

雇用類似の働き方に関する検討会における ワーカーからのヒアリングの結果について

◆フリーランスのテレビディレクター

① 就業状況、個人請負等の働き方を選択する理由等

契約形態は業務委託。専業である。法人化はしておらず、人は雇っていない。

積極的に個人請負を続けているわけではなく、正社員で働き続けたかったが、そのルールから外れてしまい戻れないというのが正直なところである。

ディレクターは、プロダクションに所属するという道もあるが、プロダクションに所属するとノルマやマージンが発生するため、個人で契約している。

② 契約書の作成、重視する内容等

主な仕事の受注先が大手 TV 局の関連会社であり、1年更新で、契約書の交付がある。

契約書に業務内容はきちんと明記されているが、実際は追加で細かい作業依頼がくることも多い。付き合いのうちなので、その分の報酬を請求出来ないことが悩み。

契約上で重視するものとしては、業務内容、報酬額、納期など。仕事上では、一緒に仕事をする方々、発注する方々の人柄などが重要である。

③ 契約条件の決め方、交渉等

見積りは全て発注者が作る。他のフリーランスも同様の条件で働いていることを考えると、交渉の余地はあまりない。

④ 契約の相手先の数

拘束されているわけではないが、現在契約している仕事は安定性もあり、仕事量も多いので、ほぼ一社専属。ただし、制限があるわけではないため、自分の時間と体力が許せば、他の仕事もできる。

⑤ 受注ルート等

もともとはフリーランスになる前に働いていた職場の人からの紹介で受注している。その後は定期更新。人脈が重要になる。

⑥ 仕事をする時間や場所等

スタジオ撮影等では、機材や場所が決まっているため、あらかじめ決められた時間や場所で仕事をする。一方、資料を読む、台本を書くといった一人でもできる仕事は家、カフェ、注文者の職場など、仕事をする場所を自由に決めている。

期日までに適切に進行、納品できれば、仕事の進め方について特に具体的な指示はない。

仕事に必要な材料、道具の負担や手配は、撮影機材や編集機材等の大きなものは先方が負担する。こちらで負担した小道具、資料等の代金や、取材時の交通費等は、立て替えて、後日請求する。作業効率化やスキルアップのために必要なものは自己負担である。

⑦ トラブル・仕事上の悩みについて

いつまでこの仕事に来るのかという、先の見えない不透明さは悩み。

大きなトラブルを経験したことはないが、キャリアを積んでも報酬額が変わらないことに不満はある。10年間、同じ発注者の下で仕事を続けてきたが、報酬は変わらない。

ハラスメントを受けても、仕事をもらっている立場上、発注者に言いたいことが言えない。また、仕事に関する相談先がな

い。

子育て中だが、今後、仕事と育児が両立できるかどうか不安である。

自分は、出産予定日の2ヶ月前から休業した。0歳代で復帰。保育園に入所できなかったため、無認可の一時保育に預けたり、託児所付きのシェアオフィスを契約したり、遠方に住む母に子供を見てもらったりと、あらゆる手段を使った。休業時に辛かったのは休んでいても国保や国民年金の支払いがあること。そのときだけでも夫の扶養に入りたかったが、前例がなかったようで、夫の健保組合に断られてしまった。

復職後は、打合せや取材に子供を連れて行ったり、家で子供をあやしながら資料に目を通したりして両立に努めた。

⑧ 行政への要望

トラブルが発生した時の、交渉の後ろ盾になってくれる公的機関があるとありがたい。法人と交渉するための知識と経験が個人にはない。

妊娠・出産に伴う雇用労働者とフリーランスとの不公平の是正、金銭的な不安の解消をしてほしい。健康保険、年金について雇用労働者と格差が大きいことも問題。フリーランスは病気になったとたんに収入がなくなってしまう。

個人と契約するリスクを恐れて、フリーランスとは契約しない企業もいる。個人と企業が契約締結できるようにしてほしい。

契約等についての相談先がない。フリーランス同士で仕事について相談することはあっても、契約内容や報酬については触れにくい。

法律の知識についての教育支援は重要である。若くしてフリーランスになった人はビジネスの常識がない。企業がどのようなものなのかも分からず、権利意識も疎いまま悪い条件で働いてしまう。フリーランスがビジネス・法務の知識をアップデートする場がほしい。

厚生労働省による雇用類似の働き方に関するヒアリング結果（抄）

※雇用類似の働き方に関する検討会参考資料集より抜粋

■映像制作（受注者 A 氏）

① 契約書作成

・ 契約書は発注者が作成。定型的な契約内容だが、1年ごとに契約が更新される際、委託業務の内容や委託額に若干の変更がある。しかし、ワーカーは提示されたものに判を押すだけ。

② 契約条件の交渉

・ 契約内容は定型的に決定されている。契約内容に完全に納得しているわけではないが、仕事がなくなることを考えると交渉をしようとは思わない。

③ 契約の相手先の数等

・ 一社専属で働くよう制約があるわけではないが、毎日放送される番組で、安定的に仕事があるため、結果的に専属のようになっている。

④ 仕事の受発注ルート

・ もともとはフリーランスになる前に働いていた職場の人からの紹介。その後は定期更新。人脈が重要になる。

⑤ 仕事をする時間・場所の決定

・ ミーティングや取材等、時間や場所が指定されている場合を除いて、自宅やカフェ等の自分の好きな場所で時間も自分の

裁量で仕事をしている。その点では子育てにも優しいが、逆に納期には絶対に間に合わせる必要がある。

- ・ロケや収録と保育所の迎えの時間が重なってしまうこともある。どうしても対応できないときは実家や夫にお願いする。子供を保育所に入れることができるまでは、保育付きのシェアオフィスで仕事をしていたこともある。同業者の中にはベビーシッターを使っている人もいと聞く。

⑥ トラブルの内容・解決方法

- ・社内のハラスメントの相談窓口は発注者に雇用されている正社員のみならず、フリーランスを含めたワーカー全員に紹介されている。しかし、フリーランスで実際に相談したという人は聞かない。

⑦ 行政に望むこと

- ・出産・育児時の金銭的補償。雇用労働者向けの出産手当金は健康保険を、育児休業給付は雇用保険をそれぞれ財源としているためフリーランスは対象とならないが、国保で同様の仕組みができないか。国保が難しければ、個人事業主が加入する新たな保険事業を創設できないか。
- ・雇用者として働いた経験がない若いフリーランスは、知識がないまま BtoB の世界に飛び込むため、勉強会などの開催や相談窓口の設置が必要ではないか。
- ・発注単価の値崩れを防ぐための最低発注価格等の設定はできないか。クラウドソーシングでは不当に安い単価での発注が多く見られる。最低発注価格の設定があれば、ワーカーのセーフティネットになる。

■映像制作（受注者 B 氏）

① 契約書作成

- ・発注者が大企業である場合は契約書が交わされ、中小企業の場合は交わされないことが多い。

・契約書が交わされなかったとしても、発注者が大企業から仕事を請け負っており、その仕事が再委託されている場合には、報酬が支払われる保障があると思って仕事を引き受ける。

② 契約条件の交渉

・契約条件は発注者から示される。以前は実績や労働時間をもとに交渉していたが、現在育児との両立で付加価値の提供が難しいことに加え、提示された条件に特に問題を感じられない場合が多く、特段の交渉をしていない。業務内容の希望や見積もり金額は伝えている。

③ 契約の相手先の数等

・一社専属で働くよう制約があるわけではないが、年度単位で継続性のある放送番組に関わっているため安定的に仕事があり、結果的に専属のようになっている。
・並行して、声がかかれば、全体の仕事量を考慮しながら、別の案件を受託している。

④ 仕事の受発注ルート

・大きな案件は継続的に依頼のある発注者から請け負っている。別途、知り合いからの打診等でやってみたい業務があれば並行して応じている。クラウドソーシングを利用していたこともある。

⑤ 仕事をする時間・場所の決定

・現場での補助が多いため、時間や場所は発注者の指定先が多い。

⑥ トラブルの内容・解決方法

・現場で撮影に使用した機器を破損してしまったことがある。機器を直接破損したのは取材対象者で、その原因として自分の対応ミスがあったのは事実だが、発注者側が損害額を支払った。

- ・発注先のハラスメントの相談窓口は発注者に雇用されている正社員以外にも目につく形で紹介されている。

⑦ 行政に望むこと

- ・ハローワーク等の公的機関での委託業務のあっせんがあれば安心である。公的機関であれば、クラウドソーシングなどで見られる発注単価の値崩れも防げるのではないか。
- ・出産・育児時の金銭的補償。雇用労働者向けの出産手当金は健康保険を、育児休業給付は雇用保険をそれぞれ財源としているためフリーランスは対象とならないが、国保などの既存の社会保障制度の利用や新たな制度の検討で、働き方によらずすべての人が利用できる仕組みができないか。
- ・前職の有無や年齢・経験に関わらず、法律で自分がどんな義務を負い、何を守られているのか詳しく知らない個人が多数なので、「働くことと権利」に関する早期からの教育が必要ではないか。また、社会に出てからの勉強会などの開催、相談窓口の設置が必要ではないか。
- ・発注単価の値崩れを防ぐための最低発注価格等の設定はできないか。クラウドソーシングでは不当に安い単価での発注が多く見られる。また、ライティングとして発注されているものを例に挙げれば、「仕事」と「アンケート」の区別すら曖昧である。業務内容の明確な分け方、それに伴う最低発注価格の設定があれば、ワーカーのセーフティネットになる。まずは現状の調査を行い、実態を明らかにしてほしい。

■アニメーション制作（受注者 A 氏）

① 契約書作成

- ・契約書を作成するよう依頼すると、大半の場合、契約書を用意してもらえるが、用意してもらえない場合は、契約内容を文書で残すため、ワーカー自身が作成することもある。
- ・トラブル防止のため、契約内容とは別途、秘密保持契約は必ず締結するようにしている。

② 契約条件の交渉

- ・ 契約条件については、交渉の余地はある。納得しない内容で契約が締結できない場合は受注しない。今回は了承するが次の契約の際には、条件を改善するという約束をしてもらうこともある。
- ・ 特に若い人で、仕事がなくなることを恐れ、言い値で受注してしまう人がいる。経験を重ねることによってコツをつかんだ交渉を行えるようになった。

③ 契約の相手先の数等

- ・ 気に入られれば、同じ発注者から続けて受注することもあるが、一社専属ではない。一度契約した企業から数年後に仕事の依頼が来ることもある。
- ・ 大手映像制作会社やTV局等の大手企業と契約することあれば、クラウドソーシングを通じて仕事を受注することもある。大手企業から引き受ける大規模、中規模な案件を中心に、月に1~2件、クラウドソーシングで見つけた仕事も行う。

④ 仕事の受発注ルート

- ・ 大きな案件は、過去に受注した大手企業から、または新規大手・中堅企業から受注する。小さな案件はクラウドソーシングを利用する。

⑤ 仕事をする時間・場所の決定

- ・ 発注者の事業場で働くことが多いが、自宅で作業することもある。仕事をする時間は特に決められていないが、稀に発注者の就業時間に合わせる場合もある。

⑥ トラブルの内容・解決方法

- ・ 契約内容の食い違いが起き、発注者から報酬を支払わないと言われたことがあった。発注者が提示している内容が契約書に記載されていないこと、契約通り報酬を支払わないのであれば訴訟も辞さないこと等を話したら契約どおりの額が支払

われ解決した。

- ・一緒に仕事をしていたワーカーが骨折し、仕事に穴が空いたため、急ぎよ他のワーカーを探すことになった経験がある。
- ・トラブルを防止するため、契約時に曖昧なところを残さない。また、曖昧な契約を締結しようとする発注者とは仕事をしないようにしている。
- ・契約締結時に信頼できる発注者を選定することが重要。

⑦ 行政に望むこと

- ・ハローワーク等の公的機関での委託業務のあっせんがあれば安心である。公的機関であれば、クラウドソーシングなどで見られる発注単価の値崩れも防げるのではないか。
- ・雇用者として働いた経験がない若いフリーランスは、知識がないまま BtoB の世界に飛び込むため、勉強会などの開催や相談窓口の設置が必要ではないか。
- ・発注単価の値崩れを防ぐための最低発注価格等の設定はできないか。クラウドソーシングでは不当に安い単価での発注が多く見られる。最低発注価格の設定があれば、ワーカーのセーフティネットになる。

■アニメーション制作（受注者 B 氏）

① 契約書作成

- ・発注者から契約書が示されることはなく、口頭で仕事が依頼される。契約条件を後から確認できるよう、ワーカーから条件をメールで送るようお願いしている。しかし、文書で残しても、契約条件が守られないこともある。
- ・メールに記載をお願いする事項は報酬と期間（1クール毎の契約が多い）。

② 契約条件の交渉

- ・スキルの有無より交渉力の有無で報酬が変わる。発注者は、低い報酬額を示しても文句を言わないような、交渉力がないワーカーには低い報酬額を提示しているようだ。
- ・また、人気のある作品がアニメ化される場合は、希望するワーカーが多いため、発注者側が敢えて通常より悪い条件を提示することもある。
- ・報酬額の交渉は、他のワーカーが受け取っている報酬額と比較し、どれだけ交渉ができるか判断した上で行う。情報共有ができる仲間がいなければ、自分の報酬額が適切かどうか分からないまま引き受けてしまうことになる。
- ・フリーランスになりたての頃、雇用労働者として働いていた会社を退社して、直接制作会社と契約したが、元々働いていた会社から仲介手数料を取られた。交渉をしても以前勤めていた会社と制作会社との関係でフリーランスは仕事を受け取りにくい。
- ・アニメ業界では、材料を仕入れて何かを作るわけではないので、仕入れ値や光熱費等を考慮して価格が設定できない。それぞれの職種やキャリアでの相場がよく分からないため、交渉が難しい。
- ・契約条件を交渉でき、案件を断ることもできるので、雇用労働者として働いている時よりも、就業条件は良くなった。

③ 契約の相手先の数等

- ・一社専属ではなく、契約ごと取引先が変わる。1つの制作会社に常に仕事があるわけではないので、アニメ業界のフリーランスで一社専属の人はいないと思う。
- ・TVアニメ制作をメインで行いながら、映画、ポスター、雑誌等の制作を並行して担当している。

④ 仕事の受発注ルート

- ・これまでの付き合いの中で仕事の依頼がくる。アニメ業界は、個人の技術で成り立っているため、会社を越えた業界全体の人脈ネットワークがある。

⑤ 仕事をする時間・場所の決定

- ・場所は基本的に自由。自宅で行っている。制作現場に来てほしいと発注者から言われることもあるが、自宅で作業したい旨を発注者に伝えている。
- ・時間も基本的に自由。加工すべきデータが届くタイミングがギリギリであることが多いため、納期前に集中的に作業することが多い。データが届くまでは働けないので、全く働かない日もある。働くときは1日10時間くらい働くが、毎日ではない。納品直前は24時間働くこともある。

⑥ トラブルの内容・解決方法

- ・発注者の事情で仕事が突然なくなることがある。スケジュールの遅れ等、発注者の事情がワーカーの収入に直結するため、収入が不安定になりがち。
- ・契約時に聞いていたデータと異なる、約束していた仕事が急になくなる、追加料金が支払われない、報酬の明細が出されない等の問題を経験している。
- ・自分が納品したデータを、その後他の人が加工してしまうトラブルがあり、かなり揉めた。作品は貴重な営業材料であり、自分の作品に質の低い加工をされ、そのまま自分の作品として発表されると今後の発注に影響する。今後このようなことが起こらないよう、公正取引委員会に相談したが、資本金要件を満たさず下請法の対象外だと言われてしまった。弁護士を通じて要望書を作成し、発注者に渡したが、その後も対応が改善されず困っている。
- ・トラブルを防止するため、予め自分の要望を伝える、契約内容はメール等で文書に残すこと等を心がけている。
- ・契約内容にない、案件の進行や新人社員の教育等をやるように強要されることがある。
- ・同じ制作会社から複数仕事を請け負っている場合、1つの案件について契約を交渉すると、他の案件についても契約を解除されてしまった。
- ・金額等について厳しく言及するとその後仕事が来なくなることが多い。

⑦ 行政に望むこと

- ・トラブルが生じた際の相談窓口がない。現在は下請法を所管する公正取引委員会が窓口と認識しているが、個人の相談を

受けてくれる印象がなくハードルが高い。気軽に相談できる窓口があると良い。

- ・ 社会保障については、業界が新しいので高齢者がおらず、老後のロールモデルがないことが不安。
- ・ 業務を行うにあたり契約書の発行、報酬や就労時間などについてルールを作り、ルールに違反する発注者に対しては、公表し厳しくペナルティを課してほしい。
- ・ フリーランスになった時にやっておく手続きなどの紹介、相談窓口、助成金、免除や控除などの情報を一か所で閲覧できる HP があると良い。