



音楽系フリーランスのための  
契約ガイドブック

# はじめに

本教材は、音楽業界の中でもフリーランスの方々が当事者となる業務委託契約の受発注に関して、以下のような声にお応えして基本的な知識をまとめたものです。

- ・そもそも受発注に際して契約書が作成されることがほとんどなくて、契約内容について考える機会がない
- ・どうせ発注者側の都合で契約内容が変更されてしまう中で、契約条件をあらかじめ合意しておく必要がよく分かっていない
- ・契約書が送られてきても何に気を付ければよいか分からず、そのまま押印して返送している
- ・自分で契約書を作ろうにも作り方が分からない

音楽業界は、多くのフリーランスの方々の仕事に支えられて成り立っていますが、これまでフリーランスの方々に業務委託をする際に契約書を作成する、あるいは事前に契約条件を明示するという慣習があまりないため、その結果として一方的に業務内容を変更・追加させられてしまった、報酬を一方的に減額されてしまった、あるいはキャンセルされてしまったといった事例が数多く報告されています。

このような中で、2024年11月1日には、フリーランス法（正式名称：特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス・事業者間取引適正化等法））が施行され、フリーランスに業務を依頼する発注者側には種々の義務が課されましたが、そのような決まりがこれまで契約書の作成が一般的でなかった業界内で浸透していくには少し時間がかかるかもしれません。

そこで、音楽業界で働く皆さんには、本教材に記載された内容を理解して、トラブルなく音楽活動に専念できる環境づくりに役立てていただけたらと思います。

「契約」というと難しそうだと身構えてしまうかもしれませんが、音楽業界でフリーランスの方々が気を付けるべき点は限られていますので、まずは気軽に読んでみてください。

なお、音楽業界の「フリーランス」といっても様々な業態が考えられ、フリーランス法に定めのある「特定受託事業者」の中には、プロダクションやレコード会社に所属してそのプロモーション下においてアーティストやタレントとして活動する方も含まれます。しかしながら、本教材はもう少し主な対象者を限定して、会社に所属せずに自ら業務の受託等を行っている作家、演奏家、エンジニア等の方々（本教材では「音楽系フリーランス」といいます）を想定していますので、例えばプロダクションやレコード会社と締結する専属契約等は扱っていません。

本教材は、文化庁の「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン」を基に、法律分野の専門家の意見を踏まえて作成されました。

# 目 次

1. こんな経験ありませんか？	3
2. 契約書を作る意味って何？	4
3. 契約書にはどんなことを書いておく必要がありますか？	6
■ 契約書はどうやって作ればいいのか？	6
■ 契約書に書くべき内容を考えよう	7
■ 契約書にどのように書けばよいかを考えよう	8
① 業務の内容や範囲について	8
② 報酬について	10
③ 中止や延期について	10
④ 著作物や実演に関する権利の帰属について	12
⑤ 権利の利用目的について	13
⑥ 改変の禁止について	13
⑦ クレジットについて	14
⑧ 契約内容の変更について	15
⑨ 秘密保持義務について	15
⑩ 安全・衛生について	16
＜コラム＞ 契約書のひな型について	17
4. 契約書じゃないとダメなんですか？	19
■ 契約書を作るのが難しい場合ってありますよね	19
■ 事前に契約内容を合意するなんて現実的じゃない？	20
■ メッセージ上での確認を！	21
■ LINEですぐに使える！受注者向け文例集	23
＜コラム＞ プライスリストについて	27
5. 音楽系フリーランスが知っておきたいQ&A	28
Q1 楽曲の共同制作をする場合の注意点はありますか？	28
Q2 詞や曲の制作業務を行う場合、JASRAC等と契約した方がいいでしょうか？	29
Q3 楽曲の制作業務を行う際に、購入した素材を使用する場合の注意点はありますか？	30
Q4 マッチングサービスを利用する場合の注意点はありますか？	31
Q5 楽曲制作に際して、サンプリングはしていいんですか？	32
Q6 楽曲の制作に生成AIを用いる場合の注意点を教えてください	33
6. フリーランス法等の法律ではどんなことが定められているのですか？	34
7. 相談窓口のご案内	43
＜資料＞ 音楽系フリーランスが知っておくべき著作権法に関する基礎知識	44

# 1. こんな経験ありませんか？

## ポイント

音楽系フリーランスの方々が直面するトラブルには、実に様々なものがあります。そして、その多くは、業務委託契約の契約条件に関わるものなんです。

想定していた曲数を  
**超える曲数**について、  
制作を求められた

制作した楽曲がイメージと  
異なるとして、  
繰り返し、**多数の修正**  
を求められた



想定していたよりも  
実際に支払われた  
**報酬が安かった**



出演するイベントが  
直前に中止になったが、  
出演料が**1円も**  
支払われなかった

制作した楽曲に自分の名前を  
クレジットして  
もらえなかった

制作した楽曲を  
発注者に勝手に  
**改変**されてしまった

演奏した動画を主催者に  
勝手に **YouTube** に  
**投稿**されてしまった

スマートフォンゲーム内でのみ  
使用されると聞いて楽曲を制作  
したのに、**デジタル配信**されて  
しまった

## 2 . 契 約 書 を 作 る 意 味 っ て 何 ？



契約書を作ることで、発注者と受注者の間に発生するトラブルを防止することができます。

仮にトラブルが起きたときにも、自分を守ってくれる証拠となります。

契約条件に関わるトラブルの多くは、発注者と受注者の間で契約書を交わすことで、そもそもトラブルの発生を防止することができたり、トラブルが発生したとしても受注者にとって良い方向で解決できたりすることがあります。

なぜ契約書があると、トラブルの防止や解決につながるのでしょうか。

そもそも、契約は口頭でも成立します。そのため、受注者である音楽系フリーランスと発注者とが業務委託契約を締結する際に、必ず契約書を作成しなければならないというわけではありません。

しかし、口頭で契約をした場合、合意した契約条件の内容が客観的な証拠として残りません。そのため、後から、契約条件はこうだったはずだとトラブルになった場合に、自分の記憶が正しいのだ、相手の記憶が間違っているのだ、と証明することができないのです。

また、仮に、契約時に双方が認識していた契約条件が一緒だったとしても、時とともにズレが生じてくる場合があります。人間の記憶は不確かですし、時とともに失われていきます。発注者である企業の担当者が変わり、契約の経緯や当時の温度感を知る人がいなくなってしまうこともあります。

さらに、契約時の話し合いが十分でなく、最初から双方が認識していた契約条件が異なっている場合もあります。

そして、このような認識のズレが、トラブルを引き起こす1つの原因となります。

そこで、契約当時の双方の認識を示す証拠として、契約書が重要ということになるのです。



## ① トラブル発生防止

トラブルの多くは、当事者の認識の相違、誤解などによって発生します。

例えば、楽曲の制作業務の場面を考えてみましょう。発注者は「楽曲の制作（作詞、作曲、編曲、レコーディング、ミックス、マスタリング）」を委託したつもりだったものの、受注者としては「作詞作曲のみ」を受注したと誤っていたというような認識の相違が発生することがあります。両者の知識、経験、立場などが異なると、基本的と思われる条件であっても認識の相違が発生することがあります。このような基本的な条件については、契約書に記載をしておけば、認識の相違を回避することができることが多いでしょう。

また、一方の当事者が、特定の契約条件について想定していないということもあり得ます。例えば、イベントでの演奏業務の場面を考えてみましょう。受注者は過去の同種のイベントと同様に、リハーサルは本番の報酬を基準にその半額が支払われると想定していたとします。他方で、発注者は同種のイベントを企画した経験がなく、リハーサルに報酬の支払いが必要であるとは考えてもいなかったというようなこともあるのです。

このような契約条件については、契約書への記載を受注者から打診しておけば、発注者がこの契約条件について考えなければいけないという気付きを得ることができ、その結果、事前に協議する機会を設けることで、認識の相違を回避することができるでしょう。

## ② トラブル発生後の交渉や訴訟における証拠としての役割

トラブルが話し合いで解決できない場合には、最終的には裁判で決着をつけることとなります。裁判では、証拠に基づいて事実を認定し、それを法律に当てはめて判決が示されることとなります。このときに、契約書は証拠として非常に高い価値を持つこととなります。契約当事者が、契約書にはこのように書かれているが実際の合意内容はこれとは異なるのだという主張をしたとしても、それを裁判所に認めてもらうことは難しいでしょう。

また、裁判になる前の交渉においては、裁判になった場合にどのような判決が出るかという見通しを踏まえて行動することとなります。裁判になったら勝つであろうという場合と、裁判になったら負けるであろうという場合では、交渉の進め方が異なります。そのため、裁判になった場合に自身に有利に働く契約書を作成しておくことは、交渉を有利に決着させる効果を持つことにもなります。

### 3. 契約書にはどんなことを書いておく必要がありますか？



誤解や認識の相違が生じないように、契約書には仕事の内容を「具体的かつ明確に」記載しましょう。  
想像力を働かせることが大切です。

#### ■ 契約書はどうやって作ればいいのか？

契約書にはトラブル発生防止の効果があるほか、トラブル発生後の交渉や訴訟においては証拠としての役割を果たすことになることと説明しました。契約書がこのような効果を持ち、役割を果たすのは、トラブル発生の際になり得る誤解や認識の相違が発生しかねない条件について、具体的かつ明確に書かれている場合です。逆に言えば、契約書という形式的な書面があったとしても、このような内容が具体的かつ明確に書かれていなければ、意味がありません。

では、トラブル発生の際になり得る誤解や認識の相違が発生しかねない条件とは何でしょうか。これは個々の契約によって様々です。そのため、理想的には、弁護士のサポートを受けるなどして、個々の契約ごとにどのような点にトラブル発生の可能性があるかを詳細に検討した上で契約書を作ることが望ましいです。また、契約相手である発注者の側から契約書を渡されることもあります。その場合も弁護士に確認してもらうのが理想的な対応です。

もっとも、時間的にもコスト的にも、それは困難なことも少なくないでしょう。その場合には、自分で契約書を作ったり、契約相手から提示された契約書をチェックしたりするしかありません。もちろん、弁護士に依頼して契約書の作成やチェックを行う場合に比べれば不十分なものとならざるを得ないとは思いますが、それでもトラブル発生の可能性を大きく下げることにはつながるでしょう。契約書が存在しなかったり、何もチェックを行わない状態で業務を進めたりするくらいなら、頑張っ自分でトライすることを選ぶべきです。

## ■ 契約書に書くべき内容を考えよう

では、契約書を自分で作成する場合に、何を書けばよいかを考えてみましょう。

おおむねどのような契約であっても、自分の認識と相手の認識との間にズレが生じることが多い契約条件は、次のようなものです。まずはこれらの契約条件について書くことを考えるとよいでしょう。仮にこれらの契約条件について契約相手と話をしていない場合には、まずは話をして条件を決め、決まった条件を契約書に書くということになります。

### トラブルの種となり得る主な事項

自分の認識と相手の認識との間にズレが生じることが多い主な事項は、次のようなものです。認識のズレは将来的にトラブルを引き起こしかねません。

そのため、契約時にズレがないかを確認しておく必要があります。

#### 業務の内容に関する事項

- ・演奏時間は何分か…？
- ・本番以外にリハーサルはあるか…？
- ・作業の範囲はどこまでか…？
- ・作業を行う曲数は…？

#### 中止や延期になった場合に関する事項

- ・出演するイベントが中止になった場合に報酬はもらえるか…？
- ・中止になった場合に報酬がもらえると  
して、いくらもらえるか…？

#### 著作権などの権利に関する事項

- ・制作した曲の著作権は自分のものになるか…？
- ・制作した曲を相手がどのような態様で  
利用できるか…？
- ・クレジットを表示してもらえるか…？
- ・相手が自由に改変をしてもよいか…？

#### 報酬に関する事項

- ・そもそも報酬はもらえるか…？
- ・報酬はいくらか…？
- ・報酬は何の対価か…？  
(演奏や作業の対価か？それとも権利譲  
渡やライセンスの対価か？)
- ・リハーサルで稼働した分の報酬はもら  
えるか…？
- ・報酬の支払日はいつか…？

また、これら以外にも、何かトラブル発生の種になり得る誤解や認識の相違が発生しないか、想像力を働かせることが必要です。

依頼を受けた業務を行い、これを完了し、発注者から実際に報酬が支払われるまでのプロセスを想像してみましょう。どこかで自分にとって望ましくない事態が発生する可能性はないでしょうか。

同種の業務を受けたことがある周囲の人に相談してみると参考になるでしょう。

## ■ 契約書にどのように書けばよいかを考えよう

契約書に書いておくべき内容が決まったら、これをどのように契約書に記載すればよいかを考えることとなります。

先に説明したとおり、契約書は誤解や認識の相違が発生しないことを1つの目的として作成するわけですから、誤解や認識の相違が発生しないように、具体的に内容を書く必要があります。

また、具体的なだけでなく、人によって異なった解釈にならないように、できるだけ解釈の余地の少ない記載にすることを心がける必要があります。

このように、契約書を作る際に考えるべきことは少なくないのですが、弁護士に依頼せずに自分で作成する場合には、あまり深く考え過ぎずに具体的かつ端的な記載を心がけるとよいでしょう。契約書の文章自体を小難しく固い文章にする必要はありません。箇条書きでも構わないのです。書くべき内容が分かりやすく書かれているということが何よりも重要です。

契約書に書くことを検討すべき主な項目は、次の①から⑩になります。各項目について、記載例を参考にしながら書いてみてください。

### ① 業務の内容や範囲について



#### —業務の内容に関する記載例（楽曲制作）—

##### 第×条（業務の内容）

業務の内容は、楽曲制作業務であり、詳細は次のとおりとする。

- ・業務の範囲：作詞、作曲、編曲
- ・曲数：5曲
- ・レコーディングおよびミキシングは別途外注予定のため業務範囲外
- ・楽曲のイメージ：スマートフォン用ゲーム「○○○○」内でBGMとして使用する楽曲  
長さ3分程度で暗い曲調のもの

具体的  
かつ  
明確に!

音楽系フリーランスが受注する業務の委託契約においては、業務の内容や範囲について双方の認識に不一致が生じ、トラブルになることが少なくありません。受注者としてはここまでやればよいと思っていたのに、発注者としてはもっとやってもらえるものと思っていたといったような認識の相違があり、結果的に受注者が想定外の業務を行うことを余儀なくされてしまうといった具合です。

契約書に業務の内容や範囲が明確に書かれていれば、受注者としては「これ以上はやらなくてよい（業務は完了した）」と言えることになります。逆に、発注者としては「ここまではやってくれ（まだ業務は完了していない）」と言えることになります。

つまり、受注者にとっても発注者にとっても、業務の内容や範囲をできる限り明確にしておいた方がよいということになります。契約書がある場合であっても、「楽曲制作」や「イベント出演」といった簡素な記載のみが行われる場合もあります。しかし、それでは業務の内容や範囲を明確にしたとは言えません。次のように、できる限り具体的かつ明確に書くことを心がけるとよいでしょう。

悪い記載例	良い記載例
<p><b>楽曲の制作業務</b></p> <p>簡素な記載</p>	<p><b>楽曲の制作業務</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 曲数：1 曲</li> <li>・ 作詞、作曲、編曲、レコーディング、ミキシング</li> <li>・ 楽曲のイメージ：子ども向け教育番組で使用する楽曲 長さ 1 分程度でクリスマスを題材した明るい曲調のもの</li> <li>・ 修正（ただし、最初に発注した楽曲の方向性と異なる範囲の修正に限る）は 3 回まで</li> </ul> <p>具体的かつ明確に記載</p>
<p><b>イベント出演業務</b></p>	<p><b>イベント出演業務</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 3/24 ○○ジャズフェスティバル 拘束時間 11 ~ 17 時</li> <li>・ 40 分×2 ステージ</li> <li>・ リハーサルは当日のみ</li> <li>・ 発注者側での演奏動画のアップロードはしない</li> </ul>
<p><b>エンジニア業務</b></p>	<p><b>エンジニア業務</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ レコーディングおよびミキシング</li> <li>・ 曲数：10 曲 (1 曲あたり 5 分未満かつ 48 トラック未満)</li> <li>・ ミキシングの修正は 3 回まで</li> </ul>

## ② 報酬について



### —報酬に関する記載例—

- ・何の対価か
- ・支払時期
- ・支払方法 等

#### 第×条（報酬）

報酬は、次のとおりとする。

- ・作曲に関する報酬：著作権使用料の分配を四半期ごとに行う。
- ・編曲に関する報酬：20万円（税別）を納品された月の翌月末に支払う。
- ・報酬には経費（交通費・外注費）を含む。

受注者は、報酬が発生することを規定しておかなければ、そもそも報酬をもらえない可能性すらあります。そのため、当然の話ではありますが、報酬が発生することを規定しておく必要があります。

また、具体的な金額を確認しておらず、実際に支払われた報酬が想定していたよりも低い金額だったということもあり得るでしょう。このような事態の発生を避けるため、聞きづらい場合もあるかもしれませんが、契約時に金額を確認しておく必要があるでしょう。なお、報酬の金額に経費は含まれるのか、経費には何が含まれるのか、税込か税抜かなどといったことも忘れずに確認しておきたいところです。

さらに、報酬が何の対価であるかも明確にしましょう。楽曲制作の労力に関する対価なのか、それとも著作権を譲渡することまでを含んだ対価なのかなど、権利に関する契約条件（④⑤で説明します）とも密接に関係します。

加えて、報酬の支払方法も重要です。前払いなのか、業務が終わった直後に支払われるのか、翌月末などに支払われるのか、それとも印税方式なのかなど、いろいろな支払方法があります。

## ③ 中止や延期について



### —中止・延期に関する記載例—

事前準備にも  
コストが  
かかります

#### 第×条（中止・延期）

不可抗力または発注者の判断によりイベントが中止になった場合、発注者は受注者に対し、次のとおり報酬を支払う。

- 開催日の7日前以降に中止が決定した場合：報酬の50%
- 開催日の3日前以降に中止が決定した場合：報酬の70%
- 開催日の前日以降に中止が決定した場合：報酬の100%

新型コロナウイルス感染症の拡大によって、音楽イベントの中止や延期が相次いだことは記憶に新しいですが、感染症に限らず、台風、地震、津波、テロの発生など様々な事情により業務委託が取り止めにならざるを得ない状況があり得ます。このような不可抗力によって業務委託が取り止めになってしまった場合、受注者は報酬をもらえないことになる可能性があります（不可抗力の場合、発注者は報酬の支払いを拒絶できることになるのが原則です）。

しかし、受注者としては、報酬が0円になってしまうことは納得がいかないこともあるでしょう。ライブ出演業務であれば、リハーサルなどの事前準備を行っていることがあるでしょうし、楽曲の制作業務の場合には、すでに一定程度の作業が進行していることもあるでしょう。そのような場合、受注者としては、すでに投下した時間とコストに相当する報酬を確保することを考える必要があるでしょう。

また、発注者の側から考えてみると、不可抗力とまでは言えないものの業務委託を取り止める判断をせざるを得ない場合があります。野外音楽イベントの開催当日に荒天となることが事前に予想されとか、クライアントの都合で楽曲制作の必要がなくなってしまったとか、そのような場合です。このように発注者の判断で業務委託を取り止める場合には、報酬の支払義務を負うことになるのが原則です。そのため、発注者としては、受注者に報酬を支払うかどうか、また支払うとしてどの程度の割合を支払うかについて、あらかじめ考えておく必要があるでしょう。

発注者の判断で業務を取り止めた場合、受注者に報酬をいくら支払う必要があるか、法律で決まっているわけではありません。そのため、発注者と受注者とで協議して決める必要がありますが、なかなか難しい問題です。受注者の稼働時間が記録されていたり、業務の達成状況が定量的に評価し得る業務だったりする場合には、業務の履行割合を基準に報酬の支払割合を決めることが考えられます。しかし、そのような場合は決して多くはないでしょう。現実的には、業務を行うはずだった日（イベント開催日や納品日など）までの日数で決めるということなどが考えられます。



#### ④ 著作物や実演に関する権利の帰属について



##### —権利の帰属に関する記載例—

自分が持っている  
権利について  
知っておきましょう!

##### 第×条（権利の帰属）

受注者が制作した楽曲の権利の帰属は、次のとおりとする。

- ・ 楽曲の著作権：受注者
- ・ レコード製作者の権利：発注者
- ・ 実演家の権利：受注者から発注者に譲渡する（ただし、二次使用料請求権などは除く）

音楽系フリーランスが受注する業務においては、詞や曲といった成果物を制作する場合があります。詞や曲は「著作物」に当たり、著作物を作った音楽系フリーランスは「著作者」として著作権法による保護を受けることになります。また、楽器の演奏や歌唱などは、無形的な成果物と言えますが、これは「実演」に当たり、実演をした音楽系フリーランスは「実演家」として、やはり著作権法による保護を受けることになります。

業務委託契約を締結する際には、各種権利（著作権、レコード製作者の権利（原盤権）、実演家の権利など）が受注者の手元に残るのか、それとも発注者のものになるのかを確認しておく必要があります。44 ページに、音楽系フリーランスが知っておくべき著作権法上の権利の基本をまとめましたので、しっかり押さえておきましょう。

楽曲の制作業務を受注する場合にまず確認したいのは、著作権が受注者と発注者のどちらに帰属するかです。音楽系フリーランスが業務として行う場合には、著作権が受注者の手元に残る条件であることが一般的です。この条件の場合、受注者は著作権等管理事業者（JASRAC や NexTone）に著作権の管理を委託することで、その後の楽曲の利用に応じて、著作権使用料を受け取るようになります。

他方で、受注者から発注者に著作権を譲渡する条件を提示される場合があります。このような条件の場合には、受注者には一定の金額が楽曲納品時に支払われ、著作権使用料は発注者が受け取るということができます。

どちらの条件を選択すべきかは一概には言えませんが、受注者が JASRAC と管理委託契約を締結している場合には、受注者の全作品の著作権を JASRAC に信託しているので、発注者に著作権を譲渡する内容の契約をすることができないことに注意が必要です（校歌と社歌については例外になります）。発注者が JASRAC への著作権使用料の支払いなしに楽曲を利用したいニーズがある場合には、著作権の帰属は受注者とした上で、JASRAC に委嘱楽曲としての届出をすることでかなえられる場合があります。受注者がこの届出をすることで、発注者がその楽曲を一定の範囲で JASRAC に著作権使用料を支払わずに利用できるようになる場合がありますので、JASRAC に相談をしてみるとよいでしょう。

## ⑤ 権利の利用目的について

何の対価が  
明確に  
しましょう



### — 利用目的に関する記載例（楽曲の制作） —

#### 第×条（利用目的）

発注者は、受注者が制作した楽曲の音源について、スマートフォン用ゲーム「〇〇〇〇」内と同ゲームの宣伝広告動画内でのみ利用することができる。これ以外の方法で利用する場合には、報酬などの条件について別途協議する。  
また、発注者は、楽曲の音源を第三者に利用させてはならない。



### — 利用目的に関する記載例（ライブ出演） —

#### 第×条（利用目的）

発注者が受注者の演奏の映像や音声を利用したいと考える場合には、報酬などの条件について別途協議する。

レコード製作者の権利（原盤権）または実演家の権利等が受注者に帰属する場合、受注者は発注者に対しライセンス（利用許諾）をすることになります。受注者としては、想定していた利用以外の目的で発注者に楽曲や実演が利用されてしまわないように、一定の利用目的に限ったライセンスであるということを明確に契約書に記載しておく必要があります。この利用目的の範囲によって、報酬の金額も変わってくるでしょう。

また、権利が発注者に帰属する条件となった場合であっても、発注者に楽曲や実演の自由な利用を許す必要はありません。特定の利用目的だけを許すことにし、その利用目的にあった報酬を設定するというだけでもよいのです。

このように利用目的を特定した場合、発注者がその他の利用目的での利用をしたいと考えた際には、受注者と改めて報酬や利用態様について協議を行うということになります。

## ⑥ 改変の禁止について



### — 改変の禁止に関する記載例 —

#### 第×条（改変の禁止）

発注者は、受注者の書面による事前の承諾がない限り、受注者が制作した詞および曲の改変をしてはならない。

詞や曲の制作を行った受注者は、これを意に反して改変されない権利（著作者人格権の中の1つである同一性保持権）を持っています。

音楽系フリーランスが受注する業務に関する契約において規定されることは多くはありませんが、受注者が発注者に対し、著作権者人格権を行使しないという条件が契約書に書かれている場合があります(人格権不行使条項)。このような条件があると、受注者が発注者に対し、詞や曲を改変するなど言えないことになってしまいます。そのため、発注者から提示された契約書にこのような条件の記載がある場合には、本当にそれでよいかを考え、意向と異なる場合には発注者とよく話し合う必要があります。

発注者は、このような条件が記載されていない限り、詞や曲を自由に改変することはできないというのが著作権法の原則です。もっとも、発注者が改変できると勘違いしている可能性もありますので、念のために改変できないことを規定しておくといよいでしょう。

## ⑦ クレジットについて



### —クレジットに関する記載例—

#### 第×条 (クレジット)

楽曲の著作権者のクレジットは次のとおりとする。

作詞：「○○○○」

作曲：「○○○○」

詞や曲の制作を行った受注者は、これが利用される際に自分の名前を表示してもらうかどうかを決める権利(著作権者人格権の中の1つである氏名表示権)を持っています。また、演奏や歌唱などの実演を行った受注者も同様の権利を持っています。

そこで、受注者としては、まずは楽曲や実演の利用の際に名前を表示してもらいたいかどうかの意向を発注者に伝えておく必要があります。業務の内容や関与の度合いにより、案件ごとに意向が異なる場合もあるでしょう。

また、仮に名前を表示してもらう場合には、どのように表記してもらうかをあらかじめ伝えておく必要があります。音楽系フリーランスの中にはアーティストネームを使用していたり、制作する楽曲のジャンルや作風により異なる名義を使い分けていたりする場合も少なくありません。案件ごとに考え、伝えておく必要があります。



## ⑧ 契約内容の変更について

何らかの文面に  
残すように  
しましょう



### —契約内容の変更に関する記載例—

#### 第×条（契約内容の変更）

契約内容の変更を行う場合には、双方で協議し、書面、電子メールまたはLINEで合意しなければならない。

業務を行うことが決まった後に、作業を行う曲数が変わったり、これに伴い報酬の金額が変わったりするなど契約内容が変更されることがあります。一度決まった契約内容を変更するには、発注者と受注者の合意が必要となりますが、契約の成立と同様に、法律上は口頭でも変更が可能ということになります。しかし、口頭だと、後から言った言わないのトラブルが発生してしまう可能性があります。そのため、契約の変更には証拠が残る方法（書面、メール、LINEなど）での合意が必要であると規定しておくとう安心です。なお、LINEのトーク履歴が消えてしまうことに備えて、重要なやりとりがあった場合にはスクリーンショットを保存しておくとうよいでしょう。

## ⑨ 秘密保持義務について

具体的に!



### —秘密保持義務に関する記載例—

#### 第×条（秘密保持義務）

発注者および受注者は、業務に際して知った相手方の秘密情報（受注者の個人情報、報酬金額などの各種契約条件を含むが、これに限られない）を第三者に開示してはならない。

発注者と受注者は、業務を行うに際して、お互いの情報を知ることになります。情報にはいろいろなものがありますが、第三者に開示されてしまつては困るものもあるでしょう。例えば、受注者にとっては自身の本名や報酬の金額など、発注者にとっては会社の営業に関する情報などがこれに当たるでしょう。

そこで、第三者に開示してほしくない情報を秘密情報として、秘密保持義務を規定することが考えられます。秘密情報の内容は法律で決まっているわけではありませんので、「秘密情報」といった簡素な記載だと、どの情報が秘密保持義務の対象であるかどうか分からないということになってしまいます。そのため、秘密保持義務の対象にする必要がある情報を具体的に書く必要があります。

## ⑩ 安全・衛生について



### —安全・衛生に関する記載例（事故の防止）—

#### 第×条（事故の防止）

発注者は、指定した作業場所について、事故や災害を防止するため必要な措置を講じなければならない。



### —安全・衛生に関する記載例（損害の補償）—

#### 第×条（損害の補償）

発注者は、受注者を被保険者として、発注者の費用負担により、業務中の事故によって受注者に生じた損害（怪我、死亡、物損を含むが、これに限られない）を補償するために合理的に必要と考えられる保険に加入する。

受注する業務によっては、安全管理が必要な場合があります。例えば、演出との関係で高い場所や暗い場所で演奏を行う場合には、予期せぬ事故が発生する可能性があります。このような可能性が想定される場合には、安全管理の条件を定めておくことが考えられます。

また、万一、事故が発生してしまった場合に備えて、発注者が費用負担して民間の保険に加入するといった条件を定めておくことが考えられます。

ここに挙げた①～⑩のほかにも、個々の業務に応じて、必要な項目を足して行ってください。

文化庁が公表している「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン（検討のまとめ）」にも、契約書に書いておくべき文言のひな型とその解説が記載されていますので、参考にしてください。

「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン（検討のまとめ）」

[https://www.bunka.go.jp/seisaku/bunka\\_gyosei/kibankyoka/pdf/94128001\\_02.pdf](https://www.bunka.go.jp/seisaku/bunka_gyosei/kibankyoka/pdf/94128001_02.pdf)





インターネットで公開されているひな型を使ってもよいでしょうか？

契約書の作り方を説明してきましたが、自分自身で契約書を作ることは簡単ではないと感じたかもしれません。そこで、インターネット上で公開されているひな型を使用するのはどうかと考える方もいるでしょう。例えば「業務委託契約 契約書」などと検索すると、業務委託契約書というタイトルの契約書のひな型が実際にたくさん出てきます。

しかし、ひな型を使うことには慎重になる必要があります。契約書にはトラブル発生防止の効果があるほか、トラブル発生後の交渉や訴訟においては証拠としての役割が期待できます。もっとも、契約書のこのような効果や役割は、契約書が実態に合った内容になっていることが大前提です。実態と異なる内容の契約書は、十分な効果を発揮しないばかりか、自身にとって不利になる場合すらあります。

一口に「業務委託契約」といっても、その業務の内容には様々なものがあります。音楽系フリーランスが受注する業務に限らず、デザイン、イラスト、コンサルティング、システム開発、ウェブサイト制作、記事制作、スポーツインストラクター、営業代行、事務など、およそ何らかの業務が委託される契約は業務委託契約に該当します。

そして、当然ながら、楽曲制作業務を受注する場合とスポーツインストラクター業務を受注する場合とでは、決めておくべき内容が異なってくることになります。また、音楽系フリーランスが受注する業務に限っても、楽曲制作業務を受注する場合と演奏業務を受注する場合とでは、やはり決めておくべき内容は異なってくるでしょう。つまり、「業務委託契約」というタイトルの契約書のひな型を入手したとしても、それが自分が今回受注する業務にマッチしたものであるとは限らないのです。

また、インターネット上の契約書は、誰が作ったものか分からない場合もあります。仮に業務内容がマッチしていたとしても、そもそもクオリティが低い契約書の可能性もあるので。

仮に使用する場合には、ひな型の作成者が信用できる相手か（弁護士が監修したと分かるものや行政機関が作成したものなど）、そのひな型が想定している契約と実際に自分が受注する業務に関する契約がマッチしているか、書くべき契約条件がそのひな型に書かれているか、などを慎重に確認する必要があります。確認に不安がある場合には、専門家や芸術家等向けの相談窓口にご相談してみるのも一案です。



## 音楽業界で一般的に使われているひな型を使ってもよいでしょうか？

音楽業界においては、一般的に使用されている契約書のひな型が存在します。

例えば、作詞家や作曲家が音楽出版社との間で締結する著作権譲渡契約については、多くの場合、一般社団法人日本音楽出版社協会（MPA）が販売している著作権契約書が使用されています。この著作権契約書は、一般社団法人日本音楽作家団体協議会（FCA）との協議を経て作成されたものであり、双方の事情を考慮した内容になっています。そのため、これを使用すること自体に問題はありません。

もっとも、個々の契約ごとに具体的な数字などを記入する箇所については注意が必要です。例えば、著作権譲渡契約の契約期間について、「著作権存続期間中」と書かれている場合がありますが、これは著作権が消滅するまでの間、著作権が音楽出版社に帰属するという意味になります。著作権が消滅するのは著作者の死後 70 年が経過した時ですから、この条件だと作詞家や作曲家が活着ている間に著作権が戻ってくることはないということになります。つまり、音楽出版社の業務に不満を覚えるなど何らかの事情で他社に契約を切り替えたいと考えたとしても、それはできないことになってしまいます。

作詞家や作曲家の立場からすれば、契約期間は比較的短期としておくことが望ましいでしょう。近年では契約期間を 10 年とする条件が多いですが、3 年や 5 年とする交渉を試みることも考えられます。

文化庁では、著作権の分野に必ずしも精通していない人々が著作権契約を簡単に行えるよう、著作権契約書のひな型を半自動作成する「著作権契約書作成支援システム」を公開しています。著作権等についての契約書の書き方に悩む場合、参考にしてみてください。

「文化庁 著作権契約書作成支援システム」

<https://pf.bunka.go.jp/chosaku/chosakuken/c-template/>



## 4. 契約書じゃないとダメなんですか？



受注者側から「契約を締結したい」なんて言えない！  
そんなときには、メールやLINEなどで契約内容を確認するだけでもしてみてください。

### ■ 契約書を作るのが難しい場合ってありますよね

ここまでの説明を読んで、そもそも逐一契約を締結するなんて現実的ではない、発注者から契約書が提示されていないのにこちらから契約の締結を求めるといのは考えられないという感想を持った方もいるかもしれません。

実際、フリーランスの音楽家の方々からは、以下のような声が上がっています。



音楽業界でフリーランスに対する発注に契約書を作成する慣行がこれまで存在しなかった

ゲーム会社等の音楽業界以外の企業や外資系企業からは契約書を提示してもらえることもあるが、音楽業界の企業から契約書が送られてきた経験がない

契約書を作成する場合でも交渉や押印は業務が終了してからである

エンジニア等では突発的でスピード感が求められる案件も多いため、事前に契約を締結している時間がない

契約の締結を求めて発注者に面倒な人と思われると、次から仕事をもらえなくなってしまうかもしれない

契約書をどのように作成したり、チェックしたりすればよいのか分からず、弁護士に依頼する時間的・経済的余裕もない

## ■ 事前に契約内容を合意するなんて現実的じゃない？

上記のように音楽業界においては、契約の締結が事後的に行われることも多いようです。これには、突発的な案件であるため間に合わないというもの以外に、以下のような理由が考えられます。

- ・長年の慣習として（事前に）契約を締結することが軽んじられてきたこと
- ・事前に業務内容や業務量を正確に見積もることが困難であること
- ・発注者側が支払い等に関する確定的な責任を避けようとしていること
- ・音楽家側が法的な知識を十分に有していないこと

これらはいずれも望ましい理由ではありません。業務量等をあらかじめ正確に見積もることができなかつたとしても、当初の見積りよりも曲数等が増えた場合には、増えた分に応じて報酬金額を上げることを定めておけば済む場合も多いはずです。

さらに、2024年11月1日に施行されたフリーランス法においては、発注者側に業務内容や報酬金額を含む重要な事項を直ちに明示することが求められているため（3条）、これらについて不確定な部分があるからといってすべてをうやむやにしておくのは法律上問題があります（フリーランス法についてはP34以降を参照）。

また、実際に案件が進んで、発注者側が後戻りできなくなった段階で条件交渉した方が、受注者側にとって有利になることもあると指摘されることもありますが、少なくとも一般的な音楽系フリーランスの方々にとっては、発注者との関係性を踏まえると現実的な話ではないでしょう。これに対して、契約書等で一度定めた報酬金額について、受注者側に責任がないにもかかわらず一方的に減額する行為は、フリーランス法により違法となります（ただし、1か月以上の業務委託に限ります。5条1項2号）。

結局のところ、受注者となる音楽系フリーランスの方々にとって、契約条件が事前に合意されていないことは不利となる場合の方がはるかに多いでしょう。契約条件を事前に伝えられようが伝えられまいが、フリーランスとしては発注者の言い値に従うしかないという方もいらっしゃるかもしれませんが、後から契約条件を発注者の都合で不当に悪くされてしまうリスクは減りますし、少なくとも契約条件を把握したうえで受注するか否かを決定できるわけです（フリーランス側としても、一度業務を受注した後に業務の履行を拒絶すると債務不履行責任を負ってしまう可能性があります）。なお、フリーランス法では、通常相場に比べて著しく低い報酬額を不当に定めることも禁止されています（5条1項4号）。

## ■ メッセージ上での確認を！

上記のような状況を踏まえて、発注者側から契約条件が明示されない場合の対応策として、本教材では、メールやLINE等のメッセージ上で契約条件を確認しておくという方法を紹介しておきます。

具体的な内容については次項以下を参照いただければと思いますが、受注者側から発注者側に対し、「主要な契約条件についてこのような内容で認識しているけれども相違ないでしょうか」という趣旨の文章をメッセージ上でもよいから送っておくというものです。

このようなメッセージを送っておく目的として、まずはトラブルの発生を予防する効果が挙げられます。この意味ではメッセージという簡易な方式であっても、契約書に匹敵する面があると言えます。

また、実際にトラブルが生じてしまった場合にも、法的に重要な意味を持つことがあります。

### ①トラブル発生の防止

#### ア：認識の相違が事実上生じないようにすること

事前に受注者側の認識を示すことで、発注者との認識の相違を回避することができ、また現に認識の相違があった場合には協議をする機会を設けることができます。

#### イ：発注者にフリーランス法の規律を意識させること

フリーランス法では、発注者は、受注者側であるフリーランスの方々に責任がないにもかかわらず一方的に報酬を減額したり、成果物の受領を拒否したり、追加費用の負担等なく不当に内容の変更・やり直しを求めたりしてはならないとされています。また、発注者がこれらに違反した場合、フリーランスの方々は公正取引委員会または中小企業庁長官に対して一定の措置を求めることができます（6条1項）。

そのような中でしっかり契約条件を示し、業務委託を受注する意思を明確な形にして発注者に意識させることは、発注者による安易な契約破棄等を防止する効果があると考えられます。

## ② トラブル発生後の交渉や訴訟における証拠としての役割

### ア：契約書と同様の効果を認められる可能性

契約を締結するに際して、契約書を作成しなくてはならないという決まりはなく（一部の例外はありますが、音楽系フリーランスの方々の多くが受注する業務委託契約についてはそのようなルールはありません）、口頭の合意でも契約は成立するとされています。

そのため、上記メッセージに対して、発注者側が「問題ない」という返答をしたときには、当該メッセージのやりとりによって契約が締結されたとして契約書と同様の効果を認められる可能性があります。

.....

### イ：報酬金額の算定において基準となる可能性

仮に契約書と同様の効果を認められなかったとしても（裁判所は契約書に押印されていないことについてやや厳しい態度をとることもあります）、受注者であるフリーランスの方々が発注者に対して請求できる報酬金額の基準となることが考えられます。

当事者間で報酬金額を含めた合意がされていないと報酬は請求できないのではないかとされるかもしれませんが（実際に発注者の要望で楽曲を制作したにもかかわらず、発注者側の都合で結局いらなくなると言われてしまい、泣き寝入りしたことがある方もいらっしゃるのではないのでしょうか）。商法512条には「商人がその営業の範囲内において他人のために行為をしたときは、相当な報酬を請求することができる」と規定されています。フリーランスの方々は基本的に「商人（＝自己の名をもって商行為をすることを業とする者）」に該当するので、あらかじめ金額が合意されていなかったとしても、発注者から有償であることを前提として業務を受託した場合には「相当な報酬」を請求することができるのです。そして、この「相当な報酬」がいくらかというのは、様々な事情を考慮して最終的には裁判所が判断することですが、当事者間のメッセージでやりとりされていた金額は重要な指標になると考えられます。

.....

### ウ：「黙示の合意」の認定を避けられる

契約書が作成されずに発注者とフリーランス間で契約内容について争いが生じた場合（例えば、楽曲の著作権について発注者側に譲渡するのか、それともフリーランス側に留保されるのかについて認識の相違が生じた場合等）、発注者側からは「当然にこのような共通認識のもとに発注をしていた」とか、「業界慣習上こうなっている」といった黙示の合意に関する主張がなされることがあります。

このようなときでもあらかじめメッセージを送っておけば、仮に発注者側から当該メッセージに対する返信等がなかったとしても、少なくとも本件では違ったということをやすくなります。

本来であれば、そもそもフリーランスの方々がこのような事前の契約条件の確認方法について頭を悩ます必要はありません。すでに述べたとおり、フリーランス法では、業務内容や報酬金額を含む重要な事項について、発注者において直ちに明示することが求められているため、フリーランス側の要望の有無にかかわらず、発注者側から積極的に契約条件が送付されてくる必要があります。これは突発的な案件等でも同様です（契約書の押印までは難しくても、重要な契約条件の提示だけであればできる場合も多いはず）。この意味では、前提として、まず発注者側において、フリーランスの方々に業務を依頼する場合には、必ず契約条件を明示するという意識が共有されるべきことではあります。

しかしながら、実際にはすべての発注者がフリーランス法に従った対応をしてくれるとは限りませんので、フリーランスの方々には自衛手段を持っておいていただくことが望ましいと言えます。

## ■ LINEですぐに使える！受注者向け文例集

それでは、契約条件の確認を行うためにメッセージ上で使える文例を業務別に紹介していきたいと思っています。実際に音楽系フリーランスの方々が受託する業務には、ほかにもプロデュース等の様々なものがあると思いますが、業務内容が多岐にわたり類型化が難しいものについては記載していません。もっとも、普段受託する業務内容等に一定の傾向がある場合には、本教材の記載を参考にしてオリジナルのひな型を作成いただければ、トラブルの予防に役立つものができるでしょう。

なお、以下の文例は、実際にフリーランスの方々が受注者の立場で使用することを想定したものです。フリーランス法において本来であれば、受注者からこのような確認が届くまでもなく、発注者側から取引条件を明示すべきでしょう。また、文例の内容は、フリーランス法において発注者側に明示が求められている事項を網羅するものではないことにも注意が必要です。

### 文例の使い方について

フリーランスの方の中には、そのポジションによって、文例として記載させていただいたメッセージであっても、「こんな長文を送ったら面倒がられて仕事がもらえなくなってしまう」と感じ方もいらっしゃるかもしれません。もっとも、文例はあくまで一例であってこれに縛られる必要はまったくありません。

挨拶文等が自由であることはもちろん、少なくとも受注者となるフリーランス側には、すべての事項を確認しなくてはならない法律上の義務はないわけですから（この点は発注者側とは異なります）、当該案件において自分にとって重要だと思う項目だけ確認することで最低限のトラブル防止を図るということも考えられます。また、適切な契約条件の明示をしてくれる相手であれば、「フリーランス法が施行されたと話題になっていますが本件は大丈夫そうでしょうか？」と話題を振るだけでもよいでしょう。

結局のところ、発注者との関係性、スピード感、案件の規模やコストとのバランス等を踏まえ、柔軟な対応でトラブルに巻き込まれないように自衛をしていくということが大切なのです。

## ア：楽曲の制作・アレンジ



昨今、フリーランス法が話題になっていると思いますが、念のため今回のご依頼内容に関する認識をまとめましたので、ご確認ください。

### ①ご依頼内容（注）

●●に用いる楽曲の制作（作詞・作曲・編曲・楽譜制作・レコーディング及びミキシングを経た原盤制作を含む）

楽曲の内容：●月●日付でいただいた企画書の内容に従います

曲数：●曲（予定）

### ②成果物・納入方法

以下のデータをご指定のサーバーにアップロードします

作詞・作曲・編曲済みの本楽曲の、

・楽譜データ

歌用メロディー譜

楽器レコーディング用スコア譜、パート譜

・ミックス済み原盤（24bit96kHz、WAV データ）

※パラデータ、ステムその他の中間成果物は含みません

### ③納期

202●年●月●日

### ④対価（ご提案）

金●万円（税別）

※曲数が上記予定数よりも増えた場合には別途ご相談させていただきます

### ⑤支払方法

納入した月の翌月●日（銀行振込み）

### ⑥著作権等の取扱い

著作権：作家側に留保

※委嘱曲としての届出は行いません

実演家・レコード製作者の権利：発注者に帰属

※放送・有線放送等の二次使用料、貸与報酬、私的録音・録画に係る補償金の請求権を含みます

### ⑦人格権等について

改変等の可否：楽曲・実演の改変等を行う場合は事前に確認をお願いします

受注者による作品であることの公表の可否：可能

クレジット：作詞 ●●●

作曲 ●●●

編曲 ●●●

貴社のご認識と同様でしたら、その旨ご返信をいただけますと幸いです（ご認識と異なる点がございましたらご教示ください）。

引き続きよろしくお願ひ申し上げます。

※受注者向けの文例です。また、本来、取引条件の明示は発注者の義務です。

（注）楽曲制作は、特に業務内容にどこまでを含むかという点について幅があり得るところです。作詞・作曲のほかに、歌唱の有無、レコーディングの有無、ミキシング済みのデータを納品するのか等、様々な観点から検討して発注者と認識の齟齬がないように気を付けてください。

## イ：コンサートにおける演奏



昨今、フリーランス法が話題になっていると思いますが、念のため今回のご依頼内容に関する認識をまとめましたので、ご確認ください。

### ①ご依頼内容

「●●コンサートツアー 202●」におけるギター演奏  
※リハーサルへの参加を含みます

### ②開催日時・場所

・202●年●月●日  
東京都●●区●●1-2-3●●ドーム  
・202●年●月●日  
大阪府●●市●●4-5-6●●ドーム

### ③演奏内容等

ステージ時間：●分  
演奏曲目：●曲  
拘束時間（リハ込み）：●時～●時（●時間）

### ④対価

本番：●万円×●本＝●万円（税別）  
リハーサル：●万円×●本＝●万円（税別）

### ⑤経費

交通費、宿泊費、機材運搬費等の負担：発注者  
※上限額等の規定がある場合にはご教示ください

### ⑥支払方法

202●年●月●日（銀行振込み）

### ⑦公演中止時の対価の取扱い

公演予定日7日前以降：本番およびリハーサル共に50%  
公演当日：本番およびリハーサル共に100%

### ⑧レコーディングの有無等

レコーディング：有（202●年●月●日公演）  
実演家の権利：発注者に帰属  
※ライブ盤等に収録する際には事前確認をお願いいたします  
改変等の可否：改変等を行う場合は事前に確認をお願いいたします  
クレジット表記方法：●●●  
※著作権法上表記が不要な場合を除きます

貴社のご認識と同様でしたら、その旨で返信をいただけますと幸いです（ご認識と異なる点がございましたらご教示ください）。  
引き続きよろしくようお願い申し上げます。

※受注者向けの文例です。また、本来、取引条件の明示は発注者の義務です。

## ウ：レコーディング（演奏）



昨今、フリーランス法が話題になっていると思いますが、念のため今回のご依頼内容に関する認識をまとめましたので、ご確認ください。

①ご依頼内容

●●の楽曲のレコーディング参加（ギター演奏）  
曲数：●曲（予定）

②レコーディング日時・場所

202●年●月●日 13時～17時  
東京都●●区●●7-8-9●●スタジオ

③対価

最初の2時間まで金●●万円（税別）  
以降1時間毎に金●●万円（税別）

④支払期限

202●年●月●日（銀行振込み）

⑤権利の取扱い

実演家の権利（下記を除く）：発注者に帰属  
放送・有線放送等の二次使用料、貸与報酬、私的録音・録画に係る補償金の請求権：  
受注者に帰属

⑥実演家人格権について

改変等の可否：改変等を行う場合は事前に確認をお願いします  
クレジット表記方法：●●●  
※著作権法上表記が不要な場合を除きます

貴社のご認識と同様でしたら、その旨で返信をいただけますと幸いです（ご認識と異なる点がございましたらご教示ください）。  
引き続きよろしくお願い申し上げます。

※受注者向けの文例です。また、本来、取引条件の明示は発注者の義務です。

## エ：レコーディング・ミキシングエンジニア



昨今、フリーランス法が話題になっていると思いますが、念のため今回のご依頼内容に関する認識をまとめましたので、ご確認ください。

①ご依頼内容

●●の楽曲のレコーディング、ミキシング（立ち会い）

②レコーディング日時・場所

202●年●月●日 12時～22時  
東京都●●区●●7-8-9●●スタジオ

③納品物・納品方法

以下のデータをご指定のサーバーにアップロードします

- ・ Final Mix [96khz/32bit] [48khz/24bit]  
※ Inst、Vo.UP 版等の形態が必要な場合あらかじめご教示ください
- ・ STEM [48khz/24bit]

④チェック後の納期

202●年●月●日

⑤対価（注）

稼働 1 時間あたり金●万円（税別）

スタジオ代は別途

※●時間以上は延長料金が発生します

⑥支払期限

202●年●月●日（銀行振込み）

⑦クレジット表記方法

●●●●

貴社のご認識と同様でしたら、その旨ご返信をいただけますと幸いです（ご認識と異なる点がございましたらご教示ください）。引き続きよろしくお願い申し上げます。

※受注者向けの文例です。また、本来、取引条件の明示は発注者の義務です。

（注）曲単位で受注する場合には、対価として曲単価やリテイク回数の上限等を記載することが考えられます。

## コラム

### プライスリストについて

上記の柔軟な対応の一環として、例えばあらかじめプライスリストを作成して提示すること等も考えられます。「とりあえず皆さんに送っているのだから」といった形で送付すれば、個別の案件について「いくらでお願いします」というよりは伝えやすい場合も多いでしょう。

このような方法は、エンジニア等が稼働時間に応じて報酬を受け取る場合等には使いやすい反面、楽曲制作のような報酬金額に関する決まった基準が存在しない場合には使いづらい場合もあるかもしれません。「楽曲の用途によって経済的な価値がまったく違う」「アレンジの複雑さや生演奏を使うか等によって手間や費用がまったく異なる」「単に1曲といっても長さが違うため曲数を基準にしにくい」等の事情があるからです。

ただし、プライスリストとまでは言わずとも、1曲の長さが5分を超える場合（JASRACの使用料規定では、CD等に収録する際は5分ごとに1曲の扱いとなります）、当該楽曲分の報酬金額が1.5倍になるとか、制作曲数が増えた場合には楽曲数に応じて比例按分で報酬金額を加算するなど、原則的な基準を定めることは考えられるかもしれませんが（なお、ここで挙げた倍率は例ですので、それぞれが適切であると考える報酬金額を設定することで問題ありません）。

## 5. 音楽系フリーランスが知っておきたいQ & A

音楽系フリーランスが直面する問題には様々なものがあります。ここでは、契約書の作成に関するもの以外で、知っておくべきことについて紹介します。

### Q1 楽曲の共同制作をする場合の注意点はありますか？

**A1** 楽曲の制作業務を受注する際に、下請けの形で他の人（作曲家、作詞家、演奏家、歌手、編曲家など）に協力してもらう場合があるでしょう。このような場合、協力してくれた人が何らかの権利を有する場合があります。発注者との関係で、各種権利が発注者に帰属する条件になっている場合には、受注者において協力してくれた人との間での権利処理を適切に行っておく必要があります。

受注者が別の作曲家と共同して曲を制作した場合、別の作曲家も共同著作者となります。共同著作者がいる場合には、全共同著作者が合意しないと著作物を利用できません。そのため、発注者との関係では、共同著作者から著作権の譲渡を受けるとともに共同著作者との間で共同著作者が著作者人格権を行使しないことを合意しておくなどの処理をしておくことが考えられるでしょう。

どのような場合に共同著作者になるのかは簡単に判断できませんが、アイデアの提供や助言にとどまらない表現を生み出す実質的な作業を行った場合と考えればよいでしょう。例えば、サビ以外の部分のメロディーの制作を別の作曲家に依頼した場合、この別の作曲家も表現を生み出す実質的な作業を行っているので曲の共同著作者となるでしょう。

また、受注者がギター演奏をギタリストに依頼した場合、実演家の権利がギタリストに帰属することになります（P45）。この場合、ギタリストが実演家の権利の利用を許諾していない場合には、発注者は楽曲の利用ができません。そのため、発注者との関係では、ギタリストから実演家の権利の譲渡を受けておくとともに、ギタリストとの間でギタリストが実演家人格権を行使しないことを合意しておくことが考えられるでしょう。

なお、共同著作者から著作権の譲渡を受ける場合には、著作権（著作権法第27条及び第28条の権利を含む）を譲渡する旨の記載をしておく必要があることに注意が必要です。この括弧書きの記載がない場合、編曲したり、編曲後の曲を利用する権利が共同著作者に留保されてしまうことになります。



## Q2

# 詞や曲の制作業務を行う場合、JASRAC 等と契約した方がいいのでしょうか？

## A2

詞や曲の著作権者は、詞や曲の利用者（サブスクリプションサービス、レコード会社、カラオケ店、ライブハウス、テレビ局など）から著作権使用料の支払いを受けることができます。

著作権使用料は、その徴収を著作権者自身が行うことは現実的には困難ですから、著作権等管理事業者（JASRAC または NexTone）がこれを行い、徴収した著作権使用料を著作権者に分配するということが行われています。つまり、著作権使用料の分配を受けたいと考える場合には、著作権等管理事業者と著作権管理委託契約を締結する必要があるということになります。

ただし、受注する案件によっては、著作権者が音楽出版社と契約を締結する場合があります。このように著作権者が音楽出版社と契約する場合には、音楽出版社（多くの場合、著作権等管理事業者と著作権管理委託契約を締結しています）を通じて、その楽曲の著作権使用料の分配を受けることとなりますので、必ずしも著作権者自身が著作権等管理事業者と契約を締結する必要はありません。

なお、著作権個人が JASRAC と直接契約した場合、演奏権使用料について、音楽出版社と契約した楽曲についても音楽出版社を介さずに直接分配を受けられたり、海外で使用された場合の使用料が受け取りやすくなったりといったメリットがあります。他方で、著作権個人が JASRAC と契約する場合、楽曲ごとに管理を委託するかしないかを選ぶ仕組みにはなっていません（その人が作った全部の楽曲が対象になります）。楽曲ごとに発注者に著作権を譲渡することができないため、発注者によっては、JASRAC と契約している作家への発注を敬遠する場合があるという話も聞かれます。もっとも、JASRAC も、委嘱制度や管理委託範囲の選択制度など、発注者のニーズを満たす方法を用意しているので、受注者としてはこれらの方法を発注者に提案することが考えられるでしょう。

なお、著作権等管理事業者ごとに個人での契約の可否やその条件が定められているため、JASRAC や NexTone に確認をする必要があります。





## 楽曲の制作業務を行う際に、購入した素材を

### 使用する場合の注意点はありますか？



DTM（パソコンを用いて音楽を作成・編集すること）の手法で楽曲制作を行う際には、第三者が作成した音源（タイプビート、オーディオサンプル、効果音、環境音など）を素材として使用することがあります。このように受注者自身が制作したものではない素材を使用する場合、発注者や素材の権利者などとの関係で問題が発生する可能性があります。

楽曲の制作業務を行う契約においては、受注者が発注者に対し、楽曲が他者の権利を侵害していないことを約束する内容の条項（表明保証条項）が設けられることがあります。そして、この約束に違反して発注者に損害が生じた場合には、その損害を受注者が補償することになるのが一般的です。

受注者からすれば、楽曲の制作に際して盗作なんてしないので、この条件は自分には関係ないと思われるかもしれませんが、しかし、この約束に違反することになるのは、盗作を行ったような場合には限りません。第三者が作成した素材を楽曲制作に用いた場合でも、受注者が適切な権利処理をしておかなかったことでクレームが発生すれば、結果として受注者が表明保証条項に違反することになるということが考えられるのです。自分の作品として楽曲を発表する場合はさておき、業務を受注するという場面では、適切な権利処理を行うことを意識し、適切な権利処理が困難な場合には素材の利用を避けるという判断をすべき場面もあるでしょう。

なお、素材の販売が行われているプラットフォームでは、素材を「買う」や「購入する」など、一見すると権利の譲渡を意味するような文言が用いられていることがあります。しかし、実際には権利の譲渡ではなく、利用許諾を意味しているに過ぎない場合も少なくありません。利用規約をきちんと確認し、権利の譲渡なのか、それとも利用許諾なのかを確認することが必要になります。

また、使用条件等に制限がある場合もありますので、注意が必要です。例えば、商業利用の可否、素材を利用した楽曲のデジタル配信の可否、デジタル配信する場合の再生回数の制限など、その条件は様々です。利用規約などにより使用条件を確認した上で、条件を上回る使用を行う場合には、素材の権利者本人と交渉し、そもそも素材の使用を控えたりするといった判断が必要となります。

## Q4

### マッチングサービスを利用する場合の

注意点はありますか？

## A4

発注者と受注者を結びつけるマッチングサービスが存在します。

契約条件が詳細に書かれているマッチングサービスもあれば、曖昧にしか書かれていないものもあります。また、当然ながら、発注者によって、希望する契約条件は様々です。

多くの場合、マッチングサービスは、発注者と受注者をマッチングするだけであり、契約の当事者にはなりません。つまり、契約条件を調整してくれたり、内容に責任を持ってくれたり、トラブルが発生した場合に間に入って解決してくれたりするわけではありません。

そのため、マッチングサービスを用いるからといって安心せずに、発注者との間で条件をきちんと協議し、その条件の内容を記録に残しておくことが重要になります。マッチングサービスを利用して受注する場合、これまでに人間的な関係性がない発注者と契約を締結することになるわけですから、誤解や認識の相違が発生する可能性も通常より高いと言えるかもしれません。通常よりも条件の確認を慎重に行うなどして、契約を進めていくことをおすすめします。



## Q5 楽曲制作に際して、サンプリングはしていいんですか？

A5 サンプリングとは、第三者の楽曲（元ネタ）の一部を切り取って、これを編集・加工した上で新たな楽曲の構成要素として利用する楽曲制作手法のことをいいます。

サンプリングに際して元ネタの音源を使う場合には、元ネタのレコード製作者の権利および実演家の権利を利用することになるため、その権利処理が必要になります（P45 参照）。細かく切り刻むなどして元ネタの印象が残っているとは言えない場合には権利処理が不要であるという見解もありますが、日本国内では裁判例が存在しないため（海外の裁判例でも結論は定まっていない状況です）、業務を受注するという場面では権利処理を行っておくことが無難であろうと思われます。

また、元ネタが著作物と言える場合（ある程度の尺の長さがあったり、単純なフレーズでなかったりして、作曲者の個性が表れていると言える場合）には、著作権の処理も必要になります（P44 参照）。著作物と言えるかどうかの判断は難しく、ワンフレーズの場合には、著作物とは言えないと考えられる場合もあります。もっとも、権利者とトラブルになってしまった場合には最終的には裁判所が判断することになり、その判断の内容を事前に想定することは困難です。そのため、業務を受注するという場面では、やはり権利処理を行っておくことが無難であろうと思われます。





## 楽曲の制作に生成AIを用いる場合の

### 注意点を教えてください



生成AIを用いて制作した楽曲が著作物になるか否かについては議論があります。仮に楽曲が著作物でないとすると、この楽曲には著作者がいないことになります。これはつまり、当該楽曲が第三者に無断で使われてしまった場合に、著作権法上、その第三者に対して楽曲の使用をやめろとか、損害金を支払えとか言うことができないということになってしまうことを意味します。発注者としては、楽曲を独占的に使用したいことが通常ですから、著作物になるかどうかは大きな問題です。

この点については議論のあるところですが、人間が思想または感情を創作的に表現するための道具として生成AIを使用したものと認められる場合には、その楽曲は著作物になると考えられています。つまり、シンプルなプロンプトを入力したり、ジャンルや曲調を選択したりするだけでは、その楽曲は著作物にはならないと考えることになるでしょう。

また、生成AIを用いて制作した楽曲が、第三者が著作権を有する楽曲と似たものになってしまう可能性もあります。そのような場合、当該第三者から著作権侵害の主張をされてしまうということがあり得ます。著作権侵害が成立するためには、楽曲が似ている（類似性）だけでなく、当該第三者の楽曲をもとにして楽曲を制作したこと（依拠性）が必要です。その点で、生成AIは無数の楽曲を学習しており、この学習素材の中に当該第三者の楽曲が含まれている可能性があると言えます。生成AIを利用する人間が、どの楽曲を学習しているかを知らない場合も多いと考えられますが、当該第三者の著作物が学習されていた場合には、依拠性が肯定される可能性があります。

このため、業務を受注するという場面では、生成に用いたプロンプト等を保存し、生成過程を確認可能な状態にした上で、生成された楽曲が既存の著作物と類似していないかの確認をすることも一案です。なお、楽曲制作のアイデアを得るためや、楽曲制作の素材を制作するためといった限定的な利用方法であれば、法的なトラブルが発生する可能性は下がってくるものと思われれます。



## 6. フリーランス法等の法律ではどんなことが定められているのですか？



2024年11月に施行されたフリーランス法は、発注者による取引条件の明示義務などを定めており、音楽業界でもその遵守が広がっていくことが期待されます。

### ■ フリーランス法と下請法は何が違うのですか？

フリーランス法（正式名称：特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス・事業者間取引適正化法等））が2024年11月に施行されましたが、それ以前から、下請法（下請代金支払遅延等防止法）という法律によって類似の規制がされていました。もっとも、下請法については、以下の理由から音楽系フリーランスへの発注時に適用外であることも多く、その結果として音楽業界では（本来的には適用されるべき場合も含めて）あまり意識されてこなかったと思われます。

#### 〈下請法適用の壁〉

- ・適用されるのは、発注者の資本金が1000万円超の場合に限られること  
音楽業界では、大元の発注者からフリーランスへの委託までの間に複数の中小企業が挟まることも多く、そのような場合には適用外になりやすいと言えます。
- ・発注者が「自ら用いる役務」については適用されないこと  
例えば、プロダクションが、自社で主催するコンサートの歌唱を個人事業者である歌手に委託する場合には適用外となります。

一方、フリーランス法においては、資本金に関する決まりはありませんし、発注者が「自ら用いる役務」であったとしても適用を免れません。したがって、フリーランスに業務委託をする場合には広く適用され、適用外であるということは言いにくくなるため、音楽業界においてもその遵守が広がっていくことが期待されています。

### ■ フリーランス法が適用されるのは誰のどんな取引ですか？

フリーランス法が適用される基本的な条件は以下のものになります。

#### 〈対象となる受注者・発注者〉

- a. 受注者側が「特定受託事業者」（以下のいずれかに該当する事業者）であること（2条1項各号。本教材では、以下単に「フリーランス」といいます）
  - ・個人であって、従業員を使用しないもの
  - ・法人であって、代表者以外に他の役員がなく、かつ、従業員を使用しないもの

- b. 発注者側が「特定業務委託事業者」（以下のいずれか該当する事業者）であること（2条6項各号。ただし、取引条件の明示義務はすべての業務委託事業者が対象となります）
- ・個人であって、従業員を使用するもの
  - ・法人であって、二以上の役員があり、または従業員を使用するもの

### 〈対象となる取引〉（2条3項各号）

- ・事業者がその事業のために他の事業者に物品の製造（加工を含む）または情報成果物の作成を委託すること  
例）楽曲制作等
- ・事業者がその事業のために他の事業者に役務の提供を委託すること（他の事業者をして自らに役務の提供をさせることを含む）  
例）コンサートでの演奏等

なお、上記の対象者や対象取引に該当しない場合であっても、下請法や後述する労働基準法等による保護の対象となる場合があります（P40以降参照）。

また、例えば、プロダクションやレコード会社が広く楽曲の募集を行い、応募された楽曲の中から採用する楽曲を決める、いわゆる楽曲コンペについては、プロダクション等から「委託」を受けて楽曲制作を行うわけではないので、フリーランス法の対象にはならないものと考えられます。

## ■ フリーランス法ではどんなルールが定められているのですか？

フリーランス法においては、発注者に対し以下の（1）から（5）のような規制が定められています。

### （1）取引条件の明示義務（3条）

発注者は、フリーランスに対して業務委託をした場合は、直ちに以下の事項を、書面または電磁的方法（メールやLINE等）により明示しなければなりません。なお、継続的な基本契約等が締結されている場合であっても、個々の業務ごとに明示が必要です。

- ①発注者およびフリーランスの商号、氏名・名称等
- ②業務委託をした日
- ③業務の内容
- ④フリーランスから成果物等を受領したり、役務の提供を受ける期日（期間を定めるものにあっては、当該期間）
- ⑤フリーランスから成果物等を受領したり、役務の提供を受ける場所  
※楽曲データ等についてメール等で受領する場合には、提出先としてメールアドレス等を明示すれば問題ありません。
- ⑥成果物等の内容について検査をする場合は、その検査を完了する期日
- ⑦報酬の額および支払期日
- ⑧報酬の支払いにつき現金以外の方法（デジタル払い等）が取られる場合における所定の事項

## **チェック** 明示をしないといけないのは誰でしょうか？

取引条件の明示義務が課されているのは、「業務委託事業者」（＝フリーランスに業務委託をする事業者）です。ここで注意が必要なのは、上記の「特定業務委託事業者」に限定されていないので、フリーランスが別のフリーランスに委託する際にも適用対象になるということです。音楽系フリーランスの間で、依頼された案件の一部（演奏等）を別のフリーランスに再委託するということはしばしば行われているかと思しますので、そのような場合には上記事項を列挙して明示することを忘れないように気をつけてください。

## **チェック** いつまでに明示する必要があるのでしょうか？

発注者は、業務委託をすることについて合意した場合には、「直ちに」取引条件を明示する必要があります。これは「すぐに」という意味で、一切の遅れを許さないとされています。

なお、フリーランス法がフリーランスの取引の適正化を図ろうとしている趣旨に鑑みれば、実際上はすでに業務を委託することが確定しており、作業が始まっていたり、フリーランスのスケジュールを確定的に押さえたりしているにもかかわらず、「まだ仕事を依頼する『可能性』を伝えただけで業務委託をすることについて合意はしていない」といった、発注者側の都合で一方的にキャンセルする可能性を残すための方便を認めることは安易にすべきではないと考えられます。

## **チェック** 発注の時点で決定できない事項がある場合はどうすればよいのでしょうか？

上記事項のうち、その内容が定められないことにつき正当な理由がある場合、発注者は、業務委託時に以下の内容を明示した上で、当該事項の内容が定められた後、直ちに、書面または電磁的方法により明示することで足りるとされています（3条1項但書）。

- ① 当該事項の内容が定められない理由
- ② 当該事項の内容を定めることとなる予定日

ここでいう「正当な理由」とは、業務委託の性質上、業務委託をした時点では内容について決定できないと客観的に認められる理由がある場合をいうとされています。例えば、委託時点では楽曲の具体的な内容が定まっていないというだけで、報酬額について定めないということは認められません。また、大元の発注者から依頼された業務の一部や全部を発注者がフリーランスに再委託する場合、大元の発注者との関係で報酬額が定まっていなかったとしても、そのことが発注者とフリーランスとの関係で報酬額を定めなくてよい理由にはならないと考えられます。

なお、報酬額について、具体的な金額を明示できないやむを得ない事情がある場合には、具体的な金額を定めるための算定方法を明示することでも足りるとされています。

## (2) 報酬の支払期日の遵守 (4条)

### ア：原則

発注者（特定業務委託事業者）がフリーランスに対し業務委託をした場合における報酬の支払期日は、発注者がフリーランスの成果物等を受領した日（役務の提供を受けた日）から起算して60日の期間内のできる限り短い期間内で、定められなければなりません（4条1項）。なお、60日を超える期日を設ける等してこれに違反する定めがおかれたときは受領日から起算して60日を経過する日が、また支払期日が定められなかったときは受領日が、それぞれ報酬の支払期日とみなされます。

### イ：再委託時の例外

大元の発注者（元委託者）から依頼された業務（元委託業務）の一部や全部を、発注者がフリーランスに再委託する場合、報酬の支払期日は、フリーランスに対して以下の事項を明示した場合に限り、元委託業務の対価の支払期日から30日以内となります（4条3項、4項）。

- ①元委託である旨
- ②元委託者の氏名または名称
- ③元委託業務の対価の支払期日

すでに述べたように音楽業界においても、フリーランスに対して委託がなされるまでには何社かの中小企業が挟まる場合が多いため、本ルールが活用できるでしょう。

### ウ：印税の支払いについて

本教材が主に想定しているフリーランスの方々では少ないかもしれませんが、報酬が印税方式で支払われる場合もあるかと思えます（プロデュース印税等）。このような場合について、フリーランス法の支払期日に関するルールを適用しようとするれば、上記の再委託に関する例外ルールが直接的に適用できる場合であればともかく、多くの場合、印税支払いという方法がそもそもできなくなってしまうようにも思われます。この問題をどう考えるかについて、本教材の作成時点（2024年12月）において、法所管省庁から解釈が示されているわけではありません。

1つの考え方としては、下請法と同様に「印税はあくまで権利譲渡等の対価であって、業務自体の対価ではないから支払期日の制限は適用されない」という整理があり得ます。ただし、これに対しては、権利譲渡も実態としては業務の一環として行われていることや、「報酬」の決定に際して、権利の譲渡・許諾に関する適正な対価を加える必要があるとされていること等からすると説得力を欠くという反論が考えられますし、そもそもプロデュース業務等の中には著作権法上の権利が生じないような業務も存在します。また、仮に上記のように整理したとして、権利譲渡以外の業務の履行に対する対価について別途報酬の支払いが必要か、また仮に必要なとすれば如何なる金額が支払われるべきかという問題が生じます。

もっとも、どのような見解を採るにせよ、フリーランス法がフリーランスの取引を適正化するために立法されたという趣旨に鑑みれば、フリーランスへの適正な経済的還元が意図される取引スキーム

については一定の範囲で尊重する解釈がなされるべきです。したがって、適切な会計期間で設定され、成果物の売上等に応じた分配がなされる場合に、そのような印税方式による支払いが妨げられるべきではないでしょう。

逆に言えば、フリーランスに不利益が生じる事態は避けなければなりませんので、上記のような理屈が濫用されて実際はフリーランス法が定める支払期日を不当に逃れるための分割払いに過ぎないような場合等には、フリーランス法に違反するものと考えられます。

### (3) 禁止される行為 (5条)

発注者(特定業務委託事業者)は、フリーランスに対して1か月以上の業務委託をした場合(業務を行う日が1か月以上続く場合だけでなく、業務委託をした日から納品までが1か月以上ある場合等も含まれます)、以下の行為が禁止されます(5条1項・2項)。

- ①フリーランスに責任や落ち度がないのに、フリーランスの成果物等の受領を拒絶すること(役務提供の場合を除く)
  - ②フリーランスに責任や落ち度がないのに、報酬額を減らすこと
  - ③フリーランスに責任や落ち度がないのに、一度受け取った成果物等を返品すること(役務提供の場合を除く)
  - ④通常相場に比べ著しく低い報酬額を不当に定めること
  - ⑤正当な理由なく発注者の指定する物の購入・役務の利用を強制すること
  - ⑥発注者のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること
  - ⑦フリーランスに責任や落ち度がないのに、業務内容を変更させ、またはやり直しさせること
- ※⑥⑦についてはフリーランスの利益を不当に害する場合に限ります。

上記のうち、④の著しく低い報酬額であるか否かの判断に際しては、通常相場のほか、報酬額の決定に際して十分な協議が行われたかどうかや、業務の履行に要する原価等の事情も踏まえて総合的に判断されますが、作曲のように通常相場の把握が難しいものについては、従前の報酬単価に比べて著しく低い場合も含むと考えられています。

また、⑥の経済上の利益の提供には、著作権等の権利に関する譲渡対価を一切考慮せず、無償で譲渡させるような場合が当たり得ると考えられます。

### (4) 中途解約および不更新時の予告義務 (16条)

発注者(特定業務委託事業者)は、6か月以上の業務委託に関する契約の解除(契約の不更新を含みます)をする場合には、フリーランスに対し、書面、FAXまたはメール等により、少なくとも30日前までに、その予告をしなければいけません。

これに対し、契約に定められた業務を行わない等、フリーランスの責めに帰すべき事由で、直ちに契約の解除をすることが必要であると認められる場合には、事前予告は不要とされていますが、フリーランスの取引の適正化等の観点から、重大または悪質な違反に限られると考えられています。

## (5) その他

本教材で詳細は記載しませんが、上記のほかに発注者（特定業務委託事業者）には以下の義務が定められています。このうち、c. ハラスメント対策に係る体制整備義務については、フリーランスに対するハラスメント相談窓口の設置およびその周知等、必要な体制整備が義務付けられています。

- a. 募集情報の的確表示義務（12条）
- b. 妊娠・出産・育児・介護と業務の両立への配慮義務（6か月以上の継続的な事務委託をした場合）（13条）
- c. ハラスメント対策に係る体制整備義務（14条）

## (6) 違反が生じた場合の措置について

これまでに説明した義務等に発注者が違反した場合、フリーランスは、当該違反について行政機関の窓口申し出て、適切な措置を求めることができます。

なお、申出を受けた行政機関は調査を行い、発注者に指導、助言、勧告の上、従わない場合には命令を出します。この命令に違反した発注者は罰則が適用されます（24条）。

### ・フリーランス・事業者間取引適正化等法の違反被疑事実についての申出窓口

[https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou\\_roudou/koyoukintou/zaitaku/freelance\\_moushide.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyoukintou/zaitaku/freelance_moushide.html)



※申出はオンラインのほか、取引の適正化に関する部分は公正取引員会（事務総局および地方事務局）および中小企業庁（本庁および地方経済産業局）で、就業環境の整備に関する部分は厚生労働省（都道府県労働局）でも受け付けています。

## ■ そもそも私はフリーランスなんですか？

### (1) フリーランスと労働者性

受注者が従業員を使用していない場合であっても、取引内容が委託契約ではなく雇用契約（要するに労働者）である場合には、フリーランス法は適用されず、労働基準法や労働契約法等の労働関係法令に基づくルールが適用されることとなります。

一度だけ作曲やコンサートでの演奏を受託するような契約において雇用契約と判断されることは現実にはあまりないかもしれませんが、このような点が争いになりやすい例としては、プロダクションに所属するタレントの他に、継続的に業務を行う音楽教室の講師やオーケストラ団員等が挙げられます。

雇用関係を規律するルールには、フリーランス法と類似するものも含まれ、例えば以下のようなものがあります。

#### ①労働条件の明示（労働基準法 15 条）

使用者は、賃金・労働時間等労働条件を書面などで明示する必要があります

#### ②解雇予告手当（労働基準法 20 条）

やむを得ず労働者を解雇する場合には、30 日前に予告を行うか、解雇予告手当（30 日分以上の平均賃金）を支払う必要があります

#### ③募集情報的的確表示（職業安定法5条の4）

#### ④育児介護等に対する配慮（育児介護休業法）

#### ⑤ハラスメント対策に係る体制整備（男女雇用機会均等法、パワハラ防止法）

他方で、契約関係が雇用契約であると判断された場合には、業務委託契約とは異なり以下のようなルールが適用されることとなります。

#### ①賠償予定の禁止（労働基準法16条）

債務不履行等の際の違約金や損害賠償の予定が禁止されています

#### ②最低賃金法の適用（最低賃金法）

使用者は、最低賃金の適用を受ける労働者に対し、その最低賃金額以上の賃金を支払う必要があります

#### ③就業規則違反の労働契約（労働契約法12条）

合意により労働条件を変更する場合であっても就業規則に達しない部分は無効となり、就業規則で定める基準によるものとなります

#### ④解雇の効力（労働契約法16条）

客観的に合理的な理由を欠き、社会通念上相当であると認められない解雇は、権利濫用として無効になります

#### ⑤有期労働契約の更新等（労働契約法19条）

一定の場合に契約の更新拒否（雇止め）が無効になります

#### ⑥契約期間の制限（労働基準法14条）

無期契約を除いて、契約期間の上限が原則として3年になります

## (2) 労働者性の判断基準

ある契約が雇用契約に当たるか（すなわち当該契約にもとづき業務を行う方が「労働者」に当たるか）否かの判断は、以下の事情を踏まえて総合的に判断されますが、画一的な基準があるわけではありません。専門家であっても判断が難しい場合が多いため、問題が生じた際には弁護士や行政機関等への相談が必要でしょう（本項では労働契約法および労働基準法における「労働者」を対象としており、団体交渉等に関する労働組合法上の「労働者」に該当するか否かは別途判断されることとなります）。

### 「使用従属性」に関する判断基準

- ①「指揮監督下の労働」であること
  - a. 仕事の依頼、業務従事の指示等に対する諾否の自由の有無
  - b. 業務遂行上の指揮監督の有無
  - c. 拘束性の有無
  - d. 代替性の有無（指揮監督関係を補強する要素）
- ②「報酬の労務対償性」があること

### 「労働者性」の判断を補強する要素

- ①事業者性の有無
- ②専属性の程度
- ③その他

なお、上記の要素は必ずしも契約の形式や名称にかかわらず実質的な面からも判断されます。例えば、① a の諾否の自由の有無については、実際上の力関係（その後の仕事への影響）等を考慮して拒否することが可能であったかが判断されます。また、③の拘束性の有無については、コンサートの演奏等の業務の性質上どうしても一定の制約が生じるような場合にはあまり重視されないことがあります。

## ■ すでに不利な契約をしてしまっていたらどうしようもないのでしょうか？

### (1) 契約の無効（公序良俗違反）

一度契約を締結してしまうと、その内容が多少一方的なものであったとしても、双方の間で新たに合意し直さない限りは、原則として法律上の拘束力が生じます。したがって、仮にそれに従わなかった場合には、債務不履行として損害賠償責任が生じてしまいます。

もっとも、一度合意をしたからといって、その内容に合理的な理由がなく、または合理的な範囲を超えて一方に著しい不利益を課す内容である場合には、公序良俗違反（民法 90 条）を理由として無効と判断される場合があります。

例えば、音楽業界では、プロダクションとタレント間の紛争において、退所後の芸名使用禁止条項や一定期間の実演禁止条項を無効とする判決が相次いで下されたことが話題となりました（東京地判 R4・12・8 判タ 1510 号 229 頁、知財高判 R4・12・26 ジュリ 1585 号 8 頁）。

本教材で主に対象としているフリーランスの方の場合、芸名使用禁止等の条件を課せられることはあまりないかもしれませんが、今後の活動や生活に著しい悪影響を生じさせるような契約を締結させられた場合には、弁護士等の専門家への相談を検討してみてください。

## (2) 優越的地位の濫用の禁止

上記の公序良俗違反との関係で重要な法令として、独占禁止法における「優越的地位の濫用の禁止」(2条9項5号)が挙げられます。独占禁止法は取締規定ですが、近時、優越的地位の濫用の禁止に違反した契約条項は、その多くが公序良俗違反で無効となるという見方が示されているからです。

優越的地位の濫用の禁止とは、「自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に」相手方に不利益な取引条件を設ける等の行為を禁止するもので、ざっくり言えば、取引先とのパワーバランスで逆らえないのをよいことに、相手に不当に著しく不利益な内容を押し付けることを取り締まるものです。

以下に、優越的地位の濫用への該当性を判断する際に考慮される事項等を記載しますが、具体的にどのような場合に該当すると言えるかは判断が難しいので、やはり弁護士等の専門家への相談が推奨されます。

### 〈「優越的地位」であることの考慮要素〉

- ①被行為者における行為者に対する取引依存関係の有無
- ②行為者が市場において有力な地位を占めているか
- ③被行為者における取引先変更の可能性の有無
- ④その他被行為者が行為者と取引をする必要性を示す具体的事実

### 〈濫用行為の種類〉

- ①相手方にとって合理的であると認められる範囲を超えた負担を課す場合
  - ②相手方があらかじめ計算できない(予期しない)不利益を課す場合
- ※具体的な行為の態様としては以下のようなものがあります。これらが濫用行為になるかどうかは、個別に判断されます。
- ①購入・利用強制
  - ②協賛金等の負担の要請
  - ③従業員等の派遣の要請
  - ④その他経済上の利益の提供の要請
  - ⑤受領拒否
  - ⑥返品
  - ⑦支払遅延
  - ⑧減額
  - ⑨取引の対価の一方的決定
  - ⑩やり直しの要請
  - ⑪その他

## 7. 相談窓口のご案内

本教材に契約に関するすべてのことを記載できているわけではありませんので、実際に具体的なトラブルが生じた際にはどうすればよいか困ってしまう場合も多いと思います。そういった場合には、一人で悩んだり、簡単に諦めてしまったりせず、以下に列挙する相談窓口にご相談してみてください。

文化庁「文化芸術活動に関する法律相談窓口」 <a href="https://www.bunka.go.jp/seisaku/bunka_gyosei/kibankyoka/madoguchi/index.html">https://www.bunka.go.jp/seisaku/bunka_gyosei/kibankyoka/madoguchi/index.html</a>	
Law and Theory 有志の弁護士による音楽家向けの無料法律相談サービス <a href="https://law-and-theory.com/">https://law-and-theory.com/</a>	
Arts and Law 有資格の専門家による芸術・文化・創造的な活動への無料相談窓口 <a href="https://www.arts-law.org/">https://www.arts-law.org/</a>	
一般社団法人日本音楽著作権協会（JASRAC） 正会員・準会員の方向けに顧問弁護士による法律相談サービスを提供しています <a href="https://www.jasrac.or.jp/">https://www.jasrac.or.jp/</a>	
フリーランス・トラブル110番 第二東京弁護士会が運営する相談窓口 <a href="https://freelance110.mhlw.go.jp/">https://freelance110.mhlw.go.jp/</a>	
公益財団法人全国中小企業振興機関協会「下請かけこみ寺」 <a href="https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/">https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/</a>	
公正取引委員会「相談・申告・情報提供・手続等窓口」 <a href="https://www.jftc.go.jp/soudan/index.html">https://www.jftc.go.jp/soudan/index.html</a>	
総務省「放送コンテンツ制作取引・法律相談ホットライン」 <a href="https://hosocontents-tekitori.go.jp/">https://hosocontents-tekitori.go.jp/</a>	
法務省「みんなの人権110番（全国共通人権相談ダイヤル）」 <a href="https://www.moj.go.jp/JINKEN/jinken20.html">https://www.moj.go.jp/JINKEN/jinken20.html</a>	

# 音楽系フリーランスが知っておくべき著作権法に関する基礎知識

音楽系フリーランスが受託する業務においては、詞や曲を制作したり、楽器の演奏や歌唱を行ったりすることがあります。これらの成果物や実演には、著作権法に基づき何らかの権利が発生することがほとんどです。音楽ビジネスにおいては、これらの権利を売買したり、ライセンスしたりしてお金を生み出すことになるため、権利が誰に帰属しているかが重要になります。音楽系フリーランスの方々が知っておくべき権利を押さえておきましょう。

## 著作者が持っている権利(詞や曲を作った人が持っている権利)

### 著作権

#### どんな権利?

詞と曲(著作物)に発生する権利。  
演奏権や複製権などの総称。  
著作権を持っている人は詞や曲の利用を独占ことができ、他人が無許諾で詞や曲を利用することを禁止することができる。  
また、無許諾で利用した者に対して、利用の差止めや損害賠償を求めることができる。

#### 著作権を構成する各権利の概要

- 演奏権……観客の前で演奏する権利
- 複製権……複製する権利
- 公衆送信権(送信可能化権)  
……地上波やBSで放送する権利、サブスクリプションサービスやYouTubeにアップロードする権利
- 翻案権(編曲権)……創作性を加えて新たな曲をつくる権利
- 貸与権……CDを貸し出す権利  
など

#### 誰が持っている権利?

詞や曲の具体的な表現の作成に関与した人が著作者として著作権を持つこととなります。  
関与した人が複数名いる場合には、全員が著作者(共同著作者)になります。  
アイデアを提供したり、具体的な表現の作成とまでは言えないサポート作業を行っただけの人は著作者にはなりません。  
音楽系フリーランスの方が楽曲制作の業務に関与した場合に著作者になるかどうかについては、おおむね次のように考えられるでしょう。

作詞家……詞の著作者となる  
作曲家……曲の著作者となる  
編曲家……一般的には著作者とは扱われてはいませんが、曲の具体的な表現の作成に関与している場合には、法的には著作者になり得る  
演奏家・歌手……演奏をしたり歌ったりした場合であっても、詞や曲の具体的な表現を作成していない場合には、著作者とはならない  
エンジニア……ミックスなど曲の調整作業を行った場合であっても、詞や曲の具体的な表現を作成したとは言えないので、著作者とはならないことが一般的である

### 著作者人格権

#### どんな権利?

詞と曲などの著作者の精神的利益を保護する権利。  
公表権、氏名表示権、同一性保持権の総称。  
著作者人格権を持っている人は、詞や曲を世間に公表するかどうか、著作者の氏名表示をするかどうかなどを決定することができるのと同時に、改変することを禁止することができる。  
また、無許諾で改変を行うなどした者に対して、損害賠償を求めることができる。

#### 著作者人格権を構成する各権利の権利の概要

- 公表権……世間に公開するかどうかを決定する権利
- 氏名表示権……いかなるクレジットを表示するか、またはしないかを決定する権利
- 同一性保持権……改変をされない権利

#### 誰が持っている権利?

著作者(=詞や曲の具体的な表現の作成に関与した人)が持つこととなります。  
著作権とは異なり、誰かに権利を譲渡することはできません。

## 実演家が持っている権利(演奏や歌唱を行った人が持っている権利)

### 実演家の権利

#### どんな権利?

演奏や歌唱といった「実演」について発生する権利。

録音・録画権、放送・有線放送権などの総称。

実演家の権利を持っている人は、実演の利用を独占でき(実演家の許諾を得て録音・録画した実演を放送するなど一部の場合を除く)、他人が無許諾で実演を利用することを禁止できる。

また、実演がテレビ放送で利用されたなどの場合に場合に二次使用料などを請求できる。

レコード製作者の権利(原盤権)とともに受注者から発注者に譲渡されることも多い。

#### 誰が持っている権利?

実演家=演奏や歌唱を行った人の下に発生する。

DTMでの「打ち込み」を行った人も実演家になる。

#### 実演家の権利を構成する各権利の概要

- ・録音・録画権……録音・録画する権利(実演家の許諾を得て録音・録画した映画では例外あり)
- ・放送・有線放送権……テレビ放送する権利
- ・送信可能化権……サブスクリプションサービスやYouTubeにアップロードする権利
- ・二次使用料請求権……テレビ放送などされた場合に使用料を受けとる権利

など

### 実演家人格権

#### どんな権利?

実演家の精神的利益を保護する権利。

氏名表示権と同一性保持権の総称。

実演家人格権を持っている人は、実演家の氏名表示をするかどうかを決定することができるとともに、改変することを禁止することができる。また、無許諾でこれを行った者に対して、損害賠償を求めることができる。

#### 誰が持っている権利?

実演家(=演奏や歌唱といった「実演」を行った人)が有する。

実演家の権利とは異なり、誰かに権利を譲渡することはできません。

#### 実演家人格権を構成する各権利の概要

- ・氏名表示権……いかなるクレジットを表示するか、またはしないかを決定する権利
- ・同一性保持権……名誉や声望を害する改変をされない権利

## レコード製作者が持っている権利(音源の制作費用を負担した人が持っている権利)

### レコード製作者の権利(原盤権)

#### どんな権利?

楽曲の音源について発生する権利。

複製権、送信可能化権などの総称。

原盤権を持っている人は、他人が無許諾で音源を利用することを禁止できる。

\*正式名称は「レコード製作者の権利」だが、音楽業界では「原盤権」と呼ばれることも多い。

#### 誰が持っている権利?

音源の制作に際して設備や機材の準備など費用を支出した人に発生する権利である。多くの場合、レコード会社に帰属することになるが、個人で制作しているアーティストの場合にはアーティスト本人に帰属することになる。

近年では、レコード製作者の権利をインディペンデントアーティストが持つことも少なくない。

#### レコード製作者の権利(原盤権)を構成する各権利の概要

- ・複製権……複製する権利
- ・送信可能化権……サブスクリプションサービスやYouTubeにアップロードする権利
- ・貸与権……CDを貸し出す権利
- ・二次使用料請求権……テレビ放送などされた場合に使用料を受けとる権利

など

## 最 後 に

いかがでしたでしょうか。

冒頭で、音楽業界においてフリーランスの方々が気を付けるべき点は限られていると記載させていただきましたが、他方で音楽の場合、著作権のほかに実演家やレコード製作者の権利等についても考える必要があり、最初は少し複雑に感じた方もいらっしゃるかもしれません。

もっとも、そのような権利関係についても根本にあるのは、「楽曲自体と音源は別々のものだよね」とか、「人の曲を勝手に変えるのは原則としてよくないよね」といった素直な考え方です。

皆さんも実際に音楽業界で仕事をしていくに際して、「この制作作業はどこまでやらないといけないことなんだろうか」とか「演奏したものはどこまで使われるのだろうか」といった素直な思いに考えをめぐらせ、気になることがあったときには本教材を思い出していただければと思います。

なお、本教材の主な目的は、音楽業界において受注者の立場で仕事を行うフリーランスの方々に契約に関する基本的な知識をお伝えし、自衛手段を身に付けてもらうことにありますが、音楽業界がフリーランスの方々にとって適切な条件交渉により働きやすい環境となることは、発注者の立場となる企業等においても、トラブルの防止という点からだけでなく、長期的な利益をもたらすことになると考えられます。

本教材の公表が、将来の音楽業界に少しでも貢献するものとなることを願います。



## 音楽家のための法律相談サービス「Law and Theory」について

Law and Theory は、音楽と音楽を取り巻くカルチャーをリスペクトする弁護士が無料で法律相談サービスを提供するボランティア団体です。

本教材の執筆者である水口瑛介弁護士と清水航弁護士は、同団体に所属し、日々活動しています。

2018年に設立されて以降、世界的に活躍するアーティストから趣味で音楽を楽しんでいる方まで、毎年約100件の相談が寄せられています。

本教材で紹介したものに限らず、音楽系フリーランスの皆さんが直面する悩みは、実に様々です。ですが、その悩みの中には、適切なタイミングで弁護士に相談すれば避けることができるものや、解決できるものも少なくありません。法律問題に直面した際には、同団体のウェブサイトの「無料法律相談フォーム」から、ぜひ相談してみてください。

また、同団体に所属する弁護士は、音楽に関する法律知識を解説するウェブ記事の執筆、各種セミナーへの登壇、メディアへの出演といった活動を積極的に行っています。本教材とあわせて音楽系フリーランスの皆さまの今後の活動にお役立てください。

なお、Law and Theory という団体名は、A TRIBE CALLED QUEST というヒップホップアーティストが1991年にリリースした歴史的名盤「The Low End Theory」からサンプリングして名付けました。また、メンバーのプロフィール写真は、YMOのアルバム「Solid State Survivor」のジャケット写真をサンプリングしたものです。



「Law and Theory」

<https://law-and-theory.com>





文化庁  
Agency for Cultural Affairs,  
Government of Japan

## 令和6年度文化庁委託事業「芸術家等実務研修会」 音楽系フリーランスのための契約ガイドブック

2025年1月発行

発行 文化庁

企画・制作 公益社団法人著作権情報センター  
〒164-0012 東京都中野区本町1-32-2 ハーモニータワー22階  
電話 03-5309-2421

執筆 弁護士 水口瑛介（アーティファクト法律事務所）  
弁護士 清水 航（Field-R 法律事務所）

印刷・製本 日本フィニッシュ株式会社

イラスト 石山ナオキ



令和6年度文化庁委託事業「芸術家等実務研修会」