NY エッセイ 34

中瀬有紀

Contract



Dutchess County Fairgrounds

Economic Modeling SpecialistsのRob Sentzによる調査によると、アメリカ合衆国の就業人口のうち約7%がフリーランス（個人事業主）であり、中でも芸術やメディアに関わる職種は最もその割合が高く、就業人口の約27%が特定の企業に専従していません。さらにニューヨークに焦点をあてると、テレビやイベントのデザイナーは企業に属し会社員として生計を立てる場合があるのに対し、舞台関係者（デザイナー）はフリーランスがほとんどです。男女平等指数が世界135カ国中22位のアメリカでも（日本は101位）さらに人種のるつぼと言われるニューヨークでも、女性であることと外国人であることは社会的に少数派であり、外国人女性の照明家が個人事業主として自立するには、知っておくべきことがありました。それは契約書（Contract）です。

デザインは契約書の合意なしに始まりません。「みんなそんなに悪い人じゃないから、契約書なくても大丈夫」と言い切れるのは一部の非常にラッキーな人に限ります。計画されていた芝居や催し物が延期、中止になることは稀でなく、また企画制作の課程で解雇されることもあり得ます。また最悪の事例は、幾度かの打ち合わせを経てデザインを進めているさなか、ほかのデザイナーが雇われていることを告げられ、経費の払い戻しを求めた結果「あなたを雇った覚えはない」と言われることです。そんなとき、契約書があればすでに費やした時間、労力、経費の支払いを受けられることが考えられ、さらには訴訟を起こすことが可能です。ただし、例え契約書があって訴訟を起こしても、相手に財産がなければ全く無意味であり、過去の支払いが済んでいないのに次の仕事を依頼してくるクライアントもいて、日本でもアメリカでも売掛金の回収が自営業の一番難しいところです。

フリーランサーであるかぎり生活は不安定で、知り合いの先輩デザイナーは「3食がピーナッツクリーム」だと話していました。綱渡りのような毎日で将来への不安を抱き、自分の選びと決意を忘れて挑戦をやめることは簡単です。しかし、自ら獲得する仕事に接する喜びと、社会的、芸術的に独立して生きることこそが、フリーランスの最大の醍醐味だと思います。自身の感性を信じ、独立を楽しむフリーランスという人生を選ぶのならば、契約書を忘れずに。