

資金力のある莊金池に去られて、敏生たちは資金面でさつそく行き詰まつたが、「ライセンスは手にあるし、本業は安定している。陳燦暉のアイデアと発明にかける情熱は衰えていない。会社は存続させよう」と、敏生は腹を決めた。しばらくして、もう一人の出資者林実も、別の事業のためにセンターを去つた。出資者は残り四人。

一九六五年四月、陳燦暉は台湾セメントを辞して本格的にこの業界へ飛び込んできたが、彼と敏生の他に、事務所には秘書とタイピスト、合わせて四人しかいなかつた。

敏生はこの頃、第一銀行、物資局とヤクルトの案件で忙しかつたから、国際発明特許センターは完全に陳燦暉が取り仕切つており、敏生は宣伝文句をひねり出すことぐらい。それさえ睡眠時間を削つてやつていた。

一九六五年、国際特許事務所の取扱案件はわずか五件。翌年と合わせ二年連続の赤字を計上していた。

全力スパート

「ただ飯」ばかり食らつてもいられない、と彼は悟つた。

国際発明特許センターの引き続く欠損で、パートナーの中に緊張が走つた。誰もが問題を直視すべ

き時が来たのである。「林敏生もこの事業に全力投球してほしい。」パートナーの一人陳天宝から出された通告は、つまり敏生に、九年間の弁護士生活で築きあげた顧客と実績を切り捨て、共同事業に専念すること、経済的には陳燦暉、陳天宝同様の月給八千元に甘んじることを要求したものである。

敏生は慎重に考えた。

正直言つて、これまでの仕事に嫌気も差していた。金銭上のトラブルでなければ、切った張ったの争いごと。訴訟案件は気が重い。愉快な気分で弁護士事務所のドアを叩く人はいない。しかも台湾の法曹界。弁護士としてどれほど、法の正義を発揮できよう。

学生時代もっとも得意だった刑法原理も、現実の法廷では役に立たない。当時の裁判所は道理よりも金の世界。袖の下は日常茶飯事。「正義」は売買の対象。高い値をつけたものが、それを手に入れる。道理を説きたくても聞く相手がない。このままでは何のための人生か。

第一銀行、物資局、ヤクルトの企業案件は確かに安定していたが、年間平均一二〇件前後の案件のほとんどは、友人からの紹介か、さもなくば不幸な貧しい人々。知り合いからお金は取りにくくし、貧しい人からはなおさら取れない。「個人相手の商売はやりにくい」と敏生は実感していた。

やはり企業相手がいい。個人でも、土地案件など大きなものはあるが、いかんせん駆け出しの弁護士には回ってこない。収入の問題ばかりではない。細々した案件をいくらやつても、弁護士として進歩がないのだ。企業の案件は多様多彩で、時代のニーズを追っている。企業の当事者から学ぶものは多い。

「そうだ！」とこの時、敏生の頭にひらめくものがあった。「組織を使って金儲けすればいいんだ」。一人で苦しんでいることはない。

「変化の時」。敏生は心に決めた。「国際案件になるべく接触できるよう機会を作る。語学の能力が生かせるように」と、陳天宝も言つてくれた。

一大転機。敏生は動き始めた。

林敏生法律事務所は国際特許事務所と合併。「台湾国際特許法律事務所」として生まれ変わった。所長に敏生、副所長には陳燦暉が就任。

その時を境に敏生は、新しい案件を一切受けず、旧案件の処理以外は特許業務に専念するようになる。

ヤクルトの案件は同窓の弁護士李安田に任せ、新たに入つてくる案件は、後輩の弁護士たちに紹介した。親切で礼儀正しいと敏生に高い評価を受けた江鵬堅弁護士にも、案件の一部が任せられた。この江弁護士は後に民進党初代党首となる。区切りのついたところで敏生は、「台湾国際特許法律事務所業務規定」の作成に取りかかる。

一挙に書き上げたこの「業務規定」は一万五千字。業務内容、分業、注意事項、総務、文書の受け渡しおよび業務の推進など六つの章にわたり、事務所の経営方式、職掌区分、さらには行政管理に関する事項をこと細かに定めている。

敏生には一つだけ、要求があつた。家の借金を返済するため、どうしても毎月二万元必要だつた彼は、八千元の月給の他に毎月、会社から一万二千元の前借りを認めてもらつた。

一九六七年七月一日。敏生はこの日から、台湾国際特許法律事務所の経営に全力投球を始める。事務所は七、八人の規模になつていた。

己を知り敵を知る。敏生がまずやつたことは内外特許市場の情報収集。特許、商標の官報をすみず

今まで秘書に整理させ、年代別の台湾弁理士案件統計を作成した。欧米市場は李沢民弁護士の天下、日本市場の多くは頼文彬会計士の手中に……。特許市場の実態が浮かび上がってきた。世界的な大口の顧客が台湾の誰に代理させているか。この最重要データは彼の頭の中にもらさずインプットされた。これまでの二年間に彼が手懸けた案件はほとんど、台湾人が外国に特許申請するケース。敏生は問題の所在をつきとめた。

この業界で生きようと思えば、まず他人の領域を侵してはならない。これは職業道徳であり、自らのイメージを汚すことになる。唯一の方法は新しい顧客を獲得すること。台湾にばかりくすぶつていられない。海外進出も必要だ。

当時の台湾は、テレビさえ普及していない状況。特許や発明は台湾人にまつたく馴染みがなかつた。まずは国内の啓蒙から。発明を奨励するような土壌を作つて行かなければ、特許案件も出てこない。国外については、言葉の障害のない日本がまず第一目標。欧米市場は追々補強する。戦略はまとまた。

日本市場開拓には、まずガイドブックを作つて、日本語で台湾の特許制度を紹介した。国内の発明奨励には、『発明雑誌』およびシリーズ『発明叢書』を刊行。アイデアの大切さや効用で読者を刺激すると同時に、世界各国の新製品や特許、商標に関する法律の紹介なども幅広くやつた。さまざまな方角をめざして、敏生の特許法律業務は出航していた。

つた全巻二六冊に目が止まつた兩宮氏。「向上心のある新進気鋭の弁護士」という印象を敏生に持つたという。

一九六七年十月。敏生は浅村皓氏からの国際電話を受けた。父君浅村成久氏御夫妻が一週間後に訪台。日月潭への旅行を手配してほしいという。これを聞いた敏生は有頂天。何しろ浅村成久氏は日本弁理士界の重鎮。日本最大の特許事務所を掌握している。願つてもない機会だ。

台湾国際特許法律事務所はその頃、従業員十数人の規模になつており、事務所を拡張したばかりであつた。敏生は浅村氏の訪台を機会に内装を新たにした。

日月潭の手配はもちろん抜かりがない。全行程付きつきりで案内する態勢。最高の印象を持つて帰つてもらいたいと、周到に準備した。

金曜日の午後。敏生は身繕いを済ませて空港へ直行。緊張はしていたが愉快な気分だった。

ところが空港へ着いて大慌て。国内の主だつた特許事務所の責任者が七、八人勢ぞろい。今か今かと浅村御夫妻の到着を伺つてゐる。「こちらは御子息からの直接の依頼。切符も部屋も取つてあるんだから、私がメインホストのはず。」と氣を取り直したが、到着ロビーから現われた浅村氏に駆け寄つて取り巻く同業者たちの勢いに、「歓迎」の言葉を言うのがやつと。日本関係では最大手の文彬事務所が、用意したベンツでさらつて行つてしまつた。「迎えの車のことまでは思いつかなかつた。」と敏生はほぞを噛む。

当時最高級のホテルは國賓飯店。敏生もそこに部屋を予約していたが、文彬事務所も十中八九はそこにお連れしたものと、敏生はタクシーを駆つて國賓飯店へ。果たして浅村氏御夫妻はここにチエックイン。部屋番号を聞いて駆けつけると、部屋のドアが開いている。文彬事務所の所長ともう一人の

弁護士が居たが、敏生は構わぬ中へ。椅子もないのでその場に突つ立っていた。

文彬事務所の熱心な夕食の誘いに、疲れた様子を見せて浅村氏は、「御好意だけ有難く頂戴してください。訪問は来週から。その時になつたら一番先にお訪ねするから。」と断わった。文彬氏の方でも色々と手配していたのだろう。あくまで連れ出したい構えだったが、浅村氏は取り合わない。しかたなくその場を引き下がつた彼らは、帰りぎわ、敏生をしたたか睨みつけた。

敏生はさつそく浅村氏に自己紹介。「御子息からの電話で、日月潭の方はすべて手配済みです。」と報告。「それはありがとう。」と、浅村氏はうなずいた。

「先生がおいでになるというので、前々から歓迎会の準備をしておりましたが、今晚いらしていただけますか?」敏生は内心、さつきの文彬事務所のようにあつさり断わられたらどうしようかと、気が気でなかつたが、浅村氏は心から嬉しいという様子。「本当ですか?」と聞き返してきた。敏生の配慮に満足されたようだ。

「今回の訪台は私が目当て」と敏生にはそう直感された。雨宮氏の報告書は最上層部にまで届いていたようだ。

国賓飯店で行われた台湾国際特許法律事務所主催の宴席に、御夫妻はとても満足されたようだ。「国賓の鍵」がホテルの方から手渡された時など、浅村氏は実にほがらかな笑いを見せた。

もちろん、敏生の心づかいは相当なものだつたが、これほど喜んでもらえるとは思わなかつた。

翌日の朝、敏生は御夫妻のお供をして南下。日月潭の風光明媚な自然と高砂族の躍動する踊りを背景に、敏生の流暢な日本語と豊富な学識、そしてユーモアがさえわたる。御夫妻も打ち解けた様子でくつろいでくれた。

浅村氏は典型的な企業家肌。度胸もあり頭も柔軟。敏生には大変勉強になつた。

翌週の月曜日。文彬氏との約束を変更し、浅村氏は真っ先に敏生の事務所を訪れた。内装を終えたばかりの所内をあちこち歩き回つて氏は満足そう。おどけたように、「文彬事務所は行かなくていいかな?」と敏生に同意を求める風。冗談だと分かっているから、笑つただけで返事はしなかつた。

しかし浅村氏はよく心得たもので、二日目に文彬事務所を訪れると、文彬事務所の所長と連れ立つて台南に赴き、中央標準局の向局長に挨拶している。

浅村氏訪台の後も、文彬事務所に依頼していた商標案件は従来のまま。ただ、それまで各事務所に分散していたこれ以外の特許案件が全部、敏生のところへ来るようになつた。

日本における最大の特許事務所、日本の浅村特許事務所から依頼される案件は、内容が多様でレベルも高い。案件を引き受けるというより、勉強の機会をもらうという感じだつた。こうした案件の実績は、業務の品質向上に役立つたのはもちろんだが、より際立つた点として、浅村特許事務所の裏書きが、台湾国際特許法律事務所の品質を事実上、保証した形になり、その後の日本市場開拓に、実際的なメリットをもたらした。

浅村皓氏が何でわざわざ敏生に電話を掛けてきたのか?父親の台湾旅行をなぜ敏生に手配させたのか?「やはり雨宮氏の推薦があつたから。」と、これは一十七年後の今、明らかにされた真相。実際のところ台湾の業務代理をめぐる人選には、父君の訪台以前に腹案ができていたのだという。

日本市場の開拓には、心の交流が肝要だと、敏生は言う。気持が通じ合わなければ本当の信頼は得られない。

敏生の日本語は流暢でよどみがない。日本の小説では松本清張の推理小説、司馬遼太郎の歴史小説、

源氏鶴太のサラリーマン小説……などなど、何でもござれ。スポーツにも造詣が深く、なかでも相撲の話は番付のすみずみまで、とにかく詳しい。横綱双葉山の六十九連勝も、小学校時代にラジオのそばで聞いたことだ。白玉楼の酒宴もたけなわになれば、敏生のこうした蘊蓄がさえる。異国にあって知己に出会った。日本人にはそんな気がするのである。

法律は分かるが特許のことはまだまだ未熟。当時の敏生は、市場を理解することの必要性を痛感していた。日本の特許市場にはP.A会、春秋会、南甲弁理士クラブ、無名会、稻門弁理士クラブ、桜門弁理士クラブ、近畿弁理士クラブなどの派閥があること、その中で三〇〇〇人前後の弁理士が複雑な人脈をもつていてこと、主要特許事務所の規模など、敏生は日本特許市場のあらましを、すべて白玉楼の酒席で学ぶことになる。

特許の知識は書物で学べるが、こうした貴重な情報は、たやすく入手できるものではない。

特許業務に全力投球。法廷に立つ必要のなくなつた敏生は、昼間の時間を利用して特許関係の書籍を読み、夜、日本人の客が来れば、酒楼で市場情報の収集に努めた。

後から思えば、いちばん愉快で気楽な時期だった。

監査役のみで経営に参加していなかつた当初の二年間、日本関係の案件は特許が四七、商標が一六四。依頼メーカーも一年目三一社、二年目一四社とわずかなものだつたが、一九六七年七月、全力投球を始めてから欧米歴訪に立つ一九六九年までに、敏生の取り扱つた日本関係の案件は、特許が四〇七で一〇二メーカー、商標が九七三で六〇メーカーと急成長をとげていた。

彼の努力は、この数字が十分に証明している。

商機ふたたび

日本関係の業務はかなり安定してきたが、「卵をすべて同じ籠の中に入れておく」のは危ない。事務所の欧米案件はこの時、非常に限られていたのだ。

案件が少ないだけではない。回りを見渡すと、陳傳燿、張蒼浪、陳燦暉といつた日本語の達人はいるが、英語の人材はわずか。敏生に英語力の強化を勧めていた陳天宝は、すでに事務所を去っていた。

「欧米市場の開拓は自分が」と敏生は覚悟を決めた。最初の仕事は英語の勉強であつた。素地はある。練習すれば度胸もつく。さっそく英語教師を新聞広告で募集。応募してきたアメリカ籍の弁護士オルデンバーグとはその場で意気投合。三ヶ月の会話クラスで敏生は、頭の底に眠っている英語の基礎を呼び覚まし、言いたいことを表現しようと必死に努力した。オルデンバーグは傍らで発音を矯正する。「英語は一字一字読んでいてはだめ。ワンセンテンスを一息で流れるように話をなければ通じない」と、オルデンバーグ先生の教え方も良かつた。これまで口を開けば「Excuse me?」だつた敏生の英語はめきめき上達。オルデンバーグとも友情の絆で結ばれた。

一九六九年三月三日、米ミラー・モンゴメリー・スボールディング法律事務所から書面で、台湾地区的パートナーにならないかという誘いがあつた。東京に拠点をもつていた同事務所は、東アジアの第二の拠点として台湾を考えていたのである。共同出資者の一人シーランド氏は敏生に、中、米、日将来の協力関係と米企業の実態を理解するためにには是非とも訪米すべし、それについてはウォール街の彼らの事務所に執務室を用意するからと、しきりに勧めた。

アメリカも日本と同様、工業化の進む台湾に将来、多くの企業、工場、製品が上陸し、それにともない国際協力を業務とする法律事務所が必要となることを見越していた。商工業の発展がもたらすビジネスチャンスに敏感な人たちとは、早くも準備に取りかかっていた。

いろいろ思いを巡らして、敏生はこの訪米提案に大きく心を動かした。
今回もまた仲を取り持ってくれたのは李泉浜であった。李泉浜は義侠心のある人で、敏生の事業をもりたててくれた恩人の一人。借金や重大事故で困っている時は、いつも彼が保証人を引き受けてくれた。

六月には国際工業所有権保護協会（A I P P I）第二七回総会がイタリアのベニスで開催されることに。敏生はこの大会への参加を決め、合わせて五ヶ月の欧米日視察旅行に立つことになった。

ビザの問題は深刻だった。台湾と国交のある国はわずか。敏生はイタリア、スイス、西ドイツ、オランダ、ベルギー、フランス、イギリス、アメリカおよび日本での滞在を予定していたから、ビザの取得には困難が予想された。政府の出国制限という難関もある。

敏生の身分は弁護士だから、出国の許可は本来なら法務部で申請すべきところだが、法務部は政府機関中もつとも保守的な役所。敏生は弁理士の所轄機関である経済部商業局に申請を出した。

ところが経済部からは何の御達しもない。予定も迫っている。敏生は意を決して経済部へ直談判に及んだ。

経済部の事務室には補佐官の晏さんがしきりに文書の審査をやっている。敏生は彼の前に立つと、今回の視察の目的から説き起こし、国際的な影響などなど大いに力説。ところが晏さんは、表情一つ変えず事務を続けている。焦ったのは敏生。経済部はもつとも開放的な役所。ここでだめなら許可の

見込みはない。

「弁護士の私が親方の法務部へ行かず、弁理士ライセンスを発行した経済部を頼つて来たんだ。ちよつとは喜んでくれてもいいじゃないか。」と、敏生は半分やけになつていたが、これを聞いた晏さん。筆を止めてカラカラと笑つた。

敏生はこうして出国許可を手にしたのである。

その後数年たつて、後輩の弁護士と会うたびに、訳も分からずお礼を言われることがよくあつた。よくよく聞いてみると、弁理士資格で出国するという前例を開いてくれたからだという。弁護士の出国はこれで確かに楽になつたのである。

「出国」はかなつたが、他国に「入国」するには、まず香港に行つてヨーロッパの滞在国すべてのビザをそろえなければならぬ。

初めての外国。敏生は興奮ぎみだった。台湾で練習した英語は本当に通じるのだろうか。不安と緊張を連れて香港に到着。香港のスーツは上物と家族から聞いていた敏生は二着新調。カメラも買つたし、初めてヤムチャも食した。国境近くで大陸を覗いてもみた。もちろんビザも完了。

香港からローマへ向かう途中、飛行機はアテネで乗り換え。大事な資料の入つた荷物が紛失したら、と悩んでいた敏生だが、となりに座つたニュージーランド美人と話しているうちに、そんな悩みはどこへやら。話題は尽きない。敏生は出国早々。異国美人の心を射止めたようだ。大きな自信を抱いてイタリアに向かう。

ローマ到着。回りは全部イタリア語。不安な気持は、荷物が無事見つかつてようやく一息。当地の人たちはみな親切だ。タクシーを拾つてホテルに向かう。ぐるつと大回りして元の場所へ。

ホテルは道の向かいにあつた、という一幕もあつたが、それでも敏生はイタリアが気に入っていた。イタリアは彼に「手応え」を感じせる国だつたのだ。

下手な英語に囮まれて言葉に自信を持った敏生は、ますます大胆になつてきた。会議の数日前、あこがれのローマ遺跡を見物。ボルサリーノをかぶつてヨーロッパ紳士になつた気分。

A I P P I 総会開幕。敏生はベニスに向かつた。

参加者一五〇〇人。名簿を受け取ると早速、日本の同業者をさがす。このこの日本の顧客は百社前後で連絡も頻繁。手紙のやり取りだけで顔を知らない「ペンフレンド」に、会議の場を借りて面識を得た。中でも日本の商標案件第一号を依頼してくれた杉村暁秀氏とは、すぐに意氣投合した。

台湾の同業者とも会つた。台湾の特許、商標代理をほとんど牛耳つていた James Lee と李沢民氏や会計士の賴文彬氏。訪米市場では、敏生はまだまだ無名に等しい。

李沢民氏とは初めてだつたが、コーヒーショップに誘つた。敏生は例の A P A A 創設提案を興奮ぎみに告げるが、「帰つてから政府に報告する。政府の同意をもらわないと。」といったつて冷淡。

「ハ」んな事にまで政府の同意がいるのか? とふぶかる敏生は、そそくらと支払を済ませて店を出た。

日本の友人たちが A P A A 創設にみな興味を示し、敏生と熱心に意見を交した。創設はあきらかに必要であつた。

正直言つて、会議の参加者で「台湾」を知るものはわずか。政治意識の多少ある人ならば、「蒋介石の China」と「毛沢東の China」で区別はできだが、タイと台湾の聞き分けができず、敏生をタイ人だと思い込んでいた人もいる。

ヨーロッパはもともと多言語。一つのテーブルに座つても、ドイツ人同士はドイツ語、フランス人同士はフランス語といった具合に、仲間うちで盛り上がるだけ。国際会議とはいながら、グループ間の交流は少ない。

こういう打ち解けない雰囲気を面白からず思っていた敏生は、隣の人と話しかけるふりをしてある日、ついに不満をぶちまけた。

「私の話せる言葉は優に世界二十億の人口をカバーしている。中国人は十億人あまり。日本語を話せる人を二億人として合わせて十二億。それに英語人口を加えたら、どうです?二十億以上にはなるでしょう。ところが私は、ここに座っていても皆さんのお話がぜんぜん分からぬ。英語は皆できるんだから、ひとつ英語で話すようにならぬか。」

テーブルは一瞬静まり返つたが、笑みを浮かべて同意の表情。それからは英語で話すようになった。最後はさよなら舞踏会。ブラックタイに盛装のパーティーでは、オランダの美人弁護士をパートナーに誘つた。パーティの花、彼女と踊りたい男たちはみな敏生に挨拶。敏生はこれでまた顔を売つた。

曲は終わり人も去つた。多感な敏生は名残惜しさでいっぱいだ。ここで結んだ異国の友情は、これから四ヶ月間、歴訪する各地で重要な人脉として、実を結んだ。

滞在時間はまだある。敏生はミラノでメーカー三社と法律事務所を訪問。イタリア人のこせこせしない自在な働きぶりに、敏生は深く印象づけられた。

これから飛行機に乗つてイタリアを離れる時になつてようやく、いたるところで見かける「piano」が、実は「階」を表わす言葉であることに気づいた。

歐州歴訪

次の目的地スイスに降り立つた敏生は、ジュネーブにBIRPI（現WIPO）本部を訪ねる。「ROCはパリ条約に加盟できるかどうか？」敏生はそれを確認したかったのである。応対に出たBodenhansen局長は、「ROCは国連のメンバー、しかも常任理事国の一つだから、問題はないはず。」と言う。

民間大使を自任する敏生には、大きな励ましだった。

スイスの地図を購入。一日三軒を目標に紹介を受けていたメーカーを訪問。当地四大化学薬品工場に単身乗り込む。「地球の向こう側に台湾という島があつて、M.S.Linという弁護士が特許商標のサービスを提供している」。特許商標案件が最も多いのは薬品、化学工場。彼らに台湾を知つてもらうことが先決だつた。

第三の目的地はドイツ。台湾特許処宋副処長から紹介を受けたドイツ特許局の友人が、ミュンヘンで接待してくれた。初めてドイツの豚足を食べた。ここで知り合つたドイツの弁理士ショーン氏とは、会つてすぐに意気投合。こののち敏生がドイツを訪れる折には、わざわざ数日の休暇をとつて付き合つてくれるほどの、二人は親友となる。

ミュンヘンでは浅村氏と会う約束をしていたが、うかつなことに氏の宿泊先を忘れてしまつた。敏生はしかたなく、フロントに問い合わせてもらうこととしたが、彼らはあまり協力的でない。そこで敏生。これみよがしに五マルクコインをカウンターに転がすと、「Do your best!」。そう言い残して

コーヒーショップへ。コインのからからと回る音が鳴り響く。わずか十五分で、浅村氏の宿泊先は知れた。

「地獄の沙汰も金次第」。外国でそれを痛感する敏生であつた。

ヨーロッパは北に向かうほど整然としてくると、敏生は思った。イタリア風のあのいい加減さは跡形もない。ただ英語についていえば、いい加減なイタリアで自信をつけるのが最適。帰つたらみんなに教えてやろうと、敏生は英語の先達になつた気分だ。

言葉は自在になつたが、懐は不如意になつた。財布をさぐると、出国時に持ち出した千ドルが残りわずか。台湾銀行発行の五百ドル小切手を交換しなければ。敏生は六枚、合わせて三千ドル分持つて来ていたのである。

ミュンヘンには親しみを感じていた。敏生の中国語読みはミンション。ごろ合わせのようだが、素晴らしい町に違いないと、来る前から想像していた。敏生はここで当地三大銀行の一つドイツ銀行に小切手の交換を頼む。ところが、である。

「台湾銀行のサインカードがないので交換できません」と銀行員。

「冗談じやない。台湾の『國家銀行』の発行した小切手が換えられないなんて」と敏生。

銀行員は慄懾かつ冷淡に、敏生の主張を軽くいなした。

意氣消沈して銀行を後にした敏生は、財布の中味と相談。経費の大額節減を覚悟した。こうしてフランクフルトを起点に、敏生の貧乏旅行が始まる。食事は駅前のホットドッグで済ませたこともある。

今とは違う。国際金融業務はまだまだ行き届いていなかつた。ドイツで一、二の銀行でも台銀の小切手が使えないのだ。ドイツはだめだったがオランダで。敏生はあきらめない。ただ、台湾はあまり

に遠い。見捨てられたような気がして、つらかった。

ドイツでも化学メーカーの訪問は、いつもの敏生にもどつて精力的にこなしたが、工場を出たとたんにお腹がグーグー鳴り出す、という悲惨な場面も経験している。

オランダに来てまずやるべきことは銀行さがし。インター・ナショナル・バンキングの支店は確かに台湾にもある。「欧洲の銀行がだめならアメリカの銀行で試してみよう!」とはいえ、このあとベルギーにもフランスにも行かなければならぬのだ。「換えられなかつたら?」なまなかの事ではひるまない敏生も、この時ばかりは胸がドキドキした。

銀行員は首を横に振った。「マネージャーに会わせてくれ。」敏生は必死である。

申し訳なさそうな表情で出てきたマネージャー氏の機先を制して敏生は、「貴行は台北に支店をもつている。面倒でも調べていただけないだらうか。私はこれから何ヶ国も回らなければならないので。」と、窮状を切々と訴えた。

マネージャー氏は心を動かされたようだ。交換は「OK」。五百ドル小切手を一枚取り出したが、「待てよ、後々のこととも考えて六枚全部交換しておいた方が」と思い直し、お願いすると、これも「OK」。虎の子の三千ドルを手にした敏生は、まずは腹ごしらえと、宿泊先のホテルで特級料理。ホットドッグばかりで惨めな思いをさせていた可愛そうな胃に、報いてやつた。

急場しのぎに、業務上取り引きのある欧洲の同業者や、知り合つたばかりの異国の友人たちから、融通してもらおうという考えもなくはなかつたが、財務の信用にきずを付けたくなかつたし、「国家銀行」が通用しないというのも恥ずかしい話なので、いよいよとなるまで我慢しようと決めていた。懐が暖かくなつて、業務訪問にも油がのつてきた。

オランダ人は語学の天才ぞろい。国連の同時通訳はオランダ人が多いというのもうなずける。オランダ特許局は厳格なことで有名だったが、のち欧州特許局ができて、その調査機関に組織替えされている。

アムステルダムでは自転車の多さに驚いた。

総じてオランダの文化には近しいものを感じた。日本の植民地となる前、台湾がかつてオランダ人に統治されていたことと、関係があるのだろう。

業務の方はと言えば、いささか困難を感じていた。台湾の産業はこのころまだ農業主体。三大輸出品目はバナナ、樟脑と砂糖。こんな段階で特許市場を開拓しようというのだから、セールストークはどうしても必要。いやそれ以前に、Taiwan と Thailand の違いを分からせることが、敏生の使命となつた。

ベルギーはフランス語の国。英語はオランダ人ほどうまくない。相手がフランス語ではさすがの敏生にも歯がたたない。

ベルギーの特許は届出制。事前の審査がないから、特許業はあまり発達していない。ただ、特許関係の資料は世界各国のものがそろっている。膨大な数だ。

そしてパリ。敏生はついにこのロマンの都にやってきた。エッフェル塔、シャンゼリゼ通り、凱旋門を駆け足で。ルーブル博物館でモナリザの微笑も見ておきたかったが、フランスの二日間は盛りだくさん。メーカーの訪問先はここが一番多いのだ。

着いた日にパリ市の地図を購入。車がないので、地下鉄と足で歩き回った。一晩がかりの路線計画が効を奏して、法律事務所、化学工場、薬品会社など十四ヶ所の訪問を果たした。

欧洲の最終目的地ロンドン。外遊は四十日を越えた。知らないメーカーを渡り歩いて、敏生は話のこつをつかんでいたが、その分、形式的な儀礼や挨拶にいささか倦んでもいた。

疲れた身体をホテルの一室に横たえ、なにげなくテレビのスイッチをつけた。流れてきたのはBBCニュース。敏生はしばらく聞いていたが、突然起き上がった。「全部分かる！」この発見に敏生は狂喜した。身体が軽くなつて飛んでいきそうな感覚。一ヶ月の訓練はむだではなかつた。今後の業務のことは分からぬが、少なくとも度胸と語学力は付いた。これだけでも大した収穫だ。

別のチャンネルも回して、英語の上達ぶりを試しているうち、The Openの開催を告げるスポーツニュース。ゴルフファンの彼にはたまらないイベントだ。疲れが一瞬で吹き飛んだ。翌日は、ホテルにこもつてテレビ三昧。

ゴルフの発祥地はイギリスだが、この頃は、PGA, Masters, US OpenそしてThe Openと、大きな試合はほとんどアメリカ人の天下だつた。しかしこの年、一九六九年、トニー・ジャクリンが出て、イギリスはチャンピオンシップを奪回。長年の雪辱を果たしたのである。イギリス国内は喜びに沸き返つたが、その中に台湾の弁護士が一人、我を忘れて興奮していたことを知るものはいない。

二日間の命の洗濯を済ませて、敏生は活力を回復。すつきりした気分でホテルを出た。

国際発明特許センターの黄顧問から、イギリスに出願する特許をめぐって「[Kings Patent Agent]」を紹介されたことがある。名前から見て、よほど大きな事務所と思いきや、路地裏二階の一間であつた。エレベーターも老朽化している。きしきしと音をたてた。大いに失望させられた敏生だが、よくよく考えて見ると、こんなオンボロ事務所が、寸分違わぬ業務関係を長年にわたつて続けて来られたというのも驚異だ。敏生は気を取り直して事務所の客となる。

大通りに取つて返した敏生は、「名前で人を判断するのはやめよう」と、自分に言い聞かせた。

歩き回つてゐるうちに、ロンドンには弁理士街というものがあることを知つた。道の両側には、「本物の」大事務所が立ち並んでいる。いずれも百人を越える規模だ。

欧洲歴訪は、予想以上の収穫を敏生にもたらした。敏生自身と台湾を大いに売り込むことができたし、連絡先の資料や現地の情報など盛りだくさん。大西洋の向こう側、アメリカに向かおうとする敏生は、晴れ晴れとした気分で旅行かばんを手した。

アメリカ訪問

欧洲に別れを告げて敏生は、浅村氏の紹介状とありあまる自信、そして一山の荷物を携えて、アメリカ新大陸に降り立つた。

ニクソン大統領就任約半年。世界の注目を浴びて月面着陸の一大イベントが秒読みに入つていた。興奮の渦の真っ只中に。アームストロングの「人類の第一歩」を、テレビで見ていた敏生自身も、新天地アメリカに、その第一歩を踏み入れたばかりだつた。

ニューヨーク・ケネディ空港から、ミラー法律事務所の共同経営者・蘇木先生の準備してくれた歓迎会に直行。蘇木先生は厚遇してくれた。彼の計らいでニューヨーク事務所にデスクを提供され、敏

生はニューヨークに「臨時駐在事務所」をもつことになる。

蘇木氏だけではない。ミラー事務所の人たちはみな親切にしてくれた。敏生はホテルで一週間過ごすと、シーランド氏の好意で、ウエストサイドストーリーの舞台を向いに見る、セントラルパークわき東六六番街の高級別荘地を提供された。階下の守衛は威勢のよい黒人。毎朝、拳手の礼で「Good Morning Mr. Lin.」と挨拶をくれた。

台湾国際特許法律事務所の欧米案件第一号は一九六六年三月、AT&Tから来た。日本の『ダイヤモンド』誌を読んで、AT&Tが世界のトップメーカーべストテンの一いつだと知っていた敏生は、突然ふつてわいたこのチャンスに大喜びした。実は、日本の岡部正夫弁理士の紹介だったが、これは後で分かつたこと。

案件は、AT&Tの関連企業で電話メーカーのWestern Electricが、台湾における特許出願を依頼したもの。分厚い特許仕様書を手にしたのは三月八日。敏生の記憶は鮮明である。事務所内で技術関連文書の翻訳を担当していたのは、のち淡江大学電気学科主任教授となる余繁さん。当時は台湾大学電気科の学生だった。訳出に頭を悩ましている彼を見るに見かねた敏生。「逐次訳に拘泥することはない。英語の三句を中国語の一句に訳すようにすればよい。」と、韓忠謨先生の翻訳特殊部隊で習い覚えた秘訣を伝授。ずいぶん役に立つたようだ。一週間後の三月十五日、敏生は翻訳の完了した申請案を提出している。

Western Electricは敏生の能力を評価し、同年度内、立て続けに七つの案件を依頼してきた。今回のアメリカ遠征では応援団を買って出て、敏生を盛立ててくれた。ブロードウェイ一九五号の会社を訪れた敏生。「台湾で貴社の代理人となれて、これ以上の光栄は

ありません。貴社のためにも、一番の弁理士事務所になります。」と宣言した。当時、アメリカ関係の特許代理市場は李沢民氏の天下だったのだ。それからは、会うたびに「一番になつたのか？」と聞かれるよハビになつた。

Western Electric はアメリカの常得意。二十五年のつきあいだが、依頼案件は今でも増え続けている。敏生の訪米には別の田論見があつた。当地三大特許事務所の業務に何とかして食い込みたいと考えていたのである。Langner, Marks & Clerk, Haseltine Lake。いずれも本国から外国に出願する特許案件が専門。アメリカのメーカーの多くがこの三大事務所を通じて、外国に特許、商標を出願していた。アメリカ市場開拓に、敏生の避けては通れぬルートだつた。

蘇木氏の事務所と取り引きのある Haseltine Lake が、最初のターゲットとなつた。蘇木氏の紹介で同事務所を訪れた敏生は、ノハド一週間、実習させてもらつた。従業員は一五〇名前後。敏生のために、いろいろと説明をしてくれた。この年の十月には、案件の依頼もあつた。

次の訪問先、Marks & Clerk は従業員一〇〇名前後。U・S・スチールが主な顧客。この時の訪問を通じて、一九七〇年三月、U・S・スチールの案件は敏生のところに依頼されるようになる。

Langner は最大規模を誇る特許事務所。従業員は約六〇〇人。「ノハの経営者は金にシビア。」といふ浅村氏の忠告を受けていた敏生。心の準備はできていたが、蘇木氏の秘書がアポイントを取つてくれた事務所のベテラン共同経営者は、たゞひとり三十分彼を待たせたあと、「あなたの所は料金が高い。」と開口一番。「挨拶する前に金の話をするのがアメリカの習慣なのか?」と敏生も一矢を報いた。

昼は、総務担当の弁護士と食事をともにしたが、これはいわゆるランチョンミーティング。片手にフォーク、片手にナイフ。口にはステーキをほおばりながら、負けろ負けないの応酬。満腹したころ

には、特許代理料金の協定が完全に出来上がっていた。

この年の十月十五日、蘇木事務所の執務室でラングナー事務所の Ladas 博士本人から手紙を受け取った。十一月三日、台湾を訪問するという。「これでうまく行く」と、敏生は成功の予感に興奮を覚えた。

三大特許事務所への訪問を順調に終え、敏生にはまだ三ヶ月の滞在期間が残っていた。週末は妻秀卿の兄の家に泊めてもらい、ひととき家庭の雰囲気を味わう。アメリカ郊外ののびのびとした自然に触れ、連日の疲労を癒した。李家の長男李豊明はスタンフォード大学の博士。この頃すでにエンジニアとして IBM に勤務していた。台湾の李家には両親と弟の豊隆、妹の秀麗しかいなかつたから、豊明や豊仁とはアメリカでの初対面。秀麗はこの時ちょうど留学で兄の家に住んでいた。敏生は、秀卿との結婚の際、唯一好感をもつてくれたこの妻の妹を可愛がり、留学生の窮状も聞いていたので、気前よく五〇ドルの小遣いを与えた。現在の夫君陳良平氏との見合いの席にも顔を出している。豊隆もアメリカにいた。「台湾にはいつ帰るのか?」と聞くと、「蔣経国が死んでから。」と言う。政治意識のあまりなかつた当時の敏生は、「蔣経国が何か機嫌を損ねるようなことでもしたのか?」と、訝つた。敏生にとって、豊隆と秀麗はいつも聖歌隊のイメージ。秀卿の里帰りに「姉夫婦歓迎」の段幕を張つて、きれいな声で歌つてくれたあの時の二人がなつかしく思い出される。アメリカで再会した彼らは、もう大人になつて、独自の考え方を持つていた。

異郷にあっても寂しいと感じたことはない。週末を終えると敏生は、また彼の驚異的な外交手腕を發揮した。洗練された上流階級の紳士たちにも、率直な気持と寂しがり屋的一面がある。家庭のこと、結婚生活のこと、妻の浮気のことまで、彼らは敏生に何でも打ち明けてくれた。

もちろん、彼らが心を開くまでには、それなりのプロセスが必要だったが、敏生には、ともに熱論を交しエキサイトできる共通の話題、スポーツがあった。敏生の滞在中に、長年低迷のニューヨーク・メッツが、ナショナルリーグで優勝を飾るという快挙を演じた。ニューヨークっ子はみな喜んだが、敏生の興奮ぶりは彼らの上を行っていた。

十月初めに日本へ赴くことになつていた敏生が二週間、アメリカ滞在を延期したのは、実はワールドシリーズの結果が気掛かりだつたため。Haseltine Lake が手に入れてくれたチケットと、この試合のために買った望遠鏡を持つて球場へ。メッツが優勝を決めて、大満足で敏生はアメリカを去る。

アメリカでの実績は？一九六九年八月、ダラスを振り出しに始められたメーカー、法律事務所の訪問は一日平均三社前後。スタンダードオイルやデュポンといった大企業も網羅。ヨーロッパの人脈と合わせて、敏生は地球のいたるところに友人の輪を築いている。彼らが与えてくれたチャンスを、敏生はしつかりとつかんだ。

同業者の中に多くの友人を得て、敏生は、東西文化の違いを数多く体験した。しかし不思議なことに、現地アメリカ人のバックボーンを理解できる敏生にも、アメリカに移民した台湾人の考え方を納得できなかつた。

彼らはアメリカで必死にサバイバルを求めていた。それはいい。だが、アメリカの生活水準をひけらかし、敏生にまで移民を勧める彼らが、台湾の前途を憂い、独立を主張したり、国民党政府を痛罵するのを見て、「対岸の火事」を騒いでいるような、そんな感じをもつてしまふのである。大家族の中で育つた敏生には、故郷を離れて孤独に暮らしている彼らの方が、いくら生活が豊かであろうと、かえつて不憫に思えるのだ。移民を勧める方も善意で言つてくれているのだろう。自分の考えは胸に

しまつて、敏生はその善意だけありがたく受け取った。

しかしその後、猫も杓子もグリーンカードという台湾の風潮にいらだつた敏生は、時流に反した言論でよく人に煙たがられた。西洋崇拜が我慢ならなかつたのである。「来月、アメリカの孫に会いにいくんだ。」と得意げに話す金持ち連中には、虫ずが走つた。「人には根っこがなければ。移民に反対するわけではないが、二股かけて良いほうに転ぶというのでは、あまりに投機的すぎはしないか? 李遠哲博士のように、台湾に戻るなら潔くアメリカの国籍を捨てるべきだ。」と敏生は言う。

アメリカに移民しようなどとは、敏生自身、ただの一度も考えたことはない。

アメリカで我慢ならなかつたものの一つに、上下関係がある。□を開けば「敏生、敏生」と、子供でも呼びつけにする。憮然として聞き流してたが、ある日、アメリカの弁護士を訪ねた折、彼の甥が敏生を「Uncle」と呼ぶのを聞いて一安心。それからは遠慮ない子供たちに、「上流社会では上の者を尊称で呼ぶんだぞ。」と教えることにした。

他人の奥さんにとっても同様。名前で呼んでいいといふら言われても、敏生は必ず「ミセス」を付けて。親交の厚いスタンダード・オイル特許部門の責任者から、自宅で接待を受けた時も、きさくな奥さんから、「マリー」と呼んでほしいと言われたが、結局、最後まで「ミセス」で通した。西洋文化の中にいても、敏生はやはり東洋のスタイルに固執した。これが一番落ち着くからである。

一九七〇年、二度目の訪米の際、知り合つてまもない敏生に大きな力添えをくれた彼ら異国の友人たちに、敏生はニューヨーク最高の日本料理をご馳走した。このパーティーに参加した唯一の日本人、湯浅法律事務所の下坂スミ子弁理士は、日本文化と日本料理に対する敏生の博学に舌を巻き、日本人よりも日本人みたいだと、驚異の目を向けた。