13章　秘密保持契約（NDA）　　第Ⅳ部　類型

不正競争防止法上の営業秘密の3要件：NDAを結んでも営業秘密にはならない

執筆　プロスパイア法律事務所　　最終更新日　2026年11月14日

一　問題の所在：NDAを結べば守られると思っている

NDAの秘密情報の定義は、次のように書かれることがよくあります。

> 本契約において，「秘密情報」とは，一方当事者（以下「開示当事者」という）が他方当事者（以下「受領当事者」という）に対して，本目的のために，文書，口頭，電磁的記録媒体その他開示の方法および媒体を問わず，また，本契約締結の前後を問わず，開示した一切の情報，本契約の存在および内容，ならびに，本取引に関する協議・交渉の存在およびその内容をいう。（注1）

これを結ぶと、開示した情報はすべて守られたように感じます。しかし、守られるのは契約の当事者の間だけです。情報が契約の外に流れたとき、損害の推定を使いたいとき、不正競争防止法の差止めを求めたいときに問われるのは、その情報がこの法律の「営業秘密」にあたるかです。

二つは別の基準で決まります。経済産業省の営業秘密管理指針は、情報の取扱いについて私人間の契約で別途の規律を設けた場合には、その契約に基づく差止め等を請求できる場合があるものの、その際、営業秘密に該当するか否かは基本的には関係がないとしています（注2）。逆から言えば、NDAの定義にあたる情報が、それだけで営業秘密になるわけではありません。東京地判令和6年10月10日も、機密保持条項の対象が不正競争防止法の営業秘密に限られるとの主張を、条項の文言を理由に退けています（注3）。契約の対象と法律の対象は、別々に確かめる必要があります。

二　制度の枠組み

1　営業秘密の3要件（不競法2条6項）

営業秘密は、次のように定義されています。

> 6　この法律において「営業秘密」とは、秘密として管理されている生産方法、販売方法その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって、公然と知られていないものをいう。（注4）

この定義から、次の3つを全部満たすことが必要とされています（注5）。

1. 秘密管理性：秘密として管理されていること
2. 有用性：事業活動に有用な技術上または営業上の情報であること
3. 非公知性：公然と知られていないこと

有用性は、公序良俗に反する情報（脱税や有害物質の垂れ流しなどの反社会的な情報）など、法律上保護する正当な利益が乏しい情報を除いたうえで、広い意味で商業的価値のある情報を保護するための要件です（注6）。現に事業に使っている必要はなく、過去に失敗した研究データのようなネガティブ・インフォメーションにも認められます（注6）。実際の裁判で実質的な争点になることは多くありません（注7）。

非公知性は、合理的な努力の範囲内で入手できる刊行物に載っていないなど、保有者の管理下以外では一般的に入手できない状態を指します（注8）。特許法の新規性とは考え方が違います。特定の者しか知らなくても守秘義務がなければ特許法上は公知となりうるのに対し、営業秘密では、特定の者が事実上秘密を維持していれば、なお非公知といえる場合があります（注9）。NDAの下で取引先に開示しても、それだけで非公知性は失われません（注9）。公知情報の組合せでも、組合せの容易さや取得に要する時間・コストを考慮して判断されます（注10）。

営業秘密にあたっても、それだけで救済されるわけではありません。差止め等の民事上の措置や刑事罰の対象となるには、法律が定める「不正競争」や「営業秘密侵害罪」の要件をすべて満たす必要があります（注11）。

2　秘密管理性がいちばん争われる

3要件のうち、訴訟で最も激しく争われるのは秘密管理性です（注12）。

秘密管理性が要求されるのは、営業秘密が特許のように公示されず、管理の方法もさまざまなので、接する人にとって、それが法律で保護される情報だと分かりにくいからです。企業が秘密として管理しようとする対象を明確にすることで、情報に接した者が後から不測の嫌疑を受けることを防ぎ、従業員等の予見可能性、ひいては経済活動の安定性を確保します（注13）。

秘密だと思っていただけでは足りず、そのことが従業員等に分かる形で示されていなければなりません（注14）。営業秘密保有者が情報を秘密だと主観的に認識しているだけでは不十分で、秘密管理意思が秘密管理措置によって従業員等に明確に示され、認識可能性が確保される必要があります（注14）。

3　NDAは秘密管理性の一要素にすぎない

NDAは秘密管理措置の一つです。指針は、秘密として管理する措置には「秘密としての表示」や「秘密保持契約等の契約上の措置」も含めて広く考えるのが適当だとしています（注15）。取引相手先に秘密情報を提供する場合には、従業員に向けた措置に加えて、相手先と秘密保持契約を結んだうえで提供したかどうかがポイントになります（注16）。

ただ、NDAだけで3要件がそろうわけではありません。理由は三つあります。

一つ目に、有用性と非公知性はNDAでは作れません。すでに公知の情報は、NDAで秘密情報と定義しても営業秘密にはなりません。

二つ目に、秘密管理性は法人（具体的には管理単位）ごとに判断されます（注17）。NDAは取引先に対する意思表示で、自社の中で従業員に対して秘密管理意思が示されているかは、別に問われます。指針は、取引相手先に向けた措置を、従業員等に向けた措置に「加えて」のものと位置づけています（注16）。

三つ目に、NDAの定義が広すぎると、どの情報を営業秘密として管理しているのかが伝わりにくくなります。別法人に対して不正利用の差止め等を求めるには、自社の秘密管理意思が明確に示されている必要があり、その典型は「営業秘密を特定した」NDAの締結です（注18）。「開示した一切の情報」とだけ書いたNDAは、どれを営業秘密として管理しているのかを示しません。

三　解釈：どこまでやれば秘密管理性が認められるか

1　経済産業省 営業秘密管理指針の水準

指針は、不正競争防止法による保護を受けるために必要となる最低限の水準の対策を示すものです（注19）。法的拘束力はなく、個別事案は最終的に裁判所が判断します（注20）。

必要な管理の程度について、指針は高い水準を求めていません。相当高度な秘密管理を網羅的に行ってはじめて保護されると考えるのは適切でなく、特に中小企業に「鉄壁の」管理を求めるのは現実的でないとしています（注21）。必要な措置の内容・程度は、企業の規模、業態、従業員等の職務、情報の性質などで異なり、企業の管理単位における従業員等が、一般的に、かつ容易に認識できる程度のものであれば足ります（注22）。「認識可能性」だけで足りるのか、それを超えてアクセス制限等の措置が必要なのかが問題になりますが、認識可能性で足りると考えるのが合理的で、アクセス制限等は認識可能性を担保する手段の一つです（注23）。

反対に、何もしていなければ要件を満たしません。従業員が秘密だと現実に認識していても、何らの秘密管理措置もなければ、「秘密として管理されている」とはいえません（注24）。措置が実効性を失って形骸化し、従業員が秘密管理意思を認識できない場合も、適切な措置とはいえません（注25）。一時的・偶発的な管理の不徹底にすぎず、従業員の認識可能性に重大な影響を与えないものであれば、形骸化とは評価されません（注25）。

2　アクセス制限とマル秘表示

具体的な方法は媒体ごとに整理されています。

媒体	秘密管理措置の例
紙	文書に「マル秘」などの表示をする。施錠できるキャビネットや金庫に保管する
電子	記録媒体へのマル秘表示の貼付、ファイル名・フォルダ名へのマル秘の付記、ファイルのヘッダー等へのマル秘の付記、ファイルやフォルダの閲覧に要するパスワードの設定
物件（製造機械、金型、試作品など）	「関係者以外立入禁止」の張り紙、部外者の立入り制限、写真撮影禁止の貼り紙、営業秘密に該当する物件のリストの共有
媒体なし（体得したノウハウ、記憶した顧客情報など）	営業秘密のカテゴリーをリストにする、具体的に文書に記載する

（注26）

コピーの禁止や回収、持ち帰りの禁止、私用メールへの転送制限といった追加の措置は、情報漏えい対策としては有効でも、通常の状況では秘密管理性を満たすために必須のものではありません（注27）。漏えいを防ぐ対策と、法律の保護を受けるための最低限の措置は別です。後者のために過度に厳しい規程を作ると、守られずに実態と乖離し、かえって秘密管理性が認められにくくなる可能性があります（注28）。

取引先との関係では、次の点も押さえておきます。別法人の内部での具体的な管理状況は、自社の秘密管理性に原則として影響しません（注29）。NDAを結ばずに営業秘密を開示しても、直ちに秘密管理措置を欠くことにはなりません（注30）。自社の秘密管理意思は、口頭での伝達や開示文書へのマル秘表示によっても理論上は示せますが、立証を考えれば何らかの書面が望ましいです（注31）。

四　契約実務への還元

1　NDAと社内の管理体制はセットである

NDAを結ぶときに、同じ情報が自社の中でどう管理されているかを確かめます。社内でマル秘表示もなく共有フォルダに置かれている情報を、NDAで守ろうとしても、営業秘密としての保護は別に検討が要ります。従業員に向けた措置は、別稿「従業員との秘密保持契約と就業規則」が扱います。

NDAの救済の限界と営業秘密の関係は、別稿「損害賠償と差止め」で見ました。営業秘密にあたり、その不正な取得・使用・開示が不正競争（不正競争防止法2条1項4号〜9号）にあたれば、差止め（同法3条）と損害額の推定（同法5条）が使えます。民事救済の中身は、別稿「営業秘密・限定提供データの民事救済：差止めと損害額の推定」が扱います。

2　取引先にマル秘表示を求める条項

開示の場面では、開示当事者の側で秘密表示を付け、受領当事者の側でその表示を維持してもらいます。条項にすると次の形です。

第〇条（秘密表示）
1　開示当事者は、営業秘密として管理する情報を開示するときは、当該情報を記載した書面または電磁的記録に「秘」その他秘密である旨を表示する。
2　受領当事者は、前項の情報を複製するときは、複製物にも同様の表示をし、当該表示を除去または改変してはならない。
3　第1項の表示がない情報であっても、第〇条（秘密情報）に定める秘密情報に該当する情報については、本契約の適用を妨げない。

3項が要です。表示のない情報を秘密情報から外してしまうと、表示を忘れた情報がNDAの保護から落ちます。秘密表示を秘密情報の要件にすることの危険は、別稿「秘密情報の定義」で見たとおりです。表示は営業秘密の管理のために付け、NDAの保護は表示の有無にかからない形にしておきます。

参考文献等

（注1）森本大介＝石川智也＝濱野敏彦編著『秘密保持契約の実務――作成・交渉から営業秘密／限定提供データの最新論点まで〔第2版〕』（中央経済社、2019）24頁の記載例2-2
（注2）経済産業省「営業秘密管理指針」（最終改訂令和7年3月31日）5頁
（注3）東京地判令和6年10月10日（令和4年（ワ）第8300号、裁判所ウェブサイト）
（注4）不正競争防止法2条6項
（注5）前掲注2・4頁
（注6）前掲注2・20頁
（注7）前掲注1・131頁
（注8）前掲注2・22頁
（注9）前掲注2・22頁、前掲注1・132頁
（注10）前掲注2・23頁
（注11）前掲注2・5頁
（注12）前掲注1・107頁
（注13）前掲注2・7頁、前掲注1・133頁
（注14）前掲注2・8〜9頁
（注15）前掲注2・9頁の脚注13
（注16）前掲注2・13頁
（注17）前掲注2・18頁
（注18）前掲注2・18〜19頁、11頁の脚注19
（注19）前掲注2・2頁
（注20）前掲注2・1頁
（注21）前掲注2・7〜8頁
（注22）前掲注2・8頁
（注23）前掲注1・133〜134頁、前掲注2・8〜9頁の脚注13
（注24）前掲注2・9頁の脚注13
（注25）前掲注2・11頁
（注26）前掲注2・13〜16頁
（注27）前掲注2・13頁・14〜15頁
（注28）前掲注1・109頁
（注29）前掲注2・18頁
（注30）前掲注2・13頁の脚注21
（注31）前掲注2・19頁

ウェブ版　https://prospire-law.com/contract-knowledge/nda-eigyo-himitsu-3-yoken/
引用表記例　プロスパイア法律事務所「不正競争防止法上の営業秘密の3要件：NDAを結んでも営業秘密にはならない」契約法務ライブラリ（最終更新日2026年11月14日）
本稿は、契約法務に関する論点を一般的に整理したものであり、個別の事案についての法的助言ではありません。記載は最終更新日時点の法令・判例・文献に基づきます。ご相談は プロスパイア法律事務所 までお問い合わせください。