

パーソナルトレーナーのための リスクマネジメント 【契約編】

第2版

小菅 哲成（あけぼのパートナーズ法律事務所 弁護士）



発刊に寄せて

パーソナルトレーニング指導が広く浸透し、パーソナルトレーナーの需要が徐々に高まっていますが、トレーナーに求められるビジネスマネジメントやリスクマネジメントについての知識や情報はまだ不足しているのが実情です。NSCAには、CSCSおよびNSCA-CPTの認定資格があり、これらの専門資格を活かしパーソナルトレーナーとして活動している多くの会員がおられます。このような会員から、パーソナルトレーナーとして活動するにあたり、クライアントと交わす契約に関する手順や必要文書などについて、適切な情報を求める声が挙がっています。

これを受け、NSCAジャパンでは、主にフリーで活動するパーソナルトレーナーたちが、活動に必要な適切な情報を共有できる体制を整えてまいります。その活動の一環として、この度、契約の専門家の力をお借りし、リスクマネジメント（契約）に関するこの手引きを作成することになりました。

もちろん、パーソナルトレーナーがクライアントとのより深い信頼関係を築いていくことが何よりも大切ですが、その信頼関係を守っていくためにも、契約に対する理解や意識を高めていくことが必要です。

この手引きを有効活用していただくことが、適切なリスクマネジメントを行う一助となり、パーソナルトレーナーの信頼性や地位向上に寄与することを期待しています。

2009年6月

NSCAジャパン

第2版改訂にあたり

コロナ禍におけるパーソナルトレーニングの需要が高まるとともに、健康寿命についてもより意識されるようになりました。パーソナルトレーナーとして指導機会が増える分、指導上あるいは契約上のトラブルに巻き込まれるリスクも増加します。

初版の発刊から15年が経過し、現在の時代背景に沿った内容への見直しが必要と考え、このたび弁護士協力の下、本手引きを改訂する運びとなりました。

2024年6月

はじめに

私達は社会で生活する中で日々契約を締結して生活しています。パーソナルトレーナーとクライアントとの関係も、指導をする者と指導を受ける者という事実的な関係であると同時に、契約関係という法的な関係でもあります。

このパーソナルトレーナーとクライアントとの関係が契約関係であることが、特に強く顕在化する場面は、パーソナルトレーナーとして活動される皆様にとっては、クライアントとの関係でトラブルが生じて契約の内容が問題となったような場合ですが、そのような場合でなくとも、クライアントとの関係で約束どおり（つまり契約どおり）のサービスを提供して双方にとって良い関係性を作り上げるには、契約の内容が適切なものであって、かつ、契約当事者双方がその内容を十分承知していることがとても重要です。それは、契約の内容が不適切であったり、当事者が内容を承知していなければ、たとえ双方が契約を守っていても、契約当事者に不満が残ってしまいかねないためです。

この手引きでは、契約に関する基本的な知識をご説明するとともに、皆様のパーソナルトレーナー事業における契約について関係する法令を含めて注意点等を概説しております。

これらをご参照いただき、トラブルに未然に備えるとともに、皆様の業務に活かしていただきたいと思います。

2024年6月

あけぼのパートナーズ法律事務所

弁護士 小菅 哲成

目次

第1章 契約 【1】

-1-1 契約とは？
-1-2 契約の成立
-1-3 契約自由の原則
-1-4 契約書の意味
-1-5 契約、契約書の重要性

第2章 事業者としてのパーソナルトレーナー 【2~3】

-2-1 パーソナルトレーナーの立場
-2-2 説明責任（消費者基本法）
-2-3 安全に配慮する義務（消費者契約法）
-2-4 免責同意書
-2-5 健康診断書
-2-6 パーソナルトレーナーの責任

第3章 契約書作成における注意点 【4~5】

-3-1 契約書の作成
-3-2 重要な事項
-3-3 雛型の注意点
-3-4 記名押印と署名
-3-5 契印・割印
-3-6 印紙

◆Q&A（よくある疑問点） 【6~7】

第1章 契約

1-1 契約とは？

契約とは、権利義務関係を発生させる法律行為であり、その内容に契約の当事者は拘束されることになります。契約を簡単にいえば“相手との約束事”です。この約束事にはお互いの権利や義務が定められており、約束事を破ればその損害に対する責任を負わなければならないのです（債務不履行責任と言います）。

1-2 契約の成立

民法では、契約の成立に書面の作成を必要としません。基本的に契約の成立はお互いの意思表示の合致によって成立します。「指導をお願いします」→「わかりました」、この時点で契約は成立するのです。ですから、たとえ口約束であっても、原則、契約は成立することになります。

1-3 契約自由の原則

私たちには『契約自由の原則』があります。これは、契約締結や相手方、内容、形式の自由といわれ、契約とは原則、当事者間の自由とされているのです。契約をするかしないかは自由である、誰と契約をするかは自由である、どんな内容で契約をするかは自由である、どんな形式（書式）でも自由である、ということの意味です。ただし、公序良俗に反する契約をすることは無効とされています。公序良俗とは社会的な秩序や倫理というようなことであり、よってそれらに反する内容は無効とされています。ですから、契約というのは決して難しいことではなく、原則として、「公序良俗に反しない限りは当事者間で自由に取り決めたとおりの約束が契約の内容となる」ということになります。

1-4 契約書の意味

私たちは、「契約書を作成しなければ契約が成立していない」と考えがちです。1-2にもありますように、契約の成立には、書面の作成を必要としません。ですから、たとえ契約書がなくとも、お互いの意思表示が合致した時点で契約は成立します。ではなぜ、契約書を作成するのでしょうか？ それは、後でその内容を証明するためです。契約書がないとトラブルが発生したときに、結局は「言った、言わない」の水かけ論となってしまう、正確な証拠とならないのです。ですから、後の証拠として契約書を作成するのです。

1-5 契約、契約書の重要性

パーソナルトレーナーは、お客様にサービスを提供して報酬を受け取ります。その関係においては、お客様との信頼関係の部分が大変重要であり、時には細かい取り決めや約束事をしないままサービスを提供することもあるでしょう。しかし、一方でその取り決めや約束事がないために、双方が嫌な思いをしたり、トラブルが起こっていることも事実です。プロフェッショナルとしてサービスを提供したのなら、しっかりと報酬をいただくことが本当の意味でのサービス向上につながり、パーソナルトレーナーの地位向上にもつながります。そういった意味でも、パーソナルトレーナーとお客様双方の権利と義務を明確にし、気持ちの良いサービスが提供できる環境を作っていくために、契約書を作成する必要があるのです。

第2章 事業者としてのパーソナルトレーナー

2-1 パーソナルトレーナーの立場

パーソナルトレーナーの多くは、自らが個人事業主となり、お客様にサービスの提供を行うことで報酬を得ています。これはお客様に役務の提供をし、報酬を得ている「事業者」と位置付けられます。一方、お客様はその役務の提供を受けている「消費者」となります。パーソナルトレーナーが事業者である以上、守るべき消費者に対する様々な注意事項があります。

2-2 説明責任（消費者基本法）

「事業者」は「消費者」に対して、そのサービスを提供するにあたり、注意してほしいこと、守ってほしいこと、やってはいけないことなどの事項を事前に説明する責任があります。この説明がないことによりトラブルが発生した場合、事業者は責任を果たしていないこととなります。またその説明は消費者にわかりやすく、理解できる言葉、表現でされなければなりません。文字が小さくて読めない、専門用語ばかりで理解できない説明などでは、十分な説明責任を果たしたことにはなりません。しっかりと消費者が理解できる内容、方法で説明する必要があるのです。

消費者へ十分注意を喚起する意味では、書面をもって説明したほうがいいでしょう。またホームページなどにいつでも閲覧できる状態で公開しておくほうが、消費者はいつでもその注意事項を見ることができますので大変親切です。事業者は常に消費者への注意喚起を怠らず、トラブルをできるだけ回避すべく措置を講ずることが期待されているのです。

2-3 安全に配慮する義務（消費者契約法）

事業者と消費者は契約関係に入った当事者同士として、緊密な関係にあることから、契約の本質的な義務の他に安全配慮義務を負います。そのため、パーソナルトレーナーも、安全に配慮する義務に違反したことにより、クライアントに損害が生じた場合には、債務不履行責任（1-1）として損害を賠償する義務を負うこととなります。

また、消費者契約法8条は『事業者の損害賠償の責任を免除する条項等』について無効としています。例えば、「パーソナルトレーナーとしてサービスの提供をしたことによりお客様にケガが生じた場合、トレーナーは一切責任を取りません」というような内容があっても、それだけでは責任を免れることはできません。訴訟となった場合、その起こった事故の原因やトレーニング環境等をすべて考慮して債務不履行（安全配慮義務違反）があったか、また、それによって損害賠償義務が生じるかが判断されることとなります。ですから、たとえ契約書においてこのような免責条項が記載されていても、パーソナルトレーナーとしてできる限り安全に配慮しなければなりません。安全に配慮していないと判断された場合、その事故やケガの責任は、トレーナーに及ぶこともあるのです。

2-4 免責同意書

契約書類の中で、「トレーニングにおいて生じた事故やケガの責任は一切負いません」という文言を見かけることがあります。これは事前にパーソナルトレーナーやスポーツクラブの責任を免除させるためお客様に承諾いただく「免責同意書」と呼ばれるものです。しかし、2-3にもあるように、いつでもその責任が免除されるというものではありません。

ただし、こういった文言はお客様への注意喚起の意味では有効です。スポーツの現場では事故やケガはつきものです。その多くはこちらがどんなに注意していても、本人の意識に起因する部分が多いのが現状です。よって、免責同意書にサインをしていただくことで、少しでもお客様に事故やケガについて意識してもらうよう注意を喚起することが必要なのです。

2-5 健康診断書

パーソナルトレーナーは、お客様の健康状態や体力に合った指導を意識しなければなりません。過度なトレーニングや、お客様固有のリスクを無視した指導は、当然事故やケガのもとになります。どのような持病を持っているのか？ 大ケガをしたことがあるか？ その方に特有な対処法があるか？ など、お客様の個人情報、安全で効果的な指導を行う上で欠かすことはできません。そのためには、事前に健康診断票を提出してもらうことが有効でしょう。最低限必要な事項を記載していただき、その内容を十分理解して、お客様各人にあったトレーニング指導を行う必要があります。

ただし、健康診断票をいただく場合には、個人情報の取り扱いに関する注意が必要です。健康診断票には個人的な情報が満載で、中には他人に知られたくない情報もあるでしょう。パーソナルトレーナーは個人情報の取り扱いにも十分注意し、漏えいや悪用などがないようにしっかりと管理しなければなりません。

2-6 クラブや法人で活動するパーソナルトレーナーの責任

前述のとおり、サービスを提供し報酬を得ているパーソナルトレーナーは、事業者としての責任があり、お客様に対しては十分な説明と安全に配慮する義務がありますが、これは個人事業主だけでなく、法人としてサービスを提供している場合、またはスポーツクラブから業務を委託されている場合においても各々の立場で同じような責任が生じてきます。つまり、クラブと業務委託契約を結び、施設内にて指導する中でお客様に不利益が生じた場合、クラブや会社だけでなく、当然パーソナルトレーナーもその責任を問われることがあります。ですから、クラブ・トレーナー・お客様がそれぞれの立場において、サービスを提供する前にしっかりとした約束事（契約）をし、お互いが納得した内容でサービスの提供をすることが一番のリスクマネジメントです。

第3章 契約書作成における注意点

3-1 契約書の作成

契約は自由が原則なので、その内容はお客様との話し合いから始まります。お客様との取り決め事項を书面化することが契約書の作成です。できるだけ詳細にその内容を決めることが重要です。リスクが0%でない限り、その場面を想定して約束事を取り決めていく必要があります。

一方、相手からすでに完成された契約書を渡されることもあります。この場合はまず全てを読み、少しでも納得のいかないところ、理解できないところなどがあれば先方とその部分について話し合いましょう。面倒くさいから、わからないからといってそのまま契約をせず、たとえ決められた内容であっても内容を確認し、自らが納得した時点で契約をするようにしましょう。

3-2 重要な事項

特に慎重に取り決めなければならない事項は、①サービスの内容、②期間、③報酬です。これらはお客様によってその内容が様々であり、一様にはできない部分です。こういった部分はお客様と十分話し合い、取り決めていく必要があります。どんなに細かいこと、つまらないことでもしっかりと取り決め契約書に残しておくことが重要です。

たとえば交通費は報酬に含まれるかどうか？ 振込手数料はどちらが負担するか？ サービスの提供時間は何時から何時までか？ 予約キャンセルの報酬はどうするか？ どこまでのサービスを提供するかなど、細かい部分まで取り決めができればトラブルは少なくなるでしょう。

3-3 雛型の注意点

契約書において、いつも同じ内容の契約書を使用することができれば、契約書作成の手間が省け、どのお客様においても同じ内容の提示ができるので、とても便利です。契約書には雛型という定型の書式があることもありますが、これはあくまでも大量で同等のサービスを提供する場合に用いられることが一般的です。3-2にもあるように、お客様ごとにその内容が違うパーソナルトレーナーのようなビジネスにおいてはあまり適しているとは言えません。また一定のサービスだけでなく、お客様のニーズに合わせたサービスを提供することが顧客満足度を上げることにもつながります。ですから同じ内容で済むところ以外は、極力、その都度お客様と話し合い、契約の内容を決めていくほうがいいでしょう。

3-4 記名押印と署名

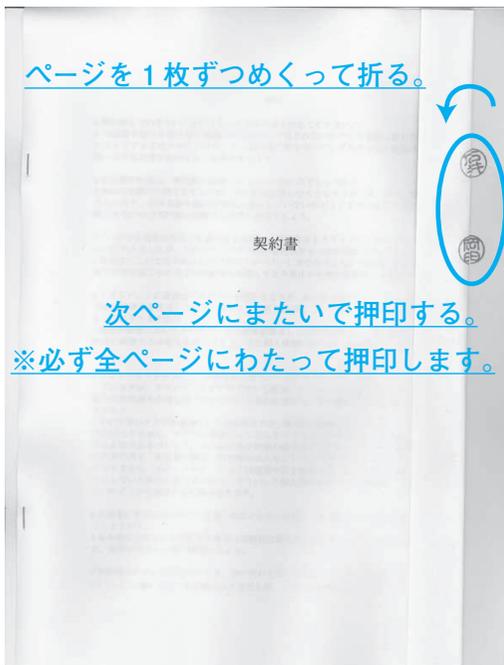
契約書を締結するには、当事者の住所、氏名を記載し、押印することが一般的です。この場合、**記名押印**と**署名**という2つの言葉がありますが、記名押印は、パソコンなどで双方の住所、氏名を記載し、印鑑を押すことをいい、署名とは自らの手で住所、名前を書くことを言います。日本においては記名でも署名でも印鑑を押すことが一般的です。

また、契印・割印をする場合は、当事者双方とも押印することが一般的です。

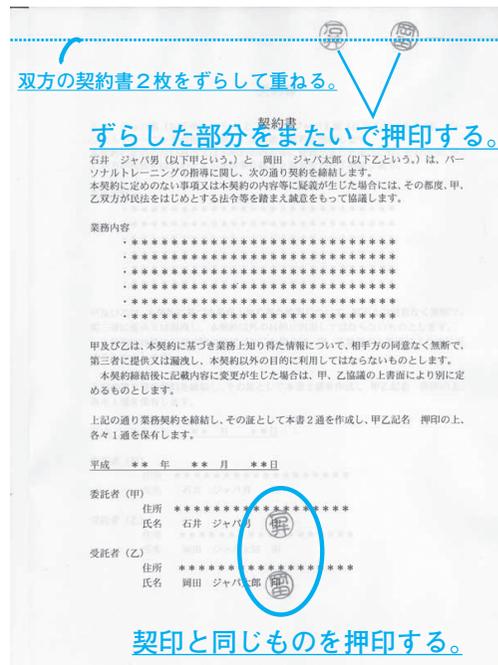
3-5 契印・割印

契約書が2枚以上にわたった場合、その書面を合わせ綴じ、そのつなぎ目に双方の印鑑を押すことを**契印**といいます。これは各々の書面が一連の書面であることを証明するためです。また、同じ契約書を2通以上作成する場合や別紙をつける場合、お互いの書類を重ね、その境目に印鑑を押すことを**割印**といいます。これは内容が同じである、関連性があるということを証明するためです。ここで言う印鑑とは、契約書に双方が押した印鑑を使用します。

【契印】



【割印】



3-6 印紙 (印紙税法)

契約書の作成には、印紙を貼らなければならない場合があります。パーソナルトレーナーとお客様との指導契約に関しては、原則、印紙を貼る必要がない(委託契約)とされていますが、その内容が請負*の場合などは、印紙を貼らなければなりません。この判断は契約書の内容によって変わることになりますので、その判断に困った場合は、必ず税務署に確認しましょう。印紙を貼らないことによりその契約書自体が無効となることはありませんが、印紙を貼らないと過怠税が課せられることになります。

* 請負…仕事の完成により報酬の請求が発生すること。

Q & A (よくある疑問点)

Q 1. 契約書を交わさないことによるトラブルの例を教えてください。

A 1. 交通費や振込手数料など報酬に含まれるか？ 含まれないか？ やキャンセルの場合の報酬の取扱いなど、事前に取り決めていないとトラブルになりやすいようです。その他、現場で使うテーピングなどの消耗品もその費用はどちらが持つか？ など取り決めておく必要があります。

Q 2. 契約書の作成は、専門家に依頼しないといけないのでしょうか？

A 2. 契約の知識だけ押さえておけば、専門家に依頼しなくとも大丈夫です。ただ、難しい内容であったり、公序良俗や他の法律等に違反していないかどうかまでは自らではなかなか判断できないので専門家に依頼する場合もあるでしょう。

Q 3. 「いかなる傷害が生じても責任を負わない」旨の書面（免責同意書・権利放棄書）をクライアントがサインした上で提出いただきましたが、これでトレーナー側の責任負担を100%回避できるのでしょうか？

A 3. 契約書にこの文言があっただけではトレーナーに責任が全くないとは言えません。その事故やケガが起こったすべての原因等を総合的に判断してその責任の有無を決めることとなります。

Q 4. クライアントに適切なプログラムを提供するため、あらかじめクライアントと面談した上で健康診断書を提出してもらいました。これを活用してプログラムを組むときに注意すべきことはありますか？

A 4. 健康診断書においてクライアントの健康状態をしっかりと把握することが必要です。時には医者を確認する必要もあるでしょう。また、個人情報の取り扱いも注意しなければなりません。

Q 5. フィットネスクラブにて、事業委託の形でパーソナルトレーニングをクライアントに提供していますが、クライアントがクラブ外でも追加でトレーニングを受けたいといった場合、新たに契約書を作成しないといけないと思われませんが、その際に何か不都合な点が出てきますか？

A 5. その指導がクラブの指導としての依頼なのか、個人的な依頼なのか？ をしっかり確認しなければなりません。クラブの指導としてならクラブにしっかりそのことを報告し、了承を得る必要があるでしょう。また個人的な依頼の場合はクラブとは全く別の契約ですので、契約内容の決定、契約書の作成、保険等の加入などすべての部分で新たに決めなければなりません。また、クラブによっては競業や引き拔きの禁止などを業務委託契約書（クラブとパーソナルトレーナーとの間の契約書）に盛り込んでいる場合もありますので、そういった個人的にお客様と契約をすることがいいのかどうかをクラブに確認する必要があります。

Q 6. 契約書にサインをいただくとき、印はシャチハタのような市販されているものでもいいのでしょうか？

A 6. 基本的に会社として契約する場合は法務局に届け出た印を使います。また個人事業主の場合、実印を使うことが一般的でしょう。

Q 7. 契約書にサインをいただくとき、印の代わりに、外国のようにサインでも可能ですか？

A 7. サイン（署名）でも問題はありませんが、日本ではサインだけではなく印鑑を押すことが一般的です。



特定非営利活動法人NSCAジャパン

〒 270-0152 千葉県流山市前平井 85

TEL : 04-7197-2064 FAX : 04-7197-2075

E-mail : nscajapan@nsca-japan.or.jp

<https://www.nsca-japan.or.jp>