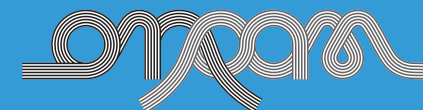


舞台芸術制作者に向けた 契約に関する実態調査

アンケート結果報告書

2021年3月

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)



実施体制

ON-PAMでは、舞台芸術事業に関する雇用・業務請負契約の様々なあり方やその課題について、舞台芸術制作業務に関わる皆様の状況を調査し、その実態を正確に把握することを目的とし、アンケート「舞台芸術制作者に向けた契約に関する実態調査」を右記の通り実施しました。

対象者

舞台芸術制作に関わる業務に従事する方

〈対象者の例〉フリーランスの舞台芸術制作者、公立・民間劇場／制作会社／劇団事務所／大学・研究機関／公共・民間の財団・事業団／NPO／中間支援団体／行政機関に所属している舞台芸術制作者

―
〈舞台芸術制作業務の例〉事業の企画・運営／会場の手配・管理／予算作成・管理／ファンドレイジング／助成金申請／キャスト・スタッフのブッキング／広報媒体の作成・管理／リハーサル運営／票券管理／当日の会場運営／楽屋・控室管理／国内・海外ツアーの運営／海外の公演団受け入れ／調査研究等

*舞台芸術に業務として関わる舞台芸術制作者以外の方(キャスト、スタッフ等)はアンケートの対象外。

*2019年度(平成31年4月1日～令和2年3月31日)以降に企画開始または事業実施された／される予定だった事業

方法

契約受注者対象アンケートと契約発注者対象アンケートの2種類を実施。
1事業につき1回アンケートに回答可。

実施期間

2020年10月11日～31日(20日間)

回答者数

契約受注者対象アンケート：119件 契約発注者対象アンケート：63件

概況

回答者全体の約**9割**が新型コロナウイルスの影響があった

受注側は半数以上がフリーランス、または任意団体に所属

業務発注／受注にあたり、**7割**が契約書を締結していなかった

契約書を締結しなかった理由で、受注者側は「発注者より提示されなかったから」が最も多い一方、発注者側は「相手方と信頼関係があり不要と考えた」が最も多くズレが生じており、**受注者側から申し出が困難な状況が推察される**

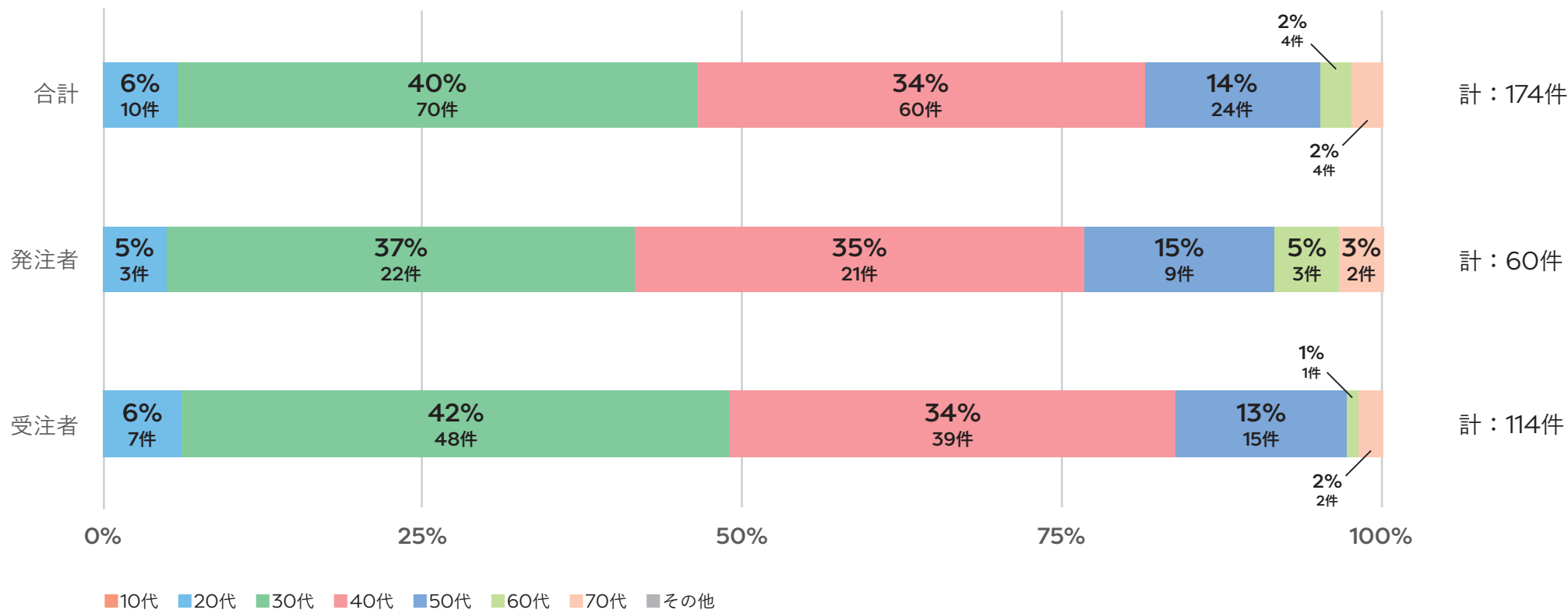
契約書の締結がなく、どのような問題が生じたか?という問いに対し、発注者側は8割が「特に問題はなかった」と回答した一方で、受注者側は半数に留まり、認識のズレが生じている

概況

契約書が「**必要だと思う**」という回答は**8割**を占める一方、**半数以上が契約書の締結は難しいと一定のハードルを感じている**

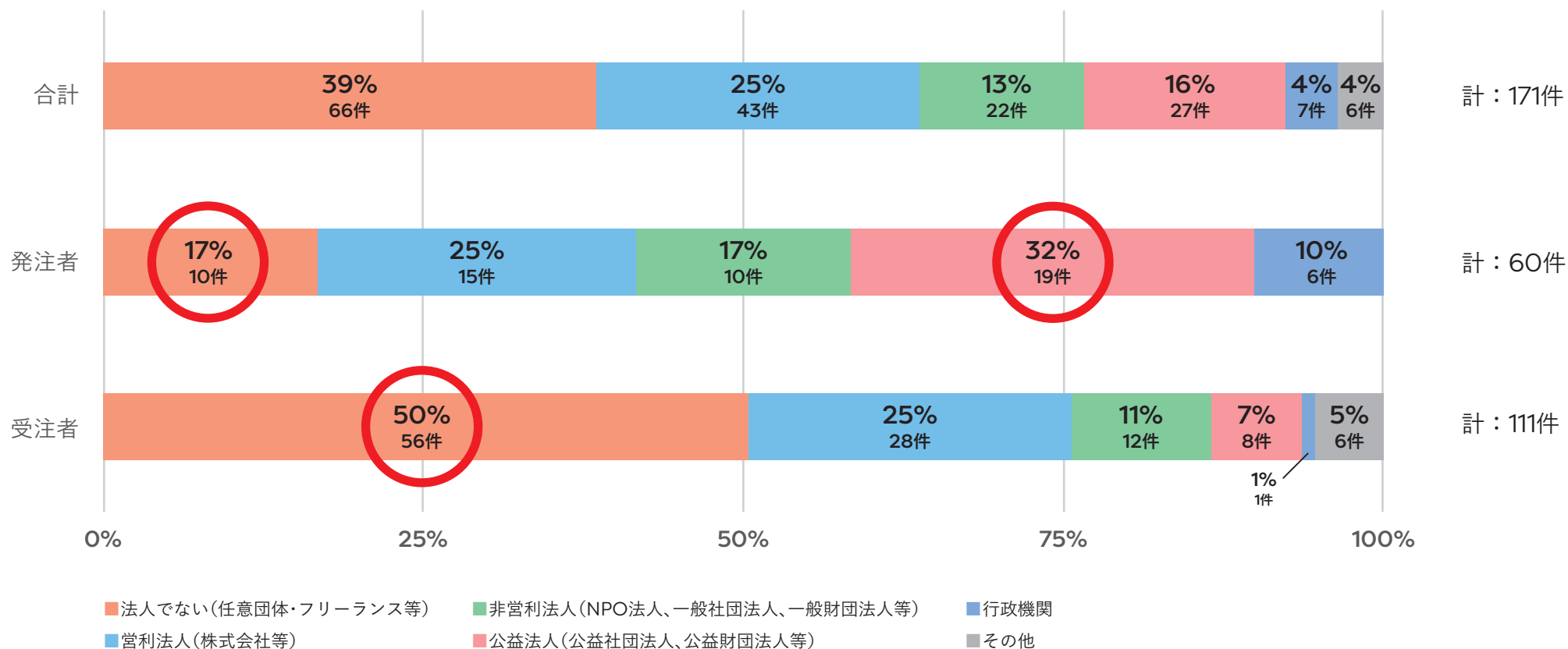
契約書に関する課題として、作業の負担感、適切な書面作成ノウハウや法知識の欠如（参考様式がない・専門家へ相談できない等含む）、新作公演の場合など業務内容が事前に決めづらい(変わりやすい)などが挙げられた。

このアンケートに回答した人の年代



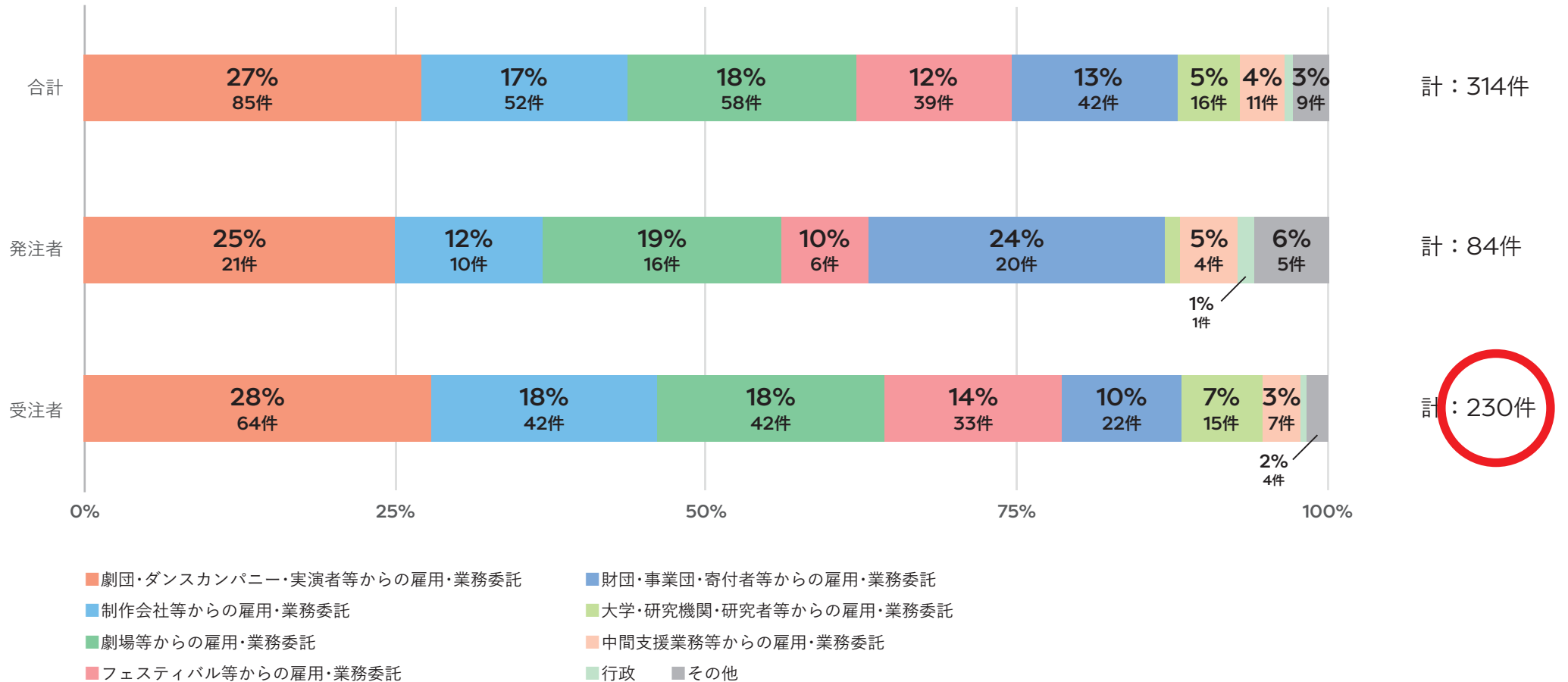
30代(40%)と40代(34%)が多く、次いで50代(14%)が続く。現場で実務を担う中堅世代からの回答が多い一方、20代からの回答が6%にとどまった。受注者と発注者それぞれのデータを見比べると、割合では大きな傾向の差は見られない。

このアンケートに回答した人が所属する組織形態



受注側では「任意団体、フリーランス」など雇用されていない人がおよそ半数なのに対し、発注側では17%にとどまった。発注者では「公益法人」(32%)・「非営利法人」(17%)で、発注者のおよそ半数が非営利セクターに属している。

このアンケートに回答した人が所属する業態（複数回答可）



受注者は複数の業態での活動を回答した人が多かった。

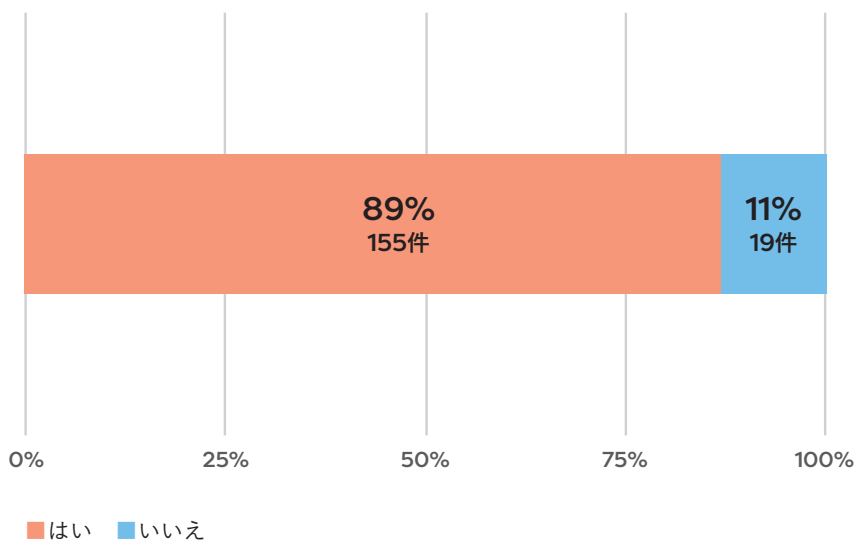
Q

令和元(2019)年度(平成31年4月1日～令和2年3月31日)以降に実施された、または実施予定だった舞台芸術事業に関する業務を

法人・個人から受注して携わりましたか？ もしくは
法人・個人に発注しましたか？

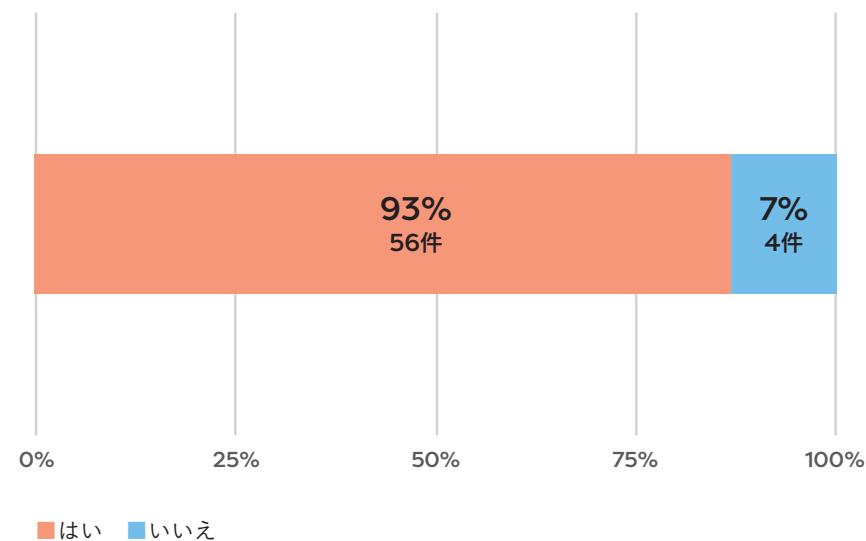
契約受注者の回答

計：114件



契約発注者の回答

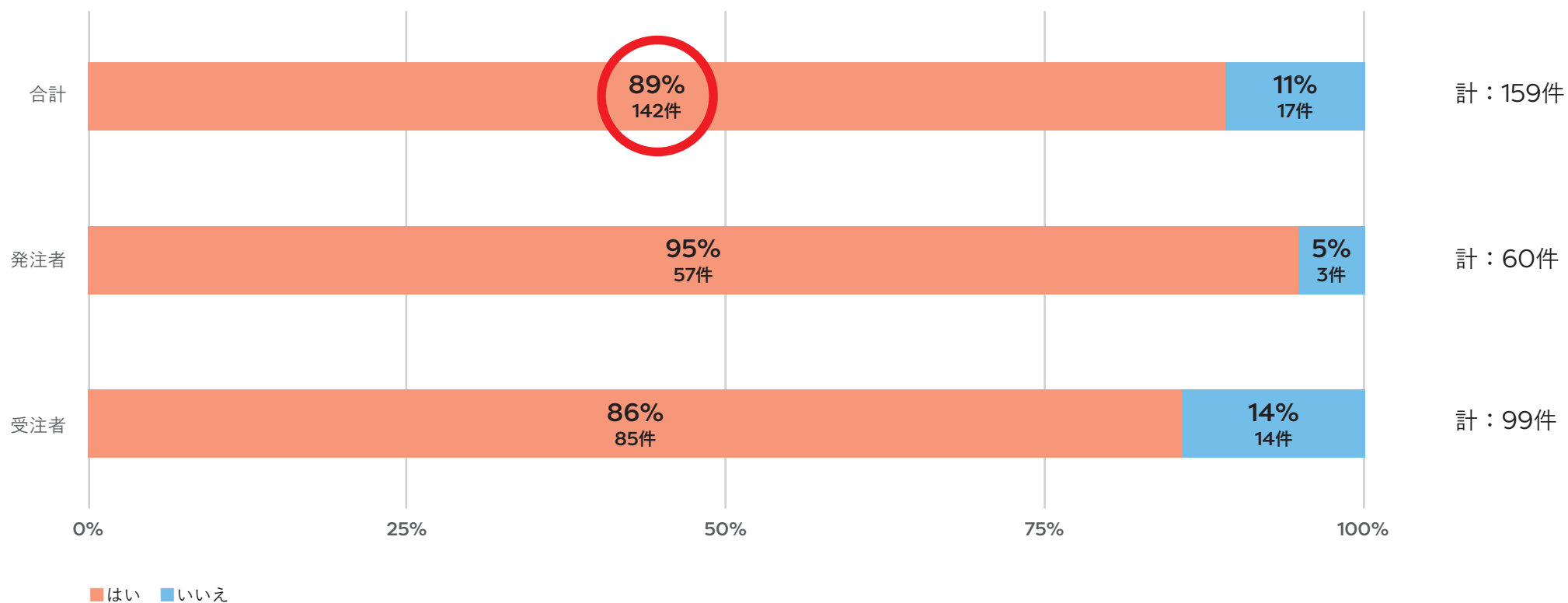
計：60件



👉 「はい」と回答した人 [Q1- Q12へ]

Q1

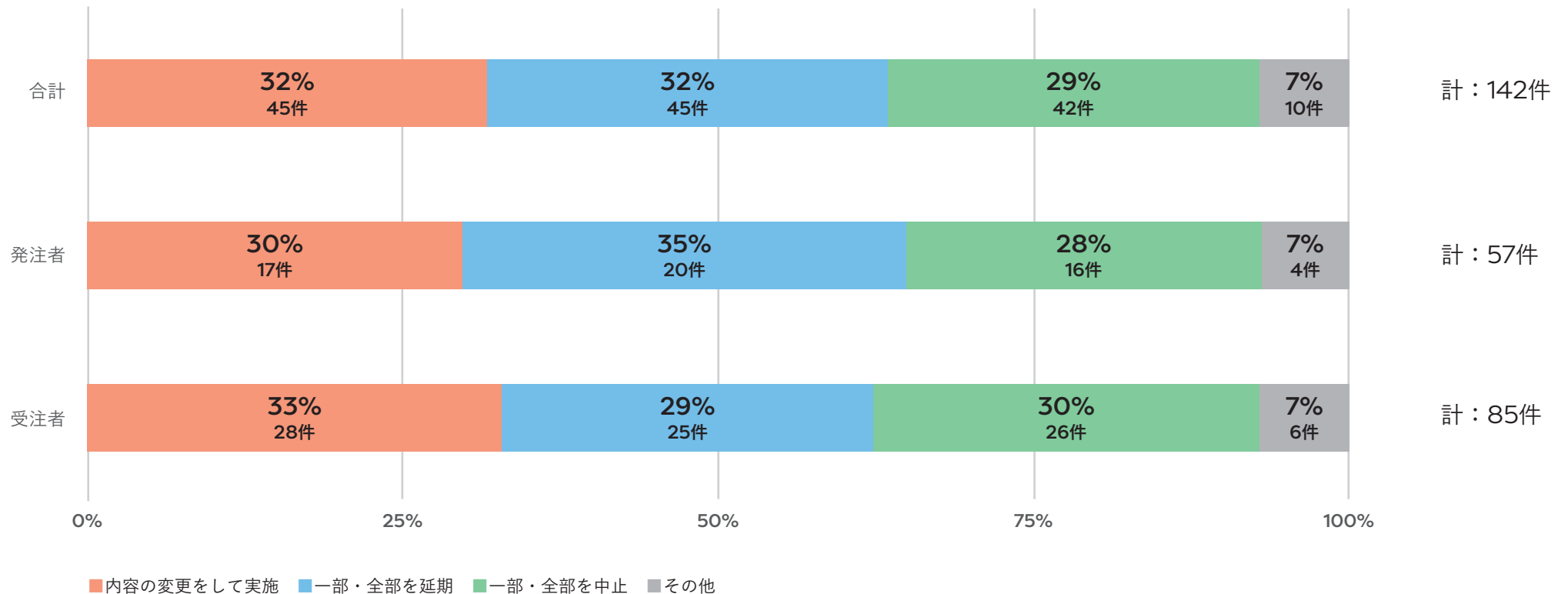
あなたの担当する事業は、新型コロナウイルス
感染拡大の影響を受けましたか？



全体のおよそ9割にあたる142件が「影響があった」と回答した。

Q2

あなたの担当する事業は、新型コロナウイルス
感染拡大の影響を受けて、どうなりましたか？

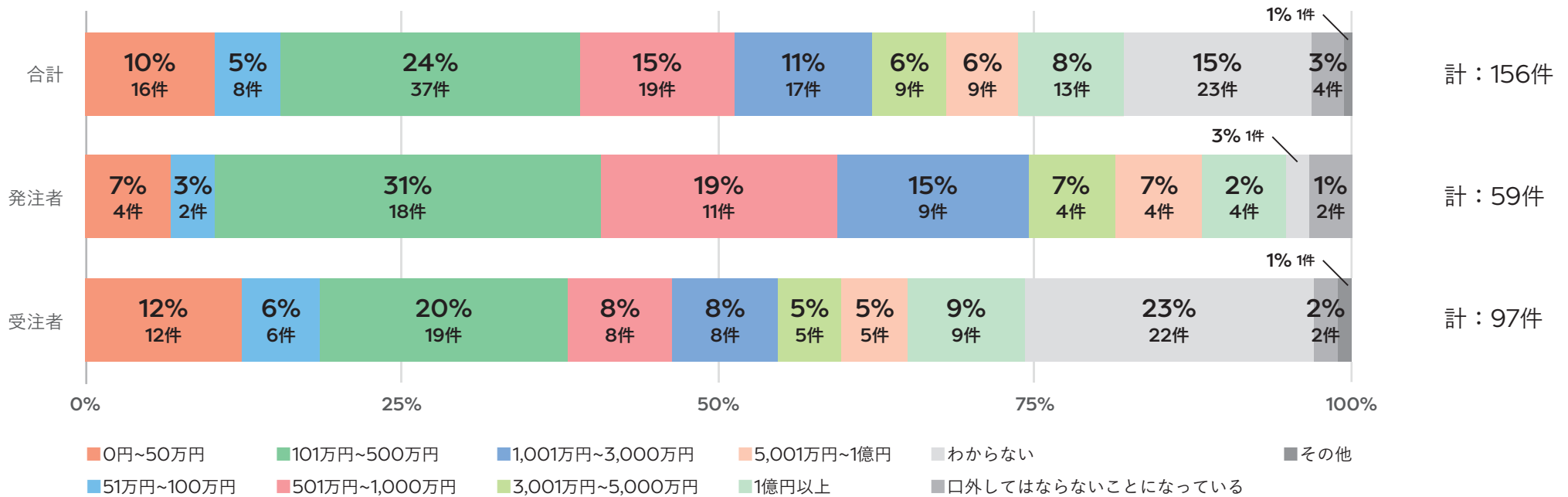


延期・中止となったケースが6割を超えた。受注者、発注者別にみても同様の傾向がみられる。

Q3

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受ける

前の事業の予算規模は？

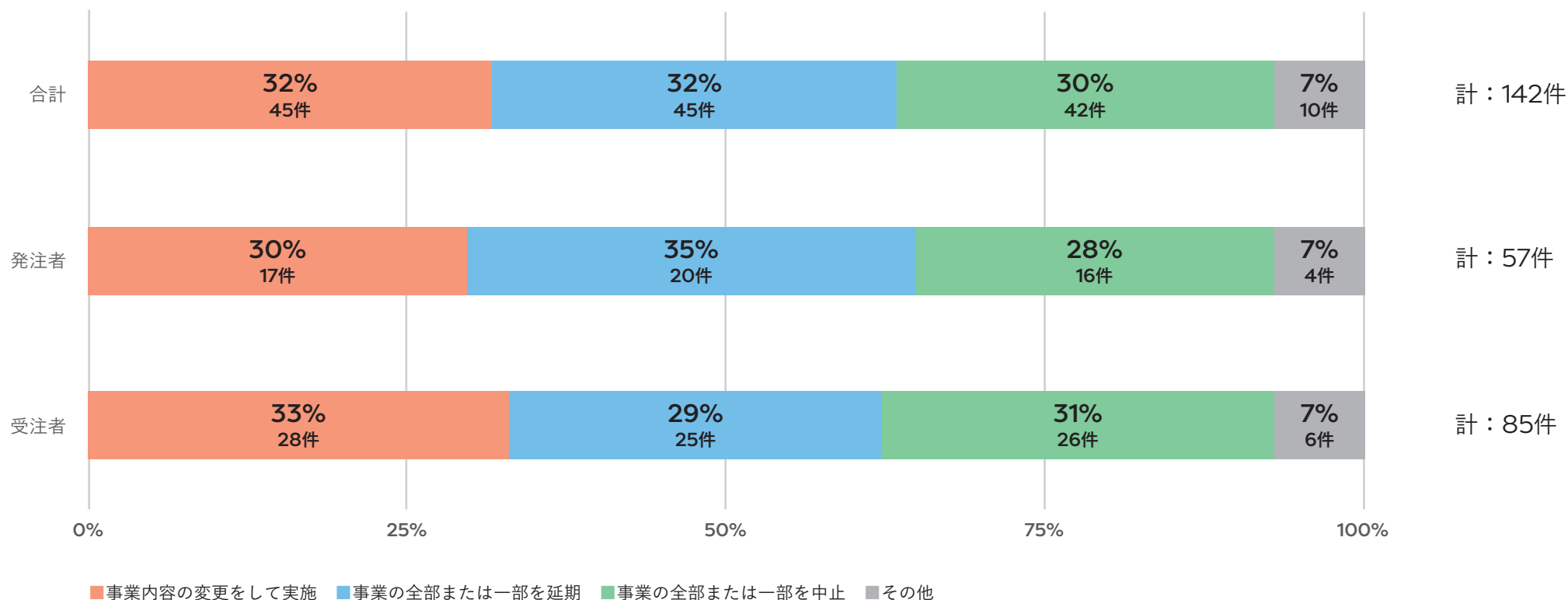


最も多かった回答は受注側・発注側ともに「101～500万円」。ただし、影響の有無は予算規模にかかわらず、どの層にも見られる。また、受注側では、予算規模が「わからない」という回答が23% (22件) に上った。

Q4

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、あなたの担当する業務に対し、

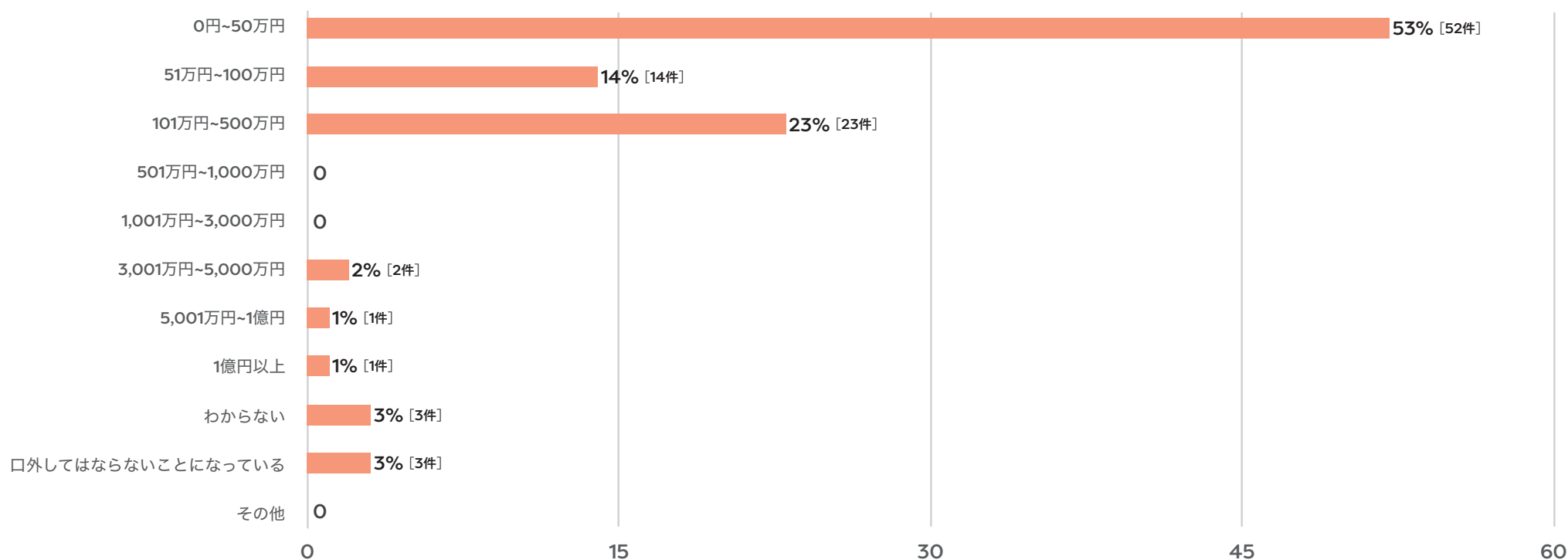
どのような判断がなされましたか？



新型コロナウイルス感染拡大を受けて、8割以上の業務に変更・延期・中止があった。

Q5

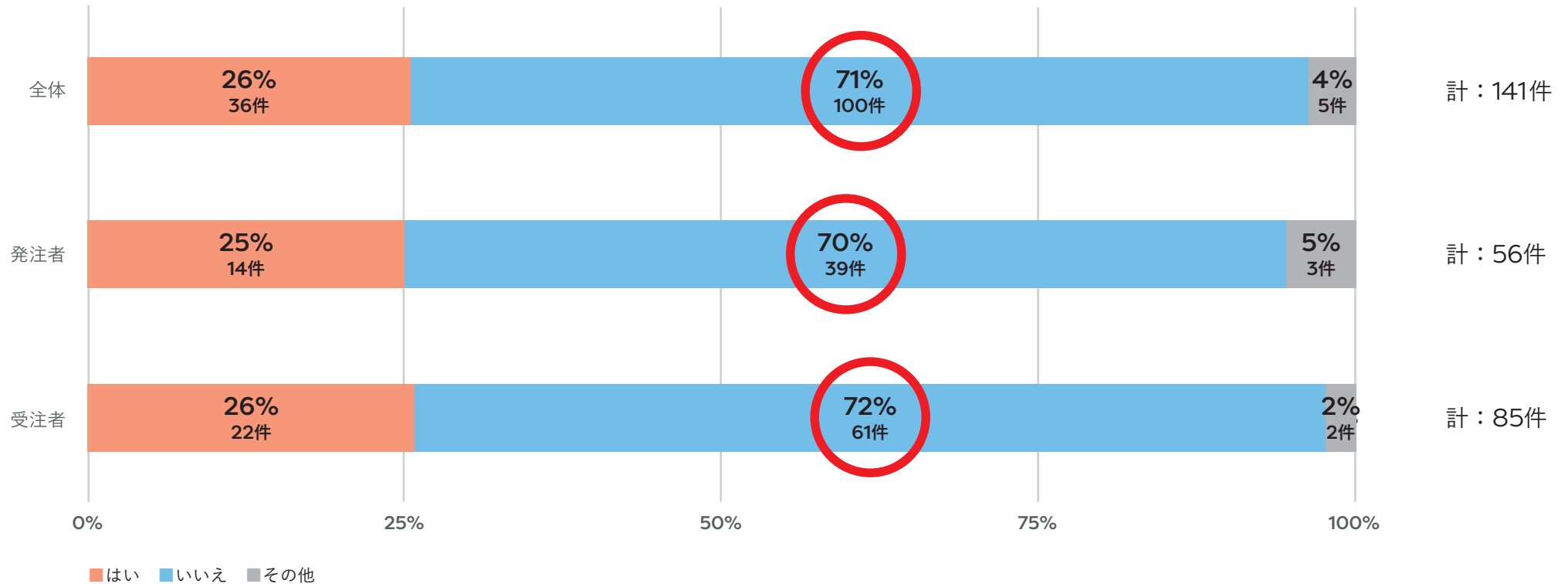
業務(変更・延期・中止となったものを含む)を受注した際、契約金額はいくらでしたか？



過半数が50万円以下の受注額だった。

Q6

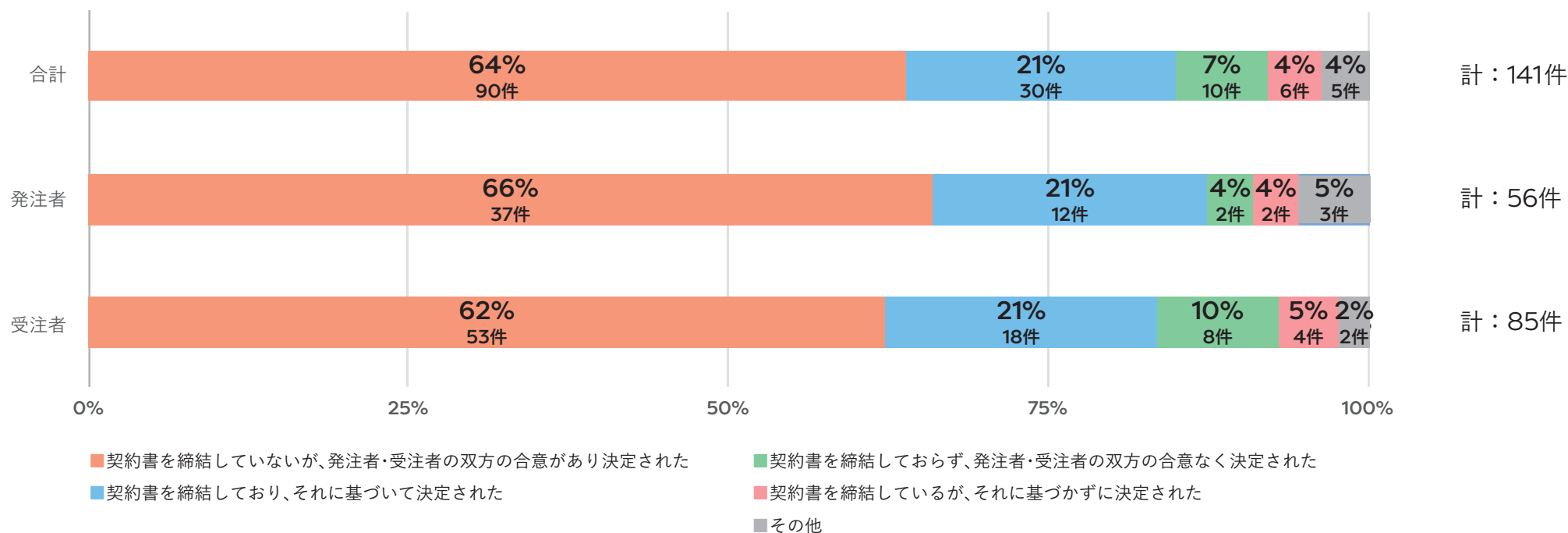
業務受注・発注にあたり、契約書を結んでいましたか？



受注者・発注者合計で契約を締結していなかったという回答が全体の7割に上り、受注者発注者それぞれで見てもこの傾向は同じ。

Q7

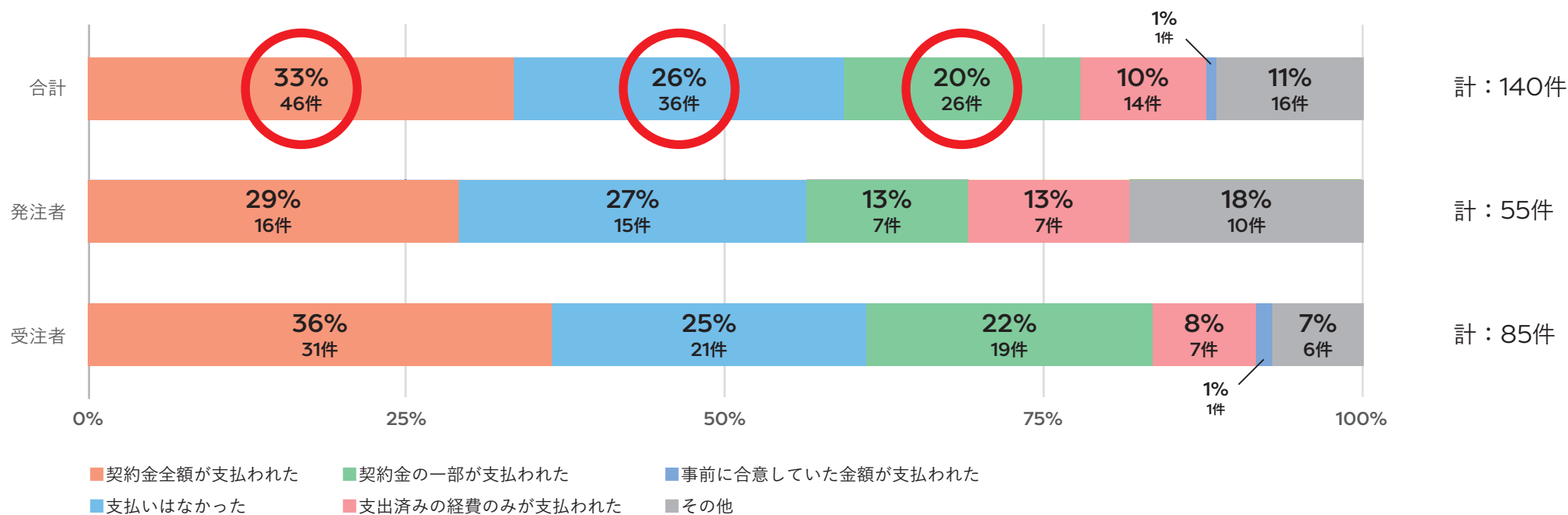
業務の実施・延期・中止などは、受注者・発注者双方の合意に基づいて決定されましたか？



全体としては「合意があった」という回答が8割を超え、**契約書がなくても双方の合意形成がなされているケースが6割強**ということが見てとれる。ただし、「合意はなかった」あるいは「契約書に基づかずに決定された」という回答が受注側12件、発注側4件と、受注者側に多い。

Q8

契約金の支払いは・・・？



全体では「全部支払い」(33%)、「一部支払い」(20%)と、合わせて半数以上で何らかの支払いがされた一方、「支払いなし」という回答も26%にのぼった。

Q9

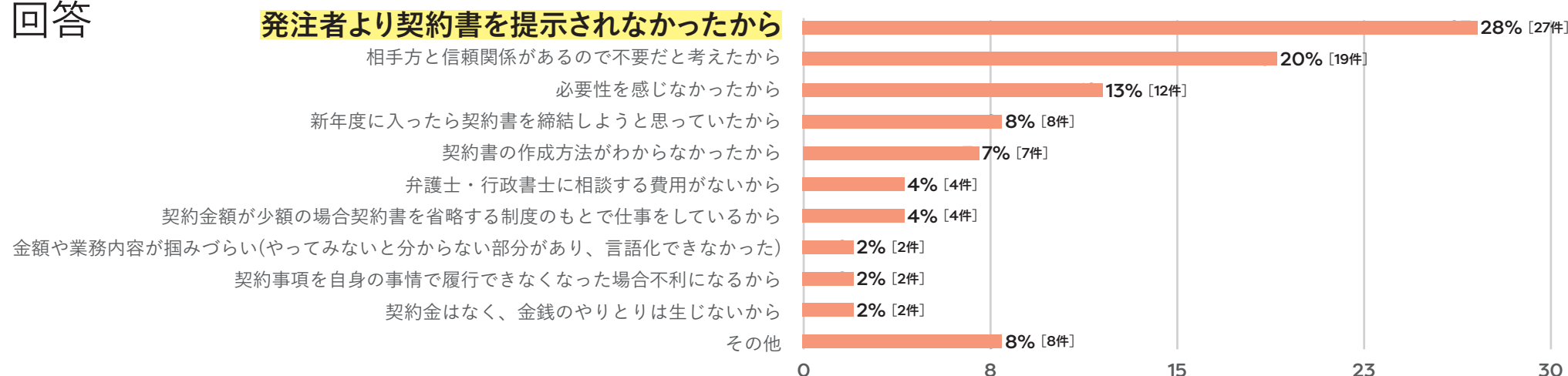
契約書を締結しなかった理由は

なんですか？（複数回答可）

契約受注者の

計：95件

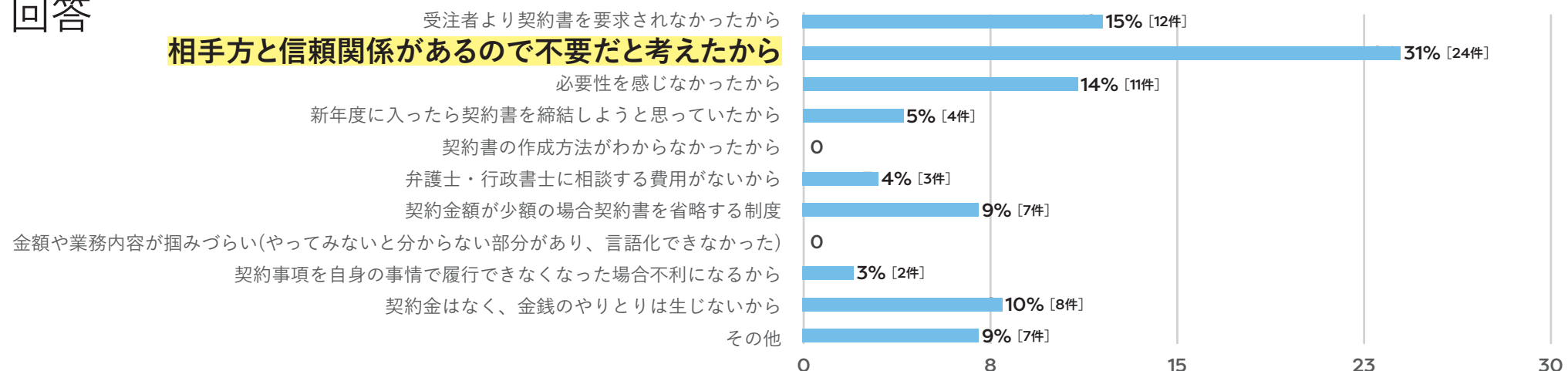
回答



契約発注者の

計：78件

回答



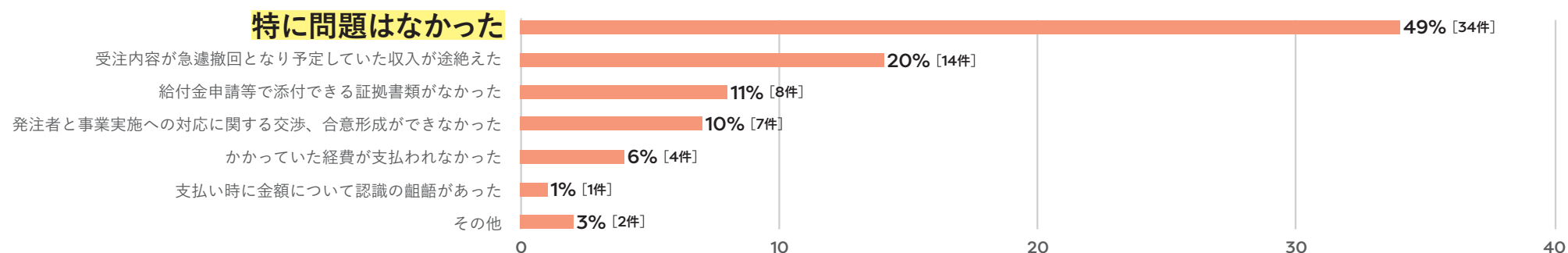
契約書を締結しなかった理由について、受注者側は「発注者より契約書を提示されなかったから」が最も多い一方、発注者側は「相手方と信頼関係があるので不要だと考えたから」が最も多く、受注者側から契約書締結を申し出るのが困難な状況が推測される。

Q10

契約書がなく、どんな問題が生じましたか？（複数回答可）

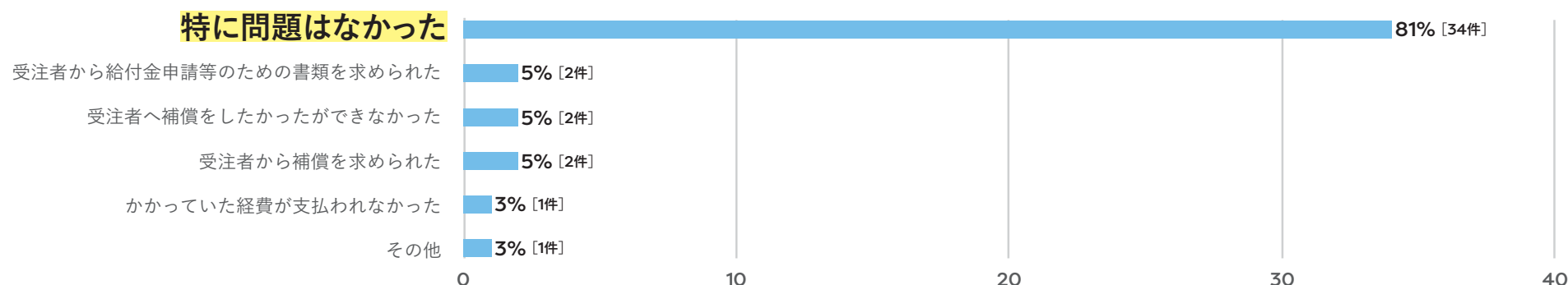
契約受注者の回答

計：70件



契約発注者の回答

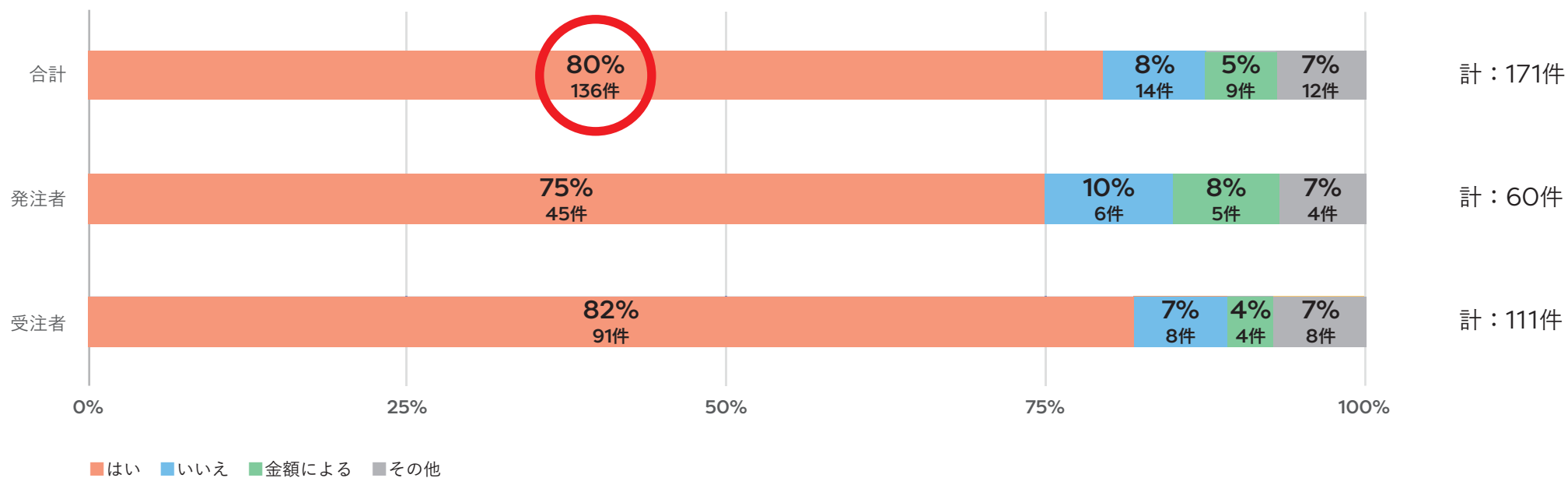
計：42件



発注者側の約8割が契約書がなく「特に問題がなかった」と回答した一方、受注者側は半数にとどまり、課題意識の違いが大きい結果となった。受注者側には「受注内容が急遽撤回されて収入が途絶えた」をはじめ、「給付金申請のための証拠書類がない」、「発注者との合意形成ができない」、「経費が支払われない」など深刻な問題が生じている。

Q11

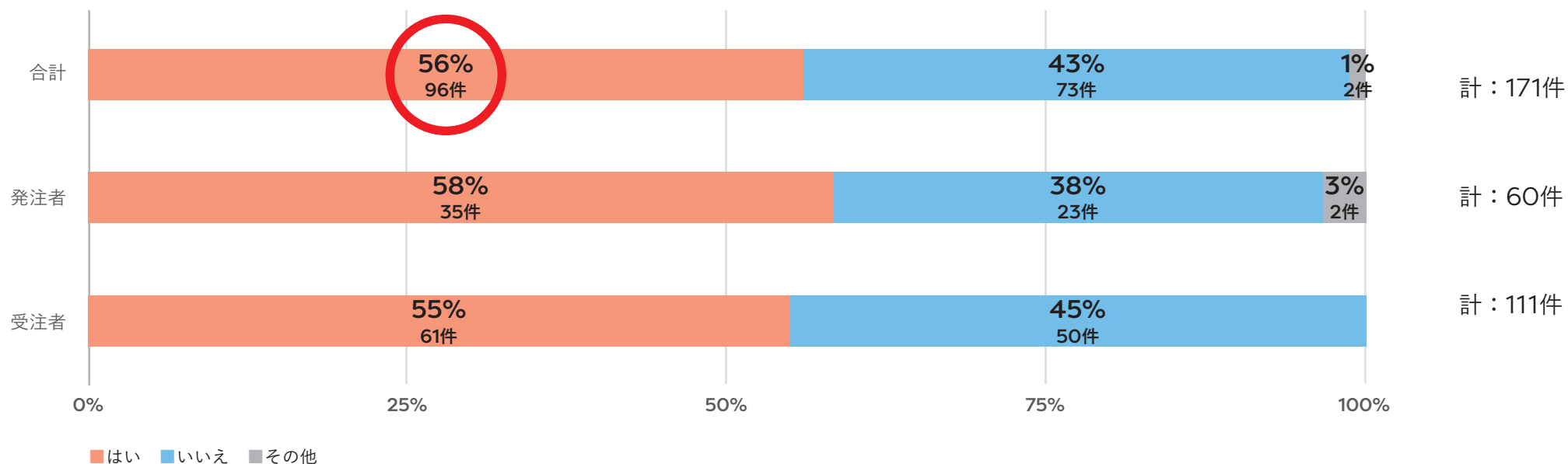
今後、契約書は必要だと思いますか？



「契約書は必要」という回答が8割を占める。一方、少数ではあるが、「必要ない」、「金額や内容による」という回答も見られた。

Q12

今後の業務にあたり契約書の締結を 難しく感じることがありますか？



受注側・発注側ともに、半数以上が締結を難しいと考えている。前の質問で「契約書は必要」という回答が8割に上ったことから、契約書は必要と思いながらも、契約書締結に対するハードルがあることが伺える。

Q12

今後の業務にあたり契約書の締結を
難しく感じることがありますか？

はい

契約書を作成する負担感、効果への疑問

- ・ 契約に関する時間的・費用的な負担がある
- ・ 必要だとは思うが、業務が増える
- ・ 制作面で、想定外の業務が多発することが予想できるため
- ・ 作成の手間の割に効果が少ないと感じる

発注元への締結要求が困難

- ・ こちらが求めたとしても、発注元が契約書の発行・締結を拒む場合がある
- ・ 小規模団体の場合、立場が依頼者より弱いとなかなか権利を主張しづらい。
それでは別の団体にするのではという話になる可能性もあり、今後の付き合いを考えるとなかなか強気になれない
- ・ お金のことをオープンに話すのを躊躇う文化がある。
また、契約書を交わす=相手を信頼していない、と見なす人がいる
- ・ 発注者側には契約書を締結したくない何らかの意図があると思うため

受注者

の回答理由
(コメントの一部抜粋)

適切な契約内容を作成するのが困難

- ・ 適切な雛形がない
- ・ 発注元に契約書からフォーマットがないなどと言われた場合、こちらでは知識がないため正式な契約書を要求しづらい
- ・ 契約書の内容に縛られると不自由を感じるのではないかという不安がある
- ・ 基本的に、契約書の内容は相手方から提示されるため、相手側(主催者側)がこちらを拘束する内容が主であり、相手側(主催者側)に都合の悪いことは明示されていないことが多い

依頼が口約束／途中で変わりやすい

- ・ 大手の企業でも口約束のレベルでの出演依頼が多いため、逆にどのような形式の契約書を作成すれば良いかのノウハウがない
- ・ 契約金額を先に決めることが難しい。予想より業務量や稼働時間が増えるケースが多々ある
- ・ 舞台公演は稽古進行によって変更が生じることが多く、早い段階での契約で不都合が生じた場合、信頼関係などに支障が起きる事が懸念される
- ・ 個人事業主に対して、発注書を発行してくれる慣習がない

Q12

今後の業務にあたり契約書の締結を
難しく感じることがありますか？

はい

契約書作成のための経費や作業の負担感

- ・ 契約書作成の際に弁護士などに相談できる予算がないため
- ・ 標準的なフォーマットが共有されることが望ましい
- ・ 全ての発注先と契約を締結することの手間、費用
- ・ 制作者の仕事が増える。顧問弁護士や法務への相談窓口を持っていないし、費用が捻出できない

新型コロナウイルス感染症の影響

- ・ コロナ感染拡大による事業の延期で、今年度中に事業が完了するのか、正当な金額を支払えるのか、来年度に事業がまたぐ場合は来年度以降の採択金額見込みが取りづらい、などが懸念される
- ・ これまでは定型文で済ませていた不可抗力免責や中止の条項について、コロナを想定して詳細を詰めておく必要があり、初めての試みなので調整が難しい
- ・ コロナにより状況が読めなくもあり、それらを網羅する契約書を作成するのは困難に思えるため
- ・ コロナ禍における予測不能の事態を事前に詳細にシミュレーションをしながら、相互的により臨機応変で細かい条件などの確認が必要となるため

発注者

の回答理由
(コメントの一部抜粋)

事前に明確な収入や発注する業務内容が 予測できない

- ・ 慣例で売り上げ高によって、料金の支払いを調整していたため
- ・ 助成金など申請している場合は収入の見通しが見つからないので難しい。
助成金決定後であれば契約書はかわしたい
- ・ 契約を締結するタイミングが難しい(口頭で大枠の合意がなされていても、契約自体は内容がある程度固まってからしたい、等)
- ・ AIRプログラム（滞在制作）に関する契約である場合、創作の成果物の形態や詳細内容を締結時に細かく決めることが難しい場合があるため

新型コロナウイルス感染症の影響

- ・ 提示金額の相場がわからない
- ・ 今回初めて発注側にまわったため、契約書の書き方など、まだまだ不勉強なところがあるため
- ・ 公演中止や延期の場合、どの時期から謝金を支払うのか、また支払う割合はどうするかを決めることが難しい
- ・ 有償ボランティアとして参加いただいているため、契約を交わす、ということまで必要なのかどうか、どこに相談したら良いのかわからない

Q12

今後の業務にあたり契約書の締結を 難しく感じることがありますか？

いいえ

契約締結実績がある

- ・ 毎年同じ形式で契約を締結しているため
- ・ これまでも締結してきたから

体制が整っている

- ・ 発注元が公立機関のため、前もって提示がある
- ・ 法に基づいた経営が為されているから

契約締結を行う必要性・利点がある

- ・ コロナによるリスクを考えた場合、お互い契約が明確な方が業務を行いやすいため
- ・ コロナ禍の影響もあり、契約書の必要性を発注側／受注側双方で感じていると考えられるため
- ・ 契約書を交わすことで、業務範囲が明確になる
- ・ 業務を受けるにあたり、補償された環境を作るためにはやるべきことだから

難しくない、変化を感じない

- ・ 契約の締結について特に変化は感じていない
- ・ 必要であれば締結できるので
- ・ これまでいくつかの契約書を見てきたが、そんなに複雑なものでもないので、必要だと感じています
- ・ 締結を難しく感じることはないです。むしろ条件が整理されていく精度の向上を感じます

受注者

の回答理由

(コメントの一部抜粋)

Q12

今後の業務にあたり契約書の締結を 難しく感じることがありますか？

- ・ 毎回契約書を作るのは手間だが、雛形があるので頑張ればできる
- ・ 雛形があるので、相手に対して書き換えるだけなので、さほど手間もない
- ・ 当然行うべきことだと考えているので
- ・ 契約書を締結する双方の合意をとればよいので
- ・ 官公庁につき契約書の作成は必須のため
- ・ 国の事業だから
- ・ 受注内容、契約金額、支払い時期等の諸条件が明確になるため、
天災等における事業の変更について明確になるため、
契約金の支払いや補償が明確になるため、
業務実施の可否の手続きで受注者と協議、合意形成が可能になるため
- ・ コロナ禍とはいえ、特殊な契約条項が必要になることは無いため。契約書や出演依頼と
承諾書などが、給付金資料になるなら、尚のこときちんと整えたい
- ・ コロナのこともあり、契約を交わした方が双方にとって条件が明確になりやりやすくなる
可能性が高いため
- ・ 長年の信頼のもとで事業を行ってきたが、今後は契約書の必要を感じている

いいえ

発注者

の回答理由

(コメントの一部抜粋)

舞台芸術制作者の雇用・業務請負に関わる契約および

契約書に関する課題や疑問点等（コメントの一部抜粋）

契約金額があいまい

- ・ 事業の収支結果によって報酬が変わると言われたことがあるが、その場合の契約はどうか分からない。
- ・ ギャラの相談を稽古終盤まで待ってほしいと言われることが多い。
- ・ 団体からの委託の場合、助成金額の中の決められた金額になるので、個人的な提示が出来ない
- ・ 関西では特に、制作者に対する契約金額が少なく、また制作業務の内容がカンパニーごとに異なる事から、契約金額の提示が難しい。

法律に対しての知識不足・リテラシーに問題がある

- ・ しばしば無知な人がいる。特に業界のことがわからない弁護士が出てくるとちょっと大変で、著作権や著作隣接権の説明から始めなければならない場合がある。
- ・ 発注側の法律に対するリテラシーが低い。
- ・ 出演者が営利を得るために出演するにあたり、契約書の意味を理解していない。
- ・ 契約書をチェックするにあたり、内容を確認するための法的な専門知識を持っていない。

受注者対象アンケートより

法律に対しての知識不足・法でどこまで カバーするかに課題がある

- ・ 法人や大きい組織規模だと契約書作成は可能だと思うが、個人の実演家や小さい劇団規模だと手間などや、発注者が契約書のノウハウを知らないため難しいと思う。
- ・ 事前に契約書を交わすとなると、最大限の稼働時間や業務量を想定した金額に設定しないといけないため、契約金額がかなり大きくなるのではないか。そうすると発注者側の金銭的負担はかなり大きくなるのではないか。
- ・ 受注側としては契約書の必要性は感じるが、発注側となるとコロナなどで全て公演が中止になった場合の損害額によって、どこまで保証できるのか設定が難しい。
- ・ 業務を行うにあたって、契約を結ばないことが、社会的危機の最中には労働者が不利になると改めて感じた。
何かあった際の補償や給付金の申請が迅速に行われるためにも、契約ないしはそれに準じることは必要だと感じる。

制作者の業務範囲の設定、労働環境の実情に 法などとの乖離がある

- ・ 実態はほぼ雇用関係であるにも関わらず、委託元は業務委託者に対して雇用責任を負う意思はないため、これまでの契約内容から雇用関係にあるとみなされかねない各種保障や時間等に関する表記がこの数年で省かれた経緯がある。
- ・ なんでも屋さんの部分があるので、業務の範囲を特定しづらい。
- ・ とにかく労働条件が曖昧なことが多く、意思決定にも関われないことが多い。
- ・ 制作の請け負う仕事範囲があいまいかつ広範囲にわたるため、業務を明確にすることや切り分け、その後の変更等の対応についてその時々で確認し合う必要があると感じている。
- ・ 業務委託でも実態は社員と同様に勤務しているのにもかかわらず、社会保険が無い。
- ・ 契約が請負なのか期間中の雇用なのかが不透明である。
- ・ フリーランスの場合、相手に委ねるケースが多い。相手も大手か公立か任意団体のカンパニーかなど、一概に同様には対応しにくい。
- ・ 会社における雇用という形だと、厳密にいうと専門的な仕事だったり、契約内容を越えた仕事だったりしても、追加報酬なしに請け負わざるを得ない場合がある。（翻訳、通訳、深夜労働など）

- ・制作業務そのものが多岐にわたり、担当セクションと作品のクリエイションとの関係によっては当初予定していた業務量を大幅に超過する可能性が大いにある。その場合、「制作の進捗に合わせて、業務内容あるいは契約金額を双方の合議によって見直す」ような機会を契約書などにあらかじめ織り込んでおくことは可能か？
- ・リモートでの業務になったことによってなのか、自分の雇用契約についても詳らかにされないまま会社の業務を遂行しているので困っている。
- ・制作者の仕事を視覚化することが重要。制作者の仕事は、見えにくく分かりにくいケースバイケースの事情が強い。それらを考慮した人件費を計上するようにならないと制作者は疲弊していく。
- ・雇用・業務請負という概念をまず明確にする必要を感じる。対等関係で仕事をするとは、どういう関係性をいうのか？
- ・コロナが天災地変等の不可抗力として扱われるのか、感染状況が落ち着いてはいないもののGO TOキャンペーンなどが始まっている現状でどう判断されるのか、その辺りの感触的な双方におけるすり合わせが難しい。
- ・災害やウイルスなどでの企画中止の際の補償内容が明記されていない場合はどういった方法をとればよいか。
- ・イベント業で怪我や事故に対するリスクが大きいのが、補償や保険に入っていないことが心配。
- ・まだそこまで動き始めてはいなかったが、通信や移動にかかった費用、打ち合わせに使った時間に対する対価はワークショップや公演の企画自体が中止となり、助成金もおりない、やらない物に予算がさけないなどの理由でうやむやになった。動いた分でも報酬がでるような措置を作ってもらいたい。

舞台芸術制作者の雇用・業務請負に関わる契約および

契約書に関する課題や疑問点等（コメントの一部抜粋）

契約に関するノウハウ

- ・雇用関係、業務請負関係など、契約することでどのような関係になるのか、問題がおきた場合の義務・権利について学ぶ必要がある。
- ・「甲乙協議のうえ決定する」というあいまいで余白を残す部分も不可抗力事項の条項においては通用しなくなっているような印象もあります。
- ・個人の実演家との契約の場合、実演家によっては契約等の認識が甘いことが多々あり、実演家に対する契約のあり方について問うべき。
- ・現場では、特に法務について体系的に学んできた経験のないスタッフも多く、その中で契約ということを実践しなければならないという困難さと、組織としても顧問弁護士などを必要だと考えていない風土のなかでは、契約というものに苦手意識を持たないようにするためには、どうすればよいかを考えます。
- ・恥ずかしい話ですが、基本を学ぶ場・機会がないまま来てしまった。個人対個人の場合や、税制との関係など、ジャンルを超えて学べる場が欲しい

発注者対象アンケートより

賃金基準、フォーマット

- ・ 収益が、予測通りに入るか予測しづらいので、報酬の提示が難しい
- ・ 業界標準のフォーマットや補償基準が緩やかに共有されることが望ましい
- ・ 舞台業界にも、「公益社団法人 映像文化製作者連盟」が毎年発行している「映像製作費積算資料」のように、役職(プロデューサー、出演者、技術スタッフ等)の謝金水準や、各種制作費(撮影費、編集費等)の市場価格をまとめた資料が強く求められる。なぜ舞台業界にこのような資料がないのか理解に苦しむ。
- ・ 公立文化施設であっても所管の省庁、地方公共団体のルールによってルールが全く違い、受注側が振り回されているのでは、と懸念している。業界全体でルール決めをすることは難しいと思うが、例えば公文協や芸団協などの団体がイニシアチブを取って、事業別に幾つか契約書の雛形を作ったり、ルール決めをしたりしてくれるとよいのだが…
- ・ キャンセル料について、どれくらい前から可能なのか?
- ・ 契約締結の有無、契約書のフォーマットが全て発注側のルールとフォーマットで決まること、そしてそのルールやフォーマットが発注者によって違うことが大きな問題だと思う。

時間・費用のコスト

- ・ 個別対応のため、書類が煩雑になるが、それらも含めて制作者としての仕事として位置付ける必要を感じる局面があります。舞台芸術関係者のための様式集があれば、それを活用したい。
- ・ 発注側から基本的に契約書を作成して締結しますが、もともとのその契約の知識や弁護士を通して作成した契約ひな型がない場合はその業務が増えてしまい、結局は締結せず、受注側も発注側も金銭的あるいは道義的(?)な責を負ってしまう危険性が高まります。その「危険性」をお互いに認識できることも必要なのではないかと感じています。
- ・ 契約は受注者・発注者にとっても必要ですが、紙面での契約締結のためにかかる事務作業（印刷、製本、郵送など）や印紙の購入・添付が時間・費用的な負担が大きく、契約締結を省略してしまう原因になっているように思います。この時間と費用のコストについての一つの解決策は電子契約システムではないかと思います。ただし、電子契約が業界全体に広がるために、後押しするような取組は考えられないでしょうか？（例えば、公文協のような公共セクターから率先して使っていく、ON-PAM会員が利用できる電子契約システムを設定して会員に公開するなど）

慣習

- ・ 口頭が多い為、契約の中身が不明瞭である。
- ・ 日付遡りで後から書類作成することが多い。
- ・ 今後は契約があるべきとは思っているが、現状の業界の雰囲気というものもあると思う。
- ・ こちらはメールなどで口頭での内容やTELの内容を送り返すが、相手からはこないことが多い。

その他

- ・ コロナ禍および休業期間を経て、技術水準が維持できているのか、調べようが無い。信頼関係だが…。業者、技術者等要求する業務水準があれば、それに応じた支払額がある。
- ・ 補助金を受けるものについて4月1日以降のものしか認められないが拘束をかけるという意味では前年度からになる。
- ・ 助成金を資金とする事業の場合、採択内容から（コロナ対策などの変更はできたとしても）大幅な事業内容の変更ができない。
- ・ 働いている組織では金額によって請書、契約書とわけて契約をおこないます。内容で毎回最も検討するのは著作権についてです。舞台芸術、特に複合芸術の場合、どこからどこまでを誰の著作と切り分けるのは非常に難しいと思うのですが、作品の改変についてなど、作品が変化していくことに関して皆さんどのように記載しているのか気になります。
- ・ 海外のカンパニーやアーティストと仕事をするときには、契約書の作成の必要性を切実に感じています。ただ、国によって謝礼の相場が違ったり、契約書の考えかたが、とくに東南アジア諸国だと欧米とはまたぜんぜん違うので。難しいです。

舞台芸術制作者に向けた 契約に関する実態調査

アンケート制作・実施：舞台芸術制作者オープンネットワーク(ON-PAM)政策提言調査室・契約ワーキンググループ

—

集計補助・分析担当：小島寛大・佐藤健一・斎藤 努・永田直子・藤田侑加・結城ゆりえ

—

アドバイザー：落合千華

—

(敬称略)

