

# 「マーケティング基礎： 技術基盤企業のマーケティング戦略」受講の感想

知財ビジネスアカデミー 2005 年度プレコース「マーケティング基礎 技術基盤企業のマーケティング戦略」受講生

会員 小野 曜

## 要約

知財ビジネスアカデミーのプレコースとして実施された「技術基盤企業のマーケティング基礎」講座の受講報告である。受講を希望した理由、講座概要、および受講により得たこと、気が付いたことについて記載する。

## 目次

1. 受講の背景
2. 講義概要
3. 感想
4. 総括

.....

### 1. 受講の背景

私は現在、国内特許事務所に勤務しており、国内および外国特許出願を主として担当している。特許事務所に勤務する前は、企業の知財戦略、特に中小・ベンチャー企業の知財戦略の構築、および遂行に携わりたいと考えており、マーケティング、事業戦略、研究開発マネジメント等についても勉強したいと考えていた。しかし、まずは明細書作成を主とする特許等の出願業務に習熟したいという考えもあり、特許事務所に勤務してからの約3年間は、明細書作成、外国特許出願、拒絶理由対応等のいわゆる「権利化業務」を専ら担当し、事務所内にこもって仕事をする事が多くなっていた。このため、マーケティングや事業戦略についての知識が必要だと感じる場面は多くはなく、マーケティング等に対する興味、あるいはそれらを学ぶ必要性を感じることも正直なところ、少なくなっていた。

こうした状況で私が今回、「マーケティング基礎 技術基盤企業のマーケティング戦略」講座(以下、「マーケティング講座」)を受講した最大の理由は、手頃だと思ったことにある。

マーケティング講座は、東京・秋葉原駅前の秋葉原クロスフィールドを会場として月曜午後6時半から9時半という時間帯で合計6回の実施予定であった。うっすらとした興味はあるものの、差し迫って必要ではないためこれまで勉強してこなかったマーケティン

グの基礎を知ることができるのであれば、5万円は安く、わずか6回、業務時間外に3時間の受講時間を確保することは不可能ではなく、むしろ私のように首都圏の事務所に勤務する者にとっては容易だとも思った。

### 2. 講義概要

受講生は私を含めて19名、うち5名は企業で知財業務を担当する非会員である。非会員受講生は、本講座の講師である妹尾堅一郎東京大学先端科学技術研究センター特任教授が提唱する「互学互修」モデルでの教育を図る目的で招かれた「ゲスト受講生」である。14名の会員受講生のほとんどは特許事務所を職場としているが、この道20年以上の所長クラスの大ベテランか、私を含めこの道せいぜい10年弱(5年前後?)と見受けられる若手のどちらかにくっきりと別れていた。確認したわけではないが、40代の受講生はゲスト受講生2名のみで、この道15年程度になるであろう40代中堅の会員はいなかったように見えた。

6回の講義では、製品ライフサイクル理論、事業ポートフォリオ分析、SWOT分析といったマーケティングで用いられる理論や分析手法等が取り上げられた。2回目以降の講義を受けるために事前課題が出されたが、例えば「製品ライフサイクル理論」についての簡単な解説を読んだ上で各受講生が具体例を考えてくる、といった程度であり、特に負担になるとは感じなかった。3時間の講義は概ね、各回で取り上げられたテーマ、例えば「製品ライフサイクル理論」について簡単な解説がなされ、その後、各受講生が準備してきた具体例についてグループに分かれて討議してグループ発表を行い、質疑応答により理解を深めるという講義&演習形式で進められた。

### 3. 感想

マーケティング講座を修了した感想として、以下、3点を述べる。

#### 1) 知識面での収穫

前述したとおり、本講座ではマーケティングに関する基本概念、理念、分析手法を教わった。これらは概要ではあるが、大枠を「聞いて知る」ことにより、マーケティングの全体がおぼろげながら理解でき、個々の理念や分析手法等についてもある程度のイメージを持つことができるようになった。このため、マーケティングの教科書等が読みやすくなったように感じる。

また、マーケティングで用いられている分析手法は、様々な現象や状況を整理して理解する助けとなると感じた。このため、今回の講座を通じて知った分析手法を日々の日常業務の中で活用することで、自らの業務の振り返りや向上が図れるのではないかと考えている。

さらに新たな知識や観点を得たことは、明細書作成実務にも変化をもたらした。詳細は省略するが、例えば技術開発の段階に応じて明細書開示範囲をどのように変えるべきか考えるようになった。

#### 2) 自己認識の修正

近年、若手を中心に、明細書作成および出願代理といういわゆる弁理士としての基本業務以外のコンサルタント的な業務に関心を有する弁理士等が増えている。私自身も知財戦略や知財コンサル、知財価値評価等のいわゆる「周辺業務」に関心があり、それゆえ、権利化業務（基本業務）に没頭する弁理士に比べればビジネスに興味を持ち、世間一般の動きにも興味を持っていると思っていた。しかし、実際にマーケティング講座を受講する中で、思っていた程には自分が世間の動きやビジネスを見ておらず、その結果としてマーケティングや事業戦略の構築、遂行に際して必要となる情報や知識を欠いていることを痛感した。

#### 3) 専門性の狭さの自覚と、専門性の深さ（経験）への敬意

講義の中ではグループ演習、発表、質疑応答があったことから、自分自身についていいアイデアや的確な意見、質問を出せないと思う一方、他の受講生もある意味、似たりよったりかもしれないとも思った。これは、我々受講生を講師の先生方と対比した場合に思っ

たことであり、他の受講生が私と同レベル、と言っている訳ではない。ここで言いたいことは、ほぼ全受講生が特許事務所で働く弁理士、つまりほぼ全員が同じような仕事をしており、その発想や知識の幅というのはそれ程、広くはないと思ったということである。つまり、マーケティングの専門家や企業で商品を世に出すことに腐心する仕事をしておられる方々と一緒に演習をしてみると、そうした（弁理士でない）方々の発想、着想は、弁理士業に邁進する我々と大きく異なり、共感するというよりは驚き、感心することも多かった。一方、弁理士の間から出る意見には驚いたり感心したりすることは多くはなく、同じようなことを考えるのだな、と思うことも多かったように思う。

「互学互修」モデルとは、異なる専門を持つ者同士がお互いの知らない知識、考え方等を教え合い、学び合う教育モデルであり、私自身はこのモデルで運営された東大先端研の先端知財人材育成オープンスクールを受講している。このスクールは、20数名の受講生のうち弁理士は私を含め2名であり、金融、経営、事業・研究企画、その他の様々な分野を専門とする講師・受講生による授業の中で、普段は得ることができない様々な観点や発想に触れた。このスクールに比べると、弁理士向けの今回の講座は同質性が高く、やや刺激が足りないようにも感じた。

一方で、会員受講生が大ベテランと若手とに2分していたこともあり、ベテランの方々の意見を聞く中で、同種の仕事をしている先輩方と自分との差を実感したことも大きい。「マーケティング」という専門外のテーマで与えられた事前課題に対するアウトプットは、一見したところベテランも若手も大差はないようでもあったが、質疑応答等を行い、注意深く見るとやはりベテランのアウトプットには、私には見えていないものの、気が付いていない観点からの考察が含まれているように思えた。

このように本講座を通じて、様々な専門分野に特有の発想、考え方があることを実感として知ると同時に、狭い専門分野であればこそ奥は深く、時間をかけて深い専門性を身につけることの意義もまた、実感したように思う。

### 4. 総括

私は特許事務所に勤務する前に約3年間、大手水処理企業に勤めている。これは、学生時代は環境浄化技

術に関係する仕事をしたいと考え、大学院では微生物分解の研究をしていたことから環境浄化を事業領域とする企業に就職したためである。企業では知財業務を担当することになったが、もともとは技術に興味があり、知財担当になるまで特許についてまったく興味を持っておらず、商品企画、事業企画、経営についてもさほど興味があったわけではない。今回、マーケティング講座を受講して、そうした自分の本来の志向性を再認識し、自分で思っていた程、自分がビジネスマインドを持っていないことを知ることとなった。

とはいえ私自身は、企業で知財業務を担当した経験から、弁理士にはマーケティングや事業戦略等、事業遂行に必要な様々な知識が必要になると考えている。このため、今回のマーケティング講座受講を通じて、思っていたより自分自身が技術志向であることを認識することから「苦手」を克服するように研鑽を積もうと思っている。

これまでの経験からは、弁理士や技術者の多くは私と同じく、技術に興味はあるもののマーケットやマーケティングにはさほど強い関心を持たないのではないかと思う。また、そもそも弁理士は明細書作成、出願代理を基本業務とするのであり、マーケティング等を知る必要はないという意見もあるであろう。その是非をここで論じるつもりはないが、知財ビジネスアカデミーは少なくとも、自分の業務には直接関係しないけれど、実は関係している（あるいは関係する）かもしれない世界を知るチャンス、そして自分の専門の幅や深さを考える機会になると思う。

とりわけ、今回参加の少なかった40代の会員の方々にとっては、わずか6回程度、5万円で、「隣にあって関係し合っているかもしれない世界に少しだけ触れてみること」でセルフチェックができるかもしれない機会は、お勧めではないだろうか。

(原稿受領 2006.3.31)

## パテントニュース・レポート

### 東京理科大学 知的財産専門職大学院 (MIP)、日本弁理士会 (JPAA) 共同研究を開始

東京理科大学専門職大学院総合科学技術経営研究科知的財産戦略専攻と日本弁理士会は、知財プロフェッショナルを育成するための新たな教育手法を開発するために、「発明の日」(4月18日)を期に共同研究を開始いたします。

本共同研究は、日本弁理士会と理工系総合大学である東京理科大学の知的財産専門職大学院との共同研究として、わが国初の試みとなります。

#### 1. 本共同研究の概要

本共同研究は、MIPとJPAAとの協力体制の下に、知財プロフェッショナルを育成するための新たな教育手法の開発を目的としています。

本共同研究は、知財プロフェッショナルに必要な知識やスキルが、その広がりや深さを日々増していることを踏まえて、知的財産に関わる実務上の今日的課題を第一回(4月19日)以降10回にわたって設定し、課題に応じて担当するJPAA所属の弁理士による講義、MIP所属の実務家教員による異なる視点からの問題提起等の後に、受講者を交えたディスカッションを行うことを通じて、今後、知財プロフェッショナルに求められる知識とスキルを養成するための新たな教育手法を開発するものです。

最終回(6月30日)のオープンセミナーは一般の方も参加可能とし、さまざまなご意見を集約して研究成果をまとめたいと考えています。

毎回の講義、ディスカッションの様子はDVDに記録し、MIP及びJPAAにおける研究・研修のためのe-learning教材として活用します。

#### 2. 本共同研究の特徴

- [1] 日本初、日本弁理士会と知的財産専門職大学院との共同研究
- [2] 弁理士と実務家教員とのコラボレーションによる新機軸の研究手法
- [3] e-learning教材として研究成果を活用
- [4] 一般の方に開かれた研究体制

研究テーマ・講師陣・日程については、日本弁理士会ホームページにてご確認ください。

URL : <http://www.jpaa.or.jp>