

営業秘密とされる情報	原告の主張	被告の主張
<p>太陽光パネル及び蓄電池の設置に係る顧客との契約締結前に、顧客から原告に対して現場調査を依頼するという体裁で無償の現場調査を行うこと(ノウハウ)</p>	<p>1 非公知性・有用性 「顧客から原告に対し、現場調査を依頼する」体裁をとることは原告独自の視点によって生み出された方法であり、公然と知られているものではない。契約締結前に無償で現場調査を実施することにより、見込み客に安心感を与え、顧客からの信頼感を高めることでクーリングオフ率やクレーム率を低下させることができるため、原告にとって重要な企業秘密である。</p> <p>2 秘密管理性 原告の就業規則第16条3号において「会社の業務上の機密、会社の不利益となる事項または取引先等の機密を他に漏らさないこと」と定め、被告は、原告を退職するに際し、本件秘密保持契約書に署名し、秘密情報の保持を誓約した。</p>	<p>1 非公知性・有用性について 顧客から申込みをもらう形をとって、無償で現地に行き、設置予定の現地の状況を調査すること、その際に顧客に対して説明等を行うことは、太陽光パネル売買に限らず、一般的な販売の際に通常行われている方法であり、有用な非公知の技術情報ではない。</p> <p>2 秘密管理性について 本件情報1が秘密として管理されていたことは争う。</p>
<p>本件情報1 「現場調査依頼書」(甲2の1)のフォーマット</p>	<p>1 非公知性・有用性 (1) 本件情報2について 現場調査依頼書上部には顧客の年齢を把握するため生年月日を記入する欄を設けており、顧客がローンを組めるかなどの見通しを立てることができる。また、同下部の注意事項欄には「調査費用等は一切発生いたしません。」「現場調査は、30分～1時間ほどお時間を頂戴しており、ご自宅の中…も見させていただきました…」との記載があり、顧客に安心感を与えて商談成功率を高めるとともに、顧客との認識の齟齬を解消し、トラブルを防止できる。本件情報2は、原告独自のノウハウであり有用な非公知の情報である。</p> <p>(2) 本件情報3について 「太陽光+蓄電池料金シミュレーション」のシート(以下「シミュレーションシート」という。)は、シートに記入しながら営業トークと一体として用いるものであり、シート上部のグラフは時間帯によって得られる電力の推移が視覚的に表現でき、同下部左側の「初期費用」の項目は、本来は初期費用を要すると説明しつつ、これにバツ印を付すなどして契約では初期費用の負担が0になることを伝え、顧客の納得感と商談成功率を高める。本件情報3は、原告独自のノウハウであり有用な非公知の情報である。</p>	<p>1 非公知性・有用性について (1) 本件情報2について 太陽光設備の検討において住所や年齢を把握すべきあり、現場調査依頼書上部に生年月日を記入する欄を設けることは一般的である。同下部に現地調査無償や調査時間を記載することも一般的であり、調査時間は通常30分～1時間を要し、自宅に立ち入ることは顧客も当然理解している。インターネットに掲載されている依頼書でも必要な情報の記載を求めている。本件情報2は、有用な非公知の情報とはいえない。</p> <p>(2) 本件情報3について 販売の前段階としてシミュレーションを行うことは一般的であり、概ね設置費用、売電収入、電気料金等を踏まえて月間・年間の経済効果算出等が要素として記載される。他社のシミュレーションでも同様の内容となっており、インターネット上で検索すれば類似書式は多数ある。本件情報3は有用な非公知の情報とはいえない。</p>
<p>本件情報2 「現場調査依頼書」(甲2の2)のフォーマット</p>	<p>2 秘密管理性 原告は、営業担当が使用する書類を備え置く棚に、「書類管理ルール」として、書類管理に関する注意書きの書面を掲示し、書類の管理方法について周知していた(甲9、10)。当該書面記載のとおり、原告は、従業員に対し、「現場調査依頼書」及び「シミュレーションシート」の記載内容が社外秘であり、社外の人間の目に触れさせないよう気を付けること、悪質な違反者には、営業活動停止等の罰則があること、紛失、盗難などの被害に遭わないように注意し、万が一被害に遭った場合には、直ちに会社に報告し、迅速に対処することを周知していた。当該書面は、被告が原告に入社する1年ほど前から継続して掲示しており、被告も当該掲示を認識していた。また、就業規則第16条3号において、「会社の業務上の機密、会社の不利益となる事項または取引先等の機密を他に漏らさないこと」と規定し、退職時には、必ず甲第1号証の秘密保持誓約書を作成させることとしている。</p>	<p>2 秘密管理性について 「現場調査依頼書」及び「シミュレーションシート」については、被告の原告在籍時、「部外秘」等の表示もなく、原告本社の扉のない棚に大量に置かれており、被告を含めた誰でも何枚でも自由に取得可能な状態であった。原告社内で上記資料についての取扱い・保管方法などの注意・指導も一切なく、部数管理もされていない。また、被告の原告在籍時には、棚に書面掲示(張り紙)などされておらず、当該書面内容の周知も一切なかった。退職時の秘密保持誓約書作成や資料返還について、退職者全員にこれらの対応をしているとは考えられない。原告在籍時の被告を含む営業担当が本社に居るのは月に一度であるため「多めに持っておけ」との指示を受けており、営業担当者のほとんどは数十部から100部以上も自宅や車に積んでいた。本件情報2及び本件情報3は秘密管理性を欠く。</p>
<p>本件情報4 原告における太陽光パネル等の商談実績を集約し、フォーマット化した営業トーク(甲6)</p>	<p>原告において、社員向けの研修でフォーマットを社員に共有するなどし、実際の商談において実践させている。原告独自のノウハウであり、営業秘密に該当する。</p>	<p>甲第6号証は、内容、方法とも一般的なものであり、枚数も5頁と比較的少ないものであって、秘密として管理されている情報ではない。</p>

