13章　秘密保持契約（NDA）　　第Ⅳ部　類型

交渉過程の記録：後の契約解釈への影響

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　どんな事案か：図面を渡してきた外注先が競合と組んだ

粉体機器のメーカー（委託者）が、板金加工業者（受託者）に、自社で開発した攪拌造粒機の主要部分の製作を委託していました。委託は昭和54年ころから30年近く続き、受託者は委託者の作成した設計図面の開示を受けて、それに基づいて製品を製造していました（注1）。

平成16年に結ばれた取引基本契約には、秘密保持の条項がありました（注1）。

> 乙は，この基本契約ならびに個別契約の遂行上知り得た甲の技術上および業務上の秘密（以下，機密事項という。）を第三者に開示し，または漏洩してはならない。（注1）

この義務は、基本契約の終了後もさらに5年間有効とされていました（注1）。契約には別に、受託者は委託者の書面による承諾なしに外注品やその類似品の製作・販売をしてはならない、という条項もありました（注1）。

受託者は、この製作・販売の制限を不利な取引条件だと考えていました。平成21年8月末の納品を最後に取引を止め、同年9月30日に、委託者と競合する会社との間で攪拌造粒機の製造委託契約を結びます（注1）。競合会社が翌年の展示会に受託者の製造した試作品を出展したのを見て、委託者は訴えを起こしました（注1）。

委託者の請求は、特許権侵害、図面の著作権侵害、不正競争防止法の営業秘密の不正開示・使用、そして基本契約の秘密保持義務違反の4本立てでした（注1）。秘密だと主張したのは、図面に記載された製品の形状・寸法・構造、図面に記載された公差（図面上の寸法と実際の加工寸法との差として許される範囲）、容器の底と壁の厚みの最低値などです。あわせて、図面全体が営業秘密だとも主張しました（注1）。

二　裁判所は何を判断したか

一審では請求はすべて棄却されました（注1）。控訴審では特許権侵害による損害賠償の一部が認められましたが、営業秘密と秘密保持義務についての判断はそのまま維持されています（注1）。秘密情報に関する判断を順に見ます。

製品の形状・寸法・構造は、製品の現物から実測できるものばかりでした。そのうえ製品は、顧客に守秘義務を課すことなく長期間販売され、中古市場でも流通していました。裁判所は、これらは公然と知られていたとして、営業秘密に当たらないとしました（注1）。

公差については、委託者が自社の経験とデータに基づく独自の数値だと主張しました。裁判所は、公差は実際に加工を行う者の技術と切り離せない事項であり、加工業者の経験や知見も重要だとしたうえで、次のように述べています（注1）。

> 原告製品図面に記載された公差が，原告製品独自に採用された数値であり，攪拌造粒機の製造に当たって有用な情報であったとしても，原告製品図面を作成した原告のみが独占的に有するノウハウと解すべきではなく，実際に原告製品又はその部品の加工作業を数十年にもわたって行ってきた被告に帰属すべき板金加工ノウハウの一部も成すというべきである。（注1）

図面全体が営業秘密だという主張は、短く退けられました。

> かかる原告の主張は，営業秘密たる情報を特定しているとはいえず，失当である。（注1）

そして、基本契約上の秘密保持義務です。裁判所は、条項の文言と存続期間の定めを合わせて読み、義務の対象を絞りました。

> 被告は，原告の「技術上および業務上の秘密」（本件基本契約３５条１項本文）について秘密保持義務を負うと規定されているが，その文言に加え，被告の負う秘密保持義務が本件基本契約期間中のみならず，契約終了後５年間継続すること（本件基本契約４７条２項）に照らせば，原告が秘密とするものを一律に対象とするものではなく，不正競争防止法における営業秘密の定義（同法２条６項）と同様，原告が秘密管理しており，かつ，生産方法，販売方法その他の事業活動に有用な情報を意味するものと解するのが相当である。（注1）

対象が営業秘密と同じ範囲になった以上、営業秘密について述べたことがそのまま当てはまり、秘密保持義務違反は認められませんでした（注1）。

三　なぜそう判断されたのか

1　条項の文言は、他の条項と合わせて読まれる

裁判所は、「技術上および業務上の秘密」という文言を、それだけで読んでいません。契約終了後5年間続くという存続期間の条項と並べて読み、範囲を営業秘密と同じところまで狭めました（注1）。

契約書の特定の条項の意味は、その条項中の文言の文理、他の条項との整合性、その契約の締結に至る経緯等の事情を総合的に考慮して判断する、というのが最高裁の示した枠組

みです（注2）。本件では、このうち「他の条項との整合性」が、委託者に不利な方向に働きました。

NDAでは、契約の目的の記載が同じ働きをします。目的の記載そのものが法的な効果を持つわけではありませんが、契約書中の他の条項を解釈する際の指針として参照されることが多く、秘密情報の定義や目的外使用の禁止の範囲に影響しえます（注3）。目的を広く書きすぎると受領当事者が当初の想定を超えて情報を使えるようになり、狭く書きすぎると想定の範囲内の使用が契約違反になりかねません（注3）。

考慮される経緯は、締結までのものに限りません。締結後紛争が起きるまでの当事者双方の債務の履行等にかかるやりとりも含まれます（注4）。本件のように取引が何十年も続いた場合、その間に何をどう渡してきたかが、そのまま解釈の材料になります。

2　何が秘密だったかを、特定して示せなかった

委託者が負けた理由は、条項の解釈だけではありません。

まず、「図面全体」という主張は、何が秘密なのかを特定していないとして退けられました。裁判所は、特定の問題を置いても、図面のうち委託者独自のノウハウと見る余地があるのは個別に検討した情報で尽きている、とも述べています（注1）。次に、公差は、委託者だけが独占的に持つノウハウではなく、受託者に帰属すべき加工ノウハウの一部でもあるとされました（注1）。形状・寸法・構造のほうは、製品の販売・流通によって公知になったことが理由で、特定とは別の問題です（注1）。公差についての判断は、委託者だけの情報と、受託者の側にもある情報とを分けて見るものです。秘密だと主張する側は、どの情報が自分だけのもので、どの情報が相手方の経験からも生まれうるものかを、切り分けて示す必要があります。

この切り分けは、取引が長くなるほど難しくなります。当事者の間で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場合には、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、秘密情報の範囲が限定的に解釈されたりすることがあります（注5）。

秘密保持義務違反を主張する側は、何を秘密として渡したかを、自分で特定して示さなければなりません。契約書に記載されている事項からただちに合意の内容が確定できない場合、交渉過程を推知させる資料が重要な証拠資料になりえます（注6）。何を開示したかの記録は、それと同じ役割を、義務の対象を確定する場面で果たします。

四　この判断から契約書に持ち帰るもの

1　何を開示したかの記録を残す

開示する側にとって、出発点は定義の書き方です。包括的な定義を置くとしても、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し、そのうえで開示する情報を原則としてすべて秘密情報とする建付けが考えられます（注5）。例示があれば、後で「何が秘密だったのか」と問われたときの手がかりになります。

定義だけでは足りません。開示のたびに、何をいつ誰に渡したかを残します。相手方に情報を開示する担当者を限定してほかの者による開示を禁止する、秘密表示やパスワードの設定の手順を確認する、口頭で情報を提供する場となる会議を一元的に管理する、といった開示のルールを作ることが考えられます（注7）。担当者と経路を絞っておけば、記録も自然に一か所に集まります。

記録に残す項目は、次のとおりです。

項目	残す中身
開示した日	メールの送信日、データルームへの掲載日、会議の日
開示した情報	資料名と版。口頭なら話した内容の要旨
開示の方法	メール添付、データルーム、紙の交付、会議での説明
受け取った人	相手方の担当者名
秘密表示	「秘密」「Confidential」の表示やパスワードの有無

いちばん特定が難しいのは、口頭で伝えた情報です（注8）。口頭で提供した情報を書面化して通知することを求められると、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が、秘密情報として扱われなくなるおそれがあります（注8）。会議で何を話したかは、その日のうちに議事録やメールに落としておきます。

2　開示リストを作る運用

記録を一方の手元に置くだけでなく、相手方と共有しておくと、後で争いになりにくくなります。条項に書くなら、次のような形が考えられます。

> 第〇条（開示の記録）
> 1　開示当事者は、秘密情報を開示したときは、開示の日、開示した情報の名称および開示の方法を記載した書面または電磁的記録（以下「開示記録」という）を作成し、受領当事者に交付するものとする。
> 2　受領当事者は、開示記録の記載に誤りがあると認めるときは、交付を受けた日から10日以内に開示当事者にその旨を通知するものとする。
> 3　開示記録は、開示の事実を確認するためのものであり、開示記録に記載のない情報を秘密情報から除く趣旨のものではない。

3項は欠かせません。秘密情報の定義で対象物を細かく列挙すると、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います（注9）。開示リストも、置き方を誤ると同じ読まれ方をしかねないので、リストが限定列挙ではないことを書いておきます。

受領する側にも、記録を残す理由があります。本件で公差について受託者の言い分が通ったのは、公差が自分たちの加工ノウハウの一部でもあると認められたからでした（注1）。控訴審はこの判断を維持したうえで、公差に格別の技術的意

義があるとまでは認め難いとも付け加えています（注1）。受領した情報と自社がもともと持っている情報が混ざると、意図せず相手方の情報を使って契約違反になったり、それを避けるために自社の情報まで使えなくなったりします（注10）。開示を受ける前から自社が持っていた技術や、自社で独自に開発した成果は、日付の入った記録で残しておきます。独自開発の例外については、開示当事者が後知恵の主張を排除するために、立証を人証や陳述書によらない書面に限ることを求める場合があり、そうなると開発状況の立証には日誌・議事録などの記録が必要になります（注11）。

3　締結前に渡した情報

NDAの交渉が終わる前に、情報の開示が始まってしまうことがあります。この場合の対処には、①秘密情報の定義に「本契約の締結の前後を問わず」と加える、②契約の締結日付を開示の時点まで遡らせる（いわゆるバックデート）、③締結日付はそのままにして効力発生日を遡らせる、の3つがあります（注12）。

選ぶべきは①か③で、②は避けます。②は「情報を開示した時点では、調印はできていなかったものの契約書に記載されていた内容はすでに合意済みであった」ことが前提になり、後でその点が争いになりえます（注12）。情報の開示後に契約書の修正のやりとりをした事実があれば、この前提はもう成り立ちません（注13）。**交渉過程の記録は、バックデートを支えるどころか、それを否定する証拠になります。**

4　完全合意条項との関係

NDAの末尾に完全合意条項を置くことがあります。この条項は、契約締結前の合意を契約の内容から外すためのものです。何をいつ開示したかという事実の記録まで意味を失わせるものではありません。完全合意条項があっても交渉経緯がどこまで考慮されるかは、別稿「完全合意条項があっても交渉経緯は考慮されるか：条項が言えるのはどこまでか」が扱います。

交渉のコメントのやりとりも、記録として残ります。修正過程のドラフトそれ自体が交渉過程の記録となり、修正の意図を修正箇所に注記するかメールに記載して相手方から了解の返事をもらえば、両当事者の意図を記録化できます（注6）。ただし、契約書のコメント版に付けた注記は、後に紛争になった場合に当事者の意思を推知する証拠となるおそれがあるので、注記の書き方には注意が要ります（注14）。残る前提で書く、ということです。

NDAの記録は、ここまで見たとおり、条項の意味を争う場面より、何が秘密だったかを争う場面で効きます。交渉経緯を記録すること一般の意味と残し方は、07章の別稿「交渉経緯を記録することの意味」が扱います。秘密情報の定義そのものの書き方は別稿「秘密情報の定義」で、記録をどう立証に使うかは24章の別稿「交渉経緯をどう立証するか」で扱います。

参考文献等

（注1）大阪地判平成24年12月6日（平成23年（ワ）第2283号、裁判所ウェブサイト）。控訴審は知財高判平成26年6月26日（平成25年（ネ）第10007号、裁判所ウェブサイト）
（注2）最判平成19年6月11日集民224号521頁（平成17年（受）第957号）
（注3）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）20〜21頁
（注4）田中豊『契約の解釈――訴訟における争点化と立証方法』（ぎょうせい、2025）26頁
（注5）前掲注3・25頁
（注6）前掲注3・12〜13頁
（注7）前掲注3・27頁
（注8）前掲注3・26頁
（注9）前掲注3・27頁
（注10）前掲注3・24頁
（注11）前掲注3・35頁
（注12）前掲注3・29頁
（注13）前掲注3・30頁
（注14）前掲注3・11頁

ウェブ版　https://prospire-law.com/contract-knowledge/nda-kosho-katei-kiroku/
引用表記例　プロスパイア法律事務所「交渉過程の記録：後の契約解釈への影響」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。