13章　秘密保持契約（NDA）　　第Ⅳ部　類型

NDAの交渉スタンスとコメントの方法

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　どういう場面か：NDAは交渉しないものだと思われている

取引の検討を始める前に、相手方から秘密保持契約（NDA）の案が届きます。事業部門は「NDAなのですぐ返せますよね」と言い、法務の担当者も、どの会社の雛形も似たようなものだと考えて、ほとんど直さずに返すことがあります。

NDAは、企業の法務部門で最も頻繁に審査される契約書の類型の一つです。審査で問題になる論点や交渉上の争点はおおむね決まっていて、個々の条項のドラフティングに悩むことはそれほど多くありません。むしろ、多数の依頼をリスクを適正にコントロールしながら、いかに効率的にこなすかが課題になることも多いといえます（注1）。

ただ、直さなくてよいということではありません。NDAの条項は、開示する側と受領する側で利害が正面からぶつかります。どちらの立場で読むかを決めずに返せば、自社に合わない条項がそのまま残ります。かといって、NDAに時間をかけすぎれば、その先にある本体の取引の交渉が遅れます。**NDAの交渉は、直すべき点を2つか3つに絞る技術です。**

二　何を見るか

1　自社は主に開示側か受領側か

NDAは、自社が情報を開示する側か、受領する側かによって、各条項に対するスタンスが変わります。最初に、自社がどちらの立場にあるかを強く意識することが重要です（注2）。

双方が情報を開示し合うNDAでも、開示する秘密情報がより多い側と、受領する秘密情報がより多い側に分けられることが多くあります。一般に、開示側は契約上保護される秘密情報を広く定義したがり、受領側はなるべく範囲を限定しようとします（注3）。

各当事者が開示する側であると同時に受領する側でもある場合は、まず自らが開示する情報を守ることに検討の主眼を置き、そのうえで、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2）。

過去のサンプルを参考にするときは、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注意します（注2）。相手方の雛形を読むときも同じです。

2　受領側にとって危険な条項

受領側にとって特に問題になるのは、秘密情報の定義が広すぎることです。

> 第1条（秘密情報）
> 本契約において，秘密情報とは，甲又は乙の事業に関連し，甲及び乙がそれぞれ相手方から開示された情報であって，文書，図画，電磁的記録，口頭その他開示の方法を問わない。但し，次の各号の事項に該当するものは除く。
> （各号略）（注4）

協業の可能性をゼロベースで模索する場合のように、目的の抽象度が高い案件では、開示される情報の内容や媒体で秘密情報を特定することが難しく、このような網羅的な定義が提示されることがあります（注4）。

過度に広い定義は、受領した情報の管理を難しくするだけではありません。情報のコンタミネーション（相手方の情報が自社の情報と混ざること）を引き起こし、将来の自社の独自事業の足かせになるおそれがあります。自社の事業部門の担当者が情報管理に関するモラル・ハザードを起こして、不必要な情報まで開示してしまうおそれも生みます（注5）。

ほかに受領側が注意すべきなのは、秘密保持義務の期間に区切りがない条項と、目的外使用の禁止の範囲が広すぎる条項です。期間に区切りがないと、受領した情報をいつまでも管理し続けることになり、目的外使用の禁止が広すぎると、自社が独自に進めていた開発まで疑われかねません。期間の定め方は別稿「有効期間と存続条項」、目的外使用の禁止は別稿「目的外使用の禁止」で扱います。

3　開示側にとって足りない条項

開示側の立場で読むときは、守られるべきものが漏れていないかを見ます。秘密保持契約を結んだ事実やその内容、契約に基づいて検討をしているという事実自体も、秘密情報の範囲に含めることが多くあります（注

6）。契約を結ぶ前に開示してしまった情報があるなら、それも秘密情報の定義に含まれるようにしておきます（注7）。

逆に、相手方の案で除外事由が広すぎないかも見ます。「裁判所その他の公権力から開示要求があった情報」を秘密情報の範囲から除外しようとする例がありますが、公権力の命令に従って当局に開示したからといって、ただちにその情報が公知になるわけではないので、適切ではありません（注8）。この種の要求は、秘密情報の定義から外すより、秘密保持義務の例外として扱うほうが、開示を必要な範囲にとどめられます。

三　直し方：何本も直さない

コメントは、ワープロソフトの修正履歴機能を使って修正箇所が分かるようにするのが一般的です。直すのは、①内容面にわたる修正と、②誤記や無用な争いを招くおそれのある表現の修正に絞り、修正の理由を問われて答えられないような趣味的な修正にこだわるべきではありません（注9）。

受領側が定義の広さを直すなら、秘密情報の範囲を、目的との関連性と開示された時期で限定し、事前または事後の秘密表示を要件にする方法があります（注10）。

> 第1条（秘密情報）
> 1　本契約において，秘密情報とは，甲乙が●●分野にて共同事業を行う可能性を検討することに関連し，本契約の有効期間中に，甲及び乙が，秘密であることを明示した上で，それぞれ相手方から開示された情報であって，文書，図画，電磁的記録，口頭その他開示の方法を問わない。但し，口頭その他秘密表示が困難な形態・媒体により開示された情報については，当該開示後30日以内に，当該秘密情報が文書により特定された上秘密表示がされること条件として，秘密情報として扱われるものとする。
> 2　次の各号の事項に該当するものは，秘密情報の範囲に含まれないものとする。（以下略）（注10）

このうち、秘密表示は手間がかかるので、相手方から難色を示されることが少なくありません（注11）。秘密表示を要件にするなら、自社の側でも、日ごろから秘密表示を習慣にしておかなければ、自社が開示した情報が守られなくなります。特定の案件の特定の情報にだけ秘密表示をさせるのは実務上困難なので、社内規程や研修で、日常から秘密表示を習慣化させる工夫が重要です（注12）。

四　相手方への説明のしかた

定義を絞る修正は、受領側の都合だけで説明すると通りにくくなります。秘密情報を特定することが双方の利益になる、という形で説明します。挙げられる事情は次のとおりです（注13）。

- 過度に広範で不明確な形で秘密情報が定義されると、秘密保持義務が完全に有効かどうかに疑問が生じ、法的な義務の範囲がかえって不明確になる
- 秘密情報を特定すれば、情報の管理が容易になり、意図しない漏えいのリスクを下げられる

1点目は、開示側にとっての損得の問題でもあります。秘密保持の対象が抽象的すぎると、対象範囲が特定されず、契約そのものの有効性に疑義が生じるので、開示者にとっても、範囲に限定を設けることが必ずしも不利とはいえません（注14）。守りたい情報が契約で確実に守られるほうが開示側にも得だ、という説明になります。

修正の理由は、修正履歴の版にコメントとして書き添えることがあります。理由を伝えると交渉がまとまりやすくなる一方で、後にNDAをめぐって紛争になったときには、注記を含んだコメント版が当事者の意思を推知する証拠になるおそれがあるので、注記の書き方には十分な注意が要ります（注15）。交渉の経緯が後の解釈にどう効くかは、別稿「交渉過程の記録：後の契約解釈への影響」で扱います。

五　どこまで直すか：NDAで時間を使いすぎない

重要な点から効率的に検討し、場合によっては早期に見切りをつける判断も、NDAの検討には必要です（注16）。

秘密表示についてどうしても折り合えないときは、M&Aのように情報遮断の措置を組むことを検討します。そうでなければ、案件の重要性などを踏まえ、速やかに協議を打ち切って、限られたリソースを別の案件に回すという判断もありえます（注11）。協議を進めようとする対象に当事者間でずれがある、将来の事業化で両者が必然的に競合するといった事情があれば、NDAを結ぶかどうか自体を考え直すべき場合もあります（注1）。

直す点を絞るときの目安は、立場で決まります。受領側なら、秘密情報の定義の広さと、秘密保持義務の期間。開示側なら、秘密情報の範囲に漏れがないかと、除外事由が広すぎないか。この2〜3点が片付けば、残りの表現の違いは譲ってよいことが多いはずです。修正する

範囲の決め方そのものは、06章の別稿「どこまで直すか：譲れない・譲れる・どちらでもよい」が扱います。

参考文献等

（注1）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2）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）10頁
（注3）前掲注1・36頁
（注4）前掲注1・36頁（本文と条項例）
（注5）前掲注1・36〜37頁
（注6）前掲注1・36頁の注4
（注7）前掲注2・7頁
（注8）前掲注1・36頁の注5
（注9）前掲注2・11頁
（注10）前掲注1・37頁（本文と条項例）
（注11）前掲注1・37頁
（注12）前掲注1・37頁の注6
（注13）前掲注1・37頁
（注14）塩野誠＝宮下和昌『事業担当者のための逆引きビジネス法務ハンドブック〔第2版〕』（東洋経済新報社、2021）109頁
（注15）前掲注2・11頁
（注16）前掲注1・37頁

ウェブ版　https://prospire-law.com/contract-knowledge/nda-kosho-stance-comment/

引用表記例　プロスパイア法律事務所「NDAの交渉スタンスとコメントの方法」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。