

# 契約実務における法創造教育

## 法科大学院における「法律文書作成」の教材：「契約解除」から

河村 寛治

明治学院大学法学部

E-mail: kawamura@law.meijigakuin.ac.jp

### 1. はじめに

#### 1-1.

法科大学院においては、法律実務の面から法を学ぶことの重要性が唱えられている。プロフェッションとしての法律実務家を養成するということから当然のことであろう。しかし、これは単に実務を教えるということではなく、また法律条文から「法」を学ぶということでもない。法律実務から「法」を学ぶことにより、より興味をもって「法」を学ぶことができること、より体験的に「法」を学べるということ、また事実即して法的問題を解決するための具体的事実や法的問題の分析力・法的議論の能力を育成することであり、更には「法」の存在意義や体系的な法理論を学ぶためにも必要なことであり、実務能力の育成のためには効果的な方法であるといえよう。従来は、これを学部での法学教育と研修所での実務修習という形で分離した形でおこなわれてきたわけであるが、2004年に立ち上がる法科大学院では、これを同時におこなおうというものである。

また、法律実務の世界は、紛争が発生した後の紛争処理のための訴訟実務というよりは、紛争を未然に防ぐという、予防法務実務がそのほとんどを占めていることから、取引で発生した紛争事件を解決するというよりは、取引から発生するリスク、特に法的問題を抽出すると

いう法的分析力が最も要求されるわけである。これを養成するための最適な方法としては、取引実務をあらゆる面から分析し、分析リスクに対応する方策を検討するという、その上で契約書という法律文書に表現する能力を育成する必要があるとされ、結果として紛争を未然に防止するという予防法務の目的が達せられるわけである。もし万一不幸にも訴訟等となった場合でも、既にリスク分析および契約書作成の段階で、基本的な法的理論の分析は済んでいることになることから、容易に対応することが可能となるわけである。

#### 1-2.

法律実務家は、取引の内容、相手側企業や個人の資産内容、他の債権者の状況なども同時に把握し、更には、当該企業や個人事業の先行きや将来性など今後起こりうるあらゆる可能性を検討した上で、それぞれの可能性を前提とした法的に効果のある最善の契約条項の交渉などを行うと共に、交渉で得られなかった条件の不備から生ずるかもしれない問題に対応するため、必要なあらゆる方策を予め準備することが求められるわけである。

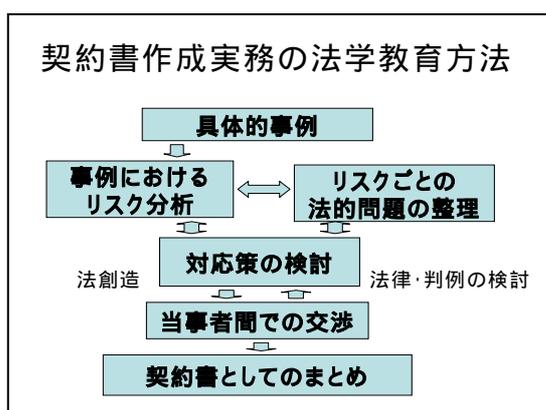
そのためには、日頃より企業活動等取引の典型的な流れを理解し、企業の内容や取引実務を理解できる能力を身に付け、そのうえで必

要な法的アドバイスができる能力を身に付けなければならないわけである。具体的な事例を前提として、取引内容に応じたリスク分析をすべて網羅的に検討できる能力を養うと共に、現実には、どのような規定や手続が必要なのか、なども同時に理解することが求められる。

## 2. 契約実務における法創造とは

### 2-1.

法律実務家が法の適用による問題解決と紛争予防のために行っている法的思考過程を分析することにより、既存の法的知識をベースとした創造的思考力の養成のための教育方法を解明することを、本研究の中心的課題とする。



### 2-2.

契約書は、当事者間のルールそのものであり、当事者間だけで適用されるルールであるとはいえ、それぞれの当事者は既存の法規も含み、当事者間での交渉および合意などを通じ必要なルールの策定(つまり法創造)を行っている。それを取引実務において日常的に行っているのは、法律実務家というよりは、企業でいえば営業担当者が行っている「契約」という世界であり、法律実務家でなくても一定の基本的なルールを理解していることが必要であり、

法創造も行っているといえる。通常の個々の商品の売買契約などはこれで十分対応ができるかもしれない。しかし、その他の一般的とは必ずしもいえない契約も含め通常は、すべてのリスクに対応しているとは言い難く、そこで法律実務家が必要とされるわけである。

法律実務家というものは、その契約の成立に際しての条件の交渉も含め、着地点である合意形成の過程を理解しながら、既存の法の発見を行うことも含め、その適用可能性の検討、さらには新たなルールの創造などを行うことが求められている。

### 2-3.

かかる法創造機能を有する契約の交渉過程、合意過程、および表現過程、ならびに実行過程のそれぞれについての、当事者それぞれの思考過程を解明し、それを事例として蓄積することが求められるわけである。そのためには、既存の法ルールで解決される問題とルール化されていない部分とを分析し、発生する問題の本質を発見し、解明し、さらにその着地点を探るといえる力が法律実務家には要請されるといえる。ここでは、当然のことながら、判例などを考慮することは勿論のこと、新たな問題に対しても適応する能力が求められている。そのなかで新たなルールの必要性が問われ、それを実際に実証できるのが契約書の作成である。

本論文では、「契約書」の交渉および合意過程ならびに文書作成過程における当事者の論争および着地点をもとに法創造の構造・過程を解明することにより、それを利用した法創造教育のあり方を探ることを第一次的な目的とする。今後の予定としては具体的事例をデータベース化し、これを応用した教育システムの

構築を行うとともに、これを利用した教材の作成をおこなうことを第二次目標としたい。

### 3. 法科大学院では

#### 3-1.

法科大学院においては、このような法律実務家を養成することが期待されているので、対象取引の実体の把握と関係当事者の権利義務関係ならびにそれぞれが負担するリスクの内容とその対応策などを検討することにはじまり、具体的な契約類型ごとに、考えられる契約文言を検討すること、万一の場合の対応策の検討、そのための文言や処理策など、一貫した取引の流れに沿って学習することがもっとも効率的な学習方法であると考えられる。これにより取引体系に応じた横断的な法体系を学習するとともに、伝統的な法体系はもとより、その背景となる取引実務や企業運営および企業経営といったものも学習することが可能となる。このような経験や学習が法的問題をより理解するために寄与することになる。

#### 3-2.

法科大学院で使用する教材は、以上の考え方に沿って作成されることになるが、ここでは、典型的な商品の「売買取引」を例としてとりあげることとする。「売買取引」を事例としてとりあげるのは、多様な法的問題を含んだ法律行為の基本であるからである。それ以外の典型的な取引形態については、別途補充的事例あるいは応用的問題として扱うこととしたい。

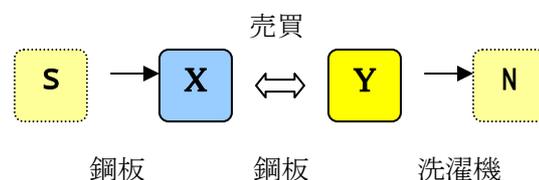
尚、これらを法科大学院においては、取引実務やその法的な問題を抽象的および客観的あるいは第三者的に学ぶのではなく、学生が取引当事者のどちらかの立場を選択し、お互いに、それぞれの立場から発生するリスクの

分析を行い、それに対応する条項などを検討し、さらにはそれらを相対して交渉することにより、それぞれの有利・不利な点を議論し、契約文言の意義や法律条文の意味合いなどを理解するという方法をとることとなる。能力の差が結果に歴然として反映されることから、教育効果は高いものと考えられること、また実務の世界のまさに予行訓練であるともいえる。

### 4. 設定事例

#### 【事例】

大手家電メーカー(N社)向けに継続的に納入している「A型洗濯機」の中堅製造会社(Y社)向けに「鋼板」を販売する取引を対象とする。売主は中堅の鋼板専門商社(X社)とする。売主(X社)はそれを大手鉄鋼メーカー(S社)から購入して販売するというものであり、取引は継続することを前提としている。取引条件は納入月末まで60日払いとする。



\* この事例は、継続的な取引として典型的なものであり、取引当事者だけでなく、それぞれの関連取引の影響も検討しなければならぬという状況を設定している。これにより、検討すべきリスクは複雑化することになり、より新たな法創造が求められることになる。以下、個別のリスクの分析をすることとする。

### 5. リスク分析と法的根拠の整理

#### 5-1. 取引リスク分析

— 取引当事者それぞれ(特にX社とY社)に

ついて発生するリスクの分析を行う。

ー 取引リスクの主なものとしては：

**(X社にとって)**

- ① Y社による商品引取リスク
  - ー1) Y社の都合による引取拒否
  - ー2) N社の引取拒否などY社に責任がない場合
- ② Y社による売買代金支払リスク
  - ー1) Y社の都合による未払い
  - ー2) Y社倒産の場合
  - ー3) X社の不履行に起因する場合
- ③ S社の納入リスク(期日、品質など)
  - ー1) 期日遅れによるY社への引渡遅れ
  - ー2) 品質不良によるY社からのクレーム

**(Y社にとって)**

- ④ X社による商品引渡履行リスク
  - ー1) X社の都合による引渡拒否の場合
  - ー2) S社の引渡し不能に起因し、X社に責任がない場合
- ⑤ X社による商品の瑕疵担保責任履行リスク
  - ー1) メーカーであるS社に責任がある場合
  - ー2) X社・S社の双方に責任追及ができない場合
- ⑥ N社の引取リスク
  - ー1) X社に責任がある場合
  - ー2) N社の都合による場合

**5-2. 法的リスク分析**

- 1) 法でカバーされるリスク分析
  - 法的には、上記に示したように、伝統的に履

行遅滞、履行不能、不完全履行の問題として処理されるが、その帰責事由の有無により、対応が異なる。

基本的には、その理由はそれぞれ異なるわけであるが、履行遅滞・不完全履行の場合は、損害賠償請求が対応の中心となる。一方、履行不能の場合は、契約解除と損害賠償請求が対象とされるであろう。不完全履行の場合、また履行遅滞の場合であっても、事情により契約解除をする必要があるかもしれない。

**2) 論点整理**

この分析ができた後に、基本的な論点の整理をする。この論点整理は、実際に相手方との交渉の過程で想定される議論のための準備ともなり、また具体的な問題発生時において、迅速に対応するためのアクションプランとしても利用できるものである。

- ー 契約解除が必要な場合は？
- ー 契約解除の場合の解除の対象は？
- ー 契約解除の効果は？

**5-3. 【解除すべき場合】**

それぞれの当事者毎に契約解除すべき場合はどのような場合かを考えてみる。

- 1) 売主・X社による契約解除
  - ⇨ Y社の倒産の場合
  - ⇨ Y社による契約違反の場合
  - ⇨ N社の引取拒否など契約違反の場合
  - ⇨ N社の倒産の場合
- 2) 買主・Y社による契約解除
  - ⇨ X社の倒産の場合
  - ⇨ X社による契約違反の場合

- ⇒ S社の引渡不能など契約違反の場合
- ⇒ S社の倒産の場合

### 5-3-1. 法律で契約解除権が認められている場合

以上より、どのような場合に契約解除が認められているかという確認が必要である。

- ⇒ 民法(540条)では、当事者の一方が解除権を行使できる場合として、契約または法律の規定による場合を挙げている。いわゆる約定解除と法定解除といわれるものである。

540条 契約又は法律の規定により、当事者の一方が解除権を有するときは、その解除は相手方に対する意思表示によりてこれを為す。

前項の意思表示は、これを取消すことを得ず。

- ⇒ 民法(541条)は、履行遅滞による契約解除権を(履行の催告が必要である)。

541条 当事者の一方がその債務を履行せざるときは、相手方は相当の期間を定めて、その履行を催告し、もし、その期間内に履行なきときは、契約の解除をなすことを得。

- ⇒ 民法(543条)は、履行不能による契約解除権を(履行の催告は不要。尚、債務者の帰責事由が必要?)。

543条 履行の全部又は一部が債務者の責に帰すべき事由によりて不能となりたる時は、債権者は契約の解除をなすことを得。

- ⇒ これ以外に、不完全履行の場合にも契約解除ができるとされている。これは、追完の可否により、履行遅滞か履行不能による解除に分けられるというものである。
- ⇒ 売買に関連して、民法(561条～568条)に担保責任による契約解除権が規定されている。これは他人の権利の売買に関するものであり、本件に適用があるとすれば、570条(瑕疵担保責任)で引用する566条が関係するが、場合によっては損害賠償請求しか認められない可能性がある。ただ、この担保責任による契約解除権については、売主の帰責事由が要件とならない点について、学説・判決の展開がある。

### 5-3-2. 法定解除権を本事例に適用した場合

- ⇒ X社およびY社のいずれの場合でも、相手方の契約違反の場合には、法定解除権が適用できる。
- ⇒ X社あるいはY社の倒産の場合はどうだろうか？ 履行不能といえるか？ 履行期が来ないと履行不能かどうか不明なのは？ 債務者の帰責事由が必要である。
- ⇒ X社にとり、N社における引取拒否などの事由を利用できるか？
- ⇒ Y社にとり、S社による引渡不能などの事由を利用できるか？

### 5-3-3. 契約解除が認められていない場合

以上から、契約相手方の契約違反の場合以外は、契約解除ができるかどうかは明確ではないことが判明した。

- ⇒ このような場合、たとえば契約違反にはな

っていないが、将来の契約の履行が危ぶまれるような場合は、契約上に契約解除権を規定する必要があることとなる。

#### 5-3-4. 契約解除が法律上できない場合

- ⇒ 破産法59条・会社更生法103条(双務契約の契約解除権は管財人に)
- ⇒ 民事再生法49条(再生債務者が契約解除権を)
- ⇒ 履行が行われるのであれば契約解除は必要ではないのでは？
- ⇒ 契約の規定で排除ができるか？

#### 5-4. 【解除の対象】

契約解除権が行使された場合に、解除の対象となる部分はどうかということを検討する。

- ① 民法(545条)では、解除の結果、契約はなかったことになる(契約の遡及的消滅である、つまり原状回復義務がある)と判例や通説は説明している。

545条 当事者の一方がその解除権を行使したときは、各当事者はその相手方を原状に復せしむる義務を負う。但し、第三者の権利を害することを得ず。

前項の場合において、返還すべき金銭にはその受領の時より利息を付すことを要す。

解除権の行使は損害賠償の請求を妨げず。

- ② 未履行部分はともかく、履行済の部分についても遡及して解除の対象としたほうがよいのであろうか？
- ③ 契約解除の遡及効を認めたくない場合は、契約で遡及しない旨取決めることが可能か？

#### ④ 本事例の場合

- ⇒ 継続的売買取引であることから、履行済の取引について原状回復までを要求する必要はない。また第三者が関与しているので現実的ではない。必要であれば損害賠償にて対応するか？
- ⇒ 解除は未履行の部分だけでよい。但し、相手方の契約解除事由の内容によっては、解除権を行使せず、履行させたほうがよい場合もあるのでは？

#### 5-5. 【解除の方法】

契約解除にあたっては、相当の予告期間を設ける必要があるかどうかの検討が必要である。

- ⇒ 履行不能の場合、催告は不要であるとされているが、履行遅滞などの場合には催告が必要である。催告から契約解除までは相当の予告期間が必要であるとされている。
  - ・ (判例:名古屋高裁昭和46年3月29日:判時634号50頁)

#### ⇒ 特別法による制限

- ・ 下請中小企業法第3条第1項の振興基準:経営に著しい影響を与えないための配慮と猶予が要求されている。
- ⇒ 相当の期間とは具体的にどの程度の期間をいうのかという点を検討すべきである。
- ⇒ 倒産など緊急性が高い場合には、直ちに契約解除ができるようにしておく必要がある。

#### 5-6. 【解除の効果】

契約解除権が行使された場合に、当事者間での債権債務はどうなるのかということを検討する。

① 民法(545条)では、原状回復義務があるとしている。これは解除の結果の遡及的効果だと判例や通説は説明している。

当事者にとっては、未履行部分はともかく、履行済の部分についても原状回復をおこなうということによいのであろうか？

② 原状回復ができない場合はどうするのか？

⇒ 不当利得の返還となる(民法703条)。  
⇒ 不当利得とは、どの範囲の問題であろうか？

③ 遡及効を認めたくない場合は、契約で遡及しない旨を当事者間で取決めることが可能か？(契約自由の原則)

④ 本事例の場合、継続的取引契約(基本契約)と個別売買契約とに分けて検討しなければならない。

⇒ 一時的な債務不履行の場合ならば、当該売買契約の処理だけを検討し、将来回復の可能性がある場合には、当該契約だけの解除を検討することとなる。

⇒ 一時的な債務不履行ではなく、倒産など将来的な不安がある場合には、基本契約も含め、すべての契約の解除が必要である。

⇒ 具体的に検討すべき事項

- :出荷停止など
- :商品返品(原状回復)
- :商品の取戻(所有権留保による取戻)
- :商品の取戻が不可能な場合、動産売買先取特権の主張は可能か？
- :商品の引渡請求は可能か？
- :完成済み洗濯機の引渡し請求は可能

か？

:未払代金の支払い留保は可能か？

⑤ 損害賠償義務はどうか？

⇒ 民法(545条)では、損害賠償の請求権が認められている。

⇒ 損害賠償の範囲はどうか？(民法416条との関係)

416条 損害賠償の請求は、債務の不履行によりて通常生ずべき賠償をなさしむるをもつてその目的とす。

特別の事情によりて生じたる損害といえども当事者がその事情を予見又は予見することを得べかりしときは、債権者はその賠償を請求することを得。

⇒ 契約上の規定ではどうか？

⑥ S社またはN社の事由による契約解除をどう扱うか？

⇒ 不可抗力による場合と同様に処理できるか？

## 6. 具体的契約書の作成のための整理

以上のように法的論拠を分析した上で、次段階では、契約書の一般的様式に従って、分析したリスクおよびその対応策を検討しながら、規定すべき条項を検討していくことになる。

一般的な売買契約における必要とされる条項およびそれぞれについての一般的なチェック・ポイントは、後記のとおりであるが、本事例においては、**10. 契約違反**と、**12. 契約解除**の二点が主要な関連条項となる。

#### 〔10. 契約違反〕

- 何を契約違反とするか？
- 契約違反の効果は？
- 違反事由により異なるか？

- ⇒ 各社の倒産の場合
  - ・直ちに出荷中止(X社)
  - ・直ちに引取を実行する(Y社)
  - ・履行期を到来させ、契約違反状態にする
- ⇒ 各社の契約不履行の場合(履行遅滞、履行不能)
  - ・履行の催告を行うかどうか
  - ・おこなう場合、催告期間をどうするか
  - ・催告期間終了後に契約解除をおこなう
- ⇒ N社の引取拒否をどうするか
  - ・未利用の鋼板の転売の可能性など
  - ・転売ができない特注品の場合はどうするか？
  - ・Y社の契約違反として扱う？
- ⇒ S社の引渡し拒否をどうするか
  - ・他社より鋼板の手当ができるか
  - ・手当ができない場合どうするか？
  - ・N社への債務不履行の可否を検討する

#### 〔12. 契約解除〕

- どのような場合に適用するか？
- 解除の対象は？
- 解除の効果は？

- ⇒ 解除対象は未履行の契約に限定するか
- ⇒ 未履行部分としてどこまでを対象とするか？
- ⇒ すべて解除することとするか？(解除しなくてもよいものがあるのではないか)

- ⇒ 個別売買契約だけを対象とするか、あるいは基本契約も対象か？

### 7. 具体的契約条項の作成

今までのリスクおよび法的問題の分析の結果として、契約文言の検討をおこなうことになる。

特に、本件事例のような取引基本契約といわれるものについては、当事者間での信頼関係を基礎として行われる継続的取引関係であることから、一方当事者からの理由のない一方的な契約解除や重大ではない債務不履行を原因とする契約解除が行われることは少なく、また、これを法的にも認めることは適切ではないという判例もある。(東京高判平成6年9月14日判例時報1507号42ページ)

以下では、簡単な契約文言を例示するが、これですべてをカバーするものではない。どこまでこの契約解除でカバーするかを決めた上で、それに適した条項を規定することになる。

#### 契約解除

X社またはY社は、相手方が次の各号の一つに該当するとき、本契約の全部または一部を相手方に対し何等の催告なしに、将来に向かって解除することができる。尚、この契約解除は損害賠償の請求を妨げないものとする。

- (1) 本契約または個別契約に違反したとき
- (2) 手形または小切手を不渡りにする等不信用な事実があったとき
- (3) . . . . .

また、契約不履行の場合に催告が必要だとすると、個別契約違反の場合に、一定の期間、催告して違反の治癒を求めることになるが、その期間内に治癒がおこなわれなければ、その時点で契約解除とするという方法もとることができる。例えば、

- ⇒ (1) 本契約または個別契約に違反し、相当の期間を定めて催告をしたにもかかわらず、当該期間内にこれを是正しないとき、という文言に修正するなどが必要である。

いずれにしても本事例をベースと考えると、

- (1) 法定の解除である債務不履行(履行遅滞、履行不能、不完全履行)の存在、  
手形不渡りなど場合によっては、早急に債務不履行の状態とする必要性の存在
- (2) 契約解除事由の特定  
会社更生や民事再生など解除権の行使が制限される場合もあるが、契約上は規定するなど
- (3) 催告不要の特約をする  
法的には催告が要求される場合もあるが、本件事例のような場合には、このような特約をすることが有効であるとされている。
- (4) 履行済み契約を除外し、未履行部分の契約を解除の対象とするため、「将来に向かって・・・」という表現で対応する。

## 8. まとめ

### 8-1.

このように具体的事例を提示し、各当事者がそれぞれ売主あるいは買主の立場からみて自己が負担するリスクの分析を行い、そのリスクの回避あるいは転化をどのように行うかという戦略をたて、それを実行していく過程において、つまりリスク分析や、契約書の立案・交渉や合

意などを行う過程において、法律条文の趣旨を学び、条文ではカバーされていない部分についての法的推論を行い、当事者のリスクをカバーするルールを創造していくことを実践することになる。これが法を利用することであろう。

このような実践において重要なことは、本事例にあるようにX社またはY社それぞれの立場にたち、自らのポジションをベースに戦略を構築することで、より具体的な問題点が理解できるわけであり、交渉にあたって自己のリスクを守ることにつながるような戦略的な契約交渉ができるわけである。

具体的事例をあげて学習材料を提供することは非常に重要であるが、具体事例の提供だけでは十分ではない。その提供の仕方と同時に提供の目的が重要である。一方では、具体性をより現実の実務に近づけるという点が重要であり、また具体例においても当事者それぞれの事例に対する考え方があるので、これら特定の当事者の立場に立つことが重要なこととなる。

### 8-2.

このようにして出来上がった契約書の各条項というものは、当事者間に限定されるとはいえ、法の創造そのものであると言える。

このような事例に沿った訓練を、例えば、民法の典型的類型ごとに行うことにより典型契約についての法的ルールの基本を理解する訓練となり、かつ違反に対する法的効果やその対応などの基本的な考え方の理解を修得することができることになる。

具体的な事例を利用するメリットは、一般化された法律の条文を全般的に理解するというよりは、具体的な問題意識を持って学ぶことに

より不要なもの排除ができ、限定された問題に特化して検討ができるという点にあるといえよう。

弁護士事務所や企業法務では、常にこのような訓練を経て、法的思考力を高める教育を行っており、繰り返し行われる訓練により、本書で行ってきたような法的リスクの分析訓練も、このように常時行う必要がなく、その案件に特有の事例におけるリスクの分析だけで、契約書が作成できることになるわけである。

結果として、実務経験を一定の期間経たものは、法務相談に望んだときに、問題の解決の提示も含めた応用力のある対応が迅速に行えるようになるわけである。

尚、最後に、一般的な売買契約の条項毎のチェック・ポイントを掲げることとしたい。

今後は更なる具体的な事例を挙げ、法創造教育という観点からの教材の作成ということ念頭におきながら本研究の継続をすることとしたい。

以上

#### <参考文献>

- [1] 滝川宣信著「取引基本契約書の作成と審査の実務」(民事法研究会 平成12年8月7日)
- [2] 内田 貴著「民法 II(債権各論)」・「民法 III(債権総論ほか)」(東京大学出版会 平成9年7月7日)
- [3] 大江 忠著「要件事実民法第2版(中)」(第一法規出版 平成14年5月20日)
- [4] 潮見佳男著「契約各論 I」(信山社 平成14年1月15日)

#### <売買契約条項ごとのチェック・ポイント>

##### 1. 契約当事者

- － 取引当事者それぞれ(特にX社とY社)の法的ステータスは？
- － 代理店であった場合はどうか？
- － 個人商店であった場合はどうか？
- － S社またはN社をどのように取り扱うか？

##### 2. 契約の目的

- － 基本契約？ あるいは個別契約？
- － 基本契約だとしたら、基本契約と個別売買契約との関係はどうなるのか？
- － 個別売買の合意はいつ、どのように成立するのか？

##### 3. 売買の対象物

- － 数量はどのように取決めるか？
- － 特定する必要があるか、ないか？
- － 特定するとしたら、どのように特定するか？
- － 特定しない場合には、どんな問題があるのか？

##### 4. 売買代金

- － 売買代金はどのように取決めるのか？
- － 売買代金の変更は？
- － 引渡後の調整は必要ないのか？
- － 売買代金の支払時期とその支払方法は？
- － 支払遅れの対応策は？

##### 5. 商品の引渡

- － 引渡時期および引渡条件は？
- － 引渡遅延の対応策は？

##### 6. 不可抗力の場合

- － 不可抗力とは？

- － 契約履行ができない場合の対応は？ :動産売買先取特権の主張
- － 誰がリスクを負担するのか？ :所有権留保による取戻

#### 7. 所有権の移転・危険負担

- － 所有権の移転はいつとするか？
- － 危険負担の取決めは必要か？
- － 危険負担の移転時期はいつとするか？
- － 取決めなかった場合にはどうなるか？

#### 8. 瑕疵担保責任

- － 瑕疵とは？
- － 瑕疵担保責任とは？
- － 法律ではその効果はどのように規定されているのか？

#### 10. 契約違反

- － 契約違反とは？
- － 何を契約違反とするか？
- － 契約違反の効果は？
- － 違反事由により異なるか？

#### 11. 期限の利益喪失

- － 期限利益喪失とは？
- － どのような場合に適用させるか？
- － 倒産時？
- － X社、Y社？
- － S社あるいはN社が倒産した場合は？
- － 倒産手続き(破産手続、民事再生手続、会社更生手続、特別清算手続など)

#### 12. 契約解除

- － どのような場合に適用するか？
- － 解除の対象は？
- － 解除の効果は？
  - :契約残の確認－出荷停止など
  - :商品返品

#### 13. 相殺と弁済の充当

- － 相殺の可否
- － 回収金の充当

#### 14. 契約期間

- － 契約期間を定めるか？
- － 定めない場合にはどうなる
- － 期間終了後の扱いをどうするか？

#### 15. 保証・担保

- － 担保などは必要か？
- － 必要だとしたら何を取得するか？

#### 16. 紛争解決と裁判管轄

- － どの裁判管轄とするか？

#### 17. 記名捺印・署名

- － 記名捺印とは？
- － 署名とは？
- － 捺印あるいは署名がない場合の効力は？

以上