

# 私の目指す弁理士像

No.59

会員 野村 茂樹

私が、以前勤めていた会社に入社したのは、バブル全盛の時でした。志望すればほぼ希望通りの会社に入社することができる時代でした。私が入社した年には、技術系で約 500 人が入社しました。しかしながら、これでは、10 年後、20 年後に訪れるであろう出世争いは、壮絶なものになることが明白でした。特に、この会社では辞める人が非常に少ない（私が辞めると言ったら奇異な目で見られた）のでなおさらでした。そんなこともあり、入社して 1 年ぐらいたった時に、30 歳までにはこの会社を辞めて、新たなことに挑戦しようと思を決めました。しかし、その頃は会社勤めを辞めた後に、何をやりたいかは明確ではありませんでした。

そして、真剣に考えた末にたどり着いたのが、今の職業である（とは言っても登録して数ヶ月しか経っていませんが）弁理士でした。この当時、私が考えていた弁理士というのは、理科系の最難関の資格であって、独立が可能で高収入を得ることもできるという漠然としたイメージしかありませんでした。

その後、試験勉強を開始すると同時に、この業界に入りました。それから、弁理士になるまでに約 5 年かかりました。そして、この 5 年間で東海地区だけでも、いろいろなタイプの弁理士がいることを知りました。また、新人研修中には、東京の弁理士にいろいろとお話を伺うことができました。その代わりに、この原稿を書く羽目にもなりましたが。そして、その中には、このようになれたらいいなと思う人もいれば、このようにはなりたくないと思う人もいました。

このようなことから、私は、後輩から仕事面に限らず「あの人のようになりたい」と思われる弁理士を目指したいと思っています。しかし、これではあまりにも漠然としているため、具体的に言うと、現段階で私が目指す弁理士像を以下に述べます。

第 1 は、クライアントから多大なる信頼を得ている弁理士です。

弁理士はお客様あってこそその職業です。そのため、クライアントから信頼を得ることが何よりも大事だと思っています。信頼を得るためには、長くそのクライアントとつき合うことが必要だと思っています。その点、新米弁理士である私は、まずはクライアントから使えない弁理士であるというレッテルを貼られないことが必要です。このため、クライアントに満足してもらえる質の高い仕事ができるように日々努力していきたくと思っています。そのためにも、技術に関する理解、法の理解、および語学力を向上させるための勉強を継続し、自分の実力のレベルアップを図っていきたくと思っています。

第 2 は、幅広い人的ネットワークを形成している弁理士です。

一人でできることには限りがあります。従って、自分ができないことをカバーしてくれる人材（もちろん弁理士には限られません）とのネットワークを形成し、そのネットワークをうまく活用することが必要だと思えます。これにより、クライアントからの信頼を得ることができるからです。

第 3 は、優れた営業能力を持った弁理士です。

理科系出身者が多い弁理士の世界では、優れた営業能力を持った方は少ないと思えます。しかしながら、これからの時代、弁理士の数が増えるとともに規制緩和によってライバルが増大するのは必至です。従って、このような時代を生き抜くためにも、営業能力を磨きたいと思っています。

幸いにも、自分が目指すものを個別に身につけた弁理士が、身近にいらっしゃるのでも、当面はその方々から、多くのことを学ぶとともに自己研鑽に励みたいと思っています。そして、毎年、自分が目指す弁理士像と現実の自分とを比較し、その時に発生するであろうギャップを 1 年でも早く埋め、後輩の人達から「あの人のようになれたらいいな」と思われる弁理士になりたいと願っています。