

# 知財交渉学ワークショップの試み

## －平成30年度最先端研・研究活動報告－

本山 雅弘

### 1. はじめに

本紀要の発行母体である最先端技術関連法研究所（Most Advanced Technology-Related Law Institute）の開設は、2000年（平成12年）11月に遡る。わが法学部が2001年（平成13年）4月に現代ビジネス法学科を設立するに先立っての開設であった。この新学科設立との時期的な前後関係からも窺われるとおり、研究所の開設目的は、現代社会において常に発展と変化を続ける最先端法領域の研究それ自体の充実のみならず、研究に裏打ちされた学部教育の実現、つまり研究成果の教育現場への有効な還元をも目指す点にあった。わが法学部ホームページの同研究所の「概要」欄にも、その開設意図について、「これにより、研究と法学部教育が一体となって、その充実を図るシステムが用意されたといってもよいでしょう」との言葉がみられる。

このような、学部教育への還元が可能な研究活動としていかなるものがあり得るかを検討する試みとして、本年度の本研究所の活動として、「知財交渉学ワークショップ（以下、ワークショップ）」を開催することにした。

このワークショップは、最先端法領域の一端を担う知的財産法との関係で、その初学者として学生に対し、いかなる教育方法と教育素材を用いれば当該

学生の知財教育への学習意欲を高め、かつ、効果的な知識習得を促すことができるのかを、実際に、当該学生らに実践的な検討・考察作業をさせることを通じ、その成果の把握を目指そうとする機会である。そして、それに冠して「知財交渉学」としたのは、法律の具体的内容を十分に学習していない初学者学生にも気軽に、あたかも自らが知的財産に関する交渉担当者として、自由な発想から「知財」の世界に足を踏み入れることを促してみたいと考えたからである。

要するに、本年度の研究活動としてのワークショップは、一方では、知財教育に携わる教員側がその効果的な教育方法を学ぶ機会を提供し、他方では、知的財産法に初学者である学生に知財学習への興味や意欲を高めさせることにより、前記ホームページの言葉が示唆するような、「研究と法学部教育が一体となって、その充実を図るシステム」を、まずは知財法教育の側面で具体化しようとする試みである。

以上のような基本的な発想に基づき、本年度は2回のワークショップを開催した。その具体的な方法としては、学生に対し知的財産法に関する基本的な知識を講義したうえで、その知識を用い、仮定の具体的な商品開発に関して、その知財保護に関する問題解決の方法とその後のビジネス展開の立案を指導し、その結果発表の機会も与えるというものであった。そして、ファシリテーターとしては、外部実務家講師として弁理士2名を招聘した。いずれも、本学部現代ビジネス法学科の卒業生である佐々木香織氏および内田泰裕氏である。このファシリテーターの人選も、もちろん、後輩にあたる現役学生諸君に対し、よい刺激になればと考えてのものである。

本報告では、以下に、2回のワークショップの概要を記録としてとどめることにする。

## 2. 第1回ワークショップ

### (1) 実施準備

本ワークショップの目的を改めて要約すれば、「学生に対して知財ビジネスの実践的な展開の疑似体験の機会を与えることにより、知的財産法に対する関心と勉強意欲を高めさせるとともに、教員側が実践的な知財教育の方法についてヒントを得ることを目的とする」点にある。

第1回ワークショップの開催に先立ち、上記目的を实践形式に落とし込むうえで、いかなる手法を用いるべきかに関して、講師2名のほか、飯田昭夫教授にも加わっていただき協議検討する機会を設けた。

その協議の結果、まず初回においては、学生に親しみやすい著名なトレードマークを用い、商標法制度のもとで、当該トレードマークを用いた商品開発の担当者として自由に商標の権利化戦略を考えさせる課題を採用することとした。その理由は、知的財産法のなかでも、商標法は他の法制度と比較してわかりやすい制度であるとともに、学生の「ブランド」に対する興味・関心から、学生らが臨場感と主体性をもって、知財ビジネスの疑似体験に取り組みやすいと考えた点にある。

具体的には、スターバックス社の商標(緑地に人物絵柄)を用い、同社の事業展開のなかで、飲食サービスや商品開発との関係で、当該商標をどのように権利化しあるいはその商標権のライセンスビジネスを展開するのが相応しいかを、あたかも自らが同社の事業展開の実施担当者になったつもりで、学生らに実践的に考えさせることにした。このような実践的思考体験によって、「商標とは何か」、「商標はなぜ法的に保護されるべきなのか」、「商標の保護によって商標権はどのような利点を有するのか」、「商標権の取得によってどのようなビジネス展開が可能になるのか」あるいは「商標権の取得にはどのような限界があるのか」等を体験的に学ぶことができ、その結果、商標

法制度の基本的知識を修得できるとともに、知的財産法の実践的な重要性が理解でき、知的財産法の修学意欲をより高める効果が期待できるのではないかと考えたのである。

さらに事前の協議に際しては、ワークショップ当日の実施手順、スケジュールの検討および教材の選定なども行なった。実施手順としては、まず飯田教授から、商標法制度のごく基本的な概要について、知的財産法のなかでの位置づけも含め解説したのち、講師担当の弁理士から、スターバックス商標の紹介、商標権取得に要する考慮事項および特許庁への申請手続きの概要などを解説したうえで、学生らを5名～6名程度のグループに分け、そのグループ内で、上記のスターバックス商標の事業展開を前提とした権利化およびライセンス展開の方策を検討させ、その検討成果をグループ毎にプレゼンさせることとした。

その際、学生に配布する教材として、商標登録出願に際して商品・役務の指定の基準となる商品区分・役務区分を、29類（肉製品、乳製品等）、30類（コーヒー、茶、パン、菓子等）、32類（飲料、ビール等）および43類（飲食物の提供、宿泊施設の提供）に関して配布することとした。学生らに検討させる商品・サービスの展開範囲を限定するものではないが、弁理士が実際の商標登録に際して用いる区分表を示すことで、より実践に近いたちで商標制度を学ばせることができると考えたからである。

なお、第1回ワークショップの実施に際し、学生への参加を募るポスターは図1のとおりであった。



写真 1：講師の弁理士佐々木香織氏による事前のレクチャー



写真 2：弁理士講師のアドバイスを受けワークショップに取り組む学生ら



予定では30分程度のグループワークの時間であったが、各グループでは熱心な議論が行われ、実際には予定の時間を越えて、各グループの検討成果をプレゼン用の模造紙にまとめる作業が続けられていた。

以下に、3つのグループの検討成果の内容を、その概要について紹介しよう。

写真3：弁理士講師のアドバイスを受けワークショップに取り組む学生ら



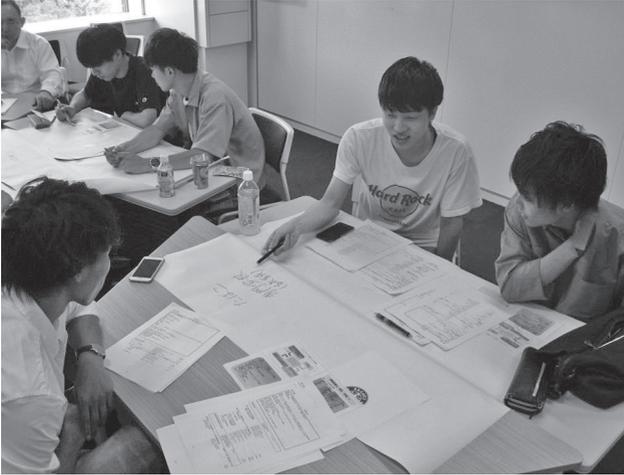
グループ①では、会議室の提供とドリンクの提供を組み合わせた事業展開、また、コーヒー関連商品の移動販売による事業展開との関係で、当該商標の法的保護を確保していくとの議論がなされた。前者の事業展開との関係では、スターバックス独自の空間の提供とともに接待用ドリンクの提供も念頭におくようであった。また後者の事業展開との関係では、イベント会場や事業所・学校などへの訪問サービスも視野に入れるものであり、ケータリング限定商品の開発、実店舗のない地域への販路拡大、店舗従業員の人件費や店舗建設コストの削減もその事業展開の目的とするものようであった。同グループでは、これらの事業構想に基づき、商標権を取得して安定的な事業展開を可能とするために、特許庁に商標出願すべき商品と役務の内容を、それぞれに商品・役務区分から選択していた。

写真 4：ワークショップに取り組む学生ら



グループ②では、本業であるコーヒー飲料の提供とはむしろ異なる商品・役務分野への事業展開を想定するようであった。すなわち、当該商標を使用を想定する商品・役務として、LINE スタンプ、文房具、コスメ商品、アプリゲーム、たばこ、エプロンを検討していた。LINE スタンプとの関係での商標権確保は近年の SNS 市場の活況にヒントを得た事業展開のようであった。文房具は学生らが日常的に使用するボールペン、下敷き、ファイル、ブックカバー等に商標使用を意図するものである。アプリゲームに関する事業展開は、ゲームクリアで店舗での使用可能なクーポンを発行することで集客効果を狙うアイデアのようである。またたばこへの商標使用は、パッケージデザインによってスターバックスとの関連性を示すのみではなく、コーヒーの風味のするたばこの開発によって顧客獲得を目指す事業展開のようであった。いずれの商品・役務展開との関係でも、商標権の取得に相応しい分類を特定し、当該商標の特許庁への出願を結論づける検討結果であった。

写真5：ワークショップに取り組む学生ら



グループ③では、商品としてのたばこ販売のほか、サッカーチームの運営、専門学校の経営、遊園地の経営を事業展開として検討するようであった。サッカーチームの運営とは、スポーツ産業の分野への進出によって新たな収益確保をねらう意図であろう。また専門学校は実店舗の店長の育成を目的とする教育機関を意図するようであった。商品開発面のみならず、店舗経営の側面からも合理的な事業展開を意図するものであろう。また遊園地経営は、飲食店舗の設置とも無関係ではないが、経営の多角化により収益確保を狙いとするものであろう。いずれの商品・役務展開との関係でも、商標権の取得に相応しい分類を特定し、当該商標の特許庁への出願を結論づける検討結果であった。

写真6：ワークショップに取り組む学生ら



### 3. 第2回ワークショップ

#### (1) 実施準備

第2回ワークショップの開催に先立ち、第1回の実施を受けつつそれとの有機的な関連を保ちつつその2回目を実施すべきかに関して、前回に携わった弁理士講師2名のほか、飯田昭夫教授、鷹取政信教授にも加わっていただき協議検討する機会を設けた。

その協議の結果、前回においては商標法を主たる素材としたことから、第2回では商標法を含めてもそれに限定はせず、よりひろく知的財産法を考えさせる題材を提供すべきとの見解に至った。とはいえ、本ワークショップは実践的に知的財産法の面白さを理解させ学ばせることが目的であるから、複雑な解釈論にかかわるようなテーマは避けるべきであること、また、机上の問題としてではなく、学生らが見て触って感じることのできる題材を選定すべきであるとの考慮から、制度としては、特許庁への出願を想定し得る法制

度、具体的には、特許法、実用新案法、意匠法および商標法を念頭に置き、しかも、具体的な商品等を見せて、それに関する権利取得を自由に考えさせるスタイルのワークにすべきであるとの見解に至った。このような考え方のもとで、より具体的な手法としては、現にさまざまな企業により商品化された商品を学生に手渡し、当該商品における特徴・特色すなわち他の商品にないアイデアや形態を見つけさせ、そうした特徴・特色についてマーケットでの競争力を確実なものとするためには、特許法、実用新案法、意匠法および商標法の各制度のうちどの制度を利用して、当該特徴・特色の独占化を図っていけばよいかを、学生らに考えさせる手法が妥当であるとの結論に至った。

そこで、教材として学生に提供する具体的な商品等としては、飯田教授が授業内で実践の経験を有される商品、すなわち、温度変化により色彩の変化するおもちゃ、消えるボールペン、スポーツ観戦・応援用メガホン、水陸両用車おもちゃ、米とぎ具、消しゴム（角けし）を採用した。いずれの商品にも、知的財産権で保護可能な特徴・特色が認められるものであり、しかも、身近な日常生活品であることから、学生らが専門的・技術的知識を持たなくとも、自己の日常的体験に照らして、実践的にその保護可能な特徴・特色を見出すことが可能と考えたのである。

このような実践的思考体験によって、「知的財産とは何か」、「知的財産はなぜ法的に保護されるべきなのか」、「知的財産の保護にとって特許権等はどうのような利点を有するのか」、「特許権等の取得によってどのようなビジネス展開が可能になるのか」あるいは「特許権の取得にはどのような限界があるのか」等を体験的に学ぶことができ、その結果、知的財産法制度の基本的知識を修得できるとともに、知的財産法の実践的な重要性が理解でき、知的財産法の修学意欲をより高める効果が期待できるのではないかと考えたのである。

さらに事前の協議に際しては、ワークショップ当日の実施手順、スケジュール

ルの検討なども行なった。実施手順としては、まず講師担当の弁理士からの講義として、知財制度の概要とワークショップの課題を説明することとした。その講義内容は、つぎのとおりである。①まず学生に、特許制度（実案制度）、意匠制度および商標制度に関して、映像等を用い、その保護のごく基本的な概要を具体例や経験談も交えながら解説する。②ついで、ワークショップでグループ討議をさせる課題を説明する。各テーブルの上に置かれた商品に関して、当該商品の開発・販売担当部門のスタッフになったつもりにならせ、その商品のどのような特徴（技術・アイデア面、デザイン面等）をどの知財制度を使って保護していくのか、またその商品にどのようなネーミングを与え保護していくのか、さらに、可能であれば、当該商品の販売・マーケティング戦略として販売経路、広告宣伝方法、商品販売キャンペーンをどのようなものとするかについても、検討させる。③最後に、ワークショップの作業方法を説明する。テーブルに用意したポストイットなども使用しながら、上記課題に関して考えられることをできるだけ沢山メモとして書き出し、それを配布した模造紙に貼付して、プレゼン用の資料を作成するよう説明する。

以上のような実施準備のもと、第2回ワークショップを開催した。なお、第2回ワークショップの実施に際し、学生への参加を募るポスターは図2のとおりであった。

図2：第2回ワークショップポスター

**国士館大学**

法学部最先端技術関連法研究所主催

第2回 **知財交渉学ワークショップ**

7月に開催した第1回ワークショップでは、スターバックス・コーヒーのトレードマーク登録出訴者を巡り、参加者で様々なビジネス展開と商品展開の可能性を、知的財産法の知識を駆使しながら考えました。トレードマークの知的財産がビジネス展開にいかんが大切であるかについては、その旨と異様に、練習の直後の先着である国士館大学OG・OBの弁護士に講師をお願いし、第1回目とは異なるビジネス・モデルを用いながら、知的財産法の大切さや面白さを、グループワークを通じて楽しく学ぶもっています。

**日時** 12月1日(土) 13:00～15:00  
(15:00までの申し込み)

**会場** 34号館 A609教室 **対象** 法学部・経営学部・理工学部学生

事前申し込み必要 **参加無料**

**ワークショップ**

**講師**  
 弁護士 佐々木 香織氏 (国士館大学法学部知財ビジネス法学科)  
 弁護士 内田 泰裕氏 (国士館大学法学部知財ビジネス法学科)

**司会** 飯田 昭夫 兼 本山 雅弘 兼

**スケジュール**  
 13:00～13:05 開場挨拶  
 13:05～13:20 知財関係の基礎知識  
 13:20～13:50 ワークショップ  
 13:55～15:00 ワークショップ成果の発表とコメント

お問い合わせ・申し込み  
 11月24日(土曜)までに、34号館 9階 917 本山雅弘 研究室または、下記のアドレスにて連絡申し込みください。  
 motoyama@kokushikan.ac.jp

経営・理工の学生も大歓迎

## (2) 実施結果

図2に示されるとおり、第2回ワークショップは、2018年12月1日土曜日の13:00より2時間を予定して実施された。事前の募集の呼びかけに応じた参加学生数は、2年生および3年生の30名を数えた。主に3年の知的財産法ゼミに所属する学生であったが、専門ゼミに所属する以前の2年生の学生の参加もみられた。具体的なワークは、先回と同様に6グループに分かれて行われた。

写真 7：講師の弁理士内田泰裕氏による事前のレクチャー



写真 8：弁理士講師のアドバイスを受けワークショップに取り組む学生ら



第 1 回目と同様、第 2 回目も 30 分程度を予定したグループワークの時間であったが、各グループでは熱心な議論が行われ、実際には予定の時間を越えて、各グループの検討成果をプレゼン用の模造紙にまとめる作業が続けられていた。

以下に、3つのグループの検討成果の内容を、その概要について紹介しよう。

グループ①では、幼児が風呂場等で温度変化による変色を楽しみながら料理の真似事で遊べるおもちゃについて、知的財産保護の方法等を検討したようである。それによれば、食器型玩具が温度変化で変色する点を当該製品の特徴と捉え、その点を特許出願により特許権で保護すること、当該製品に使用される取っ手、コンロおよび火力調整つまみがいずれもハート形状を有する点に形態上の特色と捉え、その点を意匠出願により意匠権で保護すること、当該製品に特有のネーミングを自ら考案し、それを商標出願により商標権でほごすること、そして、当該製品の主な販売対象となる年齢層を特定し、その販売にむけたマーケティング戦略としても独自のアイデアを検討したようである。

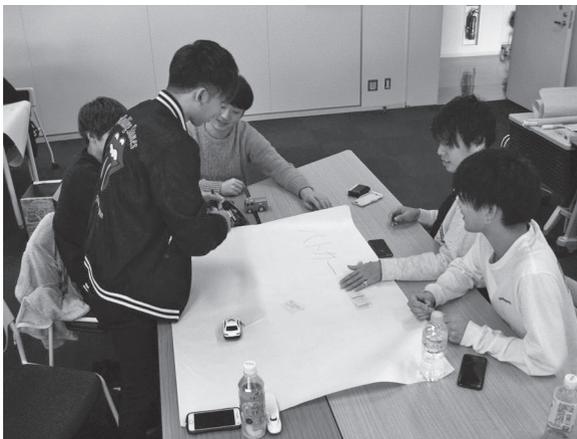
写真9：ワークショップに取り組む学生ら



グループ②では、水陸両用車おもちゃについて、知的財産保護の方法等を検討したようである。それによれば、車両形態のミニカーが、その内部機構に結ばれた紐を引くと進みだす点に当該製品の特徴を捉え、その点を特許出

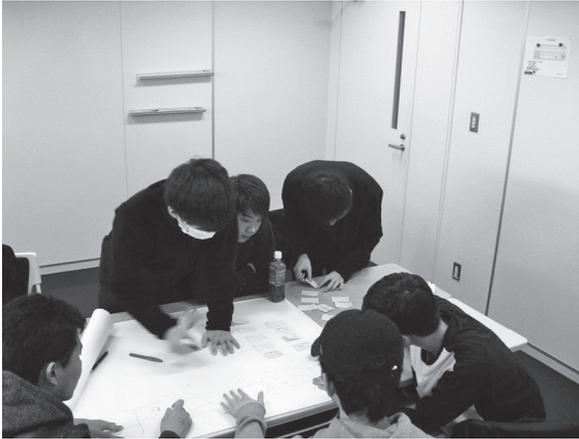
願により特許権で保護すること、後部車輪がプロペラの役割を果たすことで水面上も進みだす点に当該製品の特徴を捉え、その点を特許出願により特許権で保護すること、新幹線の形態については、JRが意匠権を保有することも想定されるから、当該製品の製造販売に関しては、その点についての権利処理の必要性についても確認すべきであること、また消防車およびパトカーに使用する消防庁・警視庁といった名称使用についても、その適法使用が可能であるか否かを確認すべきことが、検討されたようである。

写真10：写真9：ワークショップに取り組む学生ら



グループ③では、米とぎ具について、知的財産保護の方法等を検討したようである。それによれば、当該製品の特徴は、持ち手を滑りにくくする凹凸加工、色彩、先端部を丸くした安全性、コンパクトなサイズ、軽量の材質、自立可能な立体構造等の点に捉え得るとしたうえで、それらの点を特許出願や意匠出願より特許権・意匠権で保護すること、当該製品の主要な顧客層を主婦層とするために、ホームセンターの生活雑貨売り場での実演販売を行うこと、製品の普及をはかるために親しみやすい商品名を商標登録によってそ

の権利化をはかること、が検討されたようである。



#### 4. むすび

以上、本年度開催したワークショップに関し、その概要を記録して残したところである。

本ワークショップは、前記した通り、「一方では、知財教育に携わる教員側がその効果的な教育方法を学ぶ機会を提供し、他方では、知的財産法に初学者である学生に知財学習への興味や意欲を高めさせることにより、『研究と法学部教育が一体となって、その充実を図るシステム』を、まずは知財法教育の側面で具体化しようとする試み」であった。このような目的に照らして、いかなる評価が可能であるかについて若干の所感を記して、むすびとしよう。

まず、本ワークショップは、「知財教育に携わる教員側がその効果的な教育方法を学ぶ機会」となり得たであろうか。

知財教育に携わる教員側が、一般的なテキストを用いて講義形式で教育を実施しようとする際、最初にもっとも神経を使うのは、いかにして初学者である学生らの興味と関心を知的財産法に惹きつけ、さらに、できるだけ確かな既習知識として蓄積されるように能動的に学ばせることが可能であるか、との一点であろう。

この点に関し、2回にわたるワークショップの実施体験を通じて明らかに得られた知見は、学生らが、日常的に身近なスターバックス商標による事業展開の疑似体験を通じ、極めて積極的にかつ楽しみながら、商標権取得の目的・手続・効果・意味を自然に理解していたこと（第1回ワークショップ）、また、日常的に販売される製品に触れ、意識しなければ看過しがちなその特徴・特色に気が付き、極めて積極的にかつ楽しみながら、その知的財産法による保護の方法・効果・意味について、やはり自然な理解に達していたこと（第2回ワークショップ）である。そうした学習体験が、学生らにとって文字通り積極的にかつ楽しみながらのものであったことは、会場での学生らの様子から知られたが、その一端は、本稿に掲げた学生らの取り組みを示した写真等からも窺われるであろう。また、そうした学習体験が、学生らにいわば実践的な知識を伴った知財法教育をもたらしていたことは、本稿で紹介した学生らグループの検討成果の内容からも窺われるであろう。

要するに、本ワークショップを通じ、知財教育の方法論として得られたひとつの成果は、学生にとって日常的に身近なトレードマークやアイデア商品等の具体的素材に実際に触れさせ、かつそうした具体的素材に含まれる技術、形態、ネーミング等の特徴・特色を見出させ、さらにその保護に適した知的財産法の活用方法を考えさせることにより、学生らは、自ずと、高い興味と関心のもとに知的財産法を自律的に学ぶということが、明らかになったことである。つまり、知的財産それ自体を教材とすること、および、当該知的財産の保護および活用を自ら考えさせることの2点である。この2点は、「知

財教育に携わる教員側がその効果的な教育方法」として学び得る内容にあたるのではないかと考えられる。

つぎに、本ワークショップは、「知的財産法に初学者である学生に知財学習への興味や意欲を高めさせること」に貢献し得たであろうか。

この点に関しても、本ワークショップにそのような貢献を一部ではあるが認めることができるように思う。そのことは、すでに本稿に示したような、学生グループの検討成果の内容やワークショップに取り組む様子の写真から知り得るであろう。もっとも、知財教育を必要とするその初学者の数は、今回の2回のワークショップに参加した学生にとどまらない。より多くの学生にこのような学習体験の機会を提供すべきであろう。とはいえ、本ワークショップのような形で、主として弁理士2名が講師となって実践的な学習体験を実現するには、今回の参加学生数である30名程度が適切な人数でもある。すると、この数を超えるような相当数の学生数を一堂に集めて今回のようなワークショップを実施することは、現実的には困難なのである。したがって、より多くの初学者に対し、今回のワークショップで得られた知財教育方法に関する知見を活かしていくうえでは、個別のゼミや授業を担当する教員が個々にその教育方法を実践していくことが、より望ましいといえよう。

本年度に初めて試みられたワークショップの経験と知見とに基づき、「研究と法学部教育が一体となって、その充実を図るシステム」の具体化を目指すのが、今後の本研究所の課題といえる。