



企業知財部員海外子会社出向記

前職での企業（電機メーカー）勤務のうちの数年間（2014年4月～2020年10月）に海外赴任の貴重な機会を得ました。一企業知財部員の海外出向の経験談をご紹介します。

1. 知財部門の立ち上げ

海外子会社への出向の目的は、米国西海岸にあったR&D拠点での知財部門の立ち上げでした。出向当時、当R&D拠点では知財担当者が在籍しておりませんでした。技術開発が活発に行われ、特許出願や他社特許侵害回避等の知財活動を進める必要があり、日本の本社の知財部門から出向することになりました。近郊に他の日本企業の進出がない地域で、異国での生活を堪能しやすい環境でした。ご近所や子供の幼稚園・学校の保護者の方達を中心に、地域の人達にとっても仲良くしていただけました。

2. 啓蒙活動

これまで知財活動が進んでいなかったの、各国から集まった様々なバックグラウンドの技術者の中には、知財に関する知識や理解が不十分な人もおりました。また、特にソフトウェアについて、新しい技術はそもそも独占すべきではないという思いを持つ技術者もあり、知財活動の必要性を理解してもらう必要がありました。

そこで、定期的に社内でのセミナーを開催し、基本的なところから知識を共有することから始めました。特に特許の具体例を知りたいという要望が強かったので、自社の事業分野に近い技術に関する事例や、事業分野に限らず話題の製品や技術に関する事例等、興味

を持ってもらえそうな内容を中心に紹介し、徐々に理解を深めてもらいました。

3. 経費削減の工夫

米国代理人費用は予想以上に高額で、本社からの要請に応えるべく代理人費用削減に努めました。小規模の法律事務所も含め声をかけ、応じてもらえた事務所と交渉を進めました。

交渉による削減だけでは限界を感じていたところ、機械学習モデル等を駆使して明細書を半自動で作成する会社／事務所が徐々に存在感を増してきた頃と重なり、試験的に利用もしました。弁理士業務は人工知能に代替えられるおそれのある業種と言われている中、その一端を垣間見ることができる貴重な経験となりました。

4. 知財実務の学びの機会

法律事務所や各団体を中心に各地でセミナーやウェビナーが開催されており、可能な限り参加するようにしました。

対面で参加した際には、各事務所や企業から参加されている方達と交流できました。非常に経験がある優れた方が多く、いつも刺激を与えられました。他の日本企業の知財部から出向されている方達と知り合うこともでき、相談や情報共有をすることができました。

USPTOが主催するセミナーやウェビナーは実務にすぐに活かすことができる内容のものも多く、特に積極的に参加しました。出向後しばらくして、在籍していたオフィスから1～2時間のところにUSPTOのSilicon Valley

Regional Officeが開設され、審査官向けと同じ内容のトレーニングが一般向けにも開催されておりました。また、審査官と同じ調査ツールを使用できる端末も用意されており、審査官のSearch Historyと同様の調査を再現することも可能で感銘を受けました。また、現役の審査官とお話することもでき、USPTOは出願人との距離が比較的近いという印象を受けました。中でもStakeholder Training on Examination Practice and Procedure (STEPP)では、新任の審査官向けのトレーニングの一部を数日間に亘って実施してもらえ、講師を務める審査官の方達の本音も含め多くの気付きを得ることができました。



USPTO Silicon Valley Officeの一般向け調査端末

5. 出向を振り返って

出向まで、旅行や出張以外に海外経験がなく、実は英語がほぼ話すことができないままでの出向でした。現地では、言語だけでなく価値観や考え方の違い等に起因してお互いの理解が進まないことも多く、苦労の連続でしたが、気持ちを切り替えて翌日また仕事に向かうことができたのは、周囲の技術者の方達と共に知財活動を何とか進めたいという気持ちが強かったからだと思います。また、うまくいかないことが多い中でも、自分の仕事を喜んでくれる技術者がおり、皆、大変友好的で日々楽しく仕事できたからとも思います。さらに、西海岸の快適な気候、澄んだ青空が

気持ちをポジティブにさせてくれたと思います。

英語はあまり上達しませんでした。異文化の方とお話するのはとても楽しかったです。英語でのコミュニケーション能力は高ければ高いほど良いとは思いますが、日本人に限らず周囲の各国から移住され活躍されている人達の様子から、英語力よりも、伝える内容が重要だと再認識したことがよくありました。英語でうまく話せなくても技術力が高い人、画期的なアイデアを出せる人、的確なビジネス判断ができる人等が活躍されている印象でした。

出向前の企業の国内拠点に帰任した後、自分の国内外での経験を別の環境で活かすことができるのではないかと考え現在の代理人という立場に転職しました。オフィスは国内ですが、海外関連案件も少しずつ担当してきており、現地代理人とのコミュニケーションや、海外進出を検討されるお客様からのご相談において、出向での経験も徐々に活かすことができてきております。また、出向中に知り合った米国の専門家とは、お互いに実務について助け合うこともあります。経験豊富で実務が非常によくできるだけでなく、人柄も優れ包容力があり、向上心が高く努力を惜しまない彼らには、国は違ってもこんな実務家になりたいと夢を持たせてもらいました。その思いを忘れず、少しでも近づくことができるように日々精進していきたいと思えます。

筆者紹介

三崎 伸吾

電機メーカー知財部等を経て、2022年より法律事務所勤務。2022年弁理士登録。専門は特許。特許出願・権利化のほか、鑑定、戦略立案サポート等に従事。