

序章 調査の目的と調査結果の概要

第1節 問題関心

1. 背景

本報告書の目的は、「独立自営業者¹」の就業実態の一端について明らかにすることである。昨今、フリーランスなどの企業に雇われない働き方に対する関心が高まっている。将来的には雇用は縮小し、フリーランスがそれを代替すると主張する論者もいる²。近年の政府における動きを確認してみても、例えば、働き方改革実現会議においては、「柔軟な働き方がしやすい環境整備」の箇所で、非雇用型テレワークが取り上げられ、クラウドソーシングなどの仲介組織の存在を想定したガイドラインの策定の必要性が指摘されている（働き方改革実現会議 2017）。また、厚生労働省においても、雇用類似の働き方の現状や問題点、および、保護施策の必要性について検討が行われている（例えば厚生労働省 2018）。

また、政策上の関心だけでなく現実の労働市場においても業務請負として労務を提供している者は増加傾向にあるという指摘もある³。ややデータは古いですが、例えば、山田（2007）は、個人業務請負が多く含まれていると想定される層として「雇人のいない事業主」を取り出し、国勢調査より個人業務請負の数を推察した。山田（2007）は、2000年から2005年にかけて、その数が増加傾向にある可能性が高いことを指摘している。また、浅尾（2007）は、そのような就業者は、景気変動によって上下しているものの、緩やかな増加傾向にあることを指摘している。

上記のような現実の労働市場の動きに対する指摘、ならびに、政策上の関心の高まりを受けて、労働政策研究・研修機構（以下 JILPT）は、2017年に、特定の組織に雇用されず、かつ、人も雇わずに働いている者達の就業実態を明らかにすることを目的として、課題研究「雇用類似の就業形態に関する研究会」を立ち上げた。本報告書は、当研究会で実施したアンケート調査の結果に基づき、「独立自営業者」の就業実態について紹介するものである⁴。

¹ 本報告書で用いている「独立自営業者」の定義は第1節2項において後述する。

² 例えばピンク（2014）。

³ 一方、神林（2017）では、自営業者のトレンドは減少傾向にあることが示されている。個人業務請負が就業者全体の中で増加傾向にあるのか、それとも減少傾向にあるのかは引き続き調査していく必要があると思われる。

⁴ なお、当アンケート調査の速報値は、厚生労働省（2018）で取り上げられている。また、一部のデータについては、西村・前浦（2018a,b,c）において先行的に紹介されている。本報告書はより広範囲のデータを扱い、その内容を紹介するものである。

2. 本報告書で用いている用語の定義について

(1) 本報告書における「独立自営業者」

調査概要や調査結果の紹介に入る前に、本報告書における「独立自営業者」の定義について述べておきたい。管見の限り現状では組織に雇われず、かつ、人も雇わない就業者に対する呼称についての共通の見解はないように思われる。例えば、三菱UFJリサーチ & コンサルティング（2008）では「業務委託契約者」と呼ばれており、連合総研（2017b）では「個人請負就業者」と呼ばれている。各呼称における定義の細かな違いを検討し整理することが本報告書の目的ではないため、そのような作業は別の機会に譲るとし、ここでは、本報告書における「独立自営業者」の定義について指摘しておきたい。

本報告書では、「独立自営業者」を「雇用されない形で業務を依頼され、かつ、自身も人を雇わずに報酬を得ている者のうち、個人商店主、雇用主、農林業従事者を除く、自営業・フリーランス・個人事業主・クラウドワーカーの仕事で収入を得た者」に該当する者達としている。なお、すでに何度か表記している通り、本調査報告書の独自の定義であることを明確にするために、括弧付きの「独立自営業者」と表記している。

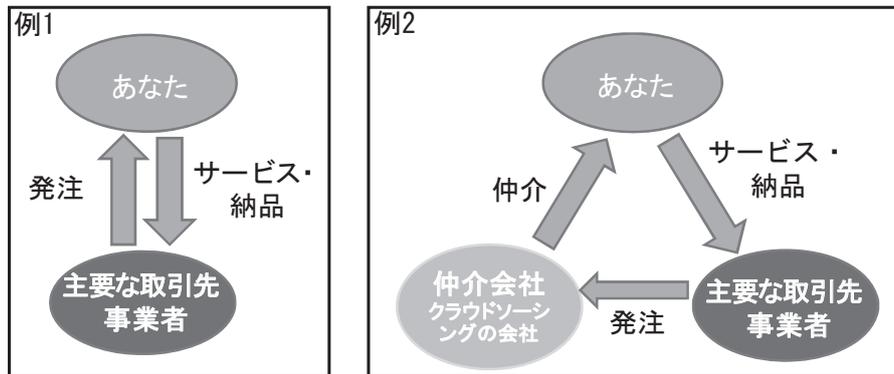
調査対象者に関する本報告書の特徴を一つ指摘すると、事業者に業務を提供する者に加えて、一般消費者に対して業務を提供している者もその対象としていることが挙げられる。このように、本調査では、例えば独立したフリーランスとして法人格を持った事業者が業務を提供する者、クラウドソーシングの会社を通じて業務を提供している者（クラウドワーカー）に加えて、一般消費者へ直接サービスを提供しているような者達も対象に含まれている。

(2) 本報告書における「主要な取引先事業者1社」

本報告書では質問の内容によっては、「主要な取引先事業者1社（以下主要な取引先事業者）」との関係に限定してその実態を尋ねている項目がある。その際の「主要な取引先事業者」とは、上記の「独立自営業者」が成果物やサービスを直接納品、もしくは、提供している相手のことを指している。

したがって、例えば、クラウドソーシングの会社や仲介会社など何らかの仲介組織を経て仕事を受注している「独立自営業者」における「主要な取引先事業者」とは、クラウドソーシングの会社や仲介会社ではなく、それらの仲介組織を介して紹介された事業者、つまり、クラウドワーカーなどが、直接業務を提供している相手のことを指している。以上のことを簡単に図示したものが図表序-1-1である。なお、この際の対象サンプルは、調査概要の箇所後述するサンプル全体の8326サンプルから、一般消費者のみに業務やサービスを提供していた者達を除く6329サンプルとなっている。

図表序－１－１ 「主要な取引先事業者」と「独立自営業者」の関係



第2節 先行研究と調査課題

1. 先行研究

企業に雇われない働き方は、ここ数年で突然出てきたものではない。古くは家内労働者（いわゆる内職）として確かに存在していた。2000年代以降も、正規雇用以外の多様な働き方の一つの形態として、定期的に雇われない働き方を対象とした調査が実施されてきた（例えば、三菱UFJリサーチ & コンサルティング（2008）や連合総研（2017b）など）。また、女性の就業継続を進める一つの方法として、SOHOを通じた自営の働き方に関心が向けられることもあった（労働政策研究・研修機構 2005）。

企業に雇われない働き方の特徴を明らかにしようとしたものとして、例えば山田（2007）は、自営業者と雇用者の中間形態としての個人業務請負への注目の高まりを指摘した上で、個人業務請負の中でも使用従属性の低い者をインディペンデント・コントラクターとし、その仕事内容、契約企業数、開業年数、および個人の学歴や性別等の属性の特徴を明らかにすると共に、熟練の特徴（企業特長的か／職業特長的か）と業務の特徴（創造的か／定型的か）の二軸を設定し、米国との比較において、日本のインディペンデント・コントラクターの特徴を指摘している。そこでは、米国と比べると、日本のインディペンデント・コントラクターは、定型的業務に携わっていることが指摘されている。

上記の山田の指摘は、より自営に近い働き方を実践していると想定される個人業務請負であるインディペンデント・コントラクター一つを見てみても、その働き方は多様であることを示唆するものであると言える。こうした本報告書が対象としている企業に雇われない働き方の持つ多様性については、海外の調査報告書においても同様の傾向が窺われる。例えばEurofound（2015）は、報告書『新たな就業形態（New forms of employment）』の中で11のタイプの働き方を挙げており、それを「雇用／自営」と「伝統的な雇用関係／新たな働き方」の二軸に基づいて分類している。それに基づく、11のタイプのうち、自営に分類されるものとして、「ポートフォリオ・ワーク」、「クラウドワーク（crowd

employment)」、「共同雇用 (Collaborative employment)」があり、雇用と自営の中間のタイプとして「バウチャーワーク (Voucher-based work)⁵」と「情報通信技術を利用したモバイルワーク (ICT-based mobile work)」の二つを挙げている。また、上記の五つのうち、「ポートフォリオ・ワーク」、「クラウドワーク」、「共同雇用」、「情報通信技術を利用したモバイルワーク」の四つについては、予め決められた場所で決められた時間作業するというような雇用関係とは異なる新たなタイプの働き方と分類されている一方で、「バウチャーワーク」は、伝統的な雇用関係に近い働き方に分類されている。

このように、自営業者であってもその作業提供の方法は様々であり、また、同じような呼称であっても雇用の場合もあれば、雇用ではない場合もある⁶。こうした指摘から、自営業者の一つの形態である「独立自営業者」においても、その働き方は多様であることが推察される。

こうした働き方に関する関心にかかわり、比較の対象としての労働者とはいかなる就業者なのかについての議論も、この間活発に行われてきた。使用従属性の観点から労働者についての検討を実施した池添 (2007)、労働者と自営業者の相違点を他分野の研究者に対して分かりやすく簡潔に示した大内・内藤 (2010)、各国における労働者概念の生成を取り扱った鎌田 (2012) や、経済学における契約の議論に基づき検討を行った江口 (2007) などがこうした関心に沿って議論を展開している。

加えて、新たなタイプの働き方であるクラウドワークに対する関心も高まっている。日本においても、クラウドワーカーに対する関心が労働法学者を中心に高まっている。諸外国のプラットフォームビジネスの状況を紹介するとともに、そうしたモデルの中で働く者達に対する労働法や労働協約による規制の可能性を検討した連合総研 (2017a) やクラウドワーカーの就業実態を調査しようとした連合総研 (2017b) は、先駆的な調査研究である。もっとも、連合総研 (2017a) や山本 (2018) によると、ドイツにおいては、クラウドワークは、雇用労働者や学生の副業という位置づけであり、それほど大きな問題とはなっていないようである。

大内・内藤 (2010) が指摘するように、労働者と自営業者の境界を設定することは簡単なことではない。労働政策研究・研修機構 (2004) においても雇用と自営の間に自営的雇用や雇用的自営といった中間領域の存在が指摘されている。こうした中間領域をどのような就業者として取り扱うかについての議論は、IoT の発展に伴うギグ・エコノミーの普及と共に、海外でも行われているようである。例えば、Harris&Krueger (2015) は、ギグ・エコノミーにおける就業者について、自らの意思で働きたいときに働きたい分だけ働けるという点において個人事業主 (independent contractor) の持つ性質を有する一方で、業務の受注

⁵ 「バウチャーワーク」とはサービス提供の対価が、権限を与えられた組織からのバウチャーによって支払われるような働き方のこと (Eurofound2015)。

⁶ 例えば「モバイルワーク」は、雇用と自営 (self-employed) の双方が従事している働き方であることが指摘されている (Eurofound2015)。

において特定のインターネット上でのアプリによる仲介者（intermediary）が必要不可欠（integral）になっている点や仲介者が仕事を管理しているという点において被用者（employee）としての性質を有していると指摘している。このようなギグ・エコノミーにおける就業者の特徴を考慮した上で、Harris&Krueger（2015）は、被用者（employee）と個人事業主（Independent Contractor）の中間形態として、法的に認められた「独立労働者（independent worker）」という新たなカテゴリーを設けることを提案している。

こうした中間形態はドイツなどでは「労働者類似の者」としてすでに認められているようであり、放送業界などでは「労働者類似の者」向けの労働協約も締結されているようである⁷。いずれにせよ、この雇用と自営の間に位置づけられる中間形態にかかわる議論は、今後さらに深めていく必要があるところであろう。

上記のような多様性を念頭におき使用従属性の概念に基づき個人請負就業者の意識や育成投資の現状について分析したものとして佐野・佐藤・大木（2012）がある。そこでは労働者性の高い個人請負就業者ほど、①働き方に対する満足度が低い、②個人請負就業者を継続する意志が弱く雇用者への転換を望んでいる、③取引先から Off-JT を受ける機会が多い傾向が指摘されている。もっとも、労働者性が高い個人請負業者であっても、その多数はこの働き方を継続することを望んでいることも併せて指摘されている。このように、働き方の特徴に応じて個人請負就業者の中においても、その意識や将来のキャリア展望に違いがある。こうした分析結果は、企業に雇われない働き方を選択している就業者の就業実態や意識は、実際の働き方のタイプによって相違があることを物語っている。したがって、そうした多様性を鑑み、いくつかのタイプにおける就業実態や意識の検討を進めていくことが必要となろう。本調査研究もこうした視点に沿って実施された。

2. 調査課題

本調査プロジェクトでは大きく二つのことを目的に調査を実施した。一つは、より規模の大きなクロス・セクションデータの作成である。連合総研（2017b）も指摘している通り、母集団の特定ができていないことから、雇われない働き方に従事している者達の正確な数を把握することは困難であり、この点が彼らの就業実態の把握を困難にしている一つの要因となっていると思われる。そのため、より多くのサンプルを収集した上で、彼らの就業の実態の把握を試みる必要があると考えた。

二つは、雇われない働き方の者達の就業実態について、より多様な側面からの把握を試みることである。先の先行研究の検討から窺われることは、本調査で取り上げる「独立自営業者」の働き方には多様なタイプが存在する可能性が高いことである。就業の実態を明らかにする際、先行研究では主に対象サンプルの仕事内容や労働者性（使用従属性）の程度に基づ

⁷ 中間形態に対する労働協約の紹介は連合総研（2017a）に詳しい。労働協約では契約打ち切りの際の報酬の補填等の各種補填に関するルールが決められている。

き議論が展開されてきたと思われる。本報告書においてもそうした関心にそってサンプルをいくつかのカテゴリーに分け、それぞれの就業実態を見ている。第1章から第4章の就業実態については、サンプル全体のデータを紹介すると共に、仕事別に見た特徴を明らかにしている。また、本報告書第5章では、使用従属性の概念を参考に働き方のタイプを分類し、それぞれの分類ごとの特徴を明らかにすることを試みている。

本報告書ではそれらに加えて、専業と兼業による違い（第1章～第4章）および兼業者の兼業先での働き方の特徴（第7章）といった点にも注目し、議論を展開している。例えば、同じ兼業であっても、「独立自営業者」を本業として行っている者と副業として行っている者とは働き方に違いが生じるかもしれない。この点からも雇われずに働く就業者の就業の実態を確認することは、労働政策の検討において、少なくない意義があると思われる。

また、働き方の形態という面からは、クラウドワーカーについて注目し、そうしたタイプの「独立自営業者」の働き方も取り上げている（第6章）。以上のように、より多様な側面から雇われない働き方の者達の就業実態の把握を試みたのが本調査報告書である。

第3節 調査概要

本調査は、楽天リサーチ株式会社のモニターを対象に実施された。対象は、2017年の1年間に自営業、フリーランス、個人事業主、クラウドワーカーとして、仕事をして収入を得ていた者である。ただし、次の①農林業の仕事をしている者、②人を雇用している者、③個人商店主は、調査対象からは除かれている。

楽天リサーチ株式会社のモニターから上記の条件に該当する者で、調査協力に合意した者に調査を実施した。調査期間は、2017年12月15日から12月26日であり、最終的に集まったサンプルは8256サンプルである⁸。なお、調査にあたり専業者と兼業者をそれぞれ最低3000サンプルずつ回収するという割当てを予め行った上で実施している。

本調査で得られたサンプルの特徴を確認するために、本調査の対象に近いと考えられる2017年の就業構造基本統計調査（以下就調）の自営業主のうち普段従業員を雇っていない者（雇い人のない業主）を取り出したデータと本調査のサンプルにおける性別や年齢を対比すると図表序-3-1の通りとなる。まず、本調査のサンプルは、就調のサンプルと比べると、女性比率がやや多くなっている。次に、年齢の構成を見てみると、25歳から54歳までの層が本調査のサンプルでは多くなっている一方で、65歳以上の層は本調査では少なくなっている。このように構成に齟齬が生じている消極的な理由としては調査方法がインターネット調査であることが考えられる。一方こうした齟齬が生じた積極的な理由としては、労働行政がターゲットとする現役世代の年齢層のデータをできる限り集めようとしたことによる。

⁸ なお、本調査では項目によっては無回答が生じている。Webモニター調査で回答がなされているものの明らかに矛盾が生じているような回答についてはデータクリーニングの際に無回答処理を実施した。

図表序－3－1 回収サンプルの特徴

	就業構造基本統計調査 (2017)	JILPT調査
n	4020000	8256
男性	73.2%	62.9%
女性	26.8%	37.1%
15～24歳	1.2%	1.1%
25～34歳	6.1%	15.2%
35～44歳	14.0%	26.0%
45～54歳	16.6%	28.0%
55～64歳	19.6%	18.0%
65～74歳	28.4%	10.5%
75歳以上	14.0%	1.0%
計	100%	100%

第4節 本報告書の構成と各章の概要

本報告書の構成は次の通りとなっている。まず、サンプル全体の調査結果について、第1章から第4章で取り上げる。その際、全体の結果に加えて、仕事別、ならびに、専業／兼業別の結果も併せて確認し、そこから窺われる傾向を指摘している。第5章から第7章は先にも指摘した雇われない働き方における多様性を考慮し、いくつかの働き方のタイプを取り上げその就業実態を紹介している。指揮命令の程度といった使用従属性を念頭においた働き方のタイプ別に見た就業実態や、「クラウドワーカー」と呼ばれるデジタル化が進む中で注目が高まっている働き方の就業実態、および、兼業者の兼業先での就業実態を取り上げている。各章の概要は以下の通りである。

1. 第1章「『独立自営業者』の働き方—業務の受注から作業の進め方に注目して」の概要

第1章では「独立自営業者」の就業実態にかかわり、仕事の受注方法や受注後の作業の進め方が取り上げられている。その実態について、独立自営業者の仕事別、ならびに、専業／兼業別にそれぞれ確認し、その特徴が示されている。

(1) 主な事実発見

- ① 属性にかかわる特徴のうち、主な仕事と専業／兼業の関係については、サンプル全体の傾向と比べると、「IT関連」では専業が多い。逆に「事務関連」は兼業が多い。
- ② 作業内容の特徴について見てみると、「デザイン・映像製作関連」や「専門業務関連」

は、他の仕事に比べると、自分にしかできない作業を行っている傾向がある。逆に「事務関連」や「現場作業関連」の仕事は、他の人でもできる作業を行っている傾向がある。この点について専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合（専業および兼業が本業）と比べると、他の人でもできる作業を行っている傾向がある。

- ③ 取引相手数については、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」は、他の仕事と比べると、特定の取引相手と仕事をする傾向がある。逆に、「事務関連」や「生活関連サービス、理容・美容」は、他の仕事と比べると、様々な取引相手と仕事をする傾向にある。この点について専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると多くの取引先と仕事をしている傾向がある。
- ④ 仕事の受注方法について見てみると、対象サンプル全体では「自分で営業活動をして」、「現在の取引先から声がかかった」、「知人・親戚等から紹介された」が上位の三つに挙げられている。仕事別に見てみると「デザイン・映像製作関連」は、特にこれらの上位三つの方法によって仕事を受注していることが多いようである。また、仕事別に見た場合の受注方法の特徴として、「事務関連」は、他の仕事に比べるとクラウドソーシングの会社や仲介企業などの仲介組織を活用している傾向が見られる。
- ⑤ 契約内容の決定パターンについて見てみると、対象サンプル全体では、契約内容の決定において、発言する機会を得ていないと考えられる独立自営業者が 4 割程度いる。とはいえ、何らかの発言をしている者も 5 割程度いる。仕事別に見てみると、「IT 関連」や「専門業務関連」は、他の仕事と比べると、契約内容の決定において取引相手に対して発言する傾向がある。また、他の仕事と比べると、「事務関連」は、「第三者⁹の定めるルールに沿って決定した」が多くなっている。
- ⑥ 作業内容や範囲に関する取引先からの指示の有無について見てみると、対象サンプル全体としては、指示を受けていない傾向がある。この点について主な仕事別に見てみると、六つの仕事の中でより指示を受けない傾向にあるのは、「専門業務関連」であり、一方、指示を受ける傾向にあるのは、「事務関連」、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」となっている。
- ⑦ 作業を行う日や時間に関する取引先からの指示の有無について見てみると、サンプル全体としては、指示を受けない傾向にある。この点について主な仕事別に見てみると、六つの仕事の中でより指示を受けない傾向にある仕事として、「事務関連」や「IT 関連」が、逆に指示を受ける傾向にある仕事として、「現場作業関連」が挙げられる。
- ⑧ 作業場所に関する取引先からの指示の有無については、対象サンプル全体としては、

⁹ ここでいう第三者とは、クラウドソーシングの会社や仲介企業などのことを指している。

指示を受けない傾向にある。仕事別に見てみると、「事務関連」や「デザイン・映像製作関連」は、他の仕事に比べて、より指示を受けない傾向にある。一方で、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」は、他の仕事と比べると、指示を受ける傾向にある。

(2) 若干の考察

第1章で明らかになったことから、まず、①仕事の進め方の特徴は、専業／兼業別というよりは、行っている仕事によってその違いが表れていることが窺われる。次に、②仕事別に見た場合に見られた特徴として、特に仕事の受注方法や取引先との契約内容や報酬額の決定において、「事務関連」の仕事は他の仕事と比べると、仲介組織（クラウドソーシングの会社や仲介企業）を活用している傾向が見られた。クラウドソーシングは、主に事務関連の仕事の外注化として活用されているのかもしれない¹⁰。

一方、③「IT関連」は、他の仕事と比べても、契約内容や報酬額の決定において取引先に対して発言していることが窺われた。もちろん、より詳細な分析を必要とするが、「IT関連」が取引相手によく発言できている背景には、彼らの行っている業務が特別な業務であるというよりは、顔なじみの者が取引相手となっているといった取引相手との関係性による部分があるのではないかと予想される。

最後に、④取引先からの指揮命令の程度について触れておくと、サンプル全体の傾向として取引先から頻繁に指示を受けているケースは少ないと考えられる。このことから、働き方については比較的自由的な働き方を享受していることが窺われる。

2. 第2章「『独立自営業者』の作業量／報酬」の概要

第2章では「独立自営業者」の就業実態のうち、作業量や報酬額に関わる事柄について取り上げている。

(1) 主な事実発見

- ① 「独立自営業者」が取引をする企業数は、「1社」と「2～4社」の割合が高い。「独立自営業者」は、多数の企業と取引するというよりは、特定の企業と取引をしていることが窺われる。
- ② 「独立自営業者」が取引相手と締結する契約期間では、契約期間や納期を定めていないか、短期間の契約が多いという傾向が見られた。「独立自営業者」の仕事は専業、もしくは兼業（本業）としている者は、兼業（副業）の者と比べると、契約期間が長い（期間の定めが無いを含む）傾向が見られた。

¹⁰ 「クラウドワーカー」については、本報告書第6章で取り上げている。また、その概要は本節の6で触れている。

- ③ 1ヵ月あたりの平均的な作業日数を見てみると、サンプル全体では「7日以下」の割合が最も高くなっている。仕事別に見ると、多くの仕事において、「7日以下」の割合が最も高い。特にその割合が高いのは「事務関連」である。専業／兼業別に見ると、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」では「15～21日」の割合が最も高く、「兼業（独立自営業が副業）」では「7日以下」の割合が最も高い。
- ④ 1週間あたりの平均的な作業時間について見てみると、サンプル全体では「1時間以上10時間未満」、「20時間以上40時間未満」、「40時間以上60時間未満」の割合が高い。仕事別に見ていくと、「事務関連」は、他の仕事に比べて、作業時間が短い傾向にあり、「IT関連」と「現場作業関連」は、他の仕事に比べて、作業時間が長い傾向が見られた。専業／兼業別では、「兼業（独立自営業が副業）」は、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」に比べると、短い傾向が見られた。
- ⑤ 報酬総額について見てみると、200万円未満の割合が6割を超えている。仕事別に見ると、特に「事務関連」の報酬が低い。専業／兼業別に見ると、「兼業（独立自営業が副業）」は、専業や兼業（独立自営業が本業）に比べると、報酬総額が低い傾向にある。なお、この結果は、「主要な取引先事業者1社」からの報酬額にもあてはまる。

（2）若干の考察

第2章の内容より、「独立自営業者」の働き方の特徴として指摘しておきたいこととして、①特定の取引先に対して業務を提供している傾向があること、②契約期間が定まっていない場合が一定程度存在していることが挙げられる。取引相手が1社のみと回答した者は、4割を超えている。また、「契約期間、納期はない」と回答した者が2割強に上っており、これらの結果は、少数の継続的な取引を前提に業務を提供している者が一定数いることを示唆していると思われる。

また、こうした1社のみに業務を提供している者が一定数存在していることは、例えばドイツ¹¹などで「労働者類似の者」を判定する上での一つの要素である経済的従属性の視点から見た際に、日本においても労働者と事業者の中間形態に位置づけられる層が、実態として一定程度存在していることを窺わせる¹²。

3. 第3章「『独立自営業者』のキャリアやスキル形成」の概要

第3章では「独立自営業者」のキャリアや業務を提供する上で必要なスキルの獲得方法に関する事柄について取り上げている。

¹¹ ドイツの「労働者類似の者」に関する知見については、連合総研（2017a）を参照。

¹² もっとも、ここでいう1社のみに業務を提供している者の中には短期間のみ独立自営業の仕事に携わった兼業者も含まれている。この点については留意が必要である。

(1) 主な事実発見

- ① 「独立自営業者」になった理由の上位三つは、「自分のペースで働く時間を決めることができると思ったから」、「収入を増やしたかったから」、「自分の夢やキャリアアップのため」となっている。この点について専業と兼業別に見てみると、「専業」と「兼業（独立自営業者が本業）」は、「自分のペースで働く時間を決めることができると思ったから」が最も多かった回答で、「兼業（独立自営業者が副業）」は、「収入を増やしたかったから」が最も多かった回答であった。
- ② 経験年数について見てみると、「1年未満」と「1～5年未満」が多く、この二つで5割を超える。専業／兼業別に見ると、「兼業（独立自営業者が副業）」は、「専業」や「兼業（独立自営業者が本業）」に比べて、「1年未満」と「1年～5年未満」の割合が高い。
- ③ 今後（約3年後）のキャリア展望について見てみると、「独立自営業者としての仕事を専業とする」の割合が最も高く、これに「独立自営業者の仕事を兼業とする」、「分からない」が続く。「独立自営業者」を辞めようと考えている者は、1割未満となっている。
- ④ 専業「独立自営業者」の「独立自営業者」になる前のキャリアを見てみると、雇用労働者であった者が多いことが窺われる。「正社員・正規職員」と答えた者は、6割を超えており、「非正規雇用・非正規職員」と併せると8割弱になる。
- ⑤ 前職が「正社員・正規職員」や「非正社員・非正規職員」だったものの中で、当時の仕事と類似の仕事を「独立自営業者」として行っている者は、5割程度に上る。仕事別に見てみると、六つの仕事のうち、仕事が同じであった割合が高いのは、「デザイン・映像製作関連」、「IT関連」、「専門業務関連」となっている。逆に前職とは異なる仕事に従事している割合が高かったのは、「事務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」となっている。
- ⑥ 「独立自営業者」として必要なスキルを身につけた場所について見てみると、上位三つは、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」、「特にない」、「関連書籍等を使って自学自習」となっている。特に、「IT関連」は、他の六つの仕事と比べると、会社での経験や自学自習で必要なスキルを獲得している。
- ⑦ 役立った資格の有無について尋ねた結果を見ると、あると答えた回答者は35.4%となっている。仕事別に見ると、他の仕事に比べると役立った資格があると回答した割合が高かった仕事は、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」となっている。

(2) 若干の考察

「独立自営業者」は今後どのようなキャリアを歩んで行こうと考えているのであろうか。

この点について専業／兼業別にそのキャリア展望をまとめたものが、図表序－４－１である。図表より、まず、専業者について見てみると、第一に、専業者の６割程度は今後も「独立自営業者」を続けていこうと考えている。また、第二に、「独立自営業者」を継続しようと考えている場合は、引き続き専業者としてキャリアを歩もうと考えている者が多いことが窺われる。

一方、兼業者について見てみると、専業者と同様に「独立自営業者」を継続しようと考えている者が６割を超えている。兼業者において興味深いのは、「兼業（独立自営業が本業）」の者達である。他の二つのカテゴリーがどちらかと言えば現状の「独立自営業者」としての働き方を継続しようとしている一方で、このカテゴリーは、兼業から専業という具合で、「独立自営業者」としての働き方を変更しようと考えている者が３割程度いる。このことは、兼業をステップとして、専業の「独立自営業者」となろうとしている者が一定程度存在していることを示唆する。兼業から専業へというキャリアステップが、「独立自営業者」の世界において存在することが、この点から窺われる。

図表序－４－１ 今後（約３年後）のキャリア展望のまとめ（n=8256）

	独立自営業者 としての仕事を 専業とする	独立自営業者 としての仕事を 兼業とする	独立自営業者 としての仕事を やめる	分からな い	計
専業 (n=4083)	52.9%	13.0%	8.2%	25.9%	100.0%
兼業（独立自営業が本業） (n=1335)	33.5%	34.7%	8.5%	23.4%	100.0%
兼業（独立自営業が副業） (n=2838)	12.5%	49.0%	9.4%	29.0%	100.0%

４．第４章「トラブル経験／整備・充実を求める保護施策」の概要

第４章では、「独立自営業者」が遭遇したトラブル、ならびに、整備や充実を求める保護施策について取り上げている。ここまでの章と同様に、サンプル全体の傾向に加えて、仕事別、兼業別に見た場合の傾向も取り上げている。まず、本章で明らかになった主たる内容を示すと以下の通りとなる。

（１）主な事実発見

- ① サンプル全体の傾向として約半数の者はトラブルを経験していない。仕事別の傾向を見てみると、「事務関連」は、六つの仕事の中ではトラブルを経験している傾向がある。一方、トラブルを経験しない仕事としては、「専門業務関連」が挙げられる。また、専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が本業）」は、他の場合と比べるとトラブルを経験している傾向が見られる。
- ② 2017年にトラブルを経験したサンプル全体の傾向として、「作業内容・範囲につい

- てもめた」、「仕様を一方的に変更された」、「一方的に作業期間・納品日を変更された」が経験したトラブルの上位三つとなっている。これらの項目について仕事別に見てみると、「IT 関連」は、六つの仕事の中では、作業内容や範囲に関するトラブルを経験していることが窺われる。「仕様を一方的に変更された」についても、他の仕事に比べると、「IT 関連」は、この種のトラブルに遭っていることが窺われる。
- ③ 経験したトラブルについて、仕事内容別に見た場合の興味深い点として、「生活関連サービス、理容・美容」は、「取引相手と連絡が取れなくなった」や「セクハラ・パワハラ等の嫌がらせを受けた」といった何らかのトラブルを経験したサンプル全体(4117サンプル)では少数派のトラブルを経験している点が挙げられる。また、「デザイン・映像製作関連」は、他の仕事と比べると報酬にかかわるトラブルを経験しやすい傾向が窺われる。
- ④ トラブル解決の困難さについて確認すると、2017年にトラブルを経験した者のうち、「全て解決した」が6割以上のトラブルは、「作業内容・範囲についてもめた」、「一方的に作業期間・納品日を変更された」、「報酬の支払いが遅れた・期日に支払われなかった」、「予定外の出費負担を求められた」となっている。これらのトラブルは、トラブルになったとしても解決に繋がりがやすいようである。逆に「全て解決した」が4割以下のものは、「報酬が支払われなかった・一方的に減額された」、「自分の案が無断で使われた」、「セクハラ・パワハラ等の嫌がらせを受けた」となっている。これらのトラブルは、トラブルになった場合に解決しづらいようである。
- ⑤ トラブルに遭った際の対処方法について見てみると、対象サンプル全体で上位に挙げられているのは、「取引相手と直接交渉した」と「特に何もしなかった」である。それらの後に、仲介組織（クラウドソーシングの会社や仲介会社）の活用や取引の中止が続く。仕事別の傾向を見てみると、「事務関連」は、他の仕事と比べると直接交渉しない傾向が見られる。加えて、「事務関連」では、他の仕事と比べると、仲介組織が活用されているようである。また、専業／兼業別に見てみると、「専業」は、「兼業」に比べると相手と直接交渉することでトラブルに対応している傾向が窺われる。
- ⑥ 「独立自営業者」を続ける上での問題点について確認してみると、サンプル全体で上位に挙げられている三つは、「収入が不安定、低い」、「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」、「仕事が原因で怪我や病気をした時の労災保険のようなものがない」となっている。これら上位の回答について仕事別に見てみると、第一位の収入については、「デザイン・映像製作関連」が、他の仕事に比べると、問題点として挙げている傾向がある。第二位の「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」については、「IT 関連」や「デザイン・映像製作関連」が、他の仕事と比べると、問題点として挙げている傾向がある。第三位の「仕事が原因で怪我や病気

をした時の労災保険のようなものがない」については、「事務関連」は他の仕事と比べると、問題点と考えていないようである。

- ⑦ 整備・充実を望む保護施策について、サンプル全体のニーズを見てみると、上位三つは、「特に必要な事柄はない」、「取引相手との契約内容の書面化の義務付け」、「トラブルがあった場合に、相談できる窓口やわずかな費用で解決できる制度」となっている。「特に必要ない」が4割程度に上っており、仕事別の傾向を見てみると、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」は、他の仕事に比べると「特に必要ない」と回答している傾向が見られる。一方、具体的なニーズである契約内容の書面化の義務付けや安価で利用できる紛争解決機関の充実について見てみると、「IT関連」において、そのニーズが高い傾向が見られる。
- ⑧ 整備・充実を望む保護施策について、サンプル全体の上位ではないものの特定の仕事においてはニーズが高いものを挙げておくと、「デザイン・映像製作関連」や「IT関連」は、「取引相手からの報酬の支払い時期の遅延や減額を禁止するルール」や「取引相手が、正当な理由なしに契約を終了させることを禁止したルール」の整備や充実に対するニーズが他の仕事と比べると高くなっている。

(2) 若干の考察

以上の第4章で確認した内容を基に「独立自営業者」が整備・充実を求める保護施策について考えてみると、次の点を指摘することができよう。まず、保護の整備や充実をそもそも求めていない層が4割程度いる。そして6割弱が何らかの保護施策の整備・充実を求めている。もっともすでに指摘した通り、仕事内容別に見るとそのニーズには、いくぶんかの高低があるようである。

この点に関して調査結果に基づき仕事を継続する上での問題点と保護施策のニーズの関係を仕事別に見てみると、次の四つのタイプが存在していた。すなわち、①「独立自営業者」を継続する上で問題点を感じているにおいて上位に位置し、かつ、保護に関するニーズも高い仕事（以下、「問題点高／保護ニーズ高タイプ」）、②「独立自営業者」を継続する上で問題点を感じているにおいて中位に位置し、保護に対するニーズは高い仕事（以下、「問題点中／保護ニーズ高タイプ」）、③「独立自営業者」を継続する上で問題点を感じているにおいて中位に位置するが、保護に対するニーズは低い仕事（以下「問題点中／保護ニーズ低タイプ」）、④「独立自営業者」を継続する上で問題点を感じているにおいて下位であり、かつ、保護に対するニーズも低い仕事（以下、「問題点低／保護ニーズ低タイプ」）の四つである¹³。

そして、仕事内容別にどのタイプに当てはまるのかを確認してみると図表序-4-2のよ

¹³ もっとも、「独立自営業者」としての働き方を続ける上での問題点の認識や整備や充実を望む保護ニーズの高低については、各仕事間の比較に基づいていることは留意されたい。

うになる。まず、一つめの「問題点高／保護ニーズ高タイプ」には、「デザイン・映像製作関連」が挙げられる。二つめの「問題点中／保護ニーズ高タイプ」には、「事務関連」と「IT関連」が挙げられる。三つめの「問題点中／保護ニーズ低タイプ」の仕事としては、「専門業務関連」が挙げられる。最後の「問題点低／保護ニーズ低タイプ」の仕事としては、「生活関連サービス、理容・美容」と「現場作業関連」が挙げられる。このように、仕事内容別に見てみると、問題点を感じている程度と保護施策の整備や充実に対するニーズの高さは、一様ではないことが窺われる。

図表序－４－２ 四つのタイプと主な仕事の関係

タイプ	主な仕事
問題点高／保護ニーズ高タイプ	「デザイン・映像製作関連」
問題点中／保護ニーズ高タイプ	「事務関連」、「IT関連」
問題点中／保護ニーズ低タイプ	「専門業務関連」
問題点低／保護ニーズ低タイプ	「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」

5. 第5章「働き方別に見た『独立自営業者』の特徴」の概要

第5章では、働き方別に見た「独立自営業者」の特徴について確認する。本章では、この点にかかわり、労働法上の「労働者」の判断基準を参考にスコア（「労働者性スコア」）を算出し、そのスコア別に見た際の「独立自営業者」の就業実態や保護施策に関するニーズの特徴について紹介している。主な事実発見は以下の通りである。

（1）主な事実発見

- ① 「労働者性スコア」が高い「独立自営業者」は、他のタイプと比べると、「中・高卒」がやや多く、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」の仕事を行っている傾向がある。一方、「労働者性スコア」が低い「独立自営業者」は、他のタイプと比べると、大卒以上で「デザイン・映像製作関連」の仕事や「専門業務関連」の仕事を行っている傾向がある。
- ② 就業の条件面について1年間の報酬総額が400万円以上を取り出してみると、「労働者性スコア低」は27.3%、「労働者性スコア中」は28.1%、「労働者性スコア高」は、22.8%となっている。「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると得ている報酬額が低い傾向が窺われる。
- ③ 提供している業務の特徴について確認してみると、まず、作業内容については、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると、他の人でもできる作業を行っている割合が高くなっている。逆に、「労働者性スコア低」は、他のタイプと比べると、自分にしかできない作業を行っている割合が高くなっている。次に、取引相手数については、「労働者性スコア低」と「労働者性スコア高」は、「労働者性スコア中」

と比べると、特定の取引先と仕事を行う傾向が窺われる。また、「わからない」の回答の多さには留意が必要であるが、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると、取引先に同様の業務を担っている従業員がいる傾向が見られる。

- ④ いずれのタイプであっても、「独立自営業者」を選択した理由の上位三つは、「自分のペースで働く時間を決めることができると思ったから」、「収入を増やしたかったから」、「自分の夢の実現やキャリアアップのため」となっている。ただし、「労働者性スコア高」は、「収入を増やしたかったから」が最も多い回答となっている。その一方で、労働者性スコアが低いほど、「自分のペースで働く時間を決めることができると思ったから」が多くなっている。
- ⑤ 「独立自営業者」の経験年数については、「労働者性スコア」が低くなるほど、経験年数が長くなる傾向がある。
- ⑥ スキルを身につけた場所について見てみると、タイプにかかわらず、上位に挙げられている項目の三つは、「会社（以前の会社も含めて）での経験、研修及び勉強会」、「関連書籍等を使った自学自習」、「特にない」となっている。「特にない」と回答したサンプルを除く者に対して、最も役に立ったスキルを獲得した場所を尋ねてみても、いずれのタイプであっても、「会社（以前の会社も含めて）での経験、研修及び勉強会」や「関連書籍等を使った自学自習」を挙げている場合が多い。一方、他のタイプと比べると、「労働者性スコア高」において挙げられている項目として、「高校、専門学校、大学などの教育機関」がある。
- ⑦ トラブル経験については、「労働者性スコア低」は、他の二つのタイプと比べるとトラブルにあっていない傾向が窺われる。実際のトラブル内容について確認すると、「労働者性スコア高」は、「労働者スコア低」に比べると、「作業内容・範囲についてもめた」、「仕様を一方的に変更された」、「一方的に作業期間・納品日を変更された」といったトラブルを経験している。経験したトラブルとしては少数であるが、「労働者性スコア高」が遭いやすいトラブルとしてセクハラやパワハラが、「労働者性スコア低」が遭いやすいトラブルとして自分の案の無断使用が挙げられる。
- ⑧ 「独立自営業者」を続けていく上での問題点について見てみると、タイプにかかわらず上位に挙げられている三つは、「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」、「収入が不安定、低い」、「仕事が原因で怪我や病気をした時の労災保険のようなものがない」となっている。その中でも「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」や「仕事が原因で怪我や病気をした時の労災保険のようなものがない」については、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると、より問題点として感じていることが窺われる。
- ⑨ 対象サンプル全体における「独立自営業者」が整備や充実を望む保護施策の上位三つは、「特に必要な事柄はない」、「取引相手との契約内容の書面化の義務付け」、「取

引相手との契約内容の決定や変更の手続き（プロセス）の明確化」となっている。これに、僅差で「トラブルがあった場合に、相談できる窓口やわずかな費用で解決できる制度」が続く。

- ⑩ また、対象サンプル全体の傾向において上位に挙げられているわけではないものの、回答しているサンプルのスコアの平均値より、働き方が労働者に近い「独立自営業者」（「労働者性スコア高」）が挙げている項目として、「作業中に生じた怪我や病気について、取引相手が加入する保険から補償を受けることができるルール」、「取引相手に対して、作業スペースの安全確保を行うことを定めたルール」、「仲間同士で集まり、取引相手と契約内容について交渉し取り決めることに関するルール」がある。

（２）若干の考察

第５章で示されたことから、タイプ別に見た場合の働き方が労働者に近い「独立自営業者」（「労働者性スコア高」）の業務の特徴やスキルの獲得場所を示すと¹⁴、第一に、提供している業務は、他の人でもできるような業務である場合が多い。加えて、第二に、取引先の従業員と同じ仕事をしている傾向がある。また、第三に、そのような特徴のある業務を、特定の取引先に提供している傾向がある。そして、第四に、そうした業務の提供に必要なスキルは、企業、もしくは、高校、専門学校、大学などの教育機関で身につけているようである。

6. 第6章『クラウドワーカー』の就業実態の特徴』の概要

第6章ではサンプルよりクラウドワーカーを取り出して、その働き方の特徴を取り上げている。本章におけるクラウドワーカーとは、サンプル全体のうち、「クラウドソーシング会社を通じて」のみ取引を実施していた1068サンプルのことを指している¹⁵。

（１）主な事実発見

- ① 属性面の特徴を見てみると、「クラウドワーカー」には、「男性」よりも「女性」が多い。年齢構成を見ると、「クラウドワーカー」は、サンプル全体¹⁶に比べて、年齢の若い層が多い。学歴は、「大学」が最も多く、婚姻状態では、「既婚」が多い。また、主な生計の担い手かどうかを確認すると、「クラウドワーカー」は、サンプル全体と比べると「自分以外」が多い。また、サンプル全体と比べると、「クラウ

¹⁴ 属性面を含めたより総合的な特徴は本章第5節で改めて触れる。

¹⁵ 本調査票SC8(MA)の回答に基づくと、「クラウドソーシングの会社を通じて取引していた」と回答している者は15.7%に上る。ただし、マルチアンサーのため、その後の回答がクラウドソーシング会社に登録し、その中で受注した仕事を想定しているのか、それとも、そうした仲介会社を介さずに自ら新規で開拓して受注した仕事を想定しているのかが不明瞭な部分がある。そのため、その15.7%の回答者の中から、「クラウドソーシングの会社を通じて取引していた」のみを回答している1068サンプルを取り出し、議論を進めることとした。

¹⁶ サンプル全体とは回答した全ての「独立自営業者」8256サンプルのこと。

ドワーカー」には「兼業」が多い。

- ② クラウドワーカーの提供している業務内容の特徴を見てみると、まず、作業内容については、サンプル全体と比べると、「クラウドワーカー」は、他の人でもできる作業を担っている傾向が見られた。次に、受注の困難さについては、サンプル全体と比べると、「クラウドワーカー」は、同業者との競合で仕事を思うようにとることができない傾向が見られた。ただし、「専門業務関連」の「クラウドワーカー」は、「クラウドワーカー」の中ではそうした同業者との競合に直面することなく業務を受注できているようである。最後に取引相手数については、サンプル全体と比べると、複数の取引先に業務を提供している傾向が見られた。
- ③ 「クラウドワーカー」全体を見ると、「第三者の定めるルールに沿って決定した」の割合が最も高くなっている。取引先と契約内容について話し合う割合は3割程度にとどまっている。サンプル全体と比べると、「クラウドワーカー」は、取引先と直接話し合うより、クラウドソーシング会社などの仲介組織が定めるルールに従って、契約内容を決定するケースが多い。
- ④ 業務を実際に提供している取引相手からの管理監督の有無について見てみると、まず、「独立自営業者」のなかでも、「クラウドワーカー」は取引相手から進捗報告を求められない傾向がある。また、作業時間、作業場所についても、サンプル全体と比べると指示を受けない傾向が見られた。一方、作業内容については、サンプル全体と比べると指示を受けている傾向が見られた。
- ⑤ 1ヵ月あたりの平均的な作業日数や1週間当たりの平均的な作業時間を見てみると、「クラウドワーカー」の作業日数及び作業時間は、サンプル全体よりも短い傾向にある。
- ⑥ 1年間の報酬総額を見てみると、「クラウドワーカー」は、「50万円未満」の者の割合がサンプル全体と比べて高くなっている。
- ⑦ 「クラウドワーカー」が「独立自営業者」になった理由の上位三つには、自分の夢の実現やキャリアアップ、収入のアップ、自分のペースで働くことができるが挙げられている。
- ⑧ 今後（約3年後）のキャリア展望については、「分からない」が最も多く4割程度いる。「独立自営業者」を継続する上でも、サンプル全体と比べると、「独立自営業者」を専業とする者の割合が低くなっている。「クラウドワーカー」は、「独立自営業者」を継続する場合でも兼業の場合が多いことが窺われる。
- ⑨ スキルを身につけた場所を見てみると、最も多いのが「特にない」で5割程度となっている。身につけた場所として挙げられていたのは、関連書籍等を使った自学自習や会社での経験となっている。
- ⑩ トラブル経験の有無について見ると、トラブルを経験した「クラウドワーカー」は、

5割程度いる。その対処方法を見てみると、「特に何もしなかった」を除けば、「取引相手と直接交渉した」と「仲介組織（クラウドソーシングの会社や仲介会社など）を通じて交渉した」の割合が高い。サンプル全体と比べると、「クラウドワーカー」は、仲介組織（クラウドソーシングの会社や仲介会社など）を利用している割合が高くなっている。

- ⑪ トラブル回避の方法を見ると、「クラウドワーカー」は、「クラウドソーシングの会社や仲介会社などの仲介組織に任せていた」の割合が高くなっている。
- ⑫ 「独立自営業者」を続けていく上での問題点として上位にあげられている三つは、「収入が不安定、低い」、「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」、「特に課題はない」であり、それに「仕事が見つかりにくい」が僅差で続く。サンプル全体と比べて、「クラウドワーカー」に特有な問題点として、「キャリア形成が難しい」が挙げられる。
- ⑬ サンプル全体に比べて、「クラウドワーカー」は、整備・充実を求める保護施策に対するニーズが高い。「特に必要な事柄はない（37.1%）」が一定数いるものの、具体的なニーズとして挙げられている項目の上位三つは、「取引相手との契約内容の書面化の義務付け」、「トラブルがあった場合に、相談できる窓口やわずかな費用で解決できる制度」、「取引相手からの報酬支払い時期の遅延や減額を禁止するルール」となっている。これらの項目に僅差で、「取引相手との契約内容の決定や変更の手続き（プロセス）の明確化」や「独立自営業者の仕事について、最低限支払われるべき報酬額を定めたルール」が続く。

（2）若干の考察

①働き方の特徴

「クラウドワーカー」の属性面の特徴については次節で改めて触れるとして、「独立自営業者」のサンプル全体と比べると、「クラウドワーカー」の働き方には次のような特徴が見られた。第一に、兼業の場合が多い。第二に、複数の取引先へ業務を提供している。第三に、業務内容は、他の人でもできるような業務が多く、仕事の受注においては思うようにとれないことが多いようである。第四に、取引先より、作業場所や作業時間についての指示は受けないが、作業内容や進め方については指示を受けている。第五に、得ている報酬額はそれほど高くはない。以上のような働き方の特徴が浮かび上がってくると思われる。

②仲介組織の役割

仲介組織（クラウドソーシングの会社や仲介会社）の活用にかかわる回答状況から、クラウドソーシングの会社などの仲介組織の役割について推察してみると、単なる仕事の仲介者以上の役割を果たしていることが窺われた。契約内容の決定方法では、「第三者¹⁷の定める

¹⁷ ここで言う第三者とは、クラウドソーシングの会社や仲介会社等を指す。

ルールに沿って決定した」の割合が、サンプル全体では8.5%であるのに対し、「クラウドワーカー」では29.4%となっている。トラブルの対処においても、「仲介組織（クラウドソーシングの会社や仲介会社など）を通じて交渉した」と答えている「クラウドワーカー」は、一定の割合で存在している。また、トラブルの回避の方法でも、「クラウドソーシングの会社や仲介会社などの仲介組織に任せていた」と答えている「クラウドワーカー」が一定数いる。

これらのことは、クラウドソーシングの会社等の仲介組織は、業務提供の仲介役に加えて、その際の契約内容の決定やトラブル対応といった事柄においても、一定の役割を果たしていることを示唆していると言える。以上より、仲介組織は、仕事の紹介以上の役目を果たしている面もあるようである。

7. 第7章「兼業者の兼業先¹⁸の就業実態」の概要

第7章では兼業「独立自営業者」に注目し、彼らの兼業先での状況を取り上げている。スクリーニング調査（SC）7において兼業を選択した4173サンプル（「独立自営業者」が本業1335サンプル／「独立自営業者」が副業2838サンプル）を対象に、兼業「独立自営業者」の独立自営業以外での働き方についてその一端を明らかにしている。

（1）主な事実発見

- ① 調査サンプル全体の傾向と比較した際の兼業者の属性面での特徴として、「兼業（独立自営業が副業）」には女性が多い一方で、「兼業（独立自営業が本業）」はその割合がサンプル全体を僅かに上回っている程度にとどまる。このように、同じ兼業でも「独立自営業者」を本業としている者には男性が多く、副業としている者には女性が多い。また、年齢については「兼業（独立自営業が本業）」には年齢が高い者がやや多く、「兼業（独立自営業が副業）」には年齢が若い者が多い。ただし、主たる生計の担い手については、本業と副業の間で大きな違いは見られず、その結果もサンプル全体と似た傾向を示している。いずれの場合も主たる生計の担い手である者が5割程度に上っている。
- ② 従事している主な仕事を見てみると、サンプル全体に比べると、「兼業（独立自営業が本業）」は「専門業務関連」に多く、「兼業（独立自営業が副業）」は「事務関連業務」に多い。
- ③ 兼業先での雇用形態について見てみると、「正社員（39.2%）」と「パート・アルバイト社員（32.4%）」が多い。兼業者のうち、本業「独立自営業者」は「パート・アルバイト社員」が多く、副業「独立自営業者」は「正社員」が多い。
- ④ 兼業先の職務内容を見ると、兼業者全体では「専門・技術的な仕事」の割合が最も高く、これに「事務の仕事」と「サービスの仕事」が続く。兼業者のうち、本業「独

¹⁸ 兼業先とは、兼業者が「独立自営業者」としての仕事以外の仕事をする職場や組織のことを指している。

「独立自営業者」は、副業「独立自営業者」に比べると、「専門・技術的な仕事」や「サービスの仕事」の割合が高く、これに対して、副業「独立自営業者」では「事務の仕事」の割合が本業「独立自営業者」に比べると高くなっている。

- ⑤ 「独立自営業者」としての仕事内容と兼業先の仕事内容の類似性を見てみると、異なっていると回答した者が最も多く 6 割超に上る（「異なる部分が多かった」と「全く異なっていた」の合計）。特に副業「独立自営業者」においてその傾向が強まる。身につけたノウハウや職業能力についても、「関係性がなかった」と回答した割合が最も高く 4 割弱に上る。特に副業「独立自営業者」においてその傾向が強まる。
- ⑥ 兼業先での 1 週間の平均的な労働時間について見てみると、兼業者全体では「20 時間以上 40 時間未満（24.5%）」と「40 時間以上 60 時間未満（28.7%）」の割合が高くなっている。兼業者のうち、本業「独立自営業者」は、副業「独立自営業者」に比べると「1 時間未満」、「1 時間以上 10 時間未満」、「10 時間以上 20 時間未満」の割合が高くなっており、兼業先での労働時間が短い傾向となっている。副業「独立自営業者」は兼業先での 1 週間の平均的な労働時間が 40 時間を超えている者が 5 割弱に上る（40 時間以上の本業「独立自営業者」は 2 割程度）。
- ⑦ 兼業先での収入について見てみると、兼業者全体で 200 万円未満が 5 割を超える。400 万以上の者は、2 割強いる。兼業者のうち、本業「独立自営業者」は、200 万円未満が 7 割強、400 万円以上が 1 割程度となっており、副業「独立自営業者」は、200 万円未満が 5 割弱、400 万円以上が 3 割程度となっている。同じ兼業者であっても副業「独立自営業者」の方が兼業先の収入は高いことが窺われる。
- ⑧ 兼業先での満足度について見てみると、満足していると回答している者が 7 割弱に上る（「満足している」と「ある程度満足している」の合計）。

（2）若干の考察

上記の指摘から、同じ兼業者であっても「独立自営業者」としての仕事が本業の者と副業の者とは性別、兼業先での雇用形態、兼業先での労働時間などにおいて違いがあり、両者は異なる性質を持っていることが窺われる。一方、「独立自営業者」の仕事や兼業先での仕事の関連性や兼業先での満足度については明確な違いは見られないようである。

ところで、兼業者には「独立自営業者」としての仕事と兼業先での仕事があることを想定すると、現状の働き方の満足度について次のような四つのパターンが想定される。すなわち、①いずれの仕事に対しても満足しているタイプ（以下、双方満足型）、②「独立自営業者」としての仕事には満足しているタイプ（以下、「独立自営業」のみ満足型）、③兼業先での仕事には満足しているタイプ（以下「独立自営業」のみ不満型）、④いずれの仕事にも満足していないタイプ（以下、双方不満型）の四つである。この点について対象サンプルの傾向を見てみたものが図表序－4－3 である。

図表より、各タイプの内訳は、①双方満足型は53.1%、②「独立自営業者」の仕事のみ満足型は13.6%、③「独立自営業者」の仕事のみ不満型は14.5%、④双方不満型は18.9%となっていることが分かる。この結果から、5割弱の兼業者が現在の働き方に何らかの不満を持って働いていることが窺われる。このうち「独立自営業者」としての仕事に対して何らかの不満を抱いている者が33.4%おり、さらにいずれの働き方も満足していない者が18.9%いる。この一定数存在する双方不満型の就労者については、そのニーズを拾い上げ、必要な施策を検討していくことが求められているかもしれない。

また、13.6%存在する②「独立自営業者」の仕事のみ満足型は、次のようなタイプの就業者が存在していることを示唆しているかもしれない。すなわち、雇用労働者としての不満を自営業者としての満足で相殺しつつ自身でディーセントな働き方を実現しようとしている就業者達である。この点についてはさらなる分析を要する点であるが、こうした複数の働き方を組み合わせることによって、より良い働き方を実現するという選択肢もあることを、この結果は物語っていると言えるかもしれない。

図表序－４－３「独立自営業者」としての仕事全体の満足度と兼業先の仕事の満足度(n=4173)

		兼業先の仕事の満足度	
		満足している (n=2818)	満足していない (n=1355)
の独立 仕事 自営 業者 全体 の満 足度	満足している (n=2781)	53.1%	13.6%
	満足していない (n=1392)	14.5%	18.9%

第5節 おわりに

本章の終わりに、各章から得られた知見を基にいくつかの事柄を指摘しておきたい。本章の冒頭で述べたように、雇われない働き方は、多様な形態を有している。そこで本節では、本調査から窺われる「独立自営業者」の姿をまず指摘したい。取り上げるのは、「独立自営業者」、働き方が労働者に近い「独立自営業者」、兼業「独立自営業者」、および、「クラウドワーカー」である。

1. 「独立自営業者」達の姿

(1) 「独立自営業者」

まず、本調査結果より、サンプル全体の「独立自営業者」の特徴を指摘すると、取引相手

先からの指示は受けずに業務を行っている傾向が見られる。契約内容の決定においても取引相手と何らかの話し合いの場を設けている場合は少なくはない。特定、もしくは少数の取引相手に業務を提供する傾向があり、得ている報酬額は200万円未満の者が半数以上に上る。柔軟な働き方や収入のアップを目的に「独立自営業者」としての働き方を選択しており、今後も「独立自営業者」を続けていこうと考えている者が多い。業務を提供する上で必要なスキルは、自然に身につけたか、自学自習や企業内で身につけることが多い。

なお、西村・前浦（2018a）より、「独立自営業者」の満足度について確認すると、「独立自営業者」としての仕事に満足していると答えている者が68.0%に上る（仕事全体の満足度における「満足している」と「ある程度満足している」の合計）。収入に関して満足している者は48.5%とややその数値は下がるものの、働きやすさについて満足している者は7割を超える。働きがいについても7割弱の者が満足している。これらのことから、収入面においてやや不満を抱いているものの、働きやすさや働きがいには満足しており、仕事全体で見ても満足しながら働いていることが窺われる。

以上より、得ている報酬額はそこまで高いわけではなく、収入面についてやや不満を感じてはいるものの、取引相手からの指示をそれほど受けることなく比較的自由的な働き方を享受しており、「独立自営業者」としての仕事トータルでは、満足しながら働いている、という姿が浮かび上がってくる。

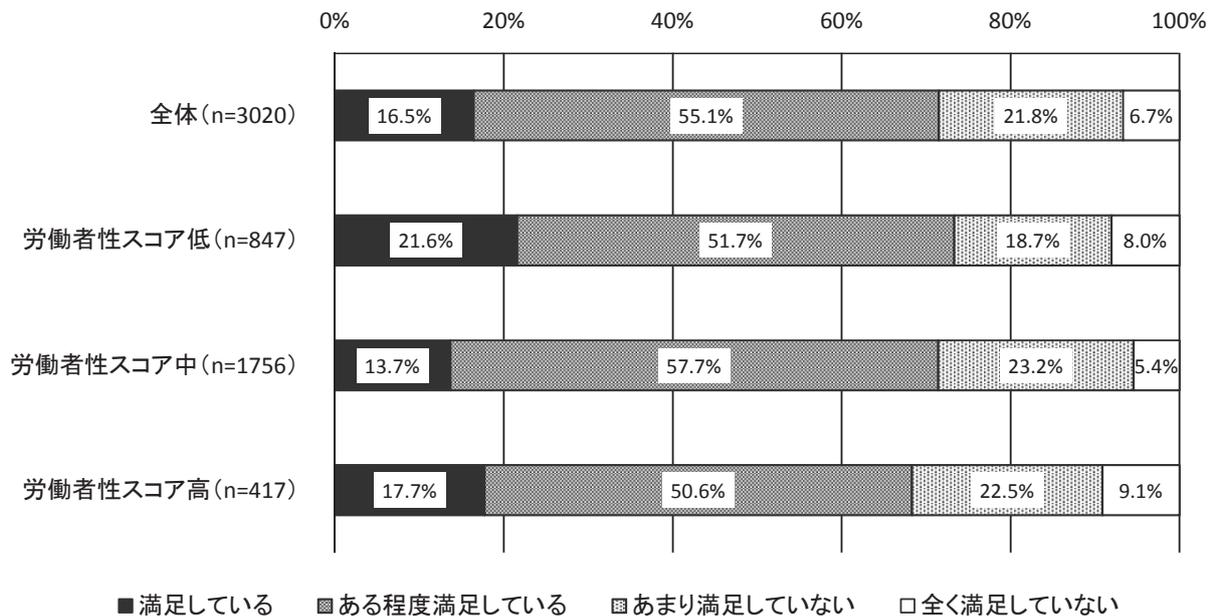
（2）働き方が労働者に近い「独立自営業者」

本調査結果より、働き方が労働者に近いと思われる「独立自営業者」は、そうではない働き方の「独立自営業者」に比べると、次のような特徴を持っていることが窺われる。すなわち、「中・高卒」が多く、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」の仕事に携わっており、収入アップを目的として「独立自営業者」という働き方を選択しているケースが多い。「独立自営業者」としての経験年数は短く、また、将来もこの働き方を継続するのにかんしては、思案中の者が多い。

そうした働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、他の者でも代替可能な業務を提供していることが窺われる。そして、その際には集団で協力して業務を遂行している場合もある。そうした業務の提供に必要なスキルは、自然に身につけたか、もしくは、企業内での訓練や高校、専門学校、大学などの教育機関で身につけている場合が多い。

このような働き方が労働者に近い「独立自営業者」の仕事に対する満足度を見てみると、そうではないタイプに比べると、不満に感じている割合がやや高くなっている（図表序-5-1）。とはいえ、満足している（「満足している」と「ある程度満足している」の合計）者は、7割弱おり、多数が不満を抱きながら「独立自営業者」としての仕事に従事しているわけではない。満足している者は一定数以上いるものの、「独立自営業者」の中では働き方に不満を感じている層であることが窺われる。

図表序－5－1 「独立自営業者」の満足度



(3) 兼業「独立自営業者」

本調査結果より、専業「独立自営業者」と比較した際の兼業「独立自営業者」の特徴として、次のような特徴が浮かび上がってくる。性別は女性が多い。年齢層は若い者が多く、44歳以下で5割弱を占める。学歴については、大卒以上がやや多い。生計の担い手である者は5割程度に上り、この割合は専業「独立自営業者」とほぼ同程度の水準となっている。携わっている仕事は「事務関連」に多い。このように、属性面だけでも専業者と兼業者には違いがあるのであるが、より興味深いのは兼業者の中に存在している違いである。

こうした兼業「独立自営業者」について、「独立自営業者」が本業の者と副業の者に分けて見てみると、異なる特徴を有していることが窺われた。それぞれを比較すると以下のような姿が浮かび上がってくる。

まず、「独立自営業者」としての仕事が本業の者は男性が多く、「専門業務関連」の仕事に携わっている。働き方の柔軟性を高めるために「独立自営業者」となっており、兼業先では「パート・アルバイト社員」として働いている。副業の者と比べると、特定の取引相手と仕事をすると共に、作業期間や作業時間も長い傾向がある。得ている報酬額も副業の者に比べると高い。一定数の者が専業の「独立自営業者」になる意思を持っている。

一方、「独立自営業者」としての仕事が副業の者は女性が多く、「事務関連」の仕事に携わっている。収入を増やすために「独立自営業者」となっており、兼業先では正社員として働いている。複数の取引相手と仕事をすると共に、短期間の短い作業を行っていることが多く、得ている報酬額も本業の者と比べると低い。将来、専業の「独立自営業者」になろうと考えている者は少数である。

(4) 「クラウドワーカー」

本調査結果より、サンプル全体の「独立自営業者」と比較した際の「クラウドワーカー」の特徴として、次のような点が浮かび上がってくる。すなわち、女性が多く、主たる生計の担い手ではない者が多い。兼業として「独立自営業者」の仕事に携わっている者が多く、仕事は「事務関連」の者が多い。収入アップを目的として「独立自営業者」という働き方を選択している。

そうした「クラウドワーカー」は、他の人でもできるような業務を提供しており、思うように仕事が受注できないことも多いようである。取引先から作業場所や作業時間についての指示は受けないが、作業内容や進め方については指示を受ける傾向がある。そうした業務の提供に必要なスキルは、自然に身につけている場合が多いようである。

ところで「クラウドワーカー」の属性面での特徴を見てみると、家内労働者の属性と類似する部分がいくつか存在している。例えば、厚生労働省『家内労働等実態調査結果の概要(2017年)』によると、家内労働者には女性が多く、かつ、主たる生計の担い手ではない場合が多く、そうした働き方に従事している理由として家計の補助が挙げられている。このように、「クラウドワーカー」と家内労働者の属性には類似する部分がある。このことから、「クラウドワーカー」には現代版の内職のような働き方の者達が一定数存在している可能性が窺われる。

2. 政策的インプリケーション

最後に本調査より得られたことから指摘することができると思われる政策的インプリケーションについて触れておく。ここでは、「独立自営業者」としてのキャリアを形成する上で必要になってくるとと思われるスキル形成、ならびに、より良い就業環境の実現にかかわる「独立自営業者」に対する保護施策にかかわる事柄について指摘する。

(1) 専業「独立自営業者」へのステップ

本調査より、兼業「独立自営業者」の中には、将来的に専業「独立自営業者」への移行を考えている者が一定数存在していた。この点を考慮すると、そうしたステップアップの支援に必要な支援策を検討することは、働く側のニーズに合った政策展開を実現することに繋がっていくと思われる。その際には支援の内容もさることながら、支援実施主体や経費負担主体についても検討していく必要があると思われる¹⁹。

働く側のニーズをより実現してくためのキャリア支援策の一環として、企業に雇われずに働く「独立自営業者」としてキャリアを歩むための支援について、検討を進めてみてはどうだろうか。

¹⁹ 例として必ずしも適当なものとは言えないが、例えばスウェーデンの民間ホワイトカラーでは、失業者（予告期間中などの予備軍も含む）に対して、再び就業者となるための支援を実施している TRR という団体がある。そこでは、従業員としての職場復帰のみならず、希望する者に対しては彼らが自営業者（self-employed）になるための支援も行っている。TRR の運営費用は、経営者団体が負担している。

（２）スキル獲得の場としての企業

さて、上記のようなキャリア支援を考える際に、本調査から得られた興味深い知見は、「独立自営業者」として必要なスキルを育成する場としての企業の重要性である。第３章において必要なスキルの獲得場所を確認してみると、企業での経験が上位に挙げられていた。また、第５章において働き方別に見た際も、いずれの働き方であれ、企業が上位に挙げられていた。このことは、企業に雇われないような働き方を選択する場合であっても、まずは企業に勤めて必要なスキルを獲得する必要があることを示していると言える。スキルの供給源として、企業組織は一定の重要性を持っているのではないだろうか。

また、このことは、独立自営という新たな働き方が仮に今後普及したとしても、企業組織内における人材育成機能の重要性が損なわれるわけではないことも同時に示唆していると言える。ピンク（2014）に代表される未来の働き方に関する議論では、自らスキルを獲得してキャリアを歩むフリーランスの姿が未来の働き方として提示されている。しかしながら、少なくとも本調査で得られたサンプルの回答に基づくと、将来的にフリーランスを選択するとしても企業での経験が必要のようである。その意味では、山田（2017）が提案するような一定期間企業で過ごし、その後、自らにあった働き方を選択していくようなキャリアパターンが望ましいのかもしれない²⁰。

このように、企業は、雇用以外の働き方の選択肢を増やし、働き方の多様化を進めていく上でも重要な存在であるとも言える。もっとも、こうした企業からの退出を前提としている層に対するスキル育成機関としての役割を企業に求めるのであれば、育成投資にかかる費用を誰が負担するのかという問題があると思われる。いずれにせよ、「独立自営業者」のキャリアに対する必要な支援を検討する際には、スキル供給源としての企業という発想を踏まえながら議論を進めていくことが求められるのではないだろうか。

（３）紛争処理機関の充実

本調査では整備や充実を望む保護施策について確認したわけであるが、その際に上位にあげられていた項目として安価な紛争処理機関の充実があった。現状の裁判所での紛争処理に加えて、より安価な調停や斡旋機関を充実することは、「独立自営業者」のニーズに沿った支援の充実に繋がると思われる。

加えて、「独立自営業者」の多様性を鑑みると、個別事情に応じた紛争処理にならざるを得ない部分があると考えられる。この点を念頭におくと、全ての対象者に一律に適用される実体面での規制もさることながら、各ケースの事情を考慮しつつ解決策や妥協点を見出すことができるような手続き面での規制の整備を行っていくことが、求められているのではないだろうか。その意味でも、「独立自営業者」のより良い就業環境の実現するために、安価な

²⁰ もっとも、山田（2017）では本報告書が対象としているような雇われない働き方は、60歳以降の選択肢として提案されている。

紛争処理機関の充実についての検討を進めることは、一つの手立てだと思われる。

また、現状ではそれほど高いニーズがあるわけではなかったが、紛争が生じる前に、自身が労働者なのか「独立自営業者」なのかについて確認できる制度についても、そのニーズはゼロではなかった。そうした制度がすでに導入されているイタリアにおける当該制度の機能について検討を行った小西（2012）は、そうした認証制度が契約当事者の「納得性を高める」機能があることを指摘し、労働法政策の検討において、労働関係の規律内容それ自体の検討に加えて、規律内容に対する納得性の向上に留意する必要があることを主張している。多様な「独立自営業者」の納得性を高めるような制度の検討を行うことは、紛争を未然に防ぐことに加えて、より良い就業環境の実現にも寄与することに繋がる可能性があるかもしれない。

3. 課題

最後に、今後の課題について数点指摘しておく。まず、取り上げている対象について。本報告書では、仲介組織を介して仕事を受注する「独立自営業者」において、彼らと仲介組織との関係性について検討できていない。調査票の設計上の限界から本調査ではこの点についての質問項目を設けることができなかった。また、こうした働き方に対する労使当事者の取組みについても取り上げることができていない。今後の課題である。

次に、考慮すべき要素について。本報告書では人的従属性の面については一定程度考慮した上で、「独立自営業者」の働き方の特徴について取り上げたが、経済的従属性の面を積極的に考慮した上で彼らの働き方の特徴について取り上げることができていない。今後の中間形態の議論においては経済的従属性の視点はより重要になってくるとと思われる。この点にかかわる検討は今後の課題である。また、人的従属性を考慮に入れたスコアについてもさらなる改善の余地があると思われる。この点も今後の課題である。

最後に、より深い分析の必要性について。本報告書ではもっぱらクロス集計を中心に就業実態の特徴について取り上げてきた。いうまでもなく、より多くの変数を考慮した分析を実施する必要がある。この点についても今後の課題としたい。

参考文献

- 浅尾 裕 (2007) 「労働者性と多様な働き方、そして労働政策」『日本労働研究雑誌』 No.566.
- ダニエル・ピンク (2014) 『フリーエージェント社会の到来 新装版』ダイヤモンド社.
- 江口匡太 (2007) 「労働者性と不完備性—労働者が保護される必要性について」『日本労働研究雑誌』 No.566.
- Eurofound (2015) *New forms of employment* Eurofound.
- Harris, D, S. & Krueger, B, A. (2015) A proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The “Independent Worker” The HAMILTON PROJECT DISCUSSION PAPER 2015-10.
- 働き方改革実現会議 (2017) 「働き方改革実行計画」働き方改革実現会議.
- 池添弘邦 (2007) 「労働者保護法の『労働者』概念を巡る解釈論と立法論—労働法学に突き付けられている重い課題」『日本労働研究雑誌』 No.566.
- 鎌田耕一 (2012) 「労働者概念の生成」『日本労働研究雑誌』 No.624.
- 神林龍 (2017) 『正規の世界・非正規の世界——現代日本労働経済学の基本問題』慶応義塾大学出版会.
- 小西康之 (2012) 「イタリアにおける認証制度とその機能」『日本労働研究雑誌』 No.624.
- 厚生労働省 (2018) 『「雇用類似の働き方に関する検討会」報告書』厚生労働省.
- 三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング (2008) 『個人業務請負契約の名称で就業する者の就業環境に関する調査研究報告書』三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング株式会社.
- 西村純・前浦穂高 (2018a) 「Press Release 独立自営業者の就業実態と意識に関する調査速報」労働政策研究・研修機構.
- 西村純・前浦穂高 (2018b) 「独立自営業者の就業実態と意識」『ビジネスレーバートレンド』 2018年6月号.
- 西村純・前浦穂高 (2018c) 「独立自営業者が経験したトラブル／整備・充実を求める保護施策」『ビジネスレーバートレンド』 2018年6月号.
- 大内伸哉・内藤忍 (2010) 「労働者とは誰のことか？」『日本労働研究雑誌』 No.597.
- 連合総研 (2017a) 『非正規労働者問題の今後の課題を探るドイツ、イギリスの非正規労働の実状と労働組合の取り組み～日本への示唆～—非正規労働者の現状と労働組合の対応に関する国際比較調査報告書—』連合総研.
- 連合総研 (2017b) 『働き方の多様化と法的保護のあり方～個人請負就業者とクラウドワーカーの就業実態から～—「曖昧な雇用関係」の実態と課題に関する調査報告書』連合総研.
- 労働政策研究・研修機構 (2004) 『労働政策研究報告書 No.12. 就業形態の多様化と社会労働政策—個人業務委託と NPO 就業を中心として』労働政策研究・研修機構.
- 労働政策研究・研修機構 (2005) 『JILPT 資料シリーズ No.10 女性の在宅・SOHO ワーカ

一の実態に関する事例ヒアリング調査－労働者・事業者性の分類と経年変化』労働政策研究・研修機構．

佐野嘉秀・佐藤博樹・大木栄一（2012）「個人請け負就業者の『労働者性』と就業選択－個人請負の働き方への思考と教育訓練機会に着目して」『日本労働研究雑誌』N0.624.

山田 久（2007）「個人業務請負の実態と将来的可能性－日米比較の視点から『インディペンデントコントラクター』を中心に」『日本労働研究雑誌』No.556.

山田 久（2017）『同一労働同一賃金の衝撃』日本経済新聞出版社．

山本陽大（2018）「第4次産業革命による雇用社会の変化と労働法政策上の課題－ドイツにおける“労働4.0”を巡る議論から日本は何を学ぶべきか？」JILPT Discussion Paper 18-02.

第1章 「独立自営業者」の働き方 —業務の受注から作業の進め方に注目して—

第1節 はじめに

本章では、独立自営業者の就業実態にかかわり、仕事の受注方法や受注後の作業の進め方について紹介する。上記の事柄について、本章では独立自営業者の仕事別、ならびに、専業／兼業別にそれぞれ確認し、その特徴を示す。

本章の流れは以下の通りである。まず、本節でサンプルのプロフィールを示す。次に第2節において提供している業務の特徴、受注方法、受注後の業務分担の方法について確認する。その上で第3節において、受注後の作業の進め方のより詳細な実態を確認する。第3節では特に、取引相手と「独立自営業者」の関係について人的従属性に関連すると思われる事柄（契約締結のパターン、取引先からの指示の程度、報酬額の決定方法など）に注目する。

なお、本章で用いられている主な仕事とは、調査票の「Q1 あなたの独立自営業の仕事内容はどのようなものでしたか。2017年1月から12月に行った仕事をすべて選択してください」において選択された仕事の中で、最も多かった仕事として選択された仕事を指している。各仕事のより詳細な内容を記したものが図表1-1-1である。

1. 仕事別に見た場合のプロフィール

調査結果の紹介の前に、サンプルの特徴について確認しておく。まず、仕事別に見た場合のサンプルのプロフィールを確認しておこう。図表1-1-2より、六つの仕事の中で、男性の割合がとくに高いのは「IT関連」、「現場作業関連」、「専門業務関連」となっている。逆に、女性の割合が高いのは「事務関連」や「生活関連サービス、理容・美容」となっている。年齢については、「現場作業関連」や「専門業務関連」は、他の仕事と比べると年齢の高い者が多い。逆に「事務関連」や「デザイン・映像製作関連」は、他の仕事と比べると年齢の若い者が多い。学歴をしてみると、大卒以上が多い仕事は、「IT関連」や「専門業務関連」となっている。「中学・高校」、「各種専門」、「短大・高専」が多いのは、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」となっている。

また、他の仕事と比べると、自分が生計の主たる担い手であることが多いのは、「IT関連」、「専門業務関連」、「現場作業関連」となっている。逆に「事務関連」や「生活関連サービス、理容・美容」は、自分以外の者が生計の主たる担い手である場合が、他の仕事と比べると多くなっている。主な仕事と専業／兼業の関係については、「IT関連」において専業が多く、「事務関連」において兼業が多くなっている。

図表 1-1-1 主な仕事における仕事内容

主な仕事	仕事内容
事務関連	①データ入力作業 ②文書入力、テープ起こし、反訳 ③添削、校正、採点 ④取引文書作成 ⑤伝票書類整理 ⑥コールセンター、問い合わせ対応業務 ⑦上記以外のその他
デザイン・映像製作関連	①デザイン・コンテンツ制作 ②ネーミング、コピーライター ③カメラマン ④映像・画像・音楽制作、編集 ⑤アニメーター、イラストレーター ⑥広告、ちらし作成、DTP ⑦上記以外のその他
IT 関連	①ウェブサイト作成 ②ウェブサイト上の情報更新等の作業 ③ウェブサイトのシステム運営・管理 ④情報検索、計算処理、プログラミング作業 ⑤アプリやシステムの設計、ソフトウェア開発、SE ⑥ソフトウェアのバグチェック ⑦オペレーター業務、テクニカルサポート、オンラインのインストラクター ⑧上記以外のその他
専門業務関連	①調査・研究、コンサルタント ②学校・塾等教育関係の講師、インストラクター ③調理・料理関連の講師、インストラクター ④②・③以外の講師、インストラクター ⑤機械設計、電気技術・設計 ⑥建築・土木設計、測量技術 ⑦翻訳、通訳 ⑧営業、販売（不動産、化粧品、保険、食品など） ⑨税務、法務等行政関連サービス ⑩原稿・ライティング・記事等執筆業務 ⑪鍼灸、整体、マッサージ ⑫俳優、女優、モデル、司会など ⑬音楽演奏、歌唱 ⑭上記以外のその他
生活関連サービス、理容、美容	①理容師、美容師 ②スタイリスト、着付け、メイクアップアーティスト ③エステティシャン、ネイリスト ④接客サービス ⑤育児・介護サービス ⑥ペット関連サービス ⑦上記以外のその他
現場作業関連	①運輸、輸送、配送関連のドライバー ②ポスティング、ちらし配り ③製造、組立、生産工程 ④整備・点検・修理 ⑤建設・現場作業 ⑥清掃・メンテナンス ⑦上記以外のその他

図表 1-1-2 サンプルのプロフィール（仕事別）（列％）

		主な仕事					全体	
		事務関連	デザイン・映像製作 関連	IT関連	専門業務 関連	生活関連 サービス、 理容・美容		現場作業 関連
n		1560	731	705	3266	741	8256	
性別	男性	43.3%	58.8%	80.7%	66.6%	41.6%	82.4%	62.9%
	女性	56.7%	41.2%	19.3%	33.4%	58.4%	17.6%	37.1%
年齢	15～24歳	2.6%	1.1%	1.0%	0.7%	1.3%	0.4%	1.1%
	25～34歳	28.3%	20.4%	13.2%	10.3%	19.7%	7.3%	15.2%
	35～44歳	30.3%	31.9%	27.5%	23.6%	29.8%	20.6%	26.0%
	45～54歳	23.7%	25.2%	33.0%	27.5%	27.4%	34.2%	28.0%
	55～64歳	9.3%	15.9%	19.1%	22.1%	14.7%	20.7%	18.0%
	65歳以上	5.8%	5.6%	6.1%	15.8%	7.0%	16.9%	11.6%
学歴	中学・高校	21.6%	16.1%	16.5%	15.7%	24.6%	37.7%	21.0%
	各種専門	9.6%	17.9%	11.6%	8.2%	17.1%	9.3%	10.6%
	短大・高専	15.1%	16.4%	12.2%	11.7%	19.3%	12.7%	13.6%
	大学	47.9%	46.1%	53.3%	53.7%	34.6%	37.2%	47.7%
	大学院	5.7%	3.2%	6.2%	10.6%	4.3%	3.1%	6.9%
	無回答	0.1%	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%
結婚状態	未婚・離死別	37.9%	48.6%	45.0%	36.8%	43.5%	35.5%	39.1%
	既婚	62.1%	51.4%	55.0%	63.2%	56.5%	64.5%	60.9%
主な生計	主に自分	43.4%	53.4%	66.1%	57.8%	50.3%	58.3%	54.8%
	双方	22.9%	23.9%	19.6%	23.8%	22.8%	27.0%	23.7%
	主に自分以外	33.3%	21.5%	13.5%	17.5%	25.6%	14.0%	20.7%
	その他	0.4%	1.2%	0.9%	1.0%	1.2%	0.7%	0.9%
専業・兼業	専業	36.3%	51.0%	55.6%	52.8%	47.2%	53.9%	49.5%
	兼業	63.7%	49.0%	44.4%	47.2%	52.8%	46.1%	50.5%

2. 専業／兼業別に見た場合のプロフィール

図表 1-1-3 サンプルのプロフィール（専業／兼業別）（列％）

		専業	兼業(独立自営業 が本業)	兼業(独立自営業 が副業)	全体
		n		4083	1335
性別	男性	66.8%	65.2%	56.1%	62.9%
	女性	33.2%	34.8%	43.9%	37.1%
年齢	15歳～24歳	0.9%	0.5%	1.8%	1.1%
	25歳～34歳	11.0%	13.0%	22.4%	15.2%
	35歳～44歳	22.9%	24.1%	31.4%	26.0%
	45歳～54歳	29.9%	29.5%	24.6%	28.0%
	55歳～64歳	20.6%	20.8%	13.0%	18.0%
	65歳以上	14.7%	12.0%	6.8%	11.6%
学歴	中学・高校	22.1%	22.6%	18.8%	21.0%
	各種専門	11.0%	10.5%	10.0%	10.6%
	短大・高専	13.4%	13.3%	14.1%	13.6%
	大学	47.7%	45.7%	48.7%	47.7%
	大学院	5.6%	7.8%	8.3%	6.9%
	無回答	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
婚姻状態	未婚・離死別	38.1%	44.5%	38.2%	39.1%
	既婚	61.9%	55.5%	61.8%	60.9%
主な生計	自分	54.6%	55.7%	54.7%	54.8%
	双方	23.2%	24.6%	23.8%	23.7%
	自分以外	21.1%	19.0%	20.9%	20.7%
	その他	1.1%	0.7%	0.6%	0.9%
主な仕事	事務関連	13.9%	16.0%	27.4%	18.9%
	デザイン・映像製作関連	9.1%	8.2%	8.7%	8.9%
	IT関連	9.6%	7.3%	7.6%	8.5%
	専門業務関連	42.3%	44.9%	33.2%	39.6%
	生活関連サービス、理容・美容	8.6%	9.7%	9.2%	9.0%
	現場作業関連	16.5%	13.8%	13.9%	15.2%

次に、専業と兼業別に見た場合のプロフィールについて確認する(図表1-1-3)。まず、性別については、サンプル全体の傾向と比べると、「専業」や独立自営業者を本業とする「兼業」に男性が多い。一方、サンプル全体の傾向と比べると、「兼業(独立自営業が副業)」には女性が多い。次に、年齢については「専業」や「兼業(独立自営業が本業)」は35歳から64歳までに多い一方で、「兼業(独立自営業が副業)」は25歳から54歳までが多い。また、婚姻状況については「専業」と「兼業(独立自営業が副業)」は既婚が6割程度おり、「兼業(独立自営業が本業)」は、それら二つと比べると独身が多い。最後に主な仕事内容について兼業内の内訳を見てみると独立自営業が本業の兼業は、独立自営業が副業の兼業に比べて、「専門業務関連」に多い。逆に、独立自営業が副業に多いのは、「事務関連」となっている。

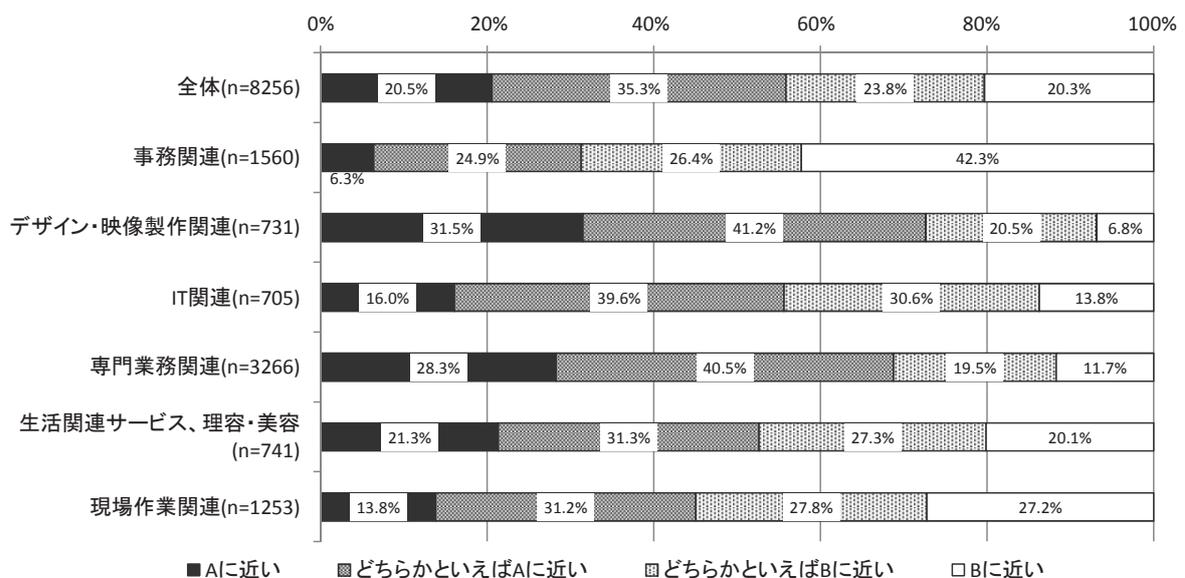
第2節 提供している業務の特徴/受注方法/業務の分担

さて、第1節では属性面での特徴を簡単に確認した。では、そのような「独立自営業者」が提供している業務にはどのような特徴があるのか。また、仕事の受注や受注後の業務分担はどのようになっているのか。本節では、まず、これらの点について確認する。

1. 提供している業務の特徴

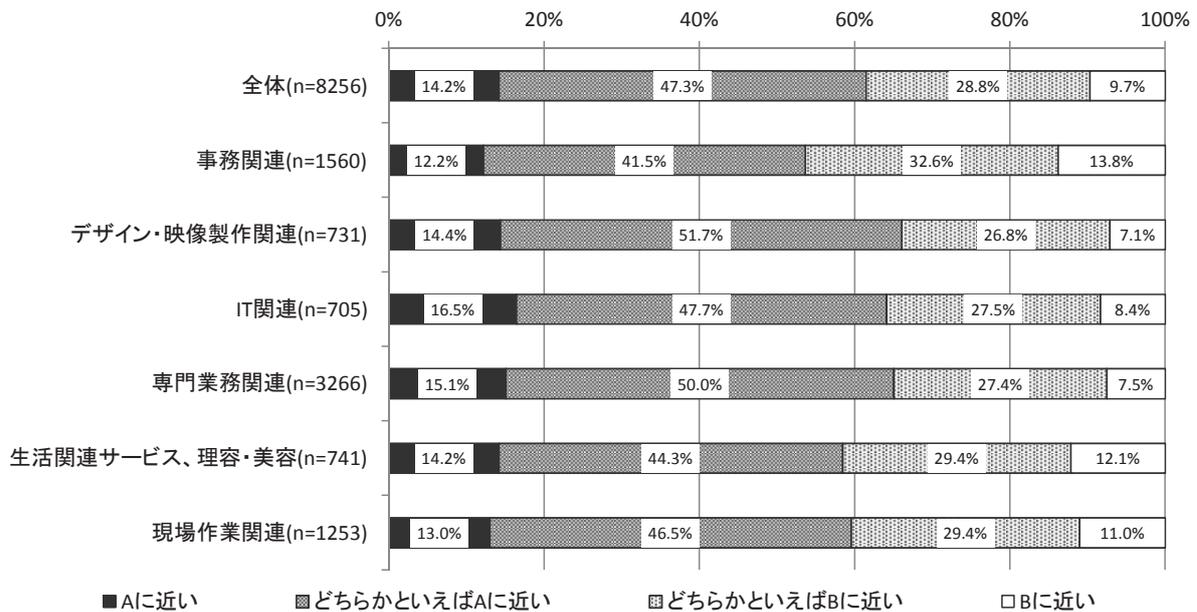
(1) 仕事別に見た提供している業務の特徴

図表1-2-1 仕事別に見た提供している業務の特徴①(作業内容)



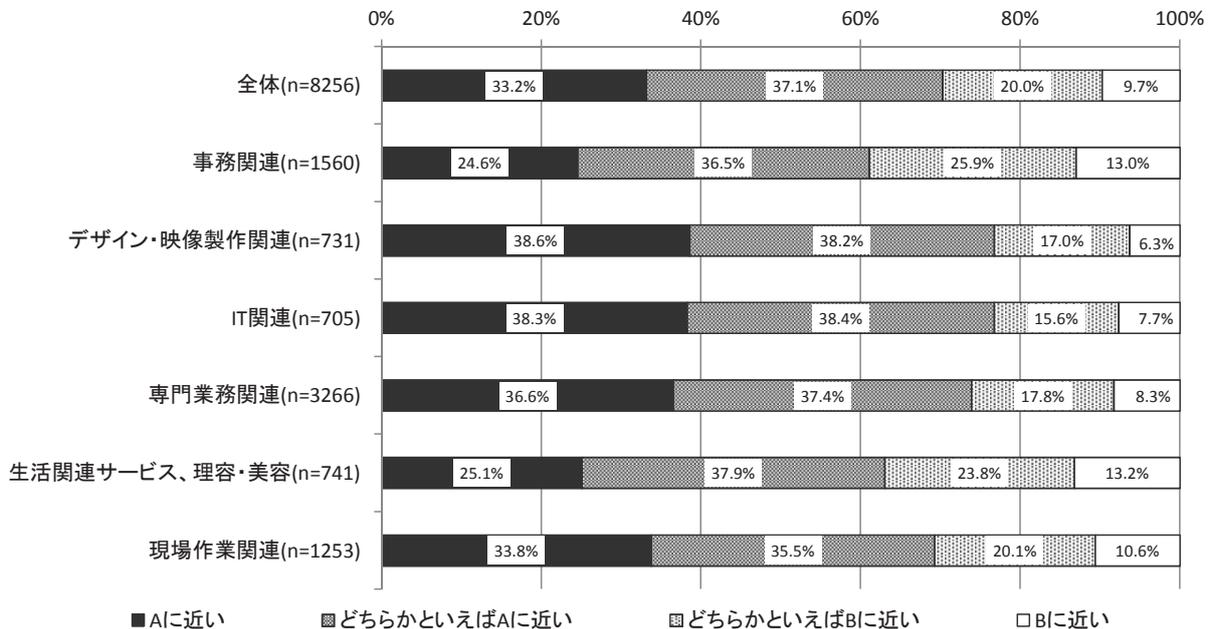
注) A = 自分にしかできない作業が多かった / B = 他の人でもできる作業が多かった

図表 1 - 2 - 2 仕事別に見た提供している業務の特徴②（受注の困難さ）



注) A= 仕事をとりたいたい時に思うように取れた / B= 他の同業者との競合で思うようにとれなかった

図表 1 - 2 - 3 仕事別に見た提供している業務の特徴③（取引相手数）



注) A= 特定の取引相手と仕事をすることが多かった / B = 様々な取引相手と仕事をすることが多かった

図表 1 - 2 - 1 から図表 1 - 2 - 3 は、提供している業務の特徴について、主な仕事別に見てみたものである。まず、図表 1 - 2 - 1 より、作業内容について見てみると、「デザイン・映像製作関連」や「専門業務関連」は、他の仕事に比べると、自分にしかできない作

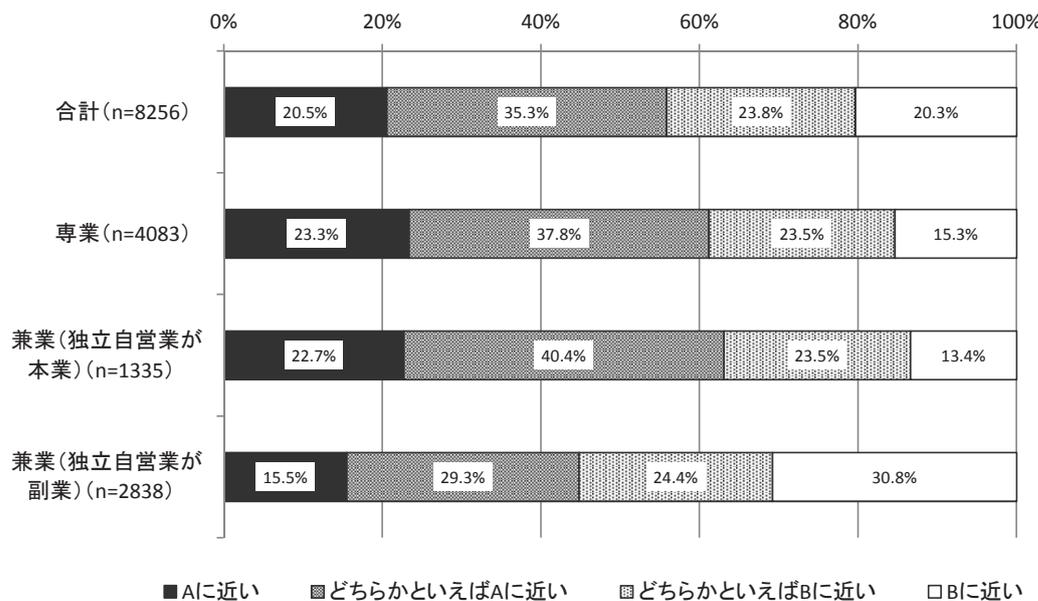
業を行っている傾向がある。逆に「事務関連」や「現場作業関連」の仕事は、他の人でもできる作業を行っている傾向がある。

次に、図表 1-2-2 より、受注の困難さについて見てみると、「デザイン・映像制作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」は、他の仕事に比べると、仕事を取りたいときに思うように取れている傾向がある。逆に、「事務関連」は、他の仕事に比べると、同業者との競合で思うように仕事が取れない傾向がある。

最後に、図表 1-2-3 より、取引相手数について見てみると、「デザイン・映像制作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」は、他の仕事と比べると、特定の取引相手と仕事をする傾向がある。逆に、「事務関連」や「生活関連サービス、理容・美容」は、他の仕事と比べると、様々な取引相手と仕事をする傾向にある。

(2) 専業／兼業別に見た提供している業務の特徴

図表 1-2-4 専業／兼業別に見た提供している業務の特徴①（作業内容）



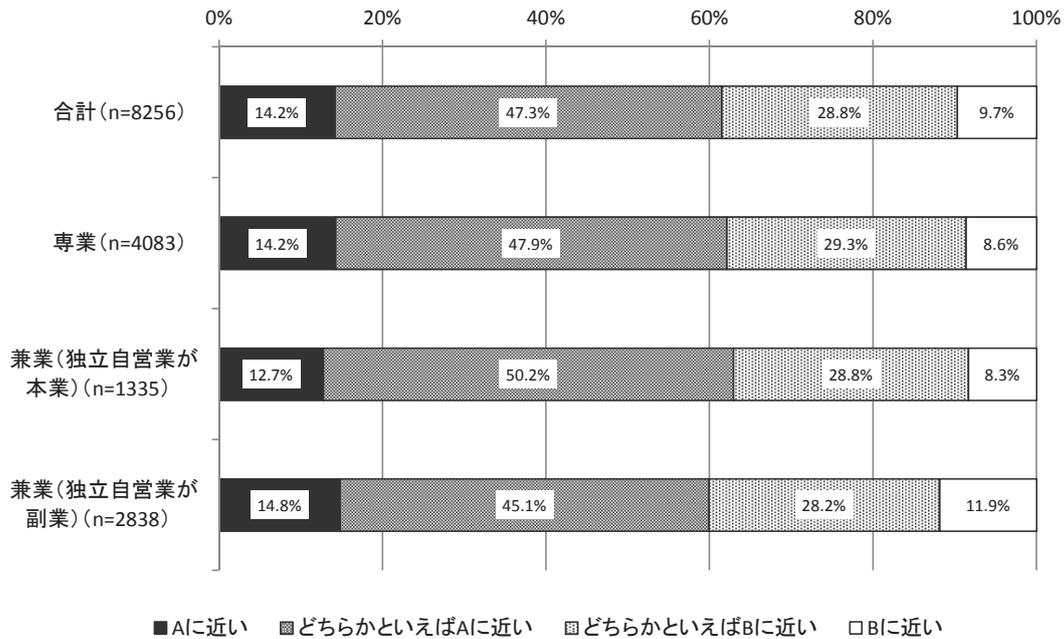
注) A = 自分にしかできない作業が多かった / B = 他の人でもできる作業が多かった

同様のことについて、専業・兼業別に見たものを示したのが、図表 1-2-4 から図表 1-2-6 である。まず、作業内容についてであるが、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合（専業および兼業が本業）と比べると、他の人でもできる作業を行っている傾向がある（図表 1-2-4）。

次に、受注の困難さについてであるが、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると、やや他の同業者との競合によって仕事を取りづらい状況にあるようである（図表 1-

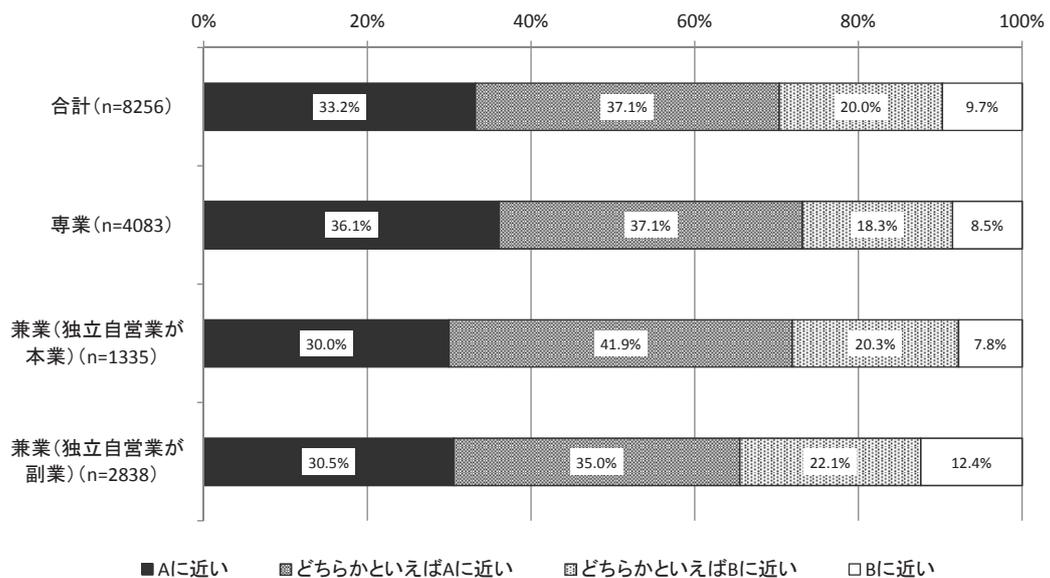
2-5)。最後に、取引相手数についてであるが、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると多くの取引先と仕事をしている傾向がある（図表1-2-6）。以上より、専業・兼業別に見てみると、提供している業務において、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合とは異なる特徴を有していることが窺われる。

図表1-2-5 専業／兼業別に見た提供している業務の特徴②（受注の困難さ）



注) A= 仕事を取りたい時に思うように取れた / B= 他の同業者との競合で思うようにとれなかった

図表1-2-6 専業／兼業別に見た提供している業務の特徴③（取引相手数）

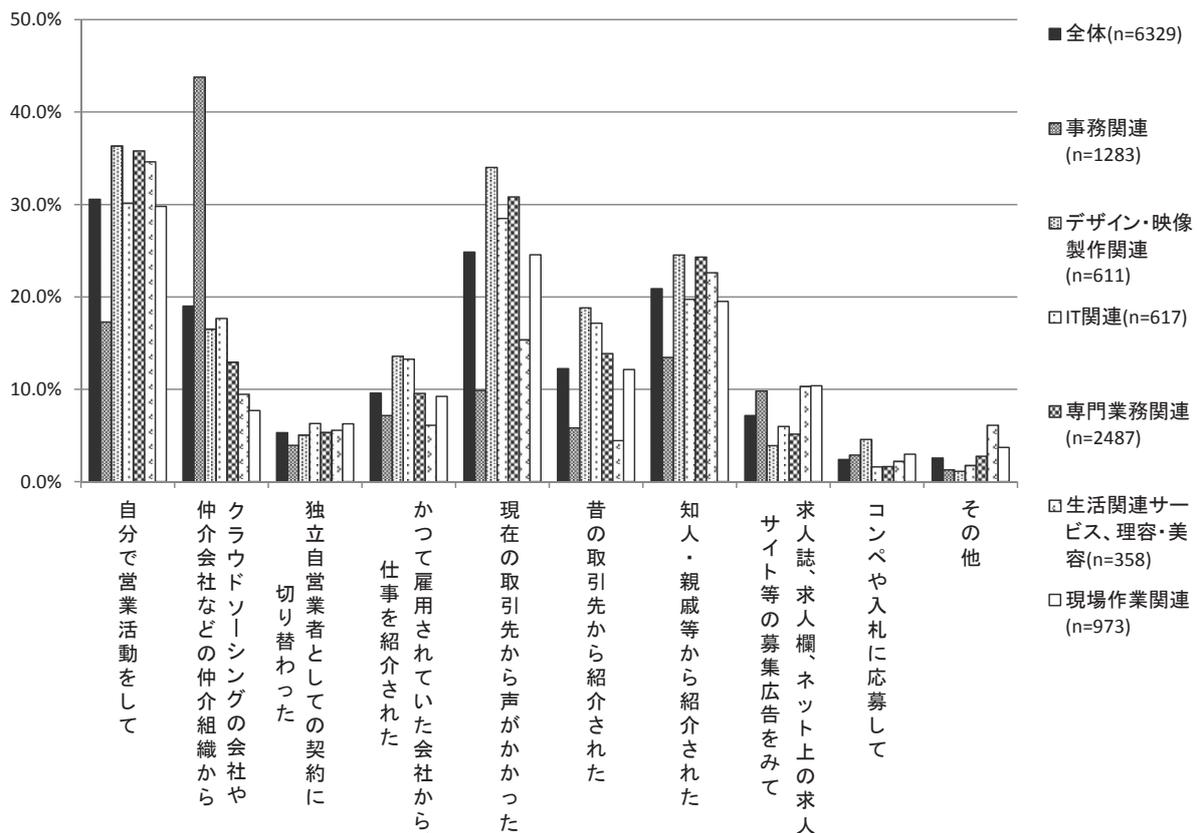


注) A= 特定の取引相手と仕事をすることが多かった / B = 様々な取引相手と仕事をすることが多かった

2. 受注方法

業務の受注方法について仕事別、ならびに、専門／兼業別に見たものが、図表1-2-7と図表1-2-8である。対象サンプルは、全体の8256サンプルから一般消費者のみと取引している1927サンプルを除いた6329サンプルである。図表1-2-7より、対象サンプル全体では「自分で営業活動をして(30.6%)」、「現在の取引先から声がかかった(24.8%)」、「知人・親戚等から紹介された(20.9%)」が上位の三つに挙げられている。上位三つの項目について仕事別にその特徴を見てみると、「デザイン・映像制作関連」、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」は、他の仕事と比べると「自分で営業活動して」を挙げている割合が高い。「現在の取引先から声がかかった」については、「デザイン・映像制作関連」、「専門業務関連」、「IT関連」が、他の仕事と比べると高くなっている。「知人・親戚等から紹介された」については、「デザイン・映像制作関連」、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」が、他の仕事と比べると高くなっている。

図表1-2-7 業務の受注方法 (MA) (仕事別)

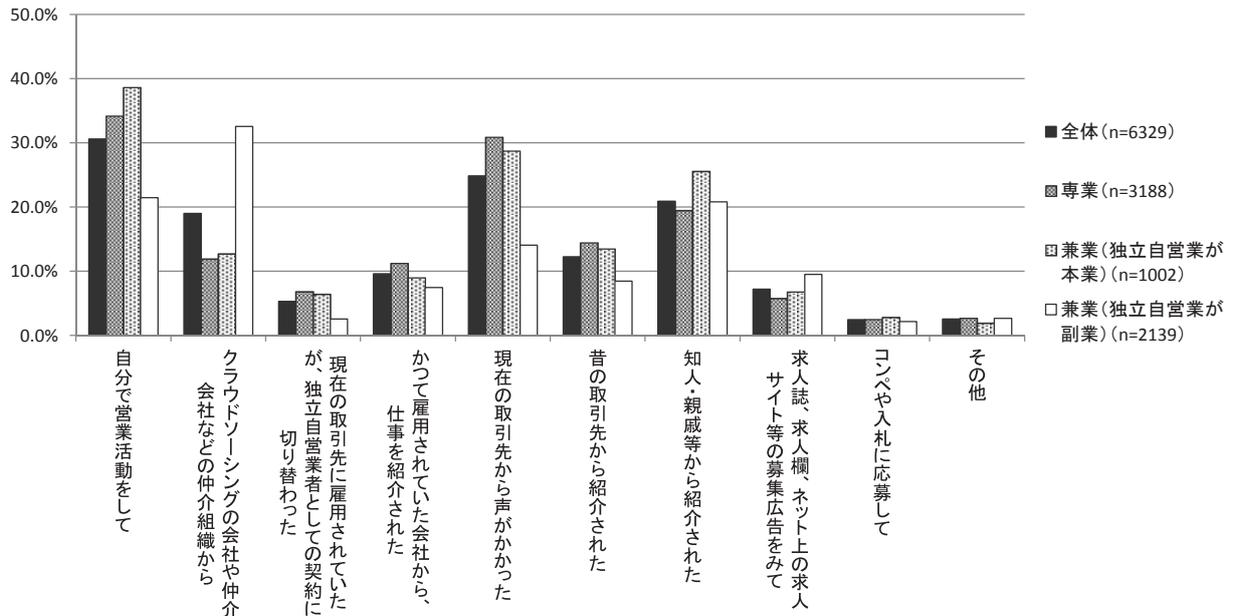


注) 無回答 144 サンプル (2.3%) については、図表に表記していない。

また、「事務関連」は、「クラウドソーシングの会社や仲介会社などの仲介組織から」が、他の仕事と比べると飛びぬけて高く、その一方で、「自分で営業活動をして」や「現在の取引

先から声がかかった」といったサンプル全体では上位に挙げられている項目は、目立って低くなっている。これらのことから、「事務関連」の仕事を中心に行っている「独立自営業者」は、他の仕事を主に行っている者と比べると、異なる方法で仕事を受注していること、また、その際にはクラウドソーシングの会社などの仲介組織が活用されていることが窺われる。

図表 1 - 2 - 8 業務の受注方法 (MA) (専業/兼業別)



注) 無回答 144 サンプル (2.3%) については、図表に表記していない。

図表 1 - 2 - 8 より、専業/兼業別で受注方法に違いがあることが窺われる。「専業」と「兼業 (独立自営業が本業)」は、「自分で営業活動をして」、「現在の取引先から声がかかった」、「知人・親戚等から紹介された」が上位三つに挙げられている一方で、「兼業 (独立自営業が副業)」は、「クラウドソーシングの会社や仲介会社などの仲介組織から」、「自分で営業活動をして」、「知人・親戚等から紹介された」が上位の三つに挙げられている。このことから、「兼業 (独立自営業が副業)」は、他の場合と比べるとクラウドソーシングなどの仲介組織を介して仕事を受注している傾向が窺われる。このことを反映してか、逆に「兼業 (独立自営業が副業)」は、現在の取引先から声がかかることは、他の場合と比べると少ないようである。

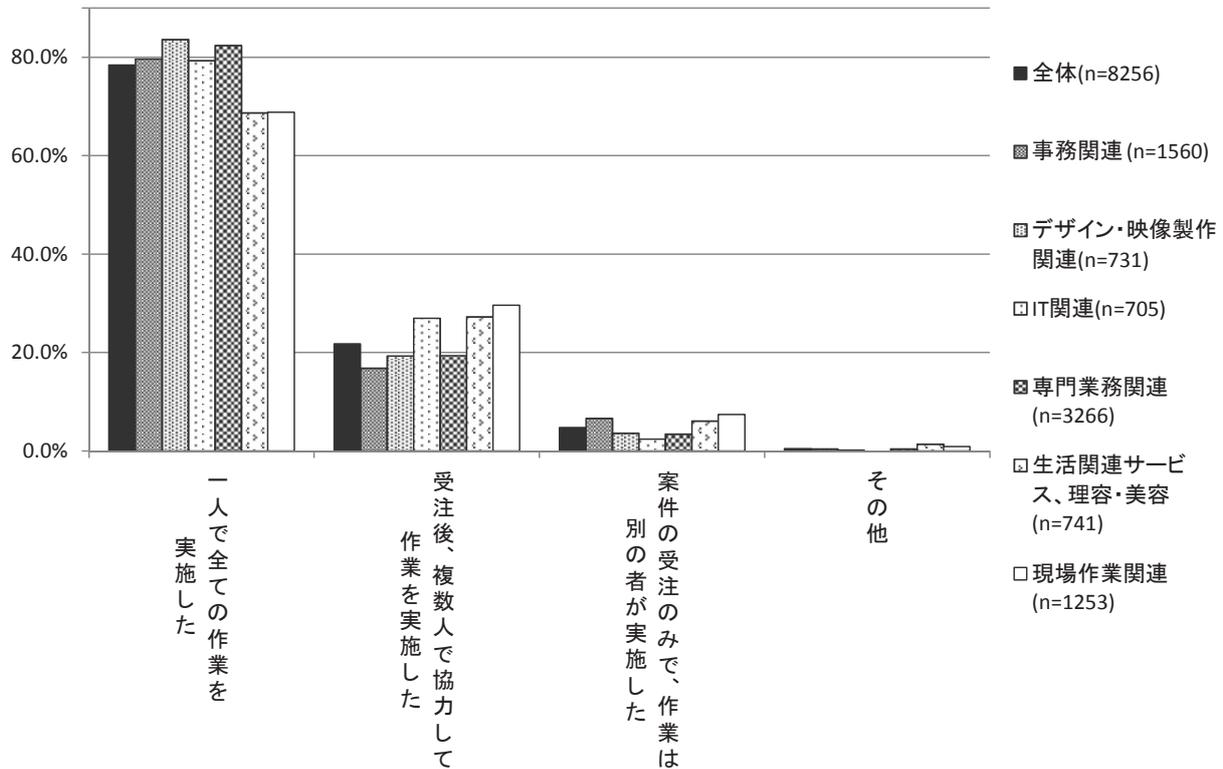
3. 受注後の業務分担

本節の最後に、受注後の業務分担について確認する。図表 1 - 2 - 9 および図表 1 - 2 - 10 は、受注した業務の業務分担について、仕事別と専業/兼業別にそれぞれ見てみたものである。

図表 1 - 2 - 9 より、主な仕事内容の違いにかかわらず、受注後の業務分担の主な方法は、

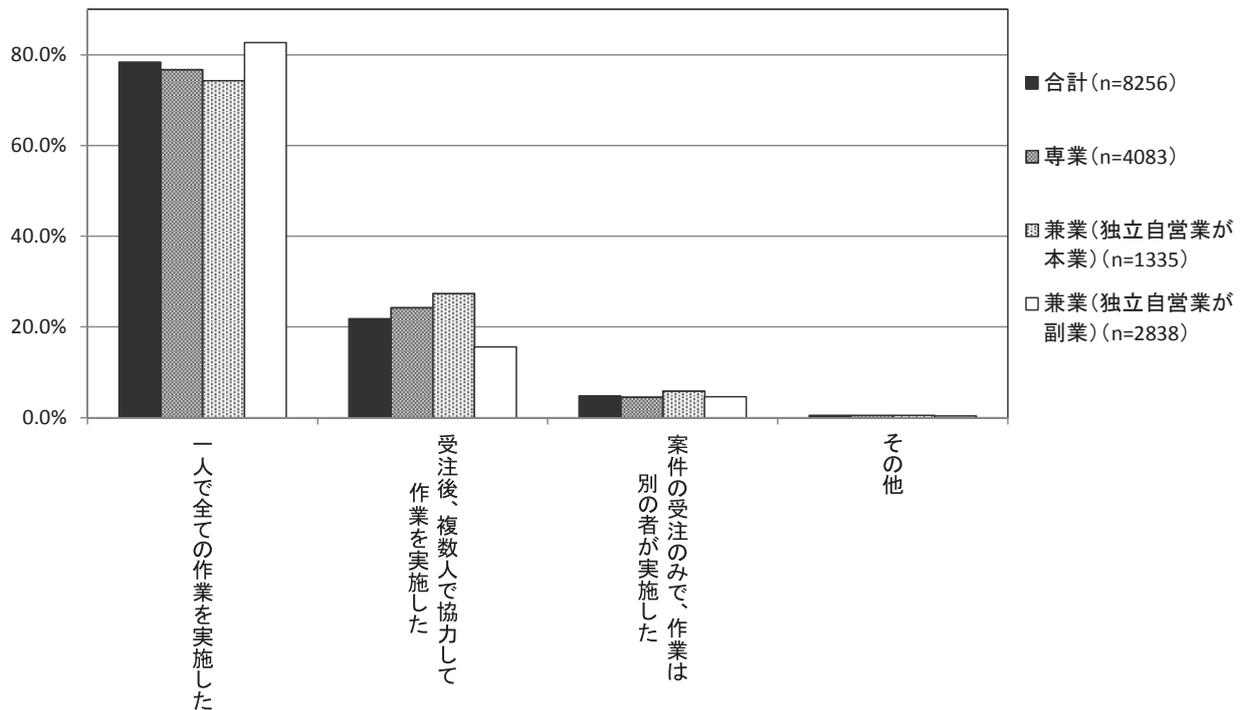
一人で作業を実施することのようである。そのような傾向の中で、他の仕事と比べると、複数人で協力して業務を分担している傾向が窺われる仕事として、「IT 関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」が挙げられる。

図表 1 - 2 - 9 受注後の業務分担 (MA) (仕事別)



同様のことについて専業／兼業別に見てみると、「専業」や「兼業（独立自営業が本業）」は、「兼業（独立自営業が副業）」に比べると、受注後に複数の者と協力して作業を実施している傾向がある（図表 1 - 2 - 10）。このように、同じ兼業でもそれを本業としているのか、それとも副業としているのかによって、受注後の仕事の進め方においてやや違いがあるようである。

図表 1 - 2 - 10 受注後の業務分担 (MA) (専業/兼業別)



第3節 受注後の仕事の進め方

本節では、受注後の仕事の進め方について取り上げる。受注後、契約内容はどのような手続きを経て決まるのか。また、独立自営業者は、どの程度取引先の管理監督の下で業務を遂行しているのか。これらの点を中心に確認していく。なお、本節のデータは、「主要な取引先事業者1社」との関係に限定したものである。この点は留意されたい。対象となるサンプルは、一般消費者のみと取引を行っていた1927サンプルを除く6329サンプルである。

1. 契約締結の方法

まず、契約にかかわる事柄について見てみよう。図表1-3-1と図表1-3-2は、契約内容の明示の有無について確認したものである。図表1-3-1より、対象サンプル全体では、半数以上が契約内容を書面化（メールを含む）している。この点について、図表1-3-1より、主な仕事別に見てみると、「IT関連」や「専門業務関連」は、他の仕事と比べると書面化している傾向がある。一方、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」は、他の仕事と比べると書面化していない傾向がある。

また、同様のことについて専業・兼業別に見た場合、「兼業」の方が、「専業」と比べると契約内容を書面化している場合がやや多いことが窺われる（図表1-3-2）。とはいえ、仕事別で見た場合のような差は見られない。本業か副業かの違いは、契約内容の書面化については大きな差を生まないのかもしれない。

図表 1-3-1 契約内容の書面による明示の有無（仕事別）

	n	書面*による契約内容の明示の有無		計
		はい	いいえ	
全体	6329	54.9%	45.1%	100%
事務関連	1283	53.1%	46.9%	100%
デザイン・映像製作関連	611	52.5%	47.5%	100%
IT関連	617	64.5%	35.5%	100%
専門業務関連	2487	59.0%	41.0%	100%
生活関連サービス、理容・美容	358	45.8%	54.2%	100%
現場作業関連	973	45.3%	54.7%	100%

注) メールも含む

図表 1-3-2 契約内容の書面による明示の有無（専業／兼業別）

	n	書面*による契約内容の明示の有無		計
		はい	いいえ	
全体	6329	54.9%	45.1%	100.0%
専業	3188	53.9%	46.1%	100.0%
兼業(独立自営業が本業)	1002	56.9%	43.1%	100.0%
兼業(独立自営業が副業)	2139	55.4%	44.6%	100.0%

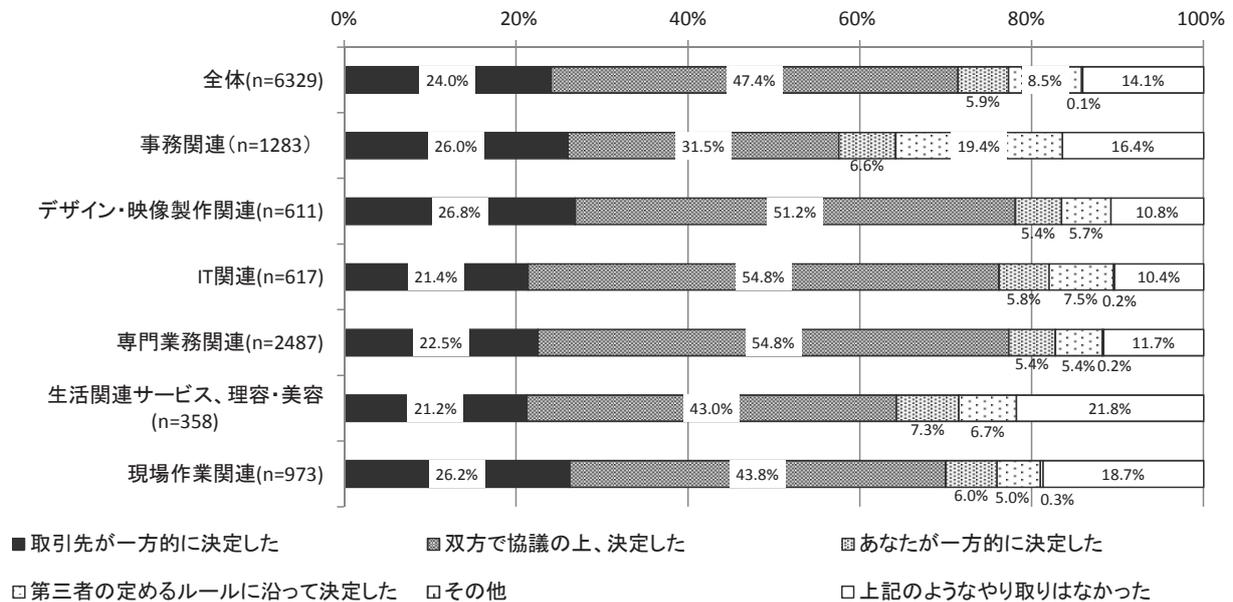
注) メールも含む

では、契約はどのような手続きを経て決まるのであろうか。契約内容の決定パターンについて仕事別、ならびに、専業／兼業別に見たものが、図表 1-3-3 と図表 1-3-4 である。図表 1-3-3 より、対象サンプル全体で見ると、契約内容の決定において、発言する機会を得ていないと考えられる「独立自営業者」が 4 割弱いる（「取引先が一方的に決定した（24.0%）」／「上記のようなやり取りはなかった（14.1%）」）。とはいえ、何らかの発言をしている者も 5 割程度いる（「双方で協議の上、決定した（47.4%）」／「あなたが一方的に決定した（5.9%）」）。

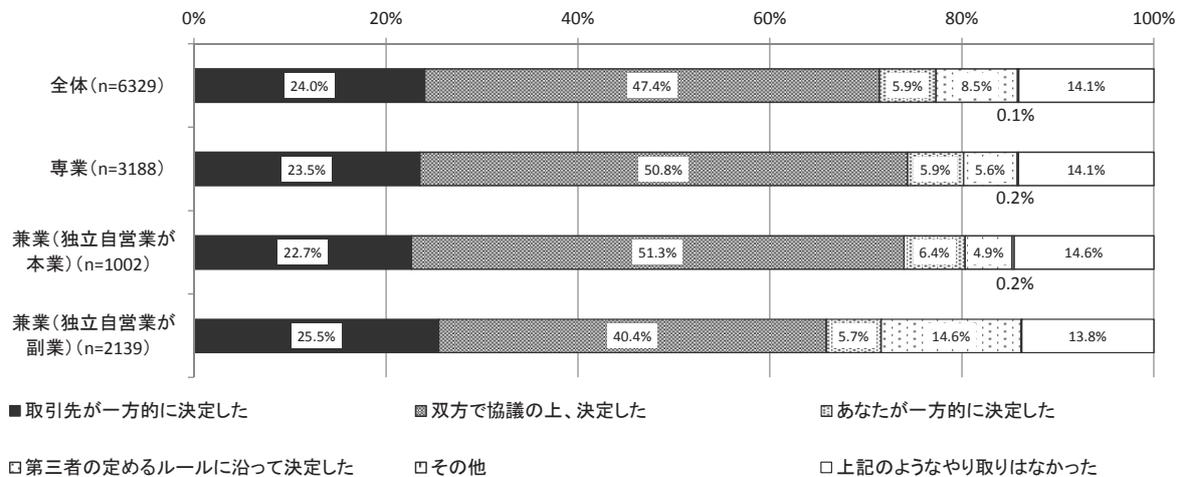
同じく図表 1-3-3 より、主な仕事別に見てみると、「IT 関連」や「専門業務関連」は、他の仕事と比べると、契約内容の決定において、取引相手に対して発言する傾向がある。一方、「事務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」は、他の仕事と比べると、契約内容の決定において、取引相手に対して発言していない傾向がある。また、他の仕事と比べると、「事務関連」は、「第三者¹の定めるルールに沿って決定した（19.4%）」が多くなっている。

¹ ここでいう第三者とは、クラウドソーシングの会社や仲介企業などのことを指している。これ以降に出てくる「第三者」も同様。

図表 1 - 3 - 3 契約内容の決定パターン（仕事別）



図表 1 - 3 - 4 契約内容の決定パターン（専業／兼業別）



図表 1 - 3 - 4 より、同様のことを専業／兼業別に見てみると、「兼業(独立自営業が副業)」は、他の場合と比べると、取引相手に対して発言しない傾向がある。また、「兼業(独立自営業が副業)」は、「第三者の定めるルールに沿って決定した(14.6%)」が、他の場合と比べると多くなっている。

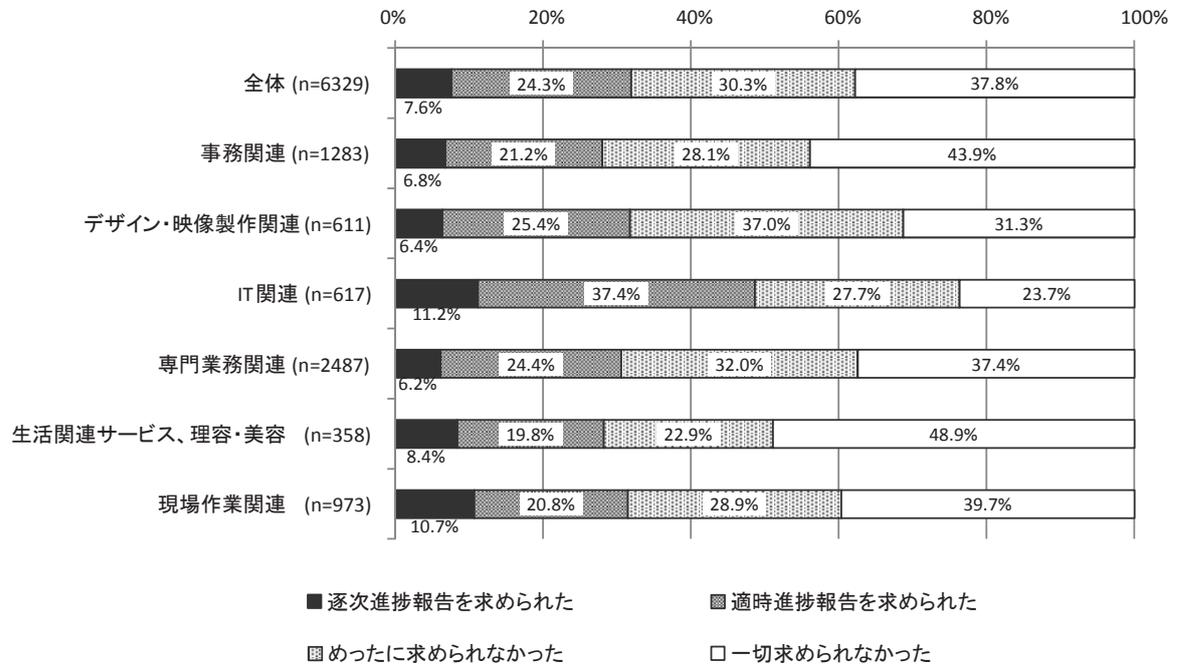
2. 受注後の業務の進め方

(1) 作業に関する指示

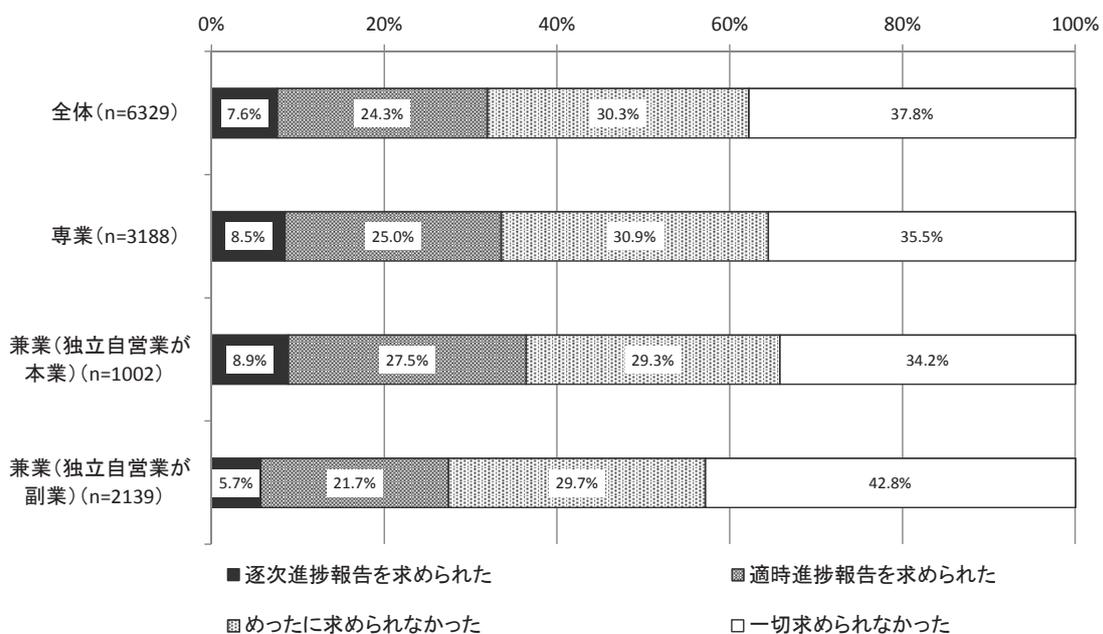
以上、契約の締結に関する事柄について確認した。次に、受注後の仕事の進め方について

確認しよう。まず、取引相手への進捗報告の頻度について見てみよう（図表1-3-5／図表1-3-6）。

図表1-3-5 進捗報告の頻度（仕事別）



図表1-3-6 進捗報告の頻度（専業／兼業別）



まず、対象サンプル全体の傾向としては、「一切求められなかった」と「めったに求められなかった」の合計が7割弱に上ることからも分かる通り、基本的には取引相手が「独立自営業者」に対して進捗報告を求めることはない、仮に求めたとしても頻繁に求めるわけではないことが窺われる。

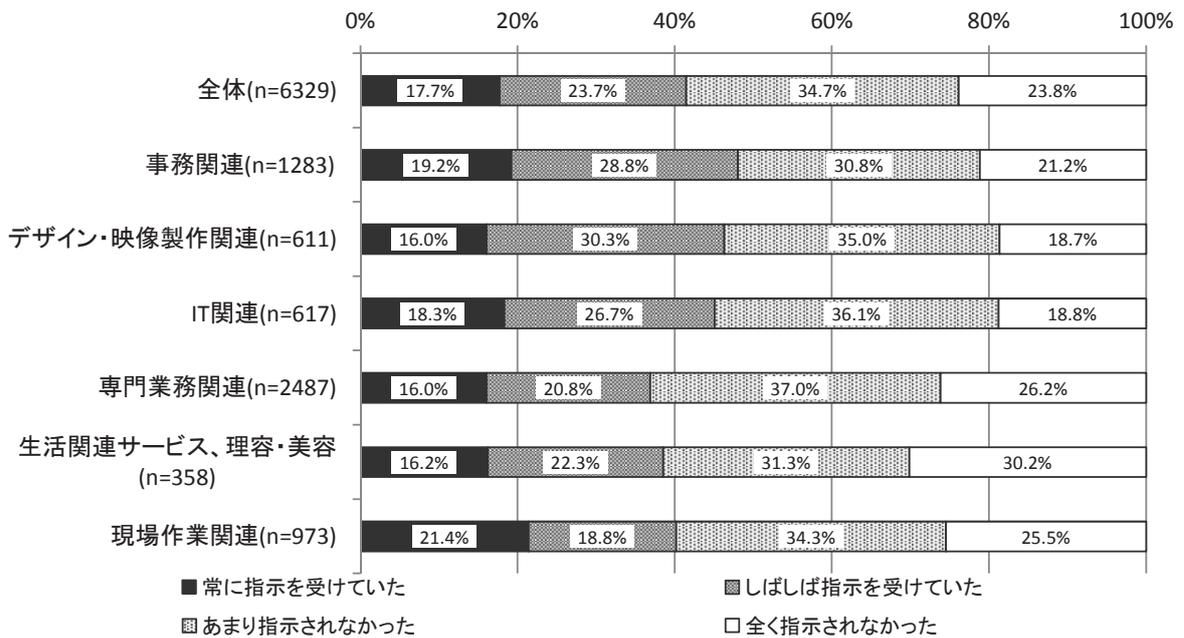
図表1-3-5より、この点について主な仕事別に見てみると、「IT関連」は、他の仕事に比べると進捗を求められる傾向にある。一方、「IT関連」を除くと、それほど大きな差があるわけではないが、「事務関連」や「生活関連サービス、理容・美容」は、他の仕事と比べると求められない傾向がやや見受けられる。図表1-3-6より、同様のことについて専業・兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると、進捗報告を求められない傾向にある。

次に、実際の作業やサービスの提供にかかわり、取引先からどの程度指示を受けていたのかについて確認する。図表1-3-7と図表1-3-8は作業内容と範囲について、図表1-3-9と図表1-3-10は作業を行う日や時間について、図表1-3-11と図表1-3-12は作業を行う場所について、仕事別、ならびに、専業／兼業別毎にそれぞれ見てみたものである。

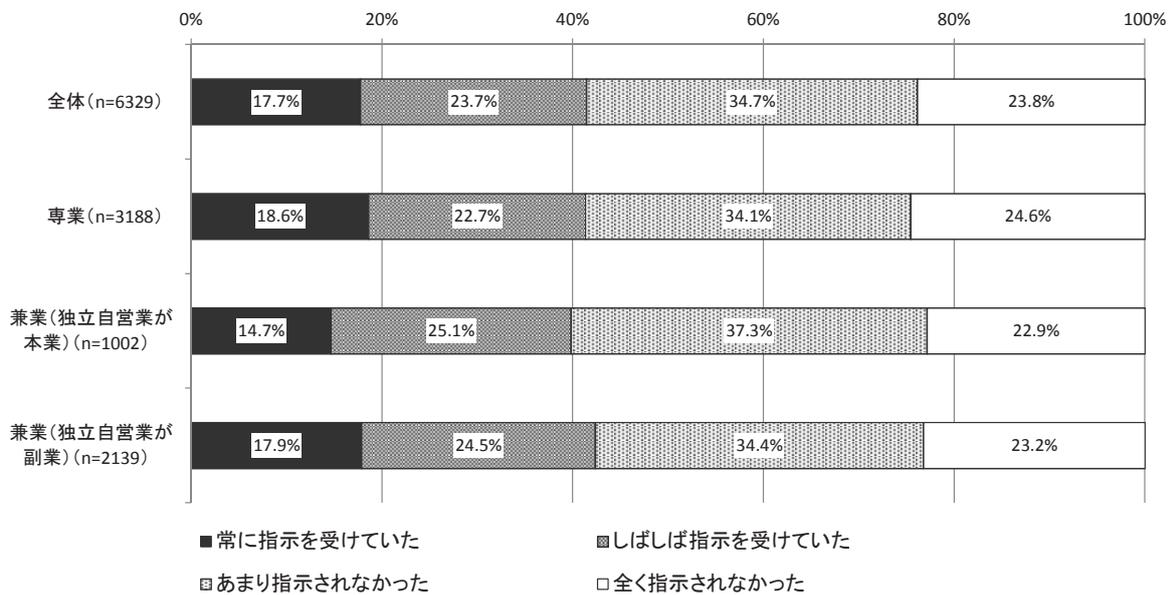
まず、作業内容や範囲に関する指示の有無について。図表1-3-7より、対象サンプル全体としては、指示を受けていない傾向がある（「全く指示されなかった（23.8%）」／「あまり指示されなかった（34.7%）」）。この点について主な仕事別に見てみると、六つの仕事の中でより指示を受けない傾向にあるのは、「専門業務関連」であり、一方、指示を受ける傾向にあるのは、「事務関連」、「デザイン・映像製作関連」、「IT関連」となっている。同様のことについて図表1-3-8より専業／兼業別に見てみたが、指摘すべきような差は見られなかった。

次に、作業を行う日や時間に関する指示の有無について。図表1-3-9より、対象サンプル全体としては、指示を受けない傾向にある（「全く指示されなかった（34.1%）」／「あまり指示されなかった（32.6%）」）。この点について主な仕事別に見てみると、六つの仕事の中でより指示を受けない傾向にあるのは、「事務関連」や「IT関連」となっている。一方、六つの仕事の中では指示を受ける傾向にある仕事として、「現場作業関連」が挙げられる。同様のことについて図表1-3-10より専業／兼業別に見てみたが、指摘すべきような差は見られなかった。

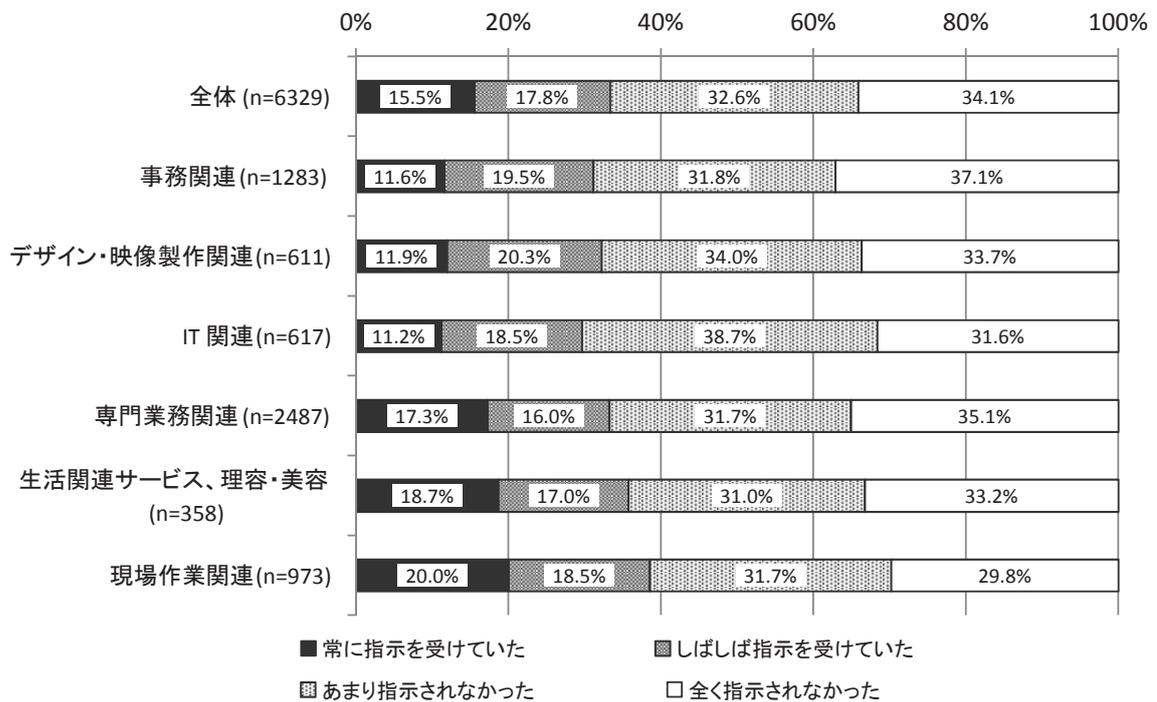
図表 1 - 3 - 7 作業内容・範囲に関する取引先からの指示の頻度（仕事別）



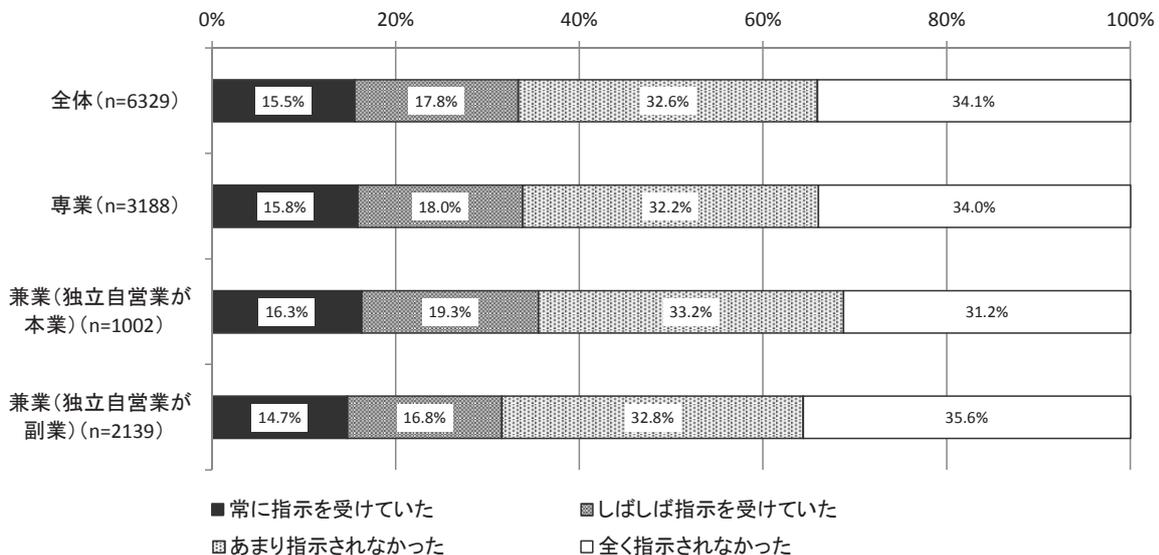
図表 1 - 3 - 8 作業内容・範囲に関する取引先からの指示の頻度（専業／兼業別）



図表 1 - 3 - 9 作業を行う日・時間に関する取引先からの指示の頻度（仕事別）



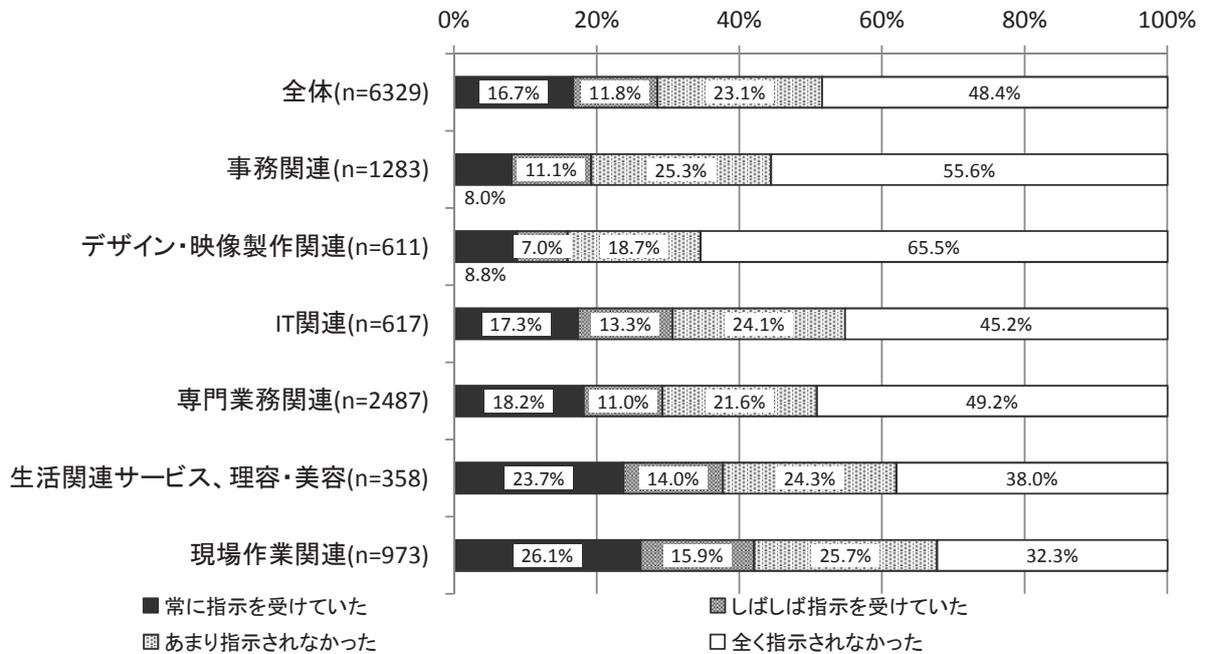
図表 1 - 3 - 10 作業を行う日・時間に関する取引先からの指示の頻度（専業／兼業別）



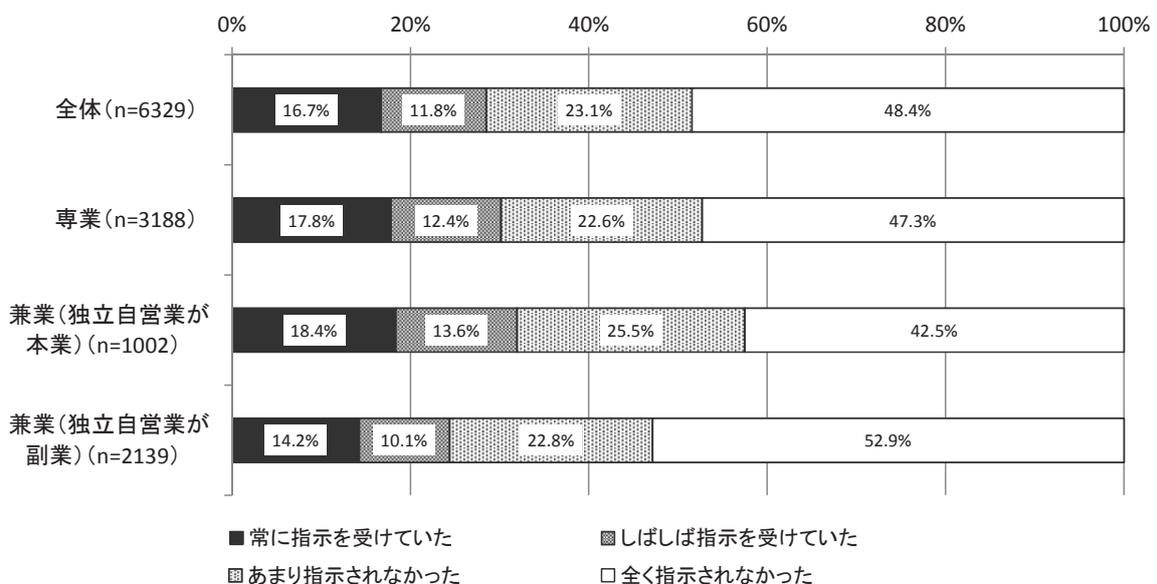
最後に、作業場所に関する指示の有無について。図表 1 - 3 - 11 より、対象サンプル全体としては、指示を受けない傾向にある（「全く指示されなかった（48.4%）」／「あまり指示されなかった（23.1%）」）。加えて、作業内容や範囲、および、作業日や時間と比べても、指示されない傾向にある。作業場所に関する指示の有無について仕事別に見てみると、「事務関連」や「デザイン・映像製作関連」は、他の仕事に比べて、より指示を受けない傾向にある。一方で、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」は、他の仕事と比べ

ると、指示を受ける傾向にある。図表1-3-12より、同様のことについて専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると、指示を受けない傾向にある。

図表1-3-11 作業場所に関する取引先からの指示の頻度（仕事別）



図表1-3-12 作業場所に関する取引先からの指示の頻度（専業／兼業別）



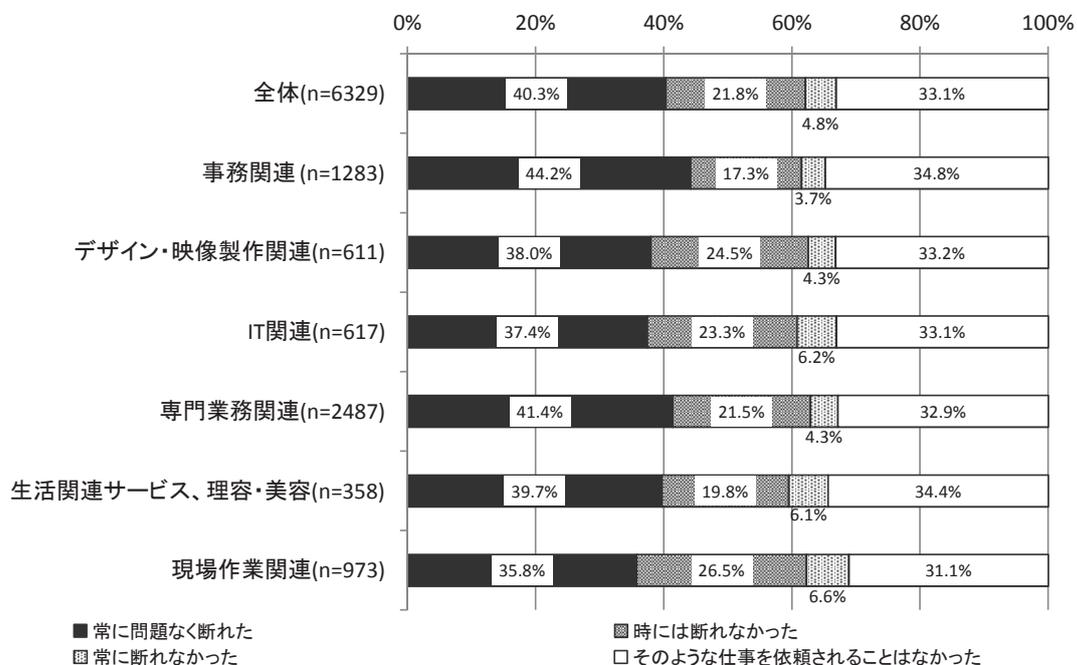
(2) 依頼された作業の拒否

受注後の業務の提供における取引先との関係が上で確認したような状況になっている「独立自営業者」は、取引先からの要望を自らの意思で断ることができるのであろうか。この点

について、取引先からの無理な依頼に対して断ることができたのかについて注目し、仕事別に見てみたものが図表 1-3-13 であり、専業・兼業別に見てみたものが図表 1-3-14 である。

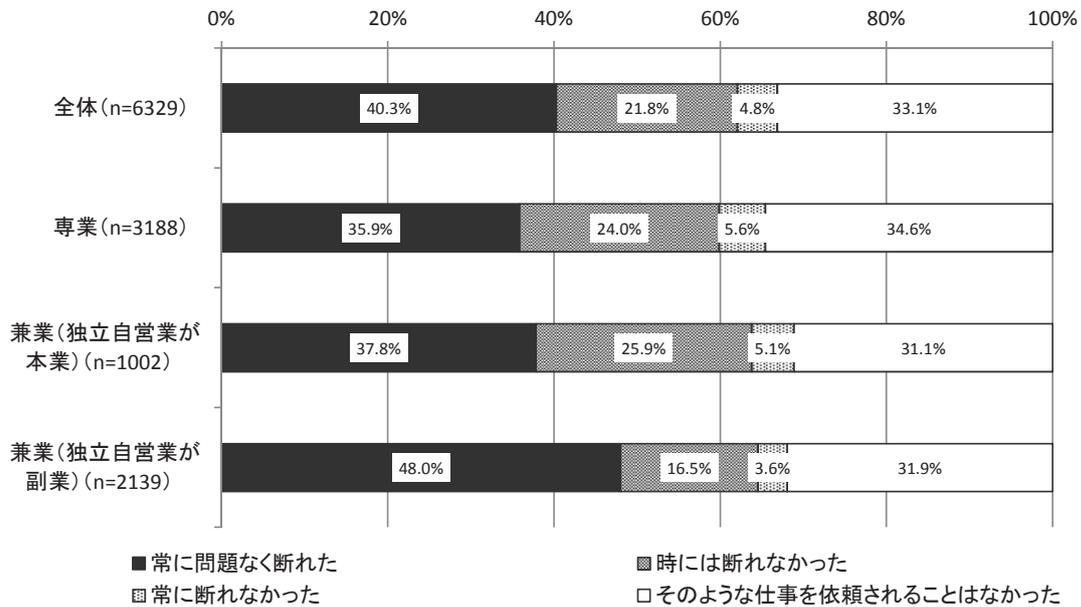
まず、図表 1-3-13 より、対象サンプル全体の傾向を見てみると、断れなかった者は、それほど多くはない。そもそも取引相手からそのような仕事を依頼されていない場合が 33.1%、依頼されたとしても問題なく断れている場合が 40.3% となっている。この点について仕事別に見てみると、他の仕事と比べると断れていないのは、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「現場作業関連」となっている。他の仕事と比べると、これらの仕事は、取引先からの無理な依頼に対しても引き受ける傾向があるようである。

図表 1-3-13 取引先からの無理な依頼に対する拒否（仕事別）



図表 1-3-14 より、同様のことについて専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると断ることができている傾向がある。「兼業（独立自営業が副業）」の「常に問題なく断れた」は 48.0% と、「専業」に対して 12 ポイント程度、「兼業（独立自営業が本業）」に対して 10 ポイント程度それぞれ高くなっている。「時には断れなかった」を含めるとその違いは見えにくくなるが、完全に断れたかどうかのみに注目すると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると断ることができているようである。

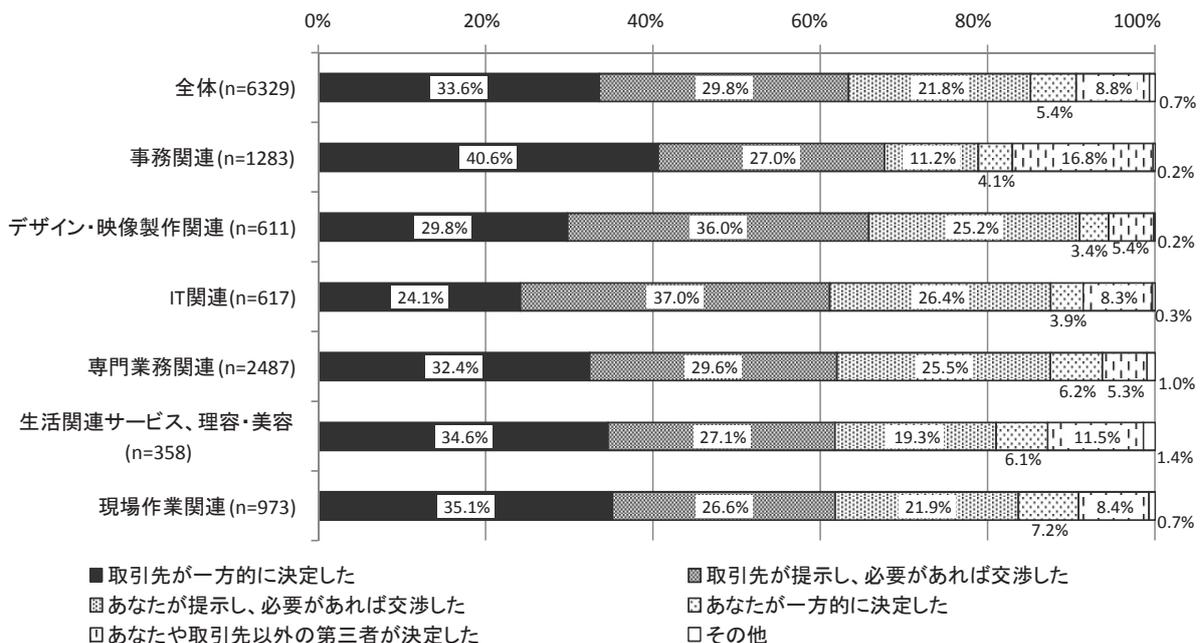
図表 1 - 3 - 14 取引先からの無理な依頼に対する拒否（専業／兼業別）



3. 報酬の決定

本節の最後に報酬の決定に関する事柄について確認する。上で確認したようなかたちで業務を提供している「独立自営業者」の報酬はどのような方法で、また、どのような要素によって決められているのか。まず、報酬の決定パターンについて見てみよう。図表 1 - 3 - 15 と図表 1 - 3 - 16 は、報酬額の決定パターンについて、仕事別、ならびに、専業／兼業別に示したものである。

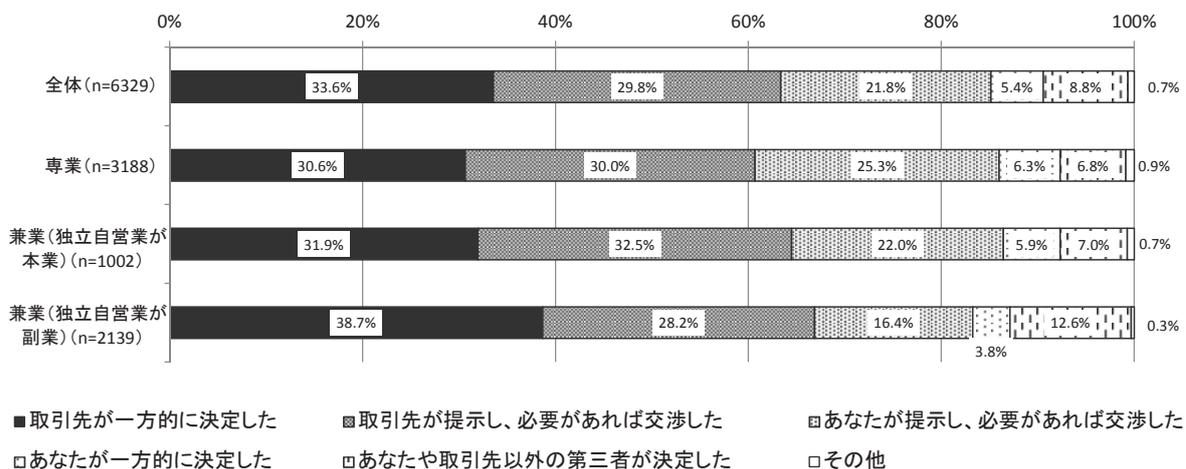
図表 1 - 3 - 15 報酬額の決定パターン（仕事別）



まず、図表 1-3-15 より対象サンプル全体の傾向を確認しておくと、6割弱の者は、報酬額の決定において取引相手に対して何らかの発言を行える環境にある（「取引先が提示し、必要があれば交渉した（29.8%）」、「あなたが提示し、必要があれば交渉した（21.8%）」、「あなたが一方的に決定した（5.4%）」）。

この点について、仕事別に見てみると、六つの仕事の中で、発言することができていない仕事は、「事務関連」となっている。「事務関連」の「取引先が一方的に決定した」は40.6%となっており、他の仕事と比べるとやや高い数値を示している。加えて、「事務関連」は、第三者が決定している割合も高い。「事務関連」は、取引先や仲介組織によって報酬額が決まる場合が、他の仕事と比べると多いようである。一方、六つの仕事の中で良く発言できている仕事としては、「IT 関連」が挙げられる。「IT 関連」の「取引先が一方的に決定した」は24.1%となっており、他の仕事と比べると低い数値を示している。

図表 1-3-16 報酬額の決定パターン（専業／兼業別）



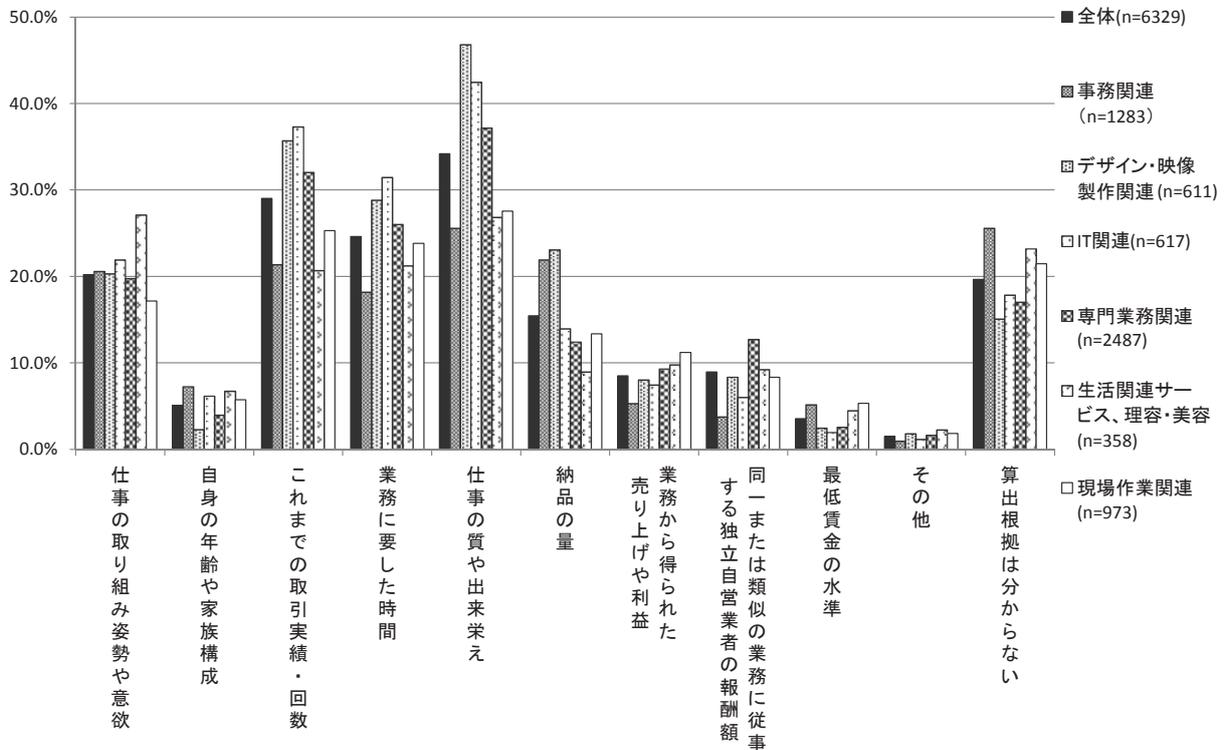
図表 1-3-16 より、同様のことについて専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると報酬額の決定において発言していないことが窺われる。「兼業（独立自営業が副業）」の「取引先が一方的に決定した」は38.7%、また、「あなたや取引先以外の第三者が決定した」は12.6%となっており、他の場合と比べるとどちらも高い数値を示している。

以上のような手続きで決められる報酬額は、いかなる要素を考慮して決められるのか。報酬額の決め方について仕事別に示したものが図表 1-3-17 であり、専業・兼業別に示したものが図表 1-3-18 である²。図表 1-3-17 より、対象サンプル全体の傾向をまず

² 本調査では個人に対して自分の報酬額がどの要素によって決まっているのかを尋ねている。取引先が回答しているわけではない。この点については留意されたい。なお、こうした個人調査を通じた報酬の決定要素において発生すると思われる曖昧さを避けるために、本調査では「算出根拠は分からない」を設けることとした。

確認しておく、「仕事の質や出来栄え（34.2%）」、「これまでの取引実績・回数（29.0%）」、「業務に要した時間（24.6%）」が上位三つに挙げられている。

図表 1 - 3 - 17 報酬額の決定において考慮される要素（MA）（仕事別）



これら三つの項目について仕事別の特徴を見てみると、「仕事の質や出来栄え」については、「デザイン・映像制作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」は他の仕事と比べると、この要素によって決められている部分があると答えている割合が高くなっている。これら三つ以外の仕事と比べると、「デザイン・映像制作関連」でおおむね 20 ポイント程度、「IT 関連」でおおむね 15 ポイント程度、「専門業務関連」でおおむね 10 ポイント程度それぞれ高くなっている。

「これまでの取引実績・回数」についても、「デザイン・映像制作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」は他の仕事と比べると、この要素によって決められている部分があると答えている割合が高くなっている。特に「デザイン・映像制作関連」や「IT 関連」は、「事務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」に比べて、10 ポイントから 15 ポイント程度高くなっている。「業務に要した時間」についても、「デザイン・映像制作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」は他の仕事と比べると、この要素によって決められている部分があると答えている割合が高くなっている。もっとも、上の二つの要素と比べると仕事間の差は小さくなっている。

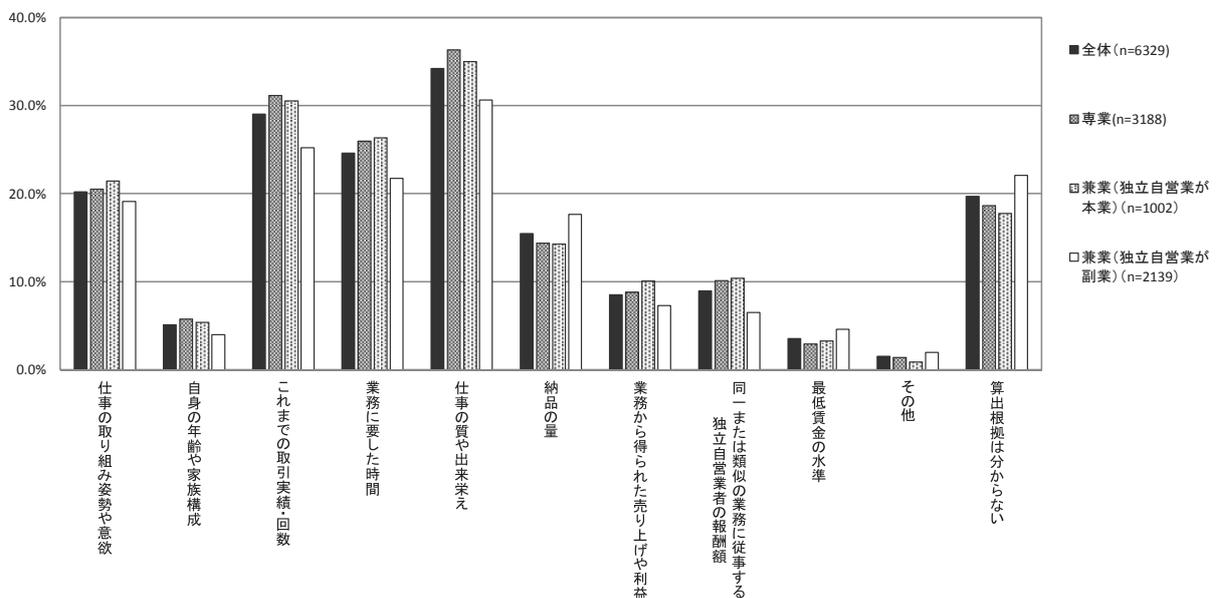
「事務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」の特徴を見てみると、

それらの仕事において高いものとして、「算出根拠は分からない」が挙げられる。また、「生活関連サービス、理容・美容」では「仕事の取り組み姿勢や意欲」が、他の仕事に比べると高くなっている。

以上のことから、①「独立自営業者」であっても時間の要素で報酬額が決められている部分が少なからずあること、②「事務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」については、それ以外の仕事と比べると、報酬額の決定要素がはっきりとしていないこと、③「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」の三つは、他の三つの仕事と比べると、「仕事の質や出来栄」といった成果物やサービスの質が報酬の決定要素として考慮される傾向があることが窺われる。

同様のことについて、専業／兼業別に見てみると、「算出根拠が分からない」が最も多いのは「兼業（独立自営業が副業）」となっている。一方、「仕事の質や出来栄」については、他の二つの場合と比べると、「兼業（独立自営業が副業）」が低くなっている。ただし、どの要素についても、仕事別に見た場合のような顕著な違いが見られるわけではない。

図表 1 - 3 - 18 報酬額の決定において考慮される要素 (MA) (専業／兼業別)



第4節 おわりに

1. 本章の概要

本章では独立自営業者の就業実態にかかわり、仕事の受注方法や受注後の作業の進め方について見てきた。本章で述べてきた内容を今一度まとめておくと下記の通りとなる。

- ① 属性にかかわる特徴のうち、主な仕事と専業／兼業の関係については、サンプル全体の傾向と比べると、「IT 関連」では専業が多い。逆に「事務関連」は兼業が多い。
- ② 作業内容の特徴について見てみると、「デザイン・映像製作関連」や「専門業務関連」は、他の仕事に比べると、自分にしかできない作業を行っている傾向がある。逆に「事務関連」や「現場作業関連」の仕事は、他の人でもできる作業を行っている傾向がある。この点について専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合（専業および兼業が本業）と比べると、他の人でもできる作業を行っている傾向がある。
- ③ 取引相手数については、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」は、他の仕事と比べると、特定の取引相手と仕事をする傾向がある。逆に、「事務関連」や「生活関連サービス、理容・美容」は、他の仕事と比べると、様々な取引相手と仕事をする傾向にある。この点について専業／兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると多くの取引先と仕事をしている傾向がある。
- ④ 仕事の受注方法について見てみると、対象サンプル全体では「自分で営業活動をして」、「現在の取引先から声がかかった」、「知人・親戚等から紹介された」が上位の三つに挙げられている。仕事別に見てみると「デザイン・映像製作関連」は、特にこれらの上位三つの方法によって仕事を受注していることが多いようである。
- ⑤ また、仕事別に見た場合の受注方法の特徴として、「事務関連」は、他の仕事に比べるとクラウドソーシングの会社や仲介企業などの仲介組織を活用している傾向が見られた。
- ⑥ 受注後の業務分担は、一人で作業を実施することが主な方法のようである。この点について、専業／兼業別に見てみると、「専業」や「兼業（独立自営業が本業）」は、「兼業（独立自営業が副業）」に比べると、受注後複数の者と協力して作業を実施している傾向がある。このことから、同じ兼業でもそれを本業としているのか、それとも副業としているのかによって、受注後の仕事の進め方においてやや違いがあることが窺われる。
- ⑦ 契約内容の書面化について見てみると、対象サンプル全体では、半数以上が契約内容を書面化（メールを含む）している。この点について、主な仕事別に見てみると、「IT 関連」や「専門業務関連」は、他の仕事と比べると書面化している傾向がある。一方、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」は、他の仕事と比べると書面化していない傾向がある。
- ⑧ 契約内容の決定パターンについて見てみると、対象サンプル全体では、契約内容の決定

において、発言する機会を得ていないと考えられる「独立自営業者」が4割弱いる。とはいえ、何らかの発言をしている者も5割程度いる。

- ⑨ 契約内容の決定パターンについて仕事別に見てみると、「IT 関連」や「専門業務関連」は、他の仕事と比べると、契約内容の決定において取引相手に対して発言する傾向がある。また、他の仕事と比べると、「事務関連」は、「第三者³の定めるルールに沿って決定した」が多くなっている。
- ⑩ 契約後の取引先との関係に関して作業の進捗報告の頻度を見てみると、対象サンプル全体の傾向としては、基本的には取引相手が「独立自営業者」に対して進捗報告を求めることはない、仮に求めたとしても頻繁に求めるわけではないことが窺われる。この点について主な仕事別に見てみると、「IT 関連」は、他の仕事に比べると進捗を求められる傾向にある。一方、この点について専業・兼業別に見てみると、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の場合と比べると、進捗報告を求められない傾向にある。
- ⑪ 作業内容や範囲に関する取引先からの指示の有無について見てみると、対象サンプル全体としては、指示を受けていない傾向がある。この点について主な仕事別に見てみると、六つの仕事の中でより指示を受けない傾向にあるのは、「専門業務関連」であり、一方、指示を受ける傾向にあるのは、「事務関連」、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」となっている。
- ⑫ 作業を行う日や時間に関する取引先からの指示の有無について見てみると、対象サンプル全体としては、指示を受けない傾向にある。この点について主な仕事別に見てみると、六つの仕事の中でより指示を受けない傾向にある仕事として、「事務関連」や「IT 関連」が、逆に指示を受ける傾向にある仕事として、「現場作業関連」が挙げられる。
- ⑬ 作業場所に関する取引先からの指示の有無については、対象サンプル全体としては、指示を受けない傾向にある。仕事別に見てみると、「事務関連」や「デザイン・映像製作関連」は、他の仕事に比べて、より指示を受けない傾向にある。一方で、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」は、他の仕事と比べると、指示を受ける傾向にある。
- ⑭ 報酬額の決定に関する特徴を確認してみると、対象サンプル全体の6割弱は、報酬額の決定において取引相手に対して何らかの発言を行える環境にある。この点について、仕事別に見てみると、六つの仕事の中で、発言することができていない仕事として、「事務関連」が挙げられる。また、「事務関連」は、第三者が決定している割合が高くなっている。一方、六つの仕事の中で良く発言できている仕事としては、「IT 関連」が挙げられる。
- ⑮ 報酬額の決定要素について見てみると、対象サンプル全体における上位三つは、「仕事の質や出来栄え」、「これまでの取引実績・回数」、「業務に要した時間」となっている。

³ ここでいう第三者とは、注1で示したとおり、クラウドソーシングの会社や仲介企業などのことを指している。

決定要素の特徴として、(ア)「独立自営業者」であっても時間の要素で報酬額が決められている部分が少なからずあること、(イ)「事務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」については、それ以外の仕事と比べると、報酬額の決定要素がはっきりとしていないこと、(ウ)「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」の三つは、他の三つの仕事と比べると、「仕事の質や出来栄」といった成果物やサービスの質が報酬額の決定要素として考慮される傾向があることが窺われる。

2. 考察（仕事の進め方における特徴）

本章で確認したことより次の点を指摘することができると思われる。まず、①仕事の進め方の特徴は、専業／兼業別というよりは、行っている仕事によってその違いが表れていることが窺われる。

次に、②仕事別に見た場合に見られた特徴として、特に仕事の受注方法や取引先との契約内容や報酬額の決定において、「事務関連」の仕事は他の仕事と比べると、仲介組織（クラウドソーシングの会社や仲介企業）を活用している傾向が見られた。クラウドソーシングは、主に事務関連の仕事の外注化として活用されているのかもしれない⁴。

一方、③「IT 関連」は、他の仕事と比べても、契約内容や報酬額の決定において取引先に対して発言していることが窺われた。もちろん、より詳細な分析を必要とするが、「IT 関連」の面白さは、「IT 関連」の仕事内容の特徴において、交渉力が高い場合に高い数値を出すと想定されるような項目の数値が必ずしも高いわけではないところにある。他の仕事と比べて、自分にしかできない作業を実施していた割合や、多くの取引先と仕事をしていた割合が高いかと言われると、必ずしもそのような結果にはなっていない。したがって、別の要素が彼らに対して発言の機会を提供していると想定される。この点について、例えば、「IT 関連」の仕事の受注方法を見てみると、取引先から声がかかった、昔の取引先からの紹介、知人や親せきからの紹介といった内容の項目が上位に挙がっている。このことは、自分、もしくは自分がすでに取引している会社が知っている取引先と仕事をする、つまり、どちらかという顔なじみの者が取引相手となっている可能性が高いことを窺わせる。取引相手がそもそも顔なじみだということが、契約内容や報酬額の決定の際に、「IT 関連」の仕事に従事している「独立自営業者」が取引相手に対して発言しやすい環境を作っているのかもしれない。

最後に、④「独立自営業者」の労働者性を判定する際に考慮されると考えられる取引先からの指揮命令の程度について触れておくと、サンプル全体の傾向として取引先から頻繁に指示を受けているケースは少ないと考えられる。このことから、働き方については比較的自由な働き方を享受していることが窺われる。この点も含めた「独立自営業者」の働き方別に見た就業実態については、本報告書第 5 章で改めて触れたい。

⁴ クラウドワーカーについては、本報告書第 6 章で改めて触れる。