

# 私の目指す弁理士像

No.65

会員 河野 英仁

1999年に弁理士登録を行ってから3年経過したこともあり、改めて将来の私の弁理士像について考えてみた。私が目指す弁理士の像としては、顧客満足度を高めることができる弁理士になることである。これにつつきらと思う。そのためには、よく言われるように新しい技術・法律の修得、語学力の向上等の自己研鑽が必要なことはいうまでもない。

しかしながら、最近では自分一人で顧客満足度を高めていくことの限界を感じる人が多い。どんなにすばらしい明細書、意見書、準備書面等を作成できたとしても、せいぜい一月に自分一人でできる仕事の量は限られている。そのせいで、他のクライアントの仕事に十分時間を割くことができず、一方の顧客満足度を高める一方で他方の顧客満足度を低下させてしまうこともある。この点に関しては少なからず苦しい出がある。

また、当初は私の専門分野以外の技術分野、その他著作権法等の他の法域についても幅広く知識を身につけ、顧客満足度を高めようと思った。しかしクライアントはそのようなマルチな部分ではなく、尖っている部分、換言すれば専門性の高い部分を期待または評価しているのである。したがって、私が尖っていない分野については、顧客満足度を高めることは現実問題として困難なのである。

そのような状況の中で顧客満足度を効率的に高めるにはどうすればよいか？ そのためにはこの目的に賛同できる良い人材と一緒に仕事をするのが極めて重要であると思う。毛利元就の「三本の矢の訓え」ではないが、お互いが足りないところを補いあい、力を合わせれば、多様化する顧客のニーズに十分応えることができると思う。

もっとも、そんなに簡単にいくはずもないので、良い人材が育つようにと、今はせっせと私よりも後にこの業界に入った人の指導・教育に力を注いでいる。指導した人が、どんどん力を付け、一緒に仕事ができるようになったときは本当にうれしい。

実は、この執筆を行ったのは知り合いの先輩弁理士から、この「私の目指す弁理士像」は数年後読み直したときに、当時こんなことを考えていたのかと、タイムカプセルみたいな感覚で面白いですよと勧められ、執筆に至ったものである。そのとおりであって、目指す弁理士像は、経験年数、自分のポジション等によって、年々変化するものと思う。将来、今の思いは変わっているのかもしれないが、3年目の考えとしてタイムカプセルに入れておこうと思う。