

知的所有権のプロとして

「規制緩和による自由競争」は時代の要請であり、弁理士の世界も例外ではない。このような状況においては、弁理士という職業も他のサービス業と同様に、マーケット・メカニズムに従って、サービスの質や価格等による差別化を図っていかざるをえなくなる。その場合、薄利多売的に仕事をしていくのも一つの戦略ではあるが、一打席で何十万円も稼いでいることになるプロ野球選手もいることを考えると、クライアントが納得して高額報酬を支払ってくれるような知的所有権のプロになりたいものである。時間を売るのではなく、サービスの質を売るにより十分な報酬を得て、自分の時間もしっかりと確保したいと思う。

そのためには、クライアントが必要としているものを正しく理解し、それを実現するための適切な方法をクライアントに説明して、理解してもらったうえで、それを実現していくということが必要になるだろう。自分の仕事を正しく評価してもらうためにも、クライアントに理解してもらえるように、クライアントにわかる言葉で説明することも仕事のひとつと考えた方が良いかもしれない(コミュニケーション・スキル)。なお、クライアントにとって、最も有効な方法を選択し、それを実現していく能力が必要であることは言うまでもない。

プロの世界では、能力があり、クライアントに必要とされているかぎり、年齢とは関係なく生涯現役として活躍できる一方で、クライアントに必要とされなくなったときには、若くとも働く場を失うことになる。そのことを肝に銘じて、クライアントに必要とされる人間になれるよう、努力していきたいと思う。

企業内弁理士として

企業にとって、知的所有権は重要な資産であり、資産は有効に活用しなければならない。また、企業は、当然のことながら、営利を目的とする団体であるから、投資対効果(コスト・パフォーマンス)を無視することはできない。すなわち、多くの権利を取得しさえすれば良いというのではなく、その投資に見合う「権利行使に耐える権利」を取得していかなければならないし、侵害事件が発生してしまえば、その対応に多くの時間と労力が費やされることになるから、紛争を未然に防止するため(予防法務的観点)、リスクを正確に分析できる能力(リスク・アセスメント・スキル)も必要だろう。

企業の中で仕事をしていると、具体的案件について相談に訪れる担当者レベルの利害と会社全体からみた利害が一致しない場合がある。また、法的には問題がなくても、会社のポリシーを尊重しなければならないことも多い。このような場合には、最終的なクライアントである会社の利益を守るため、その担当者を説得し、適切な方向へ導かなければならない。社内、社外の人間に関わらず、毅然とした態度で臨める強さも備えたい。

会社を「クライアント」と表現したのは、できるだけ精神的には会社から独立していたいという気持ちからである。会社も私も、お互いにメリットがあるから、雇用契約を結んでいるのであって、その関係を維持するメリットがなくなったときには解消すべきもの、という緊張感を持って仕事をしたいのである。会社に所属はしていても、決して「井の中の蛙」にならないように、自分自身を高めていきたいと思う。

日本人として

現在、日本経済はとても苦しい状況にある。企業が活力を取り戻し、研究開発等に積極的に投資できるようにならなければ、我々弁理士の仕事が減っていくだけではなく、次の世代たちの将来も危ういものになってしまう。

知的所有権の専門家として、日本のためにできること、例えば、各種制度の国際的調和が進む中であって、日本の国際競争力を高めるために有効な制度を模索することなどについて、少しでも貢献することができたら、これほど嬉しいことはない。

新人研修を終え、弁理士としての第一歩を踏み出したばかりである。5年後、10年後、世の中がどのように変わっているかわからないが、その時代に吹いている風をしっかりと感じながら歩んでいきたいと思っている。