

被告（佐津川智規）

はい。

被告代理人

ここはまああなたの認識としては、間違っただけではないということですかね？

被告（佐津川智規）

はい。

被告代理人

この5月31日に、そのやり取りされた内容のことを、あなたとしては解決し、記載されている内容にも間違いはないということでいいのですかね？

被告（佐津川智規）

はい。

被告代理人

はい。終わります。

裁判官

はい。では、原告どうぞ。

原告（中村孝典）

はい。えっと、それでは、えっと、まず、ええ一、金型の製造を依頼していますが、えっと、何がいいかな、ええ、まあ金型というのは、たぶんあの製造業者になるので、請負契約なので、金型を依頼者に引き渡すであるとか、成形品をまあ依頼者に納めるということで、ええ、代金をもらうということであっていますかね？

被告（佐津川智規）

はい。

原告（中村孝典）

はい。で、そのときに、ええ、金型を引き渡すというのができる条件というのは、どういう条件になりますか？

被告（佐津川智規）

そうですね、あのまあ金型を引き渡すとか、・・・まあ検収について、その金型を引き渡さない場合もあってですね、当社で成型する場合がありますので、そういう場合は、引き渡す。引き渡したことをもって検収とは言わないです。はい。

原告（中村孝典）

で、検収というのは、どのような状態になったら、検収って言うんですかね？

被告（佐津川智規）

ええ、金型、ええ、金型の着手ですね、あの一、注文いただいて、金型を設計を始めて、で、金型をええ、まあ金属を加工してですね、金型を作りますので、ええ、金型のええ組み付け、合わせが完了して、ええ、トライができる状況に、ええ、持っていったところが、ええ、まあ金型の完成と、まあそれをもって検収というのが、ええ一般的ですし、我、当社も、

ええ、既存顧客に対しては、ええそういった検収方法で、ええ、検収していただいています。

原告（中村孝典）

うんと、そうすると、初のファーストライぐらいをしたときには、もう検収で、えー、まあものができていれば、そこでまあ代金を支払ってもらっているという認識ですかね？

被告（佐津川智規）

そうですね。で、今回でいくと、その1回目2回目、金型に樹脂が通らなかった場合のところでは、まだ検収はしていないという理解ですかね？

被告（佐津川智規）

いや、まあ金型としてできていれば、あの一、そこで1度検収としては上げますね。

原告（中村孝典）

上げる？

被告（佐津川智規）

はい。

原告（中村孝典）

んで、検収は、あのお客さんとの合意がないとできないものだというふうには、あの各、この辺の金型をメーカーさんは言っていますが、そことは全然違う方法ですっていうことですかね？

被告（佐津川智規）

いや、お客さんとして、まああの一もちろんね、トライ1回目から、ええ、良品ができればいいんですが、ただやはり金型っていうのは、毎回こう開発案件になりますので、あの1回目でいきなりうまくいくという、まあ保証ありませんので、まあ形として、ええ、まあちゃんと成形機にのって、金型が動いてというところで、ええ、検収としていただいているところが、ええ、多いというか、まあ今お願い、今の取引先はすべてそういった取引方法をしております。

原告（中村孝典）

まあ、一応それなので、検収については、お客様が「いいですよ」という了解があつてということでもいいですか、勝手にこれで一回できたから検収ねっていうかたちで、もう独断で、お客さん関係なくて、進んでいくということですか、それともお客さんに、「はい、わかりました。了解しました」という、その確認があるのか、ないのか？

被告（佐津川智規）

そうですね。まあお客さんもトライで立ち会われますので、ええまあ金型がちゃんと動いていれば、そこで検収としていただいていますので、ええ今回も金型しっかり動いていますので、まあ検収というような認識でございました。

原告（中村孝典）

はい。まあちょっとそれじゃあ、そこ離れちゃうんですが、4月13日のときに、三浦さんから「5月、検収がいいですよ」って答えで、「はい」と言って答えていましたんですが、そうすると今言っているのとなんか違う、「もう研修は終わっていますよ」と答えないとけないんですが、そこはなんで、そういう違うんですかね？

被告（佐津川智規）

えっと、まあトライ。1回目のトライが終わりまして、ええまあ良品としては、ええ取れなかったものの、まあ・・・にちゃんと取り付いて、取り付けて金型としては動いたということで、まあ請求書をですね、ええ中村氏のほうに送ったところ、「いや、いや、これ製品が、あのできていないんだから、こんなん払えませんよ」という、まあちょっと電話で話ですので、1字1句がちょっと合っているかどうかは自信がないんですが、ええ、まあそのような電話でやりとりがありまして、ええ、まあ少し困ったなとは思ったんですが、まあ今回、ええ、まあ当社の取引銀行でやります。豊橋信用金庫さんのご紹介ということもありまして、ええ、まあここは我々がもう折れるしかないのかなというところで、まあ通常、ええ、そんなことはないんですが、ええ、まあお送りした請求書については、ええ、まあやはりあのご紹介いただいた建て前、ちょっとあの関係をこじらせるわけにもいかないということもありまして、「じゃあ、1度ちょっと破棄してください」ということで、ええまあ致し方なく、・・・の、ええなんですかね、要求をのんだということでもあります。

原告（中村孝典）

で、まあその破棄されたということなので、その破棄されたものに対しては、支払う必要性はありますか、ないですか？

被告（佐津川智規）

いや、あの一、しかるべき状況に達したときには、当然ありますね。

原告（中村孝典）

その・・・は一回破棄したので、もう一回、あの請求書が来ないといけませんよね、たぶんそうすると。

被告（佐津川智規）

そうですね、はい。

原告（中村孝典）

そうですね。

被告（佐津川智規）

請求書は再発行します。

原告（中村孝典）

はい。えっとそれじゃあ、ちょっとごめんなさい。で、えっとそれでですね、えっと納期というのが、まあさっきもちょっとした問題になってくるんですが、納期というのは、いつごろお客さんとの打ち合わせをしますか？

被告（佐津川智規）

型の納期ですか？

原告（中村孝典）

はい。製品、成形品とか、その辺の納期については？

被告（佐津川智規）

納期については、金型着手のときに、はい、納期を決めます。