

# システム開発請負契約における 「合意」の「特殊性」について

2010. 3. 13

弁護士法人 エルティ総合法律事務所  
所長弁護士／システム監査技術者／  
公認システム監査人

藤谷 護人



# 1. 「高度複雑専門的」「合意」

→ 「**申込と承諾**」の「**意思の合致**」の前提としての「**意思自治の原則**」に照らして、「**当事者間の対等性**」がユーザ側に十分でない

→ 「ユーザ側の**専門性の不十分性の程度**の見極め」と当該程度に応じたベンダ側の「**ヒヤリングにおける聞き出し**」や「**手続における予見可能性の積極的説明**」など（「**プロジェクトマネジメント義務**」の一部）が**完成義務の付随的義務**として認められる

## 2. 「契約締結時における目的物特定の抽象性」

→「目的物の段階的・順次特定性」

→一般契約における「特定」は、「即時特定性」

→一般契約と同程度の特定性を具備する時点は、内部設計段階(外部設計がざいざい)

### 3. システム開発請負契約における「合意の構造」について

→「源・全般的契約」と2つの「派・全般的契約」

→「追加・変更契約」

→「保守・運用契約」

→源・全般契約の2つ(水平・垂直)の「発展的合意」

→「工程順次的 / 部分的 / 補完的 / 具体的合意」

→「各工程内の / 部分的 / 補完的 / 具体的合意」

※2つの発展的合意の中で、源・全般契約の開発対象範囲外であると「合意」したものが「追加・変更契約」

※「合意」とは、「相反する意思の交渉による合理的納得と妥協の成果」

## 4. 紛争事例

X（ユーザ）とY（ベンダ）は、オフコン時代から、30年の付き合いがある。現行のC/Sシステムがハードの保守期限が切れるので、Xは、webシステムへのリフレッシュを計画し、Yに1年間8000万円でシステム化計画を発注し、システム化構想（2.5年、10億円）をまとめた。同構想をRFPにして、形ばかりの業者選定を行い、Yが選定された。基本設計工程で12億円となったが、詳細設計工程に進んだ。同工程が半分以上進んだ段階で、突然Yが「開発規模が膨らんだので、開発費が50億円必要、納期はさらに3年後である」と言ってきた。Xが説明を求めたが納得の行く説明が得られないので、困惑していたところ、Yが要員を引き上げてしまった。この時点までに、基本設計段階の契約が終了しており、また詳細設計も分割検収で半分が支払われており、又ハードも購入済みであったので、Xの出費は7億円であった。さあ、どうやってこの紛争を解決しますか？

# 5. 紛争解決手段

## (1) 訴訟

## (2) 話し合い

### i. 当事者間の交渉

#### a. 従来型交渉

#### b. LT式ITソリューションサービス型交渉

### ii. 調停

### iii. 仲裁

### iv. ADR

## 6. 「LT式ITソリューションサービス」

- ① IT訴訟代理弁護サービス
- ② LT式システム開発監理サービス
- ③ IT-ADRセンター運営サービス
- ④ ITセカンドオピニオンサービス
- ⑤ システム紛争鑑定サービス
- ⑥ IT赤字プロジェクト解決支援サービス
- ⑦ ITトラブルプロジェクト解決支援サービス