



グローバル知財人財育成の最後の1ピース—プレゼンスキル

Yasuko TANAKA

田中康子

エスキューブ株式会社 代表取締役, エスキューブ国際特許事務所 代表・弁理士,
東京農工大学大学院 非常勤講師



はじめに

知財の経営への活用や知財ガバナンスの重要性が広く認識されるようになり、知財人財にも脚光が当たるようになった。企業や大学は知財人財の育成に力を入れ、多くの知財人（知財の仕事をする人）が研修や勉強会に参加して研鑽を重ねている。知財部門と経営層や他部門とのコミュニケーションの機会も増えているようだ。

一方で、「知財部門の話はわかりにくい」という話を耳にする。筆者も過去にこのような指摘を受けた。ニッチで専門的な知財の仕事をしていると、普通の人にとって説明すればよいかわからなくなるのだ。とすると、知財人が熱心に勉強しても、この課題を解決しないと知財経営や知財ガバナンスに貢献するグローバル知財人財にはなれないのではないだろうか？

そこで本稿では、筆者が企業知財部での勤務経験を通して得た、「知財部門の話はわかりにくい」という課題をプレゼンスキルが解決するという気付きを基に、「グローバル知財人財育成の最後の1ピース—プレゼンスキル」と題して私見を述べてみようと思う。

企業知財部での勤務

1990年に帝人の知的財産部に配属されて以来35年知財の仕事をしている。知財志望だったわけではなく仕事に面白味も感じないまま、数年で退職するだろうと思い何となく過ごしていた。ところが帝人の知財部は半分が女性（総合職8名含）で女性管理職もいるという、当時の日本企業としては抜群に働きやすい職場で、心地良さに甘えているうちに月日が過ぎた。そのうち他社へ特許侵害の警告状を送ったり、海外のカウンターパートとのやりとりを経験するようになると仕事が面白くなってきた。日本企業であっても海外で特許等を取得するので知財の仕事はグローバル。米国での1ヵ月間の特許研修や米国特許庁（USPTO）での審

査官面談等海外出張の機会もいただいた。その経験から外資系企業に興味を持つようになり、ファイザーの日本法人を経て、スリーエムジャパン（当時は住友スリーエム）へ移った。

スリーエムでのカルチャーショック

スリーエムは米国ミネソタ州に本社を置く複合化学企業だ。ミネソタという土地柄か、同じ米国企業でありながらニューヨークに本社を置くファイザーとは企業文化が全く違った。当時のスリーエムは中央集権制が色濃く、米国本社が権限を持っていた。日本で創出された発明を日本で特許出願するにも、ウェブ会議で本社の技術部長に説明して許可を得なければならない。「今月はこんな発明ができました。重要な案件なので至急特許出願する必要があります」というプレゼンをする、技術部長から「権利化はできるのか、事業性はどうか、なぜ重要で至急なのか」と質問攻めにあう。日本企業では「重要」と「至急」は殺し文句。この言葉を使えば理由を追及されることなく先に進んだので面食らった。そして、なぜ出願を許可してくれないのか途方に暮れ、何度もやり直しをする日々が続く。ところがある日、米国人の同僚が、権利化可能性に関する調査結果、発明製品の説明、発売のスケジュール、予想売上を説明すると、すぐ出願許可が出た。これによってようやく筆者が出願許可を得られない理由がわかった。技術部長は、特許出願のための正当な理由を求めているのだ。さらに米国人の同僚は、ビジュアルに訴えるスライドを用い、知財の専門家ではない技術部長にもわかる表現を用いていた。

プレゼンスキルを身に付けたら

米国人の同僚を見習おうと思ったが、資料の作成まではできてもプレゼンがうまくいかない。そこで、プレゼンのテクニックやノウハウを鍛えるべく、イー・ウーマンが主催する「講演者総合養成講座」に参加し

た。2ヵ月間毎週土日開催で、経営コンサルタント、アナウンサー、俳優、表情筋トレーナー、心理カウンセラー、メイクアップアーティスト、元パリコレモデルと各方面のプロフェッショナルが、講義と演習を通して受講生6名を鍛え上げる構成。途中1名が脱落するほど過酷な講座を通して、プレゼンスキルとは、単なるテクニックやノウハウではなく、話の組み立て、話し方、聴かせ方、見せ方（魅せ方）等の要素を駆使して「聴き手（相手）が欲しいものをわかりやすく伝える技術」なのだという境地に至った。

「聴き手が欲しいものをわかりやすく伝える技術」が身に付くと、何が必要なのか論理的に考え整理してアウトプットする習慣ができた。ウェブ会議も楽しみになった。技術部長が必要とすることをわかりやすく伝えられるようになり、すぐに許可をもらえるようになったからだ。さらに技術部長から意見を求められるようになった。信頼を得たのだ。

グローバル知財人財育成の最後の1ピース —プレゼンスキル

「知財部門の話はわかりにくい」というのは、聴き手が欲しいものを理解しようとせず、普段使っている知財語をそのまま並べているからだ。プレゼンスキル——聴き手（相手）が欲しいものをわかりやすく伝える技術——を身に付け、相手の知識・経験・立場を考慮し、欲しいものを理解してわかりやすく伝えることができればこの課題は解決すると考える。

プレゼンスキルが解決するのはこれだけではない。知財経営や知財ガバナンスの一端を担う知財の仕事は、権利化等の従来の知財実務だけでなく知財情報を調査・分析して戦略を立案し、経営層や他部門に説明する等幅広い。そのため知財人は、研修や勉強会で、あるいは他社事例の研究により熱心に知識や技能をインプットする。しかし、いかにインプットを行ったとしてもそれは自己理解に留まる。いかなる業務でも、最終的に報告書やプレゼンにより成果物をアウトプットしてはじめて目的が達成されることを忘れてはならない。アウトプットに照準を合わせれば、聴き手が理

解するために必要な情報を十分にインプットすることができるからだ。知財人は勉強熱心であり、すでにインプットで得た知識は十分だろうから、最後にプレゼンスキルをはめ込めば、「グローバル知財人財」が完成するはずである。プレゼンスキルは、グローバル知財人財育成の最後の1ピースなのだ。

すべての理系人財育成の最後の1ピースにも —プレゼンスキル

ここまでグローバル知財人財の育成として話を進めてきたが、聡明な読者の皆様は、知財人財の課題や特徴が、すべての理系人財にも当てはまることにお気づきになられたのではないだろうか。

理系人財がアウトプットを行う機会として、論文や報告書の作成、研究発表がある。企業や大学内でのアウトプットとはいえ、聴き手（相手）は必ずしもその分野の専門家とは限らない。このような場面でも、聴き手（相手）の知識・経験・立場を考慮し、欲しいものをわかりやすく伝えることができれば、論文、報告書、研究発表が——つまり貴方が——より評価され信頼されることになるだろう。その結果、今まで埋もれていた複雑で難解な研究結果が日の目を見ることになるかもしれない。プレゼンスキルは、理系人財育成の最後の1ピースでもあるのだ。

おわりに

プレゼンスキルは、知財経営や知財ガバナンスを担うグローバル知財人財を育て上げる最後の1ピースになる。従来の座学や勉強会でのインプットによる知財教育の仕上がりとしてプレゼンスキルを身に付ければ、インプットの成果が抜群に発揮されるはずだ。その結果、知財経営や知財ガバナンスがより効果的な形で実現し、日本企業の国際競争力が向上するに違いない。

© 2025 The Chemical Society of Japan

ここに載せた論説は、日本化学会の論説委員会が依頼した執筆者によるもので、文責は基本的には執筆者にあります。日本化学会では、この内容が当会にとって重要な意見として掲載するものです。ご意見、ご感想を下記へお寄せ下さい。
論説委員会 E-mail: ronsetsu@chemistry.or.jp