

4カ国語対応の語学力を駆使し
「利他」の心で顧客ニーズに応える

Rita 特許事務所 所長

野中 剛

大手家電メーカーの商品企画経験者にして、4カ国語を操るマルチリンガル。それがRita特許事務所の代表を務める野中剛氏だ。「Rita」という事務所名は「利他」という言葉から来ており、顧客の利益を最優先に考える野中氏の哲学が表れている。そんな氏の方針に惹かれてだろうか、JR田町駅徒歩5分の広々としたオフィスには、連日クライアントからの依頼が舞い込んでいるという。

大手家電メーカーの商品開発から、弁理士への転身

今でも弁理士という「便利屋」と間違えられるなど知名度が低い職業なのですが、昔はもっとマイナーな存在でした。ですから私も、弁理士という仕事自体を知ったのは比較的遅く、大学を卒業して社会に出てからです。

大学の基礎工学部機械工学科を卒業して最初に就職したのはある大手の家電メーカーで、職種は自ら営業を希望しました。なぜ理系なのにあえて営業を選んだのかというと、当時の私はひどく口下手で、人とのコミュニケーションが苦手だったからです。そのままではいけない、そういう自分を克服しなければいけないという一心で、あえて地元である大阪から遠く離れた横浜で、カーオーディオやカーナビの営業部門に配属してもらいました。

営業の仕事は、実際にやってみると意外に楽しいものでした。人前で話すことが実は苦手ではないことがわかりましたし、理系の勉強をしていたおかげで商品知識にも強かったからかもしれません。その後、商品企画に移ることになったのは、上司に言った一言のため。あるとき商品が売れていないことについて追及されたとき、「商品が悪いから売れない

いんです」と反論したところ、「それじゃ、お前が作ってみい」という話になり、商品企画を任せられることになりました。商品企画では年間100機種近く新商品を企画しました。その頃から「他の誰もしていないことをしよう」という気持ちは強くて、「真空管搭載のカーオーディオ」など個性的なヒット商品を作り出したりしました。ただ、大企業にいとどうしても信賞必罰がはつきりしないこともありましたが、カーオーディオという若者向けの商品分野の商品企画をやり続けることにも年齢的な限界を感じ始め、自分で事業を立ち上げてやってみたいと考え、るようになったのです。

最初は公認会計士を目指そうとしたのですが、簿記がわからず勉強に挫折しそうになっていたところ、知人から「理系だったら弁理士が向いているのでは？」と勧められ、仕事のかたわら専門学校に通って弁理士試験の勉強を始めました。



野中剛氏

合格の必勝法は、「本気で勉強できる環境をつくる」こと

資格の勉強というとしても「どういう方法で勉強するか」に目が行きがちですが、私はそれ以上に、いかに本気で勉強できる環境を整え、維持できるかが大事だと考えています。私の場合、勉強を始めたのは30歳に近いころで、慣れない2時間の講義をじっと聴くだけでも大変でした。それでなくても仕事が忙しく、平日は始発から終電まで働いているような毎日で、勉強する時間を作るのも一苦勞でした。結局、自分のモチベーションをコントロールできるようにするのに3年ぐらいかかったような気がします。

たとえば私の場合、勉強するときは図書館ではなく有料の自習室を使うようにしていました。自腹を切っているという緊張感と、夜遅くまで使えることがよかったですよね。当時付き合っていた彼女に振られてしまう、というショックな出来事もありましたが、それも「このまま合格できなかつたら負け犬確定や！」と自分を励ます材料にしました。

逆に言えば、働きながら勉強するやり方であろうと、働かずに勉強に専念するやり方であろうと、合格できるかどうかは本人の気持ちにかかっていると思います。そういう覚悟

というのは自ずとたたずまいに表れるもので、今では受験生と少し話せば、その人が合格するかどうかわかるようになったくらいです。

今の妻とは試験勉強3年目くらいに知り合ったのですが、彼女も私を見て、この人ならいつか必ず合格すると感じてくれたそうです。試験勉強4年目には、彼女と結婚することに。結婚前後は勉強をする時間が減ってしまったのですが、かえってそれが集中力を高めるきっかけになり、結婚した翌年で、第一子が生まれた年に、無事合格することができました。

当人の努力ももちろん大事ですが、やはり周囲の理解と応援も重要です。ゴールデンウィーク中に試験勉強を理由に、妻をほったらかしにしていたにもかかわらず、妻は文句ひとつ言わず応援してくれましたし、だからこそ、その期待に応えようと頑張れたんだと思います。面と向かつてはなかなか言えないですが、妻にはとても感謝しています。

発明の本質を理解することこそ、弁理士の醍醐味

弁理士という仕事は、正確な表現ではありませんが「知的財産に関する弁護士」と思っていただければよいのではないかと思います。誰かが技術的に新しいモノを考案した場合

に、発明者や出願人に代わって特許出願や実用新案登録出願を行い、特許権や実用新案権の取得や、権利取得後のお手伝いをするのがメインの仕事となります。他には、誰かがネーミングやロゴを考えた場合に、出願人に代わって商標登録出願を行い、商標権の取得や取得後のお手伝いをしたりもします。この特許出願などを行うとき重要になるのが、「出願人の利益のために、どれだけ経営に貢献できる効果的な権利を取得できるか」です。弁理士の仕事次第では、権利を取得できないこともあり、取得できたとしても、その権利範囲をすり抜けて競合他社が簡単に類似商品を作ってしまうこともあります。

そのため、特許庁に提出する特許明細書を作成するときには発明の本質の部分まで深く理解する必要があります。場合によっては発明者以上に深く追究しなければなりません。ですが、知的好奇心が強い私にとっては、発明者とのインタビューを通じて新しい技術を理解するということ自体が仕事上の楽しみの一つであり、発明の本質を理解できた瞬間がうれしいので苦になりません。

4 カ国語対応のマルチリンガル弁理士

外国案件に強いということは、R i t a 特許事務所にとっての最大の特徴となっていると思います。私自身、日本語・英語・中国語・韓国語と4カ国語を話すことができますし、弁理士資格を取得した後に所属していた特許事務所では、日本語の特許明細書と英語の特許明細書の作成の両方を担当させていただきましたので、語学力だけでなく、外国の特許制度などにも精通する機会に恵まれました。このため、自らの手で日本語の特許明細書を作成するだけでなく、英語の特許明細書を作成することもできますし、韓国語、中国語、台湾語で書かれた特許明細書を読んで理解することもできます。また、アメリカ、中国、韓国、台湾の知的財産権に関連する法律を現地の言葉で読むこともできます。4カ国語を話せるマルチリンガル弁理士は、今のところ日本にはほとんどいないと思います。

翻訳のプロを雇えば、弁理士自身が手を下さなくとも外国語明細書の作成は可能です。しかし、日本語の特許明細書作成と英語の特許作成の作業を分業化してしまうよりは、発明者からのヒアリングを行い、日本語の特許明細書を作成した弁理士自身が最低限英語の特許明細書を作成し、外国の案件も担当したほうが誤訳の危険性を減らすことができますし、より経営に貢献できる効果的な権利を取得することが可能になると思います。

また、韓国、中国、台湾の特許事務所には、日本語ができるスタッフを揃えている所が多いのですが、日本側に現地の言葉ができる人間がいることを示す価値は大きく、現地の仕事の質が変わってくることもあります。

もともと語学が特別できるわけではありませんでした。しかし、周りも同じ弁理士であるわけで、弁理士の資格を持っているだけでは、まったく自分を差別化することができない、だから自分にしかできないことをやろうと思ひ、弁理士になってから外国語を本格的に勉強し始めたのです。このあたりの考え方は、メーカーの商品開発時代にいつも目新しい商品を作ろうとしていたスタンスとも、相通するものがあるといえるかもしれません。

中小企業の「知財部」として、特許戦略をサポート

大企業をクライアントとする場合、弁理士は特許などの知的財産に関する仕事を統括する「知財部」からの依頼を受けて仕事をするのが通常の運びとなりますが、私のクライアントのほとんどは、「知財部」が存在しないか他部署と兼任している中小企業です。

「知財部」がない場合、特許権や商標権などの知的財産権をどのように経営に貢献させるかという戦略や戦術を専門的に考える人がいないことが多いです。そこで、「知財部」がない企業をクライアントにする場合には、弊所がそのクライアントの「知財部」代わりとなつて、知的財産権に関して最適と思われる戦略や戦術を提案する仕事もやっています。

ですから、私はたとえ特許や商標の出願手続を依頼されたとしても、出願に至る過程などをお聞きし、依頼主にとって有益でないと判断した場合には出願を中止する提案を行うこともあります。そのぶん私の売り上げは減ってしまうかもしれませんが、結果的にお客様のためにならないことをしたくはないからです。逆に、技術的な問題やコスト的な問題があつて今すぐには商品化できないが、将来的に商品化できる可能性が高い、と判断した場合には、積極的に特許出願を奨めることもあります。また、発明者のアイデアに対してさらなる提案を加えることで、新しい発明が生まれることもあります。これはもともとメーカーで商品企画をしていた私には得意分野であり、また面白い仕事でもあります。

さらには、発明品を商品化する際に、依頼主が苦手とする業務領域を補えるような人やモノの手配をお手伝いしたりもしています。発明を権利化するという特許事務所本来の業務からはかけ離れるかもしれませんが、発明品が、商品化されていく過程は楽しいものですし、特許権や商標権といった知的財産権をきっかけにして、クライアントの経営に少しでも貢献することができればと考えて、かなり積極的にやっています。

弁理士になってよかったと一番強く思えるのは、お客様のためにがんばった結果、「おまえに頼んでよかった。また、頼むな」と喜んでいただけたときです。昔は自分の利益のことしか考えていなくて、年収を上げて格好いいクルマに乗って……というのが夢だった

のですが、今はそんなことよりも自分が提供するサービスや情報で誰かが喜んでくれるのがうれしくなってきました。事務所名の「R i t a（＝利他）」も、自分ではなく他人の利益のために貢献したいという想いをこめて決めました。また、私は人にモノを教えるのが好きで、セミナーで講師を務めたり、ブログで情報を提供したりといった活動も積極的に行っています。ブログでは特許明細書の書き方のほか、私が得意とする中国やベトナムの知的財産事情を紹介するものも運営しており、知財関係者のお役に立てればと考えています。

弁理士という仕事に限定せず、誰かの役に立ちたい

独立以来、仕事は順調に増えています。開業したことを伝えると、「おめでとう、ほんならおまえに仕事を発注するわ」と言ってくださる方も何人かいてくださり、一生忘れられないような感動を味わうこともできました。最近では、物販や人の紹介など、お客様から弁理士の仕事に関係ないことを相談されることも増えてきました。そういう、仕事を超えて信頼してもらええる関係になれるとますますうれいすし、可能な限りコネクションをフル活用して相談してくれた方の希望を叶えられるよう頑張っています。知的財産関連

Rita 特許事務所

のことに限らず、私とかかわりあった人が幸せになれるような仕事をずっと続けていきたいですね。

あとは——「チャーハン屋を開く」「外国人旅行者が集まる宿を開く」「本当にお客様がほしがっているモノを提供できる製造業を始める」などをひそかに温めている夢がいくつかあるのですが、これらを実現させるのはもう少し先になりそうです。

弁理士志望の方へ一言アドバイスを。弁理士の資格さえとれば将来バラ色のように見えているかもしれませんが、現実はそのほど甘くはありません。競合する弁理士は年々増えていきますし、そこで生き抜くためには「弁理士資格」以外の付加価値が必要になるかもしれません。せっかくの資格が宝の持ち腐れになってしまわないよう、試験に合格したあとのビジョンをしっかり持ちながら勉強に取り組んでほしいと思います。

Company Profile

Rita 特許事務所

設立：2010年1月

代表：弁理士 野中剛

住所：東京都港区芝浦 2-14-13MCK 芝浦ビル 3階 B室

TEL：03-6459-4933

URL：<http://www.rita-pat.com/>

私が考案した発明の特許明細書の書き方や出願手続経緯を通じて、日本や海外の特許制度を紹介するブログ <http://tokyotokkyo.jugem.jp/>

中国の知的財産権制度を紹介するブログ <http://blog.livedoor.jp/tokyotokkyoinfo/>

ベトナムの知的財産権制度を紹介するブログ <http://ameblo.jp/vietnam-ip/>

ベトナムの知的財産権制度を紹介するブログ <http://ameblo.jp/vietnam-ip/>

業務内容：

特許出願、実用新案登録出願、意匠登録出願、商標登録出願に関する手続（日本向け、外国向け）。特許や商標に関連する商品の事業化支援。知的財産権に関連するセミナーの講師