



제품노하우 관련 영업비밀 요건 중 구체성 판단 관련 항소심 사건

35

01 서지 사항

| | | | |
|------------------|---------------------------|-------|---------------------|
| 국가 법원 | 도쿄지적재산 고등법원 제4부 | 사건번호 | 평성19년(네) 제10035호 |
| 판결 일자 | 2007. 8. 30. | 판결 결과 | 원고 패소 |
| 원고 (항소인) | X | | |
| 피고 (피항소인) | 칸사이 페인트 가부시킴가이샤 | | |
| 참조 법령 | 부정경쟁방지법 제2조 6항, 제2조 1항 4호 | | |
| 영업 비밀 | 제품 노하우 | | |
| 키워드 (Keyword) | 영업비밀, 영업노하우 | | |

02 사건 개요

원고 X는 피고 칸사이 페인트 가부시킴가이샤(이하 '칸사이')가 본인의 노하우를 사용하였고, 이는 부정경쟁행위에 속한다고 판단하였다. 이에 따라 손해배상금을 청구하였으나, 원심은 영업노하우가 영업비밀에 해당할 만큼 구체적이지 않으며 이에 따라 청구를 기각하였다. 원고는 이에 항소하였다.

03 주요 쟁점

원 고 (항소인)



피 고 (피항소인)

원고가 보유하고 있는 정보는 노하우로서 명문화 시키지 못하지만 충분히 보호의 대상이 되는 구체적인 정보이다.

노하우의 내용이 분명하지 않다.

04 판결 요지

원고는 “고무 시트의 연속 제조 기술”, “양산성과 시트성능을 위한 성분 조성” 등과 같이 충분히 구체적이며, 노하우는 특허기술과 달리 일종의 기술비결이기 때문에 문서로 명확하게 명문화할 수 있는 성질의 것이 아님을 고려해야한다고 주장하였다.

그러나 노하우가 일종의 기술 비결이라도 그것이 부정경쟁방지법 2조 6항 소정의 “영업비밀”로 그 침해가 해당된다고 할 수 있기 위해서는 법적 보호를 할 수 있는가 여부를 구체적으로 인정할 수 있을 정도로 “영업비밀”이 구체적일 것을 요구해야한다.

따라서 구체성을 입증할 수 없는 것을 노하우로 부를지는 별론으로 하더라도, “영업비밀”로 인정할 수 없으며, 이를 통한 불법행위 설립에서도 동일한 논리를 구성한다. 이상의 논리를 미루어 볼 때, 원고의 청구를 기각한다.

05 Key Point

영업비밀 혹은 영업노하우 등 그 명칭과 상관없이, 부정경쟁법의 보호를 받기 위해서는 해당 법의 요건을 충족하는 구체적인 “영업비밀”로서의 성질을 가지고 있는 것이어야 한다.

영업비밀에서의 ‘구체성’이란 그러한 정보의 분류나 제목이 구체적이라는 내용이 아니라, 명시하고 있는 정보가 구체적이어야 함을 말하는 것이다.