

羽鳥国際特許商標事務所

羽鳥 亘 先生

訪問者 横山 照夫
高林 芳孝

Q1 弁理士になった経緯

皆さん、成蹊大学の紋谷教授はご存じだと思いますが、紋谷教授は高崎（群馬県）のご出身で、私の高校時代の恩師が紋谷教授と高校の同級生だったのです。私が成蹊大学の法学部へ進学するにあたり、その高校時代の恩師から、「紋谷教授のところへ挨拶に行きなさい。」と言われたわけです。これがきっかけとなって、大学3年生で紋谷ゼミに所属するようになり、工業所有権、知的所有権、弁理士という職業を知るようになったのです。ですから、弁理士や工業所有権、知的所有権といったものが今後どのように発展していくかというようなことを見越して弁理士を目指したわけではありません。先見の明があった訳でもなんでもなく、単なる偶然です。

このような経緯から電機会社へ就職したときも自ら特許部を希望して配属され、そこで弁理士試験の勉強を始め、弁理士資格を取得しました。その後、電機会社を退職し、東京での特許事務所勤務を経て昭和62年5月に自らの事務所を立ち上げ、現在に至っております。



▲大変綺麗なオフィスにて。美しい熱帯魚も。

Q2 無名会に入った経緯

一言でいえば、弁理士試験の受験時代の流れということになります。受験時代にお世話になったゼミの先生が無名会所属の先生でして、その流れで無名会へ入会させていただくことになりました。無名会には、私の他にもこのゼミに縁のある先生が何名かいらっしゃいます。私の教え子になる先生もいらっしゃいます。



▲花々が彩る玄関前。

Q3 無名会の今後のあり方、役割、方向性等についての意見

まず、無名会を含めた各会派の存在意義ですが、やはり、日本弁理士会を円滑に運営していくためには、会派の存在は大きいと思います。個人で日本弁理士会に対して働きかけを行ったとしても、それがいくら素晴らしい意見、提案であったとしても採用され難く、議論にさえならないかもしれません。こうした面からも会派の存在は重要だと思います。

このような実情の中で複数の会派が存在していますが、その中でも無名会は、他の会派と比較して自由で

あるということが最大の特徴だと思います。出身大学が制限されるわけでもなく、年功序列というわけでもない。上下関係が希薄であり、若手でも発言し易い環境が整っていると思います。若い方も入会し易いのではないのでしょうか。このような風土は無名会創設以来受け継がれてきているものだと思いますが、今後も、このような方向性を継続していけばよいと思います。

最近では、若手が中心となって非公式な懇親会も開催されているようで、大変よいことだと思います。若手が中心となってどんどん活発な活動を展開していただきたいと思いますし、このような活動が、無名会、ひいては日本弁理士の活性化に繋がっていくのだと思います。



▲メインのデスク。

Q4 通常の一日のスケジュール

幸いなことに？自宅の一階が事務所になっていますので通勤時間が掛かりません。事務所に出る前に愛犬を連れて散歩に出かけます。朝の散歩だけでおよそ1時間、6,000歩位は歩きます。9:00が事務所の始業時間になっていますので、散歩が終わったらスタッフが出勤してくる前に事務所の窓を開けて換気をする等の準備を行います。スタッフが出勤してきたらミーティングを行い、指示を出します。

その後のスケジュールは日によって異なります。地方の事務所の特徴かもしれませんが、打ち合わせ、相談等、来客対応が一番多いでしょうか。平均して一日に2、3組の来客があります。このため、決まったス

ケジュールというものはなく、昼食も自宅に戻って取ったり、外で取ったりとまちまちです。また、私の事務所では東京にもオフィスを構えており、日本弁理士会に出向くこともあって、週に1、2回は東京まで出張しています。

あとは、空いた時間で特許庁への提出書類のチェック等を行うことになります。現在では所内に弁理士もいますし、私の仕事としては、事務所全体が円滑に運営できるような管理をするということになってきています。



▲精力的にお仕事される羽鳥先生。

Q5 週末の過ごし方

事務所内に水槽を配置して熱帯魚を飼っているのですが、週末はこの水槽の水替えを行います。もともと熱帯魚等が好きで、事務所を開いたときには事務所内に水槽を置こうと思っていました。あと、自宅から少し離れた畑の世話、庭の手入れをしたり、事務所の玄関回り、ベランダ等に植えた花の植え替えをしたりしています。あと、週末も欠かさずウォーキング、散歩は行っています。

Q6 弁理士の将来像

これからの時代の弁理士は明細書が書けるというだけでは、不十分だと思います。コンサルティング的な色彩を強めていくことも必要だと思います。この際、相談を受け、その場で即座に問題解決の方針、解決策

を提示できる迅速なサービスを提供できるようにならないといけないと思います。それから、他の事務所、他の弁理士との差別化を図るという意識を持っていないといけないと思います。

常に外に目を向け、感性を磨き続ける。こういうことがこれからの弁理士には求められていると思います。



▲玄関前にはたくさんのカメ達。癒されます。

Q7 新規業務や技術への対応

明細書の作成、訴訟への対応等、常に依頼者と直接面談を行い、実戦で身につけるようにしています。また、所内におけるスタッフミーティングでは、各自の担当する技術について報告し合うことにより、技術に対する共通の認識を持ち、事務所自体の底上げを図るようにしています。



▲インターネット接続可能なプロジェクター完備の面談ルーム。

Q8 群馬県内での開業

出身地である群馬県内で開業準備を進めていると、周囲からは反対の声も聞かれました。しかし、思い切ってこの地で開業して良かったと思っています。まずクライアント側からすれば、東京までの交通費を節約できることとなります。勿論、これは、東京をはじめとする大都市部に所在する事務所と同等かそれ以上のサービスが提供できるということが前提となりますが、事務所側からすれば、地価が安い分、事務所の賃料等の面では有利かなと思います。このため、事務所内も余裕を持った間取りとすることができ、面談ルーム等、ゆったりとした空間を確保することも可能となってきます。

あと、どこの地方でもそうかもしれませんが、地方で開業すると、県の仕事だったり、商工会の仕事だったり、弁理士業以外の仕事の比率も増えてきます。もっとも、こうした地域の仕事に携わることで地域活性となり、ひいては新たなクライアントへ繋がることもあります。

このように見てみますと、私の場合、群馬での開業はメリットが多く、デメリットとなるようなことは特には見当たりません。

ただ、今後も地方における開業がすべて上手くいくかという、難しい面もあると思います。地方でも主だった都市では長年その土地で基盤を築いてこられた先生がいらっしゃるでしょうから、新規の仕事を開拓していくということは大変なことだと思います。



▲十分な収納力を備えた書庫。



▲ご自宅へ通じる階段の傾斜を利用した事務所の看板。

Q9 新人弁理士へのメッセージ

今の時代、弁理士という名前だけでは食べていくことはできず、常に淘汰される危機感を持っていなければなりません。こうした状況の中で仕事をしていくためには、今何が問題となっているのかという問題意識をもち、自分で切り開いていくという心構えでいなければなりません。常にチャンスを探し、このチャンスを生かすことが、クライアントのためになり、ひいては自分自身が弁理士として生き残っていくことになるのです。