

這時，台灣連電視都還不普及，專利、發明對台灣人來說，實在太陌生了，他現在要做的，在國內是開風氣之先，必須得好好鼓吹發明，否則哪來專利案件可辦？至於國外呢，日本市場對他而言沒有語言的隔閡，當然列為第一目標；至於歐美市場，則待來日加強了。

為了開發日本市場，他用日文寫了一本手冊，專門對日介紹台灣的專利制度；而為了鼓勵國人創造發明，他發行了《發明雜誌》以及系列的《發明叢書》，內容不但盡激勵人們想像之能事，還廣為介紹世界各國的科技新產品，以及專利、商標等法律概念。

站在全方位進行的角度上，林敏生的專利法律業務啓航了！

之三・日本市場

日本人做事謹慎仔細，喜歡打群體組織戰的他們結構性很強，要進入日本市場不是件容易的事。

而林敏生卻握有打開這個市場大門的鑰匙！

日本矢野馬戲團的負責人木下先生，是林敏生的第一個日本客戶。當年他率團到台灣來表演，因經營虧損造成赤字而負債累累，導致最後被下令禁止出境。木下向日本大使館求援，日本大使館植田領事想找一位精通日本話的台灣律師為他辯護，經由在領事館內工作的黃先生，也就是林敏生的朋友介紹後，他得到了這個案子。

木下先生最後終於回國了，林敏生也獲得了日本大使館的信賴。從此之後，經由日本大使館媒介的案子，都少不了林敏生的份，日本丸紅公司亦經由此道成爲他的客戶。

由中松潤之助主持的日本中松專利事務所，由於其在台委辦的律師年事漸高，他們希望再覓一生力軍接棒，於是派了雨宮定直律師來台灣作專利市場考察。林敏生在完全不知情的情況下，被評爲最佳人選，雨宮回日本後向中松及日本國際專利事務所聯盟均作了詳細的說明，林敏生在這位「東瀛貴人」的襄助下，鋪穩了一條通往日本專利大道的黃金路。

等林敏生知道內情後，他的日本業務已不再只是經由日本大使館介紹而已，直接找其事務所接觸的案量直直上升。原來，雨宮到林敏生的事務所參觀時，看到他桌上擺著正在使用的日本判例民事法二十六本全集，雨宮認爲他是個十分上進的年輕律師，自然留下了與衆不同的好印象。

一九六七年十月間，林敏生接到一通淺村皓先生來自日本的電話，告訴他父親淺村成久夫婦將於一個禮拜後訪台，希望林敏生能代爲安排他倆到日月潭旅遊的行程、車票及住房。

林敏生如獲至寶，淺村成久目前正掌理著日本最大一間專利事務所，這種可遇不可求的好機會他當然不能錯失。

當時台灣國際專利已有十多名員工，公司占地面積正擴張不久，林敏生趁勢大修，將事務所全面重新設計裝潢，他要向淺村好好地展示他事業的規模。

日月潭的行程當然安排好了，但火車票買的不是兩張，旅館也不只訂一房，林敏生打算全程

相陪，讓他們夫婦倆留下最好的印象。

那是一個禮拜五的下午，林敏生裝扮妥當，慎重而愉快地前往機場接機。到了機場一看，他大吃一驚，國內的七、八家專利事務所負責人齊聚一堂，個個西裝畢挺蓄勢待發，林敏生頓感不妙。但繼而一想，我有他兒子的一手訊息，火車票與房間又早訂好了，應該比別人略勝一籌吧？

六十餘歲的淺村步出機場了，所有等候他的人一擁而上，林敏生只來得及說一聲「歡迎光臨」，淺村夫婦就被當時台灣擁有最多日本客戶的文彬事務所負責人，接待上了他們早已備妥的賓士轎車。

林敏生這下可傻眼了，他完全沒想到車子的事。

當時最好的旅館就是國賓飯店，林敏生也早在那兒訂了房間，他想文彬事務所的人帶著淺村上不了哪裏去，十之八九一定是駛往國賓，他趕緊雙手一揮，叫了輛計程車也立即趕去。

等他問到淺村的房號，衝到房門口時，他發現房門正開著，文彬事務所的所長及一名律師都坐在房內。林敏生不請自進，雖然房中已經沒有位子可以坐了，他還是「站」到了一席之地。

文彬事務所的人正在熱切地邀請淺村夫婦晚餐，淺村稍露疲態地表示：「各位的好意我心領了，但我的拜會時間是從下週一開始，到時一定先拜訪貴所。」文彬的人早已替淺村設計好行程，他們還想堅持，但淺村卻不再作答，這批人只好告辭，臨行前還著實瞧了林敏生一眼。

林敏生泰然地立在原處。

他等文彬事務所的兩員大將離開後，立即向淺村作了自我介紹，並且繼續報告：「貴公子來電，要我安排日月潭旅遊一事已全程備妥，請您放心！」

淺村頭一點，說道：「多謝了！」

林敏生鏗而不捨地接著說：「爲了您的來臨，我的事務所早已爲您準備了歡迎會，您能否賞光參加今天的晚宴？」

他不知道淺村是否會給他一個像回答文彬事務所一樣的答案，他表面鎮定卻內心忐忑地看著淺村的表情。

只見淺村深深一揖，說道：「真的嗎？」接著喜形於色地微笑著，似乎十分滿意與感謝林敏生這樣的安排。

林敏生突然有種感覺湧上心頭，他知道淺村這一次來台，恐怕主要是針對他來的了。雨宮回日本的報告，看來也已經對這位日本專利界的頂尖人物發揮了作用。

那一晚，淺村夫婦愉快地參加了台灣國際專利在國賓飯店國際廳所舉辦的晚宴，當國賓飯店將「國賓之鑰」交在這位重量級貴賓手上時，淺村開心地笑了開來。

當然，這一切都是林敏生事先所安排的。沒想到的是，淺村居然如此樂於參與。

第二天一早，林敏生陪同他們夫婦南下，他以流利的日語、豐富的學識以及幽默的口吻，伴

著日月潭明媚的風光及鮮明耀動的山地舞，熱絡地與這兩位老人家打成一片。

這一行，讓他們彼此成爲忘年之交，林敏生發現淺村是個標準的企業家，難得的是又肚大能容，這一趟出遊令他受用無窮。

禮拜一，淺村第一站並非去他原先承諾的文彬事務所。

他出現在剛裝潢好的台灣國際專利事務所裏。

淺村滿意地四處走動著，他故意調侃林敏生：「我不要去拜訪文彬事務所了，好不好？」林敏生知道他在開玩笑，也只是笑而不答。

事實上，淺村是聰明人，他第二天就去了文彬事務所，並且由文彬事務所所長陪同一道下台南去，拜訪中央標準局向局長。

本來，淺村在台灣的商標案件就全由文彬辦理，此行之後依然是，但是，淺村原來分散給各家不同事務所的專利案件，自此之後完全由林敏生的台灣國際專利接手。

這家日本最大、品質最好的日本國際專利事務所的案子，不但廣泛多元且層級相當高，對林敏生來說，接他們的案件基本上就等於在學習。但除了這些內在因素外，表彰在外的外在因素卻是一——有了淺村事務所的背書，林敏生的台灣國際專利等於有了品質上的保證，在日本今後的事務，更加是無往不利。

淺村皓爲何會遠從日本打電話來台灣，指定林敏生安排他父親淺村成久南下出遊呢？二十七

年後的今天他表示，也是受到了雨宮在日本的大力推薦。事實上，在他父親巡訪台灣前，對今後在台灣的業務代理多少已有腹案人選，此行只是再加以考察證實，以便作最後決定。

林敏生說，對於日本市場，最密切的關鍵就是作文化上的滲透，如此才能得到他們深切的信任。

對於來自日本絡繹不絕的訪客，林敏生毫不諱言地表示，日本市場的江山是在天水街白玉樓打出來的。

這些日本朋友白天訪談、演講，和林敏生彼此交換心得，而晚上他們最愛的，就是上酒家坐坐，醇酒上桌身伴美女，其實男人們談的，還是專利業務。林敏生知道酒場滿是商機，也因此練就了一套自成體系的「酒樓哲學」。

他每次訂席一定找固定的大姐頭，讓她替他安排一切。由於林敏生的日本客戶不斷上升，甚至有一個月上十次白玉樓的紀錄，這位大姐頭在白玉樓的地位自然是越來越不可同日而語。

林敏生這麼做，主要是爲了節省成本：「酒樓是我另一個工作場所，我當然也需要一位在場秘書。每一位小姐坐坐就轉檯，不但影響我們談生意的氣氛和秩序，轉檯來的新面孔又得花一次鈔票，不找個負責人管管服務品質，如何在那裏工作？」

當時的小費，一人是以五十元計。林敏生知道，有些人對於特別中意的小姐，會加碼到一百元；但他爲了表示公平，一律以普通價位五十元爲小費。而且必須嚴守的是，既然將之當成工作

場所，手脚就得乾淨，只能鬥嘴皮，不能真歪哥：「這是經營之道，就像自己辦公室的小姐絕對碰不得一樣！」

林敏生日語流暢無阻，對日本的小說文藝界、運動界更是知之甚稔，例如松本清張的偵探推理小說、司馬遼太郎的歷史小說及源氏雞太所寫的日本公司文化小說等，他看得相當多；而運動方面，日本相撲的等級從上至下分橫綱、大關、關脇及小結，橫綱雙葉山曾有六十九連勝的紀錄，這些~~他~~國小一年級時從收音機獲得的資訊，現在於白玉樓酒酣之際又大大地發揮了作用。日本人對他這台灣小毛頭讚佩有加、如獲知己，然後便是知無不言，言無不盡。

在當時只懂法律尚不熟專利的林敏生，開始發現如果要開拓市場，必須先了解市場的重要性。他明白了日本專利市場共分成稻門會（早稻田）、櫻門會（日本大學）、P A（東大）等等六大派系，總共約三千人左右的專利代理人當中，其彼此之間的複雜人脈及領首的十大事務所規模，他在白玉樓的酒席間摸得一清二楚。

專利知識人人都可以從書中學到，但這些寶貴的資訊卻不是處處可以覓得。

那段時期，他已經放棄一般訴訟案件而全力投入台灣國際專利的業務，白天不必開庭的他就全心在辦公室內看專利的有關書籍並吸收必要資訊，有日本客戶拜訪的晚上，他就專心在酒樓內，一方面盡地主之誼，一方面網羅日本方面的市場訊息。

這段時間，是他回憶中最輕鬆愉快的日子。

在他只任監察人而不參與經營時，日本專利案件二年來只有四十七件、商標案件一百六十四件；委辦廠家各為卅一家及十四家。自他一九六七年七月全心投入台灣國際的經營，到他一九年六月到歐美視訪，日本的專利案已達四百零七件，廠家一百零二家，商標案九百七十三件，廠家六十家。

數字及營業額證明了他努力的績效。

之四：再覓商機

日本的業務量已經十分穩定了，但林敏生知道，雞蛋不能全放在一個籠子裏，事務所裏歐美的案量仍然十分有限。

環顧身旁的工作夥伴，由於時代背景所促，事務所的幹才例如陳傳燿、張蒼浪、陳燦暉等個個是日文高手，但談起英語人才，實在是屈指可數。英文不錯且力勸林敏生加強英文能力的陳天寶，也已經離開公司了。

林敏生得扛起開拓歐美市場的責任，但第一步該做的，就是必須在他已有的英文底子基礎上，好好練練可以開口對話的膽子。即知即行，林敏生馬上登報尋找一名英文老師。

美國籍的歐登堡律師前來應徵，他們倆一拍即合。

在三個月的英文會話課當中，林敏生努力將那些塵封在腦海中的英文基礎挖掘出來，從嘴上