

私の目指す弁理士像

No.64

会員 森 俊秀

私が弁理士という職業を知り、弁理士を目指すべく勉強を開始したのはまだ大学生の頃です。学生当時では弁理士が知名度の低い職業であったせい、知人や親戚などに弁理士という職業を説明するときには、便利屋と間違えられたり、あるいは「ああ、東京特許許可局のアレね！」と断定されたりして閉口した思い出が結構あります。

そして弁理士として実務に携わるようになって3年近くが経ちました。近年では知的財産の重要性が国の政策としてクローズアップされ、知的財産関連のニュースが新聞の一面を飾ることも増えているせい、少なくとも私の周囲での弁理士の知名度はだいぶ改善されつつあるようです。

さて私自身の目指すべき弁理士像ですが、すべての領域を広くカバーできるゼネラリスト型弁理士や、特定の領域に特化した職人的なスペシャリスト型弁理士、あるいはマネジメントに長けた経営者としての弁理士のように、弁理士にも様々な方向性があるように思えます。そのため、目指すべき具体的な弁理士像は現在においても漠然としており、まだ到達点は見えそうにありません。ただ、一般論として「知的財産の専門家」として顧客のニーズに応え続けるためには、顧客の持ち込んでくる相談や案件を真摯に受け止めて、適切なアドバイスが提供できる弁理士でありたいと思います。

例えば、出願に関していえば、顧客は事業に活用できる権利を取るために弁理士に高い料金を払おうとするのであり、またその対応についてもケースバイケースで全く異なるはずですが。弁理士としては、顧客が何を要求しているかを踏まえた上で、常に最善の助言ができることが大事だと考えています。また、顧客が持ち込んでくる発明や商標などは、顧客にとって非常に思い入れのある存在であるので、どんな場合でも批評家になることなく、顧客の味方としてできる限り有効な手段を見つけ出す姿勢が必要なのではないかと自戒しています。

さらに、相談にいらっしゃる顧客の知的財産権に対する理解はまちまちであって、出願などの手続きに関して造詣の深い方もいる一方で、全くの素人の方もいらっしゃいます。特に素人の方に対しては、小難しい専門用語をできるだけ使わずに、噛み砕いて分かりやすく説明できる能力を備えた弁理士でありたいと思います。

勿論、顧客の期待に応える前提として、法律、技術、語学などに関して弁理士に高度な専門的知識が必要とされるのは言うまでもありません。おそらく今後も知的財産重視の傾向が変わることはないでしょうから、弁理士に対する顧客の要求のハードルは益々高くなる一方だと思います。未永く活躍できる人材となるべく、今後も研鑽を続けていきたいと考えています。