

平成27年3月26日

# 企業法務セミナー

もしもあなたの会社が訴えられたら

山下江法律事務所

弁護士 加藤 泰

## 事 案 概 略

(原告)

株式会社フレンチローテーション 代表取締役 秋元敦  
メディア営業部長 高橋湊 (責任者)

(被告)

株式会社マイストーム 代表取締役 北川吾郎  
情報システム統括部長 仲居慎吾 (責任者)

### 概要

原告はソフトウェア開発会社，被告は一般労働者派遣会社。

H15.10.1，被告の基幹システム構築を目的にソフトウェア開発委託基本契約を締結。基本契約書は両社の基本的な権利義務を定めるものであり，具体的なソフトウェア開発の作業については個別契約によるとの定めがあった。

原告担当者高橋部長，被告担当者仲居部長が両社の窓口。

複数の工程，段階で開発が進むことになっていた。

第一段階：FS (フィージビリティスタディ：事業化可能性調査) フェーズ1  
同フェーズ2

第二段階：基本設計フェーズ1  
同フェーズ2

基本設計フェーズ1まで被告が注文書を発行し，原告が作業完了。被告が代金支払済み。

基本設計フェーズ1終了の前後に被告が直近に購入した経理ソフトが新システムに組み込むことが難しいなどの事情が発覚，当初の想定よりも開発費用が高騰することなどにより被告社内でプロジェクトの進行に疑問を呈する声が出る。

基本設計フェーズ2について被告は注文書を発行していなかったが，被告担当者仲居部長の了解の元，原告の作業は継続された。

H16.11.2，原告は基本設計フェーズ2の作業を完了させた。

原告が基本設計フェーズ2の代金1500万円を請求。

被告が契約不成立を根拠に支払い拒否。

H17.3.24，被告仲居部長が仮発注書発行。

原告が開発費用1500万円の支払いを求めて，被告を提訴。

1月6日 株式会社マイストーム

東山専務

「社長，大変です。裁判所から訴状が届きました。」

北川社長

「なんだって。相手は・・・。」

東山専務

「はい。フレンチローテーションです。」

北川社長

「とうとうここまで来てしまったか・・・。」

東山専務

「どうしましょうか。」

北川社長

「とりあえず届いたものを見せてくれ。」

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第1回口頭弁論期日呼出状及び答弁書催告状

平成18年1月6日

被告 株式会社マイストーム 御中

〒730-0012  
広島市中区上八丁堀2-43  
広島地方裁判所 民事第1部  
裁判所書記官 上戸 比呂  
電話 \*\*\*\*  
FAX \*\*\*\*

原告から訴状が提出されました。

当裁判所に出頭する期日下記のとおり定められましたので、同期日に出頭してください。

なお、訴状を送達しますので、下記答弁書提出期限までに答弁書を提出してください。

### 記

期日 平成18年2月10日(金) 午前10時00分

口頭弁論期日

出頭場所 301号法廷

答弁書提出期限 平成18年2月3日(金)

出頭の際は、この呼出状を法廷で示してください。

## 訴 状

平成17年12月15日

広島地方裁判所民事部 御中

原告訴訟代理人弁護士

渡 辺 麻 彦

〒730- 広島市\*\*\*\*\*  
原 告 株式会社 フレンチローテーション  
上記代表者代表取締役 秋 元 敦

〒730-0012 広島市中区上八丁堀\*\*\*\*\*  
渡辺麻彦法律事務所（送達場所）  
上記訴訟代理人弁護士 渡 辺 麻 彦

電 話 082-223-\*\*\*\*\*

F A X 082-223-\*\*\*\*\*

〒730- 広島市\*\*\*\*\*  
被 告 株式会社 マイストーム  
上記代表者代表取締役 北 川 吾 郎

開発費用請求事件

訴訟物の価額 1500万円

ちょう用印紙額 6万5000円

### 第1 請求の趣旨

- 1 被告は、原告に対し、1500万円及びこれに対する平成17年8月31日から支払済みまで年6%の割合による金員を支払え。
- 2 訴訟費用は被告の負担とする。
- 3 仮執行宣言

### 第2 請求の原因

#### 1 当事者

原告は、ソフトウェアの受託開発及び保守等の業務を目的とする株式会社である。

被告は、一般労働者派遣事業等を目的とする株式会社である。

#### 2 基本契約の締結

平成15年10月1日、原告と被告は、下記のソフトウェア開発委託基本契約（以下、「本件基本契約」という。）を締結した（甲1）。

#### 記

目的 被告の現行基幹システムに代わる新基幹システムの開発。

対象業務 請求計算業務，入金処理業務，タイムシート業務，人事給与計算業務，損益管理業務

### 3 個別契約の締結及び実施

原告と被告は上記基本契約に基づき、FS（フイージビリティスタディ＝事業化可能性調査のこと。以下、「FS」という。），それに引き続き基本設計フェーズ1を実施した。FSの報酬として平成16年3月5日に200万円，同年5月10日に200万円が支払われ，基本設計フェーズ1の報酬として同年9月10日に980万円が支払われた。

そして，原告と被告はさらに基本設計フェーズ2の着手に合意し，平成16年9月1日以降，原告は基本設計フェーズ2の作業を実施し，同年11月2日に成果物を被告に交付した。

基本設計フェーズ2の代金は1500万円である（甲2）

### 4 被告の代金不払い

平成17年7月27日，原告は被告に対し，1500万円を同年8月30日までに支払うよう求めたが（甲3），被告は応じない。

### 5 まとめ

以上より，原告は，被告に対し，ソフトウェア開発契約に基づき，開発費用1500万円及びそれに対する平成17年8月31日から支払済みまで年6%の割合に基づく遅延損害金の支払いを求める。

以上

#### 附属書類

- 1 訴状副本 1通
- 2 証拠説明書 1通
- 3 甲号証写し 各2通
- 4 訴訟委任状 1通
- 5 資格証明書（原告・被告） 各1通

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第 1 証 拠 説 明 書

平成17年12月15日

広島地方裁判所 民事部 御中

原告訴訟代理人弁護士 渡 辺 麻 彦

甲号証	標目	原本・写し	枚数	作成年月日	作成者	立証趣旨
1	基本契約書	原本		H15.10.1	原告及び被告	ソフトウェア開発基本契約の成立
2	仮発注書	原本		H17.3.24	被告	基本設計フェーズ2の契約成立。 基本設計フェーズ2の代金が1500万円であること。
3	請求書	写し		H17.7.28	原告	原告が被告にH17.8.30までに1500万円を支払うよう請求したこと

以上

## ソフトウェア開発委託基本契約書

株式会社マイストーム（以下、「甲」という。）と株式会社フレンチローテーション（以下、「乙」という。）は、甲が乙に委託する業務（以下、「業務」という。）に関し、以下のとおり基本契約（以下、「本契約」という。）を締結する。

（目的）

第1条 本契約の目的は、乙の下記業務に関する基幹システムの開発に際し、甲乙間で結ばれる個別契約のすべてに適用する基本ルールを定めることにある。

記

- 1 請求計算業務
- 2 入金処理業務
- 3 タイムシート業務
- 4 人事給与計算業務
- 5 損益管理業務

（概要）

第2条 乙は、本契約及び個別契約に定める契約条件に従い、甲が乙に貸与するコンピュータソフトウェアの仕様書及びその他関連資料の要件を充たすソフトウェアを開発し、甲に納入する。

（個別契約の内容、成立）

第3条 ソフトウェア開発業務の内容、甲が乙に貸与する業務資料の明細、成果物の納入場所・納期、開発業務の委託料・支払場所・方法及びその他具体的事項は、本件基本契約に定めるものを除き個別契約をもって定める。

（第三者への委託等の禁止）

第4条 乙は、甲の書面による同意がある場合を除き、委託業務の全部または一部を一括して第三者に委託し、または請け負わせることは出来ないものとする。

（成果物の権利帰属）

第5条 委託業務の成果物に関する一切の権利は甲に帰属するものとする。

（瑕疵担保責任）

第6条 乙は、検収完了後1年間、成果物の瑕疵に速やかに補正を行う責任を負う。

（損害賠償責任）

第7条 甲または乙が、本契約または個別契約上の義務に違反したことにより、他方に損害を被らせた場合には、その損害を賠償する責任を負う。

（機密情報）

第8条 甲が乙に対して機密情報と指定して提供した情報及びその情報媒体につき、乙は本件業務の遂行以外には用いず、第三者に開示せず、また漏えいが起きないように管理する。ただし、次の各号に該当するものは除く。

- 1 開示時点で既に公知であった情報
- 2 乙の責めによらずに公知となった情報
- 3 既に乙が保持していた情報



(納品, 検収)

第9条 乙は個別契約に定める条件に従い成果物の納品を行い, 甲は納品から14日以内に検収を行い, 合否についての通知を行う。

期限内に通知がないときは当該成果物は検収に合格したものとする。

(委託料)

第10条 委託業務の委託料は個別契約において定める。

委託料は個別契約に定めがないときは検収完了から14日以内に支払うものとする。

(解除)

第11条 甲または乙に次の各号にあげる事由が生じたときは, 他方は直ちに本契約または個別契約の全部または一部を解除することが出来る。

- 1 本契約または個別契約の履行がなされず, 履行する見込みがないとき
- 2 破産, 民事再生手続, 会社更生手続の申立てがあったとき
- 3 その他本契約または個別契約の各条項に違反したとき

平成15年10月1日

甲

広島市\*\*\*\*\*

株式会社マイストーム

代表取締役 北川吾郎

乙

広島市\*\*\*\*\*

株式会社フレンチローテーション

代表取締役 秋元敦

仮 発 注 書

平成17年3月24日

株式会社フレンチローテーション 御中

株式会社マイストーム

〒730-

広島市\*\*\*\*\*

t e l 082-\*\*\*-\*\*\*

f a x 082-\*\*\*-\*\*\*

平成15年10月1日、甲乙間で締結されたソフトウェア開発委託基本契約書に基づき、下記の通り注文いたします。

1	件名	基本設計フェーズ2
2	作業内容	新業務フロー確定, 詳細要件の検討・確定・整理
3	発注金額	¥15,000,000-
4	支払条件	検収後2週間以内
5	作業期間	H16.9.1~10.31
6	検収方法	成果物を発注者において検証
7	特記事項	

甲  
2  
号  
証

請 求 書

平成17年7月27日

株式会社マイストーム御中

株式会社フレンチローテーション  
代表取締役 秋元敦

甲  
3  
号  
証

下記の代金を平成17年8月30日までにお支払いください。

記

基本設計フェーズ2代金      ¥15,000,000

以上

北川社長

「想定範囲内ではあるな。しかし、1500万か。これを払うとなると厳しいな。」

東山専務

「弁護士に相談した方がよさそうですね。」

北川社長

「大学つながりの知り合いで弁護士がいる。彼を頼ってみよう。」

1月9日 堂本剛央法律事務所

堂本弁護士

「お待たせいたしました。北川社長。」

北川社長

「すまんね、堂本先生。お忙しいのに。」

堂本弁護士

「いえ、今日は特に予定が入っていませんでした。」

東山専務

「お世話になります。東山です。」

仲居部長

「仲居です。」

堂本弁護士

「今日はよろしくお願ひします。」

堂本弁護士

「では、とりあえず裁判所から届いたものを見せてください。」

堂本弁護士

「なるほど。大体の事情は分かりました。昨年夏ごろにはトラブルが表面化していたわけですね。」

北川社長

「ええ。遂にきたか、という感じはありました。」

堂本弁護士

「ソフトウェア開発はトラブルが起きやすいんですよね。完成した形と完成までの道筋がどうしてもあいまいなままに進んでいきますからね。」

北川社長

「うちとしては基本設計フェーズ2に関して発注を出したつもりはないんですよ。」

堂本弁護士

「甲2で仮発注書がありますが、これはあくまで仮ということですか。」

東山専務

「そこらへんの事情については担当の仲居から説明いたします。」

仲居部長

「もともと発注書を出していなかったんです。出せなかったという方が正確ですね。」

社内で基本設計フェーズ1終了あたりからプロジェクトの進行に疑問が生まれて。そういう事情は相手にも伝えてはいたんですが、フレンチローテーションさんの方では作業を進めてまして、で、基本設計フェーズ2の段階は終わってしまったのは事実なんです。それで、高橋部長から何度も私にあれこれ言われて、プロジェクトを進めたいという高橋部長の熱意も分かりましたし、社長に相談することなく仮発注書を出してしまいました。」

堂本弁護士

「仮とはいえ発注書はまずいですね。ただ、それまでの契約、フェーズですか、それについては正式な注文書を出していたのですね。」

仲居部長

「はい。基本設計フェーズ2まではすべて正式な発注書を出していました。本件についての関係書類をまとめてきましたのでご確認をお願いします。」

堂本弁護士

「なるほど。では正式な注文書を出しているか、どうかで契約の成立を否定していく争い方が出来ますね。」

北川社長

「契約の成立を否定できれば勝てるのですか。」

堂本弁護士

「そうとも限りません。契約準備段階における過失といって、ある程度、信頼関係が築かれている中で契約締結に至らなかったことで損害が生じた場合、信義則上責任ある者が損害賠償義務を負うという理論があるのですが、そこで負けるかもしれません。あと代理、表見代理ですね、仮発注書を出したり、作業が進行することを黙認したことなどで契約締結が認められる可能性があります。」

東山専務

「という見立てとしては厳しいということですか。」

堂本弁護士

「そうですね。もちろんもっと先ほど頂いた資料をしっかりと読み込んで詳細に検討する必要がありますが、作業が終わってしまったという点が大きいですね、不利かもしれません。」

東山専務

「作業が終わったことがどう影響するのですか。」

堂本弁護士

「バランス感覚ですね。作業をした会社が1円ももらえないというのはバランスが悪い、ということです。フレンチローテーションがこちらに黙って作業を進めていたのであれば、自己責任ですが、マイストーム側が把握しているという事実と併せ考えるとちょっとね。裁判所ってこういうところから結論を決めて理屈を後付けする場合も多いんですよ。」

北川社長

「早めにプロジェクト中止を確定させておけばよかったのかもしれないな。」

堂本弁護士

「それはそうですね。現時点で相手の言い分を丸呑みする気持ちはあるのですか。」

北川社長

「それはいいです。基本設計フェーズ2の作業は当社からお願いしたことはないですし、納得がいかない。我が社もすでにこのプロジェクトに関連して1400万くらいつぎ込んでいるのが無駄になっているんです。」

堂本弁護士

「分かりました。こうなった以上は契約不成立を主張して訴訟を戦うしかありません。それでは、私を代理人とする委任契約を結びましょう。日程調整の際に口頭で軽く説明はいたしました。民事事件のご依頼で1500万円の請求を受け、それを0にするのを目指すということで、報酬基準表では着手金5%プラス9万円のところです。84万円と消費税になります。報酬は事件終了時の結果に合わせてこの表に従って算定します。10%プラス18万円ですから1500万の請求を退ける完全勝訴であれば168万円となります。第一審にどちらかが納得できずに訴訟が控訴審に移行すれば、そのときは追加着手金で先ほどの着手金の半額42万円と税を追加で頂きます。本訴訟は広島地裁ですから旅費日当はかからないですね。」

北川社長

「その内容で大丈夫です。それでお願いします。」

堂本弁護士

「ご依頼ありがとうございます。それでは契約書と委任状を作成しましょう。ゴム印と会社の印鑑はお持ちですね。」

堂本弁護士

「これで契約書はオッケーです。ご依頼、ありがとうございます。」

北川社長

「見通しが甘くないのは分かりましたがひとつお願いします。」

堂本弁護士

「分かりました。ベストを尽くします。仲居部長、細かいところを改めて確認したいので日程調整させてください。本日頂いた資料を読み込んだ後、連絡させていただきます。」

仲居部長

「分かりました。」

## 相談メモ

H 1 8 . 1 . 9

相談者（被告）

株式会社マイストーム 代表取締役 北川吾郎  
専務取締役 東山政彦  
情報システム統括部長 仲居慎吾（責任者）

相手方（原告）

株式会社フレンチローテーション 代表取締役 秋元敦  
メディア営業部長 高橋湊（責任者）  
代理人弁護士 渡辺麻彦

概要

原告はソフトウェア開発会社、被告は一般労働者派遣会社。

H 1 5 . 1 0 . 1, 被告の基幹システム構築を目的にソフトウェア開発委託基本契約を締結した。具体的事項は個別契約によるとの定め。

複数の工程、段階で開発が進むことになっていた。

原告担当者高橋部長、被告担当者仲居部長が両社の窓口。

第一段階：F S（フィージビリティスタディ：事業化可能性調査とのこと）

第二段階：基本設計

F S, 基本設計いずれもフェーズ1とフェーズ2で構成。

基本設計フェーズ1まで被告が注文書を発行。原告が作業完了。被告が代金支払済み。

基本設計フェーズ2について被告は注文書発行せず。

H 1 6 . 1 1 . 2, 原告は基本設計フェーズ2の作業を完了させた。

原告が基本設計フェーズ2の代金1500万円を請求。

被告が契約不成立を根拠に支払い拒否。

H 1 7 . 3 . 2 4, 被告仲居部長が仮発注書発行。

本訴に至る。

予想される争点

基本設計フェーズ2の契約の成否

成立方向の事情

注文書なしだが被告仲居部長が作業を黙認。また、仲居部長独断で仮発注書を発行。

否定方向の事情

基本契約において詳細は個別契約とあり、過去の工程では注文書発行で正式発注としている。

契約準備段階における過失（契約の締結に至るまでの段階で当事者の一方に帰責すべき原因があったために相手方が不測の損害を被った場合、信義則などを根拠として責めを負うべき当事者は相手方に対して損害を賠償すべきとする理論）

肯定方向の事情

原告の作業を黙認。さらに協力。成果物のDVD-R受領。

否定方向の事情

注文書発行で正式発注としてきた。原告高橋部長も内部決済の必要性について認識あり。

表見代理，使用者責任等も問題か。



1月25日

堂本弁護士

「もしもし，北川社長ですか。弁護士の堂本です。お世話になります。」

北川社長

「堂本先生，お世話になります。答弁書の件ですよね，送って頂いた案，確認しました。」

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件  
原告 株式会社フレンチローテーション  
被告 株式会社マイストーム

## 答 弁 書

平成18年2月5日

広島地方裁判所民事1部 御中

〒730-0012 広島市中区上八丁堀\*\*\*\*\*

堂本剛央法律事務所 (送達場所)

電 話 082-223-\*\*\*\*\*

F A X 082-223-\*\*\*\*\*

被告訴訟代理人弁護士

堂 本 剛 央

### 第1 請求の趣旨に対する答弁

- 1 原告の請求を棄却する。
- 2 訴訟費用は原告の負担とする。

### 第2 請求の原因に対する認否

- 1 訴状第2の1及び2  
認める。
- 2 訴状第2の3

FS, それに引き続き基本設計フェーズ1を実施したことは認め、その余は否認する。

基本契約書には具体的事項は個別契約をもって定めるとあり、個別契約が成立していなければ契約は成立していない。被告は、基本設計フェーズ2については注文していない。

本件プロジェクトにおいては、将来発生するすべてのコストを予測することが困難であるため、被告が作業プロセスごとに原告から見積書の提出を受け、社内の決裁を経た上で注文書を発行しており、これにより個別契約が成立していた。被告は、FSプロジェクト、基本設計フェーズ1については注文書を発行しているが、基本設計フェーズ2については、注文書を発行していない。甲3の仮発注書は被告の担当者仲居情報システム統括部長が原告の担当者高橋メディア営業部長からの再三の要請に断わり切れずに被告の決済を受けずに発行したものである。

成果物とするDVDを受け取ったことは認めるが、原告が注文を受けずに勝手に行ったことである。

### 第3 被告主張の事実

平成16年9月28日、基本設計フェーズ1を終了した段階で、被告会社で使用していた既存の給与ソフト「給与タウン」（平成15年11月に800万円で購入）を組み込む形でのシステム設計が技術的に困難なことが判明した。

そこで、被告は原告に要請して、給与計算についてのソフトを「給与タウン」のアドオン対応を止め、一から開発する場合の見積もりをしてもらったところ840万円との回答を得た。「給与タウン」での運用も定着してきており、更に840万円をかけて「給与タウン」を捨て、プロジェクトを進めることについて被告内でも疑義が生じ、基本設計フェーズ2の発注を見送ることとなった。

堂本弁護士

「どうですか。あのよう形で「給与タウン」の話も持ち出してみました。」

北川社長

「「給与タウン」の話は出した方が有利なんですかね。」

堂本弁護士

「有利、と判断して載せたといいたいところですが不利な面もあります。基本契約の後に相手方に相談なく導入したソフトですからね。ただ、「給与タウン」の存在は基本設計フェーズ2を実施しないという選択を御社が行った重要な理由、根拠となるものです。基本設計フェーズ2の契約不成立をいうのであれば使えるとは思いません。」

北川社長

「どのみち嘘をついて戦うわけにはいかないのですよね。」

堂本弁護士

「ええ。当然です。どの事実を拾い、どう位置付けていくかということはあるも真実を曲げるわけにはいかないのですよ。」

北川社長

「分かりました。この答弁書をお願いします。」

堂本弁護士

「ありがとうございます。こちらの答弁書を期日までに提出しておきます。」

2月10日 堂本剛央法律事務所

堂本弁護士

「北川社長、おはようございます。」

北川社長

「おはようございます。今日はよろしくお願いします。」

堂本弁護士

「それでは裁判所に行きましょうか。」

同日 裁判所

堂本弁護士

「今日は301号法廷ですね。念のため、正面玄関の期日簿で確認しておきましょう。」

堂本弁護士

「そうですね。301で10時30分からですね。」

北川社長

「今日はどういう流れになるのですか。」

堂本弁護士

「訴状と答弁書を陳述して証拠を見て次回期日を決めるだけになります。陳述というのは、正式に裁判所においてそれを主張することくらいに思っておいてください。」

北川社長

「どれくらいかかるのですか。」

堂本弁護士

「5分程度でしょうか。あまりにあっさりしていてびっくりするかもしれませんね。双方に弁護士がついている場合はほとんどのことは事前に書面で裁判所に出ていますから期日当日は書面の確認程度になることが多いです。もちろん裁判所から何らかの要望が出たり、その場で質問されることもありますけど。」

北川社長

「法廷で激しく言い合うことを想像していました。」

堂本弁護士

「そんなやり取りはめったにありませんね。ちなみに今回は我々はきっちりと答弁書を出して、今日出廷するわけですが、詳しいことは後で主張する、という程度のことを書いた答弁書を出すだけで第1回口頭弁論期日は欠席するパターンも多いですよ。」

北川社長

「欠席でもいいんですか。」

堂本弁護士

「地方裁判所で行う裁判の場合には初回に限り欠席でも陳述が出来ることになっています。これを擬制陳述といいます。訴えられた方は突然何月何日に裁判所に来いと言われるわけですから日程調整が出来なかったり、実質的な反論を用意する準備が必要だったりしますよね。それで初回は原告の主張を争うということだけ書面を出して後は追って次回以降に主張する、擬制陳述で済ませることがあるんです。」

堂本弁護士

「さて、そろそろ法廷に入りましょうか。傍聴席に座って、事件番号を呼ばれたら柵の内側に入りますよ。携帯電話は音が鳴らないようにしておいてください。後、裁判官が入ってきたら起立する習わしがあるので私に合わせて起立してください。」

北川社長

「分かりました。」

同日 301号法廷

書記官

「平成17年(ワ)第213号、原告株式会社フレンチローテーション、被告株式会社マイストーム。」

堂本弁護士

「呼ばれましたね。柵の中に行きましょう。」

眞木裁判官

「それでは開廷します。原告、平成17年12月15日付け訴状を陳述。」

渡辺弁護士

「はい。」

眞木裁判官

「被告，平成18年2月5日付け答弁書を陳述。」

堂本弁護士

「はい，陳述します。」

眞木裁判官

「原告からは甲1から3が証拠出てますね。これを取調べ。原本はありますか。」

渡辺弁護士

「はい。どうぞ。」

眞木裁判官

「被告代理人，確認しますか。」

堂本弁護士

「結構です。」

眞木裁判官

「さて，とりあえず基本設計フェーズ2の契約の成否が争点ということですかね。

原告，何か主張されますか。」

渡辺弁護士

「反論を準備します。」

眞木裁判官

「どの程度要りますか。」

渡辺弁護士

「通常程度，1か月頂ければ。」

眞木裁判官

「では，次回期日ですが，3月12日の午前11時はいかがですか。弁論準備にしましょう。」

堂本弁護士

「すみません。差支えです。」

眞木裁判官

「それでは同日午後2時はどうでしょう。」

堂本弁護士

「お受けできます。」

渡辺弁護士

「大丈夫です。」

眞木裁判官

「では，次回は弁論準備で3月12日午後2時，法廷は274号で。」

堂本弁護士

「ありがとうございました。」

同日 裁判所

北川社長

「本当に5分かからないんですね。」

堂本弁護士

「ええ。大体あんな感じですか。何か質問はありますか。」

北川社長

「私は何をしたらいいんですか。」

堂本弁護士

「とりあえず次回は原告が主張を行うので我々はそれを待つだけですかね。書面が出たらすぐ連絡します。次回以降は弁論準備手続といって小部屋の大机で行う手続になります。とりあえず次回は大したやり取りはないと思いますし私だけで出廷しますね。」

北川社長

「分かりました。では、引き続きよろしく申し上げます。」

3月5日 電話

堂本弁護士

「もしもし、北川社長ですか。堂本です。」

北川社長

「お世話になります。」

堂本弁護士

「原告から書面が出ましたので送りますね。PDFでメールでよろしいですか。」

北川社長

「それで結構です。」

堂本弁護士

「基本設計フェーズ2の契約が成立していたんだぞ、という主張の補足と、契約準備段階の過失の主張ですね。予想通りではあります。あと証拠が出てきました。仲居部長のメールですね。メールしますのでご確認のほどよろしく申し上げます。」

北川社長

「分かりました。」

平成17年（ワ）第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第 1 準 備 書 面

平成18年3月5日

広島地方裁判所 民事第1部 御中

原告訴訟代理人弁護士 渡 辺 麻 彦

### 第 1 被告主張の事実について

「給与タウン」を組み込む形で基幹システムを構築することが技術的に困難であることが判明したこと、給与ソフト開発を別途行う費用を840万円と見積もったことは認め、その余は不知。

### 第 2 契約の成立

被告は基本設計フェーズ2についての契約の成立を否認している。

しかし、平成15年10月1日付けの基本契約からも明らかなように原告と被告とは被告の基幹システムの開発についての契約を行っており本件システム構築に関するプロジェクト自体がなくなることは双方にとって想定していなかった。システム開発業務はいくつもの作業プロセスを経て行われるのが通常であり、その作業の結果ごとの検証を踏まえて今後の作業工程を決定する必要があるため作業プロセスごとに見積りが提示されて契約されるが、あくまでも当該システム開発を目標する全体として一つのプロジェクトである。

基本設計フェーズ2についても平成16年7月30日に基本設計フェーズ1の作業が終了した後に原告担当の高橋メディア営業部長と被告担当の仲居情報システム統括部長との間で打ち合わせを重ねており、8月以降の双方の体制やスケジュールについて話し合い、基本設計フェーズ2を進めることに被告の了承を得ていた（甲4）。

したがって、基本設計フェーズ2についての契約が成立していたのは明らかである。

### 第 3 契約準備段階における過失

仮に原告と被告との間で基本設計フェーズ2についての合意が成立していなかったとしても以下の事情から被告には契約準備段階における過失（告知義務違反）があり、原告に対し、債務不履行に基づき本件開発費用相当額の損害賠償責任を負うべきである。

平成15年10月1日の基本契約締結以降、原告と被告とは打ち合わせを



重ねながらF Sフェーズ1, F Sフェーズ2及び基本設計フェーズ1を平成16年7月30日まで実施してきており, 原告と被告とは本件システム構築に関するプロジェクトを継続的に行っていくという共通認識及び信頼関係が築かれていた。

このような状況では, 被告が基本設計フェーズ2の作業開始を認めていないのであれば, 被告は, 原告が基本設計フェーズ2の作業を行っていることを知った時点で, これらの作業の停止を求めるか, あるいはそれらの費用全額が原告の損害となる可能性を告知すべき信義則上の義務を負っていたといえる。それにも関わらず被告は上記リスクを伝えることなく, むしろ積極的に原告の作業に協力した。

そのため, 原告は基本設計フェーズ2について被告の了承が得られているものと信じ, 作業を行い, 本件開発費用相当額(1500万円)の損害を被った。

以上

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第 2 証 拠 説 明 書

平成18年3月5日

広島地方裁判所 民事部 御中

原告訴訟代理人弁護士 渡 辺 麻 彦

甲号証	標目	原本・写し	枚数	作成年月日	作成者	立証趣旨
4	メール	写し		H16.8.4	仲居情報システム統括部長	仲居情報システム統括部長が高橋メディア営業部長に対して基本設計フェーズ2を実施することを前提としたメールを送っていること

以上

2004/8/4 22:34:12

From: [nakai@\\*\\*\\*\\*.com](mailto:nakai@****.com)

To : [takahashi@\\*\\*\\*\\*.co.jp](mailto:takahashi@****.co.jp)

Subject:お疲れ様です

高橋様

本日はお疲れ様でした。

引き続きよろしく申し上げます。

従業員らにもフレンチへの協力を行うように伝えてあります。

フェーズ1の代金は来月上旬に入金できると思います。

仲居

甲  
4  
号  
証

3月12日 電話

堂本弁護士

「もしもし、堂本です。」

北川社長

「北川です。お疲れ様です。」

堂本弁護士

「本日裁判所に行って参りました。期日の報告をいたします。」

北川社長

「よろしくお願ひします。」

堂本弁護士

「3月5日付け原告第1準備書面陳述。甲4取調べ。です。被告側が次回までに反論を準備することになりました。期日は4月12日午後2時です。」

北川社長

「了解しました。」

堂本弁護士

「私の方で反論を作ってみます。」

3月24日 電話

堂本弁護士

「もしもし、堂本です。」

北川社長

「北川です。メールの件ですよね。」

堂本弁護士

「そうです。第1準備書面案どうですか。」

平成17年（ワ）第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第 1 準 備 書 面

平成18年4月5日

広島地方裁判所 民事第1部 御中

被告訴訟代理人弁護士 堂 本 剛 央

### 第1 契約準備段階における過失について

原告は、原被告間に本件プロジェクトを継続していくという信頼関係があったなどとして契約準備段階における過失を主張する。

しかし、そもそもシステム開発は、数多くの段階に分けて1つ1つの成果を踏まえて次の段階に進むことになっている。各段階の成果が発注者側で満足がいけない場合、内部決済が下りない場合には、次の段階に進行しないことは当然であり、システム開発者の原告は当然このことを了解したうえで関与していたはずである。

被告の正式発注前に原告が何らかの作業をするのは、原告が次の段階の発注を獲得するためのいわば営業活動であって、原告は自らリスクを甘受しながら作業を行っている。原告が主張するような信義則が働く余地はない。

### 第2 過失相殺

仮に契約締結上の過失が認められるとしても原告には以下の過失があるから過失相殺されるべきである。

FSフェーズ1、FSフェーズ2及び基本設計フェーズ1は注文書を事前に、または作業着手後直ちに発行していたにも関わらず基本設計フェーズ2については注文書を発行していない（乙1ないし3）。

原告は、基本設計フェーズ2について正式発注がないにも関わらず作業に着手した。

以上

平成17年（ワ）第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第 1 証 拠 説 明 書

平成18年4月5日

広島地方裁判所 民事部 御中

被告訴訟代理人弁護士 堂 本 剛 央

乙号証	標目	原本・写し	枚数	作成年月日	作成者	立証趣旨
1	FSフェーズ1注文書	写し		H15.11.7	被告	原被告間では注文書により正式発注を行っていたこと
2	FSフェーズ2注文書	写し		H15.12.31	被告	同上
3	基本設計フェーズ1注文書	写し		H16.3.30	原告	同上

以上

## 注 文 書

平成15年11月7日

株式会社フレンチローテーション 御中

株式会社マイストーム

〒730-

広島市\*\*\*\*\*

t e l 082-\*\*\*\*-\*\*\*\*

f a x 082-\*\*\*\*-\*\*\*\*

平成15年10月1日、甲乙間で締結されたソフトウェア開発委託基本契約書に基づき、下記の通り注文いたします。

1	件名	FSフェーズ1
2	作業内容	現行基幹システム調査，関係部署ヒアリング， 現行システム問題点抽出・分析， 改善案策定及び実現可能性，費用対効果分析
3	発注金額	¥2,000,000-
4	支払条件	検収後2週間以内
5	作業期間	H15.11.15～12.15
6	検収方法	成果物を発注者において検証
7	特記事項	

乙  
1  
号  
証

## 注 文 書

平成 1 5 年 1 2 月 3 1 日

株式会社フレンチローテーション 御中

株式会社マイストーム

〒 7 3 0 -

広島市\*\*\*\*\*

t e l 0 8 2 - \* \* \* - \* \* \* \*

f a x 0 8 2 - \* \* \* - \* \* \* \*

平成 1 5 年 1 0 月 1 日，甲乙間で締結されたソフトウェア開発委託基本契約書に基づき，下記の通り注文いたします。

1	件名	F S フェーズ 2
2	作業内容	現行基幹システム調査，関係部署ヒアリング， 現行システム問題点抽出・分析， 改善案策定及び実現可能性，費用対効果分析
3	発注金額	¥2, 000, 000-
4	支払条件	検収後 2 週間以内
5	作業期間	H16. 1. 16～2. 28
6	検収方法	成果物を発注者において検証
7	特記事項	

乙  
2  
号  
証



## 注 文 書

平成16年3月30日

株式会社フレンチローテーション 御中

株式会社マイストーム

〒730-

広島市\*\*\*\*\*

t e l 082-\*\*\*-\*\*\*

f a x 082-\*\*\*-\*\*\*

平成15年10月1日、甲乙間で締結されたソフトウェア開発委託基本契約書に基づき、下記の通り注文いたします。

1	件名	基本設計フェーズ1
2	作業内容	新業務フロー，詳細要件の検討・確定・整理
3	発注金額	¥9,800,000-
4	支払条件	検収後2週間以内
5	作業期間	H16.4.1~6.30
6	検収方法	成果物を発注者において検証
7	特記事項	

乙  
3  
号  
証

北川社長

「何ら異論はありません。やはり決済が必要であること、決済を経ていないこと、これを原告が知っていたというのは強く言いたいところです。」

堂本弁護士

「ええ。この点は重要ですね。そこで、基本設計フェーズ2に関しては注文書を出していないことをアピールするために、FSフェーズ1、FSフェーズ2、基本設計フェーズ1と注文書が出ていたということを証拠で出してみましよう。」

北川社長

「そうですね。よろしくお願いします。」

4月13日 電話

堂本弁護士

「もしもし、堂本です。」

北川社長

「お疲れ様です。」

堂本弁護士

「昨日は電話する時間がありませんでしたすみませんでした。昨日の期日の報告です。」

北川社長

「お気になさらずに。」

堂本弁護士

「ありがとうございます。被告第1準備書面陳述、乙1から3取調べ、です。次回期日は5月17日です。原告が反論を出すことになりました。」

北川社長

「そうですか。あと、どのくらい続きそうですか。」

堂本弁護士

「そうですね。おそらく次回、原告が過失相殺についての反論を出して、主張が出揃う形になると思います。争点である3つ、基本設計フェーズ2の契約の成否、契約準備段階における過失の有無、過失相殺の当否、この3つの点についての原告被告双方の主張が出揃うと。そうになると後は人証調べの段取りになります。」

北川社長

「人証というと。」

堂本弁護士

「証人に法廷に来てもらってお話してもらいます。それを裁判官が聞いて判決を書くための証拠とするんです。ちなみに証人申請と合わせて事前に書面で証人の話をまとめたものを出すことになります。陳述書といいます。これを読んでおいて関係者は当日に備える形ですね。この証人に対してどんな質問をしようとかを考えるわけです。」

北川社長

「私が証人になるのですか。」

堂本弁護士

「いえ、担当者同士のやり取りの中で契約の成否、過失の有無が問題になりますから北川社長は今回は法廷でお話になる必要はないですね。仮に法廷に立ちたいと望んでも争点についての判断をするために不可欠な人というわけではないので裁判所も採用しないと思います。ゴリ押ししたら分かりませんが。」

北川社長

「いえいえ。法廷に立つなんて嫌ですから。では仲居に先生に協力するように言っておきます。」

堂本弁護士

「よろしく申し上げます。仲居部長には陳述書を作る関係もありますし、後で連絡します。」

一応説明しておきますが、仲居部長の話を書面にまとめて陳述書を作ります。それから、証人尋問のルール、流れですね、例えば、書類を見ながらしゃべることは基本的には出来ないであるとか一問一答形式で聞かれたことに端的に短く答えなければならぬとか。あと、嘘をつかない宣誓を行うので、嘘をつくと偽証罪ということになることなどを仲居部長にはレクチャーします。」

5月10日 電話

堂本弁護士

「もしもし、堂本です。」

北川社長

「お世話になります。」

堂本弁護士

「相手から第2準備書面が出ましたのでメールしておきます。過失相殺の反論ですね。特に新たな主張も出ませんでしたから17日で弁論準備手続による争点整理はほぼ終わりですね。」

北川社長

「分かりました。引き続きよろしく申し上げます。」

平成17年（ワ）第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第 2 準 備 書 面

平成18年5月10日

広島地方裁判所 民事第1部 御中

原告訴訟代理人弁護士 渡 辺 麻 彦

### 第1 過失相殺について

原告は、被告担当者仲居情報システム統括部長の指示に従い基本設計フェーズ2の作業を行ってきたのであるから落ち度はない。

注文書の発行がないまま作業に着手した点も口頭による注文は珍しくなく、原告被告間にはこれまでの共同作業から信頼関係が築かれていたことから原告に過失は認められない。

以上

5月17日 電話

堂本弁護士

「もしもし、堂本です。」

北川社長

「先生、お世話になります。」

堂本弁護士

「期日報告です。原告第2準備書面陳述で次回は7月7日です。次回までに双方証人申請、この人を証人として証言させてください、という請求をすることと、その証人の陳述書を出すということになりました。」

北川社長

「了解しました。よろしくお願いします。それと・・・どうですか。感触というか。」

堂本弁護士

「そうですね～。裁判官は比較的ソフトウェア開発については理解がある方のように、開発の現場のイメージは持っているようです。別の裁判で関わっている裁判官はコンピュータはさっぱり分からないという方もいたのでその点は良かったです。ただ、ソフトウェア開発の現場では口約束で進むことも多いので逆に裁判官のその知識が怖いところでもありました。ただ、基本契約に具体的な事項は個別契約で、とあり、これまで注文書を出して個別契約を進めていた経緯もご理解頂けていて、基本設計フェーズ2の契約の成立は否定してくれそうな気がします。ただ、裁判官は契約締結上の過失は認めてきそうです。仲居部長が原告の作業の進捗をどれくらい把握しているのかに非常に関心を持っているようなので。」

北川社長

「そうですね。なかなか簡単ではないということですね。」

堂本弁護士

「そうですね。尋問期日にはおそらく和解の話もあると思いますので、どこまでなら会社として受け入れることが出来るのか、いくらかを払って終わりにする、ということですが、具体的な金額を考えておいた方がいいと思います。」

北川社長

「負けるよりも、ということですね。」

堂本弁護士

「そうです。このまま裁判を突き進んで判決になる。それは勝つかもしれないし、負けるかもしれない。負けるとしてもいくら払えとなるかは分からない。地裁の判決も高裁に行けば逆転するかもしれない。裁判を続けるのにもお金がかかる。そこらへんのリスクを考えて和解で話をつけるのもありということです。これは経営判断です。私はその判断に必要な情報を出来る限り提供しますが最終的な決断は北川社長が行ってください。」

北川社長

「分かりました。検討しておきます。」

6月25日 電話

堂本弁護士

「もしもし堂本です。」

北川社長

「お世話になります。北川です。」

堂本弁護士

「原告から証拠申出書と陳述書が出ました。メール添付で送りましたのでご確認よろしくお願ひします。」

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 証 拠 申 出 書

平成18年6月25日

広島地方裁判所 民事部 御中

原告訴訟代理人弁護士

渡 辺 麻 彦

### 第1 人証の表示

広島県広島市\*\*\*\*\*

証人 高 橋 湊

(同行・主尋問60分)

### 第2 証すべき事実

原告と被告との間で基本設計フェーズ2が合意のうえで実施されたこと、原告が基本設計フェーズ2の作業を実施していることを被告が認識していたことをそれぞれ立証する。

### 第3 尋問事項

別紙尋問事項のとおり

(別紙)

尋問事項（高橋湊）

- 1 原告と被告がシステム開発の契約をしたこと
- 2 作業の進行状況
- 3 基本設計フェーズ2を被告の合意の上で実施したこと
- 4 被告が基本設計フェーズ2の作業に協力していたこと
- 5 その他，これらに関する一切の事項



平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

### 第 3 証 拠 説 明 書

平成18年6月25日

広島地方裁判所 民事部 御中

原告訴訟代理人弁護士 渡 辺 麻 彦

甲号証	標目	原本・写し	枚数	作成年月日	作成者	立証趣旨
5	陳述書	原本		H18.6.20	高橋湊	基本設計フェーズ2につき合意に基づき実施されたこと 基本設計フェーズ2に至る経緯

以上

## 陳 述 書

甲  
5  
号  
証

平成18年6月20日

住所 広島市\*\*\*\*\*

氏名 高 橋 湊 印

## 第1

私は原告のメディア営業部長を務めております。

メディア営業部はソフトウェア開発全般を担当する部署であり、私はその責任者ということになります。

## 第2

平成15年8月ころ、被告の仲居情報システム統括部長から現行の人材派遣料金請求・支払システム「フォーチュン」の全面的な再構築を検討したいと相談を受けました。

そこで、原告においてインタビュープログラム、すなわちプロジェクトの必要性及び実現可能性に関する調査を行い、実施報告書を被告に提出いたしました。作業量自体はそれなりにあるのですが営業活動の一環として無償で行いました。

システムがバラバラに構築されており、いわばつぎはぎだらけの状況でしたので報告書では、システム全体整合性の強化が必要であり、業務プロセス改善のための再構築へのフェジビリティ・スタディ（FS：事業化可能性調査）の必要性を記載させていただきました。

## 第3

平成15年10月、被告から新基幹システムの開発についてお願いしたいとの申し出があり、基本契約を締結しました。

同月15日、私と仲居部長とでキックオフミーティングを実施し、FSの主旨や開発方針の打ち合わせを行いました。

同年11月6日、私と仲居部長とで打ち合わせを行い、FSを2段階に分け、フェーズ1では目標設定、現状調査、現行業務フロー、問題点ニーズ把握を、フェーズ2では適合性評価、改善策策定、新業務フロー策定、アドオンまとめ、ハード・ネットワーク検証を行うこととし、費用はフェーズ1、2ともに200万円とすることを話しました。

FSを2段階に分けたのはステップ感を出すことが主たる理由であり、フェーズ1、2は一応の区別をつけてはありますがそれぞれは不可分な工程です。

11月7日、仲居部長がFSフェーズ1の注文書を作成して私に交付しました。

12月15日までに原告はFSフェーズ1の作業を終え、中間報告書を被告に

提出しました。

#### 第4

仲居部長がF Sフェーズ2の注文書を作成して交付したのは12月31日でしたが、F Sフェーズ1終了後直ちに、つまり12月16日からF Sフェーズ2の作業に入りました。

F Sフェーズ2は翌年3月5日まで作業を行い、同日に結果報告を行いました。改善の方向性及び実現に向けての推進方法を説明し、今後の実装プロジェクトの提案を行いました。

#### 第5

平成16年3月23日、私が仲居部長に改めて実装プロジェクトを提案しました。4月から9月までの半年で新基幹システムの基本設計（フェーズ1及びフェーズ2）、詳細設計・開発、システム検証を行う形でスケジュールを説明しました。

3月30日、基本設計フェーズ1についての注文書をいただき、翌日から作業に入りました。また、4月2日には7月以降に予定される基本設計フェーズ2についてのステップ感についても協議しました。

基本設計フェーズ1の作業内容は、新業務フロー策定、詳細要件の検討・確定・整理及び「給与タウン」の適合性検証作業でした。

「給与タウン」というのは被告が平成15年11月に購入した給与計算ソフトです。給与計算ソフトとしては非常に定評あるソフトではあるのですが、新基幹システムに組み込むことが出来るか不明であったため時期尚早であると伝えていたのですが正価の8割引きということもあって被告が購入を決定したという経緯があります。

「給与タウン」はアドオン対応では基幹システムに組み込むのが難しいのではないかということは4月ころに仲居部長に報告していました。仲居部長からは「給与タウン」に多額の投資をしていることを理由に「給与タウン」の有効活用について再度の検証を依頼されました。

予定より1月遅れでしたが7月30日、基本設計フェーズ1を終えました。成果物のDVD-Rを仲居部長に渡しました。代金980万円は9月10日に振り込まれました。

#### 第6

平成16年8月4日、私と仲居部長で基本設計フェーズ2の概算見積り会を行いました。同月18日、仲居部長は「北川社長の承認が必要であるが、基本設計フェーズ2の注文書は9月末に発行できる。」と言い、私たちが基本設計フェーズ2の作業に入ることを了承していただきました。

8月31日に基本設計フェーズ2の見積書（ただし、「給与タウン」が行っているスタッフ給与計算部分を除く。）を提出しました。価格は3800万円です。

そして、私たちは9月より基本設計フェーズ2に着手しました。

9月8日、私と仲居部長で「給与タウン」を開発したダウン社に出向き三社会談を行いました。プログラムにかなりの改変を要するため新基幹システムに「給与タウン」を組み込むのは不可能との判断に至りました。

そこで9月30日、スタッフ給与計算部分を独自開発することを前提に別途840万円の見積もりを被告に発行しました。

10月8日、仲居部長から経営陣が新基幹システムにコストをかけることの必要性について理解が得られず前に進められないと相談されたため、計画を再検討し、同月15日にはプロジェクトの大幅な縮小ないし中断を提案しました。

その後、私たちはプロジェクトを最小限に縮小して作業を進め、11月2日、基本設計フェーズ2の代金を1500万円とする見積書を提出するとともに成果物であるDVD-Rを仲居部長に交付しました。

しかし、その後、プロジェクトを進行することについて打ち合わせが止まってしまいました。

私としてはこれまでに携わった仕事を無駄にしたいくない思いもあり、また、被告にとってこのプロジェクトを進める必要性が高いという確信もあり、仲居部長にプロジェクトの継続について交渉していたところ、仲居部長から仮発注書をいただくことが出来ました。

仮発注書をいただいたのは3月となりましたが、そもそも私は仲居部長の了承のもと基本設計フェーズ2に着手しています。基本設計フェーズ2の作業においては仲居部長をはじめとする被告の従業員らの協力を得ながら進めており、今になって契約していないというのは通用しないと思います。

以上

北川社長

「確認しました。後で読んでおきます。」

堂本弁護士

「よろしく申し上げます。おそらく想定の範囲内の内容だと思いますがお気づきの点があったらご指摘ください。」

堂本弁護士

「あと、まだ提出しておりませんが当方の書類も出来上がっています。この後、メールで送っておきますのでご確認をお願いいたします。内容については仲居部長には確認はとっていますので2, 3日したら提出予定です。」

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 証 拠 申 出 書

平成18年6月30日

広島地方裁判所 民事部 御中

被告訴訟代理人弁護士

堂 本 剛 央

### 第1 人証の表示

広島県広島市\*\*\*\*\*

証人 仲 居 慎 吾

(同行・主尋問60分)

### 第2 証すべき事実

原告と被告との間で基本設計フェーズ2実施についての合意が成立していないこと、原告が正式発注を受けていないことを理解していたことをそれぞれ立証する。

### 第3 尋問事項

別紙尋問事項のとおり

(別紙)

尋問事項 (仲居慎吾)

- 1 原告と被告がシステム開発の契約をしたこと
- 2 個別の作業は発注書の交付により着手していたこと
- 3 基本設計フェーズ2については正式発注が行われていないこと
- 4 被告が正式発注がないことを理解していたこと
- 5 その他, これらに関する一切の事項

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

原告 株式会社フレンチローテーション

被告 株式会社マイストーム

## 第 2 証 拠 説 明 書

平成18年6月30日

広島地方裁判所 民事部 御中

被告訴訟代理人弁護士 堂 本 剛 央

乙号証	標目	原本・写し	枚数	作成年月日	作成者	立証趣旨
4	陳述書	原本	3	H18.6.25	仲居慎吾	原被告間では注文書により正式発注を行っていたこと 基本設計フェーズ2については正式発注を出していないこと

以上



## 陳 述 書

乙  
4  
号  
証

平成18年6月25日

住所 広島市\*\*\*\*\*

氏名 仲 居 慎 吾 印

## 第 1

私は被告の情報システム統括部長を務めております。

情報システム統括部は、被告の基幹システムの管理・運用を中心にコンピュータ関連業務全般を担当しております。

## 第 2

平成11年ころから現行の人材派遣料金請求・支払システム「フォーチュン」が被告の事業拡大に対応しきれなくなってきました。そこで、平成15年8月ころ、原告に「フォーチュン」の全面的な再構築について相談させていただきました。フォーチュンに限界が来ていることは私が一番よく分かっておりましたので、システム再構築に向けて話を進めていき、平成15年10月1日に基本契約を締結しました。我が社にとっても前例のない一大プロジェクトでした。

## 第 3

平成15年11月、米ダウン社の給与計算ソフト「給与タウン」を800万円で購入しました。「給与タウン」は給与計算の分野では多機能、信頼性の高さで業界トップクラスの製品でかねてから導入を希望していたのですが価格面がネックでした。ところが、ダウン社の日本でのシェア拡大のための販売戦略の強力なキャンペーンあり、正価の8割引きでの営業がありました。原告の高橋部長からは「給与タウン」の購入は出来ることなら待つてほしいとは言われましたが、千載一遇のチャンスと見て購入することにしました。

## 第 4

基本契約にもあるように今回のプロジェクトは個別のステップごとに被告から正式発注を行うことになっており、そのことは原告も当然理解していました。個々のステップの正式発注前であっても何度も打ち合わせも行いましたが、正式発注を得るための営業活動のようなものであり、発注できなくなったとしても被告において責任が生じるようなことはないと思っていました。

FSフェーズ1、FSフェーズ2、基本設計フェーズ1と個別契約を行ってきましたがいずれも事前に発注書を発行しておりました。また、基本設計フェーズ2に関しても社内決裁を得る必要があるということは8月16日に高橋部長に伝えてあります。

## 第5

被告としては「給与タウン」を活用する形でのシステム構築を希望していたのですが、なかなか目途が立たず、基本設計フェーズ1が終了した後、9月に入り新基幹システムに「給与タウン」を組み込むことが難しいということが決定的となりました。

そして、基本設計フェーズ2の当初見積りが3800万円と我が社の予想を大きく上回る金額で提示を受け、しかも給与計算部分を別途資金をかけて開発する必要があるという提案でしたのでこのプロジェクトに関する社内の目が非常に厳しくなりました。

私は高橋部長に対し、予算面で非常に厳しいものがあると伝えました。

11月に高橋部長からDVD-Rと基本設計フェーズ2の見積書（1500万円のもの）をいただきましたが、すでに社内的にはプロジェクトの続行については否定的な意見が大勢を占めておりました。

## 第6

平成17年3月、何度となく高橋部長からプロジェクトを進めることを強く勧められ、また、高橋部長から原告内での立場がまずいことになっていると泣きつかれてしまい、仮発注書を独断で発行してしまいました。

しかし、私としては基本設計フェーズ2について正式に発注したことはありませんし、そもそも私に独断で発注する権限がないことはご理解いただいていたはずで

以上

北川社長

「了解しました。見ておきます。」

堂本弁護士

「何か気になる点がありましたら修正しますのですぐにご連絡ください。」

北川社長

「分かりました。」

7月7日 電話

堂本弁護士

「お世話になります。堂本です。」

北川社長

「お世話になります。」

堂本弁護士

「期日報告です。先ほど終わりました、次回期日が9月15日午後1時30分からとなりました。証人をそれぞれ採用して、双方の陳述書を取調べました。証人尋問を4時30分まで予定しております。高橋部長が原告50分、被告30分、仲居部長が被告50分、原告30分です。今の時間は尋問を行う際の持ち時間のことです。仲居部長でいえば私がまず50分尋問を行い、その後、向こうの渡辺弁護士が尋問を行い、あれば私が再び尋問を行うなどして、その後裁判官が足りないところを聴くという流れになります。この日は特に予定が入っていないということで大丈夫でしたよね。」

北川社長

「はい。予定はあけてあります。9月15日の午後1時30分ですね。30分前に仲居と事務所の方へ伺わせていただきます。何か必要なものはありますか。」

堂本弁護士

「仲居部長には認印を持参するよう伝えてありますが、それくらいですね。後は、どうするかを決めておくということです。」

北川社長

「分かっております。東山らとも協議して大枠を決めておきます。」

9月15日 堂本剛央法律事務所

堂本弁護士

「お待たせいたしました。本日はよろしくお願ひします。」

北川社長

「よろしくお願ひします。」

仲居部長

「よろしくお願ひします。」

堂本弁護士

「仲居さん、緊張してますか。」

仲居部長

「少ししてますね。」

堂本弁護士

「裁判所に伝えたいことは陳述書という形で書いてありますからあれこれうまく話す必要はありませんからね。陳述書に書いてあることにリアリティを与えるのが今日の仲居さんの仕事だと思ってください。自分の記憶していることをありのまま答えればいいのです。忘れていたことは忘れた、分からないことは分からないでいいのですからね。無理に話をつなげようとして忘れてしまっていることを話始めるとドツボにはまってしどろもどろになってしまいますので。」

仲居部長

「分かりました。」

同日 裁判所

堂本弁護士

「事務官がいますね。証人の仲居部長です。」

事務官

「こんにちは。それではこちらにご記入よろしくお願ひします。」

堂本弁護士

「仲居部長，出頭カードと宣誓書に名前を書いてください。ハンコもありますね。日当のところは放棄にしておけばいいですよ。」

仲居部長

「これでいいですか。」

事務官

「大丈夫です。ありがとうございました。」

堂本弁護士

「少し早いですが中に入っておきましようか。午後一の判決がまだ続いているのかな。もう終わっているみたいですね。」

北川社長

「私はどこにいけばいいのですか。」

堂本弁護士

「北川社長は私の隣に，仲居部長は柵の後ろの傍聴席に座っててください。」

同日 301号法廷

書記官

「平成17年（ワ）第213号，原告株式会社フレンチローテーション，被告株式会社マイストーム。」

眞木裁判官

「それでは開廷します。弁論準備手続の結果を陳述ということでよろしいですね。それでは今日は尋問ということで，高橋さんと仲居さんはいらっしゃいますね。まず宣誓をまとめてやりますので中に入ってください。宣誓台の前に並んで立ってください。」

## 宣誓

眞木裁判官

「高橋さん,住所や氏名は予め書いていただいたこの書面のとおりでいいですね。」

高橋部長

「はい。」

眞木裁判官

「仲居さん,住所や氏名は予め書いていただいたこの書面のとおりでいいですね。」

仲居部長

「はい。」

眞木裁判官

「それではお二人声を揃えて宣誓書を声に出して読んでいただけますか。」

高橋部長, 仲居部長

「宣誓,良心に従って真実を述べ,何事も隠さず,偽りを述べないことを誓います。

証人高橋湊,証人仲居慎吾。」

眞木裁判官

「嘘をつくと偽証罪という罪に問われる可能性がありますので宣誓したとおりの真実をお話してくださいね。」

眞木裁判官

「それでは,高橋さん,仲居さんの順で行います。仲居さんは別室で待機しておいてください。」

事務官

「出られてすぐのところに待合室がありますのでそちらへご案内します。」

眞木裁判官

「それでは原告代理人お願いします。」

## 高橋尋問

原告代理人

あなたは原告のメディア営業部長ですね。

高橋

はい。

甲5号証を示す。

原告代理人

これは私があなのお話をまとめて確認していただいて署名していただいたものですね。

高橋

はい。

原告代理人

何か間違っていることや付け加えたいことはありますか。

高橋

特にありません。

原告代理人

被告との契約やソフト開発の窓口になったのは誰ですか。

高橋

私です。今回のプロジェクトに関しては私が責任者でした。

原告代理人

このたびのプロジェクトが始まったのはいつからですか。

高橋

基本契約は平成15年10月です。ただ、その前段階としてインタビュープログラム、事前調査ですね、それは8月からやりました。

原告代理人

プロジェクトはどのように進んでいったのですか。

高橋

最初にFS、事業化可能性調査を行って、基本設計に入って、その途中で止まってしまいました。

原告代理人

FSと基本設計とそれぞれフェーズ1、2に分けているみたいなんですが明確に段階が分かれているものなんですか。

高橋

正直なところあまり明確に分かれているわけではありません。フェーズ1、2に分けたのはちょっとした目標というか、開発サイドと発注サイドの進行管理上の意味合いが強いです。

原告代理人

FSのフェーズ1とフェーズ2の代金はどうなっていましたか。

高橋

200万円ずつです。総額として400万円という数字があってその半分程度の感覚です。

原告代理人

フェーズ1とフェーズ2，片方だけ実施するということはあるのですか。

高橋

ないですね。両方やらないと意味がないです。というより分けられない。

原告代理人

今回，証人はどこまで作業を終えたのですか。

高橋

基本設計フェーズ2までです。

原告代理人

被告は基本設計フェーズ1までしか契約は成立していないといっていますが。

高橋

基本設計フェーズ2については被告から注文書をいただいたうえで作業を開始したわけではありません。しかし，仲居部長の承認のもとフェーズ2の作業を開始しましたし，暗黙の了解というか，そういう前提があったと思います。

原告代理人

暗黙の了解というのは何ですか。

高橋

フェーズ1とフェーズ2の違いというのは先ほど話したとおり片方だけ実施して意味があるものではないんです。もっといえば基幹システムの開発自体，いったん始めたらやりきらなければ意味がないです。

原告代理人

途中で止めるということはある得ないということですか。

高橋

そうです。

原告代理人

今回，基本設計フェーズ2の注文書が出る前に作業を開始していますね。

高橋

はい。

原告代理人

注文書が出てから作業に着手するということは考えなかったのですか。

高橋

仲居部長から作業にストップがかかりませんでしたし，社内手続きに少し遅れがある程度だと思っていました。

原告代理人

仲居部長からストップはかからなかったんですか。

高橋

はい。注文書はちょっと待っててくださいという感じで開発関係の協力は以前と何ら変わりなく。

原告代理人

仲居部長からは仮発注書をもらってますね。

高橋

はい。ごたごたしてから何度か仲居部長と話していて、仲居部長もやっぱり続けた  
いということで。仮ってありましたけど。話をまとめてくれたと思いました。

被告代理人

F S フェーズ 1 は注文書がありましたか。

高橋

はい。

被告代理人

F S フェーズ 2 は注文書はありましたか。

高橋

はい。

被告代理人

基本設計フェーズ 1 は注文書はありましたか。

高橋

はい。

被告代理人

基本設計フェーズ 2 は注文書はありましたか。

高橋

いいえ。

被告代理人

基本契約書には具体的事項は個別契約で定めるとあるのは知っていますか。

高橋

はい。

被告代理人

証人は基本契約締結前にインタビュープログラムを行っていますね。

高橋

はい。行いました。

被告代理人

インタビュープログラムについて代金はどうなっているんですか。

高橋

無料で行っています。

被告代理人

どうして無料なんですか。それなりに作業量あるんですよ。

高橋

それはサービスというか、契約をとるためのことで。

被告代理人



基本設計フェーズ2の作業を注文書もないうちから始めたのも同じことなのでは。

高橋

いえ。それは契約もらってますので全然違います。

被告代理人

注文書はもらってないでしょ。

高橋

・・・（無言）。

被告代理人

平成17年3月に仲居部長から仮発注書を出してもらったとのことですが、そのとき基本設計フェーズ2の作業はどの段階だったのですか。

高橋

終わっていました。

被告代理人

終わっているのに仮発注書というのはよく分からないんですけど。

高橋

それははっきりしておいていただきたいと思ひまして。

被告代理人

はっきりしてと今おっしゃったけど何がはっきりしていないんですか。

高橋

・・・（無言）。

被告代理人

はっきりしていないことが何かあったんですね。

高橋

・・・（無言）。

裁判長

基本設計フェーズ2の作業を行うにあたって被告の協力とありましたけど具体的には。

高橋

被告の業務内容や現在の作業の流れを教えていただかないとどう組んでよいか分からないので、そのようなことに関しての問い合わせであるとか現行の作業の流れを見せてもらったりします。

裁判長

注文書が出てないことは気にならなかったんですか。

高橋

それは一応気にしてました。

裁判長

確認しようとか作業をストップしようとかはなかったんですか。

高橋

なかったです。こんなことになると思ってなかったんで。

尋問終了

## 仲居尋問

被告代理人

あなたの職業は。

仲居

私は被告の情報システム統括部長を務めております。

乙4号証を示す。

被告代理人

これはあなたの説明を私がまとめたものですね。

仲居

はい。

被告代理人

何か間違っていることはありますか。

仲居

いいえ。間違いありません。

被告代理人

今回のプロジェクトではあなたは被告側の責任者ということですよねですか。

仲居

そうです。ただ、もちろん会社なので上司というか、大事なことは決済が必要です。

被告代理人

最終的な権限はないということですね。

仲居

はい。特に今回のような大きな金額が動くものは。

被告代理人

今回の、ということですが、どう進んでいったのですか。

仲居

まず、基本契約ですが当社代表取締役の北川が締結を行いました。

その後の個別契約については原告から見積もりをいただき、私から取締役会に諮って決済をいただいて注文書を出すということでやってまいりました。

被告代理人

そのことは原告は知っていたのですか。

仲居

はい。高橋部長には当社の決済の流れなどには説明はしております。やはりコンピュータ絡みの業務決済は手間取りますので。

被告代理人

問題の基本設計フェーズ2ですけど注文書は出したのですか。

仲居

いいえ。

被告代理人

出していなかったと。

仲居

はい。基本設計フェーズ1は終わったのですが、給与タウンが使えないのではという話が現実のものになってきて、また、見積もりが3800万円、完全に社内的になんだこれはという感じになってしまいました。

被告代理人

高橋部長にはどう説明していたんですか。

仲居

社内的に難しい、予算面ですね。それは伝えて、待ってくれと。

被告代理人

基本設計フェーズ2の作業はどうなっていましたか。

仲居

高橋部長の方で進めて頂いていました。

被告代理人

協力もしたと。

仲居

はい。私も、このような状況下でしたけど、進めて頂けるのであればありがたいので。いざ、ゴーサインが出たら、やっぱり遅れているということになりますから。

被告代理人

確認ですけど、注文はしていないんですよ。

仲居

それは間違いありません。正式発注は出してません。それは高橋部長も了解済みです。

被告代理人

仮発注書というものがこの裁判に出てきているんですがこれは誰が作ったんですか。

仲居

私です。

被告代理人

決済は。

仲居

とってません。

被告代理人

ダメですよ。

仲居

はい。

被告代理人

どうして作ったのですか。

仲居

この話が難しくなって以降、高橋部長から何度もいろいろありまして、熱意に負けただとか、作らないとどうにも許してもらえない。

被告代理人

脅されたんですか。

仲居

脅されたわけではありません。それはないです。私も高橋部長もある意味同士というか、このプロジェクトに賭けていたところがありますから。

被告代理人

それで出してしまったと。

仲居

はい。仮ということであればと思ってしまいました。

原告代理人

仮発注書を出した、これは発注ではないですか。

仲居

いいえ、仮ですので。決済が必要なことは分かっているはずです。

原告代理人

基本設計フェーズ2の作業を高橋部長らが行っていることは知っていましたね。

仲居

はい。

原告代理人

作業にはあなたを始め、他の被告の従業員も協力していますね。

仲居

作業というのは。

原告代理人

基本設計フェーズ2の作業。

仲居

はい。

原告代理人

決済が取れそうにないということでストップをかけたりはしなかったんですか。

仲居

決済がなかなかということは伝えましたがストップはかけてないです。

原告代理人

被告は基本設計フェーズ2の代金を払っていないわけですが。

仲居

それについては申し訳ないというか、でも契約、発注までいってないので仕方がないです。

被告代理人

仮発注書ですけど、これは取締役には上げてないんですよ。

仲居

はい。私の独断です。

裁判長

仮発注書というのは普段出したりするんですか。

仲居

いえ。

裁判長

今回限りということですか。

仲居

そうです。

裁判長

その段階で、基本設計フェーズ2の代金については揉めてましたよね。まずいことになるとは思わなかったんですか。

仲居

思いました。軽率でした。

裁判長

あなたの中で基本設計フェーズ2に進まない可能性、確率というんですか、どれくらい思っていましたか。

仲居

正直、全く考えていませんでした。フォーチュンがもう時期でしたから。

裁判長

今、普段の業務は大丈夫なんですか。

仲居

給与の方は大丈夫ですが、そのほかがだましましという感じです。

尋問終了

眞木裁判官

「どうもお疲れ様でした。双方主張立証は以上でよろしいですか。」

眞木裁判官

「よろしいようであれば和解のお話をしてみようと思うのですがいかがでしょう。」

渡辺弁護士

「しかるべく。」

堂本弁護士

「お話は伺います。」

眞木裁判官

「それでは、別室に移りましょうか。一応判決期日を決めておきます。平成18年11月30日午後1時10分とします。」

眞木裁判官

「では、準備をしますので274準備室のところで少々お待ちください。被告から話を伺いますね。」

仲居部長

「緊張しました。大丈夫でしたでしょうか。」

堂本弁護士

「大丈夫でしたよ。想定通りというか、高橋部長も仲居部長も予定通りお話になりましたね。波乱はなかったと思います。仲居部長お疲れ様でした。」

仲居部長

「そうですか。とりあえず終わってホッとしました。」

北川社長

「これから和解ということですね。」

堂本弁護士

「そうですね。原告、被告別々に裁判官と話をして和解の可能性があるかを探る形ですね。判決期日を決めましたし、裁判官としては和解をだらだらやるつもりはないようです。金銭の話だけですし今日決めるかどうかという感じでしょうか。」

眞木裁判官

「お待たせしました。お入りください。」

堂本弁護士

「よろしく願います。」

眞木裁判官

「裁判所としてはですね、基本設計フェーズ2の契約が成立したとは考えてません。被告の決済を経て注文書を出していたというこれまでの流れがありますからね。ただ、ただ、です。やはり原告が作業を進めているのを止めずに作業終了までいってしまったところからは契約締結上の過失はあるのかなと。」

堂本弁護士

「そうですか・・・。」

眞木裁判官

「そこで、単刀直入に伺うのですがどの程度お支払頂けるのかということですね。」

堂本弁護士

「北川社長、どうですか。当審ではこちらの責任を認めるということなのですが。」

北川社長

「私としてはですね、やはり自分がゴーサインを出していないのに責任を取れと言われても納得はできないんですよ。注文書出してないじゃないですか。」

眞木裁判官

「そうですねえ・・・。」

北川社長

「なので納得できない。納得できないのですが、堂本先生からいろいろ伺っているので今日、半分ならと思ってます。」

眞木裁判官

「半分というと750万ですか。」

北川社長

「ええ。それが限界です。」

眞木裁判官

「分かりました。原告にそれで聞いてみましょう。代わってもらえますか。」

堂本弁護士

「私が呼んできましょう。」

眞木裁判官

「すみません。よろしくお願いします。」

堂本弁護士

「半分、でどうでしょうね。乗ってきますかね。」

北川社長

「乗ってくれたら御の字だと思いますよ。正直、半分とはいいいましたが私も今かなり動揺してます。裁判官と話して相当に見通しが厳しいものだというのは分かりました。」

堂本弁護士

「そうですね・・・。裁判官は和解のテーブルでは二枚舌を使うこともあって、双方に対して、あなたの言い分はなかなか通らないですよ、と脅して和解に持っていく、ということはよく聞くのですが、おそらく今回の眞木裁判官は二枚舌ということではなくて本気で契約締結上の過失を認めるつもりだと思います。つまり、残念ながら地裁では負けるのはほぼ確実。控訴審に行って覆る可能性もありますが、やはり裁判官それぞれの判断といっても好き勝手に判断しているわけではなくて法律と裁判例などに基づいて判断しているから同じ結論に至りやすいですね。確か統計上では控訴審で逆転する確率は2割程度だったと思います。」

北川社長

「どうですか。もう少し多く提示した方がよかったかもしれない・・・。」



渡辺弁護士

「交代をお願いします。」

堂本弁護士

「ありがとうございます。北川社長，入りましょう。」

眞木裁判官

「原告側に打診しましたが750では難しいということでした。作業自体は終わっているのに利益なしにしても1200はないとダメだということです。」

堂本弁護士

「1200，どうですか。」

北川社長

「いや，1200は厳しいですね。うちも結局システムが出来上がらずに終わって原告に払った代金は全部無駄になっているんです。少くくなら増やして和解とは思ったんですが1200はちょっと。」

眞木裁判官

「増やすとしたらどれくらいまで。」

北川社長

「850，いや900ですか。」

眞木裁判官

「切りのいいところで1000までいけませんか。」

北川社長

「いや，それは無理，無理です。」

眞木裁判官

「そうですか。それでは原告に聞いてみましょうか。すみませんが代わってもらえますか。」

堂本弁護士

「分かりました。」

北川社長

「900でよかったですでしょうか。」

堂本弁護士

「分かりません。大台にのせておいた方がまとまりやすいのは確かですが。」

北川社長

「控訴審になったら情勢は変わるでしょうか。」

堂本弁護士

「それは分かりませんが，基本的に劣勢となるのは避けられない，というのが正直な印象です。作業をした人がいて代金が払われていない，という事実があるのは確かで，しかも全く勝手に作業を行っていたわけではなくて，ということですからね，バランス感覚からすると厳しいんですよ。」

渡辺弁護士

「交代です。」

堂本弁護士

「ありがとうございます。」

眞木裁判官

「900ではダメということでした。1200以下はもう考えられないと。私も原告の落ち度もあるとは言ってみたんですけどね。それ以下は無理ということでした。」

堂本弁護士

「そうですか。」

眞木裁判官

「どうでしょう。1200。」

北川社長

「1200は・・・。」

眞木裁判官

「そうですか・・・。分かりました。ありがとうございます。打ち切りましょう。原告を呼んできます。」

眞木裁判官

「和解できないかを探ってみたのですが、難しいということで、判決ということにいたします。お疲れ様でした。」

渡辺弁護士

「ありがとうございます。よろしくお願いします。」

堂本弁護士

「ありがとうございます。」

堂本弁護士

「ということで、9月15日判決ということになりました。」

北川社長

「行った方がいいんですか。」

堂本弁護士

「いえ、判決は弁護士も行かないのが一般的です。後から判決を受け取りに行ったり送ってもらったりです。当日法廷に行けば主文だけ読み上げているのですが理由は読み上げないですね。」

北川社長

「そんなものなんですね。」

堂本弁護士

「社会の注目を集める裁判などでは主文に続けて理由も読み上げたりしますが普通の民事裁判ではないですね。それで、判決を受け取ったときから2週間、一部でも負けた部分があれば高裁に控訴出来ます。控訴する場合、多少書類を準備してもら

ったりする必要があります。判決を受け取り次第送りますので9月15日の週は連絡が取れるようにしておいてください。弁護士報酬についてですが、一審着手金の半額を追加ということになりますのでよろしくお願ひします。」

北川社長

「分かりました。よろしくお願ひします。」

堂本弁護士

「それでは本日はお疲れ様でした。」

11月30日

堂本弁護士

「もしもし、堂本です。本日判決がありました。内容ですが・・・。」

平成19年18年11月30日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官

平成17年(ワ)第213号 開発費用請求事件

口頭弁論終結日 平成18年9月15日

## 判 決

広島市\*\*\*\*\*

原 告 株式会社 フレンチローテーション  
上記代表者代表取締役 秋 元 敦  
上記訴訟代理人弁護士 渡 辺 麻 彦

広島市\*\*\*\*\*

被 告 株式会社 マイストーム  
上記代表者代表取締役 北 川 吾 郎  
上記訴訟代理人弁護士 堂 本 剛 央

### 主 文

- 1 被告は、原告に対し、1050万円及びこれに対する平成17年8月31日から支払済みまで年6%の割合による金員を支払え。
- 2 原告のその余の請求を棄却する。
- 3 訴訟費用は、これを10分し、その7を被告の負担とし、その余を原告の負担とする。
- 4 この判決は、第1項に限り、仮に執行することができる。

### 事実及び理由

#### 第1 請求

被告は、原告に対し、1500万円及びこれに対する平成17年8月31日から支払済みまで年6%の割合による金員を支払え。

#### 第2 事案の概要

原告と被告は、被告の新基幹システム構築のためのソフトウェア開発委託基本契約を締結し、これに基づき原告が基本設計フェーズ1の作業を完了させ、引き続き基本設計フェーズ2の作業を開始したところで被告の経営方針により新基幹システムの構築自体が中止されることとなった。

そこで原告は、主位的には開発委託契約に基づく開発費用支払請求として、予備的には契約準備段階の過失(民法415条)に基づく損害賠償請求として、原告が被告に対し、基本設計フェーズ2のため要した開発費用1500万円及びこれに対する遅延損害金の支払を求める事案である。

- 1 前提事実(争いのない事実及び後掲証拠と弁論の全趣旨により認められる事実)

#### (1) 当事者

ア 原告は、ソフトウェアの受託開発及び保守等の業務を目的とする株式会社である。

イ 被告は、一般労働者派遣事業等を目的とする株式会社である。

(2) 本件基本契約

原告と被告は、被告の現行基幹システム（フォーチュン）を改修し、① 請求計算業務、② 入金処理業務、③ タイムシート業務、④ 人事給与計算業務、⑤ 損益管理業務を行う新基幹システム（以下「本件システム」という。）を構築するため、平成15年10月1日付けでソフトウェア開発委託基本契約を締結した（以下「本件基本契約」という。）。

本件基本契約には次の約定がある。（甲1）

ア 原告は、本件基本契約及び個別契約に定める契約条件に従い、被告が原告に貸与・提供するコンピューター・ソフトウェアの仕様書及びその他関連資料（以下、一括して「本件業務資料」という。）の要件を充たすソフトウェアを開発し、被告に納入する。

イ 本件基本契約及び個別契約に基づくソフトウェア開発業務の内容、被告が原告に対処する本件業務資料の明細、成果物の納入場所・納期、開発業務の委託料・支払場所・方法及びその他具体的事項は、本件基本契約に定めるものを除き個別契約をもって定める。

(3) F Sプロジェクトの実施

原告は、被告の依頼を受けて、本件システム構築のフィージビリティ・スタディ（以下「F S」という。）プロジェクトを実施し、平成16年3月5日、被告にその結果を報告した。F Sプロジェクトの具体的内容は、① 被告の現行基幹システムの調査及び同システムを利用している関係部署の聞き取り調査等、② ①を踏まえた現行基幹システムの問題点の抽出・分析、③ ②を踏まえた現行基幹システムの改善案の策定及びその実現可能性、費用対効果の検討である。

被告は、同年3月10日及び5月10日、F Sプロジェクトに関する費用合計400万円を原告に支払った。

(4) 基本設計フェーズ1の実施

F Sプロジェクトの結果を受けて、原告は、平成16年3月23日、被告に対し、実装プロジェクトを提案した。実装プロジェクトの内容は、① 新基幹システムの基本設計（フェーズ1及びフェーズ2）、② 同システムの詳細設計・開発、③ 同システムのテスト（検証作業）等である。

原告は、被告との合意に基づき、同年4月1日から、基本設計フェーズ1の作業を開始し、これを完了した。被告は、原告に対し、原告が提出した基本設計フェーズ1の見積書記載の代金980万円を支払った。

(5) 基本設計フェーズ2に関する作業

ア 原告は、平成16年9月から、基本設計フェーズ2に関する作業を開始した。

イ しかし、同年10月始めころから被告内でプロジェクトの続行についてのコンセンサスが得られなくなり原告に正式発注できない状態が継続した。

(6) 基本設計フェーズ2の費用請求と一部支払

原告は、本件の被告側責任者で被告情報システム統括本部長であった仲居に対し、平成16年11月2日付けで、基本設計フェーズ2の代金を1500万円とする見積書を作成して交付し、またその直後、それまでの作業で得られた成果物であるとして、DVD-Rを交付した。

2 争点

- (1) 基本設計フェーズ2の作業実施は被告との合意に基づくものとしてその費用請求ができるか
- (2) 被告は契約準備段階における過失により損害賠償責任を負うか
- (3) 過失相殺の当否・割合

3 争点に関する当事者の主張

(1) 争点(1) (基本設計フェーズ2の作業実施は被告との合意に基づくかについて

ア 原告の主張

基本設計フェーズ2の実施が被告との合意に基づくものであることは、以下の事実から明らかである。

- (ア) そもそも、システム開発業務はいくつもの作業プロセスを経て行われるのが通常であり、作業プロセスごとに見積りが提示されて契約されるが、あくまでも当該システム開発を目標する全体として一つのプロジェクトである。
- (イ) 平成16年7月30日に基本設計フェーズ1の作業が終了した後に原告担当の高橋メディア営業部長と被告担当の仲居情報システム統括部長との間で打ち合わせを重ねており、8月以降の双方の体制やスケジュールについて話し合い、基本設計フェーズ2を進めることに被告の了承を得ていた。
- (ウ) さらに、原告は、同年11月2日に基本設計フェーズ2の成果物をDVD-Rにして納品した。また、被告の開発責任者である仲居が平成17年3月24日付けで「新基幹システム構築プロジェクトチーム フェーズ2」について、1500万円の仮発注書を発行した。

イ 被告の主張

以下のとおり、基本設計フェーズ2の実施について合意は成立していない。

- (ア) 本件プロジェクトにおいては、将来発生するすべてのコストを予測することが困難であるため、被告が作業プロセスごとに原告から見積書の提出を受け、社内の決裁を経た上で注文書を発行しており、これにより個別契約が成立していた。被告は、FSプロジェクト、基本設計フェーズ1については注文書を発行しているが、基本設計フェーズ2については、注文書を発行していない。
- (イ) 原告の主張(ウ)に対する反論
  - ① 被告が基本設計フェーズ2の注文書を発行していないこと自体が注

文しない意思の表れであり、異議を示すものである。

② DVD-Rは、原告が一方的に置いていったものであり、基本設計フェーズ2の納品として処理した事実はない。

③ あくまでも仮発注書にすぎず、正式な発注書は発行されていない。仮発注書は被告の担当者仲居情報システム統括部長が原告の担当者高橋メディア営業部長からの再三の要請に断わり切れずに被告の決済を受けずに発行したものである。

(2) 争点(2) (契約準備段階における過失による損害賠償責任) について  
ア 原告の主張

以下の事情に照らすと、被告には契約準備段階における過失(告知義務違反)があり、原告に対し債務不履行に基づき本件開発費用相当額の損害賠償責任を負う。

平成15年10月1日の基本契約締結以降、原告と被告とは打ち合わせを重ねながらFSフェーズ1、FSフェーズ2及び基本設計フェーズ1を平成16年7月30日まで実施してきており、原告と被告とは本件システム構築に関するプロジェクトを継続的に行っていくという共通認識及び信頼関係が築かれていた。

このような状況では、被告が基本設計フェーズ2の作業開始を認めていないのであれば、被告は、原告が基本設計フェーズ2の作業を行っていることを知った時点で、これらの作業の停止を求めるか、あるいはそれらの費用全額が原告の損害となる可能性を告知すべき信義則上の義務を負っていたといえる。それにも関わらず被告は上記リスクを伝えることなく、むしろ積極的に原告の作業に協力した。

そのため、原告は基本設計フェーズ2について被告の了承が得られているものと信じ、作業を行い、本件開発費用相当額(1500万円)の損害を被った。

イ 被告の主張

原告の主張は否認し争う。

そもそもシステム開発は、数多くの段階に分けて1つ1つの成果を踏まえて次の段階に進むことになっている。各段階の成果が発注者側で満足がいけない場合、内部決済が下りない場合には、次の段階に進行しないことは当然であり、システム開発者の原告は当然このことを了解したうえで関与していたはずである。

被告の正式発注前に原告が何らかの作業をするのは、原告が次の段階の発注を獲得するためのいわば営業活動であって、原告は自らリスクを甘受しながら作業を行っている。原告が主張するような信義則が働く余地はない。

(3) 争点(3) (過失相殺の当否・割合) について

ア 被告の主張

仮に契約締結上の過失又は使用者責任が認められるとしても、原告には

基本設計フェーズ2の作業について被告からの正式な発注がないにもかかわらず作業に着手した過失があるから過失相殺されるべきである。

イ 原告の主張

被告の主張は争う。

原告は、被告の仲居の指示に従い、基本設計フェーズ2の作業を行ってきたものであり、原告に落ち度はない。

注文書の発行がないまま作業に着手した点も、口頭による注文は珍しくなく、原告・被告間にはこれまでの共同作業から信頼関係が築かれていたことからすると、原告に過失は認められない。

第3 争点に対する判断

1 認定した事実

前記前提事実、証人高橋、同仲居と後掲証拠及び弁論の全趣旨によれば、以下の事実が認められる。

(1) 本件基本契約締結に至る経緯（平成15年10月1日以前）

ア 被告は、平成11年以降、事業拡大に伴い、被告の人材派遣料金請求・支払システム「フォーチュン」を中心としたシステムの再構築を検討することになり、平成15年、原告に依頼して、インタビュープログラム（本件プロジェクトの必要性及び実現可能性等に関する調査）を実施することとした。原告は、同プログラムを無償で実施した上、同年8月、その実施報告書を提出し、今後詳細に検討すべき事項として、システムの全体整合性の強化、業務プロセス改善のため、再構築のフェジビリティ・スタディ（FS：事業化可能性調査）を実施すべきとの所見を示した。

イ 原告と被告は、同年10月1日、本件基本契約を締結した。この基本契約書は、原告側はメディア営業部長高橋、被告側は代表取締役北川が作成した。（甲1）

(2) FSプロジェクトの実施（平成15年10月～平成16年3月）

ア FSプロジェクトの実施

(ア) FSフェーズ1（平成15年10月15日ころ～同年12月15日）

a 作業実施

原告担当者高橋は、平成15年10月15日、被告本社において、被告担当者仲居との間でキックオフミーティングを実施し、FSプロジェクトの主旨、開発方針の確認等を行い、以後同年12月15日まで、FSフェーズ1の各作業として、現状調査、現行業務フロー、問題点ニーズ把握を行った上、同日、被告に対しFS中間報告を行った。

b 注文

被告は、原告に対し、同年11月7日付けでFSフェーズ1（200万円）の注文書を作成して交付した。

c 代金支払

被告は、平成16年3月10日、原告に対し、FSフェーズ1の代



金として200万円を支払った。

(イ) FSフェーズ2 (12月16日～3月5日ころ)

a 作業実施

原告は、平成15年12月16日以降平成16年3月5日ころまで、FSフェーズ1に引き続き、FSフェーズ2の作業として、適合性評価、改善策策定、新業務フロー策定、アドオンまとめ、ハード・ネットワーク検証を行い、3月5日に報告会において、改善の方向性及び実現に向けての推進方法を説明し、今後の実装プロジェクト等を提案した。

b 注文

被告情報システム統括部の仲居は、原告に対し、平成15年12月31日付けでFSフェーズ2 (200万円)の注文書を作成して交付した。

c 支払

被告は、同年5月10日、原告に対し、FSフェーズ2の代金 (200万円)を支払った。

(3) 基本設計フェーズ1

ア 注文

原告は、被告に対し、平成16年3月21日、基本設計フェーズ1についての提案を行い、仲居は、被告情報システム統括部責任者として、原告に対し、同年3月30日付けで基本設計フェーズ1 (980万円)の注文書を作成して交付した。

イ 作業

原告は、同年4月2日、被告との間で、基本設計フェーズ1の進め方について事前打合せを行い、この中で、基本設計フェーズ2以降のステップ感について決定した。

基本設計フェーズ1の作業内容は、① 新業務フロー策定、詳細要件の検討・確定・整理及び「給与タウン」の適合性検証作業であった。ただし、原告から被告に対し、この時点で「給与タウン」のアドオン対応でのシステム組み込みは難しいとの見込みを伝えていた。

ウ 成果物の提出

原告は、同年7月30日、被告に対し、基本設計フェーズ1の成果物を被告に提出し、基本設計フェーズ1は終了した。

エ 代金支払

被告は、原告に対し、同年9月10日、基本設計フェーズ1の代金として980万円を支払った。

(4) 基本設計フェーズ2

ア 検討会

平成16年8月4日、高橋は、仲居との間で、基本設計フェーズ2以降の

概算見積方法検討会を行い、仲居から「北川社長の承認が必要であるが、9月末に注文書を発行できる。」との説明を受け、基本設計フェーズ2の作業に入ることの了承を受けた。

イ 基本設計フェーズ2の作業開始（9月1日以降）

原告は平成16年9月から基本設計フェーズ2の作業を開始した。

ウ 給与タウン活用断念

平成16年9月8日、高橋と仲居が給与タウン開発元を訪れ三社協議を行ったが、新基幹システムに給与タウンを組み込むことが不可能との結論に至った。

同月30日、原告は被告に対し、スタッフ給与計算部分を独自開発する場合の見積もりとして840万円を提示した。

エ プロジェクト体制の縮小

高橋と仲居は、被告社内でプロジェクトに理解が得られないことなどから、プロジェクト体制を縮小または中断することについて協議した。

(5) 本件プロジェクトの凍結（平成16年10月27日以降）

ア 被告は、平成15年11月に800万円で導入したばかりの給与タウンを新基幹システムに活用できないこと、給与計算部分を独自開発するために別途840万円を要する見積もりを提示されたことなどからプロジェクトの継続については凍結する方針を固めた。

イ 原告は、同年11月2日、被告に対し、基本設計フェーズ2について金額1500万円の見積書を作成して提出した。この見積書には基本設計フェーズ2の中間成果物が添付されていた。

(6) 仮発注書

高橋はとん挫したプロジェクトの再開の可能性を求めて度々仲居と協議を行った。仲居は、同月24日、被告の情報システム統括本部長として、原告に対し、基本設計フェーズ2について仮発注書（1500万円）を作成し交付した。

(7) 平成17年7月以降のやりとり

原告は、同年7月28日、被告を訪れ、平成17年7月27日付けの請求書（1500万円）を交付し、同年8月30日までに支払うよう求めたが被告はこれを拒否した。

2 争点（1）（基本設計フェーズ2の作業実施は被告との合意に基づくか）  
について

(1) 前提事実（2）イによれば、本件基本契約において具体的事項は個別契約をもって定めると規定されていること、基本設計フェーズ2以前の段階におけるFSフェーズ1・2及び基本設計フェーズ1のいずれにおいても、被告による注文書が作成されていること、これに対し基本設計フェーズ2に関しては、プロジェクトが凍結された平成16年10月下旬以前には同様の形式の注文書は作成されていないこと、平成16年10月時点において、原告担当者も未だ基本設計フェーズ2の契約がなされていないことを前提にし

てその契約締結を目標としていたことが認められる。

これらの事実を照らせば、基本設計フェーズ2について原告と被告との間において個別契約締結の合意がされたとは認められない。

- (2) 本件プロジェクトにおいては、FSフェーズ1・2及び基本設計フェーズ1においても、被告により注文書が発行される以前から原告による作業が開始されている。しかし、これらは、注文書発行が確定視される状況の下で原告や被告の現場サイドが作業を先行させたにすぎず、結果的にその後（遅くとも数週間以内）注文書が発行されているため、基本設計フェーズ2等のような問題が生じなかつただけとも解されるのであって、本件においては、給与タウン検証の実施や基本設計フェーズ2の作業の開始をもって各契約成立の判断指標とすることはできない。

また、原告は基本設計フェーズ2についても仮発注書が発行されていると主張するが、「発注書」ではなく「仮発注書」であること、しかも本件プロジェクト中止後約半年が経過してから発行されたものであること、これが作成されるに至る事情（認定事実（6））を考慮すると、この仮発注書は、仲居がやむを得ず発行したものとみられ、これをもって基本設計フェーズ2の実施について原・被告間で合意がなされた（契約が成立した）ということとはできない。

### 3 争点（2）（契約準備段階における過失による損害賠償責任）について

- (1) 前記認定事実（3）、（4）によれば、本件においては、FSプロジェクトにより機能概要の整理、移行シナリオ、費用対効果の算定が行われ、これを踏まえて原告が提案した実装プロジェクト、基本設計フェーズ1の発注が行われたこと、実装プロジェクトはシステムの基本設計、詳細設計・開発、テストという段階を経るが、このうちの基本設計フェーズ1とフェーズ2は、実装シナリオにステップ感を持たせるため基本設計段階の工程を2つに分割したものにすぎないこと、本件においては、基本設計に先立つFSプロジェクトもフェーズ1とフェーズ2に分割されたが、金額は同一であったこと、FSフェーズ1・2においても注文書発行前から被告の協力の下で作業が開始されていたこと、基本設計フェーズ1を開始した平成16年4月ころから同年10月ころまで定期的に原告と被告の担当者間において報告が行われていたこと、被告の情報システム統括本部長であった仲居が基本設計フェーズ1で中断するとは全く想定していなかったと推認されること、以上の事実が認められる。

これらの事実関係を考慮すると、原告としては、基本設計フェーズ1の作業終了後である同年8月には、主に被告の担当者らとの打合せ等を通じ、被告により基本設計フェーズ2についてもそれまでの工程と同様の形で発注行為がなされるものとの強い信頼を有するに至っていたと認められるから、原告との間で本件基本契約及び個別契約を締結して本件プロジェクトを基本設計フェーズ1まで進めてきた被告としては、そのような打合せ等の過程に照らし、信義則上、原告に対し、そのような信頼を裏切って損害を被らせ

ないように配慮すべき義務を負っていたというべきである。

にもかかわらず、被告は、現場責任者である仲居において平成16年8月の時点で基本設計フェーズ2の開始を了承し、その後同年10月下旬に本件プロジェクトが凍結となるまで、原告が上記作業を行っていることを認識しながら、これらの作業について注文書が発行されない可能性の有無やその場合に原告が負うリスクについて強く言及することなく、むしろ原告に協力して作業を進めるのを漫然と容認していたのであって、そのような被告の対応は、上記のような信頼を抱いていた原告との関係において、上記信義則上の義務に違反したものと認めるのが相当である。

- (2) 被告は、システム開発業者である原告は発注者が各段階の成果に納得しない場合や内部決裁が下りない場合には次の段階に進行しないことを了解の上リスク覚悟で作業を進めたと主張する。しかし、上記のようなDの関与や仲居の認識に照らし、被告の上記主張は採用できない。

#### 4 争点 (3) (過失相殺の当否・割合) について

- (1) 前記2及び3のとおり、本件で原告は、基本設計フェーズ2の作業について被告からの正式な発注行為がないにもかかわらず各作業に着手しているところ、原告側においても、信義則上、上記各作業を行う前に被告に対し正式発注を求めたり、作業開始後一定期間が経過しても正式発注がなされないのであれば上記各作業を中止するなど、損害発生、拡大を防ぐための対応を取ることが期待されていたというべきである。

したがって、このような被告の正式な発注行為がなかったにもかかわらず上記各行為を行った点についての原告側の落ち度も総合して考慮すると、公平の見地から、原告側の過失割合を3割として、被告は、前記原告に生じた損害の7割である1050万円について、損害賠償責任を負うと解するのが相当である。

#### 5 結論

以上のとおり、原告の被告に対する請求は、契約締結上の過失(債務不履行)に基づく損害賠償として1050万円及びこれに対する支払請求後である平成17年8月31日から支払済みまで年6分の割合による遅延損害金の支払を求める限度で理由があるからこれを認容し、その余は理由がないから棄却することとし、主文のとおり判決する。

広島地方裁判所民事第1部

裁判官 眞木 大輔