

## 主 文

- 1 被告は、原告に対し、674万円及びこれに対する平成18年10月20日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。
- 2 被告は、日本国内において、本判決確定から2年間、原告が施工ないしフランチャイズ事業化している、別紙目録1及び2記載の各技術と同一内容の技術を用いた、車両外装のへこみを修復する事業（デントリペア事業）及び家具・車両内装の修復や色替えを中心とした事業（インテリアリペア事業）を行ってはならない。
- 3 原告のその余の請求を棄却する。
- 4 訴訟費用は、これを3分し、その1を原告の、その余を被告の負担とする。
- 5 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

- 1 被告は、原告に対し、1208万円及びこれに対する平成18年10月20日(訴状送達の日)の翌日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。
- 2 被告は、日本国内において、原告が施工ないしフランチャイズ事業化している、車両外装のへこみを修復する事業（デントリペア事業）及び家具・車両内装の修復や色替えを中心とした事業（インテリアリペア事業）のそれぞれと類似又は競合する事業を行ってはならない。
- 3 訴訟費用は被告の負担とする。
- 4 仮執行宣言

### 第2 事案の概要

本件は、原告に雇用されていた被告が、在職中及び退職時に締結した機密保持契約に基づく競業避止義務に違反したとして、損害賠償及び遅延損害金の支払並びに上記義務に違反する行為の差止めを求める事案である。

- 1 争いのない事実及び弁論の全趣旨から明らかな事実（文中では「争いのない

事実」と表記する。)

## (1) 原告

原告は、建築物・構築物内外装の清掃・補修・保守の各事業、同各事業に関わる機械・車両・器材・塗料・洗剤の輸入・販売・リース、同各事業に関わるフランチャイズチェーン店の加盟店募集及び加盟店指導業務等を目的とする株式会社である。

原告は、米国籍会社である **Redline Restoration Inc.**との間で、同社が事業化している車両外装のリペア（修復）を中心とした事業（具体的には、車両外装のへこみを修復するデントリペア事業と 車両外装の傷や塗装のはがれを修復するエクステリアリペア事業）についての日本国内における独占的実施契約を締結し、上記契約に基づき、日本国内において「**TOTAL REPAIR**」の名称で上記事業をフランチャイズ商品化して加盟店募集及び加盟店指導業務を行っている。

原告は、米国籍会社である **Color Glo International Inc.**との間で、同社が事業化している家具・車両内装のリペア（修復）や色替えを中心とした事業についての日本国内における独占的実施契約を締結し、上記契約に基づき、日本国内において「**INTERIOR REPAIR**」の名称で上記事業をフランチャイズ商品化して加盟店募集及び加盟店指導業務を行っている。

原告は、上記トータルリペア事業・インテリアリペア事業のいずれについても、埼玉県戸田市所在の直営店「トータルリペア戸田ショップ」において自ら事業を行っている。

## (2) 被告

被告は、平成2年6月に原告に入社し、平成15年8月に一身上の都合を理由に退職届を提出して同年9月に退職した。

原告は、平成7年12月にインテリアリペア・デントリペア・エクステリアリペアの3業種につき「**TOTAL REPAIR**」事業として導入し、被告は、

同月から平成8年4月まで、この3業種の技術習得のために米国研修（渡米4回）及び国内における事業立上げの準備に従事した。

同年5月から平成14年11月には、被告は、原告パートナーサポート事業部（加盟店の開業後の機器材・消耗品等受注、営業報告の受理をはじめその他開業後の加盟店の具体的な営業活動に対する加盟店サポートを行うと共に、原告事業のうち車関連事業（本件で問題となるインテリアペアとデントリペアを含む。）の原告直営施工を行う）に所属し、インストラクターの地位にあって、加盟店への技術指導及び車関連事業の直営施工を担当した。

同年12月～平成15年8月には、被告は、特殊メンテナンス事業部（原告直営業務のうち上記車関連事業以外の事業を行う部署）に所属していた。

### (3) 競業避止義務に関する合意の存在

ア 原告就業規則32条4号には、「会社の業務上の機密および会社の不利益となる事項をほかに洩らさないこと（退職後においても同様である）」との記載が存する。

イ 原告は、上記(2)の事業導入時に、機密保持の必要性から従業員との間で機密保持誓約書を取り交わした。被告は、原告に対し、平成8年3月、機密保持・競業避止義務の確認、損害賠償の約定（いずれも退職後も含む）を記載した機密保持誓約書（甲12）に署名押印して提出した。

ウ 被告は、原告に対し、退職時の平成15年8月24日、機密保持の確認・競業避止義務の確認・損害賠償の約定（いずれも退職後も含む）を記載した機密保持誓約書（甲13）に署名押印してこれを提出した。

同誓約書の内容は、上記イのそれとほぼ同様であるが、「機密事項」について、「A 販売先、仕入先、提携先、輸入先のデータや名簿（以下略）」との記載があり、また、「在職中、B～Bの事項を知り得る立場に在り、また技術、知識を習得できる職に在った場合は、貴社を退職した後も次の行為を行わないことを約束します。

4) 貴社のフランチャイジー、代理店等として開業する場合を除き、同じ商品を取り扱っている又は取り扱う予定がある事業を無断で自ら開業、設立すること」との記載がある。

#### (4) 被告の行為

被告は、平成15年12月から本件口頭弁論終結時に至るまで、「

」の屋号で、原告のインテリアリペア類似事業及びデントリペア類似事業を自ら開業して行っている。

被告は、少なくとも、以下の業者から受注して上記事業を行っている。

株式会社テクニカルメイト（神奈川県相模原市<以下略>所在）

有限会社カーステーション（以下「カーステーション」という。東京都板橋区<以下略>所在）

有限会社調布自動車サービスセンター（東京都調布市<以下略>所在）

ガリバー多摩ニュータウン店（東京都八王子市<以下略>所在）

サイドキャニオン（東京都府中市<以下略>所在）

マイクロ・デポ株式会社（以下「マイクロ・デポ」という。東京都練馬区<以下略>所在）

## 2 争点

(1) 被告が競業避止義務を負うか（争点1）

(2) 被告による競業避止義務違反行為、とりわけ顧客奪取行為の存否（争点2）

(3) 原告の損害（争点3）

## 3 当事者の主張

(1) 争点1（被告が競業避止義務を負うか）について

（原告の主張）

ア 被告は、原告に対し、前記争いのない事実(3)の各合意に基づき、競業避止義務を負う。

イ 一般的な技術であるとの被告主張について

原告の技術（デントリペア及びインテリオリペア）は、どこにもある一般的な技術ではない。以下に述べるように、原告の技術は営業秘密に当たり、高度の保護が与えられるべきである。

(ア) 内装修復事業は、原告が日本で初めてフランチャイズ化したものであって、原告こそが素人ができるマニュアルとトレーニングを提供した初めての会社なのである。「取り替える」「張り替える」といった内装修復事業者は以前からあるが、原告のインテリオリペアは、「取り替えない」「出張して行う。」「色替えをしたり」「その場で色合わせをして」部分的な修復を行う事業であり、これは広く行われているものではない。

(イ) 外装修復事業についても、板金塗装業は一般的に知られているが、原告のデントリペアの技術は一般的に知られているものではない。板金塗装は、車両の外装が事故などでへこんだ場合において、その部分を取り外して内側からハンマー等で叩いて直したり、取り替えたりするものであって、しかも、車両を工場に運んで、数日間預って行う必要があるものである。これに対し、デントリペア事業は、板金塗装業では全く行われていない、「小さなへこみを特殊な器具を使って」「ドア等を取り外すことも交換することもしないで、」「短時間で修復する」事業なのである。

いずれの事業も、未経験者が行うには、相当なトレーニングと自己訓練を積みなければ、顧客に提供できるような技術を持ってない。被告は、原告でトレーニングと経験を積んだからこそ、材料を販売している会社から材料を購入するのみで仕事をするのが可能になったのである。

ウ 被告の地位について

被告は単に原告の直営施工を行っていたのではない。「トータルリペアインストラクター」として、加盟店への技術指導を行う技術職だったので

あり，原告により，加盟店よりも高度な技術習得がされていた。原告は，被告を1か月近い渡米研修を行って技術を習得させ，それでも指導者のレベルには達しなかったので，わざわざ米国から指導者を呼び寄せ，講習費や渡航費，滞在費等を支払って日本で講習をしてもらう，ということをして2度にわたり行った。このように，被告の技術習得には，多額の費用を原告が負担している。被告は，原告勤務中に得たこの高水準の技術を習得した上で，退職後に当該技術を利用して，現在の顧客を獲得しているのである。

また，フランチャイズ契約においては，施工技術に限らず顧客獲得のための営業ノウハウ等も供与される。さらには，被告は，戸田ショップで原告直営業務を行っており，原告と取引先間の情報については，自らが担当していたかにかかわらず広く知り得る立場にあった。

エ 代償措置については，原告のフランチャイジーとなる途が開かれている。

(被告の主張)

ア 競業避止の特約は，労働者の退職後の職業選択の自由を制限するもので，その生存を脅かし得るものであるから，その締結に合理的な事情がないときは，公序良俗に反して無効である。そして，この合理的事情の有無は，労働者の従前の地位，禁止される業務の内容・程度，不利益に対する代償措置の有無・程度等を総合的に考慮し，判断されるべきものである。本件においては，以下に述べるような特約の内容及び締結の事情から，合理的な事情は存しない。

イ 知識・技能の普遍性

競業規制によって保護されるのは使用者の営業秘密であるから，規制の対象となるのは，その使用者だけが有する特殊な知識・技能を利用する行為に限られ，労働者が習得した知識・技能が当時の同一業種において普遍的なもの，すなわち，他でも習得できる一般的知識・技能である場合，これを労働契約終了後に活用することを禁ずることは，職業選択の自由を不

当に制限するもので、公序良俗に反する。

原告の行っているデントリペア及びインテリアリペアにおける補修・修理方法は、現在はもちろん、原告がこれらの事業を開始した平成8年当時も、他社が既に同様な方法による補修・修理を行う事業を行っており、その技能は原告のみが有する特別な技術ではなく、一般的な技術にすぎない。したがって、本件における競業禁止特約は、被告の職業選択の自由を不当に制限するものである。

#### ウ 被告の原告勤務中における地位

被告は、原告において、主としてデントリペア及びインテリアリペアの技術者として稼働していたにすぎず、一般的な技術の習得はしたものの、それ以上に原告の重要な秘密を知りうる立場にはなかった。したがって、競業避止義務を課せられる立場にない。

#### エ 時間的・場所的範囲

退職者に競業避止義務を課すことは、退職者に重大な不利益を課すことになるので、その範囲は可能な限り制限的でなければならず、時間的・場所的に広範な制限を課す特約は、公序良俗に反し無効である。本件の競業禁止特約は、競業を禁止する期間や場所的範囲につき、いずれも全く制限が設けられておらず、被告が原告と同種の業務を行うことを一切否定するもので、極めて厳しい制限となっている。

#### オ 代償措置の不存在

競業避止義務により退職者に重大な不利益を課すことになるので、使用者は、十分な代償措置を講じなければならないところ、原告は、秘密保持手当や退職金の増額等の代償措置を全く講じていないばかりか、被告に対しては退職金すら支払っていない。

以上のとおり、本件における競業禁止特約は、競業行為を禁止する必要性が乏しいにもかかわらず、被告に課される義務は過大で、これに対する代償

措置も全く謙じられず，被告に対し一方的に著しい不利益を課すものである  
ので，その締結に合理的な事情があるとは到底いえない。したがって，公序  
良俗に反し無効である。

(2) 争点2（被告による競業避止義務違反行為，とりわけ顧客奪取行為の存  
否）について

（原告の主張）

ア 被告は，前記のように原告に対し競業避止義務を負うところ，これは取  
引先を問わない。前記争いのない事実(4)記載のように，被告は，原告の  
事業に類似する事業を行っており，これは同義務に違反する行為である。

イ 被告は，原告在職中に知り得た原告の顧客に対し，営業活動を行って，  
さらに安い金額での受注を働きかけ顧客を奪取している。顧客情報につい  
ても，原告が多大な費用と労力を費やして獲得したものであり，営業秘密  
としての保護に値する。原告の技術も，顧客情報も営業秘密であるから，  
この両者を利用して原告の顧客を奪取する行為は，より違法性が強い。

（被告の主張）

被告は，カーステーション及びマイクロ・デポに対し，原告在職中に知り  
得た知識を利用して営業活動を行った事実は存しない。

ア カーステーションとの取引が行われるようになったのは，同社従業員の  
1人が被告の知人であったことから，同人が被告の退社及び独立を知り，  
被告の技術を見込んで，同社が被告に修理を依頼してきたのである。

イ マイクロ・デポは，被告が，車の補修・修理とは異なる壁面の補修・修  
理を業とする特殊メンテナンス事業部に在籍していた際に原告と取引が開  
始された会社であり，被告は同社に関する情報をほとんど有していない。  
被告退社後，同社を担当していた者も原告を退社し，優秀な技術者が原告  
を退社したことによって，原告の施工技術に不満を感じるようになったマ  
イクロ・デポが新たな取引先を探していたところ，被告の後輩が被告を紹



介したことから被告との取引が始まった。

ウ このように、両社と被告との取引は、いずれも両社が被告の技術を知り、被告に接触してきたことから開始しており、原告の主張するように、被告が従業員として知り得た顧客・取引内容・価格等に関する情報を利用して営業活動を行ったものではない。

(3) 争点3 (原告の損害) について

(原告の主張)

ア 開業資金 540万円

被告は、前記争いのない事実(3)ウの機密保持誓約書により、守秘義務に違反した場合、賠償する旨を約している。同誓約書5項により、違約金として、「その行為があったと認められる時点でのフランチャイズ募集要項の規定による当該フランチャイズシステムの開業資金合計に相当する金員と、そのフランチャイズシステム等を導入するために要した費用」を支払うべきものとされているところ、トータルリペア加盟店契約書によれば、デントリペア事業導入時の開業資金は160万円、インテリアリペア事業導入時のそれは380万円であり、その合計額は540万円となる。

イ ロイヤリティ 280万円

上記違約金の定めは、原告のフランチャイズ募集要項に準拠して定められているところ、本来であれば、被告は原告とフランチャイズ契約を締結しない限り前記事業を行ってはならなかったのであり、少なくとも競業期間中に支払うべきフランチャイズ契約上の基本ロイヤリティ(1種導入の場合は月額5万円、2種導入の場合は同合計8万円)の支払義務がある。

少なくとも被告は平成15年12月から競業行為を行っているから、本訴提起時まで2年11か月分としてその金額は280万円となる。

ウ 顧客奪取行為による減収 388万円

被告の顧客奪取行為により、別表のとおりカーステーションとの間の売

上高が減少している。平成14年、15年の同社に対する総売上げが405万5000円であるのに、平成16年、17年のそれは17万5000円となってしまった。

被告が自認している競業行為開始時期（平成15年12月）を基準として、過去2年間（平成14年1月～同15年12月）の同社と原告との間のデントリペア・インテリアリペア事業に関する総売上と、その後2年間（平成16年1月～同17年12月）の総売上を比較すると、上記の差額となり、原告は減少分388万円を請求する。

（被告の主張）

ア 原告の主張するア、イは、競業禁止特約自体が無効であるから、その定めも無効である。仮に特約が有効であるとしても、ロイヤリティはフランチャイズ契約が締結されて初めて発生するものであり、契約締結がない本件では損害とならない。

イ カーステーションは顧客の方から被告に接近してきたものであり、被告の営業秘密保持義務違反の結果ではないので、同損害は発生しない。

### 第3 当裁判所の判断

#### 1 競業避止義務の範囲について

(1) 被告は、原告との間で、前記争いのない事実(3)のとおり、競業禁止に関する合意をしている。このうち、ア及びイのものは、「退職後を含む。」というような記載が形式的に付け加わっているが、在職中の競業行為を禁止することを主眼とするものと考えられる。これに対し、ウのそれは、退職後の競業を主眼として、明示的に禁止する趣旨のものといえる。

一般に、従業員が退職後に同種業務に就くことを禁止することは、退職した従業員は、在職中に得た知識・経験等を生かして新たな職に就いて生活していかざるを得ないのが通常であるから、職業選択の自由に対して大きな制約となり、退職後の生活を脅かすことにもなりかねない。したがって、形式

的に競業禁止特約を結んだからといって、当然にその文言どおりの効力が認められるものではない。競業禁止によって守られる利益の性質や特約を締結した従業員の地位、代償措置の有無等を考慮し、禁止行為の範囲や禁止期間が適切に限定されているかを考慮した上で、競業避止義務が認められるか否かが決せられるというべきである。

ところで、このうちの競業禁止によって守られる利益が、営業秘密であることにあるのであれば、営業秘密はそれ自体保護に値するから、その他の要素に関しては比較的緩やかに解し得るといえる。原告は、原告のデントリペア及びインテリアリペアにおける補修・修理の技術、並びに顧客情報が営業秘密であると主張するので、以下この点につき検討する。

## (2) 営業秘密該当性について

営業秘密として保護されるには、秘密管理性、非公知性、有用性、が必要であると解される。このうち、有用性の要件を、原告主張のデントリペア及びインテリアリペアにおける補修・修理の技術、並びに顧客情報が備えることは明らかである。

### ア 非公知性の要件について

まず 非公知性の要件について検討する。

(ア) 前記争いのない事実、証拠（甲 2 ないし 7，甲 2 1 の 1 及び 2，甲 2 2，証人 P 1，被告本人）及び弁論の全趣旨によれば、以下の事実が認められる。

原告は、前記争いのない事実(1)のとおり、デントリペア及びインテリアリペアの各技術について、各米国会社と独占的实施契約を締結し、埼玉県で直接これを実施・施工する事業及び全国でのフランチャイズ事業を行っている。デントリペアは、車両の外装が事故などでへこんだ場合において、小さなへこみを特殊な器具を使って、ドア等を取り外すことも交換することも、塗装もしないで、短時間で修復することを特徴と

する技術である。このような外装の修復については、一般的には板金塗装が行われているが、板金塗装は、その部分を取り外して内側からハンマーなどで叩いて直したり、取り替えたりするもので、しかも、車両を工場に運んで、数日間預った上で行う必要がある。これに対し、デントリペアは上記のような技術であるから、車両を工場に運ぶこともなく、出張して、日数を要せず、非常に短時間(10分程度ということもある。)かつ安価に行うことのできる、特殊な技術である。日本国内でこの技術を導入するには、原告からするか、後記(イ)の事業者からするほかない。

インテリアリペアは、車両の内装や椅子等の家具の表面についた傷等を、取替え、張替えといった従来の技術と異なって、出張修理で、特殊な充填剤を使って、取り替えずに、塗装をして色替えをしたり、その場で色合わせをして、部分的な修復を行う技術である。この技術は、原告が日本で初めてフランチャイズ化したもので、原告が、初めて、素人がマニュアルとトレーニングを経てこの技術を事業化できるようにした。

上記いずれの技術も、我が国で広く行われているものではなく、電話帳やインターネットで探しても、数えるほどしか業者は存在しない。殊に、インテリアリペアでは、首都圏に2、3軒しか存しない状態である。

さらに、被告にこの技術を習得させるために、原告は、第2、3(1)(原告の主張)ウ記載のような手間と多額の費用をかけ、被告をフランチャイジーに対するインストラクターをこなせる技術者に育てた。高度な技術のレベルに到達するには、型どおりの講習を受ければ済むものではなく、多数回の実地体験をこなす必要があり、被告にはそれだけの経験を積ませた。

(イ) これに対し被告は、デントリペア及びインテリアリペアの各技術が、一般的な技術であり、他にこれを実施している業者があり、被告はそれら業者の講習等を受けたと主張するので、この点につき検討する。

証拠（甲 15, 22, 23, 26 の 1 及び 2, 証人 P 1）及び弁論の全趣旨によれば、以下の事実が認められる。

a 上記デントリペア技術については、デントジャパンという事業者がほぼ同じ技術を教えているが、同事業者は、スクールのような事業者であって、フランチャイズ事業の展開はしていない。同社では、原告と同じような修理のための工具も付けて同技術を教えているが、それには 65 万円から百万円単位の受講料が必要である。この事業を行っている業者は、首都圏に、被告を含め 22 店ほどである。被告は、デントジャパンで、平成 15 年 9 月 25 日から 6 日間の講習を受け、受講料等 136 万 5000 円を支払った。

b また、インテリアリペア技術については、ユニタスファースト株式会社（以下「ユニタス社」という。）という会社が、ほぼ同じ技術につき、講習と資材の販売を行っている。同社もフランチャイズ事業の展開はしていない。原告がインテリアリペアの単語でインターネットで検索したところ、原告のフランチャイジー事業者 2 社しか発見されなかった。被告は、ユニタス社で平成 16 年 1 月 31 日に 5 日間の講習を受け、受講料等 47 万 2500 円を支払った。被告は現在、資材は同社から購入している。

上記 a b に認定した事実からは、確かに、各技術は、原告以外にも教えている業者がいて、事業としてこれを実施している業者も存するが、原告のようにフランチャイズ事業をしている事業者が他にないせいか、原告から習得した以外の業者はまだ非常に少数であり（殊にインテリアリペア技術）、一般的に知られている技術とはいえないと認められる。

#### イ 秘密管理性の要件について

上記ア(ア)のように、日本国内でこの技術を導入するには、原告からするか、ア(イ)の業者から得るかするしかない。

原告では、従業員及び退職者（退職者に対しては、退職願の定型書式にも機密保持特約が確認されている。甲10）に対しては、前記争いのない事実(3)のとおり、秘密保持義務を課している。証拠（甲12、13）によれば、機密保持誓約書では、機密事項の対象として「B 導入、開発した商品・システム・組織・技術等の内容とノウハウ」等を定め、原告の「フランチャイジー、代理店等として開業する場合を除き、同じ商品を取り扱っている又は取り扱う予定がある事業を無断で自ら開業、設立すること。」を禁止している（3項）。また、原告では、フランチャイジーとも、事業に関するノウハウ、マニュアル等の資料に関し、秘密保持特約を結んでいる（甲5、6の各12条）。以上からすれば、原告の前記技術は、営業秘密として管理されていると認められる。

#### ウ 検討

上記に検討したところからは、デントリペア及びインテリアリペアの各技術の内容及びこれをフランチャイズ事業化したところに、原告の独自性があるということができ、一般的な技術等とはいえないというべきである。このような点に鑑みると、上記は、不正競争防止法（2条1項7号、6項）にいう営業秘密には厳密には当たらないが、それに準じる程度には保護に値するといえることができる。被告がフランチャイジーに技術を教えるインストラクターの地位にあり、原告が、被告に高度な技術を身につけさせるために多額の費用や多くの手間をかけたとの事実を併せ考慮すればなおさらである。

他方、原告主張の顧客情報は、自動車関連業者においては、この種の需要は少なからずあると考えられ、受注できるかどうかはともかく、飛び込み営業でも需要の有無程度は知り得るものといえる（被告本人も、中古車情報誌等で見つけた事業所を100社ほど飛び込み営業で回り、うち6、7割から、単発でも受注があったと述べている。）。したがって、原告がそ

れを得るために多額の営業費用や多くの手間を要したとしても、非公知性に欠け、営業秘密にもこれに準じるものにも当たらないというべきである。

(3) 被告が負う競業避止義務の範囲について

上記判示のとおり、原告の技術は、営業秘密に準じるものとしての保護を受けられるので、競業禁止によって守られる利益は、要保護性の高いものである。そして、被告の従業員としての地位も、インストラクターとして秘密の内容を十分に知っており、かつ、原告が多額の営業費用や多くの手間を要して上記技術を取得させたもので、秘密を守るべき高度の義務を負うものとするのが衡平に適うといえる。また、代償措置としては、証拠（甲16、25、証人P1）及び弁論の全趣旨によれば、独立支援制度としてフランチャイジーとなる途があること、被告が営業していることを発見した後、原告の担当者が、被告に対し、フランチャイジーの待遇については、相談に応じ通常よりもかなり好条件とする趣旨を述べたこと、が認められ、必ずしも代償措置として不十分とはいえない。そうすると、競業を禁止する地域や期間を限定するまでもなく、被告は原告に対し競業避止義務を負うものというべきである。

2 争点2（被告による競業避止義務違反行為、とりわけ顧客奪取行為の存否）について

(1) 前記争いのない事実(4)、証拠（甲14ないし16、乙2ないし6、9、証人P2、被告本人、調査囑託）及び弁論の全趣旨によれば、以下の事実が認められる。

ア 被告は、原告を平成15年8月に退職したが、退職日付よりも前の7月下旬ころから、その先の職業の選択肢として、これまでやっていたのと同種の事業も念頭に置いて、職業を検討していた。その中で被告は、デントジャパンとユニタス社に資料請求をした。退職後、被告は、以前から考えていた義父の軽貨物運送業の手伝いというのも一応やってみたが、到底

一生続けられるようなものでなく、これまでやっていたのと同種の事業であるデントリペアとインテリアリペアの事業をすることにした。そうして、デントジャパンとユニタス社で講習を受け、平成15年12月ころ、現在の事業を開業した。被告のやっている事業において用いている技術は、外装補修は原告のデントリペアとほぼ同じものである。また、内装等補修は、原告のインテリアリペアとほぼ同様なものであるが、前記のとおり被告は資材をユニタス社から購入していることから、資材の性質の違いで異なるところがある程度である。

イ 被告は、現在の事業を開業した後、中古車情報誌等で見つけた事業所を100社ほど飛び込み営業で回り、うち6、7割から、単発でも受注があった。この中には、カーステーション以外には、被告が原告在籍中に担当したことのある顧客はいなかった。また、前記争いのない事実(4)記載の業者以外にも、被告は、株式会社関東マツダ多摩ニュータウン店(東京都多摩市<以下略>所在)及び株式会社ガーネット車楽多摩店(東京都多摩市<以下略>所在)から受注して、取引があった。被告が継続的に受注している業者には、原告の顧客だったところはない。

ウ 被告は、平成15年10月ころ、仕事がもらえればよいな、という淡い期待を持ちながら、独立したことの挨拶に、カーステーションを訪れた。この際は価格表を提示するなどはしていない。その後同社から、仕事の受注があった。被告は、原告よりもやや安い価格設定でデントリペアを同社から請け負っているため、同社は価格を重視するのか、原告が安値攻勢をかけた時には、被告への発注が止まった。

エ マイクロ・デポに関しては、被告が車の補修・修理とは異なる、壁面の補修・修理を業とする原告の特殊メンテナンス事業部に在籍していた際に原告と取引が開始された会社であり、被告は同社が原告の顧客と知らなかった。被告は、知人の紹介で同社を知り、継続的に受注するようになった。



(2) 上記認定事実からすれば、被告は、カーステーション以外には、特に原告在籍中に得た顧客情報を利用して、自己の事業を運営しているということとはできない。カーステーションに関しては、被告は、原告の顧客を奪取していることにはなる。しかし、被告は、仕事をもらえるかという期待を抱いて挨拶に行ったというのであるが、特に原告の価格を引き合いに出してそれよりも安くするという営業方法でもなく、格別に悪質な営業方法とはいえない。そもそも、上記1認定のように、原告の顧客情報が、原告の技術と異なり格別の保護を受けるものといえないのであるから、上記のような営業を行ったことは、不法行為の成立上、特別な意味を持たないというべきである。

### 3 争点3（原告の損害）について

#### (1) 開業資金について

証拠（甲5，6）によれば、第2，3(3)（原告の主張）に記載のとおり、原告では、前記争いのない事実(3)の競業禁止特約において、損害賠償の予定を定めていることが認められる。上記1認定のように、上記競業禁止特約の効力は認められるので、損害賠償の予定の特約の効力も格別問題を生じないといえる。上記同特約によれば、違約金として、フランチャイズシステムの開業資金合計に相当する金員と、そのシステム等を導入するために要した費用を支払うべきものとされており、上記書証によれば、デントリペア事業導入時の開業資金は160万円、インテリアリペア事業導入時のそれは380万円であり、その合計額は540万円と認められる。そして、上記1に認定したように、原告は上記技術を独占できるわけではないことから、このうち7割を原告の損害と認める。そうすると、この額は378万円となる。

上記は一種の損害賠償の予定であるが、在職中の労働者を足止めしようとするものではないから、労基法11条違反の問題は生じないといえる。

#### (2) ロイヤリティについて

上記書証によれば、原告では、原告のフランチャイズ募集要項において、

フランチャイズ契約上の基本ロイヤリティを、1種導入の場合は月額5万円、2種導入の場合は同合計8万円と定めていることが認められる。被告は、上記競業禁止特約に違反して、フランチャイズ契約を締結することなく、同じ事業を始めたのであるから、このロイヤリティは損害となるといえる（不正競争防止法5条3項3号にも同様の考え方が見られる。上記(1)の損害をイニシャルコストとすれば、ランニングコストの関係にあるといえる。）。

被告は、少なくとも平成15年12月から競業行為を行っているから、本訴提起時まで2年11か月分としてその金額は280万円となる。上記(1)同様、原告は上記技術を独占できるわけではないことから、このうち7割を原告の損害と認めるべきである。そうすると、この額は196万円となる。

### (3) 顧客奪取による減少

原告は、被告がカーステーションに対する顧客奪取行為を行い、そのせいで同社に対する売上げが、平成14年1月～同15年12月の2年間と、平成16年1月～同17年12月の2年間とを比較し、その差額を売上げ減少分として請求している。証拠(甲17ないし19,書証の枝番号は省略する。)によれば、少なくとも別表程度には、原告の同社に対する売上げが存することが認められる。

しかしながら、原告の同社に対する売上げが減少した理由は、被告の行為のみによるものかは明らかでなく、原告主張の期間に、同社にこの種の仕事がどのくらいあったのかも明らかではないから、この減少をすべて原告の損害と認め、被告に賠償を命じることもできないというべきである。また、上記(1),(2)同様に、原告が上記技術を独占できるわけではない事情も存する。これらの事情と、民訴法248条の精神も考慮し、この種原告の損害は、100万円と認める。

### (4) 差止請求について

上記競業禁止特約が効力を認められる以上、原告の差止請求は理由がある。

しかし、その範囲は、技術の陳腐化や原告が上記技術を独占できるわけではないこと等を考慮すると、本判決確定後2年間に限られるべきである。

#### 4 結論

よって、原告の請求は、損害賠償として674万円及びこれに対する訴状送達の日翌日である平成18年10月20日から支払済みまで年5分の割合による金員の支払並びに本判決確定後2年間の差止めについて、理由があるから認容し、主文のとおり判決する。

東京地方裁判所民事第11部

裁 判 官 村 越 啓 悦

(別紙目録)

1 車両外装のへこみを修復する技術

特殊な器具を用い，これを車両外板とのすき間に入れて，裏側から押すなどのことによって，ドア等を取り外すことや交換することをせず，塗装をしないで，短時間で修復することを特徴とする技術

2 家具・車両内装の修復や色替え等の技術

車両の内装や椅子等の家具の表面についた傷を，取替え，張替えという方法を用いず，特殊な充填剤を用いて，塗装により，色替えをしたり，色合わせをして，部分的な修復を行う技術