

履修支援員となるための研修所感

会員 栗田 由貴子

要 約

本年度に実施された「弁理士知財キャラバン 履修支援員となるための研修（以下、「本研修」と略す）」の第1クールを受講した。受講者約500人という大規模な研修において大変僥越ではあるが、私の個人的な受講の感想を記してみたい。

目次

1. 受講の動機
2. 受講の感想
 - (1) 期待
 - (2) 混迷
 - (3) 奮起
3. まとめ

1. 受講の動機

本研修は、以下の3つの特色を有している。

- (1) 3回の座学と2回のグループワークとから構成され内容が密であること。
- (2) 全カリキュラム終了後、自身のクライアント等にコンサルティングを行い、その報告書を提出することで初めて履修支援員として認定されること。
- (3) 本研修に先駆けて弁理士会による知財キャラバン事業が立ち上げられ、知財キャラバンに要する費用は弁理士会が負担することで、中小企業に知財経営コンサルを気軽に受けてもらえる環境が整えられたこと。

つまり、弁理士のスキルアップと、知財経営コンサルの社会的浸透の活動とが並行して行われるのである。こんな好機を逃す手はない！というわけでワクワクした気持ちで本研修の受講を決心した。

2. 受講の感想

(1) 期待

研修初日、心構えや概論的な話から、特許庁における知財支援策として具体的なデータや制度の紹介、知財経営コンサルティングのスキルとして実用可能なフ

レームワークの紹介、そして経験談などの盛り沢山の講義が続き、いずれもが興味深く新鮮に感じた。知財経営コンサルには、経営の観点の知識や実用的なスキルとともに、経営者の心の中に潜在する問題を引き出し、経営者の要望（本音）を正しく把握するといった精神的活動が重要だと学ぶ。「愛される弁理士になること」「弁理士は、具体的内容から上位概念を導く力があり、これがコンサルに活かされること」などの言葉が非常に印象に残った。受講を決意したときのワクワク感を裏切らない期待通りの一日となった。

(2) 混迷

しかしである。第2回および第3回において、知財経営コンサルの本論に入り、一気に崖から突き落とされた心持となった。振り返ってみれば、雛がいきなり大空を見せられてぶるぶると震えたようなものであった。第2回にご講義下さった佐久間先生はコンサルのプロ中のプロである。有意義な内容を楽しくお話しいただき、非常に中身の濃いものであった。ただ自分がその内容を咀嚼できなかっただけである。咀嚼するためには、どれだけの時間と努力を費やせばいいのだろうか・・・

佐久間先生曰く。「経営者より経営のことが圧倒的に論理的に言語化できればコンサルタントになれる。」

弁理士である自分が経営のことなど語れる日が来るのであろうか。また語れる自分になるべく、精進できるのであろうか・・・

(3) 奮起

いよいよ第4回、第5回は、模擬コンサルティング

である。落ち込んだ気持ちのコンサルタントなんて誰も欲していないだろう、模擬とはいえ、クライアントに有用な論理を導き出せるよう尽力しよう、と気持ちを切り替える。本研修は5回のうち2回分が実践編（グループワーク）となっている。拙いスキルとはいえ、自分の頭で考えて自分の言葉で語ることは非常に学ぶことが多い。習ったばかりのフレームワークなども見様見真似で実践し、その利便性を体感することができた。また同じグループになったメンバーとディスカッションするとともに知財経営コンサルティング委員会の先生方のアドバイスを受けて思考を言語化していく作業は、独学では学べないダイナミックなインパクトを受けた。

3. まとめ

本研修の全5回を受講し、知財経営コンサルティングの難しさや課題とともに、その可能性および有用性を実感することができた。本研修を完了したからといって、いきなり経営論まで踏み込んだコンサルを実

行することは困難である。また知財経営コンサルと称して、出願ばかりを勧めれば、当然、クライアントからはコンサルとは名ばかりで出願誘導に過ぎないと敬遠されるであろう。しかし、経営者の気持ちに寄り添いつつ、経営者の希望や潜在意識を言語化し、その実現のために知財の果たすべき役割を論理的に説明することは自分でも可能であると感じた。経営の観点の示唆を行うことは今後の自分の課題である。まだまだ大空を飛べない雛であっても、自分の足で一步、一步、前進することはできる。知財経営コンサルに対する漠然とした期待や不安から、このように具体的な考えに至ることができたことは、本研修を受講した最大の収穫であった。

最後になりますが、本研修の実現にあたり、多くの関係者の方々、とりわけ知財経営コンサルティング委員会の先生方の多大なるご尽力に心から感謝申し上げます。

(原稿受領 2015. 10. 16)