

AI時代のキャリア形成と CA活用のススメ

～知財人材に必要なToBeの描き方～

株式会社知財塾 代表取締役社長

上池 睦

こんな課題、感じていませんか？

- 生成AIの進化で、知財実務の価値がどう変わるのが見えにくい
- 現在の延長線上で、今後のキャリアを進んでよいか迷っている
- 視座を高めたいが、状況の整理の仕方が分からない
- ToBeを描けずに、行動に移せない

AIが“こなす”を引き受けたとき、最後に残るのは「何を大事にし、何を成し遂げたいか」

— 本セミナーの内容 —

セッション1

AI時代に変わる役割

セッション2

これからの知財人材像

セッション3

ToBeを語る / CA活用



上池 睦 (かみいけ むつみ)

株式会社知財塾 代表取締役社長 / サイボウズ株式会社 知財部 / Smart-IP株式会社 取締役兼CRO

経歴

東京理科大学専門職大学院イノベーション研究科知的財産戦略専攻を修了後、2015年サイボウズ株式会社に入社。

品質保証部で自社クラウド基盤の品質保証に従事。
異動後は知財・法務業務に幅広く取り組み、2021年は知財業務をメインとして体制整備などを行う。
2022年からは開発部門に移り、エンジニアと近い距離で特許業務に従事。

知財業務を始めた2019年より、IPTech弁理士法人で複業を開始。
2021年 株式会社知財塾代表取締役就任、2022年 Smart-IP株式会社取締役兼CRO就任。

登壇

- **生成AIを活用したこれからの知財実務**
(知財学会 第22回年次学術研究発表会 企画セッション)
- **生成AIで加速する“生産性格差” ~これからの知財実務とキャリアの再設計~**
(すごい知財EXPO2025 企画セミナー)
- **生成AI時代における知財実務教育のこれから**
(日本テクノセンター)
- **AI活用で変わる知財業務の未来**
(知財×AIリーガルテックセミナー)

1

教育事業

実務家育成を目的とした演習形式のゼミ開催・動画販売

2024年からはサブスク型動画配信サービス『知財塾Now』スタート

累計受講生数：500人以上（知財塾Now利用者250人以上）

2

人材紹介事業

知財業界に特化したマッチング重視の人材紹介サービス（2022年アスタミューゼ社から買収）

『知財お仕事ナビ』 『PatentJob Agent』

自社運営サイトの累計登録者数：10,000人以上

3

イベント事業

「すごい知財EXPO」「特許の鉄人」の開催

2024年開催の集客数合計：2,500人以上





橋本 尚弥 (はしもとなおや)

株式会社CAREAR 代表取締役社長

経歴

立教大学法学部を卒業後、日刊スポーツ新聞社へ入社。

その後、株式会社リクルート（旧リクルートエージェント）に転職。経営幹部・専門職の転職・採用支援を行う部門の事業責任者を務めた。リクルート在籍時から現在に至るまで、知財人材の転職・採用を支援。

延べ10,000人以上のキャリア支援実績を有する。

現在の取り組み

- ・ 祖父から承継した鉄道車両部品メーカーを経営
- ・ 直近では、未来を創る子どもたちに対して、無償で学習の支援や食事の提供を行うNPO法人やAI教材とヒトならではの価値が融合した学習塾を経営



Part 1 AI時代に変わる役割

01

書面作成：

- ・ 発明内容から発明提案書を作成
- ・ 発明提案書から明細書のドラフトを作成
- ・ 中間書類を作成

02

調査分析：

- ・ 他社動向や技術動向の調査と分析
- ・ 調査後のスクリーニング
- ・ 分析のラベリングや判断材料の提示

03

情報管理：

- ・ 出願情報や社内知見の検索
- ・ 社内への情報流通





AIが担う

特徴

- 調査・ドラフト・管理
(定型タスクの実行)
- 形式・スピード・物量
(人間より速く安く)

- ☑ 正解のある作業に強い
- ☑ 誰がやっても同じ結果

人間に残る
“判断”

ここで差がつく

- AIに何を問い・何をさせるかを設計する (デザイン)
- 何をやりたいかを定める (意思決定)

- ☑ 不確実な中で決め、動かす
⇒ 専門性だけでは決まらない

では、その「判断」は何で決まる？

- AIに「何を問い、何をさせるか」を決めるのは人間
- 不確実な未来に対し、「何をやりたいか」を決められるか
- その方向を定めるのが、借り物でない価値観・理念・経験

その“判断軸”を、あなたは持っていますか？



Part 2 これからの人材像

上流（人間） | 価値が高い

決める：何をやりたいかを“経営目線”で決める

**中流 | AIが担う**

調査・ドラフト・中間処理・管理 などの定型タスク

**下流（人間） | 価値が高い**

動かす：社内・社外のコミュニケーションで人を動かす

→ 価値が高いのは“両端”。中流（今の知財実務の多く）はAIと価格勝負になる

上流：決める＝経営目線

やること

「何をやりたいか」を不確実な中で決める。
経営課題を自分事で考え、自ら打ち手を出す。

行き先

- ① 知財部門から越境（経営企画など）
- ② 知財部門でマネージャーに

下流：動かす＝人を動かす

やること

社内：経営・他部署を動かす（折衝・調整）
社外：顧客・競合を動かす（技術営業・交渉）

行き先

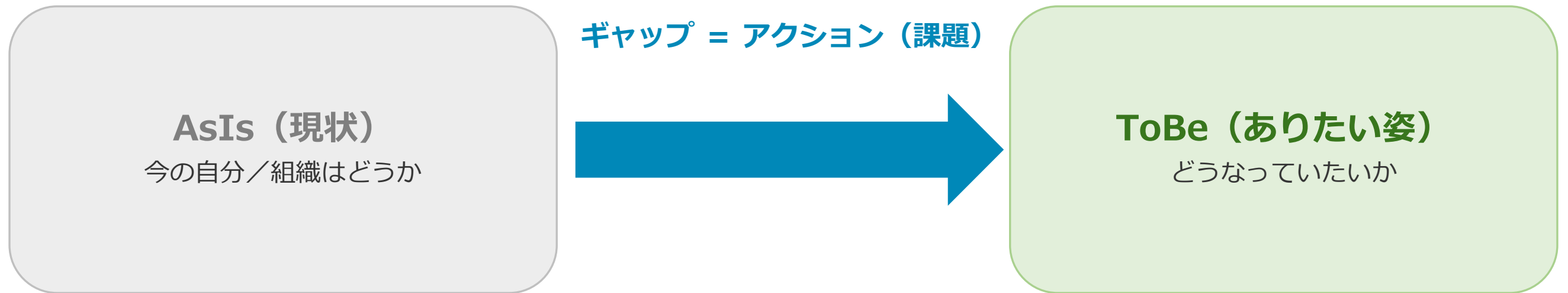
- ① 権利行使、ライセンス
- ② 技術営業、技術広報の担い手

4つのビジネススキル → キャリア視点

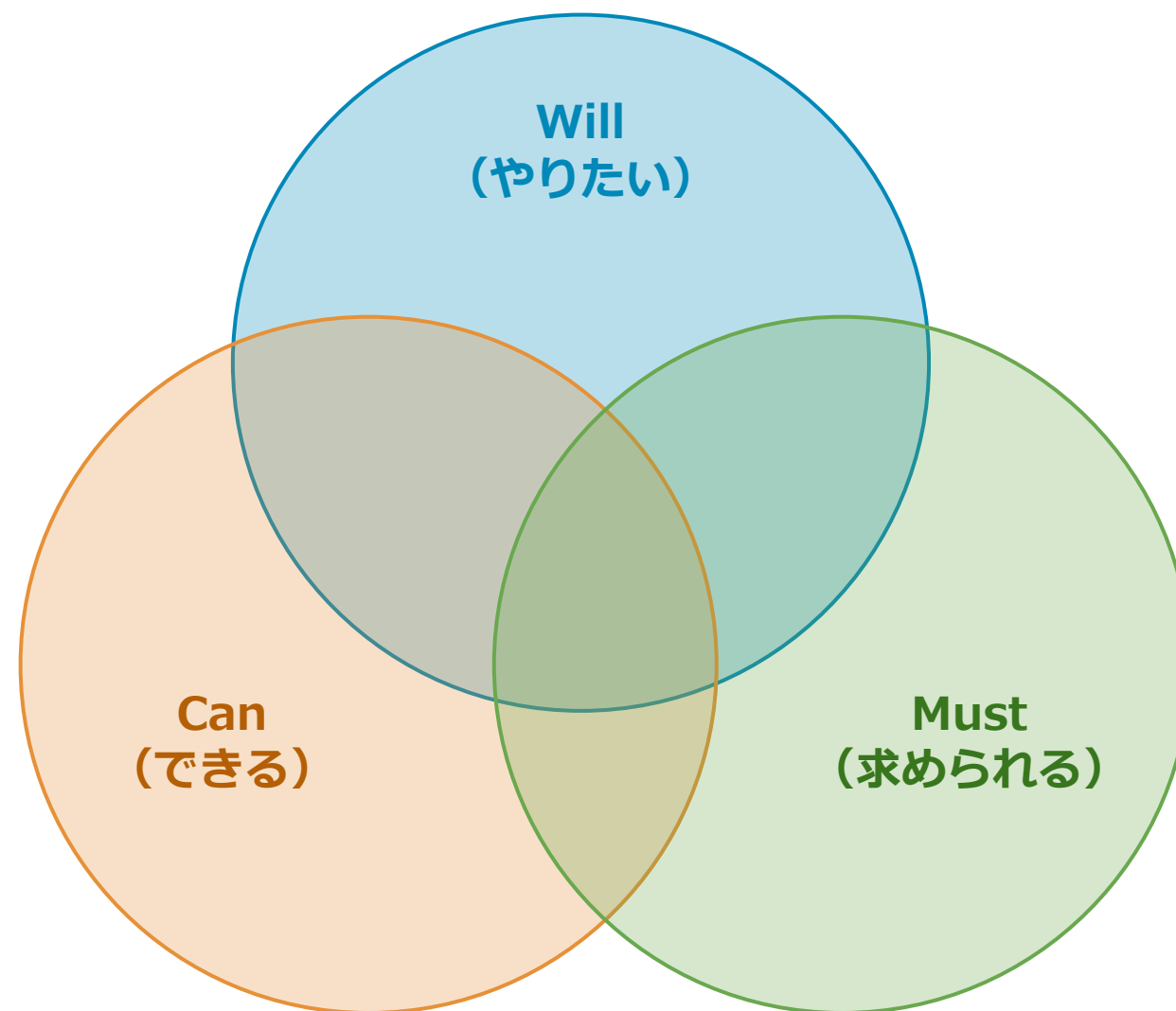
4つのスキル	ビジネス視点（事業・実務で）	キャリア視点（自分の進路で）
目標設定力	事業や実務で何を成し遂げるか	自分は何をやりたいか（ToBe）
現状把握力	目標に対する現状とのギャップ	今の自分とToBeの差分
マーケティング力	誰にどういった価値を提供するか	人材市場で自分をどう売るか
コミュニケーション力	関係者を動かし成果にする	自分の価値をどう伝えるか



Part 3 ToBeを語る / CA活用



このギャップを埋める行動が、キャリアの“次の一手”。まず現状とありたい姿を言語化する。



3つが重なるほど価値を出せる。まずは Will × Can で“現在地”を見てみる。

やりたい × できる

→ 理想ゾーン。さらに価値を高める

やりたい × できない

→ できるようにする / AI・人の力を借りる

やりたくない × できる

→ 本当にそれでいい? Willと向き合う

やりたくない × できない

→ 早く動く。Will・Canを問い直す

やりたいこと

Will×Canを踏まえて
どこへ向かうのか
(ToBe)

できること・現状

今の自分はどうか
(AsIs)

会社との重なり

会社のビジョンと
Willは重なるか
(共感)

最初から明確な
ToBeがあったわけじゃない



上池のパターン

「今の部署で、自分の長所を活かした
成果を出す」というのも立派なToBe

人に話し、壁打ちしながら
少しずつ言語化してきた

まず大切なのは“大きさ”ではなく、自分の言葉で語れること
一人で描けないなら、壁打ちしながら固めていけばOK

言語化が進まないなら、CAに相談しよう

CA（キャリアアドバイザー）とは...

- 常に転職市場に触れ、転職の“イマ”を理解している
- どんな企業が、どんな人材を欲しているかを把握している
- 数多くの転職者を見てきたからこそそのアドバイス
- さらに、キャリアチェンジした人の“その後”の情報も豊富

転職をあまり意識していなくても、CAに話を聞いてみる価値あり

AI時代の
の核心

01

最後に差を生むのは
借り物でない価値観



次の
一歩

02

ToBeを描き、一人で無理な
ら壁打ちを



ご清聴ありがとうございました



お問い合わせ

contact@chizaijuku.com



キャリア相談（転職）
agent.chizaijuku.com



知財塾