



ENEOS

経営法友会 基礎強化講座〔契約実務〕

第1講 総論（一般条項）・秘密保持契約

— 事業推進のパートナーであるために —

2025年11月20日

ENEOSホールディングス株式会社

ENEOS株式会社

法務部 石渡良太

第1部 総論

P. 2

第2部 秘密保持契約

P. 23

第1部 総論

1. 契約とは？

P. 3

2. 契約審査の心構え

P. 6

3. 契約審査 上司はここを見ている

P. 15

1. 契約とは？

1. 契約とは？

(1) 「契約」とは？

- ・ 契約とは、**法的拘束力のある合意**（申込と承諾によって成立）
➔ 企業間取引では「**ビジネスそのものを表す書面**」となる！

【契約自由の原則】 契約当事者は、契約上の権利義務を自由に定められる。

- ① 契約締結の自由（民法521条1項） : 締結するか、しないか
- ② 相手方選択の自由（民法521条1項） : 誰と締結するか
- ③ 内容決定の自由（民法521条2項） : どのような内容とするか
- ④ 締結方式の自由（民法522条2項） : 書面か、口頭か etc.

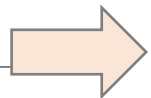
民法

第521条 何人も、法令に特別の定めがある場合を除き、契約をするかどうかを自由に決定することができる。

2 契約の当事者は、法令の制限内において、契約の内容を自由に決定することができる。

第522条

2 契約の成立には、法令に特別の定めがある場合を除き、書面の作成その他の方式を具備することを要しない。



原則はあくまで原則、例外がつきもの！

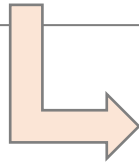
1. 契約とは？

(1) 「契約」とは？

- ・ 法律には、**任意規定（法規）**と**強行規定（法規）**が存在する。
 ➔ 任意規定は契約で変更可、強行規定に反する内容は無効！

民法

第91条 法律行為の当事者が**法令中の公の秩序に関しない規定**と異なる意思を表示したときは、その意思に従う。



任意規定：公の秩序に関しない規定
 強行規定：公の秩序に関する規定

例えば、

- ・ NHKとの受信契約締結義務（放送法第64条）、給水義務（水道法15条）
 ➔ 契約締結の自由／相手方選択の自由の例外
- ・ 中小委託事業者（下請事業者）との取引で60日以内の支払期日を定める義務（取適法3条（下請法2条の2））
 ➔ 内容決定の自由の例外
- ・ 保証契約の締結（民法446条2項）、事業用定期借地権の設定（借地借家法23条3項）
 ➔ 締結方式の自由の例外

2. 契約審査の心構え

2. 契約審査の心構え

契約審査は契約書を読むだけでは終わらない

契約審査の依頼が来たら



第1条「甲は乙に製品を売る」、
第2条、第3条・・・
第20条「東京地裁が合意管轄」
で問題なし。

契約書は大体使いまわしです。一見しておかしいことは普通書いてありません。

契約書だけ読んでも「てにをは」チェックくらいしかできません。

2. 契約審査の心構え

(1) 契約審査の心構え

- ・ 契約審査とは、契約書にビジネスを表現し、リスクへの対応を創造すること
 - ➔ リスクの想像には、法に加え、**ビジネスへの理解**が不可欠
 - ➔ **契約審査もビジネスの一部**、納期などの期待値管理も重要

【法務部門が認識する契約審査のプロセス】

① 事業部から事前に相談をもらう

① 事業部からの依頼



② 契約によって成し遂げたいこと (=ビジネス) の把握



③ リスクの分析・対応策の検討・契約書への落とし込み



④ 上長への回付／承認・事業部への回答



⑤ 事業部による契約相手方との交渉・契約の締結

2. 契約審査の心構え

(2) 契約審査のプロセス

① 事業部からの依頼

- ・ 初動が大事！
- ➡ クイックレスポンス、Not クイックアンサー
- ➡ まずは、担当者の通知・スケジュールの確認など

ケース①：期待値の相違



事業部担当者

明後日までに契約がないと、
 決裁に間に合わないな。。

依頼票上の記載：
早急にご回答をお願いします。



法務部担当者

1週間後くらいで
 間に合うかな。。

➡ **回答の遅れ (=ビジネスの遅れ)
 に繋がるおそれ！**

ケース②：不安の増幅



事業部担当者

法務部から連絡がないな。。
 担当も分からないし、
 組織宛てに確認するか。。



法務部担当者

催促されてしまった！もう少しで
 回答できるところだったのに。。

➡ **事業部の満足度低下に
 繋がるおそれ！**

2. 契約審査の心構え

(2) 契約審査のプロセス

② 契約によって成し遂げたいこと (=ビジネス) の把握

- ・ 事業部担当者から、依頼の全体像をヒアリングする。
- ➔ 「取引内容のビジュアライズ」※
(➔ 「ストーリー」を描き、説明するための前提に

・ 依頼内容について

- 締結までのスケジュール感・納期
- 期待する回答（契約書の修正、ドラフト等）
- 交渉状況、相手との関係性（カ関係）
- （過去同様の契約審査があった場合、）
当該契約審査の番号
- その他（締結済み契約の有無、過去の経緯等）

・ 取引内容について

- 取引の目的、契約締結に至った背景
- 取引する相手、契約当事者
- やりとりする商品（物品、サービスなど）
- 当該商品の動き（いつ、どこに、誰がなど）
- お金の流れ（いつ、どこに、誰がなど）
- 取引規模、取引金額

➔ 依頼・参考資料から読み取れることもあるが、少しでも疑問点があれば、
事業部担当者に要確認！ **曖昧なままで契約書に向かわないことが大事**
(対面、電話、メール、Teamsチャットなど、それぞれの特徴・相手の好み等に応じて使い分ける。)

※ 瀧川英雄『スキルアップのための企業法務のセオリー（第2版）』（第一法規、2022年）

2. 契約審査の心構え

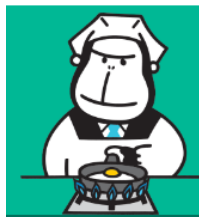
どれも「売買取引」



燃料油



電気



都市ガス

商品は何ですか



どうやって運びますか



ENEOSカーリース ENEOS中古車

ENEOS Laundry

ENEOS ChargePlus

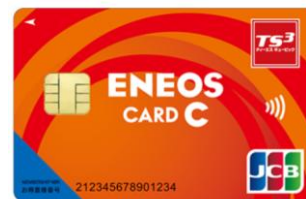
EV車充電



お支払いは？



アプリ



個人向け
クレジットカード



法人向け
売掛金カード

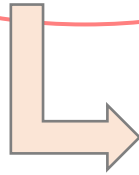
2. 契約審査の心構え

(2) 契約審査のプロセス

- ③ リスクの分析・対応策の検討・契約書への落とし込み
- ④ 上長への回付／承認・事業部への回答

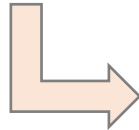
ポイント

- ・「あるべき姿」と契約書上の文言と比較



- ① **想像した取引内容** (ビジュアライズしたビジネスの動き)
- ② 通常の契約の定め (過去事例、ひな型等)

- ・ 文言の修正や追加をした場合は、その**理由を説明**



契約審査に回答 ≠ 案件終了

回答してからが事業部のアクション開始！ (先方との交渉 etc.)

- ・ 夕方～夜に審査した契約書は、**翌朝に見直す**こと

2. 契約審査の心構え

(2) 契約審査のプロセス

⑤ 事業部による契約相手方との交渉・契約の締結

・ 修正内容 + その理由 (修正の意図・目的)

受入

交渉終了、**契約締結へ**

難色

- ・ **相手方の懸念点の把握** : どの部分、こういったケースを懸念しているか？
➔ 誤解がある場合は、改めて丁寧に説明
- ・ **法的根拠の提示** : 民法や商法の原則を説明
- ・ **代替案の提示** : 例えば、懸念点のみ但書で除外、より詳細に定義づけ等
- ・ **優先順位付け** : 交渉項目が複数ある場合、より影響が大きい項目を優先

受入

難色

- ・ **政策的判断** : 修正しないリスクを伝え、ビジネス判断で受入可否を決
- ・ **先送り** : 例えば「……の場合、甲乙で協議の上、○を決定する」と定め、結論を先送り

受入

難色

- ・ 取引を中止する
- ・ 契約を結ばず、民法・商法の原則に則って対応する

2. 契約審査の心構え

よくある質問

「契約審査にどれくらい時間をかけていますか？」

この段階で他にもご質問あればMax2問程度でお受けします。
講義終了後にも質問セッションを設けます。

3. 契約審査 上司はここを見ている

3. 契約審査 上司はここを見ている

(1) 正確・簡潔な日本語を書いているか？

- ・ 契約書では、主語・述語の対応、用語の統一、条件・内容の区分等に注意！

契約書を作成・修正する際に特に留意すべき事項

1. **主語・述語の対応** : 主語を明確化し、述語に近づける
2. **用語の統一** : 複数回使用する言葉を初出で定義
3. **条件・内容の区分** : 条件や時期などを先に書き、後に内容を
4. **一文を短く** : 一文一義を原則に、場合によっては箇条書きを活用

甲乙丙丁は
痺れる

例えば、

第1条 甲は、○○○業務（以下「本件業務」という。）を乙に委託し、乙は、これを受託する。

第2条 本件業務の内容は、次の各号に定めるとおりとする。

1. ×××業務
2. △△△業務

第17条 乙の責めに帰すべき事由により甲または第三者に損害を与えたときは、乙は、当該損害（弁護士費用、特別損害および間接損害を含むがこれらに限られない。以下同じ。）を賠償する。

3. 契約審査 上司はここを見ている

(2) 契約審査において必須のアクションをとっているか？

- 自社の契約書のひな型があれば、必ず印刷して読む。
- 自社のルールを把握する。
「○○しなければならぬ」と自社の規程類で定められていても、契約書に定めなければ取引相手を従わせることはできない。
- 締結済みの契約を必ず取り寄せる。
- 事業部門からの依頼事項を必ず読む、書いてなければ、（書いていても）聞く。
 - ～して欲しい。
 - ～はして欲しくない。
 - ～はリスクだと思っている。
 - ～で相手と意見が合わない。
- 事業部担当者からのヒアリングを行い、取引相手との交渉経過をおさえる。
- 社内説明資料・決裁書をおさえる。
- 交渉に参加するのであれば、必ず事前に準備して事業部門・上司と確認する。
ぶっつけ本番はしない

3. 契約審査 上司はここを見ている

(3) 上司が聞きたいこと、取り組んでほしいことをおさえているか？

「AIにはできないこと」をしていますか？



3. 契約審査 上司はここを見ている

(3) 上司が聞きたいこと、取り組んでほしいことをおさえているか？

▶ この取引の当事者は誰ですか？

- ～法人同士です
- ～一般消費者です
- ～日本法人です VS 外国法人です

▶ これはどちらが作ったドラフトですか？

- ～当社のひな型か、相手側から提示されたものか

▶ この書式じゃないとダメなのですか？

- ～双方が調印する契約書
- ～当社から相手方に通知する文書
- ～当社が相手方に差し入れる文書

▶ このドラフトはどういう段階のものですか

- ～取引先から提示されたばかりで事業部門でも読めてません。
- ～取引先から提示されたドラフトに事業部で直しを入れています。
- ～当社のひな型をこれから取引先に提示するための相談です。
- ～当社のひな型を取引先に提示し、取引先からカウンターが来たものです。
- ～この部分は双方で合意済みです VS この部分は双方で意見が一致していません。

▶ 何をするための取引ですか、当社の立場はどちらですか。

- ～当社が原料を買うための契約です VS 当社が製品を売るための契約です
- ～当社が知恵を借りるための契約です VS 当社がノウハウを提供するための契約です
- ～当社が製品の製造をお願いするための契約です VS 当社が製造を受託するための契約です

3. 契約審査 上司はここを見ている

(3) 上司が聞きたいこと、取り組んでほしいことをおさえているか？

- 回答の締め切りはいつですか。どうしてですか？ 承認のフォーマリティは？
 - ～明日です or 来週です
 - ～法改正対応 or 明日取引先と交渉 or 明日社内説明
 - ～年内締結！・・・契約は双方合意がないと締結には至らない。そのリードタイムは？
 - ～部長決裁です or 取締役会決議です

- この取引で何が起こったら一番困りますか。
 - ～原料の仕入値の急変
 - ～期日通りに届かないと困ります。
 - ～輸送中に壊れたら困ります。
 - ～買った製品に不具合があったら困ります。
 - ～代金を支払ってくれるか心配です。
 - ～このCMはこの俳優じゃないとだめです。
 - ～秘密が漏れたら困ります。
 - ～途中でやめられたら困ります VS 途中でやめられないと困ります

- 「○○というリスクがあります」
 - ～取引を中止するほどのリスクか？ リスクが顕在化すると何が起こるのか？ 代替策はあるのか？

- 取引を解約すると何が課題になりますか。
 - ～売掛金の回収です。
 - ～土地を貸しています。
 - ～商標を返してもらわないといけません。
 - ～エンドユーザーに迷惑をかけます。

3. 契約審査 上司はここを見ている

(4) 致命傷・やり直しになる事項は無いかな？

➤ 取引関係と整合した契約書になっているか。

仕入・販売か、業務委託か（売上げが立つのか、立たないのか）

➤ 関係当事者をカバーしているか

契約書は署名した当事者しか拘束できません。

仕入先、委託先、販売先、代理店、貸主・借主、連帯保証人等の関係者、親子会社の関係を不足なく・混同無くカバーしているか。 **図を描いて考えましょう。**

➤ 前提となる当社の立場の理解を欠いていないか

売主 VS 買主

売主は：高く売りたい、代金を早く回収したい、不具合について責任は負いたくない・・・

買主は：安く買いたい、代金の支払いは遅い方がいい、不具合について責任を負わせたい・・・

委託者 VS 受託者

委託者は：仕様変更できるようにしたい、コストアップリスクは負いたくない、ノウハウは欲しい・・・

受託者は：仕様変更は受けたくない、コストアップ分を転嫁したい、ノウハウは渡したくない・・・

ライセンサー VS ライセンシー

秘密情報の開示側 VS 秘密情報の受領側

中途解約できるようにしたい VS 未永く安定的に取引したい

➤ 法人・個人の別

適用されるルールが違う 商法or民法、消費者保護法、取引基本契約の有無

➤ どの国の企業か

和文、英文、現地語の選択

3. 契約審査 上司はここを見ている

よくある質問

契約審査を依頼されても、法務部員の問題意識が事業部門に伝わらない。（「話が通じない」）

- ・ 法務部員と事業部門担当者が打ち合わせをしてもかみ合わない
- ・ 法務部員と事業部門担当者のリスク感覚が違う
- ・ 法務部員がせっかく色々アドバイスしても、事業部門担当者が動いてくれない。

どうすればいいか。

ここまでで他にもご質問あればMax2問程度でお受けします。
講義終了後にも質問セッションを設けます。

第2部 秘密保持契約

1. 一般的な契約書の構成・全体像 P.24

2. 一般的な契約書における契約条項 P.27

3. 秘密保持契約とは、秘密保持契約の必要性 P.36

4. 秘密保持契約の構成・主な条項 P.41

1. 一般的な契約書の構成・全体像

1. 一般的な契約書の構成・全体像

①表題

社内で多数の「売買契約」・「委託契約」ができると特定しづらくなるので、「石油製品売買契約」・「荷役業務の委託契約」といった具体性を持たせるのも1つのアイデア。

②前文

この契約書において、当事者を特定し、何を決めようとしているのかを述べる。契約に至る経緯を述べることもある。

③本文

当事者の権利義務を定める。

売買契約

④
収入
印紙



印紙税法上の課税文書に該当すれば貼る。消印をすること。

〇〇株式会社(以下「売主」という。)
および××株式会社(以下「買主」という)
は、石油製品の売買に関して、次のとおり
契約を締結する。

(売買)

第1条 売主は、買主に対して、次に掲げる製品を売り渡し、…

1. 一般的な契約書の構成・全体像

⑤ 末文

契約書を何通作成し、原本を誰が所持するのかを記載する。最近では電子契約で締結する旨を述べるものもある。

本契約締結の証として本書2通を作成し、売主・買主それぞれ記名押印のうえ、各自その1通を保有する。

⑥ 締結日

契約書を締結した日。契約の効力発生日を本文で別に定める場合もある。

2025年4月1日

⑦ 契約当事者の記名押印

この契約を締結する権限のある者の名義で記名押印すること。

例：代表取締役、社長、
常務執行役員、部長 etc.

形式面で「当社・取引相手両方の役職を揃えたい」といった要請もありうる。

売主 東京都港区…一丁目3番1号
○○株式会社
代表取締役 ○○○○ 印

買主 東京都港区…二丁目4番5号
××株式会社
購買部長 △△△△ 印

2. 一般的な契約書における契約条項

2. 一般的な契約書における契約条項

(1) 契約期間・中途解約条項・存続条項

- ① 本契約の有効期間は、2024年4月1日から2025年3月31日までとする。
ただし、**期間満了の●カ月前までに売主・買主いずれからも書面による特段の意思表示がないときは、さらに1年間有効とする。その後もこの例による。**
- ② 前項の定めにかかわらず、本契約の有効期間中であっても、
売主は、買主に対する●カ月前の書面による予告をもって、本契約を解約することができる。
- ③ 本条により本契約が終了した場合、第●条により本契約が解除された場合、または第●条により本契約が解約された場合でも、**第●条（秘密保持）は契約終了の日から●年間、第●条（損害賠償）および第●条（合意管轄）は当該条項の対象事項が消滅する日まで有効に存続するものとする。**

【検討のポイント】

● 契約期間

最低限必要な取引期間を勘案して定める。延長についても、

「特段の意思表示がなければ延長or終了」、「特段の意思表示があれば延長or終了」、
といった書き方がある。延長可否を通知する期限も1か月、3か月など様々。

● 中途解約条項

取引に不満がある場合に解約できる選択肢を残すもの。

● 存続条項

契約を終了させると双方を縛るルールはなくなる。

秘密保持、損害賠償、合意管轄といった定めは残しておきたい。

2. 一般的な契約書における契約条項



新発売

(1-2) 買主視点の中途解約条項をめぐる交渉例

- ① 本契約の有効期間は、2024年4月1日から2025年3月31日までとする。
ただし、期間満了の1か月前までに売主・買主いずれからも書面による特段の意思表示がないときは、さらに1年間有効とする。その後もこの例による。
- ② 前項の定めにかかわらず、本契約の有効期間中であっても、
売主は、買主に対する1カ月前の書面による予告をもって、本契約を解約することができる。

- ① 本契約の有効期間は、2024年4月1日から2025年3月31日までとする。
ただし、期間満了の**3か月前**までに売主・買主いずれからも書面による特段の意思表示がないときは、さらに1年間有効とする。その後もこの例による。
- ② 前項の定めにかかわらず、本契約の有効期間中であっても、
売主は、買主に対する**3カ月前**の書面による予告をもって、本契約を解約することができる。

本契約の対象となる商品を「新商品」には限らないことにする。

- ① 原案通り。
- ② 前項の定めにかかわらず、本契約の有効期間中であっても、
売主は、買主に対する3カ月前の書面による予告をもって、本契約を解約することができる。
ただし、売主Webモール上の買主サイトの出店終了は本契約の終了日から6か月を経過した日とする。

2. 一般的な契約書における契約条項

(2) 損害賠償

売主または買主が、本契約に違反したことにより、相手方または第三者に損害を与えたときは、その損害を賠償する責任を負う。

【検討のポイント】

● 損害賠償の対象の限定

「直接かつ現実に生じた通常の損害に限定する」

「間接損害、逸失利益を補償しない」という文言が加わることがある。

債務不履行の補償対象は「通常生ずべき損害」（民法第416条）。

民法では、特別の事情によって生じた損害であっても、当事者がその事情を予見すべきであったときは補償を求めることができるとされているので、これを排除する趣旨の修正

● 損害賠償の上限額の設定

「売主が買主から受領した売買代金 or ●円を損害賠償の上限額とする」という文言が加わることがある。

2. 一般的な契約書における契約条項

(3) 不可抗力条項

売主および買主は、天災地変、経済情勢の急変その他の不可抗力により、この契約の定めを履行することが不可能または著しく困難となったときは、これによって相手方に生じた損害につきその責めを負わない。

【検討のポイント】

契約書に規定して、不測の事態発生時のリスクヘッジを行い、予見可能性を高めること。

● 不可抗力

民法には厳密な定義はない。当事者間で、この契約上何を不可抗力とするかについて定めて予見可能性を高めること。

地震、津波、落雷、戦争、ストライキ、伝染病の流行、国の命令・・・

● 不可抗力条項を発動するための条件

(例) 取引相手への宣言をしなければならない

損害を極小化するための努力をしなければならない

● 不可抗力条項の効果

契約で定めなければならない。

(例) 債務不履行責任を免れる

契約を解除できる

2. 一般的な契約書における契約条項

(4)反社会的勢力排除条項

- ① 売主および買主は、この契約の締結時点で、自らまたはその役員が暴力団、暴力団員、（略）（以下総称して「反社会的勢力」という。）に該当せず、かつ将来にわたっても該当しないことを表明し、保証する。
- ② 売主および買主は、相手方が前項に違反した場合は、相手方の有する期限の利益を喪失させ、また、通知、催告等何らの手続を要せず、ただちにこの契約を解除することができる。

【検討のポイント】

●そもそも、取引相手が反社会的勢力であると見抜くことは難しい。

取引開始の経緯・紹介者に不審点はないか？

商業登記簿に不審点はないか？（頻繁な役員の変更や本店移転）

取引相手の事務所を実際に訪問したか？

役員・従業員の言動・服装に不審点はないか？

やたらと取引を急がせてこないか？

2. 一般的な契約書における契約条項

(5) 期限の利益喪失条項

- ① 買主が次の各号のいずれかに該当する行為をし、またはその状態になったときは、売主は、買主が売主に対し負担する一切の債務に関し、ただちに期限の利益を喪失させることができる。
 1. 買主が売主に対し負担する債務をその支払期日に弁済しなかったとき
(以下略)
- ② 前項の定めに基づき、売主が期限の利益を喪失させたときは、買主は、売主に対し負担する一切の債務をただちに現金で売主に支払う。

【検討のポイント】

● 期限の利益

具体的に言うと、売買代金の支払猶予期間。

買主は先に商品を受け取り、売主に後日支払えばよい。

→期限の利益を喪失すると、買主は売主に直ちに売買代金を支払わなければいけない。

● 買主が期限の利益を喪う主な原因

売買代金を期日に支払わなかった

倒産した（破産、民事再生、会社更生、特別清算手続が申立てられた） など

2. 一般的な契約書における契約条項

(6) 解約条項

(期限の利益喪失条項に続いて)

- ③ 買主が第1項各号のいずれかに該当する行為をし、またはその状態になったときは、売主は、ただちにこの契約および個別契約を解約することができる。
- ④ 売主は、買主が第1項各号のいずれかに該当する行為をし、またはその状態になるおそれがあると判断したときは、既に締結済みの個別契約に基づく製品の供給の一部または全部を取止めるとともに、新たな個別契約の締結を拒否することができる。

【検討のポイント】

● 解約条項

契約違反を犯したり、支払能力を喪失した取引相手との契約関係を終了させる条項

2. 一般的な契約書における契約条項

(7) 誠実協議条項

この契約に定めのない事項およびこの契約の各条項につき生じた疑義については、その都度売主および買主協議のうえこれを解決する。

【検討のポイント】

● 誠実協議条項の効果

何か特定の義務を課すものでもなく、問題を直接解決するものでもないが、話を聞いてくれない取引先に「この条項があるから話し合しましょう」というとっかかりにはなる。

3. 秘密保持契約とは、秘密保持契約の必要性

3. 秘密保持契約とは、秘密保持契約の必要性

秘密保持契約（N D A **N**on-**D**isclosure **A**greement）とは

取引の可能性検討等のために

開示される秘密情報について

第三者への開示・漏洩禁止

目的(検討目的)外の使用禁止

を目的として締結される契約

3. 秘密保持契約とは、秘密保持契約の必要性

秘密保持契約の必要性

● どのような場合に必要？

例えば交渉を進めるために、当社や相手方が公開していない技術・営業・その他の情報を、**交換する必要がある場合**

● でもNDAは万能ではない…？

実際に秘密が競合などに漏洩し、競合企業などに知られてしまったら取り返しがつかない。

● では、なぜ必要？

秘密情報を他人に開示・漏洩等した場合に、秘密保持義務違反による契約上の責任を負わせるため

3. 秘密保持契約とは、秘密保持契約の必要性

● NDAを締結しないと救済手段はないのか？（日本法の考え方をベースに）

法令上の請求が認められる可能性はある。
ただし、立証の難易度は一般的に高くなる。

NDA締結は**営業秘密（*）**の要件の一つである「**秘密管理性**」を補強する材料になる。

・不正競争防止法に基づく損害賠償請求、差止請求および刑事罰

営業秘密（＝秘密管理性、有用性、非公知性の三要素をみたす情報）を保持する者は、従業員、退職者、または取引先等が営業秘密を第三者に不正に開示したり、第三者がそれを使用したりした場合。①開示・使用等に基づき推定される損害賠償請求及び②使用の差止めが請求できる。また、営業秘密を不正に取得、開示、使用した者には刑事罰が科される場合もある。

●秘密管理性が認められるための方法

- ・「秘密」「マル秘」などを表示
- ・施錠可能なキャビネットや金庫等に保管
- ・電子ファイル・フォルダ名への秘密付記
- ・電子ファイルの場合は、パスワードを設定
- ・共有フォルダのアクセス制御
- ・入館管理、監視、写真撮影禁止の貼り紙
- ・営業秘密のリスト管理、閲覧の記録
- ・**NDAを締結して、秘密情報であること（秘密管理意思）を示す**

3. 秘密保持契約とは、秘密保持契約の必要性

● NDAの必要性は上述のとおりだが、安易に「情報を交換するからとりあえずNDA締結」はNG

☞ NDAを締結することが必要かつ適切な場面か判断すること

【その判断にあたって検討すべきこと】

開示者の立場

- ・ 本当に開示する必要があるのか

(**重要な情報は、必要もないのに出さない**)

- ・ Non-confidential basis（開示されてもかまわない情報の範囲）で話ができないか

受領者の立場

- ・ 本当にもらう必要があるのか

(不要な情報で余計な秘密保持義務を負うことは避けたい)

- ・ Non-confidential basisで（契約リスクを負わない範囲で）話ができないか

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(1) 秘密情報の目的・定義に関する事項

① 契約の目的（頭書き）

●●●●株式会社（以下「●●●●」という。）と○○○○株式会社（以下「○○○○」という。）とは、●●●●・○○○○間で◆◆◆◆の検討（以下「本検討」という。）を行うにあたり、●●●●・○○○○間で開示される情報の取扱いについて、次のとおり契約（以下「本契約」という。）を締結する。

【検討のポイント】

● 「双務的NDA」か、「片務的NDA」か

- ・ 契約当事者が相互に自分の秘密情報を開示し、相手方の秘密情報を受領するために、お互いに秘密保持義務を負う（双務的NDA）
- ・ 一方の契約当事者が開示する情報のみを秘密情報として、受け取る側の当事者が秘密保持義務を負う。（片務的NDA）

● 「本検討」の定義をどこまで書くか・・・？

- ・ 「本検討」の範囲に将来実施する検討や関連取引を含めるか検討し、過不足なく記載する。秘密情報の定義や目的外使用の禁止の範囲に影響する。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(1)秘密情報の目的・定義に関する事項

②秘密情報の定義

ア.秘密情報

本契約において、「秘密情報」とは、●●●●または○○○○が、本検討のために、相手方から、**書面、電磁的記録、口頭などの手段を問わず、開示・提供を受けた一切の情報**（サンプル品、試作品、図面などを含む）をいう（以下、情報を開示・提供した者を「開示者」、情報の開示・提供を受けた者を「受領者」という。）。

【検討のポイント】

- ・ **開示を受けた情報全てを秘密保持義務の対象となる「秘密情報」とする効果**
受領者の秘密保持義務の負担が重くなる。

開示者は「秘密」表示を忘れても秘密情報として取り扱われる。

- ・ **反対に、「秘密」表示をした情報のみ秘密情報として取り扱われるようにもできる。**

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

②秘密情報の定義

イ.秘密情報の例外

前項の定めにかかわらず、次の各号のいずれかに該当することを受領者が立証することができる情報は、秘密情報に含まれないものとする。

1. 受領者が開示または提供を受けた時点で、既に公知の事実となっている情報
2. 受領者が開示または提供を受けたあと、受領者の責に帰さない事由により公知となった情報
3. 受領者が本検討において開示または提供を受けた時点で、秘密保持義務を負うことなく、既に適法に保有していた情報
4. 受領者が正当な権限を有する第三者から、秘密保持義務を負うことなく適法に取得した情報
5. 開示者から開示・提供を受けた情報を使用することなく受領者が独自に開発した情報。

【検討のポイント】

●秘密情報の例外の趣旨

次のような情報まで秘密保持の対象とするのは行き過ぎということ

- ・ 公知の情報
- ・ 利用や処分について正当な権利を持つ情報

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(2)秘密保持義務の内容・程度に関する事項

①秘密保持義務

受領者は、**秘密情報を厳に秘密として保持**し、開示者の書面による事前の承諾を得ることなく、秘密情報を第三者に開示または漏洩してはならない。

【検討のポイント】

●受領した秘密情報の共有についての例外措置を設ける。

例外 1 : 本検討に必要な範囲での

グループ会社に対する開示

弁護士・会計士・コンサルタントに対する開示

例外 2 : 公的機関・金融商品取引所に対する、法令や要請に基づく開示

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(2)秘密保持義務の内容・程度に関する事項

②目的外使用の禁止

受領者は、秘密情報を本検討の目的以外に使用してはならない。

③秘密情報の管理

受領者は、秘密情報が記載・記録された媒体（複写・複製物を含む）を**善良なる管理者の注意**をもって管理しなければならない。

「善良な管理者の注意（義務）」とは？

職業や専門家としての能力、社会的地位などから考えて通常期待される注意義務のこと

例えば、

- ・他の情報と混ざらないように、別途管理する
(返却すべきときにいつでも返却できるようにしておく。)
- ・相手の秘密情報を自らの資料に引用して使用したい場合は、契約上許されているのか確認する
- ・受領記録の作成・維持
- ・机の上に放置しない。
- ・使用目的以外に使用しない。
- ・秘密情報について口外しない。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(2)秘密保持義務の内容・程度に関する事項

④サンプルの取り扱い

受領者は、本検討のために開示者から提供を受けたサンプル・試作品について、開示者の事前の書面による承諾を得ることなく、リバースエンジニアリングその他構造または組成を明らかにする分析を行ってはならない。

【検討のポイント】

- ・ サンプルの評価をするために分析する必要がある場合は要修正。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(2)秘密保持情報の内容に関する事項

①情報の正確性の不保証

各当事者は、相手方に対し、自らが開示する秘密情報の正確性および完全性について何ら表明および保証を行わない。

②知的財産等の処理

- ①開示者の秘密情報は、開示者に属するものであり、開示者は、秘密情報を開示・提供したことによって、秘密情報にかかる知的財産権に関する権利を、受領者に対して許諾するものではない。
- ②受領者は、秘密情報に基づいて発明をなしたときは、遅滞なく開示者にその旨通知するものとし、この場合、開示者および受領者は、発明の取扱いについて協議を行う。

【検討のポイント】

- 秘密保持契約に基づく秘密情報の開示 ≠ ライセンス
であることを明確にする
- 秘密情報に基づく発明が生じた際の取り扱い
「両方で協議する」 or 「開示者に帰属する」

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(3) 監査・立入り監査

開示者は、受領者による秘密情報の管理状況に疑義があるときは、その理由を明示したうえで、立入り監査を行うことができる。

【検討のポイント】

● 監査権？

- ・ 例えば、開示者が「受領者の秘密情報の管理状況に問題がある」と考えた場合に開示者が受領者の事務所に立入り監査できる権利。

受領者にとっては負担が大きい規定。

注意：監査権規定があることを理由に監査を実施したり、要請されるケースは実際にある

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(3) 監査条項の追加例

- ① 開示者は、受領者による秘密情報の管理状況に疑義があるときは、その理由を明示したうえで、立入り監査を行うことができる。

および監査対象事項

書面により2週間前までに通知することにより

- ② 立ち入り監査は受領者の通常の営業時間に限り、受領者の業務に著しい影響を及ぼさない範囲で行うものとする。

- ② 開示者が立入り監査の対象とできる施設は〇〇とし、××という書面を確認するに限る。

- ② 開示者による立入り監査は1年に1回を限度とする。

- ② 開示者による立入り監査は開示者が選任する公認会計士が行う。費用は開示者が負担する。

- ② 開示者は、監査のために受領者から受領した資料を監査の目的のみに用いることとし、開示者の営業部門には開示しない。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(4) 秘密情報の廃棄・返還

受領者は、秘密情報が本検討のために不要となったとき、開示者から秘密情報の返還請求を受けたとき、または本検討が終了したときは、開示者の指示に従い、すみやかに当該秘密情報が記載・記録された媒体（複製・複写物を含む）を開示者に返還し、または廃棄・消去処分しなければならない。

【検討のポイント】

● 例外条項の要否を確認する

- ・ 社内のデータバックアップシステムで自動的に複製・保存されてしまう
- ・ 法令上保存義務がある
- ・ 社内決裁の資料に含まれてしまうので、消すことができない。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(5)漏洩事故発生時の対応

受領者は、秘密情報の漏洩、秘密情報への不正アクセス等のトラブルその他本契約違反が発生したときは、直ちにこれを開示者に連絡し、必要な対応策を講じなければならない。

【検討のポイント】

- ・実際に漏洩事故が起こったときに、受領者から連絡をいただかなければ、開示者は気がつかない。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(6) 一般条項

①有効期間

本契約の有効期間は、[20XX年〇月〇日] or [本契約の締結日]から、本検討の終了にかかわらず、20XX年〇月〇日までとする。

【検討のポイント】

● 契約期間はどれくらい必要か

秘密情報が価値を失う期間を勘案して決定する。

● 契約の効力発生日はいつにするべきか

契約締結日より前に秘密情報の開示を先行している場合は、開示日に効力が及ぶようにする。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

②損害賠償・差止め

① ●●●●および○○○○は、本契約に違反したことにより、相手方に損害を与えたときは、これを賠償する責を負う。

② 契約当事者は、相手方が、本契約に違反し、または違反するおそれがある場合には、その差止め、またはその差止めに係る仮の地位を定める仮処分を申し立てることができる。

【検討のポイント】

●損害の範囲

- ・ 開示者は秘密情報が漏洩したかどうかをすぐには察知できない。
受領者による秘密情報の目的外使用も容易には立証できない。
秘密漏洩等により生じた損害額を立証することは容易ではない。

秘密保持契約があるからと言って、安易に秘密情報を開示することには慎重に。

（最初からフルオープンではなく、交渉の進展に応じて段階的に出すなど）

●差止め条項の必要性

- ・ 差止め条項を入れることで、差止めが認められる可能性が高まる。

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

③管轄・準拠法

- ① 本契約に関し、紛争を生じた場合の第一審の専属的合意管轄裁判所は、これを東京地方裁判所とする。
- ② 本契約は、日本法に準拠し、日本法に従って解釈される。

【検討のポイント】

- 裁判に替えて仲裁を選択するか否か。特に海外取引の場合は、判決や仲裁判断が相手方の所在国で執行可能か？を検討。

裁判と仲裁の 主な違い	裁判	仲裁
手続実施者	裁判官 (当事者は裁判官を選択できない)	仲裁人 (当事者は仲裁人の選任に関与可能)
言語	各国の訴訟法で指定された言語	当事者が合意した言語または手続きに即して決められた言語
手続のルール	各国の訴訟法に従う 国によってはDiscovery	当事者の合意内容に従う。 事案に応じて当事者の意思を反映して仲裁廷が決める。
手続、判決・判断の公開	公開が原則	非公開が原則
上訴	上訴可能	そのような手続きはない

仲裁の執行についてはニューヨーク条約を参照

4. 秘密保持契約の構成・主な条項

(7) その他の注意事項

「秘密保持契約」というタイトルであっても、そうではない契約内容が紛れ込んでいないか。

たとえば、競業避止義務や独占権を定める条項

本契約の期間中、受領者は、開示者の書面による同意なしに、本検討に定める範囲の取引について開示者以外の者と検討してはならず、または開示者に不利益を与える行為をしてはならない。

秘密保持契約は、事業や提携の成否を模索する段階で結ばれることが多い。成否が未定であるにもかかわらず、相手方に独占権を与えたり、競業避止義務を負ってしまうと、他の事業機会を選択しづらくなる。

ご清聴ありがとうございました

本講義についてご質問があればお願いいたします。