

事務局による団体ヒアリング結果概要②

令和5年7月下旬から9月中旬までの間、発注者側とフリーランス側の両方の団体（計45団体）に対し、内閣官房、公正取引委員会、厚生労働省、中小企業庁が中心となり、契約期間等の取引の状況や就業環境についてヒアリングを実施した。法第12条から第14条及び第16条に関連する主なご意見は以下のとおり。

（注）45団体のうち、掲載許可があった団体の意見のみ掲載。

Ⅲ 募集情報の的確表示関係

①的確表示の対象となる事項

- 募集時に見ている情報としては、報酬額と成果物の具体的な内容。そこで、明らかに相場よりおかしい場合は受けない。（デザイン、フリーランス）
- 応募の判断材料となる情報は、納期、諸経費の扱い、著作権の帰属、やり直しの範囲、契約変更や解除の場合の報酬の取扱いや手続きなど。（出版、フリーランス）
- フリーランスの方の状況にもよるので、一概にはいえないが、複数の職場を掛け持ちすることも想定されるので、拘束時間の他、対価、業務内容、保険の有無、費用負担の有無、目標とする具体的な成果等は重要になるのではないか。（スポーツ、フリーランス）
- 就業場所、期間、報酬額、業務の内容は材料となる。最終的に応募するか否かを決める際は、自分の能力と照らし合わせて、可能かどうかを検討する。（芸能、フリーランス）
- 概ねの会社のホームページでは契約内容や報酬が不透明。（芸能、フリーランス）
- 応募の判断材料となる内容として、「対面式かオンラインか」「クラス風景が見えるか、指導者の顔が見えるか」などの意見もあり、これらは均一化された募集情報の中で「やりがい」などの違いを求めていると考えられる。（スポーツ、フリーランス）

②虚偽表示、誤解を生じさせる表示、正確かつ最新の表示

- 仲介（マッチングのみ）で受託した業務委託は、事前に言われた内容よりも荷物が多かったり、距離が異なっていたりすることもある。また、1日〇個でいくらかという報酬額の算定としている発注事業者もいる。慣れている人は自分でルートを決めて、効率的な荷積みもできるが、1個〇円という報酬額には、荷物の仕分け料やコース設定料が入っていないので、スキルやリテラシーが低い人がやると、「割に合わない仕事だった」と思うこともある。この点、発注者側は、「知らない方が悪い」という感じなので、その齟齬が問題になる。（運輸、フリーランス）
- 募集情報に関するトラブル事例は、雇用であるかのような募集内容、仕事を紹介しない（登録型の募集のケース、校正に多い）、仕事内容が募集内容と違う、著作権譲渡の仕事という説明がない等。（出版、フリーランス）
- プラットフォーム等を活用して、広くフリーランスを募集することはある。（美容、発注）
- 募集情報を自社HP等に掲載するか、仲介事業者等を利用するかでいうと、仲介事業者の利用が多い。業種によって様々だが、資格の保有を条件として募集する場合や、募集後にオーディションがある場合もある。募集事項と実際の条件が異なるというトラブルの有無に関しては、大手の発注者はリテラシーが高くあまりトラブルを聞かないが、中小事業者がたまに募集を出す無料の媒体だと、実態と違うことが書かれている、ということは耳にすることがある。（スポーツ、フリーランス）

③その他

- 著作物の取り扱いを理解していない一般人が、クラウドサービスなどで簡単に発注できるようになった。そのため、著作権侵害や納品後の著作権管理が行き届かないケースがみられる。トラブル予防のため、たとえば、マッチングを行うクラウドサービス事業者において、発注案件を掲載する前に、適切な発注内容であるかチェックするなどの対応を求める。（デザイン、フリーランス）
- 物流業界は仲介事業者が多い。業界内では、再委託がふつうに行われるので仲介事業者が多くでてきたと思うが、その結果、何重にも委託することになり、2万円で自治体が発注したが、ドライバーにわたる報酬が8千円になっていたという多重下請問題を示すような事例があった。報酬だけではなく情報量についても同様のことがいえ、お客さんからの100の情報が末端では60くらいしか伝わっていないなどよくあること。身勝手な依頼者などから身を守ることができるという点で協同組合等の組織に所属することが有効と考える。（運輸、フリーランス）

- 事業者の HP、SNS など、不特定多数を対象とした募集サイトから応募して仕事を受けるという事例はあまり無いが、最近仲介事業者のサイトは増えてきている。少ないギャラや著作権の問題でフリーランスが不利益を被っている事例も散見される。(芸能、フリーランス)

IV 中途解除等の事前予告・理由開示関係

① 事前予告の例外事由

- 30日前の事前予告が難しいのは、業務期間が30日ない場合や、30日以上継続して企画が進行するかわからない場合(スポンサーの意向により変動)、天気や災害による大幅変更があった場合。(芸能、発注)
- 現場で口論等のもめごとを起こした場合、事前予告なく切ってしまうことがある。喧嘩はよく起きる。(建設、発注)
- 理由のない業務都合による予告解除はケースとしてほぼ存在しない。解除するとすれば、それは契約違反、法令違反、ハラスメント行為があった時。(芸能、発注)
- 再委託型の場合、契約更新について上流の発注事業者にて稟議中で確定はしておらず、次回契約が更新される可能性があるものの、稟議が通らなかつた際は契約不更新で解除になってしまう場合もある。特に多重下請け構造下での契約の場合、余計に稟議に時間がかかってしまう。フリーランス本人も、契約満了まで30日を切るが、契約が更新されるかどうか、ギリギリまで待ちたいという要望もある。(IT、発注)
- 事前予告が難しい場合として、システム開発の案件において、顧客事情によるプロジェクト中断などが発生した場合や、求められる機能・能力の不足などが作業期間において判明した場合などが考えられる。フリーランスが「できます」と言ったという信頼関係の中で契約したが、結果的にはうまくいかなかったというケースは、多々あるように聞く。ただ、法律に違反するようなことがあれば別だが、業務が達成できなかつたときに、能力がないからといって即時解除ということはさすがになく、30日は様子を見ることもあり得ると思う。また、回答が難しいが、発注事業者が明確な指示を出していない、仕様が曖昧、といったことが原因で齟齬が起きるなど、発注事業者側にも責任がある場合はあると思う。(IT、発注)
- どんな状況でも基本的には30日前には予告する。ただ、助手を急に変えるなど30日前の予告が難しいケースはある。(映像制作、フリーランス)
- ほとんどないが、30日前の事前予告が難しいケースとしては、例えば、大規模災害・事件などの不測の事態が発生し、番組の放送やイベント等が中止になってしまった場合などが想定される。そうでなければきちんと理由を説明して解除することになると思う。(放送、発注)
- 委託中の業務が急きょなくなるケースや、再委託の場合で元の発注主によるプロジェクトの突然のキャンセルにより契約解除せざる

を得ないケースは、30 日前予告が困難になる。(IT、発注)

- 天災等による店舗閉店、契約書の即時解除項目に該当した場合は、30 日前の事前予告が難しい。(美容、発注)
- 通常取引関係が問題なく継続している場合においては、30 日前の事前予告は難しくない。相手方の不信用事態や突然の行方不明など、相手方の都合により解除される場合には、発注側としても直ちに契約解除を行い債権回収などの対応を行う必要があるため、30 日前の事前予告は難しい。(電機・電子、発注)
- 年に数回は、当初の予定から数ヶ月放送がずれ込むということがある。このような場合に、ずれ込んだ期間の分の費用を確保するのが難しい。必ずしも1ヶ月先まで担保しながら動くのは困難なケースもある。(放送、発注)
- 中途解除の事例として上がったのは、出産時の中途解除。どうしても体を使う仕事であるので、出産によって契約状況の見直しがされるということはある。また、急に発注元が倒産してしまったり、営業形態が変わるということもある。少し前は、コロナの影響もあった。(スポーツ、フリーランス)
- ドライバーと連絡が取れなくなり、年賀状が住所不明で帰ってきてしまうこともある。ラインさえも既読にならない場合もあり、予告をしたとみなされるためには発注者として何をすべきなのか気にしている。(運輸、発注)
- 中途解除の事例として、受注者側が交通事故や荷物事故を起こしたことによる中途解約が考えられる。また、お客様への態度不良による解除事例も発生している。このような中途解除については、各社において、基本契約のなかで謳っていることが多い。また、1ヶ月程度の契約期間の場合が多いが、その場合は当然、30 日前通知が難しいという場合もある。(運輸、発注)
- クライアントにおいて業務内容の予算確保が困難になったり、クライアントの上層部がシステムの継続を困難であると判断したりすると、レアケースであるが、契約解除に至ることもある。(IT、発注)
- 予定していた本が出なくなったケースはある。例えば、メインの著者が亡くなるなど。メインの人がだめになると集合体としての著作物は諦めることになる。また、当初の原稿が水準に達していない場合、著者に修正・改善等を求めるが、それでも出版に足るレベルに達しない場合には出版を断念する可能性はある。(出版、発注)
- ほとんどが1年以上前から決まっている業務で、始まる前30日に解除ということはまずないし、納得できない。業界として、90日のキャンセル規定を求めている(90日前で50%払い)。多種多様な契約形態があるので、それに沿うように決めなければならないと思う。クライアント側に、新法では30日前予告なのだから90日前の予告は不要であると主張されたりしないかとの懸念がある。今までフリーランスを守るためにやってきたことが無駄にならないようにしてほしい。(芸能、フリーランス)

- 事前予告については以下の例外を規定してほしい。①フリーランスの帰責事由に基づいて解除される場合（不正行為等）、②第三者に不利益が及ぶ可能性がある場合（暴力、不適切な言動等）、③警察などの法執行機関等からの要請、④安全な業務遂行に支障が認められる場合、⑤特定業務委託事業者の事業運営に支障が生じるおそれがある場合（フリーランスの破産等）（飲食サービス、発注）
- 反社会的勢力の関係者であった、契約時に申告していたことが虚偽であった、ハラスメントや犯罪行為を行った、運転免許等業務に必要な法的資格を喪失した、第三者に損害を与えた、契約上定める品質基準を継続的に下回った等の契約解除事由が発生した場合について、30日前の事前予告の対象とするのは不適當。（運輸ほか、発注）
- 個別契約で委託業務の具体的内容及び報酬額等の重要な条件が定められる場合、基本契約が継続していたとしても、個別契約の締結が無い限り、発注者と受注者間において「継続的業務委託」と評価すべき依存・従属関係が生じ得ないため、基本契約が当局にて定める一定期間以上の期間継続することのみをもって、「継続的業務委託」に該当すると判断されるべきではない。（運輸ほか、発注）
- 仮に「継続的業務委託」の判断基準が「基本契約」とされる場合、事前予告及び理由開示の適用対象は基本契約に限られるべきであり、個別契約は対象とすべきではない。例えば、需要と供給が特に変動しやすいビジネスにおいては、委託の必要性が事後的に消滅する可能性を考慮し、フリーランスとの基本契約において「発注者は、仕事の●日前までであれば、受注者が受注済の仕事（個別契約）を任意に理由なく解除できる」等を予め合意するケースも多いところ、かかる合意に基づく個別契約の解除が（30日前よりも予告期間が短かつ理由を述べない場合でも）認められなければ、実務が成り立たない。（運輸ほか、発注）
- 仮に「継続的業務委託」の判断基準が、「個別契約」とされる場合、ビジネスの特性上、数時間～1日単位の個別契約であって、発注者と受注者間で依存・従属関係が生まれえない形態の契約については、個別契約の前後の空白期間のみではなく、個別契約の契約期間自体も考慮要素に含まれるべきである。（運輸ほか、発注）

② 理由開示の例外事由

- 解除の理由開示については以下の例外を規定してほしい。①第三者に不利益が及ぶ可能性がある場合（プライバシー保護、報復の恐れ等）、②警察などの法執行機関からの要請、③特定業務委託事業者の事業運営に支障が生じるおそれがある場合（不正行為の助長等）（飲食サービス、発注）
- 解除の理由について求められたら基本は提示するが、受託者側に明らかな過失があっても、率直に伝えることで温度感が上がりトラブルに発展する可能性がある場合は、契約解除理由の提示が難しいこともある。（IT、発注）

- 無断欠勤などの職務不履行を理由とする中途解除については、契約の中で認めている。能力不足などで制作現場全体に悪影響が出る場合は、中途解除したいが（本人の将来を考えて）理由の提示は難しいというケースはある。基本的にチームワークなので、その場においてもらうのは難しい。抽象的でも理由提示すると、パワハラやメンタルにかかるので、ある意味明示しないことも必要。（映像制作、発注）
- よくあるのが、業績の都合上という、企業側の言い分で解除されるケース。理由は教えてもらえるが、それが本当の理由なのかという疑義があることはある。（スポーツ、フリーランス）
- 解除理由を提示することにより、配送先のお客様等第三者への報復行為が予想される場合（例：お客様に暴言・暴力行為をしたドライバーに対して、当該行為をもって解除したと理由を開示した場合に、当該お客様への報復が予想される）。（運輸、発注）