

東京の企業も惹き付ける岡田春夫綜合法律事務所

100点満点の回答を求めると弁護士業務が急激におもしろくなる  
キーワードは「それしかない」という意味のThe Answer]



岡田春夫  
(おかだ・はるお)

岡田春夫綜合事務所代表。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。ハーバードおよ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年独立して現事務所開設。日弁連外弁委員会副委員長、日本仲裁人協会常任理事としても活躍中。

1人 大阪司法の次代を担う

知ってるつもり、やってるつもり、分かったつもり…、法律に100点満点の答えはないという仕事のありようを許さない法律事務所。岡田春夫綜合法律事務所とはそういう弁護士集団らしい。

代表の岡田春夫弁護士は、「法律実務にも100点満点の答えがある」と言う。ジ・アンサー(The Answer)のこゝどあり、

An Answer(あんあすわー)

岡田氏は大学卒業を前に、司法試験と国家公務員採用I種試験の両方に合格。迷った結果、大蔵省を選択して、官僚生活を体験し、その後弁護士への道を進むため退官し、司法修習に入った。

弁護士としてのスタートは、アンダーソン・毛利・ラビノヴィッツ法律事務所。現在、東京の4大事務所の1つに数えられるアンダーソン・毛利・友常法律事務所の前身だ。

はたから見れば恵まれた環境でのスタートだったが、実際の弁護士の実態はかねてより岡田氏がめざしていた弁護士像とは少々異なることを知る。当初の夢を現実にしたいと、3年後、留学の話が出たときには、すでに退所の意思が固まっていた。

帰国後に退所することを告げ、事務所からの留学費用一部援助の申し出を辞退し、完全自費で

ミシガン大学ロースクール及びハーバードロースクールに留学。1987年、帰国。同時に、大阪市北区豊崎に開設したのが、岡田春夫綜合法律事務所。23年後の今、1人でスタートした事務所は、10名超の弁護士を擁するまでに成長。その間、陣容拡大に合わせてオフィスを移転したが、移転先も同じ地域に建つ同じオーナーのビル。

官庁街や繁華街にアクセスするにはやや不便な場所にもかかわらず、クライアントからの好条件での一等地のオフィススペース賃貸の話を通り、現在の場所からの移転は考えていない。理由は、「自分を選んでくれたクライアントを初めて迎えたときの感動と独立したときの苦勞を絶対に忘れたくない」からだと言う。



こうした岡田

氏の謙虚な姿勢に好意的な見方を  
する企業関係者や法曹関係者  
は多い。多くの大阪法曹関係者  
の口からは「大阪司法の次代を  
担う1人であることは間違いな  
いでしょ」という言葉が出る。

## 職務への情熱を生みだす「ハツと体験」

大学入学時の専攻は理系学部。  
法学部への転部を決めたとき、  
理系の友人たちは不思議がった。  
「答えのない自然科学と異なり」  
「答えのない法律のどがおもしろ  
いのか」と問われ、「人間の営  
みは複雑。答えのないほうが人  
間らしくておもしろい」と答え  
たのは35年ほど前のことだ。

弁護士をめざした理由には、  
人間の複雑な営みへの関心が大  
きい。独立開業した理由も、専  
門分化が進んだ大手事務所では  
どうしても取り組める分野が限  
定されてしまうからだ。訴訟  
訟も、渉外も、知財も、できる  
なら個人案件も、刑事も……。開  
業から約23年を経た現在も、人  
間への関心は変わっておらず、  
その営みが複雑であるという認  
識も変わっていない。

変わったのは、弁護士という  
仕事にこれしかないという答え

はないと思っていたのに、実は  
答えがある場合が多いというこ  
とに気付いた点だ。複数ではな  
く、唯一の「ジ・アンサー」。法  
理論、事実論、人間の心理、こ  
れまでの経過、その他様々な関  
連事情を考慮した100点満点  
の回答だ。

岡田氏は、ジ・アンサーに出  
合えたときの感動と興奮を登山  
に例える。

「最初のうちは木や草が生い  
茂り、場合によっては霧がかか  
るなどして、先が見えないまま  
ひたすら登る。その苦勞を厭わ  
ず頑張り続けるとある地点を過  
ぎたとたんに360度のパノラ  
マ世界が広がり、ハツとする。  
これを私は『ハツと体験』と名  
付けているのですが、このとき  
の感動によく似ているのです」

ジ・アンサーに出合えたとき  
に覚えるハツとするような感動  
と興奮、そして爽快感。これが、  
個々の事件への情熱を生みだし  
ていると言う。

モットーは、情熱。話してい  
ると感動という言葉もよく出て  
くる。初めてのクライアントを  
迎えた場所を大事にするのも、  
そのときの感動が情熱につなが  
っているからだ。自分のも  
とに集まる弁護士には全員に、  
弁護士業の醍醐味を味わっても

らおうと、ハツと体験ができる  
場を事あるごとに設けている。

## 在京クライアントがやってくる在阪事務所

本社機能を東京に移転する在  
阪企業が増える中で、大阪の多  
くの大手法律事務所では東京事  
務所を開設する動きを活発化さ  
せた。クライアントの動きに合  
わせて、弁護士が動く流れだ。

岡田事務所は、逆の流れであ  
る。東京に本社を置くクライア  
ントが、大阪の岡田事務所によ  
つてきて依頼する。東京の事務  
所にいたときの縁ではなく、大  
阪に根を下ろしてからの実績に  
よるところが大きいようだ。

中心に置く業務は、渉外と知  
財。とりわけ渉外と知財が交錯  
する国際的知財案件はコア中の  
コア業務で、日本の企業を代理  
し、米国の陪審裁判で全面勝訴  
という画期的な判決を勝ち取っ  
た経験と実績が大きくものを言  
っている。

その事件とは、クボタがジョ  
ン・ディア社に特許侵害で訴え  
られた事件（これについてはあ  
とで詳述）。

ほかに訴訟、M&Aなど企業  
案件はすべて対応できる体制に

ある。各弁護士は、涉外か知財のいずれかの案件には必ず携わるようにし、その周辺の案件には各自の判断で取り組んでいる。

クライアントは国内と海外の両方。近年は中国業務もかなりのウエートをしめるようになってきている。しかしやはり大半は、国内のクライアント。いずれにせよ、大阪にいながら東京からクライアントを呼べるのは強みだ。

いまだにホームページすらない同事務所はとりたてて宣伝もしていない。ひとえに口コミによるものだ。

10名規模ながら、ゼネラル・エレクトリック社の子会社による消費者金融業レイクのM&Aに対応。参天製薬が目薬に毒物を混入したと脅迫されたときの対応をしたのも同事務所だ。早い段階で該当する製品を店頭から撤去し、事件を公表。これが功を奏して企業イメージへの決定的な打撃を回避し、その後の企業危機管理対応のモデルケースとなったのはあまりに有名だ。

「早い段階で製品撤去、公表できたのが幸いしました。同様の事件では公表が遅れ、致命的な打撃を受けたケースも耳にしています。明暗を分けたのは、経営者の勇氣ある決断によると

ころが大きかったように思いますが」

誠実に職務を遂行するのが王道であることを実証したような案件といえよう。

## 議論を繰り返し返してジ・アンサーを導きだす

事務所のウリを問うと、「クオリティと誠心誠意」だと答える。弁護士業だけではなく、ビジネスの世界で、いやというほど聞かされる言葉だ。手あかのつきすぎた回答を得たせいか、こちらも軽く聞流してしまいそうになる。

ところが岡田氏の言うクオリティは少し異なる。まずクオリティありきではなく、行動した結果を振り返るとクオリティがあつたとも言おうほうがふさわしい。つまり実際に行っている作業をありのまま表現したら、クオリティという言葉になつたというわけだ。

岡田事務所のクオリティを作り出す過程では、ジ・アンサーに出合うためのいくつもの作業が繰り返し返される。そのツールはブレインストーミングによる徹底的な議論。全弁護士がいずれかの大きな案件に関与し、その

他の案件も基本的にはグループで取り組んでいく。遂行する中で、要所、要所でブレインストーミング形式により徹底的に議論していく。

テーマはさまざまで、裁判であつたり、日常の相談についてであつたりする。重要な意思決定、戦略決定を行う都度徹底的な議論を行っていく。

その結果、100点満点のジ・アンサーに出合う。偶然でも、稀にでもなく、実にしばしば出合えるのだそう。

そのときのテーマに、法令解釈、具体的な事実、証拠、経緯、クライアントの合理的な要望などを当てはめていくと、ジ・アンサーが出てくるのだと言う。

「このケースには、こういう戦略、対応がよいというのが見えてくるのです。分からないから、この辺で妥協しようというのでは全くなく、『これしかない！』というものが見えてくる。それが、しょっちゅうある。もちろん最初から答えが見えていくわけではなく、分からないから議論していく。むしろ最初は白紙で臨むことが大事。答えに出合つたときは、自分でも驚きますね。まさしくハッとするし、ものすごい爽快感がある」

どんな問題でもジ・アンサー

に出合えるわけではない。抽象的法律問題にはむしろ、ジ・アンサーがないことが多い。抽象的な法理論の段階では本来ジ・アンサーのない法律に、判例や証拠、事実、経緯などのフアクターを入力していくことにより初めてジ・アンサーが導きだされる。



## 相手の立場で分析し2 手3手先を読む

議論のアプローチでは必ず、相手方やクライアント、裁判官など、時々テーマで説得しなければならぬ相手の立場に立った分析を入れる。

相手は何を望み、何が不明で、どういえば納得するのかなどを分析する。こちらのこの提案、主張に対して相手はどのような反応を示すか、そしてその反応の背後にあるリーズニングは何か、など相手方のリアクションをポイントにして分析していく。

「どういう説得に弱いのか、強

いか。どこまで譲るか、絶対譲らない線はどこかが見えてくると、こちらの戦略も見えてきます。さらに、2手3手先が読めてくる。戦略と先読みは、ジ・アンサーを導き出す議論の重要な要素。ただし相手の立場で考えるのは、簡単そうであるにやってみると意外に難しい。どうしても自分の立場で考え、バイアスをかけてしまうからです」

容易ではないにしても、こうした作業がうまくできるようなれば、交渉等においても「ハツと体験」ができるそうだ。実際に、こんなことも体験した。

「契約交渉では、最後の重要な未解決事項につき、一堂に会して話し合うことがよくありますが、それに備えて前日にクライアントを交えて対策を立てます。そこで出てきた相手の対案とそのリーズニング、そして、それに対する最終の落とし所が、モロに当たることがよくあります。クライアントもびっくりりして、ウラで示し合わせたのではないかと疑われるほど、ピツタリ当たる（笑い）。そこからわかるように、心理学の視点を入れていくことも大事だと思いませんね」

この点は裁判も同じ面があり、裁判も人の手によって行われる

以上、心理的な要素で左右される部分があることは否めない。米国では陪審員対策として心理学者を訴訟チームのメンバーに加えることがよくあるが、「はつきり言って、アメリカはやりすぎ。しかし、日本はなさすぎる」と言う。

さらに、途中で中止しないこと。登山と同じように頂上付近の10合目まで登らないとパノラマは見えてこない。7合目や8合目で中止したら、「ハツと体験」することはできない。

岡田事務所のクオリティは、このルートをすべてクリアし、徹底的にジ・アンサーを追及した結果生まれていくのだ。

## 80%でよいとする「リミッター」をはずす

ただし、問題解決のためのフアクターには、クライアントの意向も含まれる。自分たちは100点満点の回答を追求している、クライアントは必ずしも100点満点の解決を求めているわけではないこともある。その理由の大半はコストと時間だ。

岡田氏は、これを「お金の関数」と「時の関数」と表現する。そして、この「お金の関数」に

については、場合によって、報酬を実際にかかった時間より少なく請求することで、クライアントの要望に沿うようにしている。

「もっとも、あまりコストを気にしすぎると、いい仕事ができません。また最初は80点の結果しか期待していないクライアントでも、こちらが100点満点の分析結果を提示すると『こんな解決法もあったのか』となり、最終的に納得されることのほうが多いように見受けられます」

他方「時の関数」については、クライアントが要望する回答期限などタイムリミットのな要請は絶対厳守。そこを押し切つて、ジ・アンサーを求めても意味がないことは当然だ。

ジ・アンサーを求める議論は、人材育成の面でも多大の効果を生む。とくに新人弁護士にはより多く議論させ、同じ「ハツと体験」の感動を共有することで、言葉では伝わらない部分を肌で感じとってもらうことができるからだ。この点はまさしく「百聞は一「経験」にしかず」である。

100点満点を追求することのもう1つ大事なことは、若い弁護士にその体験をさせることで発想の転換をさせることができるという点。

ILS出版の刊行物

発売中!

# 米国特許法研究

B5判 302頁  
定価3,500円  
(税・送料別)

特許法の歴史、原理、そして実務を考える

著者 米国弁護士 ヘンリー幸田

米国特許法の歴史、現行の原理と実務、さらにはその未来像までを課題とする総合的研究書

## — 主な内容 —

### 第1章 ◆ 序論：特許制度を考える

＜パテントとは何か＞＜特許の哲学的原理について＞＜特許批判論を考える＞

### 第2章 ◆ 特許制度の歴史を辿る

＜イントロダクション＞＜ベネチア特許法＞＜英国専売条例＞＜日本専売特許条例＞＜米国特許法＞

### 第3章 ◆ 特許出願

＜バックグラウンド＞＜登録要件＞＜出願手続＞＜審判・控訴＞

### 第4章 ◆ 登録後の手続

＜イントロダクション＞＜訂正証書＞＜再発行＞＜再審査＞

### 第5章 ◆ 特許侵害

＜バックグラウンド＞＜特許侵害＞＜特許侵害判定方法＞＜均等論を考える＞＜逆均等論＞＜特許侵害重要判例を考える＞

### 第6章 ◆ 損害賠償

＜イントロダクション＞＜損害賠償額算定方式＞＜故意侵害に対する3倍賠償＞

### 第7章 ◆ 特許訴訟

＜バックグラウンド＞＜提訴・訴答手続＞＜証拠開示手続＞＜略式判決＞＜トライアル＞＜判決＞＜控訴＞＜代替的紛争解決手続＞

### 第8章 ◆ 防御方法

＜イントロダクション＞＜不正行為＞＜特許権の乱用＞＜エストップル＞＜ラッチェス＞＜時効＞

### 第9章 ◆ 知的財産の活用・未来の知財戦略

＜知財をめぐる国際環境＞＜パテント・ポートフォリオ(PP)戦略＞＜理想の知財戦略＞

お問い合わせおよびご予約は・・・

(有)ILS出版〒158-0094東京都世田谷区玉川3-36-12-301 TEL03-5797-9922/FAX03-5797-9923

e-mail : order@ilslaw.co.jp ホームページhttp://www.ilslaw.co.jp

「彼らにはそれまでの人生で、100%を追求する機会が案外ありません。80点も取ればすべてにおいて成功してきた体験しかないのです」

現代は社会人になるまでにたくさん試験が課せられる。まして司法試験の合格者はさらにたくさん試験を経験して、合格してきた。その過程で、合格するテクニックを身につけている。

試験に合格するには、限られた時間で、答えやすい解答方法を選んで、効率よく80点の答案を作らなければならない。100点をめざして難解な問題点に手をつけるとかえって迷路に入り込むことがあり、いたずらに時間だけが過ぎていき、合格は遠ざかる。

そうならないよう、無意識の内に、難解な問題点は捨てるのが習慣になっていると言っている。岡田氏は、この習慣を「リミッター」と呼ぶ。

「事務所内でのブレインストーミングの議論中、不明な点が見つかり、質問をする。そのときよく返ってくるのが、『あ、そういえば気になっていた』のセリフ。これは手をつけていなかったことの言いわけではなく、潜在意識では気づいてはいたが

追求すると複雑になるので無意識にリミッターをかけているだけ。一種の洗脳状態ですから、リミッターを外すのは実に難しい（笑）。だから質問をどんどんしていき、潜在意識にありながらリミッターをかけてスルーしていた問題点に気づかせ分析していく機会を作ってやる。これを繰り返していけばやがてリミッターは外れていき、問題分析で突き当たっていた壁を突破していくようになります」

議論の場は定期的に出るのではなく、担当する案件遂行上で議論が必要になったときに随時担当メンバーが集まって実施していく。すべての議論に参加する岡田氏は、「ほぼ毎日議論している」と言うから、かなり頻繁に行われているようだ。

## 陪審裁判で全面勝訴をもたらししたジ・アンサー

訴訟にも実績があるが、とりわけ知財訴訟には定評がある。周知のとおり知財訴訟は判決まで行くケースは少ない。多くは和解で解決する。岡田氏が扱う知財訴訟も例外ではない。

「最適な時期に和解できるか

どうか弁護士の手腕によるところが大きい。そのためには、事実をしっかりとつかみ適宜クライアントに説明していくことが大事。これがなければクライアントは納得してくれません」

同事務所の仕事のコア中のコアと自他ともに認める渉外の知財案件では、当時、世間を驚嘆させた事件も担当している。

知財訴訟に和解が多いのは、米国も同じ。判決を得るのは約2%といわれるが、大規模な案件だけを取り上げるとさらに少ないのではないかと言われている。

1999年、農業機械のクボタが米国ジョン・ディア社から特許権侵害により販売差し止めと損害賠償を求めて訴えられた。当初から受任していた岡田氏は、このときにもジ・アンサーを求める議論を繰り返した。

事務所内での議論のほかに、ディスカバリーやサマリージャッジメントがかかる前など必要所で、共同で受任している外国弁護士やクボタの担当者を変えて議論を重ねて戦略を徹底的に練っていった。

舞台は、米国イリノイ州連邦地裁。ニューヨークやロサンゼルスなどの都会と異なり、地元意識の強い場所での陪審裁判。

町中がジョン・ディア社と何らかの形でつながりを持つ企業城下町のような場所だ。

「陪審員対策はクライアアントを含めて幾度も議論を重ねて戦略を練り、むしろわれわれ日本サイドで作りに上げた格好だった。どうすれば陪審員に分かりやすい説明ができるかを徹底的に議論し、ポイントを説明するときには、頭に入りやすいように標語的な言葉を幾つか作って臨みました」

複数の製品について、複数の特許クレームがからむ大きな事件だったが、すべて非侵害となり全面勝訴。大事件でトライアルまで行き、判決を得た経験を持つのは米国弁護士でも数少ない。まして日本企業が米国企業のお膝元で全面勝訴というのは、かぎりなくゼロに近いほど珍しい。

「日本企業にはもともと訴訟をする文化がないうえに、アウェイの外国で訴えられると委縮してしまい、不利を承知で和解してしまいがち。これがよけいに訴えられる機会を増やしてしまうことになる。外国でもきちんと主張できる体験を持ったことで、強気の海外展開に転じる事ができた話はよく耳にします」

海外での訴訟は現地の弁護士とチームを組んで取り組む。現地の法律や実務に精通した現地弁護士の利点と、クライアアントの技術、状況、日本の文化、思考方法を正確に知る日本弁護士の利点を相乗させ、ザ・チームを形成できるかが大事な要素になる。

この事件を担当した米国人弁護士は、この勝訴判決により、ナショナルロージャーナル2002年トップ20に輝いている。裁判の国、米国人をもうならせるほどの見事な対応ぶりだったことが分かる。

これを可能にしたのがまさにジ・アンサーを求める議論であったといえそう。

### プロ弁護士10名強なら どんな案件でも可能

ジ・アンサーを求める大事さは事務所の新人だけではなく、修習生にも常々話している岡田氏。

「ただ、すべての事務所にふさわしいかどうかは疑問。大きな事務所ですると無駄が多いかもしれません。大事務所を経営したことがないので、その辺はよくわかりませんが(笑)。大

事務所には、別のふさわしい手法があるのだと思います。我々のやり方は、中規模のブティック型事務所の強みを生かしている手法であることは間違いありません」

そもそも規模で勝負するつもりがないなら、他の面で勝負すべきというところから生まれた手法なのだが、実際にジ・アンサーを追求していると、日々の仕事の本当におもしろいという。

熱い情熱を持った法律のプロフェッショナル集団をめざす岡田事務所は、そのためにも、事務所の弁護士にプロとして厳しく対応しているようだ。そして、「プロとしての自覚を涵養する中、100点満点を求めている」と毎日の仕事の本当におもしろいということ、後輩たちにも知ってもらい、喜んでもらえたら、私もうれしい」

「ハッと体験」の感動を共有する弁護士が10名もいれば、規模がネックとなつて受任できないケースはまずないそう。

少数精鋭の事務所運営。同事務所のメンバーがすべて「ジ・アンサー」と出合う「ハッと体験」を共有していることは、今一度、明記しておきたい。

