

- 基本的に裁判という選択肢はない。労働法の保護も原則及ばない。だからこそ契約の内容が重要。
- 裁判という救済が事実上ないにもかかわらず、弁護士へのアプローチ可能性が少ない。
- いざ問題が生じた時には泣き寝入りせざるを得ないケースが大半であるため、最低限のルールを知って頂いてふるまうことが一層重要となる（仕事をもらう立場として言いにくいとしても、どのように進めるかの得策であるかはルールを知らないと組み立てられない。）。

ルールを知って、また情報収集をして、
トラブルを「回避」することが一層重要
ですね。



- ①委任か請負か。
- ②業務の内容をしっかりと記載する。
(→想定がない業務は除かれるように明記しておく)
- ③委託料・報酬
- ④知的財産権の帰属と保証それぞれ確認。
- ⑤損害賠償
- ⑥再委託の有無
- ⑦契約期間
- ⑧競業避止

だいたいトラブル
になるのはこれら
の点ですね。



- 下請法が適用される場合には、下請法違反となる。間接的に匂わせることも重要。
- 口頭やSNSだけでやり取りをしてしまうケースも多いが、かならず合意した内容をメールで確認しておく（契約書に記載すべき内容をしっかりメモしておく）。
- 特に業務範囲、金額、支払時期はメモして相手に送っておく。返事がなければ返事を促す。
- パワハラ事案も多い。労働法の適用は基本的になく、今後法制化も進むと思われる。かならずどんな被害を受けたのかをメモしておく。