

ADR — あるソフト紛争の顛末

原作 真野まどか

補作 野本典子

第一幕

一場 青木法律事務所

二場 電話 水田・磯川

第二幕

B ベンド会議室

第三幕

第一回期日

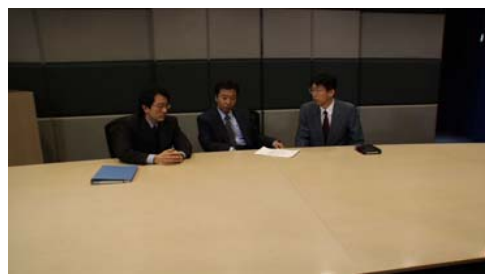
第三回期日

第五幕

第四回期日

第六幕

第五回期日



登場人物

(ナレーター)

● 株式会社Aサービス (ユーザー)

山下 (社長)

三瀬 (法務部長)

大蔵 (システム部主任)

青木 (弁護士) Aサービス顧問弁護士

磯川 (〃) イソベン

水田 (〃) ソフトに詳しい外の弁護士

● 株式会社Bベンド (ベンダー)

小沢 (社長)

柳田 (法務室長)

平井 (SI事業部長)

尾側 (弁護士) Bベンド顧問弁護士

井内 (〃) ジュニアパートナー

● ソフトウェア仲裁センター

内山

● あつせん委員

押田 (弁護士)

野垣 (大学教授)

鷹足 (技術者)

〈システムと紛争〉

- ユーザAサービス
国内20拠点に営業所を持つサービス業、従業員数 約400名、年商
約150億円
本社にシステム部門を持ち要員5名を配置している（各営業所にはシステム要員はいない）。
- ベンダーBバンド
中堅システムベンダー、ハードウェア・業務パッケージ販売と業務アプリケーション開発を行っている、オーダーメイドのシステム開発の他に業務パッケージを利用したシステムも開発する、従業員数 約200名、年商
約30億円
- 第1フェーズ……社内システム（経理システム及び社内での情報共有のためのWebシステム）
第2フェーズ……受発注システム、メンテナンス
- 第1フェーズは順調にいった。
第2フェーズは予算の関係から新規開発をやめ途中で他社パッケージを使うことにした。（これが、小規模向けで、使えなかった。）
- 技術的争点
 - ① Cソフト社製業務パッケージの採用が不適切
 - ② 一部の営業所のネットワークが低速
 - ③ 第2フェーズのプロジェクトマネージャーが未熟
- 法的争点

〈資料〉

- 一、 經過表
- 二、 開發委託契約
- 三、 争点整理表
- 四、 和解契約書

(黒バックにスーパー処理)

国内に20拠点の営業所を持つユーザーのAサービスは、
経理および社内での情報共有のためのWebシステムを、
中堅のシステムベンダー会社Bベンドに発注した。

（青木法律事務所、夕刻）

（青木、磯川既に部屋にいる。）

（山下、三瀬、部屋に入る。）

山下 どうも失礼します。お久しぶり。

青木 いやあ、どうもどうも、どうぞ。

（青木、磯川、立ち上がり、青木が席をすすめる）

いやあ、新しい事業の方はどうすか。

山下 ぼちぼちでんな。

青木 さてと、今日はあれですね、システム開発の契約の話でしたね。

三瀬 相手のBベンドからの案を磯川先生にメールで転送しときました

が…

青木 はい、はい、私も見ましたよ。それで所内で検討してですね

…（書類を取り上げる。）

17条の知的財産権の規定、20条の損害賠償限度額、それから、

25条の仲裁条項、この3点が大きい問題ですね。

山下 その仲裁ちゅうのは示談みたいなものですか？

青木 いやいや違いますよ。裁判にかわるもん、と考えた方がいい

ですよ。仲裁条項があると、裁判所へ訴訟を起こしても門前

払いされるんです。

山下 仲裁の結果に不満だったら、高裁かなんかに不服申立できる

んですよ。

磯川 いえ。それもできないんです。

山下 えっ。そいつはちよつとこわい気がしますね。一回限りってことですね。

磯川 条文にも、仲裁判断に拘束されるって書いてありますよね。

山下 話をするってわけじゃないんだ…

青木 いや、私は弁護士会の仲裁委員をやってますけど、ほとんどは話合で解決しますよ。まあ、弁護士会のは仲裁合意がないのがほとんどだろうけど、合意があってもふつうは話合で決めるんだろうけどね。

山下 仲裁ってどういうメリットがあるんかいね。

青木 一般に言うよね、裁判みたいに上訴がないから早く決着がつかますね。あとは、仲裁人を選べるし、手続は非公開ですね。それから、昔、建築紛争の仲裁をやったことあるんだけど、専門家が仲裁委員になるんだよね。中紛審っていったかな、建設省の中にあって、弁護士が一人と、大学の建築の先生が二人いたかな。あれは仲々よかったね。こちらがレトリック使っても、技術的にすぐ反論されちゃったりしてね。納得感があったね。そういう具合にいくといいんだけどね。

山下 そうやね。でも一回限りで、見直しされないっていうと怖いことは怖いよね。

青木 ところで、このソフトウェア仲裁センターってどんなところなの？よく知らんから、知り合いの詳しい弁護士に聞いてみよ思ってたね。磯川さん、水田さんにこの辺も含めてきいてみて。

磯川 水田さんって、前にゴルフご一緒した、あの、一四〇たたいた人ですか？大丈夫ですか。

青木 ゴルフは下手でも、この辺はよく知ってると思うよ。

磯川 はい。

(電話 水田)

磯川 青木事務所の磯川です。ごぶさたしています。

(水田) あーいやどうも。なんすか今日は？ゴルフ？

磯川 いや、そうじゃなくて、ちよつと先生に教えてもらいたいことがあって…

(水田) 法律以外は何でも聞いて…

磯川 いや、法律もからむんですけど、あのですね、システム開発契約ってありますよね。

(水田) はいはい。

磯川 その、紛争解決条項なんですけど、「ソフトウェア仲裁センター」の仲裁に付することになってるんですね。ここはちゃんとしたところですか？

(水田) まだ始まったばかりなんで、よくわからないんだけど、名簿はしっかりしてるって聞いたね。

磯川 名簿って？

(水田) うん、仲裁いうのは、どんな人がやるかってのが最大のポイントなんだよね。ここは、そういう、ソフト関係のネットワークがあるから、まず、技術者のピンピンしたのにアクセスできるんだと思うよ。それから、法律家の方も業界のことよくわかってる人が集まってるみたいだね。

磯川 うちの青木は、仲裁は一回こっきりだから恐いって言ってるんですけど、裁判に比べて。

(水田) そうねえ。まあ、裁判だったら、不満でもしやーないかって部分あるしね、控訴もできるし…

でも、ソフト開発関連だと裁判やっつくのも大変だよ。

磯川 素人の裁判官に、一から説明してゆくような話になるんじゃないかね。

(水田) まあ、この手の事件は二二部の調停に回すってことをよくやるようなんだけど。

磯川 それはどうなんですか？

(水田) うーん。色々きいてみると良かったという人と感心しない、っていう人があるみたいだね。

磯川 だめってというのは？

(水田) うーん。技術者と弁護士が2人セットになって整理してゆくんだけど、ソフト技術者の調停委員はソフト会社なんかを定年退職した人が多くてね。それから、弁護士の方も

ソフトや業界のことをよく知らない人もいるって聞くね。

磯川 そうですか？ どっちがいいですかね。先生ならどうします？

(水田) うーん。ソフトウェア仲裁センターの仲裁は面白いんじゃないかなあ。僕のお客さんで仲裁条項入れてみたいと言うソフト会社があつて、いいんじゃないって答えてるけどね。

磯川 秘密保持は大丈夫なんですか？

(水田) 秘密管理規則がしっかりしてるみたいだね。

ソフトに特化した機関だから機密性には敏感なはずだよ。他の仲裁機関に比べて…。

磯川 わかりました。色々教えていただいて有難うございます。

(水田) いつでもどうぞ。

磯川 請求書を青木あてに出していただけますか？

(水田) いや、いいよ、これくらい。

磯川 いや、こんなの調べたって簡単にわからないから、大変有難

い情報でしたから…

(水田) いいよいいよ。まあ、今度飯でもおごってつと青木先生に言っ

といて下さい。

磯川 わかりました。どうもありがとうございました。

(水田) じゃあ。

ナレーション

磯川が水田からきいた情報はありましたが、青木も会社も今回はソフトウェア仲裁センターの仲裁の条項をやめ、従来どおり裁判管轄の条項をBベン드에申し入れ、合意がなされました。契約締結後、システム開発の第一フェーズは順調に推移しました。検収もすみ、若干の修正はあるものの、本格稼働も開始しました。第一フェーズの代金8000万円も完済されました。

第二フェーズに入る前に、予算上の問題が発生しました。当初5000万円の見積でしたが、Aサービスはもう少し安くならないかと申し入れ、交渉のすえ、Cソフト社製業務パッケージを使って開発費を3000万円に圧縮することになりました。

第二フェーズの完成は、予定通りには終わらず、三ヶ月の納期延長を二回して納入されましたが、中々正常稼働せず業務は旧システムを平行稼働していました。Bベン드는納入が完了したとして、残金2000万円の請求をしましたが、Aサービスは支払いません。Bベン드는顧問の尾側弁護士から支払督促の内容証明を出しました。

Aサービス青木弁護士から支払拒絶、一月以内に完成しないと契約解除で、1000万円の返還を求めるといふ、返事がありました。

(Bペンント会議室)

小沢　こ、こ、これどういうことなの。

柳田　2000万円払わんばかりか、パッケージを返すから、1000万も返せと言ってます。

小沢　そんなことは読めばわかるよ。Aサービスは、このシステム使ってるんだろ。

平井　いえ、旧システムと並行稼働してます。社内システムは動いてますが…

小沢　何が問題あるんだ。

柳田　解除の要件が充たされているかどうか。

小沢　そんなこと聞いとらん。

(尾側弁護士、井内弁護士来室)

尾側　どうも、遅くなりました。

小沢　いやいやすみません。お運びいただきまして…

尾側　ちょうど裁判所の帰り道なんで、さあて、どうしますかね。簡単に払ってくれそうもないですね。

小沢　分はどんなもんですか？

尾側　どの程度できてるかとか、どこに欠陥があつて、それは何が原因かとか、よく検討しないと何とも言えません。もめ始めたのはいつごろですか？

平井　第1フェーズが稼働してしばらく経って、第2フェーズの要件定義を始めました。当初5000万円の予算があるということでしたが、Aサービス内の事情か何かで「下げて欲しい」ということになって、Cソフト社製パッケージソ

フトを利用して3000万円で開発する提案をしました。プロマネが若く、Aサービスからの要望を聞くばかりで、なかなか要件が決まらず、進捗が遅れ始めました。想定よりもカスタマイズ事項が多かったし、元々Cソフト社の業務パッケージには不向きだったような気がします。

尾側 なるほどね、Cソフト社の業務パッケージの採用あたりが一番問題になるんだろなあ。

小沢 うーん。まけるとしても、五〇〇万だなあ。

尾側 なかなか簡単にいかないかもしれないよ。裁判になると結構大変になりそうだなあ。

小沢 時間はどれくらいかかりますか。

尾側 本気で争ったら、どうだろう？一審で最低一年半はかかるでしょうね。どんな裁判官にあたるかにもよりますがね。

小沢 そんなにかかっちゃかなわないなあ。一年半かあ。

尾側 どっちか不満だったら、高裁、最高裁までいってもっと時間かかりますけどね。まあ、どっかで話合のチャンスはあると思いますけど。

小沢 はじめから話合というわけにはいかないんですか。

尾側 相手次第だけど、文面みると難しそうですね。

小沢 うちの契約はソフトなんたらいうところでケンカの仲裁やることになってたんちがうの？

柳田 それは、相手に拒否されてふつうの裁判条項になってます。

尾側 そうですね。

小沢 この青木っていう弁護士さんは先生ご存知ですか。

尾側 直接知らないんですけど、情報集めてみました。なかなかのヤリ手というか豪腕らしいですね。タヌキというか。弁護士名鑑のコピーもつてきましたよ。

(井内コピー出す)

小沢 ホント、タヌキみたいだ。

(柳田、平井のぞきこんで、うなづきながら) ホントだ。

(尾側の携帯鳴る。変な着メロ。)

尾側 ちよつと失礼。…うん、いいよ、教えても。

(携帯切る。)

うわさをすれば何とかですネ。青木さんから電話があつて
こちらに連絡くれるらしい。

(尾側の変な着メロ再び鳴る。)

電話の声 おつ早いな。もしもし、尾側ですが。

(青木) 弁護士の青木といいます、ほかでもないんですけどAサ

ービスの件で…

尾側 はいはい。

(青木) どうもね、手紙やりとりしてもなんなんですね。早期解決
がいいかなつとね。

尾側 話し合いということですか。

(青木) いやまあね。ふつうに話し合いしてもね、らちがあかん
というか、ちよつと離れすぎてるでしょ、いい分が。

尾側 そうですね。こちらとしては、もう裁判するしかないなど
相談してるところですけどね。

(青木) そこなんですけどね。裁判で公開されるのもお互いなん
でしょお？

尾側 でも、契約にも裁判って書いてありますからね。

(青木) そこなんですけどね。そちらの会社の契約案ではソフトウェア
仲裁センターの仲裁っていうことになってたでしょ。それを
やってみたらどうかになってこちらで検討してましてね。

尾側 今、仲裁合意するってことですか？

(青木)
いや、そこまではまだ考えてなくてね。仲裁合意なしで始めましてね。専門家に大筋を判定してもらったうえで、話し合えるなり、なんなりしたらどうかと思うんですよ。展開によつては、仲裁合意してもいいわけですよ。

尾側
わかりました。それじゃ、これから相談しまして、今日中にご連絡します。

(青木)
はい、どうも、よろしくどうぞ。

尾側
はい、失礼します。

(電話切る)

小沢
どうでした。

尾側
ソフトウェア仲裁センターの仲裁でやってみようかって。

小沢
そんなら始めから仲裁でやりゃあいんですよ。

尾側
いやあ、今の時点では裁判できる余地も残しときたい、ってことですから、ちょっと違うんですけどね。青木先生、やっぱ仲々ですね。押すところ押すしね。

小沢
いやあ、先生も、裁判はやだつて言つてたくせに、裁判やるぞつておどしてたでしょ。エンマ様に舌抜かれますよ。

尾側
いやあ、舌なら、二枚も三枚も持ってますから、大丈夫ですよ。

(笑)

第三幕
(第一回期日)

(両社長以外全員着席)

押田 おはようございます。一応自己紹介させていただきます。

私は、弁護士押田麻夫と申します。議長をさせていただきます。

(手で右の野垣を促がす。)

野垣 D 大学システム工学部の教授をしております野垣です。5年ほ

どですが、SEもやりました。よろしく願います。

鷹足 E エンジニアリングで、システム・コンサルタントを

しております鷹足と申します。主に流通関係のシステム開発
をやってきました。よろしく願います。

押田 それでは、早速ですが、現時点では仲裁合意がないとい
うことでもいいですね。(両者うなづく。)

まずは、システムの現状と欠陥の原因、責任について我々
の方で把握させていただいて、その上で話し合いに進むな
り、検討してゆくことになるかと思うのですが、そ
んなことでよろしいでしょうか。

青木、尾側
けっこうです。

押田 それでは、前もってお願いしていたように、B ベンドさんの方
から「経過表」に従って、流れを説明していただけますか。
A サービスさんの方では、後で異議のある点を言っていたく
ことにします。

柳田 第1フェーズは2004年9月に開発に着手し、2005

年4月に稼働しました。経理システムと社内で情報共有す
るためのWEBシステムを開発しました。稼働後は特に問

題は発生しておりません。

2005年12月に第2フェーズの開発に着手しました。受発注システムの開発です。初めは順調に進んでいましたが、要件定義工程の終盤になって、「開発費用を何とか下げられないか」という相談がありました。計画を変更して、Cソフト社製の業務パッケージを利用する方法で3000万円の見積りを提出しました。

Aサービス様より提示された要件は複雑で相当カスタマイズしないといけないことが分かりました。次第に開発が遅れ始め、さらに一部の営業所のネットワークが遅かったこともあり、チューニングに時間がかかりましたが、2006年11月に何とか納品いたしました。

押田

Aサービスさん、ご意見ありますか。

(青木、磯川が小合議して、書面の指差確認)

青木

事実関係で二、三確認させていただきますが、まず、第二フェイズの請負代金が五〇〇〇万から三〇〇〇万に減額された経過ですけど、Aサービスとしてまけてくれとは言いましたが、三〇〇〇万にしろ、と言ったわけではないですよ。その点いかがですか。

押田

(尾側と柳田、平井小声で何やら話す。)

尾側

はい、大幅にまけてくれという感じではあつたけれど、三〇〇〇万という具体的数字を示されたわけではない、というところで結構です。

青木

それから、Cソフト社パッケージをすすめたのはBベンドの方からということでもいいですね。

尾側

(目配せして)

結構です。ただし、大幅な予算削減を要請されていたんで、

それなら、パッケージ使うしかないという流れです。

青木 次は質問ですけど、御社では今までに「Cソフト社パッケージ」

を使ってシステム開発をした経験はあるのですか。

平井 一件あります。

青木 それはうまく行ったんですか。

平井 ええ、順調に稼働しています。

青木 そのパッケージ使つてうまくいった経験があるなら、今回

どうしてはじめてから使おうとしなかったのですか。その方が安いわけでしょ。

平井 パッケージ使うのは使うで、仲々やっかいなんです。全体

をはじめてから設計した方がすんなり行くというか…

押田 それでは、少し技術的な問題にも入ってきそうですから、

そちらの説明をうかがいたいと思います。

B ベンドさんから、システムの説明をしていただいき

ますが、野垣先生、お願いできますか。

野垣 それでは、資料を使いながら、説明いただけますか。

平井 わかりました。

まず、本システムはCソフト社製の業務パッケージを利用しています。受発注システムの開発には定評のあるパッケージで導入企業は100社を超えています。Aサービス様には全国に20の営業所があり、そこに所属する営業部員の方が利用します。

ホストコンピュータは本社のコンピュータルームにあり、ネットワークを経由して20拠点とつながっています。

このシステム開発での苦労は、Aサービス様の業務フローが東日本地区と西日本地区で異なっていることに端を発します。

営業部員の方の不満は多少あったようですが、一定程度は統一してくれました。しかしどうしても統一できない何点かは、両方の業務フローに対応できるようにカスタマイズを行いました。これが結構大変でした。また地方の営業所のネットワークが遅く、レスポンスを上げて欲しいという要望が強く、処理のチューニングを行いました。

野垣

どのようなネットワークを利用していますか？

平井

IP-VPN網です。セキュリティを高めるためにアクセスポイントまでは専用線を引いています。ただし地方都市は64Kbと低速なためにレスポンスで不満が出ていました。Cソフト社の業務パッケージがAサービスの規模で利用できるかどうか検証されましたか？

野垣

検証はしていませんが、Cソフト社の営業担当に確認したところ、Aサービス様と同じような業種の企業で導入事例があるので問題はない、という回答をもらいました。

野垣

開発してみようでしたか？

平井

カスタマイズ項目が多かったこともあってレスポンスが悪かったです。レスポンス問題が発生した直後にCソフト社の技術担当に聞いたのですが、カスタマイズするとどうしてもレスポンスが落ちて本来の機能を発揮しない、ということでした。
.....

ナレーター

約一時間半ほど技術説明が続きました。

押田

お疲れ様でした。それでは、今回はここまでとさせていただきます。今後の予定を入れさせていただきます。次回は少し時間をとって……

ナレーター

三回分の予定が入りました。

押田 それでは、次回までに野垣先生と鷹足さんに資料の検討をしていただき、次回は先生方から会社の担当者の方に技術的な質問をしていただくこととなりますから、両社とも技術説明ができる担当者の方を同席願います。それから、検討の途中で質問とか追加資料を求めることがありますので、その連絡先を教えておいて下さい。

で、次回には技術的な把握を一応終了して、争点を整理したいと思います。2回目と3回目の期日の間に私どもで争点を整理したものを双方にお送りして検討いただくことにします。

3回目には、その確認をし、また我々の基本的な考えもお伝えした上で話し合いを試みたいと思います。その間、仲裁合意をできそうならしていただきます。仲裁合意も和解も無理そうならそこで打ち切りましょう。一応、今日入れた4回目までを目途に終わることにして、場合によっては一回だけさらに入れることにしましょう。

ナレーター

第2回期日は、技術説明が進められました。

第2回期日の後、仲裁廷から、争点整理表が両者に渡されました。そして、第3回期日が始まりました。

第四幕 (第3回期日)

押田 先日、我々のまとめた争点整理表をお送りしましたが、ご検討いただけただけでしょうか。

今日は、まずそれぞれ別にご意見をいただき、我々の感触もお伝えしたいと思います。それでは、Aサービスさんからうかがいましょうか。

(Bベンド退席)

それでは、青木先生いかがでしょうか。

青木 技術的な整理につきましては基本的にご理解いただいていると考えておりました、大変敬服致しております。

押田 ありがとうございます。まあ、おせじはそのくらいにしていただくとして、どんな感じですか。

青木 結局、この新システムが使えないというのが決定的なところでして、私どもとしては、システム開発のプロであるBベンドさんが基本的に責任を負うべきものと考えております。

押田 ただですね、私どもも客観的な立場からみてですね、業務自体は当然Aサービスさんがプロなわけですし、旧システムでのノウハウの蓄積もある。社内のシステム担当部もあって、当然その素人だというわけにもいきませんよね。それから、かなり遅い段階で、予算の大幅削減を要求されたという点もありますし…

青木 いや、私どもも全く責任がないと申し上げてるわけではありませんが、…

押田 全部払ったもん返せつというのと、Bベンドはパッケージ買った分の七〇〇万も持ち出しになりますよね…幅で結構なんです、どんな感触ですか？

青木 会社とつめているわけではないのですが：

押田 先生がこのくらいなら説得できるかなあという感触でも結構ですけど。

青木 そうですねえ。本当に私かぎりということで、相応の返還をしてもらいたい、とその程度でしょうか。

押田 そうですか。金額の方は、次回までによくつめておいていただけますか。青木先生からもよく説得していただいて。それからなんですが、これ、後、システムはどうされる予定なんですか。よそに新たに頼むにしても、今のものを利用できるんですか。

青木 その点は、まだはっきりしてなくて、ともかくこの件の決着をつけてから、というのが社長の方針です。ほとんど動いてないのに、全額請求されて、腹を立てたというのものもあるかもしれないんですが：こちらが片づいたら、別の会社に見積を出してもらおう予定でいます。こちらの結果にもよるんですが、今あるものをパッケージも含めて使えるかどうかともみてもらおうと思つてます。

押田 そうすると、またお金かかりますよね。

青木 それはそうでしょうね。まあ、旧システムで一応動いていますから、すぐに困るとい話ではないですけど。

押田 わかりました。それでは更替していただけますか。
(Aサービス退室、Bベンド入室)

押田 おまたせしました。早速ですが、そちらのご主張だと納入されたシステムがそれなりに稼働しているということですが、トラフィックが多い取引先だと処理に時間がかかりすぎるようですね。

尾側 そうですけど、今後修正していけば改善されるという期待が

できるんですけど…

押田　でも、納期を二度延長してますし、どうもあのパッケージ使
つていてはムリではないかと言うことですね。

（左右確認）

鷹足　あのスペックだと、営業所が3拠点程度で、ネットワークが
ADSL程度まででないタイムリーな処理は難しいですね。
以前にあのパッケージを使つてうまくいったというのは、小
さな規模だったんじゃないですか。ちよいとカスタマイズし
た程度の。

平井　ええ、まあ、そんなに大きくは…

押田　それはそれとしてですね、Aサービスさんは仕事の継続は難
しいということのようでしてね。まあ、正式に稼働してない
のにいきなり全額請求されたんで腹を立ててる面もあるよう
ですけど。ともかく、金銭解決の場合、どの辺をお考えですか。
まだつめてませんが、Aサービスさんはどの程度お考えですか。
押田　まだあちらもつめてないようですが、既払の一〇〇〇万から
相当額返還してほしい、ということのようですね。

尾側　支払なしで返せつというんですね、それは厳しいなあ。

柳田　あの、すみませんが、うちは「人工^{にんく}」計算でもう契約金全額を
とうに超えていますから…

尾側　今それ言つても始まらないんで…

押田　私どもも次回までにあっせん案をまとめたいと思つていま
すが、動いてないというのが致命的ですから、相当覚悟はして
いただいて、意見をまとめておいていただけますか。

尾側　（渋い顔で）はい、わかりました。

押田　それから、パッケージの返還ができるかどうかとも検討してお
いていただけますか。その分がもどれば大分違いますからね。

野垣 あのパッケージの説明書を見ましたが、どんな大きなシステムにも対応可能だと書いてありますね。あれは、不当表示だと思いますからね。

尾側 はい、わかりました。

(柳田に向かって指示)

押田 それではAサービスさんにも入ってもらって下さい。

(事務局に指示。Aサービス入る。)

それでは、次回までの予定を確認しておきたいと思います。第一に、それぞれの会社で金銭決着の案をしぼり込んで下さい。ある程度幅というか、アラウアンスをもらってきていただければと思います。

第二に、Aサービスさんは今納入されてるシステムやパッケージを利用する可能性があるかどうか、方針を決めておいて下さい。

Bベンドさんは、パッケージの返還が可能かどうかあたっておいて下さい。

それから、第三に、この時点で仲裁合意ができるかどうか、つまり、和解ができなかった場合に金額を我々にまかせていただけるかどうか、検討いただけるでしょうか。この点は次回前に、そうですね、今日から二週間後ぐらいの4月10日に、事務局から先生方のところへお電話を入れますから、決めておいて下さい。それではよろしくご検討下さい。私どもとしては何とか次回には話をまとめたいと思います。私どもの考える適正額もつめておきます。よろしく願います。

ナレーター

Aサービス、Bベンドともこの時点で仲裁合意をすることにしました。仲裁廷が技術や経過をよく把握していることなどで、信頼感が生まれつつあることと、このような手続を一から始めてもつと時間を使うのは得策でないと判断したようです。

そして、4回目の期日が始まりました。新しい情報としては、Aサービスが見積を依頼した会社二社は、いずれも約五〇〇〇万円の見積を出し、今のシステムをパッケージを含めて使っても使わなくても見積は余り変わらないだろう、ということでした。もう一つは、パッケージは金額は相談によるとして返還可能の見通しということでした。

しかし、金額交渉は相変わらず難航し、なかなか終息しません。Aサービス社は五〇〇万円の返還を求め、Bベンドは七〇〇万円の支払を請求、ただしパッケージが返還できたら戻った金額の半分をAサービスに支払う、という案をこれ以上は譲らず、この時点で一二〇〇万円の差が解消できません。

押田

(第4回期日の終盤、全員着席済み)

現時点で出入り一二〇〇万円の差がうまりません。パッケージの返金が受けられればもう少し縮まりますが、現時点では不確定な話です。そこで、我々としてあつせん案を出したいと思えます。パッケージの返金があればAサービスに半額渡すという条件で、金額としては両社の案の間まあ中程を考えています。双方ご不満だと思いますが、和解とはそういうものだと思います。このような案で受諾できるかどうか、そうですね、協議していただいで一〇分後に結論をいただくことにしましょう。

(Aサービス、Bベンドそれぞれの控室で協議。再び会議室に参集。)

青木 大変申しわけないのですが、私どもが社長から授權を受けて

いる範囲を超えてまして、本日お受けすることはできません。

尾側 私どもも同様です。

押田 仲裁廷のあっせん案としてこの辺の金額が出てるっというこ

とで電話でも社長に今聞けませんか。

三瀬 海外出張中で連絡とれません。

柳田 うちの社長も今ごろ飛行機の中です。

押田 そうですか。双方ご不満な気持ちはよくわかりますがね。：

実は先ほどお話ししたような線で仲裁判断書がつくってありま
してね。これですが。(書類を持ち上げる) 幸か不幸か、仲裁
合意ができてますから、これで決定っということもできるん
ですけどね。法による解決というやつですね。(青木と尾側の
み、反応)

尾側 それならそれで手続としては止むをえないことですよ。

青木 まあ、そういうことですよ。

押田 ちよつと合議します。このままでお待ち下さい。

(押田、野垣、鷹足退席。すぐ戻る。)

押田 本日終結して、仲裁判断を出すのは簡単ですが、どうも余り
すわりのいい解決ではないようにも思えます。恐縮ですが、
もう一回だけ持ち帰って検討いただけないでしょうか。そし
て、次回は最後ということで、両社長にも来ていただきたい
と思います。

ナレーター

そうして、期日を入れ散会しました。

第5回期日は、両社長も出席して開かれました。

第六幕

(第5回期日)

押田

本日は最後ということでお出でいただきました。先生方から十分ご説明を受けていらっしやると思いますが、Bベンドさんは二〇〇〇万円の支払請求、Aサービスさんは一〇〇〇万円の返還請求という本仲裁で、双方歩み寄っていただきましたが前回までまだ一〇〇〇万ほど離れている状態でした。

そこで、本日話が成立しないなら、当仲裁廷は前回およそお伝えしているような線で仲裁判断を出すこととなります。ご承知のように仲裁合意がありますから、我々のこの(書面を持ち上げる)判断書が確定判決と同一の効力をもつこととなります。不服があっても裁判所に訴えることはできません。ともかくも決着をつけるということでそれはそれで一つの解決だと思います。しかし、我々は第三者として見て、それが一番いい解決だとは思えないので、全く別のあっせん案を考えてみました。社長を含めお聞きいただいて、ご検討いただければと思います。

一口で言いますと、Bベンドさんに仕事を継続して完成してもらおう、ということですが、

まず、誰のせいかは別としてこのCソフト社パッケージを使うこと自体に無理があったというのが我々の基本的認識です。したがって、このパッケージを使わないでBベンドさんに開発してもらおう、ということです。

やはり、この仕事を三〇〇〇万で行なう、ということ自体無理だったと思います。別のベンダーに頼むとしても五〇〇〇万くらいはかかるでしょう。

Bベンドさんには、やはり、パッケージを使うことの見極めについては基本的な責任があると考えています。そこで、今、未払の二〇〇〇万に加えて一五〇〇万をAサービスさんに出してもらおう、という線を考えています。総額で四五〇〇万ということになりますが、パッケージの返金があれば全額Aサービスさんに戻す、ということでしょうか。つまり、Aサービスさんとしては支払は四五〇〇万マイナス返金分ということになります。Bベンドさんは、未払分の二〇〇〇万のほかに一五〇〇万をもらって、仕事を完成させる、ということになります。

今回の件では色々行き違いもあり、感情的なもつれみたいなものもあったかもしれませんが、第三者からみますと、他の会社に一からやってもらうより、全体として安く、早くできるでしょう。フェイズ一のメンテでどうせ両社おつき合いが続くでしょうし、フェイズ二と二のリンクなどについても、同じ会社がやった方がいいんじゃないでしょうか。

以上が大略ですが、それぞれ今、ご検討いただけますか。私としては衡平と善に基づく案だと考えております。

(青木、尾側頷く)

見込みがなければ、最終してこれで(書面持ち上げる)いきましよう。一〇分くらいあればいいでしょうか。そろばんをはじいてみて下さい。

(それぞれ、控室に戻って協議した後、集まる。)

Bベンドは金銭解決よりあっせん案の方がはるかに良いと

判断しました。Aサービスの方も現実的にはあつせん案の方が得だと判断しました。

押田 どうでしたでしょうか。

(山下、青木顔を見合せ、青木が手で山下を促す。)

山下 仲裁委員の先生方には、大変ご尽力をいただきまして感謝しております。

立派な案をおつくりいただきましたが、一つ条件があります。

(一同緊張。)

これから仕事を進めていって、万一何かまた問題が発生したら、先生方に仲介の労をとっていただき、というお願いはできますか。

(一同ほっとする。)

押田 お言葉ありがとうございます。

小沢 私の方もね、同じこと言おうと思ってたんですよ。先こされちゃったな。ぜひそうして下さい。

押田 わかりました。我々が生きてる限り、ということ。…それから、フィ―はまた別途かかるかもしれませんがね。

山下・小沢 (同時に) いくらでもないでしょう。

押田 それでは皆様ありがとうございます。

ナレーター

さて、この後、金銭の支払時期など大筋の合意の確認がなされ、覚書が交わされました。