

廣田浩一氏に聞く

## 理想に向かってプラス思考で常にチャレンジ



山の手合同国際特許事務所にて

2000年に山の手合同国際特許事務所を開設した時、廣田浩一氏はまだ33歳だった。特許事務所での経験約10年、弁理士資格を得てから6年目のことだ。「これだ、と思うとすぐに行動する。」勢いだけで独立できるものではない。氏の場合、そこには「理想」とチャレンジ精神があった。そもそも、そうした姿勢がなければ、弁理士という職業に就くこともなかったかもしれない。

何かを成し遂げたい

廣田氏は山梨大学工学部発酵生産学科を卒業、ドイツ系の総合化学企業に入社した。営業を志望して入社試験を受けたのだが、ちょうど発酵のスペシャリストを必要としていた研究所に配属になった。

「研究所で2、3年仕事をしておけば、その経験が営業に移った後でもプラスになると言われて、そうかなと思ったのですが、2年ほどで、研究という仕事も研究所という職場も自分には合わないと思うようになっていました。」

何かに挑戦して成し遂げることで自信を持ちたいと考え始めた矢先に、会社の先輩が弁理士試験の勉強をしていることを知る。「難しいぞ」とその先輩に言われたが、「これにしよう」とチャレンジを決めて、職員を募集している特許事務所を探して、即座に転職したという。

「特許部に異動させてくれるという話もいただいたし、会社にも弁理士の勉強はできたのですが、自分の力を試したいと飛び出したのです。弁理士になってどうするかは全く頭になくて、先のことは合格してから考えようと思っていました。」

合格には4年を要した。合格した頃には、すでに弁理士の仕事そのものが面白くなっていて、このままこの仕事を続けていこうと決意していたそうだ。文章を書くのが思いの外に楽しかったし、さまざまな技術に触れられるのも魅力だった。大学卒業時の就職活動で営業を志望したのも、人に会って話すのが好きだったからで、顧客との出会いや対話は望んでいた仕事でもあった。所員が10人程度の事務所で、所長の厳しい要求に応じていく環境は、「追い詰められると発奮する自分の性分に合っていた」そうだ。

「弁理士は常に勉強が必要だということにはじまり、弁理士としての姿勢など、ありとあらゆることを学びました。教科書通りではない実務を学ぶことができたし、言葉を扱う仕事であることの意識がとても強くなりました。私の専門は化学ですが、小さい事務所では技術分野毎の分業制になっていませんから、化学だけでなく、機械もかなりやったり、図面の下書きもしました。電気、バイオ、外国出願や商標などもやり、弁理士として一通りの仕事を経験できたのは貴重でした。」

こうした経験を積んだ廣田氏は、「大きな事務所で仕事をしてみたいくて」籍を移す。新しい職場は完全に分業制で、氏自身は化学部の一員となった。

「打ち合わせから出願まで自分でやるのですが、あくまでも一所員という立場でサラリーマンでしたから気楽に勤められました。小規模事務所では、常にボスが目の前にいるので、その姿勢を学べる反面、いつもボスの目が光っているプレッシャーがあったのですが、大手ではそのプレッシャーがない反面、ボスの姿勢を

目前に学ぶ機会はほとんどありませんでした。」

約5年間勤務するうちに部長職になり、収入も増えた。職場に対する不満はなかったが、ずっと同じ領域で仕事をしていることで歯車になっている、スキルアップしていないのではないかと感じることもあった。

「また、何かチャレンジしてみたいと思うようになり、独立のことを考えるようになりました。組織には馴染みにくいという自分の性格もわかってきていました。」

### 理想の事務所をつくる

独立といっても、一人で事務所を構えることを考えていたのではない。廣田氏は自らが描く理想の事務所を目指したのである。その理想像とは、信頼できるメンバーで互いにサポートし合いながら、高度なプロ意識に裏打ちされた質の高いサービスを提供できる事務所である。そして、そこには、メリットだけでなくデメリットも共有できるパートナーが存在する。氏は独立当初から流良広氏とパートナーシップを組んだ。その後、松田奈緒子氏もパートナーに加わった。山の手合同国際特許事務所の特徴は、独立採算性共同事務所ではなく、「財布も一緒」、本当の意味での共同経営を実践している点である。このような共同経営の場合、難しい点がたくさんある。例えば、仕事、役割、利益、損害などをどのように配分するのかである。ちなみに、氏は事務所の顔である所長として主に外回りを担当している。

「富を配分するのはまだ簡単なのです。損益、デメリットをどう配分するのか、これが難しい。最悪の失敗、例えば損害賠償をしなければならぬ場合にどうするのかといったことを想定して、議論を重ねてきました。パートナー間での意思統一ができて初めて本当の共同経営と言えるのです。」

思いついたらすぐに行動する積極さと、「最悪のことを想定する」慎重さも併せ持っているのが、氏の強みである。

「スタートする前は、頭の中だけのことだから、事務所の理想像について簡単に合意できました。しかし、本当に大変なのは、実際に事務所を開設してからでした。現実には、頭の中でシミュレーションした通りにはなりません。理想を思い描くのと、それを現実化するのは全く違うことでした。現実化するのに、どれほどエネルギーがいることか。ある問題を巡って生じたギャップを、一つ一つ埋めていくことが大事ですが、

問題が起きる度に向き合うのは正直言ってしんどいです。理想を捨てて妥協しそうになりながらも、何度も話し合いをして、時には喧嘩もして、信頼関係を築いてきました。これからも理想を現実とするための不断の努力が必要です。理想を捨ててなるものかという意地がありますから。」

### 経営者の立場になってわかったこと

独立した直後は仕事を獲得するだけでも大変で、「世間知らずで考えが甘すぎた」と苦笑する。

「いろいろな企業に売り込みに行けば、いくつかの会社からは仕事もらえるだろう程度に考えていたのです。実際には、全く相手にしてもらえませんでした。最初の数ヶ月は仕事がない、仕事をして入金も先になりますから、給与がない安定しない状態が続いて経済的にもきつかったですね。独立開業といえば聞こえはいいのですが、仕事のないうちは単なる失業者です。焦りましたね。」

最初に勤務した小規模事務所では、クライアントとの打合せも明細書作成もすべて所長が直接関わっていたので、仕事は所長の信用で来ていることがよくわかっていました。次に勤務した大規模事務所では、クライアントとの打合せも明細書作成も自分が直接関わっていたので、仕事がかかるのは自分の信用によるところもあるのではないかとという自負もあった。しかし、独立開業してみると、あくまでも、仕事は所長の信用できていたことを、痛感したと言う。

「自分はクライアントから信用されていると思っていました。こういうのを「おごり」とか「思い込み」と言うのでしょうか。自分が経営者になってみて、自分の考えは間違っていたし、世の中はそんなに甘くないことが、よくわかりました。」

新たに顧客を開拓する努力を続けるうちに、運良く大手企業数社のトライアルを受けるチャンスに恵まれ、事務所の経営基盤となる仕事を獲得できた。そうしたチャンスが巡ってきたのは、今まで築いてきた人間関



係によるところが大きい。この世は、人と人とのつながりが本当に大切だと、実感している。

「仕事の依頼が来るようになると、今度はそれを処理する人的余裕がなくて、人的余裕がでても仕事の受任と処理量とのバランスをとるのは難しいですね。また、事務所の専門が化学分野に特化しているので、限られた分野である程度の仕事を複数社から獲得するのはコンフリクトの問題もあり、難しいですね。」

経営者になって、スタッフを見る目もずいぶん変わったようだ。

「以前は他人のことなど気にもならなかったのですが、今では、例えば、電話の応対一つでもクライアントの心象がよくもなり、悪くもなると思うと、ついあれこれ口を出してしまいます。スタッフには嫌われていると思います。どんどん孤独になっていきますね。」

半ば笑い話にして語るが、そこにはクライアントに対しても、スタッフに対しても最終的な責任を負う立場にある重圧がにじむ。

「常に責任とプレッシャーを背負っている経営者の大変さが、その立場になってはじめてわかりました。自分で思い描いていた好かれる経営者像からどんどん離れて、嫌われる経営者に近付いているみたいです。」

### 教えることがリフレッシュ法

廣田氏は勤務時代から、自身が学んだ受験機関である代々木塾で講師を務めている。事務所を開設してから、ウィークデイは家に帰る時間もなくて、事務所に単身赴任しているような状態にもかかわらず、問題づくりや採点にもかなり時間をとられる受験指導を続けている。

「自分も、受かりたくて必死で勉強した時があります。今、同じように懸命に勉強する人たちと一緒に頑張って頑張り、燃えて、切磋琢磨し合うのが好きなのです。人に教えるためには自分が理解していないといけないし、それだけ自分の勉強にもなりますから。」

どんなレベルの人にも、与えられた時間内で教えられるのがプロだと言う氏は、事務所のレベルアップも兼ね、所内でもゼミを行ってきた。03年度は弁理士試験に4人合格したそう。かつて適性検査で教師に向いていると判定されたというくらいで、教えるのは楽しいという。話し好きだから、講義をするのが気分転換になるとも。TLO 制度がスタートして、大学の特許への関心が高まる中、母校をはじめとする大学で知財

に関する講義も持っている。研究者の知財への関心は学会にも広がっており、最近では日本化学会で二日間を計12時間の特許セミナーの講師も務めたそう。

「二日間12時間という講義は話し好きでもかなり大変でしたが、難しいことほど、逆にやる気をかきたてられるのです」

大学や学会の講師はキャリアにプラスになる面もある。しかし、氏は教えるということについては、名誉や実利を離れて、やってみたいことがあるという。

「小中学生に知財に関する話をしたいのです。日本弁理士会でも母校に帰ろうという運動があります。小学生には法律とか、権利とかいうことではなくて、創造力をかきたてる話をしたい。例えば、アンパンマンを真似て絵を書いたときに、その絵がどこまで真似で、どこからがオリジナリティがあるのかを、それぞれの価値観で話し合ってもらうことが、知的財産を考えるきっかけになるのではないかと思います。中学生には権利まで広げた内容でドラマ仕立てで話したいですね。もう少し時間ができたら、すぐにもやりたい仕事です。」

教えることが氏のリフレッシュ法になっているようだ。

「もともと嫌なことはすぐに忘れられるタイプで、トラブルに直面して、これをチャンスだと捉えるプラス志向なので、あまりストレスがたまらないのだと思います。」

スタッフが帰った後に好きなジャズを聴きながら仕事をするにはあるが、お酒もほとんど飲まない（飲めない）、今は読書以外に興味らしい趣味はないという。かつてはドラムを叩いていたこともあるという廣田氏は、弁理士を目指して転職した時に、引っ越し代を捻出するために大事なジャズのレコードコレクションを売ってしまったそう。その時は、いずれ買い戻すのだという思いが、新しい世界に挑戦する自分を励ますことにもなっていたのだろう。また、小学生から学生時代まで一環して続けてきたサッカーが大好きで、最初の就職先もドイツ人スタッフと一緒にサッカーができると言われたのが決めてになったという。そのサッカーも、ずっとやっていない。その時に取り組んでいる仕事への意欲を燃やしている間は、氏はほかの何も必要としないのかもしれない。

「私は、人前で大口をたたいて、後であんなことを言わなければ良かったと思いつつ、外堀が埋まると、

実行するタイプです。学生時代にも、歩いて本州を縦断すると大口をたたき、実行するはめになりました。これからも大口はたたきたいと考えています。ただし、山にこもって自給自足で暮らすとか、そういった大口をたたいて、弁理士業を廃業しなければならない事態は避けたいと思います。」

### これからの弁理士のあり方

今後、事務所を発展させていく上で、廣田氏はどのようなヴィジョンを持っているのだろう。

「弁理士業は究極のサービス業であると考えています。サービス業としてよい仕事をして、それにふさわしい報酬を得たい。これからは、単に特許をとればよいのではなくて、どういう取り方をするのか、そのためにどういう努力をするかが重要です。よい明細書が書けることは当然として、権利取得の経過が問題になってくるでしょう。クライアントのニーズに応えるためには、プレサービス、アフターサービスを充実させることも大切でしょう。」



事務所の規模を大きくすることは目指していないという。現在は所員15名、このうち7名が弁理士の資格を持っている。

「お互いにサポートできる関係を維持するためには、人間関係が希薄にならない規模、最大で20~30名くらいがいいと思っています。できるだけみんなが同じ方向を向いていて、それぞれの役割を尊重し、協力し合える事務所にしていきたいと考えています。」

経営者として、一弁理士として氏がこれからの弁理士に期待することを聞いてみた。

自分のアピールできる点、専門知識のみならず、人間性とか英語力などいろいろあると思いますが、それを磨き、弁理士の仕事はサービス業であることを強く意識して、クライアントのために仕事をするを期待します。そうした各弁理士の姿勢が、ひいては弁理士全体の信頼を高めることにつながるのでしょうか。今後、弁理士大競争時代がやってきますが、そういう時こそ、本当にクライアントのために役立つ仕事ができているかを考える必要があります。きついことですが、常に最高の仕事ができるように準備と努力を続けなければならないと、私は思います。」

受験指導でも人気があるというユーモアたっぷりの語り口は、聞き手を飽きさせない。話術の巧みさだけでなく、理想に向かうひたむきさと、伝えたいという熱意が感じられた。困難を自らのチャンスと捉える姿勢から生まれるパワーで、今後も新しい世界を切り拓いていかれることだろう。

(インタビュー パテント編集委員：石橋良規、片岡忠彦  
構成：藤井久子)