

東京のクライアントを大阪に引き寄せる 大阪法曹界の次代を担う弁護士

岡田春夫総合法律事務所 岡田春夫氏



岡田春夫
(おかだ・はるお)

岡田春夫総合法律事務所代表。日本およびニューヨーク州弁護士。1978年東京大学法学部卒業。ハーバード及びミシガン大学ロースクール留学。大蔵省勤務を経て1982年弁護士としてアンダーソン・毛利・ラビノヴィッツ法律事務所に勤務。1987年岡田春夫総合法律事務所を開設し、現在に至る。その間、日弁連外弁委員会副委員長、偽ブランド連絡協議会判定部会部会長、日本仲裁人協会常任理事を兼務。

大蔵省、在京の大手事務所を経て独立

インターネットを検索しても、ホームページ（HP）が見つからない。いまだきHPのない事務所は少ないのだが、ほかにもとりたてて宣伝活動をしてはいない。にもかかわらず、順調な伸びを続けている法律事務所がある。さらに地元大阪の法曹界からも「大阪の在野司法の次代を担う弁護士の一人」との呼び

声が高まりつつあるのが、岡田春夫総合法律事務所の所長、岡田春夫弁護士だ。

大学卒業を前に大蔵省キャリア試験と司法試験の両方に合格。大蔵省を選択して官僚生活を経験し4年後、東京のアンダーソン・毛利・ラビノヴィッツ法律事務所（現・アンダーソン・毛利・友常法律事務所）に勤務し弁護士生活をスタートさせた。

3年後、ハーバード及びミシガン大学ロースクールに留学。帰国後、独立して開設したのが、岡田春夫総合法律事務所だ。

留学の話があったとき、帰国後に独立の意向であることを告げ、事務所からの援助を辞退。自費で留学費用を賄った。事実はあるのままで、期待を裏切るようなことはしたくないというのが、岡田弁護士流のこだわりだと言う。

「仁義はきちんと切るのが、私の人生観です（笑い）」
こだわりのもうひとつは、事

務所だ。現在、事務所の所在地は、北区豊崎。大阪市内の一等地に比べると、企業や官公庁街にアクセスするには、やや不便な場所に立地する。開業時に事務所を構えたビルもこの付近にあり、手狭になったときに同じオーナーのビルに転居したものだ。近隣のビルへの転居をあえて選んだ理由は、初心を忘れたくないからだと言う。

「独立して初めて依頼を受けたときは、ものすごく嬉しかった。大手事務所に所属していたときもクライアントへの思いはありましたが、それはあくまでも事務所に来たクライアントです。独立して自分の事務所に来てくれたというのは、私を選んでくれたわけですから、また格別の感慨があります。あのときの感激を絶対に忘れたくない」

一人で事務所をスタートして22年、仕事が増えるのに合わせて人員を増やし、現在は総勢10名を擁する中堅事務所に成長。

今年これに新人2名が参加することになる。

渉外と知財をコアに、多くの大規模案件を受任

独立を決めた理由は、なぜ弁護士になったのかを思い出し、人情味溢れる仕事を含む多方面の分野の仕事をしたいと考えたことからだという。大手事務所ではどうしても専門に分かれやすく、専門外の分野に従事する機会は少ない。

「訴訟でも、渉外でも、知財でも、なんでもやれる弁護士像を実現したかった」のだという。

現在の中心的な分野は、国際渉外関係と知財。大学入学時は理系だったこともあり、特許を扱うことも多く、知財全般を幅広く受任している。

ゼネラル・エレクトロニクス社の金融子会社による消費者金融レイクのM&A、参天製薬の脅迫事件などニュースで騒がれ、世間の関心を集めた事件の扱いは少なくない。

2000年に起きた目薬に異物を混入したとして参天製薬が脅迫された事件では、当該商品の全店からの撤去、新聞紙上で

の事件公表などの対応に直接関与した。

同様の事件では商品の販売ストップや公表を躊躇する企業が多かったのだが、事実を速やかに公表し、企業イメージの損傷を最小限に食い止めたとの評価を受けている。

この時の対応がその後の企業における危機発生時の広報対応の好事例として危機管理マニュアルの下敷きになっている。

「早い時期に公表できたことがうまく行った理由ですが、これにはクライアントの経営者の勇気ある決断によるところが大きいです。こうした経営者の協力がなかったら、難しかったでしょうね」と当時を振り返る。

訴訟も数多く扱ってきたが、その多くは知財

周知のように、知財訴訟は判決まで行く割合は少ない。岡田氏が扱う知財訴訟も、和解で解決することが多い。

「判決直前で和解することも多くなっています。場合によっては、ちょうどいい時期に適切に和解ができるかどうかの判断を下すことが、弁護士の重要な役割になることもあります。そ

のためには、しっかりと事実をつかんで状況を常に的確に判断し、クライアントに適宜説明しておくことが大切になります。その上でなければ、クライアントの理解を得ることは困難です」

その場合やはりモノをいうのはどれだけの場数を踏んで来たかということのようだ。

知財と渉外が交錯する国際的知財案件も多く手掛けており、クボタが米国ジョンディア社から訴えられた米国特許侵害事件では、当初から訴訟を指揮し、陪審員裁判にも現地入りして関与し、日本企業がその地方を代表する米国企業のお膝元で訴えられた陪審員裁判で完全勝利した経験を持つ。この事件は、日本企業が陪審裁判で全面勝訴を勝ち取った極めて珍しい注目事例として当時世間の関心を集めた。

また岡田氏は日本仲裁人協会の常務理事として仲裁にも熱心に取り組んでおり、仲裁人や調停人としての経験や仲裁事件の代理人としての経験も多い。

ただ、残念ながら、一般的には仲裁による事件解決はまだ多くはないという。その理由として、まず日本企業は元々裁判などの争訟手続による解決を好まない風土があることを挙げる。

増えてきたとはいえ、とりわけ大企業では依然として争訟手続を避ける傾向が強く、争訟が少なければその手段の一つである仲裁も当然少ない。

もつとも、仲裁がどういふものか、知られていないことも仲裁が普及しない大きな理由だとか。

国際的には、仲裁の利便性は高く評価されている。とりわけ渉外弁護士にとっては避けて通れない紛争解決方法の一つであり、その認識が企業や企業弁護士に浸透しさえすれば利用者は増えることになるだろう。その日に備えて現在は、仲裁対応を整えつつあるといった状況のようだ。

幅広く扱い、リーマンショックの影響なし

事務所全体としては初期の目的に沿って、ほぼ全分野を受任できる体制にあり、とりわけ企業案件は全般にわたり受任している。コアになるのは、事務所全体としても渉外と知財。

所属弁護士にはそのいずれか1つには必ず関わるようにさせ、コアの周辺分野には弁護士個人の判断で取組むようにさせてい

る。要は、コアを主軸にしながらも守備範囲を多様化させようという戦略だ。

これが功を奏して、リーマンショック以後も業績に落ち込みはないという。分野によつては落ち込んだものもあるが、他の分野の依頼増がそれを補っているそうだ。

「以前は事務所でも収入源だったM&Aは一時期ばつたりなくなりました。ただ、今年になつて再び増えてきています」

大阪の法律事務所の通例として、企業案件以外に個人事件等様々な分野を扱ってはいるが、岡田春夫総合法律事務所の全体としてのイメージは渉外・知財事務所と言つていいだろう。事実、日本企業のアウトバウンド、海外企業とのインバウンドなど、ここでも広く対応している。

最近では中国関係も無視できず、専門の人材を配置して臨み、それなりのウエートを占めるまになつている。

クライアントは国内・国外問わずいるが、主となるのはやはり日本企業だが、大阪の事務所にしてはもとから東京に本社を置くクライアントからの依頼が多いのが特徴となつている。

大阪在住で東京クライアント獲得の秘訣は、クオリティと誠心誠意の対応

同事務所が順調に成長してきたもう一つの理由として、岡田氏は「クオリティと誠心誠意」を挙げる。

クオリティを掲げる法律事務所は多く、また当然といえば当然のことだが、あえてこだわり、事務所経営のモットーにしているのだと言う。

「クオリティや誠心誠意という言葉は口にする、野暮たたく聞こえるかもしれせん。しかし、『言うは易く、行ふは難し』。正直、すべての作業にこの精神で臨むのは容易ではないのも事実です。ただ、これも初心の一つであり、最初に依頼を受けたときの喜びを忘れたくないという気持ちの表れなのです。クオリティを落とすような事務所の拡大は行わない。これが経営方針です」

同じことを岡田氏は、「情熱がモットー」とも表現する。クオリティで勝負できる事務所づくりは、開業時から描いていたイメージ。そのイメージを維持、実現する原動力になつているのが、情熱ということではないだ



ろうか。
 仕事が忙しくなるとつい、クライアントが来ることが当たり前になってしまふのはありがちなこと。そうした驕りを戒めるために事務所を開設した場所にこだわり続け、またクオリティを維持できる範囲内でしかメンバーを増やさない方針を貫いているというわけだ。

事務所の特徴の一つは東京に

本拠を置くクライアントが多いことは前述した通りだが、そうした岡田氏の姿勢がそれを可能にしているということだろう。

チームで案件に取り組み、新人を育成する

今度採用する2人の新人弁護士の育成方針について岡田氏は次のように語る。

「優秀な人材が、そのまま優秀な弁護士になれるわけではありませぬ。日々の仕事の中でトレーニングを受けてはじめて一人前の弁護士が誕生するわけですよ」

かといってマンツーマンで手取り足とり訓練するのもプロフェッショナルのトレーニングとしては適切ではない。

「大きな案件や難解な案件をチームで取り組んで行く中でトレーニングして行きます。新人弁護士は、こうした案件を先輩弁護士とともに取り組む中で、先輩のやり方を見ながら技術や仕事のやり方を修得していつてもらいたいと思っています」

また、チームで取組むことにより、議論が深まり、別角度からの視点も加味しやくなり、それこそが教育の最良の途と考え

ているようだ。

もっともクライアント側からすれば、そうした新人教育の部分まで請求額に含められてはかなわないということになる。現今の不況下、クライアントの予算はますますタイトになる一方であり、軽視できることではない。

そこで、岡田氏は担当者全員が従事した時間をすべてファイに計上することはせず、新人弁護士の分は減額、場合によっては全額カットすることも多々あるそうだ。

「クライアントの予算に合わせて従事者数や使用時間を制限していたら、どうしてもクオリティに影響が出やすくなります。減額、カットした分は、クオリティを維持するための事務所の教育コストだと考えています。長い目でみれば、これがクライアントからの評価につながるのではないのでしょうか」

在大阪事務所でありながら、在京クライアントが向こうからやってくる法律事務所。相対的な地盤沈下がいわれる大阪にあつて、元気に生き延びるひとつのビジネスモデルとして注目すべき存在だ。