13章　秘密保持契約（NDA）　　第Ⅳ部　類型

秘密情報の定義

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　この条項は何をしているのか

1　定義が、義務の範囲を決める

秘密保持契約では、契約で定義された秘密情報について、秘密の保持を義務づけ、目的外使用を禁止します。秘密情報をどう定義するかが、秘密保持契約の重要な部分になるのはそのためです（注1）。秘密情報の定義は、一般に、原則として秘密情報に含まれるものと、その例外とによって組み立てます（注1）。

定義の一般論、つまり包括的に書くか限定して書くか、抽象的な書き方が裁判所でどう扱われるかは、別稿「秘密情報の範囲の定め方」が扱っています。本稿は、独立したNDAで定義を書くときに固有に出てくる点に絞ります。例外（除外事由）の書き方は、別稿「秘密情報から除外される情報」と、別稿「秘密保持義務とその例外」が扱います。

二　NDAに固有の部分

1　何を「原則として秘密情報」に入れるか

原則として秘密情報に含まれるものとして、次の2つを規定するのが一般的です（注1）。

原則として秘密情報に含まれるもの	置く理由
当事者が開示する情報	開示した情報そのものを守る
秘密保持契約の存在および内容、ならびに取引に関する協議・交渉の存在および内容	開示された情報のほかに、取引について秘密にしておきたいこと（取引を検討していること自体など）があるときに置く

（表の1列目と2行目の理由は注1による）

通常の契約書の秘密保持条項と違うのは、2行目です。NDAは、まだ取引をするかどうか決まっていない段階で結ぶので、取引を検討していること自体が秘密になることがあります。秘密保持契約の締結の事実やその内容、秘密保持契約に基づいて検討を行っている事実自体を秘密情報の範囲に含める場合も多いです（注2）。

この2行目は、情報を受け取るだけの側にも関係します。受領当事者には相手方に開示する秘密情報がない場合でも、その取引を検討している事実自体を開示当事者に秘密にさせる必要があるときは、双方が秘密保持義務を負う契約書の形を求めるのが望ましいです（注3）。

2　口頭で伝えた情報

NDAを結んだ後の検討の場では、会議での説明、工場見学、電話での質疑など、口頭の開示が多くなりがちです。

受領当事者は、自らが受け取る情報のうち秘密情報となるものが特定されていることを望む場合があり、その方法として、紙媒体は秘密である旨を明示したもの、電磁的記録媒体はパスワードを付したもの、口頭により提供した情報は書面などによりその内容を特定したものだけを秘密情報とする、と提案することがあります（注4）。

この3つのうち最も難しいのが、口頭により提供した情報の特定です（注5）。書面化して通知することが求められると、書面化を怠ったり、書面化の際に記載できなかったりした情報は、秘密情報として扱われなくなるおそれがあります。書面化の手間によって、契約の目的の検討の進捗に悪影響が出るおそれもあります。書式・期限・方法を制限すれば、それに違反しただけで、開示当事者が秘密情報として扱ってほしかった情報が秘密情報でなくなるおそれもあります（注5）。

そこで開示当事者は、求められた書面化の手順が実際に対応できるものかを、特に慎重に検討する必要があります（注5）。受け入れるなら、相手方に情報を開示する担当者を限定する、口頭により情報を提供する場となる会議を一元的に管理する、といった開示の手順を作っておきます（注6）。

口頭で開示した情報の特定のしかたには、期限を切る形と切らない形があります。期限を切る形は、「開示後7日以内に書面にて情報の範囲を特定して秘密である旨の通知が開示当事者よりなされたもの」とするものです（注7）。期限を切らない形は、開示の際に秘密情報である旨を明確に相手方に伝え、その後速やかに当該秘密情報の内容・提供日・提供場所等を特定した書面を相手方に交付する、とするものです（注8）。開示当事者の側から「秘密」と表示したものに範囲を限定することもあり、その場合も、運用上「秘密」と表示して開示することが可能かどうかを含めて検討します（注9）。

ここで判断を迫られるのは、守られない手順を条項に書くかどうかです。「口頭で開示した情報は、開示後〇日以内に書面で特定したものに限る」と書いても、実際の検討の現場では、会議のたびに書面を作って相手方に送ることはまず続きません。続かなかったときに困るのは開示当事者です。口頭で伝えた情報の多くが、契約上は秘密情報として扱われなくなるおそれがあります（注5）。**開示当事者が**

運用できない書面化の条項は、受け入れない方が安全です。

3 「本目的」との連動

NDAでは、秘密情報の定義に「本目的のために」開示した情報、という限定を付すことが多いです（注10）。この限定がなければ、契約の文言上は、締結に関与した役職員の知らないところで全く別の案件について当事者間で情報が授受されていた場合に、その情報にもこの秘密保持契約の効力が及びうることになります（注10）。

逆に、開示当事者が、まだ把握していない情報があるなら今回の契約でカバーしておきたいと考えるなら、目的による限定を付さないこともありえます（注10）。

定義に目的を書き込む以上、目的の書き方がそのまま定義の範囲になります。目的を広く定めすぎると、受領当事者が当初の想定を超えて自由に情報を使えるようになり、狭く定めすぎると、想定の範囲内で使ったのに意図せず契約違反になりかねません（注11）。取引のスキームが決まっていないときは、想定されるスキームが網羅されるような目的にしておく必要がないかを検討します（注11）。

4　締結前に開示した情報

NDAの交渉が終わる前に、情報の開示が始まっていることがあります。その場合は、定義に「本契約の締結の前後を問わず」という文言を加えて、締結前に開示された情報も秘密情報に含める必要があります（注12）。締結日付を遡らせる方法（いわゆるバックデート）は採るべきではなく、定義に文言を加えるか、締結日付はそのままにして効力発生日を遡らせる方法によります（注12）。理由は、別稿「交渉過程の記録：後の契約解釈への影響」で見ました。

三　問題点

1　よくある条項例

開示当事者が目指すことの多い条項は、次の形です（注13）。

> 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13）

二で見た4つの要素（開示した情報、契約と交渉の存在、本目的による限定、締結前の開示）がすべて入っています。

2　受領当事者から見た問題

受領当事者にとっての問題は、自社がもともと持っている情報と混ざることです。受領した情報が自社の情報と混ざり合い（いわゆる情報のコンタミネーション）、意図せずに開示当事者の情報を使ってしまって結果的に契約違反になる事態や、それを避けるために自社の情報まで使えなくなる事態が想定されなければ、この包括的な定義を受け入れられる場合もあります（注13）。

裏を返せば、相手方と同じ分野で自社も開発をしている場合や、競合他社の情報を受け取る場合には、この定義をそのまま受け入れるのは危険です。両者の情報を区別して管理するために、あるいは目的外に転用可能な情報について契約違反のリスクを下げるために、秘密情報を具体的に特定することを望むことになります（注14）。

3　開示当事者から見た問題

包括的な定義は、開示当事者にとっても万全ではありません。何を開示したか、何を秘密として管理すべきかが当事者間で明確なら差し支えありませんが、長期にわたって情報がやりとりされたり、開示する情報の秘密性の程度がまちまちであったりすると、保護の対象とされる情報の特定が不可能であるとして有効性を争われたり、範囲を限定的に解釈されたりすることがあります（注14）。

受領当事者の求めに応じて定義を絞る場合にも、別の落とし穴があります。対象物を細かく列挙する定義にすると、列挙されていない情報を開示したときにその情報が保護の対象外になってしまうので、秘密情報に含めたい情報がすべてカバーされているかを慎重に検討する必要があります（注15）。「不正競争防止法2条6項に定める営業秘密に該当する情報」に限ると、営業秘密の3要件を満たさない情報は、漏えいしても不正競争防止法上も秘密保持契約上も保護されなくなります（注16）。

四　改善例

1　開示当事者として

包括的な定義を維持しつつ、受領当事者が接する可能性のある情報をできる限り特定して例示する建付けが考えられます（注14）。

> 第〇条（秘密情報）
> 1　本契約において「秘密情報」とは、開示当事者が受領当事者に対し、本目的のために、本契約の締結の前後を問わず、書面、口頭、電磁的記録その他開示の方法および媒体を問わず開示した一切の情報（〇〇製品の仕様、試験データ、製造工程、原価および取引先に関する情報を含むが、これらに限られない）、本契約の存在および内容、ならびに本取引に関する協議・交渉の存在および内容をいう。

括弧書きの例示は、「含むが、これらに限られない」として、例示が限定列挙と読まれないようにしておきます。

2　受領当事者として

秘密表示を基本にし、口頭の開示については、運用できる特定の方法を合意します。

> 第〇条（秘密情報）
> 1　本契約において「秘密情報」とは、開示当事者が受領当事者に対し、本目的のために開示した情報のうち、次の各号のいずれかに該当するものをいう。
> (1)　書面その他の有体物により開示された情報であって、秘密である旨が表示されたもの
> (2)　電磁的記録により開示された情報であって、秘密である旨が表示され、またはパスワードその他の閲覧制限が付されたもの
> (3)　口頭その他前2号以外の方法により開示された情報であって、開示の際に秘密である旨が告げられ、かつ、開示当事者が開示後14日以内にその概要を記載した書面または電子メールを受領当事者に交付したもの
> 2　本契約の存在および内容、ならびに本取引に関する協議・交渉の存在および内容は、前項にかかわらず秘密情報とする。

3号は、開示の際に秘密である旨を伝え、後から書面を交付するという期限を切らない形（注8）に、期限と「概要」「電子メール」を加えたものです。「概要」「電子メール」は、開示当事者にとって運用できる重さにするための工夫です。会議の後にいつも送っている議事録のメールに「本日ご説明した次の事項は秘密情報です」と一行添えれば足りる程度にしておけば、開示当事者も受け入れやすく、受領当事者にとっても範囲が確定します。

どちらの立場でも、最後は自社が運用できるかで決まります。自社が開示当事者なら、秘密表示を毎回付けられるか、会議の後に記録を送れるか。受領当事者なら、受け取った情報を自社の情報と分けて管理できるか。条項の文言を決める前に、その手順を担当者と確かめておきます。

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）23頁
（注2）橋本孝史「『秘密保持契約書』の交渉――秘密情報の範囲を中心に」ビジネス法務2022年8月号36頁注4
（注3）前掲注1・9頁
（注4）前掲注1・25〜26頁
（注5）前掲注1・26〜27頁
（注6）前掲注1・27頁
（注7）弁護士法人飛翔法律事務所編『実務必携　契約書チェックマニュアル』（商事法務、2024）283〜284頁の開示を受ける側変更例
（注8）前掲注7・298頁の秘密保持契約書サンプル2条2項
（注9）前掲注7・285頁
（注10）前掲注1・29頁
（注11）前掲注1・21頁
（注12）前掲注1・29〜30頁
（注13）前掲注1・24頁の記載例2-2および同24〜25頁
（注14）前掲注1・25頁
（注15）前掲注1・27頁
（注16）前掲注1・27〜28頁

ウェブ版　https://prospire-law.com/contract-knowledge/nda-himitsu-joho-teigi/
引用表記例　プロスパイア法律事務所「秘密情報の定義」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。