

契約書の読み方①前半 ～秘密保持契約書(NDA)～

〒810-0042 福岡市中央区赤坂1-12-15赤坂門プライムビル9F

TEL 092-738-8760 FAX 092-303-8560

<https://jwater-group.com/law/>

WEBサイトにて
最新情報を届けしております



弁護士法人
如水法律事務所

秘密保持契約書 (NDA) の締結時期



パートナー弁護士
認定実務IPO
プロフェッショナル

橋本 道成

「まずはNDAを結んでから進めましょう。」
大手企業からこのような話を受けた時どうしますか。

**NDAをいつ締結するのか？（タイミングはいつ？）
どのようなところをチェックすればいいのか？**

売買などの取引をする場合や資本提携、共同研究など、何らかの関係性を持つ（契約を結ぶ）かどうか具体的に検討をするときに、事前に相手に自社が有する秘密情報を開示することがあります。この場合に、相手に秘密情報を厳格に取り扱ってもらうために締結するのが秘密保持契約です。

秘密保持契約書のことをNDAという言い方をすることもありますが、これは、No Disclosure Agreementの略です。こちらの方がスマートな言い方なので、スタートアップ企業の方は、NDAという言い方をする方が多いように感じます。

まず、秘密保持契約書を締結するタイミングですが、上に書いたように相手方と具体的な関係性を持つ前の検討段階に提供する秘密情報を守ることを目的に締結するので、検討してもらう段階、秘密情報を提供する前の段階に締結をする、というのが一般的です。

大きな企業と取引や実証実験、資本提携などの話が具体化してくると、大企業側から秘密保持契約書の締結を求められて、このまま締結していいのかどうか悩まれる方も多くいらっしゃるよう思います。

秘密保持契約書のチェックの前提

「こちらから情報を出す方ですか。それとも、こちらが受け取る情報もありますか。」

秘密保持契約書を確認する際に、私がまず確認する事項です。

秘密保持契約書を確認する上で最初に確認しなければならないのは、「自社が情報を提供する立場」（開示側）にあるのか、「情報を受領する立場」（受領側）にあるのか、それとも、「情報の提供も受領もどちらもする」（双方開示）のか、という点です。

一般的にスタートアップ企業が、自社の商品やサービスを大企業に提案して、サービスの導入や販売代理などを検討してもらう場面においては、情報を開示する立場になることが多いと思います。

一方で、大企業が検討している個別のプロジェクトに対して、自社のサービスを組み込んでもらうというような場合には、大企業が検討しているプロジェクトの内容について情報の開示を受ける一方で、自社のサービス内容については情報の開示を行うことになり、双務的な開示ということになります。

私どもの事務所が利用しているAIによる契約書審査プラットフォームであるLegal Forceでは、契約書のひな型が数百種類用意されていますが、秘密保持契約書だけでも多数のひな型が用意されています。

M&Aの検討や業務提携の検討など、目的に即したひな型もありますし、今説明したように、**情報の開示者が一方のみなのか（一方開示型）、双方ともが情報の開示者となるのか（双方開示型）**に即したひな型が用意されています。一方開示型の秘密保持契約書については、情報の開示側有利、受領者側有利のひな型まで準備されており、秘密保持契約書だけ見ても、契約上の立場や場面に即した契約書を意識しなければならないということが分かります。

秘密の定義



アソシエイト弁護士
認定実務IPO
プロフェッショナル

白田 晴夏

秘密保持契約書に定める「秘密」とは何でしょうか。

秘密保持契約書を見ていると大きく2つの類型があります。

👉開示されたものは全て秘密情報とする考え方

👉開示された情報のうち、秘密であることを明示したものに限定する考え方

以下に定義例を記載してみます。

(広い秘密情報の定義)

本契約において秘密情報とは、媒体及び手段のいかんを問わず、情報開示者が情報受領者に開示又は提供する技術、営業、人事、財務、組織その他の事項に関する一切の情報を意味する。

(限定した秘密情報の定義)

本契約において秘密情報とは、書面、電磁的記録媒体、その他の媒体に化して情報を開示する場合には、「秘密」「秘」「Confidential」等の表示を付すことによって秘密情報である旨を明示した情報を、口頭で情報を開示した場合には、情報開示者が開示の際に情報受領者に対して、当該情報が秘密である旨を口頭で明示し、かつ当該開示を行った日から10日以内に秘密情報の内容及び秘密情報である旨を明示した書面にて通知した情報を、いう。

情報を受領した者が守るべき秘密とは何か、当事者間での認識の相違が生じないよう、秘密情報の範囲を明確に定める必要があります。

では、上の2つの秘密情報の定義のうち、どちらの定義を選ぶのが良いのでしょうか。この判断にあたっては、自社が「秘密情報を開示する立場」（開示側）なのか、それとも「秘密情報を受領する立場」（受領側）なのか、を意識する必要があります。

情報を開示する者としては、自社の秘密情報を広く保護の対象とするためには情報受領者に開示した全ての情報を秘密情報とする方が有利です。そのため、秘密情報の定義としては、前者の定義が好ましいこととなります。

逆に、情報を受領する者としては、自社に課される守秘義務の範囲をなるべく限定したいので、秘密情報の範囲を限定した後者の定義の方が有利です。後者の定義の場合、情報の受領者は、『秘密』や『Confidential』などの秘密であることが示されている情報に限って守秘義務を負えば足り、秘密情報として保護する必要のないような情報に関してまで守秘義務を負うことを防ぐことができます。

また、口頭によって開示された情報については、媒体がないため、『秘密』や『Confidential』などと表示をすることができないため、受領者がどのような情報に関して守秘義務を負うのかが明らかではありません。そのため、情報受領者にとって、守秘義務を負う範囲を明確にするためにも、「情報開示者が、開示後、書面にて秘密情報である旨を明示した情報」と明確化しておくことで、どのような情報について守秘義務を負うのかが明らかとなります。

このように秘密を定義した上で、情報の開示者が情報の受領者に秘密情報を漏らさないように守秘義務を課すことが秘密保持契約を締結する際の一番の目的であるため、当該秘密に関して守秘義務を定める必要があります。これによって、情報の受領者は秘密情報について守秘義務を負うことになります。

第2回オンラインセミナーのご案内

テーマ：SNSを巡るコンプライアンス管理

- ・日時 2023年10月11日（水）
15時～15時30分
- ・URL <https://vivit.video/s/142/CB2nIDfb4Sq>



第2回は、SNSの利用に関するコンプライアンス管理についてお話しいたします。

SNSの活用方法や不用意な投稿により炎上してしまった具体例を交えつつ、どのような予防方法を講じるべきか、また、炎上してしまった場合にどのような対応が必要となるか、についてお話しさせていただきます。

第3回オンラインセミナーのご案内

テーマ：業種別法務セミナー①（Eコマース） 日時 2023年11月8日（水）15時～15時30分