

ビジネス・パートナー契約解約におけるユーザーのリスク
ーソフトウェア・ライセンス契約を例にー

Users' Risks in the Termination of Business Partner Agreements:
An Example of Software License Agreements

2012年 9月

高田 寛 Hiroshi Takada

ビジネス・パートナー契約解約におけるユーザーのリスク
ーソフトウェア・ライセンス契約を例にー

Users' Risks in the Termination of Business Partner Agreements:
An Example of Software License Agreements

高田 寛
Hiroshi Takada

Abstract

Recently there have been many cases that software vendors make agreements with business partners to distribute their software to end users. However, sometimes these business partner agreements are terminated for some reason. This possibly infringes upon the end users' rights. In the worst case, their software licenses would be terminated and they cannot continue to use the software.

In order to avoid these cases, the end users should make agreements, assuming this could possibly happen. However, in many cases, we can see there are many agreements that are not assumed in these worst cases even if business partners agree.

In this paper, I discuss this problem : how to avoid these cases and how to keep legal stability from the viewpoint of business partner agreements and software license agreements with their end users.

1. はじめに

製造業者が製品を販売するために、自社の販売網だけでなく他の事業者の販売網を使って自社の製品を販売する形態が利用されている。ソフトウェアの販売⁽¹⁾もその例外ではなく、ソフトウェアを製造販売するソフトウェア・ベンダー（ライセンサー、使用許諾権者）（以下「ベンダー」という。）が他の事業者（サブライセンサー、再使用許諾権者、ビジネス・パートナー）（以下「BP」という。）とビジネス・パートナー契約（以下「BP 契約」という。）⁽²⁾を結び、

エンド・ユーザー（最終使用者）（以下「ユーザー」という。）にソフトウェアを販売し使用許諾するケースがある。特に、海外のベンダーは、わが国における販売網を拡大するために、わが国の事業者を販売店（サブライセンサー）として認定し、BPを通してユーザーにソフトウェアの使用許諾することは通常の販売形態として多く利用されている。

ところが、何らかの理由で、ベンダーとBPとの間のBP契約が解約され、ソフトウェアの使用許諾を受けたユーザーに影響を与えることがある。このような場合、ユーザーは法的に不安定な地位に置かれることになる。最悪の場合、ユーザーのソフトウェアの使用許諾権が消滅し、ユーザーがソフトウェアを使用することができないという事態も考えられる。

このような事態を回避するために、ユーザーは、ライセンサーであるベンダーとサブライセンサーであるBPとの間で締結されたBP契約が解約された場合を想定したソフトウェア・ライセンス契約を締結すべきである。しかし、現実問題として、このような事態を十分に想定したソフトウェア・ライセンス契約を販売店と締結していないことが多い。BPでさえも、BP契約を締結する場合、このような事態を十分に想定した契約を締結していないことがある。

本稿では、いかにユーザーがこのような事態を回避し法的安定性を維持できるのか、ベンダーおよびBP間のBP契約上、またユーザーのソフトウェア・ライセンス契約上の観点から考察を加えてみたい。

2. BP 契約と使用許諾

一般にBP契約は、大きく販売店契約（Distributorship Agreement）と代理店契約（Agency Agreement）に分けることができる⁽³⁾。ソフトウェアの場合、販売店契約では、ライセンサーであるベンダーは、販売店（Distributor）に対し、ソフトウェアの再使用許諾権を与え、販売店は自己の名義と計算のもとに、ユーザーに対してソフトウェアの再使用許諾（サブライセンス）することができる。一方、代理店契約では、代理店はベンダーの代理権しか与えられておらず、ベンダーの代理人としてユーザーにソフトウェアを販売する。この際、使用許諾は、ベンダーが直接ユーザーに対して行うことになり、契約もベンダーとユーザーとの間で締結される。したがって、BP契約の解約が問題となるのは、販売店契約の場合である。

しかし、実際のBP契約の中には、これらが曖昧なものがある。たとえば、ベンダーは、ユーザーに対する使用許諾に関する条件を「ソフトウェア・ライセンス使用許諾契約」としてユーザーにその遵守を求めるのが一般的である。しかし、当該契約の内容をBPとユーザーとの間のソフトウェア・ライセンス契約書の中に含み、それをもとにユーザーに遵守させることを求めているのか、それとも別途、シュリンク・ラップ形式で、ベンダーとユーザーとの間で使用許諾契約（約款）を締結するのか不明な場合がある。この場合、後者のようなベンダーとユーザーとの直接契約であれば、BP契約が解約されたとしてもソフトウェア・ライ

センスにはほとんど影響がでない。BP 契約が解約された場合にユーザーに影響が出るのは前者の場合である。

以上のように、BP 契約と言っても販売店契約と代理店契約があり、ソフトウェアの使用許諾も BP がユーザーに再使用許諾（サブライセンス）する場合と、「ソフトウェア・ライセンス使用許諾約款」としてベンダーとユーザーが直接契約する場合がある。

本稿では、問題の多い販売店契約におけるサブライセンス契約を取り扱う。

3. BP 契約の解約の原因

ベンダーと BP が BP 契約を締結する場合、双方とも、今後展開されるビジネスに対する期待感から、ビジネス担当者レベルでは、BP 契約が解約されるという事態はあまり想定していないし、また考えたくもないであろう。しかし、法務担当者としてはビジネス・リスクの回避という点から、ビジネスの不調や何らかの原因で BP 契約を解約せざるを得なくなる事態に注意を払うべきである。

一般に契約の解約といっても、大きく狭義の解約と解除がある⁽⁴⁾。解約は契約当事者双方の合意により契約を終了させることであり、解除とは契約当事者の一方が、双方の合意なしに、一方的に契約を解除させるものである。このほかに、契約の満了があるが、これは契約期間が切れたことにより契約が終了することである。一般に、BP 契約は、最初の契約期間が切れた後も、契約書上の契約自動更新条項により、契約当事者の一方から一定期間内に契約解約の通知がない限り契約が自動更新されるので、契約の満了も契約の解約の一形態と見ることができる。

契約の解除事由は、契約書上に双方合意のもとに自由に決めることができる。一般的な解除事由は以下のとおりである。

甲または乙は、相手方が本契約に違反したとき、または次の各号のいずれかに該当する場合、相手方に書面による通知を行うことにより、本契約（「ライセンス」を含む）をただちに解除できるものとする。

- (1) 支払いの停止または手形交換所の取引停止処分を受けたとき。
- (2) 仮差押、差押等の強制執行手続きの申し立て、担保権実行手続きの申し立てがなされたとき。
- (3) 破産手続、民事再生、会社更生、特別清算の申し立てその他同様の手続の申し立てがなされたとき。
- (4) 公租公課の滞納処分を受けたとき。
- (5) その他信用不安事由が生じたとき。

契約解除は、契約当事者の一方に債務不履行が発生したり、信用不安のように契約を続け

ることが事実上できなくなったような事態が発生した場合である。ユーザーからすれば、ソフトウェアの再使用許諾権者である BP やベンダーが消滅するかもしれないという危機にさらされることになる。このように、ユーザーは、ソフトウェアの使用権に影響があるかもしれないという虞があり、法的地位が不安定になる可能性がある。

一方、契約の解約の原因は種々様々である。ビジネスが順調であれば、契約の解約は想定しにくい。しかし、ビジネスがいったん不調になると契約の解約問題は現実性を帯びてくる。以下は、契約の解約の主な原因である。

(1) 契約に解約条項がある場合

一般に、BP 契約書上に、BP の「年間最低販売数量」の記載がある場合がある。この「年間最低販売数量」を BP が達成できなかった場合、ベンダーは当該 BP を不適格とし、契約の解約事由に該当するとして契約の解約を通知する場合がある。

(2) 契約に解約条項がない場合

「年間最低販売数量」の記載がない場合や、「年間最低販売数量」を BP が達成している場合でも、ベンダーが一方的に BP に対して何らかの理由で契約の解約を申し出る場合がある。この場合、BP 契約書上に何ら条件をつけていなければ、自由に解約を申し出ることができる。ベンダーの理由は様々であるが、代表的な理由としては、以下が考えられる。

- ① 数が多くなった BP を整理して管理コストを下げる。
- ② 独占的・排他的 BP を新たに認定し、そこに販売を集約させる。
- ③ 海外ベンダーの場合、わが国に日本法人を設立し、そこに独占的・排他的販売権を与える。
- ④ BP と何らかの敵対関係に陥り、BP との関係を断つ。
- ⑤ 事業譲渡、事業承継、M&A 等

4. 解約時における BP の対応

実際に BP 契約が解約された場合は、BP はどのように対応すべきであろうか。

ベンダーも BP も、ソフトウェア・ライセンスの使用許諾権者および再使用許諾権者としてユーザーに対して責任を負う。特に、BP は直接ユーザーと「ソフトウェア・ライセンス契約」を締結し、ソフトウェアを再使用許諾しているので、ユーザーに対しては、第一義的に責任を負うと考えられる。そのため、BP は、BP 契約が解約された直接の原因が BP になくても、ユーザーの当該ソフトウェアの使用に極力影響が出ないように尽力すべきである。また、ベンダーも BP に協力し、ユーザーの当該ソフトウェアに影響が出ないように配慮する義務を負うのは明らかである。

以下、ソフトウェア・ライセンスと保守サービスに分けて考える⁽⁵⁾。

4. 1 ソフトウェア・ライセンス

ソフトウェアの再使用許諾権が無期限のものであり、BP がユーザーに対して無期限の再使用許諾をしている場合には、BP 契約が解約されたとしても、ユーザーのソフトウェアの使用には何ら問題はなく、ユーザーはソフトウェアを引き続き使用することができる。

問題となるケースは、当該ソフトウェアの使用許諾権がBP 契約の契約期間に拘束される場合である。すなわち、ソフトウェアの使用許諾期間は、ベンダーとBP との間で締結されたBP 契約期間内であり、BP 契約期間が解約された時点で、BP とユーザー間の当該ソフトウェアの使用許諾期間も終了する場合である。もっとも、BP 契約とBP とユーザー間のソフトウェア・ライセンス契約の契約期間は異なるので、BP 契約が解約されたからといって、直ちに当該ソフトウェアの使用権が消滅することはない。しかし、BP 契約の解約時以降に、契約終了時を迎えるソフトウェア・ライセンス契約では、その時点で契約期間満了となり、当該ソフトウェアの使用権が消滅する。

ユーザーの使用権に影響を与えないためには、ベンダーとBP は共同して新たなBP を見つけ、BP、新BP およびユーザーとの間で契約上の地位移転契約を結び、BP のユーザーに対する債権債務を新BP に移管しなければならない。また、新BP が、ベンダーのBP でないときは、ベンダーは新BP と、新たなBP 契約を締結する必要がある。

しかし、このような一連の手続きは煩雑を極める。とくに、新たなBP を見つけることはBP にとっては大きな負担となる。この点、ベンダーは自己の複数のBP のリストを保持しているので、このリストから新たなBP を見つけ、交渉することは比較的容易であろう。したがって、このような場合は、ベンダーが主導的に問題の解決を図るべきである。また、適当な新BP が見つからなかったとしても、ベンダーはライセンサーとして直接ユーザーとソフトウェア・ライセンス契約を締結することも考えられる。

4. 2 保守サービス

ソフトウェアの保守サービスは必ずしも必要ではないが、ユーザーの使用するソフトウェアがDBMS（データベース・マネジメント・システム）のような、ユーザーにとって1分1秒たりともシステム・ダウンを許されないような重要な基幹システムの場合、ベンダーによるソフトウェアの保守サービスは必要であると考えられている。

ソフトウェアの保守サービスをベンダー自身が行う場合、BP 契約が解約されたとしても、ソフトウェアの保守サービスには実質的には影響は出ない。なぜなら、ベンダーの保守サービスの継続は、物理的に可能であるからである。

問題となるのは、BP がユーザーに対して保守サービスを行う場合である。この場合、BP 契約の解約とともに、BP の保守サービスを行う権限は消滅するので、上記4.1と同様に、新た

なBPを探し、BP、新BPおよびユーザーの三者間で契約上の地位移転契約を結び、BPのユーザーに対する債権債務を新BPに移管する必要がある。この場合も、ベンダーは自己の複数のBPのリストから新たなBPを見つけ、交渉することは比較的容易である。したがって、このような場合も同様に、ベンダーが主導的に問題の解決を図るべきであろう。また、使用許諾と同様、適当な新BPが見つからなかったとしても、ベンダーはユーザーと直接、保守サービス契約を締結することも考えられる。

5. ユーザーの保護

以上、BP契約が解約された場合の対応策を検証したが、BP契約の解約というビジネス上後ろ向きな処理に関しては、その重要性とは裏腹に正当かつ適切に対応することがなされていない現状がある。その理由は、問題解決の主導権をとるべきベンダーおよびBPは、BP契約が解約されたとしても、使用許諾しているソフトウェアを使用していない限り深刻な影響がでないからである。

一方、BP契約が解約されたことで、深刻な影響が出る可能性があるのがソフトウェアを使用しているユーザーである。ユーザーにとっては、自己の責に帰すべき事由によらずして生じた原因により突然に影響が出る可能性があるのであるから、できる限りそのリスクを小さくしておかなければならない。この点については、具体的に法は何も手当していないので、ユーザーはBPと締結するソフトウェア・ライセンス契約上に、これらのリスクを想定した条項を明確に入れるしかない。契約書上にその対処方法を明記しておけば、BPがそれらを履行しなければ債務不履行としてBPを訴えることができるからである。このように、ユーザーにとって、契約書上でリスク回避を行い自衛しておくことが必要であると思われる。

ところが、ユーザーにとって最も厄介な問題が、ライセンサーであるベンダーの消滅である。その原因は、ベンダーの倒産、事業譲渡、事業承継、M&Aなどがあるが、使用しているソフトウェアの最終的な許諾権者が消滅し、実質上、ユーザーは誰も許諾していないソフトウェアを使用することになり法的に不安定な地位におかれる。特に、当該ソフトウェアがDBMSのような基幹システムの場合、保守サービスを受けられなくなるばかりか、ハードウェアやオペレーティング・システムの変更による必要なバージョンアップ等もできなくなり、ユーザーにとってはいつ障害が起こるかわからない、また起こったとしてもその障害復旧をすることができないという深刻な事態に陥ることが想定される。

このような事態の回避の一つの方法として、ソフトウェア・エスクロー制度⁽⁶⁾がある。ソフトウェア・エスクロー制度は、もともとアメリカで使われてきた制度であるが、近時、SOFTIC（ソフトウェア情報センター）⁽⁷⁾などもこの制度を導入し、いくつかの事業者が活用している。この制度は、ライセンサーとライセンシーとの合意により、万が一、ライセンサ

ーが倒産したような場合に備え、SOFTICのような第三者機関に、当該ソフトウェアのソースコードや関連する書類一式を預けておくという制度である。万が一、ライセンサーが倒産した場合、ライセンシーはソフトウェア・エスクロー契約に則り、それらのソースコードや一連の関連資料を閲覧し利用することができる。

しかし、ソフトウェア・エスクロー制度はあまり利用されていないのが現状である。なぜなら、巨大かつ複雑なソフトウェアのソースコードが閲覧できるといっても、簡単に理解し活用することは、どんなに優秀なエンジニアでも至難の業である。やはり、基幹システムのような大規模ソフトウェアの保守の場合、ベンダーの専門の技術集団があって初めて可能になるのであって、ユーザーのエンジニアがたとえ優秀であっても、その能力には大きな開きがあり、せっかくのソフトウェア・エスクロー制度も十分に活用できないのが現状である。少なくとも、倒産したベンダーからのエンジニアの移籍を念頭においた対策でなければ効果はあまり期待できないであろう。

しかし、ソフトウェア・エスクロー制度は、まだ歴史が浅く、今後これらの問題も解決される可能性が大いにあり、徐々に利用されているので、この制度を利用するのもしリスク回避の一つの方法であると思われる。

6. BP 契約

以上、問題点とその解決案を考察してきたが、ではこのような事態を回避するうために、ベンダーとBPは、どのような条項をBP契約書に追加したらよいのであろうか。以下は、契約終了時の対応条項の案である。

第X条（契約終了時の対応）

1. 本契約が終了した場合、ベンダーがBPに許諾したソフトウェアの再使用許諾権（新規の再使用許諾を除く）は、ユーザーとのソフトウェアのプロダクト使用許諾契約が終了するまで存続するものとする。

BP契約が終了した場合も、ユーザーとの契約期間内はユーザーとの契約が有効に存続することを明記している。

2. 前項において、ユーザーに対するソフトウェアの使用許諾の期間が無期限のときは、プロダクト使用許諾契約が終了した後もユーザーは引き続きソフトウェアを無期限で使用するものとする。

ソフトウェアの使用期間が無期限の場合の確認条項である。

3. 1項において、ユーザーに対するソフトウェアの使用許諾の期間が有限期間のときは、ベンダーは契約上の地位移転契約によりユーザーと直接契約を締結するものとし、本契約が満

了または終了したとしても、ユーザーのソフトウェアの使用に何ら影響が出ないものとする。

ソフトウェアの使用期間が有限期間の場合、ベンダーがユーザーと直接契約することにより、ユーザーのソフトウェアの使用に影響がでないように配慮した条項である。

4. 本契約終了時点におけるユーザーとの保守サービス契約については、ベンダーは、BPとユーザー間の契約におけるBPの地位を承継するものとし、ベンダー、BPおよびユーザーの三者間で契約上の地位移転契約を締結するものものとする。なお、BPはユーザーとの保守サービス契約の期間中は、BPは保守サービスをユーザーに提供し続けることができるものとする。

保守サービスについても、ベンダーが直接ユーザーと契約を結ぶことにより、引き続き保守サービスが可能とした条項である。

5. 本契約が解除された場合、またはベンダーに係る事業承継、M&A、ソフトウェアの提供の終了その他ベンダーの責に帰すべき事由または起因する事由より、ベンダーがプログラムの提供不能に陥り本契約を継続できなくなった場合で、かつユーザーがソフトウェアの使用の継続を引き続き望むときは、ユーザーの権利の保護および契約上の地位保全のため、ベンダーは以下の措置を採るものとする。なお、この場合において、BPのベンダーに対する損害賠償請求を妨げるものではない。

- (1) 第三者にソフトウェアを譲渡し（すべての権利を含む。）、ベンダー、BPおよび第三者の三者間で本契約上の地位移転契約を締結し、第三者がベンダーに代わりBPにソフトウェアを提供できるようにする。
- (2) BPにソフトウェアを合理的な価格または無償による譲渡（すべての権利を含む。）する。
- (3) その他、誠意ある対応を採るものとし、ベンダーおよびBP間で別途誠実な協議を行うものとする。

BP契約が解除された場合、またはベンダーがソフトウェアを提供できなくなった場合の対処方法を明記している。

6. ソフトウェア保全のため、ソフトウェアを第三者機関に寄託し、別途、ソフトウェア・エスクロー契約を締結することができるものとする。なお、第三者機関とは、ソフトウェア・エスクロー・サービスを提供している機関（たとえば、一般財団法人「ソフトウェア情報センター」(SOFTIC) 等）を指す。

ソフトウェア・エスクロー制度を利用することを前提とした条項である。

7. ベンダーがソフトウェアをBPに提供することができなくなった、またはできなくなる虞があるときは、ベンダーは直ちにBPに通知し、ベンダーおよびBP間で協議の上、ソフトウェアに関するBPまたは第三者への権利譲渡、又は前項に記載するソフトウェア・エスクロー制度を利用し、ベンダーおよびBPは、ユーザーのソフトウェアの使用に極力支障がでないように協力するものとする。

ベンダーがソフトウェアを提供することができなくなった場合の一般条項である。

8. ソフトウェアに組み込まれた第三者製品の使用許諾権の消滅その他の事由により、ソフトウェアの使用許諾権が消滅した、またはその虞がある場合は、ベンダーは直ちにBPに通知するとともに、ユーザーのソフトウェアの使用に極力支障がでないように協力するものとする。

ソフトウェアの中に組み込まれた第三者製品の使用許諾権が消滅した場合の対処方法についての条項である。

以上、代表的な条項を挙げたが、バリエーションは種々様々であり、これに限るものではないが、少なくともこれらを想定した条項をBP契約書に入れることが望ましい。

7. ユーザーとのソフトウェア・ライセンス契約

次に、もっとも影響の大きいユーザーとのソフトウェア・ライセンス契約上の観点から、想定される契約条項を考えてみたい。

第X条（契約終了時の対応）

1. BPに係る事業承継、M&A、ソフトウェアの提供の終了その他BPの責に帰すべき事由または起因する事由より、BPがプログラムの提供不能に陥り本契約を継続できなくなった場合で、ユーザーの権利の保護および契約上の地位保全のため、BPは以下の措置を採るものとする。なお、この場合において、ユーザーのBPに対する損害賠償請求を妨げるものではない。

- (1) 第三者にソフトウェアを譲渡し（すべての権利を含む。）、BP、ユーザーおよび第三者の三者間で本契約上の地位移転契約を締結し、第三者がBPに代わりベンダーにソフトウェアを提供できるようにする。
- (2) ユーザーにソフトウェアを合理的な価格または無償による譲渡（すべての権利を含む。）する。
- (3) その他、誠意ある対応を採るものとし、BPおよびユーザー間で別途誠実な協議を行うものとする。

BPがソフトウェアを提供できなくなった場合の対処方法を明記している。

2. ソフトウェア保全のため、ソフトウェアを第三者機関に寄託し、別途、ソフトウェア・エスクロー契約を締結することができるものとする。なお、第三者機関とは、ソフトウェア・エスクロー・サービスを提供している機関（たとえば、一般財団法人「ソフトウェア情報センター」(SOFTIC) 等) を指す。

ソフトウェア・エスクロー制度を利用することを前提とした条項である。ただし、BPにソフトウェアの権利がない以上、この条項を入れることは難しいと思われる。

3. BPがソフトウェアをユーザーに提供することができなくなった、またはできなくなる虞があるときは、BPは直ちにユーザーに通知し、BPおよびユーザー間で協議の上、ソフトウェアに関するユーザーまたは第三者への権利譲渡、又は前項に記載するソフトウェア・エスクロー制度を利用し、BPはユーザーのソフトウェアの使用に極力支障がでないように協力するものとする。

BPがソフトウェアを提供することができなくなった場合の一般条項である。

4. ソフトウェアに組み込まれた第三者製品の使用許諾権の消滅その他の事由により、ソフトウェアの使用許諾権が消滅した、またはその虞がある場合は、BPは直ちにユーザーに通知するとともに、ユーザーのソフトウェアの使用に極力支障がでないように協力するものとする。

ソフトウェアの中に組み込まれた第三者製品の使用許諾権が消滅した場合の対処方法についての条項である。

契約終了時の対応の追加条項は、ユーザーとのソフトウェア・ライセンス契約および保守サービスも、BP契約に準じたものにならざるをえないが、BPに対し、ソフトウェアの使用許諾や保守サービスの中止回避のための一定の義務規定を置くことが必要であろう。

8. むすびにかえて

BP契約の解約をテーマにした研究や論稿はあまり多くはないが、IT業界のように企業の合従連衡がさかに行われ、ライセンサーがある日突然変わり、突然契約の相手方当事者が変わるという非常に変化の激しい業界にあっては、この問題は、実務上極めて重要な問題である。特に、ユーザーが、突然、法的安定性を欠く地位に落とされることは、健全なビジネスの世界において、当然、避けなければならない問題であろう。

したがって、ユーザーにとって、これらのリスクを回避するために、契約書上でこれらのリスクを極力回避することが重要である。にも拘わらず、ユーザーが締結する多くのソフトウェア・ライセンス契約書には、これらを想定した条項が少ないのが現状である。その理由は、多くのユーザーがITに精通した企業ばかりではなく、また、ソフトウェア・ライセンス契約もベンダーやBPがあらかじめ用意した契約書をそのまま使用し締結することが多いのではなかろうか。

また、この問題の回避には、ベンダーとBPの契約上の配慮が不可欠である。顧客であるユーザーの権利維持・確保のためにも、契約上で回避できるリスクは当然考慮しなければならない。

ユーザーにとって、自分たちの権利を守るのは、現在のところ契約書だけと言っても過言ではないと思われる。少なくとも、ユーザーは、ベンダーやBPから提示された契約書を鵜呑みにせず、契約書の内容を十分吟味して、リスクマネジメントを行っていただくことを切

に願う。

注

- (1) 厳密には使用権許諾であるが、一般にソフトウェアの販売と称されることが多い。
- (2) ビジネス・パートナー契約、販売代理店契約、販売店契約、代理店契約など様々な名称があるが、ここでは一般的な名称としてビジネス・パートナー契約という。
- (3) アメリカでは明確に区別しているが、わが国では契約書の名称から判断できない場合が多い。
- (4) 契約書によっては、明確に区別していないことがある。
- (5) ソフトウェアの販売では、ソフトウェアのライセンス契約と保守サービスが一体となっている契約が多い。
- (6) <http://www.softic.or.jp/service/escrow.html> (2012年3月28日アクセス)
- (7) ソフトウェア情報センター (SOFTIC): <http://www.softic.or.jp/> (2012年3月28日アクセス)