

## ◆令和5年度 第2回（通算第99回）蔵前ゼミ 印象記◆

日時：2023年5月26日（金）

ZOOMによる遠隔講義

なぜ、どのようにして、一介の金属材料研究者が弁理士/弁護士への道を歩んだのか

—限界を設定することなく 夢を持ち続けることの重要性—

鮫島 正洋（1985 金属工学）

弁護士法人 内田・鮫島法律事務所 代表パートナー 弁護士・弁理士

物事の予期せぬ展開で、人生が狂ったり好転したりすることがある。鮫島さんにも運命の出会いがあった。ある異分野交流会で、まだ駆け出しの作家だった池井戸 潤（いけいど じゅん）と たまたま隣り合わせになり、名刺交換をした。小説の世界は鮫島さんにとっては全くの別世界だったので、それまで池井戸さんの存在を知る由もなく、「変わった苗字ですね」というのが第一印象だった。お互いに「庶民目線」という点で意気投合したのだろう、その後も二人でよく飲みに行くようになった。あるとき池井戸さんが「中小企業が絡む特許訴訟を扱った小説を書こうと思っている」というので、鮫島さんは 池井戸さんに自分たちの事務所に来てもらって 具体例を挙げながら説明した。しばらく時が流れたある日、新刊書『下町ロケット』（小学館、2010）が送られてきた。付箋には「お世話になった鮫島さんのこと 書いておきました」とあった。翌年、その本が直木賞に決まると、鮫島さんは「直木賞作品に登場する弁護士のモデルになった人」として一躍有名になり、講演依頼が殺到するようになった。ドラマ化され日曜日のゴールデンタイムに放映され始めると、ますます引っ張りだこの売れっ子となり、多い時は、年に100回近くも講演をこなしたそうだ。

多忙の中、「本職の方は？」と心配になるが、そこは事務所のスタッフが30名ほどに増え、頼りになる若手が育ってきて仕事を回してくれているので、安心なようだ。逆に、「先生、不祥事だけは絶対にダメですよ！うちの事務所に来るお客さんは、『下町ロケット』の“神谷弁護士”に会いに来ているのですから」とプレッシャーをかけられている。演劇ならばともかく、一生を通して神谷弁護士を演じ続けるのは大変だが、そういう運命と受け止

め、逆にその知名度を利用して、鮫島さんたちの大目標『技術法務で日本の競争力に貢献する』に邁進している。中小企業やベンチャー絡みの政府系の各種委員会の座長を積極的に引き受けているのも、国を動かして日本の競争力を高めたいからだ。一介の法律事務所の努力より、国の施策の方が効果的に違いない。それには、真のオープンイノベーションがカギになると鮫島さんは考えている。

本稿の前半では、自分の適性に関して苦悩し、日干しになりかけた鮫島さんが、いかにして上述のように「水を得た魚（うお）」になり得たかについて紹介したい。

### 1. 鮫島さんの略歴（表1）

#### 1-1. 何となく理系を目指したが、その道は暗転し、苦悩の末に法律との相性を見つけるまで

帰国子女で英語はネイティブ並み、理科もそこそこ好きということで、張り切って本学に入学したが、待っていたのは地獄だった。金属工学の本を読んでも頭に入らず、まわりの優秀な学生たちに比べれば、「自分には理科の才能は無いに等しい」と落ち込んだ。何とか卒業して、会社勤めを始めたものの重度の適合障害に陥ってしまった。

鮫島さんは、父親が船会社に勤めていた関係で支社のあるニューヨーク（NY）で 小学校の3年生から6年生までを過ごした。英語は全く分からない状態で NY に行ったが、現地では似たような子供が世界各地から集まってくるので、受け入れ態勢が整っていたことと、同じクラスに日本人の子がいて 最初の頃 通訳のように助けてくれたので、半年もしないうちに適応できたそうだ。NY にかぶれることもなく小学6年生の秋に帰国し、普通

表1. 鮫島正洋 年譜 &lt;技術法務で日本の競争力に貢献する&gt;

小3~6	米国 New York の公立小学校で3.5年間	
1981	横浜翠嵐高校卒業	
1985	東京工業大学 金属工学科 卒業 ㈱フジクラ入社、電線材料の研究	暗雲垂れ込み、五里霧中、重度の不適合を起こし、自分の存在意義を見失いかけたが、思考の限界を取り払った結果、法律との相性に目覚めた→弁理士試験に挑戦
1992	弁理士登録 日本IBM 知的財産部	会社生活は充実していたが 何か足りないという違和感→司法試験に挑戦(朝4時起き)
1999	弁護士登録(51期)大場・尾崎法律事務所→2000松尾総合法律事務所を経て 2004年に独立	
2004	内田・鮫島法律事務所設立、「技術法務」を提唱 地域中小企業知的財産戦略啓発プロジェクト 主査(委員長)	
2010	池井戸潤の小説『下町ロケット』単行本化(小学館, 2011直木賞);ここに登場する正義の敏腕弁護士のモデルとして著名人に	
2012	知財功労賞(経済産業大臣表彰)	
2014	『技術法務のススメ』(日本加除出版)[共著]	
2016	『知財戦略のススメ—コモディティ化する時代に競争優位を築く』(日経BP)[共著] 中小企業・地域知財支援研究会座長(特許庁)	
2018	J-Startup(METI)公式サポーター・推薦委員 テックプランター(リバネス)経営支援パートナー 特許庁ベンチャー支援プロジェクト委員等々 ベンチャー関連活動多数	
2020	「研究開発型スタートアップと事業会社のオープン イノベーション促進のためのモデル契約書」座長(METI) 経営デザインシート委員会メンバー(内閣府)	
2022	知財取引アドバイザーボード 委員長(中小企業庁)	

の日本人の生活に戻った。中学からは丸坊主で野球に熱中した。

なんとなく理科が好きだったので本学に入学したが、周りには、半端な好き加減ではなく、幼い頃からプログラミングにハマったり、ラジオやロボットを作ったりとバリバリのものづくりオタクの学生が多く、すっかり自信を無くしてしまった。そんな訳で、就職も「自分のような人間を取ってくれるのなら、どこでもいいや」と就職担当教官のツテで藤倉電線(株) (1992年に㈱フジクラに社名変更)に勤めることにした。当時を振り返っての鮫島さんの弁:「今から思うとフジクラさんには大変失礼なことで、立場が逆で私が採用側なら、そんな中途半端な学生は、先生の推薦があっても丁重にお断りしたろうに、採用していただいて有難い話です」。

大岡山キャンパスで上昇気流に乗りそこねた鮫島さんは、低空飛行のまま藤倉電線(株)に向かった。ここでは、電力会社が出してくる仕様に合わせて新しいタイプの電線を開発し、量産につなげる仕事を担当した(開発製造ラインの責任者)。ライン長といっても、鮫島さんは大学出たでの20代前半、部下は高卒の40代の人たち。若造が年配者に指示を出すことになるので、思うように動いてもらえない。「どうすればこの人たちに働いてもらえるのだろう」と思い悩む毎日だったそうだ(注1)。出

社できないというところまでは行かなかったが、「この先どうなるのだろう」と精神的に追い詰められたようだ。電車に乗っても、周りの人は皆「自分より優秀なんだろうな」、「皆、幸せなんだろうな」、「自分は社会の役に立たないのならば、生きている価値がないのでは…」ということばかり考えるようになってしまった。これは明らかに異常だと気づくと共に、『自分が本当にダメか。人生を諦めるのはそれを確かめてからでも遅くない』との思いが芽生えた。この若干のマインド・チェンジ(Mind change)が鮫島さんを負の世界から救い出してくれることになった。鳴かず飛ばずだった大学時代は、状況を改善するために死に物狂いで努力したわけでもなかった。自分の可能性を確かめるには、(ダメだったら社会的な死を覚悟しているので、やる前からできなかった場合のことを考えて自ら限界を設定する必要はなく)“限界のない自分”を仮想して死ぬほど頑張ってみようと思いついたのだ。それで死んでも本望だという心境だったらしい。

「ずーっと理系を学んできたが、本当に理系が向いていたのかな?」、「考えてみれば、うちの家系は皆文系で、しかも法学部だ」、「ひょっとしたら自分の資質に合わないことばかりやってきたから、頓挫してしまったけど、なんか人間には向

き不向きがあつて、向いていることをやれば意外といけるのではないかと考えて、試しに もう一度、金属材料学の本を読みなおしてみた。しかし、いくら読んでも頭に入らなかった。具体的には朝 5 時に起きて本を読み、大事なところに鉛筆で線を引くが、次の日にまた線に出会って同じところを読んでいくことに気づくという有様だった。「これはおかしい！オレが無能なのではなく、金属工学との相性が悪いだけではないのか」と思い、高校の時に比較的よくできた英語を試してみたところ、すんなり英検準 1 級に合格した。TOEIC (Test of English for international communication) も受けてみたら、社内でもトップクラスの成績が出た。かといって英語で身を立てる時代でもないだろうと思案しているうちに、家系が法律であることを思い出し、「技術と法律」を両立できる分野が視野に入ってきた。こうして限界のない自分を仮想して挑むことにしたのが 弁理士 (特許のプロ) 資格 の取得だった。

20 代中盤での決断だったが、すでに結婚していた鮫島さんには浪人なんて甘いことは許されず、働きながらの挑戦となった。目標を定めてみると、不思議なことに世界の見え方も違ってきた。「多くのホワイトカラーは、“5 年このままやったら管理職になり、15 年したら部長になり、あわよくば執行役員や取締役になれるかも” という程度の目標しか持っていないが、自分の目標は明確だ。“弁理士” に自分の能力と人生をかけようと思った時点で、自分は他の人たちよりも一歩先を進んでいる」とポジティブに考えられるようになった。多少傲慢な考えだったと思うそうだが、そのお陰で鮫島さんの心にようやく上昇気流が吹き始めた。

### 弁理士試験に挑戦

会社での仕事が終わってから、弁理士試験の予備校に通い始めた。法律とは相性がよく、特許法の本は 1 回読めばさらっと理解でき、記憶の定着率も非常に良かった。そして本番の試験にも無事合格した (1991 年の合格率は 3%)。以前の鮫島さんなら、合格率を聞いただけで諦めていたに違いない。限界のない自分を仮想すると向上心の塊になり、内なる潜在能力がしみ出してくるのかも 知れない。

この挑戦を通して、鮫島さんは『日本は幸せな国

だ』とつくづく思ったそうだ；世界には内戦や飢餓で勉強どころでない国が少なくない。厳格な身分制度が敷かれていてどれだけ能力があっても弁理士にはなれない国もある。武力侵略にさらされ苦しむ国や明日は我が身かと心配が尽きない国もある。そのような中で、夢と目標さえ持てばそれを実現する手段はいくらでもある日本 (各種資格試験の予備校までである)。我が国の良さを再認識した人も多かっただろう。

### 弁理士の予備校仲間に誘われて IBM に転職

弁理士試験の予備校ではグループを作って勉強する体制になっていたが、そのうちの一人が日本 IBM (株) の知財部の人で、「鮫島さんのこと、うちの上司に話しておくよ」ということで転職が決まった (1992, 表 1)。大企業の知財部にリクルートされたはいいが、鮫島さんには特許の実務経験がない。しかし、そんなことはお構いなしに、「これ、1 週間で仕上げて」と仕事が降ってくる。最初は専門外のコンピュータ・システムに関する特許の作成だった。「そんなこと無理です」と言っても、「君はプロの弁理士なんだろう」と取り合ってもらえなかった。出鼻をくじかれそうになりながらも、とにかくやるしかない、ありとあらゆる手段を尽くして何とか形にした。そこから“プロ意識”が芽生えたそう。

(1) 研究者の発明内容をヒアリングして、それを特許にしていって、あるいは (2) 拒絶された特許の拒絶理由に反論し特許庁の審査官に新規性を理解して貰うという仕事は、技術の知識と法律の知識が必要で、鮫島さんには適していた。しかし、充実した会社生活を送りながらも、ふと、「何か足りない」と感じるようになった。「この仕事で一生過ごしていいの？これで終わっていいの？」と自問し始めたのだ。

### 1-2. 技術系弁護士になるまで

技術と知財 (法律) に巡り会い 2 本柱となったが、それでも満足できなかったのは、「会社はビジネスをしているわけだから、もっとビジネス的なアドバイスをしていきたい、そうでないと真に会社に貢献できない」と思ったからだ。今なら ベンチャーキャピタル (VC, venture capital) や技術コンサルタ

ントなどがあるが当時は無かった。そこで法律との相性がいいという自分の特性を生かして、もう少し深く法律を勉強してみようと思い立った。そうすれば、[ライセンス契約](#) (弁理士の守備範囲外) など もっと高度なアドバイスが可能になる。そこで司法試験にチャレンジすることにしたのだ (31歳)。

### 司法試験に挑戦

司法試験は難関中の難関で、弁理士試験とは比べ物にならないほど情報量が多く、片手間の勉強では手に負えないのだが、家庭も支えなければならなかった鮫島さんの場合は、IBMに在籍したままでのチャレンジとなった。朝 4:30 に起きて 5:00 の始発に飛び乗り、座ると同時に勉強を始め 1 時間ほどで会社に着く、24 時間オープン<sup>まじな</sup>の図書室に駆け込んで 6:30~10:00 まで勉強、フレックス勤務だったので 10:00~12:00 仕事、12:00~12:40 勉強、12:40~13:00 昼食、13:00~18:30 仕事、18:30~20:30 軽い勉強、さらに週末も朝から晩まで法律の勉強のみという超人的なスケジュールをこなした。しかし鮫島さんも Superman ではないので、これを 2 年、3 年と続けるうちに病気のようになって、モチベーションが落ちた。そこで道を歩いている時、トイレや風呂に入っている時、お呪いのように「法律の勉強は楽しい。法律の勉強は楽しい。法律の勉強は楽しい…」とつぶやき、何とかモチベーションを維持し、体力的・気力的に限界に近づきつつあった 3 年目によく合格することが出来た (1996)。“わずか 3 年で”と思うが、鮫島さんの感覚では“3 年もかかって ようやく”らしい。

1999 年に司法修習生としての研修を終えて、[弁護士登録](#)した (36 歳)。その経緯を紹介したスライドには、『今までの蓄積を社会に活かすプロセスに転換』という今後の活動方針とともに、“多くの人たちにお世話になった。この借りは あなたたちには返せない。でも、誰かにきつと返す”と書き添えられていた。その 1 つが私的な勉強会 [FAM](#) (facilitate action meeting) だ。この会では、かつての鮫島さんと同じように、仕事や生き方で悩んでいる若者 (約 30 名) に、「何でもいいから、今 あなたが やりたいことを発表しなさい」と言ってプレゼンしてもらい、

会場からのコメントを参考に、3~4 か月後にまた発表して貰うということを繰り返すそうだ。[発表内容をまとめる段階で色々と思案を巡らせる結果、考えが整理され](#)、さらに自分の考えをいかにうまく伝えるかという点でも工夫を凝らすようになるので、自然にプレゼン力も向上するようだ。

### 技術畑出身の弁護士は皆無に近かった

当時は、理系の大学を出て、エンジニアを 7 年 (サラリーマンとしては計 13 年間) も経験した後に、弁護士になる人は非常に珍しかった (注 2)。ということは、鮫島さんにとっては、自分に適したマーケットも仕事もないことを意味した。とりあえず既存の法律事務所で弁護士業に就くことにしたが、特許訴訟の代理業務しか仕事がない。技術-法律-知財-ビジネスの 4 本柱を生かして、比較的力が弱い中小企業やスタートアップのためにアドバイスしていきたいという鮫島さんの考え方 (技術法務, 図 1) は、大きな法律事務所では理解してもらえなかった。それもそのはずで、大口顧客の大企業には 図 1 に示すように、技術開発者はもちろんのこと知財・法務・新規事業・投資などの専門家が揃っているのだ。技術法務の需要は少ないと見なされたのだ。鮫島さんの司法試験受験の動機、すなわち「法務と知財の専門的な知見と手法を使って、[ビジネス ソリューション](#)までを提案したい」(注 3) という強い思いを実現するには新たな居場所を作る必要があった；自分のためにも、自分と同じように迷って 技術者から [ロー・スクール](#) (法科大学院, 2004 年開校) 経由で弁護士になるだろう後輩のためにも。

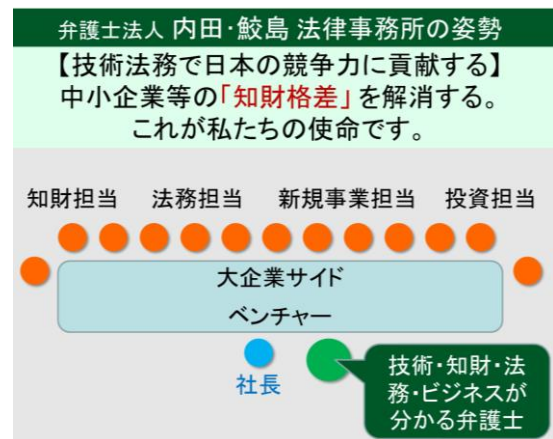


図 1. 技術法務で知財格差を解消し、日本の競争力に貢献する。

## 技術法務のパイオニアとして独立開業 技術系法律事務所の誕生

幸い、前職場の松尾綜合法律事務所時代の同僚で意気投合する人(内田公志, 1984 京大法学部)がいたので、2人の名前を冠した「**内田・鮫島法律事務所**」を開き独立することにした(2004)。内田さんは父親がエンジニアであり、家系的には“理系”だったが大学では法律を専攻した。しかし、理系との相性も非常によく、*Science* 誌などを個人購読していた。お互いに鏡像のような関係にあったことになる。

話は少し前後するが、特許訴訟だけでなく技術法務も積極的にカバーする2本足打法で生きていこうとすると、自分で市場(顧客)を開拓しなければならなかった。そこで、ベンチャーの経営者に加えてベンチャー・キャピタリストや政府関係に呼びかけて、「**パテント・サイエンス研究会**」という異業種交流会を立ち上げた。様々な分野の人が様々な切り口から特許をどのように管理し経営戦略に活かせば、最大の収益が得られるのかを議論し、2003年に「**特許戦略ハンドブック**」(中央経済社)にまとめた。

この活動が政府関係者の関心を引いたのだろう、『**中小企業の知財戦略啓発プロジェクト**』の話が特許庁から舞い込んだ。中小企業の世界を深く知ることになったこのプロジェクトを通して、鮫島さんの進むべき方向は決定的になった。知財の重要性を認識しながら、十分な予算・人員・知識・ノウハウがなく苦悩する中小企業経営者たちを目の当たりにし、自分の出番だと確信したのだ(図1)。鮫島さんの努力は、冒頭で述べた『**下町ロケット**』の題材にもなり、2012年には**知財功労賞(経済産業大臣表彰)**を授与され、大きな推力を得ていくことになった。

## 2. 技術法務の詳細

### 弁護士にとって最大のライバルは？

鮫島さんたちにとって、最大のライバルはインターネットだそう。確かに、私たちは何か気になることがあると、先ずインターネット経由で世界のデータベースを検索するのが普通で、かなりのことはそれで解決できる。しかも無料だ。最近で

は“**チャット GPT**”に代表されるような**生成 AI** 技術が目覚ましい進歩をとげ、知識体系のみを売りにする職業は駆逐されると予測されている。こうなると技術系弁護士といえども、特許訴訟だけでなく、法務・知財の専門的な知見と手法を使って**ビジネス ソリューション**までを提案しないと AI に負けてしまい、顧客を見つけられないことになる。

### プロに2度目のチャンスはない

ビジネス弁護士は顧客に対して、モノではなく“価値”を提供するので、顧客の困りごとを顧客が満足するレベルで解決しなければならない。『…イマイチだな』と思われたら、2度と仕事は来ない。顧客を感動させ続けなければならないという宿命を背負っているのだ。

最も多い相談は、「今般、当社は **XXX** という技術を開発することに成功しました。さて、これを収益化するにはどうしたらいいのでしょうか？」という内容だそう。典型的な「作り手がいいと思うものをつくる」(**Product out**) 考え方で、「顧客が望むものを作る」(**Market in**) 考え方とは対極にある。本来は両者を統合して戦略を練るべきなのだが(図2)、中小やスタートアップ企業では人的・資金的制約で知財部やマーケティング部を抱える余裕がないゆえ、欠けたところは誰かの力を借りざるを得ない。今回の場合は、技術を商品化・実用化するために大企業との協業を勧め、革新的な技術の保護・事業化を支援することになる。その際、相手先の大企業に対してどのような条件を提示するか、顧客と一緒に経営戦略まで踏み込んで考えるそう。最終的には、大手企業と契約(権利と義務を定めたビジネスの仕様作成)をしなければならないが、契約書を作成したり、訴訟になった場合を見据えて的確なアドバイスをしたりできる点が弁護士の強みで、コンサルティング会社とは差別化できる。技術が分かってコンサルティングができる弁護士だからこそ、マーケティングから権利活用までを一気通貫でサポートできるようだ。

販路開拓が欠けている会社も結構あるそう。日本国内での売り上げが頭打ちになってきたので、東南アジア進出を考えたいという相談だ。会社の規模からして、自前で一から販路を開拓するのは

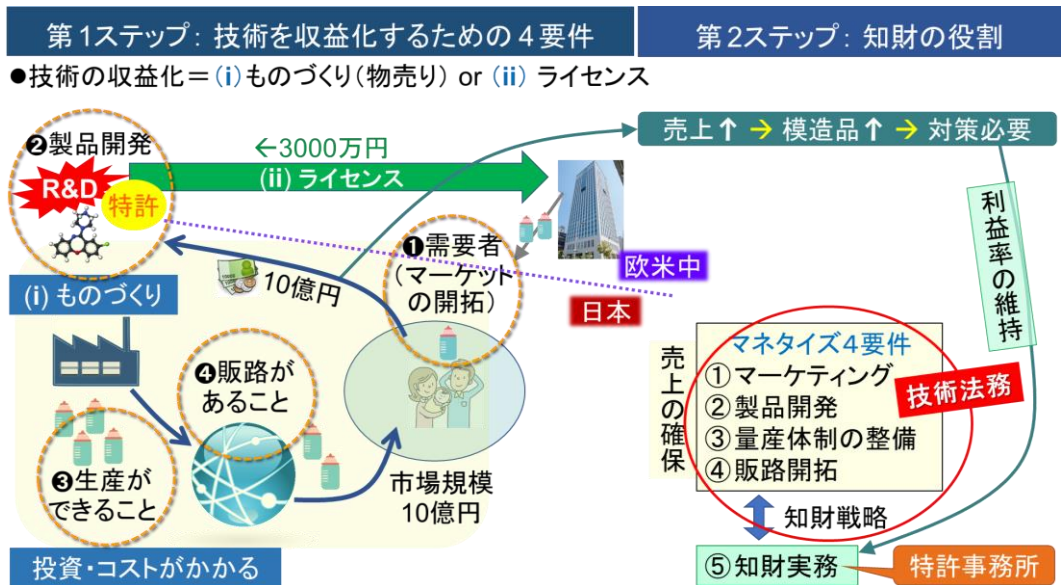


図 2. 技術を収益化するための要件(第 1 ステップ: マネタイズ 4 要件)と知財(特許)の役割(第 2 ステップ)。収益が得られないのはマネタイズ 4 要件(黄背景)のいずれかが欠けているためだ。うまくいってヒット商品となっても、後発が登場すれば 価格競争になり、利益率低下は避けられない。後発の登場を制御(マーケットコントロール)し、利益率の維持を図るのが知財の役割。マネタイズ 4 要件と知財戦略を有機的に統合し、顧客の技術収益の最大化を図るのが技術法務の要だ。「技術法務」という用語は鮫島さんが 2004 年に初めて提唱した。◆メーカーは技術を有し、その技術を実装した製品を作り、それを売り、収益を上げている。この過程をうまく回すためには次の 4 要件が全て満たされる必要がある: ① 自社技術がどういうマーケットに受けるのか、② そのマーケットに切り込むためには、具体的にどういう仕様を持った製品を開発すればいいのか、製品の仕様が決めれば、③ どのようにして低コストで不良品を出さずに量産するのか、そして④ どのように売りさばいていくのか。技術者として、①~④全体に目配りできるようになると重宝されるようだ。

無理そうなので、「シンガポールの商社の力を借りましょう」となるが、その場合も相手との契約が重要で、鮫島さんたちの出番となる。

技術法務分野を目指す人はもちろん、そうでないエンジニアにとっても、「技術を収益化するための 4 要件」(図 2) をマスターしておけば スピード出世は間違いのないことだった。

### 3. 誰のためのオープン イノベーションか？

この話題は講演時間(45分)の制約から、質疑応答(15分)とパネルディスカッション(30分)の部に持ち越しとなったが、配布された PowerPoint スライドから、次のような趣旨だったのではないかと推測した。

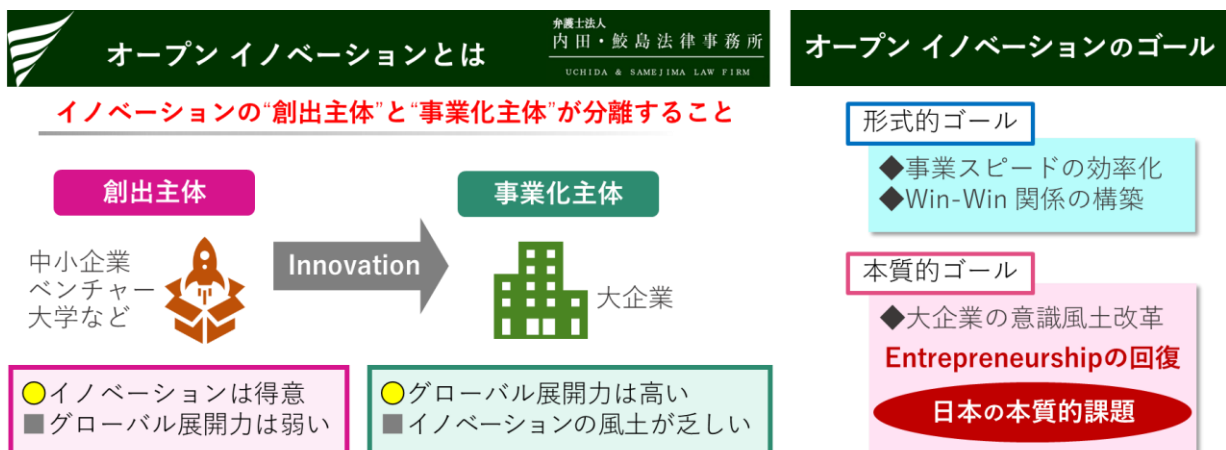


図 3. Open innovation の本質とゴール。

自社ですべてをまかなうクローズド・イノベーションは限界に達し、今後は中小及び大企業を問わず、他社との協業によるオープン・イノベーションが重要になる。これが一般的なオープンイノベーションの説明だが、鮫島さんはオープンイノベーションの究極の姿は「イノベーションの“創出主体”と“事業化主体”の分離にあるとみている（図3）。ここで注目すべきは、創出主体となり得るのは中小企業・ベンチャー・大学などであり、大企業は事業化主体の役割を担うという分業化の流れだ。このような分業化は、先月の本ゼミで紹介された医薬品業界で既に定着しつつある。オープンイノベーションのキーワードは“協業”と“起業”と言えそうだ。内田・鮫島法律事務所が、イノベーションの創出主体のサポートを通して、「日本の競争力に貢献する」とうたっているのは決して大げさではないのだ。

#### 4. おわりに

「あの法律事務所があったから、日本の競争力は復活した」と評価されたいという鮫島さんたちの熱意がよく伝わってきた。時間の関係で省略された鮫島さんの好きな言葉（表2）と鮫島流「社会での戦い方」（表3）を引用して結びとしたい。表3は、鮫島さんが今回一番伝えたかったことだそう。

表 2. 鮫島さんの好きな言葉	
1	人生とは、自分の中に埋もれている宝物を見つけるための旅である。 それを見つけるために 自分から限界を設定するな。
2	職業に貴賤なし、職業の中に貴賤あり（世の中に貢献するという熱意の差）。
3	マーケットは常にひずんでいる。 むしろ鶏口となるも、牛後となるなかれ。（解説例）
4	原理原則（解説例）

#### 【参考】

- ・キーワード：研究者，弁理士，弁護士，転進，転職，キャリア，異業種，チャレンジ。
- ・パネルディスカッションのテーマ：◆昭和・平成・令和とキャリアメイキングに関わる社会常識がど

のように変遷してきたのか：しばらく前までは、いい大学に入り一流企業に入社することが幸せへの近道だと言われていたが…，最近は一流企業・官庁よりも 起業だと言われている…，◆大企業と中小・ベンチャー企業で働くことのメリット/デメリット。

表 3. 鮫島流 「社会での戦い方」	
基礎編	◆自分で限界を設定しない。
	◆5年後の自分を明確にイメージせよ。
応用編	◆まず マーケットを見ろ!! ・世の中が求めているもの(職種, 事業など)がマーケット。 ・そのうち、自分が勝負したい(好きになれる)マーケットを狙え。
	◆マーケットで競争する力をつけろ!! ・そのマーケットで求められている能力を磨け。

(注1) 開発製造ライン長ゆえ、材料の納入検査・スケジューリング・原価計算・出荷検査・トラブル対応・現場のスタッフのシフト管理など、工場運営に関する基本的なマネジメントに関する全責任を持たなければならない。「当時はそれが嫌ではしなかったが、今となってみれば、その経験のお陰で、技術と知財とビジネスが分かる弁護士としての確かなアドバイスができるので藤倉電線には感謝している」とのことだった。

(注2) Web 検索で {東工大卒 & 弁護士} と入力してみたところ、年配者として杉原 英樹 (1964 機械) さんがヒットした。本学卒業後、三菱アルミニウムに勤め、思うところあって公認会計士、中小企業診断士、弁護士の資格を取得し、1977 年から地元の福井で法的サービスを提供中。

(注3) 既存の法律事務所に感じた限界 (伊藤 歩, 「鮫島弁護士が説く“知財経営”の重要性」, 東洋経済 ONLINE, 2015/11/12 から引用) : 「知財訴訟に重点を置く事務所との方向性の違いを感じてしまったんです。私自身が企業出身だからよくわかるのですが、企業にとって訴訟は必要悪です。やらないで済むならやりたくない。もう一步進めて、紛争にならないようにビジネスをやる、それを 知財を用いて何とかしたいと。でも、どこの知財系の事務所でもやっているのは紛争処理ばかりで、私が目指すことをやっている事務所はありませんでしたから、自分でやるしかない…」。