

はじめに

子供は、よく大人に「大きくなったら何になるの?」と尋ねられるものだ。そんな時大抵子供は、「ドラえもんになりたい」、「宇宙飛行士になりたい」、「くんの嫁さんになりたい」など、たわいもない答えをし、大人はその夢のある答えに一樣に目を細める。ちなみに私の答えは「大工さんになりたい」であった。

翻って、数ヵ月前に登録を済ませたばかりのホヤホヤ弁理士である私は、弁理士としてはいわば「子供」である。そんな私に本稿執筆の機会が与えられたのは、まさに子供が「大きくなったら何になるの?」と尋ねられたのに等しく、ここで私に期待されているのは高尚な答えや無難な答えではなく、ホヤホヤ弁理士らしく夢見がちで危なっかしく、ちょっと生意気なくらいの「私の目指す弁理士像」であろう。

新市場創造型弁理士(The New Market Creating Patent Attorney)

かつて、動植物に知識を適用して農業が生まれ、道具に知識を適用して工業が生まれたように、二十一世紀は知識に知識を適用して新たな価値を創造する時代であると言われている。

身近なところではビジネス方法特許が記憶に新しい。つまり、ビジネス知識と特許知識とが情報通信プラットフォーム上でうまく融合し、特許業界に大きな市場が創造された。ブーム最盛期の特許事務所所員として迎えた私でさえ、頻繁な問い合わせ・相談に時代のうねりを肌で感じた。この他にも、金融や会計の知識と知財知識とを融合させた知的財産価値評価・知的財産会計、知財知識にビジネスコンサルティングの手法を適用した知財コンサルティングなど、新たな市場が大きく拓ける可能性は十分にありそうだ。

確かに時代は変わった。折角こんな時代に弁理士資格を得たのであるから、私も知的財産の知識に異なる分野の知識を適用して新たな価値、市場を創造してみたい。そこで試されるのは「弁理士資格」を有しているか否かではなく、顧客ニーズにあった「付加価値の高いサービス」を提供し続けることができるかである。

未だ見ぬ市場を創造する弁理士となるために、様々な分野の知識の吸収に貪欲でありたい、吸収した知識からいち早くコンセプトを構築して発信するフットワークを身に付けたい、知識を吸収し発信する手段としての英語力を磨きたい、互いに刺激し合える人的ネットワークも欲しい。中でもフットワークとネットワークは机に向かっていても得られないので、外に出かけ、よく聞き、考え、喋りたい。勿論、私のホームグラウンドである特許実務の能力は、新市場創造型弁理士の礎であり、世の「にわか知財専門家」に対する最大の優位性であるから、その研鑽を疎かにすることは許されない。

ホヤホヤ弁理士であっても(だからこそ?)やりたいこと、やるべきことは一杯ある。

そして・・・

ところで話は最初に帰り、幼年期の私の「大工さん」への憧れはその後自然に消滅し「自転車屋さん」へと移行するのであるが、もしもあの時「大工さんになりたい」と思っていた私に対し周囲の大人が「屋根から落っこちて大怪我する」、「弟子入りして何年も修行が必要だ」、「今後ユニット工法が主流となり大工の需要は減る」等の難癖を付けていたらどうだろう? おそらく幼い私はしょげ返り、大人の考える枠の中でしか自分の将来像を描くことができない子供になっていたかもしれない。

十年後、二十年後、私が弁理士として「大人」になったとき、もしかしたら私は「新市場創造型弁理士」になっているかもしれないし、それとは違う路を歩んでいるかもしれない。はたまた世界統一特許法が成立し、世界中の代理人と手数料の価格競争を強いられ「市場翻弄型弁理士(A Patent Attorney at the Mercy of the Market)」になってしまっているかもしれない。

しかし、どのような「大人」になるにせよ、今後急増する後輩弁理士達の多様な可能性に眉をひそめるのではなく目を細める余裕のある「大人」になりたいし、できることなら、私が幼い日にその仕事振りを目にして憧れたあの「かっちょえー(かっこいい)」大工さんのように、後輩弁理士達から憧れられる「大人」の弁理士になりたいと思うのである。