

弁理士になってから

弁理士試験に合格して間もないころ、自分はお客様に信頼される弁理士になろうと思った。

そのために、お客様が何を求めているのか、それに対して自分はどのようなサービスを提供できるのか、自分に不足している知識やスキルは何かを意識しながら仕事をし、勉強をしてきた。

現在の環境

それから2年余を経た。この間に、それまで勤務していた外資系の企業から他の外資系企業に転職した。企業文化や仕事の環境の違う会社で働くことができたことは、自分にとってとても貴重な経験になった。その一方で、新入社員の一人として一から信用を築いていかねばならない点で「お客様に信頼される弁理士」からは遠ざかってしまったような気もする。

お客様に信頼されるとは？

思うに、「信頼される」のは結果に過ぎず、自分で「信頼されている」と思ってもそれは自己満足に過ぎないのかもしれない。むしろそのような慢心によって努力を怠り、結果として信頼を失ってしまったら何にもならない。また、「お客様」とは誰なのか、私の勤務する会社の親会社である外国企業か、私の担当するコンサルティング部門のよく働くコンサルタントたちが、特許権や著作権、はてには商標権まで召し上げようと試みる契約の相手方もそうなのか、宅配便で侵害警告書を送りつけてくる他企業も（私に仕事をくれる）お客様なのか？

私はお客様に信頼される弁理士になろうと意識するのをあきらめた。とはいえ、そのための努力を放棄するわけではない。結果として信頼を得ることと、自分がどのような心構えで仕事をしていくかは別ということだ。

自分自身の心構え

何をするにも悔いを残さない。もちろん冷静に考えればいろいろ失敗もしているけれども、いい経験をしたと思うようにする。しかし失敗の原因が自分の怠慢によるものであればそれはやはり悔やまれる。すなわち、「悔いのない」ためには常に「最善を尽くす」ことでもあると考える。自分にとっての「最善」が少しでも客観的な「最善」に近づくよう、知識を得、スキルを高めていく。

失敗を恐れず挑戦し続ける。法制度やお客様のニーズがさまざまに変化していき、弁理士に期待される役割や能力も大きく変化していく（というよりも拡大していく）中で、自分自身が変化をリードしていくという気概を持つ。成功しても失敗しても挑戦に終わりはない。

円滑なコミュニケーション、更には宣伝を心がける。いくら自分がいい明細書を書いたと思ってもそのことをうまく伝えられなければお客様が満足してくれるとは限らない。紛争を未然に解決しても十分に報告しなかったら誰もそのことに気づいてくれない。自分はこんなことが得意だということを知ってもらわないと誰も相談に訪れてはくれない。営業主体の企業の中ではただでさえ地味な部署なので、知的財産権の重要性を機会あるごとに声高に叫び続け、それと同時に自分の仕事の重要性をアピールしていかないと、不況の中、リストラの対象にもなりかねない。

目指す弁理士像

私の担当するコンサルティング部門には、「カリスマコンサルタント」と呼ばれる、お客様から絶大な信頼を得ている人がいる。職種は違うけれども、弁理士も知的財産権に関するコンサルタントといえるのだから、大いに見習っていきたい。「カリスマ弁理士」と呼ばれることはおそくないと思うが、心構えを持って仕事をした結果として、「知的財産権」といえば「平野」と、自分自身をブランドのように育てていければ、と思う。

親会社のアトニーからは、「日本の特許制度は Hirano に聞け」と言われ、私の担当するコンサルティング部門のコンサルタントたちから「著作権？ 特許権？ まず平野に相談だ」と、契約の相手方から「ヒラノを出せ！」とご指名がかり、訴訟好きの権利者から「ヒラノは敵に回すな」と忌み嫌ってもらえるようになれば、どんなに忙しくなっても本望かもしれない。