

eラーニング
研修用教材

関係づくりを学ぶ!

現場で使える 契約講座

舞台芸術制作者・プロデューサー対象



eラーニング
研修用教材

関係づくりを学ぶ!

現場で使える 契約講座

舞台芸術制作者・プロデューサー対象

for Good Relationship!

契約講座をはじめるまえに

舞台芸術の現場に、適正な契約関係はありますか？

これを読んでいる皆さんは、舞台芸術の現場に何らかのかたちで関わっている／関心がある方たちでしょう。ご存じのように、コロナ禍を契機とし、舞台芸術界ではさまざまな課題が改めて浮き彫りになりました。契約に関わる問題もその一つです。

たとえば、コロナ禍において公的な支援を受けるうえで、過去に関わった仕事に関する契約書などがなかったために報酬額や活動機会の減少を証明できず、支障が生じるケースがありました。また、コロナ禍の影響で公演が中止になった場合にも、補償やキャンセル料が定められていなかったために支払いが行なわれなかったケースも多くありました。いずれも「何もおきない」ことを前提に仕事の受発注が行われてきたがゆえに生じた問題です。

さらに、舞台芸術の担い手は小規模団体やフリーランス等が多いという特徴から、立場が弱くなりがちです。このような、舞台芸術だけでなく芸術文化全般に関わる現状を背景に、文化庁では令和3年9月から「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議」を開催し、令和4年7月に契約書のひな型や解説等を含んだ「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)」(以下「ガイドライン」)を公表しました。そして「ガイドライン」の実効性確保のため、「令和4年度芸術家等の活動基盤強化及び持続可能な活動機会の創出 芸術家等実務研修会」が実施されることになりました。NPO法人舞台芸術制作者オープンネットワーク(通称 ON-PAM)では、文化庁からの委託を受け、舞台芸術制作者・プロデューサー向けの研修会「関係づくりを学ぶ! 現場で使える契約講座」として契約実務をオンラインで学べるeラーニングの配信と対面型のワークショップを行います。

本書はeラーニング・ワークショップで活用いただく教材を収録したテキストブックとなります。本研修会の大きな目的は、舞台芸術の現場に携わる皆さんが、創作の過程において関係者とコミュニケーションを十分に行い、健全で持続可能な創作環境をつくっていくことです。適正な契約関係を結ぶために、知っておくべき背景や基礎知識、そして具体的な契約書の内容について、ともに学んでいきましょう。

テキストブックについて

本書は「『関係づくりを学ぶ!現場で使える契約講座』～舞台芸術制作者・プロデューサー対象～」のeラーニングおよびワークショップ（以降、研修会）とセットでご活用いただくためのものです。

本書の収録内容

- ・はじめに
- ・eラーニング研修用教材
契約入門編／契約各論編（ひな型例＋解説）
- ・コラム（制作者の心がまえ——安全と衛生を大切に——）

〔別添〕ワークショップ用教材 契約書ひな型例

eラーニング研修用教材には、研修会とあわせて学ぶための文章や参考資料、契約書のひな型などが含まれています。

研修会では、契約とはそもそも何かという話から、ケースに応じた契約各論まで、契約をめぐるさまざまな知識と考え方を学んでいきます。

加えて、専門家による、劇場の安全やハラスメント対策含む安全衛生管理などに関するコラムも収録しました。

持続可能な創作環境を実現するための取組みや考え方の参考としてお読みいただければと思います。

また、研修会への導入として、「適正な契約関係」とはどのようなものか、契約実務に関する現状やその背景にある舞台芸術界の課題、具体的な改善の方策などをまとめたパート「はじめに」も収録しています。ここには研修会に先がけて実施された研究会のレポートも掲載しました。

ご自身の経験と照らし合わせてお読みいただくことで、研修会の意義やそこで学ぶべき内容がよりはっきりと見えてきます。研修会に先がけてご活用ください。

Contents 目次

はじめに

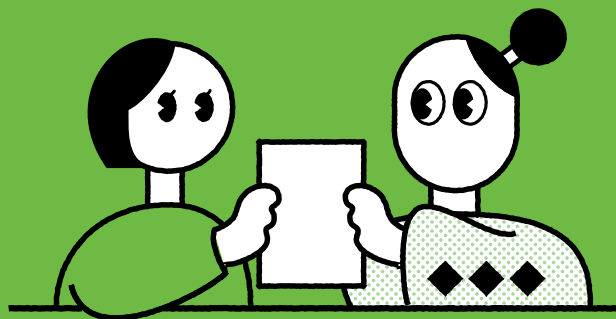
契約講座をはじめるまえに	02
テキストブックについて	03
目次	04
舞台芸術の現場に、なぜ適正な契約関係が必要か？	05
1. 「適正な契約関係」とは？	5. 舞台芸術界における契約上の課題と目指すべき改善
2. 契約と舞台芸術制作者という仕事	6. 研究会レポート
3. 契約実務にまつわる現状	
4. 契約において明確にすべきポイント	

eラーニング研修用教材

e ラーニング研修用教材について	16	
chapter 1 契約入門編	17	
1. 契約とは何か	2. 契約書入門	3. 契約の黄金則
(1) 文化・芸術・メディアに関わる様々な契約	(1) 契約書のタイトル	(1) 契約は読むためにある
(2) 契約と法律の違い	(2) 契約書の形式	(2) 「明確」で「網羅的」か
(3) 契約を守らないとどうなるか	(3) 契約書用語の基礎解説	(3) 契約書はコスト、コストパフォーマンスの意識をもつ
(4) 口約束でも契約は成立するか	(4) 書面と印鑑の基礎知識	
(5) 契約書を作るメリットとデメリット		4. 復習のための契約力判断テスト
chapter 2 契約各論編（ひな型例・解説）	31	
1. 公演委託契約（劇団／カンパニーとして公演制作を受注する際の契約）		
2. スタッフに関する業務委託契約（スタッフへの業務委託又はスタッフとして業務を受注する際の契約）		
3. 出演契約（出演者に対して出演を依頼する際の契約）		
[別添] ワークショップ用教材 契約書ひな型例		

コラム 制作者の心がまえ——安全と衛生を大切に——

安全と衛生を管理するとはどういうことか？	
森崎めぐみ（全国芸能従事者労災保険センター理事長）	72
劇場などにおける安全管理の考え方を身につけよう	
堀内真人（劇場等演出空間運用基準協議会 会長、公共劇場舞台技術者連絡会 会長）	74



舞台芸術の現場に、
なぜ適正な契約関係が
必要か？

1. 「適正な契約関係」とは？

「コミュニケーションを通じて
契約に関わる双方がその内容に合意している関係」

Point

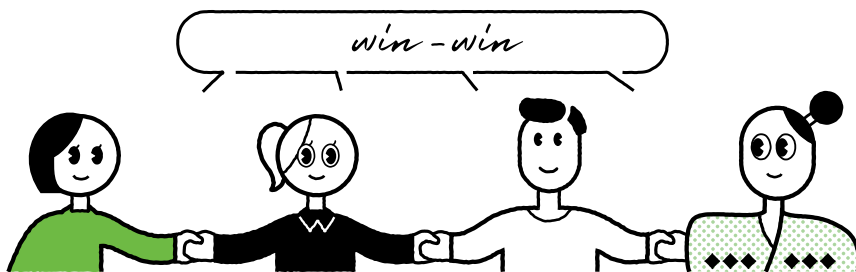


一方の利益が他方の損失になることも。
コミュニケーションによって双方が納得できる内容に。

Point



適正な契約関係こそが持続可能な関係性への、
そしてより健全で持続可能な創作環境への第一歩。



このテキストブックと研修会は、舞台芸術制作者・プロデューサー、なかでもフリーランスや制作会社・劇団やカンパニー等の芸術団体で活動する舞台芸術制作者を主な対象としています。舞台芸術制作者は、アーティストの作品づくりに伴走し、イメージをかたちにするためのすべての業務に関わるため、関わる相手も関係性もさまざまです。契約とは、このように制作者が扱う多岐にわたる関係性を「可視化」するものであると言えます。一方で契約とは、どちらかが一方的に利益を追求すれば、他方の損失になってしまうものでもあります。だからこそ、契約を結ぶ際には、相互のコミュニケーションによってお互いに歩み寄り、双方が納得できる内容の契約を結ぶことが重要になってきます。

適正な契約が結べた先にあるものは、持続可能な関係性です。ひとつのプロジェクトが終わったときに、また同じ相手と一緒に仕事をしたいと思えるかどうか。適正な契約関係とは、持続可能なコミュニケーション、ひいては持続可能な創作環境をつくっていくためのものです。「契約」という言葉には事務的な冷たい響きを感じるかもしれません。それとも、なんとなく難しい面倒なものというイメージでしょうか。しかし「適正な契約関係」は、アーティストを、スタッフを、あらゆる舞台芸術関係者を守り、より健全で持続可能な創作環境を実現するために重要なものと言えます。このテキストブックが、その実現の一助となることを願っています。

2. 契約と舞台芸術制作者という仕事

舞台芸術制作者はプロダクションのかなめ。
多様な関係者と適正な契約を結ぼう。

Point



コロナ禍を契機に舞台芸術界の
契約に関わる課題が顕在化。

Point

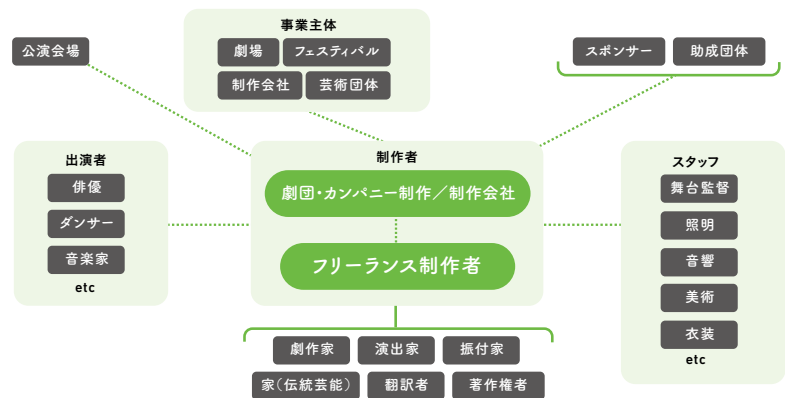


舞台芸術制作者は多様な
関係者と関わる仕事。

Point



舞台芸術制作者の仕事と契約は
切っても切れない関係にある。



本研修会の事務局を運営する NPO 法人舞台芸術制作者オープンネットワーク（ON-PAM）は、アーティスト・芸術団体などと観客をつなぐ仕事に携わる制作者たちの全国的・国際的なネットワークとして 2013 年に発足した組織です。さまざまなタイプの制作者が集まり、仕事を通じて得られた情報やアイデアを共有するネットワークであるとともに、文化政策などへの提言も行ってきました。

舞台芸術界では、コロナ禍を契機に、業務委託（請負）の方法や業務内容、期間と対価・報酬額の考え方などに関して、見直すべき課題が顕在化し、各現場で話し合いや議論が見られるようになりました。ON-PAM では 2020 年 5 月に、劇団、劇場、芸術祭、制作会社、公的文化財団、フリーランスなどさまざまな立場の会員（制作者）による「契約ワーキンググループ」を発足させました。

このワーキンググループが 2020 年 7 月に発表した「舞台芸術事業の契約について一持続可能な創造環境整備のためのステートメント」では、フリーランスや制作会社・芸術団体で活動する舞台芸術制作者

の特性として、以下の 4 点を挙げています。

- (1) 舞台芸術に関わる幅広い業務を発注する側／受注する側双方の立場であり得ること
- (2) 契約内容や報酬額の立案、決定、執行に関わる立場であること
- (3) 公演主催者の公演実施可否の判断に関わる可能性があること
- (4) 事業の赤字等のリスクを負う可能性があること

こうしてその特性をあらためて文章化してみると、舞台芸術制作者と契約とが切っても切れない関係にあることがわかるのではないかと思います。舞台芸術制作者は、出演者や技術スタッフ、主催者が別にいる場合は受け入れ担当機関や助成団体などの協力者、そして公演を鑑賞してもらうお客さまなど、あらゆる人たちの間に立ってプロダクションをまわしていかなければなりません。多くの舞台芸術関係者と関わり、多様な関係を結ぶ舞台芸術制作者こそが、健全で持続可能な創作環境を実現するための要であると言っても、過言ではないかもしれません。

3. 契約実務にまつわる現状

契約書を交わさずに仕事を発注あるいは受注したことはありますか？
そのとき、なぜ契約書を交わさなかったのでしょうか？

Point



舞台芸術制作者に向けたアンケート調査では
受注側と発注側との間に契約に対する
意識のズレが見られた。

Point

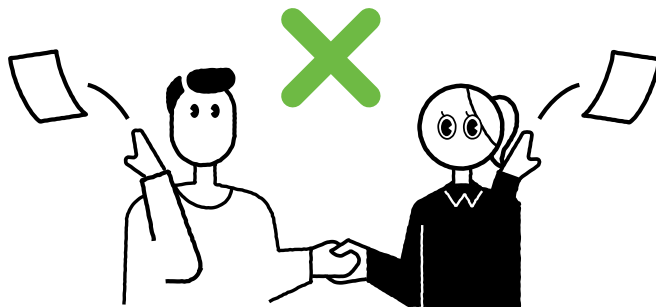


契約はそれを結ぶ双方の
コミュニケーションによって成立するべきもの。
同時に契約を結んで以降のコミュニケーションの
立脚点でもある。

Point



コミュニケーションツールとしての契約の
知識と考え方を学ぼう！



これまでに仕事を発注、あるいは受注したときのことを思い返してみてください。契約書を交わさずに仕事を発注したことはありますか？ あるいは受注したことは？ そのとき、なぜ契約書を交わさなかったのでしょうか？

ON-PAM が 2020 年 10 月に舞台芸術制作者を対象に実施したアンケート調査「舞台芸術制作者に向けた契約に関する実態調査」によると、「契約書を締結しなかった理由」の発注者側で最も多かった回答は「相手方と信頼関係があるので不要だと考えたから」でした。一方、受注者側で最も多かった回答は「発注者より契約書を提示されなかったから」です。両者のあいだに大きな認識の齟齬があることがわかります。契約書を締結していないことに対してさえこのような認識の違いがあるので、他にも大小さまざまなミスコミュニケーションが発生していることは想像に難くありません。

「適正な契約関係」は、それを結ぶ双方のコミュニケーションによって成立するものです。同時に、契約書はそれが締結されて以降のコ

ミュニケーションの立脚点となるべきものでもあります。つまり契約書は、舞台芸術関係者が世代、地域、立場を越えてコミュニケーションを行うためのツールであると言えます。だからこそ「適正な契約関係」を結ぶ双方が、「契約」に関する基本的な知識や考え方を身につけておく必要があります。

しかし、舞台芸術関係者が契約について学ぶ機会はいまだに十分に用意されてきたとは言いがたく、ほとんど各々の経験だけを頼りにやってきたという現状があります。また、舞台芸術のみならず、文化芸術の担い手は小規模な団体やフリーランス等が多く、契約において対等な立場で交渉することに障壁がある、専門家に依頼する余裕がないという課題もあります。本研修会では、各地域からアクセスできるようオンラインにて e ラーニングを受講・本教材をダウンロードできるようにしました。地域・世代・立場を越えたコミュニケーションを醸成するための「適正な契約」について知識と考え方を学ぶ機会として実施します。

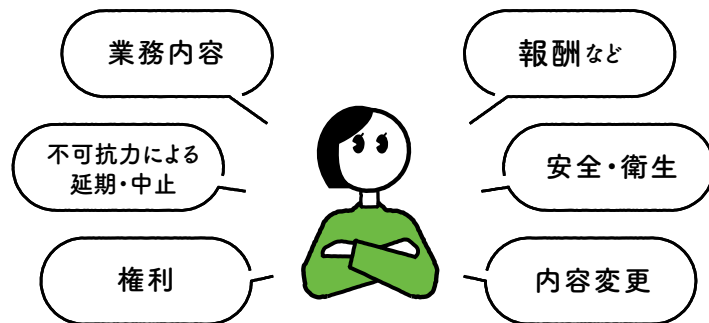
4. 契約において明確にすべきポイント

契約において明確にすべきポイントを確認し、よくある契約上のトラブルを未然に防ごう。

Point



これまでに体験したことのある／見聞きしたことのあるトラブルがどのポイントに関わるものなのか確認することが適正な契約関係への第一歩。



「適正な契約関係」が具体的にどのようなものかは契約ごとに、あるいは受注者と発注者の関係性ごとに異なるものです。だからこそコミュニケーションを通じて契約に関わる双方が合意できる内容を探っていく必要があるわけですが、舞台芸術に関係する契約においては特に重要ないくつかのポイントがあります。よくあるトラブルを未然に防ぎ、あるいは契約に関するコミュニケーションを円滑に進めるために、事前に確認しておきましょう。文化庁のガイドラインでは、契約において明確にすべき基本的な項目として、以下の6項目が示されています。なお以下は“業務の”契約に関わる重要ポイントのうちの一部です。

業務内容

よくあるトラブル

- ・ お願いした通りの業務をやってもらえない
- ・ 依頼されていない業務を強いられた
- ・ 契約時点で明確な内容が決まっていない



具体的な業務や期間等を可能な限り明確に、できない場合は理由や決定する予定日を記載しよう

報酬など

よくあるトラブル

- ・ 報酬の額を提示されずに仕事をオファーされた
- ・ 助成金の採択結果がわからないのでオファーの時点で報酬額を明示できない
- ・ いつ報酬が支払われるのかわからない
- ・ 経費をどちらが負担するのか不明



業務内容や専門性等に応じた適正な金額となるよう双方で十分に協議、諸経費も誰が負担するか明確に

不可抗力による中止・延期

よくあるトラブル

- ・公演が中止になったがキャンセル料が支払われなかった
- ・中止になった公演の経費が精算されない
- ・公演中止の際の規定がないので不安



契約段階において十分に協議、事後的に協議する場合は業務の履行割合等を勧案する

権利

よくあるトラブル

- ・関わった舞台の映像が無断で使われていた
- ・舞台映像を宣伝に利用していたら関係者から「聞いてない」と言われた



許諾の場合の利用範囲や譲渡の範囲など取扱いを明確に、対価の決定時に十分考慮

安全・衛生

よくあるトラブル

- ・危険を伴う業務があるのに安全管理が不十分
- ・業務ごとの指揮系統や責任者がはっきりしない
- ・パワーハラスメント
- ・セクシャルハラスメント



製作責任者及び受注者は、相互の安全に配慮し、事故・ハラスメント防止のため責任体制を確立

内容変更

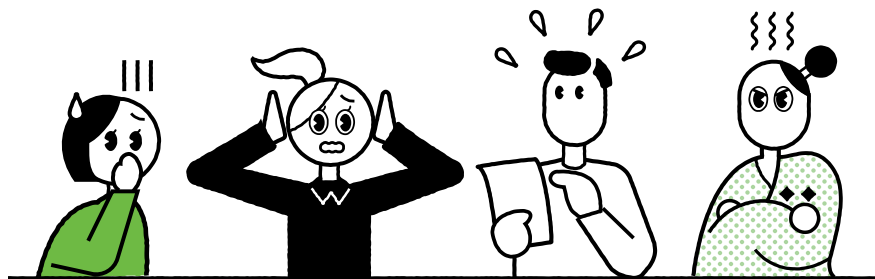
よくあるトラブル

- ・急に業務内容が変更された
- ・業務負担を増やされたのに報酬が変わらなかった
- ・業務内容の変更をお願いしたが拒否された



必要な変更の扱いも書面により明確に、変更になる負担の増減等を勧案して報酬等に反映

※ここで挙げたポイントだけでなく「広告宣伝、クレジット（氏名表示）、損害賠償責任、暴力団排除、契約終了後、秘密保持等、中途解約、紛争解決に関する条項、所属事務所等が発注者と契約する場合」も整理すべき留意点となります。



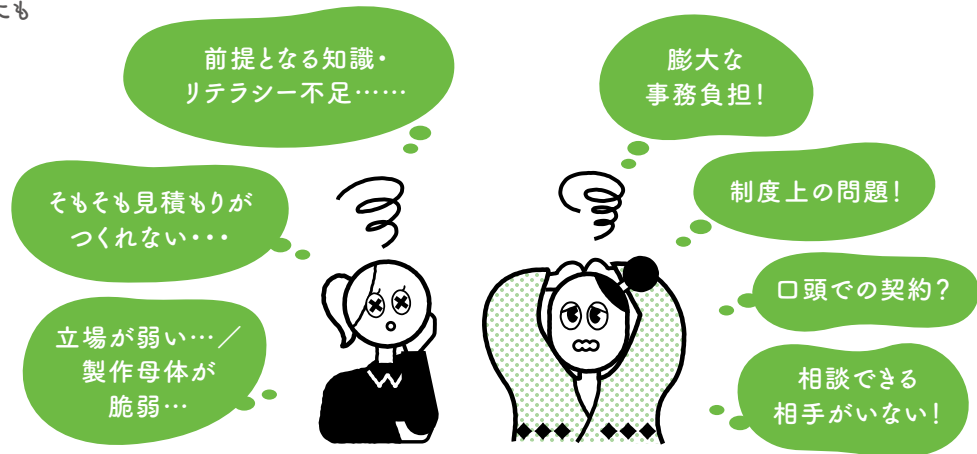
5. 舞台芸術界における契約上の課題と目指すべき改善

「契約内容明確化のための契約の書面化」と
「取引の適正化の促進」

Point



取引の適正化のためにも
課題の把握が重要



「ガイドライン」では「課題を踏まえた改善の方向性」として次の2点を挙げています。

- ・ 契約内容明確化のための契約の書面化
- ・ 取引の適正化の促進

「取引の適正化」のなかには「役務に見合った報酬」とともに「芸術家等が協議・交渉しやすい環境を整備していくこと」も挙げられています。

研修会では、舞台芸術制作者の「契約書作成に係る事務負担」を（多少なりとも）軽減するために、契約に関わる基礎知識を学び、各種契約書のモデルを学んでいきますが、それは同時に「芸術家等が協議・

交渉しやすい環境を整備していくこと」でもあります。

また「ガイドライン」では「契約の書面化」について、契約内容を記録に残すことの重要性とともに「各分野や業界等の実情に応じた推進方法」が求められることも記されています。次ページ（P12）では「ガイドライン」に記載されているものに加え、複数の制作者による意見交換の場として本研修会に先がけて実施した研究会で提出された舞台芸術界の課題をまとめています。契約内容によって解決する課題ばかりではありませんが、これらの課題を念頭に置いて契約に臨むことで、契約関係はより適正なものに近づくはずで

課題として挙げられた意見

課題 1：不明瞭な契約関係

- ・口頭などでの契約が多い。
- ・契約書というかたちで書面でやり取りをすることが、相手を信頼していないことを示しているように受け取られることがある。
- ・口頭での契約やメールなどをういた受発注の場合、取決め内容が不十分で双方の権利と義務が不明瞭ことが多い。
- ・一方的なキャンセルや報酬の減額といった、本来は契約違反であるようなことがあっても、それを証明できなかったことがある。
- ・想定していなかった業務が追加されるなど、予期せぬ不利益が生じることがある。

課題 2：契約の前提となる知識・リテラシーの不足

- ・法律に対する知識やリテラシーが不足している。
- ・舞台芸術に関する契約や権利について学ぶ機会がそもそもない。
- ・なにか問題が起こった際に、契約書の内容に基づいて解決するという習慣がない。→結局、上司が菓子折りをもって謝りに行くといった属人的な対応が多く見受けられる。
- ・舞台芸術界全体に契約に対する意識が浸透していないため、出演者などと契約を結ぼうとしても、制作だけが空回りしてしまうような状況がある。

課題 3：契約に伴う事務負担

- ・分野、職種、案件により、業務内容や契約期間が異なるなど契約が多様であり、契約書作成に係る事務負担が大きい。
- ・契約という事務手続きに時間や手間を割くよりも、創作活動に専念したいという気持ちを持つ人も多い。

課題 4：見積りの困難さ

- ・業務内容が創作過程で変わることもあるため、契約時に業務内容や業務量を正確に見積もることが困難。
- ・事業予算が収入見込みから逆算して決まることが多い一方、その収入は興行・チケットの売上等に基づくため、資金調達の見通しが立てづらい。

課題 5：制度上の問題

- ・行政関係の助成金のルールが、芸術団体等に対して柔軟な設計になっていないケースが多い。

課題 6：立場の不均衡

- ・発注側に対して、フリーランスなどの個人や小規模団体が弱い立場になりがち。
- ・交渉や協議を求めたら団体や業界内で冷遇され、今後、業務の依頼がこなくなるのではといった不安から、交渉がしづらい。
- ・そもそも交渉をするという発想がない。

課題 7：業務内容と労働環境

- ・報酬や著作権などの権利に関して契約として適切に定められていないことがある。
- ・業務内容を厳密に定めることが難しいことがあるため、合理的な範囲を超えた業務を負わされる場合がある。
- ・事故防止やハラスメント対策等の創作環境の整備に関する内容が十分に盛り込まれていない場合がある。

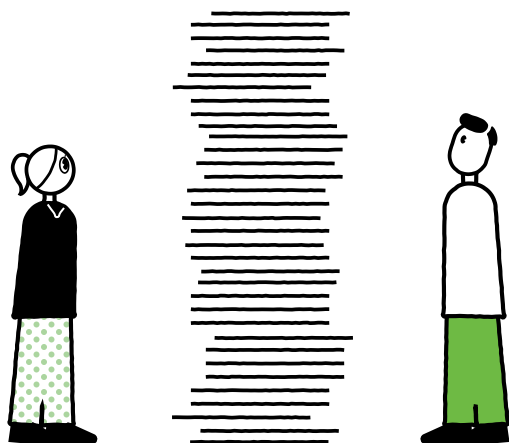
課題 8：製作母体の負担

- ・劇団・カンパニーが発注側になるケースで、団体内に大きな貯蓄がない場合、新型コロナウイルスや天災など不可抗力による公演中止などの際の補償を、どこまで請け負えるのか難しい判断になる。

課題 9：相談できる相手がいない・相談窓口で聞いても解決しない。

- ・相談料がわからない。
- ・小規模団体では顧問弁護士をお願いする予算がない。

6. 研究会レポート



制作者は契約をめぐる舞台芸術界の現状にどのような問題を感じているのでしょうか。文化庁では2021年12月に、文化芸術分野において個人で活動している芸術家等を対象に「文化芸術活動における契約関係についてのアンケート」を実施しています。

今回の研修会および本書の制作にあたってはさらに、舞台芸術において活動するフリーランス／劇団・カンパニー制作／制作会社／NPO法人所属など立場や地域、世代の異なる複数の制作者による研究会を開催し、ヒアリングを実施。実践的かつ有意義な研修会とテキストブックの実現を目指し、制作者同士でより具体的な事例を共有し意見を交換する場を設けました。ここで共有された課題の一部は「5. 舞台芸術界における契約上の課題と目指すべき改善（P12）」としてまとめられ、また交わされた意見は本書の構成や研修会の内容に活かされています。一方、研究会でのヒアリングからは、舞台芸術制作者が契約それ自体をめぐる困難だけでなく、契約を結ぶ前後にも大小さまざまな問題に直面している現実があらためて明らかになりました。

まず、契約を結ぶ以前の段階で大きな問題となっているのが、契約をめぐる認識のずれです。たとえば、フリーランスの制作者が仕事を受注する際に書面による契約内容の明確化がしてもらえないケースがあ

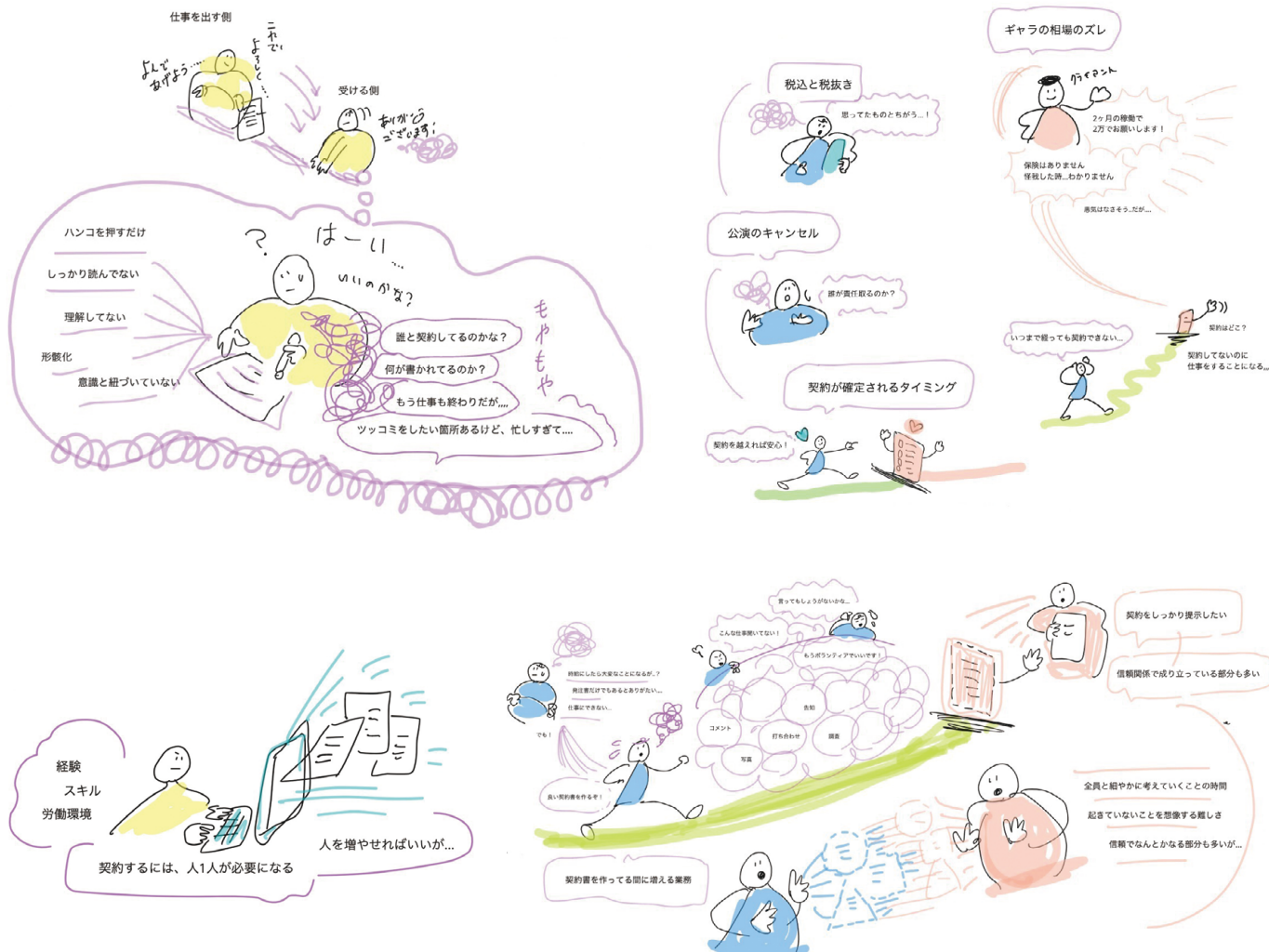
るだけでなく、制作者が出演者と契約書を交わそうとした際に出演者の側から難色を示されるケースもあるという話がありました。現状としては、商業的な性質の強い公演だからといって必ずしも契約条件が明確化されているというわけでもなく、仕事の受発注において契約条件を明確化するかどうかは会社や劇団、あるいは地域ごとの慣習に依拠する部分が大きいようです。

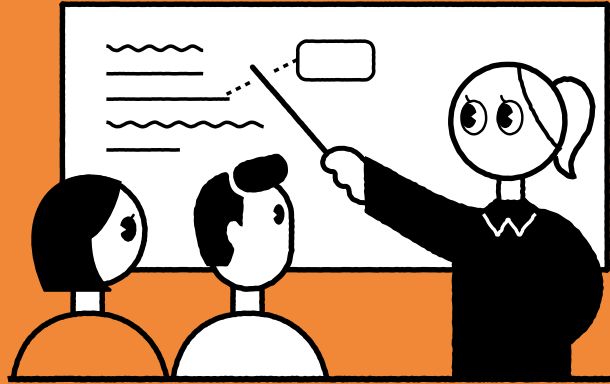
劇団の内部でも制作者とそれ以外のメンバーとで契約に対する意識に温度差があることも多く、まずは契約というものに対する共通認識を確立することの重要性があらためて指摘されました。また、契約条件を明確化したとして、その内容への違反が起きた場合にどのように対処したらよいかかわからないという話も出ました。繰り返になりますが、適正な契約関係はコミュニケーションによって成立するもの、つまりはゴールであると同時に、契約条件を明確化して以降のコミュニケーションの立脚点になるものでもあります。何らかのトラブルが起きたときは、まずは契約書に立ち返るのが基本です。それでも解決しない場合は弁護士など専門家の助けが必要になる場合もありますが、小規模な公演や団体では、相談するための費用が賄えない、あるいはどこに相談すればよいかかわからないなどの困難もあり、これらの課題については引き続き舞台芸術界全体で取り組んでいく必要があります。

いずれにせよ、適正な契約関係がすべてを解決してくれるわけではありません。しかし適正な契約関係を結ぶことで（＝仕事の受発注の段階で十分なコミュニケーションを行うことで）回避できるトラブルは多く、万が一トラブルが起きた際にもその解決のための足場を定めることは容易になるはずです。より健全で持続可能な創作環境のために、まずは適正な契約関係に関する知識と考え方を身につけることが重要です。

研究会レポート付録

オンラインで実施された研究会では、記録に残すべきポイントを、デザイナーの清水淳子さんがグラフィックレコーディングで視覚化していきました。参加者間の課題意識が即時的に見える化されたことで、より議論が活発になりました。





eラーニング 研修用教材

舞台芸術制作者、プロデューサー、アートマネージャー対象研修プログラム

執筆：福井健策（骨董通り法律事務所・代表弁護士） 田島佑規（骨董通り法律事務所・弁護士）

eラーニング研修用教材について

本教材は「令和4年度 芸術家等の活動基盤強化及び持続可能な活動機会の創出 芸術家等実務研修会
＜舞台芸術制作者・プロデューサー対象＞」の教材として作成したものです。

具体的には、文化庁における「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議」にて

策定されたガイドライン「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）」¹

などを前提に、次のchapter 1では「契約入門編」と題して、

契約および契約書を扱う上で最低限知っておきたい基礎知識の解説を行います。

そして、chapter 2では「契約各論編」と題し、舞台芸術制作者、プロデューサー、アートマネージャーに
関連すると思われる契約書3種を取り上げ、そのポイント等を解説します。

また「契約各論編」では対象となる研修会で実施されるワークショップ（契約に関する模擬交渉）で

使用するための「契約ひな型」を、各種の見出しページからダウンロードしてご活用いただけます（別添）。

なお、このひな型はあくまで模擬交渉で使用するためのものであり、

実際に使用される際には内容をよく確認のうえ、自己責任にてお使いいただければと思います。

¹ https://www.bunka.go.jp/koho_hodo_oshirase/hodohappyo/pdf/93744101_03.pdf

執筆

福井健策

（弁護士・ニューヨーク州弁護士、骨董通り法律事務所代表、緊急事態舞台
芸術ネットワーク常任理事）

弁護士（日本・ニューヨーク州）。日本大学芸術学部・神戸大学大学院・
IU・CAT 客員教授。1991年 東京大学法学部卒。米国コロンビア大学法学
修士。現在、骨董通り法律事務所 代表。『改訂版 著作権とは何か』（集英
社新書）、『18歳の著作権入門』（ちくまプリマー新書）、『エンタテインメン
ト法実務』（編著 弘文堂）ほか。
文化庁 文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議、内閣府
知的財産戦略本部構想委員会 ほか委員

田島佑規

（弁護士 骨董通り法律事務所、EPAD 権利処理チーフ、緊急事態舞台芸術
ネットワーク事務局）

演劇・ライブイベント、映像、出版、音楽、デザイン等のアート・エンタメ分
野における法務サポートを中心的に行う。クリエイティブ業界を対象に無料相
談窓口等を提供する「デザイナー法務小僧（<https://d-kozo.com/>）」企画・
運営。共著として『はじめての演劇』（日本演出者協会）、『エンタテインメン
ト法実務』（弘文堂）ほか。芸術文化観光専門職大学、京都大学大学院（法
学研究科）非常勤講師などを務める。

chapter

1

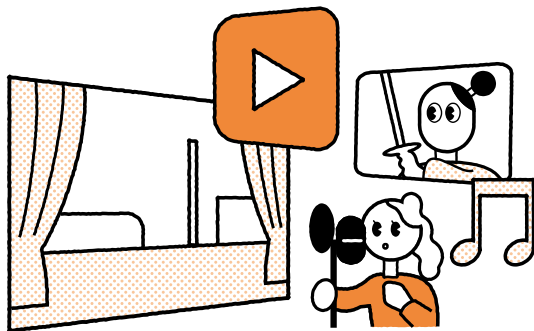
契約入門編

1. 契約とは何か
2. 契約書入門
3. 契約の黄金則
4. 復習のための契約力判断テスト

1. 契約とは何か

(1)文化・芸術・メディアに関わる様々な契約

まずは導入として、文化・芸術・メディアにかかわる様々な契約のタイプを紹介しましょう。こうした契約タイプについては必ずしも全てを暗記する必要などはありませんが、同種のタイプの契約においては概ねその注意点やポイントが共通するため、自分を取り交わそうとしている契約がどのタイプかを意識しておくことは、実務においていつでも有益です。



①既存の作品／情報の「利用」の契約（≒ライセンス契約）

まずは既存の作品／情報の「利用」のための契約です。小説・マンガの出版、音楽や戯曲の演奏・上演、音楽・映像の配信、映画・TV番組の配給・放送、原作の二次作品化、デザイン・キャラクターの商品化などがこのタイプに該当します。

舞台制作においても「既に存在する戯曲の上演許可をもらう」「既存楽曲の舞台上での演奏許可をもらう」「既存の振付についての使用許可をもらう」など、頻出の契約タイプの一つといえるでしょう。

※なお、こうした利用のための契約はライセンス契約などと呼ばれることもありますが、これと似て非なる契約タイプとして、著作権等の「譲渡」の契約があります。既存の作品／情報の「利用」にあたっては、単に権利者（著作権者など）から利用許諾（ライセンス）を得るのみであるのか、それを超えて権利自体の譲渡を受けるのかは、法的には大きく異なるため注意が必要です。

②出演等の「業務」の契約

これは端的に言えば、誰かに何か仕事をしてもらうための契約です。俳優・ミュージシャンの出演契約、各種スタッフとの契約、演劇・ダンスの公演委託などがこのタイプに該当します。今回の研修は、主にこのタイプですね。

舞台制作においても「現地主催者がカンパニーの公演を“買う”」「演出家に舞台の演出を依頼する」「俳優に出演を依頼する」「音楽家に舞台上での演奏を依頼する」など、これもまた頻出の契約タイプの一つといえるでしょう。

③新たな作品／情報の「委託」の契約

これはまさに新たな作品／情報の制作を依頼するための契約であり、映像や舞台美術の制作委託、新作音楽や戯曲の委嘱、アプリの開発委託などがこのタイプに該当します。また新たに制作された作品／情報については、その利用許諾とセットになることも多いと考えられ、いわば上記①+②が組み合わさった契約のイメージともいえるかもしれません。たとえば、「ある舞台のために新作戯曲の制作を依頼する、そして完成した戯曲を上演のために利用する許可をもらう」などが考えられるでしょう。

④共同でおこなう「事業」の契約

映像の共同製作、イベントの共催、さまざまな共同開発などがこのタイプに該当します。なお類似のものとして、協賛契約、提携契約なども存在します。

⑤「資金」の調達に関する契約

公演や事業などを行う上では資金の調達が必要になるケースも多いと思いますが、その場合のローン、出資契約、協賛・スポンサー・助成契約などがこのタイプに該当します。

⑥その他

上記①～⑤以外にも、いわゆる事務所の専属契約・マネジメント契

約、作品・施設・機材などのレンタル契約、保険契約、ワークショップなどの参加規約、ちょっと切り口が変わりますが利用規約（チケットプレイガイド、YouTube ほか各種プラットフォーム）、応募要項など、文化・芸術・メディアに関わる契約としては、様々なタイプのものが登場することになります。

(2) 契約と法律の違い

さて、上記(1)において様々な契約タイプを紹介しましたが、ここではよく契約と並べて語られる「法律」との違いについて少し説明することで、契約に関する理解を深めていければと思います。

まず法律とは、端的に言えば、「国が国会で定めるルール」であり²、たとえば、民法、商法、刑法、著作権法など様々な法律が存在します。いわば法律は「万人に適用されるルール」として存在するのにに対し、契約とは、「その約束をした個人間にだけ適用されるルール」といえます。たとえば、契約で取り決めなかった約束の細かい部分は法律により補われることになります。一部の例外を除き³、ほとんどのケースでは法律と異なるルールを契約において定めた場合には、契約が優先されます。つまり、当事者は自由に契約を結べるだけではなく、契約で何を取り決めるかも自由であり、このことを「契約自由の原則」とか「私的自治」などといいます。

いわば、法律というルールが前提として存在し、そのルールで決められている原則を変えたいときにこそ、契約の出番といえるでしょう。あるいは業界の慣習やローカルルールを変えたいときこそ、契約でその変えたい内容をしっかり取り決めておくことが重要といえます。

² ちなみに法律に基づいて内閣が決める準則が政令、各大臣が決めるのが府省令、さらに地方自治体が決めるものが条例となり、こうしたルールを総称して「法令」といいます。

³ 法律の中には例外的に、個別の契約より法律の規定が優先するという「強行法規」というものが存在します。たとえば、労働基準法や借地借家法のような相対的な弱者を守るための法律の条文には、こうした強行法規が存在することも多いでしょう。

(3) 契約を守らないとどうなるか

ここでは契約を結んだものの、契約当事者がその内容を守らなかった場合にどういった効果が生じるかについて説明します。

① 履行の強制

第一は履行の強制です。契約を結べば法的な権利・義務が生じるため、いよいよとなったら国家の力を借りてでも契約を守らせることができます。たとえば、ある劇団がリハーサル及び公演を行うために、11月1日から12月10日までの間、X劇場のレンタル契約を行ったとします。そうしたところ、11月1日になっても劇場管理者がX劇場に入れてくれません。こんなとき劇団側からは裁判所の力を借りて、強制的にでも契約に従いX劇場を使用させろ（すなわち劇場の対象部分を明渡せ）ということができます。これを強制執行といえます。つまり、契約を守らないとどうなるかではなく、「契約は守らなければならない」のが原則といえるでしょう。

② 損害賠償

第二として契約に違反した場合には、相手方の契約違反により生じた損害について損害賠償を請求できます。

たとえば上の例でいえば、劇団側が劇場管理者に対し、契約に従いX劇場を使わせろといっている間、リハーサルを行うために別のY劇場を急遽レンタルしたとします。このY劇場の使用料はX劇場の契約が適切に履行されていれば必要なかった費用であるため損害賠償として契約の相手方に請求することができます。また別の劇場が確保できず、公演を中止せざるを得なくなった場合などについては、公演中止に伴う損害についても同じく損害賠償として請求することもあり得るでしょう。なお、この場合の損害とは「実損害」のことを言います。よく「契約違反されたペナルティとして、損害の2倍を請求したい」といった相談を受けることがあります。気持ちはわかりますが、最初の契約にそういった特約でもない限りは、日本法では実損害以上の請求は難しいですね。また、日本では契約上の義務を果たさなかったり、損害賠償の義務を果たさなかったりしても、それだけで逮捕されたり刑事

罰を科せられる（罪になる）ことはありません。契約違反はあくまで民事上の問題であり、「契約違反罪」などというものは存在しないわけですね。

③解除

第三として契約違反があった場合、契約違反をされた側としてはその契約を解除することができます。

たとえば上の例でいえば、11月1日にX劇場に入れないため、急ぎ別のY劇場を12月10日までレンタルしたとします。そうしたところ、11月10日頃になってようやく劇場管理者がX劇場の引き渡しを行った場合、劇団としては11月10日以降のX劇場とY劇場の使用料につき二重で支払わなければならない危険が生じます。そこで、劇団側としては、Y劇場を確保ができた時点でX劇場に関するレンタル契約をなかったことにしたい（解除したい）というわけです。

ここで注意が必要なことは、契約違反が存在したからといって、通常その契約は自動的に消えることはないということです。原則としては、まず「履行の催告」というものを行い、相当期間待ってもなお相手が契約を履行しない場合に、契約の解除を通知することではじめて契約がなかったことになるという仕組みです。



(4)口約束でも契約は成立するか



契約に関して学ぼうと思った際に、必ず出会う問いの一つがこの「口約束でも契約は成立するか」です。契約とは契約書を交わして初めて成立すると考えている（思い込んでいる）人も少なくないように思われますが、実際には当事者の合意があれば、口約束でも契約は成立するのが原則です⁴。

たとえば、かつて「ディズニー・ワールド・オン・アイス」事件という、契約をめぐる裁判がありました。この事例では、契約書面は存在したのですが、そこに当事者の署名や捺印はされませんでした（忘れたのですね）。通常、未署名・未捺印の場合、「契約書が存在する」とはいえません。しかし、裁判所は、互いに記名捺印寸前の契約書面を確認して「これで結構です」と確認していた事実をもって、当事者間の明確な合意はあったとして契約は成立したと認めました。すなわち、口頭でも契約は成立すると認めたことになります。

実際に2020年4月1日から改正法が施行された民法522条2項においても「契約の成立には、法令に特別の定めがある場合を除き、書面の作成その他の方式を具備することを要しない。」と定められており、書面がなくとも（口約束でも）契約が成立することは疑いありません。

⁴ただし、保証契約のように、一部例外的に法律により書面作成が求められる契約類型も存在します。

(5) 契約書を作るメリットとデメリット

① 契約書のメリット

以上のとおり、口約束でも契約は成立するとすれば、なぜ我々は契約書を作るのでしょうか。まずは契約書の役割・メリット（目的）を見ていきましょう。

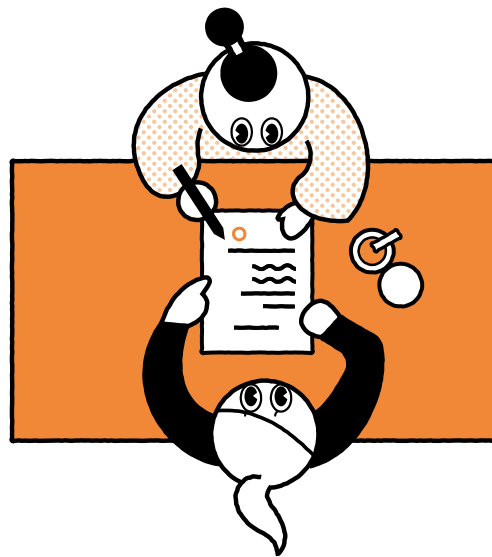
(i) 後日の証拠

まず比較的思いつきやすいところとして、契約書には後日の証拠という機能があります。いわゆる「言った言わない」にならないようにすることです。いくら口頭で合意があったとしても、あとからその内容につき争いになった場合に、口約束のみでは客観的に証明することは困難です。そのため、契約書という形にして備えておくことが重要です。なお、争いにならないためと説明すると、「今回は信頼できる相手であり、嘘をつくようなことはないから契約書がなくても問題ない」という方もいるかもしれません。しかし、重要なポイントは人間の認識や記憶というものは実に曖昧だということです。同じことを見聞きしたとしても、時間の経過と共に互いの記憶が大きく食い違っていくことも少なくありません。互いに自分の認識が真実であると心底信じた上で争いになる恐れがあることを踏まえると、やはり後日の証拠として書面化しておくことは重要といえるでしょう。

(ii) 背中を押す・腹をくくる

ビジネス上の取引は、あるとき突然にゼロから合意に至るものではありません。大抵は「こんな感じでやりたいと思っていて」「それならこんなことがあり得る」など、カジュアルな話から段々と具体的になるわけですが、どこからが確定的な約束（いわば後戻りできない地点）なのか、双方の理解・認識がずれることがあり得ます。

こんなときに「ではそろそろ契約書を交わしましょうか」と言えば、少なくとも契約書を交わしてからは確定的な約束だと予測がつきます。このように契約書は、カジュアルなやり取りから後戻りなしの確定的な約束へと、ステージを引き上げて線を引く機能があるともいえるでしょう。



(iii) 手続き上の必要

「手続」として契約書が必要となることもあります。特に国や自治体の助成事業や委託事業などの場合、証憑として書面が必要となるケースも多いかと思います。

こうした「手続」のために契約書が必要であるとすると、当事者は形式的に結んでいるだけという意識から、その内容に無頓着になりがちです。しかし、いくら当時の担当者同士があくまで形式的と思って交わした契約書であっても、たとえば1年後、2年後に何か問題になったときに、参照されるのはその契約書です。そのときの担当者に聞いても、既に記憶が曖昧であったり、そもそも担当者が既にその組織からいなくなったりしていることもあり得ます。あくまで「手続」のための契約書だとしても、内容の重要性はその他の場合と変わりませんので、この点は十分に注意していただければと思います。

(iv) 意識のズレ、見落としの発見

契約書の機能として重要なものの一つが、交渉もれのポイントがないか等を確認できるというチェックリストとしての機能です。口頭で合意する際に大切なことは全て話し合ったつもりであっても、実際には検討・協議すべき事項が漏れてしまうことも少なくなく、そうした見落としを防ぐためにも契約書は有効です。さらに契約書という客観的な文章にすることで、実は相手方はそんなことを考えていたのかと気づくこともありますし、あの言葉はそういう意味だったのかと自らの勘違いに気づくこともあります。このように契約書は互いの意識のズレを発見する機能も有しているといえるでしょう。

まだまだ現場においては、「契約書を取り交わさない方が信頼関係上望ましい」といった習慣が残っているという話を聞くことも少なくありませんが、むしろ契約書を通じて双方が積極的にコミュニケーションをとることで、こうした意識のズレや見落としを防ぎ、確固たる共通認識をもって事業等を進めていけるという側面もあるでしょう。信頼関係の反対語が契約書ではなく、いわば信頼関係を構築していくためにこそ契約書は重要であるともいえるかもしれません。

②契約書のデメリット（コスト）

以上のように契約書には様々なメリットが存在します。それでは契約書を作成することでのデメリットはあるのでしょうか。

おそらく契約書の最大のデメリットは様々なコストがかかることです。たとえば、自身で契約書を作ることは（特に慣れていない方の場合）かなり時間がかかります。一から作らなくとも相手方からできた契約書を読んで理解するだけでも一苦労、という方も多いでしょう。

では、そうした時間を削減するべく、弁護士などに相談して、契約書を作って貰ったり、チェックしてもらったりなどすれば、それはそれで費用がかかります。

さらには、契約書の長所の一つは「いざというときの対処法」を事前に決めておける点にありますが、それはつまり「起こらないかもしれない不測の事態について事前に協議する」ことを意味します。不測の事態とは往々にしてどちらかは損害を被らざるを得ないような厳しい状況

（公演中止の場合の費用負担など）を想定しますから、そうした話を真剣にすれば、それなりに緊張感が漂いますし、少し関係がギクシャクすることもあるかもしれません。

以上は全て「コスト」といえようかと思います。時間、費用、少し犠牲になるかもしれない人間関係もコストという訳です。

たまにあらゆる世の中の約束、特にビジネス上の合意は全て契約書にする方がよいと受け取れるような記載を見ます。が、ビジネス上の大小の合意は無数にあって、そもそもそんなことは不可能ですし、おそらく望ましくさえありません。上記のコストを、契約書を作成する各種メリットが上回る場合に、契約書を作成すべきです。例えば「いつもの相手への小規模な依頼だから、今回はメールで条件の確認をすれば十分」というように、コストとメリットのバランスを見極めることが重要です。

また、時間や費用といったコストについては、契約当事者が契約に関する知見を深めることで減らすことができるでしょうし、人間関係についても説明の仕方などを一定程度工夫することでそのコストを減らすことも可能でしょう。契約書のデメリットを減少させるためにも、契約書に関する知見を深めることは重要といえそうです。

2. 契約書入門

(1) 契約書のタイトル

ここからは、いよいよ契約書の基礎的な知識につき少し説明していければと思います。まずは、契約書のタイトルからです。

①タイトルに関するあれこれ

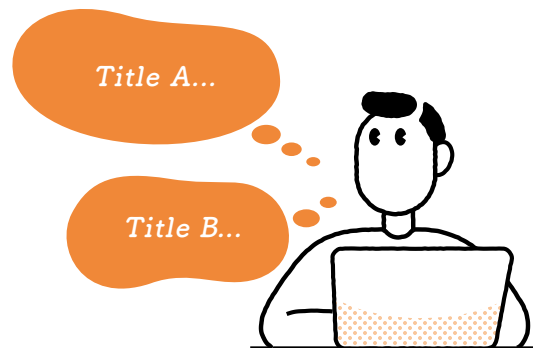
契約書的な文書には、よく見ると実に様々なタイトルがついています。「契約書」「合意書」「協定書」「確認書」「覚書」「規約」「約款」などです。これだけたくさんあると、どれか適切なタイトルを選ばなくてはならない気がしますが、基本的にタイトルによって違いはありません。言ってしまうとタイトルはどれでも構いません。

とはいえ、タイトルによりある程度のニュアンスというものはあります。「今回は契約書ではなく覚書で」といわれると、詳しい長文ではなく、短い簡潔な内容の文書というニュアンスがあるように思います。ただし、これはあくまで一般的なニュアンスであり、覚書というタイトルで長文の書面を作ってもよいですし、契約書というタイトルで1枚の箇条書きの書面を作ったって構いません。

「規約」や「約款」というと、団体が一方的に取り決めたものを多くの個人が同意するものといったニュアンスがあるように思いますが、これについても数人の当事者間の取り決めに規約と呼ぶこともあり絶対ではありません。

なお、具体的に内容を示すような言葉をタイトルに加えることも一般的です。単なる「契約書」ではなく「業務委託契約書」とあれば、おそらくなんらかの業務をお願いするための契約書であると予想はつきますし、「公演制作委託契約書」とあれば、おそらく劇団やカンパニーに対して公演制作を委託するためのものだろうと予想はつきます。したがって、契約書の具体的なタイトルは、できるだけ実態を反映したものにすべきことは当然といえるでしょう。

ただし、これも絶対ではありません。タイトルは内容への予測可能性は与えますが、ある意味その程度の機能しかないといってもよいかもしれません。「公演制作委託契約」というタイトルでありながら、実際はカンパニー側にも出資を求める、いわば共催契約のような内容かもしれませんし、仮にタイトルと内容が噛み合っていないことも通常は契



約の効力に問題はありません⁵。あくまでタイトルではなく契約書の中身をしっかり確認することが何より重要です。

②仮契約は存在しない

タイトルに関連して一つ注意ポイントとして、世の中には「仮契約」という言葉が存在します。「いったん本契約の前に仮契約を交わしておきましようか」といった感じで使われるものです。

また英文契約においても「ディールメモ」という言葉があり、これは詳細な本契約の前に取引の基本を定めた短い覚書のようなものを表します。この英文のディールメモも日本語では「仮契約」と訳されることがあります。

長文の本契約の前に、まずは基本的なところだけ短い文書を交わすという仕組み自体はなんら問題ありませんが、仮契約だから法的拘束力のない、まさに言葉どおり「仮」のものであり、あとからどうにでもなるものと理解してしまうと大問題です。

もちろん内容によっては、本当に「法的拘束力がない」と明記して作成することもあり得ますが、たいていは単に取引の基本的な事項を先に合意する内容であり、立派に法的拘束力のある文書として取り交わされることがほとんどです。こうした文書を「仮契約」というニュアンスに惑わされて、内容をよく吟味せずにサインしてしまわないように気

を付けることが重要です。

いずれにしても、あくまでタイトルは参考程度にすぎず重要なのは契約書の中身であることを覚えておってください。

5 あまりにタイトルが中身と食い違っていると、詐欺などが成立することはあるかもしれません。

(2) 契約書の形式

① 差入方式

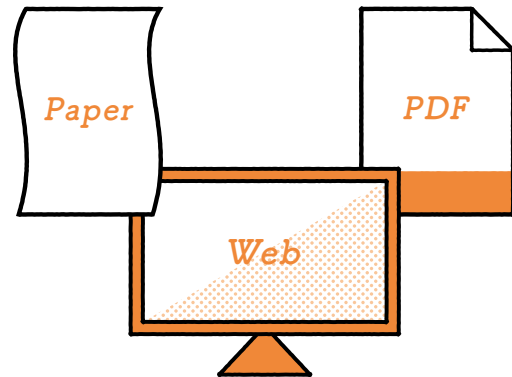
また契約書の形式についても様々なものがありますが、その一つに差入形式というものがあります。皆さんが最初に思い浮かべる通常の契約書は、契約当事者の双方が署名捺印をするものですが、当事者の一方しか署名捺印しない契約書も存在し、これを差入形式と呼びます。たとえば、施設などを利用する際や何らかのサービスを受ける際などに、同意事項がいくつか記載してある書面がでてきて「以上に同意します」という文言と共にサインをして、施設やサービス提供者側に渡すことなどがあるでしょう。あれが差入形式のものです。また各種Webサービスを利用する際に、ほぼ確実に同意させられる利用規約なども差入形式の一つといってよいと思います。

差入形式の場合、受け取る場合は署名捺印はしないケースが大半ですが、自ら作成して差入れさせている訳であり、差し入れた側だけでなく差し入れられた側にとっても、基本的に法的拘束力が生じるでしょう。契約書の一つとして機能することになります。

② 発注書は契約書か

契約は当事者の合意により成立するものである以上、発注書は一方的に発注内容を記載しただけですので、発注書を出しただけでは契約は成立しません。もっとも、発注書をうけた側が受注する旨の書面（受注書や請書といいます）を出した場合や、あるいは発注書の内容を確認した上で異議なく発注書記載の業務を開始した段階で、発注書の内容に合意した（契約が成立した）と判断されるケースは多いでしょう。

このようなケースでは発注書は契約内容を記載した書面として機能す



ることになるといいでしょう。

③ 昨今増えている電子契約形式

テクノロジーの進歩やコロナ禍によるリモートワークの広がりも相まって、クラウドサイン等の電子契約サービスを用いた契約書の締結や、単に署名捺印した契約書のPDFを電子的に取り交わすことで契約書の締結に替えるような例も増えてきています。

前述のとおり、そもそも契約自体は口約束でも成立しますし、原則として特定の決められた方式をとることも必要ありません。したがって、契約書をどのような形式で取り交わすかは、改ざんの恐れがあるか、本当に契約当事者が署名捺印したものといえるかといった証拠価値の問題に過ぎず、原則として電子契約形式であるからといって契約自体の有効性には影響はありません。

現行法においては電子契約形式にすることで後述する印紙代を節約できる場合があるといったメリットもあり、証拠価値との兼ね合いではありますが、電子契約で契約書を取り交わすということも十分選択肢としてあり得るといえるでしょう。

(3) 契約書用語の基礎解説

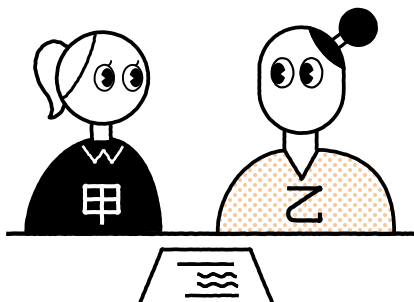
それでは次に、契約書に使われる主な用語について少し解説していきます。

① 当事者／第三者

契約書では冒頭に、たいいてい当事者の名称が記載されます。契約における当事者とはつまりその契約内容につき合意した当人です。また契約当事者は契約書末尾に署名捺印をすることが一般的です。

これに対し、契約書内に「当事者」以外の個人や団体が登場するとき、その個人や団体のことを「第三者」といいます。契約は「当事者」しか拘束せず「第三者」は拘束しないのが大原則です。仮に契約書内に「第三者の権利や義務」が記載されていたとしても、契約当事者でない第三者にとって何ら拘束力はありません。したがって、第三者に何らかの行為を義務付けることが、その契約にとって非常に重要であるような場合には、第三者にも契約書に署名捺印させることで契約当事者になってもらうといった工夫をする必要があります。

なお日本においては当事者につき冒頭で「甲」「乙」「丙」といった略称を設定し、その後に続く条文では、「甲は」「乙は」という略称を用いることが多いかと思ひます。もともと無理して甲、乙、丙などを使う必要はなく、(以下「劇作家」という)(以下「劇団」という)といった形で、誰かをイメージしやすい略称にしても構いません。



② 及び／並びに／かつ／若しくは／又は／ないし

次は契約書における接続詞についてです。契約書をご覧くださいと大抵は「及び／並びに／かつ」あるいは「若しくは／又は／ないし」といった言葉が登場します。これは前者が「AND」の意味、後者が「OR」の意味です⁷。

③ 故意／過失／「責に帰すべき事由」

契約書にはときに難解な専門用語が出てきます。その一つが「責に帰すべき事由」でしょう。「せめにきすべきじゆう」と読みます。

これはその当事者に責められるべき事由がある、すなわち「故意」あるいは「過失」があることに近い意味です。「故意」とは、その当事者が何かをわざとすることをいいます。他方、「過失」とは、わざとではないが何らかの落ち度があってそうなったことをいいます。たとえば、公演の日に俳優がわざと出演しなかった場合には「故意による不出演」になりますし、俳優が公演に向かう途中に無謀な運転で事故を起こしてしまい出演が不可能になったような場合には、おそらく「過失による不出演」ということになるでしょう。

④ 不可抗力／「やむを得ない事由」

上記とよく似た文脈で登場するのが「不可抗力」という言葉です。基本的にこれは契約当事者のどちらにも「故意」「過失」がない、すなわち「責に帰すべき事由」がない場合と捉えておけばよいでしょう。また「やむを得ない事由」についても、概ね不可抗力と同様の意味として捉えておけばよいかと思ひます。

⑤ 催告／解除・解約

解除や解約についての条文も、契約書のタイプを問わず頻出となります。前述の chapter1 の1(3)「契約を守らないとどうなるか」において、相手が契約違反をした場合には、まず履行の「催告」というものを行い、相当な期間待ってもなお相手が契約を履行しない場合に契約を解除できると記載しました。これは法律(民法)による原則です。つまり、解除・解約について特別な合意がなく、契約書に何も記載がない場合には、

解除を行うためには「催告」が必要となるのが原則です。

他方、契約書に解除・解約についての特別の記載があれば原則として契約書の規定が優先されます。したがって、たとえば「甲は、●●の場合には催告を行うことなく、いつでも乙に通知することで、この契約を解約することができる。」などという規定をおくこともできます。実際の契約書においては、解除・解約はどういった場合にできるとされているのか、また一方的に解約ができると定められているような場合には、その場合の報酬の扱いやキャンセル料はどうなるのかなどを確認しておくことも重要といえるでしょう。

⑥契約期間／更新条項

上記で中途解約の話をしたましたが、これはつまり契約を途中で終わらせてしまうことであり、契約に一定の期間や過程があることが前提とされています。

この契約期間は、たとえば「本契約は●年●月●日から●年●月●日まで有効に存続します」といった形で始期と終期が定められる場合もありますし、「本契約の締結日から●年間有効に存続します」というように、締結から確定期間続くという定め方もあります。

また契約期間には「自動更新条項」というものが定められることも少なくありません。「本契約期間満了の●ヶ月前までにいずれの当事者からも書面により反対の意思が通知されない限り、本契約は同一条件にてさらに●年間更新され、以後も同様とする」といった内容です。通常は、期間が満了すれば契約は自動的に終わりますが、この規定があると、一方が期限までに「やめます」という通知を送らない限り、契約はまた●年間続くことになります。

仮に契約を続けたくない事情があれば、こうした自動更新条項が設定されているか、その内容はどうなっているかなどを確認することも重要です。

6 なお、甲、乙、丙のあとには、丁、戊、己、庚、申、壬、癸と続いています。

7 ただし「ないし」については、「第1項ないし第4項」といった使われ方の場合、「第1項から第4項まで」といった使われ方になるため注意が必要です。

なお、「AとBとCとDのどれも」とか、「AとBとCとDのうちのどれか一つ」というように、三つ以上のものをつなげたい場合には、「A、B、C及びD」「A、B、C又はD」というように最後のベアにだけ接続詞を使って表現します。

(4)書面と印鑑の基礎知識

①書面を何通つくるか

これは電子契約形式ではなく紙形式の場合の話ではありますが、通常は契約当事者の数だけ契約書を作成し、当事者がそれぞれ署名捺印をし、原本を一通ずつ保管するというのが考えられます。ただし、契約書の通数をどうするかは基本的に当事者の自由であり、後述する印紙代を節約するために一通だけ原本を作成し、一方の当事者が原本を保管、もう一方はそのコピーを持つという方法がとられることなどもあります。

②署名と記名・捺印

上記では署名捺印と記載しましたが、契約書へのサインは一般的には二通りの方法があります。ひとつは「署名」で、当事者が自ら手書きで名前を書く方法です。もうひとつは「記名・捺印」といって、タイピングやゴム印などで当事者の手書き以外の方法で名前を記載し（第三者の手書きもここに含みます）、そこに当事者が捺印をするという方法です。原則として、このようにサインしなければ契約書は無効になるといったことはありません。が、この二通りの方法のいずれかでサインされている場合、契約書はたしかに「その本人が作成した」と裁判で認められやすくなる規定があり、二通りのいずれかの形が取られることが多いですね。

③捨印、契印

次に細かいですが、契約書への押印の種類としては「捨印」というものも存在します。契約書に誤字・脱字などがあった場合において、一般的な訂正方法としては間違っ箇所を二重線で消して、傍に訂正・追加したい文字を記載し、欄外に「何字削除、何字追加」などと記載した上で、印鑑（訂正印）を押すという方法がとられます。この訂正印を、あらかじめ欄外に押させておくのが「捨印」ということになります。

「捨印」があれば、たしかに訂正が生じた際には、わざわざ訂正印を貰わなくても修正を行うことができます。その意味で、契約書を預か

3. 契約の黄金則

る側からすると楽な方法ですが、いわば捨印を悪用して内容をどうにでも変更できるということをも意味します。よって、捨印を求められた際には、果たして押すことが妥当な契約書かどうか、十分に注意が必要です

また「契印」という言葉も存在します。これは複数のページにまたがる契約書において、ページとページにまたがって末尾に押したものと同じ印鑑を押すことで、契約書の改ざん（ページの差替えなど）を防止するためのものになります⁸。

④印紙

最後に「印紙」のお話です。あるいくつかの決められた種類の契約書には「収入印紙」というものを貼らなければならないことが「印紙税法」という法律で義務付けられています。ただし、仮に印紙を適切に貼っていないくともその契約書が法律上無効になるといったものではありません。あくまで税務上の問題ではありますが、法律上の義務として存在するため注意しましょう（対象となる文書など、詳細は国税庁の Web サイト（「印紙税の手引」⁹）などをご覧くださいだと思います）。

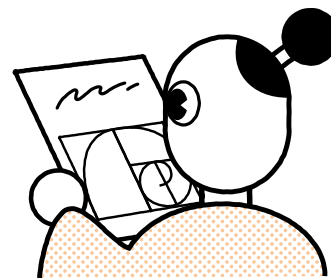
8 契印以外にも割印というものもあります。契印、割印の詳しいやり方などについて知りたい方は、インターネット記事なども多数存在するかと思いますので、適宜調べいただければと思います。

9 <https://www.nta.go.jp/publication/pamph/inshi/tebiki/01.htm>



さて、ここまで契約及び契約書入門編をお伝えしてきましたが、最後に契約における3つの、そしてあまり新鮮味のない黄金則を記載しておきたいと思います。いずれも当たり前の話ですが、大変重要な視点です¹⁰。

10 実は、筆者（福井）が『契約の教科書』（文春新書、2011年）という新書の中で紹介したもので、初出ではなく恐縮です。ですが、10年経ってもこれが出ていないことが大半の契約トラブルの原因であるという哀しい実態は変わっていませんので、何でも記載します。



(1)契約書は読むためにある

最初は誰かから契約書を渡されたときに思い出していただきたい言葉です。それは**「契約書は読むためにある」**ということです。読んで、理解して、理解できないところがあったら誰かに聞いて、そして困るところがあれば直してもらい、あらゆる契約書はそのためにあります。なぜこうした当たり前のようなことを書くかというと、相手方から契約書がでてきたが、十分に読まずに、内容を理解せずに、あるいは契約書など形式的なものにすぎない、後からでもなんとかなるなどと考え、署名捺印をしてしまったという事例があまりに多いからです。また相手によっては、「契約書にはこう書いてあるが、実際には悪いようにはしない」「みんなこの契約書で契約をしている」「一度、持ち帰って読むなんて言い出した人はあなた以外にいない」などと、言葉巧みに？署名捺印をしないといけないうる空気を醸し出してこられることもあるでしょう。こんなとき本当にどうでもよい契約なら別に印鑑を押しても構いませんが、大事な契約であれば必ず、契約書を読んで、理解して、理解でき

ないところがあったら誰かに聞いて、そして困るところがあれば直してもら、ということを意識してください。その場で読めない、あるいは理解できないと感じたら「では、持ち帰って読ませていただきます」と言ってください。十分に読まずに、その場の流れに身を任せて署名捺印をした契約書が存在するせいで、後々大変苦しむことになった人は、おそらく皆さんの想像以上に数多く存在します。



(2)「明確」で「網羅的」か

次は、皆さんが契約書を作る側に立ったとき、あるいは契約書の修正案を検討するときに、最も大事と思われることです。

それは契約書が「明確」であるということです。契約書には聞きなれない難解な言葉、専門用語が多数存在します。前述した「甲」「乙」に始まり、「責に帰すべき事由」や「やむを得ない事由」などもそういってよいでしょう。契約書はこうした難解な言葉で書かないといけなと思ひ込んでいる方ときたま出会いますが、決してそんなことはありません。契約書表現で最も大切なことは、複数の人が読んでも一つの意味にしか受け取らないようにするということです。

わざわざ使い慣れない契約書っぽい言葉で記載したせいで、不明確な表現になってしまうくらいなら、普段使い慣れている言葉で誰が読んでも一つの意味にしかとれないように書く、そして自分にとって重要なことは全て網羅できるように書くということの方がよほど重要です。また契約書を作る際には、過去の似たような契約書やひな型などを

参考にすることもあろうかと思ひます。もちろんこうした既存の契約書を参考にすることは良いことですが、過去の契約書やひな型だからといって、その表現が明確で、かつ、自分にとって網羅的である保証はありません。それが明確で網羅的かはあくまで自分で判断する意識を持つことが重要です。

なお、過去の契約書などを参考にする際には、その契約書がどちら側の立場で作られたものかを確認することもまた重要です。たとえば、受注者の立場で契約書を作成しなければならないときに、発注者に有利なように作られた契約書をそのまま使用して、わざわざ自らの首を絞めるようなことがないようにしましょう。

(3)契約書はコスト。コストパフォーマンスの意識をもつ

これは前述の契約書のデメリットのところでも記載しましたが、契約書作成はコストがかかります。コストがかかる以上はコストパフォーマンスを考えることは当然です。ここでの「パフォーマンス」とは、前述した契約書のメリットであり、別な言い方をすれば「契約書を作成することで減らせるリスクの量」がパフォーマンスです。

たとえば、大きなお金が動く企画や規模の大きなプロジェクト、今後長期間にわたって展開する上で必須となる権利に関する取引、はじめての取引相手、他業種の人との取引、今までしたことがないタイプの取引、非定型業務の依頼など、これらはいずれもリスクの増大要因です。したがって、こうした取引を行う際には、多少コストをかけてでも契約書を作成するメリットは大きいといえそうです。

他方、小さな企画・プロジェクト、単発で終了する取引、いつもの相手、定型業務の依頼などは、リスクの減少要因です。そうするとコストをかけてしっかりした契約書を作るより、発注書などで良い、あるいはメールでの条件確認で十分ということも選択肢としてでてくるかもしれません。

ぜひとも適切なコストパフォーマンスの意識を持ちつつ、契約書を真に使いこなせるようになっていただければと思います。

4. 復習のための契約力判断テスト

Q

(○×で答えなさい)

- (1) 原則として契約で決めたことよりも法律のルールが優先する。
- (2) 契約は、口頭でもはっきりした約束があれば成立する。
- (3) 契約書は形式的に交わし、実際は話合いで進めるのが良い。
- (4) 「契約書」か「覚書」か、基本的にタイトルで効力は変わらない。
- (5) 「仮契約」はあくまで仮のものである以上、「本契約」のときほど真剣に検討する必要はない。
- (6) 「やむを得ない事由」とは、一般に両方の当事者に故意・過失がないのに起きた事態を指す。
- (7) 契約書の作成にあたっては、可能な限り契約書特有の表現を使用する方が望ましい。

×(1) ○(2) ×(3) ○(4) ×(5) ○(6) ×(7)



契約力判断テスト回答

eラーニング研修用動画・撮影の舞台裏

塚口麻里子【特定非営利活動法人舞台芸術制作者オープンネットワーク（ON-PAM）理事長兼事務局長】



「せっかくですので、再生回数が何万にものぼるeラーニング動画を作りましょう!」

eラーニング動画の講師をお願いした際のお打合せで福井健策弁護士からいただいた言葉に背中を押され、本研修の動画制作に取り組みました。

そうは言っても、契約にまつわる講義は普段使い慣れない言葉の連続。また、関係者にとって頭を悩ませる予算やスケジュール、トラブルについて向き合わなければいけない内容です。対象者である舞台芸術制作者・プロデューサーの皆さんが、いかに自分ごととして引き寄せながら本研修を受講し、現場で活かすことができるか。動画制作に際しては、みんなでアイデアを出し合っていました。

映像ディレクターの上田茂さんを中心に、映像のイメージや撮影場所を検討し、会場候補として最初に挙げたところが劇場です。さらに舞台芸術に携わる人にとって馴染みのある稽古スペースなども含めて会場を探し、各eラーニング動画で異なるスペースで撮影を実施しました。撮影当日、立会わせていただきましたが、私たちが実際に活動する場所で聞く講義内容は、様々な関係者や出来事などのイメージを想起させられるものでした。また、撮影クルーの皆さんもフリーランスで活動している方々で、撮影合間のおしゃべりでも各現場のリアルな話が飛び交ったのも、本講座の撮影ならではのことでした。そして、普段会議室やオンラインミーティングでお目にかかる先生方が舞台や稽古スペースに立たれる姿も新鮮です。ぜひeラーニングの動画の背景や撮影場所にもご注目ください。

受講の時だけでなく、契約書を書く時、契約を取り交わす時など、創作活動のなかで生まれる関係者とのコミュニケーションにおいて、本研修を思い出し、繰り返し参考にしていいただければ幸いです。

塚口麻里子（つかぐち まりこ）

特定非営利活動法人舞台芸術制作者オープンネットワーク（ON-PAM）理事長兼事務局長。2006年～17年PARC - 国際舞台芸術交流センターにてTPAM in Yokohama プログラム・オフィサーとして国際プラットフォーム事業に携わる。ON-PAMの設立に参加し、2013年より常務理事兼事務局長として従事。2019年4月より現職。2009年文化庁新進芸術家海外研修制度研修員としてエジンバラ、ロンドンに滞在。STスポット理事。文化庁 文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議 委員。

chapter

2

契約各論編

（ひな型例・解説）

1. 公演委託契約
2. スタッフに関する業務委託契約
3. 出演契約



[ひな型例・解説]

1.

公演委託契約

劇団／カンパニーとして
公演制作を受注する際の契約

クリックして
ダウンロード



「公演委託契約」の契約書ひな型

公演委託契約

公演委託契約書

【主催者】（以下「甲」という）と、【劇団／カンパニー】（以下「乙」という）とは、甲の主催により乙の舞台作品を上演する件に関して、次のとおり契約（以下「本契約」という）を締結する。

第1条（本公演）

甲は、別紙として添付されている公演スケジュールと会場において、舞台作品（別紙に記載するレクチャー、ワークショップなどの関連イベントを含む。以下、「本公演」とする）を、以下のとおり上演することを乙に委託し、乙はこれを受託する。なお、予定との記載があるものについては、今後の進行によっては変更となる可能性があるものとし、変更が生じる場合には乙は甲に対し速やかに報告する。

タイトル： 「XXXX」

上演時間： 約○時間○分（休憩を含む。予定）

上演回数： ○回

脚本： XXXX

演出家： XXXX

出演者： XXXX、XXXX、XXXX（予定）

タイトル

- ・ 契約の内容を簡潔に反映することが望ましいですが、凝りすぎる必要はありません。

前文

- ・ 本契約の当事者が誰になるかをしっかり確認するようにしてください。
- ・ 略称は「甲」「乙」にしていますが、「主催者」「劇団」などとしても構いません。

1条

- ・ 各種情報（タイトル、会場、スケジュール、上演時間、上演回数、脚本、演出家、出演者などの情報）を本文または長くなるようであれば別紙として記載します。（全ての情報を別紙に記載してもよいですし、本文に記載しても構いません。）
- ・ 各種情報については契約時点から変更となる場合もあると思いますが、ここで記載した内容は劇団／カンパニー側の義務となるか（すなわち記載内容を実現しなければ契約違反となるか）、あくまで予定にすぎないかを明確にすることが重要です。（たとえば、Xという出演者を出演させることを契約上の義務として設定した場合には、Xが不出演となる場合には契約違反となる可能性があります。不確定要素につき安易に契約上の義務とされないように、また重要な要素を安易に「予定」とされないように、注意しましょう。）

第2条（乙の業務）

1 乙は、前条に従い、本公演の上演を行う。

2 乙は本公演の実施にあたり、出演者・スタッフの確保と管理、出演者・スタッフの移動・宿泊・食事の手配、必要な場合の入管及び通関の手配、稽古の主宰、音楽著作権処理、甲が別途提供に同意したものを除くデザイン・装置・衣裳・機材の提供と運搬、仕込み及び当日の舞台運営につき、自己の費用と責任で行う。

3 乙は、甲より依頼があれば、権利処理済みの出演者及びスタッフの略歴、写真、及び、本公演に関する情報を甲に提供する。また、乙は、甲の要請があった場合、出演者及びスタッフに対して、スケジュール上可能な限り、甲の本公演のためのプロモーション活動に協力させ、その対価は無償とする。

4 本条に定める乙の業務の履行に関連するまたは必要な費用は、本契約に別段の定めがない限り、乙の負担とする。

第3条（チケット販売その他収益の帰属）

1 本公演におけるチケット販売収益は甲が取得する。

2 前項のほか、本公演に関連して乙が物販を行った場合の収益は乙が取得するものとし、収益分配の方法については、別途甲乙協議の上これを定める。

2条2項

・本公演の実施にあたり、何を劇団／カンパニー側の費用と責任でやらなくてはいけないかを明確にします。ひな型では、劇団／カンパニーとして行う必要がある内容を多数記載しておりますが、実態に即して義務として引き受けられることを記載しましょう。また、主催者が対応すべき内容については、乙の業務とせず甲の業務として記載するようにしましょう（はっきり分けられない場合は両者共同の業務として記載するケースもありますが、あまりそれぞれの責任が曖昧にならないよう、注意しましょう）。

2条3項

・素材の提供など宣伝協力に関する内容です。権利処理済みの写真、とある場合、どんなメディアで宣伝として使用しても写真家や俳優の所属事務所として問題がない素材を提供しましょう。

2条4項

・劇団／カンパニー側の業務に必要な費用に関する取り決めで、主催者が負担すべき費用があれば、具体的に記載するスタイルです。

3条1項

・公演におけるチケット販売収益はどちらが取得するかを記載します。スポンサー収入や助成金の分配についても、取り決めることがあります。

3条2項

・また本公演に関連して物販などを行う場合にはその収益を誰がどう取得するか、分配を行う場合にはその分配方法などにつき定めておくことが考えられます。

・劇団／カンパニー側が収益はすべて取得する場合は2項の後段は不要です。

第4条（上演等への対価）

甲は、乙に対し、本公演に関する業務、第5条1項2項及び第6条1項2項の同意に対する対価として、〇円（消費税込）を、以下のとおり別途乙が指定する銀行口座宛に支払う。振込手数料は甲の負担とする。

- ・〇年〇月〇日までに、XX 円
- ・〇年〇月〇日までに、XX 円

第5条（権利の帰属）

1 本公演及び本契約に基づき乙が制作した成果物（舞台美術等を含む）の著作権（著作権法第27条及び第28条に規定する権利を含む）、著作隣接権、所有権その他一切の権利は、乙に帰属することを確認する。

2 乙は、甲がXXXX年XX月XX日から〇年以内はXX地域において優先的に本公演を主催する権利を有することを認める。乙は、同期間中、本公演を上記地域において上演しようとする際には甲に対し申入れを行い、甲が自ら主催を行わない場合は、乙は独自の判断で上演を行うことができる。

4 条

- ・ひな型では本公演実施及び第5条や第6条の同意の対価の金額を示しています。対価の記載にあたっては、何の業務や何の同意の対価が含まれているかを確認するようにしましょう。
- ・報酬支払時期は、一括払い以外に、ひな型のように複数回にわけて支払うこともあり得るでしょう。また支払期限については確定の日付以外にも、「本公演初日の〇日前までに」「本公演終了後〇日以内」などと記載するパターンも考えられます。

5 条 1 項

- ・本公演及び本公演に関連して劇団／カンパニー側が制作した成果物の著作権、所有権等の帰属に関する定めです。ひな型では、装置などの所有権を含めて劇団／カンパニー側に帰属していますが、ケース・バイ・ケースです。

5 条 2 項

- ・再演に関する取り決めです。ひな型は、主催者側に一定期間優先的に再演を主催する権利を認める場合の例です。劇団／カンパニー側が独自に上演できる場合の条件を詳細に規定するケースもありますが、かなり複雑化しますので、ひな型ではややカジュアルな例を示しています。

第6条（公演の記録とその利用許諾）

1 甲は、本公演の上演、稽古その他関連イベントを録音、録画、写真撮影することができる。

2 乙は、甲に対して、著作権法で認められた目的及び以下の目的のために、第4条以外の対価を必要とせず、本公演の録画物、録音物、写真等（その各編集物を含み、以下、「本録画物等」という）を利用することを許諾する。

A) 広報及び宣伝での利用

B) アーカイブ・記録目的による利用（アーカイブによる利用は、オンラインなど非営利の公開を含む）

3 甲は、本録音物等を前項以外の方法により利用（配信・放送、上映、ビデオグラム化など）する場合には、その条件（乙への追加対価等）につき、乙と事前に協議合意しなければならない。

第7条（事故等への対応）

1 乙は本公演及び準備の安全管理に注意を払い、出演者・スタッフ・観客及び舞台要素に事故が発生した場合、自らの費用と責任で対処する。ただし、次項の保険でカバーされる場合、及び甲の故意や過失による場合はこの限りではない。

2 甲は、本公演の準備・遂行過程で傷害・物損その他の損害が生じた場合に備え、甲の費用負担にて、[合理的な施設賠償責任保険] に加入する。

6条1項

・主催者が、本公演等の録音、録画、写真撮影などを行うことを認める内容です。

6条2項

・本公演の記録物（舞台映像、舞台写真など）の利用に関する取り決めです。

・ひな型では、劇団／カンパニー側へ追加の対価支払いなく利用できるタイプを一例として定めています。どこまでの利用を認めるかはその都度検討いただき、きちんと契約書に反映するようにしてください。

6条3項

・主催者が6条2項以外の方法で舞台映像などを利用する際の条件に関する定めです。ひな型では6条2項以外の方法での利用には、劇団／カンパニー側への追加対価等が支払われるのが通常との前提で、作成しています。

・特に今後は主催者側から配信での利用などの要望が増えることも予想されますので、そうした利用の可否、及び、その場合の対価等につき両者で検討するようにしてください。

7条1項

・公演に関する安全管理及び万一事故等が発生した場合に、主催者か、劇団／カンパニーか、いずれの当事者がその対処の責任を負うかを取り決めるものです。

7条2項

・事故等に備え、保険（施設賠償責任保険や普通傷害保険）加入の取り決めをするものです。

・主催者側での保険加入の有無、及び、その種類や内容などについて確認し記載するようにしましょう。限度額などまで記載するケースもあります。

第8条（公演の中止）

1 各当事者は、各当事者の合理的なコントロールを超える事情（地震、雪、台風その他の自然災害、戦争、テロ、皇室での不幸、感染症その他の疾病、政府、自治体、監督機関又は業界団体の制限、指導又はガイドライン、会場の閉鎖、他の出演者の出演不能、及び上記に起因又は関連する主催者による本公演の中止を含み、以下、「不可抗力事由」という）によって本契約上の義務が遅延又は不履行となった場合には、甲・乙はともに賠償の責任を負わず、これによって本公演が中止された場合には当事者は支払を含む本契約上の義務を免れる。

2 不可抗力事由によって本公演が中止となった場合、本報酬の支払については、本公演に関する業務の進捗割合を報酬に乗じた額の支払を基本としつつ、既に乙が支出した実費がこれを上回る場合はその額を支払う。

第9条（公演内容等の変更）

甲と乙は、本公演の内容等について変更が必要となった場合には、スケジュールや追加の対価等に関し誠実に協議を行った上で、甲乙合意によりその内容を決定し、書面（電磁的書面を含む）で確認する。

第10条（譲渡の禁止）

甲及び乙は、相手方の事前の書面（電磁的書面を含む）による承諾がないかぎり、本契約上の地位あるいは本契約から生じる債権債務の全部又は一部を第三者に承継し、譲渡しもしくは引受けさせ又は担保に供してはならない。

8条2項

- ・不可抗力による中止時の報酬を定めるものです。ひな型では、具体的な算定基準の一例を記載しました。作業の進捗割合に応じた額と、既に受注者が支出した実費のより高い方を支払うものです。
- ・その他の定め方として、「公演中止を決定した時期に応じて支払割合を定める」ことや、「協議により定める」として後の協議に委ねることもあり得ます。
- ・いずれにしても一方が不公正に損害を被ることがないようにすることが重要です。

9条

- ・公演の内容等に変更が必要となった場合に、一方的な判断により他方に不利益な変更が決定されないような定めにすることが重要です。

10条

- ・一方当事者に無断で契約上の地位や権利・義務が移転されることがないようにするための規定であり、あらゆる契約タイプにおいて比較的一般的な内容といえるでしょう。
- ・なお、「電磁的書面を含む」と記載しているのは、メールなどによる承諾でも可とするためのものです。

第 11 条（再委託）

乙は、本公演実施に関する業務の全部を第三者に再委託してはならない。
ただし、事前に甲の承諾を得た場合にはこの限りではない。

第 12 条（契約の解除／損害賠償）

1 甲及び乙は、相手方に以下の各号の事由に該当する事由が生じたときは、本契約を解除することができる。

- ① 本契約に定める義務の履行につき違反があり、催告後、相当期間経過してもなお違反が是正されないとき。
- ② 支払の停止又は破産、民事再生、会社更生若しくは特別清算その他の倒産処理手続の申立（その準備行為を含む）があったとき。
- ③ 仮差押・仮処分・強制執行・滞納処分を受けたとき。
- ④ 解散若しくは廃業、営業停止若しくは廃止したとき。

2 前項による解除の有無にかかわらず、甲及び乙は、相手方による本契約違反、本契約上の義務の不遵守により被った損害につき、損害賠償を請求することができる。

11 条

・劇団／カンパニーとして、公演実施に関する業務の全体を第三者に再委託（丸投げ）してはならないとする規定です。

・ひな型では、業務の全部の再委託だけを禁止していますが、場合によっては、業務の一部の再委託も禁止すると記載される場合もあります。実際に再委託の予定がある場合には、この点は修正し、もしくは個別の再委託先の具体名を承諾済みとして記載しておくといいでしょう。

12 条 1 項

・契約の解除に関する規定の一例です。どういうときに契約解除がされる可能性があるのかを把握した上で、他に契約を解除したい事由がないかなど検討していただければと思います。

・ひな型の①は他方が契約上の義務に違反し、違反を解消するように要求したが、ある程度の期間が経過しても違反が解消されなかった場合に解除できる、というものです。

・その他、②③については他方の資産状況が悪化したと判断される場合に解除できる旨を、④については他方がその事業等を停止した場合に解除できる旨を定めたものです。

12 条 2 項

・契約の解除と生じてしまった損害の賠償請求は両立しますので、その点を確認した規定です。

第 13 条（反社会的勢力等の排除）

- 1 甲及び乙は暴力団、暴力団員、暴力団関係者、総会屋その他の反社会的勢力（以下「反社会的勢力」という。）でなく、反社会的勢力と何らの関係も有していないことを保証する。
- 2 甲及び乙は、相手方が前項に違反したと認める場合には、通知、催告その他の手続を要しないで、本契約の全部又は一部を解除することができる。この場合、相手方は他方当事者に発生したすべての損害を賠償する。
- 3 甲及び乙は、前項に基づく解除の場合、解除された相手方に損害が生じても、これを賠償する一切の責任を負わない。

13 条

- ・こちらは反社条項などと呼ばれるものです。暴力団排除条例の存在などをうけ、近年では概ねどのような契約にも入っていることが多い内容です。
- ・たとえば、「東京都暴力団排除条例」では第 18 条に以下の内容が定められています。

>（事業者の契約時における措置）

第 18 条 事業者は、その行う事業に係る契約が暴力団の活動を助長し、又は暴力団の運営に資することとなる疑いがあると認める場合には、当該事業に係る契約の相手方、代理又は媒介をする者その他の関係者が暴力団関係者でないことを確認するよう努めるものとする。

2 事業者は、その行う事業に係る契約を書面により締結する場合には、次に掲げる内容の特約を契約書その他の書面に定めるよう努めるものとする。

- 一 当該事業に係る契約の相手方又は代理若しくは媒介をする者が暴力団関係者であることが判明した場合には、当該事業者は催告することなく当該事業に係る契約を解除することができること。（以下、省略）

第14条（秘密保持）

甲及び乙は、本契約に関連して知得した相手方の営業上及び業務上の秘密につき、秘密として管理し、相手方の事前の承諾なく、第三者（弁護士その他法令上守秘義務を負う専門家を除く）に開示または漏洩してはならず、本契約遂行以外の目的で使用してはならない。ただし、以下の各号のいずれかに該当する情報は、この限りでない。

- ① 開示を受ける前より既に適法に保有していた情報
- ② 正当な手段により、秘密保持義務を負うことなく第三者から開示を受けた情報
- ③ 開示を受ける前に既に公表されており、一般に入手可能な情報
- ④ 開示を受けた後、受領者の責めによらない事由により公表され、一般に入手可能となった情報
- ⑤ 秘密情報によることなく独自の方法により開発した情報

14条

・相手の秘密を漏洩などしないという条文です。秘密保持条項の主なポイントは、秘密情報の対象がなにか、秘密情報に該当しない例外情報はなにか、秘密情報に該当するとしてその扱いはどうすればよいからです。

・ひな型では「相手方の営業上及び業務上の秘密」を対象していますが、一方から開示された情報は全て秘密情報とみなすという例もあります。基本的には自ら開示する情報が多いと思われる場合には秘密情報の定義は広めに設定しておくことが考えられますし、反対に相手方の情報を受け取ることが多いというときは秘密情報の定義は狭くしておくことなどが考えられます。

・秘密情報扱いについて、大変厳格な扱いを定めている契約書も存在しますが、そうした扱いが劇団／カンパニーとして現実的に可能かどうかを検討し、困難だと思われる内容については修正するようにしましょう。

第 15 条（準拠法及び合意管轄）

本契約は日本法に準拠し、本契約に関する一切の紛争については、東京地方裁判所を第 1 審の専属的合意管轄裁判所とする。

第 16 条（雑則）

本契約に定めなき事項または解釈上疑義を生じた事項は、法令に従うほか、双方誠意をもって協議のうえ解決を図る。

以上、本契約成立を証するため、本書 2 通を作成し、双方記名捺印のうえ各 1 通を保有する。もしくは、本書を電磁的に作成し、双方にて署名捺印又はこれに代わる電磁的处理を施し、双方保管する。

○年○月○日

甲：

乙：

別紙

【公演スケジュール】

...

【会場】

...

【関連イベント】

...

15 条

・準拠法とはどの国の法律で契約を解釈するかの取り決めであり、裁判管轄とは仮に契約に関連して紛争となった場合には、どの国・土地の裁判所で訴訟を行うかを事前に取り決めておくものです。

・日本で行う公演についての契約であれば、通常は日本法が準拠法となり、日本の裁判管轄を記載することになるでしょう。また当事者双方の本拠地が東京であれば東京地方裁判所で異論はないように思いますが、双方の本拠地が異なる場合には交渉の一つのポイントになることもあり得ます。もちろん裁判管轄は様々なコストを考慮すると、自らの本拠地に近い場所に設定する方が一般的にはベターですが、同時に、同種のケースに慣れた大都市の裁判所を選ぶケースもあるでしょう。



[ひな型例・解説]

2.

スタッフに関する 業務委託契約

スタッフへの業務委託又は
スタッフとして業務を受注する際の契約

※公演事業を例に

クリックして
ダウンロード



「スタッフに関する業務委託契約」の
契約書ひな型

スタッフに関する業務委託契約

業務委託契約書

〇〇（以下「発注者」という）と、▲▲（以下「受注者」という）とは、発注者が主催する公演に関して、次のとおり業務委託契約を締結する。

第1条（業務内容）

1 発注者は、受注者に対し、下記公演（以下「本公演」という）において、下記内容の業務を提供すること（以下「本業務」という）を委託し、受注者は発注者の承認に基づきこれを遂行することを受託する。

記

公演名：〇〇

公演予定日：〇年〇月〇日～〇年〇月〇日

（予定公演回数〇回）

会場：〇〇

業務内容：本公演に関する、【演出業務／舞台美術・衣装製作業務／照明デザイン業務／音響に関する業務／宣伝美術製作業務／ヘアメイクプランの制作及びヘアメイクに関する業務／制作業務】につき、下記の業務を行う。

記

【演出家への委嘱の例】

上演に必要な打合せ、オーディションへの立会い、稽古の主宰、その他一般的に演出業務に含まれる全ての業務

前文

- ・この契約の全体像を記載するものです。概要が記載されていれば十分といえます。
- ・こちらのひな型では立場が分かりやすいよう、「発注者」「受注者」との略称を使用していますが、もちろん「甲」、「乙」でも構いません。特に「甲」「乙」の場合には、どちらが「甲」でどちらが「乙」かを間違えないよう注意が必要です。

1条1項

- ・どこまでが契約上の業務範囲になるかに関わるため、業務内容を定める規定は不足がないように注意しましょう。
- ・ひな型は、スタッフ・クリエイターに対して直接業務を委託することを想定した内容です。
- ・ひな型は、一部の業務について委嘱の例を記載しています。業務内容については、他にも小道具・大道具制作、舞台監督などの業務も考えられるかと思いますので、その都度実態にあった内容を記載するようにしてください。
- ・仮に所属するスタッフ事務所などを通じて、スタッフ・クリエイターに業務を依頼する場合には、業務内容の記載につき、「〇〇【個人スタッフ・クリエイター名】に、本公演に関する、〇〇業務につき、下記の業務を行わせること」などのように、表現を変える必要があります。

【装置デザイン及び制作を委嘱する例】

装置デザイン・模型・図面作成、装置の制作及び搬入・仕込み・撤去、その他これに関連する作業（打合せ、必要に応じたりハーサル等への参加を含む）

【衣装デザイン及び制作を委嘱する例】

衣装デザイン作成、衣装の制作、その他これに関連する作業（打合せ、必要に応じたりハーサル等への参加を含む）

【照明デザイン委嘱の例（器材の調達、運搬、設置、操作等の手配は別途発注者側で行う場合）

仕込図、データ表、キューシート、レンタル器材一覧表の作成、その他これに関連する作業（打合せ、必要に応じたりハーサル等への参加を含む）

【制作者への委嘱の例】

上演に必要なリサーチ、打合せ、稽古場運営、関係者との連絡・契約、予算作成、会計・入出金管理、広報、票券、権利処理、仕込み・本番運営、受付・案内、上演の報告業務等、制作に関連する作業

2 本業務の内容及びスケジュール等の詳細は、別紙において定める。

3 本業務のうち〇〇の事項は、本契約時点で〇〇の理由で「未定」であり、概ね〇〇年〇月〇日頃までに発注者及び受注者が協議の上、書面（電磁的書面を含む）で合意する。

1 条 1 項

・公演日や公演回数が確定していない時点で契約に至ることも少なくないかと思えます。ここでは確定日でないことを表す意味で「予定」としていますが、ここで予定と記載しているからといって当然に認められるのは小幅な修正程度でしょう（大幅な変更については9条に規定しています）。いずれにしても、変更が生じる場合は早急に通知をし、スケジュール確保や場合によって報酬額の見直しなど検討が必要です。

下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」といいます）が適用される場合、親事業者（発注者）から下請事業者（受注者）に、業務内容、代金額、支払期日など所定の事項を記載した書面（発注書や契約書）の交付や、代金支払時期を成果物等の受領から60日以内に定める必要等があります¹¹。

・下請法が適用されるかは、親事業者（発注者）と下請事業者の資本金規模と取引内容によります¹²。

1 条 2 項

・各業務の内容、スケジュール等の詳細が長くなる場合、別紙（契約書に添付）で定めることもあります。別紙は当事者が合意して添付したもので、契約の内容になりますので、契約締結の際は別紙もよく確認しておく必要があります。

・ここで記載する業務内容は受注者側の義務となります。（すなわち記載内容を実現しなければ契約違反となります。）よって、履行が困難と思われる内容が安易に契約上の義務となっていないか、また重要な業務の記載が漏れていないかなど注意するようにしましょう。

1 条 3 項

・ここでは契約時に「未定」の業務内容を、両者の協議合意で決定する旨とその期限を記載しています（注11参照）。

11 正当な理由によりこれらの内容が定められない場合、当初の書面（本契約書など）で、定められない理由や定める予定日を記載し、その後その事項が決まった後に、当該事項を記載した書面を交付する必要があります（下請法3条1項）。この場合の記載例を3項に規定しています。この場合の記載方法については、「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）」12頁もご参照ください。

12 <https://www.jftc.go.jp/shitauke/shitaukegaiyo/gaiyo.html>

第2条（報酬及び支払）

1 発注者は、受注者に対し、本契約に基づく受注者の報酬（本業務及び第5条、6条の対価を含む。以下「本報酬」という）として、金〇円（源泉税込・消費税別途）を支払う。

2条1項

・報酬を定める規定です。第5条の成果物の著作権譲渡や利用許諾の対価、第6条宣伝協力の対価は別途発生しないため、これを含んでいることを明記しています。

・消費税額を含むかの認識に齟齬がないよう、消費税について記載しています。なお、2023年10月から始まるインボイス制度では、発注者が消費税の仕入額控除を行うには、支払先事業者（個人事業主含む）が「適格請求書発行事業者」の登録を受けている必要があります。例えば、登録事業者か否かを契約時点で表明してもらうこと、登録事業者とならない場合には、スタッフ自身が外部に支払う消費税額が持ち出しにならない範囲にて支払消費税額を調整すること、なども考えられます¹³。

・スタッフ・クリエイター個人への支払や、法人であっても非居住者への支払は、その内容によって源泉徴収の対象となる場合があるため（脚本料、デザイン料など）¹⁴、源泉税込の金額かについても認識共有をしておく必要があります。源泉税込の金額が多いでしょうから、簡潔な記載であれば（源泉税込・消費税別途）といった規定が考えられます。

・報酬額は本来、契約時点で定めておくことが望ましいですが、定められない正当な理由がある場合には、定められない理由、報酬が決定する予定期日などを記載し、報酬が曖昧なままに業務を実施することを避けるようにすることも考えられます。

・報酬について内訳がある場合（衣装デザイン対価として〇円、制作料として〇円等）、内訳を記載しておいた方が明確です（公演中止の際に作業割合に応じた対価支払をする際の参考になります）。

¹³ ただし、「適格請求書発行事業者」の登録を受けるかは事業者の任意です。公正取引委員会ほかによるQ & Aでは、インボイス制度の実施を契機とした取引条件の見直しそれ自体は直ちに問題とはならないものの、見直しに当たり「優越的地位の濫用」（取引上の地位が相手方に優越している者が、取引相手に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えること）とならないよう注意が必要としています。取引対価の引下げ、取引の停止等の類型ごとに考え方が示されていますので、そちらもご参照ください。

https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyokujun/invoice_qanda.html (Q7)

¹⁴ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/gensen/2792.htm>

<https://www.nta.go.jp/law/tsutatsu/kihon/shotoku/36/02.htm>

【支払方法／一括払い】

2 発注者は、受注者から請求書が発行されることを条件に、受注者に対し、○日までに、本報酬を受注者が別途指定する口座に振り込む方法により支払う。ただし、振込手数料は発注者の負担とする。

【支払方法／分割払】

2 本報酬は2回払いとし、発注者は、受注者から請求書が発行されることを条件に、受注者に対し、○日までに本報酬の30%を、○日までに残りの70%を、受注者が別途指定する口座に振り込む方法により支払う。ただし、振込手数料は発注者の負担とする。

3 受注者による業務遂行に必要な交通費、宿泊費は、経費支払の証明（領収書等）が発注者に提出されることを条件に、発注者の負担とする。その他本業務に要する諸経費はすべて受注者の負担とする。

2条2項

・報酬の支払時期と方法を定めています。支払時期は、確定の日付で定めるほか、本公演初日の○日前まで／本業務（本公演）終了後○日以内／翌月末までなどのパターンも考えられます。

・下請法が適用される場合、報酬の支払期日は、スタッフから成果物などを受領した日から60日以内（かつできる限り短い期間内）に定める必要があります（下請法2条の2第1項）。成果物の受領から公演完了までタイムラグがある場合など注意が必要です。

・振込手数料は、民法上は支払側（発注者）負担が原則となります（民法485条）。合意により変更することもできます。

2条3項

・発注者が一部経費負担をする場合の規定例です。経費負担をする場合、予想外の金額とならないよう、どの経費につきどの範囲で負担するか明確にしておく必要があります。宿泊料金上限（グレード）、航空券のクラス、グリーン車利用の可否など定めることもあります。また、後から予想外の領収書などが出てこないよう、発注者が負担する経費は「発注者が事前に書面で承認したものに限る」とひな型では記載しています。

・そのほかにも「〇〇に関する経費は受注者が負担し、それ以外の本業務遂行に必要な経費については、用途と金額の事前確認を条件に発注者が負担する。」といった形で、原則的に発注者が業務遂行に関する経費を負担するパターンも考えられます。この場合、発注者としては予想外の経費が受注者から請求されることがないよう事前にこういった経費が業務遂行に必要なか、その金額はどの程度かなど確認しておくことも重要でしょう。

第3条（安全衛生・保険）

1 発注者は、本業務の内容等を勘案して、受注者がその生命、心身の安全を確保しつつ本業務を履行できるよう、安全衛生管理体制の整備、事故やハラスメントの防止等必要な配慮をする。

2 受注者は、自ら及び他の関係者・観客の安全に配慮する。

3条1項

- ・第1項は、スタッフが個人で業務に従事することを踏まえて、発注者に対してスタッフの生命、身体等の安全配慮を求めるものです。労働契約法第5条の「生命・身体等の安全」には、心身の健康も含まれるとされていることにも照らし、心身の健康も含めて配慮を求めるものとしています。
- ・公演制作に関する安全衛生については、劇場等演出空間運用基準協議会「劇場等演出空間の運用及び安全に関するガイドライン」¹⁵、同ガイドラインを彩の国さいたま芸術劇場に当てはめた「一彩の国さいたま芸術劇場 2013 年版」¹⁶や、厚労省他による通達「芸能従事者の就業中の事故防止対策等の徹底について」（2021 年 3 月 26 日）¹⁷等があり、制作者が適切な安全衛生管理体制を確立することが求められています。
- ・ひな型の記載に加え、安全衛生管理者をおくよう定めておくこともあります。
- ・ハラスメントは近時特に問題となっており、相談窓口の設置など積極的な対応が望ましいといえます。ただし、すぐには実現できない措置を契約上の義務として約束しないよう、注意が必要です。

3条2項

- ・受注者側も、デザイナーであれば装置デザインなど行う可能性もありますし、演出家であれば危険な演出とならないか等に配慮する必要がありますので、受注者側の安全配慮を規定しています。

¹⁵ <http://www.kijunkyo.jp/img/archives/guideline2017.pdf>

¹⁶ https://www.saf.or.jp/arthatll/pdf/guideline_arthatll.pdf

¹⁷ <https://www.mhlw.go.jp/content/000762988.pdf>

【発注者が保険に加入する場合】

3 発注者は、公演の準備・遂行過程で傷害その他の損害が生じた場合に備え、発注者の費用負担にて、【合理的な施設賠償責任保険】に加入する。

【受注者が保険に加入する場合】

4 受注者は、公演の準備・遂行過程で傷害その他の損害が生じた場合に備え、受注者の費用負担にて、合理的な〇〇保険に加入する。

第4条（完了の義務）

1 受注者は、本業務の完了まで、意欲を持って業務を遂行し、業務遂行ができない状況が起こらないよう責任をもつてのぞむことを約束する。

2 受注者は健康の保持に十分留意し、病気・怪我の場合及び感染症（インフルエンザ及び新型コロナウイルス感染症を含む）罹患の可能性がある場合、ただちに発注者に報告のうえ、その要請に従う。

3条3項

・事故等に備え、発注者が施設賠償責任保険に加入する場合を想定したものです¹⁸（他にもイベント賠償責任保険なども考えられるでしょう）。加入する保険の種類だけではなく限度額などまで記載するケースもあります。

・発注者が十分な補償限度額の保険に入る場合、「本公演の準備・遂行過程で、受注者に傷害その他の損害が生じ、又は、受注者が他の参加者、観客その他の第三者に損害を与えた場合、上記保険金の受領を除き、受注者が自らの費用と責任において処理する」などとして、発注者が保険金分以上に責任を負わないと定めることもあります。

・受注者が加入する保険の種類としては、傷害保険や賠償責任保険等が考えられます。また、2021年4月1日から労災保険の特別加入が拡大し、労働者に当たらない芸能関係作業従事者も労災保険に加入できるようになりました（スタッフ・クリエイター本人による加入が必要です）。ただし、労災保険は、スタッフ等が第三者に加えた損害について補償するものではない点に注意が必要です。

¹⁸ なお、全国公立文化施設協会の会員が加入できる保険について、同協会 web サイトに案内があります。

<https://www.zenkoubun.jp/insurance/index.html>

第5条（業務成果の利用）

- 1 発注者は、本契約に基づき受注者が行った本業務の成果を利用し、独占的に上演及び○年以内の再演をすることができる。
- 2 発注者は、本業務の成果及びこれを写真撮影・録画・録音等し、その録音物、録画物、写真等（その各編集物を含み、以下「本録画物等」という）につき、宣伝広報、業績紹介、内部資料、オンラインを含む非営利の公開アーカイブとして利用することができる。
3. 発注者は、本録画物等について、受注者と別途合意することで、放送や商用配信を行うことができる。
- 4 受注者は、前各項による利用において、本業務の成果や本録音物等につき、安全性や法令適合のための変更、演出の要請による軽微な変更を認める。

5条1項

- ・クリエイティブな業務を担うスタッフ、クリエイターの業務成果には著作権が発生する場合があります。例えば、舞台美術、照明プラン（照明デザイン）、音響デザイン、舞台映像などには著作権が発生するケースがあります（参考：公益社団法人全国公立文化施設協会「舞台芸術の公演映像配信のための権利処理マニュアル」¹⁹、福井健策編『ライブイベント・ビジネスの著作権』（公益社団法人著作権情報センター）104頁以下）。そのため、成果物の利用について取り決めが必要です。
- ・ひな型では、著作権譲渡は受けずに、成果物の利用について許諾を受ける形としています。
- ・利用許諾の範囲は、上演と○年以内の再演（5条1項）、広報、業績紹介、内部資料、非営利アーカイブとしての利用（5条2項）としていますが、実際の契約場面では、将来の利用予定に応じた調整が必要です。
- ・なお、「本公演に利用することができる」だけでなく再演での利用が可能か疑義を生じますので²⁰、再演での利用を見込む場合は明記しておく必要があります（ひな型では再演期間の限定を設けました）。
- ・例えば、宣伝物の制作委託やHPの制作委託など、委託する内容や利用予定その他によっては、利用許諾ではなく著作権譲渡を受けることもあり得ます。

5条2項、3項

- ・成果物を含む映像は、著作権者の許諾なく利用できないのが原則ですので、一定範囲でこれを利用できるとする規定です。

¹⁹ https://www.zenkoubun.jp/publication/pdf/vd_manual.pdf?02

²⁰ なお、再演の規定がない場合、再演時の利用の可否は、福井健策編『ライブイベント・ビジネスの著作権』（公益社団法人著作権情報センター）166頁参照。

第6条（宣伝協力）

1 受注者は、発注者が、受注者の氏名、写真その他の肖像を利用して本公演に関する宣伝広報（再演及び前条による利用の宣伝広報を含む）を行い、またプログラムを制作、販売することに同意する。当該目的のために発注者の要請があった場合には、受注者は権利処理済みの肖像写真を発注者に提供し、また合理的な範囲で写真撮影及びインタビュー等に無償で協力する。

2 受注者は、前項のほか、発注者の要請があった場合には、スケジュール上可能な範囲内、かつ交通費など発注者の実費負担において、本公演のプロモーション活動等に協力する。

6条

・クリエイター等に無断で、その氏名、写真等を利用してプロモーションを行うと、パブリシティ権侵害の問題となり得るため、この点について規定するものです。パブリシティ権とは、著名人の氏名、肖像が持つ価値を、一定の要件のもと保護するもので、判例で認められている権利です。スタッフの写真等を、そのスタッフが現に参加した公演の宣伝広報に用いることがパブリシティ権の侵害にあたるかはやや微妙ですが、念のため規定しています。写真家などの権利処理の済んでいない写真を利用するとトラブルになることがありますので、注意しましょう。

・なお、ひな型ではクレジット表記に関する規定は置いていませんが、受注者側から表記方法の要望がある場合、後のトラブルとならないようクレジット表記等について規定しておくこともあります。例えば、「当日プログラム、ポスター、プレスリリース、及び発注者が選択する宣伝広報物に氏名を記載する」などクレジットが載る範囲を定めておくことも考えられます。

第7条（契約締結に関する保証）

受注者は、成年に達しており、この契約を適切に締結し、履行する権限があることを保証する。

【受注者が未成年の場合】

受注者は、本契約の締結及び履行について法定代理人の同意を得ていることを保証する。

第8条（不可抗力による中止、中途終了）

1 各当事者は、各当事者の合理的なコントロールを超える事情（地震、雪、台風その他の自然災害、戦争、テロ、皇室での不幸、感染症その他の疾病、政府、自治体、監督機関又は業界団体の制限、指導又はガイドライン、会場の閉鎖、他の出演者の出演不能、及び上記に起因又は関連する発注者による本公演の中止を含み、以下、「不可抗力事由」という）によって本契約上の義務が遅延又は不履行となった場合には、互いに責任を負わない。

7 条

・受注者が適切に契約締結権限等を有していることを保証する文言です。受注者が未成年（18歳未満）の場合には、契約締結等について、親権者など法定代理人の同意を得ていることを保証する文言を加えることが考えられます（ただし、末尾に親権者の同意署名を得ることの方が重要です）。

・なお、ひな型のようにスタッフ・クリエイター個人との直接契約となる場合は不要ですが、スタッフ事務所等との契約になる場合には、所属するスタッフ・クリエイターのために契約を締結できる権限を有することの保証及び移籍した場合に備えて、以下のような規定をおくこともあります。

〇条（移籍）

受注者は、〇〇【スタッフ・クリエイター名】を代理してこの契約を締結し、履行させる権限があること、及び〇〇がこの契約の内容を了承し履行に同意していること、万一、〇〇が受注者の所属を離れる場合、速やかに発注者に連絡の上、〇〇による契約履行に支障がないように手配することを保証する。

2 不可抗力事由によって本業務の目的である本公演の全部又は一部が中止となった場合、本報酬の支払については、作業の進捗割合を報酬に乗じた額の支払を基本としつつ、既に受注者が支出した実費がこれを上回る場合はその額を支払う。

3 主催者は、演出の都合その他の事業上の必要により本契約を中途終了させることができ、この場合、前項の支払規定を準用する。

第9条（変更）

発注者と受注者は、本業務の内容等について緊密に協議を行い、業務内容の変更が必要な場合、スケジュールや追加の対価等に関し誠実に協議を行った上で、双方合意によりその内容を決定し、書面（電磁的書面を含む）で確認する。

8条2項

- ・不可抗力による中止時の報酬を定めるものです。ひな型では、具体的な算定基準を定める一例を記載しました。作業の進捗割合に応じた額と、既に受注者が支出した実費のより高い方を支払うものです。
- ・その他の定め方として、「公演中止を決定した時期に応じて支払割合を定める」ことや、「協議により定める」として後の協議に委ねることもあり得ます。
- ・いずれにしても一方が不公正に損害を被ることがないようにすることが重要です。

8条3項

- ・不可抗力による公演中止でなくとも、演出の都合その他の理由で業務を中止する場合もあり得ます（発注先の変更を含む）。ひな型では、この場合の報酬額を不可抗力による公演中止の場合に準じるとしています。

9条

- ・公演準備の円滑な遂行上、変更の最終的な決定権は発注者側にあると定めるケースもあります。ただし、その場合であっても変更により不当な不利益が生じないよう、スケジュールや追加報酬の有無について配慮が必要です。この点、「フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン」（2021年3月26日、内閣官房ほか）14頁では、「取引上の地位が優越している発注事業者が、一方的に、取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合に、当該フリーランスに正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるときは、優越的地位の濫用として問題となる」とされていることにも注意が必要です。

第10条（成果物に関する保証）

受注者は、発注者に対し、本業務の成果や本契約に従ったその利用が第三者の著作権などの権利を侵害するものでないこと及び受注者と第三者との間に本契約の履行を妨げる契約が存在しないことを保証する。なお、受注者の本業務成果や本契約に従ったその利用に関して第三者との紛争が生じたときは、受注者の責任と負担においてこれを解決する。

第11条（権利義務譲渡の禁止）

発注者及び受注者は、相手方の事前の書面による承諾がないかぎり、本契約上の地位あるいは本契約から生じる債権債務の全部又は一部を第三者に承継し、譲渡もしくは引受けさせ又は担保に供してはならない。

第12条（再委託）

受注者は、発注者の事前の書面（電磁的書面を含む）による承諾がないかぎり、本契約上の義務の全部又は一部を第三者に再委託できない。なお、承諾の有無にかかわらず、受注者は、第三者に本契約上の義務の全部又は一部を再委託し又は補助させる場合には、当該第三者に対し、本契約における受注者の義務と同様の義務を遵守させる。

10条

・成果物が第三者の権利を侵害していないことを保証する規定です。
・もし成果物が第三者の著作権を侵害している場合、第三者から利用の差止請求を受ける可能性があります。差止請求には相手方（利用しようとする者）の故意・過失は不要ですので、発注者が著作権侵害を認識していなくとも差止請求は認められます（これに対し、著作権侵害に基づく損害賠償請求には、相手方の故意・過失が必要です）。

11条

・一方当事者に無断で契約上の地位や権利・義務が移転されることがないようにするための規定であり、あらゆる契約タイプにおいて比較的一般的な内容といえるでしょう。

第 13 条（契約の解除／損害賠償）

- 1 発注者及び受注者は、相手方が本業務の履行を怠った場合、その他本契約に違反した場合、相手方にその是正を求め、相手方が当該是正の求めから 7 日以内に是正しない場合、本契約を解除することができる。
- 2 前項による解除の有無にかかわらず、発注者及び受注者は、相手方による本業務の不履行、本契約上の義務の不遵守により被った損害につき、相手方に対して損害賠償請求することができる。

13 条 1 項

・ここでは、催告の期間（不履行の是正を求めから解除ができるまでの期間）を 7 日としています。「営業日」としていませんので、1 週間という意味になるでしょう。

第 14 条（反社会的勢力等の排除）

- 1 発注者及び受注者は、現在及び将来にわたり、自己（その役員、従業員、その他所属するスタッフ、クリエイター、俳優等を含む）が、暴力団関係者その他の反社会的勢力（以下「反社会的勢力」という）でなく、反社会的勢力と何らの関係も有していないこと、暴力的要求、脅迫、その他反社会的行為を行っていないことを保証する。
- 2 発注者及び受注者は、相手方が前項に違反した場合、何らの催告を要することなく、直ちに本契約を解除することができる。
- 3 発注者及び受注者は、前項に基づく解除の場合、解除された相手方に損害が生じても、これを賠償する一切の責任を負わない。

14 条

・いわゆる反社条項・暴排条項と呼ばれるものです。
・暴力団排除条例の存在などをうけ、近年では概ねどのような契約にも入っていることが多い内容です。より細かく定める例もありますが、ここではやや簡易的に規定しました。

第15条（秘密保持）

発注者及び受注者は、本契約に関連して知得した相手方の営業上及び業務上の秘密につき、秘密として管理し、相手方の事前の承諾なく、第三者（弁護士その他法令上守秘義務を負う専門家を除く）に開示または漏洩してはならず、本契約遂行以外の目的で使用してはならない。ただし、以下の各号のいずれかに該当する情報は、この限りでない。

- ① 開示を受ける前より既に適法に保有していた情報
- ② 正当な手段により、秘密保持義務を負うことなく第三者から開示を受けた情報
- ③ 開示を受ける前に既に公表されており、一般に入手可能な情報
- ④ 開示を受けた後、受領者の責めによらない事由により公表され、一般に入手可能となった情報
- ⑤ 秘密情報によることなく独自の方法により開発した情報

15条

- ・相手の秘密を漏洩などしないという条文です。やや詳しいの記載例となっています。
- ・秘密保持条項では、秘密情報の対象（定義）がまずはポイントとなります。ひな型では、ある程度柔軟な解釈が可能ないように「相手方の営業上及び業務上の秘密」と評価をともなう定義としましたが、秘密情報を「一切の情報」とする例や「秘密と指定して開示した情報」とする例もあります。
- ・ひな型のように規定する場合でも、特に秘密として管理を求めるものは、「秘密情報」である旨指定して開示することがよいでしょう。

第 16 条（準拠法及び合意管轄）

本契約は日本法に準拠し、本契約に関する一切の紛争については、〇〇地方裁判所を第 1 審の専属的合意管轄裁判所とする。

第 17 条（雑則）

本契約に定めなき事項又は解釈上疑義を生じた事項は、法令に従うほか、双方誠意をもって協議のうえ解決を図る。

16 条

・準拠法、裁判管轄を定める規定です。準拠法とはどの国の法律で契約を解釈するかの取り決めであり、裁判管轄は仮に契約に関連して紛争となった場合には、どの国・土地の裁判所で訴訟を行うかを事前に取り決めておくものです。

・日本で行う公演についての契約であれば、通常は日本法が準拠法となり、日本の裁判管轄を記載することになるでしょう。東京地方裁判所、大阪地方裁判所など具体的な裁判所名を記載するケースが大半です。裁判の様々なコストを考慮すると、自らの本拠地に近い場所に設定する方が一般的にはベターですが、同時に、同種のケースに慣れた大都市の裁判所を選ぶケースもあるでしょう。

・準拠法、裁判管轄は海外スタッフ・クリエイターとの契約においては特に重要です。相手国の裁判所において相手国法で訴訟を行うとなると、通常は現地の弁護士にも依頼するなど高額な費用負担や手間が見込まれます。いざとなった際に海外訴訟に持ち込む／持ち込まれる現実的可能性があるかは、その前段階であるトラブル交渉にも影響します。

・海外当事者との契約交渉場面では、日本で行う公演の契約である以上、日本法準拠、日本の裁判管轄（や相手国によっては日本での国際仲裁）を求めることがまずは考えられます。また、こういった交渉のためにも、契約交渉は早い段階で始めることが重要です。

以上、本契約成立を証するため、本書2通を作成し、双方記名捺印のうえ各1通を保有する。もしくは、本書を電磁的に作成し、双方にて署名捺印又はこれに代わる電磁的处理を施し、双方保管する。

○年○月○日

発注者：

受注者：

【受注者が未成年の場合】

親権者：

親権者：

別紙

本業務の詳細は以下のとおりとする。



[ひな型例・解説]

3.

出演契約

出演者に対して
出演を依頼する際の契約

※公演事業を例に

クリックして
ダウンロード



「出演契約」の契約書ひな型

出演契約

出演契約書

〇〇〇（以下「主催者」という）と、▲▲▲（以下「実演家」という）とは、主催者が主催する公演に関して、次のとおり業務委託契約を締結する。

第1条（出演）

主催者は、実演家に対し、下記公演（稽古を含む。以下「本公演」という）に出演すること（以下「本業務」という）を委託し、実演家は主催者の承認に基づきこれを遂行することを受託する。

記

公演名：〇〇

公演予定日：〇年〇月〇日～〇年〇月〇日

（予定公演回数〇回）

会場：〇〇

2 なお、出演業務に関し、〇〇の事項は、本契約時点で〇〇の理由で未定であり、概ね〇〇年〇月〇日頃までに主催者と実演家が協議の上、書面（電磁的書面を含む）で合意する。

第2条（稽古・リハーサル）

実演家は、本公演のための稽古に参加の上、主催者の決定する演出家などスタッフの指示に従って稽古を行う。その期間は下記を予定する。

記

〇年〇月〇日から〇年〇月〇日まで

前文

- ・この契約の全体像を記載するものです。概要が記載されていれば十分といえます。
- ・ひな型では立場が分かりやすいよう「主催者」、「実演家」との略称を使用していますが、実際の場面では「甲」、「乙」とすることも多いです。どちらが「甲」でどちらが「乙」かを間違えないよう注意が必要です。

1条1項

- ・出演業務の内容を定める規定です。
- ・ひな型は、実演家個人との直接契約を想定しています。
- ・プロダクションに所属する実演家の場合には、プロダクションとの契約になることも想定され、その場合には、以下のようなプロダクションが実演家を出演させる義務を負う規定にする必要があります。
- ・主催者は、プロダクションに対し、下記公演（稽古を含む。以下「本公演」という）に■（以下「実演家」という）を出演させることを委託し、プロダクションはこれを受託する。

1条2項

- ・ここでは契約時に「未定」の業務内容を、両者の協議合意で決定する旨とその期限を記載しています。また、2条の事項が未定の場合もここに入れ込むことも考えられます。

2条

- ・認識齟齬によるトラブルを避けるため、稽古の予定期間も規定しておくことが望ましいといえます。
- ・最終的な演出指示や安全のための演出家や舞台監督などの指示関係についても併せて規定しています。

第3条（報酬及び支払）

1 主催者は、実演家に対し、本契約に基づく義務履行に対する報酬（第6条、7条の対価を含み、以下「本報酬」という）として、金〇円（源泉税込・消費税別途）を支払う。

3条1項

・報酬を定める規定です。ひな型では、第6条の利用許諾の対価や、第7条宣伝協力の対価は別途発生させないため、これを含んでいることを明記しています。

・報酬額は本来、契約時点で定めておくことが望ましいですが、定められない正当な理由がある場合には、定められない理由、報酬が決定する予定期日などを記載し、報酬が曖昧なままに業務を実施することを避けるようにすることも考えられます。

・実演家個人や非居住者に対する支払の場合、源泉徴収の対象となるため²¹ 源泉税込の金額についても認識共有をしておく必要があります。源泉税込の金額が多いでしょうから、簡潔な記載であれば（源泉税込・消費税別途）といった規定が考えられます。

・2023年10月から始まるインボイス制度では、消費税の仕入額控除を行うには、支払先事業者（個人事業主含む）が「適格請求書発行事業者」として登録を受けている必要があります。例えば、登録事業者か否かを契約時点で表明してもらうこと、登録事業者とならない場合には、実演家自身が外部に支払う消費税額が持ち出しにならない範囲にて支払消費税額を調整すること、なども考えられます²²。

²¹ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/gensen/2792.htm>
²² ただし、「適格請求書発行事業者」の登録を受けるかは事業者の任意です。公正取引委員会ほかによるQ & Aでは、インボイス制度の実施を契機とした取引条件の見直しそれ自体は直ちに問題とはならないものの、見直しに当たり「優越的地位の濫用」（取引上の地位が相手方に優越している者が、取引相手に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えること）とならないよう注意が必要としています。取引対価の引下げ、取引の停止等の類型ごとに考え方が示されていますので、そちらもご参照ください。
https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/invoice_qanda.html (Q7)

【支払方法／一括払い】

2 主催者は、実演家から請求書が発行されることを条件に、実演家に対し、○日までに、本報酬を実演家が別途指定する口座に振り込む方法により支払う。ただし、振込手数料は主催者の負担とする。

【支払方法／分割払】

2 本報酬は2回払いとし、主催者は、実演家から請求書が発行されることを条件に、実演家に対し、○日までに本報酬の30%を、○日までに残りの70%を、実演家が別途指定する口座に振り込む方法により支払う。ただし、振込手数料は主催者の負担とする。

【経費／すべて実演家負担】

3 実演家による業務遂行にかかる諸経費はすべて実演家の負担とする。

【経費／一部主催者負担】

3 実演家による業務遂行に必要な交通費、宿泊費は、経費支払の証明（領収書等）が主催者に提出されることを条件に、主催者の負担とする。上記のほか、本業務に要する諸経費は、主催者が事前に書面で承認していたものを除き、実演家の負担とする。

3 条 2 項

・報酬支払について、2回払いとしたものです。支払時期は、一括払い以外に、ひな型のように複数回にわけて支払うこともあり得るでしょう。また支払期限については確定の日付以外にも、「本公演初日の○日前まで」「本公演終了後○日以内」などと記載するパターンも考えられます。

・振込手数料は、民法上は支払側（主催者）負担が原則となります（民法485条）が、合意による変更することもできます。

3 条 3 項

・経費負担についての規定です。主催者が経費負担をする場合、予想外の金額とならないよう、どの経費につきどの範囲で負担するか明確にしておく必要があります。宿泊料金上限（グレード）、ビジネスクラス、グリーン車利用の可否など定めることもありますし、主催者が負担する経費は「主催者が事前に書面で承認したものに限る」とすることもあります。ヘアメイクの経費負担について明記するケースもあるでしょう。

第4条（安全衛生・保険）

1 主催者は、本業務の内容等を勘案して、実演家がその生命、心身の安全を確保しつつ本業務を履行することができるよう、安全衛生管理体制の整備、事故やハラスメントの防止等必要な配慮をする。

【ヌードシーン等がある場合】

・実演家は、本公演には、[ヌードで出演する / セミヌードで出演する / 他の出演者とベッドシーンほかの身体的接触を伴う]シーンの可能性があることに同意する。

4条1項

・主催者における安全管理やハラスメント防止の配慮について定める規定です。第1項は、実演家が個人で業務に従事することを踏まえて、主催者に対して実演家の生命、身体等の安全配慮を求めるものです。労働契約法第5条の「生命・身体等の安全」には、心身の健康も含まれるとされていることにも照らし、心身の健康も含めて配慮を求めるものとしています。

・公演制作に関する安全衛生については、劇場等演出空間運用基準協議会「劇場等演出空間の運用及び安全に関するガイドライン²³」(Ver.3 2017)、同ガイドラインを彩の国さいたま芸術劇場に当てはめた「一彩の国さいたま芸術劇場 2013 年版²⁴」や、厚生労働省他から各団体宛て通達「芸能従事者の就業中の事故防止対策等の徹底について」(2021 年 3 月 26 日²⁵)等があり、制作者が適切な安全衛生管理の体制を確立することが求められています。

・ひな型の記載に加え、安全衛生管理者をおくよう定めておくこともあります。

・ハラスメントは近時特に問題となっており、相談窓口の設置など積極的な対応が望ましいといえます。ただし、すぐには実現できない措置を契約上の義務として約束しないよう注意が必要です。

・ヌードやセミヌードでの登場シーン、他の出演者との身体的接触（キスや性交場面）等を伴うシーンの可能性がある場合には、契約書において、実演家に十分説明し事前に同意を得ることが望ましいでしょう。実演家が望まず必然性に疑問がある性的なシーンの強要といった、ハラスメントを防止する観点からも注意が必要です。

23 <http://www.kijunkyo.jp/img/archives/guideline2017.pdf>

24 https://www.saf.or.jp/arhall/pdf/guideline_arhall.pdf

25 <https://www.mhlw.go.jp/content/000762988.pdf>

2 実演家は、自ら及び他の関係者・観客の安全に配慮する。

【主催者が保険に加入する場合】

3 主催者は、公演の準備・遂行過程で傷害その他の損害が生じた場合に備え、主催者の費用負担にて、[合理的な施設賠償保険] に加入する。

【実演家が保険に加入する場合】

4 実演家は、公演の準備・遂行過程で傷害その他の損害が生じた場合に備え、自らの費用負担にて、○○保険に加入する。

4 条 2 項

・実演家側も、危険な演技とならないなどの配慮をする必要がありますので、実演家側の安全配慮を規定しています。

4 条 3 項

・事故等に備え、主催者が施設賠償責任保険に加入する場合を想定したものです²⁶。(他にもイベント賠償責任保険なども考えられるでしょう)。加入する保険の種類だけではなく限度額などまで記載するケースもあります。
・主催者が十分な補償限度額の保険に加入する場合、「本公演の準備・遂行過程で、実演家に傷害その他の損害が生じ、又は、実演家が他の参加者、観客その他の第三者に損害を与えた場合、上記保険金の受領を除き、実演家が自らの費用と責任において処理する。」として、主催者が保険金分以上に責任を負わないと定めることもあります。

4 条 4 項

・実演家が加入する保険の種類としては、傷害保険や賠償責任保険等が考えられます。また、2021 年 4 月 1 日から労災保険の特別加入が拡大し、労働者に当たらない芸能関係作業従事者も労災保険に加入できるようになりました(実演家本人による加入手続が必要です)。ただし、労災保険は、当該実演家が第三者に加えた損害について補償するものではない点に注意が必要です。

²⁶ なお、全国公立文化施設協会の会員が加入できる保険について、同協会 web サイトに案内があります。

<https://www.zenkoubun.jp/insurance/index.html>

第5条（完了の義務）

1 実演家は、第1条及び第2条の公演及び稽古・リハーサルの間、法令を遵守し、意欲を持って稽古に参加し及び本公演に出演し、芸術水準の維持向上に努める。

2 実演家は、健康の保持に十分留意し、病気・怪我の場合及び感染症（インフルエンザ及び新型コロナウイルス感染症を含む）罹患の可能性がある場合、ただちに主催者に報告のうえ、その要請に従う。

第6条（活動及び公演の記録と成果の利用）

1 実演家は、主催者が本公演に関する実演家の活動（稽古・リハーサル及び本公演本番における実演を含むがこれに限られない）を録音、録画、写真撮影等することに同意し、その録音物、録画物、写真等（その各編集物、音声・歌唱のみの収録盤を含み、以下「本録画物等」という）を宣伝広報、業績紹介、内部資料、オンラインを含む非営利の公開アーカイブとして利用することができる。

2 本条に関する実演家の対価は第3条の本報酬に含まれる。

3 主催者は、本録画物等について、放送や商用配信を行うことができるが、この場合は追加の対価について実演家と別途協議合意する。

4 実演家は、主催者又は第三者に対し、本契約で認められた実演の利用に関し、実演家人格権、パブリシティ権その他の法的権利を行使しない。

6条

・本公演や稽古・リハーサルの録画等及びその録画物等を利用できるとする規定です。俳優・ダンサーなどの実演家には、無断で実演を録音・録画、放送、インターネットへの送信（送信可能化）等されない権利（実演家の権利）があります。そのため、実演の収録について同意をとる必要があります。

・なお、著作権法では、許諾を得て撮影され映像化された場合（それが映画の著作物に当たる場合など²⁷⁾）、その映像内の実演に対しては、実演家の権利は及ばない場合があります（ワンチャンス主義。但し、その映像から音声を取り出してキャストアルバムなどを制作する場合は除く）。そのためもあり、実演家にとっても、また後のトラブルを避けるためにも、利用方法も合意しておく方が安心でしょう。

・ひな型では、3項において放送や商用配信による利用も可能とした上で、その場合追加の対価につき協議する内容にしています。

²⁷⁾ 例えば、1台の固定カメラで定点撮影したような映像の場合、映像表現自体には創作性がなく「映画の著作物」にあたらないため、やはりワンチャンス主義は働かないと解されます。

第7条（宣伝協力）

1 実演家は、主催者が、実演家の氏名、写真その他の肖像を利用して本公演に関する宣伝広報（再演及び前条による利用の宣伝広報を含む）を行い、またプログラムを制作、販売することに同意する。当該目的のために主催者の要請があった場合には、実演家は権利処理済みの肖像写真を主催者に提供し、また合理的な範囲で写真撮影及びインタビュー等に無償で協力する。

2 実演家は、前項のほか、主催者の要請があった場合には、スケジュール上可能な範囲内、かつ交通費など主催者の実費負担において、本公演のプロモーション活動等に協力する。

第8条（保証）

実演家は、主催者に対し、下記の事項を保証する。

① 犯罪や公序良俗に反する行為をしないこと、及び新聞雑誌、SNS その他にてスキャンダル等社会的評価の悪化につながる内容の報道・公表がされる行為をしないこと。

7 条

・実演家に無断で、その氏名、写真等を利用してプロモーションを行うと、パブリシティ権侵害の問題となり得るため、この点について規定するものです。パブリシティ権とは、著名人の氏名、肖像が持つ価値を、一定の要件のもと保護するもので、判例で認められている権利です。実演家の写真等を、その実演家が現に参加した公演の宣伝広報に用いることがパブリシティ権の侵害にあたるかはやや微妙ですが、念のため規定しています。写真家などの権利処理の済んでいない写真を利用するとトラブルになることがありますので、注意しましょう。

・なお、ひな型にはクレジット表記に関する規定は置いていませんが、実演家側から表記方法の要望がある場合など、後のトラブルとならないようクレジット表記について規定しておくこともあります。例えば、「当日プログラム、ポスター、プレスリリース、及び主催者が選択する宣伝広報物に氏名を記載する」などクレジットが載る範囲を定めておくことも考えられます。

8 条①

・このような品位保持条項を設ける場合もあります。

② 成年に達しており、本契約を適切に締結し、履行する権限があること。

【実演家が未成年の場合】

③ 本契約の締結及び履行について法定代理人の同意を得ていること。

第9条（不可抗力による中止、中途終了）

1 各当事者は、各当事者の合理的なコントロールを超える事情（地震、雪、台風その他の自然災害、戦争、テロ、皇室での不幸、感染症その他の疾病、政府、自治体、監督機関又は業界団体の制限、指導又はガイドライン、会場の閉鎖、他の実演家の出演不能、及び上記に起因又は関連する主催者による本公演の中止を含み、以下、「不可抗力事由」という）によって本契約上の義務が遅延又は不履行となった場合には、互いに責任を負わない。

8条②

・実演家が適切に契約締結権限等を有していることを保証する文言です。受注者が未成年（18歳未満）の場合には、契約締結等について、親権者など法定代理人の同意を得ていることを保証する文言を加えることが考えられます（ただし、末尾に親権者の同意署名を得ることの方が重要です）。

・ひな型では、実演家個人との直接契約となる場合を想定していますが、プロダクションとの契約となる場合には、以下のようなプロダクションが実演家のために契約を締結できる権限を有することの保証及び移籍した場合の規定を設けることがあります。

〇条（移籍）

プロダクションは、実演家を代理してこの契約を締結し、履行させる権限があること、及び実演家がこの契約の内容を了承し履行に同意していること、万一、実演家がプロダクションの所属を離れる場合、速やかに主催者に連絡の上、実演家による契約履行に支障がないように手配することを保証する。

2 不可抗力事由によって本業務の目的である本公演の全部又は一部が中止となった場合の本報酬の支払は、以下の中止決定時点に応じ、以下のとおりとする。

稽古開始前まで：○%

稽古開始～初日前日まで：△%

初日以降：報酬の△%に加え、報酬の□%（100 - △%）に予定公演数中の実施公演数の割合を乗じたもの

（予定10公演中2公演実施できた場合は、□% × 0.2）

3 主催者は、演出の都合その他の事業上の必要により本契約を中途終了させることができ、この場合、前項の支払規程を準用する。

9条2項

- ・不可抗力による中止時の報酬を定めるものです。ひな型では、公演中止時の報酬額について、中止決定時点に応じて支払うものとなりました。稽古開始前の中止でも既にスケジュールを押さえていることを加味し、一定額の支払を発生させています。なお、公演が一部中止となる場合も見込み、初日以降は実施公演割合（実施公演数／予定公演数）を乗じることとしています。
- ・中止時の報酬基準を定めず「協議により定める」とすることもあり得ます。その場合も、「中止時点における業務遂行割合に鑑み、協議により定める」などとしておくと、協議の拠り所となります。
- ・いずれにしても一方が不公正に損害を被ることがないようにすることが重要です。

9条3項

- ・不可抗力による公演中止でなくとも、演出の都合その他主催者側の都合で契約の終了（降板）を求めることもあり得ます。この場合の報酬額につき、ひな型では不可抗力による公演中止の場合に準じるとしています。

第10条（変更）

主催者と実演家は出演契約の内容等について緊密に協議を行い、出演契約の内容の変更が必要な場合、スケジュールや追加の対価等に関し誠実に協議を行った上で、双方合意によりその内容を決定し、書面（電磁的書面を含む）で確認する。

第11条（権利義務譲渡の禁止）

実演家は、主催者の事前の書面による承諾がないかぎり、本契約上の地位あるいは本契約から生じる債権債務の全部又は一部を第三者に承継し、譲渡もしくは引受けさせ又は担保に供してはならない。

第12条（再委託）

実演家は、主催者の事前の書面による承諾がないかぎり、本契約上の義務の全部又は一部を第三者に再委託できない。

第13条（契約の解除／損害賠償）

- 1 主催者及び実演家は、相手方が本業務の履行を怠った場合、その他本契約に違反した場合、相手方にその是正を求め、相手方が当該是正の求めから7日以内に是正しない場合、本契約を解除することができる。
- 2 前項による解除の有無にかかわらず、主催者及び実演家は、相手方による本業務の不履行、本契約上の義務の不遵守により被った損害につき、相手方に対して損害賠償請求することができる。

10条

・公演準備の円滑な遂行上、業務内容変更の最終的な決定権は主催者側にあると定めるケースもあります。ただし、この場合であっても変更により実演家側に不当な不利益を与えないよう、スケジュールや追加報酬の有無について配慮が必要といえるでしょう。

・この点、「フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン」（2021年3月26日、内閣官房ほか）14頁では、「取引上の地位が優越している発注事業者が、一方的に、取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合に、当該フリーランスに正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるときは、優越的地位の濫用として問題となる」とされていることにも注意が必要です。

11条

・一方当事者に無断で契約上の地位や権利・義務が移転されることがないようにするための規定であり、あらゆる契約タイプにおいて比較的一般的な内容といえるでしょう。

13条1項

・ここでは、催告の期間（不履行の是正を求めてから解除ができるまでの期間）を7日としています。「営業日」としていませんので、1週間という意味になるでしょう。

・特に出演契約の場合、例えば特に説明もなく稽古場に来なくなった出演者がいる場合に、解除まで7日間待てるか、なども問題となります。柔軟性を持たせるために「相当な期間内」と記載する選択肢もあるでしょう。

第14条（反社会的勢力等の排除）

1 主催者及び実演家は、現在及び将来にわたり、自己（その役員、従業員、その他所属するスタッフ、クリエイター、実演家等を含む）が、暴力団関係者その他の反社会的勢力（以下「反社会的勢力」という）でなく、反社会的勢力と何らの関係も有していないこと、暴力的要求、脅迫、その他反社会的行為を行っていないことを保証する。

2 主催者及び実演家は、相手方が前項に違反した場合、何らの催告を要することなく、直ちに本契約を解除することができる。

3 主催者及び実演家は、前項に基づく解除の場合、解除された相手方に損害が生じて、これを賠償する一切の責任を負わない。

第15条（秘密保持）

主催者及び実演家は、本契約に関連して知得した相手方の営業上及び業務上の秘密につき、秘密として管理し、相手方の事前の承諾なく、第三者（弁護士その他法令上守秘義務を負う専門家を除く）に開示または漏洩してはならず、本契約遂行以外の目的で使用してはならない。ただし、以下の各号のいずれかに該当する情報は、この限りでない。

- ① 開示を受ける前より既に適法に保有していた情報
- ② 正当な手段により、秘密保持義務を負うことなく第三者から開示を受けた情報
- ③ 開示を受ける前に既に公表されており、一般に入手可能な情報
- ④ 開示を受けた後、受領者の責めによらない事由により公表され、一般に入手可能となった情報
- ⑤ 秘密情報によることなく独自の方法により開発した情報

14条

- ・いわゆる反社条項・暴排条項と呼ばれるものです。
- ・暴力団排除条例の存在などをうけ、近年では概ねどのような契約にも入っていることが多い内容です。より細かく定める例もありますが、ここではやや簡易的に規定しました。

15条

- ・相手の秘密を漏洩などしないという条文です。やや詳しいの記載例となっています。
- ・秘密保持条項では、秘密情報の対象（定義）がまずはポイントとなります。ひな型では、ある程度柔軟な解釈が可能のように「相手方の営業上及び業務上の秘密」と評価をともなう定義としましたが、秘密情報を「一切の情報」とする例や「秘密と指定して開示した情報」とする例もあります。
- ・ひな型のように規定する場合でも、特に秘密として管理を求めるものは、「秘密情報」である旨指定して開示することがよいでしょう。

第 16 条（準拠法及び合意管轄）

本契約は日本法に準拠し、本契約に関する一切の紛争については、主催者の【本店所在地／主たる事務所】を管轄する裁判所を第 1 審の専属的合意管轄裁判所とする。

第 17 条（雑則）

本契約に定めなき事項又は解釈上疑義を生じた事項は、法令に従うほか、双方誠意をもって協議のうえ解決を図る。

以上、本契約成立を証するため、本書 2 通を作成し、双方記名捺印のうえ各 1 通を保有する。もしくは、本書を電磁的に作成し、双方にて署名捺印又はこれに代わる電磁的处理を施し、双方保管する。

○年○月○日

主催者：

実演家：

【実演家が未成年の場合】

親権者：

親権者：

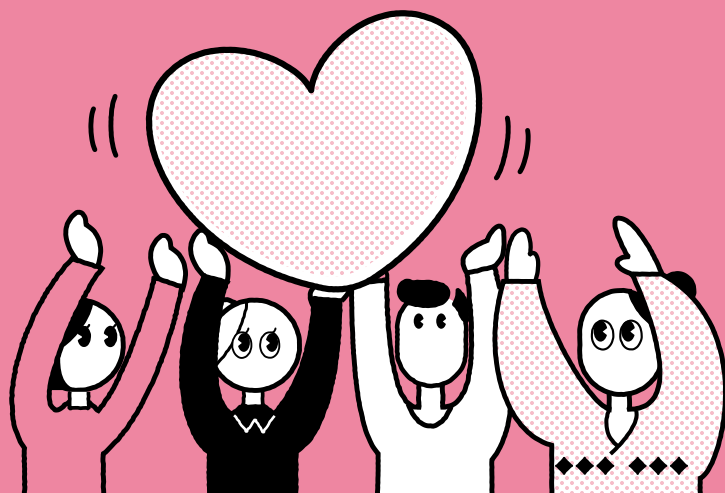
16 条

・準拠法、裁判管轄を定める規定です。準拠法とはどの国の法律で契約を解釈するかの取り決めであり、裁判管轄は仮に契約に関連して紛争となった場合には、どの国・土地の裁判所で訴訟を行うかを事前に取り決めておくものです。

・日本で行う公演についての契約であれば、通常は日本法が準拠法となり、日本の裁判管轄を記載することになるでしょう。裁判管轄は、東京地方裁判所、大阪地方裁判所など具体的な裁判所名を記載するケースが大半です。裁判の様々なコストを考慮すると、自らの本拠地に近い場所に設定の方が一般的にはベターですが、同時に、同種のケースに慣れた大都市の裁判所を選ぶケースもあるでしょう。

・準拠法、裁判管轄は海外の実演家との契約においては特に重要です。相手国の裁判所において相手国法で訴訟を行うとなると、通常は現地の弁護士にも依頼するなど高額の費用負担や手間が見込まれます。いざとなった際に海外訴訟に持ち込む／持ち込まれる現実的可能性があるかは、その前段階であるトラブル交渉にも影響します。

・海外当事者との契約交渉場面では、日本で行う公演の契約である以上、日本法準拠、日本の裁判管轄（や相手国によっては日本での国際仲裁）を求めることがまずは考えられます。また、こういった交渉のためにも、契約交渉は早い段階で始めることが重要です。



コラム

制作者の心がまえ ——安全と衛生を大切に——

Column 1

安全と衛生を管理するとは どういうことか？

森崎めぐみ（全国芸能従事者労災保険センター理事長）

安全とは「事故を避け危険にならないこと」、衛生とは「病気を避け健康を守ること」です。舞台芸術の公演、ゲネプロ、稽古中は、思わぬ事故が起こりやすい状況にあります。また、いつもの生活圏から離れた劇場やホールなどに通うことや、普段とは異なる生活サイクルで過ごすことがストレスとなり、健康状態に影響を与える場合もあります。

ストレスには環境的要因・身体的要因・心理的な要因・社会的要因の4種類の要因があるとされています¹。劇場や稽古場など日光の当たらない屋内に長時間いること、大きな音や強い光に曝されること、夜型生活、不規則な食事、トイレなどでの更衣、開演時の極度な緊張、そして人間関係など。舞台芸術の現場には多種多様なストレス要因があり、そのなかで安全と衛生を保つためには、身体的・精神的な健康状態への配慮が必要となってきます。豊かな表現を創り出すために適切な環境を整えるためにも、契約では最低限の約束ごとをしつかりと確認していくことが重要です。

【契約】

文化庁の調査²では「契約書に記載 / 契約時に提示されることが望ましい項目」として最も多く挙げられたのは「報酬額」で、俳優の97%、企画制作・技術スタッフの96%が挙げています。一方、「ハラスメント」を俳優の68%、企画制作の63%が、「安全衛生管理」を俳優の56%、技術スタッフの52%が挙げていて、これらは他の芸術ジャンルを含めた結果と比較すると10ポイント以上高い数値となっていて、関心の高さが伺えます。

令和3年3月26日には、フリーランスを含めた芸能従事者の就業中の事故防止対策等を徹底し、発注側が演出事故・ハラスメント防止に努めるよう、厚生労働省、総務省、文化庁、経済産業省の連名による「芸能従事者の就業中の事故防止対策等の徹底について」という通達も出されました³。この中で

- ・計画段階における安全性の検討
- ・現場における災害防止措置
- ・安全衛生に関する対策の確立等

が明記されています。積極的に安全衛生対策をしたくても、自主的にするには限界がある立場の弱い実演家やスタッフに、発注側である制作者やプロデューサーなどが十分に配慮し、演出事故・ハラスメント防止のため、安全衛生に関する対策を確立すること等が求められています。会社には守られていないフリーランスが多い業種は、意見をしづらいなど、対等な契約交渉が難しいことが少なくないからです。構造的な問題については、安全衛生委員会や、各ポジションに安全衛生責任者を設置し、十分なコミュニケーションをとることで解決できることが多くあります。安全衛生管理者は誰なのかを、あらかじめ契約書で明確にすることも大事なことです。

【トラブルを防ぐ／解決する】

公演の前に安全研修を実施し、安全管理責任者と安全管理体制を関係者全員に周知しておくことは事故防止のために重要です。また、安全対策研修やハラスメントセミナーの受講など安全衛生の教育も不可欠です。なるべく全ての関係者が一緒に参加できる予算とスケジュールをとっておくことをお勧めします。事故やトラブルを未然に防ぐ方法は事前の研修だけではありません。センシティブなシーンやアクションシーンがある場合にはインティマシーコーディネーターやアクションコーディネーターといった専門家を導入することが有効です。適切な情報を事前に提供し、必要に応じて専門家を配置することで多くのトラブルを防ぐことができます。

作品やプロジェクトごとに、たとえば法的な問題を解決するための弁護士やメンタルヘルスケアのための臨床心理士などの相談窓口を設置して、誰もが心配ごとをスムーズに相談できる体制づくりもまた、安

森崎めぐみ [もりさき・めぐみ]

俳優。一般社団法人日本芸能従事者協会代表理事。映画「人間交差点」で主演デビュー後、黒沢清、是枝裕和などの監督作品やTV「暴れん坊将軍」「相棒」、舞台「必殺仕事人」などに出演。代表作は映画「CHARON」主演。著書に生活経済政策「芸能従事者の生活保障と社会保障」、季刊労働法「芸能従事者の労災補償と安全衛生」。文化庁文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議委員。

全衛生を保持するためには欠かせないことです。企業では相談員を外部に委託することもあります。それは内部の人が相談係になっても、狭い人間関係の中で、混乱することが少なくないからです。外部委託にはお金がかかりますが、安全衛生のための必要経費として考えてもよいかもしれません。

【保険】

残念なことに、舞台芸術の現場でも事故が起きてしまうことがあります。

- ・歌舞伎俳優が花道から転落して腕を骨折⁴
- ・照明係が天井裏の足場から落下して首を骨折⁴
- ・連日の長時間勤務でよく眠れなかったスタッフによる自動車事故で同乗者が負傷⁴
- ・ミュージカルのリハーサル中に通訳係が舞台から転落して死亡⁴

このような重篤な事故であっても、契約書がなかったり、フリーランスであるため、補償されない事案が多くありました。補償のための保険加入には、主催者が加入する賠償保険やイベント保険が考えられますが、令和3年には、芸能従事者を対象に、幅広い個人が加入できる芸能従事者特別加入労災保険制度ができ、受注者個人が加入する保険という選択肢も増えました。加入は受注者がするものですが、雇用労働者と同じように発注者が保険料を負担することも考えられます。契約前に費用負担者が誰なのか、対等に協議することも大切です。業務委託する実演家やスタッフなどにも労災保険の加入について確認することを推奨します。

【最後に】

これまで、安全衛生に関して契約書に記載をしていなかったり、費用を確保していないケースが多かったと思いますが、他業種でも安全経費は重要なものと考えられています。もしもこれまでと同じ制作費で

安全経費を賄うことができれば、発注者や注文者に費用負担の要請をする必要も出てくるでしょう。このような動きも、今後考えていかなければならない重要なことのひとつと考えられます。

万全を期して、怪我人や病気になる人が出ないように、安全衛生を確保するように努めてください。

1 厚生労働省「知るところから始めよう みんなのメンタルヘルス」総合サイト

2 文化庁「文化芸術活動における契約関係についてのアンケート」

調査対象：文化芸術分野において、個人で活動している芸術家等

調査期間：令和3年12月17日(金)～令和3年12月27日(月)

調査手法：文化庁ホームページ上のオンラインフォーム

周知方法：文化庁ホームページ等での周知、文化芸術関係団体・関係者への協力依頼

有効回答：2633件

3 総情作第28号2文経第49号2文参芸第242号基安安発0326第1号基安衛発0326第1号 雇均在発0326第1号20210305情局第1号 令和3年3月26日、発出者：総務省情報流通行政局情報通信作品振興課長、文化庁文化経済・国際課長 文化庁参事官(芸術文化担当)、厚生労働省労働基準局安全衛生部安全課長、厚生労働省労働基準局安全衛生部労働衛生課長、厚生労働省雇用環境・均等局在宅労働課長、経済産業省商務情報政策局コンテンツ産業課長

4 令和4年度厚生労働省過労死白書 第4章「過労死防止のための対策の実施状況」コラム3 芸術・芸能分野で働く人々の労働環境を改善するために」

Column 2

劇場などにおける安全管理の考え方を身につけよう

堀内真人（劇場等演出空間運用基準協議会 会長、公共劇場舞台技術者連絡会 会長）

舞台芸術作品の創作や上演は、様々な分野の立場の異なる専門家（事業者やフリーランス）が関わり、限られた空間と時間を共有し活用することで、はじめて実現できます。しかし、そこでは多様な人々が関わるゆえに、意思相通の希薄化や指揮命令系統の不明確さなどが生じやすくなります。また、上演がおこなわれる劇場や音楽堂は、専門的な機器が多く備わっているだけでなく、高所や暗所、重量物など多くの危険が潜む場所です。そうした危険に満ちた空間で、多様な人々が協働し安全により良い創作や上演をおこなうためには、安全衛生に対する共通認識が不可欠です。

2006年に舞台芸術の制作を担う関係者が立場を超えて集い創設された、劇場等演出空間運用基準協議会（基準協）(*)では、そうした共通認識を持つために、『劇場等演出空間の運用および安全に関するガイドライン〜公演にたずさわるすべての人々に』(**)（以下、『ガイドライン』と表記）を編纂し改訂を重ねています。

その『ガイドライン』において、技術的な共有事項に先立って、安全確保のためにもっとも重要だと述べられていることが、制作者が自覚的に組織しなければならない「安全衛生管理体制」です。『ガイドライン』において、制作業務とは次のように定義されています。

【制作業務】

制作とは、公演の企画を立案し、その実行を統括する業務である。従って、その任に当たる者は、公演制作における包括的な責任を持つ。制作者（プロデューサー、企画制作者）は制作事業者の指名により、統括安全衛生責任者としての任を負い、公演全体の安全衛生管理体制を整備し、労働災害防止措置を実施する必要がある。

つまり、制作者（プロデューサー、企画制作者）は、制作現場における安全衛生の責任者であり、「安全衛生管理体制」を整備する責

任がありますよ、ということなのです。次頁の図をご覧ください。ここでは、制作者は「統括安全衛生責任者」、技術統括者（舞台監督など）が「安全衛生管理者」、各セクションの作業チーフがそれぞれ「安全衛生責任者」と位置付けられています。

「統括安全衛生責任者」である制作者は、その責任において、「安全衛生管理者」として技術統括者を「選任」し、全体の安全管理を「委任」している、という体制です。

こうした体制や用語は、「労働安全衛生法」（安衛法）の考え方に基づいています。業種および事業所規模ごとに体制整備のあり方を規定している同法ですが、残念ながらそこに公演制作現場についての言及はありません。そこで、『ガイドライン』においては、建築業界などの、多様な事業者等が混在して作業する現場の体制づくりに準じて考えられています。

こうして制作現場の中で、安全衛生に関しての責任の所在、つまり指示命令系統が明らかになります。多くの部分で、創作や上演のための指示命令系統と重なりますが、しかし、ここではそのリーダーは演出家や振付家ではありません。あくまで「統括安全衛生責任者」である制作者や、「安全衛生管理者」である技術統括者なのです。

そして、この「安全衛生管理体制」の中で、おこなわれなければならない活動があります。難しい用語が並びますが、制作現場でも使用している用語に置き換えることができます。

- 1) 安全衛生連絡協議会の設置と運営→ スタッフ会議
- 2) 安全衛生教育→ 打ち合わせ、オリエンテーション
- 3) 安全衛生活動→ 作業前ミーティング、点検、整理整頓等
- 4) 危機管理体制の整備→ 緊急時マニュアル、緊急連絡網等

どうでしょう。日常的に制作現場でおこなっていることではないでしょうか。これらが、創作や上演の達成のためだけではなく、安全衛生の確保のための重要な取り組みでもあることを、制作者をはじめとする全

堀内真人 [ほりうち・まひと]

舞台監督・演出助手を経て、プロダクションマネージャー、技術監督として活動。白井晃、宮城聰、串田和美、蜷川幸雄らの作品をはじめとする、国内外の演劇・ダンス公演に携わる。開館よりKAAT 神奈川芸術劇場の技術監督を務め、現在は事業部長を兼務。同劇場の作品制作を統括し、また他の公共劇場との共同制作・人材交流にも積極的に取り組んでいる。

関係者が認識し取り組んでいかなければなりません。

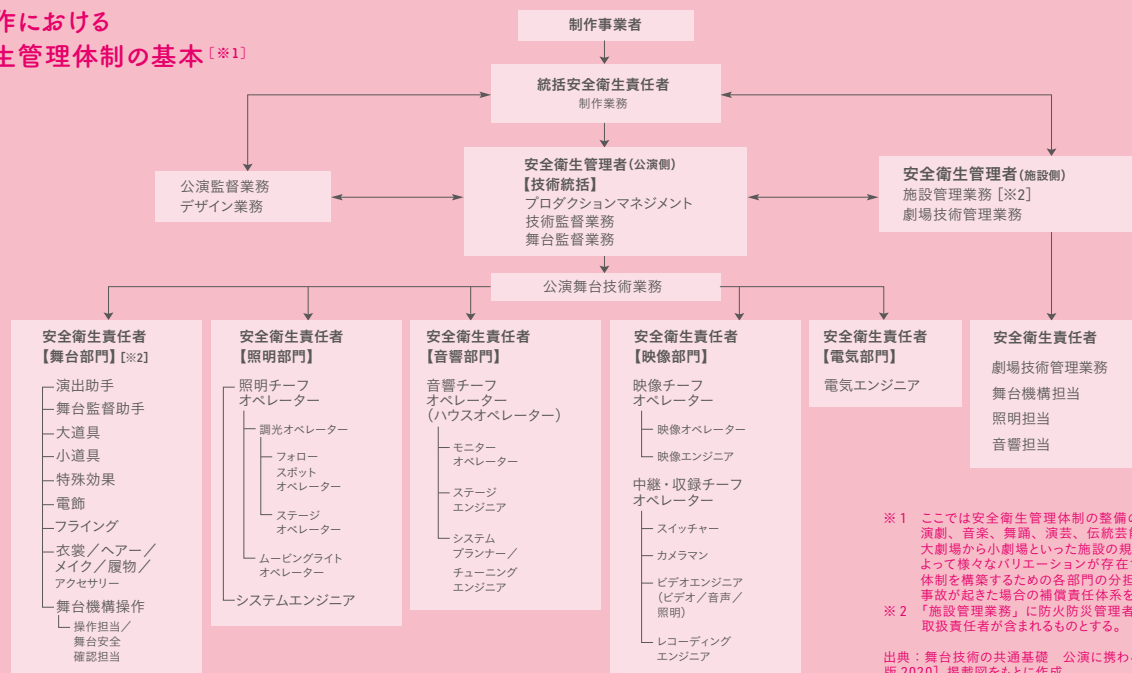
制作現場において制作者は、こうして「安全衛生管理体制」を組織し、必要に応じてその責務を委任しながら、安全衛生管理を統括することが求められています。規模やジャンル、会場、また主催団体により、体制や参加スタッフの相違など様々な形態が想定されます。具体的な体制については実態に即して対応することが必要です。

* 劇場等演出空間運用基準協議会（基準協）は、次の16団体により構成されています。

一般社団法人 日本演出者協会、公益社団法人 日本照明家協会、全国舞台テレビ照明事業協同組合、一般社団法人 日本舞台音響家協会、日本舞台音響事業協同組合、日本舞台監督協会、舞台運営事業協同組合連合会、公益社団法人 劇場演出空間技術協会、NPO 法人 日本舞台技術安全協会、大道具事業協議会、公益社団法人 全国公立文化施設協会、公共劇場舞台技術者連絡会、公益社団法人 日本芸能実演家団体協議会、公益社団法人 日本演劇興行協会、一般社団法人 コンサートプロモーターズ協会、劇場音楽堂等連絡協議会

** 『劇場等演出空間の運用および安全に関するガイドライン～公演にたずさわるすべての人々に』は、基準協 HP www.kijunkyo.jp より、ダウンロードできます。

公演制作における 安全衛生管理体制の基本^{※1}



※1 ここでは安全衛生管理体制の整備の基本形を図示したが、演劇、音楽、舞踊、演芸、伝統芸能など実演芸術の分野、大劇場から小劇場といった施設の規模、公演制作の方法によって様々なバリエーションが存在する。安全衛生管理体制を構築するための各部門の分担を明示するものであり、事故が起きた場合の補償責任体系を示したものではない。

※2 「施設管理業務」に防火防災管理者、「舞台部門」に火気取扱責任者が含まれるものとする。

出典：舞台技術の共通基礎 公演に携わるすべての人々に〔改訂版2020〕掲載図をもとに作成

令和4年度文化庁委託事業「芸術家等実務研修会」

関係づくりを学ぶ！「現場で使える契約講座」

～舞台芸術制作者・プロデューサー対象～ eラーニング研修用教材

【eラーニング研修用動画】

講師

- ①入門編 ②契約各論編（スタッフに関する業務委託契約／出演契約）：福井健策（骨董通り法律事務所）
- ②契約各論編（公演委託契約）：田島佑規（骨董通り法律事務所）
- ③特別編（舞台芸術制作者が知っておくべき取引適正化法）：長澤哲也（弁護士法人大江橋法律事務所）

ディレクター・撮影・編集：上田茂

撮影：佐々木誠、遠藤晶

撮影協力：YAU STUDIO、NPO法人劇場創造ネットワーク／座・高円寺、
公益財団法人東京都歴史文化財団 東京芸術劇場

【eラーニング研修用教材】

監修・制作協力・執筆（P15-P70）：福井健策、田島佑規（骨董通り法律事務所）

編集：及位友美（voids）+山崎健太

編集協力：株式会社ボイズ

イラストレーション・デザイン：中尾悠（yu nakao）

印刷：株式会社コラボ

【研究会】

グラフィック・レコーディング：清水淳子

【運営】

プロジェクト・マネージャー：三五さやか

プロジェクト・マネージャー補佐：高本彩恵

事業統括：塚口麻里子（ON-PAM）

事業統括補佐：武田知也（ON-PAM、一般社団法人ベンチ）

発行

文化庁

〒100-8941 東京都千代田区霞が関三丁目2番2号

電話番号（代表）03-5253-4111

事務局

特定非営利活動法人舞台芸術制作者オープンネットワーク

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿一丁目15番9号日宝恵比寿ビル403

電話番号 080-8395-6124

発行日

2023年1月



令和 4 年度文化庁委託事業「芸術家等実務研修会」

