

マルティネルの街角で

YKI 国際特許事務所 弁理士◇葦原 エミ

Vol.18 ねごねご

それは、ある夏の日のこと。それはいくらなんでも無理だろうという依頼が飛び込んできた。

「来月、プレス発表なんです。でも、この登録商標、似てますよね？ どうにかしてください！」

出願もせず、いきなり新しいロゴとして採用されたそのステキなマークは、確かに他社の登録商標に“超”似ている。指定商品も当然おなじ。ああ、なんで、調査しないのっ！

「……ダメですね。これ、このまま使ったら権利侵害です」

で、会議は一致。いまさらパッケージ変更もできないし、もう相手と交渉するしかない。でも、1カ月でカタが付くんだろうか。重く、悲壮感漂うなか、クライアントのAさんが叫んだ。

「このマークを、何があっても、どうしても、絶対使いたいんですっっっ！」

この真剣な叫びにグラッと心が動いた。全員が「なんとかしなくちゃ」と思った。

即、相手方に連絡をとった。あいにく担当者が休み中で、その担当者が戻っても次は上司がお盆休みに……と、すったもんだはあったが、なんと奇跡的にそのマークが使える方向で交渉は成立した。「絶対使いたい！」という気持ちの勝利だった。

商標の世界では、「交渉」は欠かせない。単純に商標を譲ってくれ、ということもあれば、世界のあらゆるところで互いに共存しようという co-existence agreement を結ぶなんてことも日常茶飯事だ。

欧州では、審査官は絶対的拒絶理由は審査しないから、第三者の類似商標を阻止するのは、もっぱら権利者の責任となる。だから、異議を申し立てる。でも、クーリング・オフという、話し合いで決着する期間もちゃんと設けられていて、最終的に異

議決定ができるのは20%ほどにすぎない。異議なんて、「ご挨拶」みたいなものだ。それを「異議を受けちゃった……」とビビったり、時間と費用をけちってちゃんと交渉をしなかったりすると、とんでもないことになる。欧州の異議決定では、日本人からすると「どこが類似なんだ!？」という商標が、類似と判断されてしまったりもするのだから。

やや乱暴な言い方だが、どうも一般的に日本人は交渉が苦手という印象が強い。

「交渉を持ち掛けられる＝意地悪された」と考えるのか、下手をすると「ペリーが黒船でやってきた」ぐらいの騒ぎになってしまう。「『こんな奴の片棒を担いで恥ずかしいのか!』」って言われたことがあります。。」とは、某弁理士の言。あるよね、あるよね。

代理人であれば、多かれ少なかれ、こんな経験はするものさ。

交渉学に“BATNA”という言葉がある。“Best Alternative to a Negotiated Agreement”（合意に至らなかった場合の代替策）の意味で、交渉をするにはBATNAを持つことが重要とされる。

「その登録の一部をくれないんだったら、全部に不使用取消かけちゃうもんね」みたいなことだ。交渉を仕掛けるほうは、BATNAも用意して完全論理武装している。受ける側は、おじけず、堂々

と応じればよい。

では、強いBATNAがなかったら、交渉はできないのか？

「これが成立しなかったら困るよね」と思うたび、Aさんの顔を思い出す。クライアントの強く真摯な気持ちは、最後の、しかし重要な切り札じゃないか。それを熱く伝えつつ、巧妙に話し合いを進めるクールな戦略を持った negotiator に私はなりたいたいっ！ 言うは易し、……。なんですがね。

