Kobe University Repository : Kernel

PDF issue: 2025-07-16

職務発明対価請求権の法的性質(下)

島並, 良

(Citation)
特許研究,42:5-12

(Issue Date)
2006-09

(Resource Type)
journal article

(Version)
Version of Record

(URL)
https://hdl.handle.net/20.500.14094/90002628

職務発明対価請求権の法的性質（下）[1]

The Legal Nature of Remuneration for Employee Inventions (2)

島　並　　良*
SHIMANAMI Ryo

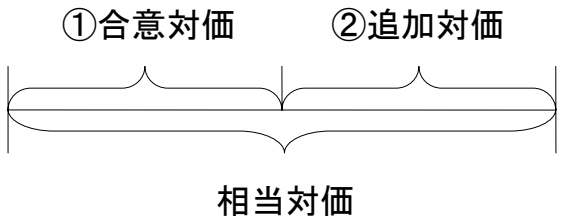
抄録　特許法35条3項の職務発明対価請求権は，その性質を利益分配意思に基づく約定債権とみるか，発明誘因付与のための政策的な法定債権とみるかにより，対価額算定方法や時効などの各論的帰結が異なってくる。本稿はこれら両説の根拠と帰結の対比を通じて，整合的理解の必要性を説く。

1. はじめに――二つのアプローチ
2. 約定債権説と契約法理
3. 法定債権説と政策選択　（以上，第39号）
4. 比較分析
5. 裁判例と学説の検討
6. おわりに（以上，本号）

４．比較分析

（1）前編（総論）のまとめ

本稿（上）の冒頭で触れたとおり，発明従業者から使用者に対する職務発明の対価請求権に関しては，平成16年特許法改正の前後を問わず，次の2つのルールが妥当することについて現在争いはない。すなわち，①職務発明の対価額について，発明従業者と使用者の間に事前の合意（ただし就業規則等に基づく擬制された合意も含む[2]）が存在する場合には，当該合意の効果として，従業者は使用者に対して合意額の支払請求権を有する（その旨の合意がある限り，出願時ないし登録時の定額補償であるか，販売額に応じた実績補償であるかを問わない）。②職務発明の対価額について，両者間に事前の合意がなかったり，あるいは合意があってもその内容が「相当」でない場合には，従業者は使用者に対して相当額と合意額の差額についても事後的追加的な支払請求権を有する。



以下では，問題の所在を明確化するために，当初の合意に基づいて支払われる部分（上記①）を

＊　神戸大学大学院法学研究科 助教授
Associate Professor, Graduate School of Law, Kobe University

「合意対価」，特許法35条3項が求める相当の対価を「相当対価」，両者の差額部分（上記②）を「追加対価」と呼ぶことにしよう。合意対価と追加対価は，実際の職務発明対価請求訴訟においては同時に請求されることも少なくないが，より分析的な検討のためには，両者の区別が必要である。

これら対価のうち合意対価（①）に関しては，従業者が使用者に支払いを請求できる法的根拠はまさにその合意そのものにある。すなわち，合意対価について従業者が有する請求権は「約定債権」であり，これを使用者から見れば当該合意額について支払う「契約責任」を負っていることは疑いがない。

本稿の（上）ではこれを前提として，残る追加対価（②）について，なぜそのような当初の合意を上回る請求が可能であるのか，その正当化根拠を検討した。その結果明らかになったのは，追加対価の基本的な認識枠組みとして，発明がもたらした利益の事後的分配であると捉える「契約アプローチ」と，研究開発行為に向けられた事前的な誘因であると捉える「制度アプローチ」の2つがあり，それらいずれによっても追加対価の請求を正当化できるということであった。

すなわち，契約アプローチによれば，追加対価は従業者・使用者間の「権利売買契約代金」の一部であり，合意対価請求権と同質な約定債権であると理解されることになるが，このような合意を越えた代金請求，すなわち契約の改訂が認められる正当化根拠は，発明価値の予想外の上昇という事情変更に対応した給付の均衡（契約当事者間の公平）確保に求めることができる。

これに対して，制度アプローチによれば，追加対価は特許を受ける権利（ないし特許権）の承継を契機に生じるものではあるが，直接にはそれとは切り離され，合意対価とは異質な法定債権であると理解されることになる。またそのような特別な権利が設定された制度趣旨は，もし発明が予想外の利益を生んだ場合には当初の（擬制された）合意額以上の対価が得られるという誘因を予め設定しておくことで研究開発行為を促進し，ひいては発明の量的・質的増大という国家政策を実現させるという点に求めることができる。

（2）追加対価額の算定作業

先に述べたとおり，追加対価を合意対価と同じく約定債権であると捉える契約アプローチによれば，追加対価請求は，発明の経済的価値が予想以上に上昇するという契約後の事情変更を受けて，従業者・使用者間の給付の均衡を回復するために認められるのであるから，追加対価額は，使用者が手にした経済的利益からどれだけを従業者に分配すれば公平か，という基準で算定されることになる。すなわち，研究開発がもたらした発明成果（output）を，使用者・従業者間で事後的に公平に分配するという発想である。そこでの視点は，確定した利益の事後的分配という，後ろ向き（backward-looking）なものとなる。またこのような追加対価額の算定は，（必ずしも厳密ではないにしてもある程度の）数学的な計算に基づいて行うことが可能であり，したがってそれに関する紛争の解決は訴訟手続きが適合的である。

これに対して，追加対価を特許法が特別に定めた法定債権であると捉える制度アプローチによれば，追加対価はあくまで研究開発への誘因として付与される手段的なものに過ぎないから，その額はあくまで発明の完成に向けてどれだけの誘因を設定すれば充分であったか，という基準で算定されることになる。すなわち，発明行為（input）にどれだけの誘因が必要かを，国家の立場から算定するという発想である。そこでの視点は，今後の発明行為に必要な誘因の設定という，前向き（forward-looking）なものとなる。また望ましい

誘因の量は政策的に決定されるべきものであるから，追加対価額に関する紛争の解決は，むしろ非訟手続きやあるいはADRに委ねることが本来的には相応しい。

(3) 追加対価額の算定要素

このような追加対価に関する基本的発想の相違は，その額の具体的算定方法についても違いをもたらす。現在それは，「使用者の利益」に「従業者の貢献度」を乗じたものとして定式化されているが，この使用者利益と従業者貢献度という2つの算定要素いずれについても，両アプローチは次の通り異なる帰結を採ることになる。

まず第一に，使用者利益は，契約アプローチによれば，従業者から使用者に移転した価値そのものを直接指すことになるのに対して，制度アプローチによれば，従業者に与えるべき誘因の量を測定するための一指標にすぎないということになる（使用者に多くの利益をもたらすような経済的価値の高い優れた発明については，より多くの対価を与えて産出を促進すべきである）。したがって，前者によれば日本特許権によって使用者にもたらされた法律上の独占利益以外の，事実上の独占利益（たとえば外国特許権によって当該外国で発生した独占利益や，出願されなかったノウハウがもたらした利益，特許要件を欠く発明がもたらした利益など）についても，従業者・使用者間の公平という観点からは従業者にもその一部を分配すべきであるが，後者によれば，それらの事実上の利益はわが国の特許制度が望む利益ではないから，従業者にも特別な誘因を与える必要はない[3]。

また第二に，従業者貢献度については，契約アプローチによれば使用者利益とは全く独立の係数として算出されるものであるのに対して，制度アプローチによれば使用者利益が大きくなればなるほど貢献度は規範的に逓減することになろう。なぜなら，権利承継契約に伴う両当事者間の給付の均衡を実現するためには，従業者に対してあくまで現実の貢献度に応じた追加対価が支払われるべきであるが，追加対価が発明への誘因に過ぎないのであれば，一定量以上の対価がもたらす発明促進効果にほとんど違いはなくなるからである。

(4) 消滅時効期間と法定利率

契約アプローチに立つ場合，追加対価請求権の実質は，事情変更によって改訂された権利承継（売買）契約の代金請求権（の一部）である。ここで，債務者である使用者等は多くの場合に商人（商法4条1項）であり[4]，また特許を受ける権利ないし特許権の承継は使用者がその営業のためにする行為，すなわち（附属的）商行為であるから（商法503条1項），法定利率と消滅時効期間に関する商法上の特則が適用される。つまり，使用者の債務は「商行為によって生じた債務」としてその法定利率は年6%となり（商法514条），また従業者の債権は「商行為によって生じた債権」[5]としてその消滅時効期間は5年間（商法522条）となる。またさらに，職務発明に関する権利承継契約が雇用契約の一部である場合には[6]，合意対価のみならず追加対価請求権も「賃金・・・その他の請求権」として2年間（労基法115条）の短期消滅時効にかかることとなる[7]。

これに対して，追加対価について制度アプローチに立つ場合には，その請求権は法定債権であるから，法定利率は年5%（民法404条），消滅時効期間は10年間（民法167条1項）となるのが原則である。

(5) 比較のまとめ

ここで以上の検討をもとに，追加対価に関する「契約アプローチ」と「制度アプローチ」について図式的に理解するための一助として，それぞれから導かれる帰結を整理しておこう。

	契約アプローチ	制度アプローチ
対価の性質	売買代金（合意対価と同じ）	報償（合意対価と異なる）
請求権の性質	約定債権	法定債権
正当化根拠	事情変更後の給付均衡 （契約当事者間の公平）	研究開発行為の促進 （国家政策の実現）
対価額算定の基本的発想と視点	発明成果（output）の事後的分配	発明行為（input）への事前的誘因
使用者利益 （算定要素1）	使用者に移転した価値そのもの。事実上の利益も含む。	研究開発促進の必要性を示す指標。 法律上の利益のみ。
従業者貢献度 （算定要素2）	実際の貢献度。 使用者利益とは独立。	規範的な貢献度。 使用者利益の増加に応じて逓減。
法定利率	年6%（商法514条）	年5%（民法404条）
消滅時効期間	5年間（商法522条）または2年間 （労基法115条）	10年間（民法167条1項）

ここで留意が必要なのは，この対比結果は，あくまで追加対価に関するものに限られるという点である。合意対価については，それが定額補償であろうと実績補償であろうと契約として処理され，たとえば利率についても合意があればその合意内容通りの処理が，また合意がなければ商事法定利率での処理がなされることになろう。問題は，追加対価についても，それと同じく契約アプローチが採られるのか，それともそれとは異なる制度アプローチを採るべきなのか，という点にある。

換言すると，権利承継の対価に関するある個別論点について，もし使用者・従業者にとって契約アプローチの方が望ましい帰結をもたらすという場合には，両当事者は当初の合意内容にそれを折り込んでおけば足りるのである。たとえば外国での独占利益や，国内での事実上の独占利益についても対価の算定要素としたいのであれば，契約や就業規則，あるいは職務発明規程の中でその旨を明記しておくことが可能である。繰り返しになるが，ここではあくまで，そのような合意が存在しない場合，あるいは合意では「相当」額に充たない場合に，合意を越えた追加対価の請求を認める特許法35条3項の解釈として，いずれのアプローチが妥当であるのかが問題となっているに過ぎない。

５．裁判例と学説の検討

以上の検討を前提とすると，従来の学説と裁判例についても，一定の見通しを立てて整理することが可能になるように思われる。職務発明の相当対価請求権については，近時の裁判例の増加に応じて多数の文献が公表されている。しかし，個別論点についての見解は表明されても，対価請求権の法的性質に遡って立場を明らかにし，個別論点相互間の整合性を意識して理論的検討が加えられる例は多くないように見受けられる。以下では，そのような状況下にあって，例外に属する2つの見解（具体的な術語はともかく，本稿の整理によれば契約アプローチに立たれる渋谷達紀教授と，制

度アプローチに拠られる田村善之教授の見解）を代表例として紹介し，続いて裁判例について若干の検討を加える。

(1) 契約アプローチを採る学説

渋谷達紀教授は，その体系書[8]の中で，対価差額説という見解を主張されている。この見解は，相当対価を「権利の想定承継対価」と「想定通常実施料」の差額として捉えるものであるが[9]，そこでの「権利の想定承継対価」は，「たとえば知的財産権の担保価値を算定するときに用いられる原価法，取引事例比較法，ディスカウント・キャッシュ・フロー法などによって算定することになる」[10]というのであるから，要するに権利承継時点での権利の現在市場価値を指すものと理解される。また，「想定通常実施料」は，それが「発明を完成させるために使用者が行った負担や貢献」[11]に相当する金額であるが故に控除されるというのであるから，本来的には発明完成後の負担や貢献は含まれない概念である。つまりこの見解は相当対価額を，権利承継時に従業者から使用者へ現実に移転した財産的価値の額として理解しており，したがって相当対価は権利の売買代金にほかならず，渋谷説は契約アプローチに立つものと整理することができる。

このような整理を前提とすると，個別論点に関して渋谷教授が採られる結論は，一貫したものとして理解される。すなわち教授は，たとえば相当対価の算定要素である「使用者が受けるべき利益」には外国市場での独占利益についても含まれるとされるが[12]，そこでは外国の特許を受ける権利が売買されたにもかかわらず，その代金が不十分であり給付の均衡が実現されていないという状況が前提とされているようである。また対価の法定利率は年6%[13]，消滅時効期間は5年間[14]であるとされるが，これらについても相当対価請求権が全体として（つまり合意対価のみならず追加対価についても）代金請求権であるという前提を踏まえると理解が容易となる。

もっとも，同教授はその延長として，民事時効を採用する立場を商法違反であるとして批判されるが[15]，これは相当対価請求権が商行為から生じた債権であるという一つの立場からのものであり，少なくともそれだけでは対価請求権の法的性質について見解を異にする者への批判として有効ではないし，また合意対価と追加対価を無条件に同視している点で疑問が残るように思われる。

(2) 制度アプローチを採る学説

これに対して，田村善之教授は，その論文[16]の中で，相当対価が従業者への発明インセンティブとして正当化される旨を明言され[17]，本来であれば対価の規律は当事者の契約に委ねるべきであるが，それでは使用者・従業者いずれにとっても「発明のインセンティブの確保に欠ける事態を生じさせかねないので，裁判所の後見的な介入の余地を認め」たと説明される[18]。その上で同教授は，「使用者が一方的に定めた相当の対価の額の条項に裁判所が後見的に介入する趣旨が，市場を補完するところにあるのだとすれば，市場が機能している場合には裁判所は介入を控えたほうがよいことになる」[19]として，追加対価は合意対価だけでは不十分な発明へのインセンティブを確保するために国家が設定した，特別の制度であるという前提に立たれるのである。本稿の整理では，これはまさに制度アプローチであるといえる。

このような前提に立つと，具体的な対価額の算定にあたって，使用者への投資インセンティブとの衡量を踏まえ，使用者側が負っていた発明完成や権利化に失敗するリスクを割り引いたり[20]，あるいは従業者の発明インセンティブに関する「資産効果」を考慮して，従業者への配分率（つまり

は従業者の貢献度）を低減させたりする[21]という田村教授の主張は，理論的に一貫したものと評価できる。また，相当対価請求権の消滅時効期間を10年間[22]であるとされるのも，同請求権を法定債権であると捉える以上は，自然な結論であるといえよう。

もっとも，同教授は，事実上の独占利益，特に外国市場での独占利益についても，対価額の算定要素である使用者等が受けるべき利益に加えることができるという立場を採られる[23]。しかし先に述べたとおり，日本特許法は外国での出願を促進・誘引する機能を担っていないので，外国出願の結果使用者にもたらされた外国市場における独占利益からその一部を特別な誘因として従業者に分配することは，制度アプローチに立つ限り説明が困難であるように思われる。たしかに，多くの企業において，外国で特許を受ける権利やノウハウがもたらす事実上の独占利益についても対価を支払う旨の職務発明規程が置かれているが，そのような社会的事実は単に合意対価の実際の運用のありようを示すだけであり，それを越えた特別な制度としての追加対価請求権の法的性質を左右するわけではない[24]。

(3) 裁判例

裁判例では，まず法定利率や消滅時効期間については，一貫して民事の規定が適用されており[25]，下級審裁判例の中には，相当対価請求権が「特許法35条により従業者に認められた法定の権利である」ことをその理由に挙げるものもある[26]。その限りでは，裁判所は，相当対価請求権を商行為から生じる債権であるとは捉えていないことは明らかである。

また，具体的な相当対価額の算定についても，日亜化学工業事件に関する和解に際して，東京高裁が示した「和解についての当裁判所の考え」[27]のように，明らかに制度アプローチに立つものと理解される見解も表明されている[28]。

他方で，使用者が受けるべき利益については，事実上の独占利益についても明示的に含むとする裁判例がある。その顕著な例としてしばしば挙げられるものに，たとえば，東京高判平成16年1月29日判時1848号25頁（日立製作所控訴審）がある。同判決は，職務発明に関する社内規則に基づいた補償金の支払いがあった（すなわち合意対価の支払いがあった）事例について，さらに追加対価の支払請求を認容したが，その算定要素である使用者が受けるべき利益の中に，外国市場における独占利益という，日本特許権のもたらす法律上の独占利益以外の事実上の独占利益についても含めているのである。

もっとも，同判決が前提とする社内規則には，実は「この規則において，出願権及び特許権等には，外国におけるものも含むものとする」との条項があり，さらに「外国における特許権等に係る・・・実績補償は，国内の当該発明等に係る特許権等が登録になった後，国内の当該特許権等と合わせて行う」と規定されていたという[29]。つまり本件は，外国において特許を受ける権利についても対価を支払う旨の合意が存在し，しかもその対価算定の基礎となる実施料収入について，日本での実施分と外国での実施分を区別していないという事例であった。そうすると，従業者はまず，国内外を問わず（合意の効力として）合意対価請求権を有しており，さらに国内については（特許法35条3項の効力として）追加対価請求権を手にしていることになるが，それに加えて国外についても，国内外を区別しない旨の合意の効力としてやはり追加対価請求が認められうるため，特許法35条3項の地理的適用範囲に外国を含めなくても同様の結論を導けた，その意味で特殊な事案であったという点には留意が必要である。

（4）私見

本稿の目的は,対価請求に関する従来の議論を,その法的性質という観点から整理することを通じて,今後の解釈論上の基盤を整備する点にあるが,稿を閉じるにあたり私見を簡潔に述べておこう。私は次の理由で，追加対価については制度アプローチ，つまり法定債権説が妥当であると考える。

第一に，対価額の算定要素について。両アプローチの最大の差異は，事実上の独占利益を使用者利益に含めるかどうかにあるが，契約アプローチに立ってこのような利益を含むとする理由を（多くの論者のように）当事者意思に求めるのであれば，それは（追加対価ではなく）合意対価に関する意思解釈の問題として考慮すれば足りるだろう。他方で，当事者意思を越えるものとして事実上の独占利益を捉えるのであれば，それは日本特許権を受ける権利の承継の結果使用者に生じた法律上の利益ではない以上，追加対価は権利売買代金の残額であるというそもそもの前提理解からは整合しない結果となりはしないか。

第二に，法定利率と消滅時効期間について。商事債務について民事債務よりも高い法定利率が定められている趣旨は，商取引では元本の営利運用による収益が期待できるという点にあるが，しかし追加対価に関しては，たとえ契約アプローチを採ったとしても，当初の予期以上の収益からその事後的分配を認めるものである以上，従業者はもちろん使用者についても営利運用益を観念することはできないだろう。また，商事債権について民事債権よりも短い消滅時効期間が定められている趣旨は，反復継続性のある商取引における法律関係の早期安定の要請と，商人による権利行使懈怠への非難にあるが，しかし追加対価請求に関しては，反復継続されない個別性を有し，また人材流動性に乏しい日本社会の現状に鑑みると従業者から使用者への非適時権利行使は必ずしも非難できないから，いずれの面においても短期消滅時効にかからしめる前提を欠くように思われる。

６．おわりに

本稿の結論を要約すると，①職務発明に関する「相当の対価」（特許法35条3項）は，合意対価と追加対価に分かれる，②合意対価は約定債権である，③追加対価については約定債権であるとする契約アプローチと法定債権であるとする制度アプローチの対立があり，いずれも正当化が可能であるが，どちらの立場を採るかによって各論的な帰結が異なりうる，というものであった。

本稿がなしえたことは，両アプローチについての正当化根拠の探求と，各論的帰結の整理に留まるが,職務発明の対価請求に関する今後の議論が,その法的性質に根ざした実りあるものになることを期待して止まない。

注）

1　本稿は，本誌39号で（上）を公表した後に，間を置かず（下）をも公表する予定だったが,前者公表後に日亜化学工業事件の和解（ジュリスト1286号80頁参照）が成立しその検討に時間を要したこと,また近々に下されることが予想される日立製作所事件最高裁判決（原審は東京高判平成16年1月29日判時1848号25頁）の分析を踏まえた内容にしたいと考えたことから，公表が遅れるに至った。前者については別稿（ジュリスト1286号78頁）で簡単に触れる機会があり，また後者については判決が予想以上に遅れていることから,今号での掲載に踏み切った次第である。ご迷惑をお掛けした本誌編集部にこの場をお借りしてお詫び申し上げる。

なお日立製作所事件の主要争点の一つ（外国特許を受ける権利に関する対価請求の可否）については，拙稿・ジュリスト1296号78頁があるので，併せてご参照頂けると幸いである。

2　この点は，本稿を通じて妥当する。つまり，本稿における「契約」は使用者側により一方的に作成された社内規程をも含み，また「合意」はそのような社内規程によって擬制されたそれを含むこととする。

3　なお，使用者等が受ける「べき」利益とは，その文言通り規範的なものであるから,制度アプローチを採ったとしても,未だ法律上の独占利益が現実化していない「特許を受ける権利」の段階で将来利益を予測して対価請求をすることは差し支えない。特許化した場合に受ける「べき」利益を事前に算定することになる。

4　特許法35条における使用者等には，「国又は地方公共団体」も含むので，使用者等が必ず商人であるわけではない。

5　商法522条にいう商行為によって生じた債権とは，当事者のいずれか一方のために商行為である行為（いわゆる一方的商行為）によって生じた債権であれば足りるというのが，判例である（大判明治41年1月21日民録17輯159頁）。

6　権利承継契約と雇用契約が一体のものか，それとも両者が別個のものかは，事案によって異なることになる。

7　この場合，追加対価について使用者が負う債務は，商人である使用者が労働者に対して負う賃金債務となるので，やはり商行為によって生じた債務として商事法定利率が適用される（参照，最判昭和51年7月9日判時819号91頁）。

8　渋谷達紀『知的財産法講義Ⅰ』（第2版，2006年，有斐閣）。なお教授の立場は，これに先立つ諸論攷（渋谷達紀「無体財産権法判例の動き」ジュリスト1091号（1996年）220頁，同「特許法における金額の算定」法曹時報56巻6号（2004年）1353頁等）においてすでに示されていたが，同書において最も纏まった形で提示されているので，以下では同書を引用する。

9「対価差額説によれば，相当の対価の額は，権利の想定承継対価から，特許発明の想定通常実施料を控除した額を上限として定まる。権利の想定承継対価および想定通常実施料の額からは，それぞれ発明それ自体に由来しない金額を除き，また，両者の差額からは，研究開発段階における使用者の負担・貢献や，使用者が従業者に与えた処遇など，所定の事情（35条5項）を金銭に換算したものを控除することになる。」（渋谷・前掲注8『講義』，166頁）

10　同上，167頁。

11　同上，166頁。

12　同上，154頁。

13　同上，153頁。

14　同上，169頁。

15　同上，171頁。なお消滅時効期間がいくらとなるかは，弁論主義の適用がない法的判断であると解される（反対，同頁）。

16　田村善之「職務発明制度のあり方」田村善之・山本敬三編『職務発明』（2005年，有斐閣）2頁。なお教授の見解は，これに先立つ諸論攷（田村善之『知的財産法』（第3版，2004年，有斐閣），田村善之・柳川範之「職務発明の対価に関する基礎理論的な研究」民商法雑誌128巻4＝5号（2003年））においてすでに示されていたが，本論文で最も纏まった形で提示されているので，以下では同論文を引用する。

17　田村・前掲注16「あり方」9頁以下。

18　同上，11頁。

19　同上，13頁。

20　同上，18頁。

21　同上，20頁。

22　同上，31頁。

23　田村善之「職務発明に関する抵触法上の課題」知的財産法政策学研究5号1頁（2005年）。

24　同上，8頁は，外国での独占利益も相当対価の算定基礎に含めないと「知財の実務に混乱を与えてしまうことになりかねない」とするが，その旨の職務発明規程があれば，当該合意の効力として外国での独占利益も算定基礎とされるのであるから，問題は生じない。

25　最判平成15年4月22日民集57巻4号477頁（オリンパス上告審）は，民事法定利率を適用したものの，消滅時効期間については明言しなかった。なお最判平成7年1月20日判工2期版1297の43頁（ゴーセン上告審）は，消滅時効期間を10年間とする原審判決を不服とする上告を棄却している。下級審レベルでは，法定利率は年5%，消滅時刻期間は10年間という判断がすでに定着している（前者につき，対価請求を認容した全ての裁判例。後者につき，大阪高判平成6年5月27日知裁集26巻2号356頁（ゴーセン控訴審），東京高判平成13年5月22日判時1753号23頁（オリンパス控訴審），東京高判平成16年1月29日判時1848号25頁（日立製作所控訴審）など）。

26　東京地判平成16年1月30日判時1852号36頁（日亜化学工業第1審〔終局〕），東京地判平成16年2月26日判時1853号38頁（味の素第1審）。

27　ジュリスト1286号80頁（2005年）。

28　参照，拙稿「東京高裁の『考え』を読む」ジュリスト1286号78頁（2005年）。

29　同事件控訴審における原告（発明者）の主張による。