**職 務 経 歴 書**

年　月　日 現在

氏名：

**要約**

大学卒業後、○○株式会社に入社。ベアリングボールの開発設計や電気設備の管理に携りながら、電気通信主任技術者を取得。電気通信主任技術者が弁理士試験の選択科目免除に活かせることをきっかけに、〇〇特許事務所へ転職。業務に励みながら弁理士資格を取得し、現在所属中の株式会社○○○へ入社。主に、特許調査や権利化に関する業務を日々行っています。

現状対応できる技術分野は、電気、制御、物理、ITなど。これらの分野は一定の業務経験や知識があり、今後も広げていく予定です。また今後は米国弁理士の資格を活かし、外国出願のスキルやグローバル訴訟などの権利行使のスキルが更に身に着けられる環境での就業を希望しております。

**職務経歴**

**20****○○年〇月～20○○年〇月　株式会社○○**

従業員　：100人　　売上高：200億円

事業内容：大型施設・工場用のメンテナンス製品開発および販売

▼業務内容

開発部に配属

主に製品設計や工程管理業務に従事

・製品プロトタイプの点検・保守業務

・開発メンバー（8人）のマネジメント業務

**20○○年〇月～20○○年〇月　○○**特許事務所

従業員：30人

分野　：知的財産業務全般、知財コンサルティング、ベンチャー支援など

▼業務内容

技術第二部門に配属

主に特許出願、中間処理業務に従事

技術分野：電気電子、機械、物理、IT等

・国内特許出願：月4～5件

・外国特許出願（米国、欧州、中国、台湾）：月2〜3件

**20○○年〇月～20○○年〇月　株式会社○○**

従業員　：10,000人　　売上高：9,000億円

事業内容：電子デバイスの研究開発・生産・販売

▼業務内容

知的財産部に配属

主に、発明・発掘、特許出願、中間処理、特許調査業務に従事

担当技術分野：電子デバイス、半導体、機械、IoT

・国内特許出願　：月5～10件

発明者からヒアリング後、特許事務所への出願依頼用の書面

※特許請求の範囲・背景技術・課題・発明の効果作成、特許図面）を作成し、特許事務所へ出願依頼を実施

・国内中間処理 ：月10～15件

・外国中間処理：月3件（米、独、中 等）

拒絶理由に対する補正案、意見書案を特許事務所に提出し、対応を依頼。

・特許調査（国内外の先行技術調査、侵害調査、無効調査）

・特許無効審判１件、侵害訴訟１件において、裁判資料の作成及び社外弁護士との調整

・社内の研究者に対しての特許出願に関する研修講師を担当

**資格**

・弁理士登録（2010年）

・知的財産管理技能検定1級（2021年）

・米国弁理士試験　合格（2021年）

**英語**スキル

・TOEIC 780点 取得

・業務上での英語経験：文書作成では主に英語を使用。具体的には翻訳業務や中間処理での翻訳など。また海外の子会社との発明発掘会議の際や海外弁護士とのやり取りの際には、英語を使用。

**PC**スキル

・word

・excel（マクロ関数可）

・power point

**自己**PR

※今までの業務や経験が、志望先でどのように活かせるのか・活きるのかを具体的に書きましょう。できれなば、応募する法人が求めるスキルや経験とマッチするPRポイントを記載することが望ましいです。PRポイントが複数の場合は、以下のように項目毎に記載することを推奨します。

■○○の技術分野に関する知識

※大学や大学院で研究されていた内容、論文について、テーマや概要を要約して記載されることを推奨いたします。

※会社にて研究開発、特許事務所等で出願経験など、技術分野に関する知見を存分に記載してください。

■完結した権利化業務スキル

これまで主に、電気系案件の特許出願を行ってきました。特許事務所に在籍時はもちろんのこと、現職においても、日本のみならず外国出願も一貫して行ってきました。各国の代理人とのメール、電話会議の機会も日常的に行っているため、英語でのコミュニケーションは問題ありません。

■実績に拘る姿勢

これまで特許事務所や現職において幅広い技術を担当してきたため、都度新しい技術分野の内容や最新情報を補足してきました。また発明者のささいな発言から特許権利化できないか積極的に研究所に足を運びヒアリングしてきた結果、昨年度の出願数は知財部員の中でナンバーワンでした。

■開発部門との連携スキル

これまで、開発部門と知財部門との連携が上手くいっておらず、特許の調査・出願時期が遅いために、他社との抵触問題の発生やそれに伴う設計変更・発売中止等の問題が発生していました。そこで、開発部門向けの知財法の研修会の開催を私主導で、実施するようにしました。また研修の中で、知財部門に相談すべき事項や、相談することのメリット、相談しないことのリスクを会社・部門・自身に分解した上でそれぞれお伝えしたところ開発部門からの問い合わせ、相談数を従来の約2倍近く増加させることに成功しました。

以上