

悪夢のカーリー「ゲロゲロペー」

——饒舌カーリー——

台中（タイ・チョン）から台北（タイ・ペイ）までの車の中、カーリーは一人で喋りまくった。

台中は人口約65万、中部台湾の最大の都市である。ここはまた、台中港に水揚げされる新鮮な魚介類の海鮮料理でも有名である。

R社の運動靴のコピー品が、アメリカ、シンガポール、日本、グアム、台湾、イスラエル、スウェーデンなどで、出回っていた。コピー品の地下工場は、どうやら韓国と台湾にあるらしい。地下工場と偽造シンジケートを叩くために、われわれは各国で訴訟を起した。裁判準備のため、コピー品と正規品の違いを詳細に知っておくことが必要だった。

われわれのチーム（日本、アメリカ、シンガポール、香港の弁護士）は、R社の台中工場を2日にわたって訪問した。生産ライン工程、素材の仕入先、金型の耐用年数、金型の廃棄手続、ホット・メルト方式（熱溶融固形接着方式）の実際など、靴の製造工程を学んだ。

われわれはこの調査を終えた帰り道だった。

カーリーはR社の顧問弁護士で、偽物対策の主任である。年令は40代半ば、身長180センチそこそこだが、ビール腹で、体重は90キロを超えるだろう。ゴマ髭を生やし、赤と白のど派手な縦じまのシャツに黄色いネクタイ、それにキザったらしくサスペンダーをしている。山本寛斎風に髪をポニーテール束ねているのは、いかにもミスマッチ。大きなどんぐり目でミニ武蔵丸といった風貌である。

だが、偽物（counterfeit）対策では名の売れた辣腕の弁護士である。ニューヨーク州弁護士会の偽物対策委員会の委員長をしているというのが自慢だった。

カーリーの話はとどまることを知らない。自分の家族のこと、事務所のスタッフの誕生パーティー、テキサスでロデオにトライしたことなど、次から次に話が飛ぶ。こちらも適当に調子を合わせると、今度は今まで扱った事件の成果について自慢げに話す。

いつも音楽のカセットとミニコンポを持ち歩いていて、どこでもおかまいなくカントリー・ウェスタンをガンガンかける。同乗したシンガポールの弁護士のピーターも、香港の弁護士のアーノルドもうんざりした顔だが、カーリーは知らぬ顔である。

——偽造シンジケートの手練手管——

東南アジアではまだまだコピー商品が花盛りである。運動靴、Tシャツ、ぬいぐるみ、文房具、時計、バッグ、ウィスキー、ファミコンソフト、ビデオ・テープなど、コピー商品は止まるところを知らない。

コピー品の地下工場は東南アジア諸国に散らばっている。彼らはそれなりに国際的なネットワークを持っていて、場合によっては数十億円単位の金を動かす。

彼らも生活がかかっているから、あの手、この手で輸入業者を騙す。今回の事件でも偽造シンジケートはR社のレターヘッドを使って偽の原産地証明を発行し、黄金の証紙（正規品である事を証明するためのラベル）をコピー品に同梱していた。

特に黄金の証紙は、コピー品に手を焼いたR社が、特殊な印刷技術を用いて開発したものだけに、偽物が出回ったのはショックだった。

偽造シンジケートは税関の情報などにも詳しく、税関の目をくらすため、韓国で偽造した運動靴を、わざわざシンガポールを経由して、日本に輸入していた。さらに少量のコピー品を送って神戸税関での通関が可能かどうか試し、だめだとわかると沖縄経由で送ったりする。また粗悪品が税関に止められると、「改良品」を輸出する。

こんな手練手管にたけているから、日本の大手のディスカウンターでさえ、国際的なシンジケートにかかってはころっと騙されてしまう。

コピー品の販売差し止めはたちごっこのようなものである。裁判所の差し止め命令が出ても偽造団は会社を倒産させ、すぐ新しい会社をつくってコピー品をつくる。正規軍とゲリラの戦いのようなもので、完全なコピー品退治はほとんど不可能。

だからといって放置すれば、コピー品に市場を食い荒らされ、ブランドの評判はがた落ちになってしまう。だからコピー品が出始めたら、金に糸目をつけず直ちに徹底的に排除しなければならない。生温い戦い方だと、偽造団は本能的にそれを見抜き、嵩にかかってコピー品を売りまくる。R社が弁護士チームを台中工場に送り準備をしたのも、一筋縄ではいかないケースだからであった。

——偽造団のコスト——

コピー品退治には多くの人の協力が必要である。探偵、興信所、弁護士、税関、警察、検察、

大使館、国会議員、政府高官との協力が必要となる。その上で税関での輸入差止、警察の捜索、マスコミへのアピール、販売差止及び損害賠償を求める民事裁判、刑事告発など、コストと効果を考え迅速に手を打たなければならない。

また各国にはそれぞれ特有の事情がある。国によっては、捜査機関や司法機関も必ずしも信用できない。刑事告訴しても警察が偽造団に事前に通知したり、民事裁判でも裁判官が買収されることもある。このような実務上のノウ・ハウは、現地の弁護士に聞かなければわからないから、対策チーム内の協力が大切である。

「ブランドを守るために徹底的、継続的に対抗手段を取る」という評判を業界で確立することができればやがてコピー品は消えていく。

偽造団はうるさい相手は敬遠して、他のブランドへ移っていく。偽造団も防戦のために結構コストがかかる。最初は粗悪品で売っていても、やがて差止めされる。そこで「改良品」を売り出すが、そうすると新しい金型も必要となる。良い素材を使うと原価が高くなり、うま味も減る。

それにシンジケートの仲間割れもしばしば起こる。特にコピー品が税関で輸入を差止められ廃棄される場合、誰がその「損失」を補うかで仲間割れが起きる。さらに裁判防戦のためのコストも馬鹿にはならない。コピー品商売もそれなりにリスクはあり、コストもかかる。

それでもコピー品を完全に市場から駆逐することは不可能である。有名ブランドであればあるほど、雨後のたけのこのように、次から次とコピー品が出回る。だから、コピー品の完全駆逐は無理で、出回る量を最低レベルに抑えることができれば、一応の成功である。それがビジネスの現実である。

——悪夢のカーリー——

カーリーには数々の武勇談がある。昔、香港で偽造団と交渉した時、何日かけても話がまとまらない。相手は小柄な中国人だったが、カーリーは自分の頭上に両手を持っていき、鳥の羽のようにバタバタさせながら脅したという。

オレはおまえの悪夢だあー。オレはずっとおまえに取り憑いてやる。この和解がまとまらなければ、オレは香港に来ておまえを監視し続ける。嘘じゃないぞー。ゲロゲロペー。

カーリーがどんぐり目をむいて手をバタバタさせながら、「ゲロゲロペー」と脅すので、さすがに相手の男も「この気狂いなら本当に取り憑きかねない」と思ったのかどうか、結局和解が成立した。カーリーにはこういった類の武勇談が数多い。

“I am your worst nightmare.” 「オレはおまえの悪夢だぁー」とは、わたしには思いつかない脅しだがいの交渉テクニックである。

何の意味もなく「ゲロゲロペー」などといわれれば、「コイツは真っ当な人間か？」と相手が恐れるのも無理もない。

帰りの車の中でカーリーわたしに自慢し続ける。

交渉や証人尋問で、相手が本当のことをいっているか嘘かは目を見ればわかるんだ。オレがじっと見つめれば、嘘をついている奴は必ず目を反らすんだ。

わたしはつい反論する。

それはアメリカ的な考えだ。日本ではふつう相手の目を見て話さない。嘘をいっているから相手の目を見ないのではなく、話し相手の目を直視しないのが日本式。東南アジアでもそうなんじゃないかな。アメリカ式観察法はアジアでは通用しないぜ。

ふうーん…。

珍しくカーリーはわたしのいうことを黙って聞く。

今回の出張は「全国大飯店」と工場の往復だけで、朝も夜もコピー品対策会議が続いた。全く観光をする機会がなかった。せめて台北への帰途の車中から外の景色を楽しみたいと思ったが、カーリーの3時間近いおしゃべりのせいでそれもできなかった。

わたしと彼では考え方も趣味も全てが違う。とにかくハチャメチャな男だがプロとしては一流である。

台北の空港で別れるとき、彼はわたしに向かっていった。

You are my guy in Japan. Whenever I have a counterfeit problem in Japan, I refer the case to you and we will work together.

“You are my guy.”とは、「オマエはオレのダチだよ」ということか「オレの右腕だ」ということか。よくわからないが、まあわたしを気に入ったらしい。彼はわたしより3-4才年下である。わたしは苦笑いする外なかった。

だが、彼は本当に約束を守った。カーリーの顧客が日本でコピー品問題に巻き込まれるたびに、彼は仕事を依頼してきた。「日本で問題があったら必ずオマエに依頼する。そして二人で一緒に仕事するんだ」。彼の言葉にウソはなかった。

その後、10年近く、彼は次々と新しい顧客を紹介してくれ、わたしの事務所の大きな収入源となった。