

特定受託事業者に係る取引の適正化に関する検討会（第4回）

議事要旨

- 1 日 時 令和5年10月2日（月）14:00～16:00
- 2 場 所 中央合同庁舎6号館B棟 公正取引委員会 審判廷（19階）
- 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

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）一般社団法人ITフリーランス支援機構からのヒアリング

- 取引条件の明示事項（資料1の6頁）については、プライバシー保護の観点から、氏名など個人情報の明示をどの程度まで求めるのかといった論点があると考えている。また、契約期間が短いあるいは契約金額が少ない方が、買ったときや減額といった禁止行為が生じた際に泣き寝入りしやすい可能性もあると考えている。
- （資料1の6頁に「再委託の場合は、下請法3条書面に規定されている内容を明示しているケースが多い」とあるが、現在の取引実態としては下請法の適用がある者同士で取引をしていることが多いという理解でよいか。そのような理解を前提として、本法第3条で公正取引委員会規則に委任されている明示すべき事項について、ITフリーランスをめぐる取引において下請法では手当てされていない項目を盛り込んでほしい、逆に下請法で求められている内容から割り引いてフリーランスの取引の特性に着目した規則内容としてほしいなどの要望があれば伺いたいとの委員からの質問に対し、）御理解のとおり、他業種と比較して下請法の適用がある者同士の取引が多いという実態にあると考えている。下請法で求められている内容以上に手当てをしてほしい内容は今のところ思い当たらない。ただし、留意いただきたい点としては、現在、下請法の規定は請負契約を中心として作られていると認識しているところ、準委任契約についても考慮していただけるとよい。例えば、準委任契約は請負契約よりも案件の内容が流動的になりやすい側面があり、準委任契約の内容をどの程度まで詳細に定義するかという声が挙がっている。
- （ITフリーランスが当事者である場合は、本法第5条の政令で定める期間はどの程度であることが望ましいかとの委員からの質問に対し、）取引の適正化という趣旨を踏まえれば、短い期間である方がより望ましいと思う。フリーランスとの取引においては、数日から数週間の単発契約もあるため、それらを網羅する期間とすることも考え得るが、現実的に難しいということであれば、月単位での契約が業界内では多くみられるため、1か月が一つの目安になるのではないか。
- （個人の氏名等をどの程度まで明示事項に盛り込むべきかという指摘に関しては、フリーランス間での取引を主に想定しているのか、それとも発注者やエージェントから発注されるケースでもフリーランス側には名前を出したくない事情があるのか、また、ITフリ

ーランスは仕事の際にニックネームや業務上の名前を使う者が多いのか、それとも実名ベースの者が多いのかとの委員からの質問に対し、)取引の種類ごとに個人情報を明らかにする度合いは変わり、間にエージェント企業が入るか否かによって大きく分かれる。エージェント企業の立場としては、取引する相手方の信用をどの程度確保しているのかという点もそのエージェント企業におけるサービスの信用性に影響するため、フリーランスへ本人確認をした上で仕事を仲介するケースが多く見られる。一方で、類型1や2(資料1の3頁)のような直接的な取引の場合、ニックネーム等を利用して本名等を非公開の状態で行うケースもある。取引においてニックネーム等と実名のいずれを用いることが多いのかという点については、サービスの特性により差が出てくるものであり一概には言うことは難しい。

- (エージェント企業を介した取引ではなく直接取引の場合、ITフリーランスの受発注はSNSやチャットを通じて行われることも多々あると思うが、実態を教えてくださいとの委員からの質問に対し、) SNS等で契約条件等を簡単に明示してやり取りして、そのまま契約が開始するケースも多いと聞いている。簡単なやりとりしかしていないことの結果トラブルが起き、フリーランス側が直接取引ではなくエージェントを介した取引等を検討し始めるケースも中にはあると聞いている。
- (ITフリーランスにおいて、例えば報酬の支払遅延や減額といったトラブルはどの程度起きているのか、また、契約期間の長短によって何か違いはあるかとの委員からの質問に対し、) 契約期間の長短でトラブルの特性が変わるというよりは、取引の種類や相手に起因すると思う。資料1の3頁の類型1や2の場合には個人間取引も発生するため、その場合は特に報酬額が低く、契約期間が短くなる傾向があると思われる。他方、類型3や類型4のような、エージェント企業が間に入って取引をする場合には、一定規模以上の企業等を相手に取引をする関係上、個人間取引よりは報酬額が高く、契約期間は長くなる傾向があると思われる。トラブルの程度については独自に調査をできていないが、仲介事業者を介さず、個人間取引をする場合、パワーバランスが崩れやすい等の要因でトラブルになりやすい傾向があると考えられる。また、契約期間が短いあるいは契約金額が少ない場合は泣き寝入りするということもあり得る。他方、類型4、5のようなケースでも、上流の発注者から中間事業者やフリーランスに対し圧力を掛けられるケースが中にはあり、特に類型5のような多重下請け構造において減額や買ったたきのようなことが起きかねない状況である。
- (資料1の3頁の類型4において、基本契約はフリーランスとエージェント企業の間で締結されるのか、それともフリーランスと発注事業者の間で締結されるのかとの委員からの質問に対し、) まず、発注事業者とエージェント企業間で基本契約・個別契約が締結される。また一方で、エージェント企業とフリーランス間で基本契約・個別契約が締結されるというような形態が業界内で多くみられる。

(2) 日本トレーニング指導者協会からのヒアリング

- (資料2の8頁の「再委託業者 法人、個人」は、自らはジムを運営せず業務を受けて人を探すことのみを専門とする仲介者か、それとも自身でもフィットネスやトレーニングのサービスを提供している者かとの委員からの質問に対し、) 仲介専門の業者である場合もあれば、自らトレーニング等の事業を行っている場合もある。
- (ジムが中間業者を介してフリーランスのトレーナーに再委託する際、なぜあえて中間業者を介す再委託の形を取るのかとの委員からの質問に対し、) 個人と直接取引する場合、当該個人が欠席等した際の穴埋めが大手事業者にとっては手間になるからだと思う。中間業者を介することによって、中間業者が代わりの者を手配することになるため、リスクヘッジとしているのだろう。
- (「トレーニング指導者のためのハンドブック」(資料2の10頁)はどの程度浸透しているのか、特にトラブルの要因を作りやすい発注者側にも浸透しているのかとの委員からの質問に対し、) 当該ハンドブックは当協会の会員サービスとして会員にのみ配付しているものである。ありとあらゆる者が発注者となり得るため、現状として、発注者側に対しては当協会からハンドブックに関する働きかけはできていない。
- (取引条件の明示方法に関して、LINEやSNSでは削除されてしまうという懸念(資料2の12頁)に関して、スクリーンショットで保存するといったフリーランス側の自主的な対応で足りると考えられるか、また、逆にLINE等が認められず必ずメールによらなければならないとされた場合に負担を感じるフリーランスも出てくる可能性があると考えるかとの委員からの質問に対し、) SNSについてスクリーンショットで撮って保存しておけばよいという考え方があることは理解している。他方で、スクリーンショットを撮り忘れることもあり得るため、そのような考え方を採らない方がよいとも考えるが、必ずそうすべきという強い意味で記載したものではない。
- (資料2の9頁の「多いトラブルの例」は、口約束が多いという競技スポーツ分野において多いものであるという理解でよいか、それとも、書面提示が多いフィットネス分野においても発生しているのかとの委員からの質問に対し、) 競技スポーツ分野の方がトラブルは多いという印象である。ただし、発注者が大手事業者である場合、そのような問題はあまり生じていないようである。他方で、フィットネス分野においても、発注者が小規模事業者である場合においてトラブルがないわけではなく、発注事業者の規模による面もあるという印象である。
- (取引条件の明示に関して、双方で記録に残る形で「一度送ったら変更できない仕組み」(資料2の12頁)を条件とするというのは重要な点であると思うが、LINEやSNSによる受発注や口約束等による曖昧な受発注の中で、実際に生じたトラブルや想定されるトラブルがあれば教えていただきたいとの委員からの質問に対し、) どのようなトラブルに繋がったかは不明であるが、電話での口約束だけで受注したものの、せめてLINEでもよいからもらっておけばよかったという事例は何件か聞いたことがある。発注する側も、文字化することで記憶がより確実なものとなる部分もあり、文字化する作業は必要ではないかと

思う。

- （契約時に明示してほしい項目としてキャンセルが挙げられており（資料2の10頁）、業務開始前のいわゆる事前キャンセルが念頭に置かれていると思うが、ある程度の期間業務が続く場合の中途解約に関するトラブル、特に精算を巡るトラブルはあるのか、また、精算に関して問題となり得る場合、中途解約時の精算に関する事項についても明示することが必要な項目と考えられるかとの委員からの質問に対し、）1年契約していても途中で解約されるといった中途解約に関するトラブルも当然あり得るため、是非明示すべき条件として追加していただけたらよいと思っている。
- （専門性の高いトレーニング指導者とそれ以外のトレーナーとを比較して、トラブル等について違いはあるか、おそらくトレーニング指導者の方が比較的しっかりした組織等からの依頼が多く契約内容も明確なのではないかと思うがどうかとの委員からの質問に対し、）当協会では「トレーニング指導者」を商標登録して資格名称として使っているが、同じトレーニングの分野において他の資格を持って業務を行っている者も当然存在し、それらの者の状況に関しては把握していないため、両者の違いについてはお答えできない。
- （競技スポーツ分野のうち資料2の7ページの「プロや社会人のスポーツチーム チームや親会社等から」の部分が事業者間の業務委託として本法の対象となると思われるが、当該部分の取引に関して特に明示してほしい項目はあるかとの委員からの質問に対し、）詳細に取引条件を提示する者もいれば、トレーナーをこれまで使ったことがないため曖昧な依頼となり後から追加で依頼する者もいるので、一概には言えない。
- （貴協会の中にはフリーランスである者とフリーランスではない者がいると思うが、本法が制定されたことで、フリーランスに発注していた業務がフリーランスではない者に移るといったいわゆる発注控えが生じると考えるかとの委員からの質問に対し、）現状でも多くの場合では書面での提示が行われていることを考えれば、発注控えが多く生じるとは想像し難いと感じている。

（3）協同組合日本脚本家連盟からのヒアリング

- （発注書について、「下請法適用事業者であっても、交付されないことが多い」（資料3の5頁）とのことだが、そのような場合は本来であれば下請法が遵守されていないと指摘することができるのではないかと、それがされていないのは、明らかに違法であると分かっていると言い出せない業界の構造があるのか、それとも下請法を知らないから声を上げられないというリテラシーの問題なのかとの委員からの質問に対し、）発注書が交付されずにトラブルになった場合には個別に話し合いで解決しているため、下請法違反だとして争うことは特に行われていない。また、例えば団体協約に関してはほぼ毎年改定交渉を行うため、その際には下請法の周知徹底をしてもらいたいという申し入れを必ず行っている。
- （視聴率や出演者等の事情により契約が短期間で打ち切られるケースも一定程度ある

とのことだが、途中まで担っていた脚本家に対してどのような対応が取られることが望ましいと考えるかとの委員からの質問に対し、) そのようなケースの場合には状況に応じて個別に協議し解決を図っているが、希望としては、例えば12本の脚本を発注したが10本で終わってしまったという場合には、その12本分の脚本料を支払った上で、著作権は全て脚本家側にあることになるのが最も望ましいと考えている。

- (脚本12本の発注に対し実際には10本しか納品されていない状態で12本分の報酬を払うというのは発注者側の立場からすると難しいと思うが、納品した10本分に加えて更に書いていない2本分についても報酬が必要という趣旨かとの委員からの質問に対し、) 全体の構想は最初の段階からあり、脚本を1本書き終えてから次の脚本を書き始めるというわけではないため、残り2本分について何も書いていないということは余りない。そのような意味で、脚本家としては、その間他作品の脚本を書くことができない逸失利益的な部分も含めて、納品していない場合でも報酬は欲しいといった希望がある。もちろん、納品(完成)はしていないが、執筆中の部分については、報酬が支払われる。
- (視聴率が悪く短期間で打ち切られるケースがあるということだが、逆に、視聴率が高く当初より長期間となる場合には実態としてどのような契約となるのかとの委員からの質問に対し、) 当初脚本数10本の予定であったが評判が良いため12本にしてほしいといったケースは聞いたことはないが、仮にそのような場合には、おそらく覚書や確認書で当初の契約に追加するということになると思われる。
- (「安価な脚本料と引き換えに著作権の買い取り(バイアウト)を迫る事例が頻発している」(資料3の7頁)とあるが、脚本料を安価に設定した上で更に著作権を安価に買い取る、すなわち買ったたくという意味かとの委員からの質問に対し、)、脚本執筆の対価と著作物使用料を合わせたものが脚本料であるが、トータルで見ると安価に設定されるということである。
- (脚本は唯一無二で一物一価の側面があるということと理解しているが、ある脚本が同種・類似の商品・役務と比して安価だという場合、脚本の財としての性質を考えると同種や類似という概念はどのように理解すればよいかとの委員からの質問に対し、) 同種・類似というわけではなく、著作物使用料や最低脚本料といった基準となるものがあるため、それを基に計算することができるという趣旨である。例えば、映画の著作物であれば公表後70年間著作権があるため、70年とまでは言えずとも著作物使用料がどの程度発生するかはある程度予想でき、それと比較すればとてもそのような金額にならないような低い額が提示されることがある。
- (報酬が発注時に提示されないケースはどのような事情の下で生じているのか、報酬を額で決めることが脚本の特殊性から困難であるとすれば、報酬の額を最終的に決める基準や手続等を定めることもあるのかとの委員からの質問に対し、) 全くの新人であれば別だが、報酬の額について通常は相場観があるため、発注者側から当該脚本家の実績等に応じて提示される、その発注者において実績があればその金額が提示される、受注者側から直近の自らの仕事の報酬を参考に提示するといったことになる。

- （交渉により報酬を決定する場合、主に契約締結前・発注前の段階で交渉がされるのか、脚本家の交渉力によって何らかの違いが生じるのか、発注時に報酬額が提示されていないケースでは最終的な報酬はどのように定められるのかとの委員からの質問に対し、）報酬の決定は、契約締結前・発注前の場合もあれば後の場合もある。契約書がある場合には契約締結前・発注前となることが多い。交渉力についても脚本家により相当の差があり、最低料金に近いところから積み上げていく駆け出しの者もいれば、「この程度でなければやらない」と言える大家もいる。
- （予定より短期間で打ち切られるケースがあり、基本的には交渉によって解決することだが、契約終了事由に応じた対応を定めた項目は契約条項にないのかとの委員からの質問に対し、）契約期間が短くなる状況は様々であり具体的な数字等まで契約の中で挙げて記載することはできないが、途中で中断する場合に当事者間で協議を行う旨の条項自体はあるため、契約打ち切りのため支払われないということにはならないようにしている。ただし、書面がない場合は、付き合いがない発注者であれば一から交渉をすることになる。通常取引がある発注者であれば、これまでの実績も踏まえて交渉している。

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