

## 日本市場

日本人は事に臨んで慎重かつ周到。団体戦を好み、組織力にものを言わせる。日本市場に入り込むのは容易なことではない。

しかし敏生は、絶妙のタイミングで、日本市場に切り込んで行く。

日本人の顧客第一号は、矢野サーカスの責任者木下氏であった。サーカスショーの公演で台湾に来ていた彼は、経営の不振から負債を抱え込み、帰国できなくなってしまったのである。木下氏は日本領事館に救援を求める。植田領事は日本語に精通した弁護士を物色。大使館に勤めていた友人のついで、この案件は敏生のところへ持ち込まれた。

木下氏は帰国を果たし、敏生は領事館の信頼を得た。領事館経由の案件の一部は、必ず敏生のところに来るようになった。丸紅が敏生の顧客になったのもこのルートである。

中松潤之助氏主宰の中松特許法律事務所が、台湾における委託弁護士の後釜に敏生を抜擢してくれたことは、意外な展開であった。台湾における出願のよりの確な実行を考えていた中松特許事務所は、雨宮定直弁護士を台湾に派遣。特許事情の調査に当たらせていたが、自身のまったく預かり知らぬところで敏生は、その雨宮氏から、最有力候補に指名されていたのである。この「日本の恩人」は帰国後、中松事務所と日本国際特許事務所連盟に報告。おかげで敏生には、日本への太いパイプができた。敏生がその内情を知るころには、日本関係の案件の多くは領事館を経由せずに直接、来るようになっていた。雨宮氏とは『日本判例民事法』が結んだ縁。敏生の事務所を訪れた時、机の上に置いてあ

った全巻二六冊に目が止まった雨宮氏。「向上心のある新進気鋭の弁護士」という印象を敏生に持ったという。

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。願ってもない機会だ。

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っており、事務所を拡張したばかりであった。敏生は浅村氏の訪台を機会に内装を新たにしたい。

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。最高の印象を持って帰ってもらいたいと、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的気分だった。

ところが空港へ着いて大慌て。国内の主だっ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っている。「こちらは御息からの直接の依頼。切符も部屋も取ってあるんだから、私がメインホストのはず。」と気を取り直したが、到着ロビーから現われた浅村氏に駆け寄っ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っと。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って行ってしまった。「迎えの車のことまでは思いつかなかった。」と敏生はほぞを噛む。

当時最高級のホテルは国賓飯店。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って国賓飯店へ。果たして浅村氏御夫妻はここにチェックイン。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、敏生は構わず中へ。椅子もないのでその場に突っ立っていた。

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おく。訪問は来週から。その時になっ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った彼らは、帰りぎわ、敏生をしたたか睨みつけた。

敏生はさっそく浅村氏に自己紹介。「御息からの電話で、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ふので、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、さっきの文彬事務所のようにあっさり断われたらどうしようかと、気が気でなかったが、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ったが、これほど喜んでもらえるとは思わなかった。

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った。

翌週の月曜日。文彬氏との約束を変更し、浅村氏は真つ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って氏は満足そう。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、笑っただけで返事はしなかった。

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って台南に赴き、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った。

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った。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、より際立った点として、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ったから。」と、これは二十七年後の今、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、

源氏鶏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、稲門弁理士クラブ、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っていること、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った敏生は、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った当初の二年間、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ったが、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、敏生の取り扱っ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。