

Patent attorney

私の目指す弁理士像

• No. 91

会 員

三 浦 智 行 •

私は、どんな仕事でも、人に感謝されるのがよいと思っています。人に感謝される仕事だからこそ、魂がこめられると思うからです。そして、魂がこめられるから、よい仕事になるのかなと思うのです。以前、私は、小さな食品会社で、製品の改良などを行っておりました。たまたま、プライベートで立ち寄った店で、自分の関わった製品について、お店の人に、「これ、いいですね。」と、いわれるとうれしいものでした。もちろん、利益がでなければダメでしょうが、心がなければ、よい仕事を継続できず、利益もでないのだと思います。継続は力なりですから。

そうすると、顧客の真の要望に、親身に答えることができる必要があるかと思えます。それでこそ、お客さんに感謝されるのだと思うからです。

お客さんの真の要望に答えるためには、お客さんの話をよく聴くことが必要になるでしょう。お客さんの本当の要望がなにかわからなくして、応えられるはずありません。話をよく聴くために、お客さんと同じ目線に立つ必要があるかと思えます。

話をよく聴いてお客さんと同じ目線に立つということには、いろんな意味があると思います。まず、担当してくれている個人としてのお客さんを理解する必要もあるように思えます。つまり、私とお話してくれる担当者さんの企業での立場を理解したりする必要もあると思うのです。こうすることによって、円滑にことを運べるからです。そして、企業としてのお客さんの立場を理解する必要もあると思います。すなわち、お客さんのいる分野の技術背景などを理解し、ライバル会社との関係などを知る必要があるように思えます。こうして、ことの重大さなどを知ることができると思うのです。

したがって、人や会社との出会いを大切にしたいと思えます。一期一会と思うことで、本気になり、お客さんの立場を考えて、お客さんを尊重することができ

るような気がするからです。こうして、お客さんの目線になって、話をよく聴いて、お客さんの要望に親身に答えられるのです。

そして、お客さんのいる分野の技術背景を理解するために常に、自分を鍛えたいと考えている次第です。つまり、お客さんの話だけでは、その分野の技術がチンプンカンプンのときもあるでしょうから、お勉強しなくてはというわけです。加えて、時事も知っておく必要があるようにも思えます。

少し前まで、会社の勤め人だった私は、知財関係の分野について、全くの素人です。新人研修を受けたばかりで、何もわかっていません。

そうすると、当面は、お客さんの要望する明細書を書くことになるでしょう。今まで述べてきたことを実現するには、お客さんがどうして出願をしたいのかも考えたいということになると思います。ライバル会社との関係でとか、単に実施したいだけとか、単に宣伝のためだとか、考えてというわけです。加えて、関連する技術も知る必要があります。

こうして、少しずつ仕事の幅を広げ、お客さんの様々な要望に答えることができる弁理士を目指したいものです。小さな会社で勤めてきた私は、振り返ると、製品開発、品質管理、ISO取得、管理職、LANの設置など、幅広く経験してきました。この経験を生かして、顧客の立場を考えて、顧客の真の要望に答えることができる弁理士になりたいと、思うわけであります。そういうわけで、会社での経験もよかったのかなと思っています。

でも、息抜きも必要でしょう。常に本気では疲れてしまうでしょうし、夢もなくなるかもしれません。人間、無心になれるときも必要でしょう。というわけで、家族や友人との時間も大切に、大好きなスキーやマラソンにも力を入れて行きたいなと思っています。