

特定受託事業者に係る取引の適正化に関する検討会（第2回）

議事要旨

- 1 日 時 令和5年9月8日（木）15:00～17:00
- 2 場 所 東京都港区新橋1-18-1 航空会館 会議室（5階501号室）
- 3 参加者 委員名簿（別紙）参照
- 4 議 題 各団体からのヒアリング
- 5 議事概要

冒頭、委員から質問・意見があり、その後、各団体からのヒアリングを行ったところ、出された意見等は以下のとおり。

（1）委員からの質問・意見

- 特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（以下「本法」という。）第5条における政令で定める期間以上行う業務委託として、単発の取引はそもそも含まれるのか。もし含まれるのであれば分かりやすく明示・周知していただく必要があると思う。

また、フリーランス白書2023¹の結果を見ると、半数程度が3か月に満たない取引であるが、政令で定める期間を3か月以上としてしまうと、半数の取引が取引適正化の対象外となってしまうため、政令で定める期間についてはなるべく短い期間で設定していただきたい。

→ 1点目の御質問は、単発の取引、例えば、成果物を作成してその成果物を特定の日までに納品することを1回だけ依頼するという業務委託の場合に政令で定める期間としてカウントされるのか、カウントされる場合どのようにカウントされるのかというものと理解したところ、事務局としては、業務委託日を始期とし、成果物の納品日などの業務委託の終了日を終期とするということを考えている。どのようにしてこの考え方を周知していくかについても検討してまいりたい。

2点目の政令で定める期間については、正にこの検討会において御議論いただきたい点と考えている。

（2）一般社団法人日本アニメーター・演出協会からのヒアリング

- 取引上の問題の多い現場と問題の少ない現場が明確に分かれているのではないかと感じている。本法では（取引条件の明示について）電磁的方法が認められ、メールやSNSなどでやり取りが文字で残るという面でよいと思う。きちんとメール等で明示している者からすると、これまでどおりやっているから問題ないということで理解しやすく安心できる法律になっている。そのような対応ができていない者も、これまで口頭でやっていた

¹ 令和5年3月28日一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・フリーランス協会「フリーランス白書2023」。

<https://blog.freelance-jp.org/20230328-18106/>

が、メール等で明示をすればよいということならその方向で改善することができるようになるのではないだろうかと感じている。

- （資料1-2の1(2)では「報酬は業務内容に応じてある程度の相場が存在する」とある一方で、1(6)では「相場に比べ著しく低い報酬であっても受託者が相場をよく知らず受けてしまう場合は良く起こっている気がする」とあるが、報酬の相場を把握しているのは誰なのか、情報の非対称性が常にあるような状況なのかとの委員からの質問に対し、) 標準的な金額は業界の中にはあるが、実際の細かい金額に関して知る機会はほとんどない。主に監督など上位の役職は、事前に報酬の額を知ることなく作業や打合せ等が進むということが起こりやすい。監督は企画の段階から関わっているため、まだメーカー側の予算が確定しにくい状況であるところ、お互いのコミュニケーションや付き合いといった信頼関係から、金額が明確にならないまま進むということが多い。もう少し下流のアニメーターについては、大体このくらいの金額の規模感であるということは経験で分かるため、報酬の金額が提示されることがほとんどである。
- （「撒き直し」(資料1-2の1(3))とは、自分で誰か他の代理の人に再委託をする形なのか、それとも、発注者の判断で自分への発注が解除されて他の人に依頼される形なのかとの委員からの質問に対し、) 様々なケースがあり、自分の作業が遅れたため全ての作業ができないので制作会社側が作業を引き揚げるという場合もあれば、自分の方からもう間に合わないので引き揚げてもらいたいという場合もある。
- （依頼された業務がなくなってしまうケースはどの程度あるのか、大きな仕事と思っていたものがなくなって生活にダメージがあるというケースはどの程度あるのかとの委員からの質問に対し、) 監督や脚本といった作品の起点になる役職と、作業がスタートした後のアニメーター、仕上げ、撮影といった役職で異なる。監督や脚本については、企画段階でなくなるということは結構な頻度である。ただし、監督や脚本レベルになると、他の仕事を急遽入れるということも可能なので、そこまで大きな被害ではない。アニメーターについても、まれであるが制作が中止になるという場合もある。その場合、その月の月末までの拘束料や作業した分の報酬は支払われるということがほとんどである。仕事が途切れてしまうということになったとしても、幸いにして作品数が非常に多く、アニメーターや演出・監督は引く手あまたであることから、次の仕事にすぐに取り掛かることはさほど困難ではない。また、前工程にスケジュールの遅れが発生し、その間、次工程のプロダクション作業の人たちが手空きになってしまうことがあるが、多くの場合、プロダクション工程で手空きが生じれば、同じ又は他の制作会社の仕事をその期間だけヘルプで受けて、手を止めないようにして何らか稼働させるというのが現状である。
- （一般的に、発注があってアニメーターが仕事を受けてから納期までどの程度の期間のものが多いかとの委員からの質問に対し、) 発注の納期に関しても、監督やアニメーターによって異なる。監督レベルでいえば、放送は作品のスタートから1年後や4年後というように作品の作り方によっても大きく変わる。アニメーターについても、半年後ということもあれば、明日までにということもあり、様々なケースがある。

- （給付の内容を細かく定めることがなかなか難しいということであるが、発注者側と特に受注者であるフリーランスとの間において合意形成がしやすいように努めていくということに対応できるという理解なのか、若干の不安があるという状況かとの委員からの質問に対し、）他の業種でこれに相当するものはアニメ業界ではこれに相当するというひも付けやグループ分けは必要になる。ただ、他の業種でこのような区分けや分類になっているからアニメ業界も同じように分類をすべきということになると契約書がとても作りにくくなるというのは心配である。
- （実態を踏まえると、報酬の額を発注の時点で明示することはどの程度容易であるのかとの委員からの質問に対し、）千差万別であるというのが前提ではあるが、報酬に関する見積額を提示するのは難しい。アニメの制作委員会がある程度大ざっぱに決めた予算額の中で割り振っていくというスタイルであり、状況が変わったとしてもその予算額を大きく変えることは難しい。また、納期は明日でお願いしたいと言われた場合に、緊急で作業に対応して納期に間に合わせる事が最優先になるため、事務作業や交渉の時間的な猶予が無く、金額を明示することは難しい。他方で、制作委員会という見えないところで決められる標準額と言われるものが妥当であるのかという問いかけは常に言っていきたい。加えて、スケジュールに関して、明日までという依頼ではなく、それがせめて1か月という依頼であれば、まだ調整する機会というものはある。「相場に比べ著しく低い報酬」というケースはごくごくまれであるが、本法で報酬の額を明示しなければいけないということで、きちんと事前に言わなければならないという意識に変わっていくきっかけになるのではないか。
- （本法第5条の期間についてはどのような方向性が良いかとの委員の質問に対し、）期間の設定自体は賛成であるが、やはりアニメ業界の中で担当する役割や職種によっても異なるため、業界全体として意見することは困難である。

（3）協同組合日本イラストレーション協会からのヒアリング

- フリーランスは多様であり仕事の受け方も様々であるため、ガイドラインなどには業種ごとに策定するなどの工夫をお願いしたい。
- 昨今では、コンテンツや仕事の受発注を取り扱う中間事業者やマッチングサイトも多く見られるようになり、比較的安価で単発の取引が活発に行われ、裾野の拡大に貢献しているように思うが、受発注者ともども取引に関する知識が追い付いているかどうか、懸念・危惧を抱いている現状がある。
- （本法第5条に関する意見として、「フリーランスへの発注控えにつながらないことが最も重要である」（資料2の②）とのことだが、「1回数日、1～3か月程度の短期的な請負契約の受注機会を減らすことがないようにして」いただきたいというのは具体的に本法のどの部分によって短期的な契約の受注機会が減りそうだという懸念を持っているのか、逆にどのようにすると発注控えの心配がなくなるのかとの委員からの質問に対し、）受注しているクリエイターが発注側になるというケースも非常に多い。自分が発注側に

なることで、本法第5条の遵守事項を厳しくすればするほどやりづらくなるリスクもある。例えば、単純な仕事を受けている、又はフリーランスになってからまだ2、3年しか経っていないような方々が受ける業務と、経験を積んでいきディレクションに関わる部分が強くなっていく年配の方々が受ける業務とでは、その保護すべき場所が変わってくると考えている。

- （本法第5条はあくまで発注者が企業などである場合のみであり、本法第5条を厳しくすることでフリーランスの発注者が苦しむことはおそくないのではないか、フリーランスを守るといふ方向で考えた場合には単発のものや1日で納品するようなものについても本法第5条の規制をかけるべきと考えるがどうかとの委員からの質問に対し、）売上げだけは高いが実際は下請の方を多く使っているため、売上げが1500万円を超えているが実際の収益は200万円ぐらいしかないような者は多数いる。そのような者が、例えば、1000万円を超えているから下請法の対象者となったときに、かなり煩雑な作業の中に放り込まれるが、収益自体は実体としてないというケースが散見される。そのような者は言わば下請に仕事を砕いて振っているようなものであり、法規制を厳しくすると逆に（業務の）振り手が減っていくケースもあるのではないかという懸念を抱いているという趣旨である。
- （一定の継続的な契約になった際に本法第5条の禁止事項の規制が適用されるときに、縦の関係や下請の中で取引が行われる場合と中間事業者のようなものを挟んで取引がなされる場合とを比べた場合、どちらの方が契約期間が長めになりやすい、又は短くなりやすい、単発のものが多くなりやすいといった傾向はあるかとの委員からの質問に対し、）様々なケースがあるため、どのようなケースにどのような傾向があるというのを言うことは非常に難しい。例えば、マッチングサイトの場合、ある程度事前に期間を告知した上で取引するようなケースが多いと思われる。トラブルが発生するのは発注量を発注側が想定できていないケースに限定されるが、基本的には、発注側が発注量を理解しているケースの方が多いと考えている。縦の関係での業務の場合、1週間や3日といった発注はおそらく現場では非常に多く、かじ取りをやっているディレクターが判断をして進めている。そのような者が仕事をしにくい環境を作ってしまうとどうになってしまうのかという心配はある。
- （本法第3条に関する意見として、「一方的な契約変更や解除がなされないために「契約変更」「契約解除」を明示すべき。」（資料2の①）とあるが、現在はその辺りが曖昧な状態のまま一方的な変更を強いられるというような実態があるのか、この「契約変更」とは一方的な変更ができるのはこのような場合のみであるという事由をきちんと明示すべきという趣旨か、「契約解除」についても一方的な解除ができる場合はこのような場合のみであるという解除事由を明示するという趣旨か、発注者の都合で解除するという事になった場合の精算等も入れるというようなイメージかとの委員からの質問に対し、）本法第3条に関して、一方的な契約変更や解除がなされないことが最も重要であり、飽くまでもその観点からという意味で契約変更や契約解除に関して明示してもらうことで安心

につながるという趣旨である。「一方的ではなく双方協議により成立させる意識の徹底をお願いしたい。」(資料2の①)というのが最もお伝えしたい部分である。というのも、トラブルになっているケースというのは、契約内容をよく分かっていないクリエイターであるとか、あるいは、発注側が過剰にクリエイターの権利を縛り過ぎて起こっているケースが非常に多い。例えば、著作権人格権の行使について放棄を求める契約書は非常に多い。著作権人格権を行使されると後々企業側にビジネス上の不利益があるケースもあるため、縛りをかけたい気持ちは分かるが、守秘義務契約等を交わした上でやっている案件も多いにもかかわらずプラスアルファで著作権人格権の放棄を求めているケースが非常に多い。確かにそれ自体はトラブルにはならないが、例えば自分が作ったということを作者が発表することが許されないケースなどトラブルの温床になっているケースが散見される。最も重要なのは声を上げられる契約であるが、現状ではクリエイターの側が声を上げられる契約が非常に少ないため、何とか是正していきたくて我々は思っており、そのような形が実現できると良いという意味で契約変更、契約解除を明示すべきと書いたものである。

- (マッチング事業者と中間事業者の違いは実態として明確に分かるものなのかとの委員からの質問に対し、) マッチングサイトは、インターネットでかなり手軽に使えるようになっており、地方のクリエイターもこのマッチングサイトがあることで大分活路を見いだして仕事を受けている方が非常に多い。中間事業者は、例えば顔が見える範囲である程度発注の中請をしている者であり、例えば編集プロダクションの編集者等がこれに当たるが、様々な形態がある。
- (協同組合の団体協約のように、例えば、大量かつ標準的な仕事を受けるような中間事業者と何らか締結して標準的な報酬が設定できるとよいと思うが、そのようなものはレアなケースかとの委員からの質問に対し、) レート設定については非常に難しく、中間値を出すというような形のレート設定は望ましくない。というのも、経験値を積んで自分の絵の価値を自分の営業の中で高めた者が平均値と比較して高いと言われてしまうと、クリエイターの価値を毀損することにもなりかねない。レートを定めてしまうとそのようなリスクもあり、非常にデリケートな問題である。

(4) 全国赤帽軽自動車運送協同組合連合会からのヒアリング

- (基本契約として必要な項目は約款を参照するとして、例えば、個別の発注である配車のときの明示事項として、無いとトラブルになりやすい項目や必ず確認しておいた方がよいと思われる項目としてはどのようなものがあるかとの委員からの質問に対し、) 基本的には下請法の3条書面ベースにしてもらえればカバーできると思うが、我々の受託業務は配送なので、行き先や指定の時間についても明示してもらいたい。報酬の金額については概算見積りを出すのが一般的だが、実際に走行した距離や時間による結果で報酬が最終確定することもあるし、事前に細かい見積もりを明示すると時間が掛かってしまい即時性が失われてしまうこともあり、報酬の確定に結果主義が適用されることが多いと

思う。支払条件などの細かい内容も明示できれば理想的だが、そこまで明示すると手続が非常に煩雑化してしまうため、現実的にはその辺りはなくてもよいと思う。

- （本法第3条の明示事項について、例えばこのような事項は盛り込んでほしい、逆に、フリーランス保護の観点はこのような事項まで盛り込むとかえって取引の円滑化や適正化の観点から障害になり得るからやめてほしいなど御意見はないかとの委員からの質問に対し、）支払期日については60日以内ということが定められているため、そこはカバーできていると思っている。なお、他の項目としては、この業界では、お金が厳しいから少し支払は遅らせてほしいということが結構頻繁にあると聞いているので、そういった発注者に対しては先ほどの回答と矛盾してしまうが、支払条件を明示しなければならないこともある。幅広く盛り込みたい内容については約款で担保されているため、本法でも参考にさせていただけるとよいと思う。
- （「単発の案件は対象にし難い」（資料3-1の6頁）との記載の詳細について問う委員からの質問に対し、）すぐ仕事に来てほしい、これから1週間毎日来てほしい、年間月水金毎日隔週で来てほしいといった依頼があるところ、単発の仕事に本法第5条の厳しい条件を課すのはなかなか難しいと考えたものである。本法第5条の対象にするものとしては、1か月以上継続されるような案件を対象にすればよいのではないか。
- （組合員同士で発注する場合に、そもそも最初に発注を受けた組合員が元の発注者から報酬を受けられず、自分が更に下請に出した組合員に代金を支払えないといった事態はどの程度起きているのかとの委員からの質問に対し、）組合がお客様からお金をもらえないため他の組合員に支払えないということは過去には特に資金力の少ない弱小組合においてはよくあったが、組合員にとってデメリットが大きいことから、現在は全ての組合で、お客様からお金をもらえなくても組合は組合員に代金を支払うという形にしている。ただ、組合員同士のやり取りで、お客様からお金をもらえない組合員が依頼した仲間の組合員に対して、お金をもらえないから支払を待ってほしいというケースは、最近では減少傾向にあるが少なくはないと思う。
- （客から組合員に直接依頼があったが組合員自身は自分で仕事をするのが難しいという場合に、それでも受託はして再委託するという形を取るのかとの委員からの質問に対し、）お客様法人から組合員が受けるという場合、組合員にとっては得意先であり、仕事も特殊性があることが多い。例えば配送後にパレットは回収してくる等、運ぶだけではなく何か付帯業務があるというケースが多い。お客様にとっても、この組合員に依頼すれば全て分かって完璧にこなしてくれるからこの組合員に依頼しようということで依頼し、組合員にとっても、自分の得意先を他の組合員に取られたくないため、自分で受けて他の仲間に依頼するケースが多い。なお、他の組合員に依頼すると、手数料を取ることもできるため、発注の多いお客様の仕事を受けている組合員は、自分でも配送を行うが、他の組合員を使って仕事をして手数料を収受するという形がビジネスモデルになっているケースもある。その場合、組合員が他の組合員に対して業務委託事業者的な役割・立場として、業務指示を出し、約定でお金も払うということになる。

- (いわゆる元締のような者がいて、自分のクライアントに対して品質保証をする、急ぎで人を探す、様々な細かい仕様やルールも分かっているということで、その一次下請というか元締が発生するのは合理性があり、そこで手数料が発生するのも合理性があると思うが、再委託、再々委託と重なっていくときに、二次下請以降の人はどのような付加価値を發揮しているのか、あるいは、付加価値を全く發揮していないが単に横流しするのみで手数料を取れているということかとの委員からの質問に対し、) 様々なケースがあると思うが、後者、すなわち、余り機能せず右から左に流しているケースが多く、最終的にフリーランスが安い金額で受注しているという現状も残念ながら存在している。
- (単発の案件について、すぐ運んでほしい、来週運んでほしいというような依頼を想定している気がするが、翌月の開店日や3か月後のクリスマスの日というような少し先の日を指定した依頼もあるのかとの委員からの質問に対し、) 今日や明日運んでくれなどといった短い期間での仕事が非常に多いことから、そのような依頼は想定していない。少なくとも一週間程度前に依頼してもらえれば十分対応できるので。

以上

(文責：公正取引委員会事務総局 速報のため事後修正の可能性あり。)

特定受託事業者に係る取引の適正化に関する検討会
委員名簿

- 及川 勝 全国中小企業団体中央会 常務理事
- 岡田 直己 青山学院大学法学部 教授
- 加藤 正敏 日本商工会議所 産業政策第一部長
- 鹿野 菜穂子 慶應義塾大学大学院法務研究科 教授
- 座長 武田 邦宣 大阪大学大学院法学研究科長・法学部長、教授
- 仁平 章 日本労働組合総連合会 総合政策推進局 総合局長
- 平田 麻莉 一般社団法人プロフェッショナル&パラレルキャリア・
フリーランス協会 代表理事
- 森田 茉莉子 森・濱田松本法律事務所 弁護士

(五十音順、敬称略、役職は令和5年8月3日現在)

(オブザーバー)

内閣官房 新しい資本主義実現本部事務局
厚生労働省
中小企業庁