

鎌倉日和

vol.65

11 月を迎えると、鎌倉の寺社の庭園や山々は徐々に秋色に染まり始めます。紅葉は一夜にして鮮やかになるのではなく、季節の移ろいとともにゆっくりと深まっています。

事業やブランドの価値もまた同じです。日々の工夫や挑戦の積み重ねが、やがて大きな信頼へと育っていきます。

秋の深まりとともに、自分たちが大切に育ててきた価値を改めて見つめ直すのもよいかもしれませんね。

鎌倉ブランドのお客様

ジェラテリア・イル・ブリガンテ様

「希望の組合せでも、お断りすることがあります。」

飲食店としては珍しい対応かもしれません。しかし、その背景にはお客様に一番おいしい状態で味わってほしいという想いがあります。イタリア人シェフのエミリアーノさんと妻の久保田摩美さんが営むジェラテリア・イル・ブリガンテでは、お客様が自由に味を選ぶのではなく、店が提案する二つの味の組み合わせから選んで注文します。二つの味で一つのデザートが完成するという考えから、食べる順番まで案内しています。

しかし、その考え方が理解されないこともありました。かつて、お客様の希望どおりの組み合わせで提供したところ、本来のおいしさが伝わらず厳しい評価を受けてしまいます。その経験から、「自分たちがおいしいと思えない組み合わせは提供しない」という考えをより強くしました。

お客様の希望に寄り添いたい気持ちと、おいしさへの責任。その間で葛藤しながらも、お二人は最良の組み合わせを提案し続けてきました。

● 売れる味より、納得できる味を ●

目指したのは、素材の持ち味を引き出す昔ながらの手作りジェラートです。余計なものを加えず、素材本来の良さを生かすこと。そして二つの味が織りなす完成されたおいしさを大切にしてきました。

2008 年の開業当時、日本ではジェラート専門店そのものがまだ珍しい存在でした。価格を抑えてより多くの人に受け入れてもらうという選択肢もありましたが、それはお二人が目指すジェラートではありませんでした。素材にも手間にも妥協しなければ、価格はどうしても高くなります。受け入れてもらえるのか、不安がなかったわけではありません。それでも、選んだのは自分たちが納得できる味を守ることでした。「売れるものではなく、自分たちがおいしいと思うものを出したかったんです。」その選択は、今も店の基準になっています。

自分たちが理想とする味を届ける場所として選んだのは、以前から好きだった街、鎌倉でした。海と山に囲まれ歴史あ

る街の雰囲気は、故郷南イタリアを思わせたといいます。

味づくりや提供方法へのこだわり、価格設定など、店の考え方が当初から理解されていたわけではありません。それでも信念を曲げることなく続けてきた18年の中で、その価値観に共感するお客様が少しずつ増えていきました。今では、この店で食べるために鎌倉を訪れる人も少なくありません。かつては理解されるか悩みながら守り続けた味や信念が、今では人を鎌倉へ呼ぶ理由になっています。



● 名前の中に積み重なった誇り ●

店名の「ブリガンテ」は、辞書では「義賊」と訳されますが、南イタリアではかつて権力に対抗した農民たちを指し、「英雄」や「誇り」を象徴しているとエミリアーノさんは考えています。

お二人は、近年、同じ名前を使用し始めたレストランの存在を知ります。相手にも名前への思い入れがあることは理解していましたが、お客様に同じブランドや関連する店だと誤解されてしまう可能性に、強い懸念を抱いたといいます。長年積み重ねてきた店の評価やイメージが、意図しない形で別の店と結び付いてしまうことは避けたいと考えました。

そこで、開業間もない 2009 年に取得していた商標登録「イル・ブリガンテ」(第 5301205 号)に基づき話し合いを行い、店名を変更してもらうことで解決しました。商標権という形で店の名前を保護していたからこそ、お客様の混乱を防ぎ、ブランドを守ることができたのです。

南イタリアの歴史にもつながる名のもと、鎌倉で歩み続けた 18 年は、故郷への誇りを自分たちの誇りへと育ててきた時間でもありました。

店の名前には、日々の仕事とお客様との信頼が少しずつ積み重なっていきます。商標登録は、そうして育ててきた名前を守る手段の一つです。当事務所も、事業者の大切な名前とこれからの歩みを、知的財産の面から支えていきたいと考えています。



Gelateria Il Brigante

神奈川県鎌倉市小町2-9-6 1F
TEL: 0467-55-5085
<http://ilbrigantejapan.co.jp>
<https://www.instagram.com/gelateriailbrigante/>



● 先に走るか、先に出願するか ●

「秋風に 草木の露を払はせて

君が越ゆれば 関守もなし」

源頼朝に臣従した若き武將、梶原景季（かじわらかげすえ）が陣中で詠んだ、清々しく、勢いのある歌です。

鎌倉は、温暖な気候から紅葉が遅いですが、景季が従軍していた奥州白河関では、初秋でも鮮やかな紅葉を見ることができたかもしれません。

歌に才を見せた梶原景季には、武の側面でも有名なエピソードがあります。1184年、源義経の軍勢と木曾義仲の軍勢が宇治川を挟んで戦った、「宇治川の戦い」における先陣争いです。

頼朝は平家打倒とともに、源氏の棟梁として地位を確立する戦いを行っていました。源氏の棟梁争いの最大のライバルである木曾義仲を打ち破ったのが、この戦いです。

鎌倉時代の戦いにおいて、武士たちの間では、誰よりも早く敵陣に到達する「先陣」は、大きな名誉とされていました。嵐に荒れる宇治川を前に、一番に駒を進めたのが、頼朝より名馬「磨墨（するすみ）」を与えられた梶原景季です。それに続くのは、頼朝より名馬「生食（いけずき）」を与えられた佐々木高綱（ささきたかつな）。

出遅れた高綱は、先行する景季に、「梶原殿、馬の腹帯が緩んでいるぞ」と声をかけます。

景季が馬を止め、腹帯を確かめている隙に、高綱は宇治川に飛び込み、先陣を果たしたと伝えられています。高綱に続き対岸へ渡り活躍した景季でしたが、先陣の栄誉は高綱に譲らざるを得ませんでした。



宇治川の先陣争い

現代社会においても、健全な競争は経済を活性化させますが、ライバル関係にある同業他社が類似の商標を使用するような場合、競争が争いに発展してしまう可能性があります。

そのような状況を防止し、健全な流通を確保するのが商標登録制度ですが、二者が事業において競い合う関係にあり、類似商標の登録を希望している場合、どちらに商標登録を認めるべきか、という問題があります。

一つには、「先に使った者」に商標登録を認める考え方があります。「先使用主義」という法制であり、米国が採用しています。

他には、「先に出願した者」に商標登録を認める考え方があります。「先願主義」といい、日本などが採用している制度です。商標法の真の保護対象は商標それ自体ではなく、商標に化体した業務上の信用（ブランド）です。したがって、実際に使用している者を保護する先使用主義は、商標保護の観点からは優れていると言われます。

しかし、現実問題として「先に使用している」ことを立証するのは容易でなく、また権利の法的安定性に欠けるといえる欠点があります。

そこで、我が国では法的安定性の高い先願主義を採用しています。先に走り出した者でなく、先に出願した者が登録を

受ける。それが我が国が採用した現代商標制度のルールです。

イル・ブリガンテ様は、同一の店名を有する第三者とトラブルになりかけますが、開業時に店名について商標登録を受けていたため、事業に大きく影響を受けることなく、紛争を回避することができました。

一度登録を受ければ、仮に誰かが先に使用していたとしても、権利関係が覆される可能性は低いという「安心感・安定性」が、先願主義の大きな長所です。

ところで、言い伝えにある、佐々木高綱の行為は少々ずるいようにも感じます。しかし、「して、やられた！」と思った景季ではありましたが、高綱を非難することではなく、「佐々木殿！ 気を付けろ、川底に綱が張られているぞ！」と、むしろ高綱の先陣に協力するような声が行っています。馬の腹帯とは馬の鞍を安定させるための重要な帯で、腹帯が緩んでいれば騎手の命にかかわります。腹帯が緩んだまま川に飛び込めば、景季は荒れる宇治川を渡り切れなかった可能性もあります。景季は、先陣を取られた反面、高綱の機転で一命をとりとめたと感じたのかもしれません。

足元の安定があって、初めて戦いに臨むことができるというのは、時代や地域を問わず、普遍的な法則といえるでしょう。また、必ずしも先に走り出した者でなく、状況を見極め、対岸に一番乗りをした者が先陣の栄誉を受けることができます。同様に、一番に出願した者のみが商標登録を受けることができます。

大切なブランド名が決まったら、商標登録出願を後回しにせず、早めに出願を進めることをおすすめします。

弁理士 芦田 圭司

商標登録制度の比較

