



●大室山 山頂●

目次

- | | |
|---|---|
| ● 寄稿文：人手不足の解決法！
～ユースエール認定企業 寿木本株式会社
杉本社長 へのインタビュー～ …2 | ● 論文：商標権侵害
～通知書はある日突然に～ …10
弁護士 中 島 麻 子 |
| ● 論文：民法改正 ～定型約款～
弁護士 古 川 健太郎 …8 | ● ご挨拶：弁護士 遠 山 雄 大 …14 |

● ご挨拶 ●

代表パートナー 弁護士 古川健太郎

仲夏の候、皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

当事務所では、本年1月、新たなメンバーとして遠山雄大弁護士を迎え、弁護士9名体制となりました。また、本年6月、小金井ひまわり法律事務所を武蔵小金井駅前に新築されたSOCOLA(ソコラ)武蔵小金井クロス3階に移転いたしましたのでご報告申し上げます。

今回は、30年以上にわたって当事務所が法律顧問を務めさせていただいている寿木本株式会社の杉本和久社長に、経営者の皆様が頭を悩ませているであろう「人材確保」についてじっくりお話をうかがいました。皆様ぜひご一読ください。

人手不足の解決法！

～ユースエール認定企業 寿木本株式会社 杉本社長 へのインタビュー～



インタビュアー：
弁護士法人ひまわりパートナーズ
代表社員 古川 健太郎
弁護士 真野 文恵

寿木本株式会社
代表取締役 杉本 和久

日時：令和2年1月30日

場所：八王子ひまわり法律事務所
会議室



真野

現在、杉本さんが社長をしておられる寿木本株式会社は、サーティーワンのフランチャイズで、現在12店舗を経営されていますが、1号店を出したのはいつですか。

杉本

昭和59年12月に西八王子店をオープンしたのが最初です。

真野

サーティーワン以外のフランチャイズの店舗を出したこともあったのですか。

杉本

- ・ お好み焼き屋さんやシャトレーズのフランチャイズをやったことがあります。

真野

- ・ 現在はサーティーワンのみですか。

杉本

- ・ そうです。

真野

- ・ なぜフランチャイズで店舗を出そうと思ったのですか。

杉本

- ・ 私の前職は、建築資材専門商社に勤めており、退職時は関連会社の社長でした。独立するに際して、前の仕事とバッティングしないように、全く畑違いの仕事をしようと思いました。

私は小売りの経験が全くなかったの、それならどこかフランチャイズに入って、指導してもらいながら経験を積もうと思いました。

また、サーティーワンは当時1店舗を開くのに2000万円程度の資金があればよく、投資額が比較的安かったの、私の資金でも数店舗を持てるかなと思ったのです。

真野

- ・ 従業員の数はどのくらいですか。

杉本

- ・ 現在、正社員が20名、パート・アルバイト等の社員が100名ちょっとで、合計120名ちょっとくらいです。

真野

- ・ 人材の確保は難しいと思いますが、貴社では人材の確保のためにどのような工夫をしていますか。

杉本

- ・ 私がサーティーワンを始めたころは、なかなか人材が集まらずに苦労しました。特に店舗の立地は人の集まりに大きく影響します。駅ビルの店舗には人が集まりやすい

が、ロードサイド店舗や郊外のショッピングセンターの店舗はなかなか人材を確保することができません。また、採用した以上なるべく長く働いてほしいのですが、途中で辞めてしまう人も多かったです。

真野

- ・ どのような工夫をして人材を確保したのですか。

杉本

- ・ まず、アルバイトは基本的に大学生に募集を出し、アルバイト希望者の面接のときに、どの店舗でも働くという約束や、お盆、ゴールデンウィーク、年末年始には必ず店舗に出るという約束をしてもらいます。

このように、採用のときに、一番採用しにくい条件を全部並べて、それを了解した人だけを採用します。これにノーという人は採用しません。

真野

- ・ それではなかなか人材が集まらないのではないですか。

杉本

- ・ 次のような点で、従業員にとって快適な職場になるよう心を配っています。まず、シフトです。

シフトは、各店舗ごとに作成することが多いと思いますが、当社は、12店舗全員の従業員のシフトを幹部社員一人が作ります。

真野

- ・ 従業員全員のシフトを組むとすると、大変ではないですか。

杉本

- ・ 1店舗ずつやるより、全体のシフトを作成したほうがかえってやりやすいですよ。

シフトを組む時に、全員の希望を募りますが、たくさん稼ごう人もいれば短時間だけ働きたい人もいますので、本人の要望に配慮します。また、仲の良い人同士を一緒のシフトにいれ、仲が悪い人同士は別々の店舗に配置する等します。

また、他の店舗に出張させるときの対応も工夫しています。

出張させる先の店舗が、駅から5分～10分以内の



店舗であれば自分で電車等に乗って行ってもらいますが、それより遠い店舗の場合は、従業員を車で送り迎えます。

出張手当がもらえるうえに送迎付きなので、出張をいやだという従業員はあまりいません。

また、その親御さんも自宅の近所まで車で送ってくれるので、安心します。

真野

自宅から店舗、店舗から自宅と両方送り迎えするのでは、大変ではないですか。

杉本

私、専務、息子2人の4人で分担して送迎しています。

真野

そのほかの工夫はありますか。

杉本

1988年から、原則として2年以上勤務で2000時間以上勤務してくれた従業員にはハワイ旅行をプレゼントしています。

従業員の中には、2回、3回とハワイ旅行に行った人もいます。

ハワイ旅行をプレゼントする場合でも、「旅行に行かせてやっている。」という意識ではうまくいきません。

当社が困っているときに助けてくれた従業員に感謝

の気持ちを込めてハワイ旅行をプレゼントするのです。

ですから、仲の良い従業員同士を組ませて旅行に行ってもらい、当社はお金だけ払います。社長やその家族が一緒に行ったりはしません。

社長やその家族が一緒に行くと、飛行機も食事も社長やその家族と一緒にになってしまい、従業員はつまらなくなってしまいます。

そのほかにも、当社では、残業はほとんどなく、有給休暇は100%消化できていますので、従業員にとって働きやすい職場だと思います。

真野

正社員を募集するときはどうですか。

杉本

うちでは、正社員の募集はしていません。

というのは、アルバイトで働いていた人が大学を卒業するときに就活をせずにそのまま当社の正社員になってくれるのです。

また、一旦別の会社に就職した後、当社に戻ってきてくれるケースもあります。

さらに、当社では、長く働いてくれる従業員が多いのです。例えば、正社員で働いていた従業員が結婚、出産、子育て、介護と生活が変化したときに、限定社員やパートという形で働き方の形態を変え、従業員が働きやすいように対応しています。

若い従業員も、自分が将来ここで働けるかどうかを見えています。先輩が生活の変化に応じて働き方を変えながら勤務を続けているのを見ているので、若い従業員も長い間働いてくれるようになるのです。

真野

ところで、最近、貴社がユースエールの認定を取得しユースエール認定企業になったとお聞きしましたが。

杉本

- そうです。平成30年にユースエールの認定を取得しました。

ユースエール認定制度とは、若者雇用促進法に基づき、若者の雇用・育成に積極的で、若者の雇用管理の状況が優良な中小企業をユースエール企業と認定し、企業が求める人材の円滑な採用等を支援していく制度です。

真野

ユースエール企業に認定されると、どんなメリットがあるのですか。

杉本

- ユースエール企業に認定されると、ハローワーク等で認定企業を積極的にPRしてくれたり、日本政策金融公庫から低利融資を受けられたりというメリットがあります。

ただ、当社は、アルバイトから正社員になる従業員ばかりなので、ハローワークに求人を出したことはありませんし、融資もそれほど必要ないのです。

私がユースエールの認定を取ろうと思ったのは、大学生のときにアルバイトで働きそのまま正社員として当社に入社してくれた従業員が、当社のように小さい会社に入ったことで知り合いや友達に引け目なく当社の従業員だと言えるようにという意味合いからです。

真野

ユースエールを取得するための基準はどういうものがありますか。

杉本

- ユースエールの認定を取得するための認定基準は、以下のものがあります。

(1) 労働時間

直近事業年度の

正社員の所定外労働時間月平均が20時間以下

かつ

月平均の法定時間外労働60時間以上の正社員ゼロ



(2) 新規学卒等採用者の離職率

直近3事業年度の正社員の新規学卒等採用者の離職率が20%以下

※ 但し、採用者数が3人又は4人の場合は、離職者が1人以下

(3) 有給休暇

直近事業年度の正社員の有給休暇の
年平均取得率が70%以上

又は

年平均取得日数が10日以上

真野

ユースエールの認定を取得するのは大変でしたか。

杉本

- 非常に大変でした。
- ユースエールの認定の手続きをするのが東京労働局なのですが、まず認定基準にあたるかどうかの認定をする以前に、実態と帳簿が合って

いるかどうかを調査する必要があるとのことでした。

まず、シフトチェック表、タイムカード、給与明細等の原簿を1年分、段ボールで送ったところ、東京労働局がすべて厳しくチェックして当社に未払残業代があることを指摘してきました。今までもちろんとやってきたつもりだったのですが、法律に照らすと未払残業代があることがわかり、結局、未払残業代を支払うことになりました。

また、就業規則を実態に合わせるため、何回も訂正しました。

東京労働局から厳しく指摘されて、つくづく思ったのですが、法律を守って就業規則を作り、就業規則を守って雇用契約書を作り、雇用契約書を守ってシフトを作れば、従業員の利益になります。

だから従業員は辞めません。従業員が辞めなければ、結果的に会社にとってプラスになるのです。

真野

ユースエールの認定を取得した企業はどのくらいあるのですか。

杉本

- 現時点で東京都内のユースエール
- の認定を取得した企業は43社です。

但し、その年に認定されても、翌年に基準を満たさなければユースエールの認定を取得することはできないので、43社のうち数社は、すでに認定から外されています。

古川

皆さん、従業員を大切にしようということは分かっているのですが、なかなか杉本さんのようにうまくいきませんよね。ご自分で考えてみて、どこに違いがあると思いますか。

杉本

- 私は、毎日夜12時くらいまでは会社
- 社にいて、翌日の段取りをします。

また、クレームは夜入ってくるケースが多いです。店で買って帰ったら商品が違ったとか、いろいろなクレームが夜にきますね。

当社では、クレームが来たらすべて役員4人に連絡が来るようになっていて、すべて役員がクレームの対応をします。アルバイトの人が自分でクレームを処理し



なければならぬとすると、どうしても、「自分じゃない」とか「分からない」などと逃げるような対応になる。そうすると、お客様の怒りがますます増殖されてしまう。

クレームが入ったと連絡を受けると、役員がすぐに携帯電話でお客様に連絡をとります。すぐに連絡すると、お客様も怒りのトーンが下がり、納得してくれることが多いです。役員が「今から伺います」というと「いや、今でなくても、明日でいい」と言ってくれたりします。

このように、クレーム対応は役員がすべて処理すると徹底することにより、従業員は安心して働けるので、会社を辞めたりしないで済むのです。

古川

杉本さんが成功しているのを見て、杉本さんのやり方がわかっていても、誰もがまねできるわけではない、ということですかね。

杉本さんが正しいと思われることを、手を抜かずに、社長自ら夜中まで働いてらっしゃるから成功しているのかなと、お話を伺って感じました。

そのほかに、杉本さんが工夫していることはありますか。

杉本

● 当社では、商品の電話予約は一切お断りしています。なぜかとい

● いいますと、電話の予約だと間違いの心配がある。従業員が接客しながら電話を取ることで、目の前のお客様が並んでいるところで電話を取ることで、電話では、ケーキやアイスはたくさん種類がありますから、電話が長くなってしまい、目の前のお客様は不満に思います。だからといって、忙しいときには電話を取らずに暇なときには電話を取るとなると、なぜ今日は電話に出なかったかというクレームになります。そこで、一切電話での予約はお断りすることにしましたのです。

但し、電話での予約はお断りしますが、店舗に来ていただけたら必ず商品はありますから、安心して下さいと言っています。

そのためには、絶対に在庫を切らさないようにします。役員が在庫管理を徹底し、足りない店舗には、役員が車で商品を届けます。従業員は、役員が商品を届けてくれると思えば、あれが足りない、これが足りないと言ってくるので、電話をしてくれれば、

古川

● 各店舗の売り上げ目標は立

● っていますか。

杉本

● 立てません。長い目で見ると、売

● り上げ目標を立てると、どんなに大企業でも架空売り上げ等の不正をしつて従業員に無理をさせることになるのです。

お客様の欲しい商品を購入して頂ければいいのですが、売り上げ目標を決めると、従業員がお客様により利益率の高い商品をお勧めすることになります。お客様の中には言われて嫌なお客様もいるし、従業員の中には言いたくない人もいます。結局、お客様や従業員に無理をさせてしまうことになるのです。

真野

● ノルマを与えても、あまりいい結

● 果にはならないということですね。

古川

● 本日はありがとうございました。

了



寿木本株式会社
代表取締役 杉本 和久

会社概要

- 東京都八王子市山田町1889-31
Tel: 042-666-6950
- 会社設立 1985年1月26日
- 資本金 1000万円
- 役員 代表取締役 杉本和久
役員4名
- 従業員 社員15名契約社員5名
パート・アルバイト120名
- 事業内容 サーティワンアイスクリームのフランチャイズ加盟店を運営

- 店舗 東京12店
- 八王子市 めじろ台ロードサイド
セレオ八王子
イーアス高尾
- 羽村市 羽村ロードサイド
- 東大和市 イトーヨーカドー東大和
- 調布市 イトーヨーカドー国領
- 武蔵村山市 イオンモールむさし村山
- 日野市 イオンモール多摩平の森
- 江東区 アリオ北砂・南砂町
- 立川市 ららぽーと立川立飛
立川南口サザン
- 他

民法改正 ～定型約款～

● 弁護士 古川 健太郎 ●

約款とは

不特定多数の利用者と取引する企業は、予め定型的な条項を定めておき、それを契約の内容とすることがあります。このような場合、大量の同種取引を迅速・効率的に行うために作成された定型的な内容の取引条項は「普通取引約款」とか単に「約款」と呼ばれています。例えば、鉄道やバスの運送約款、電気・ガスの供給約款、保険約款、インターネットサイトの利用規約など、約款は多様な取引で広範に活用されています。



現代社会においては、大量の取引を迅速に行うため、詳細で画一的な取引条件等を定めた約款を用いることが必要不可欠ですが、実はこれまで民法には約款に関する規定がありませんでした。そのため、約款については、これまで解釈によって対応されてきましたが、いまだ確立した解釈がなく、法的に不安定な状態でした。

そこで、2020年4月から施行された改正法においては、「定型約款」(ていけいやっかん)という制度が規定されました。

定型約款とは

定型約款とは、改正法が規定する一定の要件を満たすものであって、約款のすべてが定型約款に当てはまるとは限りません。

そもそも、民法の原則によれば、契約の当事者は契約の内容を認識しなければ契約に拘束されませんが、約款を用いた取引をする多くの顧客は約款に記載された個別の条項を認識していないのが通常です。

また、民法の原則によれば、契約の内容を事後的に変更するには、個別に相手方の承諾を得ることが必要ですが、承諾を得られないこともあり得ます。

そこで、改正法においては、以下の要件を満たす約款を定型約款として、

① 組入要件、② 不当条項、③ 変更要件のルール を決めました。



定型約款の定義

- A ある特定の者が不特定多数の者を相手方とする取引で、
- B 定型取引(内容の全部又は一部が画一的であることが当事者双方にとって合理的なもの)において、
- C 契約の内容とすることを目的として、その特定の者により準備された条項の総体

例えば、鉄道・バスの運送約款、電気・ガスの供給約款、保険約款、インターネットサイトの利用規約等は定型約款の定義に該当します。他方、一般的な事業者間取引で用いられる一方当事者の準備した契約書のひな形、労働契約のひな形等は、

- ① その取引が相手方の個性に着目して行われること、
- ② その内容が画一的であることの理由が単なる契約当事者間の交渉力の格差によるものであること、
- ③ 相手方において契約条項の内容を十分に吟味し、契約当事者間において交渉がなされるのが通常であることにより定型約款に該当しません。

定型約款が契約の内容 となるための要件（組入要件）

定型約款については、細部まで読んでいなくても、その内容を契約内容とする旨の合意があるのであれば、顧客を契約に拘束しても不都合は少ないといえます。

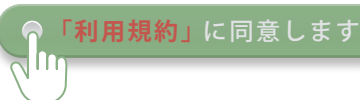
また、明示の合意がない場合であっても、定型約款を契約内容とする旨が顧客に「表示」された状態で取引行為が行われているのであれば、同様に不都合は少ないです。

そこで、改正法においては、次の場合は、定型約款の条項の内容を相手方が認識していなくても合意したものとみなし、契約内容となることを明確化しました。

A 定型約款を契約の内容とする旨の合意があった場合 **かつ**

B 取引に際して定型約款を契約の内容とする旨をあらかじめ相手方に「表示」していた場合

ただし、定型取引を行う合意の前に相手方から定型約款の内容を示すよう請求があった場合に、定型約款を準備した者が正当な事由なくその請求を拒んだ場合には、定型約款の条項の内容は契約内容となりません。



契約の内容とすることが不適当な 内容の契約条項(不当条項)の取扱い

定型約款においても、顧客の利益を一方的に害するような条項は契約内容とならないようにする余地を認める必要があります。

そこで、改正法においては、定型取引の特質に照らして、相手方の利益を一方的に害する契約条項であって信義則(民法1条2項)に反する内容の条項については、合意したとはみなさない(契約内容とならない)ことが明確化されました。例えば、売買契約において、本来の目的となっていた商品に加えて、想定

外の別の商品の購入を義務付ける不当な(不意打ち的)抱合せ販売条項などがこれに当たります。

定型約款の変更要件

長期にわたって継続する取引では、法令の変更や経済情勢・経営環境の変化に対応して、定型約款の内容を事後的に変更する必要が生じます。例えば、電気料金値上げによる電気供給約款の変更、クレジットカードのポイント制度改定に関する約款の変更などの場合です。

民法の原則によれば、契約内容を事後的に変更するには、個別に相手方の承諾を得る必要がありますが、多数の顧客と個別に変更についての合意をすることは困難です。

そこで、改正法においては、次の場合には、定型約款を準備した者が一方的に定型約款を変更することにより、契約の内容を変更することが可能であることを明確化しました。

A 変更が相手方の一般の利益に適合する場合

又は

B 変更が契約の目的に反せず、かつ、変更の必要性、変更後の内容の相当性、定型約款の変更をすることがある旨の定めの有無及びその内容その他の変更に係る事情(相手方に与える不利益の内容・程度、不利益の軽減措置の内容など)に照らして合理的な場合

まとめ

今後は、事業者・消費者間の取引については定型約款を活用すべきであり、その際には以下の点に注意が必要です。

- ☒ 定型約款を契約の内容とすることを取引において表示すること
- ☒ 定型約款の消費者への表示方法を決めること
- ☒ 消費者の利益を一方的に害する条項が含まれていないこと
- ☒ 利用規約の変更に関するルールを明記すること

商標権侵害 ～通知書はある日突然に～

● 弁護士 中島 麻子 ●

1 はじめに

今日は、商標権侵害の通知を受けた場合について考えてみましょう。

ある日突然こんな通知書が届いたら？



姫路城と中島弁護士

令和2年7月1日

株式会社八王子ひまわり
代表取締役 向日葵 太郎 殿

株式会社 あやめ
代表取締役 菖蒲 花子

通知書

貴社は、令和元年3月頃から「ひまわりたろう」と称する商品(以下「本件商品」といいます。)の販売を開始されましたが、当社は後記の商標権を有しており、当社の登録商標「ヒマワリー郎」と貴社が販売する本件商品は称呼において類似すると考えられ、かつ、本件商品は後記商標権の指定商品に該当するため、本件商標権を侵害しています。

つきましては、貴社におかれましては、直ちに本件商品の販売を中止されますよう請求いたします。また、令和元年3月から現在までの商標権侵害に対し、金200万円の損害賠償を請求いたします。

本書到達から7日以内に販売の中止及び賠償金の支払がなされなかった場合は、法的手続への移行も検討いたしますので、くれぐれも慎重にご検討ください。

記

【商標権の表示】

商標登録番号第〇〇号

商標名 ヒマワリー郎

指定商品 第30類「菓子」

(以下略)

2 商標権とはなんでしょう？

突然このような通知書が届いたら、「販売の中止」「200万円の賠償」という請求に驚くとともに、「そもそも商標権ってなんだ？」と戸惑われるかもしれません。

商標とは、事業者が、自己の商品やサービス（以下「商品等」といいます。）と他人の商品やサービスを区別するために使用するマークです。

例えば、宅配便というサービスに、黒い猫のマークを使っているのがヤマトホールディングス株式会社（ヤマト運輸株式会社の親会社）、飛脚のマークを使っているのがSGホールディングス株式会社（佐川急便株式会社の親会社）です。

あなたの会社が商売において自社を表すものとして何かマークを使っている場合、このマークを、商売の内容とともに特許庁に出願し、審査を経て登録されると、それが「商標権」という権利になります。ヤマトホールディングスもSGホールディングスも、宅配便を含む幅広い商品等について、それぞれ黒い猫のマーク、飛脚のマークを商標登録しています。

なお、日本の特許庁に登録した商標権は、日本国内のみで有効です。外国でも事業を営む場合には、当該外国で商標権を取得する必要があります。

【商標権を取得すると、こんなメリットが】

商標権を取得するメリットは大きく2つあります。

1 事業者は、特許庁に登録した商品等に登録したマークを使い続けることができます。あなたの会社

において、商品等にマークを付ける場合、その名称やデザイン等を考えに考え抜いて作り出しておられるのではないのでしょうか（一瞬のひらめきで決まる場合もあるかもしれません）。あなたの会社がそのマークを商売において使い続けると、お客様はそのマークを覚えてくださり、どこかでそのマークを見かけただけで「あ、あの会社のマークだ」とあなたの会社を連想するようになります。さらに、買い物の際、「このマークがついているなら、あの会社の商品だから安心だな」という信頼の目印にしてください。

2 もう1つのメリットは、第三者に対して、「自己の商標と同一のマーク又は類似のマークを、同一の商品等又は類似の商品等に使うな」と差し止めることができることです。第三者が勝手に使用していた場合には、損害賠償請求をすることもできます。「この範囲での使用を認めます」とライセンス契約をすることもできます。



【商標権を取得しないと、こんな悲劇が】

商標権取得のメリットの裏返しで、商標権を取得しない場合には大きく2つのリスクがあります。

1 ある日突然、第三者から「このマークをこの商品等に使わないでください」という差止請求、「あなたがこのマークをこの商品に使用していたことによって、私に損害が生じたので賠償してください」という

損害賠償請求をされる場合があります。冒頭に示した「通知書」がその典型です。

仮に、長年自己の商品等に使い続けていたマークであっても、第三者が先に商標出願し、登録を受けた場合、当該第三者が商標権者として独占的な使用权を取得します。商標権は、先に特許庁へ出願した事業者認められるのです。しかも、商標権者は、完全に同一のマークでない類似するマークについても「使うな」と言えます。商標権者からの差止請求や損害賠償請求を退けてマークの使用を続けるためには、交渉によりライセンス契約を締結するとか、第三者の登録商標は無効であるとして審判や訴訟などで戦うとか、いずれにしても大変な時間と費用がかかる恐れがあります。

2 もう1つのリスクは、第三者による模倣品を排除することが困難となることです。ヒット商品には、類似の粗悪品に類似のマークをつけて安く販売する第三者が出現しがちです。類似のマークがついている類似の商品であれば、お客様は、あなたの会社の商品等であると誤解して購入してしまう恐れがあります。購入した商品等の品質が粗悪であれば、あなたの商品等であると誤解したままの顧客は、あなたの会社が粗悪品を扱っていると勘違いしてしまいます。結果として、あなたの会社のブランド価値が大きく損なわれてしまいます。

3 通知書への対応は？

そもそも通知書に対して回答するか否か、マークの使用を継続するか否か、賠償金を支払うか否か、仮に支払うとしてもいくら支払うかは、諸般の事情を考慮して決定すべきです。

ともあれ、まずは、自己の商標が本当に相手の商標権を侵害しているといえるのか検討しましょう。その際は、弁理士または商標に強い弁護士に相談することを強くお勧めします。弁理士は、商標権や特許権等、知的財産権の専門家です。

4 商標権侵害になるか否か

以下の3つの観点で判断します。

1 そもそも通知書を送ってきた相手方が本当に商標権を有しているのか。

商標権の登録状況は、特許庁から登録原簿を取り寄せることによって確認することができます。独立行政法人工業所有権情報・研修館の「J-PlatPat 特許情報プラットフォーム」という検索サイトで調べることができますが、特許庁における登録原簿の更新から3～4週間のタイムラグがあること、権利者の住所が掲載されていない場合があることから、登録原簿での確認が必要です。

2 自社のマークが、相手のマークと同一又は類似しているか。

マークが類似しているか否かは、あなたの会社のマークと相手方のマークとが同一または類似の商品等に使用された場合に、その商品等があなたの会社のものなのか相手方のものなのか誤認混同を生じる恐れがあるか否かによって判断されます。

そのような商品等に使用されたマークがその外観（見た目）、観念（意味合い）、称呼（呼び方）等によって取引先や顧客に与える印象、記憶、連想等を総合して全体的に考察すべきものとされています。

その際、その商品等の取引の実情も参考に、その具体的な取引状況に基づいて判断するものとされています。弁理士、または商標に詳しい弁護士の意見を求めたいところです。

3 自己のマークを付している商品等が、相手が商標権を取得している商品等と同一又は類似しているか。

類似しているか否かは、日本国内の商標権に関しては「類似群コード」というコードを確認するところから始めます。「類似群コード」とは、特許庁が指定するコードです。生産、販売、原材料、品質等において共通性を有する商品、又は、提供手段、目的若しくは提供場所等において共通性を有するサービスをグループ化し、そのグループに1つまたは複数のコードが指定されます。同じ類似群コードがついている商品等は、原則として類似していると推定されます。例えば、お菓子であれば、洋菓子も和菓子も「30A01」という類似群コードが付くので類似していると推定されます。また、サンドイッチや中華まん、

ピザなどにも「30A01」の類似群コードがつくので、これらもお菓子に類似すると推定されます。

もっとも、類似群コードが同一であっても、あくまで類似と「推定」されるにとどまります。最終的には、取引の実情を考慮して、あなたの商品等が、相手方の製造販売又は提供する商品等であると誤解される恐れがあるか否かで判断されます。

5 まとめ

上記3つの観点から、あなたの会社におけるマークの使用が、第三者の商標権を侵害しているかも…と懸念される場合でも、交渉の余地はあります。その商標登録は無効とされるべきだとか、あなたの商標権は使用されていないから私は使えるはずだとか、そんなに損害は発生していないはずだとか、反論はさまざま考えられます。

ある日突然、商標権侵害の通知書が届いてもあわてずに。



ご挨拶

● 弁護士 遠山 雄大 ●

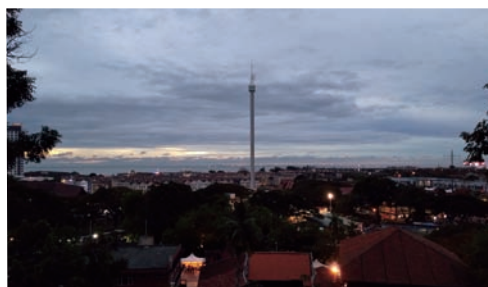
はじめまして。弁護士の遠山雄大と申します。「雄大」と書いて「たけひろ」と読みます。名字だけでも覚えていただけますと幸いです。私は本年1月、当事務所に入所いたしました。本紙面を通して、皆様に私の人となりを少しでも知っていただければ幸いに存じます。今後、弁護士として多摩地域に貢献していけるよう、精進してまいります。どうぞよろしくお願い申し上げます。



「プロフィール」

私は昭和63年に大阪府茨木市で生まれました。父親の転勤により、3歳の時に東京都狛江市に引っ越し、8歳の時に大阪府池田市に引っ越ししました。

そして、人生の大きな転機となったのが、13歳でマレーシアのペナン島に引っ越したことです。まずは日本人学校に入り、中学3年生になる時にインターナショナルスクールに編入しました。しかし、最初は全く英語



〔マレーシア | マラカ〕

ができない状態であったため、教師やクラスメートが話していることを一言も理解できませんでした。そのような状態から、周囲のサポー

トによって少しずつ英語力を培い、高校時代は多くの友人にも恵まれ、貴重な青春時代を送ることができました。マレーシアという日本とは異なる文化の中で生活できたことが、今となっては人生の財産であると感じています。昨年の12月には、10月に結婚した妻とマレーシアに新婚旅行に行き、青春の思い出の地を巡ってきました。

「八王子との出会い」

その後、両親をマレーシアに残して日本に戻り、大学に進学しました。都心の大学も受験しましたが、縁があって中央大学に入学することとなりました。大学4年間は八王子市内に住み、住み心地の良さを実感しました。大学卒業後、府中市の会社で2年間勤めましたが、その間も引っ越すことなく、合計6年間は八王子で過ごしました。

会社を辞め、中央大学のロースクールへの進学に際して23区内に引っ越しましたが、昨年、6年ぶりに八王子に戻ってきました。こうして戻ってこられたのは、多摩地域への愛着が心のどこかに残っていたからだと思います。かつて過ごした地の懐かしさを感じつつも、6年前とは異なる、新たな八王子の魅力を少しずつ楽しんでいます。



〔マレーシア | ペナン〕

「メーカー勤務時の経験」

私は、大学を卒業してから2年間、府中市内のメーカーで海外営業部員として勤務しておりました。最初は韓国への貿易業務から覚え、徐々にヨーロッパへの営業業務へとシフトしていきました。毎日イタリアの代理店の社長や技術担当と連絡を取り合い、社内の技

術担当や生産担当と協力して仕事をしていました。その中で法的トラブルに巻き込まれることもあり、上司に同行して弁護士事務所に足を運ぶこともありました。会社では英語力を活かしながら働けることにやり甲斐を感じながらも、自分の無力さを感じることも多く、もっと勉強して社会の役に立ちたいと思うようになりました。そして、大学時代から馴染みのあった法律の勉強を再開



〔マレーシア | ペナン〕

し、ロースクールに進学しました。当時の上司とは現在も連絡を取り合い、司法試験に合格した報告もしました。勤務時には上司や同僚に恵まれました。未熟な私を優しく、時には厳しく指導していただいたことに、今でも感謝が尽きません。

「目指す弁護士像」

私は、企業の経営者や従業員の方々をはじめ、懸命に努力している人々が報われる社会になるよう、弁護士として少しでも貢献したいと考えております。そのためには、日々精進し、多くの新しいことを吸収していく必要があると痛感しています。

専門分野はまだありませんが、マレーシアでの居住経験やメーカーでの海外営業経験を活かし、国際的な業務に取り組みたいと考えています。また、企業法務に限らず、困っている人の一助となれるように、日々の研鑽を重ねる所存です。自分の信念を持ちながらも、依頼者の気持ちに寄り添える弁護士になりたいと考えております。

「趣味」

最後に、私の趣味を紹介させていただきます。

子どものころから体を動かすことが好きで、特に野球はずっと続けてきました。家の中でバットを素振りしていると、妻に白い目で見られます。マレーシアに居たところには、バスケットボール・バレーボール・テニス・



〔沖縄 | 石垣島〕

スキューバダイビングなど、様々なスポーツを嗜みました。

また、旅行も趣味の一つです。マレーシアに住んでいたところには、家族と一緒にインドネシアのバリ島やオーストラリアに旅行に行きました。2年前には友人とスリランカを旅行しました。ただ、アメリカやヨーロッパにはまだ行ったことがないため、今後の楽しみにしたいと思っています。

最近はYouTubeでの動画視聴に嵌っています。将来的に家を建てたいと思い、建築についてYouTubeで勉強しています。仕事に活かされれば良いのですが、今のところ趣味の範疇にとどまっています。

「最後に」

当事務所で働き始め、数か月が過ぎました。まだまだ分からないことばかりですが、依頼者の皆様から多くのことをご教授いただき、弁護士として少しずつ成長させていただいております。また、仕事をする中で、弁護士が多くの人の運命を左右する、極めて重要な職であることを改めて痛感しております。そのため、いつも緊張感と責任感を持って、なおかつ明るく前向きに、依頼者の皆様と向き合っていきたいと考えています。

今後とも、ご指導ご鞭撻のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。



〔沖縄 | 石垣島〕



八王子ひまわり法律事務所

〒192-0046

東京都八王子市明神町2丁目27番6号

文秀ビル5階

●京王線「京王八王子駅」から徒歩1分

●JR「八王子駅」から徒歩5分

TEL: 042-646-2468 FAX: 042-643-2451

- 弁護士: 古川 健太郎
- 弁護士: 大山 晃平
- 弁護士: 秋山 俊
- 弁護士: 真野 祥一
- 弁護士: 中島 麻子
- 弁護士: 遠山 雄大



小金井ひまわり法律事務所

〒184-0004

東京都小金井市本町6-2-30

SOCOLA(ソコラ)武蔵小金井クロス3階

●JR中央線「武蔵小金井駅」から徒歩3分

TEL: 042-401-2727 FAX: 042-401-2563

- 弁護士: 真野 文恵
- 弁護士: 石井 廣子
- 弁護士: 中森 慧