

役員として経営参加して欲しい。ベンチャーから打診があった。迷う。でも、事務所の目標が顧客のビジネスを成功させることなのに、責任をとることをためらうのはおかしい。信頼できるベンチャーキャピタリストに発明とビジネスプランを説明することにした。あそこが面白いと言うのなら自信が付く。

技術コンサルタントからビジネスパートナーへと、私達弁理士の役割が広がっている。特許がコストからプロフィットに変わるにつれ、各クレームの利益の期待値が大切になる。すると、商品を作るために商品マーケティングを行うのと同じように、特許を作るためにも特許マーケティングが必要になる。クレーム作りがビジネスコンサルティングに近づく。そして私達の役割が広がる。

組織も外部環境と共に変化している。ネットワークの発達に伴い組織の役割が変わり、古い組織から解放された個人が人との直接的な繋がりを求め始める。まるで時の流れに意志があるかのように、多くの変化が同時に起きる。新しい組織の価値は、一人一人の可能性をどれだけ引き出せるか、個人の主体性をどれだけ高められるかによって決まる。人と人が互いに主体的である関係ができると、組織は体内から目覚め、輝く。

主体的エネルギーは、触れた人に共鳴して繋がりを呼ぶ。最近、ホームページ www.ryuka.com に、様々な世界からコンタクトがある。各国のベンチャーキャピタル、販売流通ルート、広告提供ルート、技術開発チーム、弁護士等との繋がりが徐々に深まりつつある。特許を核としたネットワークの力により、パートナーとして顧客のビジネスをサポートすることが可能になる。従来は大企業にしかできなかった経済活動の一部を、近い将来に特許事務所が行うことも可能になる気がする。

どのコップの水を飲むかで今夜の夢が決められたら面白い。右のコップなら流れの中で安全に暮らす夢。左のコップだと夢の結末が予想できない。しかしたくさんの出来事と出会いがある。きっと左を選ぶ。実際には、今夜の夢を自由に選ぶことはできない。でも人生という名の夢は私達ができることが出来る。何回でも見られる夢なら今回はここまでと決めてもいい。しかしたった一度だけの夢だから全てのエネルギーを投入したい。

この一年、事務所に12名の仲間が増えた。仲間が増えるとき、いつも恋人が出来たみたいに嬉しい。しかし一人一人を大切に出来なくなったら、事務所が大きくなってもたぶん面白くはならない。皆の可能性を大きく引き出せるようになりたいから、顧客のビジネスを育て成功させる力が欲しいから、次の可能性に挑む。そして特許事業を通じて、事務所の仲間や顧客が、互いに深く理解しあえる場所を作りたい。

だから、もっと大きく、もっと自由に。私の目指す弁理士。