

私の目指す弁理士像

No.61

会員 渡邊 昭彦

実務でわかった弁理士

弁理士は、よろず相談を受けられる何でも屋になれなければならない。

これは、最近実務に触れて感じたことである。実は私が、半導体メーカーの技術職から特許事務所という全く異なる世界にとび込んできたのは弁理士試験に合格した後のことだ。それまでは、弁理士の仕事についても、受験を通じたバーチャルの世界での漠然としたイメージしかなかったのだと思う。

今度は現場の一員となった訳であるが、今はまるでバーチャファイターに凝っていた人間が、本物のリングに上がってきてしまったようなもので、相手を目の前にして、「腕はこうやって出すんだっけ!？」と言いながら慌てて素振りしてみているような感覚である。

理想の弁理士

すべてリアルな現場には切羽詰った気持ちで相談にくる依頼人もいるだろう。リアルの世界に入ってきて強く感じたのは、弁理士のところには、様々な種類の相談が持ちかけられてくるということだ。

私の理想の弁理士像は、相談にくるどんな依頼者に対しても、確実な助言ができるコンサルタントである。

確実な助言とは、将来起こりうる問題を見通して、その人が次にどんな行動を起こせるのか、解決行動を提案するということである。

今の私では、「どうしたらいいのでしょうか」と深刻な相談をしてくる人を前にしたとしても、論文試験に書く一般的な事項の羅列をすることしかできない。しかしそれだけでは、相談者はどんな行動をとれば問題を回避しうるのか、しばらくは眠れずに運命を待つしかないのか、見通しが立てられず、結局その場はどうしようもない。そして私もただ無力感におそわれるだけだろう。

しかし、理想の弁理士なら、起こりうる状況やワーストケースを説明して、その上で、問題を回避するための行動を具体的に提案できるのである。すると相手は「何か手立てはあるんですね」とか言って、会った時よりは明るい顔になって帰られるわけである。

つまり、依頼者の多くは、程度の差こそあれ、最悪の状況がどこにあるか分からず、不安になって相談にくるのではないだろうか。そして、何をすればいいのか、指針を持つことによって、安心感を得たいとも考えられる。もちろん問題が即解決するのではないが、理想の弁理士の助言によって、依頼者は安心感と行動のための力を得るのかと思う。

目指していくもの

安心感を求める依頼者に応えられるようになるには、これから途方もない量の実務の経験が必要になるし、知的財産だけでなく広い法律の知識も必要だろう。しかも私には、何でも屋を目指す以前に、修行することが山とあって、前途は長い。基本的な勉強から始めなければならないが、とにかく目の前の仕事の一つひとつに全力で取り組んでいくしかあるまい。

そして、素人に対して感動を与えられる仕事、つまりプロの仕事ができる弁理士を目指したい。

ところで家内に理想は何かと聞いてみたら、「毎日5時に帰ってくる弁理士」だった。これも理想としてうけたまわっておこう。