

人材獲得競争に係る実態ヒアリング及びフリーランス等に関するウェブアンケートの結果

目次

第 1 実態把握の方法等.....	1
1 ヒアリング	1
2 ウェブアンケート.....	1
(1) 実施方法・期間.....	1
(2) 回答状況	1
第 2 ヒアリング結果.....	1
1 発注者（使用者）の共同行為.....	1
(1) 役務提供者に対する報酬等に関する取決め.....	1
(2) 役務提供者が支払う手数料等に関する取決め.....	2
(3) 役務提供者の引抜き・移籍に関する取決め.....	2
(4) その他	3
2 発注者（使用者）の単独行為.....	3
(1) 秘密保持を目的とする行為.....	3
(2) 人材育成投資の確保を目的とする行為.....	4
(3) その他人材確保・流出防止のための行為.....	5
(4) 発注者（使用者）の収益の確保・向上を目的とする行為.....	6
(5) その他の行為.....	8
(6) 各業界における背景事情.....	9
第 3 ウェブアンケート結果.....	14
1 ウェブアンケート回答者の属性.....	14
2 取引条件と独立前の所属先との関係について.....	16
(1) 取引状況に関する質問.....	16
(2) フリーランスとしての独立について.....	22

※ 本資料の内容は、平成 29 年 10 月 19 日に開催した人材と競争政策に関する検討会（第 3 回）会合において事務局が報告した内容に、第 3 回検討会以降に行ったヒアリング等の結果を加えるなど、所要の修正を行ったものである。

第1 実態把握の方法等

本検討会における議論の基礎資料とするため、事務局において人材獲得競争に係る実態ヒアリング及びフリーランスとして事業活動を行っている人（スポーツ選手や芸能人も含む。以下「フリーランス等」という。）に関するウェブアンケートを以下のとおり行った。

なお、本事務局報告は「人材と競争政策に関する検討会」での検討の基礎資料としてヒアリング結果等を整理したものであり、独占禁止法上の評価をしたものではない。

1 ヒアリング

フリーランスやスポーツ、芸能といった各業界における事業者団体、人材獲得競争を行っている事業者、各業界で活動する個人・有識者等、特定の立場に限らず幅広くヒアリング対象を選定した。

平成30年2月1日（木）現在までに、合計91者に対してヒアリングを行った。

2 ウェブアンケート

(1) 実施方法・期間

フリーランス等を対象に、ウェブサイト上で回答してもらう形で実施した。

実施期間については、平成29年10月2日（月）から同年11月1日（水）までの1か月間とした。

(2) 回答状況

平成29年11月1日（水）23時59分までの回答数は549件であった（集計結果等の詳細な内容については第3を参照。）。

第2 ヒアリング結果

前記第1の1のとおりヒアリングを実施したところ、役務提供を受ける企業（発注者又は使用者。）による役務提供者又は元従業員に対する行為や、各業界の概況などについて以下のとおり指摘があった。

1 発注者（使用者）の共同行為

(1) 役務提供者に対する報酬等に関する取決め

○ フリーランス

ア 役務提供者に対する報酬額や昇給幅について、複数の事業者間で同一の場合がある（単に長年の慣行によるものと思われる場合もあれば、カルテルが疑われる場合がある。）。

○ スポーツ

イ 規約において、新人等一定の立場にある選手については、報酬額の上限を設けている。

(2) 役務提供者が支払う手数料等に関する取決め

○ スポーツ

ア 規約において、選手がマネージャーに支払うマネジメント料の上限（選手が得る賞金等に乗ずる割合の上限）が決められている（ほとんどの場合に当該上限額のマネジメント料が徴収されている。）。

(3) 役務提供者の引抜き・移籍に関する取決め

○ フリーランス

ア 談合体質にある業界には発注者（使用者）間で引き抜きを行わない旨の暗黙の了解があるように感じる。また、一部の事業者団体では、加盟者間ではお互いに従業員の引き抜きを行わない旨の協定がある。

○ スポーツ

イ スポーツ選手と加盟団体との契約期間について、規約上、上限が決められている。

ウ クラブチームの承諾の無い移籍の場合は、規約上、当該選手に対し、一定期間試合に出場できないなどのペナルティが課されている。また、クラブチームの中には、契約期間が満了しているにもかかわらず、育成コストの回収を念頭に、選手に対する移籍交渉を拒否するクラブもある。

エ 選手が二重契約をして、過度な試合数が組まれ、選手の身体的安全が損なわれることを避けるため、規約上、選手がクラブチームを移籍する場合は、所属元から移籍承諾書をもらい、管轄団体に提出することになっている。

オ 選手育成のインセンティブを確保するため（指導者がどんなに良い選手を育てても単に引き抜かれるだけの環境だと、選手を育てるインセンティブが失われ、競技自体の衰退を招いてしまうため）、規約上、契約期間満了後においても、一定の条件に該当する移籍の場合は、移籍先のクラブチームは移籍元のクラブチームに対し、一定額の育成費用を支払うことになっている。

カ クラブチームと選手間の契約の安定性を図るため、規約上、正当な理由による契約解除の場合を除き、契約期間中における選手の移籍については、当該選手及び移籍先クラブチームが連帯して所属元クラブチームに対して賠償金（移籍金）を支払うことになっている。

キ 下位リーグから上位リーグに移籍する場合は、育成費のコストを補填する趣旨で、規約上、上位リーグのクラブチームから下位リーグのクラブチームに一定金額

を支払うことになっている。

ク 選手育成のインセンティブとして、クラブチームに、契約期間が満了する所属選手との優先契約交渉権が認められており、当該クラブチームが契約交渉をしない意思を表明しない限り、その他のクラブチームは当該選手との契約交渉を行うことができない。

○ 芸能

ケ 多額の報酬を示唆することに基づく芸能人の引き抜きは行わない旨の共通認識があり、実際、芸能事務所間の芸能人の引き抜きは盛んではない。

コ 業界団体において、製作者が、出演交渉の相手方を固定化して、製作者が交渉相手を頻繁に変えなくてはならない事態にならないようにするため、芸能事務所が他の芸能事務所に対して引き抜きを行わないよう指導している（ただし、芸能人が自らの意思で移籍をすることは禁止していない。）。

(4) その他

○ フリーランス

ア 求人企業が人材紹介会社を利用して人材を獲得した場合、当該求人企業の希望を受け、「当該獲得人材に対して再度転職を働きかけない」旨を人材紹介会社間で取り決めている。

2 発注者（使用者）の単独行為

(1) 秘密保持を目的とする行為

（第3のウェブアンケート結果の関連項目：2(1)③「依頼元・所属先の同業他社との取引等について」、2(2)「フリーランスとして独立する前の所属先との関係について」）

○ フリーランス

（秘密保持義務及び同義務違反を理由とする行為）

ア ある成果物の製作を請け負うことを約定した際、製作会社が製作を請け負ったフリーランス等に対し、秘密保持契約を締結し、当該製作物を製作したことを秘密にしていけない慣行がある（質の高い成果物ができる製作者を秘密にしておき、その製作者を困うためと思われる。）。

イ ある会社は、従業員が競合他社に転職した場合、転職した時点で、就業規則上の秘密保持義務を根拠に訴訟を示唆する警告書を、当該従業員及び転職を仲介した人材紹介会社へ送付し、円滑な転職活動を妨害している。

ウ 複業していた従業員に対し、他の事業者に対する秘密漏洩などを根拠とした損害賠償請求訴訟が提起される事例が出てきているところ、どのような業務を行うと秘密漏洩に当たるかが複業者にとって必ずしも明瞭ではなく、訴訟リスクを恐れて複

業しにくい環境になっている。

(競業避止義務)

エ ある使用者では、役員については、退社後6か月間は一律に競合他社への転職を禁じている。

オ 前使用者から、退職の意向を示した従業員に対し、①同業として独立しないこと、②競合他社に転職した場合、前使用者の取引先と取引しないことに同意しない限り退職を認められなかった。

カ 通常、エンジニア業界において、技術系の従業員に対し、退職時に競業避止義務を課していない企業は無い。

(2) 人材育成投資の確保を目的とする行為

(第3のウェブアンケート結果の関連項目：2(1)③「依頼元・所属先の同業他社との取引等について」、2(2)「フリーランスとして独立する前の所属先との関係について」)

○ スポーツ

ア 管轄団体は、選手の肖像を使ったグッズを販売しているが、一部のグッズの販売収益について当該選手にロイヤリティを支払っていない。

イ 管轄団体の財源確保・強化費用等の選手育成費用の資金確保のため、規約上、選手が大会やテレビCM等で得た賞金等に一定率を乗じた金額が当該管轄団体に控除されている。

ウ 規約上、選手が得られる報酬のうち一定割合を加盟団体が徴収する旨定められている。

エ 規約上、管轄団体に競技者登録している選手が当該管轄団体の公認のない試合に出場することは禁止されており、これに違反した場合は競技者登録が取り消される可能性がある。

オ 規約上、管轄団体に登録している選手は、管轄団体が指定する試合、イベント等に必ず参加しなくてはならない。

○ 芸能

(移籍制限等)

カ 契約満了時に芸能人が契約更新を拒否する場合でも、芸能事務所のみ判断により、契約を一度更新できることが契約上規定されており、また、芸能事務所の判断で当該規定が実施される場合がある。

キ 楽器や移動車等の多くの経費が必要な芸能人や、アイドルのようにスカウト～育成～宣伝費等、発掘から売れるようになるまで経費が莫大にかかる芸能人については、多大なコストがかかることから、芸能事務所は、その投資回収が済むまでの間、所属芸能人の移籍を認めないことがある。また、デビュー前の所属芸能人との間で、

退所から一定期間は他の芸能事務所に所属できない旨を盛り込んだ契約を締結することがある。

ク ある芸能事務所は、契約を更新しない意思表示をした芸能人に対し、これを翻意させるため、契約期間中であるにもかかわらず、報酬の支払を遅延したり、当該芸能人の業務を受託しない場合がある。

ケ ある芸能事務所は、契約期間満了に伴い芸能事務所を移籍しようとした芸能人が移籍できないようにするため、当該芸能人が移籍しようとした芸能事務所に対し圧力をかける、芸名を使用させない、芸能人としてのブランドイメージを損なわせる虚偽情報を流布する等により移籍を妨害している。

コ ある芸能事務所は、所属芸能人に対する移籍への萎縮効果を目的として、業務委託契約に伴い離籍した芸能人に関する悪評を流布し、当該芸能人と製作者等との間の契約成立を妨害した。

サ ある芸能事務所は、契約期間中にある芸能人と契約期間延長交渉時に、実績を踏まえ報酬額アップを交渉されても、育成投資コストの回収が終わっていないことを理由に協議に充分応じなかった。

(3) その他人材確保・流出防止のための行為

(第3のウェブアンケート結果の関連項目：2(1)③「依頼元・所属先の同業他社との取引等について」、2(2)「フリーランスとして独立する前の所属先との関係について」)

○ フリーランス

(事業者団体への参加の妨害)

ア 業界団体に加盟している発注者(使用者)が、元従業員が退職して独立起業した会社の同業界団体への加盟を認めなかった。

(自社業務への専念義務)

イ 技能の高い役務提供者については、複数の発注者から仕事を同時に請け負う状態になりやすく、その結果、発注者の中には、自らが発注した業務の納品が遅れることを避けるために、当該役務提供者に対して一定の拘束料を支払い、自社の業務にだけ専念させることがある。

ウ ある発注者が、取引先の役務提供者に自らの発注業務に専念させるため、当該役務提供者が他の発注者から業務を受注できないように、他の発注者に対し、当該役務提供者への発注を取りやめさせた。

(自社からの引き抜き防止)

エ 求人企業が、人材紹介会社に対し、当該求人企業から求人依頼を受けたければ当該求人企業の従業員に対して転職を促さないように要求された。

このほか、ウェブアンケートに次のような声が寄せられた。

① 元の勤務先から独立後、自身が経営する同業事業に対して、離職に伴って競業禁止等
--

の誓約はいっさい行っていないにも関わらず、これまでの実績や関与先を開示しないように求める訴状が届いた。これらは独立をいずれする職業種別であるために必要な経過であったとはいえ、おそらく違法適法に関わらず、対応や了承の履歴を残してしまうフリーランスは一定数存在する。独立時に頻繁にみられるパターンであり、人材流動の固定化や、不当に低い労働条件の業界相場を生成してしまう原因となっている慣習かと感じる。(マンガ家、アニメーター、イラストレーター、デザイナー等／研修講師／企画関連／コンサルティング関連)

- ② 業界でフリーランスとして働くにあたり、たまたま最初に契約申し込みをした会社が承諾しない限り、同業他社とその人物は契約できない業界慣習がある。(著述家)

(4) 発注者（使用者）の収益の確保・向上を目的とする行為

(第3のウェブアンケート結果の関連項目：2(1)①「代金等の取引条件について」、
②「本来負う必要のない費用の負担について」)

○ フリーランス

(取引の対価等取引条件の一方的決定)

ア ある成果物の製作を以前から受注している発注者からの発注については、従来よりも作業量が増えているにもかかわらず、作業単価を据置きにされている。

イ ある業界では、発注者の予算を前提にした発注が行われているため、取引価格の協議を前提とした交渉が行われていない。例えば、発注者が見積金額まで記載した見積書を用意されていて役務提供者はこれにサインするだけという場合や、成果物へのクレジット表記の見返りに対価を安く設定される場合がある。

ウ 発注者側の一方的な都合で、役務提供者との間で取引単価についてあらかじめ取り決めず、取引開始後に発注単価が決められることがある。

エ 取引条件において、発注者が必要経費の負担を考慮した取引条件を設定してくれない。

オ 契約更新の際、当初の契約内容と同様の条件で契約が更新されることが前提にされており、契約内容の見直しについて協議する場を設けてもらえない。

(不利益となる取引条件の変更等)

カ 発注者側の一方的な都合で、役務提供者との間であらかじめ取り決めていた発注量等の仕様を増加又は減られ、やり直し等追加的な業務が発生したにもかかわらず、報酬額を据置きにされた。

キ 取引開始後になって、発注者側の一方的な都合で発注が取り消され、役務提供者の報酬及び取消し時までにかかった必要経費が一切負担されなかった。

ク あらかじめ契約金額を発注者と役務提供者との間で決めていたにもかかわらず、予想以上に必要経費がかかってしまった等の発注者の一方的な都合で、役務提供者の報酬額が減額された。

ケ 予算が足りない等の発注者側の一方的な都合で、役務提供者への報酬の支払があらかじめ合意していた支払日より遅れた。

コ 同一の業務を、同時に複数の役務提供者に対して発注し、質の高い成果物を納品した役務提供者と取引し、もう一方の役務提供者が納品した成果物については受領を拒否した。

サ 瑕疵担保責任について、役務提供者に対して一方的に押し付ける内容になっている契約書を発注者から提示され、役務提供者が署名を一旦断っても、発注者から取引停止を示唆されたため、結局、契約書に署名をした。

○ スポーツ

シ 選手に支払うべき報酬が、当該選手の出場する試合のチケットなどの現物で支払われることがある。

このほか、ウェブアンケートに次のような声が寄せられた。

- | |
|---|
| <p>① 正社員と同様にみなしているから、という理由で、あれもこれもと頼まれる。自分は外注だと線引きすると関係が悪くなるのでやむなく受け入れている。(記者、編集者、ライター)</p> <p>② はじめに提示された費用以上の費用は、こちらに負担があっても、正しく請求できることのほうが少ないです。長く取引をしている依頼者には、次のことを考えるとあまり強くは請求できないのが現状です。(記者、編集者、ライター/マンガ家、アニメーター、イラストレーター、デザイナー等)</p> <p>③ 出版業界では出版社が不当に出版を取り消しても作家が文句を言うことはできません。原稿を提出し、挿絵のイラストレーターが決まっている段階でも、版元の都合で勝手に出版が取り消されることはよくあります。(著述家)</p> <p>④ はじめは少ない数の依頼しか出さないが、直接の対話の中でドンドン増やしていき、報酬は増やさない。しかしながら、受注する時点では低額の受注者を選ぶため、はじめの時点で高額を要求するとそもそも受注できない。(技術開発関連)</p> <p>⑤ 監督によってはオーバークオリティを求めてくる者があり、単価に見合わない作業を求められる。作業内容、スケジュールなどが明文化されていないので、現場での力関係で全てが決まってしまう。(TV アニメ演出家)</p> <p>⑥ 業務委託でフレックス制で契約しているのに、正社員と同じ入社時刻/退社時刻でフルタイム勤務を求められ、その勤務形態が困難であれば契約を切ると言われる。(著述家/企画関連)</p> <p>⑦ 納品物の検収で、事前に知らされていなかった条件に基づく修正が何度も繰り返される。一度でまとめて指摘できていないことも含め、発注元の認識が甘く、追加費用も支払われない。(記者、編集者、ライター)</p> |
|---|

(5) その他の行為

○ フリーランス

ア ある業界では、発注者は、個人事業主である役務提供者に対して、発注を全て口頭で済ませている。

イ 役務提供者に対する報酬の高騰を抑止するために、発注者（使用者）が役務提供者に対し、報酬額等について他の役務提供者等第三者への非開示を求める（役務提供者にとって取引先を決定する上で重要な要素となる条件について発注者（使用者）が秘密保持義務を課す）ことがある。かかる慣行は、役務提供者と発注者（使用者）との間に情報の非対称性を生じさせ、人材獲得市場に望ましくない影響を与えている。

ウ 使用者の中には、人材募集に当たり曖昧な条件を提示している企業があり、人材が正確な労働条件を把握しないまま従業員として入社するケースがある。

エ 使用者の中には、人材募集に当たり実態とは異なる労働条件を提示している企業があり、人材が正確な労働条件を把握しないまま従業員として入社するケースがある。

このほか、ウェブアンケートに次のような声が寄せられた。

- ① 賃金や責任範囲が曖昧なまま、正式な契約を延期されたことがある。その際、契約時に、必要な作業量の分を請求したところ、「こちらの提示した額に従って欲しい」と一方的な条件を出され、話し合いに応じてもらえなかった。（音楽家、舞踏家、演出家、演芸家）

② 仕事を請ける立場であるため、事前の交渉は難しい。継続した依頼主の場合、断られることで今後の生活設計に影響することなどを考えると事前に契約書や条件を発行させることは難しい。また、継続した取引であるほど、それぞれ個別に契約を締結するようなスケジュールでは実務が間に合わず、その事前交渉や締結を求めるフリーランスには、おそらく発注が面倒であるため、依頼しないのではないかと。フリーランスとして生活する立場である以上、これらの空気を読む必要があり、書面を事前に発行する、その交渉を行ってから着手するなどの空論には、対応できない実情は多いのでは。（企画関連／コンサルティング関連）

③ はっきりした報酬金額を伝えられないまま（次の打ち合わせにはお知らせできると思いますと引き延ばされ）期間にして1カ月、11件の取材と記事執筆を行い、原稿は冊子に掲載もされたが先方の感情的理由で編集チームを外された上、金銭の支払いが一切行われなかった。後日抗議したところ、会合の場を設けられて一方的に会話を録音、支払うお金がないこと、この件に関して一切他言しないことを約束させられた。（記者、編集者、ライター）

④ 仕事の打診の時点で、報酬について記載されておらず、他の仕事と調整する旨の回答をしたところ、その後、仕事の依頼はなくなりました。報酬を知らない状態で、前向きな回答をせざるを得ない（もし前向きな回答をしてしまったら、その仕事を受けざるを得ない）

得なくなる)という取引の仕方に不合理を感じます。(著述家／記者, 編集者, ライター／ホームページ制作)

- ⑤ 文筆業は慣例的に報酬が事前に提示されないことが多い。(著述家／記者, 編集者, ライター)
- ⑥ 報酬を決めずともまず現場へ, が業界内の慣例。ここ数年で契約書的なものを交わす製作会社が増えてはきたが, 内容について基本的には一方的な条件の押し付け。(制作(主に映像関係現場))
- ⑦ アニメーション業界は, 書面による契約等はほとんどなく, 電話での口頭でのやり取りがほとんど。(マンガ家, アニメーター, イラストレーター, デザイナー等)
- ⑧ 成約する手前の段階での条件交渉や, 契約書としての明示を行うと, 案件に対する競争力が下がるジレンマそのものもあるが, 結局, 成約後の条件と運用実態の成果は, ほぼ事前協議の範囲で収まらない。事前に交渉を詰めるほど報酬額が明朗化されてしまい, 追加の報酬の請求の任意化が難しい, 逆説の論理が働く。追加条件などの洗い出しを行う二段階請求制のガイドライン等が, 一般論として規定されていれば良いが, ほとんど制限権限を持っていないに等しく, 実業務の役に立っていない。(マンガ家, アニメーター, イラストレーター, デザイナー等／研修講師／企画関連／コンサルティング関連)
- ⑨ 契約書などの書面を作成すると言っておきながら, それを数ヶ月にわたって放置される。また, 書面が存在しないため, 実質の責任が相手に発生しない。(音楽家, 舞踏家, 演出家, 演芸家)
- ⑩ 業務委託やフランチャイズ等で売上の実績や見込みは多くの場合当てになりません。(害虫駆除, PC サポート, 営業他)

(6) 各業界における背景事情

前記(1)～(5)に挙げた事例の背景事情として, 以下の指摘があった。

○ フリーランス

ア 一般の役務提供者が発注者から業務を受注する形態には大きく分けて二つあり, 発注者とのマッチングを行うプラットフォームを利用する場合と, 役務提供者個人の人脈を利用する場合とがある。一般に, 前者の場合は, 取引がプラットフォームを通じて行われるため契約内容が不合理なものにはなりにくい。一方, 後者の場合においては, 役務提供者に契約交渉能力が備わっていないケースも多く, 発注者の立場の方が強いときは, 契約書に不利な文言を入れられたり, 発注が口約束だけで済まされたりするなどといった状況になりやすく, 前記(1)～(5)に列挙した事例が生じやすい。

イ ある業界では, 発注者は, 個人事業主である役務提供者に対して, 発注を全て口頭で済ませている。

ウ 一般に、発注者側の満足次第で成果物の完成度が決定される役務提供においては、成果物を受領してもらえない等のトラブルが生じやすい。

エ 前記(1)～(5)の事例は、単純労働を内容とする役務提供者に対してだけでなく、高度技能人材のように年収が高めの人材に対しても行われている。ただし、高度技能人材については当該発注者との取引を打ち切ることができるが、それ以外の人材は取引に何らかの不满があっても取引の継続を考えてやむを得ず受注していることが多い。この点について事故率（全取引件数のうち取引先と何らかのトラブルが生じた件数が占める割合）でみると、ハイクラス（年収 800 万円以上）にある層では 0.8%程度であるのに対して、相対的にロークラス（450 万円未満）にある層では 10%程度である。

オ 一般論としては、役務提供者が個人で出来る業務量には限界があるところ、一度に多くの取引先を抱えることは難しく、同時並行で受注できる取引先は 2～3 社程度である。提供役務の内容によっては、長期間にわたって受注業務を遂行する必要がある場合があり、こうしたケースにおいては、取引先への取引依存度が高くなる傾向にある。

カ 発注者間で役務提供者に係る評判が広く知れ渡りやすい業界にあつては、役務提供者が取引条件について不満を述べると、当該役務提供者に係るネガティブな評判が広まり、当該業界における今後の取引に悪影響が出ることを懸念しなくてはならない環境にある。

キ 役務提供者に競業禁止、秘密保持等の義務が課されている場合において、同義務違反となる範囲が当該役務提供者にとって必ずしも明確になっていないため、役務提供者は訴訟リスクを懸念しなくてはならず、副業や転職活動に萎縮効果が出ている。

○ スポーツ

ク スポーツ選手が試合等に出場するためには、当該スポーツの管轄団体に加盟するか、管轄団体に加盟している事務所、クラブチーム等の加盟団体に所属する必要がある。管轄団体や加盟団体に所属するスポーツ選手は、管轄団体が定める規約等に従う必要があり、これに従わなかったスポーツ選手に対しては一定のペナルティが課されることになっている。

ケ 移籍トラブルに伴う一定のペナルティの中には「管轄団体が主催する試合への一定期間出場停止処分」がある。スポーツ選手は、これを不服として裁判等で争うことはできるものの、必ずしも早期に解決できるわけではない上に、争訟期間中は試合に出場できなくなる。また、無事解決に至っても、それまでの間一切試合出場できていない選手を獲得するクラブがいるかという点、現実的には難しい面がある。一般に、スポーツ選手の選手生命は短く、試合出場停止処分は、スポーツ選手にとって大きなペナルティとなっている。

コ スポーツによっては、選手の育成コストについて、スカウトにかけた費用や、練習生としてチームに加えて練習させた費用など、正式に選手として所属するよりも前にかかった費用も育成コストと考えられている。

○ 芸能

サ 芸能人は、通常、芸能活動を行うに当たり、芸能事務所との間で「芸能人は専属芸術家業務を行うこと」及び「芸能事務所はプロダクション業務を行うこと」を内容とする契約を締結している。芸能事務所の事業者団体は、契約書の雛形を作成し、加盟する芸能事務所に対して、当該契約書の使用を推奨している。契約書の雛型には、契約満了時に芸能人が契約更新を拒否する場合でも、芸能事務所のみの判断により、契約を一度更新できることが規定されている。

シ 芸能事務所の提示する条件に応じず移籍を求めた場合には、芸能事務所とトラブルを生じたといったネガティブな印象が業界に広がり（場合によっては、芸能事務所がそのような情報を流布し）、テレビ局などが仕事を発注しなくなり、芸能活動が困難となるため、提示された条件で契約せざるを得ない。

ス 日本では、素人の新人を芸能人として育成するために、人材育成投資費用（レッスン代、オーディション代、衣食住等に係る費用）を芸能事務所が負担していることがあり、また、投資・育成期間は長期間になることがある。かかる費用の回収を図るために、芸能事務所が芸能人の移籍や独立を容易には認めない場合がある。

セ 芸能事務所の中には、芸能人の育成投資費用について、芸能人個人ではなく、所属芸能人全体で計算していることがあり、いわゆる「売れっ子」の芸能人の売上げを、まだ育成期間中にある他の所属芸能人の費用や、売れていない・売れなかった所属芸能人に対する投資の回収に充てている。

このほか、ウェブアンケートに次のような声が寄せられた。

- | |
|--|
| <p>① 金額のことを持ち出し先方が面倒になり発注がなくなることは「収入ゼロ」を意味し、大変なリスクであるため、余程の場合にしか金額に関してはものを言わないようにしている。（書籍等の校正・校閲者）</p> <p>② （取引条件等についてやむを得ず同意したのは）伝統的な慣習が大半のため。（音楽家、舞踏家、演出家、演芸家）</p> <p>③ キャンセルになった仕事の分を自分で新しく探さねばならず、ひと月強ほど、収入が減少した。（音楽家、舞踏家、演出家、演芸家）</p> <p>④ 仕事を請ける立場であるため、事前の交渉は難しい。継続した依頼主の場合、断られることで今後の生活設計に影響する。（企画関連／コンサルティング関連）</p> <p>⑤ （取引条件等についてやむを得ず同意したのは）継続的案件で生活に関わる不安があったため。（記者、編集者、ライター）</p> <p>⑥ 言われたことに納得がいかず、反発したり断ったりすると「仕事なくなるよ」等の脅</p> |
|--|

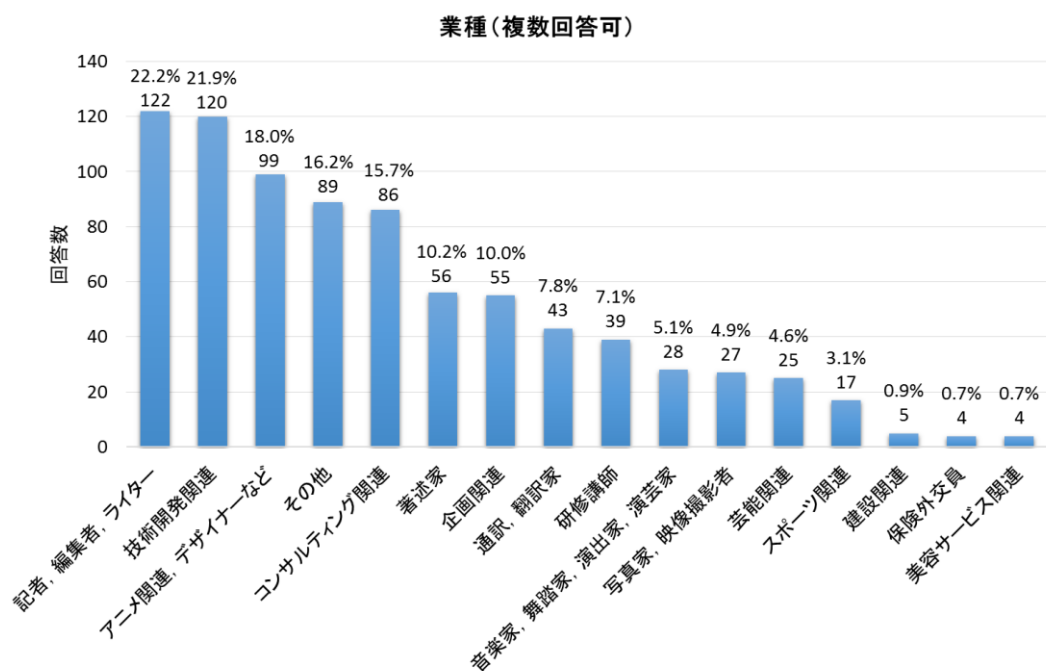
迫的言辞を幾度となく言われたことがある。実際そうなると思ったし、業界丸ごとそうなっているのは事実であるから仕方なく従わざるを得ない。(芸能関連)

- ⑦ (事前通達, 合意なしに) 一方的に業務を打ち切られることがある。それに不服を申し立てると, 二度と仕事は来ないし, 同業他社に悪い噂を流される。契約が個人事業主にとって圧倒的に不利である。(著述家)
- ⑧ 一社専属の保険代理店は, 他の取引先との選択肢がないため, 保険会社が毎年一方的に通告してくる手数料率規定を我慢して飲み込みます。毎年今度はどうなるのかと将来が不安で社員を雇用することや設備投資などはできません。(保険外交員)

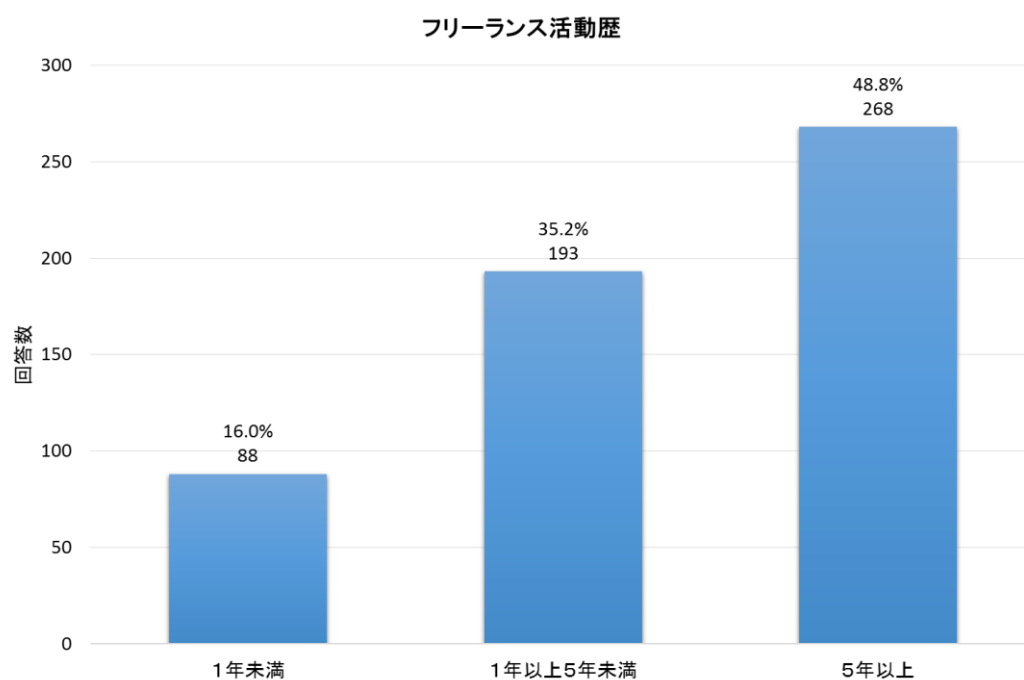
第3 ウェブアンケート結果

1 ウェブアンケート回答者の属性

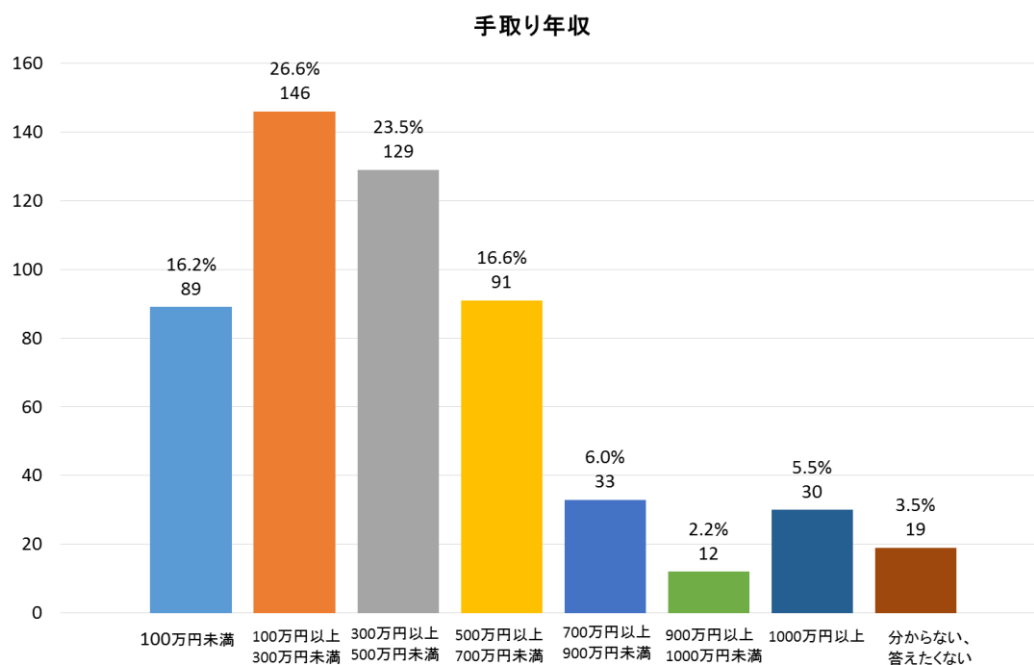
(1) 業種



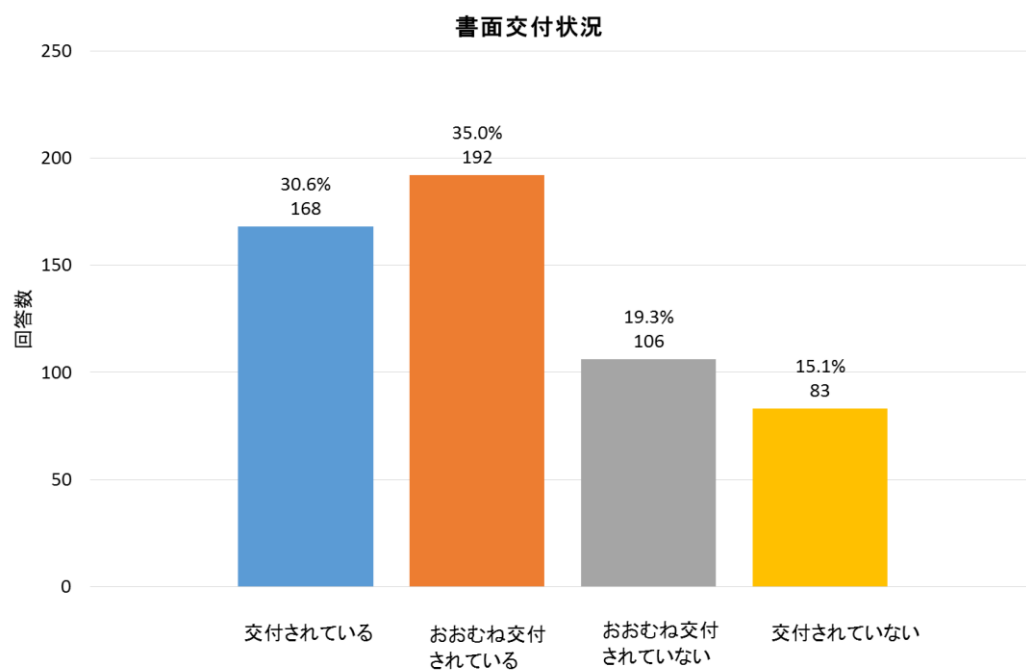
(2) フリーランス活動歴



(3) 年収



(4) 発注時における発注単価等の書面交付の有無



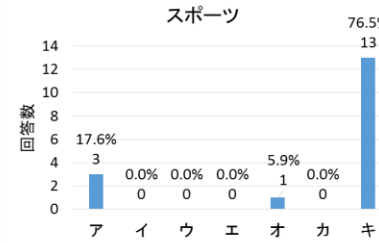
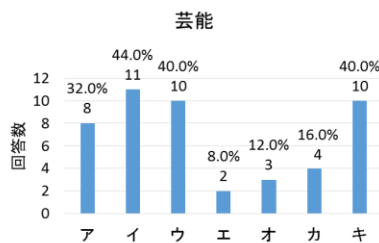
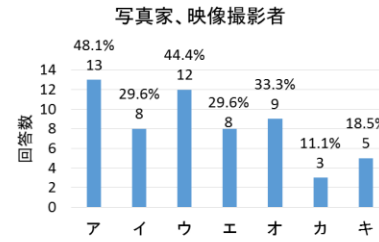
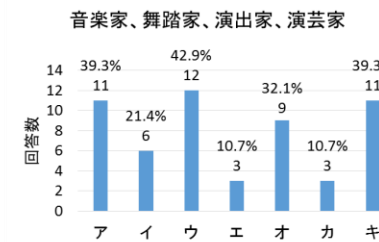
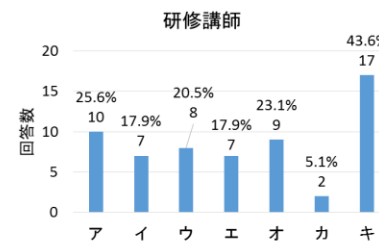
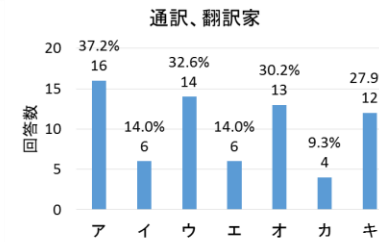
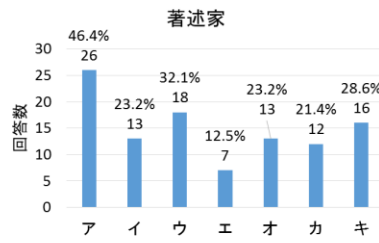
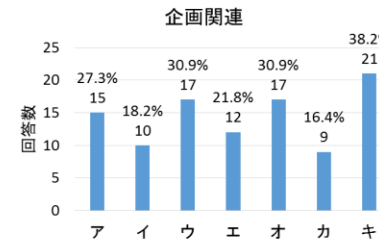
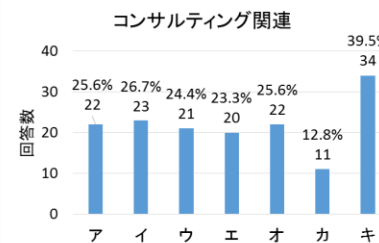
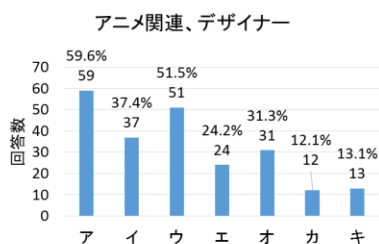
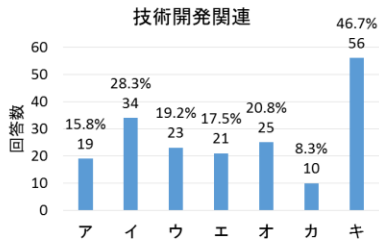
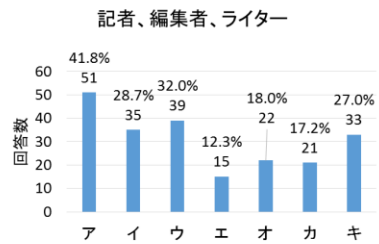
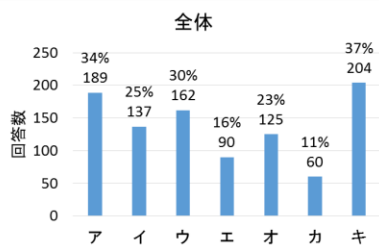
2 取引条件と独立前の所属先との関係について

(1) 取引状況に関する質問

① Q3-1 代金等の取引条件について（複数選択可）

（第2のヒアリング結果の関連項目：2(4)「発注者（使用者）の収益の確保・向上を目的とする行為」）

- ア 発注の時点で代金等の取引条件が明示されなかったが、やむを得ず受注した
- イ 業務範囲が曖昧なため実質的に瑕疵担保責任の範囲に限りがない条件での取引を求められたが、やむを得ず受注した
- ウ 前記イのほか、代金が低すぎるなど通常みられない不利な条件での取引を求められたが、やむを得ず受注した
- エ 依頼元の都合で、事前に決めていた代金等の取引条件を通常みられない程不利に変更された
- オ 依頼元の都合で、代金の支払いが事前に決めていた支払日より大幅に遅れた
- カ 代金等の取引条件について、自ら以外の外部に漏らさないよう求められ、やむを得ず同意した
- キ あてはまるものはない

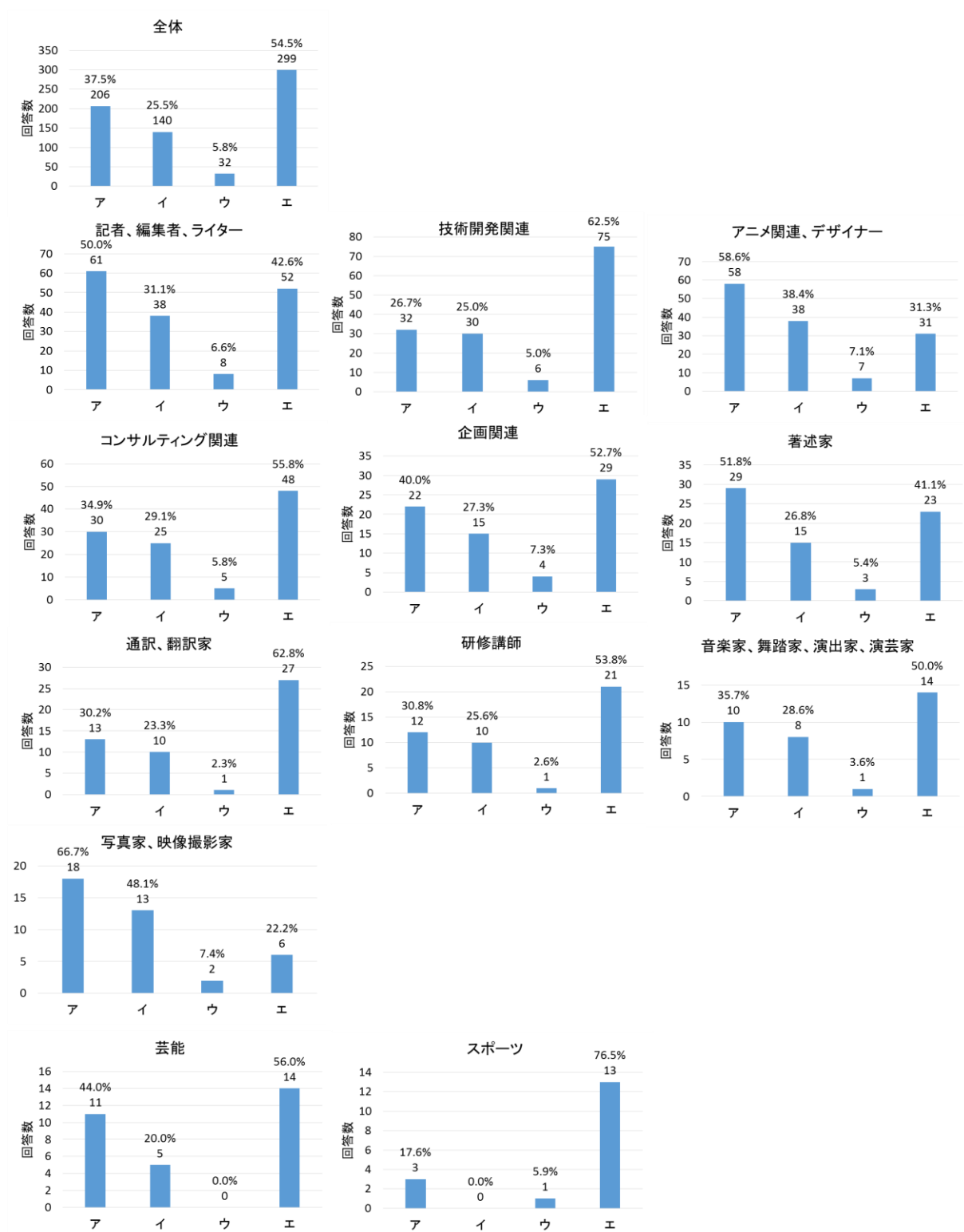


注：保険外交員，美容サービス関連，建設関連の業種はウェブアンケート回答人数が少ない等の理由から分析から除いた。以下のグラフも同様の業種を分析対象としている。

② Q3-2 本来負う必要のない費用の負担について（複数選択可）

（第2のヒアリング結果との関連項目：2(4)「発注者（使用者）の収益の確保・向上を目的とする行為」）

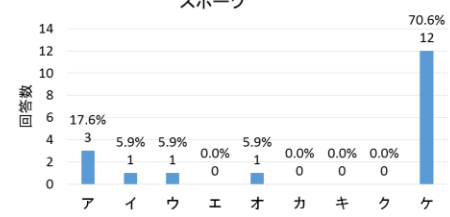
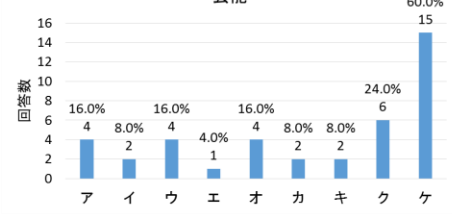
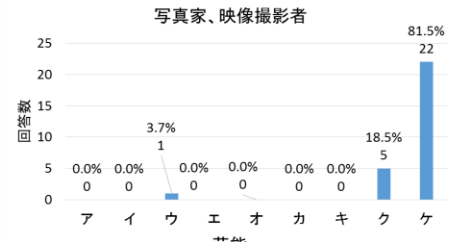
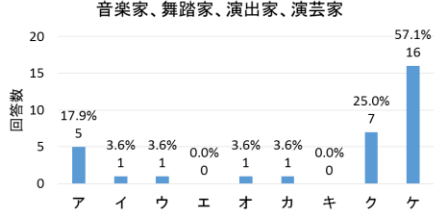
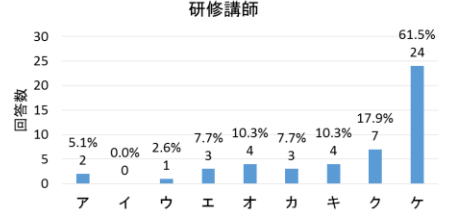
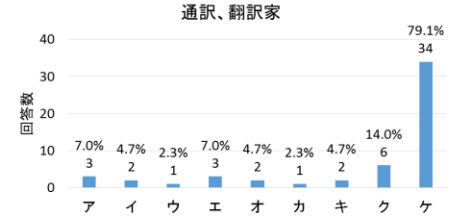
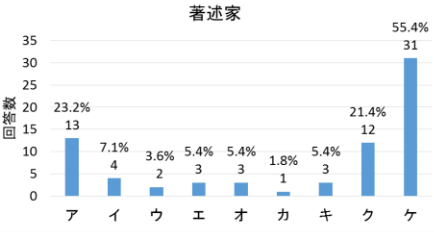
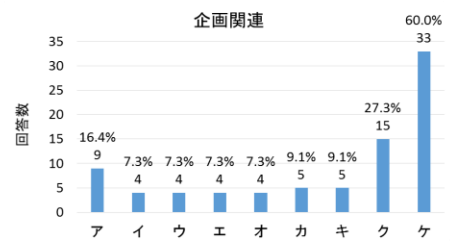
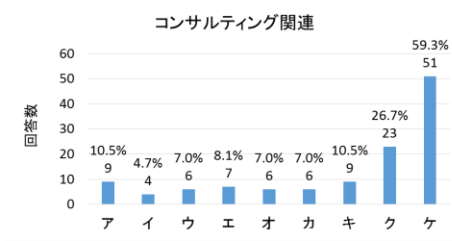
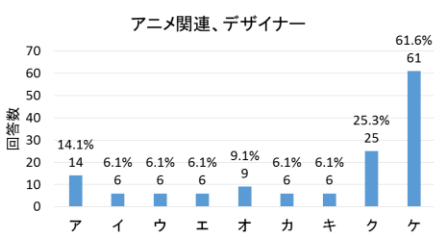
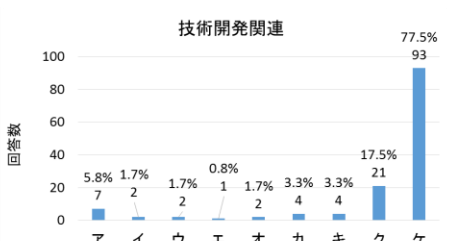
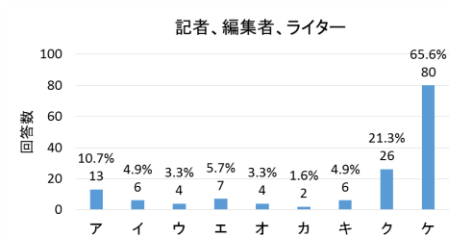
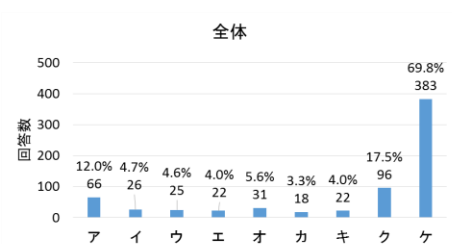
- ア 依頼元の都合で、やり直しや追加作業を行ったにもかかわらず、それに伴う追加費用を負担してもらえなかった
- イ 依頼元の都合で、発注を縮小・取消しされたにもかかわらず、それまでにかかった費用を負担してもらえなかった
- ウ 不要な商品・サービスの購入・利用を求められ、やむを得ず購入・利用した。又は、依頼元から金銭・物品の提供を求められ、やむを得ず提供した
- エ あてはまるものはない



③ Q3-3 依頼元・所属先の同業他社との取引等について（複数選択可）

（第2のヒアリング結果との関連項目：2(1)「秘密保持を目的とする行為」、2(2)「人材育成投資の確保を目的とする行為」、2(3)「その他人材確保・流出防止のための行為」）

- ア 依頼元・所属先との取引・契約の条件として、取引・契約期間中、依頼元・所属先の同業他社と取引しないよう求められ、やむを得ず同意した
- イ 通常みられない程長期の又は必要以上に長期の専属契約（発注者の一方的な契約延長が可能な場合を含む）のため、依頼元・所属先の変更・移籍に支障を生じた
- ウ 依頼元・所属先の同業他社と取引・契約をする場合には、依頼元・所属先の下承を得ることが条件とされているため、依頼元・所属先の変更・移籍に支障を生じた
- エ 依頼元・所属先との取引の条件として、取引・契約終了後、依頼元・所属先の同業他社と取引・契約しない、同業他社に就職しない又は依頼元・所属先と競合する事業を行わないよう求められ、その期間が通常みられない程長い又は必要以上に長いものであったが、やむを得ず同意した
- オ 依頼元・所属先との取引・契約の条件として、取引・契約終了後、依頼元・所属先の同業他社と取引・契約しない、同業他社に就職しない又は依頼元・所属先と競合する事業を行わないことを求められ、その内容が過大又は内容が曖昧であったが、やむを得ず同意した
- カ 元の依頼元・所属先に課されていた守秘義務の期間が通常みられない程長い又は必要以上に長いものであったため、元の依頼元・所属先の同業他社との取引・契約、同業他社への就職又は元の依頼元・所属先と競合する事業の実施に支障を生じた
- キ 元の依頼元・所属先に課されていた守秘義務の内容が過大又は内容が曖昧であったため、元の依頼元・所属先の同業他社との取引・契約、同業他社への就職又は元の依頼元・所属先と競合する事業の実施に支障を生じた
- ク 受注した業務を行う過程で生じた取得した成果物（著作権、特許権、ノウハウ等の知的財産等を含む）について、適正な対価が支払われることなく、依頼元以外との取引では利用しないことを求められ又は譲渡（独占的許諾）することを求められ、やむを得ず同意した
- ケ あてはまるものはない



(2) フリーランスとしての独立について

Q 4 フリーランスとして独立する前の所属先との関係について（複数選択可）

（第2のヒアリング結果との関連項目：2(1)「秘密保持を目的とする行為」、2(2)「人材育成投資の確保を目的とする行為」、2(3)「その他人材確保・流出防止のための行為」）

- ア 元の所属先を退職した際、元の所属先の同業他社と取引しない、同業他社に就職しない又は元の所属先と競合する事業を行わないよう求められ、その期間が通常みられない程長い又は必要以上に長いものであったが、やむを得ず同意した
- イ 元の所属先を退職した際、元の所属先の同業他社と取引しない、同業他社に就職しない又は元の所属先と競合する事業を行わないよう求められ、その内容が過大又は内容が曖昧であったが、やむを得ず同意した
- ウ 元の所属先を退職した際に課されていた守秘義務の期間が通常みられない程長い又は必要以上に長いものであったため、元の所属先の同業他社との取引、同業他社への就職又は元の所属先と競合する事業の実施に支障を生じた
- エ 元の所属先を退職した際に課されていた守秘義務の内容が過大又は内容が曖昧であったため、元の所属先の同業他社との取引、同業他社への就職又は元の所属先と競合する事業の実施に支障を生じた
- オ あてはまるものはない

