

# 履修支援員となるための研修を受けた感想



会員 中村 希望<sup>※</sup>

## 要 約

この研修を受講することにより、知財経営コンサルティングを行うための第一歩を踏み出すことができました。受講しただけですぐに知財経営のコンサルティングが自動的にできるようになるわけではありません。受講者の今後の勉強や経験にかかっていることだと思しますので、日々、自己研鑽に励みたいと思います。

## 目次

1. 研修を受けようと思ったきっかけ
2. 研修で学んだこと
  - (1) コンサルティングとは何か
  - (2) コンサルティングの進め方
3. 今後の私の課題

## 1. 研修を受けようと思ったきっかけ

私は群馬県に所在する特許事務所に勤務しております。クライアントのほとんどが中小企業であり、相談に来られるのはほとんどが社長などの経営者です。当事務所では中小企業の社長が気軽に相談しやすい雰囲気で行われていると思います。

そのような中、弁理士知財キャラバンの支援員となるための研修を受けることにしたのは、自分の業務と知財コンサルタントの業務が重複する部分が大いと思ったからです。自分のクライアントのみならず、地元で開催されている無料発明相談会などで、さらに自分のアドバイスをプロフェッショナルなものにするには、知財経営に関する知識が欠かせないと思っていました。というのも、一介の雇われ弁理士にすぎない自分と、実際に経営に携わっておられる経営者では、経営に関する経験も知識も圧倒的な差があり、時にはその差の故に恥ずかしく感じることもあったからです。知っているように装い、その場を取り繕うこともできるかもしれませんが、上手に取り繕う器用さを持ち合わせていない私は、必死に知財知識でカバーして、その相談をやり過ごすことがありました。いつかはこの差を埋めたい、経営の知識がない故にドキッとする瞬間を減らしたい、と考えていましたが、忙しいことを言い訳にして、コンサルティングの勉強もできなかつ

たので、このセミナーを通して、その一歩を踏み出すことができたと思います。

## 2. 研修で学んだこと

### (1) コンサルティングとは何か

まず、このセミナーを受講して私が最も良かったと思ったのは、コンサルティングとは何か、ということが分かったことです。相談とコンサルティングの違いを理解できました。相談においては、問題に弁理士が正面から答えるだけでクライアントは満足します。一方、コンサルティングはクライアント自身が課題を分かっている場合が多いので、現状の事実情報から弁理士が経営課題を見つけ出し、それに知財戦略で答えていきます。その知財戦略が功を奏せばクライアントは満足し、クライアントからのさらなる信頼を得るでしょうが、その逆であれば悲惨です。

こういった点で考えると相談の方が格段に楽ですし、クライアントもすぐに自分の解決したい問題の解決策が呈示されるので満足感はやや高いと思います。一方、コンサルティングを行うためにはかなりの時間と労力が必要であると感じました。今、私が業務として行っている相談では、クライアントの本当の経営の現状を知ることはできていませんので、当然ながら、このままでは知財経営コンサルティングはできません。財務会計情報など挙げてもらうことはないでしょうし、依頼がなければ特許マップを作成することなどありません。中小企業は大企業とは異なり、同業他社の特許動向に敏感である会社は多くありません。知財

<sup>※</sup> 羽鳥国際特許商標事務所

にかけられる費用も異なりますので、特許調査をするのは新製品を出すときか、問題が起こった際、ということがほとんどだと思います。

これまでの私の仕事の進め方は、クライアントの当面的問題を解決してあげることだけでしたが、コンサルティングを行う場合は、もっとクライアントの内情に入り込んで、どのような情報を入手すれば良いかということを知れたことはこのセミナーを受講して良かった点の一つです。

私自身、これまで相談を受けながら感じていたこととして、この企業は隠れたある問題点がありそうだけれども、それを正そうとするために相談に来ていないので、その隠れた問題について指摘しても、クライアントに受け入れる余裕がない時がある、と思うことがありました。コンサルティングを受ける気持ちがクライアントになれば、いくら弁理士が提案しても当てはめることはしないでしょう。今後、自分のクライアントに対してコンサルティングを行う際、通常の相談を通じて、一定の感触がある企業から手始めに行ってみたいと思いました。

## (2) コンサルティングの進め方

このセミナーでは、事前情報収集、ヒアリング、現状分析、課題特定、戦略立案、再訪問、戦略提案、戦略実行、チェック、アクション、というコンサルティングの進め方について、講義がありました。1回目から3回目までの座学を受けている段階では、この内容を自分が実際に行うことができるだろうかと考えると、全く自信がなくなりました。しかし4回目、5回目に行われた模擬コンサルティングを受講して、他の弁理士と共にグループごとに分かれてコンサルティングに取り組んでみると、分析する材料が揃っていれば、ある程度の結論は導き出せるように思い、少しハードルが下がったように思います。コンサルティン

グとは言語化することだと、講義の中で講師の先生がおっしゃっていましたが、知財経営コンサルティングは“当たり前なこと”を言語化すれば良いのではないかと勝手に解釈しています。

## 3. 今後の私の課題

今回のセミナーを受けただけでは、私の勉強・経験不足故、知財戦略提案の立案の際に経営分析手法をどのように活用するのか、具体的な理解まで至りませんでした。今後の勉強や経験にかかっていることだと思いますので、日々、自己研鑽に励みたいと思います。

また、模擬コンサルティングをして感じたことですが、弁理士の強みとして主に知財戦略提案を行うことになると思うのですが、それだけでは経営課題を解決することはできないのではないかと感じました。というのも、模擬コンサルティングの事例が事業戦略の方向性に関して経営課題がある会社でした。私が所属していた班においては、知財戦略のみならず会社の内部組織の改革について戦略を提案することになりました。しかし、実際のコンサルティングにおいて、会社の内部組織改革についてクライアントに提案できるのか考えると、まず無理です。コンサルティングの経験もない私が、知財戦略提案を超えた事業戦略をすることはかなりのハードルの高さです。

以上を総合して考えると、今後、このキャラバン事業に参加させて頂く機会が訪れるなら、まずはコンサルティングに関して経験を積んだ先生方と同行させていただいて、先生方から生のコンサルティングを学びたいと思いました。

最後に、内容の濃い講義内容を作成して下さった知財コンサルティング委員会の皆様に敬意を表し、感想とさせていただきます。

(原稿受領 2015. 10. 16)