

# アウトソーシング(2. 1. 6)A.調査会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

補助者/メンバーとして対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で実行した実績/経験を有する。(結果への寄与度10%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、調査会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野のサーチャ人材の豊富さ, 調査経費・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)/企画/実施(例:NDAを締結した上での特許, 意匠, 商標, 学術文献, パテントマップ等の調査)/評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 調査会社への戦略的アウトソーシングに対する現状分析/改善を成功裡に行った。
3. 調査コストの管理(例:最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績/経験を有する。

1. 質問に対して適切な回答/助言を行った。
2. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略/事業戦略等の中での位置づけを理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(調査会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の初歩的な事項(例:入門書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:調査会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の初歩的な事項(例:特に重要なもののみ, 実務全体の20~30%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ④技術

### ⑤語学

調査会社が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:アウトソース先)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:アウトソース先)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)A.調査会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

担当者として対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で(一部は自律的に)、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度20%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、調査会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野のサーチャ人材の豊富さ, 調査経費・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での特許, 意匠, 商標, 学術文献, パテントマップ等の調査)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 調査会社への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 調査コストの管理(例:最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績と経験を有する。

1. 後輩(例:レベル1～2)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解している。
2. 担当業務に関連する基本的な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(調査会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の基本的な事項(例:基本書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:調査会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の基本的な事項(例:重要なもののみ, 実務全体の40～50%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ④技術

### ⑤語学

調査会社が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解し、外国語において最低限の範囲で(例:50%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:アウトソース先)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:アウトソース先)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)A.調査会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

(部分的な)主担当者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかを自律的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度30%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、調査会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野のサーチャ人材の豊富さ, 調査経費・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での特許, 意匠, 商標, 学術文献, パテントマップ等の調査)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 調査会社への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 調査コストの管理(例:最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 効果が実際に確認された(例:調査結果から他社権利排除に結びついた, 調査結果から係争を和解に導いた)。[必須]
2. 主力製品／重要な特定のテーマ(将来のものを含む)全体の規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル2～3)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会にメンバーとして参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 担当業務に関連する主要な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(調査会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:調査会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の60～70%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

### ④技術

### ⑤語学

調査会社が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を概ね(例:60～70%程度)理解し、外国語において概ね(例:60～70%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:アウトソース先)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:アウトソース先)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。
5. 関係者(例:アウトソース先)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)A.調査会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

指導者兼主担当者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかを主導的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度40%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、調査会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野のサーチャ人材の豊富さ, 調査経費・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での特許, 意匠, 商標, 学術文献, パテントマップ等の調査)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 調査会社への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 調査コストの管理(例:最小限化、少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の効果が実際に確認された(例:調査結果から他社権利排除に結びついた, 調査結果から係争を和解に導いた)。[必須]
2. 担当事業分野全体の規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル3～4)に対する育成指導／助言を行った。[必須]
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務分掌のマニュアル化を推進した。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会を主導した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会に会社代表として参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(調査会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:調査会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の80%程度)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

### ④技術

### ⑤語学

調査会社が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しく(例:80%程度)理解し、外国語において正しく(例:80%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:アウトソース先)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:アウトソース先)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。
5. 関係者(例:アウトソース先)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)A.調査会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

総括責任者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかに関する経営上の課題について、多角的な視点で様々な解決策の提案を複数回行った実績／経験を有する。(結果への寄与度50%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、調査会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野のサーチャ人材の豊富さ, 調査経費・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での特許, 意匠, 商標, 学術文献, パテントマップ等の調査)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 調査会社への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 調査コストの管理(例:最小限化、少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の経営に資する効果が実際に確認された(例:調査結果から他社権利排除に結びついた、調査結果から係争を和解に導いた)。**[必須]**
2. 全社的規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル4～5)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 社内講師を担当した。
4. 社内委員会を主導した。
5. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
6. 社外委員会に主査的立場で参加した。
7. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。
4. 所掌業務の経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(調査会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解している。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:調査会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の高度に専門的な事項(例:実務全体の90%程度)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ④技術

### ⑤語学

調査会社が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しくかつ迅速に(例:90%程度)理解し、外国語において正しくかつ流暢に(例:90%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:アウトソース先)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:アウトソース先)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる(例:専門用語を分かりやすく説明できる)。
5. 関係者(例:アウトソース先)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)B.特許事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

補助者/メンバーとして対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で実行した実績/経験を有する。(結果への寄与度10%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、特許事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の事務所の使い分け)のための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)/企画/実施(例:出願, 中間処理等の依頼)/評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 特許事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析/改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績/経験を有する。

1. 質問に対して適切な回答/助言を行った。
2. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④, ⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略/事業戦略等の中での位置づけを理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(特許事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の初歩的な事項(例:入門書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:特許事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の初歩的な事項(例:特に重要なもののみ、実務全体の20~30%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の初歩的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

特許事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:特許事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)B.特許事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

担当者として対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で(一部は自律的に)、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度20%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、特許事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の事務所の使い分け)のための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:出願, 中間処理等の依頼)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 特許事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績と経験を有する。

1. 後輩(例:レベル1～2)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④, ⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解している。
2. 担当業務に関連する基本的な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(特許事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の基本的な事項(例:基本書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:特許事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の基本的な事項(例:重要なもののみ, 実務全体の40～50%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の基本的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

特許事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解し、外国語において最低限の範囲で(例:50%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:特許事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

## アウトソーシング(2.1.6)B.特許事務所

### 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

#### ①責任性

(部分的な)担当者として対応

#### ②複雑性

以下のいくつかを自律的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度30%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、特許事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の事務所の使い分け)のための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:出願, 中間処理等の依頼)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 特許事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

#### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 効果が実際に確認された(例:戦略上重要な特許を当該事務所と連携して権利化に成功した, 当該事務所経由の権利がライセンス収入に結びついた, 当該事務所の鑑定書によって他社権利排除に結びつけた, 当該事務所と連携して係争を和解に導いた)。**[必須]**
2. 主力製品／重要な特定のテーマ(将来のものを含む)について行った。

#### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル2～3)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会にメンバーとして参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

#### ⑤その他

### 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④, ⑤は任意)

#### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 担当業務に関連する主要な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

#### ②法律

1. アウトソーシング業務(特許事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

#### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:特許事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の60～70%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

#### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の専門的な事項を理解することができる。

#### ⑤語学

特許事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を概ね(例:60～70%程度)理解し、外国語において概ね(例:60～70%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

#### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:特許事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:特許事務所)を納得させることができる。

#### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。



## アウトソーシング(2. 1. 6)B.特許事務所

### 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

#### ①責任性

指導者兼主担当者として対応

#### ②複雑性

以下のいくつかを主導的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度40%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、特許事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の事務所の使い分け)のための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:出願, 中間処理等の依頼)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 特許事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

#### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の効果が実際に確認された(例:戦略上重要な特許を当該事務所と連携して権利化に成功した, 当該事務所経由の権利がライセンス収入に結びついた, 当該事務所の鑑定書によって他社権利排除に結びつけた, 当該事務所と連携して係争を和解に導いた)。**[必須]**
2. 担当事業分野全体の規模で行った。

#### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル3～4)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務分掌のマニュアル化を推進した。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会を主導した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会に会社代表として参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

#### ⑤その他

### 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④, ⑤は任意)

#### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。

#### ②法律

1. アウトソーシング業務(特許事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

#### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:特許事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の80%程度)を理解し、過去に類似のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

#### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の専門的な事項を理解することができる。

#### ⑤語学

特許事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しく(例:80%程度)理解し、外国語において正しく(例:80%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

#### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:特許事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:特許事務所)を納得させることができる。

#### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)B.特許事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

総括責任者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかに関する経営上の課題について、多角的な視点で様々な解決策の提案を複数回行った実績／経験を有する。(結果への寄与度50%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、特許事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の事務所の使い分け)のための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:出願, 中間処理等の依頼)／評価(例:品質のチェック)を成功裡に行った。
2. 特許事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の経営に資する効果が実際に確認された(例:戦略上重要な特許を当該事務所と連携して権利化に成功した, 当該事務所経由の権利がライセンス収入に結びついた, 当該事務所の鑑定書によって他社権利排除に結びつけた, 当該事務所と連携して係争を和解に導いた)。[必須]
2. 全社的規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル4～5)に対する育成指導／助言を行った。[必須]
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 社内講師を担当した。
4. 社内委員会を主導した。
5. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
6. 社外委員会に主査的立場で参加した。
7. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④, ⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。
4. 所掌業務の経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(特許事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解している。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:特許事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の高度に専門的な事項(例:実務全体の90%程度)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の専門的又は広範かつ統合的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

特許事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しくかつ迅速に(例:90%程度)理解し、外国語において正しくかつ流暢に(例:90%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:特許事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:特許事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:特許事務所)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)C.法律事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

補助者/メンバーとして対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で実行した実績/経験を有する。(結果への寄与度10%以上)

1. 企業戦略・知的財産戦略に沿って、法律事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシングのための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:法律相談, 契約書の作成, 訴訟遂行等の依頼)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 法律事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認等)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追及及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績/経験を有する。

1. 質問に対して適切な回答/助言を行った。
2. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

自己の業務の企業戦略/事業戦略等の中での位置づけを理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(法律事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の初歩的な事項(例:入門書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:法律事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の初歩的な事項(例:特に重要なもののみ、実務全体の20~30%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ④技術

### ⑤語学

法律事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:法律事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)C.法律事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

担当者として対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で(一部は自律的に)、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度20%以上)

1. 企業戦略・知的財産戦略に沿って、法律事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシングのための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:法律相談, 契約書の作成, 訴訟遂行等の依頼)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 法律事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認等)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追及及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績と経験を有する。

1. 後輩(例:レベル1～2)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解している。
2. 担当業務に関連する基本的な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(法律事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の基本的な事項(例:基本書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:法律事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の基本的な事項(例:重要なもののみ, 実務全体の40～50%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ④技術

### ⑤語学

法律事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解し、外国語において最低限の範囲で(例:50%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:法律事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)C.法律事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

(部分的な)主担当者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかを自律的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度30%以上)

1. 企業戦略・知的財産戦略に沿って、法律事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシングのための情報収集(例:事務所の経営方針、所長、得意分野、コンフリクトの有無、専門分野の人材の豊富さ、報酬・案件相場、年間処理件数、秘密情報管理体制、事務・期限管理体制、品質、評判)／企画／実施(例:法律相談、契約書の作成、訴訟遂行等の依頼)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 法律事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化、少なくとも月ベースでの確認等)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追及及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 効果が実際に確認された(例:当該事務所経由で交渉した結果、ライセンス収入／有利な条件での和解／ロイヤリティ支払額の低減に結びついた)。[必須]
2. 主力製品／重要な特定のテーマ(将来のものを含む)について行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル2～3)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会にメンバーとして参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 担当業務に関連する主要な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(法律事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:法律事務所への戦略的アウトソーシング、進捗管理、コスト管理、品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の60～70%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

### ④技術

### ⑤語学

法律事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を概ね(例:60～70%程度)理解し、外国語において概ね(例:60～70%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:法律事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:法律事務所)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)C.法律事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

指導者兼主担当者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかを主導的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度40%以上)

1. 企業戦略・知的財産戦略に沿って、法律事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシングのための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:法律相談, 契約書の作成, 訴訟遂行等の依頼)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 法律事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認等)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追及及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の効果が実際に確認された(例:当該事務所経由で交渉した結果、ライセンス収入／有利な条件での和解／ロイヤリティ支払額の低減に結びついた)。**[必須]**
2. 担当事業分野全体の規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル3～4)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務分掌のマニュアル化を推進した。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会を主導した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会に会社代表として参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(法律事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:法律事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の80%程度)を理解し、過去に類似のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

### ④技術

### ⑤語学

法律事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しく(例:80%程度)理解し、外国語において正しく(例:80%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:法律事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:法律事務所)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)C.法律事務所

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

総括責任者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかに関する経営上の課題について、多角的な視点で様々な解決策の提案を複数回行った実績／経験を有する。(結果への寄与度50%以上)

1. 企業戦略・知的財産戦略に沿って、法律事務所にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシングのための情報収集(例:事務所の経営方針, 所長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 報酬・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:法律相談, 契約書の作成, 訴訟遂行等の依頼)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 法律事務所への戦略的アウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 事務所コストの管理(例:報酬の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認等)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追及及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の経営に資する効果が実際に確認された(例:当該事務所経由で交渉した結果、ライセンス収入／有利な条件での和解／ロイヤリティ支払額の低減に結びついた)。**[必須]**
2. 全社的規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル4～5)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 社内講師を担当した。
4. 社内委員会を主導した。
5. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
6. 社外委員会に主査的立場で参加した。
7. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(⑤は任意)

### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。
4. 所掌業務の経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(法律事務所)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解している。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:法律事務所への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の高度に専門的な事項(例:実務全体の90%程度)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ④技術

### ⑤語学

法律事務所が外国の場合において、外国語(例:英語)の情報を正しくかつ迅速に(例:90%程度)理解し、外国語において正しくかつ流暢に(例:90%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:法律事務所)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:法律事務所)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:法律事務所)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)D.翻訳会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

補助者/メンバーとして対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で実行した実績/経験を有する。(結果への寄与度10%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、翻訳会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 費用・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)/企画/実施(例:NDAを締結した上での明細書の翻訳依頼等)/評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 翻訳会社へのアウトソーシングに対する現状分析/改善を成功裡に行った。
3. 翻訳コストの管理(例:費用の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績/経験を有する。

1. 質問に対して適切な回答/助言を行った。
2. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④は任意)

### ①事業

自己の業務の企業戦略/事業戦略等の中での位置づけを理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(翻訳会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の初歩的な事項(例:入門書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:翻訳会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の初歩的な事項(例:特に重要なもののみ、実務全体の20~30%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決できる。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の初歩的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

対象案件の外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:翻訳会社)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:翻訳会社)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。



# アウトソーシング(2. 1. 6)D.翻訳会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

担当者として対応

### ②複雑性

以下のいずれかを上司の指導の下で(一部は自律的に)、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度20%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、翻訳会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 費用・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での明細書の翻訳依頼等)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 翻訳会社へのアウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 翻訳コストの管理(例:費用の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

### ④社内外貢献

以下のいずれかに相当する実績と経験を有する。

1. 後輩(例:レベル1～2)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解している。
2. 担当業務に関連する基本的な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(翻訳会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の基本的な事項(例:基本書レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:翻訳会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の基本的な事項(例:重要なもののみ、実務全体の40～50%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、上司の指導の下でその課題を解決でき、一部は自律的に解決できる。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の基本的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

対象案件の外国語(例:英語)の情報を最低限の範囲で(例:50%程度)理解し、外国語において最低限の範囲で(例:50%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:翻訳会社)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:翻訳会社)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)D.翻訳会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

(部分的な)主担当者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかを自律的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度30%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、翻訳会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 費用・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での明細書の翻訳依頼等)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 翻訳会社へのアウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 翻訳コストの管理(例:費用の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 効果が実際に確認された(例:戦略上重要な特許を当該事務所と連携して権利化に成功した, 当該事務所経由の権利がライセンス収入に結びついた, 当該事務所と連携して係争を和解に導いた)。[必須]
2. 主力製品／重要な特定のテーマ(将来のものを含む)について行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル2～3)に対する育成指導／助言を行った。
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務のマニュアル化を行った。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会にメンバーとして参加した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会にメンバーとして参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④は任意)

### ①事業

1. 自己の業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 担当業務に関連する主要な自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(翻訳会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:翻訳会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の60～70%程度)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題を発見し、解決することができる(他者との適切な連携を通じて解決できる場合を含む)。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の専門的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

対象案件の外国語(例:英語)の情報を概ね(例:60～70%程度)理解し、外国語において概ね(例:60～70%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:翻訳会社)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:翻訳会社)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:翻訳会社)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)D.翻訳会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

指導者兼主担当者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかを主導的に、複数回実行した実績／経験を有する。(結果への寄与度40%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、翻訳会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 費用・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での明細書の翻訳依頼等)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 翻訳会社へのアウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 翻訳コストの管理(例:費用の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の効果が実際に確認された(例:戦略上重要な特許を当該事務所と連携して権利化に成功した, 当該事務所経由の権利がライセンス収入に結びついた, 当該事務所と連携して係争を和解に導いた)。**[必須]**
2. 担当事業分野全体の規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル3～4)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 自己の担当業務分掌のマニュアル化を推進した。
4. 社内講師を担当した。
5. 社内委員会を主導した。
6. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
7. 社外委員会に会社代表として参加した。
8. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④は任意)

### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(翻訳会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)を理解している。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:翻訳会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の専門的な事項(例:実務全体の80%程度)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する業務上の課題の発見と解決を主導し、下位のレベル者に対して指導ができる。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の専門的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

対象案件の外国語(例:英語)の情報を正しく(例:80%程度)理解し、外国語において正しく(例:80%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:翻訳会社)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:翻訳会社)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:翻訳会社)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。

# アウトソーシング(2. 1. 6)D.翻訳会社

## 業績評価指標

以下の条件の実績と経験を有する。

### ①責任性

総括責任者として対応

### ②複雑性

以下のいくつかに関する経営上の課題について、多角的な視点で様々な解決策の提案を複数回行った実績／経験を有する。(結果への寄与度50%以上)

1. 知的財産戦略に沿って、翻訳会社にアウトソーシングする業務の仕分けを行い、戦略的アウトソーシング(例:複数の会社の使い分け)のための情報収集(例:経営方針, 社長, 得意分野, コンフリクトの有無, 専門分野の人材の豊富さ, 費用・案件相場, 年間処理件数, 秘密情報管理体制, 事務・期限管理体制, 品質, 評判)／企画／実施(例:NDAを締結した上での明細書の翻訳依頼等)／評価(例:品質のチェック等)を成功裡に行った。
2. 翻訳会社へのアウトソーシングに対する現状分析／改善を成功裡に行った。
3. 翻訳コストの管理(例:費用の最小限化, 少なくとも月ベースでの確認)を成功裡に行った。
4. 納期日程・日程遅延の差異分析を行い、原因追究及び対策立案を行い、再発防止策を適切に講じた。
5. アウトソーシングに関するトラブル(例:例外的に高額な経費)について、関係者と調整し、解決に導いた。

### ③重要性

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 複数の経営に資する効果が実際に確認された(例:戦略上重要な特許を当該事務所と連携して権利化に成功した, 当該事務所経由の権利がライセンス収入に結びついた, 当該事務所と連携して係争を和解に導いた)。**[必須]**
2. 全社的規模で行った。

### ④社内外貢献

以下のいくつかに相当する実績／経験を有する。

1. 後輩(例:レベル4～5)に対する育成指導／助言を行った。**[必須]**
2. 質問に対して適切な回答／助言を行った。
3. 社内講師を担当した。
4. 社内委員会を主導した。
5. 社外講習会(例:大学・企業向けセミナー・企業間勉強会等)で講師を担当した。
6. 社外委員会に主査的立場で参加した。
7. 担当業務に関して業界全体のレベル向上に資する論文を執筆した。

### ⑤その他

## 業務遂行能力評価指標

以下の条件の能力を有する。(④は任意)

### ①事業

1. 自己の所掌業務の企業戦略／事業戦略等の中での位置づけを理解しており、他者に説明することができる。
2. 所掌業務に関連する自社の方針(ポリシー)・社内手続を理解している。
3. 所掌業務の経営／事業に与える影響(リスク)を自ら予測・分析し、客観的に説明できる。
4. 所掌業務の経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ②法律

1. アウトソーシング業務(翻訳会社)に必要な知的財産関連法律(例:国内外の特許法等)・法改正情報・判例の専門的な事項(例:専門書／専門雑誌レベル)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解している。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ③実務

1. アウトソーシングに関する実務(例:翻訳会社への戦略的アウトソーシング, 進捗管理, コスト管理, 品質管理)の高度に専門的な事項(例:実務全体の90%程度)又は広範かつ統合的な事項(例:専門性は必ずしも深くないが幅広い理解力があり全体を俯瞰することができるレベル)を理解し、過去に類例のないケースにも応用／展開することができる。
2. 前記に関連する経営上の課題を発見し、あるいはその課題に対して多角的な視点で様々な解決策の提案ができる。

### ④技術

アウトソーシング業務に必要な技術の専門的又は広範かつ統合的な事項を理解することができる。

### ⑤語学

対象案件の外国語(例:英語)の情報を正しくかつ迅速に(例:90%程度)理解し、外国語において正しくかつ流暢に(例:90%程度)自己の意思(例:依頼内容)を伝達することができる。

### ⑥対人

1. 関係者(例:社外)から円滑に情報収集ができる。
2. 関係者(例:翻訳会社)の説明を正しく理解することができる。
3. 関係者(例:翻訳会社)と連携し、協働できる。
4. 関係者に分かりやすく説明できる。
5. 関係者(例:翻訳会社)を納得させることができる。

### ⑦その他

複数の業務に適切な優先順位をつけて限られた時間を有効に活用して業務を遂行できる。