

城南法律事務所 10周年記念誌

Jonan Law Office

城南法律事務所

〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目4番12号
アレックスビル2階D室
TEL:052-202-5088 FAX:052-202-5089

10th
Anniversary

発刊のごあいさつ

城南法律事務所は、平成24年に開設しました。当時、弁護士5年目の私は、妻に事務員になってくれるようお願いして、独立したのです。あれから10年、がむしゃらにやってきました。気がつけば私一人だけの事務所ではなく、所員に支えられています。また、事件や依頼者様からたくさんのことを学ばせていただきました。

10年という節目に、所員や依頼者様はじめ、これまで関わらせていただいた方々への感謝の気持ちを、何かの形に残しておきたいと思いました。それが自分自身への糧になるとも思いました。そんな私の願望から記念誌の発刊を思い立った次第ですが、またしても所員や依頼者様らに協力いただくことになりました。皆で楽しく(?)作った記念誌です。どうぞご覧ください。

城南法律事務所 所長 加藤 淳也

Jonan Law Office 10th Anniversary



Contents

- | | | | | | |
|----|-------------|----|---------------------|----|---|
| 02 | 発刊のごあいさつ | 14 | 事務員としての分岐点 | 22 | 10周年特別企画① 企業訪問 I
「株式会社エイチーム」 |
| 03 | 10年前と現在 | 15 | 読み方に迷う法律用語 | 26 | 10周年特別企画① 企業訪問 II
「エヌワイ工業株式会社・株式会社NOYES」 |
| 04 | 巻頭所長インタビュー | 16 | 対談 弁護士加藤×弁理士大川 | 30 | 10周年特別企画② お食事会 |
| 08 | 露木弁護士ってこんな人 | 18 | なぜみんな知的財産権を取得するの？ | 31 | Voice of New Face |
| 10 | 事務局から見た10年 | 19 | 「ドラマのシーン」実際はどんなの？ | 32 | 仕事に関する思い出 |
| 12 | 事務局の一日 | 20 | 弁理士の働き方-企業知財と特許事務所- | 34 | 事務所紹介、編集後記 |

巻頭所長インタビュー

城南法律事務所の創設者加藤淳也弁護士に、弁護士になった経緯や事務所設立の経緯、これまでの10年間の総括などを聞きました。

——弁護士になろうと思ったきっかけは何ですか。高校卒業後、大学に入るまでに5年間の空白期間があったと聞いています。その期間に何かきっかけがあったのですか。

その期間にきっかけがありました。三重県の高校を卒業して、一旗揚げようと大阪に出て、フリーターをしながらバンドをやっていました。

けどもやはり生活が苦しくて。はじめは真面目に、喫茶店や居酒屋などのバイトをやっていたのですが、家賃を支払ったら、ろくに食べていくこともできないくらいの給料で。それで給料のいい土木作業員をやり、それも面白くなくて、パチンコ生活をしたり、水商売をやったり、テキヤをやったり。なんか儲かる仕事はないかなと、そんな心境で生活していました。

けども、そんな生活は、やはり虚しいんです。人の役に立っていない、社会の役に立っていない、誰かの力にもなれない。自分本位で。そんな生活をしていたので、胸を張って生きているとは言えなかった。たとえば、親に、今の生き方を胸を張って報告できま

すかと。それができないのなら、親不孝ですよ。

そんな人生を変えたいと、もがいていた時期があって、それが大きいですね。

——弁護士になろうと思ったきっかけは何ですか。

どうしたら人生を変えられるのかと考えていました。22歳くらいですかね。学歴も無くて、真面目な職歴もない。そんな人間が人生を変えて、胸を張れる人生を歩むとしたら、やはり資格を取って一発逆転じゃないかと思ったんです。今思えば安易ですけどね(笑)。資格といっても、そんなことそれまでの人生で考えたことがなかった。でも、フリーターをしている中で、困っている人とか、あるいは法律を知っていることで強い立場に立っている人たちを見てきた。そんな中で、弁護士というワードはたびたび聞いていました。弁護士は強いのだという印象を持っていた。そこで、あ、弁護士だな、うん、弁護士しかない！とひらめいた瞬間がありました。

——そこから大学に行ったのですね。

弁護士になるにはどうすればいいのかを調べました。当時は旧試験制度でしたが、大学に行かなくても、一次試験というものに合格すれば、二次試験いわゆる司法試験を受けられる。けども一次試験というのはめちゃくちゃ難しく、本当かどうか分か

りませんが、大学に入るより難しいのだと聞きました。他方で、大学の2年次つまり教養課程を経れば、難しい一次試験を受けなくても、いきなり二次試験を受けられると知りました。だったら、大学に行って法律を勉強しながら二次試験の受験資格を得られるほうがいいじゃないかと。そう考えて、23歳で立命館大学法学部に入りました。

——弁護士を志してから弁護士になるまでに、やはり苦労はしましたか。

もちろん苦労しましたし、猛烈に勉強しました。立命館大学在学中に合格できなくて、卒業年度にちょうどロースクールという制度ができたので、京都大学のロースクールに入りました。新たに新司法試験という制度ができたのですが、旧司法試験への未練が残っていたので在学中に旧司法試験に再度挑戦して、運よく合格できました。私にとっては人生で初めて本気で勉強に取り組んだ時期でした。知らないことをどんどん吸収して、それが本当に楽しくて、夢中で勉強していました。まったく世間知らずもいいところなのですが、自分は弁護士になれるのだとずっと思い込んで勉強していました(笑)。

——弁護士になってみて、胸を張って生きられるようになりましたか。

弁護士を目指したときは、ただ漠然としていました。

城南法律事務所 所長

加藤 淳也



どこよりも信頼される
事務所を目指して



正義の味方で、お金も稼げて、というイメージぐらいです。実際に弁護士になってみると、その重圧がすごいです。正義の味方ということは、依頼者の人生の大事な部分に関わるということで、そのプレッシャーや責任が直でくる。その分、やりがいもすごい。自分のやり方ひとつ、考え方ひとつ、言葉ひとつで、依頼者さんが救われたり、不幸になったりする。そのひりひり感が私にとってはたまらない仕事で、弁護士を選んで本当に良かったと思います。もちろん、胸を張って「弁護士です！」と名乗っています。

——弁護士になって15年ですね。どのようなことが印象に残っていますか。

最初、長谷川龍伸法律事務所に入所しました。師匠の長谷川先生にとって、私のはじめてのイソ弁でした。私が入所した年に、長谷川先生が愛知県弁護

士会の副会長になられて、会務で事務所を留守にすることが多く、私はボスのいない事務所を守るのが仕事でした。その場でボスに聞きたいことを聞けなかったりすることも多かったので、自分で依頼者さんとやり取りをしたり、自分で考えて判断するという経験を積みさせていただきました。長谷川先生はとても寛大な方で、ちょっとやそっとのことで怒ったり叱ったりしなかったのが、私はそこに甘えて、好き勝手に、自分の信じるがままに案件の処理をしました。失敗も成功もありましたが、それがとてもありがたい経験で、この期間にさせていただいた経験は、今も私の土台になっていると思います。

——なぜ独立したのですか。

一番大きな理由は、もともと弁護士を志したときに、自分の事務所を構えているイメージでした。何年

か修行をさせてもらって、いずれは独立したいなと思っていました。私は自己分析によると、何でも自分の思うようにやりたり体質で、そうなる長谷川先生の事務所が好き勝手にやっご迷惑をかけるより、自分の思うように気兼ねなくやるのが性に合っているのではないかと思いました。

——独立して10年ですね。どのような思いで事務所を運営してきましたか。

10年の間には、様々な心境の変化がありました。事務所を立ち上げるからには、誰にも負けない事務所にしたいという思いがありました。誰にも負けない事務所という点ですが、最初の頃は、事務所の規模でそれを誇示したいという願望を少なからず持っていました。それで、開所一年目に勤務弁護士を採用して、その数年後に二人目を採用しました。そして猛スピードで事務所を拡大していこうかと意気揚々としていました。ですが、段々と、自分のやりたい弁護士の仕事は、事務所を拡大した先にあるわけではないな、と思うようになっていったんです。これはもう、正解・不正解ではなくて、価値観や人生観の問題のような気がします。たとえば、目の前に、薬をも掴むような気持ちで訪れた依頼者さんがいる。そんなとき、うちはシステムチェックでいきますから、事務員さんとイソ弁で淡々と処理していきますね、と。そういうのは自分はあまり気持ちが悪くない。理不尽に立ち向かい、自分も必死に考えて、解決した感動も失敗の悔しさも一緒に味わいたい。弁護士というのはそういうものじゃないか、そこに醍醐味があるのではないかと、だんだんとそういう心境になっていったんです。それは多分、初心に帰るということに近いのかもしれませんが。人の役に立ちたい、胸を張っていきいたい、そう感じたから弁護士になったのであって。もちろん、お金を稼ぎ

たいという動機もありました。けども、それだけではない価値が弁護士という仕事には見出せる、そういうことを、独立して数年たって、改めて認識したのだと思います。

今は、誰にも負けない事務所、というのは、規模ではなくて、信頼感とか、やりがいとか、そういう点で負けない事務所にしたいなと思っています。

——今後の展望を聞かせてください。

やはり誰にも負けない事務所にしたいです。依頼者さんにとっては、どこよりも信頼できる事務所。所員にとっては、やりがいの持てる事務所です。すべてはそこにたどり着くと思うんです。案件が増えてきて、精度の高い仕事ができなくなるようだったら、人数を増やさなければなりません。知財を求める依頼者さんが増えるなら、知財をより強化する必要がありますし。年内には弁護士が一人増える予定なので(インタビュー当時は2022年)、その人を立派な弁護士に育てていきたいということもあります。そんなことを含めて、やらなければならないことはまだまだたくさんあります。



弁護士紹介

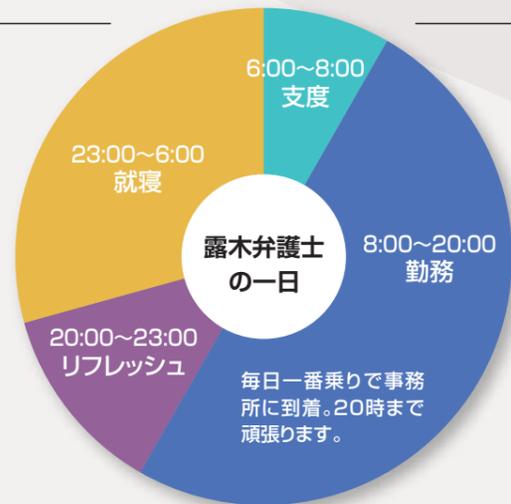
露木 弁護士ってこんな

Attorney Tsuyuki ※事務局宇野の独断と偏見で作成しています。



1 基本情報

- 氏名 露木 洋司
- 名前の由来 ひろい(洋い) 心をもって物事をつかさどる(司) 人であってほしいという思いがあるのではないかと想像する。
- 出身地 名古屋市
- 生年月日 1986年12月5日
- 身長 175センチ
- 血液型 B型
- 入所日 平成28年2月
- 座右の銘 グルーピングが差別の始まりである。
ロースクールで憲法を学んだときに人権史の一説明として聞いた言葉で、印象深い言葉として忘れることができない。



3 趣味・特技

ジョギング、ルービックキューブ、将棋、書店巡り、整理整頓、規則正しい生活

4 お願い事

ドアの開閉は静かに行ってください。友達になってください。繊細なので、労いの言葉をかけてください。



5

おまけ情報

5人兄弟の3番目。

人生充実度グラフ



露木弁護士の生い立ち

- 5歳(保育園) 保育士とのハグ(あいさつ)に抵抗感を覚えたことは印象に残っている(今考えると、社会性が乏しかったのだと思う)。
- 10歳(小学校) 当時は物事を深く考えておらず、日々を坦々と過ごしていたと思う。
- 13歳(中学校) 学校の水泳の授業、潜水で何メートル泳げるかという試技テストで、25メートルは余裕でクリアしそこで終わっておけばよかったのに、水中でターンしプラス5メートルほど泳いで浮上した(つまり記録30メートル)。これについて、ターンして引き返したことを認識されていないのではないか(つまり記録20メートルと誤って記録されてしまったのではないかと)、当時体育教師の把握状況に不安を感じながらも自己アピールが弱くしっかり確認できなかった。どうだったのか判然としないまま現在に至る。
★教訓:疑問に思ったことは一つ一つ確認してつぶしていかなないと取り返しが付かない心残りとなることがある。
- 16歳(高校) 書道の授業で成績評価2を受ける(評価1~5で、5のほうが高評価。1は「不可」。他の授業は全部5だったので、その落差から印象に残っている)。現在まで悪筆は改善されていない。
- 19歳(大学) 健康維持・体型維持のため本格的にジョギングを始める。現在まで継続しており、当初の目的を今のところは達している。
- 21歳(スウェーデン) コミュニケーション方法の文化的違い?を経験し、ハグ(あいさつ)の抵抗感を克服した。帰国した頃から、法律家になることを本格的に考えるようになった。
- 26歳(司法試験合格) また一步法律家の夢に近づき、やる気に満ち溢れていた。
- 28歳(弁護士登録) 前の所属事務所で精一杯頑張った。充実というよりは、毎日が一生懸命だった。
- 30歳(城南法律事務所) 加藤淳也弁護士と出会い城南法律事務所の一員となる。
- 36歳(現在) 愉快的仲間たちとともに城南法律事務所の一員として日々を過ごす。



2 特徴

笑えない自虐ネタを言い、周囲を困らせます。教訓や四字熟語等、心に響いたものはノートに書き写し、時々眺めます。流行には意外と敏感です。出張に出掛けた際は、事務局にお土産を買って帰ります。



事務局から見た10年 (事務局 小林 彩子)

私の10年

私の勤務も10年目を迎えます。経験者として入所したので右往左往するということはありませんでしたが、中規模事務所からの転職であったため、事務局が私ひとりだった頃はそれなりにてんでこ舞いな経験をしました。

たとえば、コードレス電話機片手に電話対応しながら、身振り手振りのジェスチャーで来客対応をしたり、今でこそオンライン会議等も発達しましたが、以前は、弁護士は朝から晩まで不在で終日ひとり留守番をしたりということも日常茶飯事でした。心配性な私は、少しの離席も「電話が鳴るのでは!？」と不安で、ビル内移動ですら常に小走り状態。

また、弁護士の在席日を狙って外回りに行くのですが、私が不在だと弁護士が不便だろうと気掛かりで仕方なく、外でも常に超特急で仕事をこなします。自転車フルスピードでハーハー言いながら事務所に帰ると、容赦なく仕事を積まれて泣きかけたことも…。

当時は、いかに効率よく仕事を回すかを考えぬき、そのときに考案したテンプレートやノウハウは今も大活躍。大変だったこともいい思い出であり、私の財産です。

10年の間、産休育休に2回も送り出さいただき、その後は、幼子を抱えながらのお仕事で、迷惑をかけることもしばしばですが、周りの人々のおかげでなんとかやってこれました。この10年は私にとっても大変実りあるものだったと胸を張って言うことができます。



加藤弁護士の10年

若手だった加藤弁護士も今では油ののった中堅です。10年間で、ややスリム体型になったのに対し、弁護士としての実力や貫禄を蓄えられたように見受けられます。

一方、変わらないこともあります。周りの方々に対する物腰やわらかな姿勢です。昔の依頼者様が、「ぜひまた加藤先生に。」とよく仰ってくださることこともその表れなのかと思います。

また、加藤弁護士の過去の事件記録からは大量の文献・判例を検討した形跡が出てくることに驚かされます。今でこそ、昔のように調べまくるということは少なくなったように見受けられますが(あ、必要なことはちゃんと調べられますのでご心配なく!)、徹底的に「質」にこだわるその姿勢もまた変わることがありません。

これからの城南法律事務所と私

密かに思い描いている目標があります。それは、【城南法律事務所を日本一の事務所にする】こと。

一事務員が何を、と思われるかもしれませんが、内部の人間がそのような思いに駆られるのもまた当事務所の魅力だと思います。

私は、法律相談はできません(非弁行為といって、法律に抵触します)。

ですが、依頼者様の目線に立って、弁護士に取り次ぐことはできます。依頼者様が、「こんなこと聞いてもいいのかな？」と迷われるときは、代わりに弁護士に聞くことができます。

これからも「城南法律事務所に依頼してよかった」と思ってもらえるように、私の立場で日々研鑽をつんでいこうと思っています。

最後になりましたが、平素は格別のご愛顧を賜り誠にありがとうございます。

今後とも城南法律事務所をよろしくお願いいたします。

小林 彩子 (こばやし あやこ)

大阪市出身。通天閣の近くで育ちました。同志社大学法学部に進学し、卒業後は京都の法律事務所です務員として5年間働きました。余談ですが、新卒で法律事務員をしている方をあまり聞かないので、ある意味、異色なのかなと思っています。学生時代に少し触れていたギターも今では埃をかぶっていますが、音楽は大好きです。お酒も大好きです。2児の子育ても楽しんでいます。





Introduction

城南法律事務所を愛してくださる皆様、いつもありがとうございます。事務員歴5年の宇野美弥(うのみや)と申します。名古屋市出身。南山大学人文学に進学し、愛知県庁に就職しました。結婚を機に一度退職、その後、縁あって当事務所で働かせてもらうことになりました。「未経験の分野で新しいことにチャレンジしたい」という勢いだけで法律の世界に飛び込んできましたが、今では、このお仕事をずっと続けたいと思っているくらい、法律事務の魅力と当事務所に惚れ込んでいます。家に帰れば、息子2人の子育て中。慌ただしくも楽しい毎日を送っています。

そんな私のとある1日をご紹介します!

8:10 事務所に出発

バタバタと子どもたちを保育園に送り、私も出発。今日は天気がよかったので、自転車で。片道4キロ、ちょうどいい運動です。



8:40 事務所に到着

近くのコンビニでアイスコーヒーを購入後、事務所へ。事務所到着一番のりの露木弁護士に挨拶、弊所の出勤順は露木弁護士→宇野が定番。所内清掃を済ませ、コーヒー片手にメールとファックスのチェック。

9:00 勤務開始、朝礼

週に1回の朝礼の日でした。一週間の予定を弁護士と事務局が共有します。朝礼後は、担当のスピーチ。今日は所長の番! テーマは「所長が思う弁護士に必要な能力」。こちらについてもお話したいのですが、内容についてはまたどこかで、「今週もお願いします。」と締めくくって、勤務開始。

10:00 事務所ミーティング

この日は月に1回の事務所ミーティングでした。業務の進捗状況など、弁護士と事務局で現状の把握と共有をしています。この日もみっちり2時間のミーティング、気付けばお昼の時間でした。

12:00 昼食

所員みんなでワイワイ食べました。この日の話題の中心は、最近所長が飼い始めた子猫たち。子猫たちのために、DIYでキャットタワーを作ってあげたとのこと、デレデレです。

13:00 午後の勤務開始、この日は戸籍と睨めっこ

遺産分割のお仕事です。取寄せた大量の戸籍と睨めっこすること1時間、相続人関係図が無事できあがりました。



14:00 訴状提出の準備

明日の午前中に提出するため、部数の確認などを中心に作業も大詰め。書類が多かったので、空いていた打合せ室で作業。印紙の貼り忘れはないか、日付は書かれているか、細部までチェックしました。不安要素があったので、先輩の小林に助言を求めました。

15:00 裁判所へ書類の受領、弁護士会へ図書の返還

自転車にまたがり裁判所へ。この日は家庭裁判所→地方裁判所→弁護士会の順で行きました。運動不足解消のため、絶対に階段を使います。今日は7階の上り下り。この他にも、事務局は、法務局や銀行に行くことも多いです。

15:30 16:00からの打合せに備える

記録や必要書類など、さくっと確認。

16:00 露木弁護士とともに依頼者様と打合せ

この日は、自己破産申立の打合せ。ご持参いただいた資料をもとに、依頼者様と一緒に申立書類を確認していきます。露木弁護士の温かなジョークもあって、依頼者様も緊張がほぐれ、終盤は笑顔に。



17:30 打合せ終了

依頼者様をお見送り後、打合せ室の清掃をします。「始まる状態に戻す」ことを、いつも意識しています。清掃後、簡単に打合せメモを残します。



18:00 退勤

「お疲れ様でした、失礼します。」まだ黙々とお仕事をしている加藤弁護士と露木弁護士に挨拶をして、事務所を後に。



事務員としての分岐点 (事務局 K・M)

ある後見案件から

入職して間もないころ、被後見人との面談に同行させていただいたことがありました。被後見人ご本人は、精神障害などを理由に成年後見制度を利用されている方で、就労支援を受けられる事業所で働きながら、一人暮らしをされています。面談当日は、事業所でお話を伺ったり、作業の様子を見せていただいたり、ご自宅にもお邪魔させていただきました。

実際にお会いしてみると、申立書類等を読んで思い描いていた人物像とは少し印象が異なり、とても穏やかな雰囲気の方でした。普段の生活の様子を見せていただいたことで、書類上でしか知らなかったときよりも近い存在に感じるようになったと思います。この経験は、法律事務所の事務員として働くうえで、大きな分岐点になりました。被後見人ご本人とお会いしたことで、案件に関わる‘人’を意識するようになり、自分の仕事は誰かの人生そのものに携わっているのだと考えるようになりました。それからは、ただ機械的に仕事をするのではなく、より丁寧に仕事することを心がけています。

春には法律事務員になって丸5年となります。まだまだ未熟ですが、事務所の一員として、微力ながらお力添えできたらと思っています。

K・M

名古屋市出身。前職は民間企業で一般事務をしていました。当事務所に入職して5年目になります。

COLUMN

Vol.1

弁護士と福祉

私は弁護士になったときから、高齢者・障害者の権利擁護活動を行う委員会に所属しています。「委員会」とは、弁護士会に設置された、公益活動などを行う会です。そんな中で、成年後見の困難な案件(虐待や親族間の紛争がし烈な案件など)、福祉関係者からの相談、遺言・相続関係(緊急な対応や紛争処理が必要な案件など)に多く接してきました。ときには受任する弁護士がいないからと、先輩弁護士から頼まれて引き受けることもあります。苦勞が多いわりに実入りが少ない案件も少なくないですが、自分がやらなければ誰かやる、と自分を奮い立たせて頑張ることで、きつい案件にも耐えられるよう鍛えられてきたように思います。自分の意思を的確に表示できない方が世の中には数多くいらっしゃいます。そんな方にも人権はあります。「ありがとう」と言われることはなくても、ベストを尽くし、福祉関係者らとチームとなっていていい仕事ができたと考えたときは、やり甲斐を感じずにはいられません。

加藤 淳也

読み方に迷う？ 法律用語？

弁護士はこんなふうに住みたいですか？
あなたはいくつ分かりますか？

Let's Challenge!!

Question

1

瑕疵

「きず」・「欠点」のこと。法律的に何らかの欠点や欠陥があることを表します。

Question

3

相殺

相手に対して同種の債権をもっている場合に、双方の債権を対等額だけ消滅させる行為を表します。

Question

5

競売

一般的には「きょうばい」と読みますが、法律用語として使用する際は別の読み方をします。借金の返済ができなくなったとき等に、裁判所主導のもとで、物件を売り払う手続のことです。

Question

2

何人

「だれでも」・「いかなる人も」という意味を表します。

Question

4

代襲相続

法定相続人の代わりにその子供が遺産を受け継ぐ制度を表します。

Answer



正解はP35 ▶

COLUMN

Vol.2

自分のペースで走るということ

ジョギングをするとき、自分のペースで走ることを意識するとよいと思う。他の人と張り合って(他の人のペースに合わせて)走るのも自由だが、私は、自分のペースで走ればよいと思う。なぜか。人それぞれ違う、からである。ペースを他に合わせるとは、他と比べることと本質的に同じである。他と比べることにより何らかの自己の成長につながることもあるのかも知れないが、よほど気をつけないと他にのまれてしまうものである。自分のペースで走るとは、自分の人生を生きることと同じである。走者それぞれスタートもゴールも周回位置も違う中で、たまたま近くを通りかかった人に対抗意識を燃やす必要はない。他に惑わされず、自分のペースで走るのがよい。

露木 洋司

城南法律事務所は、加藤が弁理士資格を保有するだけでなく、大川智也弁理士が非常勤弁理士として加入し、特許・商標の出願から係争まで、ワンストップで知財案件に取り組んでいます。令和3年には、新たに高田珠美弁理士も迎えました。

改めて、加藤と大川がどのような思いで一緒に仕事をしているか、二人へのインタビューを通して語ってもらいました。

弁護士 対 弁理士 加藤 大川 談

■大川弁理士、弁理士の業務内容を教えていただけますか。

大川 主に、特許や商標の出願をして、権利化をする業務です。出願する前に、似たような特許や商標がないかどうかの調査も行います。それから、真似をされているので何とかしてほしい、といった相談もあります。

■大川弁理士は、特許事務所で働いていた経験と、企業内弁理士として働いていた経験のどちらもあるということですが、それぞれの経験は現在どのように役に立っていますか。

大川 特許事務所は、ほとんどが出願、つまり権利化の仕事です。今も出願の依頼は多いので、役に立っています。ただ、権利化の仕事だけをしていても駄目だと思ったんです。何のために権利を取るかと言えば、真似されたときに止めさせたい、独占したい、活用したいからです。そんな企業の事情、活用のことを知らずに、権利化の仕事だけをやってもいけないと思って、企業に入りました。

加藤 係争をやりたいというのは、そのときからあったんですね。

大川 そこを経験しないと、権利化のレベルも上がらないと思いました。

■6年前から城南法律事務所に所属いただいているのですが、どういう経緯でそうなったのですか。

加藤 僕が声をかけました。もともと知財に興味を持っていたので、弁理士登録をして、ちょこちょこは知財の相談を受けたり、ライセンス契約書の作成をやったりしていました。ですが、知財ってやっぱり、権利化・出願の業務が一番の出発点で。その知識や経験がないのに、知財やりますって言うって自分の中でなんかピンとこなかったんです。それまでは出願の相談

があると、知り合いの特許事務所さんを紹介していたのですが、それも何か後ろめたくて。相談者や紹介者にとっては、先生、弁理士なんですよ、なんで別の事務所に回すの、せっかく紹介したのって。それで、弁理士さんに入ってもらって、一緒に出願をうちの事務所でやれるといいなと考えました。そこで友達弁理士に相談したら、合うかもしれない弁理士がいるよって、そこで大川さんの名前が出てきました。大川さんとはもともと一緒に飲んだりしていたし、顔見知りではあったんだけど、改めて勧められて、なるほど、大川さんと組めるのなら、すごく面白くなりそうだなと。自分の中で盛り上がり。それで大川さんに声をかけました。

■大川弁理士、加藤弁護士から誘われたとき、どう思いましたか。



弁理士
大川
智也

大川 ちょうど、権利化の仕事以外にもやりたいけど、どうやってやろうかと思っていた最中でした。そんなときに淳也さんから誘いがあったので、ふたつ返事でOKしました。何の障壁もなかった。ちょうど独立したタイミングでしたし。メインのクライアントに話したら、めっちゃいいじゃんと言われて、なおさら。

加藤 ちょうど合致したのですかね。法律事務所だけではできないことと、特許事務所だけではできないことと。

大川 権利化の仕事をしたという淳也さんと、権利化以外の仕事をしたいという僕と(笑)

■現在、当初やりたかったことはどれくらい実現できていますか。

加藤 最初の1、2年は、所属してもらってはいるものの、商標や特許の



弁護士
加藤
淳也

出願案件がたまーにあるだけで、僕と組んで後悔していないかなと心配でした。けども、ここ数年で、飛躍的に変わってきました。これまでのコツコツの積み重ねなのか、弁理士がいる事務所というのが浸透してきたからなのか分かりませんが、出願の依頼は頻繁にいただきますし、紛争事案、審判や訴訟といった案件、あるいは紛争になる前に先を読んでこういう手を打っておこうとか、そういう案件も増えてきました。そういう案件と一緒に考えるのは面白い。これはもう、僕たちが一緒に組んでこんなことがやりたいね、と妄想していた状態に近づいてきているのではないかと考えています。また、最近は弁護士から知財案件の紹介をいただくことも増えてきました。同業者に認められるというのはとても嬉しいことです。

■大川先生は城南に入ってからどうですか。

大川 よかったです。同世代で訴訟の依頼を受けている弁理士なんて聞いたことがない。少なくとも東海地区では。有難いです。

■依頼者にとって、弁護士と組むメリットはありそうですか。

大川 契約とか、訴訟とか、僕にはできない。弁護士と弁理士の両方の強みを活かして提案できるの

は大きいと思います。特許法でも、公序良俗違反とか、そういう法律解釈は弁理士にはなかなか難しい、民法も絡んできます。淳也さんにそういったところの話の聞くと、やっぱり違うと思う。

■法律事務所に相談に来る特許案件には特徴はありますか。

大川 権利化の相談だけでなく、困ったという人も来ます。真似されたとか、文句言われたとか。そういうのは特許事務所にはあまり来ません。

また、小さい会社の案件は、コンフリクトの問題があって、大規模特許事務所はあまりやりたがらなかったりします。業務分野がバッティングすると、その分野の他の会社の案件が受けられなくなり、そっちのデメリットのほうが大きいからです。ですが、うちは大会社のクライアントがいくつもあるわけではないので、中小企業やベンチャー企業の案件を受けやすく、実際そういう案件が増えています。

■弁護士と弁理士の連携という視点で、今後の展望を聞かせてください。

加藤 まずは今の感じをコツコツと伸ばしていければと思っています。その先にもっと大きな案件やたくさん依頼者さんと出会えるような予感があります。そしてもっと訴訟をやりたいですね。知財訴訟をたくさん依頼してもらえるような事務所になりたいです。

大川 基本的に同じです。今の方向性はすごく良いと思っているので、継続しつつ、弁理士部門をもう少し強化したいです。また、外国の仕事もできる人を増やしたり、そうなるももっと面白くなりそうです。

なぜみんな知的財産権を取得するの？

知的財産権は意味がない？

特許権・商標権などの知的財産権がニュースに取り上げられる際には、「特許権侵害により〇億円の損害賠償を求めろ」「商標権侵害により〇億円の損害賠償が命じられる」といった形で報じられるケースが多いです。また、「普通の主婦が〇億円の特許ライセンス収入を！」といった話題もよく耳にします。このようなニュースに触れると、知的財産権のイメージは「一攫千金」といった感じになりませんか？

一方で、多額の損害賠償に繋がる権利がほんの一部に過ぎないことをご存じの方も多と思います。実際、権利存続中の日本の特許の件数は約200万件ですが、日本の年間の特許関連訴訟は200件にも達していません。

そうすると、「知的財産権によって一攫千金を掴めるのはレアケースなので、権利を取得してもあまり意味がないのでは？」という考えに行きつきそうです。では、なぜみんな知的財産権を取得するのでしょうか。

知的財産権が生み出す利益とは

それは、知的財産権が「一攫千金」以外の利益を生み出す力を秘めているからです。しかし、利益を得られていても、それを実感し難い場合が多いので、そこが知的財産権の難しいところです。

例えば、ある発明を使ったA社の商品の売れ行きが好調であれば、第三者も同じような商品を販売したいと考えます。しかし、その発明についてA社が特許権を取得していれば、第三者は、特許権侵害で訴えられることを恐れて同じような商品の販売を諦めることも多いです。その結果、A社の商品だけが売れ続けるといったケースもあります。このケースでは、A社は、第三者が特許権の存在によって参入を諦めたことを知らないまま、結果的に商品の独占的な販売によって利益を得ることができます。

商標についても同じようなケースがあります。例えば、Bさんが自分の商品に同じネーミングを使い続けることで、「そのネーミング=Bさんの商品」という認識が広まり、Bさんのブランド力が向上して利益を生むことも多いです。ここで、Bさんがそのネーミングについて商標権を取得しておらず、他人にも同じネーミングを使われてしまうと、「そのネーミング=Bさんの商品」という認識が広まり難しくなります。しかし、Bさんが商標権を取得していれば、Bさんは、他人が同じネーミングの使用を諦めたことに気付かないまま、ブランド力の向上による利益を得られる可能性があります。

このように、知的財産権を取得することで、気付かないうちに利益を得られる場合も多いのです。



大川 智也 (おおかわ ともや)

弁理士 昭和52年11月21日生まれ 福岡県福岡市出身
主たる事務所：ユニタス特許事務所 従たる事務所：城南法律事務所
オアシス国際特許事務所、株式会社ニデックを経て独立
特許事務所と企業の両方を経験することで、特許等の権利化業務をはじめ、発明発掘、無効審判等の各種審判、異議申立、他社特許のクリアランス、鑑定、調査等、多くの業務を手掛ける



『ドラマのシーン』 実際は怎なの？？

Scene 1 尋問するときに弁護士が法廷を歩き回る

Scene 2 弁護士が何度も現地に足を運び証拠を探す

Scene 3 異議あり! と叫ぶ

Scene 4 裁判当日に新たな証拠や新たな証人が出現して大逆転が起きる

Scene 5 法廷でいきなり真犯人が判明する

Scene 6 事務所がやたら豪華

テレビドラマを見ていて気になるところを挙げてみました。実際は怎なののでしょうか？
気になった方は、機会があればぜひ弁護士に聞いてみてください。



COLUMN

Vol.3

スタートアップ

最近「スタートアップ」という言葉をよく耳にするようになりました。愛知県は「Aichi-Startup戦略」を策定し、2024年には世界最大級のスタートアップ中核支援拠点「STATION Ai」を鶴舞でオープンする予定です。経団連は「スタートアップ庁」の創設を政府に提言し、岸田首相は2022年を「スタートアップ創出元年」と位置づけ、スタートアップを盛り上げようとしています。この「スタートアップ」とは何でしょうか。様々な言われていますが、短期間に急成長を遂げる(ことを目指す)会社、とくにそれまでにはない新しい商品・サービス・技術・ビジネスモデル・価値観などを導入して社会に変革をもたらす(イノベーションを起こす)企業のことを言うのだと私は捉えています。今、世界経済に影響を与えているのは、まさにスタートアップです。GAF(A(グーグル(Google)、アマゾン(Amazon)、フェイスブック(Facebook)、アップル(Apple))は元々スタートアップです。アメリカや中国には数百にも及ぶ巨大なスタートアップ(ユニコーンと呼ばれるもの)がたくさん存在しますが、日本にはわずか数社しかいないと言われています。日本政府が、あるいはトヨタ自動車を頼りにしてきた愛知県が危機感を持つのは当然の流れなのかもしれません。弊所は縁あって、「STATION Ai」の前身「PRE-STATION Ai」のメンターとしてスタートアップの支援をしたり、上場を目指す会社の顧問や社外役員をさせていただき、実際に上場を果たしたり現在も上場に向けて努力している会社の支援をしたりしています。高い志を持って健全に成長・発展を遂げようとする活動のお手伝いができることはやりがいがありますし、こちらも刺激を受けています。

加藤 淳也

弁理士の働き方 – 企業知財と特許事務所 –

私は現在、特許事務所の共同代表を務めながら、城南法律事務所に非常勤弁理士として所属しています。一昔前までは、弁理士といえば特許事務所で働くのが典型的で、その他の働き方は少なかったのですが、近年では、企業や大学等で働く弁理士もずいぶん増えました。皆さんにあまり馴染みがないかもしれない弁理士について、企業の知財の部署で働く場合と、特許事務所で働く場合とのそれぞれについて、その生態や視点の違い等を、独断と偏見を大いに交えて綴ってみます。

働き方

企業知財における弁理士は、会社員ですので、普通の会社員と同じような働き方となりますが、特許事務所の弁理士は、事務所の方針にもよりますが、その働き方にはかなり自由度があります。

(1) 服装

企業知財の弁理士は、スーツだったり、会社の作業着等の制服だったり、ある程度服装が定まることが多いです。

一方、特許事務所の弁理士は、クライアントとの打ち合わせがあるとき以外なら、Tシャツにジーンズ等、自由な服装で働くことが多いです。事務所に置きスーツをしたりする弁理士もあるかも…。

(2) 日常業務

企業知財の弁理士は、部署内外の打ち合わせ、特許事務所との打ち合わせ等、職場で会議に参加する機会が多くなります。

一方、特許事務所の弁理士は、出願する案件の担当者が必要な書類を最初から最後まで作成していくことが業務の中心になることが多く、会議の機会はそれほどありません。書類を黙々と作成していくため、担当者ごとに自席にパーテーションが設けられる事務所も多く、ヘッドホンや耳栓をして仕事をする弁理士もいます。裁量労働制や業務委託契約の下で働く弁理士も多いことから、時間の使い方について自由度が大きいことも多いです。

仕事に対するスタンス

企業知財では、事業部と相談して特許を取るべき発明を抽出したりすることが重要な業務となりますので、チームとして働くのが好き、色んな人と連携したいという気持ちを持った方にとって、活躍できる場面が広がりやすいです。その企業としてどのような権利を取得し、取得した権利をどのように運用していくかということが業務において大切ですので、様々な事案を見極める能力や、コミュニケーション能力が求められることも多くなりそうです。これらの観点から、企業知財ではジェネラリストが求められる場面が多くなりそうです。

一方、特許事務所の弁理士は、法的知識(特許業務であれば技術的知識も)に基づいてクライアントの良き相談相手になることが必要です。すなわち、優れた法的サービスを提供することを強く意識して働くこと、スペシャリストとして働くことが大切となります。

弁理士に向いている人

企業知財で働く弁理士も、特許事務所で働く弁理士も、法律や技術について新しいことを学ぶことが好きな人に適しています。また、出願業務は、アイデアに価値を見出して権利化していく仕事、権利を一から作り出す仕事となりますので、発案者のアイデアに寄り添って、そのアイデアを更に広げて考えることに楽しさを見いだせる人が、弁理士に向いています。

最後に

日本弁理士会に登録されている弁理士の人数は、1万人余りです(2021年03月31日現在)。以前は、友人から「ベンリシってどんな字を書くの？」等と聞かれることもありましたが、最近では弁理士を知っている方も増えてきて、「面白そうな仕事ね、お仕事の話を聞かせて！」等と聞かれることもあります。とはいえ、まだまだ余り知られていないな…と感じる場面も多いです。特許、実用新案、意匠、商標等、わからないこと、気になることがございましたら、ぜひお気軽にご相談ください。

知財と教育

私は、日本弁理士会東海会の委員会「教育機関支援機構」に長年所属し、知財教育の支援を行う活動をしております。活動の目玉は、特許紛争劇の上演です。この劇には複数の弁理士が参加し、原告、被告及び裁判官に分かれて、販売している商品が特許権を侵害しているか否かの争いを模擬的に行います。私は高校、大学で演劇部に所属していましたが、弁理士としてお芝居をすることになるとはと、今でも不思議な気持ちです。特許紛争劇は、社会人の方が特許を学ぶのにも良い題材となっています。知財について楽しく学びたいという方、また、私の演技をご覧になりたい方は、ぜひご一報くださいませ。

高田 珠美 (たかだ たまみ)

弁理士 岐阜県岐阜市出身
主たる事務所：ユニタス特許事務所 従たる事務所：城南法律事務所
名古屋工業大学大学院工学研究科博士前期課程修了
東海光学株式会社、株式会社サンセイアールアンドディ、オアシス国際特許事務所を経て、ユニタス特許事務所共同代表
中小企業の開発部門での経験と、特許事務所での経験との両方を活かし、多数の知財業務を手掛ける





林 高生(左)

株式会社エイチーム代表取締役社長。インターネット・スマートデバイスをベースとしたゲームコンテンツ、比較サイト・情報サイトやECサイトなどの企画・開発・運営を行う総合IT企業（東証プライム上場）

加藤 淳也(右)

城南法律事務所所長
弁護士

10周年特別企画Ⅰ：企業訪問Ⅰ

株式会社エイチーム

企業訪問企画は、日ごろお世話になっている企業様に訪問して、社長と対談させていただく企画です。1社目は加藤が社外取締役を務めている株式会社エイチームに訪問させていただきました。

加：——エイチームをご存じの方も多いとは思いますが、改めて社長の口からどのような事業をしている会社か、ご紹介いただけますか。

林：一言で言うとIT企業です。ひとつはゲームなどのエンターテインメント事業です。それから、ライフスタイルサポート事業。これは、インターネットを介して見込み客を送客する事業で、引越しや中古車買い取りなどで、希望に近い事業者をお客様に提案して、事業者にはお客様を紹介するビジネスです。あと、自転車やペットフードなど、自社の企画した商品を直接消費者の方に販売するEC事業があります。

加：——林社長に勝手に僕が親近感を覚えているのは、経歴が少し変わっていて、最終学歴が中学卒業で終わっていますよね。林さんは経済的な事情からで、僕の場合は甘えていただけで境遇はまったく違うのですが。僕は進学校ではない高校を出てフリーターをされていてという、この業界の中では少し変わった経歴がありまして。そういう昔の境

遇とかって、今でもエネルギー源になったりしますか。林さんはエネルギーを積極的に外に表現するタイプではないですが、内に秘めたエネルギーの強さをすごく感じます。その源は何ですか。

林：負けず嫌いというのはあると思います。納得できないことにはすごくパワーが湧きます。もともとは受託での事業だったのですが、下請けの際に納得できないことがあって、自社サービスを展開する方へと舵を切りました。

これには、母親の育て方が大きいと思います。気高く育てられたというか。たとえば幼い頃、女の子が僕にお菓子を投げて渡したら、そんな受け取り方をすると言われてたり。「高生」という名前にも、高く生きるという、そんな思いが込められています。不条理には異常なパワーが湧いてくる。自分でも感じます。

加：——そうなってくると弁護士にも向いてそうですね。不条理を許せないという気持ちがないと依頼者のために頑張れない。そういう性格は会社の経営にも関係してくるのですか。

林：今、社内でパーパスというものを作っています。これも、会社で納得できないことがあったからです。その想いを伝えるために、社員を4人グループに分けて50組作り、計200人に対して個別面談をしています。すごく大変なことですが、絶対にやらないといけないことなので、パワーが湧いてきます。

加：——聞いてもいいですか。どんなことがあったのですか。

林：社内で利益率が低い事業と高い事業とで何が違うのかを分析しました。己の成果だけを考えてビジネスを進めた結果、ブランドが作られず、社員もサービスに愛着が持たずに退社していく、そういう事業は利益率が低い。上手くいった事業は、創造性が持たれる事業です。たとえば、「引越し侍」というサービスは、ブランドを作るまでにいろいろなことを考え、主婦にとって頼れる存在のイメージでネーミングして、キャラクターも作って、その結果、そのブランドが市場に浸透して、社員も愛着を持って、事業者に対しても貢献力を持った。結果、今でも認知度が高く、利益率が高いです。利益率が高いというのは認知度が高いということに起因しています。反対なのは、己の成果だけを気にしているので、愛着が持てない。それにより、社内でこんなに差がついてしまった。そこで創造性と技術力でいいものを作るというのが大事だということに行き着いたんです。そういう改善をしたい、そういうことにもパワーが湧いてきます。

加：——とても深い話ですね。

林：さらに言うと、結局子育てが大事ですね、という話に



なっていますが。例えば採用の話になりますが、己の成果だけを見る人とそうでない人って、なんでそうなるかというところ、人を敵とみなすか味方とみなすか、ということなんですね。

それは幼少期とかの境遇、たとえば家庭内暴力とか酷いいじめを受けてきたとか、そういう人は防衛本能が働いて、人を敵とみなすことにより自己を防衛する。そうでない人は人を味方と考える。なので、採用でもそのあたりを見極めています。

加：——なるほど。でも今どき難しいですよね。どうやって見極めるのですか。

林：直接的に家庭環境を聞き出すことはできませんが、会話の流れでそれらに近い話が出てくることがあります。その文脈から見極めるのですが、良い親子関係を築いている人は自然と家族の話がでできます。

加：——親子関係が大事だということなのですね。

林：そうですね。親から愛を受けて、人を味方とみなすか、愛を受けずに人を敵とみなすか。己じゃなくてチームとか、みんなで目標に向かって一致団結できるか。

加：——すごいところまで遡りますね。でも人の本質ですよね。

加：——林さんには求心力があり、人が集まってくるじゃないですか。そこに何か、意識したりすることはあるのですか。

林：自分で分析すると、わくわくを感じられるかどうかなのかなと思います。たとえば、中学生の時に空飛ぶ模型飛行機を作ったりしていました。そういうことって楽しそうじゃないですか。パソコンでゲームを作ったり。そういうわくわく感ですよね。

加：——わくわく感って、それこそ天性ですかね？

林：僕には陶芸家の父がいて、小さいときから土があって、工作とかも好きで。父がたまに作ってくれる。木を削って、モーターをつけて、電池つけて、船とかを作ってくれる。

え、木がこんなふうになるの？ってびっくりするようなことをしてくれて、モノづくりに興味を持ちました。それも育った環境ですね。突如できるようになるわけでも、興味がわくわけでもない。

加：—お父さんからのわくわく感、お母さんからの気高い精神。それが林さんの今につながっているのですね。

加：—林さんは、思い切って人に任せる、ということもしますよね。肝心なことにはもちろんこだわりますが、そうでない部分はできるだけ口を出さないようにしよう、経験させよう、そういったところを感じます。そういう、人に任せるということには、何かきっかけがあったのですか。

林：これははっきり覚えています。僕はもともとそのへんにいる普通の天才プログラマーだったんですが

加：—ここは流しといていいですか(笑)

林：お客さんから請け負った仕事に不具合を出すのがすごく嫌で、納期に遅れるのも絶対に嫌だったんですよ。でも、たくさん仕事を受けるようになって、人を雇うようになって、最初は全部チェックしていたんですが、仕事量が増えて、もう無理ってなったときに、自分で作るのをやめようと思った。キャバを超えたときに、自分でやるのをやめようと思いました。

加：—天才プログラマーではなくなるわけですね。その選択に葛藤はありましたか。

林：葛藤よりも、そっちのほうが儲かるかなっていう選択でした。

加：—僕の場合も、職種が全然違うので必ずしも比べられないですが、自分で全部きちんとやらないと気が済まないというところがありますが、人に任せたいという気持ちもあって、そのせめぎあいがあります。

林：弁護士さんは一定の試験を通過しているので、一定の品

質が保証されていますよね。プログラマーの世界はそれがないので、本当にこわい。

加：—なるほど。それでも、やはり任せるという方向を選んだのですね。

林：そうですね。早く行きたかったら一人で行け、遠くまで行きたかったらチームで行け、という言葉がありまして。僕は遠くに行きたかったからチームを選びました。

うちは、理念実現のためお互いを認め合うというのをルールとしています。それは、自分にできなくて相手にできることを見つけて、そこを認めるということなんです。僕は営業が苦手なので、そこをきちんと認識して、営業の得意な、たとえば間瀬君(エイチーム取締役)に任せる、そうすれば間瀬君は頑張ってくれる。僕が営業のことに口を出すよりいい。

加：—会議とかでも、あえて言わないのですか。それとも、そこはあまり意識はしていないですか。

林：あえて言わないです。たぶん僕がしゃべるとみんなが黙っちゃう。みんなにしゃべらせたいし、しゃべらせるといことは考えさせるということ。考えさせたいですね、思考停止みたくにはさせたくない。

加：—うちはまだ10周年ですが、エイチームは経営理念として、「今から100年続く会社にする」と掲げています。林さんにとって、継続性、永続性ということの意味や思いは何ですか。

林：終わるといことのほうが怖い。当たり前のことではないかと思えます。

加：—会社をやっている以上はあたりまえだと。

林：これが、会社名が「林ソフト」だったら別ですが(笑)。自分の名前をつけていないんですね。あと、もう一つは「ソフト」とはつけていない。これは、なんでもやっついよ、という意味でもあります。一つの市場で、そのままの形で、100年続くことってというのはあんまりない。事業ドメインを絞らないという意味も込められています。

加：—逆に、ITには絞っているのですか。それとも、そこもそういうわけではない？

林：絞ってはいないですけど、そこも一番ビジネスとして効率がいいと思っているからというのがあります。

加：—そこを外してしまうと、本当になんでもアリになりますよね。それこそ飲食店やったりとか(笑)

林：うちには新規事業コンテストがあって、焼きそば屋さんをやりたいというのは出たんですけど、それはダメで(笑)。絞らないですけど、こういうのはダメですよ、というのがあります。どんなビジネスをやるかは社員の収入に直結するので。うちが出している「幸せ」の定義に、金銭的に裕福になるというのがあります。

加：—ストレートにそこを掲げているのは、逆にいいですよ。そこに正直さが見えるというか。変なことはやらずに正々堂々と稼ぐぞ。では、続けるためにこれをやるぞというより、自然にやっついていけば続くだろうという感じでしょうか。

林：そうですね。僕の基本ルールは、(少し手を広げて)これぐらいの幅の中で好きにやっついていいという考え方なんです。ここを外れてはいけないが、この幅の中であれば何をやってもいいと。

加：—なるほど。話は変わりますが、弁護士に求めることは何ですか。

林：弁護士に依頼する当事者は、本当にもやもやして、納得がいていない。同じ熱量を持って、一緒に気持ちいで欲しいです。これは法的にこうなんでダメですよとか、そういうだけではなく。

加：—個人の案件ではなく、会社の案件だったとしても、やはりそうですか。

林：そうですね。エイチームの過去の案件などでも、法律はこうなので仕方ないですよ、では駄目。もちろん、全然ダメダメ案件の場合は別でしょうけど。

加：—そうですね、ときには率直に言うことも大事でしょうけど、本当にダメなら、でも、少なくとも不条理があるのであれば、そこは何とかしたいという姿勢が欲しいですね。

加：—では、社外役員に求めることは何ですか。

林：社長の言うとおりにする(笑)。嘘ですが。

加：—いろいろと発言する方がいいですか。

林：もともと社外役員の導入を勧めてくれた人から言われたのが、経営陣が社外取締役を説得してでも進めたいことかどうかという基準ができるのがよいと。たとえば、出店したいというプランなら、なぜ出店したいのか、どういう採算でとか、社外役員が反対してもどう説得するか、頭に汗をかいて考える。そうなるのが理想ですかね。





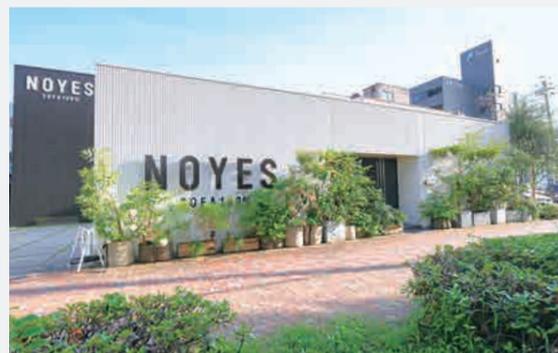
10周年特別企画 Ⅱ：企業訪問 Ⅱ

エヌワイ工業株式会社・株式会社NOYES

弊所開設当初に顧問先になっていただいた会社に訪問し、お2人の社長と対談をさせていただきました。その一部をご紹介します。

加：——弊所をオープンしたのが平成24年で、その頃に顧問先になっていただいて、思い入れの深い顧問先なんですけれど、あんまりこうやって改めて話す機会もないので、今日は色々とお話をお聞かせいただければと思います。よろしくをお願いします。

加：——エヌワイ工業の創業が32年前、その12年後にNOYESを立ち上げたということなんですが、NOYESを立ち上げた経緯を教えてくださいませんか。



謙：エヌワイ工業はもともと父が立ち上げて、中国に工場を持っていました。どうもちょっとビジネスがうまくいかず、なんとかソファが売れるようにならないかっていう話になりました。エヌワイ工業はホームページを作ってたんですが、めちゃくちゃ高かったのに、誰も活用してないって聞いて。それで僕がソファを売ってみようと言って、東京でちょこちょこ売り始めました。そのころ私は東京で音楽をやっていたのですが、目が出ないという状況でした。

加：——余談ですが、謙次郎さん、音楽でプロデビューされてるんですよね。今も栄の路上で時々歌ってて、私も見たことがあるんですが(笑)。その音楽をやっていた謙次郎さんがソファをやるっていうのは、かなり人生の転機でしたか。

謙：転機でしたね。音楽でご飯を食べていかないって決めた時は、やっぱり音楽も聴きたくなかったですし、音楽に触れることがストレスになっていた。それでソファの仕事に集中していたら、ちょっとずつ伸びていった。

加藤 淳也(左)

城南法律事務所
所長
弁護士

牧 謙次郎(中)

株式会社NOYES 代表取締役。
エヌワイ工業株式会社のソファを売るソファ専門の販売会社 創業20年目。銀座、青山、神奈川、名古屋、大阪にショールームを持つ。エヌワイ工業の代表牧潤一郎の実弟。

牧 潤一郎(右)

エヌワイ工業株式会社代表取締役。
株式会社NOYESのソファを作るソファメーカー 創業32年目。NOYESの代表牧謙次郎の実兄。

加：——でもビジネスの才覚もあったってことですよね。10年の間にショールームも増えて。

謙：いやいや、たまたまです(笑)

加：——インターネットの記事を見ていたら、「事業規模が大きくなっても、ソファ以外の商品を扱わない、自社の通販とショールーム以外の販路に商品を出さない」とか、「売上高の拡大に固執せず、品質や接客にこだわる姿勢を守る」とか、そういう信念があるというのを読んだのですが、そのような信念はどのようにして培われたのですか。

謙：僕はシンガーソングライターをやってたんですけど、プロになった頃にちょうどデスクトップミュージックっていうコンピューターを使って曲を作るというのが流行り始めた。僕もアルバムとかシングルとかもそのデスクトップミュージックを使いながら曲を出してね。でも振り返ると、僕はシンガーソングライターであって、そのデスクトップミュージックを使ってやるミュージシャンじゃないのに、やっちゃったんで、それがすごく自分で後悔した。

やっぱり自分が信念持ってやってることを曲げちゃダメだ、曲げずにやれば絶対なんとかなる、っていうのをそこで学んで。ソファもやっぱり兄が作るソファなら安心してお客様に届けることができるんで、それ以外のテーブルとか、ちょっと乗ってくると植物を売るとか照明を売るとかっていう話が来ますけど、絶対そういうことに手を染めないっていうか。兄が作るソファだから売れるのも、その音楽の失敗から学んでその信念にたどり着いた。

加：——「ソファを売る」のではなく、「NOYESのソファを売る」のだという発言も目にしました。そういうのも同じような信念に基づくものだと思うのですが、それが音楽の経験から来てるというのがすごく意外でした。そこがつながるんですね。

加：——潤一郎さんのこだわりは何かありますでしょうか。

潤：10年間くらいOEMで作っていて、とにかく売上ありきだった。それがお客様の利益になっているのかという疑問があったけど、自分たちの力ではどうしようもなかった。



それが弟とやるようになって、デザインとか価格とか、自分たちで決めて、自分たちの責任で販売ができるという喜びが持てるようになった。一方で、大変だと思うのが、一般のお客様に販売するという責任。下請ではない。ごまかしや言い訳がきかない。

加：——エヌワイ工業にとってもNOYESができたのが転換だったのですね。素晴らしい転換ですけど、お客さんから直に顔が見える、責任もある。けれども、それが喜びでもあり、やりがいでもある。

私も、お二人の話聞いていて、業種はまったく違いますが、勝手に似てるところがあるなと思いました。目の前の売上よりも、1つ1つの案件で信頼を重ねるといふか。「ソファを売るんじゃなくてNOYESのソファを売る」ということと言えば、「弁護士に頼みたい」ではなくて「加藤弁護士に頼みたい」と言ってもらえるようにならないといけないとか、聞いていて思いました。

加：——弊所との関わりで、ちょっとでも良かったと思えたことがあれば教えてくださいませんか。

潤：4、5年ぐらい前にとんでもない問題が起きてまして。社労士にも相談しましたが、加藤先生にも相談して、加藤先生の言うとおりに動いてみようと思って。それが結果的にすごくいいようになった。感謝してますし、なんか自分では思いつかないようなことをアドバイスしてくれた。なるほどねと。文章とかスタッフへの接し方とか、色々自分の考えとは180度違うことを教えてくれた。



加：——嬉しいですね(笑)

謙：僕はG氏の件ですね。エヌワイ工業の会議室で、初めて加藤先生に会った。債権回収の案件で、逐一指示をもらって、例えば事務所に誰も入れないような状態だったらこういう文章を置いてきなさい、もし警察を呼ばれても問題ないのでちゃんと説明すればいいですよとか、激動のときだったですね、僕も。700万円を全額回収できるとは思っていなかったけど、加藤先生にお付き合いいただいて回収できた。お付き合いいただけなければ、それはもう回収できなかったと思います。

加：——謙次郎さんの執念がすごいなと逆に思いました(笑)

謙：もう本当に、そこがやっぱり加藤さんのすべてというか。正直面倒くさいと思っていたと思うんですよ。でも付き合ってくれた。ほんと100%信頼がおけるので。長生きしてずっと顧問でいて欲しい。

加：——まだまだ長生きしますよ、当然(笑)。私もあの案



件ですごく勉強になって。回収したいけどできないという依頼者さんがやはりめっちゃくちゃいるんですけど、あれ以来アドバイスするのは、法的手続もちろんなんですけど、結局執念深くやった人に支払うよと割と云ったりすることがあって。本当そうだと思うんですよ。あれも半ば回収できないのかなと思っていたんですが、結局全額回収で

きて、最後うちの事務所にG氏も来て、最後のお金を支払って、謙次郎さんと握手してましたもんね。お互いありがとうって握手してたんで、こんな債権回収あるんだってびっくりしました。彼も大事な人様のお金に手を出してしまったんだって本当に思ったんだと思うんですよ。私は少しサポートをしただけで、ほぼ謙次郎さんの執念です(笑)

謙：二人三脚です。もしも回収できなければ、多分今でも悔しいと思っていたでしょうね。

加：——思い出深いですね。

加：——顧問弁護士がいることのメリットについて、もしあったら私も知りたいですし、他の会社さんにも伝えたいので、何かあれば教えていただけますか。

潤：きわめて力強い。いろいろ情報が手に取れる時代になって、専門的な話になりやすい、あるいは相手さんが弁護士をつけられることも多くなってきている。私たちの力で解決できないことがある。やっぱり顧問弁護士さんからこう言われてるんだけどねっていうその一言はすごく大きい。大きな問題が起きて、弁護士さん探して、というよりも、顧問弁護士さんがいたほうがいい。

謙：従業員の問題とか色々ありますし、問題が降ってくるので、その時に弁護士さんがいるかないかで全然違うと思う。特にNOYESの場合は消費者がもうほとんどなんで、今まであったクレームとかも、お客様にとって顧問弁護士というワードはもうすごい。一般の人からすると顧問弁護士さんがいる企業として見ていただけるのは有難いことだし、そういう意味でもやっぱり顧問弁護士さんっていう形があるといいと思います。あと、加藤さん、すごくいい人だと思う。

潤：本当にそう思います。寄り添ってもらえる。真剣に耳を傾けて、アイデアを考えてもらえる。素晴らしいと思います。

加：——ありがとうございます。来てよかったです(笑)

最後に、今後の展望を教えてください。

謙：BtoBに力を入れていこうと考えています。これから少子高齢化になっていきますので、それを見越して、オフィスとか、施設とか、ホテル、クリニックとか、そういうところに置いていただくために、柴田文江さんという有名なデザイナーの方にデザインをお願いできることになって。NOYESの名前をもっと知っていただきたい。

潤：今、資材の値段がすごく上がっている。物流コストも上がっている。ソファの値段も上がってしまう。NOYESをもう一段上に上げないと、30万円、40万円というソファは売れない。高いからNOYESは買えないではダメで、高くても欲しいと思っていただけないと。それができれば、新しい未来にたどり着けるかな。NOYESのソファを柴田さんと一緒に成長させる、これはみんなでやらないと成功しない。

加：——たとえば高級ホテルに置いてあるのがNOYESのソファだとなったら、ブランドとしてすごいですもんね。

謙：そうですね。

潤：成功すれば。そうなるように頑張ります。



10周年特別企画 ②

お食事会@

か茂免

Shirakabe, Higashi-ku, Nagoya

10周年記念のお祝いにお食事会を開きました（令和4年9月16日）。元々は、京都旅行を予定していたのですが、コロナ感染症の状況に配慮して、急遽、近隣でのお食事会に変更しました。お料理はもちろん、お店の風情も素晴らしく、結果、ちょっとした旅行に負けないほどの満足感を得られました ^^

kamome

9/16

[Fri.]

風情のあるお座敷で
おいしい料理とお酒を
堪能しました。



藤井聡太棋士が観王戦で食した、か茂免の名物「ぼんきし」です。スッポン仕立てのスープにきしめんが入っています。

平日にお昼からお酒をいただくという非日常感を味わいつつ、なごやかに会はずみです。途中、所員から加藤弁護士にサプライズ花束贈呈を行い、10年の慰労と日頃の感謝を伝えました。加藤弁護士を泣かせる計画はうまくいきませんでした。節目にふさわしい笑いたっぷりの会となりました。

緊急企画

Voice of New Face

新入弁護士 高木 峻亮です！



発刊時期が当初予定より遅れたことが幸い(?)し、新入弁護士紹介ができることになりました。平成6年生まれ、フレッシュな弁護士が仲間に加わった弊所に、これからもたくさんの期待をお寄せください。

出身

長野県松本市
上高地の山々を望む雪国で育つも、スキーは苦手な28歳

こだわりの逸品

- HORIZON-II
- 自作PC(ゲーム用)

こだわりのギター HORIZON-II

学歴

- 中央大学法学部卒業
- 慶応大学法科大学院修了

好きなこと

- ギター ● サッカー
- ドライブ ● ゲーム
- 秋 ● お酒

苦手なこと

- ジェットコースター

好きな名古屋名物

- ひつまぶし

食べたい名古屋名物

- 味噌煮込みうどん

城南法律事務所入所の決め手

- 雰囲気

性格

リーダーシップあり、好奇心強め、こだわりも強め

目標

依頼者様と距離の近い、身近な弁護士を目指したい！



高木 峻亮 弁護士より

はじめまして。新人弁護士の高木峻亮(たかぎしゅんすけ)と申します。元々、人と接することが好きでこの仕事を始めました。依頼者の方々の話をよくお聞きして、その人ごとの最善の解決に繋げていきたいと思っております。人に寄り添って人と人との関係を大切に仕事をしていきたいです。自己の研鑽を怠ることなく精進していく所存です。何卒よろしくお願ひ申し上げます。

仕事に関する思い出

城南の思い出

城南法律事務所に入所して以来の思い出としては様々なものがある。印象に残るものの共通項として、対応が困難だったという点があるだろう。

対応が困難だったというとき、いくつかの要素があると思うが、「実態がわからない」事案への対応について困難を来すことが多いように感じる。実態がわからないという状況となる原因としていくつかのパターンがある。以下では、①事実関係が複雑であること、②当事者の認識がはっきりしないこと、に絞って説明していく。

事実関係が複雑であること

持ち込まれる一つの事件(法的紛争)について、対応を検討する現時点から遡って、必要に応じて過去の事実経緯を詳細に把握していかなければならない。そのとき、複合的・有機的に形成される事実関係は得てして複雑であり、過不足のない把握は結構難しい。

事実関係が複雑であるということは、法律関係が複雑であるという事態に直結することも多い。法律関係に関しては、法律問題を取り扱う実務家としてその専門性を活かして整理して把握すればよいと言われてしまうかも知れないが、事実関係がわからないことには正確な法律関係の把握はできないのである。

当事者の認識がはっきりしないということ

当事者(あるいは関係者)の認識がはっきりしない場合にも、実態がわからず対応に苦労する。

まずは相談・依頼を持ち込んでくる人による説明によって事案の把握を図るのが種々の弁護士業務における典型的なアプローチである。しかし、弁護士視点で知りたいと思う核心部分等について、当該事案を一番よく知っているはずの当事者の認識がはっきりしないことも意外と多い。

古い出来事に対する記憶があいまいであったり、事故等の瞬間的な出来事に対して正確に認識ができていなかったりするなど、やむを得ない事情によることもある。また、法的紛争状態にない平時に漫然と出来事をやり過ごしており、後で状況を正確に再現して説明ができないというのは、自然なことである。さらには、思い込みなどのために気付かないうちに認識がねじ曲げられてしまうこともあるかも知れない。

そのような中で事案に適切に対応するためには、当事者による正確な説明を得られない場合があることを自覚した上で、認識を補完する情報を収集し、うまくつなぎ合わせて実態把握を目指すことになる。しかし、補完的な材料をベースにした当事者の認識の再現には自ずから限界があるし、必ずしも有利な補完材料のみが得られるものとも限らない。そのような場合には、乏しい材料を前提に、なお成果を得られる見込みが高まるような組立・取捨選択をしていかなければならず、対応に苦労するのである。

印象に残っているエピソード

断片的な資料等の手掛かりはあるが取引全体に関わる合意内容が複雑なようであった(事実関係が複雑で実態がわからない)事案では、訴訟手続の中で、一時的に不利な状況となりながらも、所在不明の資料を手段を尽くして調査・取得し検討を重ね、ようやく実態把握に近づき形勢逆転に至った。

当事者自身でも事故発生プロセスの緻密な説明が困難という状況にあった(当事者の認識がはっきりせず実態がわからない)事案では、当事者の方とも何度も協議を重ね様々な仮説を立て、室内外で再現実験を行うなどして試行錯誤し仮説をより強固なものとして、実態把握に近づいたという経験をした。

加藤弁護士への感謝

当初実態がわからない中で種々の策を講じ少しずつ実態に近づいていくことは困難・苦労を伴うが、印象に残る思い出となりやすい。このような思い出の中には、いつも労をいとわずにフォロー・サポートしてくださる加藤弁護士の姿があり、感謝しております。

露木 洋司 (つゆき ようじ)

弁護士 昭和61年12月5日生まれ 愛知県名古屋市出身
愛知県立旭丘高等学校卒業 早稲田大学在学中にスウェーデンの Lund 大学に交換留学
早稲田大学国際教養学部卒業 早稲田大学法科大学院卒業
使用言語：日本語、英語 こだわりを持った趣味：①ジョギング、②将棋、③ルービックキューブ (詳しくは弊所 HP で)
プロフィールの詳細は本誌8頁「露木弁護士ってこんな人」をご覧ください



COLUMN Vol.4

—— 城南ロゴについて ——



当事務所のこのロゴマーク、どのような意味が込められているかご存知でしょうか？実は、3つの「J」の集合体なのです。一つ目は…「JJonan(城南)。二つ目は…「JJustice(ジャスティス=正義)。三つ目は…「JJunya(弁護士加藤淳也の淳也)。…だったのですが、最近、循環の「J」ではないか、という説が。たしかに「J」が循環しているように見えます。社会に好循環を生み出していきたい、そんな新たなコンセプトが生まれそうです。この記念誌の表紙にも隠れていること、お気づきでしょうか？ぜひ探してみてください！

小林 彩子

「頼りにしています」 そんな信頼をよろこびに

を理念に、企業・法人様、個人様からの相談、
案件に対応しています（以下、例）。

企業・法人

- 取引紛争 ●雇用関係 ●契約書の作成・チェック ●不祥事やクレームへの対応 ●新規事業のリーガルチェック
- 知的財産権の出願、契約、紛争 ●M&A関係 ●倒産
- 債権回収 ●顧問業務、社外役員業務

個人

- 相続 ●成年後見 ●交通事故 ●離婚 ●不動産紛争
- 労働問題 ●債務整理・破産 ●刑事事件

メンバー

弁護士・弁理士	加藤 淳也
弁護士	露木 洋司
弁護士	高木 峻亮
弁理士	大川 智也
弁理士	高田 珠美
事務局	3名

アクセス



〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目4番12号
アレックスビル2階D室
TEL : 052-202-5088 FAX : 052-202-5089
URL : <https://www.jlaw.jp>



不定期ですが、当事務所の日常を綴っています！右のQRコードよりアクセスできます。



編集後記

平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

開所10周年の節目にあたり、皆さまへの感謝の意を表すべく、また、より当事務所のことを知っていただく機会となるよう所内で検討を重ねた結果、本誌の発刊に至りました。

対外向広報誌の製作は当事務所初の試みでしたが、いかがでしたでしょうか。皆様のご忌憚ないご意見ご感想をお寄せいただけますと幸いに存じます。

今後も皆様のご期待に添えますよう所員一同より一層努力する所存でございますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

弁護士 露木 洋司