

平成26年9月30日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官

平成24年(ワ)第24628号 著作権に基づく差止等請求事件

口頭弁論の終結の日 平成26年8月26日

判 決

東京都杉並区<以下略>

原	告	甲
同訴訟代理人弁護士		深 道 祐 子
		丸 茂 浩

東京都中央区<以下略>

被	告	アイ・ティ・エル株式会社
同訴訟代理人弁護士		山 田 義 雄
		秋 山 一 弘

主 文

原告の請求をいずれも棄却する。

訴訟費用は原告の負担とする。

事 実 及 び 理 由

第1 請求

- 1 被告は、別紙被告製品目録記載の製品の販売、頒布、広告及び展示をしてはならない。
- 2 被告は、原告に対し、1000万円及びこれに対する平成24年3月1日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。

第2 事案の概要

- 1 前提事実(当事者間に争いがないか、後掲の証拠及び弁論の全趣旨により容易に認めることができる事実)は、次のとおりである。
 - (1)ア 原告は、企業の内部統制の構築及び監査を中心にした会計コンサルティング業務を行っている公認会計士である。

イ 被告は、ソフトの制作、販売等を営む株式会社であり、フィンランドの Q P R 社から、経営可視化支援ソフト「Q P R P r o f e s s i o n a l M a n a g e r」（以下「Q P R」という。）などの販売権、日本語版の制作販売権等を取得し、このソフトやソフト用のテンプレートの販売等を行っている。

(2) Q P R は、企業内の情報伝達経路や各部署の相関関係、業務のプロセスを視覚化し、複雑化する企業組織の現状を把握することを容易にし、各プロセスにおける業務文書の作成と管理を行えるようにすることで、組織の管理、合理化及び法適合性の確保等を可能にするためのソフトであり、フロー図をデータ化する機能を有し、フロー図の全ての図形をその前後の関係性から自動的にデータベースに登録し、このデータを基にして図形を表データに転換すること等ができる。

(3) 原告は、平成18年4月1日、被告との間で、大要、次の内容の業務委託契約（以下「本件委託契約」という。）を締結した。

ア 業務委託（1条）

(ア) 被告は、被告の商品「Q P R P r o c e s s G u i d e」（以下「Q P R 本体」という。）の販売促進のための「日本版 S O X 法対応テンプレート」（以下「本件テンプレート」という。）モデルを作成することを目的として、原告に対し、Q P R 本体の販売促進用テンプレート制作に関するコンサルティング業務（以下「本件業務」という。）を委託する。（1項，2項）

(イ) 本件業務は、次の業務から構成される。（3項）

- a テンプレートモデル作成のための企業モデルの概念の提供
- b テンプレートモデル作成のための①販売（受注～回収），②購買（発注～支払），③在庫（受入・払出，実地棚卸，仕掛品計上），④会計（現金出納，決算）の各テンプレート資料の提供

- c テンプレートモデル作成のためのRCM（リスク・コントロール・マトリクス）サンプル資料の提供
- d テンプレートモデル完成のための内容確認，検査の支援
- e テンプレートモデルを利用した内部統制整備の手順書作成のための資料の提供

イ 報酬及び費用（2条）

- (ア) 本件業務の対価は，231万円とする。（1項）
- (イ) 被告は，本件テンプレートを直接販売した場合は実売価格の50%，販売パートナーを通じ間接的に販売した場合は同パートナーへの卸価格の50%をロイヤリティとして原告に支払う。（2項）
- (ウ) 被告は，本件テンプレートの販売実績を毎月末締切りにて原告に報告し，原告は，被告の報告に基づき被告に請求書を交付する。（3項）
- (エ) 被告は，原告の請求に基づき，被告から請求書の交付を受けた翌月末日までに，原告の指定する銀行口座に振り込んで支払をする。（4項）

ウ 著作権（7条）

本件業務を遂行するに当たり，原告又は被告が，単独で新規に報告書，プログラムその他の資料（以下「新規著作物」という。）を作成した場合，その著作権及び著作者人格権は，それぞれ単独に帰属するものとし，共同で作成した場合は，共同又は共有の著作物として，原被告双方に帰属するものとする。（1項）

（甲3）

- (4) 原告は，平成18年7月1日，被告との間で，大要，次の内容の販売インセンティブ基本契約（以下「本件インセンティブ契約」という。）を締結した。

ア 定義（1条）

- (ア) 本件インセンティブ契約の対象となる製品は，本件テンプレートを同

梱した被告の下記製品（以下「Q P R製品」という。）とする。（1項）

記

①Q P R本体

②「Q P R S c o r e C a r d」（以下「スコアカード」という。）

(イ) インセンティブは前記(3)イ(イ)のロイヤリティに加算的に支払われる性質のものである。（2項）

イ インセンティブ（2条）

(ア) 被告は、本件インセンティブ契約の対象となる製品について、被告の顧客及び被告の販売パートナーから得た売上げ（在庫としてパートナーから受注した売上げを含む。）のうち、Q P R製品本体の実売価格の5%に相当する金額をインセンティブとして原告に支払う。（1項）

(イ) パッケージ化され複数の製品が一体となって供給される製品に係る売上げについては、当該パッケージを構成する各製品の定価を積算し、実販売額との割合に応じて按分計算を行い、インセンティブ対象となる被告の売上げを算出する。（2項）

(ウ) 製品の出荷後、1年間を経過した後に被告が被告の顧客及び被告の販売パートナーを通じたエンドユーザーから得た追加ライセンスに係る売上げは、インセンティブの対象範囲から除外する。（3項）

(エ) (ウ)において、被告がその顧客に対してレンタル契約により製品を提供した場合は、その顧客との間において初回に締結したレンタル契約期間をインセンティブ計算の対象期間とする。（4項）

ウ インセンティブの計算及び支払（3条）

(ア) 被告は、被告の事業年度の四半期単位（6月、9月、12月及び3月各締切り）で当該四半期に被告が獲得したQ P R製品の売上げに基づき、原告に支払うインセンティブを計算し、原告に通知する。原告は、被告の通知に基づき、被告に対し、翌月15日までに請求書を発行する。

(1項)

(イ) 被告は、各締切りの翌月末日までに、原告の指定する銀行口座にインセンティブを振り込んで支払う。(2項)

(5) 原告は、本件委託契約に基づき、QPR本体をいわゆる日本版SOX法(金融商品取引法24条の4の4等)に適応させるため、「標準テンプレートおよび文書化モデルサンプル」と題する書面(甲1。以下「本件書面」という。本判決末尾に添付する。)を作成し、被告は、平成18年夏頃、これに基づき、QPR本体に本件テンプレートを同梱したソフト「QPR J-SOX」(以下、この名称で販売されるソフトを「被告製品」という。)を完成させ、その販売を開始した。

(甲1, 7, 8の1ないし4)

(6) 原告は、被告に対し、平成22年9月13日付け書面により、未払のロイヤリティ及びインセンティブの支払を求めたが、被告は、原告に対し、同年10月20日付け回答書により、未払金はない旨を回答した。

また、原告は、被告に対し、平成24年2月27日付け書面(同月28日到達)により、平成24年1月までの販売分について、少なくとも3953万9293円のロイヤリティ及び2796万0365円のインセンティブの未払があるとして、その支払と本件テンプレートの販売実績の報告を求めたが、被告は、原告に対し、平成24年3月16日付け再回答書により、上記回答書で回答したとおり未払金はない旨を回答するとともに、根拠のない請求をしたことや原告が被告に対する別件訴訟を提起したことは、原被告間の信頼関係を破壊する行為であるとして、本件委託契約を解除する旨の意思表示をした。

(甲5の1及び2, 乙22)

2 原告の請求は、被告が被告製品を販売しながら、本件委託契約に基づく本件テンプレートの販売実績の報告及び本件インセンティブ契約に基づくQPR製

品のインセンティブの通知をしなかったとして、(1) 著作権（複製権ないしは翻案権）に基づき、被告製品の販売，頒布，広告及び展示の差止めを求めるとともに、(2) 著作権侵害による実施料相当額の損害4500万円又は本件委託契約の債務不履行による未払のロイヤリティ相当額の損害3645万2578円，これが認められないときは同額の利得及び本件インセンティブ契約の債務不履行による未払のインセンティブ相当額の損害2641万0399円，これが認められないときは同額の利得の合計7141万0399円又は6286万2977円のうち1000万円（前者と後者との金額の比率は4500万対2641万0399である。）並びにこれに対する不法行為の後であり，支払催告の後である平成24年3月1日から支払済みまで民法所定の年5分の割合による遅延損害金の支払を求めるものである。

3 争点及びこれに関する当事者の主張

(1) 争点

ア 著作権侵害の成否

(ア) 本件テンプレートがデータベースの著作物であるか否か（争点1）

(イ) 被告が本件書面及び本件テンプレートに係る原告の著作権を侵害したか否か（争点2）

イ 債務不履行又は不当利得の成否

被告にロイヤリティ及びインセンティブの未払があるか否か（争点3）

(2) 争点に関する当事者の主張

ア 争点1（本件テンプレートがデータベースの著作物であるか否か）について

（原告）

本件テンプレートは，原告が創作した言語と図形の著作物である本件書面をコンピュータ上で利用するために，原告が，その内部統制構築に関する経験を基に，フロー及びプロセスなどフローの構成単位相互の関連性や

それらの部門，組織の所属など内部統制上必要とされる情報を，階層的に登録管理し，容易にドリルダウンできるようなデータ構造を導くためのテンプレートとして，その体系を定義した著作物であり，会計上先端的な考え方を導入している。本件テンプレートを図式的に表すと，「本件テンプレート＝被告製品－Q P R本体」となり，Q P R本体をカスタマイズした部分がこれに当たる。本件テンプレートは，単なるひな型ではなく，Q P R本体を日本版S O X法に対応させるために必要なマスタ設定その他の設定等を含むものであるが，このカスタマイズの作業は被告が実施したため，上記差分がどのようなものであるかを原告が具体的に提示することは困難である。

本件テンプレートは，現実の業務をそのまま記述するのではなく，あえて財務報告情報に絞り，業務フローを抽象化することによって，業務プロセスに起こるリスクと必要なコントロールを容易に明確にするという原告の思想に基づいて原告が創作した著作物であり，被告製品を購入したユーザーがこれをサンプルテンプレートとして利用することで，必要な情報をデータベースに随時登録し（業務フロー，個別のプロセス，サブプロセス，タスクの入力），引き出す（プロセス記述書，R C M，整備状況テスト文書の出力）ことにより，内部統制に関する情報を容易に利用し，管理することが可能になるというデータベース機能を有するから，データベースの著作物である。

（被告）

本件テンプレートには選択の対象となる情報も，体系的に構成された情報もなく，それ自体はデータベース機能を有していないから，本件テンプレートは，データベースの著作物でない。

イ 争点2（被告が本件書面及び本件テンプレートに係る原告の著作権を侵害したか否か）について

(原告)

被告は、本件書面や本件テンプレートを用いて、コンピュータ上に本件書面と同一のドキュメント又はフロー図を表示させる被告製品を販売、頒布、広告又は展示して、原告の本件書面及び本件テンプレートの複製権ないし翻案権を侵害した。具体的には、被告は、別紙対照表（以下「本件対照表」という。）の「同一箇所」欄の左欄に記載された本件書面の「内容」欄と同一の内容を、「内部統制支援ソリューション QPR J-SOX & TAMICのご紹介」と題するパンフレット（甲6。以下「本件パンフレット1」という。本判決末尾に添付する。）や「日本版SOX法対応ソリューション QPR J-SOX」と題するパンフレット（甲7。以下「本件パンフレット2」という。本判決末尾に添付する。）において、「同一箇所」欄の右欄に記載の箇所の本件テンプレートが稼働しているコンピュータ画面のとおり表示させた。

(被告)

本件書面と本件パンフレット2に同一の記載部分があることは認めるが、その余は否認する。

ウ 争点3（被告にロイヤリティ及びインセンティブの未払があるか否か）
について

(原告)

(ア) 被告が平成19年から平成22年まで内部統制に係るセミナーを継続的に開催したこと、被告製品や被告のセミナーがインターネット上のニュースで紹介されていたこと、エス・エス・ジェイ株式会社（以下「SSJ」という。）やキヤノンITソリューションズ株式会社（以下「キヤノン」という。）のウェブページで被告製品が販売されていることからして、被告が現在まで継続的に被告製品の販売をしていることは明らかである。

原告が被告から被告製品の販売先として報告を受けたのは、40社に過ぎず、日本ユピカ株式会社（以下「日本ユピカ」という。）への販売実績については、報告を受けていないが、本件パンフレット2には、平成20年11月における被告製品の国内導入実績が60社以上であると記載され、本件パンフレット1には、「QPR J-SOX導入企業」に日本ユピカが挙げられ、平成24年における実績が100社以上あると記載されていることからして、被告が原告に報告していない被告製品の販売実績があることも明らかである。

(イ) 未払ロイヤリティ

被告は、本件委託契約2条3項の約定に反し、平成20年4月以降、被告製品の販売実績について、原告に一切報告をしていない。被告の報告によると、平成18年9月から平成20年3月までの19か月分の被告製品の売上げに対するロイヤリティは、1505万6500円となるから、平成20年4月から平成24年1月までの46か月間の被告製品の売上分に対する未払ロイヤリティの額は、3645万2578円（＝1505万6500円÷19か月×46か月）を下らない。

(ウ) 未払インセンティブ

本件インセンティブ契約は、本件テンプレートの売上げに応じた著作権料に関する合意であり、被告が、原告に対し、販売先企業が取得するライセンスの数に応じて被告が受け取るライセンス料の5%を著作権料として支払うことを約したものである。被告は、本件インセンティブ契約3条1項の約定に反し、平成18年9月から平成19年3月までは本件製品の販売実績の一部のみに基づくインセンティブの算出しかせず、同年4月以降は原告の同意なく支払額を減額し、平成20年4月以降はインセンティブの通知や支払を一切していないのであって、具体的には、次のaないしcのインセンティブの未払がある。

- a 被告は、平成19年3月に株式会社TKC（以下「TKC」という。）に対して本件テンプレートのライセンスを販売したが、これについて原告に何ら通知していない。TKCの企業規模からすれば、TKCへの売上げに係る未払インセンティブの額は、被告が平成19年12月に被告製品を販売した日本マタイ株式会社への販売実績を基に計算して算出される48万1000円を下らない。
- b 被告は、平成19年4月販売分以降、勝手にインセンティブの支払を取り止めたが、同月から平成20年3月までの販売分の売上げに係る未払インセンティブの額は、448万4241円となる。原告は、かつて計画された「内部統制サンプリングツール」の事業化がされ、これによる収益でインセンティブの減額が填補されるという条件付きで、インセンティブの減額を了承したが、上記事業は頓挫して、条件が成就しなかったから、原被告間でインセンティブを減額する旨の合意は成立していない。
- c 被告の報告を基にすると、平成20年4月から平成24年1月までの46か月間の被告製品等の売上分に対する未払インセンティブの額は、2144万5158円（＝885万7783円÷19か月×46か月）を下らない。

(被告)

- (ア) 被告が原告にロイヤリティやインセンティブを支払うのは、本件テンプレートを同梱した被告製品を販売した場合であるが、被告は、この場合の販売実績を全て原告に報告し、ロイヤリティやインセンティブを支払っている。被告は、平成20年4月以降はユーザーからの需要がなくなったので、本件テンプレートを同梱した被告製品を販売していない。なお、本件テンプレートを同梱しない被告製品も平成22年1月以降は販売実績がない。日本ユピカは、三菱ガス化学株式会社（以下「三菱ガ

ス化学」という。)のグループ会社であり、同社がグループ会社で使用する分も含めたライセンスを被告から購入し、日本ユピカは三菱ガス化学のサーバーにアクセスして被告製品を使用しているため、被告は、同社を本件パンフレット1に導入企業として挙示したに過ぎない。本件パンフレット1及び2に記載された各販売実績は、本件テンプレートを同梱しない被告製品の販売実績も含めたものである。

(イ) ロイヤリティについて

被告は、既にロイヤリティの全額を支払っており、未払はない。

(ウ) インセンティブについて

a 本件インセンティブ契約は、本件テンプレートを同梱した被告製品を販売した価格のうち、本体部分の販売価格の5%をインセンティブとして支払う契約であるが、被告は、TKCに対し、平成16年にQPR本体を販売していたから、インセンティブが発生しない。

b 原告と被告は、平成19年4月以降の被告製品の基本パッケージの販売分について、インセンティブを支払わないことで合意した。

第3 当裁判所の判断

- 1 争点1 (本件テンプレートがデータベースの著作物であるか否か) について
証拠(甲1, 2, 6, 7, 9)及び弁論の全趣旨を総合すると、本件テンプレートは、販売、購買、在庫、会計及び現金出納の5つの主要プロセスについて、サブプロセスを含めると82の標準的な業務フローが登録されており、各プロセスには関連する勘定科目が定義され、364個の標準的、典型的なリスクがアサーションの定義とともに登録されていて、被告製品を購入したユーザーがこれをサンプルテンプレートとして利用することで必要な情報をデータベースに随時登録し、プロセス記述書、RCM等として引き出すことにより、内部統制に関する情報を容易に利用することが可能となるものであると認められる。しかしながら、本件テンプレートの実体や存在形式は判然としないし、具

体的にどのような情報がいかなる体系で構成されているのかについては、本件全証拠によってもその詳細が判然としないから、仮に本件テンプレートがデータベースに該当するものであるとしても、その情報の選択又は体系的な構成によって創作性を有するものであるとは認め難い。

したがって、本件テンプレートがデータベースの著作物であると認めることはできないから、これを前提とした原告の請求は理由がない。

- 2 争点2（被告が本件書面に係る原告の著作権を侵害したか否か）について
以下のとおり、被告が本件書面に係る原告の著作権（複製権ないし翻案権）を侵害したとは認められず、他にこれを認めるに足りる証拠はない。

(1) 本件対照表記載1

ア ①について

証拠（甲1，6）を対比しても、本件書面と本件パンフレット1に掲載された被告製品の画面の表示（以下「被告画面表示」という。）のどの部分が一致するのかが確認することができないから、原告の著作権を侵害したとは認められない。なお、仮に本件対照表の①の「内容」欄のとおり共通する部分があるのだとしても、後記イと同様の理由により、共通する部分が創作性のある表現であるとは認められない。

イ ②について

証拠（甲1，6）によれば、本件書面と本件パンフレット1に掲載された被告画面表示のいずれにもフローチャートが記載され、円柱や長方形等の図形に囲まれた「発注納品データ」、「支払予定データ」、「P-1 請求照合処理」、「P-2 支払予定処理」、「P-3 相殺処理」、「P-4 支払留保処理」等の記載やこれらが矢印でつながれて業務フローを表している点などが共通することが認められるが、これらの図形はそもそもPQR本体に設定されているものであるし（甲9）、記載された文字は単なる業務処理の名称にありふれた符号を付したものであり、業務フローは標準

的な業務の流れを示すものに過ぎないから、共通する部分が創作性のある表現であるとは認められない。

(2) 本件対照表記載 2

ア ①について

証拠（甲 1， 7）によれば，本件書面と本件パンフレット 2 に掲載された被告画面表示のいずれにもフローチャートが記載され，「発注納品データ」，「支払予定データ」，長方形等の図形に囲まれた「P－1 請求照合処理」，「P－2 支払予定処理」，「P－3 相殺処理」，「P－4 支払留保処理」等の記載やこれらが矢印でつながれて業務フローを表している点などが共通することが認められるが，前記(1)イと同様の理由により，共通する部分が創作性のある表現であるとは認められない。

イ ②について

証拠（甲 1， 7）によれば，本件書面と本件パンフレット 2 に掲載された被告画面表示のいずれにも「P－5 支払仮確定処理」との記載があることが認められるが，これは単なる業務処理の名称にありふれた符号を付したものに過ぎないから，創作性のある表現であるとは認められない。

ウ ③ないし⑦について

証拠（甲 1， 7）を対比しても，本件書面にある「請求照合処理の担当者は ID・パスワードで制限されている」，「マスタ登録されていない業者，商品は登録できない」，「検収済み発注データは，発注 No. で呼び出し請求登録できるが，発注データそのものは修正できない」，「プルーフリストを出力し，入力内容を確認する」，「請求照合済みの発注データに対して請求照合処理は二重に実施できない」との記載と同一の内容が，本件パンフレット 2 に掲載された画面表示に記載されていることは確認できない。なお，仮に両者に共通する部分があるとしても，本件書面における上記の各記載は，それぞれ独立した短文で構成され，そこに記載された

内容を表現するものとしてありふれたものであるから、共通する部分が創作性のある表現であるとは認められない。

3 争点3（被告にロイヤリティ及びインセンティブの未払があるか否か）について

(1) ロイヤリティについて

被告が平成20年4月以降に本件テンプレートを同梱した被告製品を販売したとか、被告が原告に報告していない被告製品の販売分があることを認めるに足りる証拠はない。

原告は、被告が内部統制に係るセミナーを継続的に開催したこと、被告製品や被告のセミナーがインターネットのニュースで紹介されたこと、SSJやキヤノンのウェブページで被告製品が販売されていることからして、被告が現在まで継続的に被告製品の販売をしていることは明らかであると主張する。確かに、証拠（甲13の1ないし4、14、15）によれば、原告が主張する事実があることが認められるが、これらは、被告が同月以降も被告製品の販売活動（宣伝広告）をしていたことの根拠となることはあっても、被告が実際に顧客に被告製品の販売をすることができたことまでの根拠となるものではない。そして、本件テンプレートを同梱した被告製品の定価が500万円と高額であること（甲10、11）、金融商品取引法24条の4の4等は平成20年4月1日以降に開始する事業年度から適用されるものであって、各企業はそれより前にこれに対応する準備を進める必要があったことからすれば、同日以降に本件テンプレートを同梱した被告製品の需要がなくなったとの被告の主張が不自然、不合理であるとまでは断じ難い。

また、原告は、本件パンフレット2には、平成20年11月における被告製品の国内導入実績が60社以上であると記載され、本件パンフレット1には、導入企業に原告が報告を受けていない日本ユピカが挙げられ、実績が100社以上あると記載されていることからして、被告が原告に報告していな

い被告製品の販売実績があることも明らかであると主張する。確かに、証拠（甲 6， 7）によれば，原告が主張する記載があることが認められるが，証拠（甲 10， 11， 乙 6 の 1， 15 の 1）及び弁論の全趣旨によれば，本件パンフレット 1 に記載された導入企業中，日本ユピカは，三菱ガス化学のグループ会社であって，同社のサーバーにアクセスして被告製品を使用しているところ，被告が同社に被告製品や追加のライセンスを販売して原告にもその旨を報告しているものであり，その余の企業は，全て被告が原告に販売の事実を報告していることが認められる。そして，証拠（甲 9）に照らすと，本件パンフレット 1 に記載された 100 社というのは，実際には，QPR の関連商品全体についての導入企業の数であると窺われるところである。

そうすると，原告の主張は，いずれも採用することができないというべきである。

(2) インセンティブについて

ア 被告のTKCへの本件テンプレートの販売分について

前記前提事実(4)によれば，被告が原告に対してインセンティブを支払うべき対象製品は，本件テンプレートを同梱した被告製品（パッケージ化されたものを含む。）と本件テンプレートに係る追加ライセンスであると認められる。

ところで，証拠（甲 10 ないし 12， 乙 7 の 1 ないし 3）及び弁論の全趣旨によれば，被告は，被告製品の販売を開始して以降，通常は，本件テンプレートを同梱した被告製品として，QPR 本体（プロセスガイド）3 個，スコアカード 1 個及びウェブ用ライセンス 5 件から構成される基本パッケージを販売し，ライセンスの追加を希望する顧客に対しては，更に追加ライセンスを販売していたところ，TKC に対しては，平成 16 年頃に QPR 本体を販売していたため，平成 19 年 3 月に本件テンプレートを 80 万円で販売して原告にロイヤリティとして 40 万円を支払ったことが認

められるが、本件テンプレート自体がインセンティブを支払うべき対象製品に当たるとは直ちに認め難いし、仮に本件テンプレートの販売を追加ライセンスの販売と同視すべきものと解するとしても、被告は、TKCに対し、QPR本体の出荷後1年以上経過した後に本件テンプレートを販売したのであるから、この売上分は、本件インセンティブ契約2条3項により、インセンティブの対象範囲から除外されるものである。

イ 平成19年4月から平成20年3月までの販売分について

証拠（乙4）によれば、原告と被告は、平成19年頃、本件インセンティブ契約について、前記基本パッケージの販売分についてはインセンティブ支払の対象とせず、追加ライセンスを付与する場合にのみその対象とすることに変更する旨の合意をしたことが認められる。原告は、上記合意には、「内部統制サンプリングツール」の事業化がされ、これによる収益でインセンティブの減額が填補されるという条件が付されていたと主張するが、これを認めるに足りる証拠はない。

そして、証拠（甲11、乙11の1ないし3、15の1ないし3、18の1ないし3、20の1ないし3、21の1ないし3）によれば、被告は、原告に対し、平成19年4月から平成20年3月までの間の追加ライセンスに係る売上げやインセンティブの額等を通知し、原告は、これを受けて請求書を発行し、被告は、平成20年5月までに対応する金員を全て支払っていることが認められ、他に上記期間中に被告が原告に通知していない追加ライセンスの販売分があると認めるに足りる証拠はない。

ウ 平成20年4月以降の販売分について

被告が同月以降に本件テンプレートを同梱した被告製品を販売したと認めることができないことは、前記(1)で説示したとおりであり、被告が同月以降に追加ライセンスの販売をしたと認めるに足りる証拠もない。

4 以上によれば、原告の請求は、全て理由がない。

よって，原告の請求をいずれも棄却することとして，主文のとおり判決する。

東京地方裁判所民事第47部

裁判長裁判官 高 野 輝 久

裁判官 三 井 大 有

裁判官 宇 野 遙 子

<甲第1号証，6号証及び7号証は添付を省略する。>

被告製品目録

製品名 「日本版SOX法対応ソリューション」又は「QPR J-SOX」