



# さあ、 「知財英語」で 話そう

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所長  
知財経営コンサルタント・弁理士  
田中 康子



## 目次

第1回	知財英語コミュニケーションとは何か？	2
第2回	知財英語プレゼンテーション1 — Starting presentation, Closing presentation, Dealing with questions	7
第3回	知財英語プレゼンテーション2 (前編) — Main body (後編) — Annex Main body -スクリプト付きプレゼンテーションの例	13 23
第4回	知財英語ディスカッション1	34
第5回	知財英語ディスカッション2 — Teleconference	41
第6回	現地代理人とのコミュニケーション (前編) (後編)	47 53
最終回	さあ、「知財英語」で話そう	59

## 第1回 知財英語コミュニケーションとは何か？

---

### 出願からディナーまで「知財英語」コミュニケーション

「知財英語コミュニケーション」とは、筆者が米国系企業知財部門での勤務経験を通して創り出した概念であり、一言でまとめるなら、企業の知財部員や弁理士が、海外企業、海外関係会社、あるいは特許代理人等とビジネスをする際に行うコミュニケーションのことである。

そして、この「知財英語」は、知財部員、弁理士のみならず、海外企業を相手に交渉を行うすべてのビジネスパーソンにとって、大きな力となる（その理由は後述）。

知財業界では、特許や商標、あるいは契約等に関する特殊な言葉を用いる。

例えば、ある発明について特許を取りたい場合は、その「発明の内容を記載した書類」を特許庁に提出するのだが、この「発明の内容を記載した書類」は「特許明細書」と呼ばれ、英語では「specification」と言う。さらに特許明細書と合わせて提出する「希望する権利範囲を記載する書類」を「特許請求の範囲」と言い、英語では「claim」と言う。英単語自体はさほど難しくないものの、通常の英和・和英辞典には載っていないことがわかりただけだろう。その他、特許出願を「patent application」と言い、ある物の用途に関する特許を用途特許「application patent」と言うことがある。おそらく知財実務者以外には通用しない言葉だと思う。これが「知財英語」である。

「でも、日本にいて仕事をするなら、日本語の知財用語を知ってさえいれば十分では？」

いえいえ、それがそういうわけにもいかない。

知財（知的財産）は、製品やブランドを保護して事業や経営に貢献するために活用するものであり、日本国内のみならず海外で事業を行う機会があれば、海外でも特許権等の知財権を取得する必要がある。特許権は、国ごとに独立しており、事業を実施する国のそれぞれに特許出願する必要がある。各国で特許出願、権利化をするためには、それぞれの国の特許代理人に代理をしてもらわなければならない。

例えば米国に出願する場合は、米国の特許代理人（米国弁理士 patent agent、または米国特許弁護士 patent attorney）に依頼する必要があるし、米国特許庁（USPTO）への特許出願は原則英語である必要がある。となると、英語の特許明細書を準備し、英語で米国の特許代理人に業務を依頼することになる。他の国についても、代理人が日本語を話す場合を除い

では、すべて英語でコレポソするのが通常である。

ここまでの業務は、読み書きを中心に「知財英語」を活用できれば何とかかなりそうだ。ところがまだまだ、知財実務は奥が深い。

例えば、日ごろ仕事を頼んでいる米国の代理人は、年に数回会社に尋ねてくる。大体は表敬訪問や営業だが、普段メールやファックスのみでやり取りしている人と対面して打合せができる機会を逃すことができようか。そうそう、これこそ進行中の案件について相談したり、日ごろ疑問に思っている点や代理人への要望をぶついたりする絶好の機会なのである。さらに、ランチやディナーを共にすれば、互いをよく知り、より効率よく仕事を行うためのまたとないチャンスとなる。

「……え、米国代理人は英語をしゃべるんですよね？……」

当然である。

またあるときは、米国の特許事務所や日本の業界団体の主催で、現地での知財セミナーを受ける機会がやってくる。米国に数週間滞在して、昼間はセミナーに出席する。セミナーでは、中国、韓国、時にはメキシコ等からやってきた参加者が物おじせず質問する場面を目にする。そうなるはこちらも負けずに質問しなければと思う。休み時間は彼らと互いの国の知財制度について情報交換をする。そして夜になれば、セミナー出席者は、現地の代理人らにほぼ漏れなく食事に誘いだされる。なぜか。海外からのセミナー出席者、特に日本人や中国人は、彼らの大切なクライアントかポテンシャルクライアントだからである。

そしてまたあるときは、海外企業との共同研究の話が浮上してくる。共同研究を行うときに結ぶ契約には、必ず知財に関する条項が入っている。契約書はもちろん英語である。契約書案を読んで相手と交渉しなければならない。時には、メールでのやり取りでは埒があかず、直接会って交渉、または電話会議で交渉という場面もやってくる。共同研究契約を結ぶにあたり、「御社の知財ポリシーを聞かせてください」なんていうリクエストもありうる。そうならば、事前にプレゼン資料を作成してお客様の前でプレゼンテーションをすることになる。

このように、知財実務は奥が深く、単に日本で机に向かって読み書きをしているだけではないのである。海外からの客人と業務に関する会話をし、食事の席では歓談する。あるときは海外での知財セミナーに参加して英語の講義を聴き、英語で質問し、英語で情報交換をする。またあるときは英語の契約の交渉を英語でする、英語でプレゼンする機会があるのである。ここで必要になるのが、ビジネス英語とは違う「知財英語」を使った「コミュニケーション」のスキルである。

## “This invention is very important.”では伝わらない

筆者は、知財実務歴 26 年。最初の業務は日本企業知財部での医薬品の特許調査だった。

医薬品事業はグローバルなので、調査の対象となる特許や学術文献も英語のものが多い。日々英語のデータベースを、英語を使って検索し、英語の文献を読んだ。数年経って特許出願と権利化を行う部署に移った。日本出願の他、外国出願を扱う機会も多く、英語の特許明細書、外国の特許庁からのオフィスアクションや外国代理人のレターを読んだ。時には、出張で訪れた代理人と打合せをしたし、米国でのセミナーにも参加して、米国特許庁で審査官との面談も経験した。英語での知財実務に少し自信がついたころ、米国系企業に転職した。

ところが、いきなり米国本社とのテレビ会議に放り込まれ何を言っているのかわからない。米国人上司へのプレゼンでは、資料に何を書いて良いのかわからない。プレゼンのスクリプトはなんとか暗記して臨んだものの、質問されるとタジタジ。特に苦労したのは、特許出願の許可を取るための米国本社事業部の技術部長 (Technical Director) との電話会議である。日本の研究所から出てきた発明の内容と先行技術を比較するリストを作成して事前にメールで送付し、それを使って新規性と進歩性について説明する。それだけでなく、その発明がカバーする製品の上市予定時期、上市した場合の予想売上についても説明をしなければならない。もちろん電話越しに。そのうえで、技術部長が出願可否を判断するのである。

例えば、次のように。

**Tanaka:** This invention relates to an ABC polymer film. The ABC polymer is obtained by polymerization of a monomer mixture including X, Y and Z. The polymer has an excellent scratch-resistance and it may be used as a top coat film for a handheld device such as a smartphone or a tablet. From the prior art search using the internal patent database, we found some references. Here is a list comparing the references and our invention. As you can see, our invention includes X monomer and no references include X, so the invention is novel. Further, from the experimentation performed by the co-inventor, Suzuki, the top coat film comprising the ABC polymer has almost twice scratch-resistance of the one written in the references.

**Tech. Director:** Tanaka-san, I have a question. I understand the invention is novel and maybe inventive from the references, but is there any plan to launch the product using the polymer?

**Tanaka:** Yes, actually, we are planning to start selling the product around April next year,

and before that, by the end of October at the latest, we would like to share some samples with our customers for their evaluation. I think we need to file a patent application prior to showing the samples to the customers.

**Tech. Director:** OK. How much sales are you expecting in the next year?

**Tanaka:** Well, I heard that we were expecting about 3,000,000 dollars in the next year, then it would be more than 50,000,000 in 2018.

**Tech. Director:** OK. I approve the patent application. Please file it before going to the customers. Thank you for joining the meeting today.

**Tanaka:** Thank you, Mr. Director, we will start preparing the application.

以上、難しい文法を使った文章は一切なく難解な単語も入っていないが、技術部長が意思決定をするために必要な情報を、通じる言葉で表現しているのをおわかりいただけるだろうか。

ここまでのやり取りができるようになるのは簡単ではなかった。特に、社会人になった年のTOEICが300点、米国企業入社時に660点だった筆者にとっては至難の業だった。最初のころはYesやNoなど短い単語しか出てこず、とにかく必要なことを言わなければと、This invention is very important. We want to file a patent application as soon as possible. と言ったら、Why? と聞かれて沈黙。翌月の会議でやり直すことになった。

このような失敗を繰り返しながら、電話会議で米国人の会話を聴いているうち、意思決定のために、どんな事柄をどんな英語で、そしてどんな話の構成で話しているのかがわかってきた。そして、どんどん彼らの真似をして、だんだん必要なことを適切に表現できるようになってきた。すると今度は、技術部長の方から、今月はTanakaさんからの案件は無いのか？とか、他の国からの発明の意思決定に際して意見は無いか？と聞かれるようになってきた。存在が認められたのだ。

こうなってくると、がぜん電話会議が楽しい、仕事が楽しい。遠く離れた米国との間でも、日本で、日本語で仕事をするのと同じように仕事ができるという充実感を感じ、世界中どこにいても、誰とでも仕事ができる！という自信につながった。と同時に、日本企業で読み書き中心の実務をしていたころに使っていた英語は、十分に意思疎通のできる英語ではなかったことに気づいた。それでもなんとか業務を全うできたのは、仕事の相手が米国代理人中心だったためである。彼らは非常にスマートであり、何ととっても、筆者は彼らのクライア

ントだったので、たどたどしい英語もニコニコして聞いてくれるし、ゆっくりわかりやすいようにしゃべり、何度でも言い直してくれていたのである。決して、翌月の会議でやり直すことにはならない。

### **主張・表現・仕切る力が強い交渉力を生み出す**

以上のような実体験を通して、相手との十分な意思疎通、つまりコミュニケーション、を意識的に行うことの大切さが身に付いた。十分なコミュニケーションのためには、次の3つのスキルが必要だ。

- ・相手の言うことを聴いて自分の主張をする力（ディスカッションスキル）
- ・相手が理解できる言葉で表現する力（プレゼンテーションスキル）
- ・場を仕切る力（ファシリテーションスキル）

また、これらのスキルが身に付けば、交渉力（ネゴシエーションスキル）も自ずとついてくるようだ。

筆者は、自力で、右往左往しながら時間をかけてこれらスキルを身に付けてきた。だが、もしこのような知財の英語を使ったコミュニケーションを学べる場所があったらどんなに楽だっただろう、苦労している時間を他の仕事や休みに回せたかもしれないのに、と思う。そこで、今回を皮切りに、全6回の連載で、皆さんに知財英語コミュニケーションスキルを少しずつ伝授していきたいと思う。



## 第2回 知財英語プレゼンテーション 1

### Starting presentation, Closing presentation, Dealing with questions

---

#### さあ、「プレゼンテーション」を始めよう

プレゼンテーションの構成は、「Starting presentation」「Main Body」「Closing presentation」「Dealing with questions」に分けられる。日本語で言うなら「導入（序論）」「本論」「まとめ」「質問への対応（質疑応答）」となるだろうか。

このうち今回は、「Starting presentation」「Closing presentation」「Dealing with questions」を取り上げる。プレゼンテーションの主役「Main Body」を引き立てる脇役として、軽視できない重要な部分である。また、本論の内容に関係なくビジネスプレゼンテーションに共通する部分でもあるので、ここを押さえれば、知的財産だけでなく色々な話題に応用できる。

#### Starting presentation ～導入～

Starting presentation は、全ての聴衆が注目しているプレゼンテーションの冒頭部分である。ここで聴衆をぐっと惹きつけければ、その後に続く Main Body を、興味をもって聴いてもらえる。

Starting presentation のポイントは、

- 1) **Get people's attention** （聴衆の注意を惹く）
- 2) **Welcome them** （聴衆を歓迎する）
- 3) **Introduce yourself** （自己紹介）
- 4) **State the purpose of your presentation** （目的を述べる）
- 5) **State how you want to deal with questions** （質問の扱い方を述べる）

の5つである。具体例を見てみよう。

Good afternoon, ladies and gentlemen, thank you for being here today. My name is Junko Tamai from the IP department of ABC Corporation. I'd like to discuss "Patent Invalidation Trial in Japan." If you have any questions, please feel free to ask me anytime.

（皆さんこんにちは、本日はお集りいただきありがとうございます。私はABC株式会社知的財産部の玉井純子と申します。これから日本の特許無効審判についてお話します。質問がありましたらいつでもおっしゃってください。）

前回の例と同様、難しい文法を使った文章は一切なく難解な単語も入っていない。ジョークの一つも入っていないが、non-native English speaker の日本人が英語でプレゼンする場合は、これで十分聴衆を惹きつけられる。ポイントを押さえ、当たり前のことを当たり前述べてればよいのである。

スライドを用いてプレゼンする場合、この部分は、表紙を投影しながらしゃべることになる。背筋を伸ばし、聴衆全体を見渡して、アイコンタクトをとりながらハッキリと暗唱しよう。決して手元のメモを見てはいけない。これだけでも、あなたがしっかりと準備をして自信をもってプレゼンに挑んでいることが伝わる。そして聴衆は、誰が何を話すのか、質問があるときはどうすればよいのかを理解でき、安心して「Main body」(本論)を聴く準備に入れる。

上記の具体例は、プレゼン内容や聴衆の属性や人数に応じてアレンジをすればどんなプレゼンテーションにでも応用できる。

例えば、Good afternoon, ladies and gentlemen. は、

Good morning, everyone. (ladies and gentlemen より軽い感じで)

Hello, folks. (同僚や仲間に向けて)

Good evening, Mr. Skolnick and Ms. Tan. (2人の聴衆に向けて)

の様に言ってもよいし、I'd like to discuss... は、

I'm going to talk about ...

The objective of today's presentation is to share ...

の様に言い換えることができるだろう。

また上記ポイントの5)にある「State how you want to deal with questions (質問の扱い方を述べる)」に関して、日本人と他国の人とでは、質問の仕方に違いがある点を念頭に置いておきたい。

日本人の場合、話を最後まで聞いてから手を挙げて質問するのが通常だが、欧米人・アジア人を含めて他国の人は、話の途中でも構わず、時には挙手もせずいきなり質問してくる。各国での教育システムや文化・習慣の違いがこんなところにも表れるのである。

というわけで、上記の例では、「... ask me anytime. (いつでも質問してください)」とした

が、話の途中で割り込まれたくない場合は、「If you have any questions, please ask me after the presentation.」とハッキリ伝えておくといよい。(実際は、これでも割り込んでくる人はいる。)

## Closing presentation ～まとめ～

Closing presentation は、プレゼンテーションの内容をまとめて締めくくるパートである。プレゼンテーションの最後に、「今日の話は何だったか」を確認できると、聴衆の理解度・満足度が上がり、評価が高まる。終わり良ければすべてよし、である。

Closing のポイントは、

- 1) **Briefly summarize what you have talked (簡単なまとめ)**
- 2) **Appreciation (謝意の表明)**
- 3) **Asking questions (質問を受ける)**

の3つである。具体例をあげると、次のようになる。

Let me summarize what we have discussed today. We talked about the patent invalidation trial in Japan, especially the recent reform and some differences between the opposition system. We also discussed prior art search to find an evidence to invalidate a patent. I hope you will strategically use the patent invalidation trial and opposition system to protect your business. Thank you for your attention. Do you have any questions?

(今日話をまとめます。特許無効審判、特に最近の法改正と異議申立制度について触れました。また無効資料調査についてもお話ししました。これらの制度を戦略的に活用され、皆さんのビジネスを保護することができれば良いなと思います。ご清聴ありがとうございます。ご質問はありますか?)

簡潔な文章でありながら、プレゼン内容のポイントを述べ、最後に一言「I hope you will strategically use the patent invalidation trial and opposition system to protect your business.」と、コメントしている。この数行で、今日の話は何だったか、どんなふうに役立てられるかを印象付けられる。

いうまでもなく、上記ポイントの中で、この「Briefly summarize what you have talked (簡単なまとめ)」が最も重要なのだが、意外とこの部分に気が回ってないプレゼンテーション

が多い。筆者も最初のころは、準備したスライドを説明し終わると、ホッととして「That's all of my presentation. Thank you for your attention. (以上です、ご清聴ありがとうございます。)」と、先走ってしまいがちだった。が、あるとき質疑応答の際に、「あなたの話は、・・・・・・でしたね」とまとめてくれた人がいて、「あ、そうか、そう言うとうわかりやすい」と気づいた。

特に知財関連のプレゼンテーションでは、内容が複雑でわかりにくいということが良くあり、細かな点も含めて正確に理解しなければならないことが多い。そこで、最後に簡潔でわかりやすいまとめがあると、聴衆のプレゼン内容に対する理解を深めることができ、プレゼン全体の印象が格段にアップする。慣れない人は、最後に、「Summary」、「What we have discussed」、あるいは「Conclusion」というスライドを付けておくのを勧めする。

次に、決まり文句「Thank you for your attention.」で、謝意を示す。聴衆が2～3名程度なら、例えば「Thank you Sharon and Eric for your time.」の様に言ってもよいだろう。この2パターンを覚えておけば十分である。

### Dealing with questions ～質問への対応～

今回のテーマの中では、ここが最大の難関である。質問に対応するためには、英語の質問を聞きとって理解し、答えを考え、そして英語で答えるという作業を、現場で同時に行わなければならないからである。上述の Starting や Closing の様に、事前にスライドを準備しておくのは難しいが、現場で慌てない様、質問を募るところから、予想される流れに沿って想定される対応の例を挙げてみる。

#### 1) 質問を募る

Are there any questions? / Any questions? / Questions?

(質問はありますか?)

#### 2) 質問を受けた後の第一声

That's a good/interesting/excellent question. Thank you for the good question.

(いい質問ですね。良い質問をありがとうございます。)

質問のお礼を伝えて、考える時間を稼ぐのに便利なフレーズである。さらに、Your question is… / You are saying that… に続けて質問を繰り返して確認するのも良いだろう。

### 3) 即答できない場合

I'm afraid I can't answer that right now.

(すみません、即答できません。)

即答できないときには、遠慮なくその旨を伝える。日本人には、日本語であっても「わかりません」、「お答えできません」と言えない傾向があるようで、ここで沈黙してしまう人が驚くほど多い。わからないことや即答できないことは悪くない。胸を張って I'm afraid I can't answer that right now. / Unfortunately, I have no answer to your question. と伝えよう。ちなみに、欧米人にとっては、沈黙はとても不快だそうだ。だから彼らは絶え間なくしゃべる。

### 4) 聞き取りにくい場合

Please say again/repeat. Are you saying that ...?

(もう一度お願いできますか? ... という意味でしょうか?)

これを言えない日本人も多い。聞き取れなくて当たり前、くらいの気持ちで聞き返して良い。尚、Please repeat again. と言わないように注意。Repeat の中に again の意味が含まれている。日本語では、「もう一度繰り返して」と言うが、英語では、Please repeat. か Please say again. のどちらかである。

### 5) 話をさえぎられた場合

Let me finish. Could I just finish?

(最後まで言わせてください。)

質問しておきながら、答えを最後まで聞かずに自分の意見を述べて議論を吹っかけてくる人も少なくない。そのような場合、さらりと、Let me finish. と行ってよい。

### 6) 何を聞かれているか不明な場合、くどい場合

What's your point?

(どういうことでしょうか?)

質問の意味が分からない場合や、くどい場合に便利なフレーズである。

### 7) 後で個別に対応したい場合

Perhaps we can talk about it when I have finished.

(後ほど話しましょう)

時間切れや突飛な質問の場合は、このように言って、終わってから個別に話をするように対応すると良い。

#### 8) 終わりにする

If there are no more questions, we should stop there/here.

(他に質問がなければ、この辺で終わりにしたいと思います。)

座長がいる場合は、座長がこのようにして締めてくれる。

これらの例の中で、

**That's a good question. <最も頻繁に使う>**

**I'm afraid I can't answer that right now. <最も言いにくい>**

**Please say again. <次に言いにくい>**

この3つのフレーズは、考えなくても反射的に出てくるよう、事前に何度も声に出して練習して欲しい。目で見ても黙読するだけでは、実際の場面で声になって出てこない。これは筆者の経験から断言できる。ちなみに、「言いにくい」は、発音しにくいということではなく、「そんなこと言えない」という日本人のマインドからくる「言いにくい」である。

その他、プレゼン内容に関して想定される質問とそれに対する答えを準備しておく、慌てずに対応できる。実際にどういう質問が出るかはわからないので、準備し他答えをそのまま使えるとは限らないが、準備した「英単語」や「フレーズ」をつなぎ合わせていけば沈黙することなく何とかその場をしのげる。

#### 声を出して練習し、場数を踏む

以上、主役「Main Body」を引き立てる脇役ともいえる「Starting presentation」、「Closing presentation」、「Dealing with questions」について、ポイントと具体例を示しながら紹介した。これらはプレゼンの内容に関係なく、幅広く活躍できる役者たちである。そして本番前に、声を出して練習し、監督の指導を受け、時には褒められ、時にはダメ出しされる、これを繰り返して場数を踏みながらだんだん良くなっていく点は、役者もプレゼンテーションも同じだと思う。さて、次回は主役が登場する。

## 第3回 知財英語プレゼンテーション 2（前編） — Main body

---

### プレゼンの「本論」では何を語るか

プレゼンテーションを構成する「Starting presentation」、「Main Body」、「Closing presentation」、「Dealing with questions」のうち、前回は、脇役にあたる「Starting presentation」、「Closing presentation」、「Dealing with questions」を取り上げた。

今回は、いよいよ「知財英語プレゼンテーション」の真骨頂である主役「Main body」（本論）の登場である。

Main body のポイントは、

- |   |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"><li>1) Who is the audience? （聴衆は誰か）</li><li>2) What is your message? （伝えたいことは何か）</li><li>3) Order of contents （話す順番＝構成）</li></ol> |
|---|

の3つである。つまり、「誰に、何を、どう伝えるのか」である。

#### <誰に>

プレゼンテーションスキルは、「相手が理解できる言葉で表現する力」であると、第1回で述べた。そのためにはまず「相手」、つまり聴衆は誰なのかを知る必要がある。

日本語であるか英語であるかを問わず、またテーマの内容も問わないポイントだが、専門的な内容を含む知財英語プレゼンテーションでは、誰が聴衆なのかにより、使用する言葉、説明の内容、説明の仕方を変える必要があるので、特に重要なポイントと言える。

知財英語プレゼンテーションの聴衆としては、例えば、外国の特許代理人、海外関係会社のカウンターパートやマネージャー、共同研究開発の相手、または業界団体の仲間あたりが想定されるのではないだろうか。

グループに分けると、次のようになる。

- ・ 知財の専門家
- ・ 技術者または技術系のマネジメント
- ・ それ以外の人

「知財の専門家」が聴衆の場合は、知財用語をそのまま用いて、難しいことを難しい言葉で

説明すれば理解してもらえるので、簡単である。Patentability, infringement, patent invalidation trial… そのままでOKである。

「技術者や技術系のマネジメント」が聴衆の場合は、知財用語自体は知っているが、意味や内容に関する認識が人によって異なることがあるので、要所要所で補足説明を入れると誤解がないだろう。

「それ以外の人」が聴衆の場合は、知財用語をそのまま用いただけでは理解してもらえないことも多い。十分に理解してもらうためには、難しい知財用語を容易な言葉に言い換える必要がある。また法律上の言葉や条文番号を敬遠する傾向があるので、多用しないようにするようになりたい。難しい言葉を容易な言葉に言い換えるには、その言葉を心底理解していないと言い換えられない。事前にどう表現するかを考えておきたい。

ここで、知財・法務・技術等の分野で専門的な仕事をしている人にとって、「難しい言葉を、容易な言葉で表現すると正確性に欠けてしまう」という思いが、大きなハードルとなる。例えば次の「特許性」に関する説明 1) ～3) について、皆さんはどんな感想を持つだろうか？

- 1) 特許法 29 条、29 条の 2、39 条等に規定されている、特許権を取得するための要件です
- 2) 新規性や進歩性のことです
- 3) 特許を取るための条件です

皆さんが、知財部員等の「知財の専門家」であれば、1) が妥当、2) でもまあ許せる、でも 3) は正しくない、と思い、営業部員等の「それ以外の人」なら、3) 以外は良くわからない、と思うのではないだろうか？

つまり、社内の知財教育で、知財部員が営業部員に対して、「特許性とは、特許法 29 条、29 条の 2、39 条等に規定されている、特許権を取得するための要件です」と説明しても理解されず、プレゼンテーションの目的を達成できないことになる。いくら話し手が正しいと思うことでも聴衆が理解できなければ意味がない。もちろん、特許法上の手続きについて学んでいる人に説明するなら 1) とすべきだろうが、それ以外は目的や聴衆のレベルに合わせて言い換えることが大切である。

#### <何を、どう伝えるか>

聴衆に何を伝え、その結果どうして欲しいのか、つまりプレゼンテーションの目的が何かを話し手自身がはっきりと認識することが、伝わるプレゼンテーションのために必須である。そのうえで、その目的を達成するために、どう伝えるのかを考えることになる。



ここからは、具体例を挙げながら解説していきたい。次の様な前提で急遽プレゼンテーションをする必要が出てきたとしよう。

### <前提>

あなたは日本企業 ABC 株式会社の知財部員である。

ABC 社は、米国の X 社から特許権 P について日本での独占的ライセンスを受けて製品 Q を販売している。先月、競合である Y 社が特許権 P を侵害する製品を国内で販売しているのを見つけた。

X 社にこの事実を知らせたところ、それはけしからん、特許権侵害訴訟を提起するので、協力して欲しいとのこと。

そこであなたは X 社に、「日本では、特許権侵害訴訟を起こすとディフェンスとして特許無効審判を請求されることが多い」と伝えると、A 社から「日本で訴訟をするのは初めてだ。来週弊社の知財法務本部長、知財部担当者、海外事業部長が日本に出張する。御社を訪問するので、日本の特許無効審判について説明して欲しい。短い旅程の中で法律事務所とも打合せをするのでプレゼンは 20 分程度でお願いしたい。」との返事が来た。

### <プレゼンの準備>

#### 1) Who is the audience? (聴衆は誰か)

米国企業の知財法務本部長、知財部担当者は、米国の弁護士資格または特許弁護士資格を有していると考えてよい。海外事業部長は、グローバルビジネスのセンスを有していると思われるが、知財レベルは不明である。そして、3 人はいずれも米国人である。

日本で訴訟をするのは初めてということから、特許弁護士であっても日本の特許制度については素人だと思って準備すべきである。筆者の経験から、日本の知財部員が米国特許制度を知っているほど、彼らは日本の制度を知らない。

#### 2) What is your message? (伝えたいことは何か)

来日の目的から考えると、単に日本の特許制度を勉強しに来るわけではない。特許権侵害訴訟を提起するのだから、そのディフェンスである無効審判は、訴訟提起上のリスクになりうる。よって、そのリスクにどのように対応すればよいか、事前に準備すべきことがあるか、を知りたいだろう。最終的に訴訟を提起するかどうかの判断材料の一部になるはずだ。あなたは、彼らの判断材料として、特許無効審判とは何か、を伝える必要がある。

#### 3) Order of Contents (話の順番 = 構成)

以上を踏まえると、プレゼンテーションには次の様な項目を入れる必要がある。

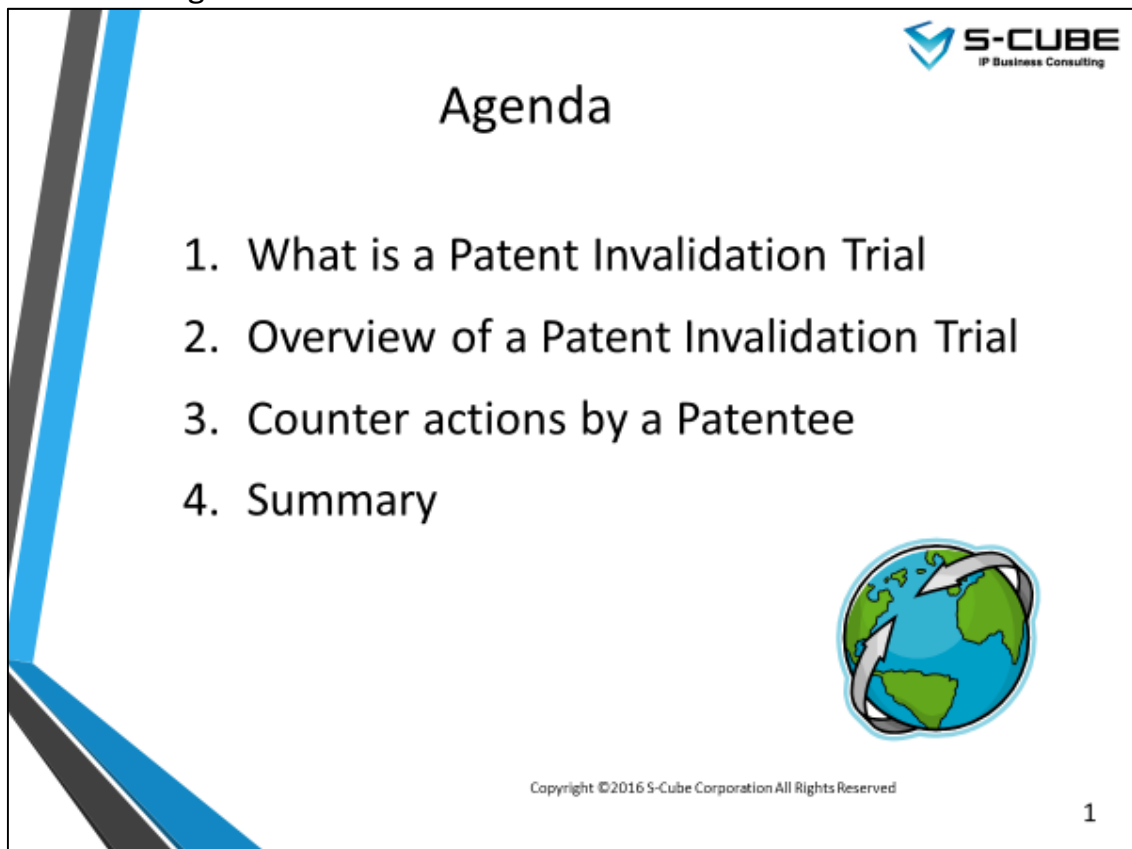
- ・ 特許無効審判制度とは何か
- ・ どのような場合に、特許無効審判を利用するか
- ・ 特許無効審判制度の概要
- ・ 無効審判請求された場合の特許権者の取りうるアクション

#### 4) プレゼンテーション例の作成

さて、実際にスライドを作成してみよう。

英語のプレゼンテーションに慣れていない人には、スライドだけでなく、スクリプト（セリフ）も準備して欲しい。今回は、Main body のスライドを準備するところまでに留め、次回、知財英語プレゼンテーション 2 Annex としてスクリプトも含めたプレゼンテーション全体を掲載するので、お手元でスクリプト作成にチャレンジしていただければと思う。Starting presentation は、前回の例をほぼそのまま使えるであろう。

#### スライド 1 : Agenda



**S-CUBE**  
IP Business Consulting

## Agenda

1. What is a Patent Invalidation Trial
2. Overview of a Patent Invalidation Trial
3. Counter actions by a Patentee
4. Summary


Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

1

まずは、Agenda である。

Firstly, I'll talk about what is a Patent Invalidation Trial, second Overview of the trial, and third Counter actions ….. というセンテンスを使って、全体の内容の構成と話の順番をはっきりと伝える。

## スライド 2 : What is a Patent Invalidation Trial



### 1. What is a Patent Invalidation Trial

- A way to invalidate a patent to solve a dispute
  - When a patent infringement trial is filed, an alleged infringer files a patent invalidation trial as a defense
  - Inter Partes process at the JPO b/w a patentee and a demandant
  - ◆ An alleged infringer may argue invalidity of patent in a court of law without filing a patent invalidation trial at the JPO
- A patent invalidation trial may be filed when a patent falls within the grounds defined by Patent Act. Art. 123(1).

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

2

続いて、項目 1 に移る。

Let's start with What is a Patent Invalidation Trial.

または


I'm going to tell you about What is a Patent Invalidation Trial.

とって説明を始めるとよい。

スライドが少し busy な感もあるが、専門的内容について、プレゼン初心者が話す場合は、多少 busy になっても文章でしっかり説明があるとよい。万一、聴き取りにくい場合に、聴衆がスライドを読んで理解してくれるからである。しかし、かといって話し手がスライドの文字を読みながらプレゼンしてはいけない。スライドは、聴衆に見せるものであって、話し手が読むものではない。目線はできるだけ聴衆へ向けよう。

中ほどの「b/w」は、between の略である。英語プレゼンテーションのスライドでは、文書を短くしたいときに、この様な略号が使われることがある。この他、w/: with, w/o: without, TBD: to be decided (未定)、cont.: continued (続き) 等も見かける。

### スライド 3 : Overview of a Patent Invalidation Trial



## 2. Overview of a Patent Invalidation Trial

- (1) Demandant: Interested party
- (2) Period : Anytime after grant of patent  
(even after the expiration)
- (3) Prosecution: Oral hearing and document based
- (4) Fees : JPY 49,500/case + JPY 5,500/claim  
Attorney fee is also necessary.

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

3

次に、項目 2 である。

Next, I will move on to Overview of a Patent Invalidation Trial. で説明を始める。

Overview of Patent Invalidation Trial は、3 枚のスライドに分けて(1)～(7)の項目に細分化されているので、This section is divided into seven items. とすると聞き手が安心する。

(4)の、JPY 49,500/case の読み方、説明の仕方は事前に決めて練習をしておく、本番で楽である。特に、数字の読みは慣れないと、そこで止まってしまう。

ちなみに、49,500 は、forty nine thousands and five hundreds である。

Cont.

S-CUBE  
IP Business Consulting

(5) Grounds: as listed in Patent Act. Art. 123(1)

e.g. where the patent has been granted

- in violation of novelty, inventive step, double patenting, and the like
- on a patent application not complying with written description requirements
- on a patent application with an amendment adding new matter


Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

4

前のスライドからの続きである。

Next is the fifth item of Overview of a Patent Invalidation Trial. と言って説明を始める。このスライドは、どのような場合に特許が無効になるか、特許法 123 条 1 項に記載された無効理由の説明である。特許法の条文に基づいた説明は必要だが、条文そのものを紹介してもわかりにくい。また、今回のプレゼンの目的は、制度の勉強ではないので、条文に列挙された全ての無効理由を取り上げる必要もないと考える。特にメジャーな、novelty, inventive step, 及び written description requirements について強調して説明すれば十分であろう。例えば、

The most important grounds here are novelty, inventive step and written description requirements. の様になる。



Cont.

(6) Appeal:  
Either party may appeal to the IP high court


(7) Effect of trial decision:

- The patent shall be deemed never to have existed by the invalid patent decision. (Art. 125)
- When a final and binding trial decision has been registered, the concerned parties and any intervenors in the trial may not file a request for a trial on the basis of the same facts and evidence. (Art. 167)

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

5

こちらも前のスライドの続きなので、The next items here are Appeal against the decision and Effect of trial decision. と始めればよい。さらに口頭で、「審決について不満のある当事者は、いずれも知財高裁に控訴でき、さらに最高裁に上告できる」という説明を加えるとよいだろう。



### 3. Counter actions by a Patentee

#### Correction of claim

- ✓ A patentee may file a trial for correction with the JPO
- ✓ A patentee may also request a correction of claims in an on-going patent invalidation trial process to avoid invalidation

A correction needs to meet correction requirements defined by the Patent Act.

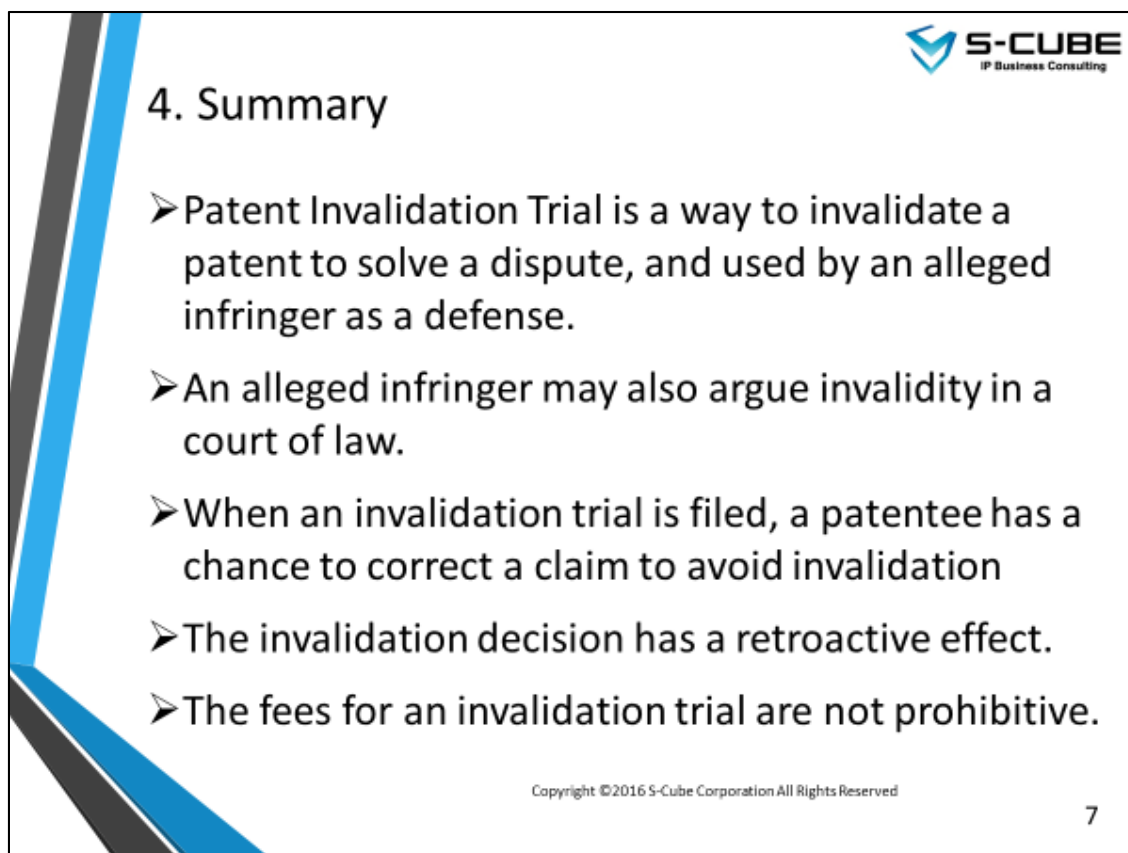
Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

6

次は、3つ目の項目、特許権者が取りうる対応としての Correction of Claim（訂正）に関する説明である。

Now, I'll show you what we can do when the invalidation trial is filed. に続けて説明する。

ここでは、特許無効審判を請求された特許権者は、特許無効審決を避けるために訂正請求をすることができることを説明すると同時に、どんな訂正でも OK なのではなく、特許法で定められた一定の訂正要件があり、必ずしも訂正請求で無効を逃れられるわけではないことを伝えておこう。さらに、無効審判が請求される前に、訂正審判を請求して、無効にならないように特許権を強化しておく方法もあることを付け加えておこう。



**4. Summary**

- Patent Invalidation Trial is a way to invalidate a patent to solve a dispute, and used by an alleged infringer as a defense.
- An alleged infringer may also argue invalidity in a court of law.
- When an invalidation trial is filed, a patentee has a chance to correct a claim to avoid invalidation
- The invalidation decision has a retroactive effect.
- The fees for an invalidation trial are not prohibitive.

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

7

いよいよ最後のスライド、Summary である。前回の Closing の部分でも説明したように、再度プレゼンテーションで説明した全てのエッセンスをまとめ、聴衆の目的に合致するような Summary に仕上げるとインパクトが上がる。

#### 5) スクリプトの作成

プレゼンテーションの時間は 20 分しかないので、Q&A として 5 分を加味し、15 分で説明できるスクリプトを作成する。

今回は、Starting Presentation から Closing までのスクリプト例を紹介してプレゼンテーションを仕上げる。



## 第3回 知財英語プレゼンテーション 2

(後編) — Annex Main body -スクリプト付きプレゼンテーションの例-

### 導入からまとめまでのスクリプトを押さえる

前回、前々回と、プレゼンテーションを構成する「Starting presentation」(導入)、「Main Body」(本論)、「Closing presentation」(まとめ)、「Dealing with questions」(質問への対応)について取り上げた。

前回の「Main Body」では、ポイントは、「誰に、何を、どう伝えるのか」であり、「誰に」伝えるのかによって、使用する言葉、説明の内容、説明の仕方を変える必要がある点が、特に知財英語プレゼンテーションでは重要であると述べた。そして、具体例としてプレゼンテーション例(スライド)を作成した。

今回は、前回作成したスライドに、表紙を追加し、予告通り Starting Presentation から Closing までのスクリプト例をつけてみたので、ご覧いただければと思う。

### フロントページ



The image shows a presentation slide with a blue and black diagonal design on the left side. In the top right corner, there is a logo for 'S-CUBE IP Business Consulting'. The main title is 'Patent Invalidation Trial in Japan'. Below the title is a cartoon illustration of a magnifying glass over a document with a star and a plus sign. At the bottom right, the date 'November 30, 2016' and the name 'Taro Sasaki' are listed, followed by 'IP Dept., ABC Corporation'. At the very bottom, there is a small copyright notice: 'Copyright © 2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved' and a page number '1'.

Good morning, Mr. Harts, Ms. Einerson, and Mr. Bates, thank you for visiting us today. My name is Taro Sasaki from the IP department of ABC Corporation.

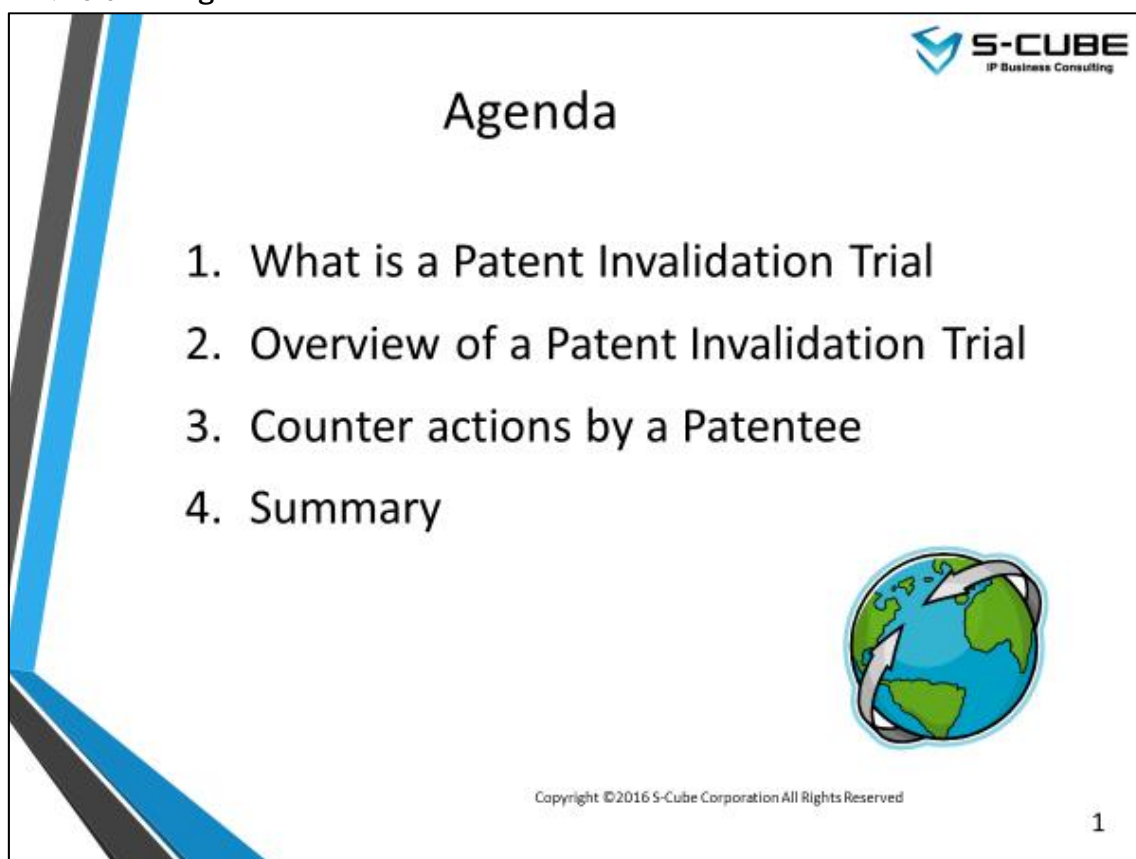
I'd like to discuss "Patent Invalidation Trial in Japan."

This presentation will take about 15 minutes, then we will have five minutes for Q&A. However, if you have any questions, please feel free to ask me anytime.

(おはようございます、Hartsさん、Einersonさん、Batesさん、本日は弊社にお越しいただきありがとうございます。私はABC株式会社知財部の佐々木太郎です。これから日本の特許無効審判についてお話します。プレゼンテーションは15分、その後質疑応答の時間を5分間取ります。もしご質問がありましたら、途中でも構いませんので、どうぞお気軽におっしゃってください。)

前提より、聴衆はX社の知財法務本部長、知財部担当者、海外事業部長である。名前を覚えておいて冒頭で上記のように挨拶すると、印象が良い。そして、先方のリクエストはプレゼン20分で、とのことである。そこで、プレゼンとQ&Aの時間配分を明らかにし、「時間についてわかっていますよ」ということを伝える。

#### スライド1: Agenda



The slide features a blue and black decorative graphic on the left side. The S-CUBE logo is in the top right corner, and a globe icon with arrows is in the bottom right corner.

## Agenda

1. What is a Patent Invalidation Trial
2. Overview of a Patent Invalidation Trial
3. Counter actions by a Patentee
4. Summary

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

1

Firstly, I'll talk about what is a patent invalidation trial, second, overview of the trial, and third, counter actions by a patentee. Then finally, I'll briefly summarize the presentation.

(最初に、特許無効審判とは何か、2つ目に、無効審判の概要、そして3つめに特許権者の取りうる対応をお話し、最後に簡単にまとめたいと思います。)

Agenda でプレゼンテーションの全容をはっきりと伝えることにより、聴衆の理解度が上がる。

## スライド 2 : What is a Patent Invalidation Trial

**1. What is a Patent Invalidation Trial**

- A way to invalidate a patent to solve a dispute
  - When a patent infringement trial is filed, an alleged infringer files a patent invalidation trial as a defense
  - Inter Partes process at the JPO b/w a patentee and a demandant
  - ◆ An alleged infringer may argue invalidity of patent in a court of law without filing a patent invalidation trial at the JPO
- A patent invalidation trial may be filed when a patent falls within the grounds defined by Patent Act. Art. 123(1).

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

2

Let's start with what is a patent invalidation trial.

The patent invalidation trial is a way to invalidate a patent to solve a dispute.

When a patent infringement trial is filed, an alleged infringer files a patent invalidation trial as a defense.

The trial is Inter Partes process at the JPO between a patentee and a demandant.

A demandant is like a plaintiff in a court of law. Here, it is called "a demandant."


An alleged infringer may also argue an invalidity of patent at a court without filing a patent invalidation trial at the JPO.

The alleged infringer may argue the invalidity both in a court of law and at the JPO. A patent invalidation trial may be filed when a patent falls within the grounds defined by Patent Act. Art. one-twenty three, paragraph one. I will talk about the grounds later.

(では、特許無効審判からご説明します。特許無効審判は、係争を解決するために特許を無効にする方法です。通常特許侵害訴訟が提起されると、被疑侵害者はディフェンスとして特許無効審判を請求します。無効審判は、特許庁で行われる特許権者と請求人間の当事者系の手続きです。請求人というのは、一般の裁判で言う原告にあたります。無効審判では「請求人」と言います。被疑侵害者は、特許庁で特許無効審判を起こさなくても、裁判所で特許の無効について議論することもできます。つまり被疑侵害者は、特許の無効について、一般の裁判所と特許庁の両方で争うことができるのです。特許無効審判は、特許が特許法 123 条 1 項に規定する無効理由に該当するときに請求することができます。無効理由については追って説明いたします。)

Inter Partes (当事者系) や demandant (請求人) は、特許手続きに特有の表現であるので、より一般的な表現での補足をしておくと良い。特に、demandant は、日本等の審判請求人について用いる用語であり、米国特許弁護士にとってはなじみがないようであるが、ひとこと「裁判所でいう原告ですよ」と付け加えればすぐに理解してもらえる。また、条文番号は読みにくいので、事前に少なくとも 1 度は声に出して練習しておきたい。

### スライド 3 : Overview of a Patent Invalidation Trial



## 2. Overview of a Patent Invalidation Trial

- (1) Demandant: Interested party
- (2) Period : Anytime after grant of patent  
(even after the expiration)
- (3) Prosecution: Oral hearing and document based
- (4) Fees : JPY 49,500/case + JPY 5,500/claim  
Attorney fee is also necessary.

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

3

Next, I will move on to overview of patent invalidation trial.

This section is divided into seven items.

Firstly, demandant.

Only interested parties may file a trial and must not be anonymous.

No strawmen can file.

A trial may be filed anytime after the patent is granted, and even after the expiration of patent as long as there is a merit to do so.

Trial prosecution is basically document based, but usually, an oral hearing is held at least once.

Official fee for the trial is forty nine thousands and five hundreds Japanese yen per case plus fifty-five hundreds Japanese yen per claim.

If a patent has five claims, the official fee will be seventy seven thousands yen. And also an attorney fee is necessary.

(続いて、特許無効審判の概要について説明します。この部分は、7つの項目に分かれています。最初は、請求人です。利害関係人だけが、この審判を請求できます。匿名では請求できません。よってダミーもダメです。特許発行後は、請求の利益がある限り特許期間が終了

しても審判請求が可能です。審判手続きは、書面審理が基本ですが、少なくとも1回は口頭審理が行われるのが通常です。特許庁に支払う審判請求料は、1件あたり日本円で49,500円、さらに1請求項あたり5,500円がプラスされます。5つの請求項がある特許の場合は、77,000円となります。さらに代理人費用も必要です。)

このパートは少し長く3枚のスライドに及ぶので、最初に7つの項目に分けた旨を伝えておくと聴きやすい。日本語で良く言うダミーは、dummyでも通じないことはないが、strawmanの方が自然のようである。

#### スライド4: Cont. (前のスライドの続き)

The slide features a blue and black decorative graphic on the left side. The text is centered and includes the S-CUBE logo in the top right corner. The content is as follows:

Cont.

(5) Grounds: as listed in Patent Act. Art. 123(1)

e.g. where the patent has been granted

- in violation of novelty, inventive step, double patenting, and the like
- on a patent application not complying with written description requirements
- on a patent application with an amendment adding new matter

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

4

Next is the item five, grounds.

The grounds are stipulated in Patent Act Art one twenty three, paragraph one.

Representative grounds are, such as where the patent has been granted in violation of novelty, inventive step, double patenting, and the like, on a patent application not complying with written description requirements for patent documents, and on a patent application with an amendment adding a new matter, because no new matter can be added to the patent application.

A demandant needs to prepare an evidence to prove that the patent falls within any of

the grounds.

(次は、5番目の項目、無効理由です。無効理由は特許法123条1項で規定されています。代表的なものは、その特許が、新規性、進歩性、先願等に違反してされたとき、特許書類の記載要件を満たしていない特許出願に対してされたとき、そして補正により新規事項が追加された特許出願に対してされたときです。補正で新規事項を追加することは禁止されていますので。請求人は、特許がこれらいずれかの無効理由に該当することを証明する証拠を準備する必要があります。)

前回は述べた通り、今回の前提において無効理由を条文通りに説明するのはお勧めしない。「代表的なものは」として主なもののみ述べればよい。ただし、前提が異なる場合、例えば知財の専門家の中で制度の詳細についてディスカッションするような場合は、条文や審判便覧の言葉を忠実に使用して紹介するべきである。

#### スライド5: Cont. (前のスライドの続き)

The slide features a blue and black decorative graphic on the left side. The S-CUBE logo is in the top right corner. The text is as follows:

**Cont.**

**(6) Appeal:**  
Either party may appeal to the IP high court

**(7) Effect of trial decision:**

- The patent shall be deemed never to have existed by the invalid patent decision. (Art. 125)
- When a final and binding trial decision has been registered, the concerned parties and any intervenors in the trial may not file a request for a trial on the basis of the same facts and evidence. (Art. 167)

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

5

Let's move on to the items six and seven.

The item six is appeal. When the decision is made, either party who is not satisfied, may appeal to the IP high court. Then they can go to the supreme court if not satisfied with



the high court decision.

The last item is effect of trial decision.


The patent shall be deemed never to have existed by the invalid patent decision.

And, when a final and binding trial decision has been registered, the concerned parties and any intervenors in the trial may not file a request for a trial on the basis of the same facts and evidence. This is like “double jeopardy” in the states.

(続いて、項目の 6 と 7 に移ります。6 番目は不服申し立てです。審決がされた場合、審決に満足しない当事者はいずれも知財高裁に控訴することができます。そして高裁の判断に満足できない場合は、最高裁に上告することができます。最後の項目は審決の効果(効力)です。特許無効の審決により、その特許は最初から存在しなかったものとみなされます。そして、審決が確定すると、当事者と参加人は、同一の事実及び同一の証拠に基づいてその審判を請求することができなくなります。米国の double jeopardy と似ています。)

このスライドは、より専門的な内容が多いので、説明する際には、適当な場所で切り、強弱をつけながら説明すると聴きやすくなる。こういう専門的な内容について説明する場合、事前に内容を良く理解しておく、言い換えを求められたり、質問された際にうまく対応できる。





### 3. Counter actions by a Patentee

#### Correction of claim

- ✓ A patentee may file a trial for correction with the JPO
- ✓ A patentee may also request a correction of claims in an on-going patent invalidation trial process to avoid invalidation

A correction needs to meet correction requirements defined by the Patent Act.

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

6

Now, I will show you counter actions by a patentee.

A patentee has opportunities to correct claims to avoid invalidation.

There are two ways, first, a patentee may file a trial for correction with the JPO, and second,

a patentee may also request a correction of claims in an on-going patent invalidation trial process.

Either way, a correction needs to meet correction requirements defined in the patent law. The requirements are complicated, so we are willing to collaborate with you when the correction is necessary.

However, a trial for correction must be filed by a patentee.

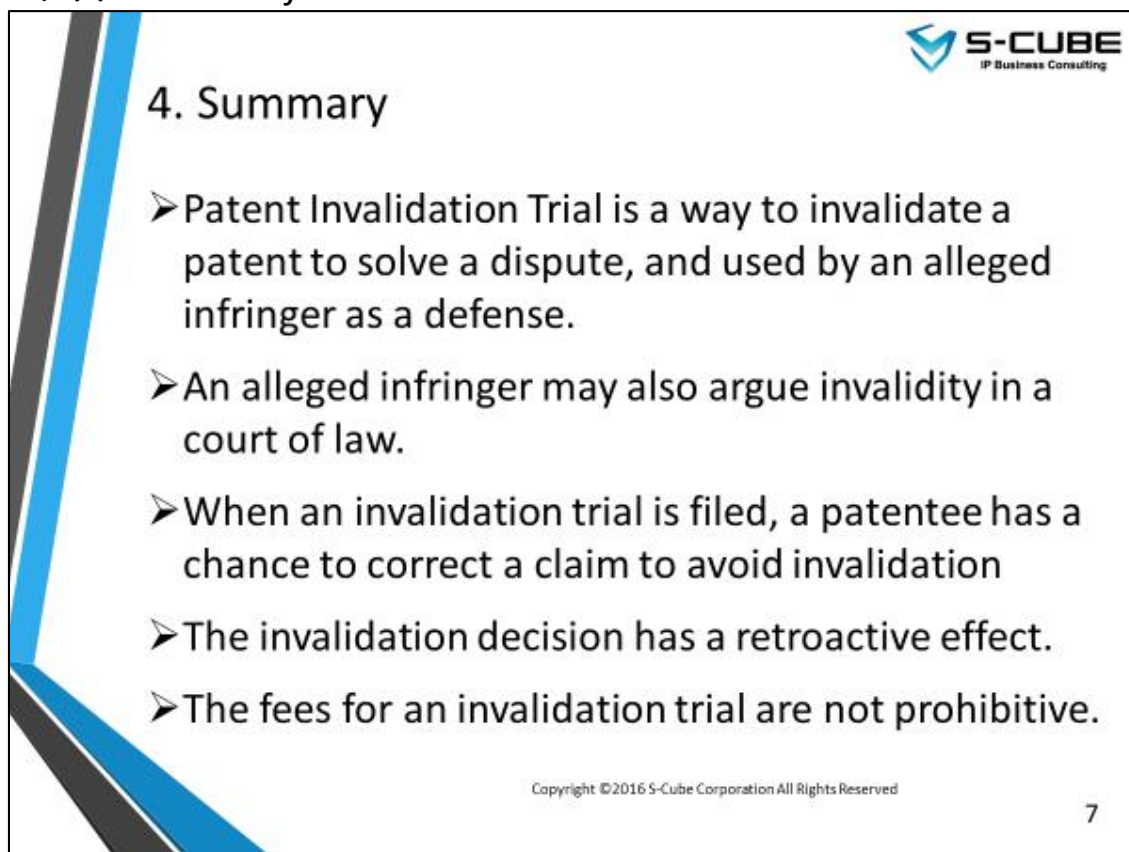
Official fee for a trial for correction is the same as the fee for an invalidation trial.


(さて、特許権者による対応について紹介します。特許権者は、特許無効を避けるために請求項を訂正する機会があります。2つの方法があり、1つ目は、特許庁に訂正審判を請求する方法、2つ目は、進行中の特許無効審判の手続きにおいて訂正を請求する方法です。いずれの方法でも、訂正は特許法に規定する訂正要件を満たしている必要があります。訂正要件は複雑ですので、必要な場合は喜んでお手伝いします。ただし、訂正審判は特許権者が請求

する必要があります。特許庁へ支払う審判請求料は、無効審判の場合と同様です。)

聴衆が特許権者にあたるので、この部分は大切である。わかりやすいように、ゆっくりはつきり説明しよう。どういう場合に訂正できるか、費用がかかるのか、が特許権者によってポイントとなると思われるので、訂正は訂正要件を満たす必要があることを説明して、なんでも訂正できるわけではないことを伝え、料金に触れることで、無料ではないことを念押しする。

#### スライド 7 : Summary



 S-CUBE  
IP Business Consulting

## 4. Summary

- Patent Invalidation Trial is a way to invalidate a patent to solve a dispute, and used by an alleged infringer as a defense.
- An alleged infringer may also argue invalidity in a court of law.
- When an invalidation trial is filed, a patentee has a chance to correct a claim to avoid invalidation
- The invalidation decision has a retroactive effect.
- The fees for an invalidation trial are not prohibitive.

Copyright ©2016 S-Cube Corporation All Rights Reserved

7

Well, finally I'd like to summarize what we discussed today.

Patent Invalidation Trial is a way to invalidate a patent to solve a dispute, and used by an alleged infringer as a defense.

An alleged infringer may also argue invalidity in a court of law.

When an invalidation trial is filed, a patentee has a chance to correct a claim to avoid invalidation.

The invalidation decision has a retroactive effect.

The fees for an invalidation trial are not prohibitive.

This is the end of my presentation. Thank you for your attention. Do you have any

questions?

(では最後に、本日のプレゼンテーションをまとめます。特許無効審判は係争を解決するために特許を無効にする方法であり、被疑侵害者がディフェンスとして使用します。特許の無効については、裁判所でも争うことができます。無効審判が請求されると、特許権者は無効にされるのを避けるため請求項を訂正する機会があります。無効審決は遡及効果があります。審判請求料は、それほど高くありません。以上です。ご清聴ありがとうございました。ご質問はありますか?)

毎回述べているように、プレゼンテーションで説明した全てのエッセンスをまとめ、聴衆の目的に合致するような Summary に仕上げるとインパクトが上がる。Summary の内容がプレゼンの内容として記憶に残ることが多いので、スライドを作る際にしっかり吟味する必要がある。尚、上記のスライドでは、スライド 5 の (7)Effect of trail decision で “The patent shall be deemed never to have existed” と述べた点を、“retroactive effect” と言い換え、official fees については、not prohibitive (それほど高くない) と表現して、より簡潔でわかりやすいようにしている。

最後の thank you for your attention は thank you for your kind attention という人もいるが、Native speaker によると、レターやメール含め、“kind” は too much のようである。確かに Native speaker はプレゼン等で、kind を用いていない。

以上、3 回にわたり知財英語プレゼンテーションについて具体例を用いて解説した。

上記スクリプト付きのプレゼンテーション例は、英語でのプレゼン未経験者にとっては格好の練習材料になるのではないだろうか。通勤時間に暗記して自習する、社内の勉強会でプレゼンの練習に使う、あるいは忘新年会の余興として披露するなど、来るべきプレゼンのチャンスに備えて活用していただければ幸いである。

## 第4回 知財英語ディスカッション1

---

### 聴き取り、考え、主張する

これまで、第2回～第4回では、知財英語プレゼンテーションのスキルを「Starting presentation」（導入）、「Main Body」（本論）、「Closing presentation」（まとめ）、「Dealing with questions」（質問への対応）の各構成について例を挙げながら解説してきた。今回は、知財英語ディスカッションについて取り上げる。

第1回の「知財英語コミュニケーションとは何か？」において、十分なコミュニケーションのために必要なスキルとして、

- ・相手の言うことを聴いて自分の主張をする力（ディスカッションスキル）
- ・相手が理解できる言葉で表現する力（プレゼンテーションスキル）
- ・場を仕切る力（ファシリテーションスキル）

の3つを挙げた。

プレゼンテーションスキルは「相手が理解できる言葉で表現する力」であり、Q&Aを除けば、『相手に対して表現する』ことに集中して、自分が相手に対して一方的に表現する内容を、予め準備しておくことで対応できた。

これに対してディスカッションスキルは、「相手の言うことを聴いて自分の主張をする力」である。まず相手の言うことを聴いて理解し、その上で自分の主張をするという二つのステップが含まれ、さらに英語によるディスカッションの場合は、

- 1) 相手の言う英語を聴きとるステップ（listening）
- 2) 相手の言うことを理解して自分の主張を考えるステップ（analyzing）
- 3) 自分の主張をするステップ（speaking）

の3つのステップに分かれると、筆者は考えている。

自分の主張をするためには、最初に相手の言う英語を正しく聴きとることが欠かせないので、listening スキルなしにはディスカッションは成立しない。そして、『相手の言う英語』すべてを事前に予測することはできないので、その場その場で対応することになる。

『相手の言う英語』が聴き取れたら、次はそれを理解して自分の主張を考える（analyzing）

ことになる。この analyzing ステップは、通常日本語で行われ、ディスカッションのトピックに関する知識（知財の知識）が必要とされる。そしてようやく自分の主張をするステップ（speaking）にたどり着く。

このようにディスカッションでは、listening >>> analyzing >>> speaking の3ステップをその場で瞬時に行わなければならない。これが、知財英語のディスカッションの醍醐味である。とはいえ、日本語でなら誰もが日常的に、無意識に行っていることなので、場数を踏んで慣れさえすれば何とかなるものである。

ただ、ほとんどの皆さんにとっては、その「場数」が踏めず、いつまでたっても慣れない、というのが現実ではないだろうか。

そこで、少ない場数を最大限に活かせるよう、1) listening、2) analyzing、そして 3) speaking に分けてポイントを解説していく。

### <Listening>

大前提として、知らない単語は聴き取れない。さらに、発音やイントネーションを知らない単語も聴き取れないので、まずはボキャブラリーを増やすことからスタートしよう。

#### ボキャブラリーを増やす

ボキャブラリーを増やす際には、受験生の様に単語帳を使って日本語と英語を一対一対応で「眼」で覚えるのではなく、フレーズとして、発音やイントネーションと共に「耳」で覚えることが有効である。最近では、インターネット上の辞書サイトやスマホの辞書アプリで、発音まで聴けるようになっているので活用すると良いだろう。

#### 想定される単語の下調べ

知財の話題についてディスカッションする場合、事前におおよそのトピックはわかっていると思うので、トピックの下調べをするとともに、関連する単語をピックアップしておくことをお勧めする。

具体的には、想定される単語を調べてメモし、できれば声を出して読んでおくとよい。筆者の経験から、自分で発音できる単語は聴き取れる。参考までにいくつかのトピックについて、想定される単語の例を挙げる。

他者特許への対応（日本）

日本語	英語
third party patent	他者特許
relevant patent	関連特許
litigation	訴訟
file a law suit / go to court	訴訟を提起する
written complaint	訴状
injunction	差止
damages	損害賠償
prevail = win	勝訴
fail = lose	敗訴
settlement	和解
success rate	成功率
patent invalidation trial	特許無効審判
opposition	特許異議申立
patentability	特許性
novelty	新規性
inventive step	進歩性
written description requirements	記載要件
prior art（複数も prior art）	先行技術

## 米国オフィスアクション

英語	日本語
rejection	実質的拒絶理由
objection	形式的拒絶理由
restriction requirement	限定要求
election of species	選択要求
invention disclosure statement (IDS)	情報開示陳述書
terminal disclaimer	ターミナルディスクレイマー
declaration	宣誓供述書
divisional application	分割出願
continuation application	継続出願
continuation-in-part (CIP)	部分継続出願
anticipate	新規性欠如
teach away	阻害要因
hindsight	後知恵
request for continued examination	RCE (継続審査)

### 聞き取れない場合の対処

相手の英語が聞き取れない場合、聞き流してはいけない。聞き取れているふりはもつてのほかである。自分が聞き取れていないことを認める勇気が、listening スキルアップへの第一歩である。聞き取れていないことを認められたら、聞き返すのは簡単になる。聞き返すときには次の様なフレーズを使ってみて欲しい。

Could you say that again? (もう一度言っていただけますか?)

※「もう一度言っていただけますか?」を連発するとばつが悪いが、次の様に言い換えるとスマートな印象となる。

Can you go slower please? (もう少しゆっくり話してもらえますか?)

What does that mean? (それはどういう意味ですか?)

You mean ...? (・・・ということでしょうか?)

In other words? (言い換えると・・・(どうなりますか?))

### <Analyzing>

このステップ攻略のためには、ディスカッションのトピックについて事前に予習をすることが欠かせない。日本語で予習しながら、合わせて上述の「想定される単語の下調べ」をすれば万全である。

英語でのディスカッションに慣れないうちは、listening >>> analyzing >>> speaking の各ステップははっきりと分かれており、英語を聴いて、日本語で考え、英作文して発言することになり時間がかかる。筆者も、外資系企業で初めて会議に参加したころは、相手の言ったことに対する自分の主張を考えているうちに発言するタイミングを逸することが多かった。でも慣れてくると、同僚のことを真似て、well… とか、that's an interesting observation… 、I agree with you… などと言いながら考えて喋れるように（時間を稼げるように）なった。

### <Speaking>

英語のディスカッションで使用する一般的なフレーズに、知財英語をあてはめた例文集の様なものを準備しておく心強い。ここで大切なことは、繰り返しになるが、準備した例文集を目で見るだけでなく、声に出して読んでおくことである。事前に音読したフレーズを本番で使う、これを繰り返すことで場馴れするスピードが格段にアップする。

#### 一般的なフレーズ

##### **意見を述べる（必ず理由と共に）**

I think / don't think…because…

I agree / disagree with you because…

##### **意見を求める・問いかける**

What do you think…? / How do you feel…?

Do you think this is…?

##### **確認する**

Does this make sense to you?

Do you understand…?

##### **言い換える**

In other words, … / In simple words, …

Could you rephrase/paraphrase that?



## 仮定する

If we... / Suppose we...

What would you think if...?

## 説得する

We need to do... because...

This is the most important thing because...

## 知財英語をあてはめた例文（トピックはランダム）

I think attendees of the training need to know what FTO is because some of them will be assigned to the patent search division.

（研修の参加者は、FTO とは何かを知る必要があると思います、なぜなら彼らの中には特許調査部門に配属される人もいますので。）

That might be one option, but I disagree with you because it is difficult to prepare by the due date.

（それも一つのオプションかもしれませんが、私は反対です。なぜなら、期限までに準備するのは難しいからです。）

I think our invention is novel over the references the examiner cited.

（私たちの発明は、審査官が引用した文献に対して新規性があると考えます。）

What do you think about the draft agenda of the IP education?

（知財教育のアジェンダ案についてどう思いますか？）

Do you think we should file an invalidation trial instead of an opposition?

（特許異議申立ではなく無効審判を請求すべきだと思いますか？）

Do you understand what the attorney-client privilege is?

（弁護士依頼人間秘匿特権についてご存知ですか？）

In other words, FTO is patent clearance.

（言い換えると、FTO はパテントクリアランスです。）

In simple words, patentability is conditions or requirements to obtain a patent right.

（簡単に言うと、特許性とは特許権を得るための条件や要件です。）

If we put recent developments in the JPO to the agenda, we need to study for preparing materials.

(もし最近の特許法改正をアジェンダに入れるなら、資料作成のために勉強しないといけません。)

What would you think if we have a brain storming session with R&D people prior to create an employee invention system?

(職務発明制度を作成する前に、研究開発部門とブレインストーミングをすることについてどう考えますか?)

We need to file a patent application before February 15 because proto types covered by the invention will be put in the exhibition on February 15-17, 2017.

(2/15 より前に特許出願をする必要があります、なぜならその発明でカバーされているプロトタイプを 2017/2/15~17 に行われる展示会に出展する予定があるからです。)

This is very important topic because we might have a litigation in the states in the near future.

(このトピックは非常に重要です、なぜなら近いうちに米国で訴訟をするかもしれませんので。)

#### <その他のポイント>

その他、筆者の経験では、相づちの様な「つなぎ」言葉が出てこないことがよくある。上述の well…、that's an interesting observation…、I agree with you… の他、以下にいくつか思いつくものを挙げておくので是非試してみたい。

I agree. / I think so, too. / Right.      そうですね。

Exactly. / Certainly. / Absolutely.      その通りですね。

OK.      はい。そうですね。わかりました。(日本語のオッケーと少しニュアンスが違う)

Go ahead.      (同時に発言しそうな時など) どうぞ。

最後に、どういう場面でどういう表現をするのか、どういうタイミングで話に割って入るのか、というあたりは、ネイティブスピーカーの真似をするのが一番である。

## 第 5 回 知財英語ディスカッション 2

### — Teleconference

---

#### 実戦経験が物を言う Teleconference

前回の知財英語ディスカッション 1 では、ディスカッションスキルは、「相手の言うことを聴いて自分の主張をする力」であり、英語によるディスカッションのポイントを、

- 1) 相手の言う英語を聴きとるステップ (listening)
- 2) 相手の言うことを理解して自分の主張を考えるステップ (analyzing)
- 3) 自分の主張をするステップ (speaking)

の 3 つのステップに分けて説明した。

「Teleconference」 = 「電話でのディスカッション」とも言えるので、上記のディスカッションスキルを身につければ OK か、というと、(皆さんご承知の様に) そうもいかない。これまで解説してきたプレゼンテーションを含め、「知財英語コミュニケーション」は、ポイントやコツを頭で理解するだけでなく、実践を通して体得することが大切である。中でも Teleconference は、とにかく場数を踏むことが「ポイント」と言っても良いほど実践を通して体で覚えることが何より大切である。

でも場数を踏むチャンスが無い…。

そんな皆様のために、筆者の経験をアレンジし、「模擬 Teleconference」として紹介してみたいと思う。少しでも実践に近くなるよう、場面を想像 (妄想) しながら読んで、是非声に出して練習してみて頂きたい。特に、下線を付した部分は、考えなくても反射的に出てくるようにしたいフレーズである。(1)~(6)の番号を付した、Teleconference ならではのポイントは、模擬 Teleconference の後に説明する。

#### 模擬 Teleconference

エスキューブ株式会社の知財部員である高橋さん、佐藤さん、小林さんが、東京のオフィスの会議室から、彼らの米国代理人であるニューヨークの ABC 法律事務所のハリスさん、ビゲローさん、サマーズさんと Teleconference を行う場面を想定している。

人物	会話	参考訳
<b>Takahashi</b>	Hello, <u>this is Hiroshi Takahashi speaking (1), can you hear me?</u>	もしもし、高橋広です。聞こえますか？
<b>Harris (Attorney)</b>	This is Mike Harris speaking. Yes, I can hear you. How are you?	マイク ハリスです。はい聞こえていますよ。お元気ですか？
<b>Takahashi</b>	Hi, Mr. Harris. I am good, thank you. <u>We have Sato-san, Kobayashi-san, and myself from S-Cube corporation (2).</u> Today, we would like your legal advice on the relevant third party patent to the product we're developing.	ハリスさん、ええ元気ですよ。エスキューブからは佐藤さん、小林さんと私が参加しています。今日は、弊社で開発中の製品に関する第三者の関連特許について法的見解を聴かせてください。
<b>Harris</b>	OK. We have Dr. B...and... New... offi... ..	はい。こちらは、……ビ……ニュ……オフィ……
<b>Takahashi</b>	Hello, hello, Mr. Harris, <u>your voice is breaking up. Please say that again? (3)</u>	もしもし、もしもし、ハリスさん。声が途切れています。もう一度言っていただけますか？
<b>Harris</b>	Sure……\$#%&@### (noise) ……	分かりました。……\$#%&@###……
<b>Takahashi</b>	I think we have a bad connection. There's a lot of static. <u>Why don't we try connecting again?(4)</u>	回線が悪いようですね。ノイズがひどいです。一度繋ぎなおしましょう。
<b>Takahashi</b>	Hello, Mr. Harris. Are you on the line?	もしもしハリスさん。繋がりましたか？
<b>Harris</b>	Yes, I am. Do you still hear any static?	はい、まだノイズがありますか？
<b>Takahashi</b>	No, it's fine. Let's get started. Who were you saying is on the call?	いいえ、今度は大丈夫です。では始めましょう。どなたが参加されていますか？
<b>Harris</b>	We have Dr. Bigelow and me from ABC law firm New York office and ……(beep)……	ABC 法律事務所のニューヨークオフィスからは、ビゲローさんと私が参加しています。 …… (ポーン) ……

人物	会話	参考訳
<b>Takahashi</b>	Did someone else just join?	今参加したのはどなたですか。
<b>Summers (Attorney)</b>	Hello, this is Karen Summers from ABC. I am joining from my home.	こんにちは、ABC 事務所のカレン サマーズです。自宅から参加しています。
<b>Takahashi</b>	Hello, Ms. Summers. OK, we are all on line. I'd like to start with sharing our observation on the relevant patent, US 7654321. Sato-san, please go ahead.	こんにちは、サマーズさん。これで全員そろいました。まず関連特許 US7654321 に対する私たちの考え方をお知らせします。佐藤さんお願いします。
<b>Sato</b>	OK, we just found the US patent from our FTO search using the US patent full text database. After carefully comparing the claimed invention and the product we're developing, we think our product may be included in the '321 patent. So, we need to make sure if we could go forward with the project as planned. What do you think, Mr. Harris?	はい。米国全文特許 DB を使って調査し、ちょうどこの米国特許を見つけたところです。クレームと弊社で開発中の製品を注意深く比較したところ、弊社開発品がこの特許のクレームに含まれるのではないかと考えています。計画通りこのプロジェクトを進めて良いのかどうか確認したいと思っています。ハリスさんどうでしょうか？
<b>Harris</b>	Well……, I think your product is embraced by the claimed invention and we recommend not to launch it as it is.	そうですね、御社の製品はクレーム発明に含まれていると考えます。このままの仕様で上市するのはお勧めできません。
<b>Sato</b>	Mr. Harris, <u>can you repeat what you just said?</u> (5)	ハリスさん、今言ったことをもう一度言っていただけますか？ (embraced が理解できなかった)

人物	会話	参考訳
<b>Harris</b>	OK, your product is embraced by the claimed invention. That means the patent includes your product. So, if you launch the product in the US, you will infringe the 321 patent. Sato-san, does that make sense to you?	はい。御社の製品はクレーム発明に含まれる、つまりこの特許の権利範囲に御社の製品が入ります。したがって、米国でこの製品を上市すると321 特許の侵害になります。佐藤さん、お分かりになりましたか？
<b>Sato</b>	Yes, I understand, Mr. Harris. Dr. Bigelow, what are your thoughts?	はい、分かりました、ハリスさん。ビッグローさんはどう考えますか？
<b>Bigelow</b>	I agree with Mr. Harris. Sato-san, is there any possibility to design around?	私もハリスさんと同じです。佐藤さん、設計変更の可能性はありますか？
<b>Sato</b>	I have no idea right now, but I will check with our engineers.	今のところ何とも言えないですが、エンジニアに聞いてみます。
<b>Kobayashi</b>	This is Atsuko Kobayashi. Design around could be one option, but the owner of the 321 patent looks like an individual, so there may be an opportunity to get a license. Any suggestions on licensing?	小林温子です。設計変更も手ですが、321 特許の特許権者は個人のようなですね、とするとライセンスしてもらえないのでしょうか？ライセンスに関して何かコメント（提案）はありますか？
<b>Summers</b>	This is Karen. …Kobayashi-san is right. I don't think the patent owner has a business, ……(she spoke so fast and Kobayashi-san could not follow her.).	カレンです。小林さんのおっしゃる通りです。特許権者が事業をやっているとは思えません（と、とても早口で話し、小林さんはずついていけない）
<b>Kobayashi</b>	I'm sorry I couldn't catch what you said. <u>Could you speak more slowly, please?</u> (6)	すみません聞き取れませんでした。もう少しゆっくり言っていただけますか？
<b>Summers</b>	Sure. I don't think the patent owner has a business, so it is probably worth trying to contact him for a license.	はい。特許権者が事業を行っているとは思えませんので、ライセンスについてコンタクトしてみる価値があると思います。

人物	会話	参考訳
<b>Kobayashi</b>	That's good to hear.	そういっていただけて安心しました。(良かった)
<b>Takahashi</b>	OK. Thank you, Mr. Harris, Dr. Bigelow and Ms. Summers for your time. We will consult with our engineers about a design around and contact the patent owner as well. Enjoy the rest of the day, everyone. Bye!	ハリスさん、ピゲローさん、サマーズさん、お時間いただきありがとうございます。設計変更について弊社のエンジニアに問い合わせると同時に特許権者にもコンタクトしてみます。皆さんお疲れ様でした。失礼します。
<b>Everyone</b>	Bye!	失礼します。

### Teleconference ならではのポイント

#### (1) This is Hiroshi Takahashi speaking.

(高橋広です)

誰が発言しているのかわかるよう、名前を名乗ってから話し始める。

#### (2) We have Sato-san, Kobayashi-san, and myself from S-Cube corporation.

(エスキューブからは佐藤さん、小林さん、そして私(高橋)が参加しています)

誰が参加しているのかを紹介する時の決まり文句である。それぞれが名前を述べてもよいだろう。

#### (3) Your voice is breaking up. Please say that again?

(声が途切れています。もう一度言っていただけますか?)

Teleconference ならではの頻出表現である。日本人の中には、声が途切れている場合に、無言で一生懸命聴き取ろうとする人もいるが、遠慮せずにすぐ聴き返そう。

#### (4) Why don't we try connecting again?

(繋ぎなおしましょう)

こちらも Teleconference ならではの頻出表現。Connect again は reconnect ともいう。また時には「let's hang up and try again (電話を切って繋ぎなおそう)」と言ったりする。筆者はこの意味が分からず、「え?」と思っていたら電話が切られてしまい、「あーっ! 切れちゃったー」とオロオロした経験がある。こういうところで動揺してしまうと、その後のディスカッションが上の空になってしまうので、場数を踏むことはやはり重要である。

**(5) Can you repeat what you just said?**

(今言ったことをもう一度言っていただけますか?)

**(6) Could you speak more slowly, please?**

(もう少しゆっくりお願いできますか?)

これらいずれも日本人にとって言いにくいフレーズだが、Teleconference で相手の言うことが聴き取れなければ仕事にならない。聴き取れない場合、理解できない場合は、必ず聴き返すこと。

### **知財業務で Teleconference が有用な場面**

知財業務においては、今回「模擬 Teleconference」として取り上げたように、権利侵害に絡むような、文書に残したくないセンシティブな事柄を話す場合に Teleconference が有用である。もちろんライブでディスカッションするに越したことはないが、Teleconference が気軽にできればより迅速に、時間や出張旅費をかけずに目的を達成できる。

その他知財業務において、「米国出願のオフィスアクションへの対応について現地代理人と相談する場合」「自社の海外拠点の知財担当者と会議をする場合」等に Teleconference を活用できれば業務の効率が格段にアップすること間違いなし。

### **Teleconference 練習法**

機会が無いとなかなか場数を踏めない Teleconference だが、ちょっと工夫すれば練習できる。お勧めの練習法は、スマホのスピーカー機能を使って同僚や友人と実際に喋ってみることである。日本人同士なら日本語で構わない。できれば電話回線ではなく skype 等を使った方がよい。その方が「聴き取りにくい状況に慣れる」練習になる。

さらに、これを English Speaker の友人と英語でできる機会があればベストである。



## 第 6 回 現地代理人とのコミュニケーション（前編）

---

### Interview, Office visit, Dining

これまで、第 1 回の「知財英語コミュニケーションとは何か？」を皮切りに、第 2 回～第 3 回では「知財英語プレゼンテーション」について、第 4 回～第 5 回では「知財英語ディスカッション」について解説してきた。

少しでも実感がわき、実践で使いやすいよう筆者の実務経験に基づく実例を挙げているので、皆さんがプレゼンテーションやディスカッションの準備をする際には思い出して読み返していただければと思う。

特に、「第 1 回 技術部長とのやり取りの部分」、「第 3 回（後編） スクリプト付きプレゼンテーションの例」、「第 5 回 「模擬 Teleconference」」には、知財英語とビジネス英語のキーフレーズをちりばめてあるので、繰り返し音読すれば、知財英語コミュニケーションスキルは格段にアップする。

ところで、第 1 回の冒頭に、『出願からディナーまで「知財英語」コミュニケーション』と記載されていたのを覚えているだろうか。ビジネスで知財英語を用いる場面では、プレゼンテーションやディスカッションだけではなく、それらの場面に付随する「現地代理人とのコミュニケーション」が漏れなくついてくる。例えば、ディスカッションのために現地代理人の事務所を訪れる際、あるいは現地代理人があなたの会社を訪れる際のコミュニケーション、そしてランチやディナーを共にする際のコミュニケーションである。

今回は「現地代理人とのコミュニケーション 1」として、

**「USPTO（United States Patent and Trademark Office：米国特許商標庁）の審査官と面接するためにワシントン DC エリアの特許事務所を訪れ、現地代理人と打合せの後 USPTO で審査官と面接、そして夕食を共にする」**

という設定で、Interview, Office visit, Dining のポイントを解説する。

（Letter and email は、次回）

### 特許事務所訪問 Office Visit

特許事務所に着いたら、Reception（受付）へ向かうのだが、その前に、建物への入館手続

きが必要な場合がある。身分証明書の提示を求められたり、その場で写真をとって、写真付きの簡易入館証を渡されたりすることもあるので少し時間がかかる。身分証明書は、米国では頻繁に提示を求められる。写真付きのもの (Photo ID) が必須なのでパスポートを常に携帯するとよいだろう。

さて、会議室に通されたらまず挨拶、そして打合せのスタートとなる。アウェイであっても、打合せの進行は代理人に任せず、自ら目的をはっきりと述べたうえで積極的に進めてよい。この打合せで何をしたいのか、は必ず伝えよう。以下に仮想例を記載する。

#### 打合せ時の想定問答

**Takahashi:** Nice to see you, again, Mr. Bates. Nice to meet you, Ms. Hayes. Let me introduce Mr. Doi, the co-inventor in the case, from our Yokohama research center.

<二回目以降に会う場合は、Nice to see you. 初めて会う場合は、Nice to meet you.>

(高橋：ベイツさんこんにちは。ヘイズさんこんにちは。本件の発明者で弊社の横浜研究所の土井さんをご紹介します。)

**Bates:** Good to see you, Takahashi-san. Nice to meet you, Doi-san. Have a seat please. How was your flight?

(ベイツ：高橋さん、またお会いできて嬉しいです (ほぼ、“こんにちは”の意)。土井さん初めまして。どうぞおかけください。フライトはいかがでしたか?)

**Takahashi:** It was good, It's a long flight as you know, but at least I could enjoy watching some movies.

<決して、I'm sleepy due to a jet-lag. 等と言わないこと。半分ジョークのつもりでも、ビジネスの場で「眠いです」というのは失礼にあたる。>

(高橋：良かったですよ。機内では映画を楽しみました。)

**Hayes:** And how are you doing, Doi-san? Is this your first visit to DC?

(ヘイズ：土井さんこんにちは。DCへは初めてですか?)

**Doi:** I'm fine, thanks. I've visited New York City twice and LA once, but it's my first time in DC. And I've never been to a law firm in the US before, so I'm very much looking forward to it.

(土井：こんにちは。ニューヨークへ2回、LAには1度行ったことがありますが、こちらは初めてです。米国の法律事務所を訪れるのも初めてなので、ワクワクしています。)

**Takahashi:** Well, we are here to talk about what to discuss with the examiner in the interview. I've never had an opportunity to have an interview with the USPTO examiner, so could you tell us what to expect?

<Small talk が済んだら本題へ。高橋さんは下線部のように、打合せの目的を述べている。>

(高橋：(えー、) 審査官との面接で何を議論するかについてお話したいと思います。USPTO の審査官と面接するのは初めてですので、USPTO での面接について少し教えていただけますか?)

**Hayes:** Sure. We'll visit the head-quarters of the USPTO in Alexandria and meet the examiners, let's see... OK, here, Sudhir Gupta, assistant examiner, and Anna Petrovsky, primary examiner. I will introduce you to them and share the present invention and examination status.

(ヘイズ：わかりました。これからアレキサンドリアにある USPTO の本庁を訪れ審査官に会います。審査官、ええーっと、審査官補が スディル グプタさん、審査官がアナ ペトロフスキーさんですね。お二人（高橋さんと土井さん）を審査官に紹介してから、まず本願発明の説明と審査の現状の確認から入ります。)

**Takahashi:** I think the examiners should have a good understanding of the invention since they have already examined it.

(高橋：審査官は本願を審査しているのですから、本発明についてすでに良くご存知だと思いますが。)

**Bates:** You're right, Takahashi-san, they have examined the case, but each examiner is handling many cases at the same time. So, it would be a good idea to start by reminding them of the invention and the current examination status.

(ベイツ：高橋さんのおっしゃる通り、彼らはこの案件の審査をしています、でも審査官は一度にたくさんのケースを扱っています。なので、まずは本件発明と審査の現状の確認から始めるのがよいと思います。)

**Takahashi:** I see. In that case, we'd also better explain the background of the invention.

(高橋：わかりました。では、発明の背景も説明したほうがよいですね。)

**Hayes:** That's a good idea. Doi-san will explain the outline of the invention including the background, then move on to a comparison with the prior art and the present invention. At this point, we should make sure if the examiners think the present invention is novel over the prior art. So, we can focus on arguing unobviousness.

(ヘイズ: それがいいと思います。土井さんが背景を含めて発明の概要を説明し、先行技術との比較へと移りましょう。その際、審査官は、本願発明が先行技術に対して新規性を有する、と考えているかどうか確認しましょう。そうすれば、非自明性の議論に集中できます。)

**Doi:** I just recently carried out some additional experiments and have the results along with the drawings. I believe we can assert that the present invention is not obvious from the prior art.

(土井: つい先日追加実験を行い、その結果を図面と一緒に持ちました。本願発明は先行技術から自明ではないと主張できると考えています。)

**Bates:** Excellent! The drawings and experimentation data will help us overcome this outstanding office action.

(ベイツ: 素晴らしい。図面と実験データは今回のオフィスアクションを解消するのに役立ちますよ。)

## 審査官との面接 Interview with examiners

今回の担当審査官は、名前からするとインド系とロシア系の様子。USPTO の審査官は、英語を母国語としない人が多く、発音やボキャブラリーが米国人とは異なる。そのため、面接では、ミスコミュニケーションとならない様、聴きとれない場合・理解できない場合は、遠慮せず一つ一つ確認しながら進めよう。面と向かって話ができる良い機会なので、今回の土井さんのように、図面やデータを使ったり模型を使ったりして説明すると効果的である。

ベイツさんが言っているように、USPTO の審査官は多くのケースを並行して扱っているので、まず本件の内容と状況、そして今回の面接の目的を必ず確認する。そして、面接の最後には、議論したこと、合意したこと、今後のアクション等をメモに残しておこう。

なお、今回は、USPTO 本庁でのライブインタビューを想定したが、電話での面接も受け付けてくれるので、Teleconference に自信が出て来たら、わざわざ米国に出張しなくて済むのである。知財英語コミュニケーションスキルを身につければ、時間と費用を節約して効率よく仕事ができるようになる。

## 食事 Dining

さて、審査官との面接が終わって代理人とのディナー。

「何を話せばよいの？」が、最大の課題ではないだろうか。

お勧めのトピックは、スポーツ、映画、食べ物である。  
時事問題、政治・経済もあまり深入りしなければOK。

グローバルビジネスの席では、楽しく和やかな雰囲気作りが大切なことはもちろん、「どんな話をするのか」によって、あなたの“人となり”が評価されていることを忘れてはいけない。現地代理人のみならず、グローバルビジネスパートナーたちは、色々な側面から私たちを評価している。よって、スポーツや映画等のやわらかい話をしながらも、時折時事問題や政治・経済の話題、あるいはシェイクスピアに出てくるセリフ等をおり交せて、奥深さや教養をさりげなく見せておきたい。ウイットの効いたジョークも好印象である。ただし、笑いのツボは日本人とだいぶ違うので、日本のバラエティ番組で流行りのネタや、日本流のダジャレは全く理解されない。

### スポーツ

米国なら、野球、バスケットボール、フットボール（日本で言うアメリカンフットボール）、ゴルフあたりが無難である。その日の新聞やニュースで話題になっているものについて、情報を仕入れておけば心強い。

### 映画

映画俳優を含め、趣味が合えば盛り上がりやすい話題である。最近の作品に限らず、多少古くてもハリウッドの名作なら知っている人が多い。なお、タイトルは、英語版（原題）と日本語版で異なることがある（以下参照）。

日本語タイトル	英語タイトル（原題）
アナと雪の女王	Frozen
塔の上のラプンツェル	Tangled
天使にラブソングを	Sister Act
キューティブロンド	Legally Blonde
デビル	The Devil's Own
エネミーオブアメリカ	Enemy of the State
レナードの朝	Awakenings
評決のとき	A Time to Kill

### 食べ物

まさに今食べているものについて話せばよいので手っ取り早い。ポイントは和食の場合。横文字の食べ物は片仮名ながら一応名前はわかるが、和食は普段日本語で表現しているため、

英語で何というのかとっさにわからないことがある。是非予習しておこう。特に、ポピュラーな寿司ネタくらいはすぐに言えるように（以下参照）。

日本語名	英語名
マグロ	tuna
カツオ	bonito
イカ	squid
ブリ	yellow tale
ホタテ	scallop
アワビ	abalone
サバ	mackerel
イワシ	sardine
エビ	shrimp
タコ	octopus

また会食をセッティングする場合には、主義（ベジタリアン等）や宗教上の制限、アレルギーの有無について確認しておくようにしよう。

ベジタリアンは、菜食主義者のことだが、本当に野菜しか食べない人、卵と魚も OK な人、さらに鶏肉も OK な人等色々いる。宗教上の制限は、イスラム教、ヒンズー教、ユダヤ教が厳格である。イスラム教は豚肉とアルコールは NG、ヒンズー教は牛が NG、ユダヤ教は Kosher（コーシャ）と呼ばれる厳格な規定に基づく食物を食べるという習慣がある。細かい規則もあるようなので必ず事前に聞いておこう。

以上の様に、楽しく和やかな雰囲気ですら食事ができるよう気配りすることで、現地代理人との関係が良くなり、より充実したコミュニケーションができるようになる。そして結果として良い仕事につながる。

ゆえに、知財英語コミュニケーションは、「出願からディナーまで」なのである。

## 第6回 現地代理人とのコミュニケーション（後編）

---

### あなたの英文メールに返信が来ない理由

このシリーズでは、プレゼンテーションやディスカッションを中心とする知財英語コミュニケーションについてスピーキングの要素を中心に解説してきた。

英語でプレゼンテーションやディスカッションする機会が少なくても、レターやメールでのやり取りには慣れている、問題無くこなしている、という人は多いものと思う。筆者も日本企業で外国出願実務を担当していた頃はそう思っていた。しかし米国系企業に入社後、これが大間違いであったことを知った。現地代理人、つまり外国の弁理士や特許弁理士は、スマートで日本人の英語に慣れている。そして何よりこちらは彼らのクライアントであるから、たとえ日本人のレターが何を意図するのかわからなくても、必ず返事をくれるし、ダイレクトに「わかりません」とは言わなかったのだ。そんな彼らも、筆者が企業を退職して独立すると本音を教えてくれるようになった。

### 米国人弁護士にこっそり聞いた日本人のレターやメールの「印象」

日本人のレターやメールは、こんな風に思われている。

- ・前置きや Excuse から始まり、目的がわかりにくい。
- ・背景の説明は長々と書いてあるが肝心の情報が不足している。
- ・返事が必要なのか、いつまでに必要なのか、ハッキリしない。
- ・最後まで読んでも何が言いたいのかわからないことがある。

「そんなこと言われたことない……」と思われたあなた、その通り。米国弁護士からみたら日本の知財関係者、特に企業はクライアントなので、例えわからなくても「わかりません」とは言わない。

### 米国人弁護士にこっそり聞いた日本人のレターやメールへの「対応」

では、彼らはどうやって、日本人のレターやメールに対応しているのか、これもこっそり聞いてみた。

- ・返事不要ということはないだろうから、返事をする
- ・言いたいことを聞き出すため、Yes/No で答えられる色々な質問をする

・ Office Action 対応に関連する場合、応答を送って直接添削してもらうようにする

これまで、「返事が来ない」「返信が的を射ていない」「指示していないことも書いてある」と感じたことのある皆様、ひょっとすると原因はあなたの英文にあるのかもしれない。

今回は、現地代理人とのコミュニケーション 2 として、

日本企業甲社の知的財産部に勤める小林温子さんは、携帯端末部品開発の中止にあたり、関連特許のライセンス先を探している。そこで米国弁護士の Bates さんに、米国でのライセンス先探しを手伝ってくれるかどうか打診するメールを書いた。

という設定で、現地代理人との Letter and Email（レターやメール）によるコミュニケーションのポイントを取り上げる。

Example 1（日本人の典型的な NG メール）：

Dear Mr. Bates,

Thank you for your kindness as always.

As to electronic parts useful for handy devices such as a mobile phone or a tablet, our company have some patent rights.

Our company started developing electronic parts because we thought mobile phone business was good, and filed a lot of patent applications.

However, last month our company stopped developing electronic parts, so those patents have been sleeping.

I heard you would do a business trip to Japan.

Please visit us to talk about those patents.

Thank you very much in advance.

Best regards,

Atsuko Kobayashi

どうやら小林さんは、「最近携帯関係の電子部品の開発を中止したので、その関係の特許をライセンスしたい」と思っているらしいことはわかる。しかし、Bates 氏は具体的にどうすればよいのか、困惑するに違いない。以下、フレーズごとに見ていこう。



**Thank you for your kindness as always.**

「いつもお世話になっております」を英語にしたつもりで日本人が書く日本語的英語の代表例である。英語には「いつもお世話になっております」という概念は無いので、書いても意図が通じないばかりか相手を困惑させるだけである。

**As to electronic parts useful for handy devices such as a mobile phone or a tablet, our company have some patent rights.**

ここで useful for は「……に使える」となり、違和感がある。

次の handy devices は携帯端末を意図しているようだが、英語では、handheld devices が良いだろう。

**Our company started developing electronic parts because we thought mobile phone business was good, and filed a lot of patent applications.**

「弊社は、携帯電話事業が有望であると考えたので、電子部品開発をスタートし沢山の特許出願をしました。」と背景を説明している。本メールの目的からすると書かなくてもよい。また、we thought mobile phone business was good という表現は、「携帯電話事業が有望であると考えた」というには、少し稚拙な印象を与える。もし記載するなら、We expected that mobile phone business would be rapidly growing. などがよいだろう。

**However, last month our company stopped developing electronic parts, so those patents have been sleeping.**

「しかし、先月弊社は電子部品の開発を中止したので、それらの特許が休眠しています。」という背景も、ライセンスのサポートを打診するという目的には必要ないだろう。ちなみに、our company は既に前の文で使っているので、繰り返しを避けて we にする方が自然であろう。however や so も、日本語の「しかし、でも、ところが」や「……ので」に置き換えて使う人が多いが、不要な場合も少なくない。

**I heard you would do a business trip to Japan.**

**Please visit us to talk about those patents.**

「日本に出張されると聞きました。これら特許について話をしに弊社にいらして下さい。」と言われて Bates 氏はどうすればよいのだろうか？ ちなみに、出張するは have a business trip である。

**Thank you very much in advance.**

「よろしくお願い致します」を英語にしたつもりで日本人が書く日本語的英語の代表例である。「いつもお世話になっております」と同様、英語には「よろしくお願い致します」という概念も無い。尚、何か具体的なことを依頼する際に、前もってお礼を言うという感覚で、

thank you in advance と書く場合もあるが、日本語の「よろしくお願い致します」の意味にはならない。

Example 2 (良い例) :

Dear Mr. Bates,

It was nice seeing you in Washington DC the other day.

I am writing to ask if you are interested in helping us pursue licensing our patents out to other companies.

We have recently decided to discontinue development of electronic parts used in handheld devices and would like to license the patents out to other companies. Attached is a list of the patents. Please let us know whether you are interested in helping us pursue these patent licensing opportunities or not, by the end of this month.

Best regards,

Atsuko Kobayashi

この例は、前置きや余分な背景はなく、冒頭部分で目的が明らかにされているので、読みやすい。Bates 氏が返信するための判断材料となる特許リストも添付されている。そして、いつまでに何を答えればよいのか明確である。

**It was nice seeing you in Washington DC the other day.**

前置きは不要だが、どうしても何か書きたければ、「先日は DC でお会いできてよかったです。」の様な一文を入れると良い。Bates 氏とそれほど親しくない場合でも、思い出してもらうきっかけとなる。相手の顔が浮かんだ方が仕事がやりやすいのは万国共通である。

**I am writing to ask if you are interested in helping us pursue licensing our patents out to other companies.**

「外国企業へ弊社特許をライセンスアウトするにあたり、お手伝いをお願いできるかどうか伺いたく、メール致します。」と目的をハッキリ述べている。これを読めば、Bates 氏は、どんな分野のどのような特許なのだろう？と思うのではないだろうか。

**We have recently decided to discontinue development of electronic parts used in handheld devices and would like to license the patents out to other companies. Attached is a list of the patents.**

「弊社は最近、携帯端末（ハンドヘルドデバイス）用の電子部品開発の中止を決定し、これ

らに関連する特許を他社にライセンスアウトしたいと考えています。特許のリストを添付致します。」と、Bates 氏の気持ち“どんな分野のどのような特許なのだろう？”をみすかしたような文章が続く。すぐに Bates 氏は、添付の特許リストを見ながら、いつまでに返事をすればよいのかな？と考えるのではないだろうか。

**Please let us know whether you are interested in helping us pursue these patent licensing opportunities or not, by the end of this month.**

「これら特許のライセンスアウトに関してお手伝いいただけそうか否か、今月末までにお知らせください。」と、またしても Bates 氏の気持ち“いつまでに返事をすればよいのかな？”を見透かした文章でしめている。そして、……whether or not……なので、興味があってもなくても返事をして欲しいことが伝わる。

Example 2 では、目的を明らかにし、その目的を達成するための材料を記載している。言い換えると、読み手がこちらの要求に応えられる材料を与えているのである。

さらに、Example 2 は、日本語をそのまま英語に置き換えたような日本語的英語ではないことがわかりいただけるだろうか。この様な文章を書くためには、日本語で書いた下書きを、辞書を引きながら英語に直すのではなく、何が伝えたいのかを図に書き、Native が使う英文をまねて表現するとよい。

### レターやメール作成のポイント

Example 1 と 2 を通して、お伝えしたいポイントをまとめると次の通りである。

- 前置きは不要
  - ・「いつもお世話になっております」「よろしく申し上げます」は無い。
- 必要な項目を記載する
  - ・目的（なぜこのメール・手紙を書いているか）
  - ・要件（伝えたいこと）
  - ・回答要否
  - ・回答期限
    - ⇒ ASAP=as soon as possible は、possible でなければ soon でなくてよいととられるので避け、具体的な回答期限を記載する
    - ⇒ 至急の場合は、単に urgent とせず、具体的な回答期限とその理由も記載する
- 日本語の文章（単語）を英単語に置き換えない
  - ・何を伝えたいのかを図に書いてみる
  - ・Native の英文をまねる

最後に、日本人がグローバルコミュニケーションで通用する英文を書くための最大の課題は、日本の文化と教育制度に基づく「日本語的英語」を脱することである。今後機会があればこの点について掘り下げてみたい。

## 最終回 さあ、「知財英語」で話そう

---

### 知財英語のエッセンスを振り返る

「知財英語コミュニケーション」は、企業の知財部員や弁理士が、海外企業・関係会社、あるいは現地の特許代理人とビジネスをする際に英語で行うコミュニケーションであり、筆者が米国系企業知財部門での勤務経験を通して創り出した概念である。

グローバルにビジネスを行う組織において、最も世界中の色々な国の人と仕事を行う部署は知財部門だと思う。法務部門の仕事は、国内法に基づく実務なので、グローバル企業であっても各国ごとのドメスティックな仕事となるし、海外事業部の様な部署も、例えば、北米、欧州、アジアの様に、担当する特定の国や地域に対する業務に留まることが多いのではないだろうか。そんな中で、一つの発明を、ビジネスを行う国々で権利化し活用する知財部門の仕事は、世界を土俵とする壮大なグローバルビジネスなのである。

そして知財英語コミュニケーションは、第1回でご紹介したように、specification（特許明細書）、patent application（特許出願）、application patent（用途特許）の様な辞書にない用語を使用するという側面はあるものの、この部分を除けば「グローバルに通用する英語によるビジネスコミュニケーション」といえる。したがって、知財英語コミュニケーションスキルを身に付ければ、世界のどこでも、誰とでも、日本で仕事をするのと変わらず活躍できるグローバル人財になれる。

さて、最終回となる今回は、これまでの全8編を振り返りながら、知財英語コミュニケーションを身に付けるためのエッセンスをまとめていきたい。

### プレゼンテーションはすべてのスキルを総合したオールラウンドプレーヤー

第2回、第3回（前編）、第3回（後編）で紹介した知財英語プレゼンテーションでは、プレゼンテーションを Starting, Main Body, Closing, Dealing with questions の4つのパートに分けて解説した。

ここで知財特有の用語や知識が必要になるのは Main Body のみで、これ以外の3つのパートは分野を問わずに活用できる。

さらにプレゼンテーションには、資料を作成する際の『ライティングスキル』、人前で話す『スピーキングスキル』、質疑応答の際の『リスニングスキル』と『ディスカッションスキル』、さらにプレゼンテーションを進行する『ファシリテーションスキル』も含まれる。

さらに、第3回（前編）で紹介した『Main Bodyのポイント』

- 1) **Who is the audience?** （聴衆は誰か）
- 2) **What is your message?** （伝えたいことは何か）
- 3) **Order of contents** （話す順番＝構成）

は、英語のみならず日本語でプレゼンテーションする場合にも共通するポイントである。つまり「知財英語プレゼンテーション」は、英語のスキルだけでなく日本語でプレゼンテーションする場合にも活用できるのである。

英語でプレゼンテーションする機会はない、という人も、資料作成から質疑応答までを経験すれば、日本語か英語かを問わず、ライティング、スピーキング、リスニング、ディスカッション、ファシリテーションすべてのスキルを磨くことができる。

### リスニングが物を言う知財英語ディスカッション

第4回では、英語によるディスカッションには、次の3つのステップが含まれるという話をした。

- 1) **相手の言う英語を聴きとるステップ (listening)**
- 2) **相手の言うことを理解して自分の主張を考えるステップ (analyzing)**
- 3) **自分の主張をするステップ (speaking)**

筆者がネイティブスピーカーとディスカッションする際、「相手が何を言っているかを聴きとって理解すること」が最も重要だと感じる。相手の話が聴き取れさえすれば、自分の考えをまとめることができる。その後すぐに英語でカッコよく自分の主張をできるようになるには少し時間がかかるが、自分の考えがまとまっていれば、最初は英単語の羅列に身振り手振りを加え、時には図を書いたりしてなんとか伝えることはできる。よって、まずはリスニングスキルを鍛えることをお勧めする。

では、リスニングスキルを鍛えるにはどうすればよいか。

第4回で紹介したように、知らない単語は聴き取れないし、発音やイントネーションを知らない単語も聴き取れない。そこでまずボキャブラリーを増やす必要があるが、日本人は英単語とその意味を覚えるのは得意なので、キーになるのはむしろ、発音とイントネーションである。自分で発音できる単語、ネイティブ風のイントネーションで喋れるフレーズは必ず聴き取れる。ネイティブ風には出来なかったとしても、だいたいの発音とイントネーションを耳で覚えていれば聴き取れるようになってくる。

ただし、発音を耳でなく目で、つまりカタカナで覚えていると、いつまでたっても聴き取れ

ない。さらにカタカナ読みで発音すると、ネイティブには理解されない。

例えば、declaration（宣誓供述書）は、米国人の発音だと、到底デクラレーションとは聴こえないし、こちらがデクラレーションと言ってもわかってもらえない。どのような発音になるか、カタカナではお伝えしづらいが、『デコ・レーション』の様な発音になる。アクセントは、「レ」の頭の方に来るイメージである。

よりなじみのある例としては、circle（円）がある。カタカナ読みでサークルと言うと一生通じない。これもカタカナではお伝えしづらいが、『スーコウ』と言えば一発で通じる。アクセントは「ス」のお尻の方に来るイメージである。

ネイティブの発音とイントネーションを耳で覚える身近な方法としておすすめは、ドラマや映画を、日本語字幕にして英語で観る（聴く）ことである。好きな映画をスマートフォンやタブレットにダウンロードして、繰り返し聴き、セリフを真似て発音してみるとよい。ちなみに、ドラマや映画のセリフを、耳で覚えてそのまま発音すると、面白いように通じる。自信につながるので、どんどんトライしてほしい。飲みに行った時に使える「Another round?」（おかわりは？／もう一杯どうですか？）なんかは、トライしやすいのでは？

## コストカットにつながる現地代理人とのコミュニケーション

第6回の前編と後編で、現地代理人とのコミュニケーションについて紹介した。

特許事務所の弁理士を含め、知財の世界で仕事をする場合に避けて通れないのが、各国の特許弁理士や弁理士という特許代理人（現地代理人）とのコミュニケーションであろう。「自分もうまくコミュニケーションできている」と思っている人も少なくないと思う。

ところが本連載で何度か指摘したように、そうとばかりも言えないと思っている。現地代理人は平均的なビジネスパーソンに比べて格段に優秀、かつこちらはクライアントなので、至れり尽くせりの対応をしてくれ、その結果こちらの言うことを理解していないとは感じさせないのである。

外国特許庁の審査官の物分かりが悪くて何度もオフィスアクション（審査官が特許出願を審査して特許を付与できないと判断した場合に、出願人に特許を付与できない理由（拒絶理由）を通知すること）が来るとか、現地代理人からの返事が的を射ないことのほとんどは、ミスコミュニケーションが原因だと考えている。指示レターやメールの英語が文法的に正しくてもネイティブスピーカーが読むと意味が通じないことは少なくない。さらに直接会って打合せをする場合も、日本語の単語をそのまま英語に置き換えた日本語的な表現や、日本文化に基づく表現は、こちらが意図する通りには理解されていないことがあるのだ。

日々のコミュニケーションで、より確実な意思疎通を行い、さらに、直接会って話をする機会も活かして意思疎通ができれば、オフィスアクションの数を減らしコストカットにつながられる。例えば、一回のオフィスアクションにかかる代理人費用を約 50 万円と見積もったとして、年に 100 件のオフィスアクションの一角（10 件）を減らすことができれば、年間 500 万円のコストカットを達成できる。

## 知財英語コミュニケーションのスキルアップ

この連載を始めてから、「どうすればコミュニケーションスキルが身につきますか？」という声と共に、「私は英語が苦手だから、知財英語コミュニケーションなんてまだまだです」という声を聴くようになった。

皆さん真面目に難しく考え過ぎである。

知財英語コミュニケーションのスキルアップは、何か「自分の好きなことを自分のライフスタイルに合わせて」続けられれば、難しいことではないと思っている。方法論をしっかりと学ばなければ、スキルアップできないと考える日本人は多いようだが、「スキル」を磨くには実践あるのみ。

特に、英語はコミュニケーションのための「ツール」なので、日々実践して身に付けることが必要だ。例えば、この連載を読む（黙読する）だけではなく、例文を声に出して読む、プレゼンテーションのスクリプトを利用して一人プレゼンテーションをやる、あるいは同僚や友人と、模擬 Teleconference をやる等、「眼と頭」以外を動かして実践して欲しい。ただ、すぐには身に付かないので、あきらめずにコツコツ続ける必要がある。そうしていると、「ある日」突然雪だるま式に急激にスキルアップすることを感じる日がやってくる。そうなれば、スキルアップし続ける自分を止められなくなる。「ある日」がやってくるまでの辛抱だ。

ちなみに筆者がスキルアップのために（というか、もはや趣味）続けているのは、海外ドラマ鑑賞とネイティブスピーカーとの英語レッスンである。

海外ドラマのお気に入りには、

Law & Order

NCIS

Dr. House (House M.D.)

Sex and the City

The Closer

Major Crimes

Homeland



Elementary

Castle

Rizzoli and Isles

Little House on the Prairie

等である。ネイティブスピーカーとの英語レッスンは、かれこれ 12 年になるが、2 週間に 1 度スタバで、カナダ人の先生と 1 時間ほどレッスンしている。レッスンと言ってもテキストなどなく、自分が書いたメールやプレゼンテーション資料の添削をしてもらったり、英文のニュースを題材にディスカッションしたりしながら、ネイティブが使う英語らしい表現を教えてもらっている。

## 最後に

知財分野のみならず、グローバル人財の育成が叫ばれて久しい。今後 2020 年の東京オリンピックに向け日本全体がさらにグローバル化していく中で、世界のどこでも、誰とでも、日本で仕事をするのと変わらず活躍できるグローバル人財がますます必要とされるだろう。この連載をきっかけに、一人でも多くの読者の皆さんが「グローバルに通用する英語によるビジネスコミュニケーション」を身に付け、世界を土俵として活躍されることを祈念してやまない。

さあ、「知財英語」で話そう。