

特定受託事業者に係る取引の適正化に関する検討会（第5回）

議事要旨

- 1 日 時 令和5年10月30日（月）10:00～12:00
- 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
 - （1）フリーランスの業務及び就業環境に関する実態調査（令和5年度）結果報告
 - （2）業界団体等から寄せられた実態・意見
 - （3）御議論いただきたい事項
 - ①禁止事項の規制対象となる業務委託の期間（法第5条第1項柱書）について
 - ②「契約の更新」（法第5条第1項柱書）について
 - ③業務委託した際に明示しなければならない事項（法第3条第1項）等について

5 議事概要

冒頭、事務局から、（1）フリーランスの業務及び就業環境に関する実態調査（令和5年度）結果報告、（2）業界団体等から寄せられた実態・意見について報告を行った。

続いて、（3）の御議論いただきたい事項について議論が行われたところ、各委員から出された意見等は以下のとおり。

- （1）禁止事項の規制対象となる業務委託の期間（法第5条第1項柱書）について
- フリーランスの業務及び就業環境に関する実態調査（令和5年度）（以下「実態調査」という。）の結果及びヒアリングの結果からも、1か月以下の取引が多いと感じている。仮に本法第5条の対象となる業務委託の期間を1か月にしたとしても、約4割の取引については本法第5条の対象とならずトラブルの未然防止効果も及ばないということになる。3か月以上にすると約7割の取引、6か月以上にすると73%の取引について対象とならず、全体の4分の3が本法第5条の対象とならないことになってしまう。せっかく本法ができたのであるから、本法の効果を広く及ぼすためには、期間を1か月とするのが妥当ではないか。
- 一定の期間が求められている背景として、これまでの議論の中で、初めての取引においてフリーランスがきちんと働いてくれるのかどうか不安だとか、いつでも契約を解除できるようにしておきたいというような発注者側の意向があると認識している。そのような観点からも、1か月程度あれば十分その人材の業務遂行能力は見極められると思っている。
- フリーランス・トラブル110番に寄せられる相談でも、やはり1か月未満の短いものや1か月程度のものも非常に多いため、1か月とすれば、本法第5条の対象となって救われるフリーランスが多くなるのではないか。
- 下請法であれば期間にかかわらず全て禁止事項は適用されるはずのものであるため、

フリーランスであるからといって期間を長くする必要があるのであるのだろうかと思っており、1か月で特に支障もないのではないか。

発注控えが起きるのではないかというフリーランス側の懸念もあるようだが、取引条件の明示に関する分かりやすいひな形のようなものを政府から示していただければ、特に発注控えにもつながらないのではないか。

- ヒアリングの結果などでも、フリーランスの取引は多種多様だということもあり、期間については一概に言えないということが多く示されたと思う。これから広報がしっかりされていけば期間を短くすることも考えられるが、1か月というのは、現在下請法の対象とはなっていない中小事業者の状況を踏まえると、混乱が生じるのではないか。一概に言えないという多様な実態がある中では、まずは、比較的長めの期間とした上で、その運用がしっかりできるのであれば、期間を短縮して1か月を目指すというのが現実的な対応である。
- 資料1の実態調査の結果を見ても、恐らく回答している1,200名の中で複数回答により1か月未満というのが比較的多いのではないかという印象はあるが、下請法との関係からも、期間を長くすべき積極的理由が余り見いだせないことから、比較的短めに設定した方がよいのではないか。ただし、期間を1か月とした場合に、1か月未満の期間で業務委託を受ける場合のトラブルに関して十分な対応ができないという問題は残ってしまうが、月単位で考えるのであれば1か月とするのが適当ではないか。

仮に1か月とした場合に、取引の現場において比較的短期の業務委託についても対応が必要であるということで困惑や混乱が生じてしまうと、かえって本法の趣旨に反することもあるため、本法の施行に当たって説明資料やガイドライン等による十分な周知などを行うことが併せて必要である。
- 業務委託の期間に関しては、実際運用を始めてみてどのような影響があるのかについて、本法や運用方法を見直すタイミングがあるのであればしっかり検証していただきたい。

また、中小企業には専門人材がなかなかいないため、分かりやすい形でしっかりと周知をしていくということが同時に重要ではないか。

さらに、中小企業の実態から申し上げると、資料2の8頁に、元委託者との間で契約書が交わされていないケースがあるという声が出ている。まさに下請法との関連で言えば、中小企業がフリーランスに発注をする、更に中小企業は元請のもう少し大きい事業者と契約をしているというケースもあるのではないかと思うが、その間の業務委託であっても、契約書が交わされていないといった状況がある。フリーランス法の運用は当然重要だが、併せて下請法とも連動していく話であり、しっかり両法の運用がなされていくということが望ましいのではないか。
- フリーランスは新しい働き方であり、大変期待しているところであるが、一方で、今までフリーランスと言われずに、ものづくりの現場や建設現場で一人親方や個人事業主として働いている方がいる。中小企業の85%は20人以下であり、このような既存の個人事業

者の実態を考えると、取引が明確になって良かったという評価を得られるようにソフトランディングさせながら、期間を1か月にすべきである。中小企業を支援する現場からすると、1か月というのは混乱が生じるのではないかと考えており、フリーランスガイドラインでさえ取引の回避が特にIT、ソフトウェア業界で見られているため、これが法律で徹底されることになればそのアナウンスメント効果からいろいろな副作用が出てくると思われる。まず周知徹底をしていくことが重要であるが、特に発注者側からすると、今まで下請法の適用がなかったところに大きな影響を与えることが考えられ、本法施行当初から1か月とするのは厳しいのではないか。

- 期間が1か月である場合と6か月である場合で生じる得る混乱は変わるだろうか。そもそも取引条件の明示をしなければならぬことで一定程度の混乱は生じざるを得ないのであり、本法第5条の期間が短ければ混乱が少なくなるということはないのではないか。
- フリーランスの場合は、生活の原資、生活の糧として報酬をもらっている以上、1か月の契約であろうとも報酬の支払に遅延が生じたり減額されたりすると、もう家賃が払えないといったことも非常に多い。そのような意味では、契約の期間としてはできるだけ短い業務委託についても最初から対象とした方が、法律を作った意味が発揮されるのではないか。
- 本法の周知の効果や認知度がどの程度あるのかというところを見極めてやっていただきたい。本法があるのに発注者側が守れていないという状況が続くというのは望ましいものではなく、しっかり守れる形を考えると1か月では難しい。
- 本法第5条で遵守事項として挙げられている行為は、本来はごく当たり前の、取引においてあるまじき行為であり、そこまでハードルの高いことが課されているわけではないと考える。
- 下請法との適用関係に着目すると、本法第5条に定められている遵守事項は、下請法第4条に定められている内容のほぼ全てをカバーしており、下請法第4条の規制と同じようなものを特定業務委託事業者とフリーランスとの間の取引について及ぼそうとしている。下請法上の親事業者に該当しないような比較的小規模の発注者とフリーランスとの間の取引を考えたとしても、本法の周知期間をこれから確保できることも考慮すると、長めの期間でなければいけないという積極的な意義は余り見当たらない。中小規模の事業者であるがゆえにコンプライアンス体制が絶対的に弱いということはないだろうし、そのように決めつける必要はない。下請法でカバーできないところを本法がカバーできるということがあるわけであるから、しっかり周知した上で、短めの期間として、例えば、1か月といった期間を設定して、取引の適正化を図っていくということが望ましいのではないか。

(2) 「契約の更新」(法第5条第1項柱書)について

- 論点①(空白期間)に関して、フリーランスからの相談などの実態からも、一定の空白

期間があっても算定期間に含めるのがよいのではないか。資料4の4頁目に労働契約法第18条の考え方が記載されているが、同条における空白期間がある場合の通算の考え方は複雑であり労働法を扱う弁護士であっても分かりにくいものであるため、これをフリーランスや、フリーランスに発注する中小企業に適用すれば混乱が生じると考えられる。この労働契約法のような考え方は避けてもらい、算定期間が長かったとしても日数は固定にした上で空白期間を認めることとした方がよい。

論点②（契約の同一性）に関して、方向性3までいくと少し広過ぎるのではないか。同じ者に発注する業務委託がおしなべて同じ契約としてしまうと更新とは言い難く、方向性2くらいが妥当ではないか。様々な判断の仕方があると思うが、債務の同一性という見方がよいのではないか。すなわち、同じ者に発注するときに、今までと似通った業務を発注している限りにおいては、そこは同一であるとして更新されているとするのがよいのではないか。例えば、ライティング業務を依頼していた者に対して、引き続きライティング業務を依頼しつつ、プラスアルファで別の業務も依頼したといった場合に、方向性1のように更新と認めないとすると、それは保護から外れてしまう。フリーランスとの取引では、当該フリーランスと仕事をしていく中でフリーランス側の適性等が分かり、今度追加で業務を依頼しようとか、逆に苦手そうな内容の業務を除いて依頼しようということはよくあると思われるため、契約期間の延長、報酬の増減などの変更のみ許容されるという方向性1では少し狭過ぎるのであり、方向性2が妥当ではないか。

- 論点①（空白期間）に関して、中小企業には専門人材がいないため、空白期間を仮に認める方向になった場合には算定方法がシンプルでないと能力的になかなか守ることが難しくなるだろうと思う。

また、論点①（空白期間）と論点②（契約の同一性）は、基本的にセットで考えていくものだろうと思うが、例えば論点②でいう方向性3とこの空白期間を組み合わせたときに、空白期間が空いていて、かつ、業務を委託する者は同じだが業務は全く違うという場合に、これが同一の契約かと言われると相当難しいのではないか。やはり方向性2又は方向性1で検討いただきたい。

さらに、方向性2の中でも明確かつ定量的に分かり得る基準でないと、中小企業はなかなか判断できない。例えば5個も10個も要因があってそれらを総合的に勘案して同一であるか判断すると言われても、これを理解して遵守をしていくのは困難である。方向性2又は方向性1になるにしても、予見可能性のある、明確に分かり得る基準にしていきたい。

- 本法第3章（就業環境の整備）においても同じ考え方をするのであれば、一定の空白期間についてはシンプルであるべきである。複雑すぎるとせっかくお互い法令遵守しようとしていても分からなくなってしまうということがあるため、本来であれば、最初の契約をスタートとして空白なく数えるのが一番シンプルかと思うが、それでは厳しすぎるのであれば、本当に分かりやすい方法で決めていただきたい。

論点②（契約の同一性）に関して、方向性3がよい。方向性2では給付内容の同一性の

判断基準として「成果物の用途、役務の目的等」が記載されているが、一々裁判を起こさないと分からないということでは混乱を招きかねない。例えば、元々はアシスタントとして事務作業を行っていたフリーランスが、途中から同じ取引先でライターとしてライティング業務を行うようになるというような場合はあり得る。既に一定期間以上の取引があっても、ライター業務に契約変更さえすれば、妊娠等に対する配慮をしなくてよいということにはならないのではないかと。契約の同一性の判断が難しいということ、途中でフリーランスの役割が変わることが往々にしてあるということを見ると、方向性3にしておく方が発注者・フリーランス双方にとってシンプルで分かりやすくよいのではないかと。混乱を防ぐという目的から、極力分かりやすくしていただきたい。方向性2では、給付の内容が同一かどうかといったことが判断できないケースがあり、結局裁判をしなければならぬといった話になるのではないかとというのが懸念点である。

- 論点②（契約の同一性）に関して、例えばニックネームやハンドルネームなどでやり取りをしていたときに、実はハンドルネームは違うが、同じ人や会社だったということがあり得ると思われる。少なくとも、同じハンドルネームの者とやり取りしている場合には、同一であるとした方が分かりやすいのではないかと。逆に方向性2にしてしまうと、業務内容が同一であるのかどうかという話に加えて、相手のハンドルネームが同一であるのかという話となり、よりややこしくなるだけであるため、方向性3であっても方向性2であってもそのややこしさはそれほど変わらない。他方で、方向性1だと、かなり狭いのではないかと。
- 論点①（空白期間）に関して、本法第5条の政令で定める期間の問題がまずその基礎にあるのではないかと。政令で定める期間を超えない相当程度短期間の契約を、空白期間を挟みながら断続的に発注している場合、厳格に解すると、政令で定める期間以上行う業務委託には該当しなくなってしまうため、本法第5条の脱法行為が行われるかもしれないという懸念がある。そのため、本法第5条の政令で定める期間の長さが、大きなメルクマールになる。例えば期間が長い場合、仮に6か月であれば、空白期間を挟みながら比較的短い契約を断続的に行っていくことによって本法第5条の適用の対象とならなくなってしまうおそれがある。1か月や2か月の空白であればよいのか、前の業務委託期間の半分に達すればどうなのかといった一定のラインを引くことによって、漏れてしまう場合がかわって線引きされやすくなってしまいうため、それは余り望ましくない。他方、期間が短い場合、仮に1か月であれば、更新によってその1か月を超えるかが問題になるが、相当短期間の単発発注になるため、細かい基準を立てる必要性はほとんどなくなってくると思われ、空白期間を余り厳格に考える必要が生じにくい。

論点②（契約の同一性）に関して、政令で定める期間が短ければ、仮に方向性2とした場合にその取引の当事者において判断が著しく難しくなるということも余り想定されない。逆に政令で定める期間が長ければ、取引の相手方であるフリーランスは変わらないが業務委託の内容に細かい違いがあった場合に、債務の同一性の観点や成果物の用途の違いといった細かい違いを考慮して個別具体的に判断しなければならないというのは、

予見可能性の観点からも余り望ましくない。基礎となる政令で定める期間が出発点になって、いかに脱法行為を防ぎつつ、フリーランスの取引の適正化を図るかというところを押さえなければならない。

また、論点②（契約の同一性）に関して、条文上は「当該業務委託に係る契約の更新により」とされているところ、この条文の重点は、契約の当事者が同一であるかということよりも、その業務に関して個々の業務委託に係る契約の更新に当たるかどうかという点である。そのため、その業務の同一性から余りにもかけ離れた判断基準や考慮要素を設定して更新に当たるか否かを判断するとすると、少なからず混乱を招くことになり、条文の解釈としても不自然なところもあるため、業務単位という側面が全く失われてしまうような解釈とせず判断基準を設定する必要がある。

- 論点②（契約の同一性）に関して、いずれの方向性にしても、決まった際には、どのような場合に契約の同一性があると認めるのかについてできるだけ充実したガイドライン等を是非政府の方から出してもらいたい。
- 本法第5条と第13条は同じ法律の規定であることから、解釈の整合性は必要である。また、「当該業務委託」と法文にあるため、まず、方向性1からスタートして、方向性2や方向性3までいけるのかという議論になるのではないか。

（3）業務委託した際に明示しなければならない事項（法第3条第1項）等について

- 委託事業者及び受託事業者の名称に関して、個人である受託事業者の方はともかく、委託事業者側の名称や連絡先は紛争解決のために必要となるものであるため、明示事項に入れていただきたい。当然、フリーランスが発注者になるというパターンもあり、その場合に個人情報保護をどのように担保するのかという指摘もあるが、外部に公開することではないため、少なくとも契約当事者間では明示していただくのがよいと考えている。少額訴訟を提起しようとしても相手の連絡先や本名が分からなければフリーランスは泣き寝入りをするしかない状況になってしまっている。弁護士が付けば弁護士法23条照会により相手方の情報を調べることもできるが、弁護士に依頼する財力がない者も多く、そもそも少額訴訟でわざわざ弁護士に依頼する場合もほとんどないため、是非とも名称や連絡先を明示事項に入れていただきたい。

また、報酬から控除される可能性があるものについては、報酬に直結する事項として、是非明示事項に入れていただきたい。まずは違約金・罰金関係について、例えば契約解除予告期間の定め違反した場合に発生する違約金や配送業などで誤配した場合に引かれる金額などについては、フリーランスに支払わせるものがあるのであれば、それも是非報酬に加えて明示していただきたい。フリーランス側に経費負担があるか否か及び経費負担がある場合にはどのような範囲であるかについても、あらかじめ明示される方がトラブル回避になるため双方にとってメリットだと考えている。これらについては、明示されてしまうと逆にフリーランスが不利なものを押し付けられるのではないかという意見もあるが、相談現場では、聞いたこともない違約金や罰金をいきなり報酬から控除されると

いう事例が非常に多いため、少なくとも差し引かれるものや支払わされるものについては明示事項とするのがよいと考えている。また、不当な罰金等を押す付けること自体が独占禁止法上の優越的地位の濫用に理論上当たり得ると考えられるため、公正取引委員会において取り締まる、あるいは、そのような不当な条項を押す付けることがないようにとガイドラインに記載して周知するなどして対処していただきたいと考えている。

期間途中での契約解除についても明示事項に入れてもらいたい。フリーランス側からの解除だけでなく、発注側からの解除についても、どのような場合に契約解除ができるのか、あるいは一切解除はできないのかということについて明示していただきたい。加えて、解除する場合には何週間前・何か月前の予告が必要なのかについても明示していただきたい。契約解除については、当事者間で何も取決めがないのであれば民法上の契約解除のルールに則ることになるが、例えば、解除しようと思ったら2か月前に予告していないから解除は認められないと発注者側から言われるといったケースも相談では多いため、明示事項に入れていただきたいと考えている。

- 資料1の12頁に沿って言えば、まず、取引先からの依頼日（契約開始日）と提供の場所・方法は明示事項とする方がよい。ただし、資料1によれば、提供の場所・方法は、明示されることが望ましい事項として回答している者は約4割だが、定まらないケースもあり得ると思われるため、定まらない場合には幅を持たせておく必要がある項目であると思っている。

期間又は提供の期日（納期）については、トラブルの元になりがちな点であるため、明示が必要である。9.2%が取引が損なわれる懸念のある事項として回答しているが、提供の場所・方法と同様に、発注時点で決まっていない可能性があり、それが決まるまで発注できないことになると困るという意見かと推察されるため、決まっていない場合に幅を持たせておく必要がある項目であるが、明示すべき事項としていただいて問題ないのではないか。

支払方法は、恐らく支払期日と解釈して回答している者が多いのではないかと思うが、支払方法、交通費や諸経費の取扱いは、決まっていない場合にはどうするのかを含め、幅を持たせて明示すべき事項としていただければよいのではないか。

委託事業者及び受託事業者の名称について、資料1では53.2%の者が明示されることが望ましい事項と回答しているが、恐らく発注者側と受託者側両方の名称であると気付かず委託事業者の名称のみと誤解して回答している者もいるのではないか。フリーランスが自らの名称や住所を開示するのは非常に抵抗が強く、インボイスでもその点が大きく問題となった。アーティスト、インフルエンサー、作家といった職種で、屋号、ニックネーム、ハンドルネームを使って仕事をしている者も多いため、個人情報と特定されるということに対して非常に敏感な者が多い。そのため、フリーランス、すなわち受託事業者側も名称を開示しなければならないとなると、恐らく強い反発が生じるだろうと思う。発注事業者側に関しても同様であり、フリーランス同士の取引である場合には、発注者に関しても必ずしも明示しなくてよいこととしなければ反発が生じると思っている。紛争

解決の必要性も理解するが、契約トラブルを抑止するために必要な項目と紛争が起こった後に解決するために必要な項目は分けて考える必要がある。万が一の際の紛争解決策を持っておきたいと強く希望するのであれば情報を開示している取引先と取引するいうように、本人のリスク許容度に合わせて選択できるようにしておくことがよいのではないか。

著作権・著作隣接権の取扱いについて、望ましい事項と回答した割合が少ないが、恐らく知的財産権の発生する職種が限られていることから、発生しない職種にとっては必要性がないため回答が低く出ているのではないか。著作権・著作隣接権の取扱いはトラブルの元になるものであるため、発生する職種においては明示すべきである旨を規則で定めたりガイドラインで啓発したりするなどしてしっかりと注意喚起する必要がある。

資料1における、望ましい事項であると回答した割合が33%未満のその他の事項については、これまでフリーランスと話している中の感触としては、必ずしも明示事項に含めなくてもよいのではないかと考えている事項である。

- 望ましい事項ということで挙がっているが、取引でトラブルがあれば日常の業務に支障が生じ、その対応のために本来の仕事ができなくなるということになる。望ましいという観点も重要だが、トラブルになって大変なことになるという重大性から考えると、著作権・著作隣接権は、ITを含めて様々な新しいビジネスの中で自由に使われてしまっており、今後、個人事業主、フリーランスにとって大変重要な事項である。著作権・著作隣接権の取扱いについては明示事項に入れていただいた方がよい。

また、トラブルになった際に大きな支障や負担が掛かるという観点では、諸経費の取扱いや違約金についてももしっかり明示することが発注側・受注側の円滑な事業推進に資するのではないか。

- 中小企業は専門人材がいないため、明示すべき事項については、ひな形、ガイドライン、指針などで明らかにしていただいて、十分な周知期間を取っていただきたい。

例えば、交通費や諸経費の取扱いについては、発注する段階ではそもそも発生するかどうかよく分からないケースも恐らくあるのではないか。また、経費が掛かることは何となく分かるものの、どの程度の額が妥当であるかが発注時点で分からないというケースもあると思われる。明示しなくてよいというわけではないが、お互い協議をして合意した上で、定額、実費など様々な支払方法が考えられ、また、契約によっては支払わなくてよいという場合もあるかもしれない。ひな形等を周知する際には、協議をして合意をすればあらゆる方法が取り得るということも併せてしっかりと周知されるべきである。何か明示をした場合には要求に応じて実費を全て支払わなければならないというような、誤ったメッセージにならないようにしていただきたいと思う。

- 受託事業者、フリーランスの名称については、他の委員が指摘したような懸念もあるため、必ずしも明示事項に含めなければならないと考える必要はない。何か取引に関するトラブルが起きた場合にフリーランスが発注者と交渉して解決を目指すときに、そもそも発注者が一体誰なのか分からないということになっては良くないということがまず最も

懸念すべきことである。そのため、受注者側であるフリーランスの名称を必ず明示しなければならないとする必要はないと考えている。

著作権・著作隣接権の取扱いについて、これは規則における規定振りによると思うが、必ず明示しなければならないと一律に求めるような規定振りではなく、発注時点において著作権・著作隣接権そのもの又はその二次利用について想定できる場合、あるいは、発注時点では具体的な権利やその二次利用について取り決めることは困難であるが、当事者間の交渉において取扱いを定めることが期待できる、又は取引内容に照らして想定できる場合には、取扱いを可能な限り明確に定めるべきであるといったような内容を規則に盛り込んでおく必要があると思う。この著作権・著作隣接権の取扱いが規則上の取扱いから完全に抜け落ちてしまうのは望ましくない。

交通費や諸経費の取扱いについては、下請法第3条では記載しなければならないとはなっていない。これを踏まえると、下請法の親事業者ではない者、いわゆる中小企業とフリーランスの間で取引が行われる場合に、本法に限って交通費や諸経費の取扱いを明示しなければならない積極的な理由が認められるのかについては疑問がないわけではない。しかし、実態調査の結果等を見ると、何か規則で手当てをしなければならない、あるいは、規則に盛り込むことができないとしてもガイドライン等で発注者側の自発的な取組を促すような工夫はしておく必要があるのではないか。

違約金・罰金については、規則に盛り込む内容ではないと思うが、これが独占禁止法等において論点となり得ることは言うまでもない。本法の施行に当たりガイドラインや説明資料等を作成・公表するときにしっかり手当てをして、発注者側において違約金・罰金等が定められることがないようにしっかり手を打っておく必要がある。

- 違約金・罰金についても、発生するのであれば明示事項に入れていただきたい。

下請法では交通費や諸経費は明示事項に入っていないとのことだが、下請取引では、発注の際に経費も含めて報酬に入っており、この業務に関していくらというようなやり取りが一般的なのだらうと思う。しかし、フリーランスの報酬は人件費のような感覚で設定されることが多く、必要となる諸経費が見積りに入っていないこともある。これがトラブルの一因であると思う。

- 著作権・著作隣接権の取扱いについては、明示事項に入れていただいて問題ない。著作権等が発生しない業務もあるが、定め方の一例としては、労働基準法第89条などで就業規則に明示しなければならないものがいくつか定められており、「退職手当の定めをする場合においては」といった書き方になっているので、条文として参考になるのではないか。
- 電磁的方法に関して、混乱を避け、発注者・受注者双方の負担を軽減するという意味から、メール、チャット等も含めていただきたい。また、ヒアリングの中でもそのような意見が多かったと思うが、ウェブベースでの受発注というものもあるため、ウェブやアプリも尊重していただきたい。

なお、スクリーンショットを撮るかどうかはその個人のリスクヘッジの問題であり、強制する必要はないと思うが、保存しておかなければ自分が困るということをしっかり

と周知広報していくことが必要である。

- 電磁的方法に関して、メールやSNSなどウェブでの明示等については認めていただいでよく、その方がフリーランス側にとっても非常に有意であろうと考えている。

業界団体等から寄せられた意見の中で、資料2の7頁にも記載があるが、「スクリーンショットを撮ればよい」のではないかという意見があったが、基本的にはそのとおりだと思っ一方、単発の業務が次々来るような業務形態の場合に一々スクリーンショットを撮るかというところではないと思っ。フリーランスからの相談の中には、アカウントを停止されてしまっ、自分が行った業務の履歴が見られないというものもあるため、アプリ上で業務委託をするのがデフォルトになっている業務に関してスクリーンショットを撮ればよいというスタンスで規則等が定められるのであれば、少なくとも一定期間はアカウントを削除しない、アクセス制限をしないなど、発注者側に対する注意喚起をガイドライン等で是非行っていただきたい。

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