

文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議（第2回）

令和3年11月24日

【鎌田座長】 それでは、定刻となりましたので、ただいまより文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議（第2回）を開催いたします。

本日はお忙しいところ御出席いただきまして、ありがとうございます。私はこの会議の座長を務めます鎌田です。よろしくお願いいたします。

まず、前回の検討会議を御欠席されておられました長澤委員、福井委員から、簡単に御挨拶いただければと思いますが、福井委員は若干遅れて御参加いただけるということでございますので、それでは長澤先生、よろしくお願いいたします。

【長澤委員】 弁護士の長澤と申します。前回は欠席いたしまして、大変失礼いたしました。

私は独占禁止法、殊に優越的地位の濫用、下請法の案件を多く取り扱っているということで、この検討会議に加わらせていただきました。ただ、文化芸術という観点につきましては、そういった業務をほとんど経験していないというのが正直なところでございまして、既にワーキンググループにおいて実際の生の声をお聞きしながら、勉強させていただいているところでございます。

ただ、大変個人的なことを申しますと、私、もう30年前になりますけれども、学生時代は大学オーケストラでちょっとした演奏活動をしておりまして、そのときの演奏仲間が、その後も楽器を続けて、プロとして活動している者が何名かおります。彼らと飲んだりして話を聞いていると、基本的にはやりたいことが実現できて、非常に充実した活動をしているのですけれども、他方ではたから見ていて、もう少し言うべきことを言っていないんじゃないのというふうに感じることもあります。やはりそうした個々のアーティストは、仕事自体については非常に充実してはいるものの、待遇を含め、取引条件を含め、まあそういうもんだということで、声を上げないということが実態としてあるのではないかなというのは、ちょっと個人的にも感じているところであります。そういったものを、この検討会議を通じて改善していく何かお役に立てればなと考えているところです。どうぞよろしくお願いいたします。

【鎌田座長】 ありがとうございます。福井先生におかれましては、後ほど御出席された折にでも、また御挨拶いただきたいと思います。

それでは、事務局から資料の確認をお願いいたします。

【中山基盤強化室専門官】 事務局の中山です。第1回会議の後から、この会議の担当になりましたので、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは資料の確認をさせていただきます。まず議事次第と座席表、それから資料1と続いていきます。資料1から資料6までございます。さらに参考資料として、1から3までをお配りしております。もし、資料の不足などございましたら、事務局にお申し付けいただければと思います。よろしくお願いいたします。

私からは以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。

それでは、議事に入りたいと思います。まず、検討課題の整理について御議論をお願いしたいと思います。第1回検討会議において、事務局から主な検討課題（案）をお示しし、委員の皆様から御意見をいただいたところであり、いただいた御意見を踏まえ、事務局において論点等を整理しておりますので、事務局から説明をお願いいたします。

【中山基盤強化室専門官】 それでは、私から説明させていただきます。資料の2を御覧ください。

主な検討課題／論点整理（案）について御説明をさせていただきます。前回の第1回の検討会議におきまして、委員の皆様からいただきました御意見を中心に、主な検討課題、論点として、改めて整理をさせていただきましたので、その内容について御説明をいたします。

まず資料2の1ですけれども、契約の書面化が進まない理由として、1つ目の丸ですが、契約の多様性というところ、御意見が多かったところがございます。分野、職種、案件によって、業務内容や期間が様々であると。発注者は多くの発注先と多様な契約を交わす必要があるというところ。受注者にとっても、期間や報酬の額によって軽重があるというところもございました。

2つ目の丸ですが、分野の構造的な特性として、業務内容が制作過程で変わるということもあって、なかなか依頼時に全てを決めるということは難しいというところ。また、チケット収入に基づく資金調達ということもあって、見通しが立てづらいということ。さらに、事業の予算が、収入見込みから逆算して決まることも多いというところもございます。また、契約などについて学ぶ機会がないまま、社会に出て働き始めることが多いというところもございます。

3つ目ですが、分野特有の「空気」として、これまでの信頼関係から来る契約、口頭契約

の慣行というところ。また、契約の手續というよりも、本来の活動に専念したいという芸術家の思いというところ。さらには交渉・協議、そういったものがなかなかできない雰囲気分野としてはあるのではないかというところ。さらに、そもそも契約に関する知識がなかなかなく、交渉せずに諦めてしまう、そういった方々も多いという御意見もございました。

大きな項目の2のところ、契約書によって生じる問題ですけれども、1つ目の丸について、口頭での契約や不十分な契約内容による不利益として、契約書がないということで証明できないとか、根拠がないから払われぬというものがあるだろうという御意見。

また、2つ目の丸ですが、契約書があっても被る不利益として、報酬や知財権が保護されていなかったり、合理的な範囲を超えた義務を負う内容を背負ったりということもあるというところ。

3つ目ですが、作業環境の整備ということで、安全配慮やハラスメントに関する対策もなされていないという御意見もございました。

2ページ目を御覧ください。

大きな項目の3ですが、契約書のひな形と解説の作成というところで、1つ目の丸ですが、分野、職種、契約内容も様々だということで、重要なポイントを明確化して、柔軟性のあるひな形のほうがいいのではないかという御意見もございました。

2つ目、適正性、公正性の示し方ですが、芸術家がプロとして仕事ができるという観点からも、適正性はどこにあるのかというところ。あとは受発注の力の関係を踏まえて、公正性をどう実現していくかというところもあります。

3つ目、関連法規の考え方をどういうふうに取り込んでいくかというところ。

4つ目ですが、分野の特徴、創造的役務という御意見もありましたけれども、役務提供の特徴をどう反映させていくかというところもございます。

大きな項目の4つ目ですが実効性の確保ということで、1つ目の丸ですが、インセンティブも必要だろうということで、発注側としては、行政側の支援、コンプライアンス対応、インボイス制度への対応、受注側としては、芸術家が集中できる環境づくり、労災認定といった御意見もございました。

2つ目、幅広い支援も必要ということで、契約書の作成支援や相談窓口、教育啓発、そういったものも必要だろうという御意見もございました。

3つ目契約書によらない方法ということで、約款等による共通ルールの設定や、見積書、発注書による合意というところもございます。

大きな項目の5つ目ですが、教育及び広報啓発ということで、芸術系の教育機関とか、業界の中で契約に対する意識をつくっていく、人材育成が必要ではないかと、そういった御意見もございました。

さらに必要な経費や価格転嫁、そういったものの国民の理解というところもあります。

最後その他ということで、グーグル等の海外プラットフォームが日本に出てきているところから、その規約や再委託条件、そういったものの実態把握、または、最後ですけれども、芸術系の教育機関や団体の契約に関する講座、そういったものの実態把握をしてはどうかという御意見もございました。

このような形で整理をさせていただいております。引き続き御議論いただければと思います。

私からは以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。それでは、ただいまの事務局からの説明について、意見の交換を図りたいと思います。資料2の論点整理に関する説明がありましたけれども、お気づきの点や追加の御意見等をいただきたいと思います。項目が大きく6つありますので、1から3、4から6の2つに分けて、御議論、御意見いただきたいと思います。まずは項目の1から3までについて、委員の皆様から御意見がありましたらお願いしたいと思います。

どうぞ自由に御発言ください。

長澤委員、どうぞ。

【長澤委員】 私は、ワーキンググループのうちのスタッフワーキンググループの主査として、後ほど御報告させていただきますけれども、既にヒアリング等を行ってきて、そこでちょっと感じたことなのですが、発注者サイド、受注者サイド、それぞれの立場の違いはもちろんのこと、それぞれ発注者側、受注者側の中においても、一口にスタッフといっても様々な職種の方がいらっしゃるということが、まずよく分かりました。

技術系のスタッフ、制作系のスタッフ、また映画関係のスタッフ、それぞれ商慣習が違うということもありますし、仕事の中身も違うということがよく分かりました。そうしますと、契約の書面化の中身につきましても、また方法につきましても、一つの契約書で全ての職種をカバーするというのは困難であり、その職種の違いというものにきちんと対応できるようなものが必要ではないかと感じています。ただ、この検討会議において、そういった様々な職種のバリエーションに応じたひな型を全部設けるということも、ちょっと現実的ではないでしょうし、また限りがあると思いますので、むしろこの検討会議におきましては、そ

ういった様々な職種の全体にまたがる基本事項というものを抽出して、まとめていくのがいいのではないかと感じたところであります。

ただ、それで終わりではもちろんなくて、個々の職種においてはそれぞれの職能団体があるということも今回よく分かりましたので、そこにおいて、それぞれの職種に適した、ふさわしいモデルの契約といたしまししょうか、約款といたしまししょうか、そういったものを、我々が示した基本の内容を敷衍した形で御作成いただく。そうした活動を求めていくということがいいのではないかなというふうに感じていたところでございます。

以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。スタッフワーキンググループでの御経験を踏まえまして、契約のひな形をつくるに当たって、今長澤委員がおっしゃったことというのは、職種によって大分違いがあるという現実を踏まえまして、全体にまたがる基本的な事項をまずまとめて、そして職種ごとの事情を反映するようなものを作っていくという、2段階といいますか、そういった方向がいいのではないかという御意見だったかと思えます。ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

佐藤委員、どうぞ。

【佐藤委員】 私からは3つ述べさせていただきます。

まず1つ目としまして、このような文化芸術分野では、未成年者、特に年少者、児童の働き手、フリーランスの方々もいらっしゃいます。ですので、そういった年少者、児童の権利をいかに保護していくかといった観点からも、私たちは協議していかなければならないかなとは思っております。

2つ目としまして、私もスタッフワーキンググループでいろいろと話を聞かせていただきましたが、実演家とスタッフの中間、もしくは両方の役割を持っている方々がいらっしゃいます。例えばユーチューバー、そして昨今ではVチューバーと言われる方々、その場合どちらにも属さないのか、そういった不安があるようでございまして、そういった方々に対しても、しっかりと協議を進めていく必要が私はあるのではないかなとは思っております。

3つ目は、発注者、受注者側、スタッフのほうで出た話の1つとしまして、労働者性について悩まれるところが多々あると。従来の労働者性については、行政のほうで一定程度のガイドラインは出されておりますが、もう少し受注者、発注者側が分かりやすいように、労働者性についても踏み込んで、私たちは議論すべきかなとは思っております。

以上となります。

【鎌田座長】 ありがとうございます。今の御発言では、まず年少者、児童の権利保護という観点を御提起いただきました。それから実演家とスタッフの中間に位置すると言いましたか、そういう人たちのニーズとか、置かれた立場というものを検討してはどうかということ。それから労働者性について、もう既にフリーランスのガイドラインに一定の基準が出されていますが、もう少し分かりやすいものをと、というような御意見がございました。

ほかにごありますか。森崎委員、どうぞ。

【森崎委員】 幾つか申し上げたいと思います。

まず、安全衛生・事故防止については、確かに大切な課題ではないかと感じております。私から前回第1回の検討会の資料でお示いたしました、通達の「芸能従事者の就業中の事故防止対策の徹底について」は、1991年の基発117号「テレビ番組の制作の作業における労働災害の防止について」を現況に合わせてリニューアルしたもので、総務省、文化庁、厚生労働省、経済産業省の連名でこの3月に発出されています。今回、契約のひな形の中に、事故防止対策を入れる必要があると考えておりますけれども、この通達の中に、1、計画段階における安全性の検討、2、現場における災害防止措置で資材による危険の防止と演技・撮影・照明などの作業における危険の防止、3、安全衛生に関する対策の確立などが盛り込まれており、相談窓口やメンタルケアの推奨、トイレや更衣室の完備の推奨などの基礎事項も盛り込まれています。しかも、この通達の対象者はフリーランスを含む芸能従事者ですので、契約のひな形及びガイドラインの作成に反映していただきたいと思っております。

なお、特別加入労災に関してですが、特別加入団体が安全基準を持つため、団体の加入者は作業の現場で労働者と同等に扱われる部分がございます。一方、特別加入団体は、安全基準の作成とともに、安全対策研修の実施が設立の要件とされております。ヒアリングの中でなかなか周知徹底がされていないといくつか出ていたので気になりましたが、私どもが4月に設立いたしました特別加入団体の全国芸能従事者労災保険センターで、この8か月の間に、6回のオンラインセミナーと、沖縄や議員会館での勉強会、5つの大学での講演や学会発表、メディア対応をしておりますが、それでもまだまだ周知不足と思いますので、ぜひ省庁でも御協力をいただけましたら幸いと存じます。

また、弊センターで実施いたしました安全研修で、厚生労働省安全課が参考例としてお示ししてくださった、安全衛生対策の実施に必要な予算の確保について、建築業法第19条、第20条第3項などで定められており、また、キャンセル料に関しても、契約書面に含まなけれ

ばならない事項の1つとして、第34条6号に定められています。なお、建築業では、建築工事の標準請負契約約款という請負契約の基準となるものを作成しています。これらは契約のひな形作成の御参考にする関係法規にふさわしいと考えられますので、御提案を申し上げます。

また、安全衛生対策の海外の取組は非常に進んでおりまして、発注側と受注側の適正な関係構築のためのカナダのコード・オブ・コンダクト（行動規約）、アメリカから発祥して欧米に広がっている、密リスクを避けて撮影時のトラブルを回避するインティマシー・コーディネート制度などがございます。ハラスメントや感染症の防止に、医学的見地から実施をされている有効な手段ですので、快適な活動環境の形成の促進のために、ぜひ御参考にしていただければと思います。

あと、すみません、長くなりますが、危険に関する防止対策は、最優先で契約のひな形に盛り込まなければならないと考えております。舞台でアスベストに被災して、2014年にお亡くなりになられた俳優の例もございます。危険物質は文化芸術・芸能従事者の活動の場にもございます。火薬や水中撮影などについて安全基準を定めた、1989年発出の、先ほど申し上げました基発117号、こちらを御参考にしていただきたいと思います。

また、この5月に建築アスベスト被災者の一人親方に対する、規制制限不行使による国賠償法上の責任を認める最高裁判決がございました。これを受け、厚生労働省で労働安全衛生法22条、27条、55条を見直す方向で、フリーランスにも作業方法や保護具の使用などを契約に盛り込んで周知することが適当ではないかと御議論が進んでおります。

このような安全管理に関わる諸規定に関しては、コンプライアンスを守るために、契約書のひな形に反映してしかるべきではないかと存じます。文化芸術・芸能従事者の安全と健康の確保のために、何とぞ御考慮いただきたいと思います。

長くなりましたが、以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。森崎委員からは、主に安全衛生対策についての御発言があったかと思えます。ちょっと一番最初のところ、私よく聞こえなかったんですが、すみません、お声がよく聞こえなかったので、通達というのは厚労省が3月9日に出した通達のことをおっしゃっていたんでしたっけ。

【森崎委員】 そちらではなく、3月26日に安全課から出たほうの通達で、「芸能従事者の就業中の事故防止対策の徹底について」でございます。

【鎌田座長】 ああ、なるほど。ありがとうございます。

それから安全対策、また、厚労省の安全課から出されている契約書面に当たっての参考事例ということで出されたと思います。あと最後に危険防止ということで、幾つかの点、とりわけ今年の5月17日ですか、建設アスベストの最高裁判決を紹介をされたと思います。ありがとうございます。

それでは寺田委員、お願いいたします。

【寺田委員】 スタッフの団体をやっています寺田と申しますけれども、私どもは実際に契約書をこれから書いていかなければいけないというような立場から申し上げますが、実際に私どもがやらなきゃいけないと一番気にするのは、関係法規なんです。要するに法律に対して、私ども事業者は何をしなければいけないのかと。契約書面を交わさないこと、口頭契約も民法上は成立しますよということを聞いているわけですけども、それ以上のことをしなければいけないとするならば、どういう法律に基づいて、私どもはやらなければ公的に罰せられてしまうのかということ、会社を経営している人間は考えるわけです。ですので、今独禁法、下請法、労働関係法、いろいろありますけれども、どういったところが必要なのかということ、私どもは非常に気にしています。

それから、先ほど佐藤委員のほうから労働法、労働者性というお話がありましたけれども、私どもがフリーランスさんを使うときに一番気にするのが、新宿労基署裁判という、昔のフリーのカメラマンさんの事故です。そちらの判例に関しては、非常に気にします。フリーランスだからといって全てにおいて事業者性が認められるわけではないという部分、どこまでが労働者なのか。確かに昨年、内閣府のほうで出ましたけれども、当然それは一般的なフリーランスに対してのガイドラインでありますので、私どもみたいな、かなり特殊な働きをする者には、あの資料を見ただけでは、正直どうしていいか分からないということです。私どもが実際に発注しているフリーランスが、今の形だとフリーランスなのか、それとも事業者なのか、労働者なのかということが正直分からないのです。ここに明確に線が引けるとは僕思いませんけれども、大枠でも何かお示しをいただけるとありがたいのかなと思います。

それから長澤委員のほうからお話がありましたけれども、私も非常に賛成というか、私どもスタッフの場合は、映画のスタッフもやればコンサートのスタッフもやるし、広告代理店の仕事のイベントのスタッフもやるし、それから官公庁のスタッフもやるし、演劇のスタッフもやるしということで、一概にスタッフ会社といっても幅が広くて、1社が、演劇の会社は演劇をやるわけではないので、そこが多分ほかの方々とちょっと違うところなんだろうなと思います。1個1個、とてもじゃないけれども細かいことは決められないと思いますが、

やはり骨子といいますか、骨組みといいますか、最低限法律上どのようなことをしなきゃいけないのかというようなことを踏まえて、最低限度を上げていただく、これだけは交わしておいたほうがいい、これだけはやっておいたほうがいいよということを示すことが必要なのかなと思っています。

そういったことを踏まえて、森崎委員のほうからもいろいろ法規の話がございましたけれども、私どもはやはりそういうことに対応するために、どうしても社員雇用をせざるを得ない部分があって、前回の会議でも申し上げましたが、ライブエンターテインメントに関しては9割方社員雇用しております。が、これが映画関係になると、真逆にひっくり返るんです。社員雇用ほとんどないので、そういったところで、映画に対してのアプローチと、ライブエンタメのアプローチというのは、また違って来るだろうと思っております。

以上でございます。ありがとうございます。

【鎌田座長】 ありがとうございます。寺田委員からは、口頭でも契約でいいはずなんだけれども、それ以上のものを求めるといった場合の法的根拠が気になるということでありました。あと労働者性について、やはりもっと分かりやすいものをつくってほしいというようなことでありました。あと契約のひな形のつくり方のところで、長澤委員と同じように、やはり骨子を定めて、そういったものの最低限度を定めていく必要があるのではないかなというようなことでありました。ありがとうございます。

ほか、大和委員、どうぞ。

【大和委員】 これまでの議論は、技術スタッフの方が関わっているというのと、映画など個別的なジャンルの方を中心とした発言かと思いますが、今回の扱っている問題というのは、やはり放送、舞台や映画は、全て仕事というのが、1つの作品ないし1つの公演をつくるために、専門的な能力を持っている多様な専門家が集まって行われる行為ということでは、全て一緒なんだろうというふうに考えています。そして、そこには必ず発意者というか、発注者、企画制作が存在して、そこから専門家の固有の能力を認めて依頼をして、そこからさらに助手とか、そういうふうに広がっていくという構造になっているんだろうと思います。そして、職種についても3つの層がありまして、プラン、デザイン的なクリエイティブな仕事をするスタッフの部分と、これは長期に関わる、かなり事前から関わっている部隊、それとそれら全体をマネージしていく部隊、あと稽古と本番に関わる実演家部隊、あと技術者はもうちょっと本番に近いところで、技術のチーフとオペレーターという部隊と、仕事ごとに分けて考えられる。だから先生のおっしゃっていた、それぞれ多様であるということが

あるんですけども、明確に参画する時間軸、それと専門性で区切って契約のあり方を考えられる。やはり、かなり固有の能力の人たちの集まる集合だと。それが集まってつくられていくということを認識いただいたほうがいいだろうと思っています。

そういう面で、かなり信頼関係というものがあって、必要な才能からあの人を選ぶという形のことが行われているんだろうと思っています。そういう関係式があるから、なかなか進まない部分があるということと、それとやはりあと実演家の場合、これから実演家の問題が検討されるんだろうと思いますけれども、やはり基本的には実演家は、舞台の前にいるお客さんとカメラの向こうにいる人々を想定して仕事をしていますので、依頼者側との関係が薄くなると。基本的に芸術家としての構造はそうなっていると思います。

【鎌田座長】 ありがとうございます。大和委員からは、今、この芸能実演家の、こういう芸能分野関係、分野の人たちについて、様々な専門的能力を持っている、固有の能力を持っている集団であるということを明記してほしいという、こういう御趣旨かなと思っています。そういう意味でも信頼関係が大切であるということですね。

その後、すみません、実演家の方たちは、顧客というか、映像の向こう側の方たちとの意識をされていて、依頼者との関係が薄くなるとおっしゃったんですけど。ちょっとその辺のところ、すみません。

【大和委員】 そうですね。契約意識というか、そこは薄くなってしまふ、どちらかというと、現実の舞台に立った前のお客さんに責任を負って仕事をしているということですが、基本は。だから、依頼者との関係はちょっと薄くなるというか、そういう構造に陥るといふか、そういうふうになっていると思います。だから契約がなかなか結ばれないで、何か専門家同士の結合でつくられていくという、そういう構造に、これは分野によって違います。これは後ほどアンケート結果でも明確に分かってくると思いますけれども。

【鎌田座長】 はい、分かりました。ありがとうございます。

ほかにございますか、1から3のところ。

森崎委員、どうぞ。

【森崎委員】 すみません。著作権のことが書いてあったので、知的財産に関してですが、ワンチャンス主義が長年続いておりますけれども、私たち全身全霊をかけて実演しております芸能実演家にとっては、大変心もとなく、承諾しかねる問題ですので、適正な分配とともに見直しの上、契約のひな形に盛り込んでいただきたいと存じます。よろしくお願ひします。

【鎌田座長】 ありがとうございます。森崎委員からは著作権のことについての御意見が出ました。

ほかにございますでしょうか。

北村委員、どうぞ。

【北村委員】 北村でございます。これまで発言された方と趣旨は多分同じなんだろうと思いますけれども、若干別の角度から意見を述べたいと思います。

私たちが見ておりますと、このジャンルでは業務委託という形式を取った契約になることが非常に多いなと感じます。ところがその業務委託というのは、それこそ当事者によってピンからキリまでといいましょうか、多種多様で、しかも業務契約の内容を見ると、本契約の業務を委託するとかという、全く抽象的な、ほとんど契約としての意味がないものと言わざるを得ないようなものもたくさんあると。これ最終的な理想形としては、ちゃんと業務内容を明確に特定するというふうな契約になるのがいいと思いますし、また、そうでなければ、いざというときに判決を取っても執行できないとか、そういう問題にもなりますので、そこは明確にしなきゃならないけれども、いきなりそういう状態に、今のこの契約がないような状態から飛躍することができるかという、かなり非現実的だろうと。そうすると、やはり業務委託については、ジャンルごとに1つのガイドラインになるようなものというのを幾つか出していくという作業が、この作業の中で並行して行われていくことが必要ではないか。そのガイドラインを、それぞれの分野で、それぞれのスピードに合わせて、精密化していくといいましょうか、そういうことを通して、言わば理想の契約に一步ずつでも近づいていくということになるのではないかと考えております。

以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。今、北村委員からは、業務委託契約というのがかなり内容的には多様で、また、なかなか明確性に欠けているということから、明確化しなきゃいけないのですけれども、すぐにきっちりと明確化するというのはなかなかハードルが高いということで、各ジャンルごとにガイドラインをつくりながら、同時並行的につくりながら、検討しながら、この契約のひな形というのは考えていったらどうかと、こういう御提案ということによろしいでしょうか。ありがとうございます。

ほかにございますか。

前田委員、どうぞ。

【前田委員】 皆様の御意見をお伺いしておりまして、どういう法規制があるべきかとい

う、法規制、あるいは法令の内容そのもの問題と、現在ある法規制を前提として、契約書としてどういう契約書のひな形が望ましいかという点とがあると思うのですが、今回のこの検討会議というのは、あるべき法規制を検討するという場ではないのではないかと私は思っております。現在ある法規制を前提として、契約書のひな形を検討することになるのではないかと思います。法規制の内容そのものについて検討するのであれば、それなりの、しかるべき場である必要があるのではないかと思います。

そして、契約書のひな形の検討につきましては、私は長澤委員から先ほどお話がありました、2段階で考えるというのが適切ではないかと思います。北村委員からは、この検討会議におきましても、ジャンルごとにそれぞれの分野における検討項目を示していくことが考えられるのではないかと御意見があったと思うのですが、まず第一段階としては、各分野における共通の項目を検討する、そしてその各分野において生じてくる様々な問題については、次のステップで考えていくのがよいのではないかなと思います。

以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。前田委員からは、法規制の在り方を検討するというよりは、現行の法の中で契約のひな形を考えていくということが、この検討会のミッションではないのかという御意見、あとその契約のひな形の作り方ということについては、基本事項と、それからそのほかの各ジャンルによって違ってくると思いますので、2段階だけで考えていくのがいいのではないかと、こういう御提案かと思っております。ありがとうございます。

ほかにございますでしょうか。

田栗委員、どうぞ。

【田栗委員】 「分野特有の空気」（資料2）というところの「口頭契約の慣行」ということについて、思っているところを述べたいと思います。劇場の実務をやっている立場からしますと、やはり契約の書面化というのは基本的に進めていったほうがいいのではないかとこのように考えております。口頭契約も有効だというのは、法律論としては確かにそうだと聞いておりますけれども、これが恐らく意味を持つのは、フリーランスの受注者側にとっては、例えば口約束で進んでいた仕事があるときに、いやいや、それでも契約成立するからちゃんと報酬を払ってねという、フリーランス側を守るときの論法としては使えるんだと思うんですけれども、発注者側というか、劇場側のほうが、それに乗っかって、口頭でもいいんだという形で甘えてしまうのはやっぱりまずいなと。そのフリーランスの立場を守る

上ではまずいなと思っています。

また、契約書というのは、ふだん仕事上、現場で発注者、受注者、劇場とアーティストの間でいろいろこう、細かい行き違いとか、トラブルとかあったときも、通常はその信頼関係の中でうまくまとめていく、だから契約書は、基本的にそういう段階では表に出ない。けれども、本当に契約書が必要になるというのは、まさにその信頼関係がどこかでうまくいかななくなってしまった、それは結構例外的な場合かもしれないけれども、そういう局面で初めて意味を持つので、そういう局面のために、やはり書面化というのは必要だろうと思います。ただ、その業種によって、毎回きっちりした契約書が必要だと非常な手間だ、例えば短期で終わるような仕事の場合もあると思いますし、いちいち細かい契約書まで作ってられないという業種もあると思いますので、そういった業種でも、例えば、少なくとも契約条件は事前にクリアに見えるような、見える化をしておく、メールとかになるのかもしれませんが、見える化をしておくというのが必要なのではないかなと思います。

以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。田栗委員からは、書面化ということが大切なのではないかという、一言で言いますとそういうようなことであるかと思います。

ほかにございますでしょうか。

なければ次に移り、また戻っていただいても結構ですが、その前に福井委員が参加されておりまして、すみません、皆さんに御挨拶いただいておりますので、もしよろしければ、簡単な御挨拶いただければと思います。

【福井委員】 弁護士の福井でございます。前回欠席をいたしまして、また今回も遅れてまいりまして、大変失礼をいたしました。どうぞよろしく願いいたします。

私は今日も最初を伺っておりませんので、議論にまずは追いつくことだなと思っておりますけれども、前回の資料も拝見しつつ、現場が抱える契約の問題というのは、これはもう論外だなと思えるような、一方的な違法と思えるようなものも、確かに実務上少なくとも遭遇するところです。他方で、こうした資料を見ていると、もうはっきりと正解があって、それが単に実現できていない状況というよりは、長くこの世界に触れていても、一体これ何が正解なんだろう、我々はどこに向かうべきなんだろうと自分でも迷ってしまうような、そういう問題も多いなど。今日到着してから伺った皆さんのお話の中にも、そうしたものが少なかつたように感ずるのです。つまり、現場はまさに多様で、そして正解も事によっては多様である。しかもそれが変わり続けているという現状がある。正解は動いていってしまうか

もしれない。そういう状況の中で、一体どうやれば我々が今の最適解にたどり着けるのかという、その環境をめぐる議論でもあるなというふうに感じていたところでした。

その意味では、現場には長年培われてきたエコシステムがあり、そこで人々は生きて、そして多様な作品を生み出してっておりますので、いきなり全てのことについてこれが正解だと決め打って、そこに飛びついて、それによってエコシステムを破壊してしまうことのないように、むしろ我々がその正解を探していき、そこに近づいていけるような環境が整っていない、その環境を整えていくような、そういう議論もここでは求められているのかなと。そのためにまず、今日何から手をつけられるかということなのかなというようなことを、皆さんのお話を伺いながら感じておりました。どうぞよろしく願いいたします。

【鎌田座長】 ありがとうございます。

それでは、次に論点整理の4から6までの項目について、御意見を伺いたいと思います。お願いいたします。

塚口委員、どうぞ。

【塚口委員】 ありがとうございます。1、2、3の論点にも関わることですけれども、もしひな形というものが全ジャンル・業種を網羅的に押さえる基盤的なものになるとしたら、その先に各分野でのひな形作成、ガイドライン作成、実効性のある運用を担っていくというところにかかってくるというふうに考えております。

こちらに列挙されてくださっているインセンティブであったり、支援であったり、また教育及び広報啓発というのは全て必要だと思ひまして、本当に多様な契約書、契約状況があり、スタッフワーキンググループの方に制作者のネットワーク団体から参加しておりましたが、やはり特に制作者の職能というのは、多様で多岐にわたるといふようなところがございませう。その中で、本当にひな形というものがどういうものなのか、どういうものが理想であり、どういうものが正解なのかというのとは分らないですし、かつ、今後そういった啓発などによって、一人一人であったり、各劇団が自分のオリジナルのひな形を持つぐらゐの多様性がないと、なかなか実質的な運用というのとは難しいのかなというふうには考えております。

一方で、交渉せずに契約してしまったり、交渉するやうなスキルがなかつたりですとか、あと教育を受けていないまま現場に入っているというやうなお話、書面化が進まない理由にありましたが、そのやうな、基本的な教育のところはすごく必要だなというふうには感じております。それを、誰がどのやうにやるのかというのが、私は大変気になるところで、ここでぜひ検討していただきたいと思ふところです。我々のネットワークでも、今年から、福

井先生にも御相談させていただきながら、契約に関する講座を開催しております。そういったものを実施するために、誰が、どのお金でもって、どうやって継続していくのかというようなところをきちんと議論して、その運用に関するサポートや、体制を整えていく必要があるのかなというふうに感じております。

各業界でひな形を作成したほうが良いというお話に、私も賛同するところであるんですけども、先ほど佐藤委員がおっしゃっていたように、そのいろいろな職能のはざまにあるとか、全ての職能において協会団体がきちんとあるというような状態ではないと思います。私たちが制作者のネットワーク組織ではありますけれども、全ての制作者を網羅しているとは言えません。そういった意味で、業界のひな型作成をどういう区分けでやっていき、その支援体制をつくっていくのかというのを、きちんと議論していったほうが良いと思っております。

参考になるか分からないんですけども、厚労省のほうでは障害者芸術文化活動支援センターというものを全国に設置していて、各都道府県、もしくは都道府県に設置されていないところはブロックごとに分けて、支援センターをつくられていて、自治体が運営するというわけではなく、民間のNPOだったり、法人に委託してそちらの運営をしているというようなところがあります。自治体が設置した相談窓口というのが、果たして機能するのかというのは難しいところではあるのかなと。例えば助成金をもらっているところに、相談窓口へ何か相談しに行くと、もしかして信頼関係が壊れるかもしれないというような恐怖の下に行くというと、なかなか機能しないと思いますが、相談に特化したような窓口だったり、契約に関わらないことも含めて、きちんと各芸術団体や芸術家スタッフとのコミュニケーションを日常的に取れるような窓口が必要なんじゃないかなというふうに考えています。

【鎌田座長】 ありがとうございます。幾つかの御指摘をいただいたかと思っておりますけれども、契約のひな形をつくるということが大切であるけれども、実効性、実現するということを見ると、各職能と申しますか、ジャンルごとの多様性ということも十分考える必要があるんじゃないかという御指摘。

もう一つは、何と申しても交渉スキルだとか、それからこういう契約についての教育ということが大切であって、これを誰がどうするのかということは検討すべきで、またサポートとおっしゃいましたか、それに対する法的なサポートですか、そういったものも考えておく必要があるのではないかということで、最後の厚労省の障害者芸術文化活動支援センターを例に挙げていただきましたが、そういう相談窓口をしっかりとつくっていく必要がある

のではないかと、こういうことだったと思います。

【鎌田座長】 ありがとうございます。

ほかに……、では大和委員。

【大和委員】 実効性の問題に関わってのことなんですけれども、前回も簡単に報告させていただきましたが、何年か前に放送番組出演に関するガイドラインというものがつくられてきたけれども、その実効性はいかななものだったのか。ガイドラインという形だけで、本当に有効性があるのかどうかということが最大の問題で、できて終わりということになりかねないということがあるんだろうと思います。

それで1つ、そうなってほしくないということも含めて、多分ローカライズというか、それができたところで、やっぱり業界団体少ないと言いましたけれども、一定程度のものがあるって、報告で提案されている契約書によらない方式、約款みたいなものとか、協約みたいなもの、基本的な合意というものが双方にないと、有効性が出てこないんじゃないかなと思っています。放送ガイドラインの時は民放連、NHKと放送番組制作者と芸術団体と全部集まって議論をして、ガイドラインを決めました。その結果、コンテンツ配信、今の放送番組の配信は、これによって有効に機能し始めたというようなことがあるんです。

もう一つ成果として、安全管理、先ほど発言がございましたけれども、安全については、そのときの合意で、安全管理は放送局ないし放送番組制作者が安全管理体制の構築は負う、そして補償責任も負うと明快に書かれているんです。どこまで守られているかという問題もありますけれども、そういう考え方がある。舞台のほうも関係業界が集まって、安全管理の構築責任は制作者にあるということは合意をしているんです。だから、映画制作適正化ガイドラインもありましたけれども、作品づくりにとって大事なことなので、安全管理の考え方はガイドラインにきちっと盛り込んでいただくということは必要ですし、それを受けて業界ごとがどういうローカライズをするかという問題になってくるんだろうとっていて、その場合、発注者側と受注者側が双方合意していないと何の意味もないし、使われなくなるということがあります。つくった後、文化庁主導で、双方に何らかの働きかけをするということをしていただかないと動かないかなと。ここにいるのはどちらかというと法律家の先生と、どちらかというと受注側、発注側全ては参加していないので、そんなようなことを想定して、議論を進めていただきたいなと思っています。

【鎌田座長】 ありがとうございます。大和委員、今ガイドラインとおっしゃったのは、あれですね、2007年でしたっけ、たしか制作者と放送局と実演家団体で合意されたものを

想定されておっしゃっていたのかなというふうに……。

【大和委員】 そうですね。あと主導は経団連、知財事務局がやったんですけれども。

【鎌田座長】 そういった当事者が行った合意、あるいは協定といいますか、そういったもので実効性を確保するということが大切ではないかという、そういうようなお話で、また安全管理責任についても言及されたと、こういうようなことでございますね。ありがとうございました。

寺田委員、お願いいたします。

【寺田委員】 この実効性の確保というか、これが私どもの団体に課せられた使命ということになるかと思うんですけれども、先ほどからのをちょっと補足します。口頭契約でも成立しますよねと申しあげましたけれども、口頭契約でやることなんてまずないです。技術的にはあり得ないです。クライアント様から口頭契約でくることもなければ、私どもがフリーランスに発注するときも、口頭契約でやることはまずないです。メールなり、LINEなりという形で残ります。ただ、これも前回申しあげましたが、私どもが突きつけられた現実としては、私どもが発注しているフリーランスの方で、自治体の支援が受けられなかった方がいたんです。いわゆる契約書がないということです。職業履歴といいますか、現場履歴がないということです。なので、そういったところ、最終的にはコロナがここまでひどくなったので、自治体のほうも大丈夫ですということを受け付けていただいたようなんですが、こういったことが今後、将来にわたってまた起きますよねと。そういったときに、これがまだ一部地域的な事象、災害とかになると、自治体のほうが、いや、やっぱり現場実態が認められないから出さないよとなってしまうと、これは非常に人道的に救わなければいけないと。これは私どもがクライアント様からいただく仕事を想定しているのではなくて、私どもがフリーランスに発注するというケースでお話をしているんですけれども、その中で、先般申しあげたように、自治体が最低限どの項目を書いてあるメールなり、LINEだったら、契約書として認めてくれるんですか。はっきり言ってこれが現実の話なんです。現実的に支援が受けられなければ生活が立ち行かないので、私どもとしては、まずそこを救ってあげなければいけないと。そこが1つあるのかなと。それが契約書という形をちゃんと取らなきゃいけないのか、発注書という形でいいのか、請求書に明細がついてればいいのか、これは分かりませんが、そういったところは現実的な生活ということで考えていく必要があるだろうなと思っております。

それとコンプライアンス対応というところは、先般申しあげたように、私どもは企業を営

む上で、コンプライアンス違反をすると入札及び受注ができなくなる仕事が少なからずございますので、それは必要だろうと思います。

私が本当に、もう一番うちの会員個社から今相談されているのが、このインボイス制度の部分です。契約書を交わすことはもちろんやぶさかではないですし、仕事によってはもちろん交わしてはいますし、ただ、このインボイス制度、私どもの事業者団体だけでも数億単位の、損失という言葉が当てはまるのか分かりませんが、今まで発生しなかった仕入れ控除が発生してしまいますので、このままでいくと、ちょっととんでもないことになってしまうという実情があります。私どもだけ払っているわけですから、フリーランスの方にも払っていただきたいというのはなくはないですけども、ちょっとやり方として、事業者に負担があまりにも大き過ぎる進み方になってくる。ただ、それも1個1個対応しなきゃいけないと思っていますので、対応しますけれども、例えばこの契約書の部分の中で、今日公取さん来ていないので、これを入れていいのか分からないんですが、そのインボイスのナンバーを聞いていいのかどうか、そういったところが、今後の実効性ということでは、もうこれはかなり高まってくるんです。私どもとしては、そういう契約書ということであれば、これは必要だよねと。私どもがあなた適格事業者ですかとは、なかなかこれ聞きづらいです。1,000万以上儲けていますか、聞けないです。ですので、そういったところを踏まえて、インボイス制度への対応が必要になってくるのかなと思っています。

それからその5番目、6番目のところ、教育機会関係のところになってくるんですけども、私も全国で10校ぐらい教鞭を執っておりますが、明日も岡山の学校で講義があるんですけども、これ福井先生が多分ペーパーでお出しになられたのを見て、やっぱりそういう環境をつくったほうがいいよねというのをお出しになられて、まさにそのとおりだなとも思いました。学校の中で契約書の授業をやるということは、正直考えたことがなくて、私は労働安全衛生法の講義をやったりはするんですけども、そういった契約ということを講義の中に入れていって、そういった教育機関の中でもやっていく必要はあるのかなということで、今私が関わっている学校のほうには、来期、再来期、こういったことがまとまってきたら、そういう授業を入れてみませんかみたいなことの提案は、今しているような状況ですので、若い世代、それから現実にやらなきゃいけない我々の経営というところを踏まえて、うまくやればいいのかと思っています。

以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。寺田委員からは、契約書として認められるような

条件、最低条件というのは何なんだろう、こういうようなことで御指摘があった。それからインボイス制度の問題も御指摘ありました。あと教育についても、とりわけ学校教育含めてどういうふうにやっていくのかと、こういう御指摘だったかと思います。

長澤委員、どうぞ。

【長澤委員】 私からは実効性の確保の点と、それに関連した広報啓発の点につきまして、少しお話しさせていただきたいと思います。

まず実効性の確保について、このワーキンググループでヒアリングをしていて非常に胸が痛かったのは、このままだと若い人が業界に入ってこなくなってしまうと。待遇が悪くて、皆どんどんやめて会社員になってしまっていると。そういう声、受注者サイドのフリーランスの方からお聞きしました。やはり今、この文化芸術分野においても、契約関係で求められているのは、サステナブルに発展していく、その基盤づくりなのだろうと思います。まさにSDGsの一環として、この問題というのは位置づけられるのではないかと思います。発注者サイドにおいて、SDGsの観点から、契約の適正化が必要なのだという意識を持つことが求められているのだろうと思います。

その点に関係しまして、先日中小企業庁の課長さんに教えていただいたのですけれども、下請取引の適正化の観点で進められている政策として、パートナーシップ構築宣言というものがある、それもまさに、SDGsの一環として位置づけているというお話でした。下請取引を適正化するという取り組みは、企業に対して、それを守れば何か直接的・経済的なお土産が与えられるというよりは、SDG'sの観点から、それを守れない企業は駄目だという烙印を押されてしまうというものである。これは広報啓発活動、ある種のアドボカシーの領域だと思うのですけれども、こうしたことが、この文化芸術分野においても必要なだろうと思っています。

こうした広報啓発の必要性という観点からは、ヒアリングにおいても悩ましい問題がありました。受注者サイドで一番多く挙げた声は、金額が安過ぎるということでした。これは最大の難問だと思います。取引の条件を契約書に書けば解決するというものではありません。適正な対価というのをきちんと専門家の方に支払われていくようにするためには、そのお金を払う人、クライアントであり、さらには観客、国民全体がその対価をきちんと適正に支払うことの必要性を認識することが必要だということです。これを実現するためには、先ほどのSDGsの観点も含め、バリューチェーン全体において、その広報啓発活動、アドボカシーが必要なだろうというふうに感じております。

以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。生々しい、若い人たちがこの業界にはもう入ってこないのではないかという、相当強い危機意識を持たれたということで、サステナブルな環境づくりということは大切ということで御紹介いただきました。

私の不手際で、かなり時間が押しておりまして、もしよろしければ次のほうに……。

では森崎委員、どうぞ。森崎委員の御意見をいただいてから、次にまた移りたいと思いますので、よろしく願います。あと言い足りないところについては、また事務局のほうにお寄せいただければと思います。

どうぞ。森崎委員、どうぞ。

【森崎委員】 ありがとうございます。先ほどもコンプライアンス対応、危険回避、事故防止などについては申し上げましたので、同じ意見ですが、お時間もないところですので、省略いたします。

また、相談窓口の、先ほど塚口委員からもお話がありましたけれど、私も、今ある「フリーランス・トラブル110番」が、文化芸術分野でなかなか使い切れていない実態をととても懸念しております。やはりメンタルケアやカウンセリングなどが、私たち芸能実演家にとっては最も必要で、専門的な措置が必要なのではないかなと思っております。私どもは、相談窓口を開設するための意見交換会などを開催していますが、一番いいのは、やはり今企業がされているような外部への業務委託の形態の相談窓口を持つことが、健全化のためによいと思っております。

また、契約書によらない方法などのことで、先ほども委員の方から数々の御意見があり賛成です。今あるルールからつくっていくということが適していると思っておりますが、先ほど御提案した建築業法につきましては、建築業界も契約が全くなく、秩序がないところから始まり成り立っていったので、ぜひ御参考にしていただけたらと思います。

また、インボイス制度は受注側にとって大問題でございまして、芸能従事者の働き方が制度設計に適切に反映されているのか疑問を持っております。低収入の方が多い上に過重な経費負担を強いられている文化芸術・芸能従事者に、10%の課税がさらに負担になるのは、生活に支障が出てしまうと考えられます。みなし仕入率が一般のサービス業と同じであることも不利だと考えられますので、検討が必要なのではないかと思っております。まだ本格的な実施までには時間があるので、検討しつつ、ガイドラインなどで周知と注意喚起をする必要があるのではないかと存じております。ありがとうございます。

【鎌田座長】 ありがとうございます。森崎委員からは相談窓口の件で御指摘がありました。インボイス制度についても御指摘ありました。ありがとうございます。

ちょっと時間が押しておりますので、次のほうに移ってよろしいでしょうか。先ほど言いましたように、御意見ありましたら、また事務局のほうで受け取りますので、よろしく願いしたいと思います。

本日長時間にわたり、今まだ続いているんですけども、論点についての御意見をいただきました。さらに事務局のほうで、論点あるいは検討課題について整理していきたいと思っております。検討、その際に私、様々な形で皆様から御意見をいただいて、非常に参考になりました。それで、この検討会議のミッションの中にどのように反映していけるのか、そういう観点から、座長の立場としてはいろいろ考えていきたいと思っておりますので、また皆さんに御相談することがあるかもしれませんが、御協力をよろしく願いしたいと思っております。

それでは、次の議題に移りたいと思います。事務局のほうで今のところで何か、整理について、よろしいですか、今のところで。はい。

それでは、次にスタッフワーキンググループの検討状況の報告についてであります。

第1回検討会議で御承認いただいたとおり、本検討会議に2つの作業部会を置き、具体的な契約書のひな形や解説の案を作成することとしております。まずはスタッフワーキンググループから開催することとしておりましたので、本日はスタッフワーキンググループの主査であります長澤委員から、検討状況についての御報告をいただき、相互の意見交換をさせていただきたいと思っております。

それでは長澤委員、よろしく願いいたします。

【長澤委員】 スタッフワーキンググループにおきましては、当初は技術のスタッフを中心に念頭に置いて、第1回のワーキンググループを実施したのですが、実演家以外の文化芸術分野に携わる方々をカバーできるようにということで、第2回以降は、技術のスタッフ以外にも、制作のスタッフや、映画の関係の方々から、受注者、発注者、それぞれのお立場でお話をお聞きしました。

その内容でございますけれども、要旨につきましては、この資料3の添付、別紙のところにありますが、幾つかかいつまんで申しますと、例えば、受注者サイドの方に、どの時点で契約をしたという認識なのかということについてお尋ねしますと、この仕事できますかということで打診を受けた時点で、基本的にはそれでスケジュールを押さえるので、もうその

時点で仕事は確定し、契約が成立しているという認識という声がありました。ただ、その発注時にどの程度内容が定まっているかというところ、これはやはり、なかなか詳細には定められないということもございました。技術スタッフの方につきましては、ある程度業務内容が分かっているということで、契約内容が不明確という声はそれほどございませんでしたが、制作サイドの方については、まだ詳細が決まっていない段階で依頼があるということで、かなり当初の段階では不明確であって、徐々にグラデーションを持って内容が定まってくという御説明をお聞きいたしました。先ほども申しましたように、やはりこの辺り、職種によって違うというところを認識した次第でございます。

報酬につきましては、一番多く聞かれたのは、先ほど申しましたとおり、そもそも金額自体が低過ぎるという声でございましたけれども、それは別として、いわゆる実費として、とりわけ抜け落ちがちで、労災の特別加入の保険料であったり、社会保障の関係の保険料であったり、そういったコストというものを乗せた形で金額を設定してほしいという声、受注者サイドからいただいております。また、それぞれの立場を越えて皆さん共通してあるのは、もともとの金額が決まっていて、なかなかそれを変更してもらえない、変更できない、という声が多くありました。さらに、支払方法については、関与の期間が長い仕事もあるので、そういう場合には手付金的なもの、もしくは分割払い的なものにしてもらえるとうりありがたいという声もありました。

やはりちょうどタイミング的にコロナの問題がありまして、キャンセルの関係についての声もよく聞きました。これはやはり、どちらの責任でもないということもあって、受注者サイドの方にとっても、いわゆる機会損失的なところについてまで求めたいという声はそれほど強くはなかったですけれども、実際に既に経費として発生している部分については払ってもらいたいという御発言も多く聞かれました。

契約のやり方ということで、発注の件数が非常に多いという指摘もありました。1件1件カウントすると、かなりの契約を締結しないといけないことになってしまう。それはそれで手間であって、印紙代を含め、そういった手間を減らすような工夫ができないかという御意見もありました。

発注者サイドの方からの御意見をお聞きして、立場の違いということはあるのですが、けれども、それほど大きな考え方の違いというものがあるわけではありませんでした。例えば契約のタイミングにつきましても、先ほど申しましたとおり、なかなか発注時には決められずに、最初は詳細は定めずに、ある程度固まった時点で補充をするというような、段階を経る

ような契約形態というものをなさっているということを教えていただいたところもございました。また、発注サイドということになりますと、多数のフリーランスと取引をすることになり、事務量が非常に膨大になるということで、そこはやはり、何か簡易化する方法を考えないと、という声もありました。

報酬につきましては、先ほど申しましたとおり、キャップ方式といいたいまいしょうか、最初に総額が決まっている、予算が決まっているというところがあるので、それを変更するということになると、結局その上のクライアントに対してそこを説明してお金を出してもらわないといけないということでした。必要な経費だということで、それをクライアントに説明をして、請求をして払ってもらおうようにするが、払ってもらえなかったら、自己負担でもそこは負担すると、こういうふうにおっしゃっておられた発注者の方も中にはいらっしゃいましたけれども、そうではないケースも多いのではないかとこのように感じたところでございます。先ほどエコシステムのお話がありましたが、これまでのキャップ方式の取引慣行を一気に積み上げ式の方法に変えていくというのは、なかなか難しいとは思いますが、いかにこの最初の予算の配分の時点で、受注者サイドにおいて生じるコストを反映した形での配分をしてもらおうか、そこで交渉をきちんとするということが、大事なのだらうと感じたところでございます。

それ以外、キャンセルの話とか、様々な問題がありましたが、基本的にはこの点も、受注者サイドの方と、それほど認識にそごはなかったかなと感じています。キャンセル時の何らかのルール、その具体的なキャンセル料を幾らにするのか、それはもう個々の取引によって違うのだけれども、実費は負担をするとか、いついつまでであれば何%報酬を払うとか、そういういった何らかの取決めは、やはりないといけないということが、今回のコロナ禍を通じて、発注者、受注者、双方感じられたというお声をお聞きした次第です。

ヒアリングの中身については以上でございますけれども、それを踏まえまして、今後の検討の進め方として、先ほど来お話ししてしまっているところでございますが、多種多様な契約がある中で、千差万別なところがありますので、できる限りその共通項目、さらにはその取引の適正化の観点で必要な項目を抽出して、それを提示するという方向で検討を進めるのがいいのではないかとこのことを、ワーキンググループの中で議論しているところでございます。

今後、具体的な契約のひな形の作成に向けて準備を進めていく予定でございますけれども、これまでお聞きした生の声というものをベースに、記載する項目というのを練っていき

たいということを考えております。さらには、当然のことではありますが、関係法規というものをきちんと踏まえた形の契約のひな形というものにもしていきたいというふうに考えているところでございます。

以上、御報告させていただきます。

【鎌田座長】 ありがとうございます。ただいま長澤主査から、スタッフワーキンググループにおける検討状況についての御報告がありました。今、このワーキンググループは、引き続きまた検討を進めていくということでございますので、途中経過の説明ということになるかと思いますが、この点について、今御説明いただいたことについての御質問があれば受けたいと思います。また、先ほどもう既に意見ということで、いろいろ皆さんから御意見を伺っているんですけれども、今のワーキンググループの御報告を受けた上で、付け加えることがあれば付け加えていただければと思います。いかがでしょうか。

福井委員、どうぞ。

【福井委員】 大変充実した状況のシェアをありがとうございました。映像も対象に入っているということですので、1つ私から問題点の提起をさせていただければと思います。

これは、先ほど来皆様からも視点として出ている、ひな形だけでは必ずしも解決はしないんじゃないかという問題にも関わることでございますけれども、プラットフォームとの契約です。特に映像中心ですけれども、作家なども含めて、技術系の方々も含めて、こうしたスタッフ、それから制作会社の方々でも、今、いわゆるグローバルな動画配信プラットフォームから提示される契約、これがどんどんと増えている状況です。世間では割と景気のいい話を中心でもあります。要するに、制作予算が桁外れに大きいとか。しかし、契約書の実態というものをみると、これは極めて一方的と言っていい内容で、これまでの国内契約がかわいく見えるぐらいのものです。すなわち、個人、団体を問わず、著作権は全て完全譲渡、27条、28条を含む人格権の不行使の特約ももちろんあります。仮に法規が有効でないならば、という注釈つきで、それはついております。そして、極めて強い補償条項、これを受託側が課されるんです。つまり、グローバルにあらゆるジャンルで、あらゆるメディアで利用するけれども、そのときに一切の権利処理が済んでいることを、全ての要素について、場合によっては商標、商標権のように、実際には受託側が調べようがないような要素についても、全て補償せよと。損害額は、グローバルなプラットフォームですから、事によるとすごく大きくなるわけですが、でも、それも完全に責任を負えというふうに突きつけられます。トラブルの責任は全て負え。で、現場はそれに対してどうするかというと、そもそも権利の知識も契約の知識も、率直

に言って乏しいですので、よく分からないままにサインをしているというのが状況です。内容面でのコントロールも強くて、よくあるのは段階的な契約です。まず、ファーストフェーズだけ交わします。で、それより先まであなたを使う、あなたの会社を使うかどうかというのはそのとき決めますと書いてあるだけなんです。でもすごいのは、オプション条項というのがあって、オプションというのは、通常は権利のライセンス契約で皆なじみがあるんですけどもそうじゃない。委託のオプション条項なんです。つまり、我々が来期以降あなたたちを使うよと言ったら、そのときにはスケジュールを空けて働かなきゃいけないよと書いてあるんです。そんな1年先、2年先のスケジュールを空けて待っているなんて不可能なんです。でも、交渉は全く受け付けようとしないので、それを交わすんです。つまり、守れないことを承知で交わしている。こんな実態があります。これはぜひ注視も必要だと思いますし、また現行法上、幾つもの問題点が今恐らく浮かんだと思いますので、そういう観点からの調査も、場合によっては必要になるのではないかと、これがデファクトになってしまう前にということを感じます。

このように、ひな形は有効だと思うんですけども、それは特定領域においては有効かもしれないですが、こういう新たな領域、多様な領域では全く効かないです。なぜならそんなもの使わせてもらえないからです。ここで我々がどんなに素晴らしいひな形つくろうが、最も強いプレーヤーはそんなもの使いもしない。この可能性が十分あるわけです。そうすると、やっぱり能力を育てるといふ、今回の御報告の中にもあった、能力を育てるといふことが非常に重要になってくる。どういう場でそれを教えていくか。私自身でいうと、自分が教えている幾つかの芸術系大学、学部では、そうした文化メディア契約についてと権利処理についての半期の講義というのを行っています。今最も多いところで300人ぐらい履修します。学生たちの関心は高まっていると思います。教える手が足りないんだと。教える場が足りないんだというふうに感ずるところです。

以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。福井委員からは、動画配信プラットフォームの契約の状況についてのお話がありました。ありがとうございます。これも非常に実態としてどうなのかということも含めて、今後検討する必要があるのかなと思いました。

いかがでしょうか。ちょっと時間が押していますので、もしよろしければ、またこのワーキンググループ、今、途中経過の説明ということでしたので、また再び皆さん方の御意見を伺うような機会もあろうかと思っておりますので、次のほうに移らせていただきたいと思います。

それでは、次の議事ではありますが、その他としまして、経済産業省及び大和委員より、それぞれ実施されたアンケート結果に関する資料を御提出いただいておりますので、御説明いただきたいと思います。

それでは、まず経済産業省、高木課長から御説明をお願いいたします。よろしくどうぞ。

【高木コンテンツ産業課長】 経済産業省の高木です。前回出席した際には、映画業界で以前やりましたアンケート結果、その他取組について御紹介しましたが、最近ライブエンタメ業界について、取引の実態のアンケート調査をしましたので、その結果をかいつまんで御報告させていただきます。まだデータが上がってきたところでして、本日は御参考になりそうなデータを抜粋する形で資料を作っております。正式なものは追って公表したいと思いますので、今日の資料は非公開ということでお願いいたします。

まず、どのような調査かということですが、ライブエンタメ業界の取引の実態・課題を把握するために、Google Formにてアンケート調査をさせていただきました。発注側、受注側、双方の団体を通じて案内していただき、255票の回答を得ております。実施期間は10月18日から11月2日です。

答えていただいた事業者のジャンルでいいますと、音楽、その次に、演劇が多いということとして、業種につきましては、今3ページを見ておりますが、こちらにありますように、かなり幅広い業種の事業者さんに答えていただいております。

4ページ目ですけれども、資本金の額は1,000万円以下が最も多いと。その次に1,000万円から5,000万円のところが多かったという状況です。

5ページ目になりますけれども、やはりこの業界、かなり複雑な構造だと思っておりますが、発注者、受注者の両方の立場があると答えた方が64%いらっしゃいました。

その構造ですけれども、複雑な構造をかなり簡素化してしまっておりますが、公演の実施について、主催者を起点として、そこからアーティストプロダクション、そしてその先に個人・フリーランスの方との契約があると。または舞台制作技術の元請事業者を経て、一次下請、二次下請と。それから、公演の運営に関する委託先がいらっしゃって、そこから先にもフリーランスの再委託先、再々委託先があるというような前提に立ちまして、それぞれの契約関係において、発注者、受注者のどちらの立場に立っておられるかということをお聞きした上でアンケート調査をしております。

7ページ目になりますけれども、まずコロナ前について聞いておまして、一般的な状況としてということですが、契約書面を作成しているかという問いに対しては、作成しないこ

とがほとんどという回答が、発注者・受注者ともに半分を占めておりました。

以下、発注者、受注者の立場に分けて表示をさせていただいておりますが、8ページ目、契約書面を作成する場合のタイミングですけれども、業務を進めている途中で作成しているというケースが過半数を占めております。

それから、契約書面を作成している場合、どのような内容を記載しているかという問いに対しては、こちらにあるとおりでして、業務内容ですとか、日付、場所といったことはほとんどのケースにおいて規定されているようですけれども、知的財産権の帰属、あるいはキャンセル料の規定については、必ずしも記載されていないという結果が出ております。

10ページ目になりますが、契約書面を作成しない場合の取引条件の決定方法ですけれども、見積書を提出しているかということについて言いますと、水色の部分が見積書を受注者が提出しているケースでして、それ以外の部分については、提出はしない形で取引条件が決まっているということです。

11ページ目になりますけれども、契約書面を作成したいと思うかという問いに対しては、発注者、受注者ともに、半数以上が作成はしたいというお答えでして、受注者のほうがその割合は少し高くなっております。

12ページ目ですけれども、契約書面を作成したくないというケースにおいて、その理由を聞いております。発注者としてというところですが、多かった理由が、書面がなくても取引に支障がない、あるいは、契約書の作成が煩雑で業務量が増える。また、内容が確定しにくいというお答えも多かったです。受注者としては、同じように内容が確定しづらいという声が多かったということと、作成が面倒だという声も多くありました。

それから、契約書の有無にかかわらず、合意した期限内に代金の支払いをしているかということですが、常に期限内に支払っているというケースが、発注者、受注者ともに多いのですが、その割合にかなり差があるということと、それから期限に遅れて支払いを受けることがあるという答えをした事業者が、受注者には発注者よりも多かったという結果が出ております。

14ページ目になりますけれども、契約書の有無にかかわらず、合意した金額の支払いをしているかという点につきましては、発注者、受注者ともに、常に合意した金額を支払っているという回答が多くなっておりまして、その割合に少し差があるという状況でございます。

15ページ目ですけれども、発注書をいつ交付しているかということについては、先ほどと同じような結果でして、業務を進めている途中で交付をしているというケースが、4分の1ず

つくらい見られます。ただ、業務を始める前に交付している、交付あるいは受領をしているというケースも、約半数を占めております。

それから16ページ目ですけれども、発注書を交付あるいは受領しない理由を聞いたところ、発注者側は、発注書がなくても取引に支障がない、あるいは内容が確定しにくい、煩雑で業務量が増えるといったような声が多く出ております。受注者側は、発注者が発行してくれないからという声が多いですけれども、それ以外にも、もらうことが面倒だというような声も出ておりました。

17ページ目になりますけれども、主要な支払期日が、業務終了後あるいは納品後の何日後に定められているかという点につきましては、30日超から60日以内というケースが半数以上を占めておりました。

これまでが平時の取引実態ですけれども、コロナ禍での取引と違いがあるかという質問に対しては、ないと答えた事業者さんが7割、あると答えた方が3割いらっしゃいました。

違いがある場合、どのような内容かを聞きましたところ、緊急事態宣言が出された場合の対応、延期、中止に関するような項目が加わったということだと思いますが、それを違いとして挙げるケース、それから支払い、あるいは金額に関する項目が変わったという声が出ております。金額面については、イベントの開催制限があるため、制作予算が縮小してしまい、同じ業務内容でも受注費の削減が求められたというようなお話ですとか、助成金を受領したことで、契約額の減額を依頼されたという声がありました。それから発注、契約の内容については、公演内容、期間が急に変わってしまう。あるいは、中止になった際の条件を事前に定めたというようなことが挙げられております。

20ページ目になりますが、契約書面を作成していたにもかかわらず発生した問題という質問に対しては、契約金額の減額、不払い、出演料の補償、支払期限の超過といったようなケースがあったという声があります。それからフリーランス側の税務知識の不足による、支払い時の見解の相違ということを挙げていた事業者さんもいらっしゃいました。

21ページ目ですけれども、契約書面を作成しなくても問題が生じなかった頻度についてお聞きしたところ、問題は生じていないという声が、発注者、受注者ともに多く、発注者が7割、受注者6割を占めておりますが、一方で、まれに問題が生じたというケースも、それぞれ2割、3割の声として出てきております。

ここからはフリーアンサーになりますが、ライブエンタメ取引の全般に関する問題点という点につきましては、金額の根拠が不明瞭、事前準備の費用が払われていない、それから

信用が優先されて、契約書が後回しとなっている、主催者に知的財産が確立されていない、それからリーガルスキル、デジタルスキルが業界全体に不足をしている、慢性的に予算が不足しているという話がありました。

また、ライブエンタメ業界の取引慣行についての課題という質問につきましては、精算期日が守られない、納品時に請求額より低い金額を振り込まれる場合がある、発注者、受注者が対等な立場であることが少ないといったような声がありました。これは数が多かったものを上げているというわけではありませんので、個別の意見ということで御認識いただければと思います。

あと最後の24ページ目になりますけれども、じゃあどういう取引が望ましいかという事例については、全ての取引で契約書、覚書を結ぶ商習慣をつくること、契約書どおりに支払いを実行すること、あるいは契約書を電子化すること、受発注については書面で具体的に協議、確認が必要といったような声がありました。また、下のその他になります。業界向けにセミナー、勉強会のような啓蒙活動をしていただきたい、事前払い、部分払いの取決めや、ガイドラインとなる指標があればありがたいといったような声もありました。

駆け足で恐縮ですが、経産省でやりましたアンケート調査の結果については、以上になります。

【鎌田座長】 ありがとうございます。それでは引き続き、大和委員からアンケート結果についての御説明をお願いいたします。

【大和委員】 それでは資料5を御覧いただけますでしょうか。私ども芸団協が参加の実演家団体、スタッフ団体、企画団体に、その構成する個人にアンケート回収を呼びかけ、あるいは団体自身が回答ということで実施しました。実施が10月20日から11月1日、1,355名の個人回答がございました。これは、コロナの影響を調査しようということでやったのですけれども、契約関係についても実施いたしました。

まず、契約実態について、考え方として、先ほど出ましたように、口頭でも契約が成立するという考え方に沿って契約をしているか、していないか、あえて聞きました。かなり大きな数字ですが、41.7%が仕事をしているのに契約をしていないと答えているということです。これは何かというと、一定部分が自主的な仕事をするということがかなりあるということと、中心は依頼されるほうが多いんですけれども、様々な分野では、自主的な会、あるいは協会、グループなんかで一緒にやっているということがあるので、そういう人たちは、契約しているという意識がないというふうに見られると思います。その分野で見ますと、音楽、

演劇、舞踊、メディア芸術、これが映画とか放送です。あと伝統芸能やはり契約をしているというのはメディア芸術が多くなっています。

次の2ページ目。契約実態を年代別に見てみると、30代、ちょっと20代はサンプルが少ないので、30代、40代、これらの仕事盛りが高くなっているというふうに見られます。そして契約の形式ということでいうと、依頼を受けて全ての仕事書面によるというのが9.5%と非常に少ない。一番多いのが、仕事により分けている、口頭や書面、仕事によって異なるというふうになります。それで、全て契約を書面でしている、あるいは仕事により書面と答えている中で、ちゃんとした印紙を押した契約書を結んでいるというのが20%、次に、文書による依頼書と承諾書を交わすというのが28%、そしてメールによる依頼が31.4%、あとは少ないですけども、文書による日程の通知というような形になっています。これは多分、長い仕事とか、1日だけの仕事とか、多様な仕事の仕方をしていきますので、それが結果として出ているということだと思います。

次の3ページ、契約しない理由は何かということ、全ての仕事の契約を書面でやると回答した人以外、先ほどの経産省の報告にありましたけれども、依頼者から示されないからというのが圧倒的に多くて66%。それと直前の依頼とか、手間ということが少し多くなっています。それとキャンセル料、コロナ禍によってキャンセル料が支払われたか、支払われなかったかということについては、全て支払われたというのは5.7%しかないということです。全て支払われなかったが36%、これも仕事相手によるということで45.7%、行政系は払われることが多かったということがあるかと思えます。それと、若干契約していないという意識の方のほうが、払われなかったが多くなっているということです。

次の4ページ、この人たちがどういう仕事の仕方をしていくかというので見ていると、51%、圧倒的多数が、自分で全てマネジメントをやっているという形です。そのほかの事務所、あるいは団体・プロダクションに所属、仕事内容により両方、団体経由の仕事、自分で直接の仕事という形になっています。団体、プロダクションの所属する者の契約形式というので、一番多くなっているのが、契約を結んでいるが個人として受ける仕事も両方でやっているという形が一番多くなっています。それと、所属しながら何の契約もないというのが26.9%と結構の層いる。所属先からの報酬の支払い方法について聞いていて、圧倒的に多いのが、仕事量に応じてマネジメント料を控除されて報酬を受けるというのが多くなっていますというようなことです。

次の5ページ。契約を結ぶことについて、一番多い層が、仕事の規模、仕事内容、拘束期

間、報酬などにより区別したほうがいい、となっております。全て結ぶべきは23.9%、事前の書面、あるいはメールの依頼で十分であるということが、かなりの割合、2番目ぐらいの割合になっています。契約は結ぶべきだと答えた回答の分野別の層ですけれども、やはりメディア等が若干高く、あと演劇、音楽です。それと伝統的な芸能系統は低くなるという構造にあります。これは仕事の仕方、先ほど自主的な活動と言いましたけれども、それによって意識が異なるということです。

次の6ページ、年齢による考え方ですけれども、やはり中堅の仕事を一番こなしている層の意識が高くなっていると。そして事前明示が必要な項目、仕事するに当たって、一番重要視しているのはスケジュール、仕事の場所、仕事内容です。それと少し多くなっているのがスケジュール等の変更、これはキャンセル等についての問題とか報酬が少し低くなっているのは、この分野、ある程度自分のギャラの額というのは、放送局はランクみたいなものがございまして、ある程度想定できているということがあって、こういうような低くなる回答になったんであらうと思われま。

以上のような簡単なアンケートを実施したところでございます。実態は、分野によってかなり違うので、ここら辺をどう考えていくか、先ほどのどういう形式にしていくかとかつながっていくんだろうと。基本的なものと、分野ごとにローカライズした何かつくっていくことの重要性というか、そこら辺を考えていただければと思います。

【鎌田座長】 ありがとうございます。大変貴重なアンケート結果だというふうに感じました。経産省及び大和委員からアンケート結果に関して御報告いただきましたが、委員の皆様から、内容について御質問ありましたら、どうぞお願いいたしたいと思えます。

じゃあ私のほうから、経済産業省の調査の6ページのところで、幾つかの発注先、取引先、そして受注、フリーランスということで、かなり細かく対象者を区分けされていますよね。で、後のほうは、恐らく全体としての統計データ、アンケート結果ということでまとめられているんですが、これ、それぞれの属性といいますか、こういうもののクロスというのは可能になっているんでしょうか。例えばこの個人・フリーランスについて、期限に遅れて支払いを受けることがあるとかというような項目がありますと、その属性に応じてクロス集計といいますか、区分けといいますか、そういうことも可能でしょうか。

【高木コンテンツ産業課長】 御質問ありがとうございます。ちょっと個票を確認しないと分からないんですけども、6ページは当てはまるものに複数御回答をいただいています。7ページ以降の質問については、確認して文化庁を通じてお答えさせていただきます。

【鎌田座長】 すみません。貴重なデータかと思われましたので少し。

あと同じように大和委員のアンケートも、いろいろと属性に応じてというようなことで、最初のところで活動領域における契約実態ということで調査をされているんですが、そのほかのところの、キャンセル料だとか、そういうところというのは、その活動分野ごとのクロス集計って可能になるんでしょうかということをお聞きしたいと思うんですが。

【大和委員】 基本的に、分野、年齢、性別でクロスは全部取れます。それと、ものによっては質問間クロスもしています。ただ今日は、今回は簡単な報告だけということでございます。

【鎌田座長】 どうもありがとうございます。必要なときに、もしかしたらいただくかもしれないので。ありがとうございます。

前田委員、どうぞ。

【前田委員】 芸団協様に資料5についてお伺いさせていただきたいのですが、このアンケートでは、契約書という概念と、書面での契約という概念と、契約という概念とを区別している。そして、2ページの丸4で書面での契約というのが出てまいりますけれども、これは契約書プラス、メールでのやり取り等も含めて書面での契約と整理していると。

【大和委員】 おっしゃるとおりで、最初の質問が法的に有効になる、口頭も含めた契約という質問をしていて、書面はメールまで含めた契約のことをいっています。あと正確を期すために、収入印紙を貼った契約書という聞き方も、最後のところでしています。

【前田委員】 ありがとうございます。すみません。それで3ページの上から4行目の丸5の「契約をしない理由」という設問は、これは書面による契約をしない理由ということになるでしょうか。

【大和委員】 母集団が715ですので、全ての仕事が書面による契約だと回答した以外の人全てですね。全ての受けている仕事が口頭契約、仕事により書面または口頭による、事務所一任、その他と回答した人たちの数値を出しているということです。

【前田委員】 すみません。丸5は「契約をしない理由」という表題になっているのですが、これは書面による契約をしない理由ということになりますか。

【大和委員】 全ての仕事が書面による契約をする人以外で一部は書面によるとする人を含みます。

【前田委員】 すみません、あと1点だけ。丸6で、「契約を行っていない」と回答した者という言葉が出てくるのですが、これは書面による契約を行っていないと回答した者とい

う趣旨なんでしょうか。

【大和委員】 この最初の質問は、書面によるじゃなくて、口頭も含めて契約を行っていないと答えた人です。どういうことかといいますと、さっき言いましたように、自主的な仕事、独演会とか、自分でやっている仕事とか、そういう人たちがある一定数います。かなりの仕事が依頼されるというよりも、芸術家の場合、自主的な仕事をやっている人たちが一定数いる。例えば、少ないですけども、落語家なんかは、寄席に出るという行為は、協会と寄席との共同作業ですので、依頼を受けているという感覚が非常に薄いんです。伝統芸能系も自分の会とか、それは薄いから、契約しているという発想を持っていない。芸術家としての特徴的なものだと思いますけれども、この数字が結構大きかったので私も驚いたんですが、そういうことだと思います。

【前田委員】 そうすると、逆に言うと、契約をした意識のない方でも、キャンセル料を支払ってもらっている方のほうが多いということですか。

【鎌田座長】 そうですね。

【前田委員】 はい。分かりました。ありがとうございました。

【鎌田座長】 だから、どちらかという実態というより、意識に近い回答だと思います。

【前田委員】 ありがとうございました。

【鎌田座長】 また、確かに法律的に考えると、キャンセル料というのは何ぞやということだと思いますので、もし皆さん、このアンケートについてさらに御質問があれば、また事務局を通じて、よろしいですか、事務局のほうで。再度皆さんがそのアンケート内容についての御質問をしていただければと思います。

【高木コンテンツ産業課長】 すみません。1点だけよろしいですか。

【鎌田座長】 はい、どうぞ。

【高木コンテンツ産業課長】 経産省、高木です。先ほど座長から御質問いただいた件ですけれども、別紙にしております資料がアンケートの質問項目になっておりまして、このライブエンタメ事業の契約構造のツリーの中で、受注者として、あるいは発注者として最も当てはまるものはこのどこに当たるかを答えていただいた上で、以後の質問は受注者としての場合と発注者としての場合それぞれお答えいただいていますので、個票を見ればある程度のクロス集計はできるということになります。

【鎌田座長】 ありがとうございました。

それでは、もう時間がかなり終了時間に迫っておりますので、最後となりますが、それか

ら、今、アンケート調査や委員の皆さんからの御意見をこの会議でも取りまとめて、また参考にさせていただきたいと思っております。ありがとうございます。

事務局から、今後のスケジュール等について御説明をお願いいたします。どうぞ。

【中山基盤強化室専門官】 ありがとうございます。資料の6を御覧ください。

検討会議の今後のスケジュールの案ということでお示しをさせていただいております。上の半分につきましては、これまでの開催実績をまとめたものです。

これからもう12月に入るところでありますけれども、12月以降、スタッフワーキングは、今後も開催をしていくというふうに考えておりました、ひな形、解説（案）の作成を進めていきたいと考えております。実演家ワーキングは、12月からスタートさせていきたいと考えておりますので、また委員の皆さんに御連絡をさせていただければと考えております。

年明け以降についてですが、検討会議を3回開催して、年度内のガイドラインの公表を目指して進めていきたいというふうに考えているところでございます。

あともう1点、情報共有させていただければと思いますが、ただいま経産省及び大和委員のほうから、アンケート結果の御報告ございましたけれども、スタッフワーキングでも、生の声をベースに項目を検討していくと、アンケートも実施してはどうかというお話もございましたので、文化庁でアンケート調査を実施したいと考えております。具体的には、インターネットによる調査で、実演家やスタッフの方であって、個人で活動する方、そういった方を対象に、主に契約関係において生じている課題、問題点等の具体例を把握できるような内容にしたいというふうに考えております。12月には実施しまして、次回の検討会議で御報告できるように、作業を進めていきたいと考えております。また委員の皆様には、周知等、御相談、御協力をお願いするかと思っておりますので、どうぞよろしくをお願いいたします。

私のほうからは以上です。

【鎌田座長】 ありがとうございます。

それでは、今検討会議のスケジュール（案）、示されましたけれども、おおむねこのようなスケジュールで進行するというところでよろしいでしょうか。

ありがとうございます。そのように進めたいと思っております。

それでは、進行を事務局にお返しいたします。

【中山基盤強化室専門官】 鎌田座長、議事の進行どうもありがとうございました。座長からも御発言がございましたけれども、本日の会議で言い足りなかったこと等ありましたら、事務局のほうにお寄せいただければと思います。

本日も委員の皆様方から活発な御議論をいただきまして、どうもありがとうございました。

また次回の日程等につきましては、改めて御連絡をさせていただければと思います。

それでは、本日の会議を終了させていただければと思います。本日はどうもありがとうございました。

【鎌田座長】 ありがとうございました。

— 了 —