様なものを提供するわけではない。そもそもコンサルティングとは、クライアントが100人いれば100通りの答えがあり、コンサルタントが100人いれば100通りの答えがあるという性質のものである。

コンサルティングができるようになるためには、この研修で学び、体験し、気づいたことを足掛かりとして、自身で考え、表現しながら研鑽を積むことが欠かせない。難しそうにも聞こえるが、第1クールを履修した皆さんは、既に、自身で考え、表現しながら研鑽を積まれている最中であろうと推測する。

最後に、本研修は、知財コンサルティングのスキルを持った弁理士を育成するためのものではあるが、研修カリキュラムの中には、通常の代理業務や相談業務

に活用できるものも多数ある。また、模擬コンサル研修は、他では経験できないユニークで中身の濃い研修であり、様々な気づきが得られるものと確信している。キャラバンの支援弁理士として中小企業に対するコンサルティングを望む方のみならず、今までコンサルティングに興味や縁がなかった方にも、本研修の受講をお勧めして結びとする。

(参考文献)

- 1) 日本弁理士会電子フォーラム 研修・セミナー 弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修 (2015/06/02 掲載)  
[https://www.jpaa-members.jp/index.php?page=1 & br\\_serial=9 & br\\_sub\\_serial=103 & sortOrder=0 & view\\_id=12028](https://www.jpaa-members.jp/index.php?page=1 & br_serial=9 & br_sub_serial=103 & sortOrder=0 & view_id=12028)
- 2) 日本弁理士会電子フォーラム 研修・セミナー 弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修 第2クール (2015/08/28 掲載)  
[https://www.jpaa-members.jp/index.php?page=1 & br\\_serial=9 & br\\_sub\\_serial=103 & sortOrder=0 & view\\_id=12120](https://www.jpaa-members.jp/index.php?page=1 & br_serial=9 & br_sub_serial=103 & sortOrder=0 & view_id=12120)

以上

(原稿受領 2015. 10. 16)

