

令和5年2月13日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官

令和3年（ワ）第6381号 不正競争行為差止等請求事件（本訴）

令和4年（ワ）第1721号 損害賠償請求事件（反訴）

口頭弁論終結日 令和4年12月12日

5

判 決

本訴原告（反诉被告） エヌアイラボ株式会社
(以下「原告」という。)

代表者代表取締役

10

訴訟代理人弁護士 川村和久

同 藤岡亮

本诉被告（反訴原告） エムスリーキャリア株式会社
(以下「被告」という。)

代表者代表取締役

15

訴訟代理人弁護士 小名木俊太郎

同 阿久津透

主 文

20

- 1 原告の本訴請求をいずれも棄却する。
- 2 被告の反訴請求をいずれも棄却する。
- 3 訴訟費用は、本訴反訴を通じこれを25分し、その11を原告の負担とし、その余を被告の負担とする。

事 実 及 び 理 由

第1 請求

(本訴・主位的請求)

25

- 1 被告は、別紙告知行為（表示）目録記載1の相手先に対し、同目録記載2の内容の告知をし、又は流布してはならない。

2 被告は、本判決確定までに別紙告知行為（表示）目録記載 1 の相手先であって、かつ同目録記載 2 の内容を告知した者に対し、別紙信用回復措置目録 1 記載の訂正文を、本判決確定の日から 10 日以内に送付せよ。

3 被告は、原告に対し、1100 万円及びこれに対する令和 3 年 7 月 14 日から
5 支払済みまで年 3 分の割合による金員を支払え。

（本訴・主位的請求第 1 項、第 2 項についての予備的請求）

1 被告は、別紙役務目録記載の役務の広告又は取引書類（ただし、別紙告知行為（表示）目録記載 1 の相手先を対象とするものに限る。）について、別紙告知行為（表示）目録記載 2 の内容の表示を記載してはならない。

10 2 被告は、本判決確定までに別紙告知行為（表示）目録記載 1 の相手先であって、かつ同目録記載 2 の内容の表示を記載した広告又は取引書類を用いて別紙役務目録記載の役務を提供した者に対し、別紙信用回復措置目録 2 記載の訂正文を、本判決確定の日から 10 日以内に送付せよ。

（反訴）

15 原告は、被告に対し、2865 万 2500 円及び別紙損害一覧表の内金額欄記載の各金員に対する同起算日欄記載の各日から各支払済みまで同料率欄記載の割合による金員を支払え。

第 2 事案の概要

1 要旨

20 原告と被告は、いずれも医療機関に対して麻酔科医を紹介する事業（役務）を営むものであるところ、

(1) 本件本訴は、原告が、被告の資料等（甲 5 の 1 ないし 3 及び甲 6。以下、甲 5 の 1 ないし 3 の文書を「本件文書」といい、個別には書証の枝番号に従い「本件文書 1」などという。また、甲 6 を「本件メール」という。）を使用した説明等（以下「本件告知等行為」という。）が主位的に不正競争防止法（以下「不競
25 法」という。）2 条 1 項 21 号の、予備的に同項 20 号の各不正競争に該当する

と主張し、被告に対し、同法 3 条に基づくその行為の差止めと同法 1 4 条に基づく信用回復措置を求めるとともに、同法 4 条に基づく損害賠償請求として、原告の被った損害合計 2 8 6 0 万円のうち 1 1 0 0 万円及びこれに対する行為の後の日である令和 3 年 7 月 1 4 日（訴状送達の日翌日）からの民法所定年 3 分の割合による遅延損害金の支払を求め、

(2) 本件反訴は、被告が、①原告の取締役である P 1 が、被告の従業員から後記本件情報を得て使用した行為（以下「本件取得等行為」という。）が不競法 2 条 1 項 4 号又は 5 号の不正競争に該当する、②原告が、被告の業務委託契約先から、後記本件情報の開示を受け、これを使用して同委託先に営業活動をさせた行為（以下「本件開示等行為」という。）が同 8 号に該当する、と主張し、原告に対し、同法 4 条（予備的に不法行為）に基づき、反訴請求の趣旨の損害金及び別紙損害一覧表の内金額欄記載の各金員に対する同起算日欄記載の各日から各支払済みまで同料率欄記載の割合による遅延損害金の支払を求めた事案である。

2 前提事実（争いのない事実及び証拠（枝番号があるものは、特に明示する場合を除き各枝番号を含む。以下同じ。）により容易に認定できる事実）

(1) 当事者

ア 原告

原告は、平成 3 1 年 4 月 1 日に設立された有料職業紹介事業等を目的とする株式会社である（甲 1）。

イ 被告

被告は、医療及びヘルスケア関連人材の派遣、採用支援、評価、教育、研修等を目的とする株式会社である。

ウ 株式会社アネステーション等

株式会社アネステーション（以下「アネステ社」という。）は、麻酔科医紹介サイト「アネナビ」を運営して医療機関に対する麻酔科医の紹介サービス

を提供していたところ、被告は、平成２８年８月にアネステ社を子会社化し、平成２９年４月に吸収合併した（甲３９、乙３、６、７、２３）。

５ P１は、アネステ社の従業員であったが、子会社化の際に被告の従業員に転籍となり、その後、平成３１年２月２８日をもって被告を退職した（甲２２の２、２４、２５）。P１は、被告を退職するに当たり、退職後においても、職務上知り得た業務上の秘密や取引先の情報等を漏洩等しない旨が記載された退職時誓約書を被告に差し入れた（乙１０）。P１は、原告の設立時の代表取締役であり、現在は取締役である。

 P４は、アネステ社の従業員であったが、現在は被告の従業員である。

10 P２は、アネステ社の取締役であったが、子会社化の際に退任し、平成２８年７月２９日、アネステ社との間で業務委託契約を締結した（乙８）。その後の吸収合併により、委託者の地位がアネステ社から被告に承継された（乙９）。業務委託契約書では、契約期間中及び契約終了後２年間、被告が承諾した場合を除き、P２が競合事業等を行うことを禁止する旨の条項が存在し、
15 また、P２は、契約終了後も業務上の情報や取引先に関する情報等を漏洩等しない旨が記載された令和元年１２月１６日付けの会社情報に関する誓約書を被告に差し入れた（乙８、１１）。この業務委託契約は令和３年３月３１日に終了した。

(2) 原告及び被告の事業（役務）等の内容

20 ア 原告の役務

 原告は、令和元年９月より、ウェブサイト「アネステプラス」あるいは「アネステーションプラス」を運営し、関西圏に特化して、医療機関における診療時間外の夜間・休日において発生した緊急手術（通常、数時間以内に実施が予定されるものをいう。）に対応するため、麻酔科医の紹介を希望する医療機関に対し、予め複数の麻酔科医を登録したウェブサイト上のシステムを用いて、待機料の負担なく、当該緊急手術に対応可能な麻酔科医を迅速にマ
25

ッチングし、紹介する役務（以下「原告役務」という。）を提供している（甲 3、14、39）。

イ 被告の役務

5 被告は、麻酔科医を紹介するウェブサイト「アネナビ」を運営しており、
その中で、原告役務と同種の役務（以下「被告役務」という。）を「D r . E
x p r e s s」の名称で提供している（甲 22 の 2、乙 5、23）。なお、原
告役務と被告役務の主要な相違点は、麻酔科医の最終的な決定方法である
（甲 22 の 2）。

ウ 類似する役務（サービス）

10 原告、被告によるもの以外に、診療時間外の夜間・休日において発生した
緊急手術に対応するため、待機料を支払うことで、予め確保した特定の麻酔
科医を医療機関に紹介する役務が提供されている（甲 22 の 2、乙 23）。な
お、原告、被告とも、原告役務及び被告役務のほか、一般的な形態の麻酔科
医の紹介等の役務も提供している。

15 (3) 本件告知等行為

被告は、令和元年 9 月頃に本件文書 2 を、令和 3 年 1 月頃に本件文書 1 及び
本件文書 3 を作成し、令和 2 年 12 月頃から令和 3 年 5 月頃までの間、少なく
とも七つの医療機関に対し、本件文書の全部又は一部を交付し、本件メールを
送信して本件告知等行為を行った。

20 (4) 本件取得等行為

P 1 は、被告の従業員である P 4 から、私物のスマートフォンを用いて、次
の情報（以下、これらの情報を「本件情報」と総称する。）を取得した（乙 12）。

ア 令和元年 9 月 10 日及び同月 11 日

25 被告の取引先医療機関の名称、その担当者及び部署名。具体的には、被告
の取引先医療機関である特定の病院が大阪府の病院を指すこと、同病院の担
当者の実名、同病院の担当部署が総務・経理課であること（以下「情報①」

という。)

イ 同月 11 日

特定の医療機関の手術状況。具体的には、ある特定の整形外科・外科病院の金曜日案件(金曜日における人材紹介案件)において過去に複数の症例(一度の人材紹介で複数の手術を担当することとなる場合)があったこと(以下「情報②」という。)

ウ 同月 12 日

特定の医療機関と被告との契約状況及び契約内容。具体的には、被告とある特定の病院との間に契約関係があること、当該契約がプレミアムプラン(上位顧客向けの料金プラン)であること(以下「情報③」という。)

エ 同月 12 日

被告における契約の仕組みに関する情報。具体的には、被告が提供する人材紹介サービスにおいて、連続した手術に関する人材募集をする場合に、1件目 9 時、2 件目 オンコールというように、時間指定で、オンコールの選択ができること(以下「情報④」という。)

オ 同月 24 日

紹介することを避けるべき医師に関する特定の医療機関の情報。具体的には、ある特定の病院に紹介することを避けるべき医師 4 人の実名(以下「情報⑤」という。)

3 争点

(1) 本訴請求関係(争点 1)

ア 本件告知等行為は「原告の」営業上の信用を害する(不競法 2 条 1 項 2 1 号)か(争点 1-1)

イ 本件告知等行為は「虚偽の事実を告知し、又は流布する行為」(同号)に当たるか(争点 1-2)

ウ 本件告知等行為の内容は被告役務の質について「誤認させるような表示」

(同項20号)に当たるか(争点1-3)

エ 損害の発生及びその額(争点1-4)

オ 信用回復措置等の必要性があるか(争点1-5)

(2) 反訴請求関係(争点2)

5 ア 本件情報は「営業秘密」(不競法2条6項)に当たるか(争点2-1)

イ 本件取得等行為は「営業秘密不正取得行為」(同条1項4号、5号)に当たるか(争点2-2)

ウ 本件開示等行為は「不正競争」(同項8号)に当たるか(争点2-3)

エ 本件取得等行為及び本件開示等行為は不法行為を構成するか(争点2-4)

10 オ 損害の発生及びその額(争点2-5)

第3 争点に関する当事者の主張

1 1 争点1-1(本件告知等行為は「原告の」営業上の信用を害する(不競法2条1項21号)か)について

【原告の主張】

15 (1) 本件告知等行為において、原告の名称や具体的なサービス名が明示されていなくとも、相手方が、当該事実の内容、競争関係の状況及びその他諸般の事情から、当該事実が原告に関する事実であると理解できる程度に特定されていれば、「原告の」営業上の信用を害する事実当たる。

(2) 本件文書1のタイトルは「D r . E x p r e s s 体制強化のご案内」である。

20 本件文書2中には「アネナビやアネステーションに類似した名称のサービス」との記載があるが、これが原告役務を想定していることは被告も認めている。本件文書3の比較文書で「アネナビ」欄に記載された事項は全て被告役務の特徴であると理解できる。そして、本件メールは、本件文書の内容を全てまとめた形で、冒頭において「「D r . E x p r e s s の類似サービスをアネナビより
25 安く提供できる」と営業されている会社」、すなわち原告について、被告との違いを連絡する趣旨であることを述べた上で、被告役務の優位性を各医療機関に

アピールしようとしたものであると客観的に読める。

本件文書及び本件メールの記載内容は以上のとおりであるところ、本件告知等行為の当時、原告役務及び被告役務と同種の役務を提供している事業者は、関西圏では原告及び被告以外には存在せず、本件告知等行為の相手方となったのは、いずれも被告の既存顧客であって、原告が、被告より低価格で原告役務を提供できる旨の営業活動を行っていた医療機関であった。また、本件告知等行為は、P 1 が被告を退社した後に原告役務の提供を開始し、それによって被告の顧客が奪われたことから、被告が原告の営業活動を妨害するために行われたものである。

以上のとおり、本件告知等行為の内容、競争関係の状況及びその他諸般の事情に照らすと、本件告知等行為は、原告に関する事実であると理解できる程度に特定されているといえ、原告の営業上の信用を害する。

(3) 被告は、被告役務がオンコール（医療機関が特定の医師に対し、待機料を支払って時間拘束を行うこと）、かつ、スポット（単発的）の一種であることを前提として、関西圏において、原告役務及び被告役務と同種の役務を提供している事業者が複数ある旨を主張する。しかし、被告役務は、待機料を支払って専属の医師を拘束する代わりに、複数の医療機関の複数の麻酔科医で構成された、夜間休日に緊急麻酔を行うチームの中から緊急時に対応可能な医師を、その都度、その時点においてマッチングし、紹介するスポットサービスであるから、オンコールに含まれない。

【被告の主張】

(1) 本件文書 2 にある「アネナビやアネステーションに類似した名称のサービス」が原告役務を想定していることは認めるが、本件文書及び本件メールのいずれにおいても、原告の名称や原告役務の名称等は記載されておらず、少なくとも明示的に本件文書等が原告に関する言及を含むものではないことは明らかである。

また、本件告知等行為の相手方において、本件告知等行為が原告に関して言及するものであると理解することもできない。すなわち、本件文書1は、そもそも他人に関する言及が一切なされていない。本件文書2は、単に「アネナビやアネステーションに類似した名称のサービス」とするところ、麻酔を英語で「アネスシィーゾィア」というなど、麻酔科医の人材紹介を行うサービスとして「アネ…」という名称を用いることが想定され、現に多数存在することから、これを見た本件文書2の読み手は、広く麻酔科医を取り扱う同業他社によるサービス一般と理解するものである。本件文書3は、被告役務と「他社様」の提供するサービスとを比較するものであるが、比較の着眼点は、「医師のマッチング」等のように、広く医師の人材紹介会社全般に当てはまるものであるし、仮に医師が麻酔科医と理解できるとしても、麻酔科医のマッチングサービスを提供する事業者は複数存在する。また、「他社様」に関して指摘されている内容は、広く一般的な医師の人材紹介会社の特徴を列記するものである。したがって、本件文書3の読み手は、当該記載から「他社様」が原告を指すものであると理解することはない。そして、本件文書は、それぞれ別の機会に別の目的で作成されたものであり、令和3年1月以降、本件文書が同時に医療機関に提供されたことがあったとしても、各書面の趣旨目的は異なるし、「類似業者」と「他社様」という被告以外の事業者を広く指す用語が合わさることにより途端に原告が想起されるようなこともない。さらに、本件メールは、本件文書の各記載を整理したものであり、そもそも、被告役務のみならず、「アネナビ！」をも想定した文章であることから、原告の営業の信用を害するものではない。

(2) 原告は、本件告知等行為の当時、原告役務及び被告役務と同種の役務を提供している事業者は、関西圏では原告及び被告のみであると主張する。しかし、原告は、緊急医師紹介サービスのみに特化して事業を行っているわけではなく、常勤や非常勤の医師の紹介を含めた麻酔科医の紹介事業全般を行っていること、被告役務のように当日まで医師が決まっていないサービスと特定の麻酔科

5 医を予め確保している通常のオンコール（患者の急変や救急搬送等の緊急事態が発生した場合において、夜間、早朝、休日等であっても緊急手術等に対応できるように予め待機すること）のサービスは医療機関側にとって代替可能性があり、それぞれのサービスは、診療時間外の夜間・休日等の緊急案件の紹介事業という同一の事業分野に属するものといえることから、原告と被告は、原告
10 役務及び被告役務という狭い事業分野で競争しているわけではなく、より広い麻酔科医の紹介事業、細分化しても診察時間外の夜間・休日等の緊急案件の紹介事業という事業分野で競争関係にあるといえる。したがって、本件告知等行為の対象となる役務を原告役務及び被告役務と同種の役務に限定する理由はなく、このことから、本件文書等が原告に言及するものではないことが分かる。

(3) 以上から、本件告知等行為は「原告の」営業上の信用を害さない。

2 争点 1－2（本件告知等行為は「虚偽の事実を告知し、又は流布する行為」（不競法 2 条 1 項 2 1 号）に当たるか）について

15 **【原告の主張】**

本件告知等行為は、①「医師のマッチング」について「属人的マッチング」、②「医師のバックアップ体制」について「なし」、③「営業体制」について「1 名が 3 6 5 日 2 4 時間対応」、④「権利・特許」について「なし」などとしているが、これらはいずれも虚偽の事実である。

20 すなわち、原告は、①ウェブサイト上でのシステムにより人的な作業を介さないマッチングを行っており、②確実に紹介可能な医師数を十分確保し、③ウェブサイト上でのシステムによりマッチングを行い、複数の社員による緊急時の電話での受付体制を整え、④少なくとも「アネステーション」について商標権を有している。

25 したがって、本件告知等行為は「虚偽の事実を告知し、又は流布する行為」に当たる。

【被告の主張】

本件文書1は、被告役務についてのみ言及するものであり、何ら第三者の営業上の信用を害する虚偽の事実を記載したものではない。本件文書2は、他社サービスへの言及があるものの、それらは被告役務と異なることを指摘しているにすぎず、「営業上の信用を害する」ものでも、客観的事実に反するものでもない。また、本件文書3の「他社様」の部分は、通常のオンコールのサービスについて記載したものであり、いずれも虚偽の記載でも第三者の信用を害する記載でもない。さらに、本件メールは、本件文書の各記載を整理したものであり、原告の営業上の信用を害するものではない。

したがって、本件告知等行為は「虚偽の事実を告知し、又は流布する行為」に当たらない。

- 3 争点1－3（本件告知等行為の内容は被告役務の質について「誤認させるような表示」（不競法2条1項20号）に当たるか）について

【原告の主張】

仮に、本件告知等行為が原告を対象とするものであると認められなかったとしても、本件告知等行為は、市場に全く存在しない「他社」の、しかもありもしない極めて低品質のサービスを指定し、あえてそれと比較することにより、これに接した医療機関に対し、被告役務の品質を実際よりも著しく優良なものと誤認させるものである。

したがって、本件告知等行為の内容は、被告役務の質について「誤認させるような表示」に当たる。

【被告の主張】

診察時間外の夜間・休日等の緊急案件の紹介事業という事業分野が存在し、その事業分野では、原告と被告のみならず、通常のオンコールのサービスを提供する競合他社が10社程度存在している。そのため、被告がありもしない競合他社を作出し、そこと比較しているという事実はない。

また、本件文書3のように他社と比較するという行為についても、真実の情報に基づくものであれば、顧客に対し商品や役務の情報を提供するというプラスの面もあることから、それ自体が当然に不正競争になるわけではなく、比較広告の内容に虚偽や欺瞞性がなければ、誤認惹起行為に該当しない。本件においては、
5 虚偽の事実を記載するものでもなく、被告役務と通常のオンコールのサービスを提供する他社との一般的な相違点を記載するものであり、社会通念上の相当性を逸脱したようなものではない。

したがって、本件告知等行為の内容は、被告役務の質について「誤認させるような表示」に当たらない。

10 4 争点1－4（損害の発生及びその額）について

【原告の主張】

(1) 被告は、東証一部上場企業であるエムスリー株式会社の子会社であり、資本金1億円超、売上高150億円超という規模で全国展開して事業を行う会社である。本件事案は、規模において格段に勝る被告が、経営基盤も未だ脆弱な設立したばかりの原告において、これまで被告が独占的に市場に提供してきた被告役務と競争関係にある原告役務の提供を開始したことに対し危機感を抱き、
15 原告役務やその事業体制について虚偽の事実を告知する等により、顧客に対する原告の営業上の信用を失墜させ、業務を妨害することで自社事業の防衛を図ろうとする不当な動機の下に、不正競争を行ったものであって、極めて悪質といわざるを得ない。

(2) 被告の本件告知等行為により、現に、原告において複数の医療機関との取引ないし商談等が突然停止ないし撤回されるなど著しい被害が生じている。本件告知等行為による原告の売上喪失額（最短1年間は契約が継続するものとして、1年間分に限る。）は3576万円であり、控えめにみても、限界利益率は9
25 0%、売上予測の達成可能性は50%であるから、原告の逸失利益額は、これらを乗じた1600万円を下らない。

(3) 原告は、被告の営業誹謗行為により営業上の信用を棄損され、無形損害を被ったところ、これを金銭に換算すれば、少なくとも1000万円を下らない。

(4) 本訴の遂行に要する弁護士費用のうち前記(2)及び(3)の合計の1割に相当する260万円は、不正競争との間に相当因果関係が認められる。

5 (5) 以上から、原告の被った損害額は合計2860万円となるが、そのうち1100万円の損害賠償を求める。

【被告の主張】

争う。

5 争点1－5（信用回復措置等の必要性があるか）について

10 **【原告の主張】**

本件告知等行為は、専ら原告を標的としたネガティブキャンペーンであること、前記4【原告の主張】(1)のとおり、極めて悪質かつ違法性が高いこと、被告が自らの非を認めず、その行いを改めないことにより、実際に原告の売上に多大な悪影響を与えていること等を勘案すると、差止めの必要性があることはもとより、
15 別紙信用回復措置目録1及び2記載の訂正文の送付等の適宜の信用回復措置が不可欠である。

【被告の主張】

争う。

6 争点2－1（本件情報は「営業秘密」（不競法2条6項）に当たるか）について

20 **【被告の主張】**

(1) 秘密管理性が認められること

本件情報は、「アネナビ管理画面」というシステムに保存されていたところ、同システムへのアクセス権限が与えられていたのは、被告の全従業員約621名のうちP4を含むわずか十数名程度に限られており、それらの限られた従業員にはID及びパスワードが発行され、当該ID等がなければ同システムにア
25 クセスできない仕組みになっていた。

(2) 有用性が認められること

本件情報は、被告の顧客奪取に繋がる情報（情報①、③、④）、対象の医療機関に対して先回りをした営業をすることが可能となる情報（情報②）、顧客のニーズに合ったサービスを提供することが可能となる情報（情報⑤）である。

5 (3) 非公知性が認められること

本件情報は、いずれも、公開されておらず、被告が独自に入手し収集した情報であって、対象医療機関に対する問合せ等によって容易に入手できる情報ではない。したがって、営業を行う上で非常に重要な情報である。

(4) 以上から、本件情報はいずれも営業秘密に当たる。

10 【原告の主張】

本件情報は、いずれも対象医療機関に対して直接確認すれば得られる情報であって、少なくとも非公知性の要件を欠いていることは明らかである。

したがって、本件情報はいずれも営業秘密に当たらない。

7 争点 2－2（本件取得等行為は「営業秘密不正取得行為」（不競法 2 条 1 項 4
15 号、5 号）に当たるか）について

【被告の主張】

(1) P 1 は、日中の昼間の勤務時間中で、P 4 が被告の事業場において営業秘密に容易にアクセスすることができる状況下において、行動を監督する者がいない時間を狙って、同人に対し、スマートフォンという個人的な連絡ツールを用いて連絡をとることで、密かに本件情報を取得した。P 4 が、部外者である P 1 に対し本件情報を提供する行為は、被告の就業規則に違反する行為であるところ、被告の元従業員である P 1 は、そのことを容易に認識し得た。このような行為は、正常な経済活動を大きく逸脱した公序良俗に反するものであることは明らかである。

25 したがって、本件取得等行為は、営業秘密不正取得行為に当たる。

(2) これを前提とすると、P 1 は原告の取締役であること、本件取得等行為が原

告の事業に関して実施されたものであることに加え、原告は同族会社であるところ、P 1 は、被告での勤務を通して、原告内で突出した職務経験や知識があり、また、父であり夫でもあることから、原告において、P 1 が意思決定上重要な地位を占めていると推測されること等を考慮すると、原告は、実質的には P 1 の支配する株式会社であるといえる。したがって、本件取得等行為は、原告の行為と同視することができるから、不競法 2 条 1 項 4 号の不正競争に当たる。

また、仮に、本件取得等行為が P 1 個人の行為であるとしても、原告は、本件取得等行為が介在したことを知って、本件情報を取得又は使用しているから、いずれにしても、不競法 2 条 1 項 5 号の不正競争に当たる。

【原告の主張】

原告が同族会社であることは認めるが、その余は否認ないし争う。

メッセージのやり取りという、一般に用いられるコミュニケーション手段を用いて、相手に対し平穏な形で質問を行って事実を確認する行為は、不正な手段とはいえない。

したがって、本件取得等行為は、営業秘密不正取得行為に当たらない。

8 争点 2－3（本件開示等行為は「不正競争」（不競法 2 条 1 項 8 号）に当たるか）について

【被告の主張】

P 2 は、被告に対し、業務委託契約終了後 2 年間の競業避止義務、及び営業情報等の使用禁止義務を負っている（前提事実(1)ウ）にもかかわらず、原告は、P 2 との間で雇用契約又は業務委託契約を締結し、P 2 が不正の利益を得る目的で開示した本件情報その他の被告の営業秘密に属する情報を、悪意又は重過失により取得し、これを使用して、被告との業務委託契約が終了した直後頃から、P 2 をして、医療機関等に対する営業活動をさせた。

かかる本件開示等行為は、不正競争（不競法 2 条 1 項 8 号）に当たる。

【原告の主張】

原告がP 2との間で業務委託契約を締結し、営業の一部を委託したことがあったこと、P 2が一部の医療機関に対し営業活動を行ったことは認め、その余は、知らないし否認、又は争う。

5 P 2が開示したとされる営業秘密が特定されていないことから、主張自体失当であって、本件開示等行為が不正競争に当たらないことは明らかである。

9 争点2－4（本件取得等行為及び本件開示等行為は不法行為を構成するか）について

【被告の主張】

10 (1) 仮に、本件取得等行為が不正競争（不競法2条1項4号、5号）に当たらないとしても、競業関係にある会社間において、主観的にも客観的にも営業上有益な情報を、相手方の内部者を通じて取得する行為は、社会的相当性が認められる行為であるとは到底いえず、違法性が認められることは明らかである。

15 特に、行為者であるP 1は、被告の元従業員であり、退職時には退職時誓約書を差し入れ、営業秘密を漏洩等しない旨を誓約している（前提事実(1)ウ）ことから、違法性がより強固に認められる。

したがって、本件取得等行為は不法行為を構成する。

20 (2) 仮に、本件開示等行為が不正競争（不競法2条1項8号）に当たらないとしても、故意又は重過失によって、被告と競合し得る事業を営む原告が、当該事業に密接に関わる人材であって、かつ、被告に対し競業避止義務等を負う者をあえて採用し、当該競業避止義務等の趣旨を没却するような態様で当該事業に従事させることは、社会的相当性がない。

したがって、本件開示等行為は不法行為を構成する。

【原告の主張】

25 否認ないし争う。

10 争点2－5（損害の発生及びその額）について

【被告の主張】

(1) 本件取得等行為により、被告の従前の顧客であった三つの医療機関（直近 1 年間の売上は、60 万円、95 万円及び 37 万円）との契約が終了したが、これがなければ、少なくとも 2 年間はこれらの契約が継続していたはずである。
したがって、本件取得等行為によって被告が被った損害は、前記売上合計の 192 万円に 2 を乗じた 384 万円を下らない。

(2) 本件開示等行為により、被告の従前の顧客であった医療機関（直近 1 年間の売上は 976 万円）との契約が終了したが、本件開示等行為がなければ、少なくとも 2 年間はこの契約が継続していたはずである。また、本件開示等行為により、被告は、顧客である二つの医療機関の料金を半額に減額することを余儀なくされ、令和 4 年 1 月までの間に、減額後の料金の支払（297 万 2500 円及び 232 万円）を受けた。したがって、被告が被った損害は、前記売上 976 万円に 2 を乗じた 1952 万円に、料金減額分合計 529 万 2500 円を加えた 2481 万 2500 円を下らない。

(3) 以上から、被告が被った損害は合計 2865 万 2500 円を下らない。

【原告の主張】

争う。

第 4 当裁判所の判断

1 争点 1－1（本件告知等行為は「原告の」営業上の信用を害する（不競法 2 条 1 項 21 号）か）について

(1) 本件文書及び本件メールの記載内容は別添資料のとおりであり、原告の社名や原告役務の名称等は記載されていないから、これらの記載内容から、本件告知等行為が原告に関するものであることが明示的に特定されているとはいえない。そこで、本件文書等に接した需要者（医療機関等ないしその担当者）において本件告知等行為が原告に関するものであると理解することができるかについて検討する。

証拠（乙 2 3、証人 P 3）及び弁論の全趣旨によれば、本件文書 2 は、医療機関が被告役務と他社の類似サービスを混同することがあり、令和元年 9 月頃には、原告役務と被告役務を混同した問合せを受けるようになったことを契機として、その頃、被告役務について説明することを目的として作成された文書であり、本件文書 1 及び 3 は、令和 3 年 1 月頃、医療機関との契約更新等に関する商談の際に、被告役務の説明をすることを目的として作成された文書であり、本件メールは、被告が医療機関から、被告役務と類似したサービスを被告より安く提供できる旨の営業をしている会社があるとの相談を受ける機会が増えたことから、被告役務の説明をすることを目的として作成され、医療機関に送信されたものであること、令和 3 年 1 月以降、本件文書及び本件メールは、他の資料と同時に医療機関に提供され、商談の際に使用されることがあったことが認められる。

本件文書 1 は、「D r . E x p r e s s 体制強化のご案内」という表題の下、被告役務の特徴等が記載されているのみで、原告及び原告役務を想起させる表現等はない。本件文書 2 は、「類似業者・サービスについて」という表題の下、「アネナビやアネステーションに類似した名称のサービスから連絡がくるが、アネナビと同じサービス・品質なのかと質問をいただくことがございます。これらの団体・企業は当社とは一切関係がございません。」などと記載されているところ、「アネナビやアネステーションに類似した名称のサービス」が原告役務を想定していることは当事者間に争いが無い。しかし、麻酔は英語で「アネスシィーゾィア」と発音することなどから、冒頭に「アネ」を付した名称で麻酔科医を紹介する類似サービスは、原告役務の他にも複数存在し（乙 1 の 1、2 の 1、2 の 2）、前記認定のとおり、医療機関が被告役務と他社の類似サービスや原告役務を混同することが現に生じていたことに加え、本件文書 2 は「これらの団体・企業」と記載されており、複数の類似サービスが存在することを示唆する内容になっている。これらの事情に照らすと、本件文書 2 に接した需

要者は、「アネナビやアネステーションに類似した名称のサービス」が原告役務を含めた複数の類似サービスを指していると理解するものと認められ、原告役務のみを指していると理解するとまでは認められない。本件文書 3 は、「医師のマッチング」、「医師のバックアップ体制」、「営業体制」及び「権利・特許」の各項目について、「アネナビ」と「他社様」を比較するものである。アネナビについては、被告役務の特徴等が記載されており、関西圏において、待機料を支払うことなく、診療時間外の夜間・休日のスポット案件について麻酔科医を紹介するサービスを提供しているのは原告と被告のみである（甲 18～20、22の2、証人 P 1、証人 P 3）。しかし、比較項目は、前記のとおり医師のマッチング等の一般的なものであって、原告役務及び被告役務の分野に関する項目に限定されたものではなく、比較対象も、麻酔科医を紹介するウェブサイトである「アネナビ」と「他社様」であって、広く麻酔科医の紹介サービス一般を対象としており、原告や原告役務を示唆するものではない。営業体制において、「他社様」の記載が「1 名が 3 6 5 日 2 4 時間対応」とされており、そのような体制の企業が存在するのかと疑問を抱いたり、この「他社様」が零細企業だけを想定しているのではという感想を抱いたりする向きはあろうが（その点では適切を欠く感を免れないが）、全体を通じて観察してみると、なお原告ないし原告役務を想起させるには至らない。加えて、証拠（乙 1、4、証人 P 1、証人 P 3）及び弁論の全趣旨によれば、複数の業者が、関西圏において、麻酔科医を紹介する類似サービスを提供しているところ、被告役務は、原告役務のみならず、他社の類似サービスとも競合関係にあることが認められる。これらの諸事情に照らすと、本件文書 3 に接した需要者は、「他社様」は原告を含めた競合他社を指すと理解するものと認められ、原告のみを指していると理解するとは認められない。

本件メールは、被告役務の類似サービスをアネナビより安く提供できると営業している会社があるとの相談を受けることが増えてきたので、被告との違い

を連絡する旨を記載した後に、権利関係、営業体制及び医師のバックアップ体制について、「アネナビ」と「一般的な紹介会社、他社様」とを比較するものである。アネナビについては、被告役務の特徴等が記載されており、前記のとおり、関西圏において、待機料を支払うことなく、夜間・休日のスポット案件について麻酔科医を紹介するサービスを提供しているのは原告と被告のみである。しかし、比較項目は、営業体制等の一般的なものであって、原告役務及び被告役務の分野に関する項目に限定されたものではなく、また、比較対象も、麻酔科医を紹介するウェブサイトである「アネナビ」と「一般的な紹介会社、他社様」であって、広く麻酔科医の紹介サービス一般を対象としており、原告や原告役務を示唆するものではない。加えて、関西圏における競合他社の状況等に照らすと、本件メールに接した需要者は、「一般的な紹介会社、他社様」は、原告を含めた競合他社を指していると理解するものと認められ、原告のみを指していると理解するとは認められない。

次に、本件文書及び本件メールが同時に需要者に提供された場合について検討するに、前記のとおり、本件文書１は原告及び原告役務を想起させる記載はなく、本件文書２は原告役務を含む複数の類似サービスを想起させ、本件文書３及び本件メールは原告を含む競合他社を想起させるにとどまるものであるから、これらが合わさったとしても、これらに接した需要者が、本件文書２の「アネナビやアネステーションに類似した名称のサービス」が原告役務のみを指し、本件文書３及び本件メールの「他社様」等が原告を指すと理解することにはならない。

さらに、被告の担当者が、本件文書及び本件メールを使用して、医療機関に対して行った説明等の具体的内容は証拠上明らかでなく、その他、本件告知等行為が原告に関するものであることを裏付ける事情はない。

(2) これに対し、原告は、本件告知等行為は、その内容、競争関係の状況及びその他諸般の事情に照らすと、原告に関する事実であると理解できる程度に特定

されていると主張し、関西圏において、原告役務及び被告役務と同種のサービスは存在しないことを裏付ける証拠として、医療機関等へのアンケート結果（甲 18、19）及び他社への調査結果（甲 20）を提出し、本件告知等行為が原告に関するものであることを裏付ける証拠として、P 1 と医療機関との会話の録音反訳書（甲 21）を提出する。

しかし、前記のとおり若干適切を欠く点が指摘できるものの、本件文書 3 及び本件メールの記載内容や競合他社の状況等から、本件文書 3 等は被告役務と類似サービス一般とを比較するものであると理解されることは前述したとおりであり、関西圏において、原告役務及び被告役務と同種のサービスが存在しないことは、前記認定に影響を与えるものではない。また、P 1 と医療機関との会話の録音反訳（甲 21）は、各医療機関と取引関係等がある P 1 が訪問し、担当者に対し、P 1 が本件文書や本件メールの記載内容等の被告の営業活動について説明した上で、その中で用いられた「他社」や「類似業者」と聞いてどの業者を思い浮かべるかを質問するものであり、その調査方法は、そもそも原告関係者である P 1 が実施していること自体によって多分に誘導的かつ中立性に疑義があり、これから直ちに本件文書等から原告を想起するとまでは認められない。

したがって、原告の前記主張は採用できない。

(3) 以上から、本件告知等行為は「原告の」営業上の信用を害するとはいえず、争点 1－1 に係る原告の主張は、理由がない。

2 争点 1－3（本件告知等行為の内容は被告役務の質について「誤認させるような表示」（不競法 2 条 1 項 20 号）に当たるか）について

(1) 原告は、本件告知等行為は、市場に全く存在しない「他社」の、しかもありもしない極めて低品質のサービスを指定し、あえてそれと比較することにより、これに接した医療機関に対し、被告役務の品質を実際よりも著しく優良なものと誤認させる旨を主張する。

この点、前記1において指摘したほか、本件文書3及び本件メールにおいては、「他社様」の「医師のバックアップ体制」及び「権利・特許」についていずれも「なし」とされているところ、「他者様」の提供するサービス内容は様々であり、それに応じてバックアップ体制の要否や知的財産権等の保有について様々な状況が考えられる（乙1、2、証人P1、証人P3）のに、これらが「なし」であるとする点についての的確な立証はなく、需要者に「他社様」の状況に誤解を生じさせ得るものとして、適切を欠くきらいはある。しかし、前記1(1)のとおり、本件文書3及び本件メールに接した需要者は、被告役務と類似サービス一般を比較しているものと理解するものであり、このような抽象的な比較の対象との対比において、当該文書に記述された被告役務の品質が実際よりも著しく優良なものと誤認させることになるまでは認められない。

(2) したがって、本件告知等行為の内容は被告役務の質について「誤認させるような表示」に当たらず、争点1－3に係る原告の主張は、理由がない。

3 争点2－1（本件情報は「営業秘密」（不競法2条6項）に当たるか）について

(1) 「公然と知られていない」状態（非公知性）とは、営業秘密保有者の管理下以外では一般的に入手することができない状態をいう。

これを本件についてみるに、本件情報のうち、情報①（被告の取引先医療機関の名称、その担当者及び部署名）、②（特定の医療機関の手術状況）及び⑤（紹介することを避けるべき医師に関する特定の医療機関の情報）は、主として特定の医療機関が保有する情報を被告が入手して管理しているにすぎないものであり、被告の管理下のみに属する情報ではない。また、情報③（特定の医療機関と被告との契約状況及び契約内容）及び④（被告における契約の仕組みに関する情報）は、その性質上、契約の相手方に対し開示されることが予定された情報であって、被告の管理下のみに属する情報ではなく、被告が、契約の相手方との間で、当該情報についての秘密保持契約等を締結するなどして、その開示等を禁止していたことをうかがわせる証拠もない。

したがって、本件情報は、いずれも「公然と知られていない」とはいえない。

(2) 以上から、本件情報は、非公知性を欠く上、秘密管理性や有用性についても的確な立証を欠くから、「営業秘密」に当たらず、これを前提とする被告の主張は理由がない。

5 4 争点 2－3（本件開示等行為は「不正競争」（不競法 2 条 1 項 8 号）に当たるか）について

前記 3 (1) のとおり、本件情報は営業秘密に当たらないことに加え、P 2 が原告に開示したとするその他の情報は何ら具体的に特定されておらず、請求原因事実の主張を欠く。

10 したがって、本件開示等行為は「不正競争」に当たらず、争点 2－3 に係る被告の主張は理由がない。

5 争点 2－4（本件取得等行為及び本件開示等行為は不法行為を構成するか）について

15 前記 3 (1) 及び 4 のとおり、本件情報は営業秘密に当たらず、P 2 が開示したとするその他の情報は特定されていないから、本件取得等行為等が不法行為を構成することはない（そもそも、不正競争に当たらない行為で不法行為に該当する行為が想定できるかも疑問である。）。争点 2－4 に係る被告の主張は、理由がない。

第 5 結論

20 以上のとおり、本訴請求に係るその余の点について判断するまでもなく、原告の本訴請求は理由がなく、反訴請求に係るその余の点について判断するまでもなく、被告の反訴請求は理由がない。

よって、原告の本訴請求及び被告の反訴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。

裁判長裁判官

5

松 阿 彌 隆

裁判官

10

杉 浦 一 輝

裁判官

15

峯 健 一 郎

(別紙)

告知行為（表示）目録

1 相手先

5 原告又は被告の提供する別紙役務目録記載の役務を現に利用し、又は今後利用
する可能性のある医療機関（ただし、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、
和歌山県に所在するものに限る。）

2 内容

10 エムスリーキャリア株式会社のマッチングシステムでは、商標登録済みかつ特
許出願済みの独自システムを用い、専用コールセンターも完備しつつ複数の営業
職員が組織的に365日24時間対応するうえ、医師のバックアップ体制もあり、
100%即時マッチング可能であるが、エヌアイラボ株式会社ないし他社のマッ
チングシステムにおいては、権利取得もなく、一人の営業が365日24時間電
15 話対応する属人的マッチングであり、医師のバックアップ体制もない。

以上

(別紙)

役務目録

- 医療機関における通常の診療時間外の夜間・休日において発生した緊急手術（通常、
5 数時間以内に実施が予定されるものをいう。）に対応するため、麻酔科医の紹介を希望する医療機関に対し、複数の麻酔科医を予め登録したウェブサイト上のシステムを用いて、当該緊急手術に対応可能な麻酔科医を迅速にマッチングし、紹介する役務

以上

(別紙)

信用回復措置目録 1

当社は、

5 自社のマッチングシステムでは、商標登録済みかつ特許出願済みの独自システムを用い、専用コールセンターも完備しつつ複数の営業職員が組織的に365日24時間対応するうえ、医師のバックアップ体制もあり、100%即時マッチング可能であるが、エヌアイラボ株式会社のマッチングシステムにおいては、権利取得もなく、一人の営業が365日24時間電話対応する属人的マッチングであり、医師のバックアップ体制もない

との事実を告知し、貴院に対し、エヌアイラボ株式会社のマッチングシステムが極めて低品質のサービスであるかのような印象を与えました。

上記の事実は虚偽ですので、撤回いたします。

今後、かかる行為を行わないことを誓約し、エヌアイラボ株式会社に対し、深くお詫び申し上げます。

令和 年 月 日

エムスリーキャリア株式会社

20 ○○（注） 御中

注 相手先医療機関名を入れる。送付先は当該医療機関の管理者宛とする。

以上

(別紙)

信用回復措置目録 2

当社は、

- 5 自社のマッチングシステムでは、商標登録済みかつ特許出願済みの独自システムを用い、専用コールセンターも完備しつつ複数の営業職員が組織的に365日24時間対応するうえ、医師のバックアップ体制もあり、100%即時マッチング可能であるが、他社のマッチングシステムにおいては、権利取得もなく、一人の営業が365日24時間電話対応する属人的マッチングであり、医師のバックアップ体制もない
- 10 などと自社の役務が他社の役務に比してその品質が著しく優良であるかのごとき誤認を招く宣伝・広告をして参りました。

上記の表示は事実に反し、不正競争防止法に違反する品質誤認表示でありましたので撤回いたします。

今後、このような表示を行わないことを誓約し、ここに深くお詫び申し上げます。

15

令和 年 月 日

エムスリーキャリア株式会社

〇〇（注） 御中

20

注 相手先医療機関名を入れる。送付先は当該医療機関の管理者宛とする。

以上

(別紙)

損害一覧表

内金額	起算日	料率
3 8 2 万円	令和元年 1 1 月 1 日	年 5 分
1 9 5 2 万円	令和 3 年 6 月 1 日	年 3 分
3 7 万円	令和 3 年 8 月 1 日	年 3 分
3 8 万 2 5 0 0 円	令和 3 年 9 月 1 日	年 3 分
7 1 万 5 0 0 0 円	令和 3 年 1 0 月 1 日	年 3 分
7 6 万円	令和 3 年 1 1 月 1 日	年 3 分
6 1 万 2 5 0 0 円	令和 3 年 1 2 月 1 日	年 3 分
8 1 万 7 5 0 0 円	令和 4 年 1 月 1 日	年 3 分
8 1 万円	令和 4 年 2 月 1 日	年 3 分
8 2 万 5 0 0 0 円	令和 4 年 3 月 1 日	年 3 分

以上

Dr.Express体制強化のご案内

◆Dr.Express専属「バックアップ医師体制」を整えています。



複数の医師と業務委託契約を締結し、

ご依頼いただく時間にはバックアップ医師が待機しています。

◆有事に備えた営業体制を整えています。



下記体制で365日24時間対応

- ・営業担当(横井)
- ・営業メンバー5名
- ・コールセンター(2021年2月から対応開始)

類似業者・サービスについて

アネナビやアネステーションに類似した名称のサービスから連絡がくるが、アネナビと同じサービス・品質なのかと質問をいただくことがあります。

これらの団体・企業は当社とは一切関係がございません。

なお、以前サービス提供しておりましたアネステーションは

現在、エムスリーキャリア株式会社 アネナビグループが一括して継承し事業運営しております。

アネナビは

・全国最大級の麻酔科お仕事サイトです。

・東証一部上場企業であるエムスリーと同等レベルの情報セキュリティ対策がございます。

・マッチングシステムの簡便性と迅速性の確保をしています。

など、創業10年以降今も医療に貢献すべく、改善を重ねております。

今後ともアネナビを何卒よろしくお願い申し上げます。

アネナビ事務局

アネナビ	他社様
医師の マッチング	国人的マッチング
医師の バックアップ 体制	なし
営業体制	1名が365日24時間対応
権利・ 特許	なし

・Dr.Expressの独自システムでマッチング
・Dr.Expressメンバーの半年毎の入れ替え、
NG医師設定を通じて医師の数と質を担保

アネナビから待機料をお支払いし、
確実に紹介可能な先生を確保

・営業担当（横井）
・営業メンバー5名
・コールセンター
上記体制で365日24時間対応

・医療・介護・保険分野 適合紹介事業者登録（参画）
・高野登録済み（「アネナビ」及び「Dr.Express」）
・Dr.Expressのマッチングシステムは特許出願中
（特許2020-143272）

関西大行徳ル病院

R.3.4/15

いつもお世話になっております。

エムスリーキャリア（株）アネナビ事務局でございます。

「Dr.Expressの類似サービスをアネナビより安く提供できる」と
営業されている会社があるとご相談をいただき事が増えて参りましたので、
当社との違い3点についてご連絡をさせていただきます。

【エムスリーキャリア（アネナビ）】

①権利関係

- ・ Dr.Expressのマッチングシステムは特許出願済です。（特願2020-143272）
- ・ 商標登録済みです。（『アネナビ』及び『Dr.Express』）
- ・ 厚労省『医療・介護・保育分野 適合紹介事業者宣言』を麻酔科専門業者で唯一取得済

②「組織で」365日24時間対応

- ・ 麻酔科専門営業が複数名体制
- ・ Dr.Express専用コールセンターも完備

③医師のバックアップ体制による「100%即時マッチング」

アネナビから待機料をお支払いし、
365日即時・確実に紹介可能な先生を確保しています。

【一般的な紹介会社、他社様】

①権利取得「なし」

②「一人の営業が」365日24時間電話対応、個人的マッチング

③医師のバックアップ体制「なし」

◆類似サービスと営業されている会社は
当社とは一切関係がございません。

◆東証一部上場企業であるエムスリーの会員様を母体に運営しておりますので、
アネナビと他社様の麻酔科医の登録人数が同じという事実は一切ございません。

サービスの不明点、疑問点はいつでも担当営業にご相談ください。

詳細については営業担当より改めてご連絡をさせていただきます。
今後ともアネナビを宜しくお願いいたします。