



今月のことば

monthly word

## スター弁理士を誕生させよう！

日本弁理士会 副会長

木戸 良彦

平成 29 年 3 月 24 日に開催された産業構造審議会弁理士制度小委員会において、各委員から以下のような発言がございました。<sup>(1)</sup>

- ①専権業務以外のところで、弁理士がいかに収入を得られるか。
- ②これからの弁理士は非専権業務で差別化を図って競争していかなければいけない。
- ③弁理士の重要な社会的役割が、一般の關係ない人たちに余り認識されていないことは大変もったいない。
- ④テレビのドラマをみても、弁護士や医者が活躍するものはあるが、弁理士はない。

これらの発言はごく一部のものであり、他にも多くの議論がなされていましたが、私にとっては、印象的な発言でありました。

上記①、②の発言への回答として、「中小企業向けの知財経営コンサル」が挙げられるかと思えます。本会としても、弁理士知財キャラバンを 2 年前に創設して、積極的に力を入れているところであり、今後は弁理士の仕事としていかにマネタイズできるようにするかが鍵であります。副会長という立場柄、特許庁の方々ともお話をする機会が多いのですが、この中小企業へ知財の有効性を認識してもらうためには、成功事例を数多く創出するスター弁理士を育成していくことが重要だというようなご意見があります。

現実のスター弁理士を創出するのはそう容易いことではありませんが、本年度の事業計画の一つとして、弁理士が活躍するマンガを作成することにいたしました。作画は、あの「課長 島耕作」の作者である弘兼憲史先生のプロダクションへ依頼しました。タイトルは「閃きの番人 弁理士 西屋譲治の事件簿」。島耕作は出てきませんが、イケメン弁理士の西屋譲治と新人女性弁理士の桐生真理<sup>(2)</sup>とが、「島耕作」や「黄昏流星群」といった作風タッチの中で弁理士が大活躍する予定です。第 1 話が発表されるのは 10 月頃の予定ですので、

この原稿が掲載されるパテント誌の前後でのお披露目となるかと思えます。皆様、ぜひご期待ください。

そして、この 2 人のキャラクターがスター弁理士のモデル例として認知されるとともに、マンガ作品が広まっていくことで、上記③、④への回答となり、一般への弁理士の知名度も向上していつてくれるものと考えております。

話は少し変わりますが、最近ある珍しいサービスを受けましたので、ご紹介したいと思います。「エグゼクティブ向けのコーチング」と「スタイリング」とを掛け合わせたサービスです。

皆様、コーチングというものはご存知でしょうか。私も詳しいわけではないのですが、ヒアリングした結果に基づいて戦略を提案するコンサルティングとは異なる手法で、いわゆるコーチとの会話・コミュニケーションを通じて、クライアント本人に目標達成の戦略を考えさせ、自分自身で答えを見つけさせようというものです。

このコーチングにおいて、自分自身の「らしさ・価値観」「目指す理想像」を明らかにするというのがいわゆる一般的なコーチングなのですが、このサービスの面白いところは、エグゼクティブ（経営者・リーダー）としての「らしさ」や「理想像」をコーチングで導き出し、その「らしさ」や「理想像」に基づいて、自分に似合うファッションのスタイリングをしてもらえるという点にあります。

コーチングセッションのあと、実際にショップに行き、プロのスタイリストのアドバイスを受けて、自分に似合う服を購入し、さらに最終的には、その魅力を引き出すポートレート撮影までがセットになっております。

スタイリングのセッションにおいて、パーソナルカラー診断というのを受けました。これは自分に似合う色味というのを把握するもので、春・夏・秋・冬の 4 系統のいずれかが自分に似合うのだそうです。例えば、同じ赤でも、それぞれ系統によって若干異なり、似合う色味が違うとのこと

です。ちなみに私は夏の系統でした。少なくともベージュみたいな色は似合わないらしいです(笑)

友人の紹介でこのサービスを受けたのですが、そもそも、このようなサービスを受けようと思ったきっかけは、やはり副会長という役職についたからです。11000人の会員がいる組織の副会長ともなれば、少しはエグゼクティブと名乗っても恥ずかしくないかなという思いがありました。まずコーチングの結果については、非常に得るものは多かったとっております。事務所そのものの経営や弁理士会における副会長として、どのように今後行動すべきかはコーチングを通して、いくつか見えてきた部分がありますので、残りの任期において全力を尽くしたいとっております。

そして、スタイリングのサービスを受けた結果、自分に自信ができました(笑)。詳しい私の事例にご興味がある方は「木戸良彦 エグゼクティブ」等の用語でインターネット検索していただければ詳細な紹介がなされておりますが、恥ずかしいことを承知で一部のポートレート写真を紹介すると、下記になります(今回、事例紹介としてサービス提供会社のHPに挙げてもらうことにしたのも、弁理士の知名度が少しでも向上すればという思いがあってのことです)。



どうですか? 普段の私を知っている方からすると、少しは格好良くなっているのではないのでしょうか。スタイリングに自信がつくと、話し方にも自信がついてきたような気がします。お客さんに説明していても、いつもより説得力があるような感じがします。

さて、決してこのサービスを押し売りしたいわけではありません。ただ、弁理士の中には見た目や物腰を気にしない方が多いような気がします。弁理士同士の差別化という意味では、セルフブランディングが重要だと思っております。中身・能力がともなっているというのが大前提ではありま

すが、その上で、自分の魅力を最大限磨き上げる努力をする必要があるということをお伝えしたかった次第であります。私自身がリアルなスター弁理士になれるとは思ってはおりませんが、低廉な価格へ向かう競争ではなく、各個人がセルフブランディングをしていく中でいい競争が生まれていけば、スター弁理士が生まれやすい土壌ができるのではないかと考えております。

ちなみに、このコーチングの費用ですが、約50万円という価格設定がされておりました(一部にスタイリング時の洋服代が含まれております)。「うわ、高い」と思われた方も多いかと思いますが、特許出願や知財コンサルをよく知らない中小企業の方も我々の手数料・報酬に対して同じような印象を抱くのかもしれません。私自身は、実際にサービスを受けてその価値があったとっております。日本のサービス業の多くは質の高さの割に価格に十分反映されていないような状況にあると思います。弁理士として、形のないサービスを提供するにあたって、きちんとその対価を請求する・認められるような文化が醸成されていけばという思いでおります。

また、私自身は、いまのところは知財コンサルをサービスとしてそれほど多く提供してきておりませんが、今後サービスを展開するにあたって、自分自身が実際にコンサルやコーチングを受けたというのは非常に良い経験であったと感じます。

最後に、将来、弁理士会の役員をなさる方は、ぜひこのようなサービスを受けることをご検討されてみてはいかがでしょうかと思います。役員になると人前に出ることも多く、挨拶の機会も増えていきます。見た目の説得力は意外と大事でして、もっと早くに受けておくべきだったなと思っております。将来の役員の皆様には、かっこよく弁理士会を引っ張ってもらえればと願います。

なお、コーチングサービスについては特定の企業や特定のサービスを宣伝する目的や意図はございませんので、その点何卒ご理解ください。

#### (注)

- (1) 産業構造審議会弁理士制度小委員会における発言については、議事録から各委員のご発言を筆者の私見に基づいて要約したものです。
- (2) 西屋謙治の名前は、アメリカの発明家「ジョージ・ウエスティングハウス」が由来、桐生真理は、「マリ・キューリー」(キューリー夫人)が由来だそうです。ネーミングも粋ですね。