

(毎回異なる弁護士による連載記事です)

弁護士ほど 素敵な仕事はない!

第2回 内田・鮫島法律事務所 鮫島正洋

経営的、事業的な面からアドバイスをしていく
「技術法務」を確立



鮫島正洋 (さめじま・まさひろ)

内田・鮫島法律事務所パートナー。弁護士、弁理士。金沢工業大学客員教授。藤倉電線（現株式会社フジクラ）で電線材料開発、日本アイ・ビー・エムで知財マネジメントに従事。松尾綜合法律事務所勤務を経て、2004年現事務所を開設。小説「下町ロケット」に登場する神谷弁護士のモデルでもある。

ビジネスをタブーとしていた
弁護士業界はチャンスの塊だった

私の経歴は変わっている。金属工学を大学で専攻後、国内のメーカーで7年間、電線材料の開発を経て弁理士試験に合格。日本アイ・ビー・エムで知財マネジメントの仕事しながらチャレンジした司法試験に合格し、1999年、51期として弁護士登録に至った。今でこそ少なくともはないが、当時、こういう経歴を持つ弁護士はほとんどいなかった。

そういう意味では新鮮な目で
弁護士業界を眺め続けることが
できた。当時の弁護士はサービ
ス業の体をなしておらず、ビジ
ネスに関与することをタブーと
し、ましてや、技術には近づい
うとさえしなかった。つまり、
当時の私は、悪く捉えると疎外
感の塊であったが、よく捉えら
れとビジネスチャンスの塊だった
のである。

特許訴訟業界にはすぐに失望
した。そこには何十年と活躍さ
れている大御所のような弁護士
が君臨し、業界を仕切っていた

のである。年功序列に疑問を持
ち、企業を飛び出した私の、弁
護士業界であれば自由に力を発
揮できるだろうという期待は見
事に裏切られた。

誰もやっていない弁護士ビジ
ネスはないかと考えた末に、選
んだのが、技術とビジネスと法
律を駆使し、顧客に対して経営
的、事業的な面からアドバイ
スをしていくというスタイルの実
務である。このスタイルはやが
て「技術法務」というトレン
ドネームを与えられることになる。

目のつけどころは悪くなかつ
たのかもしれないが、「ビジネス
をアドバイスする」と言っても
所詮、十数年間会社に勤めただ
けの事業経験なき若造、付け焼
き刃程度の知識しかない。ビジ
ネスを誰かに教えてもらいたい
と思っただけである日気づいた
は、「そうだ。ご相談にいらっし

やっている、目の前の社長さん
はビジネスのプロなのだ」とい
うこと。

それ以来、経営者目線で法律
を語ることを心がけるようにな
った。弁護士歴16年間で100
0人を超える「社長」と話した
し、コンサルタント、ベンチャ
ーキャピタリストなどの「サポ
ーター」を入れればその数倍に
上る。いつの間にか、物事をコ
ストとリターンで考える、ビジ
ネス感覚が磨かれた。

この契約にはどういうリスク
があるのか。相手方が想定する
ビジネスは何か。リスクに対し
て当方としては何を主張するこ
とがフェアでバランスがとれて
いるのか。そのためには相手方
にどういう説明をすべきなのか。
私のスタイルは常に法律論では
なく、ビジネス論をバックとす
るが、これらは全てお客様に教



えていただいたことである。

人材を育てなければ日本の競争力に貢献し得ない

2004年に開いた事務所の経営は楽ではなかった。弁護士ビジネスを継続するためには、お客様にお声がけをして仕事をいただき、事務所をブランド化する事によって、ただけの仕事の質を高め、アウトプットする仕事の質に対して自分で責任を取らなければならない。

そのプロセスの中で、採用した若い弁護士の人生に責任を持つのだが、彼らを信じ、任せること、それは時として「仕事の質に責任を取る」と矛盾する。そのジレンマの中で悩み続けた最初の5年間であった。

一生懸命育てたつもりでも人が辞めていく日々だった。会議室に呼び出されて「私、辞めようと思います」といわれる瞬間に感じる敗北感。彼が満足する職場環境を整えられなかったこと、自分の想いを伝えきれなかったこと、いろいろな後悔や自己嫌悪が押し寄せてきて夜も眠れな。それでも、次の朝は何事もなかったように明るく振る舞わなければならないのが経営者稼業。いっそ採用など止めてしまつてこじんまりとした一人

事務所に回帰できたらどんなに楽だろうなと思つたこともたびたびあつた。

ただ、それはできない。この国には素晴らしい技術を持ち、それに人生をかけながら、ビジネスとしては成功半ばの社長さんがたくさんいらっしゃることを知つていたからだ。そういう方のお役に立とうと思つて弁護士ビジネスを始めたのに、個人的な挫折感情でその信念を曲げることが世の中に対する信義に反する。「技術法務」をこなせる人材をもつともつと育てなければ日本の競争力に貢献し得ない、そういう信念がいつの間にか自分の中で育つていったのだ。

何がよかつたのか、きちんと分析すべきなのだろう。創業6年経過ころから状況が好転する。事務所の知名度も少しだけ上がつて、仕事の量も増えた。リーマンショック、震災と経営環境としては逆境が続いたが、売上は年数十パーセントずつ増加した。

なによりも嬉しかつたことは、人が辞めなくなつたことだつた。毎年2名程度採用しつつ、人員が純増した結果、気づいたら20名を超える数の弁護士が在籍し、「知財ブティック大手」と呼ばれるようになっていた。

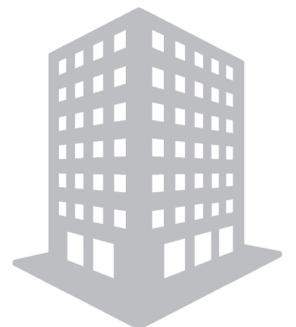


新人に技術法務のセオリーと弁護士としてのスピリットを注入する

私にはいくつもの宝物がある。一つは共同経営者の内田公志弁護士である。彼はいつも客観的な視点で私の言動や経営手法を評価し、暖かく見守り、時には厳しく叱咤してくれた。あくセルだけのワンマン経営に対して、一定のブレーキを与える役割を担い、弊所の内部統制上、欠かせない存在となつている。

苦しい時代を知っているシニアクラスの弁護士たちも私の宝物である。彼らはいつても、弊所が発展することに伴つて弁護士がサラリーマン化して当事者意識をなくすことを危惧してくれている。この世代がいるから、増員を続けても弊所のスピリットは維持できるのだ。

そして、夢を持ち、リスクを取つて、業界に入つてくる若い弁護士たち。私が作り出した



「技術法務」の世界を担い、発展させ、これからの日本の競争力を作り出すのは彼らの世代なのであるから、大切に育てていかなければならない。

新人の指導は原則として中堅以上の弁護士が行うことになつているが、「技術法務」のオリジネータである私が直接指導にあたることも多い。ロースクールで何年も学び、司法修習も履修してきた彼らであるが、例外なく、最初、彼らの仕事はサーピスの体をなしていない。そういう彼らに技術法務のセオリーと弁護士としてのスピリットを注入するのが私の役割である。

困難な訴訟に勝つたとき、お客様にお誉めのお言葉をいただいたとき。弁護士という仕事には喜びが満ちている。ただ、私にとつて、最高の喜びは、「あつ、こいつ一皮剥けたな！」と若い弁護士がその成長を実感させてくれる瞬間なのである。