

田中雅敏氏

明倫国際法律事務所代表

トップ
対談

聞き手／廣田真弥
(株)NCBリサーチ&コンサルティング 代表取締役社長

事業に 新しい価値を

複雑多様化する様々な法律ニーズに対し、
世の中の半歩先の情報を提供する明倫国際法律事務所。
企業法務の高い専門性とリスクコントロールで、
クライアントの事業を成長させ、世の中に新しい価値を生み出すサポートを行ってきた。
豊富な実務経験、ノウハウ、専門性を活かし、
クライアントの現状を正確に把握し、成長のために必要なことを積極的に提案している。
知的財産権・国際業務・新規事業支援がご専門の代表・田中雅敏氏にお話を伺う。

九州における知財の先駆者

廣田 ● 先生のご出身は下関ですが、あえて福岡に法律事務所を開設されたのはどういう経緯からですか。

田中 ● 東京に長年住むのは嫌でしたし、かといって下関に戻っても興味のある仕事が少ないと思いました。当時は両親も存命でしたので、地理的にも近くの福岡にしたのです。もう25年ぐらい住んでいます、結果、すごく気に入って、今後も離れるつもりはありません。最初は地縁も血縁もない場所でしたが、今では地縁もできました。

廣田 ● 事務所名に「国際」の2文字を入れたのは、どういう思いを込められてでしょうか。

田中 ● 弁護士になって、この業界自体が企業法務に関して専門性の高い業務があまりできていないと思ったのです。東京には専門化した事務所がありますが、福岡はあれもこれも全部やりますという事務所が多いのです。何でも診てくれる町のお医者さんのようなものです。ただ、お医者さんは難しい症状の患者さんの場合、地域中核病院を紹介できますが、弁護士にはそれがありません。そこで、トラブル解決だけではなく、ビジネスを進めるために専門性の高いサービスを九州の中小企業に提供できる地域中核弁護士事務所をつくりたいと思い、2010年に「明倫法律事務所」を開設しました。

名前の「明倫」は、道を明らかにするという意味で、聞かれたことに応えるだけではなく、ご相談者の戦略目標に沿って、目標達成へのより良い指針を示したいということで決定しました。

私は当初から知的財産権（知財）を扱っていま

したが、当時は知財専門の弁護士は九州にはほとんどいませんでした。知財には国際業務がついてきます。その業務が面白く、この分野に力を入れたいとの思いはありましたが、開設当初は国際業務にきちんと対応でき「国際」と名乗れるほどのリソースはないと思っていました。

その後、いろいろな人が参加してくれ、知識や経験も蓄積されていき、2013年に「明倫国際法律事務所」と改称しました。

廣田 ● 日本だとトラブルが起こってから弁護士事務所に駆け込むケースが多いですが、海外ではトラブルを回避するために様々な知識を事前に専門家から聞いておこうというというビジネススタンスが強いですね。

田中 ● 我々もトラブル対応はもちろん行いますが、海外戦略や知財戦略は、どちらかというとビジネスを始める前に相談していただいています。我々はマーケティングの専門家ではありませんが、その商材やサービスを展開するならどの国や地域がよいかと、どういうビジネスモデルが成功しやすいかなどを、経験からアドバイスできます。

現地のパートナーとの組み方も、販売の場合、代理店契約やロイヤリティを受け取るライセンス契約等々、いろいろな組み合わせがあり、商材と企業規模と国の実情を踏まえ、ベストと考えられるご提案をします。我々は、訴訟になった場合にごなるかを知っていて、リスクコントロールのアドバイスができますので、ビジネスモデルをつくるところに関与させてもらうことが多いです。

廣田 ● まさに「明倫」の名を体現していますね。

ともあります。また、基本契約より個別契約が優先という条項にしておいて、こちらの獲得目標は発注書やオーダーシートに条件を書き込む方法もとれます。そういうものを組み合わせながら、全体として目的を達成することを目指します。

しかし、リスクのないビジネスはありません。私たちは、時には、リスクをなるべく減らしたうえで、このリスクは最大このくらいだし、何かあったときはこういう対応が可能なので、進めてはどうですかといった助言もします。

廣田 ● どれだけビジネスマインドのある弁護士をパートナーに選ぶかで、その先の展開が変わってきますね。

田中 ● ビジネスマインドもちろん必要ですし、リスク排除ではなくてリスクコントロールの視点を弁護士が持っているかも大事です。さらに、現実的な提案には、弁護士が引き出しをどれくらい持っているかも重要です。

我々の特徴の1つ、スタートアップ支援でも、そういうお話が多いです。最初から誰でもできて儲かりそうところはすでに大手がやっていますので、リスクを取って切り込んでいく時にご相談を受けます。

一見、法規制に違反するように見えることも、根回しやロビー活動をしたり、適法になるような仕組みをつくったり、当局に「こういう解釈も成り立つのではありませんか」と交渉したり、適法に進められる線まで落とし込むのが、弁護士の腕の見せ所です。法律上難しいからやめた方がよいと言ってしまっは、何の価値も創造できません。例えば今、中国やベトナムが人気ですが、いず



海外ビジネスに絡んで契約書を見てもらうと弁護士の中には、リスク回避を重視するあまりガチガチの契約書になってくるケースがありますが、それでは法的には完璧ですが、ビジネスの観点からは、これにサインする取引相手はいませんよね、ということになるんですよ。

田中 ● そうですね。我々もリスクは指摘をします。例えば、販売代理店やライセンスシーに競業禁止義務を課したいが相手が条件をのんでくれない、というような場合には、あえて交渉にこだわらず、別途、特許や商標を取得することで、実質的な競業禁止効果を獲得するといった方法を提案するこ

れも社会主義国家で当局の許可がないと自由にビジネスはできません。製造業の許可を取っている会社や、工場のIT化を進めAIを活用した画期的な操業の仕組みを開発し、それを他社にも提供しようと配信事業を始めたら、必要なライセンスが変わります。さらに、それを使いこなせる人材を教育するサービスを始めるとなると、教育事業となり、ライセンス上かなり難しい国もあります。そこで我々は、教育事業には当たらない可能性のある方法を提案し、新しい価値を創造するためにリスクをコントロールしながら前に進むお手伝いをしています。そこをしないと弁護士たる価値がないと思っています。

海外事業における問題点の変遷

廣田 ● 海外事務所も積極的に開設されていますが、現在、何カ所に拠点を設けていらっしゃるんですか。

田中 ● 海外は、上海、香港、シンガポール、ベトナムのハノイとホーチミン、その5カ所です。

廣田 ● 地域によって特性があるのでしょうか、最近はどういう内容の相談が多いのですか。

田中 ● 中国は基本的に越境ECや貿易取引で売るモデルです。また、現地で消費財や化粧品、環境技術や先端技術の機械を生産するニーズは、今でも非常に多いです。

アセアンではベトナムがこの2年ぐらいは突出して多く、現地に工場を建て商品をつくるモデルもあれば、現地をマーケットとして化粧品や健康食品などを販売するモデルもあり、あらゆる業種が進出している印象を受けます。

廣田 ● アジア以外の海外地域はいかがですか。

日本企業の海外展開に当たって

海外事業展開にとって重要な考え方

- ①スピード
 - 変化と競争が激しい海外市場では、スピードの遅さは致命的。
 - トライアンドエラーの発想。
- ②正しいリスク評価とリスクテイク
 - リスクをきちんと評価し、取れるリスクを取る。
 - 取れるリスクの上限を決めておき、上限に達したら撤退／転換する。
- ③現地の実情や実際のマーケットの分析
 - 自分の目や耳で体験することが重要。
 - 現地のニーズや生活習慣、商慣習、考え方などを理解して現地目線で考える。
 - 常に「自分の持つリソースで一番になれるフィールド」を探す視点。

明倫国際法律事務所のレジュメをもとに作成



ハノイオフィスのメンバー

明倫国際法律事務所のスタートアップ支援チーム



2018年に開催された「西日本ビジネスフォーラム in ローマ」に、日伊経済連合会の副会長として出席した田中氏（右端）



■主要国の特許申請件数推移



グローバルノート(韓国)統計データをもとに NCB リサーチ & コンサルティングが作成

ASEAN 主要国の知財の権利化期間(2017年時点)

	特許 (出願日～登録日)	特許 (審査請求～登録日)	商標
インドネシア	4 年 9 カ月	1 年10カ月	2 年 9 カ月
マレーシア	5 年		1 年 2 カ月
フィリピン	4 年 8 カ月	3 年11カ月	8 カ月
シンガポール	2 年 5 カ月	1 年	1 年
ベトナム	5 年11カ月	3 年 8 カ月	2 年 3 カ月
タイ	6～14年 (医薬・バイオを除く)		5 年 1 カ月

明倫国際法律事務所のレジュメをもとに作成

田中●北米やヨーロッパでは、高付加価値なもの、日本的な工芸品や高機能商材を売る前提で進出しているところが多いようです。

廣田●最近の相談傾向で特徴的なのは、どのようなことでしょうか。

田中●やはり情報に関することです。欧州の EU 一般データ保護規則 (GDPR: General Data Protection Regulation) やアメリカ・カリフォルニア州の消費者プライバシー法 (CCPA: California Consumer Privacy Act) は情報の取り扱いに厳しい法律ですし、日本の個人情報保護法もだんだん厳しくなっています。特に IT 企業はお客様が世界中にいるので、世界の情報保護法に準拠しなければいけません。そのような相談が多いですね。

廣田●今でも中国との知的財産のトラブルは多いのですか。

田中●内容が変わってきています。以前は中国企業の模倣品に対し日本企業がいかに対策をするかという話ばかりでした。今も知財訴訟の数が非常に多いのですが、中国の会社が権利者で日本企業が訴えられるケースも増えています。

廣田●深圳などのハイテク企業は分野によっては日本より進んでいますからね。

田中●そうです。知財に関して言えば、むしろこちらが侵害しないのかというご相談も多く、訴えられないように防衛しないといけないケースもあります。

それよりも、中国の場合は建設的な話の方が多くいかもしれません。共同事業をする時に、それぞれの会社が持っている特許や技術、コンテンツな

どを組み合わせて、世界に展開したいとか、共同でつくったものの特許は誰が持つのかとか、そういう知財の枠組みを決めることが多いです。

廣田●システムエンジニア自体が日本に絶対数が少なく、海外でプログラムを組むことが多いので、どうしても国境を越えますね。

田中●そうですね。今はシステムを海外で開発しているところの方が多くではないかと感じます。開発機能が全部海外にあって、開発子会社をつくっている例もあれば、個々のエンジニアと個別に業務委託をして世界中で開発している例もあります。海外を使うことが、むしろ標準になっているようです。

ただ、職務著作や職務発明、つまり社員がつくったプログラムやシステムの特許や著作権は誰のものかという問題があります。以前は日本でも訴訟になったことがありましたが、今は合理的な金額に落ち着いてきています。海外は国によってルールが違いますし、権利は会社を持ち、利益が出たら従業員に報奨金を支払うという報奨金制度もあります。けれど、最近知的財産法が整備された国は、日米欧を見ながら形だけつくっていたりするもので、問題にされたら企業側が高額な補償金を払わなければいけなくなります。しかし、それを気にしているところは少ないですね。これらは社内規則や雇用契約を整備すれば解決できるので、今のうちにやっておいてほしいと思います。

廣田●2020年にイギリスの雑誌「Lawyers Worldwide Awards Magazine」のウェルネス・マネジメント部門賞を受賞されていますが、これはどういう賞なのでしょう。

田中●弁護士や弁護士を探す人が読む雑誌で、ウェルネス・マネジメント部門賞は、国際取引、資産活用、事業の海外展開、海外投資に積極的に関わり、成果をあげた事務所に贈られます。

廣田●日本で、この賞を受賞されている事務所がほかにありますか。

田中●この部門は、日本の事務所が受賞するタイプではないので、たぶん我々だけだと思います。

廣田●立派ですね。おめでとうございます。

田中●ありがとうございます。

「コロナ禍での相談内容の変化」

廣田●昨年からコロナ禍で私たちの生活様式が変わりました。相談内容には何か変化がありましたか。

田中●際立った違いはありませんが、皆さんこの機会に社内体制の強化を図られており、ウェブセミナーが行えるようになった去年、特に下半期から、コンプライアンス体制の再構築や、契約書の見直し、パワハラ防止対応策、改正法が施行された会社法や民法などのセミナーの依頼が多くなりました。ほぼ社内のウェブセミナーです。

廣田●当社もセミナー事業をやっていますが、オンラインに変えるだけでは受講者が減るものが多い、一筋縄ではないかなーを感じています。

田中●社内セミナーは企業様から料金をいただくのいいのですが、外部向けの有料セミナーは、コンテンツ次第だと思います。

コロナ禍で、知財やDXの案件も増えています。今までやっていたビジネスをDXにしたり、ITを使って展開したりする際の知財の問題をはじめ、



明倫国際法律事務所 海外拠点とネットワーク

■オフィス所在地
国内オフィス：福岡・東京
海外オフィス：上海・香港・シンガポール・ベトナム（ハノイ・ホーチミン）
●提携または協力事務所所在地
台湾（台北）・中国（北京、大連）・韓国（ソウル）・フィリピン（マニラ）・タイ（バンコク）・マレーシア（クアラルンプール）・インドネシア（ジャカルタ）・ミャンマー（ヤンゴン）・カンボジア（プノンペン）・スリランカ（コロンボ）・インド（カルカッタ・アフマダーバード・ムンバイ・デリー・バンガロール）等々

相談もあれば、本業の効率を追求するとともに、次世代の事業を創出する経営も展開したいというご相談も多いです。みなさんそれぞれ変わろうとされています。変わる時は、リスクコントロールや知財戦略が必要になりますので、そういうご相談はここ半年で非常に増えました。

当事務所は専門部門で分けていて、中堅以上の弁護士は2、3分野だけしか手がけず、必要に応じてチームを組んでやっています。私の場合は知財や海外、新規事業立上げ支援などをメインでやらせていただいています。

廣田 ●今、事務所に弁護士さんは何人いらっしゃるんですか。

田中 ●外国の弁護士資格者も入れると27名です。

全員に専門分野があるわけではないのですが、入所から5年ほどは幅広く案件を手掛け、10年ぐらになると、専門が絞れてきます。今は専門分野を持っているのは10人ほどです。

廣田 ●ビジネス関係に特化していても、刑法関連の仕事もありますよね。

田中 ●ありますよ。外国人を雇っていたがアルバイトの時間数を超えていて摘発されて刑事事件になってしまったとか、表示の形式が違法になっていたりとか、経営陣・管理職などの犯罪、いわゆるホワイトカラー犯罪も含め、刑法対応も行います。当事務所の弁護士は、基本的に好き嫌いで仕事

田中 ●おっしゃるとおり、我々も動画配信事業で収益を上げようとは思っていません。動画を見ていただきながら、こういう視点でこんな分析ができる弁護士だったら面白いから相談してみようか、と思っていただければいいですね。

それに、我々との関係をずっと続けてくださっている顧問先の皆様に恩返しをしたいという気持ちもあります。動画を見ていただくことで、企業法務全般、M&A、リスクコントロールなど多様な視点のサービスを提供できればいいなと思います。

専門性を極める

田中 ●コロナ禍を機に、ウェブ相談を始めました。始めた理由は、中小企業でもフルサービスが必要なのに、提供できている事務所が少ないからです。中小企業に使っていただきやすい方法と料金で専門性の高い分野も含んだフルサービスを届けるノウハウが、我々にはあることに気がついたのです。

日本は、中小企業がつくってきた国だと思っているので、地方の中小企業が元気でないといけま



田中雅敏（たなか・まさとし）代表

山口県出身。1996年、慶応義塾大学総合政策学部卒業後、1999年に弁護士、2001年には弁理士登録。2010年に明倫法律事務所（現・明倫国際法律事務所）を設立。

概要

名 称／明倫国際法律事務所
住 所／福岡市中央区天神1丁目6番8号
天神ツインビル7階
https://www.meilin-law.jp/
事業内容／国際業務、知的財産、スタートアップ支援、M&A、コンプライアンス、メディア事業、法務人材育成 他

沿革

2010年 明倫法律事務所設立
2013年 明倫国際法律事務所に改称
2014年 香港事務所、シンガポール事務所開設
2015年 上海事務所開設
2017年 東京事務所、ハノイ事務所開設
2020年 ホーチミン事務所開設

をしいいいことになっていて、嫌いなことはしなくていいけれど、好きなことは誰にも負けないというスタンスでやっています。

廣田 ●好きこそものの上手なれ、ですね。

田中 ●楽しんでやる仕事が一番クウォリティが高いですね。

廣田 ●だいたいどれくらいの案件を扱っていらっしゃるのですか。

田中 ●最近は海外案件だけでも毎年200社ほどのお手伝いをしていて、受任中の案件全体としては、常時1000件程度となっています。ほとんど企業法務で、ビジネス的な材料がたくさんあって、我々も勉強させてもらっています。

我々はコンサルではありませんが、法的なリスクコントロールを分析させていただいているので、新しい事業を立ち上げる時の法務だけではなく、その周りのアドバイスも行っています。

4月からは顧問先限定の動画配信チャンネルを開設しました。今注目されているサブスクリプションやDXの成功例や失敗例を紹介し、ビジネス面とリーガル面との両方から分析して、うまくいく方法をご提供したり、商標や知財に対する考え方をご提案したりします。そして顧問企業からフイードバックをしていただいて、それを整理し、ウェブサイトで動画を配信できるプラットフォームをつくり、夏ぐらいからは一般の有料会員の皆様にも公開しようと考えています。基本的にはクローズドな感じでやろうと思っています。

廣田 ●動画自体で収益化できなくても、そこで受けた相談が仕事につながるので、動画配信を積極的にされている法律事務所は多いですね。

り後始末もします。しかし、それだけでなく、皆様のビジネスをより速く、より高く成長させ、経営目標を達成してもらうための「価値を創造する」サービスを提供したいと思っています。

廣田 ●最後にご趣味は何でしょうか。

田中 ●昨年から始めた子どもとの山登りです。下りてきた後に山を見上げて、あんなところまで自分の足で登ったんだと思う瞬間が一番楽しく、まだまだいろいろなことができるのではないかと思います。

廣田 ●これからますますご活躍の場が広がりますね。本日は、お忙しいところ、ありがとうございます。

*トップ対談を終えて

廣田眞弥

田中先生とお話しているとやり手ビジネスマンを相手に話しているようで、弁護士・法律家をあまり意識させられません。

大企業で人事を担当していた友人が、「企業の命運はコンプライアンス部門が握っており、どうやればこの案件を実現できるかを考える人材が、どうやればこの案件を理路整然と潰せるか（リスクフリーにできるか）を考える人材が、どちらの思考タイプの人材をその部門のトップに据えるか次第」と言っていたのを思い出しました。

田中先生は明らかに前者の思想で仕事に取り組んでおられます。少なくとも商法の世界ではイノベーションや新しいビジネスモデルなど、法的に規定されていない事柄には、どうアプローチしていくかで見え方も結果も変わってきます。

頼りになる法律家というよりビジネスパートナーと改めて感じました。