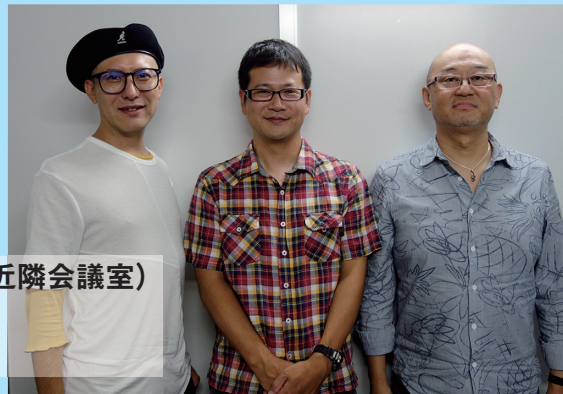


技能士社長!発見

第2回



座談会：2019年8月24日15:00～18:00（東京駅近隣会議室）
パネラー：近江賢介、竹内一人、高達俊之
司会：高垣博 インタビュアー：浅野卓



竹内一人プロフィール

浅野：じゃあ次に、竹内さんをお願いしたいと思います。

竹内一人さんは、一級知財技能士のコンテンツ、知的財産アナリストのコンテンツ、第一種情報処理技術者の資格をお持ちです。

四回の転職を経て、1993年、後の株式会社リガル・ミュージックであります、有限会社スタジオ・ナチュレーザを起業。

2017年、二つ目の会社であります、株式会社パンデイロ・ミュージック代表取締役にご就任。

時流を見極めた事業の拡大と集中を繰り返し、現在は、自社制作のLigar Music Libraryと、世界最大規模のEpidemic Soundの日本総代理店という二つの完全ロイヤリティフリーの業務用音楽のダイレクトライセンスなどを手がけていらっしゃいます。

どういう風に考えて、事業を拡大して選択集中をしてきたのかというところに注目していきたいというふうに思います。

それでは竹内さんよろしくお願いします。

セールスマンから個人事業主、経営者へ

竹内：よろしくお願いします。

近江さんと僕は両方とも、コンテンツの中でも音楽を中心に業務を行っているのですが、少し共通する部分もあるんですが、今お聞きしていると、近江さんがずっと一貫してる感じがするのに対して、僕は結構右往左往をしています。今回そのあたりを、大きく4つのフェーズというか段階に分けてお話ししたいと思います。

まず前段部分、起業する前のフェーズから。

大学を出てから、最初は音響系の電機メーカーに就職して、セールスの仕事をしました。

近江さんのお話にも出てましたが、MIDIを音楽制作に使うというところでは、MIDIだけで完結して音楽を作れるような機材が出てきたのが1986-1987年頃ですね。それを知って、やっぱりまた音楽やりたいと思って会社を辞めて、パソコン買って、フリーターをしながら音楽制作をやり始めました。

そして、作品がある方の目に留まって、その方の紹介で大阪で有名な方がやってらっしゃる音楽制作スタジオにアシスタントで入らせていただけることができたんです。しかし、いきなりすごい方の下に付いたので、自分の能力の低さに愕然とし、挫折をしまして、音楽は一度諦めて再就職をします。

その会社がマーケティングビジネスという会社で、そこでセールスプロモーションとかマーケティングリサーチの仕事をしました。

そのリサーチの仕事をする中で、当時まだパソコンが会社の中に多くなかった時代で、オフコンというメインストームとパソコンの間のようなコンピュータがありまして、それを使ってアンケート調査の集計なんかをするんですけど、それが何か面白いなと思ったんです。

で、情報処理技術者という資格試験がありましたので、それを勉強して第二種に合格しました。

資格が取れましたので、今度システム系の会社に転職をしました。

システムズプランニングという会社に転職して、そこではシステムエンジニアとかプロジェクトマネージャーと

株式会社リガル・ミュージック代表取締役
株式会社パンデイロ・ミュージック代表取締役
一級知的財産管理技能士（コンテンツ）
知的財産アナリスト（コンテンツ）
第一種情報処理技術者

竹内 一人
TAKEUCHI Kazuhito

いう形で仕事してました。

浅野：完全にSE。

竹内：完全にSEです。

その会社にいる間に、第二種の一つ上の第一種情報処理技術者を受けて合格しました。

そのまま続けるつもりだったんですが、会社の方の事情で、ちょうど年代的におわりの通り、バブルが崩壊したすぐ後の時代でして、誰か辞めてくれないかみたいな。

一同：笑

竹内：そういう時代で。

ちょうどその会社に転職したくらいから、個人的に音楽制作の仕事をしていただけるようになっていて、二足のわらじのような感じになってたんですね。

そして、93年の時点で会社をやめましょうと。

その時に本当はシステム系で独立起業をしようと計画してたんですが、そこへ至るまでにあと3年ぐらい準備期間とか経験とかが必要だなと思っていて、さらに中小企業診断士を取ろうとも思っていたので、その辺も含めてちょっと予定よりも早く会社やめなきゃいけなくなったなあと。

それで、さあどうしようかなと考えていたら、時代はカラオケがレーザーディスクから通信にちょうど移行するタイミングで、カラオケのMIDIデータ制作の仕事がたくさんありまして。

普通だと、音楽の道で飯を食べていくというのは厳しい選択になりがちなんですが、僕の場合はこの93年のタイミングでは音楽を選んだ方がとりあえず目先は食えたということで、本当にラッキーだったんです。

そういうことで会社を辞めて、個人事業として、スタジオ・ナチュレーザという屋号を名乗って仕事を始めました。ここから2つ目のフェーズ、個人事業期が始まるわけです。

基本的には、当時は自分で作曲するという立場でやってまして、ゲームだったり、いろんなお仕事を頂いて、制作業務をしてました。

そして、98年に友人と二人で共同で、ディグイットという名称で、業務用音楽ライブラリーという事業をはじめました。これが今につながるんです。

そのあと99年に、スタジオ・ナチュレーザを法人化しました。

そして、3つ目のフェーズは、法人化したスタジオ・ナチュレーザに何人か社員も入って、音楽制作プロダクションとしての業務をメインにやっていた時期です。CMからゲームまで、様々な音楽制作業務を受託して行なっていたんですが、この期間には、関連した色々なビジネスをやり始めたり、休止したりということもやりました。

例えば、先程お話ししましたディグイットという業務用音楽ライブラリーをやっていた共同個人事業を法人化しました。

最初にご紹介していただいたときに、パンデイロ・ミュージックを二つ目の会社って言うていただいたんですが、実はこのディグイットが二つ目の会社ということになります。

その後、2007年にディグイットの取締役を辞めました。そして、辞めた後の2009年に、現在のメイン事業のリ

ガール・ミュージック・ライブラリーを、スタジオ・ナチュレーザの一事業として始めました。

また、アズール・レコードという、インディーズレーベル事業をやり始めて、7-8 年後に休止しました。

ポッドキャスト事業は、日本でポッドキャストが始まって割と早いタイミングでスタートしたんですが、5-6 年間やって休止しました。

他に大学の非常勤講師も 2 年間だけやって辞めてますね。さらに、作家マネジメント事業もやりました。

これは基本的に、メジャーの歌手の方の曲をレコード会社さんとか音楽出版社さんが集めてコンペをされるんですが、そこに曲を提供する作曲家さんのマネジメントと、若い作曲家の発掘育成などです。

これに関しては、この業務で実績のある別の会社と共同で、一つ会社を作って行なっていました。好調ではあったんですが、これも 2011 年に取締役を退任しました。この期間は、インディーズレーベルやポッドキャストを除くと、基本的に受託制作業務がビジネスのメインになっています。

ただ、将来のことを考えた時に、事業のやりかたを大転換しようという風に思い至り、2011 年いっぱいで一切の受託制作業務を辞めることにしました。

そして、2011 年以降、現在は 4 つ目のフェーズです。今は受託制作はゼロで、自社で持っているリガール・ミュージック・ライブラリーと、日本総代理店をしているスウェーデンのエピデミック・サウンドの音楽を利用者の方にライセンスをするというビジネスをやってます。知財技能士の資格を取得したのも、この時期ということになります。

2011 年に知財技能士の資格のことを初めて知りまして、これは仕事にも直結する資格だなと思い、勉強して三級に合格しました。さらに翌年二級を受けて合格しました。二級から一級までの間に少し間隔が空きましたが、それは当時コンテンツ級の情報があまりなかったからなんです。どんな試験かわかんないのでどうしようって思って躊躇してて。結局 14 年に受検してコンテンツ級も合格しました。そして、一番上まで取っちゃったなと思って、次どうしようかなと思ってた時に、知財アナリストというのがあってという話を聞いて、引き続きそれを受けるということに。

浅野：商売うまいな協会（笑）

高垣：うまいとおもいますよ。ぼくもそれにはまってますから。

竹内：そして、2017 年に最初に紹介していただいたパンデイロ・ミュージックという会社を作りました。

これは何をしてるかというと、うちがメインでやってるロイヤリティフリー業務用音楽ライブラリーというのは、基本的に映像のバックで使われる音楽ということで、広告や放送などの関連の方がそれを使って別のコンテンツを作るというのが前提になっているものなので、その関係もあって権利全て自己管理ということで、JASRAC さんとの関係を持たない形でやっているものがメインなんです。やはり音楽の仕事をしていると JASRAC さんとの関係を持たないといけないというものもありまして、その辺の管理のために会社を分けたという感じです。

パンデイロ・ミュージックの方が JASRAC との信託契約があります。

そして今年、有限会社スタジオ・ナチュレーザを株式会社リガール・ミュージックに商号変更しました。だいたい仕事の中身を考えると普通「リーガル」だろって思われるんです。でも「リガール・ミュージック」なんです。



浅野：どういう意味なんですか。

竹内：リガールはポルトガル語でして、英語だとコネクトとかそういう感じの意味になります。

ちなみに、昔からブラジル音楽が好きだったので、会社名とかレーベルの名前とか全部ポルトガル語なんです。ナチュレーザもそうですし、パンデイロもそうですし、アズールレコードもそうなんです。

業界内で信頼していただける資格だ

ぼくの経歴はこんな感じですが、最後に少しだけ、ビジネス的に知財技能士の資格はどうなのかという点をお話をすると、僕は完全に最大限に利用してます。うちの音楽を使ってみようって思われる方々って、主に音効さんと言われるような仕事をされてる方や、映像制作会社の方とかが多いんですが、音楽の権利って難しいので、皆さん音楽の権利処理で割と苦労されるケースが多くて、それをうちの場合はシンプルな形でやっている

訳です。

ただ、同業者の中には、グレーなビジネスをするところもあったりするので、業界全体にちょっと信頼感を少し失いつつあったんですね。

お前のところの権利は大丈夫かみたいな感じで見られることもあった中、僕が国家資格を持っているということで、ちゃんとした知識でちゃんと説明をすると、すごく信頼していただけて、それは本当に資格取得して良かったなと思っています。

ただ、内容的には知財技能士っていうのは、どちらかというと法律サイドの方に軸足があるかなっていうところがあって、知的財産アナリストの講座で勉強した事の方が実務に直結するなとは思ってはいます。

高垣：ありがとうございます。

いったん普通の音楽がらみとはいえサラリーマンになられたわけですがけれども、本音の部分としてはミュージシャンになりたかったとかいう部分が。

竹内：本音の部分としてはなりたかったですけど、楽器の演奏がそこまで上手くなかったの。

浅野：致命的だ（笑）

竹内：単純にそういうことです。

近江さんのようにプレイヤーとしていい腕がなかったですし、他の選択肢を考えられるほど大人じゃなかったっていうのもありますしね。

ミュージシャンになれないんだったら就職するかなみたいな、割と単純な発想だったんです。

高垣：ちなみに、学生時代にやってらっしゃった音楽っていうのはどういう系統の？

竹内：主にジャズですね。

竹内モデルの人生

浅野：じつは、発表の順番もちょっと意味があるんです。

竹内：あ、そうなんです。

浅野：いわば近江さんは、ずーっと同じ仕事を着実に積み重ねてきてる方。一番現場に近い人でもあるんですね。そして、その過程で知財技能士も取ってこられた。

で竹内さんは逆に、色んなことをやっていって、しかも自分で事業立ち上げた後も色んなことやっていって選択と集中をして、でもやっぱり近江さんと同じように、仕事を積み重ねる過程で順番に知財技能士をとっている。ちなみに、高達さんは、知財技能士を取ってから独立されているんですね。

竹内：ああなるほど。

浅野：だから、そういった違いがわかるように、そういう流れでお話しいただいているんです。

私ね、竹内さんの話ですごく面白いと思うのは、今どの業界もそうなんですけど、「私これやりたい」ってその業界に入ったんだけど「なんかやりたいこと違う」って言ってやめて別の業界に転職する人ってけっこう多いじゃないですか。

竹内：はい。

浅野：あるいはその逆で、「私はこれしかやりたくない」って言って就職で躓いちゃってる人。

今お話を聞くと、竹内さんは置かれた環境は与えられたものとして受け入れてしまって、ただその中で結構いろんな出会いとかがあったりして、くねくねくねくねしながら今にたどり着いてるんですね。

これはどういう気持ち・考えというか、モチベーションでやられてるのかなって。

竹内：それ、自分でもわからないです（笑）

その質問をされても答えるのなかなか難しいですね。

その時その時けっこう必死ですからね。

今回いい機会をいただいて、ひととおりのこれまでの流れを改めて見直すことができたんですが、普段はもうその



時その時必死なんです。

浅野：普通は転職するにしても、関連があるところに転職するじゃないですか。

竹内：まあ普通そうですね。

ぼくも 93 年に今の仕事をはじめたときに、30 歳で起業してるんですけど、よく聞かれたのは、独立前はどの制作会社にいましたか？という感じでした。

皆さん普通は、音楽制作会社などで働いてて、そこから独立したものと思われるんですね。

前は SE してましたって言うのだいたい驚かれました。

浅野：そうですね。システムズプランニングにいたときに、二足の草鞋でちょっと音楽をやっていたよっていうことが、経歴的には出てこないですよ。

竹内：あまり表には出してないですね。

別にこそそそやってたわけじゃないですけど。

浅野：もしかするとですよ。いま、副業とかだいたい認められるようになってきた。そうすると、二足の草鞋を履

かれる方がこれから増えるかも知れない。

竹内：そうですね。

浅野：本当に自分のやりたいことがひとつあって、それとは別に仕事としてやることもあって、そんなかで人生を選択していくというね、竹内モデルっていうのはありうるのかなって。

竹内：そんな大層な（笑）

高達：情報処理技術者のスキルは、今でも役立っていますか？

竹内：基本的に専門用語でいう「要求定義」という、お客さんの話を聞いて、それをシステムのフローチャートみたいなものに落としこんで、それを外部のプログラマーさんに作ってもらって、上がっていたものを検証するっていうようなことをやってました。

それって多分近江さんはおわかりいただけると思うんですけど、プロデューサーとして、発注元なりクライアントさんからこんな音楽作って欲しいとかって言われて、その時に色々要望を聞いて要求されてるものをまとめて、外部の作曲家さん・クリエイターさんに発注するっていうこととやってることは一緒なんですよ。

そういう風に考えるとSEの経験はすごく生きてます。たとえば、当時担当していた一番大きいシステムがある税金の計算システムだったんですけど、お客さんである不動産大手の会社さんから要望を聞いて、それをまとめてプログラマーさんのわかるようなことに通訳をするっていうようなことで、音楽プロデューサーとして映像制作プロダクションさんから絵コンテをもらって、監督さんの要求を聞いて、それを音楽家に分かるように通訳をするというようなところはまったく一緒なんです。

浅野：特許の世界でも、「知財リエゾン」というのがああるぐらいですからね。

竹内：なので役になっていますね。

近江：バラバラに見るけど、根っこは一緒なんですよ。

竹内：おそらくその時々で一回一回自分の中で気持ち的にはリセットかかっちゃってるんですけど、それでも経験としてはゼロにはなってないので、自分のビジネスをやり始めた時に使えるリソースを全部使うということ、昔の経験も結局は全部活かしているのかなと。マーケティングリサーチのときの経験も生きてますし。

権利意識の高まりと温度差

浅野：もうひとつお聞きしたかったのは、この業務用音楽ライブラリー事業ですけども、エピデミック・サウンドをどこから見つけて、どうやって関係を作ってきたのですか。

竹内：エピデミック・サウンドを見付けるきっかけっていうのは、自社のリガール・ミュージック・ライブラリーの海外展開を2014年に始めたんですが、その準備をしている中で、海外と日本とでビジネスの仕組みが大きく違うことに気づいたんです。

それで、もう少し海外のスタンダードを勉強したり情報収集しなきゃいけないと思って、海外の情報をネット上で数多くチェックしている中で、たまたまニュース記事で見つけたんです。

浅野：たまたまって言うてもね。

竹内：うちのような、音楽の中でも業務用として映像制作に提供するためにやってるビジネスって、ちょっとニッチな所があるので、さらにそれに関連した海外の情報を必死にチェックしてる人間なんて、日本中にそんなにいなかったんだと思うんです。

なので、その当時エピデミックサウンドという会社の存在を、日本人で知ってる人はほとんどいなかったと思います。それもラッキーだったと思いますね。



浅野：最初はメールかなんかでオファーしたんですか。

竹内：もちろんそうです。

浅野：近江さんもさっき、ヨーロッパではクリエイターが立ててるレーベルが結構あるよなんて話をしましたよね。

近江：はい。

浅野：私もね、ドイツとかがそういうのを結構やっているって感覚はあったんですよ。

今も竹内さんが、海外と日本で音楽の著作権の管理はちょっと違うよねって話をしているじゃないですか。なんかこれすごく繋がるんですよ。

要するに、日本で著作権のビジネスをやると、今はネット時代だから、どうしたって海外にコンテンツが行くじゃない。そういったときに著作権の管理状況が違っていて、結構致命的ですよ。

竹内：管理体制自体は当然共通してるんですけど、業界慣習みたいなものだったり、法律以外のファクターで色

んなビジネスは動くので。

浅野：そうですね。各国ごとに慣習が違うんです。とくに著作権の業界って、法律ではないところで結構動いているんですよ。

竹内：はい、法律にのっとってはいるんですけど、やはり少し違う要素もありますから。

浅野：どういう部分で苦勞されていますか？どの辺が大きく違うのですか？

竹内：言い出すと、結構細かいので、ざっくりと説明するというのはとても難しいですね。

浅野：なるほどね。

竹内：音楽についてだと、ここにいるみなさんが著作権法のことをお分かりになっているという前提でいうと、アメリカの著作権法が世界の中で特殊な成り立ちをしてるじゃないですか。

ただ、音楽とか映像のビジネスで言うと、その特殊な法律に則ってビジネスが成り立ってきたアメリカが世界の中心なんですよ。

そこのややこしさみたいなのは多分にあるのかなとは思います。

浅野：近江さんどうですか？ご自身もクリエイターであって、海外の案件も出てくるじゃないですか。

そうしたときに、このへんやりづらいなとか、日本より海外の方が進んでいるんじゃないのとか。

近江：法律的な意味ではそんなに感じたことはないんですけど、そのクリエイターのマインドが結構違うのがいつも考えさせられる。

浅野：どういう違い？

近江：向こうの方全員じゃないと思うんですけども、やはり権利意識がすごくあって、お金云々ももちろん凄い大事に思ってるし、同じように、その権利も人権の一つのような感覚で捉えている方が多い印象ですね。

それに比べると、日本の一例ですけど、権利関係のことは割と無頓着に近い方が多くて、それが一つビジネスのあり方に影響を与えてるなって印象があります。

例えば先ほどの例でいくと、「今回の価格はこの部分に対してなんだけど、権利をこっちで全部譲渡されないから、自分で自由にその他の部分でマネタイズして頂いていいですよ」みたいなことが、なかなか日本のクリエイターさんだと、飲み込んでいただけないような方がいらっしゃる。

それが、少なくとも僕のところに届くような海外のクリエイターさんは、「当然ですよ」っていうような感覚。むしろ全部譲渡して1回ぼっきりみたいなことは、初めから望まれていない。

竹内：極論になっちゃうかもしれないですけど、どちらかという、日本のクリエイターさんの方が少し受け身の様相が強いですかね。

近江：まだそうですね。

浅野：国民性でしょうか。

近江：どういう意味で受け身って捉えるかにもよるんですけど、そもそも自分がやってることが何かっていうのを、あまり深く考えたことが無い方が割と多いんじゃないかな。

でも、僕が知ってるアメリカの方とかヨーロッパの方って、日本に情報が届くぐらいの活動をしてらっしゃる方なんで、そういう意味でいけば、日本から外に出るぐらいのガッとやってる方は、意識が高いかもしれない。もし現地に行って普通に喋れば、みんな同じような意識かもしれない。

竹内：たしかに。音楽業界に限らず、コンテンツ業界のクリエイターの人たちの権利意識が高まってきたのは、最近の話だと思うんですよ。それは映画でも広告でもそうでしょうし、アニメ界もそうだと思いますが。



近江：おそらく、昔は大きな会社があって、そこから発注だったり、作ったものを流通してもらったりっていう関係があったので、自分たちで権利の意識を高めて、自分たちが何かをしていくっていうことが少なかったし、出来なかったかもしれない。今はそういう仕組みが大幅に変わっていて、大きな会社を通さなくても自分で出来るようになったんで、皆さんその意識は当然高まっているんだろうと思うんです。

浅野：私が知ってる限りなんですけど、企業に勤められてる人と、自分で独立してやってる人とで、やっぱり権利意識に違いありますよね。

さらに、自分でやってる人もね、いわゆる芸術家寄りの考えのひと、コンテンツビジネス寄りの人で、やっぱりこれも温度差が違うんですよ。

今はネットで、色々こういう著作権に関する情報とかも見られるようになってきているから、法律についても分かるという時代なので、権利意識は高まっているかもしれない

んですけど、さっき言っていたように業界慣習もあり、それから本人たちも少し意識が違いますので、そういう違いが仕事されててもなかなか大変かなと思うのですが、相手によって違うのは、あんまり関係ないですか？

竹内：うーん、そんなに大変だとは思わないです。

高達：色々仕事をしていく中で積んできた経験もありますので、都度、相手に合わせていけば良いという感じがすよね。

竹内：まあそうですね。

高達：一番困ってしまうのは、中途半端な知識なのにも関わらず、交渉もパワープレイで押し切ろうとする相手ですね。きちんと筋立てていけば良いのですが。

竹内：あ、それはあるかもしれないですけど。

浅野：理想状態をいえばこうなんだけど、それを主張ばかりしていると絶対通らないのってありますからね。

近江：そうですね。

(つづく)



【司会：高垣博】

一級知的財産管理技能士（コンテンツ／ブランド）

知的財産アナリスト（コンテンツ）

成蹊大学法学部政治学科卒業後、第一企画（株）入社。同社の（株）旭通信社との合併後、（株）アサツー ディ・ケイに引き続き勤務。入社以来、営業、メディア担当、タレントキャスティング、クリエイティブ・プロデューサーなどの職種を経て、2018 年 4 月より、コンテンツ本部所属。

2019 年 1 月、持株会社 ADK ホールディングス発足により、事業会社（株）A D K エモーションズ・コンテンツ事業本部にて現職。キャラクターの知財管理等に従事。

【インタビュー：浅野卓】

一級知的財産管理技能士（ブランド／特許／コンテンツ）

知的財産アナリスト（特許／コンテンツ）

アグリ創研（株）代表取締役社長、浅野国際特許事務所附属研究所副所長。専門は知財戦略、ブランド戦略、事業モデル構築。

農林水産省国立研究開発法人審議会専門委員、特許庁地域団体商標普及啓発事業外部委員・座長、6 次産業化プランナー（中央）、東京都立大学大学院非常勤講師を現任。著書に『ビジュアル知的財産マネジメント』『実践知的財産法』など。

【座談会出席広報委員】

高垣博（委員長）

浅野卓（副委員長）

宮原有可

小鷲貴美子

荒樋千穂

高垣委員長から

技能士会の広報委員会は二年前から発足したんですけれどもまだちょっと暗中模索の中で何も成果を出せておらず、これを初めての成果とすべく広報委員会一同頑張っていきますので 何卒ご協力のほどよろしくお願いします。

技能士社長にインタビューしてみませんか？

公報委員募集中！

国家資格「知的財産管理技能士」取得のメリット

知財マネジメントスキルの習得レベルを公的に証明できます

「知財マネジメント」はどんな仕事にも役立つ基本スキルです。

IoT、人工知能（AI）、ビッグデータなど技術革新の目覚ましい進展により、産業構造や人々のライフスタイルが大きく変化している時代、単に優れた機能を備えた製品や新しいサービスを提供するだけではビジネスは成り立ちません。技術・コンテンツ・デザイン・ブランドといった「知的財産」を駆使しながら継続的に利益を生み出す革新的なビジネスモデルを創出することが求められています。

研究開発者・技術者、クリエイター、デザイナー、経営企画、販売営業等々といったビジネスモデルの創出に関わるすべてのビジネスパーソンにとって、「知財マネジメント」のスキルは役立ちます。

「知的財産管理技能検定」の合格者に与えられる「知的財産管理技能士」の国家資格は、「知財マネジメント」スキルの習得レベルを公的に証明するものです。

組織の知財マネジメント能力の向上につながります

新しいものを作れば売れる時代は終わり、人々の共感に訴える「コト・サービス」の価値が高まっている現在、知財の経営資源としての重要性が増しています。単に技術を権利化すればよいというわけではなく、イノベーションを生むために知財を戦略的にマネジメントすることが重要です。

したがって、知財マネジメントスキルは、知財の権利化に関わる部門だけではなく、社員一人ひとりに必要となってきています。社員一人ひとりが知的財産管理技能士の資格取得を通じて知財マネジメントスキルを備えることにより、組織全体に知財を戦略的に活用する意識が高まり、ひいてはイノベーションの創出、競争力の強化につながります。

知財に関するコミュニケーション能力が高まります

知財を経営資源として有効活用するためには、企業の知財部のような専門セクションによる業務だけでは足りません。経営企画部、営業部、研究開発部、広報部、経理部等多くのセクションが一体となって、組織全体で知財などの経営資源を活用した経営の仕組みを作っていく必要があります。また、弁理士等外部専門家と連携して取り組む場面もあります。

その際、各セクションの社員一人ひとりが一定レベルの知財マネジメントスキルを備えていれば、お互いのコミュニケーションが円滑に進みます。また、弁理士に相談すべきことも明確になり、弁理士の説明もよく理解できるようになります。

知的財産管理技能士の資格取得を通じて、知財マネジメントスキルだけでなく、知財に関するコミュニケーション能力も身につけることができ、業務効率の向上につながります。