

2005年6月12日

**特許翻訳のスクールを運営して6年  
- スクールをもっとうまく利用してほしい -**

NPO法人日本知的財産翻訳協会  
国際担当理事  
エイバック特許ビジネススクール  
代表 堀部 茂遠

**1, 特許翻訳上級コースを始めて6年**

知財に関するセミナー・スクールを始めて8年になりますが、知財の周辺業務のうち特許翻訳者を育成するコースは当初からもっとも重要と位置づけていました。

「特許翻訳上級コース」を開設・運営して6年になり、その間、約300人の修了生の方また問い合わせのあった人たちを含めると、優に500人以上の人たちと面談などを通していろいろお聞きし、またこちらからのお話もさせて頂いた。この多くの人達との接触を通して感じている事などをまとめてみたいと思います。

6年前に特許翻訳上級コースを開設するにあたっての、基本的な考え方は

1. 翻訳者をプロのレベルにまで高める本格的な訓練コースにする
2. 外部の人材を知財の分野に送り込む

の極めてシンプルなものである。

しかし、具体的には受講対象者、実施方法、授業演習の内容、さらにカリキュラム、講師陣、修了者の後フォローなど、一言で言えばスクールの機能は何なのか、というのは常に追いつけているテーマであり、試行錯誤を続けている。

**2, 講師、受講生と講習期間など**

これから述べさせて頂く事的前提として、当社が運営している「特許翻訳上級コース」の概要を少し説明したい。

講師陣は下記の主任教授を中心に東京・大阪各4 - 5名で構成している。

東京主任教授：奥山尚一先生（理創国際特許事務所長）

大阪主任教授：田中達也先生（共栄国際特許商標事務所副所長）

（名古屋は12期より開講予定）

1クラス10名から20名程度で、年齢は26～35歳が60%程度、50～60歳が30%程度と2つの年齢層のかたまりに分かれる。

勤務先等 特許事務所：60%、 企業：25%、 他分野の翻訳者：15%  
英語のレベル TOEIC 700-800：15%、800-900：60%、900以上：25%  
英検 準1級：70%、1級：30%

コースの期間は、約半年、週1回、20回・50時間で、3回の授業の外は演習。原則毎週宿題をメールで提出、添削後全員の添削物が全員に配布され演習の材料となります。また添削時には毎回10段階の評価が講師によりつけられる。

校則に決められた条件による教育訓練修了証を授与しています。

### 3. 講師になって頂く人は、弁理士・実務家にこだわる

当コースの講師陣には、実際に国際（外国）出願の戦場で戦っている弁理士の先生方になって頂くことにこだわっています。そのこだわりは受講者からの質問への対応にあります。特許翻訳の発注者の立場、チェッカーの立場、自分でも翻訳をする立場であり、同時に中間処理や特許係争など法律事務の専門家、実務家として多くの経験と知見に基づいて、質問への対応が出来る先生方に講師をお願いしております。受講生の多くは特許事務所や企業で関連業務の経験をしており、あるいは実際に今その職にある人たちが具体的な処理方法、判断、考え方などの質問を出してくることになる。それらの質問に対して具体的な回答なりアドバイスを講師陣に期待するからです。

講師の先生方は実務の世界で多忙を極める方々で、貴重な時間を割いて人材育成に協力を頂いています。この場をかりて謝意を表したいと思います。

### 4. スクール受講者に知ってほしい3つのポイント

スクールの訓練機能とその限界を知ってほしい。

スクールで何を得るのか...スクールへの入り方が重要。

オリエンテーションの重要性を感じます。スクールの限界を知ってもらう事についても最近考えることが多い。昨年、「NPO日本知的財産翻訳協会」が「中華全国専利代理人協会」をカウンターパートとしてODA事業を北京でおこなった。その「日中知的財産翻訳者育成事業」の講習会では当スクールの演習方法を持ち込んだのであるが、反省することがあるとすれば、初日のオリエンテーションにもっと時間を割くべきであった、との点である。立派な講師陣をお願いをしているのであり、同じ内容、期間の講習を受講した人の中には、もっと多くの訓練効果をあげられたケースがあったのではないかと、この思いがある。

当社の特許翻訳上級コースは、受講料は結構高いし宿題の提出も時間の負担が大きい。事前説明会では、コースの内容やスクールの理解をして頂ける様にしているが、出来るだけ多くの人と、事前に面談なり電話などで話をさせて頂く様にしている。というのは、最初のスクールへの入り方により、その後の訓練効果にかなり影響があることが解っているからです。

受講期間中に講師陣から多くの情報を得、自分の力をつけるための、自助努力を決意してもらうためといっても良いでしょう。決意があれば効果に直結するものではないですね。そこにスクールの機能があるのですが、限界もあることを知っておいてほしい。

1つの例を挙げましょう。

スクールは何かを与えてもらえるところではない...何かを奪い取るところ。

演習とは宿題など自分の翻訳作業のプロセスを検証することだと思います。宿題や課題の翻訳作業のなかで、判断の迷い、技術内容、原文の読解、多くの疑問・質問、

自分なりの考えが出てきます。この作業中に浮かんだ事を忘れないうちに宿題に添付して提出する事を、当スクールでは求めています。また、翻訳の中身が大事であることはもちろんであるが、形式も大事である事も強調している。この辺は、実際発注者の立場での経験による指導が必要になってくる...等々、講師と受講者についての説明も多くなる。受講中に勉強が空回りしないよう、十分な理解が必要だと感じています。

受講中の講師の身柄は受講生のものです。講師からどれだけのものを引き出せるかは受講者の腕です。やはり受講生の貪欲さが必要ですが、その貪欲さを引き出す仕組みを提供するのがスクールの機能と思っています。ある講師の言葉で「教えてほしいと待っている人に教えるのは難しい」と、聞いたことがあります。

たとえばこのような話を多くの受講希望者とやっている訳です。

#### 結構重要な教室事務局の役割

事務局は毎回授業に常駐し、受講者の進捗状況を把握しています。また、宿題のメールをとりまとめし、受講者1人1人の出席状況や宿題の評価などを把握し、時にはメールでアドバイスなどを行い、全員がコースを修了するまで見届けます。さらには修了後の仕事や就職への希望などに対応出来るよう、受講生についての理解を持っておく必要がある。このためにもコース期間中での十分な各受講生の把握が大変重要になる。

#### 修了生の将来を左右する特許翻訳会社、企業、特許事務所のネットワーク

当スクールは、修了生の受け入れ先としての会社や特許事務所との関係を非常に大事にしています。スクール機能として欠かせないのが、受講生が修了後どうするか、です。

仕事につながる先、就職先としての特許事務所・企業はスクールとして大事な先です。最近では人材を求める企業や事務所からの問い合わせも多く、修了生を紹介する機会が多くなって来ました。実際に受講中に転職先が決まることも珍しくない。また知財分野の人材不足は一層強まる傾向にある。スクールでは年1回アンケートを受講者に求め翻訳の仕事の依頼先を紹介したり、また転職・就職希望者には人材情報シートを提出してもらい、求人先にあった修了生の紹介をおこなっている。少しでも求人先やクライアント筋と修了生との橋渡しをしたいと努力をしています。

### 5. もう一つの重要なポイント...受講期間だけがスクールではない。

スクールの期間が終わればもうスクールにはあまり用はない、と考えている人があったらそれは考え直した方がよいでしょう。

受講希望者なり、受講者に初めに申し上げる事は、スクールは受講期間に勉強することだけがスクールではない、スクールが持っている情報・ネットワークはどんどん利用しろ、ということです。むしろ人によっては修了後のスクール機能の方が大事かもしれません。もとより受講期間中に勉強することがメインですが、それで終わらせる事はもったいないことです。

自分の目的なり夢を実現するために利用出来るものがあれば、どんどん利用したらよいと思います。自分を支援してくれる人をどうやって増やすかです。人脈作りは大

事です。クラスの人との交流、講師との関係、当然ながらスクールの持っているものを最大限利用したらよいと思います。

特に仕事探しや就職・転職を希望する人は、年1回の懇親会やアンケートは出来るだけ対応する。自分の希望をスクールに知らせておく。アドレスの変更は必ず連絡しておく。スクールにはいろいろなところからいろいろな情報が入ってきます。利用出来る情報発信もしています。懇親会では特許翻訳会社や企業、特許事務所の来賓をお招きしており、人事交流をはかっています。

スクールは出来ること出来ないことがあります。修了生から頼まれればほってはおけないものです。何らかの対応を考えることになります。厚かましいお願いも熱意があれば人は受け入れてくれます。また、修了後2年後、3年後に連絡してくれる修了生があります。これも嬉しい便りで、転職希望であったり、翻訳者として独立する話であったりです。

受講生・修了生の多くの方が夢を実現してくれることがスクールの価値を高めることになり、これは修了生・スクール双方によいことなのです。

スクール機能は大きく分けると、まずは入り口のあり方、授業・演習の内容。出口のあり方、に集約されるでしょう。これらの機能をどのように充実させて行くかが、スクール運営の基本だと思っています。

## 6. 最後に

スクール運営者としては試行錯誤しながら機能を充実させるというところですが、講師の先生方とは授業修了後、多くの話し合いをおこなっている。授業・演習のこと、教材のこと、個別の受講者のこと、事務局の希望など常に講師陣とは意思疎通をおこなっている。講師陣の先生方のおかげで現在第11期生の時期になっているが、既に100人近い修了生が特許翻訳者として活躍している。また他の特許翻訳コースの講師をされている修了生もあり、スクール修了生の層も厚くなって来ている。

当スクールの運営、考え方は以上述べた通りであるが、スクールもいろんなところがあってよいし、異なったスクールなりコースを経験することもおすすめしたい。ただ、特許翻訳は難しいと、出来る可能性が大いにあるのにあきらめている人がかなりいると思われる。そういう人達にも知財への道を案内することもスクールの役割だと思う。

これからも多くの人にスクールの門をたたいて頂き、知財および特許翻訳の分野で活躍出来る人を知財の業界に送り出したい。

(了)