

**1140225 營業秘密民事案件(營業秘密法§2、§11)(臺灣臺北地方法院
113 年度智字第 7 號民事判決)**

爭點：原告提供予被告有關其 104 年及 105 年之 Net Sales(銷售淨額)表格資料及客戶之折扣方式(下稱系爭銷售淨額)等資訊是否具經濟價值性？

評析意見：

- 一、按「營業秘密」，可以概分為「商業性營業秘密」及「技術性營業秘密」二大類型，而「商業性營業秘密」，主要包括企業之客戶名單、經銷據點、商品售價、進貨成本、交易底價、人事管理、成本分析等與經營相關之資訊。有司法實務見解認為此等資訊是否具備秘密性，應視該等資訊是否可以從公開管道輕易得知，或企業是否就其另投入相當之人力財力為進一步之整理、分析，而使之成為企業經營上之重要資訊而定。至於所謂「經濟性」必須是該等資訊因秘密性而對企業具有實際或潛在之經濟價值。
- 二、本案法院就原告之 106 至 112 年度銷售淨額、折扣方式認定不具經濟性，其判斷為被告於系爭合約存續期間內，本即可依上開年度客戶最新銷售淨額資料及折扣方式進行數據分析及折扣策略規畫，實無再依賴或使用已然過時之系爭銷售淨額資料、折扣方式等資訊之必要，且認為現今商場競爭瞬息萬變，原告與被告簽訂合約已於 112 年 12 月終止，系爭銷售淨額及折扣方式已為數年前之資訊，難認對被告仍具任何商業上參考價值，實難認定系爭銷售淨額及折扣方式等資料，具實際或潛在之經濟價值等語。
- 三、鑑於現今私人公司間彼此競爭激烈，為掌握客群之需求，針對特定客群對某項同質性商品之有無進貨需求、需求量多寡乃至於同質型之競爭廠商對於各客群之銷售淨額、折扣方式、出貨或收款之流程，係原告公司經年投注相當之人力、財力，並經過篩選、分析所累積，屬該公司之內部資料，並無對外公開之事實，非一般涉及該類資訊之人所能得知。又本案原被告係多年商業合作關係，雙方並有簽署保密約定，法院亦肯認原告提供被告獨占使用

之資訊如客戶名單等，屬應保密資料，被告負有保密義務。
四、至本件系爭資料如欲主張具營業秘密，應優先證明有秘密性，然原告未見有相關證明之證據，而經濟性係以秘密性而具有其實際或潛在之經濟價值，又因未能舉證已盡合理保密措施，爰本件法院未認可系爭資料屬於營業秘密法第 2 條所稱之營業秘密。

相關法條：營業秘密法第2條、第11條

案情說明

被告為提供藥品、醫療器材之零售及物流等服務之公司，原告於105年12月間與被告簽署Distribution Agreement（下稱系爭合約），約定由被告為原告行銷之藥品提供物流服務，協助運送藥品予原告客戶，被告並於105年12月2日以email信件請原告依據被告提供之表格（即客戶資料Customer Master表格、物料資料Material Master表格及價格資料Price Master表格）進行填寫，以提供原告之客戶、物料及價格資料。

其中Customer Master表格內容除包含客戶名稱、地址、聯絡方式等公開可取得資訊，尚包含各客戶之送貨地址、送貨時間、發票開立聯式等他人無法任意取得之資訊，及原告104年、105年1至7月之銷售淨額（即2015年Net Sales、2016年1至7月Net Sales）等機密資訊，且表格註記欄位內並記載各客戶之折扣方式、出貨或收款之流程、請款時間等交易習慣，此些資訊並非被告得自公開領域取得，而係原告為便利與客戶間之商業運作，經與客戶多年交易往來所蒐集並整理之資料，更具有高度之秘密性，且係原告投注人力資源及成本蒐集篩選後整理而成，顯具有秘密性及相當經濟價值。原告於105年12月7日依上開格式提供上開資料予被告，且於合約期間就客戶資料新增或變更時，亦會以email通知被告，雙方就系爭合約至112年12月31日終止。

原告遂向臺灣臺北地方法院提起**訴之聲明**（摘錄）如下：

1. 被告應返還原證5 Customer Master表格及原證5-1所示各客戶之發

票開立聯式、付款條件及新客戶資料表備註欄位之資料予原告。

2. 被告應銷毀、刪除其所持有或使他人持有之原證5 Customer Master 表格所載2015年Net Sales、2016年1至7月Net Sales及註記等欄位之資料。
3. 被告不得使用或洩漏原證5 Customer Master 表格所載2015年Net Sales、2016年1至7月Net Sales及註記等欄位之資料。

判決要旨

- 一、被告應返還原證5 Customer Master表格及原證5-1所示各客戶之發票開立聯式、付款條件及新客戶資料表備註欄位之資料予原告。
- 二、被告應銷毀、刪除其所持有或使他人持有之原證5 Customer Master表格所載2015 Net Sales、2016 1-7月Net Sales及註記等欄位之資料。
- 三、原告其餘之訴駁回。

判決意旨

- 一、原告訴之聲明第一項資料(Customer Master表格及所示各客戶之發票開立聯式、付款條件及新客戶資料表備註欄位)具有保密性
 - (一)觀之原告請求返還訴之聲明第一項資料，無論係客戶發票開立聯式、付款條件及新客戶資料表備註欄位之資料，均係原告於兩造簽立系爭合約後，依被告提供之Customer Master 表格填寫後提供予被告，此為兩造所不爭執。
 - (二)又原告依Customer Master表格填寫包括客戶發票開立聯式、付款條件及新客戶資料表備註欄位等資料，性質上應屬

系爭合約第13.4條第1項列舉之「客戶資料或名單」，且均為原告為系爭合約之目的提供被告獨占使用之資訊，則依系爭合約第13.4條第1項約定內容，原告依Customer Master表格填寫如訴之聲明第一項資料，當屬於應保密之資料，依同條第2項約定，於系爭合約終止時，接收方即被告應歸還所有應保密資料之原本、副本、重製物及摘要。準此，原告依系爭合約第13.4條第1、2項，請求被告返還訴之聲明第一項資料，即屬有據。

(三)至系爭合約乃被告製作提供予原告簽署，該合約約款之內容及文字均為被告基於自身商業利益及交易習慣，斟酌考量後所擬定，而系爭合約第13.4條第1項並明文約定揭露方為系爭合約之目的提供接收方即被告獨占使用之資訊，例如客戶資料或名單資料，屬應保密資料，依同條第2項並約定接收方應予返還，已如前述，則無論訴之聲明第一項資料之性質上究否具營業秘密法所稱秘密性、有無經濟價值，均無從解免被告依系爭合約第13.4條第2項約定之返還義務。

(四)綜上所述，原告訴之聲明第一項資料，係屬應保密資料。

二、原告主張原證5 Customer Master表格所載2015 Net Sales、2016 1-7月Net Sales所列銷售淨額(下稱系爭銷售淨額)，尚難認列具實際或潛在經濟價值

(一)按營業秘密，依營業秘密法第2條之規定，係指方法、技術、製程、配方、程式、設計或其他可用於生產、銷售或經營之資訊，而符合下列要件者：(一)非一般涉及該類資訊之人所知者（下稱秘密性）；(二)因其秘密性而具有實際或潛在之經濟價值者（下稱經濟價值）；(三)所有人已採取合理之保密措施者（下稱保密措施）。所謂**經濟價值**，係指某項資訊經過時間、勞力、成本之投入所獲得，**在使用上不必依附於其他資訊而獨立存在**，除帶來有形之金錢收入，尚

包括市占率、研發能力、業界領先時間等經濟利益或競爭優勢者而言。他人擅自取得、使用或洩漏之，足以造成秘密所有人經濟利益之損失或競爭優勢之削減。

(二) 觀之原證5 Customer Master表格係原告於105年12月7日以email提供被告，該表格內「2015 Net Sales」、「2016 1-7月Net Sales」欄位雖**記載原告於各期間對各客戶之銷售淨值**，於「註記欄」並有部分關於客戶折扣方式之記載，然系爭合約期間自106年1月1日至108年12月31日，於期滿後兩造仍續約至112年12月始合意終止，亦即兩造合作期間長達7年，於合作期間內被告對原告商品銷售予原證5 Customer Master表格所列各客戶之各年度銷售淨額、折扣方式，均知之甚詳，則縱原告所稱被告可依客戶進貨量及折扣方式進行分析並為商業競爭等節屬實，然被告於系爭合約存續期間內，本即可依各年度客戶最新銷售淨額資料及折扣方式進行數據分析及折扣策略規畫，實無再依賴或使用**已然過時**之系爭銷售淨額資料、折扣方式等資訊之必要。況**商場競爭瞬息萬變**，系爭合約於112年12月終止時，系爭銷售淨額及折扣方式已為數年前之資訊，難認對被告仍具任何商業上參考價值，揆諸前開說明，**尚難認**系爭銷售淨額及折扣方式等訴之聲明第三項資料，**仍具實際或潛在經濟價值**。

(三) 至原告就其對訴之聲明第三項資料有何秘密性或兩造已採取保密措施等節，亦未提出任何證據，自難認訴之聲明第三項資料屬營業秘密法所稱營業秘密。準此，原告依營業秘密法第11條第1項後段，請求被告不得使用洩露訴之聲明第三項資料，難認可採。