

自宅起業家がビジネスのトラブルを未然に防ぐための方法

こんにちは。

自宅起業で人生と仕事を両立してお金と時間の自由を得る♪

人生を取り戻す自宅起業サポートの新垣 寛です。

起業してビジネスをスタートさせた最初の頃はお客様からお金をいただく事にものすごく抵抗があると思います。

特にそれまでサラリーマンとしてしか働いた経験がないと会社を通さずに直接、お客様からお金をいただくという事は未体験ゾーンのはずです。

私が起業して11年目になりますが、これまで仕事上でのトラブルはそれほど多くはありません。

でも、トラブルに遭いかけたり、クライアント様がトラブルに遭った事がありました。

今回はトラブルを回避しトラブルまで発展した際に役立つ情報をレポートにまとめました。

契約書は絶対に作るべし

自宅起業家、フリーランス、個人事業での仕事の受注は知り合いとか、紹介などの関係性からという事が多いはずで

すると口約束で仕事を請負い、契約書を作らなかつたり、わざわざ作る事がはばかれるケースがあります。

メールやメッセージ、LINEなどで仕事の受注が決まる事もあるでしょう。



しかし、どのような場合でも契約書は絶対に作らなくてははいけません。法的には契約は意思表示だけで成立しますがお金をいただく立場の私たちは弱い立場である事を忘れてはいけません。

口頭、メールやLINEで受注しても必ず契約書を交わしましょう。これだけでトラブルを未然に防げたり、仮にトラブルになってもあなたの方が優位に立てる可能性が高くなります。

契約書が無くトラブルになる事例

トラブルとして一番多いのが報酬の未払いや減額などです。これはビジネスをするうえで絶対に避けなくてはならない事です。特に起業して間もない頃など収入が少ない時は避けなくてはなりません。

あなたが仕事の手抜きをしたり、法に触れる事をしたのなら話は別ですが相手から一方的に未払いや減額される事は絶対に避けなくてはなりません。

私の身の回りの具体例としてこのような事がありました。

- 当初の契約期間が12か月のコンサル契約が一方的に2か月で終了にされた
- webサイトを着手金をいただき、完成引き渡し時に残額という約束だったが残額が支払われない
- システムを組みほぼ完成したがイメージしていたものと違うので要らないと言われ支払いがされずゼロ円

- ☑ 名刺をデザイン、作成して納品と引き換えに代金を支払う約束なのに減額を要求される
- ☑ 写真を撮る仕事を受注したが写真の著作権をはっきりさせていなくてトラブル、未払い

これらは実際の私の周りで起きたもので似たような話を聞くのは日常茶飯事です。自宅起業家、フリーランス、個人事業での仕事は会社という組織の後ろ盾がないので自分で自分の身を守るしかありません。



そのために必要なのが契約書なのです。

自宅起業家、フリーランス、個人事業での仕事での契約書の種類

主に「委任契約」と「請負契約」に分かれます。

【委任契約】

委任契約とは：例えばコンサルタントやコーチなどがこれにあたります。これらの仕事は成果物を納品する訳ではありません。業務を遂行する事によって報酬が発生します。

【請負契約】

請負契約とは：例えば web サイトの制作などがこれにあたります。依頼された web サイトを完成させ納品する事で報酬が発生します。完成させなければ報酬が発生しないので「気に入らない」など理由をつけられ延々と支払われないことがあるので注意しましょう。私のまわりでも報酬を取りはぐれた方がいます。

受注の形は少し異なりますがいずれにしても、自宅起業家、フリーランス、個人事業での契約書で受注内容をしっかりと決めずにスタートさせる事は危険な事です。

契約書はしつこいと思われても細かく！

「契約書は細か過ぎるくらいが丁度良い」という原理原則を絶対に忘れないで下さい。

実際に最近、私は web サイト制作のトラブルを経験しました。その内容を少しシェアしたいと思います。

私はホームページの制作もしていますが、ユーザーフレンドリーな制作を目指しているのでホームページの制作代のみいただく形にしています。

ご存知のない方に説明するとホームページを制作するには、

- ・サーバー代
- ・ドメイン
- ・ホームページデータ

が必要になります。

このホームページのデータを作るのが私の仕事です。

サーバー、ドメイン代はその専門会社から借りる形になるのでホームページを所持している間、ずっと発生するものです。

ホームページ制作会社によってはこのサーバーとドメインを制作会社が間に入り契約してホームページの依頼者に請求する事が多いです。

サーバー代とドメイン代を自分で契約して管理すれば年間で1万円もかからないですが、制作会社が間に入る事で年間10万円以上請求が来る事が多いです。

私は契約書で「サーバーとドメインはホームページ制作代とは別でお客様の負担になります」と明示しています。

しかし、今回はそれとは別に予約フォームの依頼もありました。予約フォームは自社でシステムを組むとそれだけで何十万円もかかるので外部の有料予約フォームサービスを使う事を最初の打ち合わせで申し合わせました。

でも契約書にそれを盛り込んでいなかったのです（汗）webサイトも大方仕上がり、ご自身で予約フォームの契約をお願いしたところ「そんなお金を払う約束はしていない」と一蹴されたのです。

それまでメールや LINE でこの有料のフォームサービスのやりとりを交わしているにも関わらずです。契約書に盛り込むべきだったと後悔しましたが後の祭りでした。

とにかく、後でトラブリそうな事はすべて契約書に盛り込むべきです。それがあなたの身を守ります。

契約書には決まった書式はありません。私が起業して11年使っている契約書があるのでこれをベースにぜひ細かく条件を盛り込んで下さい。シンプルな word ですがこれにどんどん付け足す事であなたの契約書になります。

【契約書雛形ダウンロード】こちらから直接ダウンロードできます。

↓ ↓ ↓

<https://blog.infowave-okinawa.com/p7qn>

私の経験から特に注意してほしいのは「請負契約」の際にいつまでも修正依頼が続くといったトラブルも想定です。

事前に請負契約において修正対応がどこまで可能なのか、どこから追加料金が必要となるのか、契約によって明確にしておくことをして下さい！

面倒だからとか良い人に見られたいというエゴは絶対にナシですよ！！

口約束は必ずエビデンス化する

ここまでは基本中の基本である契約書の重要性をお伝えしました。

次は私の経験から何度も自分の身を救った **「口約束を避ける」** という事をお伝えします。

仕事を受注する際に実際にお会いしたうえで「ではお願いします」と仕事を受注するケース多いのではないのでしょうか？



その際に契約書を交わすのは当然ですが、**ミーティングで話し合われた内容をメールや LINE など**
で文字化して相手に送り、再度見てもらう事がポイントです。

いわば契約書を交わす前の決まりごとをお互い確認する感じです。これも細かく打ち合わせした事を網羅する事が大切です。

私は打ち合わせ時に承諾をもらって録音したり、メモを必ずとります。メモは箇条書きで素早くまとめていく事が大切です。

あまり熱心にメモをとると打ち合わせがおろそかになるので、要点だけどんどん箇条書きにしておきましょう。金額や時間、条件など忘れずにメモしましょう。

それをきちんと清書して、相手に「今日の打ち合わせの確認事項」みたいな感じでメールや LINE で送るのです。

その際に「**漏れている事はないですか？**」と必ず一文入れましょう。あなたがもし忘れていたり、相手が誤解していた事が出てくる可能性があります。

このようなメールや LINE でのやりとりは残せるので契約書のベースにもなりますし、万が一トラブルになった時の証拠になります。

口頭でのやりとりだけで終わっていると危険ですのでこのメールや LINE であらためて確認事項を送る事は絶対に忘れないで下さい！

私も前述の最近のトラブルで LINE 上のやりとりがとても役に立ちました。懇意な方でも初めての方でも例外なく行いましょう。

それでもトラブルになった時は

残念ながらここまで色々と対策してもトラブル事があります。

私はサラリーマン時代にクレーム担当の仕事を10年経験しています。

その経験からなのですが、いざトラブルになったらもし face to face の状態であればとにかく反論せずに相槌をうち聞き役に徹する事をおすすめします。

言い合いの状態が一番良くない状況です。そしてその場で結論を出さずに日をあらためて話し合う事を提案するのが良いでしょう。

それは、電話でも zoom でも、LINE でもメールでも同じです。応酬するのは避けて日をあらたえてお互いクールダウンする事が大切です。

場合によってはこのクールダウンの時間をつくるだけでお互い冷静になり再度、話し合う事が出来る事もあります。

初めてこのようなトラブルの現場になるとなかなか難しいかもしれませんが、トラブルは急に予期せぬタイミングで起きるので知識として今、お伝えした事は覚えていて下さい。

専門家の手を借りる事も選択肢に入れる

トラブルになった時、恐怖や怒りで、平常心でいられない事があります。

その際はひとりで抱え込まずに信頼できる人にすぐ話を聞いてもらいましょう。そのような人がいなければ私でも構いません！話をすることで落ち着く事もあります。

ただし、お金が絡むケースはやはり専門家に任せた方がいいです。

いきなり弁護士に頼むのは気が引けるという場合はお住まいの地域になる「**法テラス**」をまず活用下さい。

法テラスとは国によって設立された法的トラブル解決のための「総合案内所」です。さまざまな法的トラブルを抱えてしまったとき、「だれに相談すればいいの?」、「どんな解決方法があるの?」と、わからないことも多いですが、こうした問題解決への「道案内」をするのが「法テラス」の役目です。

法テラスでは法テラスでは、お困りごとに応じて、問題を解決するための法制度や手続き、適切な相談窓口を無料で案内しています。

また、必要に応じ、無料法律相談や弁護士・司法書士費用等の立替えを行っています。（一定の要件があります）経済的に余裕のない方には無料法律相談もあります。

専門家の意見を聞けるだけでも解決策が出てくる可能性があります。

それでも埒が明かない事態もあるかもしれません。そんな時は個人事業やフリーランスのトラブルの専門の弁護士に依頼するのも大切です。

弁護士にお願いするとなると何十万円もかかるイメージがありますが、例えば弁護士が間に入りあなたに代わりメールを相手に送り解決の糸口をつくるサービスなどは2, 3万円くらいで利用が可能です。

参考までにこのような弁護士事務所もあります。

レイ法律事務所

https://rei-law.com/practice/work_trouble/wt_freelance

個人的には時間がいたずらに経過すると良いことはないと思います。場合によっては専門家の手を借りる事もためらわないでほしいと思います。

最後に

知識や経験が無いがためにビジネスのトラブルに巻き込まれるのはもったいないです。

自宅起業家や個人事業主、フリーランスは仕事を得る事が優先になり自衛ができていないケースが多いです。

私もクライアント様のご相談の中で「これはかなり危ないな」と感じたケースは少なくありません。

是非、今回お伝えした事が少しでもあなたのお役に立てたなら嬉しいです。

■私の自己紹介：新垣 覚(あらかき さとる)■

自宅開業して11年目になります。

起業家サポート・コンサルティング,コピーライティング,web サイト制作が主な仕事です。

自身が10年前の40歳代に「貯金ゼロ」「人脈ゼロ」「資格なし」のゼロの状態起業しましたが現在全国にクライアントをもつまでになりました。

倒産の経験あり。実体験とコンサルティングの結果などから情報発信しています。物販ではなく自分の技術や経験を販売している自宅起業家の安定した売上げアップの仕組みを作るのが得意です♪



【悩み氷解！自宅起業家のための90分間無料相談】

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

<https://blog.infowave-okinawa.com/2020>

■人生を取り戻す自宅起業【新垣 覚公式ブログ】■

<https://blog.infowave-okinawa.com/>