

岡田 徹 弁護士 Toru Okada

新62期 北浜法律事務所・外国法共同事業 元松下電器産業(株)(現パナソニック(株))勤務



私が最初に法曹の世界を志したのは、高校生の時です。当時、大真面目に、生きる意味や自らの存在価値を考える中で、「法律を使って世の中の紛争を解決できるなんてすごい。」と思い、弁護士に憧れました。漠然と「かっこいい。」と思ったというのも正直なところですが。

そこで、大阪市立大学の法学部に進んだものの、早く社会に出たいと思っていた私にとっては、先の見えない司法試験に挑戦するのは現実的ではなく、遠い世界の話でした。また、実体が目に見える仕事をしたかったと思っていて、弁護士になりたいという思いは憧れとして胸にしまっておき、「普通に」大学を出て、メーカーへ就職することにしました。

法律的な側面からモノづくりを支えたいと思い、就活では法務の仕事を目指しましたが、先輩には営業の方が多かったので、「法務なんて、何が面白いの?」とよく聞かれましたね。

* * * *

入社した松下電器産業(株)(現パナソニック(株))には12年間在籍しましたが、前半の6年間は事業部門、後半の6年間は本社での勤務でした。

前半の事業部門で、最初に配属になったのは産業機器研究所の企画室というところ。もともと会社からは人事部に配属予定と言われましたが、「人事(ひとごと)」には興味が無いと率直に伝えたところ、面接官だった研究所の所長が「面白そうな奴がいる。」と私を研究所に引っ張ってくれました。当時、所長は、新しく特許部隊を立ち上げたいという意向を持ち、「元気のいい若いのがほしかった」とのこと。私も特許と聞いたとき、特許紛争の4文字が頭をよぎり、法律で勝負できる世

界だと思って配属を希望しました。本当は技術の世界なんですけどね。

研究所への配属初日に所長が私を研究所員に紹介してくれた際、「新入社員の岡田君や。彼、文系やからよろしく。文系やけど元氣やから。」と紹介されたことを、今でも良く覚えてます。そういえば、別の機会には、「君は理系の世界で文系出身者が通用するかどうかを試すテストケースだから。」とも言われましたね。考えてみれば残酷な話です(笑)。

* * * *

さて、そうして所属した研究所企画室でしたが、そこで転機となる出会いがありました。

企画室という聞こえはいいのですが、配属直後は、文系出身の私にとって、特許の技術の中身は「???」で、とても理解できるとは思いませんでした。事務的に帳簿を付ける程度の仕事しかできていなかったのが実態です。

しかし、数か月後、本社の知財部門か



ら新しい上司が転勤してこれ、「岡田はどんな仕事をしてるんや?」と尋ねられました。そして、私が事務的な仕事しかできていないことを知ると、その上司は私に対して、「技術の理解なしに事務的に仕事をしているだけでは、特許の世界で将来はないぞ。真剣に技術を理解するか、それができないと思うなら営業部に転属願いをせよ。」と言うのです。文系出身であることが言い訳にならなくなった私は、それ以来仕事の仕方を大きく変え、ひたすら特許文書の技術内容を理解するよう努めることになりました。

ただ、そうは言っても、いきなり技術が理解できるわけもなく、技術者が書いた一通りの技術文書を自分なりに整理して上司のところを持って行くとその内容を尋ねられる。答えられなければ技術者のところに戻って質問し、文書を書き直す。この作業の繰り返しとなったのです。時には、同じ技術者のもとに1日に6回も7回も通いましたが、半ば呆れながら、それでも温かく教えて下さる方ばかりでした。

そうやって取り組むうちに、その技術の何が新しいのか、従来の技術との違いはどこで、どんな効果があるのかという特許のポイントを把握することができるようになりました。

ところで、研究開発の現場では、発明や特許は黙っていても出てくるというものではありません。メーカーの研究室は新製品の開発に追われていますので、せっかくな新しい発明をしても、時間が無いために特許を出さずじまいになることも多いのです。特許のポイントが掴めるようになってくると、技術者と話をする中で、埋もれてしまいそうな発明を発掘することもできました。技術者向けの特許勉強会を行ったり、発明相談会を実施したのもこの時期でした。事業部門で過ごした6年間は、現場との関わりも深く、非常に充実した時期でした。

仕事への取り組み方を指導してくれた上司と現場の技術者の皆さんによ

って自分は育てられたのだと、今でも心から感謝しています。

* * * *

その後、私は本社の知財部門に異動となり、ライセンス契約部で後半の6年間で過ごしました。出来上がった特許権を使って、他社と交渉し、契約を締結するのが主な仕事です。契約締結といっても、むしろ、その前段階で、他社がこちらの技術を使っているか否かを見極め、そのロイヤリティを取り決めるという技術議論・交渉が重要でしたので、技術の内容を理解していることが大いに助けになりました。

最初は主に国内、その後は海外、特に台湾での仕事が多かったのですが、この台湾企業との交渉において、また新たな出会いがありました。

当時、台湾企業の成長は著しく、日本企業が競争を勝ち抜くためには、如何にして開発投資を回収するかが課題でした。そこで社内でチームを組み、さらに米国弁護士の参画も得て、複数の台湾企業と特許交渉を重ねていました。

相手の台湾企業を代表して交渉の席に臨んでいるのは当時の自分と同年代の、30歳前後の若い方ばかりでしたが、ただ、私と違うのは、彼らは決定権限を持っていたことです。彼らが決断すれば、その場で握手ができるのです。交渉を担当しても、最終的には日本に戻って社内の決裁をもらわないといけない自分にとって、彼らは輝いて見えました。そんな彼らの多くは、米国のロースクールで学んできたことで、私の頭の中にロースクールという言葉が強く植え付けられました。くしくも、日本のロースクール制度が立ち上がったのは、そうした時期でした。「これだ」と思った私は会社を辞め、日本版ロースクールへ進むことにしたのです。

* * * *

進学先は京都大学のロースクールでしたが、その勉強は非常にハードでした。日々、予習と復習に追われ、睡眠時間は

月曜日から順に5→4→3→2→1と減っていく感じでした。あれほど勉強したのは、後にも先にもありません。大変な時期でしたが、進学を支えてくれた妻、応援してくれた実家や妻の両親、屈託のない笑顔で癒してくれた子どもたちに感謝しています。

* * * *

その後、新司法試験に合格し、現在の私があるわけですが、かつて、私がロースクールへ進学することを先の上司に伝えた際、その上司は、文系出身であるにもかかわらず理系の世界でよく頑張ってきたと私の事を評価してくれ、「技術と法律の架け橋になれ。」との言葉を贈ってくれました。その言葉は、今もしっかりと胸に留めています。

最近では元気がないと言われる日本のモノづくりですが、少しでも元気になるよう、お手伝いができれば嬉しいなと思います。現場の技術者のお役に立って、是非、恩返しをしたいです。

他方で、もともと自分が法律というものを生かして紛争を解決したいと考えていたこともあり、一般の民事事件に携わるのも好きです。ロースクール制度の理念に「社会生活上の医師」というフレーズがありますが、一般の方が法的に困っている状況で、自分の存在によってその方が笑顔になってくださった時、この道を選んで本当によかったなと思います。

そうやって、知財の仕事も一般の民事事件も、好きな仕事を自分の好きなだけできるというのは、弁護士という職業の大きな魅力です。

会社という組織に居た人間として、この世界に来て思うのは、弁護士の皆さんの「個」の力はすごいなということと、他方で、それを組織として生かす工夫は発展途上かな、ということです。「個」の力を組織立てて、上手くチームを組むことが出来れば、弁護士の世界ではもっとも面白いですね。

(Interviewer / Photo : 相川大輔)