

特許権消尽が商取引に及ぼす影響についての一考察

ライセンス第2委員会
第1小委員会*

抄 録 特許権消尽については、米国におけるQuanta事件、日本におけるキヤノンリサイクルカートリッジ事件、BBS事件等の判例がある。日本国内の判決例では、実施料を複数回に分けて徴収することを積極的に認めない傾向が強い。本稿では、商取引に対する消尽の影響について、ライセンシーの経営悪化によって起こり得る簡単な事例を通して、特許権者の立場から契約上の対応策、製造上の制限策を示すとともに、消尽論への問題提起を試みた。

目 次

1. はじめに
2. 特許権消尽とは
3. 商取引が特許権消尽によって受ける影響
(事例検討)
 3. 1 検討事例
 3. 2 契約の背景
 3. 3 起こり得るリスク
 3. 4 検討事例における消尽の考え方
4. 対応策
 4. 1 転売に関して契約書に明記しておく
 4. 2 所有権をライセンシーに移転させない
 4. 3 商取引の形態によって、収入を確保する
5. 消尽論への問題提起
6. おわりに

1. はじめに

特許権消尽については、米国におけるQuanta事件^{1)~3)}、日本におけるキヤノンリサイクルカートリッジ事件⁴⁾、BBS事件⁵⁾等の判例がある。しかし、商取引の安定性の観点で特許権消尽をどの様に捉えればよいかについては、依然として明確でない部分があり、その曖昧さ故に商取引上のリスクになるおそれも考え

られる。

本稿では、米連邦最高裁において判決が下されたQuanta事件において、契約と特許権消尽の関係についても判断が下され、日本においても大きな話題となった事も踏まえ、特許権消尽の商取引に及ぼす影響について、事例を踏まえて検討を試みた。

2. 特許権消尽とは

消尽論（用尽説、消耗理論）とは、「販売が正当に行われた後は、特許権は使い尽されたものとなり、もはや同一物につき再び特許権を主張することができないとする説」⁶⁾である。

つまり、例えば特許製品を生産して流通に置いた後に、この特許製品を小売店が再販売し、あるいは他の業者が営業用に使用すると、その行為はともに「業とする実施」になり、形式的に侵害行為となるため、この行為が侵害とされないことを説明する代表的な理論が消尽論である。消尽は、公共の利益との調和、衡平のため

* 2008年度 The First Subcommittee, The Second License Committee

に認められるものであり、その効果を当事者が制限することは出来ないとされている⁷⁾。

特許権の消尽の根拠としては、流通過程の保護、転得者の保護という積極的理由と、特許権者の二重利得を認める必要がないという消極的な理由が一般的に挙げられている^{8), 9)}。

一方で、特許権者が特許製品を販売し、または特許を実施許諾してライセンシーが特許製品を販売するにあたり、特許権の消尽論により、客観的に合理性が認められる範囲であっても、本来特許権者が得ようとした利益を享受できないというケースも想定される。これは、なぜ排他的なコスト回収の機会が一度に限られなければならないのかという説明が内在的にできないことにも一部起因していると言える¹⁰⁾。

消尽に関係する日本国内の判決例では、製品への所有権留保の記載は当事者の事前合意とならないとした薬剤分包用紙の芯管事件（平成12年(ネ)第728号 大阪高裁 平成12年12月1日）、契約による消尽阻止は認められないとした遠赤外線放射球事件（平成13年(ワ)第6000号 東京地裁 平成13年11月30日）、通常実施権の制限違反は債務不履行として判断するとした育苗ポットの分離治具事件（平成13年(ワ)第9922号 大阪地裁 平成14年12月26日）、専用品の特許も販売によって消尽するとしたストレッチフィルムによるトレー包装体事件（平成12年(ワ)第4290号 大阪地裁 平成13年12月13日）、そして、製造者に二重利得の機会を与える必要は無く、消尽と黙示の許諾は言い換えに過ぎないとしたインクタンク事件（平成17年(ネ)第10021号 知財高裁 平成18年1月31日）等のように、契約等による特許権の消尽の回避は認めず、また実施料を複数回に分けて徴収することを積極的に認めない傾向が強い。一方で、流通過程での複数回の実施料請求を認めた判決例として、卸しと販売それぞれの利益に対して実施料徴収を認めた平成9年(ワ)第5741号 東京地裁 平成13年2

月8日、流通過程を全体で1個として複数回の実施料徴収を認めた平成11年(ワ)第12586号 大阪地裁 平成14年10月29日もある。

3. 商取引が特許権消尽によって受ける影響（事例検討）

前章にて述べたように、契約等により特許権の消尽を回避するのは難しいというのが、一般的な認識となっている。

本章では、商取引に対する消尽の影響について、簡単な事例を挙げて主に特許権者の立場より考察する。

3.1 検討事例

A社は装置Aの販売者であり、装置Aに関する方法特許(装置の使用法の発明に係る特許)の権利者(単独)である。B社は装置Aの購入者であり、装置Aを使って事業収益を得ている。B社にとって装置Aは事業を行うために必要不可欠であり、事実上、継続的な使用が約束されているものとする。A社は装置Aを販売し、その譲渡対価と併せ、使用量に応じた実施料を徴収する特許ライセンス契約を締結している。A社とB社は良好な関係であり、合意の下で売買契約およびライセンス契約を締結したものであって、双方優越的地位の濫用等の独占禁止法上の問題はなかったものとする。

なお、装置を使用することが方法特許を実施することになる場合、その方法にのみ用いられる装置(専用品)を販売することは、装置の購入者が方法特許を実施することが明らかであるため、装置Aの販売によって、その方法特許は消尽してしまうと解される。しかし、その装置が方法特許以外の方法でも使用可能であるときには、使用行為に対する排他権である特許権を行使したに匹敵する対価取得の機会があったとは評価出来ず、方法特許の消尽を回避することが可能であるとの考え方もある¹¹⁾。

この事例では、A社は、装置Aが方法特許を実施するための専用品ではないと考えるものとする。なお、図1は検討事例を簡単に図示したものである。

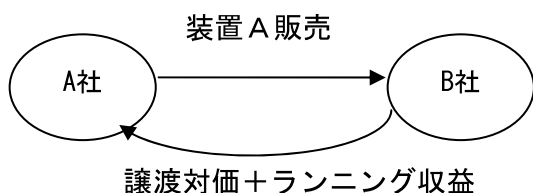


図1 検討事例

3. 2 契約の背景

装置Aの通常販売価格（装置対価）は高額であり、B社としては初期投資をできるだけ抑えたいと考えている。ただ、装置Aは自らの資産として、装置の改良、カスタマイズ等を自由に行えるようにしておきたいし、この点についてはA社としても税金対策の観点から異論はない。

このような場合に、装置の売買契約と特許ライセンス契約とを併用する取引形態が選択されることがある。

すなわち、譲渡対価を通常の装置対価よりも低めに設定する一方で、ライセンス契約によって残りの債権を分割払い的に支払わせるというものである。このような販売方法は、購入者でありライセンサーであるB社にとっては装置Aの購入に要する初期投資を低く抑えながら装置の改良・カスタマイズに自由度を確保でき、その後の支払いは事業の状況に応じて行えばよい

ため、非常に好条件な取引であるといえる。一方で販売者でありライセンサーであるA社にとっては、装置の販売時の収益が低く抑えられてしまうというデメリットはあるが、装置の製造原価分程度を販売時に回収しておくことにより、債権未回収による信用リスクを低くすることができる。逆に、過去の取引によりB社との間で信頼関係が構築されており、またB社の事業の安定性・成長性が期待できる場合には、むしろ初期には製造原価分程度を回収し、その後のライセンス契約により使用量に応じた実施料を得るほうが、単なる売買契約と比して大きな利益を期待することもできるため、A社にとって魅力的な取引条件となり得る。実際、このような契約形態は、特に設備関係等の特定の事業分野において双方に利益をもたらすものと認知されている。

3. 3 起こり得るリスク

本事例は過去の商取引においてはA社、B社の双方にとって好適であることから慣例として何ら疑問も持たれずに運用されてきていると考えられる。しかしながら、昨今の急激な経済のグローバル化や、世界規模の経済危機等は事業予測をより困難なものとしており、過去安定的に運用されてきた取引であっても今後は思わぬ影響を受ける可能性も高いと考えられる。

本事例においては、上記契約締結の後、B社における事業環境変化があった場合を想定して検討する。なお、図2は起こり得るリスクを簡単に図示したものである。

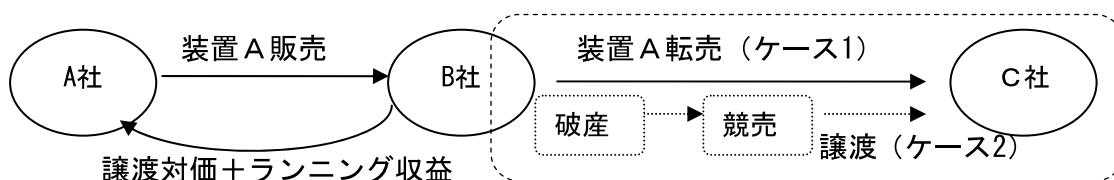


図2 起こり得るリスク

(ケース1)

B社における装置Aを用いた事業戦略の変更、もしくは、B社の経営状態の悪化等に起因した、B社自らによるC社への装置Aの転売

(ケース2)

B社が破産し、破産手続が開始され、破産管財人により破産法第53条に基づきライセンス契約が双方未履行の双務契約として解除され、債権者弁済目的で装置Aが競売にかけられたことによる、C社への装置Aの転売

本事例において、A社は、装置Aの販売により一時金で得る譲渡対価に加え、契約期間中に継続してランニング収益を得ることを期待している。ところが、このいずれのケースにおいても、装置Aが継続使用されているにも拘わらずB社からのランニング収益が得られなくなってしまう。

A社がB社から継続して得ようとしていたランニング収益をC社から継続的に得られる、すなわち、転売先であるC社がB社と同様にライセンス契約を締結してくれれば、A社にとって何ら問題はない筈である。しかし、あくまでもそのような契約形態による取引が成立していたのはA社とB社の間のみであるため、C社がライセンス契約を拒否してくる可能性は高く、その論拠は消尽論であろう。

つまり、C社にしてみれば、装置Aに関わるA社保有の特許権は、A社からB社への装置Aの販売によって全て消尽しており、装置Aの使用にあたって何ら制約はないと考える筈である。A社が「装置Aはライセンス契約対象である方法特許の専用品ではなく、別途契約を要する」と主張したところで、装置Aが方法特許の専用品ではないことに合意していたのもA社とB社の間のみであって、C社はその解釈に合意せず、A社からの方法特許によるC社への権利行使に対し、「装置AがA社からB社に販売さ

れた時点で方法特許は消尽している」、また、「装置Aは方法特許の専用品であり、方法特許の消尽について議論の余地はない」といった主張を行い、対抗してくる可能性が高い。

3.4 検討事例における消尽の考え方

ここで本事例における消尽の考え方について整理してみる。

特許権者は排他的な権利行使の機会が1回あれば十分であり、その機会にコスト回収機会は与えられるのだから2度の機会を与える必要はないとするのが消尽論の通説である¹²⁾。

この考えに基づけば、C社は、「A社は最初の販売時に特許権者としての十分なコストを回収する機会を与えられたにも拘わらず、自らの意思でその機会を放棄しているのであって、最初の装置販売によって消尽を妨げることはできず、取引の安定という側面からも、特許製品が転売された場合を考慮し、転得者保護の観点から消尽は肯定されるべきである」と主張することで、A社への抗弁が十分可能であり、結果として「B社が支払っているランニングロイヤリティは単にA社とB社の債権的關係によるものであり、C社にはその債務はない」として支払を拒絶してくると考えられる。

A社は「装置Aは方法特許の専用品ではなく、よって消尽はしない」旨主張することも可能であろうが、専用品でなければ必ずしも消尽しないとする根拠は明確でなく、また、この議論は当事者間での決着も期待し難い。その結果、ケース1の場合、装置の購入者であるB社が第三者であるC社に装置を転売し、C社が装置の使用によって利益を得たとしても、A社は転得者であるC社に対して権利行使をすることが困難となり、ランニング収益を得ることが出来ない。

また、ケース2のようにB社が破産状態に陥り、破産手続が開始され破産管財人が装置を転

売した場合においても、A社は同様に当該装置を譲り受けたC社に対して特許権の権利行使をすることができない。

最初の装置販売によって特許が消尽すると考えた場合、最初の購入者から第三者に対し、装置が正当に売買された場合に、何らかの制限が当該第三者に対して課されていない限り、実施料の支払いを主張するのは限界があると考えられ、少なくともライセンス契約を最初の売買契約とその後の売買契約の双方に関連づけておかなければ、本来の目的の達成が難しくなり得る。

次章では、本事例を念頭におきながら、このような特許権者の不安定な立場を考慮し、特許権者が当初の装置販売先との契約に基づき、装置の稼働に伴い本来得られる筈であった利益を安定して得るようにするための対策を検討する。

4. 対応策

特許権の消尽については前述のとおり、その適用の有無や外縁について不明確な点が多い。従って、実際の商取引においては、特許権者は消尽の有無を自らの判断に頼るものとなり、結果として、第三者への特許権行使には不安定要素が内在し、リスクを伴うものとなる。このため、消尽の有無が不明確なケースにおいては実務的観点から対策を講じる必要がある。

4. 1 転売に関して契約書に明記しておく

本事例において装置が転売され、A社（以下、A社をライセンサー、B社をライセンシーと表現）がライセンス収益を得ることができなくなるリスクがあるため、転売行為自体に対して契約で担保する方法を論じる。なお、ここでの契約は、ライセンサーとライセンシーの合意の下に、装置対価を低く抑える代わりに、ライセンス契約と転売行為に関する制限を課した売買契約を一括で締結した場合を想定しており、3. 2 契約の背景 で述べた通り、特に設備関係等

の特定の事業分野において双方に利益をもたらすものとして認知されている。

(1) 転売禁止条項

ライセンシーが第三者に装置を転売することを防ぐため、契約に「ライセンシーはライセンサーの事前の承諾なしに転売してはならない」旨の転売禁止条項を設ける。

(2) 転売先がライセンシーの債務を引き継ぐ条項

ライセンサーが転売先からライセンス収益を得られるように、契約に「転売先がライセンシーの債務を引き継ぐことを条件として、転売可能とする」旨の条項を設ける。

(3) 優先買い取り条項

ライセンシーが装置を転売しようとする際には、ライセンサーが優先的に相応額で買い取りできるように、契約に「転売しようとするときは、最初にライセンサーに申し出るものとする」旨の条項を設ける。なお、会社分割、事業譲渡、合併、買収等、ライセンシーの資本関係に変更があった場合にもライセンサーが優先的に相応額で買い取りできるよう契約にその旨の条項を設けておくことも必要であろう。

以上のような、契約の制限条項により競争を実質的に制限する場合や公正競争阻害性を有する場合には、独占禁止法上のリスクについて慎重に検討が必要であろう。

ところで、ライセンシーが上記各条項に違反し、第三者に装置を転売してしまった場合は、装置の所有権は第三者に有効に移転しており、ライセンサーが装置を取り戻すことは転得者である第三者の同意が得られない限り難しい。こうした場合にライセンサーにできることは、ライセンシーに対して装置を取り戻す努力を求め

ることであり、またこれが叶わない場合には、ライセンシーの債務不履行により、ライセンサーが逸した、本来ライセンシーより得べかりしライセンス収益を対象とした損害賠償請求を行うことであろう（民法第415条）。

また、ライセンシーが破産し破産手続が開始され、破産管財人によりライセンス契約が解除された場合には上記条項は無効となる（破産法第53条）。破産手続開始前後に拘らず、ライセンサーの未収のライセンス収益は、その他の債権者の有する一般債権と同様に扱われ（破産法第97条二号，八号）、債権の種類と債権額に応じた配当を受けることとなる（破産法第195条）。しかしながら、そもそもこの債権の対象がライセンシーの装置使用による対価である為、破産手続開始前に発生した債権（未収のライセンス収益）以外は、債権として認められることが困難とも考えられる。

4. 2 所有権をライセンシーに移転させない

ライセンシーによる転売リスクを防ぐために所有権をライセンシーに移転させないことによって解決する方法について論じる。

所有権をライセンシーに移転させないことにより、消尽を回避できるか否かの議論はさておき、ライセンシーに装置転売の権限を付与せずにする点で有効な手段といえる。ただし、所有権を保持し続けるということは、自社で装置の資産管理・棚卸し等を行わねばならないことを意味しているため、管理面での煩雑さがあり、ビジネス手法を検討する際の実務上の問題点として考慮する必要がある。

以下に具体的に装置の所有権を移転させずにライセンシーに使用させる方法について論じる。

(1) 装置の貸与またはリースとする

装置を販売するのではなく貸与またはリース会社と結託した形態でのリースとし、第三者へ

の転売・転借・再リースの設定等第三者への提供を禁止する条項を設けておくことで、ライセンシーに所有権を移転させず、ライセンシーのみに使用可能な形態とする。そして貸与契約またはリース契約中に、ライセンシーの手形または小切手が不渡りになった場合等、ライセンシーより実施料を回収できないおそれが生じた場合の契約解除条項を設けておくことにより、装置が第三者に渡ることなく装置を回収できるようにする。破産手続が開始された場合には、双方未履行の双務契約として破産法第53条が適用される。破産管財人により解除が選択された場合には貸与は終了し、自己の所有権に基づき装置を取り戻すことができる。

なお、リースの場合にはリース会社に装置を販売したことにより、一般に特許は消尽することとなり、ライセンシー以外のリース物件使用者に対して実施料を求めることが困難となる問題にも留意が必要であろう。

(2) 所有権移転時期について特約を設ける

装置の販売契約において、「装置の所有権は、乙（買主）が契約期間満了までの実施料を支払い終えたときに乙に移転する。」旨の条項を設ける。この場合、買主は、その代金を完済するまでは所有権を得ることが出来ず、第三者に販売等することはできない。ただし、この場合、所有権留保付売買資産¹³⁾としての特殊な管理を、売主・買主双方が行う必要がある点に留意する必要がある。

ライセンシーが装置の所有権を持っていないにも拘わらず、第三者に装置が譲渡されてしまった場合はどうなるか。

平常時（ライセンシーが破産していない場合）では、ライセンサーは、ライセンシーに対し、債務不履行や不法行為を根拠とする訴えを起すことが考えられる。

装置を取り戻すためには、所有権に基づく物

権的請求権により返還を求めるか、債務不履行により契約を解除し、これに基づく原状回復（民法第545条第1項）の措置として装置の返還を求めることが考えられるが、転売先である第三者が装置を即時取得¹⁴⁾（民法第192条）している場合には、所有権が当該第三者に移転するため、ライセンシーの責任において当該第三者から装置を取り戻させることが前提となる。なお、装置を取り戻すことが難しい場合には、債務不履行または不法行為に基づき、本来ライセンサーがライセンシーにより得べかりしライセンス収益を損害額として、損害賠償請求を行うこととなる。

ライセンシーが破産した場合、所有権留保条項¹⁵⁾を盛り込んだ売買契約の売主は、破産手続によらないで行使することが出来る別除権者として取り扱われ（破産法第2条10項、第65条）、破産管財人が介入する場合を除き、装置を取り戻すことができる。

4.3 商取引の形態によって、収入を確保する

上述した契約による対応の他、ライセンサー

は、商取引形態の工夫により、ライセンシーから得る筈であった収益を転売先から引き続き得ることができると考えられる。以下に例をあげて考察する。

(1) 装置に物理的な制限を加える

転売先による装置の使用を、契約や法律で制限するのではなく、装置自体の物理的仕掛けで制限する。例えば、装置にパスワードによるロックをかけ、ライセンシーが支払いを約束していた実施料のうちの未払い部分を転売先が支払う場合のみ、当該転売先に対してパスワードを発行し、装置の制限を解除する。

なお、このような制限付きの装置の転売は、売買契約の錯誤無効¹⁶⁾（民法第95条）の問題となる可能性もあるため、ライセンシーは転売先に当該制限機能の存在および制限解除には実施料の支払を要する旨を通知し、そのリスクを小さくすべきであろう。

(2) 原料の販売制限を行う

製造装置に用いる原料の調達に関して一定の制限をかけることで、製造装置の使用者（転売

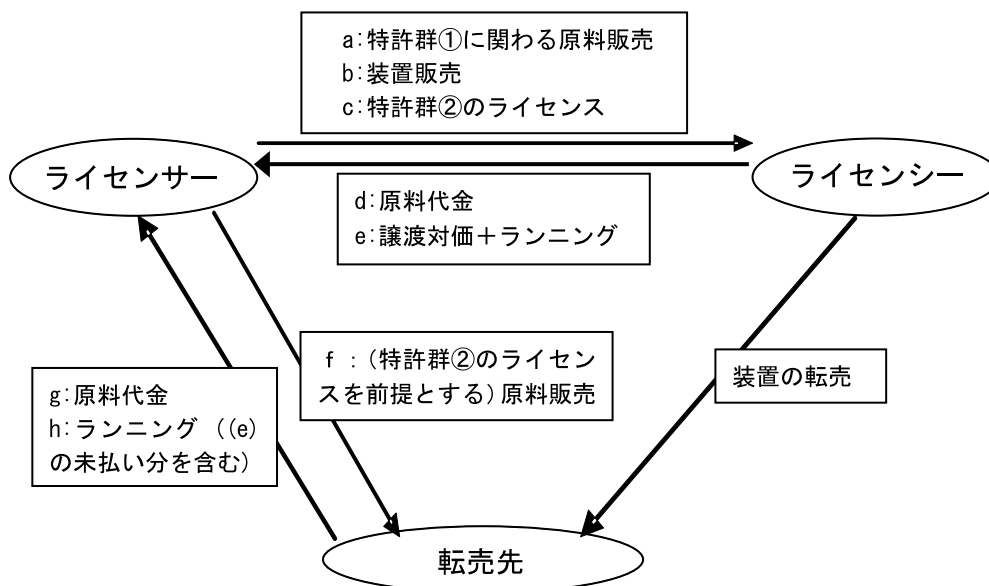


図3 商取引の形態によって収入を確保する例

先)が製造装置の使用に係る特許のライセンスを受けざるを得なくなる方法が考えられる。なお、図3は原料の販売制限を行う例を簡単に図示したものである。

ライセンサーが原料およびその製造方法の特許群(特許群①)と、加工品およびその製造方法の特許(特許群②)といった、ある加工品に関する一連の特許権群を保有している場合、ライセンサーは、ライセンシーに加工装置および特許群①に係る原料を販売すると共に、特許群②をライセンスする。万一装置がライセンシーから第三者に転売されたとしても、ライセンサーは特許群②のライセンスを受けている者のみに原料を販売するという方針を貫くことで、転売先である第三者は原料を入手するために特許群②のライセンスを取得せざるを得なくなる。

ただし、この手法はいわゆる原材料・部品等の購入先を制限する行為にあたることから、公正競争阻害性を有する場合には、独占禁止法上のリスクについて慎重に検討が必要であろう。

5. 消尽論への問題提起

最後に、本事例を検討する中で感じた疑問点について示唆しておきたい。

本稿でも検討事例として紹介したが、多様化した現在の商取引では、必ずしも最初の販売によって十分な利益が確保できるものではなく、その後の流通や、実際の装置の使用による成果物等によってはじめて装置自体の価値を十分に利益に転換できる機会を得られるケースも多い。

むしろ、特許権者のみならず装置の購入者としても、装置に高額の特許料を予め上乘せされるより、購入者の使用等によって得られた利益に基づき実施料を支払うほうが都合のよいこともある。

このような場合に、最初の1回の販売の機会のみで、一律に特許権が消尽したと考えるのは

特許権者保護の観点でも行き過ぎとは言えないだろうか。無論、取引の安定を損なわない前提が必要で、その要件についてはさらなる検討を要するが、今後、状況によっては取引の実情にあわせた判断があつてよいと考える。

また、特許権の消尽は取引の安定を重視したものであるが、ライセンス時ないし特許製品販売時の実施区分限定、製品への注意表示義務、実施許諾の登録等契約当事者のみならず、第三者にとっても到底取引の安定を損なうものではないことが明らかな場合には、そうした外観を保護し、消尽回避の可能性があるのではなかろうか。

なお、こうした議論をもって、実施料を何倍も徴収することを認めるべきであるということではない。つまり、一律に一度の機会に利益を得ることを強いると、かえって産業の発達を阻害するケースが想定されるため、取引の安定が担保されている前提であれば、複数のライセンシーと契約を締結し、複数の回収機会に分割して実施料を徴収することについても認められるべきではなかろうかと考える。

6. おわりに

販売者が特許製品を販売し、購入者がこれを適法に購入した場合、購入者がこの特許製品を使用し、また再販したとしても、特許権の行使を受けることはない。これが一般的な認識であり、実際の商取引においてはそもそも特許権の消尽自体が意識されないことが多いのではなかろうか。

確かに、殆どの場合、販売者から特許製品が一旦販売された後は、取引の安定の観点から、また、特許権者に特許権による二重利得を認めるべき根拠が乏しいことから、当たり前の特許権は消尽していると考えべきであり、このことが問題になることはない。

一方で、例えば本稿で検討した事例のように、

販売者である特許権者と購入者との間には良好な関係が築かれており、両者の利害関係の一致の上に成り立っている売買契約とライセンス契約を併存させたビジネスモデルも存在している。

しかし、一般的な消尽の法理に関する解釈では、転得者保護の観点からこのビジネスモデル自体が否定的に考えられるおそれがあり、また、購入者が装置を転売した場合に特許権者が特許権を行使することについて否定される可能性が高い。このため、本稿では消尽の解釈に拠らず、特許権者自身が自己の権利を守るための対策を幾つか検討してきた。

商取引の形態が多様化してきている昨今、このような一律の消尽に対する解釈では少し窮屈な感が否めない。特許法の目的が産業の発達に寄与するものである以上、この目的に沿って特許権者が特許権を行使する上において、取引の安定、および特許権者が二重利得を得るものではないことに客観的な理解が得られるような場合には、販売によって必ずしも特許権が消尽しないケースがあってもよいのではなかろうか。

今後、消尽が争点に含まれる訴訟があった機会を捉えて、判決および判示内容について改めて検討を行ってみたい。

本稿は、2008年度ライセンス第2委員会第1小委員会メンバーにより作成した。

本稿が、皆様の今後の商取引の展開、あるいは特許権の消尽に関する検討の一助となれば幸

甚である。

注 記

- 1) 小松陽一郎，川端さとみ，知財ぷりずむ，Vol.7，No.73，p.14（2008）
- 2) 知財管理，vol.59，No.7，pp.807～816（2009）
- 3) 知財管理，vol.59，No.9，pp.1099～1115（2009）
- 4) 知財高裁，平成17（ネ）10021号
- 5) 最判平成9年7月1日民集51巻6号2299号
- 6) 吉藤幸朔，特許法概説（第13版），p.431（1998）有斐閣
- 7) 仙元隆一郎，特許法講義（第4版），p.160（2003）悠々社
- 8) 田村善之，特許研究，No.39，p.12（2005）
- 9) 吉田広志，知的財産法政策学研究，Vol.6，p.71～74（2005）
- 10) 吉田広志，知的財産法政策学研究，Vol.6，p.74（2005）
- 11) 田村善之，NBL，No.837，p.45（2006）
- 12) 竹田稔，知的財産権侵害要論「特許・意匠・商標編」（第5版），pp.213～216（2007）発明協会
- 13) 償却資産について割賦販売が行われる場合等に，所有権は販売代金が完済されるまで売主に留保されるという条件付の資産
- 14) 取引行為によって，平穩かつ公然と動産の占有を始めた者は，善意でありかつ過失が無い時は，即時にその動産について行使する権利を取得する
- 15) 売主が売却した商品の代金債権を担保するために，代金が完済されるまでの間，売主において商品に対する所有権を留保する条項
- 16) 意思表示は，法律行為の要素に錯誤があった時は，無効となる

（原稿受領日 2009年11月7日）