

主な検討課題 (案) について

福井 健策

2. 契約書がないことによって生じる問題 について

「契約書がないから濫用やハラスメントが生じやすい」とは限らないように感じます。弁護士としてこれまで少なくない数のアーティストやスタッフの相談を受けましたが、その最悪のものは契約書が無いことではなく、一方的な（あるいは曖昧な）契約書に縛られたが故のトラブルだったからです。むしろ、最大の原因はアンケートにもあるように、「交渉・協議せずにあきらめる」環境にあるのではないのでしょうか。

大事なのは、ビジネスの大事なポイントを理解し、協議し、それを契約書に落とし込める能力であり、その能力が不十分なままに「書式」だけの掛け声をかけても、フリーランスの地位向上には十分つながらない気がします。

なお、これは海外プラットフォームの日本進出が増える中、彼らによるクリエイター・スタッフ等との契約が増えると、「契約の規約化」とバリューギャップの問題としてますます深刻化する可能性があります。プラットフォームの規約や、彼らが下請先に求める再委託条件などの実態把握も、本会議の検討対象とすべきように思います。

3. わかりやすい契約書のひな型と解説の作成 について

その意味で、あるべき契約のひな型や解説は（無論有用ではありますが）対策の決め手ではないのではと感じます。文例などはその気で探せば無数にあり、書式とガイドラインを作ろうという政府の検討会議も過去にもあったかと思いますが、だからといってフリーランスが満足できる契約書が普及したとは言えないように感じます。

そもそも、文化芸術分野のビジネスは少数のひな型に押し込まれるような定型的なものではなく、ジャンルや現場ごとに極めて多様であり、かつ DX 化や社会変動の中で日々、変わり続けています。

4. 関係者の理解促進や作成支援、5. 契約書の必要性や理解を深める広報啓発 について

まさに、「契約書の普及」ではなく、「契約書をちゃんと交わせる人を育てる」ことが鍵に思えます。例えば、芸術系・メディア系の大学学部や専門学校での権利と契約教育、現場のプロに向けた契約スキルの継続教育、技能の認定などが考えられます。もちろん、（弁護士など）専門家による支援も大事ですが、専門家や専門団体による支援は常に需要に比べれば遅れるため、セルフプロデュースのために自ら契約を考え、契約を話し合えるフリーランスを育てることが必要と感じます。

まずは各教育機関や業界団体に向けて、契約スキルに関する講義・講座の有無、分量・頻度や内容、受講生の人数規模などのアンケートをおこない、実態を把握することからスタートしてはどうでしょうか。