

中华人民共和国上海市浦东新区人民法院

民事判决书

(2015)浦民三(知)初字第1880号

原告：无锡飞石控制系统有限公司，住所地江苏省无锡市。

法定代表人：范磊，经理。

委托诉讼代理人：胡鸿高，上海市申阳律师事务所律师。

委托诉讼代理人：李良竄，上海福一律师事务所律师。

被告：日本株式会社高世美，住所地日本国兵库县神户市。

法定代表人：白川務(SHIRAKAWA TSUTOMU)，董事长。

被告：考世美(上海)贸易有限公司，住所地上海市浦东新区。

法定代表人：白川務(SHIRAKAWA TSUTOMU)，董事长。

上述两被告的共同委托诉讼代理人：包方，上海致格律师事务所律师。

被告：无锡悦轩机电设备有限公司，住所地江苏省无锡市。

法定代表人：孙继刚，总经理。

被告：孙继刚，男，1977年3月27日生，汉族，住江苏省无锡市。

上述两被告的共同委托诉讼代理人：包方，上海致格律师事务所律师。

上述两被告的共同委托诉讼代理人：林秉勤，上海致格律师事务所律师。

原告无锡飞石控制系统有限公司(以下简称飞石公司)与被告日本株式会社高世美(以下简称日本高世美公司)、考世美(上海)贸易有限公司(以下简称考世美上海公司)、无锡悦轩机电设备有限公司(以下简称悦轩公司)、孙继刚侵害经营秘密纠纷一案，本院于2015年10月26日立案后，依法适用普通程序，公开开庭进行了审理。原告飞石公司的委托诉讼代理人胡鸿高、李良竄，被告日本高世美公司、考世美上海公司、悦轩公司、孙继刚的共同委托诉讼代理人包方，被告悦轩公司、孙继刚的共同委托诉讼代理人林秉勤到庭参加诉讼。本案现已审理终结。

原告飞石公司向本院提出诉讼请求，请求判令四被告：1、停止侵害原告商业经营秘密并赔礼道歉；2、赔偿原告为高世美产品的市场开发费经济损失人民币5,791,039.75元；3、赔偿因侵权给原告造成的经济损失人民币349万元；4、赔偿原告合理费用人民币309,401.70元。审理中，经本院准许，原告申请撤回了第2项诉讼请求。

原告飞石公司主张的主要事实和理由是：原告自2002年开始与被告日本高世美公司建立销售代理关系，由原告在中国境内为日本高世美公司产品开发市场，并代理销售其产品。经过原告近十年的市场开发，原告为日本高世美公司花费市场开发费1,500余万元，并开发了近400家客户，形成覆盖全中国的销售客户网络。在双方代理关系存续期间，被告日本高世美公司通过双方签订的代理销售合同知晓原告的全部客户名单。2010年，被告日本高世美公司单方面向原告提出终止销售代理合同，并于2010年4月1日向被告悦轩公司出具代理店认定书，认定被告悦轩公司拥有日本高世美公司对中国大陆地区用户销售和服务代理权。被告日本高世美公司在国内设立的公司被告考世美上海公司还出具书面证明，表示自2010年4月1日起，日本高世美公司公司与悦轩公司建立代理

合作关系，所有区域内的客户资料双方共享。被告孙继刚原系原告职工，2004年起任原告副总经理，并与原告签订了保密协议书。2009年6月与原告解除劳动合同后，因违反竞业限制约定，被法院判决承担相应的法律责任。被告悦轩公司由被告孙继刚于2009年8月成立。现原告发现，上述四被告相互勾结获取并使用了原告的商业秘密。自1999年起，被告悦轩公司即与原告48家客户(详见附件)签订买卖合同。四被告的行为侵犯了原告对该48家客户享有的经营秘密，已给原告造成重大损失。原告曾向被告日本高世美公司、考世美上海公司、悦轩公司发出相关函件，但上述被告均不予理睬。故诉至法院，请求判如所请。

被告日本高世美公司、考世美上海公司、悦轩公司、孙继刚辩称：原告对其主张的客户信息并未采取保密措施，这些客户信息不能成为原告的商业秘密。这些客户与原告交易的目的是为了通过合法渠道购买被告日本高世美公司的产品，而不是购买原告的服务。当销售代理商发生变更后，客户购买的渠道自然也会变更。被告日本高世美公司作为产品的生产方，需要获得客户信息来为客户做后续服务，这些客户信息应当属于被告日本高世美公司所有。在被告日本高世美公司与原告合作期间，日本高世美公司许可原告使用这些客户信息。两者合作关系解除后，被告日本高世美公司也可以许可他人使用这些客户信息。故被告悦轩公司从被告日本高世美公司处合法获得客户信息开展经营，其行为并无不当。被告考世美上海公司仅实施了代理进出口行为，并未参与被控侵权行为。被告孙继刚在原告任职期间仅是普通销售人员，就其与原告之间的竞业限制纠纷，被告孙继刚已向原告支付了违约金。原告对同一行为不能重复主张。现原告既无证据证明被告实施了侵权行为，也无证据证明其为此所遭受的经济损失，故请求法院驳回原告诉请。

当事人围绕诉讼请求依法提交了证据，本院组织当事人进行了证据交换和质证。对当事人无异议的事实主张及证据，本院予以确认并在卷佐证。本院据此确认如下事实：

一、原、被告企业相关信息

原告成立于2001年10月，经营范围为自动化控制系统设计、自动化设备及配件的生产、销售等。注册资本人民币101万元。被告日本高世美公司为日本企业，成立于1986年5月，经营范围为精密机械机器、油空压机、自动化和省力机器的制造销售和进出口等。公司资本金额为日元6,000万元。被告考世美上海公司成立于2011年5月，经营范围为机械设备、油空压控制装置等的批发、进出口等，注册资本美元60万元。被告悦轩公司成立于2009年8月，经营范围为电气机械、机械零部件等的销售等，注册资本人民币51万元。

二、原、被告合作情况

2004年10月1日，原告与被告日本高世美公司签订销售代理商合同。原告成为被告日本高世美公司除台湾以外的我国地区的销售代理商，销售被告日本高世美公司生产的工作机械用夹具元件及定位系统并提供技术服务。被告日本高世美公司授予原告在合同1年有效期内、在被授权区域内按合同的规定对合同产品的估价、订货、买卖合同实行统管的销售代理商权。原告不得在合同区域内参与与合同产品有竞争关系的任何类似产品的销售活动。被告日本高世美公司获知代理区域内拟销售对象的信息时应推荐至原告

处购买。但购方要求从被告日本高世美公司处直接购买时，被告日本高世美公司可直销，此时无需向原告支付手续费。原告在必要时需及时向被告日本高世美公司汇报市场状况，包括客户对产品的质量、包装、价格等意见。被告日本高世美公司和无锡市贝斯特精密机械有限公司、东风汽车有限公司设备制造厂进行直接交易，鉴于原告对上述客户开发所做的贡献，被告日本高世美公司需向原告支付销售手续费。其余被告日本高世美公司自行开拓的客户的直销无需向原告支付销售手续费。

上述合同期限届满后，双方继续保持销售代理关系。自2006年至2009年期间，每年的4月1日原告与被告日本高世美公司均签订销售代理商合同，约定原告继续成为被告日本高世美公司的销售代理商。上述合同的主要条款内容同2004年10月1日双方签订的合同条款内容。但自2007年4月1日起的合同中将我国华南地区除原告拥有实际销售业绩的8家客户的销售权转让给其他企业并增加了如下条款：原告向被告日本高世美公司订货时，必须在订单上注明直接销售对象的名称。

被告日本高世美公司与原告的销售代理关系持续至2010年3月31日止。在双方代理关系持续期间，通常先由原告开拓客户，再向被告日本高世美公司下订单，但需在订单中注明客户名称。被告日本高世美公司接到订单后，随后将其生产的产品发给原告。原告遂再销售给相关客户。就原告主张的48家客户名称，原告均曾在向被告日本高世美公司提交的订单中注明，被告日本高世美公司和考世美上海公司均知晓。原告在告知被告日本高世美公司上述客户名称时并未要求被告日本高世美公司采取保密措施。

2010年4月1日，被告日本高世美公司向客户出具函件称，其与原告的代理店合同已于2010年3月31日终止，自2010年4月1日起将由新的代理店悦轩公司提供服务。同日，日本高世美公司上海代表处出具代理店认定书，认定被告悦轩公司拥有被告日本高世美公司对中国大陆地区用户的销售和服务代理权。

2012年3月14日，被告考世美上海公司出具证明，证明自2010年4月1日起，被告日本高世美公司与被告悦轩公司建立代理合作关系，所有区域内的客户资料双方共享。

三、被告孙继刚与原告劳动合同关系及相关诉讼情况

被告孙继刚原系原告员工，双方在2007年12月1日签订的协议书中约定，原告所有的技术资料、营业资料、客户信息、公司人员等为原告商业秘密。被告孙继刚应对原告商业秘密进行保密，不得直接或间接将原告商业秘密提供给任何企业或个人。在原告《员工手册》第九条中记载，员工应忠诚于公司，自觉维护公司的利益……不得将公司内部的信息、数据或资料等机密窃取或向外泄露，不做损害公司利益的任何事情。该手册于2009年3月2日讨论通过并正式发行，被告孙继刚作为部门负责人之一在该手册通过的会议记录上签字确认。

2009年6月30日，被告孙继刚与原告解除劳动关系。同年8月，被告孙继刚设立了被告悦轩公司，并任该公司法定代表人。原告遂以被告孙继刚违反竞业限制义务为由诉至法院。2011年11月，江苏省无锡高新技术产业开发区人民法院认定被告孙继刚在原告任职期间系公司副总经理，属于高级管理人员，亦属于法律规定的竞业限制人员。被告孙继刚从原告处离职后设立与原告经营范围相同的悦轩公司的行为违反了与原告的竞业限制约定，遂判决被告孙继刚支付原告违约金人民币10万元。该判决现已生效。

四、江苏省无锡市新吴区市场监督管理局(以下简称新吴市监局)相关调查材料

2012年2月15日和同年6月1日，被告孙继刚在新吴市监局的询问笔录中陈述，其自2002年3月在原告处工作，2004年担任原告的副总经理，主管公司的销售业务。主要负责帮助原告销售其代理销售的日本高世美公司等多个公司品牌的相关产品。其知悉原告公司的管理、营销模式、经营信息和人事管理等。其从原告处离职后设立了被告悦轩公司，并由其担任总经理全面负责该公司的经营活动。其在原告任职期间从事日本高世美公司“KOSMEK”品牌机电设备的销售工作，与该公司关系较好。其从原告处离职后，主动找日本高世美公司洽谈，日本高世美公司遂与被告悦轩公司签订了代理协议。悦轩公司成立后从事包括日本高世美公司在内的各种品牌部件设备的贸易，但是从2010年4月1日起，悦轩公司主要代理销售日本高世美公司的相关产品。因悦轩公司没有进出口权，故该公司起初通过无锡市远州机床有限公司(以下简称远州公司)从日本进口被告日本高世美公司“KOSMEK”品牌的机电设备，悦轩公司再自行联系客户对外销售。该种销售方式大概自2010年4月开始，共计发生经营额约900多万元。但在2010年4月之前，因有客户需要购买“KOSMEK”品牌的配件，为经营需要，悦轩公司也通过远州公司从日本进口一些产品进行销售，但业务量不大。现因日本高世美公司在上海成立了贸易公司，“KOSMEK”品牌机电设备可以通过该贸易公司进货。悦轩公司从2009年9月至2010年12月期间，共向139家客户销售过日本高世美公司相关产品。其中与原告提供给新吴市监局的公司名单相比，共有43家客户是相同的。这139家客户有的是其从事该行业多年的朋友，有的是通过日本高世美公司上海代表处提供的客户信息发展而来。被告孙继刚表示，在原告处任职期间，都是其与客户进行联系，因此他和这些客户的关系比较好。在其设立悦轩公司后，这些客户还是愿意至悦轩公司处购买日本高世美公司产品，有的客户甚至还主动找其购买。且在该行业中，需要购买日本高世美公司产品的客户很多，日本高世美公司与原告解除代理合作关系后，他们就直接到悦轩公司处购买。

被告孙继刚向新吴市监局提供了悦轩公司2009年9月至2010年12月主要经营往来的客户名单，这些名单中包括了原告主张的48家客户。

在新吴市监局向无锡市舜翔精密机械有限公司(以下简称舜翔公司)、无锡瑞真精密机械有限公司(以下简称瑞真公司)、无锡倍安杰机械科技有限公司(以下简称倍安杰公司)、江苏高精机电装备有限公司(以下简称高精机电公司)相关人员所做的询问笔录中，这些公司均表示，其与原告和被告悦轩公司均有业务关系。其中，瑞真公司工作人员表示，其与被告悦轩公司就“KOSMEK”品牌产品的业务关系建立在2010年。是被告孙继刚在成立自己的公司后主动与其联系并推销“KOSMEK”品牌产品。其余公司则表示，其与被告悦轩公司的业务关系建立在2010年4月1日之后。舜翔公司法定代表人表示，被告孙继刚原系原告副总，其与被告孙继刚很早就熟悉了，舜翔公司与被告悦轩公司的采购合同也是通过被告孙继刚才签订成功的。

在新吴市监局向远州公司业务经理所做的询问笔录中，该业务经理陈述，远州公司自2010年4月起与被告悦轩公司发生业务往来，主要为悦轩公司代理从日本进口“KOSMEK”品牌的机床模具。从2010年4月至2011年11月期间，共计金额人民币1,500多万元。2011年11月之后，因日本“KOSMEK”品牌公司在上海成立了贸易公司

，故被告悦轩公司不再委托远州公司代理进口业务。

五、相关客户出具的证明及原告为本案支出的费用情况

2016年8月24日至同年8月31日期间，成都昌发机电有限公司、吉林省东信工装设备有限公司、黑龙江省宸寰机电产品经销有限公司、天津奥林佰斯特自动化技术有限公司、保定市普拉斯精工制造有限公司、保定阳光隆安工贸有限公司、北京力准机械制造有限公司、安徽华成机械技术有限公司、浙江爱信宏达汽车零部件有限公司、杭州宏科自动化机械有限公司、台州市冠丰自动化设备有限公司、上海浩勇精密机械有限公司、上海谊通精密机械有限公司、宁波丰州机械有限公司、上海楚峰机电有限公司、上海蓝奕精密机械有限公司、上海有盟精密机械有限公司分别出具情况说明，证明因公司生产经营需要，公司需特定采购日本高世美公司“KOSMEK”品牌产品。2010年3月31日前，基于原告获得被告日本高世美公司的销售服务授权，公司曾从原告处采购该品牌产品。2010年4月，被告悦轩公司告知“KOSMEK”品牌产品代理商已变更，并出具了日本高世美公司的书面通知。为了继续获得已购“KOSMEK”品牌产品的正规售后服务，同时为了保证继续通过合法有效途径采购该品牌产品，公司在2010年4月1日后，开始从被告悦轩公司处采购“KOSMEK”品牌产品，并获得相关的售后服务。这些公司在上述情况说明中还表示其采购“KOSMEK”品牌产品和设备，都只是基于对该品牌产品设备的需求和认可，而不是针对销售服务方的选择，即任何一方获得了日本高世美公司的销售服务授权，其即从该方采购产品和获得服务。

原告为本案支出翻译费人民币9,000元、打印费人民币401.70元、律师费人民币30万元。

当事人对以下证据和事实存有争议，本院认定如下：

原告为证明其主张的48家客户应作为其客户名单保护，提供了原告与该48家客户之间的销售合同、销售发票、销货清单。因大部分合同均无原件，四被告只确认有原件的合同的真实性，对其余合同的真实性不予确认。对原告提供的有原件的发票及部分销货清单的真实性予以确认，但表示只能确认销货清单和发票能对应的销售记录，其余均不能确认。本院认为，鉴于原告主张的48家客户是否与原告形成长期稳定交易关系，并非本案认定所需，故本院对此不作评判。

本院认为，本案系涉外知识产权侵权纠纷案件，根据《中华人民共和国涉外民事关系法律适用法》的规定，知识产权的侵权责任，适用被请求保护地法律。现原告就其指控的侵害经营秘密的行为向我国法院请求救济，故我国系本案被请求保护地，本案依法适用我国法律。根据原、被告答辩称意见及本院查明的事实，本案争议焦点在于：原告主张的48家客户能否作为客户名单予以保护，被告是否实施了侵害原告经营秘密的行为。

本院认为，我国反不正当竞争法所保护的商业秘密，是指不为公众所知悉、能为权利人带来经济利益、具有实用性并经权利人采取保密措施的技术信息和经营信息。本案原告要求将其48家客户作为其客户名单保护。我国反不正当竞争法司法解释对此明确，作为商业秘密保护的客户名单，一般是指客户的名称、地址、联系方式以及交易的习惯、意向、内容等构成的区别于相关公知信息的特殊客户信息，包括汇集众多客户的客

户名册，以及保持长期稳定交易关系的特定客户。因此，倘若该48家客户能够作为原告客户名单予以保护，原告首先需要举证证明其已对这些客户信息采取了保密措施，这些客户信息处于不为公众所知悉的状态。其次原告还需举证证明其与这些客户已形成了长期稳定交易关系。只有在同时满足上述要件的情况下，原告所主张的客户信息才能作为我国反不正当竞争法的经营信息予以保护。但是我国反不正当竞争法司法解释对被告方也提供了救济途径，即除非职工与原单位另有约定，倘若被告能够举证证明，客户系基于对职工个人的信赖而与职工所在单位进行市场交易，在该职工离职后，客户自愿选择与自己或者其新单位进行市场交易的，应当认定没有采用不正当手段。

本案中，原告首先需要承担的举证义务在于其是否对其主张的48家客户信息采取了保密措施，这些客户信息是否处于不为公众所知悉。现根据本案查明的事实，原告只是被告日本高世美公司产品的销售代理商，原告与该48家客户也都是通过原告在向被告日本高世美公司进口其公司产品后再销售的过程中形成的客户关系。在原告与被告日本高世美公司代理关系存续期间，通常的合作方式为，原告先寻找到客户，随后再向被告日本高世美公司下单进口货物，并且在订单中还需明确相关客户的名称。原告也从未要求被告日本高世美公司承担任何保密义务。因此，被告日本高世美公司在与原告合作期间对原告主张的48家客户信息是全部知晓的，被告日本高世美公司对原告也不负任何保密义务。鉴于原告对其客户信息未采取合理有效的保密措施，这些客户信息不能作为原告客户名单予以保护。被告日本高世美公司在更换了新的销售代理商被告悦轩公司后，将相关客户信息告知悦轩公司，悦轩公司再进行使用的行为并未违反相关法律规定。况且，本案特殊性在于，这些客户交易的商品为被告日本高世美公司生产的产品，在该产品的国内销售代理商发生变更后，其为了能够再次购买到被告日本高世美公司生产的产品，从而与新的销售代理商所建立的交易关系并无不妥。而被告孙继刚作为原告原副总经理，就其违反与原告竞业限制约定的行为已通过另案承担了违约责任。在原告主张的客户信息不能作为商业秘密的经营信息保护的情况下，并无证据证明被告孙继刚实施了侵害原告经营信息的行为。至于被告考世美上海公司的行为，其在本案中仅实施了出具更换销售代理商的证明及为被告悦轩公司办理产品进出口手续，并无证据证明其实施了侵犯原告经营信息的行为。

综上，因原告并未对其客户信息采取保密措施，原告所主张的客户信息不能作为我国反不正当竞争法保护的客户名单予以保护。故就原告主张的48家客户信息是否与被告形成长期稳定交易关系的事实，本院已无需再作认定。对原告在本案中主张的诉请，本院均不予支持。据此，依照《中华人民共和国反不正当竞争法》第十条第三款之规定，判决如下：

驳回原告无锡飞石控制系统有限公司的全部诉讼请求。

案件受理费人民币37,195元，由原告无锡飞石控制系统有限公司负担。

如不服本判决，原告无锡飞石控制系统有限公司、被告考世美(上海)贸易有限公司、无锡悦轩机电设备有限公司、孙继刚可在判决书送达之日起十五日内，被告日本株式会社高世美可在判决书送达之日起三十日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数提出副本，上诉于上海知识产权法院。

审 判 长
审 判 员
人民陪审员
书 记 员

杜灵燕
张毅
孙宝祥
俞丹

二〇一七年四月二十八日