

第2章 「独立自営業者」の作業量／報酬

第1節 はじめに

第2章では、「独立自営業者」の作業量・報酬に関わる事柄を取り上げる。より具体的には、取引社数、契約期間、作業日数・作業時間、および、報酬に関わる事柄を取り上げる。第2節の契約に関わる事柄では、「独立自営業者」が何社と取引し、どのくらいの期間の契約を結んでいるか、第3節の作業日数・作業時間では、受注した作業に対して、「独立自営業者」はどのくらいの日数と時間を割いているのか、第4節の報酬に関わる事柄では、作業の対価として、どのくらいの報酬を得ているかを取り上げる。

なお、本章では、第1章と同様、「独立自営業者」の仕事別、専業／兼業別に確認し、その特徴として窺われることを示す。具体的な仕事の種類および内容、仕事別および専業／兼業別に見たサンプルのプロフィールについては、第1章の第1節を参照されたい。本章で取り上げるサンプルサイズは、特に断らない限り 8256 になる。

第2節 契約に関わる事柄

契約に関わる事柄では、「独立自営業者」が取引をする相手がどのくらいいるのか（取引社数）、「独立自営業者」としての仕事の契約期間のパターンとして、どれが一番多かったのか（契約期間のパターン）、どのくらいの期間の契約を結んでいるか（契約期間）を取り上げる。

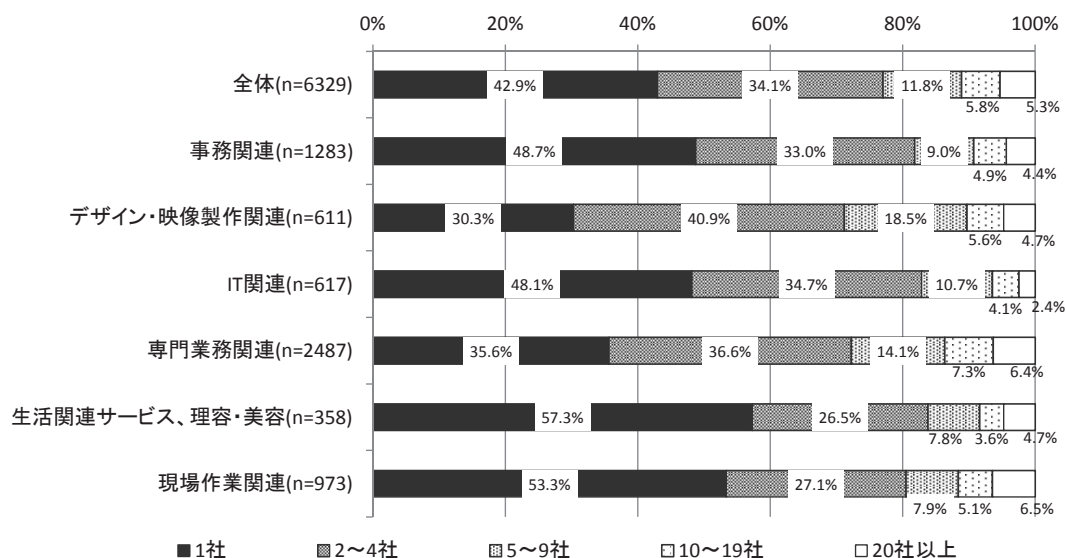
1. 取引社数

調査票では、「2017年1～12月の独立自営業のお仕事の取引先数は何社でしたか」という形で、「独立自営業者」に取引社数を聞いている。そのデータを仕事別に見たのが図表2－2－1であり、専業／兼業別に見たのが図表2－2－2である。なお、取引社数のサンプルサイズは、本調査のスクリーニング調査SC8において、「一般消費者と直接取引していた」のみを回答した1927を8256から除いた6329である。

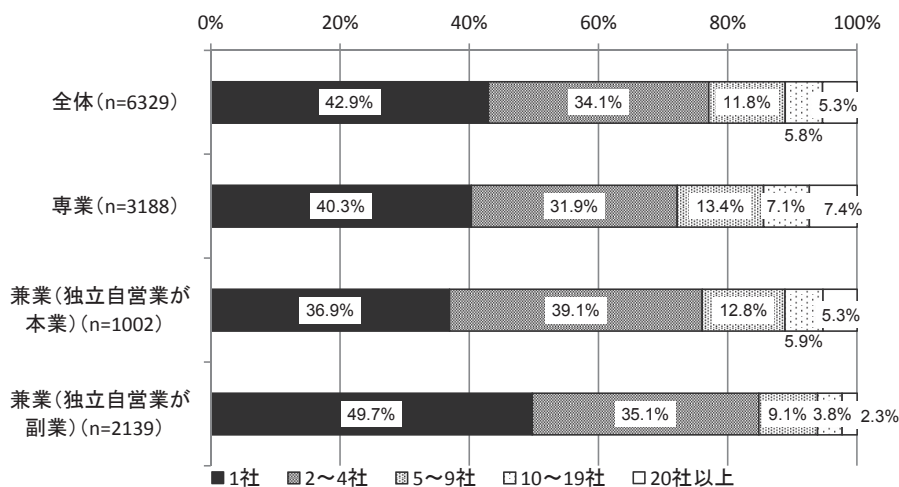
図表2－2－1によると、全体では、「1社」が最も多く、これに「2～4社」が続く。この2つを足し合わせると、77.0%になる。「独立自営業者」の取引社数は多くないことがわかる。仕事別に見ると、どの仕事においても、「1社」と「2～4社」の割合が高い。なかでも、その割合が高いのは、「事務関連（81.7%）」、「IT関連（82.8%）」、「生活関連サービス、理容・美容（83.8%）」である。

専業／兼業別に見ると（図表2－2－2）、仕事別と同様、「1社」と「2～4社」の割合が高い。その2つの割合を足し合わせると、どの類型でも8割程度になる。その割合は、「兼業（独立自営業が副業）（84.8%）」において高い。

図表 2 - 2 - 1 取引社数（仕事別）



図表 2 - 2 - 2 取引社数（専業／兼業別）



2. 契約期間のパターン

「独立自営業者」が取引相手と締結する契約はどの期間のものが多かったのか、そのパターンについて仕事別に示したのが図表 2 - 2 - 3 であり、専業／兼業別に見たのが図表 2 - 2 - 4 である。

全体の傾向としては（図表 2 - 2 - 3）、「契約期間、納期はない」、「2 日以上～10 日未満」、「1 日以下」の割合が高い。契約期間が 1 ヶ月未満の割合（「1 日以下」、「2 日以上～10 日未満」、「10 日以上 1 ヶ月未満」の合計）を見ると、その割合は 47.7% になる。「独立自営

業者」の半数近くが1ヵ月未満の契約を締結している。

仕事別に見ると、「契約期間、納期はない」では、「生活関連サービス、理容・美容」の割合が最も高い。「1日以下」では、「事務関連」が、「2日以上～10日未満」では、「事務関連」と「デザイン・映像製作関連」の割合が高い。1ヵ月未満の割合では、「事務関連（60.5%）」と「デザイン・映像製作関連（51.6%）」が、他の仕事よりも割合が高い。

図表 2－2－3 契約期間（仕事別）

職種	n	契約期間								計
		1日以下	2日以上～10日未満	10日以上～1ヵ月未満	1ヵ月以上～6ヵ月未満	6ヵ月以上～1年未満	1年以上	契約期間、納期はない	わからない	
全体	8256	16.1%	22.1%	9.5%	7.3%	3.8%	6.6%	25.2%	9.4%	100%
事務関連	1560	21.2%	28.7%	10.6%	5.1%	2.6%	3.8%	16.7%	11.2%	100%
デザイン・映像製作関連	731	13.7%	27.1%	10.8%	9.0%	3.7%	2.6%	23.5%	9.6%	100%
IT関連	705	10.8%	16.5%	13.3%	17.4%	5.8%	8.2%	21.0%	7.0%	100%
専門業務関連	3266	14.9%	21.1%	8.8%	7.8%	4.4%	7.9%	28.0%	6.9%	100%
生活関連サービス、理容・美容	741	18.6%	16.1%	6.5%	2.7%	2.6%	6.5%	35.5%	11.6%	100%
現場作業関連	1253	15.6%	20.4%	8.6%	4.5%	3.4%	8.2%	25.9%	13.2%	100%

専業／兼業別に見ると（図表 2－2－4）、「契約期間、納期はない」については、「専業」の割合が最も高く、「兼業（独立自営業が本業）」と「兼業（独立自営業が副業）」が続く。「1日以下」と「2日以上～10日未満」では、「兼業（独立自営業が副業）」の割合が最も高い。1ヵ月未満の割合を見ると、「兼業（独立自営業が副業）（60.4%）」は、「専業（39.6%）」と「兼業（独立自営業が本業）（45.7%）」よりも高い傾向を示している。独立自営業を本業にしている人ほど、契約期間が明確にされていないこと、「独立自営業者」の仕事を本業にしない人ほど、契約期間は短い傾向にある。

図表 2－2－4 契約期間（専業／兼業別）

職種	n	契約期間								計
		1日以下	2日以上～10日未満	10日以上～1ヵ月未満	1ヵ月以上～6ヵ月未満	6ヵ月以上～1年未満	1年以上	契約期間、納期はない	わからない	
全体	8256	16.1%	22.1%	9.5%	7.3%	3.8%	6.6%	25.2%	9.4%	100%
専業	4083	11.6%	17.9%	10.1%	9.4%	4.5%	8.0%	27.9%	10.7%	100%
兼業(独立自営業が本業)	1335	13.0%	22.1%	10.6%	7.2%	4.9%	7.3%	25.9%	9.1%	100%
兼業(独立自営業が副業)	2838	23.9%	28.3%	8.2%	4.3%	2.4%	4.3%	21.1%	7.5%	100%

第3節 作業日数／作業時間

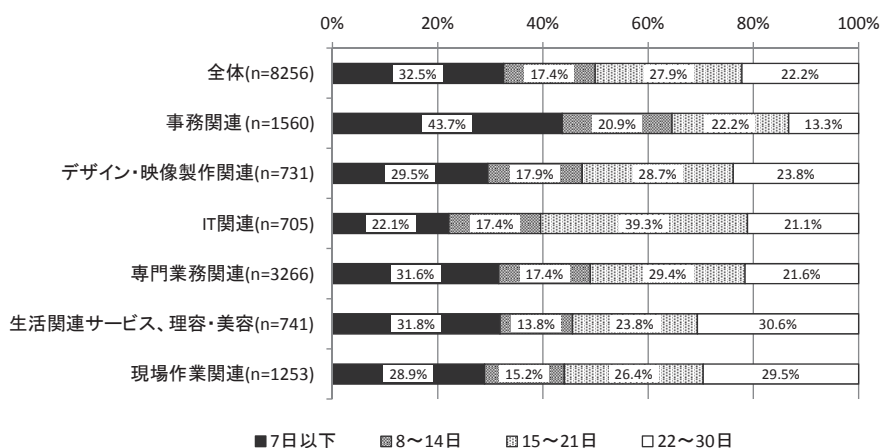
作業日数・作業時間では、1ヵ月あたりの平均的な作業日数、1ヵ月あたりの平均的な作業日数（主たる取引先）、1週間あたりの平均的な作業時間の3つを取り上げる。なお、本章でいう主たる取引先とは、「主要な取引先事業者1社」を指す。

（１）１ヵ月あたりの平均的な作業日数

「独立自営業者」は、１ヵ月の間に、どのくらい「独立自営業者」としての仕事に従事しているのか。それを図表２－３－１および２－３－２に示した。図表２－３－１によると、全体では、「７日以下」の割合が最も高い。これに「１５～２１日」、「８～１４日」が続く。

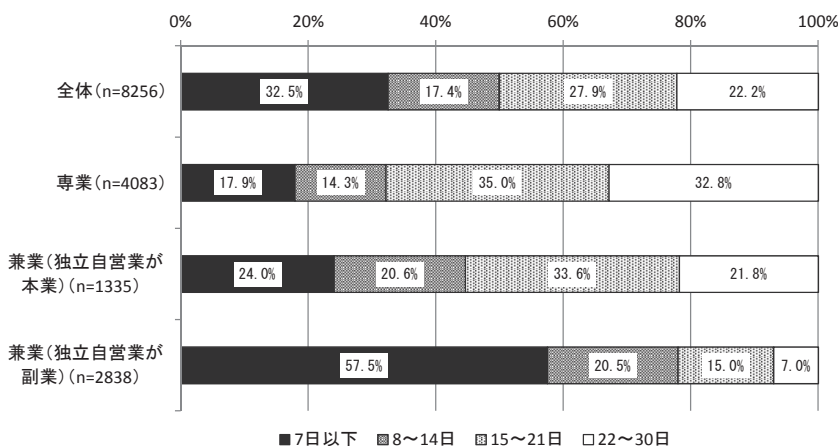
仕事別に見ると、「７日以下」と「８～１４日」では、「事務関連」の割合が高く、「１５～２１日」では、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」の割合が高い。「２２～３０日」では、「生活関連サービス、理容・美容」と「現場作業関連」の割合が高い。仕事の内容によって、１ヵ月あたりの平均的な作業日数にバラツキが見られる。

図表２－３－１ １ヵ月あたりの平均的な作業日数（仕事別）



専業／兼業別に見ると（図表２－３－２）、「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）」においては、「７日以下」の割合が５割を超える。「独立自営業者」の仕事の本業としない人ほど、１ヵ月あたりの平均的な作業日数は短い傾向が見られる。

図表２－３－２ １ヵ月あたりの平均的な作業日数（専業／兼業別）



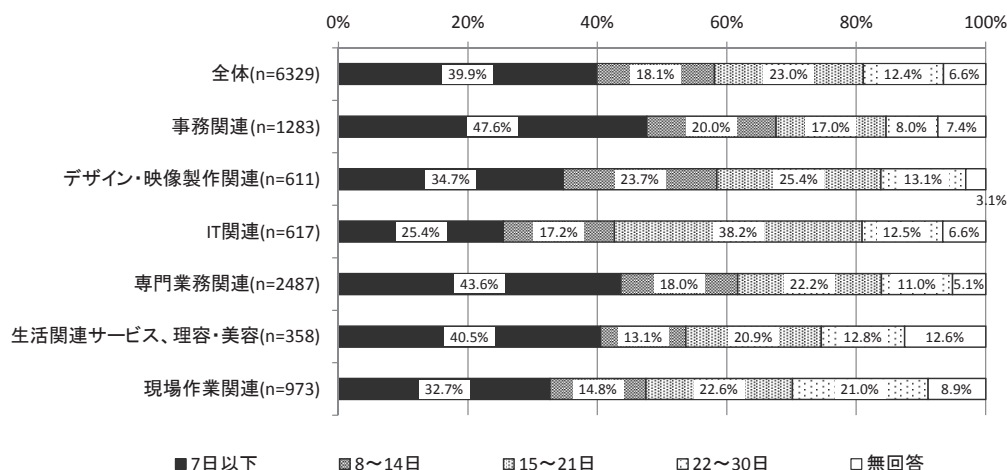
（２）１ヵ月あたりの平均的な作業日数（主たる取引先）

取引社数のデータ（図表２－２－１および２－２－２）により、「独立自営業者」が取引をする取引先は、１社もしくは２～４社が多く、その数は多くないという傾向が見られた。「独立自営業者」は、不特定多数の企業と取引をしているというよりは、特定の企業と取引をしていると考えられる。そこで、主たる取引先からの作業についても、１ヵ月あたりの平均的な作業日数を見ておく。なお、主たる取引先のデータサンプルは 6329 である。

図表２－３－３によると、全体では、「７日以下」が４割を占めることがわかる。これに「１５～２１日」と「８～１４日」が続く。図表２－３－１との違いは、「２２～３０日」の割合が低いことである。

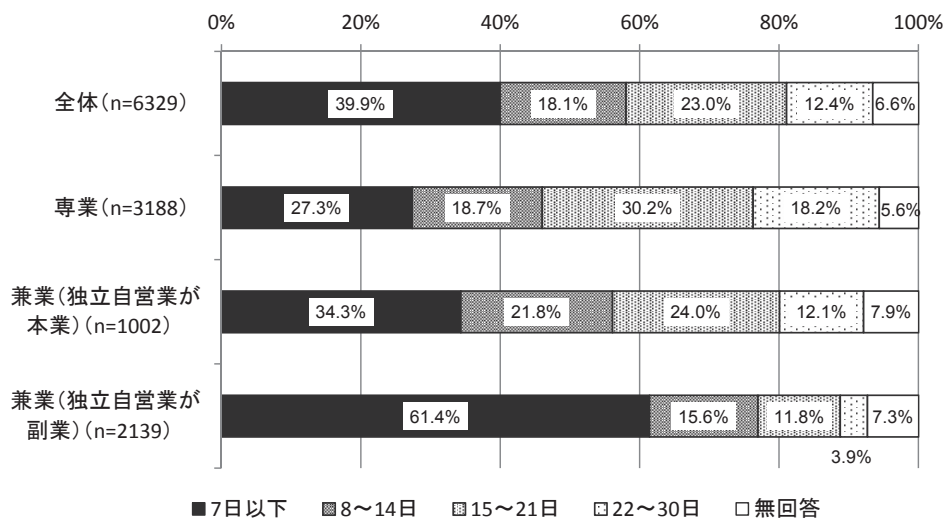
仕事別に見ると、「IT 関連」以外の仕事では、「７日以下」の割合が高い。なかでも、その割合は「事務関連」が高い。他方で、「IT 関連」では、「１５～２１日」の割合が最も高い。「事務関連」の平均的な作業日数は短く、「IT 関連」では、長期間に及ぶ傾向が窺える。

図表２－３－３ １ヵ月あたりの平均的な作業日数（主たる取引先）（仕事別）



専業／兼業別に見ると（図表２－３－４）、「専業」では、「１５～２１日」の割合が最も高いのに対し、「兼業（独立自営業が本業）」と「兼業（独立自営業が副業）」では、「７日以下」が最も高い。なかでも「兼業（独立自営業が副業）」は、「７日以下」の割合が６割を超える。主たる取引先からの作業に割く平均的な作業日数についても、兼業は専業よりも短い傾向にある。

図表 2-3-4 1ヵ月あたりの平均的な作業日数（主たる取引先）（専業／兼業別）

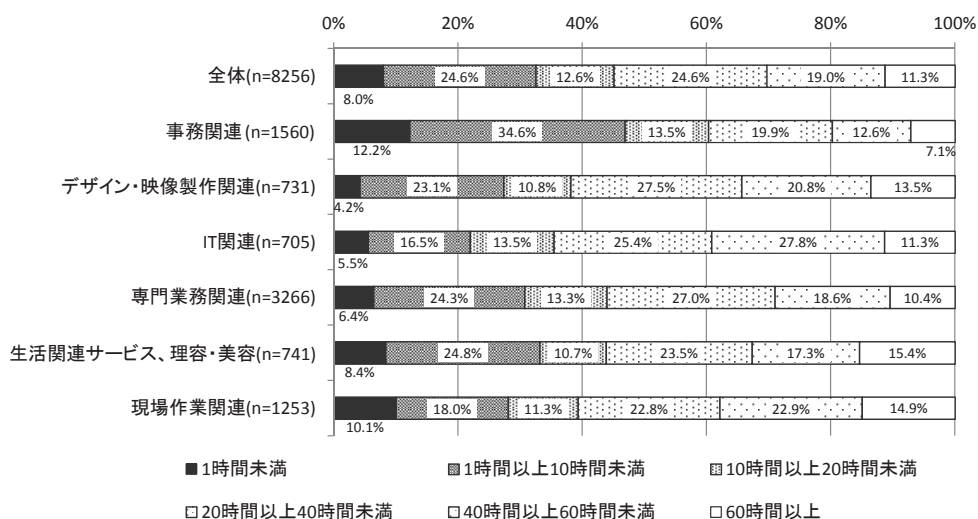


（3）1週間あたりの平均的な作業時間

次に、1週間あたりの平均的な作業時間を見ておこう。1週間あたりの平均的な作業時間については、サンプルサイズは 8256 になる。

図表 2-3-5 によると、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。「独立自営業者」のなかには、1 週間あたりの平均的な作業時間が長い人もいれば、短い人もいる。

図表 2-3-5 1週間あたりの平均的な作業時間（仕事別）

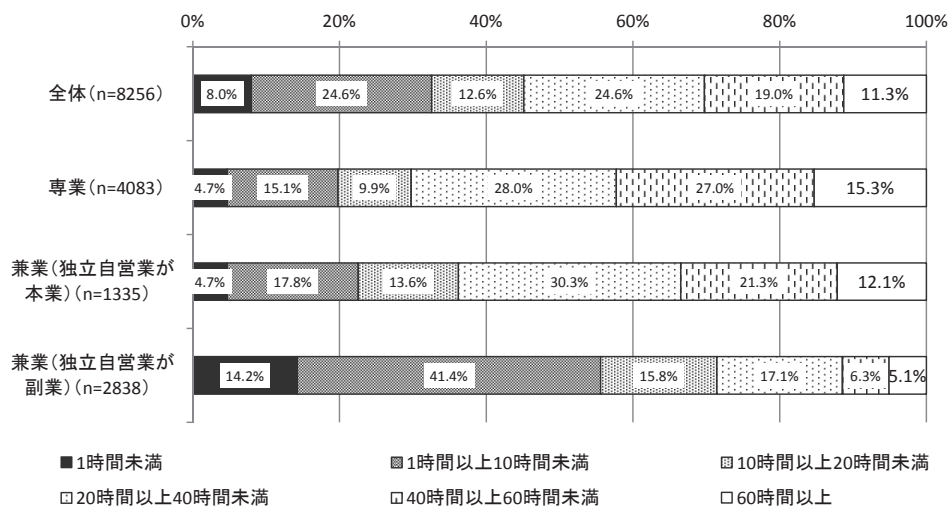


仕事別に見ていくと（図表 2-3-5）、「1 時間未満」と「1 時間以上 10 時間未満」では、「事務関連」の割合が目立って高いことがわかる。「事務関連」の平均的な作業時間は、他の仕事に比べて短い傾向にある。他方で、40 時間以上（「40 時間以上 60 時間未満」と「60

時間以上」の合計)を見ると、「IT 関連 (39.1%)」と「現場作業関連 (37.8%)」は 4 割近くに上る。「IT 関連」と「現場作業関連」の業務に従事する「独立自営業者」の平均的な作業時間は、他の仕事に従事する「独立自営業者」に比べて、長時間に及ぶ傾向にある。

専業／兼業別に見ると (図表 2－3－6)、「専業」と「兼業 (独立自営業が本業)」は、「20 時間以上 40 時間未満」、「40 時間以上 60 時間未満」、「60 時間以上」の割合が高いのに対し、「兼業 (独立自営業が副業)」は、「1 時間未満」、「1 時間以上 10 時間未満」の割合が高いという傾向が見られる。「兼業 (独立自営業が副業)」の平均的な作業時間は、「専業」と「兼業 (独立自営業が本業)」に比べると、短い傾向が見られる。

図表 2－3－6 1 週間あたりの平均的な作業時間 (専業／兼業別)



第4節 報酬に関わる事柄

報酬に関わる事柄では、報酬総額、主たる取引先からの報酬額、経費の負担状況、経費の負担割合 (報酬額比)、報酬の支払い時期を取り上げる。報酬に関わる事柄に経費を含むのは、「独立自営業者」が受け取る報酬額に経費が含まれる可能性があるからである。

1. 報酬額

(1) 報酬総額

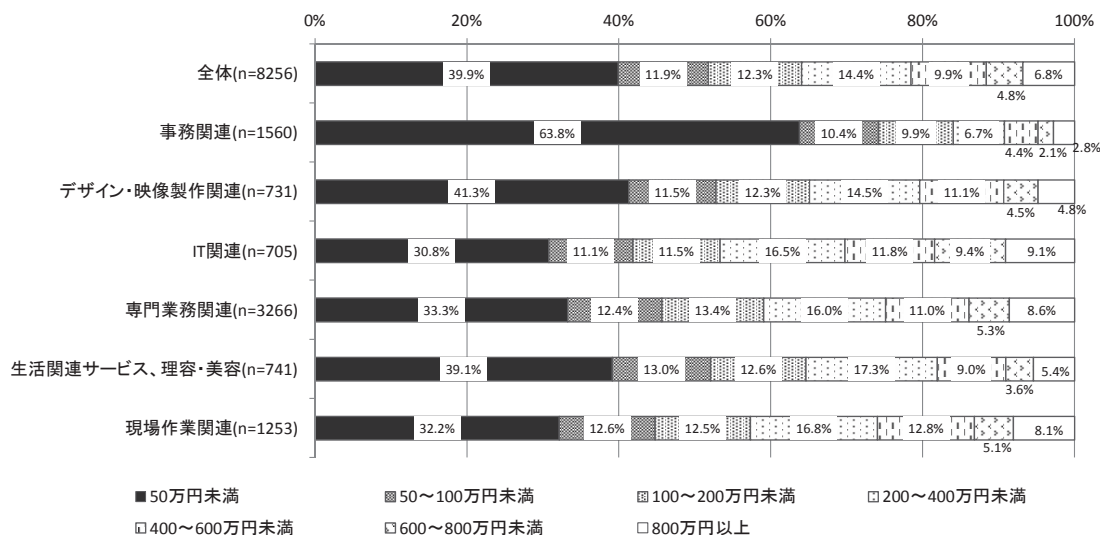
ここで言う報酬総額とは、2017 年 1 月～12 月の間に「独立自営業者」としての仕事に支払われた報酬総額を指す。報酬総額のデータのサンプルサイズは、8256 になる。

図表 2－4－1 を見ると、全体の 4 割が「50 万円未満」と回答している。さらに、200 万円未満の割合 (「50 万円未満」、「50～100 万円未満」、「100～200 万円未満」の合計) は 64.1% に上る。他方で、400 万円以上の割合 (「400～600 万円未満」、「600～800 万円未満」、「800 万円以上」の合計) は 21.5% である。

仕事別に見ると、どの仕事も「50 万円未満」の割合が高い。なかでも、その割合は「事

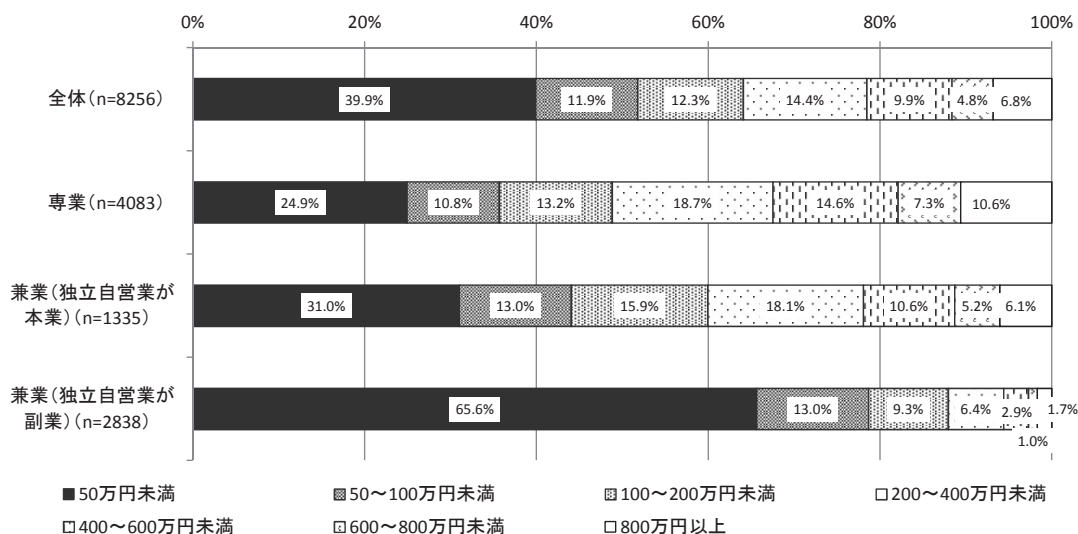
務関連」が高い。200 万円未満の割合を見ると、どの仕事も 5 割を超える。その割合が高いのは、「事務関連（84.1%）」、「デザイン・映像製作関連（65.1%）」、「生活関連サービス、理容・美容（64.7%）」である。他方で、400 万円以上の割合を見ると、「IT 関連（30.3%）」が最も高い。

図表 2－4－1 報酬総額（仕事別）



専業／兼業別に見ると（図表 2－4－2）、どの類型においても、「50 万円未満」の割合が最も高い。ただし、「兼業（独立自営業が副業）」は、「50 万円未満」だけで 65%を超えているのに対し、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」では、3 割前後にとどまる。さらに、

図表 2－4－2 報酬総額（専業／兼業別）



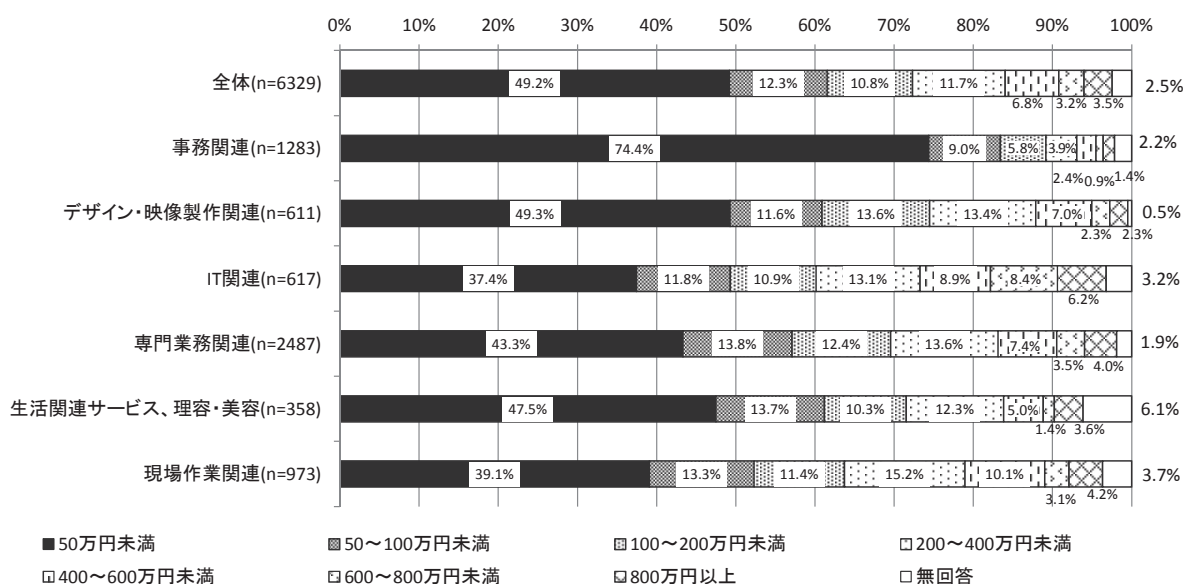
200 万円未満の割合を見ると（図表 2－4－2）、「兼業（独立自営業が副業）（87.9%）」は 9 割近くになるのに対し、「兼業（独立自営業が本業（59.9%）」は 6 割程度、「専業（48.9%）」は 5 割程度にとどまる。400 万円以上の割合は、「専業」は 32.5%、「兼業（独立自営業が本業）」は 21.9%、「兼業（独立自営業が副業）」は 5.6%である。独立自営業を専業にしている人ほど報酬総額が高く、独立自営業を本業としない人の報酬総額は低い傾向がある。

（2）主たる取引先からの報酬額

今度は、主たる取引先からの報酬額を見ておこう。主たる取引先からの報酬額を取り上げるのは、「独立自営業者」は、特定の企業と取引するケースが多いと考えられるからである（図表 2－2－1 および 2－2－2）。なお、図表 2－4－3 から図表 2－4－6 までのデータサンプルは 6329 になる。

図表 2－4－3 によると、全体の約 5 割が「50 万円未満」となっている。さらに、200 万円未満の割合（「50 万円未満」、「50～100 万円未満」、「100～200 万円未満」の合計）を見ると、その割合は 72.3%になる。400 万円以上の割合（「400～600 万円未満」、「600～800 万円未満」、「800 万円以上」の合計）は 13.5%である。主たる取引先からの報酬額は、それほど高くない。

図表 2－4－3 主たる取引相手からの報酬額（仕事別）

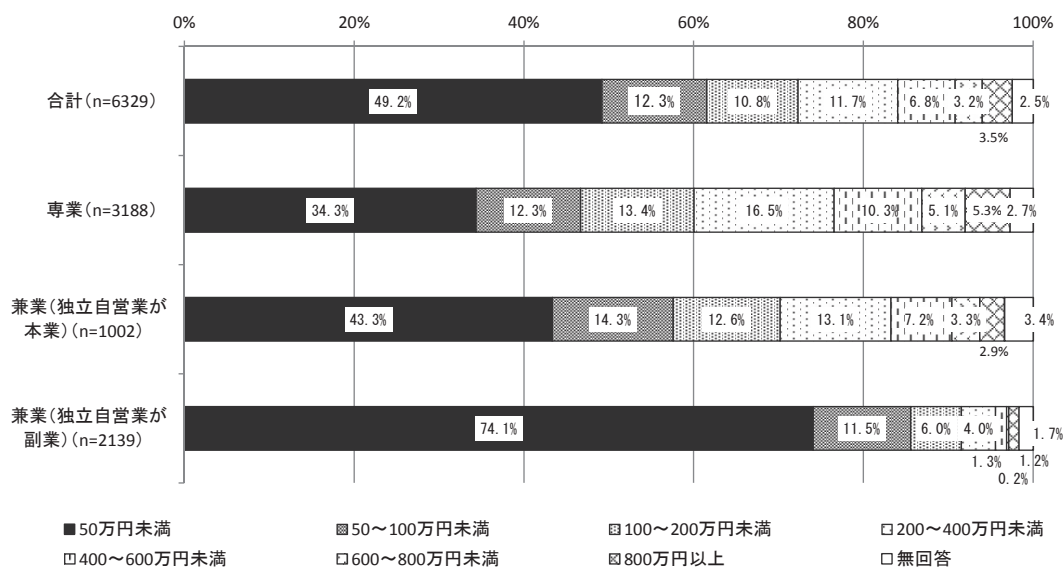


主たる取引先からの報酬を仕事別に見ると、どの仕事においても「50 万円未満」の割合が高い。なかでも、その割合は「事務関連」が高い。200 万円未満の割合を見ると、どの仕事でも 6 割に達している。なかでも、その割合は、「事務関連（89.2%）」が高い。他方で、400 万円以上の割合を見ると、「IT 関連（23.5%）」の割合が最も高い。仕事別に見ると、「事務関連」

の報酬額が低いことがわかる。

専業／兼業別に見ると（図表 2－4－4）、どの類型においても、「50 万円未満」の割合が最も高い。その割合は、「兼業（独立自営業が副業）」において最も高い。200 万円未満の割合を見ると、「専業（60.0%）」、「兼業（独立自営業が本業）（70.2%）」、「兼業（独立自営業が副業）（91.6%）」になる。400 万円以上の割合を見ると、「専業（20.7%）」、「兼業（独立自営業が本業）（13.4%）」、「兼業（独立自営業が副業）（2.7%）」になる。

図表 2－4－4 主たる取引相手からの報酬額（専業／兼業別）



2. 経費

（1）経費の負担状況

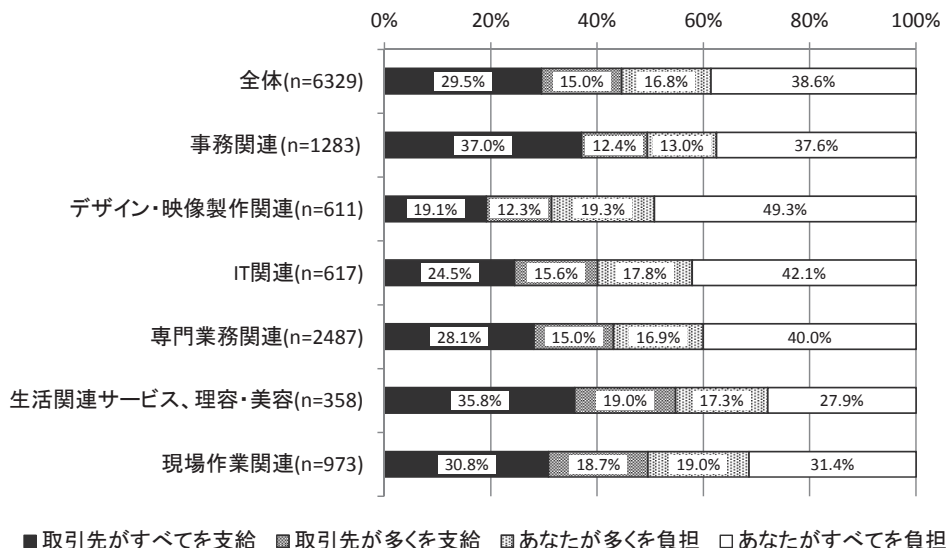
経費の負担状況を取り上げる。図表 2－4－5 および図表 2－4－6 は、主たる取引先が経費の多くを支給しているのか、それとも「独立自営業者」が経費の多くを負担しているのかを示している。

図表 2－4－5 によると、全体では「あなたがすべてを負担」が 4 割弱と最も高い。これに、「あなたが多くを負担」の割合を足し合わせると、55.4%になる。ここでは、この割合を「独立自営業者」が経費の多くを負担する割合とする。一方で、「取引先がすべてを支給」と「取引先が多くを支給」の割合を足し合わせて、主たる取引先が経費の多くを支給する割合とする。この割合は 44.5%になる。全体では、「独立自営業者」が経費の多くを負担する割合は、主たる取引先が経費の多くを支給する割合よりも高い。

仕事別に見ると、「独立自営業者」が経費の多くを負担する割合が高いのは、「デザイン・映像製作関連（68.6%）」、「IT 関連（59.9%）」、「専門業務関連（56.9%）」であり、主たる取引先が経費の多くを支給する割合が高いのは、「生活関連サービス、理容・美容（54.8%）」

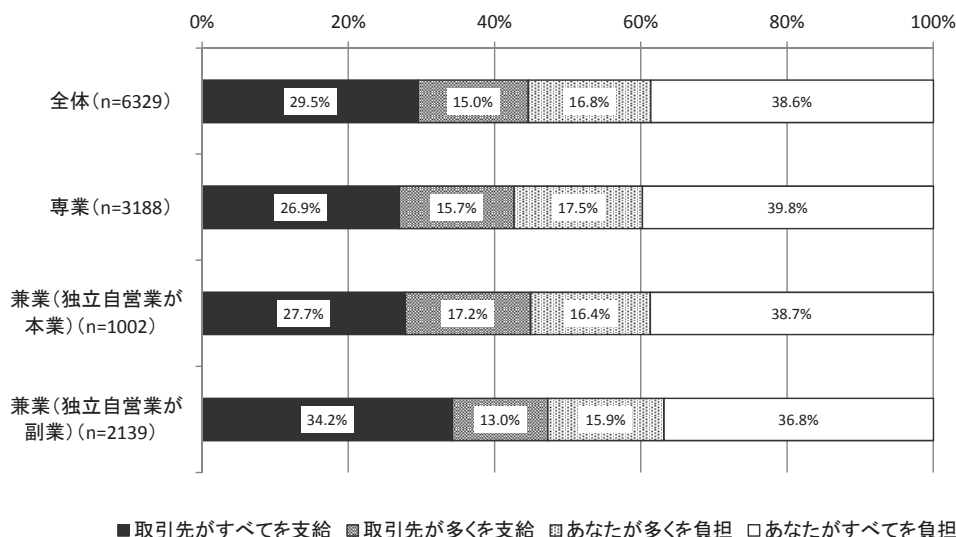
である。なお、「事務関連」と「現場作業関連」は、どちらの割合もほぼ5割であった。

図表 2 - 4 - 5 経費の負担状況（仕事別）



専業／兼業別では（図表 2 - 4 - 6）、「独立自営業者」が経費の多くを負担する割合は、「専業（57.3%）」、「兼業（独立自営業が本業）（55.1%）」、「兼業（独立自営業が副業）（52.7%）」になる。専業／兼業別では、類型によって割合に差があるものの、主たる取引先が経費の多くを支給するよりは、「独立自営業者」が経費の多くを負担するケースが多い。

図表 2 - 4 - 6 経費の負担状況（専業／兼業別）

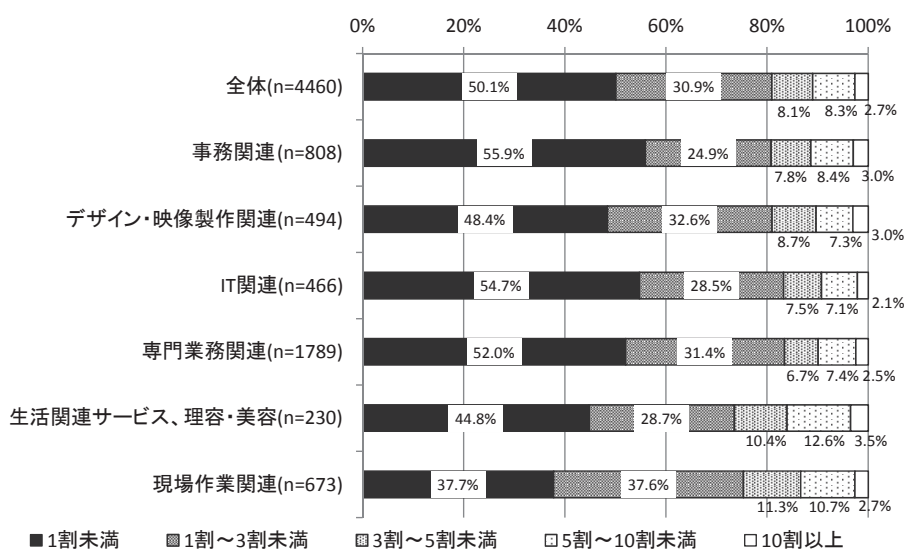


（２）経費の負担割合（報酬額比）

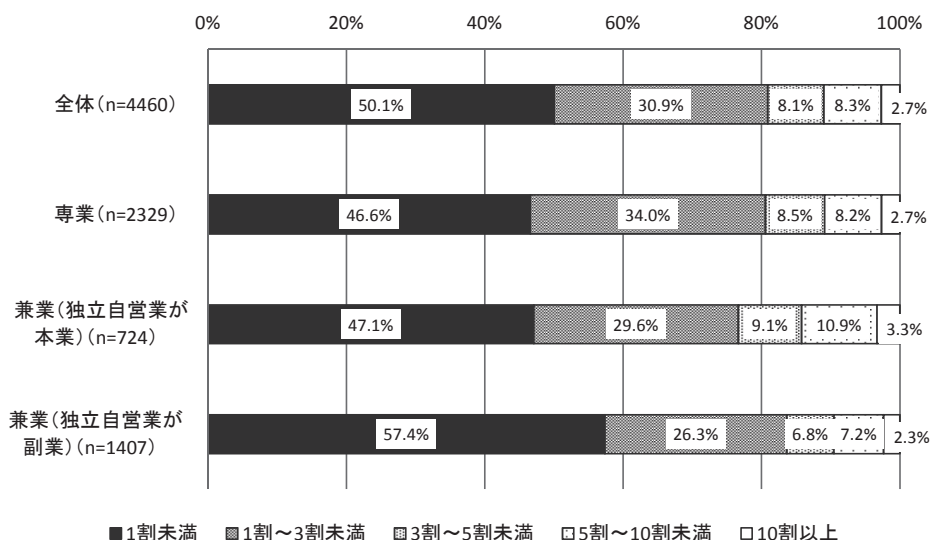
次に、「独立自営業者」が負担する経費は、彼（彼女）らの報酬のどのくらいに相当するのかを見ておく。図表２－４－７および図表２－４－８で取り上げるデータサンプルは、経費の負担状況において、「取引先がすべてを支給」と回答した1869を除く4460になる。

全体の傾向からを見ると、「１割未満」が５割、「１割～３割未満」が３割を占め、これら２つで８割以上を占める。仕事別に見ていくと、どの仕事においても、「１割未満」の割合が最も高く、これに「１割～３割未満」が続く。この２つの割合を足し合わせると、どの仕事においても、その割合は８割程度になる。

図表２－４－７ 経費の負担割合（報酬額比）（仕事別）



図表２－４－８ 経費の負担割合（報酬額比）（専業／兼業別）



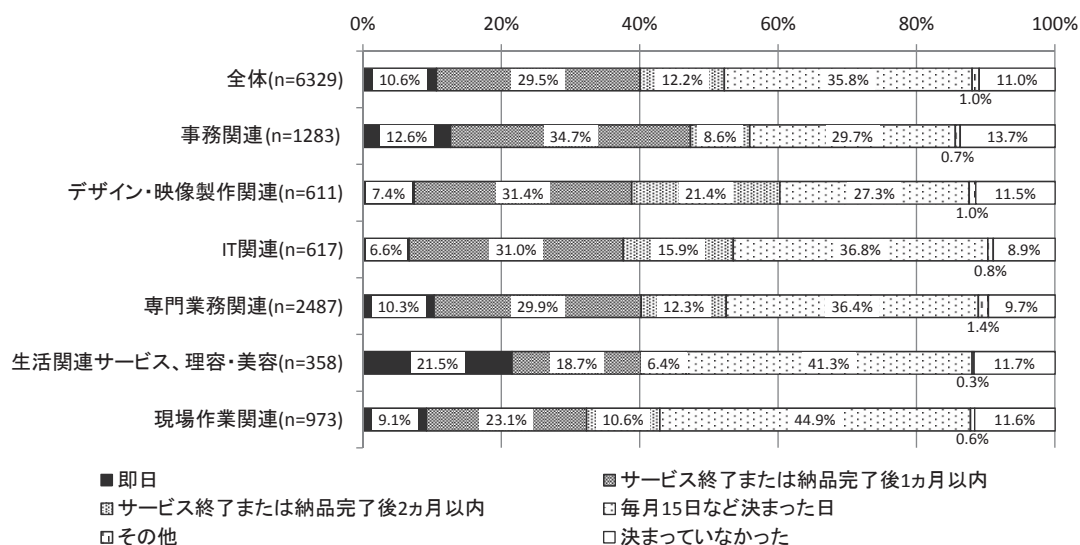
専業／兼業別に見ると（図表 2－4－8）、「1割未満」の割合が最も高く、その次に「1割以上 3割未満」の割合が高い。この 2つの割合を足し合わせると 8割前後になる。全体的に言えば、「独立自営業者」が負担する経費（報酬額比）は、3割未満であるケースが多い。

3. 報酬の支払い時期

「独立自営業者」の報酬は、主たる取引先から、どのタイミングで支払われているのだろうか。それを示したのが、図表 2－4－9 および 2－4－10 である。なお、この 2つのデータサンプルは 6329 になる。

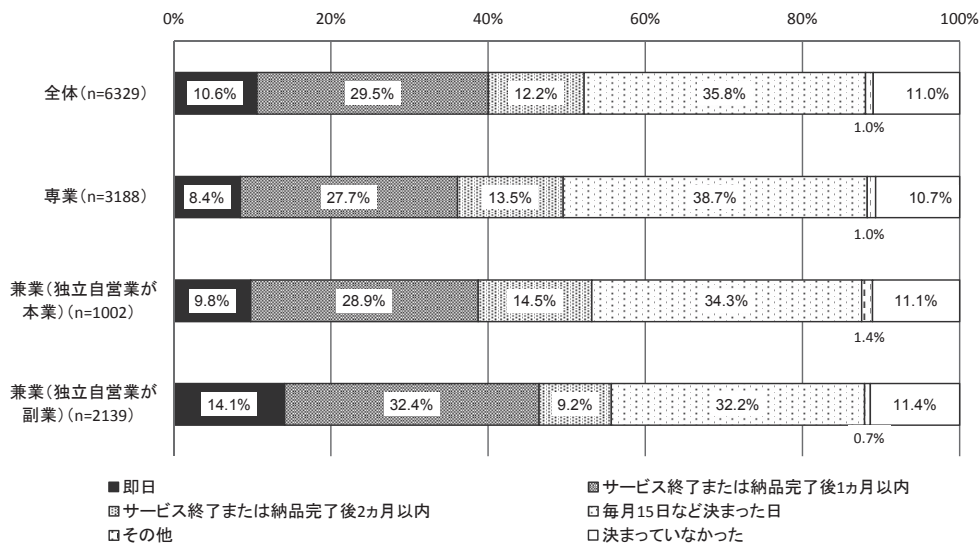
全体的な傾向を見ると（図表 2－4－9）、「サービス終了または納品完了後 1ヵ月以内」と「毎月 15 日など決まった日」の割合が高い。仕事別に見ていくと、どの仕事でも割合が高いのは、「サービス終了後または納品完了後 1ヵ月以内」と「毎月 15 日など決まった日」である。「即日」の割合は、全体的にそれほど高くはないものの、「生活関連サービス、理容・美容」において高い。

図表 2－4－9 報酬の支払い時期（仕事別）



専業／兼業別に見ると（図表 2－4－10）、いずれも「サービス終了または納品完了後 1ヵ月以内」と「毎月 15 日など決まった日」の割合が高い。類型別に見ていくと、「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、「サービス終了または納品完了後 1ヵ月以内」の割合が高く、「毎月 15 日など決まった日」の割合が低いことと、兼業であるほど「即日」の割合が高い傾向が見られる。

図表 2－4－10 報酬の支払い時期（専業／兼業別）



第5節 おわりに

これまで、契約に関わる事柄、作業日数・作業時間、報酬に関わる事柄の3点から、「独立自営業者」の就業と報酬を見てきた。ここでは、まとめとして振り返りたい。

1. まとめ

- ① 「独立自営業者」が取引をする企業数では、サンプル全体を見ても、仕事別、専業／兼業別に見ても、「1社」と「2～4社」の割合が高い。なかでも、その割合が高いのは、「事務関連」、「IT関連」、「生活関連サービス、理容・美容」である。「独立自営業者」は、不特定多数の企業というより、特定の企業と取引をしていると考えられる。
- 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。「契約期間、納期がない」の割合は、「生活関連サービス、理容・美容」と「専業」で高い。専業／兼業別に見ると、独立自営業を本業にしている人ほど、契約期間が明確にされていないこと、「独立自営業者」の仕事を本業にしていない人ほど、契約期間は短い傾向が見られる。
- ③ 1ヵ月あたりの平均的な作業日数を見ると、サンプル全体では、「7日以下」の割合が最も高く、これに「15～21日」、「8～14日」が続く。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（独立自営業は副業）」では、「7日以下」の割合が最も高い。「独立自営業者」の仕事を本業としていない人ほど、1ヵ月あたりの平均的な作業日数は短い傾向が見られる。
- ④ 1週間あたりの平均的な作業時間では、サンプル全体は「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。1 週間あたりの平均的な作業時間は、長い人もいれば、短い人もいる。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る。専業／兼業別では、「兼業（独立自営業が副業）」の平均的な作業時間は、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」に比べると、短い傾向が見られる。

- ⑤ 「独立自営業者」の報酬総額は低い傾向が見られる。サンプル全体の 4 割が「50 万円未満」と回答し、200 万円未満の割合は 6 割を超える。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、「50 万円未満」だけで 65%を超えているのに対し、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は、2～3 割程度にとどまる。200 万円未満の割合を見ると、「兼業（独立自営業が副業）」は 9 割近くになるのに対し、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は 5～6 割程度にとどまる。独立自営業を本業にしている人ほど報酬総額が高く、独立自営業を本業としていない人の報酬総額は低い傾向が見られる。なお、この結果は、主たる取引先からの報酬額にもあてはまる。
- ⑥ 経費の負担状況では、「独立自営業者」が経費の多くを負担する割合と、主たる取引先が経費の多くを支給する割合を見ている。サンプル全体では、「独立自営業者」が経費の多くを負担する割合が高い。仕事別に見ると、「独立自営業者」が経費の多くを支給する割合が高いのは、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」であり、主たる取引先が経費の多くを支給する割合が高いのは、「生活関連サービス、理容・美容」である。専業／兼業別では、いずれも「独立自営業者」が経費の多くを負担する割合が、主たる取引先が経費の多くを支給する割合を上回る。経費の負担割合（報酬額比）を見ると、「独立自営業者」全体を見ても、仕事別・専業／兼業別に見ても、3 割未満の割合が高い。
- ⑦ 報酬の支払い時期に見られる全体の傾向は、「サービス終了または納品完了後 1 ヶ月以内」と「毎月 15 日など決まった日」の割合が高い。この結果は、仕事別に見ても、専業／兼業別に見てもあてはまる。このように、報酬の支払時期は、ある程度、決まっていると言える。

第3章 「独立自営業者」のキャリアやスキル形成

第1節 はじめに

「独立自営業者」は、自分のスキル、能力、経験等を駆使して、取引先から仕事を受注する必要があると考えられる。「独立自営業者」は、そのために必要なスキル、能力、経験等をどこでどのように得たのか、これが第3章の課題である。

こうした課題を取り上げるには、「独立自営業者」のキャリアやスキル形成を見る必要がある。具体的には、「独立自営業者」がどんなキャリアを歩んできたのか、またどこでどのようなスキル形成の機会を得たのかを見る必要があろう。

第3章では、上記について、「独立自営業者」の仕事別、専業／兼業別に確認していく。仕事の具体的な内容、仕事別および専業／兼業別に見たサンプルのプロフィールについては、第1章の第1節を参照されたい。

第2節 「独立自営業者」のキャリア

第2節では、「独立自営業者」のキャリアを取り上げる。具体的には、「独立自営業者」になった理由、「独立自営業者」の経験年数、ネットワーク参加の有無、今後（約3年後）のキャリア展望、そして最後に、補論として、「独立自営業者」になる前のキャリアを取り上げる。「独立自営業者」になる前のキャリアを補論で取り上げるのは、調査票の設計上、この内容については、専業者にしか聞いておらず、他のデータと同じように扱えないと考えたからである。

1. 「独立自営業者」になった理由

図表3-2-1の「独立自営業者」になった理由から見ていく。その理由について、上位3位までを取り上げると、「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（35.9%）」、「収入を増やしたかったから（31.8%）」、「自分の夢の実現やキャリアアップのため（21.7%）」となる。「独立自営業者」という働き方を選んだ主な理由は、自分のペースで働く時間を決定できると思ったこと、収入アップ、自分の夢の実現やキャリアアップである。

上記の理由について、仕事別に見ていくと、「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」では、「デザイン・映像製作関連（42.4%）」、「IT関連（39.4%）」、「専門業務関連（38.9%）」の割合が高い。その割合が最も高い「デザイン・映像製作関連（42.4%）」と比較をすると、「事務関連（30.2%）」、「生活関連サービス、理容・美容（34.0%）」、「現場作業関連（30.6%）」とは、8～10ポイントの差がある。「収入を増やしたかったから」では、その割合は「事務関連（42.3%）」と「IT関連（37.6%）」で高い。最も割合の高い「事務関連（42.3%）」と他の仕事を比べると、「デザイン・映像製作関連（25.4%）」、「専門業務関連（27.2%）」、「生活関連サービス、理容・美容（31.7%）」、「現場作業関連（31.3%）」との差は10ポイント以上になる。「自分の夢の実現やキャリアアップのため」では、「デザ

イン・映像製作関連（30.5%）」、「専門業務関連（25.4%）」、「生活関連サービス、理容・美容（25.6%）」の割合が高く、「事務関連（16.1%）」、「IT 関連（19.3%）」、「現場作業関連（13.2%）」の割合が低い。最も割合の高い「デザイン・映像製作関連（30.5%）」と比較をすると、「事務関連」、「IT 関連」、「現場作業関連」との差は 10 ポイント以上になる。

図表 3－2－1 「独立自営業者」になった理由（仕事別）（MA）（列%）

	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	全体
n	1560	731	705	3266	741	1253	8256
自分の夢の実現やキャリアアップのため	16.1%	30.5%	19.3%	25.4%	25.6%	13.2%	21.7%
収入を増やしたかったから	42.3%	25.4%	37.6%	27.2%	31.7%	31.3%	31.8%
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	30.2%	42.4%	39.4%	38.9%	34.0%	30.6%	35.9%
働く地域や場所を選べたから	11.9%	12.3%	15.6%	12.2%	13.5%	10.0%	12.2%
働きたい仕事内容を選べたから	12.6%	21.5%	18.6%	21.4%	18.2%	13.0%	18.0%
仕事の範囲や責任が明確だったから	5.6%	8.1%	7.9%	8.5%	8.1%	7.2%	7.6%
専門的な技術や資格を活かせると思ったから	6.0%	20.9%	14.0%	28.9%	13.2%	8.9%	18.1%
実務経験やキャリアを積みたかったから	3.2%	2.5%	2.8%	3.6%	3.0%	2.4%	3.1%
育児、看護、介護との両立が図れると思ったから	8.5%	7.4%	5.4%	7.2%	9.0%	3.4%	6.9%
社会活動、趣味との両立が図れると思ったから	2.8%	8.2%	4.3%	7.4%	5.1%	4.5%	5.7%
一つの会社に縛られなかったから	4.0%	12.2%	12.2%	10.5%	7.8%	7.2%	8.8%
様々な仕事を体験できと思ったから	3.5%	7.8%	5.7%	6.8%	5.1%	3.5%	5.5%
取引相手や以前の勤め先、知り合いに頼まれたから	3.3%	7.5%	5.5%	6.6%	4.0%	5.3%	5.6%
精神的・肉体的な病気をかかえていたから	4.0%	6.2%	4.7%	3.1%	3.6%	3.0%	3.7%
正社員として働きたいが、仕事が見つからなかったから	2.9%	3.6%	4.7%	3.6%	2.4%	3.5%	3.4%
その時働いていた会社の倒産・リストラ	1.8%	3.1%	7.9%	4.1%	2.8%	4.3%	3.8%
定年退職	2.6%	1.4%	2.8%	7.0%	1.6%	5.9%	4.7%
その他	1.6%	2.5%	2.6%	2.7%	3.6%	2.7%	2.5%
特段理由はない	19.9%	12.6%	12.2%	12.9%	21.1%	23.1%	16.4%

上記と同じく、上位 3 位までの理由について、専業／兼業別に見ると（図表 3－2－2）、「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」の割合は、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」が 4 割弱であるのに対し、「兼業（独立自営業が副業）」では 3 割弱である。「収入を増やしたかったから」では、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は 2 割強であるのに対し、「兼業（独立自営業が副業）」では 5 割を超えている。「自分の夢の実現やキャリアアップのため」では、「兼業（独立自営業が本業）」の割合が、「専業」と「兼業（独立自営業が副業）」よりも高い。

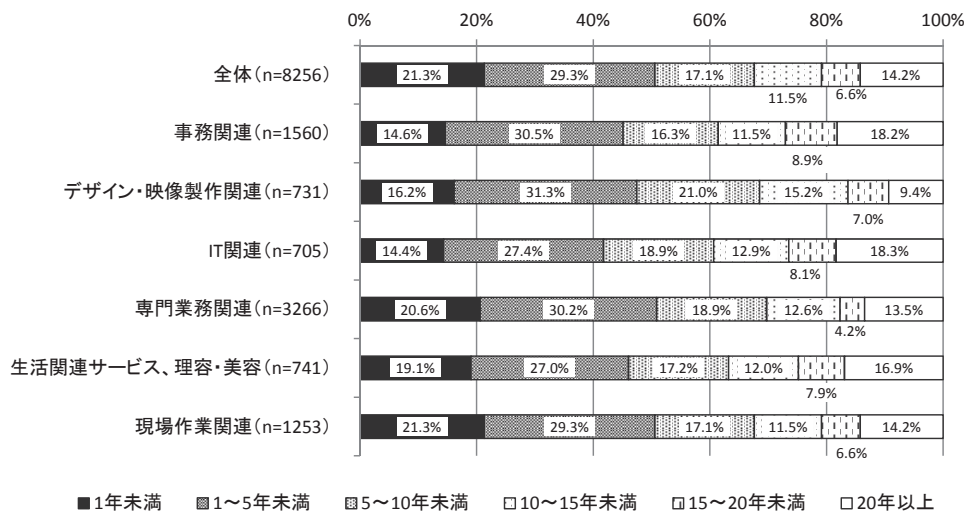
図表 3 - 2 - 2 「独立自営業者」になった理由（専業／兼業別）（MA）（列％）

	専業	兼業（独立自営業者が本業）	兼業（独立自営業者が副業）	全体
n	4083	1335	2838	8256
自分の夢の実現やキャリアアップのため	20.9%	25.4%	21.1%	21.7%
収入を増やしたかったから	21.0%	22.8%	51.6%	31.8%
自分のペースで働く時間を決められると思ったから	39.6%	38.1%	29.5%	35.9%
働く地域や場所を選べたから	12.9%	12.4%	11.2%	12.2%
働きたい仕事内容を選べたから	19.2%	21.8%	14.4%	18.0%
仕事の範囲や責任が明確だったから	8.8%	8.3%	5.6%	7.6%
専門的な技術や資格を活かせると思ったから	21.3%	20.1%	12.7%	18.1%
実務経験（事務、財務、貿易事務など）やキャリアを積みたかったから	2.7%	3.1%	3.8%	3.1%
育児、看護、介護との両立が図れると思ったから	7.3%	6.7%	6.4%	6.9%
社会活動、趣味との両立が図れると思ったから	4.8%	7.5%	6.1%	5.7%
一つの会社に縛られなかったから	10.1%	10.6%	6.3%	8.8%
様々な仕事を体験できると思ったから	4.8%	6.1%	6.2%	5.5%
取引相手や以前の勤め先、知り合いに頼まれたから	4.7%	6.7%	6.3%	5.6%
精神的・肉体的な病気をかかえていたから	4.3%	4.0%	2.7%	3.7%
正社員として働きたいが、仕事が見つからなかったから	3.6%	4.9%	2.5%	3.4%
その時働いていた会社の倒産・リストラ	5.2%	4.8%	1.5%	3.8%
定年退職	5.8%	5.8%	2.4%	4.7%
その他	2.8%	2.3%	2.3%	2.5%
特段理由はない	17.5%	15.9%	15.1%	16.4%

2. 「独立自営業者」の経験年数

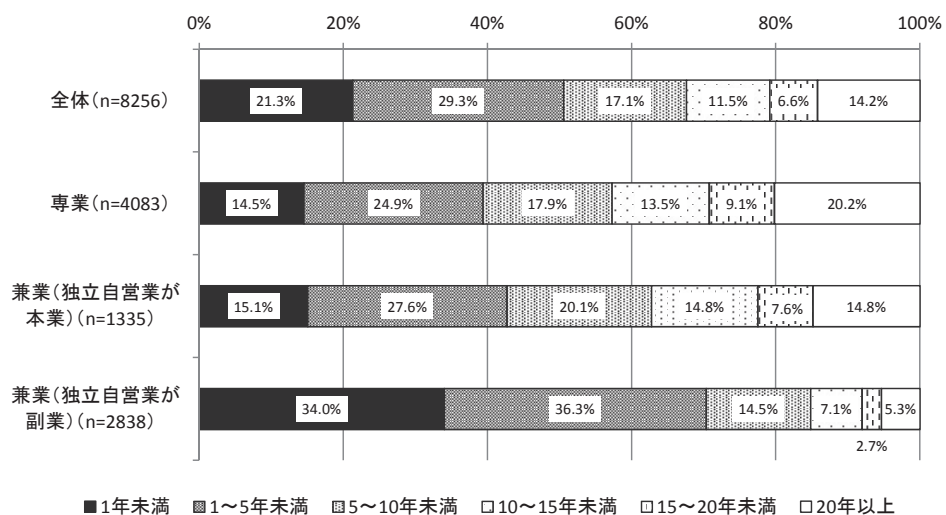
図表 3 - 2 - 3 および 3 - 2 - 4 には、「独立自営業者」の経験年数を示している。全体の傾向を見ると、「1 年未満」と「1 ～ 5 年未満」の割合が比較的高い。この 2 つの割合を足し合わせると 5 割を超える。「独立自営業者」の半数は、「独立自営業者」になって 5 年未満の人たちである。仕事別に見ると、全体的に「1 ～ 5 年未満」の割合が最も高い。ただし「20 年以上」では、「事務関連」、「IT 関連」、「生活関連サービス、理容・美容」の割合が比較的高い（図表 3 - 2 - 3）。

図表 3 - 2 - 3 「独立自営業者」の経験年数（仕事別）



専業／兼業別に見ると（図表 3 - 2 - 4）、「兼業（独立自営業が副業）」は、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」に比べて、「1年未満」と「1年～5年未満」の割合が高い。その一方で、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は、「兼業（独立自営業が副業）」に比べて、「10～15年未満」、「15～20年未満」、「20年以上」の割合高い。「兼業（独立自営業が副業）」は、「独立自営業者」としての経験が浅く、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は、「独立自営業者」としての経験が深い傾向が見られる。

図表 3 - 2 - 4 「独立自営業者」の経験年数（専業／兼業別）



3. ネットワーク参加の有無

ネットワーク参加の有無とは、外部の組織や集まりといったネットワークに参加しているかどうかを指す。特定の組織に属しないと考えられる「独立自営業者」にとって、キャリア形成の過程で、外部の組織や集まりに加わることは重要になると思われる。

図表 3－2－5 によると、全体の 3 割程度がネットワークに参加している。仕事別に見ると、他の仕事に比べて、ネットワーク参加に参加しているのは、「事務関連」、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」である。

図表 3－2－5 ネットワーク参加の有無（仕事別）

	n	ネットワーク参加の有無		計
		はい	いいえ	
全体	8256	30.3%	69.7%	100%
事務関連	1560	31.2%	68.8%	100%
デザイン・映像製作関連	731	22.8%	77.2%	100%
IT関連	705	26.4%	73.6%	100%
専門業務関連	3266	36.0%	64.0%	100%
生活関連サービス、理容・美容	741	30.2%	69.8%	100%
現場作業関連	1253	20.8%	79.2%	100%

専業／兼業別に見ると（図表 3－2－6）、「専業」に比べて、「兼業（独立自営業が本業）」と「兼業（独立自営業が副業）」がネットワークに参加する傾向が見られる。

図表 3－2－6 ネットワーク参加の有無（専業／兼業別）

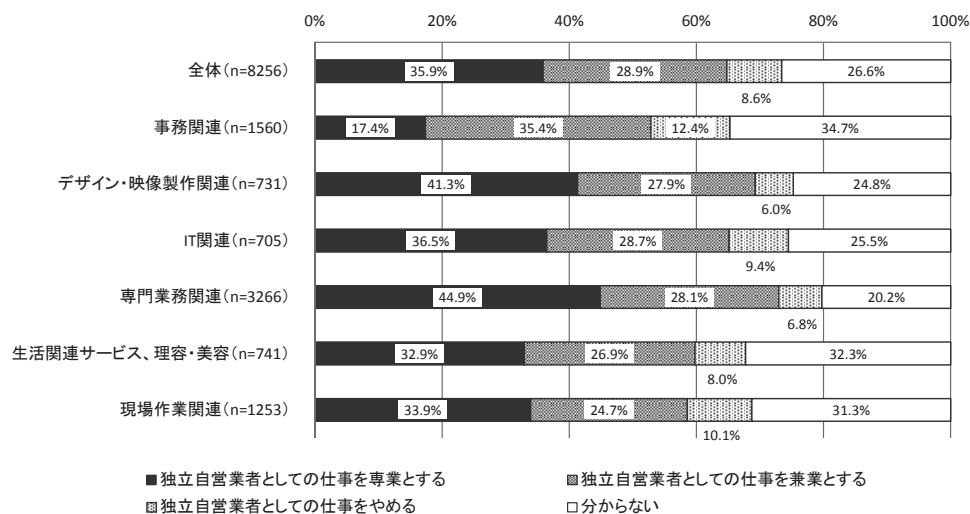
	n	ネットワーク参加の有無		計
		はい	いいえ	
全体	8256	30.3%	69.7%	100%
専業	4083	28.4%	71.6%	100%
兼業（独立自営業が本業）	1335	34.7%	65.3%	100%
兼業（独立自営業が副業）	2838	30.9%	69.1%	100%

4. 今後（約 3 年後）のキャリア展望

今後（約 3 年後）のキャリア展望では、今後も「独立自営業者」を続けるかどうかを聞いている。全体から見ると（図表 3－2－7）、「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」と「分からない」が続く。「独立自営業者の仕事をやめる」は 8.6% である。「独立自営業者」をやめる人は 1 割にも満たない。

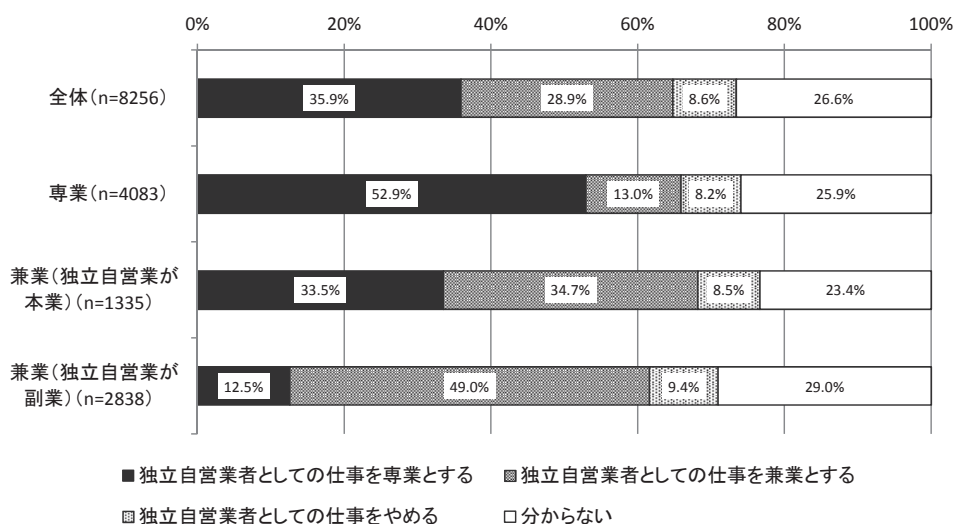
仕事別に見ると、「事務関連」以外の仕事では、「独立自営業者の仕事を専業とする」の割合が最も高い。「事務関連」の特徴は、「独立自営業者としての仕事を兼業とする」と「分からない」の割合がほぼ同じということである。また、「生活関連サービス、理容・美容」と「現場作業関連」では、「独立自営業者の仕事を専業とする」の割合が最も高いものの、「分からない」との差はわずかである。

図表 3-2-7 今後（約3年後）のキャリア（仕事別）



専業／兼業別に見ると（図表 3-2-8）、「専業」の半数以上は「独立自営業者としての仕事を専業とする」と回答しているが、「兼業（独立自営業が副業）」では、その割合は低い。「兼業（独立自営業が本業）」の特徴は、「独立自営業者としての仕事を専業とする」と「独立自営業者としての仕事を兼業とする」の割合がほぼ同じという点にある。「兼業（独立自営業が副業）」では、その半数程度が「独立自営業者」としての仕事を兼業で続けようと考えている。

図表 3-2-8 今後（約3年後）のキャリア（専業／兼業別）



補論：「独立自営業者」になる前のキャリア（専業）

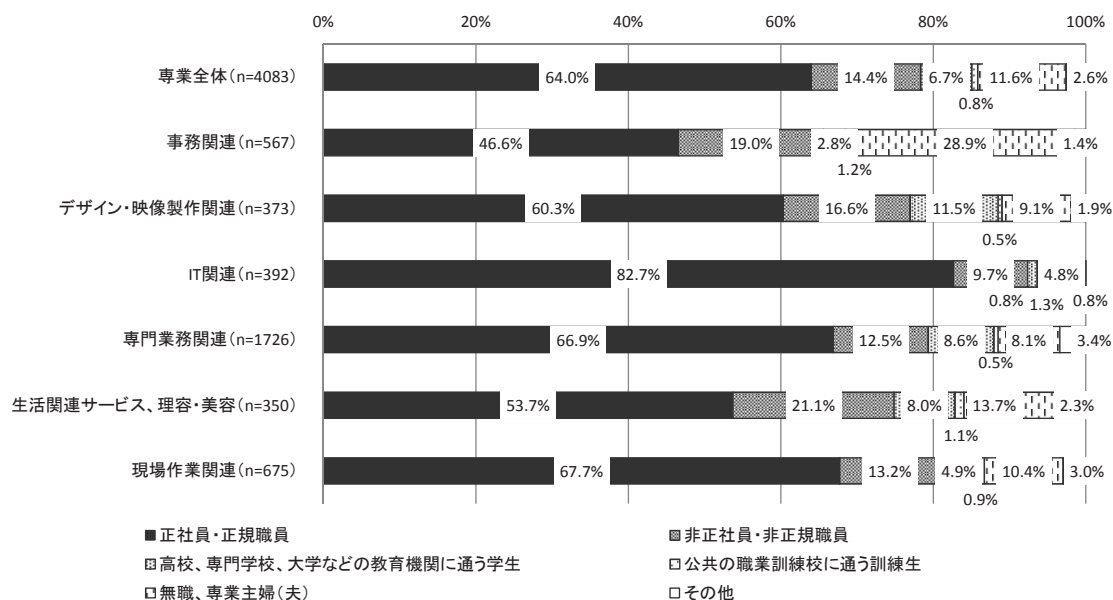
既述の通り、補論では、専業者を対象に、「独立自営業者」になる前のキャリアを取り上げる。第1章の第1節のプロフィールの通り、専業者のサンプルサイズは4083になる。以下では、「独立自営業者」になる前の雇用形態、正社員としての勤続年数、仕事の関連性の3つを取り上げる。

（1）「独立自営業者」になる前の雇用形態（専業）

「独立自営業者」になる前の雇用形態から見ていこう（図表3－補－1）。専業全体で最も割合が高いのは、「正社員・正規職員」である。これだけで全体の64.0%を占める。その次に多いのは、「非正社員・非正規職員（14.4%）」である。この2つを足し合わせると、全体の8割弱になる。専業者の多くは雇用されて働いていた人が多い。

仕事別に見ると、どの仕事も「正社員・正規職員」の割合が最も高く、これに「非正社員・非正規職員」が続く。どの仕事でも、この2つの割合を足し合わせると6割以上となる。この割合について細かく見ていくと、「IT関連（92.4%）」が最も高く、「事務関連（65.6%）」が最も低い。特に「IT関連」では、「独立自営業者」になる前に雇用されて働いていた人が多い。

図表3－補－1 「独立自営業者」になる前の雇用形態（専業）（仕事別）



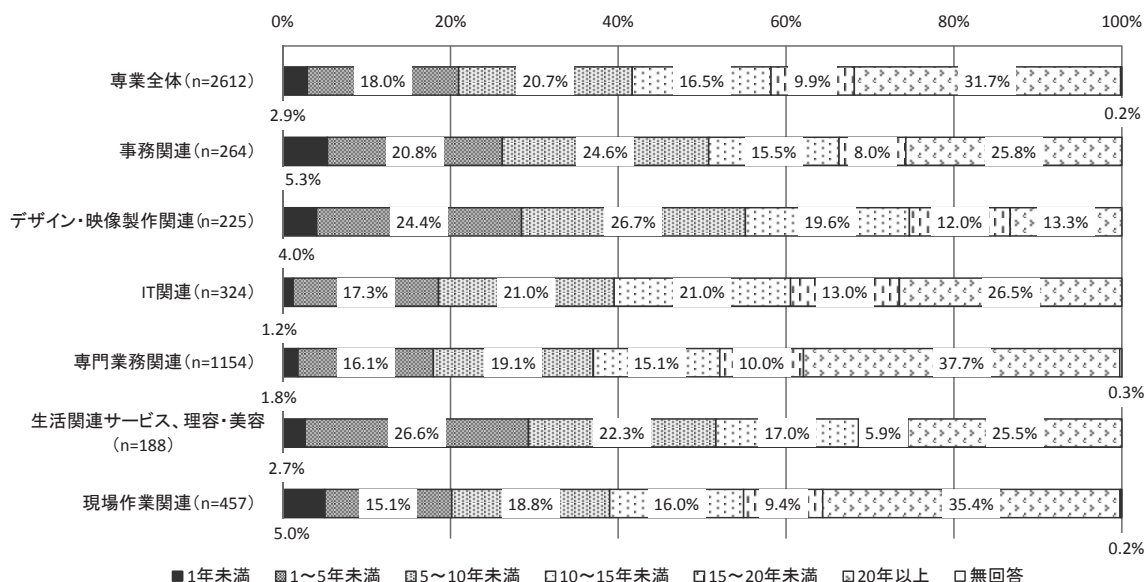
（2）正社員としての勤続年数（専業）

図表3－補－2には、専業者のうち、「独立自営業者」になる前に正社員として雇用されていた人の勤続年数を示している。したがって、図表3－補－2のサンプルサイズは、図表3－補－1において、「正社員・正規職員」を選択した2612になる。

專業全体を見ると、最も割合が高いのは「20年以上」である。これに「5～10年未満」と「1～5年未満」が続く。「独立自営業者」になる前に正社員として働いていた專業者の中には、正社員として長期間勤務していた人もいれば、正社員としての勤続年数が5年未満や10年未満の人も含まれる。

仕事別に見ると、「1～5年未満」では、「生活関連サービス、理容・美容」と「デザイン・映像製作関連」の割合が高く、「5～10年未満」では、「事務関連」と「デザイン・映像製作関連」の割合が高い。「10～15年未満」では、「IT関連」と「デザイン・映像製作関連」の割合が高い。「20年以上」に着目すると、「専門業務関連」と「現場作業関連」が3割を超えており、この2つの仕事の割合が特に高い。「独立自営業者」になる前の正社員の勤続年数は、仕事の内容によって異なる。

図表3－補－2 正社員としての勤続年数（專業）（仕事別）



（3）仕事の同質性（專業）

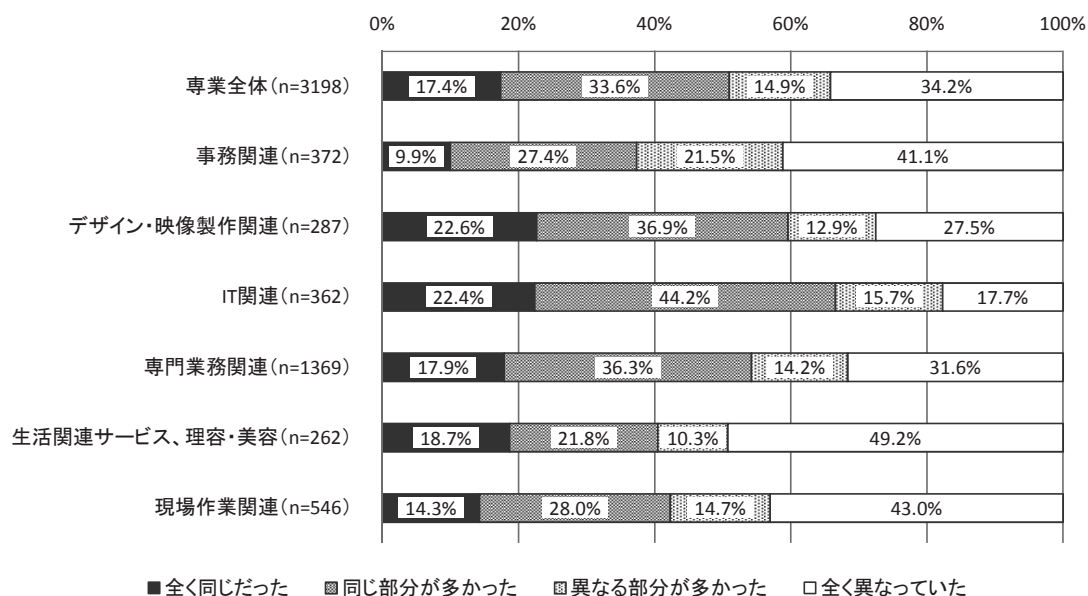
仕事の同質性とは、「独立自営業者」になる前に従事していた仕事内容（前職）と「独立自営業者」としての仕事内容が同じであるかどうかを意味する。「独立自営業者」になる前に働いている人が回答することになるため、図表3－補－3のサンプルサイズは、図表3－補－1において、「正社員・正規職員」もしくは「非正社員・非正規職員」を選択した3198になる。

図表3－補－3によると、專業全体では、前職と「独立自営業者」としての仕事が同じであった（「全く同じだった」と「同じ部分が多かった」の合計）の割合は51.0%、前職と「独立自営業者」としての仕事が異なっていた（「異なる部分が多かった」と「全く異なっていた」の合計）の割合は49.1%である。前職と「独立自営業者」としての仕事が同じ人もいれば、

異なる人もいる。

仕事別に見ると（図表 3－補－3）、前職と「独立自営業者」としての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（59.5%）」、「IT 関連（66.6%）」、「専門業務関連（54.2%）」であり、前職と「独立自営業者」としての仕事が異なっていた割合が高いのは、「事務関連（62.6%）」「生活関連サービス、理容・美容（59.5%）」、「現場作業関連（57.7%）」である。

図表 3－補－3 仕事の関連性（専門）（仕事別）



第3節 スキル形成

第3節のスキル形成では、スキルを身につけた場所、最も役立っている資格の有無、今後必要だと思うスキルアップの4点を取り上げる。

1. スキル形成の機会

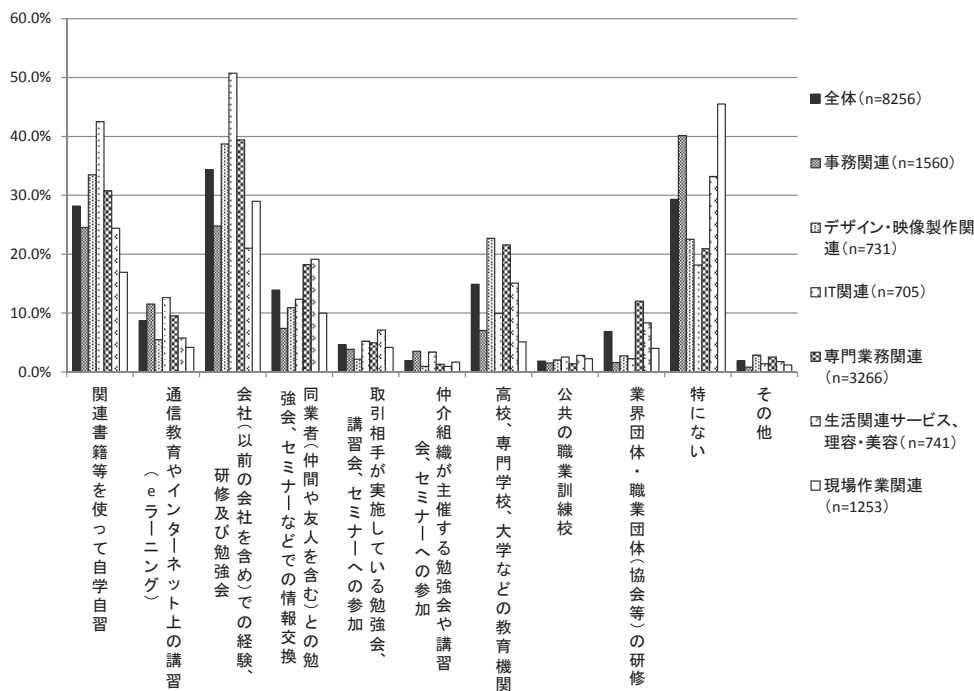
（1）スキルを身につけた場所

図表 3－3－1によると、全体に見られる傾向は、「関連書籍等を使って自学自習（28.2%）」、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会（34.3%）」、「特にない（29.3%）」の3つの割合が高いことである。

上記の3つについて仕事別に見ていくと、「関連書籍等を使って自学自習」と「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」では、「デザイン・映像製作関連（自学自習：33.5%、会社の経験や研修、勉強会：38.7%、以下同じ）」、「IT 関連（42.6%、50.8%）」、「専門業務関連（30.8%、39.4%）」の割合が高い。他方で、「特にない」の割合が高いのは、「事務関連（40.2%）」と「現場作業関連（45.5%）」である。上記以外では、「同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどでの情報交換」、「高校、専門学校、大学などの教育機関」、

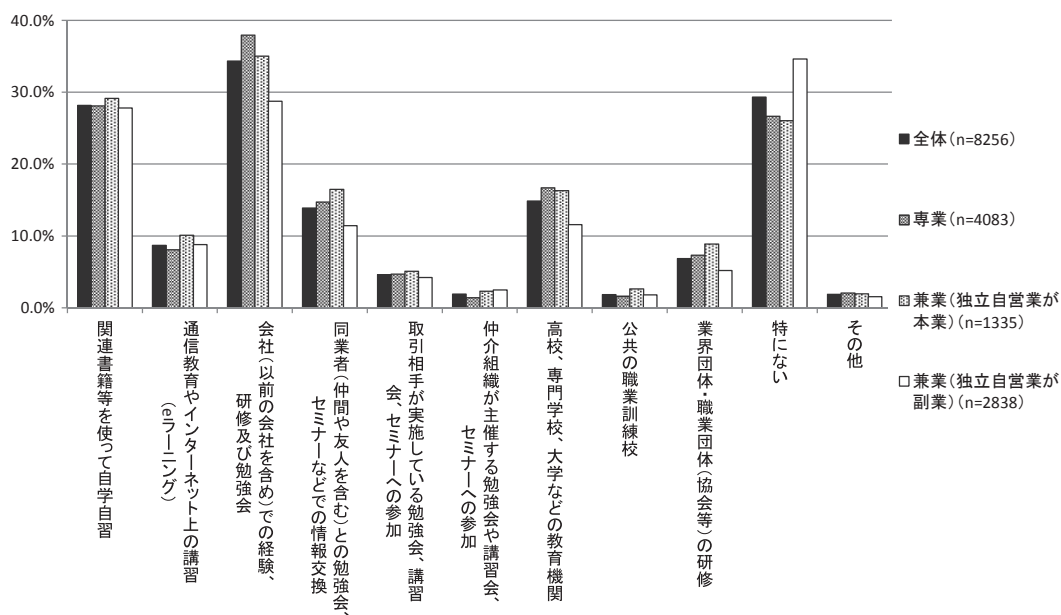
「業界団体・職業団体（協会等）の研修」において、「専門業務関連（同業者との情報交換：18.2%、教育機関：21.6%、業界団体・職業団体の研修：12.0%）」の割合が高い。

図表 3－3－1 スキルを身につけた場所（MA）（仕事別）



専業／兼業別においても（図表 3－3－2）、全体で割合が高い「関連書籍等を使って自学自習」、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」、「特になし」を見ていく。

図表 3－3－2 スキルを身につけた場所（MA）（専業／兼業別）



図表 3-3-2 によると、「関連書籍等を使って自学自習」では、どの類型においても 3 割弱であり、目立った傾向は見られない。「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」では、「専業（38.0%）」と「兼業（独立自営業が本業）（35.1%）」の割合が高く、「兼業（独立自営業が副業）（28.8%）」の割合が低い。他方で、「特にない」の割合を見ると、「兼業（独立自営業が副業）（34.6%）」は、「専業（26.7%）」と「兼業（独立自営業が本業）（26.1%）」よりも高い。

（２）最も役立ったスキルを身につけた場所

最も役立ったスキルを身につけた場所を見る。このデータのサンプルサイズは、図表 3-3-1 において、「特にない」と回答した 2421 を除く 5835 である。

図表 3-3-3 によると、全体に見られる傾向は、「関連書籍等を使って自学自習」と「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」の割合が高いことである。上記以外では、「高校、専門学校、大学等の教育機関」の割合が、他の項目に比べて高い。

この 3 つについて仕事別に見ると（図表 3-3-3）、「関連書籍等を使って自学自習」では、「事務関連」、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」の割合が高く、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」では、「デザイン・映像製作関連」、「IT 関連」、「専門業務関連」、「現場作業関連」の割合が高い。「高校、専門学校、大学等の教育機関」では、「デザイン・映像製作関連」、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」の割合が高い。この 3 つに共通するのは、「デザイン・映像製作関連」の割合が高いことである。

図表 3-3-3 最も役立ったスキルを身につけた場所（仕事別）

	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	全体
n	933	566	577	2581	495	683	5835
関連書籍等を使って自学自習	30.7%	29.2%	34.3%	19.3%	22.8%	21.8%	24.2%
通信教育やインターネット上の講習 (eラーニング)	12.0%	3.0%	6.8%	4.0%	4.4%	4.5%	5.5%
会社(以前の会社を含め)での経験、 研修及び勉強会	32.7%	41.5%	45.6%	39.6%	23.2%	45.4%	38.5%
同業者(仲間や友人を含む)との 勉強会、セミナーなどでの情報交換	6.4%	5.5%	4.5%	7.7%	14.7%	10.2%	7.8%
取引相手が実施している勉強会、 講習会、セミナーへの参加	3.6%	0.9%	1.0%	2.2%	4.8%	4.0%	2.6%
仲介組織が主催する勉強会や 講習会、セミナーへの参加	3.9%	0.4%	1.4%	0.7%	0.8%	1.8%	1.4%
高校、専門学校、大学などの教育機関	7.1%	13.4%	3.3%	15.9%	16.8%	4.2%	11.7%
公共の職業訓練校	1.0%	1.6%	0.9%	0.9%	2.6%	2.5%	1.3%
業界団体・職業団体(協会等)の研修	1.4%	1.1%	0.7%	6.9%	7.7%	3.7%	4.5%
その他	1.3%	3.5%	1.6%	2.8%	2.0%	1.9%	2.3%
計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

図表 3－3－4 最も役立ったスキルを身につけた場所（専業／兼業別）

	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	2993	987	1855	5835
関連書籍等を使って自学自習	22.8%	21.7%	27.8%	24.2%
通信教育やインターネット上の講習 (eラーニング)	4.3%	7.1%	6.7%	5.5%
会社(以前の会社を含め)での経験、 研修及び勉強会	42.1%	37.1%	33.6%	38.5%
同業者(仲間や友人を含む)との勉強会、 セミナーなどでの情報交換	7.4%	8.4%	8.3%	7.8%
取引相手が実施している勉強会、 講習会、セミナーへの参加	2.7%	2.5%	2.6%	2.6%
仲介組織が主催する勉強会や講習会、 セミナーへの参加	0.9%	1.4%	2.1%	1.4%
高校、専門学校、大学などの教育機関	12.0%	12.6%	10.8%	11.7%
公共の職業訓練校	1.0%	1.5%	1.7%	1.3%
業界団体・職業団体(協会等)の研修	4.5%	5.3%	4.2%	4.5%
その他	2.4%	2.4%	2.2%	2.3%
計	100%	100%	100%	100%

同じように専業／兼業別で見ると（図表 3－3－4）、「関連書籍等を使って自学自習」では、「兼業（独立自営業が副業）」の割合が高い。これに対し、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」と「高校、専門学校、大学等の教育機関」では、「専業」、「兼業（独立自営業が本業）」の割合が比較的高い。「独立自営業者」としての仕事を本業としない人は、自学自習でスキルを身につける傾向が強く、「独立自営業者」としての仕事を本業としている人ほど、以前勤めていた会社を含め、会社での経験と教育機関で学んだことが役立っている傾向にある。

3. 役立っている資格の有無

スキル形成には、資格の取得が含まれる。そこで、「独立自営業者」に役立っている資格があるかどうかを見る（図表 3－3－5）。

図表 3－3－5 役立っている資格の有無（仕事別）

	n	役立った資格の有無 はい いいえ		計
全体	8256	35.4%	64.6%	100%
事務関連	1560	33.1%	66.9%	100%
デザイン・映像製作関連	731	16.7%	83.3%	100%
IT関連	705	24.7%	75.3%	100%
専門業務関連	3266	43.9%	56.1%	100%
生活関連サービス、理容・美容	741	38.6%	61.4%	100%
現場作業関連	1253	31.1%	68.9%	100%

図表 3-3-5 によると、全体では、役立った資格があるのは 35.4%、役立った資格がないのは 64.6%になる。全体の 2/3 は役立った資格を持っていない。仕事別に見ると、他の仕事に比べて役立った資格があるのは、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」である。専業／兼業別では（図表 3-3-6）、特に目立った傾向は見られない。

図表 3-3-6 役立っている資格の有無（専業／兼業別）

	n	役立つ資格の有無		計
		はい	いいえ	
全体	8256	35.4%	64.6%	100%
専業	4083	35.1%	64.9%	100%
兼業(独立自営業が本業)	1335	35.6%	64.4%	100%
兼業(独立自営業が副業)	2838	35.7%	64.3%	100%

4. 今後必要だと思うスキルアップ

今後必要だと思うスキルアップについて見ると（図表 3-3-7）、全体に見られる傾向としては、「特にない」が全体の 1/3 強を占めており、それ以外では、「関連書籍等を使って自学自習」、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」、「同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどでの情報交換」の割合が比較的高い。

上記の 4 つについて仕事別に見ると、「関連書籍等を使って自学自習」では、「デザイン・映像製作関連」と「IT 関連」の割合が高い。「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」では、仕事別の特徴は見られないが、「同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどでの情報交換」では、「デザイン・映像製作関連」、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」の割合が高い。また、「特にない」については、「現場作業関連」の割合が目立って高い。

図表 3－3－7 今後必要だと思うスキルアップ（仕事別）

	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	全体
n	1560	731	705	3266	741	1253	8256
関連書籍等を使って自学自習	21.2%	28.6%	29.6%	22.7%	15.5%	12.3%	21.3%
通信教育やインターネット上の講習	11.8%	5.5%	8.4%	5.0%	4.5%	3.6%	6.3%
会社（以前の会社を含め）での経験、 研修及び勉強会	10.0%	9.6%	13.9%	11.1%	9.7%	11.0%	10.9%
同業者（仲間や友人を含む）との 勉強会、セミナーなどでの情報交換	6.6%	13.1%	9.1%	14.0%	18.1%	9.5%	11.8%
取引相手が実施している勉強会、 講習会、セミナーへの参加	4.0%	1.9%	2.8%	2.5%	4.5%	2.6%	2.9%
仲介組織が主催する勉強会や 講習会、セミナーへの参加	6.0%	1.8%	4.4%	1.7%	0.7%	1.4%	2.6%
高校、専門学校、大学などの教育機関	1.1%	1.5%	1.1%	2.0%	1.1%	0.8%	1.4%
公共の職業訓練校	1.0%	0.1%	0.3%	0.4%	1.8%	0.7%	0.6%
業界団体・職業団体（協会等）の研修	1.9%	4.5%	3.8%	10.2%	7.6%	4.9%	6.5%
特にない	36.2%	31.2%	25.7%	28.1%	35.5%	52.3%	34.0%
その他	0.3%	2.2%	0.9%	2.3%	1.2%	0.9%	1.5%
計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

専業／兼業別に見ると（図表 3－3－8）、全体的に「特にない」の割合が最も高い。その割合について見ると、「専業」は、「兼業（独立自営業が本業）」と「兼業（独立自営業が副業）」よりも高い。これ以外で割合の高い 3 つについて見ていくと、「関連書籍等を使って自学自習」では、目立った傾向は見られない。「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」と「同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどでの情報交換」では、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」の割合が、「兼業（独立自営業が副業）」に比べて高い傾向にある。

図表 3－3－8 今後必要だと思うスキルアップ（専業／兼業別）

	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	2838	8256
関連書籍等を使って自学自習	20.2%	21.3%	22.8%	21.3%
通信教育やインターネット上の講習（eラーニング）	4.8%	6.6%	8.4%	6.3%
会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会	11.3%	11.8%	9.8%	10.9%
同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどでの情報交換	12.7%	12.5%	10.2%	11.8%
取引相手が実施している勉強会、講習会、セミナーへの参加	2.6%	3.1%	3.4%	2.9%
仲介組織が主催する勉強会や講習会、セミナーへの参加	1.7%	1.9%	4.2%	2.6%
高校、専門学校、大学などの教育機関	1.2%	1.9%	1.5%	1.4%
公共の職業訓練校	0.5%	0.7%	0.8%	0.6%
業界団体・職業団体（協会等）の研修	7.2%	7.9%	4.9%	6.5%
特にない	36.1%	30.4%	32.8%	34.0%
その他	1.6%	1.9%	1.1%	1.5%
計	100%	100%	100%	100%

第4節 おわりに

本章で取り上げたデータから得られた結果をまとめた上で、その特徴について考察を行う。

1. 本章の概要

- ① 「独立自営業者」になった主な理由の上位3つは、自分のペースで働く時間を決められると考えたこと、収入のアップ、自分の夢の実現やキャリアアップである。この3点について専業／兼業別に見ると、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は自分のペースで働く時間を決められると考えて「独立自営業者」を選んだ傾向が強く、「兼業（独立自営業が副業）」は収入アップを期待して「独立自営業者」を選んだ傾向が強い。
- ② 「独立自営業者」の半数は、「独立自営業者」になって5年未満（「1年未満」と「1～5年未満」の合計）の人たちである。仕事別に見ると、全体的に「1～5年未満」の割合が最も高い一方で、「事務関連」、「IT 関連」、「生活関連サービス、理容・美容」では、「20年以上」の割合が比較的高い。専業／兼業別では、「兼業（独立自営業が副業）」の経験年数が短く、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は、「独立自営業者」としての経験年数が長いという傾向が見られた。
- ③ キャリア形成の過程において、外部の組織や集まり（ネットワーク）に参加しているかどうかを見ると、参加している「独立自営業者」は3割程度である。ネットワークの参加割合は高いとはいえない。仕事別に見ると、ネットワークに参加しているのは、「事務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」、「専門業務関連」である。専業／兼業別に

見ると、「専業」に比べて、「兼業（独立自営業が本業）」と「兼業（独立自営業が副業）」がネットワークに参加する傾向が見られる。

- ④ 今後（3年後）のキャリア展望について見ると、サンプル全体では、独立自営業の仕事を専業とするという回答が多く、これに「独立自営業者の仕事を兼業とする」と「分からない」が続く。「独立自営業者」の仕事をやめようと考えている人は少ない。仕事別に見ると、「事務関連」以外では、「独立自営業者の仕事を専業にする」と考えている人が多い。専業／兼業別に見ると、「専業」の半数以上は「独立自営業者」の仕事を専業として続けようと考えている一方で、「兼業（独立自営業が本業）」では、独立自営業の仕事を専業で続けるか、兼業にするかの割合はほぼ同じである。「兼業（独立自営業が副業）」では、その半数程度が「独立自営業者」としての仕事を兼業で続けようと考えている。
- ⑤ 補論では、専業者を対象に「独立自営業者」になる前のキャリアを取り上げた。「独立自営業者」になる前の雇用形態では、「正社員・正規職員」が最も多く、これに「非正社員・非正規職員」が続く。この2つを足し合わせると、全体の8割弱になることから、専業者の多くは雇用されて働いていた人が多い。仕事別に見ると、どの仕事においても、雇用されて働いていた割合は6割以上となるが、特に「IT関連（92.4%）」の割合が高い。「独立自営業者」になる前に正社員として雇用されていた人の勤続年数を見ると、多くの仕事において、割合が高いのは「1～5年未満」、「5～10年未満」、「20年以上」である。「独立自営業者」になる前に正社員として働いていた専業者には、正社員として長期間勤務していた人もいれば、正社員としての勤続年数が5年未満や10年未満の人も含まれる。
- ⑥ 「独立自営業者」になる前（前職）に従事していた仕事内容と「独立自営業者」としての仕事内容が同じかどうかについて見ると、専業全体では、明確な傾向は見られなかった。前職と「独立自営業者」としての仕事が同じ人もいれば、異なる人もいる。仕事別に見ると、前職と「独立自営業者」としての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」であり、前職と「独立自営業者」としての仕事が異なっていた割合が高いのは、「事務関連」「生活関連サービス、理容・美容」、「現場作業関連」である。
- ⑦ スキルを身につけた場所の割合がサンプル全体で高いのは、「関連書籍等を使って自学自習」、「会社（以前の会社を含め）の経験、研修及び勉強会」、「特にない」の3点である。「独立自営業者」は、自学自習か会社での経験を基にスキルを形成しているが、その割合は「IT関連」で高い。専業／兼業別に見ると、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」では、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」の割合が高く、「兼業（独立自営業が副業）」の割合が低い。最も役立ったスキルをどこで身につけたのかを見ると、対象サンプルに見られる傾向は、「関連書籍等を使って自学自習」、「会社（以

前の会社を含め)での経験、研修及び勉強会」、「高校、専門学校、大学等の教育機関」の割合が高い。この3つに共通して割合が高いのは、「デザイン・映像製作関連」である。専業／兼業別に見ると、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」、「高校、専門学校、大学等の教育機関」では、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」の割合が比較的高い。

- ⑧ 役立っている資格の有無では、役立った資格があるのは35.4%、役立った資格がないのは64.6%になる。サンプル全体の約2／3には役立った資格がない。仕事別に見ると、「役立った資格がある」の割合が高いのは、「専門業務関連」、「生活関連サービス、理容・美容」である。
- ⑨ 今後必要だと思うスキルアップでは、「特にない」が全体の1／3強を占めており、それ以外では、「関連書籍等を使って自学自習」、「会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会」、「同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどでの情報交換」の割合が比較的高い。これらについて、仕事別および専業／兼業別に見ると、類型によって、今後必要だと思うスキルアップの内容は異なる。

2. 考察

ここでは、「独立自営業者」が今後の自身のキャリアについて、どのように考えているのかを取り上げる。具体的には、「独立自営業者」の仕事を続けるのかどうか、続ける場合は専業なのか、それとも兼業なのかである。それを示したのが、図表3－4－1である。

図表3－4－1 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	分らない	計
専業 (n=4083)	52.9%	13.0%	8.2%	25.9%	100%
兼業(独立自営業が本業)(n=1335)	33.5%	34.7%	8.5%	23.4%	100%
兼業(独立自営業が副業)(n=2838)	12.5%	49.0%	9.4%	29.0%	100%

図表3－4－1を見ると、専業の5割以上が専業として「独立自営業者」を続けること、13.0%が兼業への変更を考えている。兼業者のうち、独立自営業を本業としている人は、33.5%が専業への変更を考えており、約35%が兼業者として「独立自営業者」を続けようと考えている。兼業者のうち、独立自営業を本業としている人の中には、専業への変更を考えている人が一定数存在する。また、兼業者のうち、独立自営業を副業としている人は、12.5%が専業に変更しようと考えている一方で、約5割が兼業として「独立自営業者」を続けようと考えている。このように、専業と兼業に関わらず、また独立自営業が本業であるか

副業であるかに関わらず、「独立自営業者」の6割以上は今後も「独立自営業者」としての仕事を続けようと考えている。また独立自営業を副業にしている人は、兼業として続けようと考えている人が多い。

上記のデータを見る限り、兼業者のうち、特に独立自営業を本業にしている人は、兼業から専業への変更を考えていることが明らかとなった。この結果だけを見れば、「兼業（独立自営業が本業）」は専業予備軍と言って良いかもしれない。つまり、「兼業（独立自営業が本業）」の中には、専業へのステップアップを見越して、「独立自営業者」としての仕事と兼業先の仕事を掛け持ち、どこかのタイミングで専業者として独立する人が含まれるのかもしれない。