

# 企業法務こぼれ話



## 第61話～秘密保持契約（NDA）の重要性～

### 秘密保持契約締結の必要性

秘密保持契約（Non-Disclosure Agreement、以下「NDA」といいます。）は、秘密情報を開示する際に、その取扱い方法や、第三者への開示、目的外の使用をしないことなどを定めるものであり、典型的には、取引の交渉をはじめにあたり締結するものです。秘密情報を提供する側は、受領する側が秘密保持を約束してくれなければ安心してこれを提供できないためNDAが必要となります。

### 秘密保持契約のポイント

NDAは定型的な契約書であると思われがちで、また、ビジネス担当者としてはNDAの文言交渉に時間を割くよりも早く取引交渉の話に入りたいという気持ちもあり、内容をあまり吟味することなく締結してしまうケースも多いようです。

しかしながら、自社に有利なNDAを作成するためには考慮すべき点が多数あり、代表的なものとしては以下の点が挙げられます。

#### （1）秘密情報の範囲

開示側は、原則として全ての情報を秘密情報とする方が望ましいといえますが、受領側は、秘密情報の範囲を限定するほうが望ましいといえます。受領側としては、後日相手より自社の開発製品等が相手の秘密情報に依拠したものである等の苦情を申し立てられないためにも一定の限定はしたいところです。秘密情報を限定するための方法は、マル秘のマーク等により秘密であることを明示する、口頭で開示した情報のうち秘密情報については30日以内に書面で特定するなどですが、自社でこのような対応ができるかという実態面も考慮して、慎重に判断すべきです。

#### （2）秘密保持義務の例外

行政機関の要請や裁判所の命令により開示が必要な場合に開示できることを記載することにより、開示しないと法令違反になり、開示すると契約違

反になる、という板挟み状態を避ける必要があります。また、関連会社への開示が例外とされる場合がありますが、会社名を列挙する、出資持分の50%以上を有する法人と限定するなどして、無用な抜け道を作らないようにすることも大事です。

#### （3）目的外使用の禁止

たまにこの条項が欠如したNDAを目にしていますが、これを定めないと、受領側が自身で秘密情報を利用することは目的の如何を問わず妨げられることになりますので、注意が必要です。

#### （4）有効期間

開示側としては、明確な期限なく半永久的な形とすることもあり得ますが、受領側としては、秘密情報管理コストの問題や、秘密情報は既に陳腐化しているにも関わらず当該情報を利用できないことでビジネスへの支障が生じることも考えられるため、秘密情報の利用価値がなくなるであろう年数に限定しておく方が望ましいといえます。

#### （5）秘密情報の返還

開示側としては、契約終了前であっても自社が希望した際に返還を求められるようになりますが望ましいですが、受領側としては、想定外のタイミングで返還を求められることは避けたいため、契約終了時などに限定したいところです。

#### （6）準拠法・紛争解決

国際取引におけるNDAの場合、これらの規定は必須となります。紛争解決は、相手国の裁判所とすると非常に不利になる可能性が高いため、日本を仲裁地とする国際仲裁、これが難しい場合でもシンガポール等の第三国を仲裁地とする国際仲裁としておきたいところです。NDAに関する法規制は国により大差ないことが多いため、準拠法を譲歩し、自社に有利な仲裁地を獲得するという交渉術も有用と思われます。

### 〈著者プロフィール〉

新田 裕子(にった ゆうこ) 宇都宮中央法律事務所 弁護士・ニューヨーク州弁護士

平成22年弁護士登録、宇都宮中央法律事務所入所。平成25年7月よりアメリカ、ニューヨーク市のフォーダム・ロースクールへ留学、平成26年5月法学修士号(LL.M.)取得。平成27年ニューヨーク州弁護士登録。平成26年9月から1年間シンガポールのロダイク法律事務所(現在のDentons Rodyk & Davidson)勤務。平成27年10月宇都宮中央法律事務所に復帰。中小企業を対象とした国際取引法務

を専門とする。日本弁護士連合会の中小企業の海外展開業務の法的支援に関するワーキンググループ副座長。シンガポール国際調停センター(SIMC)日本代表及び専門仲裁人。

