13章　秘密保持契約（NDA）　　第Ⅳ部　類型

秘密保持契約が必要になる場面と、種類・方式

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　この契約は何をしているのか

1　書かなければどうなるか：法律の保護は限られる

業務提携の可能性を検討するために自社の事業内容を相手方に見せる。共同研究を始めるにあたって自社の情報をパートナーに渡す。事業の一部の売却を検討するために、財務情報や契約書を買い手候補に開示する。企業活動では、自社の情報を他者に開示することが有益な場面がいくつもあります。そのときに、開示を受ける側が秘密の保持を約束する契約が秘密保持契約（NDA）です（注1）。

契約がなければどうなるか。情報を受領した者は、秘密保持契約を結ばない限り、原則として受領した情報の利用に制限を課されません。受け取った情報をほかの第三者に開示することも、目的外に利用することもできます（注2）。共同研究のために受け取った研究成果を第三者に提供する、業務提携の検討のために受け取ったライバル企業の仕入先・販売先の情報を、交渉が頓挫した後に自社の取引に使う、といったことが起こりえます（注2）。

法律の側で守られるのは、主に不正競争防止法の「営業秘密」に当たる情報です（このほか、同法の「限定提供データ」も保護されます）。

> 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3）

秘密管理性・有用性・非公知性の3要件を満たす情報が不正に開示・使用されれば、不正競争防止法に基づく差止めや損害賠償（損害額の推定を含む）を求められ、刑事罰の対象となる場合もあります（注4）。しかし、不正競争防止法で請求するには、その情報が3要件を満たすことに加えて、相手方の不正開示などの不正競争行為を立証しなければなりません。相手方が不正競争行為を行った事実を探知し、立証することは、一般に容易ではない場合が多いのです（注5）。**秘密保持契約がなければ、守られるのは、原則として営業秘密の要件を満たし、しかも侵害を立証できた情報だけです。**例外は、金融機関が顧客に負う守秘義務のように契約がなくても秘密を守る義務がある場合や、受領した情報に個人情報が含まれていて、その開示自体が法令違反・不法行為になる場合です（注2）。

2　契約で守る範囲を広げる

秘密保持契約を結ぶと、開示する側は次の3つを得ます（注6）。

1. 相手方に秘密を保持させ、目的外に情報を利用しないよう規律できる
2. 相手方が約束を破った場合に、営業秘密や限定提供データに当たることを主張・立証できなくても、契約違反（債務不履行）を理由に損害賠償や差止めを請求できる
3. 秘密保持契約が営業秘密の「秘密管理性」を補強する材料となり、不正競争防止法による保護を受けられる可能性が高まる

2つ目が、契約で守る範囲を広げる働きです。営業秘密に当たらない情報でも、契約で秘密情報と定めれば、契約違反として責任を問えます。3つ目は、法律の保護を受けやすくする働きです。営業秘密管理指針も、秘密として管理する措置には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7）。

ただし、秘密保持契約を結べば安心、というわけではありません。情報は、いったん第三者に開示されると、事後に救済を求めても取り返しがつかない場合があります。相手方が故意に契約を無視するリスク、担当者の異動などで管理が手薄になるリスク、相手方の従業員や取引先が漏らすリスクは、契約ではゼロにできません。漏えいの損害が大きい情報なら、情報を開示せずに済む取引の組み方や、開示する範囲を限ることを先に考えるべきです（注8）。

二　よくある形

1　片務型と双務型

秘密保持契約には、双方が秘密保持義務を負う双務型と、一方だけが負う片務型があります。共同開発で双方が営業秘密を持ち寄るなら双務型、一方だけが営業秘密

を持ち、それを相手方に開示するなら片務型が結ばれることが多い、という使い分けです（注9）。

2　独立したNDAと、本契約の秘密保持条項

秘密の保持は、秘密保持契約として独立に約束することも、他の契約の一条項として合意することもあります（注1）。取引を始める前の検討段階では、本契約がまだないので、取引に入る可能性を検討することを目的とする独立したNDAを結び、取引を行うことになったら、本契約の中で改めて秘密保持を合意するのが一般的です（注10）。

両方があるときは、どちらが何を守るのかを確かめておく必要があります。検討段階のNDAで開示した情報が、本契約の秘密保持条項の対象に入るのか。本契約が結ばれた後もNDAは残るのか。本契約の側に、NDAとの関係を書いておきます。秘密保持条項の書き方そのものは、10章の別稿「秘密情報の範囲の定め方」「秘密保持義務の内容と存続期間：無期限を求められたときの返し方」で扱いました。

3　差入形式と契約書形式

方式も二つあります。双務型なら双方が署名する契約書の形が一般的ですが、片務型では、秘密保持義務を負う者が情報の保有者に誓約書・差入書を差し入れる形もとられます（注9）。開示する側は、相手方から受け取る情報がないなら、自らが新たな義務を負わないよう、受領者だけが義務を負う差入形式を望むことが少なくありません。手続を簡単にするために差入形式を求めることもあります。たとえば、事業売却の入札で買い手候補が複数いるときに、一律に同じ内容の差入書を出させることがあります（注11）。

三　問題点：とりあえず双務型の雛形を出す

実務でよく起きるのは、情報の流れを確かめないまま、手元にある双務型の雛形を出すことです。

自社が情報を開示するだけの取引で双務型を結ぶと、相手方から受け取る情報がないのに、自社も秘密保持義務を負います。相手方が何かの資料を渡してくれれば、それが秘密情報になり、管理の義務が生じます。開示する側が差入形式を望むのは、このためです（注11）。

逆の失敗もあります。相手方から差入書を求められ、そのまま署名して出したが、実は自社も相手方に情報を開示する予定だった、という場合です。差入書は自社の義務しか定めないので、自社が渡す情報は守られません。差入書を求められた側は、自らが開示する秘密情報がないかを確かめ、あるなら双方が義務を負う契約書の形を求めるのが望ましい対応です（注12）。

自社から渡す情報がない場合でも、相手方に秘密を守らせたいことがあります。その取引を検討しているという事実そのものです。そうした必要があるときも、双方が義務を負う形を求めるのが望ましい形です（注12）。

サンプルや過去の雛形を使うときは、それが開示する側と受領する側のどちらに有利な立場で作られたものかにも注意が要ります（注13）。双務型の雛形でも、定義や例外の書き方が一方に寄っていることがあります。

四　改善例：情報の流れから型を選ぶ

型を選ぶ前に、誰から誰へ、どんな情報が流れるのかを確かめます。型の選び方は次のとおりです。

情報の流れ	選ぶ型	方式
自社から相手方へだけ	片務型（相手方だけが義務を負う）	差入書でも契約書でもよい
相手方から自社へだけ	片務型（自社だけが義務を負う）	相手方の差入書の要求に応じる。ただし検討の事実を秘密にしたいなら双務型を求める
双方向	双務型	契約書
一方向だが、検討の事実自体を秘密にしたい	双務型、または片務型に検討の事実の秘密保持を加える	契約書

情報の流れは、取引の進み方で変わります。最初は自社が説明するだけでも、検討が進めば相手方の情報を受け取ることがあります。片務型で始めたなら、相手方から情報を受け取る段階に進む前に、双務型に結び直すか、相手方の情報の扱いを別に定めます。

時間が迫っていて、秘密保持契約を結ぶ前に情報を開示せざるをえない場面もあります。その場合でも、開示する側として確保すべき点に絞って交渉し、情報を開示する前に契約を結ぶことを目指します。やむなく先に開示するときは、漏えいや目的外使用があっても重大な悪影響が生じにくい範囲に、開示する情報を限れないかを検討します。後から契約を結ぶときは、契約締結前に開示した情報も秘密情報の定義に含まれるようにしておきます（注14）。

五　書き分けの分岐：開示者と受領者

論点	開示者の側	受領者の側
型	受け取る情報がなければ片務型・差入形式を求める（注11）	自社も開示するなら、双務型・契約書形式を求める（注12）
検討の事実	必要なら秘密情報に含める	自社が検討していることを秘密にしたいなら、双務型を求める（注12）
開示の時期	契約前に開示するなら範囲を絞り、後の契約で遡って対象にする（注14）	契約前に受け取った情報が後の契約の対象になるかを確かめる

自社が開示する側であると同時に受領する側でもある取引は少なくありません。その場合は、まず自社が開示する情報を守ることに検討の主眼を置きつつ、受領する情報の管理について不可能を強いられないように注意します（注13）。どちらの立場が主かは、NDAの交渉の構え方そのものを決めます。その構え方は別稿「NDAの交渉スタンスとコメントの方法」で扱います。営業秘密の3要件とNDAの関係は別稿「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」、従業員との秘密保持は別稿「従業員との秘密保持契約と就業規則」が扱います。

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）2頁
（注2）前掲注1・3頁（同頁の注3を含む）
（注3）不正競争防止法2条6項
（注4）前掲注1・4頁
（注5）前掲注1・5頁
（注6）前掲注1・3頁
（注7）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）9頁の脚注13
（注8）前掲注1・4〜6頁
（注9）前掲注1・8頁
（注10）前掲注1・20頁
（注11）前掲注1・8頁
（注12）前掲注1・9頁
（注13）前掲注1・10頁
（注14）前掲注1・6〜7頁

ウェブ版　https://prospire-law.com/contract-knowledge/nda-hitsuyo-bamen-shurui/
引用表記例　プロスパイア法律事務所「秘密保持契約が必要になる場面と、種類・方式」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。