

特集《知財コンサルティング》

知財ビジネスアカデミーを受講して



会員 三品 岩男

要 約

知財ビジネスアカデミー（IPBA）は、研修所とは別に設けられた、弁理士のための研修機関である。研修所における研修とは異なる領域での研修、すなわち、弁理士の業務の広域化を支援するための研修を行っている。一方、授業法、知的基盤能力構築に関わる講座など、MOT 大学院では開講されていない特有のプログラムが多数用意されている。それらは、弁理士本来の業務にも役立つ。IPBA は有料講座であるにもかかわらず、リピータ化する受講生が多い。用意されている講座のいくつかを実際に受講した経験に基づいて、それらの講座における授業について、筆者の印象に基づいて紹介する。

1. はじめに

筆者は、某私立大学工学部において、100人以上の学生に対して「知的財産権」の講義を受け持っていて、何をどのように教えるべきかについて悩んでいた。そんなある日、日本弁理士会からのファックスを何気なく見たところ、「授業法基礎：大学で知財を教える人への必須科目」という見出しが目に入った。筆者は、知財ビジネスアカデミー（以下、IPBAと略記する）の存在を初めて知った。ここから、筆者のIPBA受講歴が始まった。

IPBAでは、授業法基礎に始まり、さまざまな講座を受講している。各講座は、事前課題を各自提出し、それをベースに受講生相互に、また、講師を交えて議論して、種々の事象を体験しつつ、お互いに学習する授業であった。素晴らしい先生方が講座を担当され、それぞれ熱心に指導して下さった。また、弁理士はもとより、ゲスト受講生を含めてさまざまな受講生の方と出会った。多くの受講生と、ゼミ受講中からゼミ後の飲み会まで親しく交流できた。事前課題は重かったが、授業はそれぞれおもしろく、満足のいくものであった。あまりにおもしろかったので、いわゆるリピータとなって、気がつくと、かなりの数の講座を受講してしまった。有料受講であるにも関わらず、受講生の多くがリピータになってしまうことが、IPBAの特徴を示す指標の一つかもしれない。

以下では、筆者のIPBA受講体験について述べるが、あくまでも、印象を主体として述べることとする。その理由は、IPBAの講座は、そのときの受講生と、その場の雰囲気とによって、得られるものが変わるからである。「講座を実践することにより講師、主催者側も学ぶ」ことになるという、IPBAの講座の互学互修（「互習」と表記する場合もある）⁽¹⁾という性質に依存するからである。また、講座の内容についても、絶えず改善される。その意味で、同じ講座を2回受けても、新たな学び、気づきを得ることができるといえる。

なお、以下の説明において授業科目名を「インタビュー」、「コンサルティング」、「コンセプトワーク」、「授業法基礎」、「プレゼンテーション」等のように、内容を表す表現で略記する。この理由は、講座名が、事情に応じて、年度により、少しずつ変わっていることによる。正確な名称は、IPBAの案内を参照していただきたい⁽²⁾。

2. 知財ビジネスアカデミー（IPBA）とは

IPBAについて、日本弁理士会のWebサイトのIPBAのページ⁽³⁾では、次のように述べている。

「知財推進計画の下、知財専門人材が拡充・増員され、弁理士も増員されている今、知的財産に関わるビジネス領域の最前線で、中心的に活動する“先導的弁理士”が切望されています。そこで、知財ビジネスア

カデミーでは、志を持った弁理士に加えて、知財を扱う専門性の高い非会員（ゲスト受講生）が集い、「互学互修」スタイル、つまり、互いに教えあい・学びあう場と機会を提供し、先導的弁理士の育成を行っています。

弁理士と他の知財専門人材が、刺激し合いながら議論を重ねることで、新たな知見に気づくとともに、知財人材の横断的ネットワークを構築することで、日々の業務をさらに発展させた新ビジネス領域への挑戦を手助けします。」

ところで、日本弁理士会は、IPBAの他に研修所を持っている⁽⁴⁾。IPBAは、この研修所とは別に設けられた、弁理士のための研修機関である。研修所とはどう異なるのかという疑問があるかもしれない。そこで、IPBAの特徴を紹介することにより、両者の違いを明確にする。また、MOTとの関係についても言及する。

(1) IPBA と研修所との比較

研修所は、弁理士の本来業務を中心として、弁理士の業務能力向上を目指している。弁理士の業務能力向上という広い意味では、IPBAは研修所と相似する。しかし、研修所は、主として、法改正、実務知識等について研修を行うが、IPBAは、知財をビジネスにどう活かすかについて学ぶ点、および、そのために必要な知的基盤能力の構築について学ぶという点で、内容的に相違する。

また、研修所では、原則的には、大学などで行われる講義のように講師が一方的に話すという、知識伝授型といわれる形式により講義が行われることが多い。いわば、コンテンツの提供を主体とする研修ということができる。これに対して、IPBAでは、定員が原則として20名以下という少人数で授業が行われる。例えば、事前課題のレポートなどについてグループ討論を行い、各グループで討論した、グループ毎のいずれかのメンバーのレポートを全体発表して、全体討論を行い、講師が補足的に講義を行う、という形式が採られる。この種の授業では、先生の講義を受動的に拝聴するという事は殆どなく、自ら課題に取り組み、それについて発表し、討論するという事を積極的に行うことで、受講生相互はもとより、受講生と講師とが相互に学び合うことになる。そもそも、コンテンツを得ることが主たる目的ではなく、プロセスを体験し、プロセスについて学ぶことが目的であることから、このような討論を伴う体験型の授業となる。

さらに、研修所の研修は原則として無料で受講できる。しかし、IPBAは、全講座が有料となっている。高いとお考えの方もいるであろう。しかし、セミナー会社が開催する少人数の経営セミナーなどの講座は、30万円から50万円という高額になる。それと比べると非常に安価であるといえる。

(2) IPBA と MOT との比較

IPBAはMOT（Management of Technology：技術経営）プログラムの代替になるか、一方、MOTプログラムで学ばば、IPBAで学ぶ必要はないか、という疑問が生じるであろう。筆者は、東京理科大学（以下、理大と略記する）専門職大学院のMOT専攻⁽⁵⁾において学んだ（以下、理大MOTと略記する）。また、IPBAでは10講座以上学んでいる。その経験から、筆者の個人的見解を述べると、「IPBAはMOTの代替にはならない」、また、「MOTで学び、かつ、IPBAで学ぶことに意味がある」、ということになる。

MOTとはどのようなものかということをも簡単に示すため、前述した理大MOTの教育理念を引用する。なお、理大MOTの他に多くのMOT大学院、MOTプログラムが存在する。しかし、筆者が他のMOTについては内容を知らないため、多少の偏りがあり得ることを承知の上で、ここでは、理大MOTと対比する。

理大MOTにおいては、「これまで科学技術は、人々の生活を豊かにし、経済社会の発展に寄与してきました。

しかし、いま我が国では、科学技術が産業の競争力に結びつかないという問題に直面しています。欧米の技術や発想を改良研究するという、これまでのキャッチアップ型を脱却し、萌芽的研究を製品化し、新事業や新市場を創出することが求められているのです。

そこで、東京理科大学はこれまでに築き上げた科学技術研究を通じて得られる成果を基礎に、技術開発から市場化へのプロセスにおける一連のイノベーションを担う人材の育成を目指します。」⁽⁶⁾とある。

前述したIPBAの理念と理大MOTの理念とを比較すると、一見、異なっているように見える。すなわち、IPBAでは、「知的財産に関わるビジネス領域の最前線で、中心的に活動する“先導的弁理士”が切望されています。」とある。一方、理大MOTでは、「技術開発から市場化へのプロセスにおける一連のイノベーションを担う人材の育成を目指します。」とある。IPBAでは、明記されていないが、「知的財産に関わるビジネ

ス領域の最前線」とあるビジネス領域には、イノベーションが行われる領域を含むと考えても誤りではなかろう。従って、IPBAと理大MOTは、それぞれが提供する講義等の内容がイノベーションに関わるであろうという点で、相似するものといえる。

一方、講義内容とイノベーションとの関わり方においてIPBAとMOTとは相違がある。IPBAでは、知財の観点からイノベーションに関わる。一方、MOTではイノベーションそのものに関わる。例えば、第1に、IPBAは、その名の示すとおり、そもそも知財をビジネス(事業・経営)にどう活かすかについて学ぶが、MOTは、知財について直接的には関係しない。第2に、IPBAは弁理士を主たる受講生としている一方、MOTは、社会人一般を対象とし⁽⁷⁾、弁理士を主たる受講生としてはいない⁽⁸⁾。

他方、授業の形態はどうであろうか。IPBAについては既に述べたので、ここでは、理大MOTの授業形態について触れて、比較を試みる。MOTでは、記憶をたどってみると、次のような形式の授業があった。

- (a) 教員が一方的に講義する形式(ごく少数の科目)
- (b) 教員が、学生に対して、講義中に絶えず質問を投げかけて、質問に対する学生の応答に、さらに、他の学生に意見を述べさせて、議論を誘発するように講義を進める形式
- (c) 講義の中で課題を提示してグループ討議をさせて、発表させ、全体討論を行う形式
- (d) 事前課題について、学生に発表させ、それについて、討論するという形式
- (e) 授業と並行して、グループ課題を課し、課外活動として各グループが自主的に行い、授業において、経過および最終結果を発表させ、それらについて全体討論を行うという形式

以上の形式を、IPBAと比較すると、IPBAの授業では、(d)の形式の授業を基本に、一部に(b)の形式を含めるという点に特徴がある。

筆者は、理大MOTにおいて、前述したような多様な形式の授業を受けていたので、IPBAの授業形式については、それほど違和感はなかった。ただし、「授業法」講座の授業形式は、講述するように別格であった。

3. IPBAにおいて受講した講座の印象

以下に、筆者が受講した、IPBAの各講座の中から

いくつかを選んで、受講した際の印象について述べる。ただし、以下に述べることはあくまでも印象であって、正確な再現ではないことをお断りしておく。従って、講座の選択も印象が強かったものという主観的な基準に基づく。講座の内容の適否を示すものではない。講座の内容の適否は、各受講生が自分にとって何を学べたかという観点で個別に判断することである。

3.1 授業法(基礎)、授業法(基礎拡充)

授業法については、基礎編と基礎拡充編とを受講した。まず、授業法(基礎)について述べる。

(1) 授業法(基礎)：妹尾堅一郎先生、北村士朗先生

授業法(基礎)は、妹尾堅一郎先生と北村士朗先生という、教育のプロフェッショナルによる、それ自身、他に類を見ない画期的な授業法により学ぶことができる講座である。この講座は、現在、唯一、このIPBAにおいてのみ開講されているようである。弁理士がこの授業法を受ける機会に恵まれていることは、本当に素晴らしいことといえる。

この講座は、前述したように、筆者がIPBAを知るきっかけとなった記念すべき講座でもある。それまで、このような授業形式を経験したことがなかった点でも、驚きであった。その後を受講したどの講座よりも、準備が大変であり、また、精神的にもきつかった。精神的にきつかったと感じたのは、筆者だけではない。多くの受講生が同様の経験をしている。しかし、それだけに、得られたものも大きかったといえる。なぜ、精神的にきつくと感じられた講座であったのか。その理由は、この授業法(基礎)の授業の形式に関わっている。

授業法基礎の最近の想定は、経営学部の学生に知財を教えるということになっている⁽⁹⁾。筆者が受講した2005年度のプレコースでは、アキバ大学理工学部3、4年生を対象として知財概論を教えるという想定であった。筆者の場合は、そのとき、既に、某大学の工学部4年生を対象として「知的財産権」について教えていたので、授業の想定と現実とが合っていた。

この授業法(基礎)では、講師(妹尾先生、北村先生)と、受講生と、さらに、学生役の学生(7から8人くらい)とが、教室に在席しているという、通常の授業では考えられない構成となっている。受講生は、一人一人、講師および学生の前で、あたかも教室で話すかのように、与えられた課題に関する事項を、講義するように話をし、それに対して学生から率直な評価を

受け、さらに、講師の先生から講評を受ける、ということを経験するのである。

授業法（基礎）において、まず、鍛えられたことは、「なぜ知財を教えるのか」をよく考えるという点である。通常、教員であれば、「何を教えるのか」、および、「どのように教えるのか」については、考えるであろう。しかし、「なぜ」については、必ずしも十分に考えられてはいない。授業法の授業において、この点を、まず、思い知らされることになる。

さて、授業法（基礎）の圧巻は、一人、10分から15分程度の模擬講義を行って、学生からの評価を受ける場面である。学生は、遠慮会釈無く、問題点を指摘してくる。例えば、「早口で何を言っているのかわからない」「原稿の棒読みはやめて欲しい」「スライドの文字が小さくて見えない」「内容がつまらない」「レベルが低すぎる」「レベルが高すぎる」「そのような話し方では眠くなる」「友人に受講することを勧められない」などなど、多くの問題点を鋭く指摘する。また、受講態度についても、退屈そうな態度を示すこと、眠そうな態度を示すこともあった⁽¹⁰⁾。

このような形式の授業を受けると、筆者を含めて、多くの受講生がなにがしかの精神的なショックを受ける。しかし、学生役の学生は本音を語っているのである。この点が重要である。

筆者の経験によると、大学での講義について、学生は、教員による学生に対する成績評価に配慮してか、このような辛辣な評価は表には出さない。つまり、アンケートなどで質問しても、また、自由に感想を書かせても、学生は辛辣な評価は書かない。従って、普段の授業について、教員の教え方についての問題点が分かりにくい状況のまま、毎年、講義が続けられることになる。すなわち、改善されない授業が続けられるということになる。これは、学生にとって、また、教員本人にとっても不幸なことである。

授業法（基礎）では、受講生全員について、教え方の問題点をあからさまにして、受講生に、自らの授業の仕方の癖を気づかせ、それをどのように修正するかについて、他の受講生と共に考えるように、しむけられる。それにより、受講生が互いに教え方の問題点を客観的に知り、その修正の仕方を共に考えることによって、相互に学び合うことになる。まさに、互学互修である。

また、この授業法（基礎）においては、「教え方を

学ぶ」というより、「学ばせ方を学ぶ」というコンセプトが根底にある。つまり、受講生は、例えば、模擬授業を行うことにより、学びとは何かという「学びの本質」を体験的に学ぶことになる。

この授業法（基礎）の最近の名称「知財講師育成ワークショップ（授業法基礎）」が示すとおり、まさに、知財を教えるあらゆる場面において役に立つ。例えば、企業の知財部員の研修、技術者の知財研修、地域のセミナーなど、さまざまな場面において、授業法の受講経験が活かってくる。例えば、筆者の場合についていえば、学生に対して、自信を持って話をするようになった。また、企業研修についても、最近は、知識伝授型から互学互修型に移行しつつある。

なお、授業法（基礎）の受講修了者の中から、大学・大学院・専門職大学院において、知財について講義する、教授、客員教授、非常勤講師等の教員が輩出されている。例えば、2008年度から始まった放送大学の面接授業の講師も、全員が本講座の修了生である⁽¹¹⁾。また、現職の大学・大学院教員も受講していた。さらに、地域の知財教育、企業での知財教育に携わっている受講生も少なくない。このように、授業法（基礎）は、後述する基礎拡充編を含めて、知財人財育成に携わる人財を継続して輩出している点、および、現職教員を磨いている点で、特筆に値する。

(2) 授業法（基礎拡充）：妹尾堅一郎先生

授業法（基礎拡充）は、07年度後期後半に開講された、授業法（基礎）修了者を対象とした講座である。「基礎拡充」とした理由は、この上に中級編があるという想定である⁽¹²⁾。つまり、筆者が受けたゼミは中級の前段という位置づけになる。奥が深いということか。ところで、この講座では、基礎編とは異なり、学生役の学生は同席しなかった。その事実を知って、ほっとした受講生も少なからずいた。筆者もその一人である。

この基礎拡充編では、授業についての講義を受けた。授業にはさまざまな形態があること、工夫することによって、学生との間でインタラクティブな授業ができること、実務家教員の陥りやすい罠など、多くの事項について学んだ。また、ケースメソッド、ワークショップ、セミナー等のさまざまな授業形式について体験的に学んだ。例えば、ケースメソッド方式の授業の仕方について、実際に体験することにより学ぶ形式による授業が行われた。また、慶応MBAで行われているケー

スメソッドを収録したDVD再生による授業風景を視聴して、慶応での授業の雰囲気を味わった。

この基礎拡充編の修了後、2006年度授業法基礎受講生を中心として、京都での自主合宿勉強会が行われ、妹尾先生にも特別にご参加いただいて、ご指導を受けることができた。深夜まで活発な討論が行われ、充実した勉強会であったことを附記する。

3.2 インタビュー、プレゼンテーション、コンセプトワーク (基礎)

インタビュー、プレゼンテーション、コンセプトワークの各基礎講座は、コンサルタントとしての知的基盤能力を構築するための講座である。しかし、これらの講座は、弁理士の本業での知的基盤能力向上にも役立つことはいままでのない。とりわけ、インタビューとプレゼンテーションとは、学んだことがすぐに実践に使えるという、実用的な講座である。コンセプトワークは、他のすべての講座の基盤となりうる講座である。このコンセプトワークも、弁理士の本業に役立つ。例えば、クレームを起案する際、明細書の作成等において役立つ。

(1) インタビュー：妹尾堅一郎先生、北野正人先生

この講座は、「インタビューの達人にインタビューをしてインタビューの仕方を学ぶ」というコンセプトの下に開講された。まずは、受講生各人が他の受講生にインタビューして、その受講生を紹介することから始まった。また、各回、雑誌編集者、知財専門弁護士、企業知財部員、TOL関係者、カウンセラー等の、種々の分野のインタビューの達人がゲスト講師として招かれた。

お招きしたインタビューの達人に、グループ単位でインタビューをして、インタビューの仕方について学んだ。しかし、ゲストの方の話がおもしろいため、ついつい、与えられた課題である「インタビューの仕方」から外れて、そのゲストの方の仕事についてインタビューをしてしまうという愚を、何度も犯してしまい、講師の妹尾先生にお目玉をちょうだいする羽目となった。

このインタビューゼミで、妹尾先生、北野先生およびゲスト講師の方々によるコメントを記録したところ、貴重な情報が得られた。この記録を基に、自主ゼミが立ち上げられている。自主ゼミは、現在のところ、どのようにゼミを行うかについて検討するための飲み会を頻繁に行っている。ただし、「飲み会のみかい？」

といわれそうな状況ではある。

(2) プレゼンテーション：妹尾堅一郎先生、佐川健太郎先生

プレゼンテーション能力は、依頼者に説明する際、セミナーを行う際、講義を行う際、必ず必要となる基盤能力である。従って、弁理士は、誰もが当然にできているもの、と思い込みがちである。しかし、現実には甘くはない。この講座において、課題についてプレゼンテーションを行うことによって、「効果的なプレゼンテーション」ができていない、ということ、思い知らされる。いかに内容が優れていても、相手に伝わらなければ意味がない。

プレゼンテーションは、パワーポイントでスライドを作成して、発表することだけではない。文書による発表も含まれる。従って、日常的にプレゼンテーションを行うことが多い弁理士の必須科目ということがいえる。

この講座では、さまざまな課題についてプレゼンテーションを実際に行って、受講生相互による問題の指摘と、講師による講評とが行われ、何度も直すことにより、プレゼンテーションのなんたるかを掴むことができるようになっていく。

プレゼンテーション講座では、「伝えるべきメッセージを考え、そのメッセージをどのような論理で伝えるのかを考え、最後に、どう表現するかを考える」ことが大切であると、プレゼンテーションの実践を行う度に、繰り返し指導された。教えられていることはシンプルな原則そのものであるが、それを具体的にプレゼンテーションに活かすことは容易ではない。講座で何度も繰り返して体験することにより身につけることになる。

筆者は、スライドに洒落を書き込んでプレゼンテーションを行った。しかし、それに対して、聴衆が引いてしまうという注意を受けた。以後、スライドには、書き込まず、口頭で言うようにしている。もっとも、このような注意を受けるのは、筆者だけかもしれない。

筆者は、受講後、授業用スライド、セミナー用スライド、講座の事前課題用スライドを作成する際、いつも、「メッセージ、論理、表現」を気にしつつ作成している。学び甲斐のある講座であった。

(3) コンセプトワーク：妹尾堅一郎先生

この講座は、いつも満員となる人気講座である。他の講座での受講生間の会話に、「コンセプトワーク受

けた？」ということが話題となるくらい、興味を持つ方が多く、また、受講修了者が、いわゆる口コミで未受講生に受講を勧めている講座でもある。

コンセプトは、製品の企画、開発、宣伝などでよく使われる用語である。しかし、それに限られない。コンセプトワークは、複雑な事象を「ひとこと」で表現したり、別の観点での概念に変換したり、内容の相違点、共通点等について、さまざまな概念セットにより、それぞれ概念化して整理する場合に必要なもの。このために求められる能力が、コンセプトワーク力ということになる。

例えば、インタビューする際に、相手の話をよく聴いて、「あなたのお話は要するに〇〇ということですね」というように、聴き手としての理解を表現して、話し手に確認を求め、話を先に進めることが行われる。この「〇〇ということですね」という表現は、話し手から聴き取った話の内容を、概念セットを用いて概念化したということになる。これは、発明者に対するインタビューでもよく生じることである。このような概念操作は、まさにコンセプトワークである。逆に、自分のメッセージを聴き手に伝えるために、どう表現するかの概念化の操作も、コンセプトワークである。

さらに、コンサルティングの現場で、探索される多くの論点について、どのような観点で、どのような問題としてみるか、について表現する際にも、概念の操作が行われる。これもコンセプトワークである。

コンセプトワーク講座では、このようなコンセプトワークを円滑に行うための力、すなわち、コンセプトワーク力を向上させるため、さまざまな事前課題が課される。他の講座と異なる点は、課題について、概念セットがなかなか浮かんでこないため、締め切りまで悩み続けることが多い点である。苦しい思いをすることになる。しかし、ふと思いついたときに、ちょっとした達成感を味わうことができ、楽しい。

このコンセプトワーク力向上については、ある程度、場数を踏む必要があると感じた。可能であれば、再度、ゼミを受講したいが、いつも希望者が多いため、ままならない。

3.3 知財コンサル（基礎）、知財コンサル（方法論解説・演習）、事業戦略と知財マネジメント（基礎）

知財コンサル（基礎）は、授業法（基礎）と並ぶ、IPBAの基本科目である。知財コンサル（方法論解説・演習）では、知財コンサル（基礎）の受講を前提として、

コンサルティングの方法論について学ぶ。また、事業戦略と知財マネジメント（基礎）は、事業から知財のあり方を学ぶものである。

(1) 知財コンサル（基礎）：妹尾堅一郎先生

知財コンサル基礎の講座では、次の事項を目的としていた。

- ・コンサルティングとは何かを理解する。
 - ・知財コンサルティングの素地を身につける。
 - ・問題設定能力を身につける。
- また、学習形態としては、次のように行われた。
- ・学習の仕方は、一般的な仮説検証型ではなく、探索学習型とする。
 - ・事前課題が毎回出るので、必ず提出すること。
 - ・教科書として俗称青本というSSM（ソフトシステムズ方法論）のテキストを用いる⁽¹³⁾。

講座の授業では、「コンサルタントとは何か」から始まって、具体的にさまざまな事前課題に取り組んで、コンサルのあり方の基本を学んだ。例えば、「問題解決の問題の本質に関わる寓話」を創作することによって、問題とみるべき状況がどう現れるのか、それをどう解決に導くのか、について、自らストーリーを作ることにより、問題の本質をどうやって探るかを体験的に学んだ。

回数が進めば、分かってくるのかと思っていたが、回が進むほどに、深みにはまっていくような気がしてきた。しかし、毎回課題に苦しみながらも、得難い体験をした。

この講座については、2006年度に受講された方々が自主勉強会を結成されていた。ゼミ修了後、筆者も、この自主ゼミに参加した。

(2) 知財コンサル（方法論解説・演習）：妹尾堅一郎先生

この講座は、前述した自主ゼミにおいて、SSMについてもっと理論的な勉強がしたいという声があり、その声に妹尾先生が応えて下さったことに始まる。

この講座では、SSMが誕生するまでの考え方の変遷、SSMの哲学的背景など、理論的な講義と、SSMを自分たちの問題に適用して、論点の探索、モデルの構築などの演習を実際に行って、体験的に学んでいる。

例えば、企業の組織のあり方、開発をどう行うか、個人的な問題の解決など、受講生がさまざまな問題にSSMを使って取り組んでいる。事前課題のレポートを提出し、妹尾先生の講義を聴き、それを基に、レポー

トをレビューして新たにレポート作成するということを、繰り返している。おもしろいことに、レポートをレビューするたびに、何となく何かが分かってくるような気がする。その結果、レポートを書き直すことになる。

筆者は、「専門職大学院で行うべき知財の授業の仕方をどうするか」ということを問題的状況として取り組んでいる。その結果を実際の授業にぶつけてみるつもりだ。

この講座が修了すると、再び、先の自主ゼミが再開される。

(3) 事業戦略と知財マネジメント（基礎）：妹尾堅一郎先生

この講座は、技術と法律（知財関連法）に強い弁理士から、技術、法律、経営に強い弁理士という位置づけとなるために開講された講座である。知財は、事業戦略と密接に関係する。そして、事業をふまえて、知財マネジメントを行う必要があることを学ぶ。

この講座では、事業と知財との関わりについて、各受講生が事前課題を発表することで互いに学び合う。今回の講座では、何人かの受講生が製薬業界に関係していたため、製薬業界の特有な事情が事業戦略と知財マネジメントを特徴付けていることが分かり、大変勉強になった。

また、この講座では、事業のリスクをミニマムにするため、また、チャンスマキシマムとするためという観点から知財マネジメントをどう見るかという点について、事前課題に取り組み、発表することで学び合った。

3.4 知財ビジネス交渉学（基礎）、知財ビジネス交渉学（中級）

これらの科目は、知財に関するさまざまな交渉をどのように進めるかについて学ぶ。学び方は、ケースを使い、その中に登場する交渉当事者のいずれかの人物の役割を割り当てられて、各人が割り当てられた人物の役割を演じることで、交渉を模擬的に学ぶという特徴がある。

(1) 知財ビジネス交渉学（基礎）：田村次朗先生、隅田浩司先生

まず、田村先生から交渉学の基本について講義を受けた。交渉について「交渉学」として教えられている大学がまだ少ないが、基礎を学ぶことが大事であることが強調された。そして、交渉では、解決を創造する

能力と、相手の考え方を把握して、どう対応するかについて論理的に考えて、よりよい解決に導くということが大切であることを学んだ。

この講座は、土曜日に集中して行われた。それは、割り当てられた役割になりきって交渉を行うため、模擬とはいえ、実際に何回もの交渉を行うため、時間を要するからである。いずれも、独りで、また、仲間で、割り当てられた役割について準備し、相手の出方に応じて、こちらの出方を考えるという体験をした。大変疲れるが、おもしろい講座であった。

交渉学では、交渉当事者のいずれかの役が各人に割り当てられ、当事者共通の情報、当事者の一方の情報、および、割り当てられた役についての固有の情報が記載された資料を、あらかじめ渡される。資料を、当日までに読み込んで、どのように交渉するかについて、各自の役割を理解しておく。当日、資料で得た情報を基に、割り当てられた役割に応じて、グループ内での準備作業、予備交渉、本交渉と、実際さながらの交渉を行って、その後、互いに意見を述べ合うという、実践そのものであった。昼休みも、先生からは休むようにいわれたが、結局は、当事者の一方で集まって食事するという事になっていた。

なお、基礎編、応用編の両者共、特別の事前課題はないが、割り当てられたケースの資料を読み込んでおく必要がある。ケースの内容については、公開しないことになっているので、述べないこととする。

(2) 知財ビジネス交渉学（応用編）：田村次朗先生、一色正彦先生、高槻亮輔先生、隅田浩司先生

基礎では、交渉の内容は必ずしも知財ということではなかったが、中級編では、知財に絡むものが選ばれ、実際の案件を基に書かれたであろう、リアルなケースとなっていた。

ケースでは、事案の経緯、当事者双方の人間関係および利害関係が複雑に設定され、しかも、人物像に曖昧さが残されていた。その上、その曖昧さに、その役割を演じる受講生の人間性が加わって、相手どころか味方の各人の考え方ですらなかなか読めず、苦労させられた。つまり、模擬交渉とはいえ、かなり現実感があったということになる。

交渉が終わってから、それぞれの役割での考え方を、議論する段階になって、実は、敵対的と考えていた人物が、意外にも協力しようと考えていたということが分かるなど、模擬とはいえ、大変、貴重な体験をした。

おそらく、先生方も、我々の交渉がどうなることか、はらはらされていたのではなかろうか。

応用編は、基礎編に比べて、事案が複雑で、一段と困難な交渉を行う。そのため、ケースの分量も多い。従って、十分な読み込みをしていかないと、自分の役割を演ずることが難しくなる。なお、当日かなり疲労するので、直前に徹夜でケースを読むことはお勧めしない。

4. おわりに

以上に述べた講座は、筆者が受けたすべてではない。このほかにもあるが、特に印象の深いものを挙げた。おそらく、他の受講生の方であれば、異なった印象をお持ちであろう。

一ついえることは、多様な講座を受講するうちに、それらが相乗効果を持つようになるということだ。これは、MOTにおいて学んだときもそうであった。また、IPBAの受講によって、多くの仲間と知り合った。IPBAでは、弁理士の他、ゲスト受講生として、企業の知財部員、企業の研究者、リエゾン関係者、TLO関係者、大学教員、特許庁審査官などの多彩な方々が授業に参加され、議論に厚みを加えていた。このようなゲスト受講生を交えて、事業、マーケティング等を含めた議論を行うことは、知的財産推進計画2008でも、日本弁理士会にそのような研修を行うべきことが促されていることから⁽¹⁴⁾、IPBAは、内容的にも、授業法的にも、推進計画の人材育成の考え方を先取りしていたといえる。

IPBAの授業が終わった後は、通常、22時頃になることが多いが、有志で飲み会に行くことが多かった。これも授業を補完する大切な時間であった。

まだ、IPBAを受講したことのない皆様には、思い切って、受講することをお勧めする。基礎編を修了した方を対象とする講座以外であれば、どの講座から始めても差し支えない。例えば、実務に近い、インタビュー、プレゼンテーションが入りやすいかもしれない。教員をされている方、企業研修を受け持たれている方、これからそのような機会があり得る方であれば、まずは、授業法基礎を受講されることをお勧めする。

時間的に全回出席が困難な場合、一部の回のみ出席することも可能である。

注

- (1) 妹尾堅一郎著、CIEC編「[互学互習] モデルの概要と可能性」学びとコンピュータハンドブック、pp318-321、東京電機大学出版局、2008年では、「互習」が使われている。
- (2) 日本弁理士会、<http://www.ipba-jpaa.jp/>
- (3) 前掲2参照
- (4) 日本弁理士会研修所、http://www.jpaa.or.jp/about_us/organization/affiliation/training/
- (5) 東京理科大学専門職大学院総合科学技術経営研究科総合科学技術経営専攻（MOT専攻）
- (6) 東京理科大学専門職大学院総合科学技術経営専攻（MOT専攻）、<http://most.tus.ac.jp/mot/>
- (7) 理大MOTの場合、社会人のみを受け入れているが、学部新卒者を受け入れるMOTも存在する。
- (8) 理大MOTの場合、1期生から3期生として計7名の弁理士が修了している。
- (9) 「知財講師育成ワークショップ（授業法基礎）」～ビジネスパーソンや経営学部生に、どう知財マネジメントを学ばせるか～、<https://www.ipba-jpaa.jp/courses/>
- (10) 後に知ったのだが、悪い授業態度を示すことを含めて、率直に批判することについて、学生は講師から指示されていたとのこと。
- (11) IPBA2008年度後期海王「知財講師育成ワークショップ（授業法基礎）」概要・ねらい <https://www.ipba-jpaa.jp/courses/detail/16>
- (12) 中級編は、2008年度後期現在、まだ開講されていない。基礎拡充編が何回か開講され、受講生がたまった時点で開講されるものと思われる。
- (13) ピーター・チェックランド、ジム・スクールズ著、妹尾堅一郎監訳「ソフト・システムズ方法論」、有斐閣、1994年
- (14) 知的財産戦略本部「知的財産推進計画2008」, 「総合アドバイザー型の弁理士を育成する」, 2008年6月18日, p.110において、「2008年度から、企業部員を交えて議論し合う研修や企業の経営・事業戦略に接する機会などを通じて、コンサルティングやマーケティング、知財戦略策定等を含めた知的創造サイクルの全般にわたった総合アドバイザー型の弁理士を多数育成するよう日本弁理士会に促す。」とある。

(原稿受領 2008. 9. 8)