

## 第4章 トラブル経験／整備・充実を求める保護施策

### 第1節 はじめに

本章では、「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る。上記の事柄について、本章では「独立自営業者」の仕事別と専業／兼業別のそれぞれについて確認し、その特徴として窺われることを示したい。これ以降の流れは次の通りである。まず、第2節においてトラブルにかかわる事柄について確認する。次に第3節において整備や充実を望む保護施策にかかわる事柄について確認する。

### 第2節 トラブル経験

本節では「独立自営業者」が経験したトラブルについて、仕事別、ならびに、専業／兼業別に確認する。

#### 1. 経験したトラブルの特徴

図表4-2-1 トラブル経験の有無（仕事別）

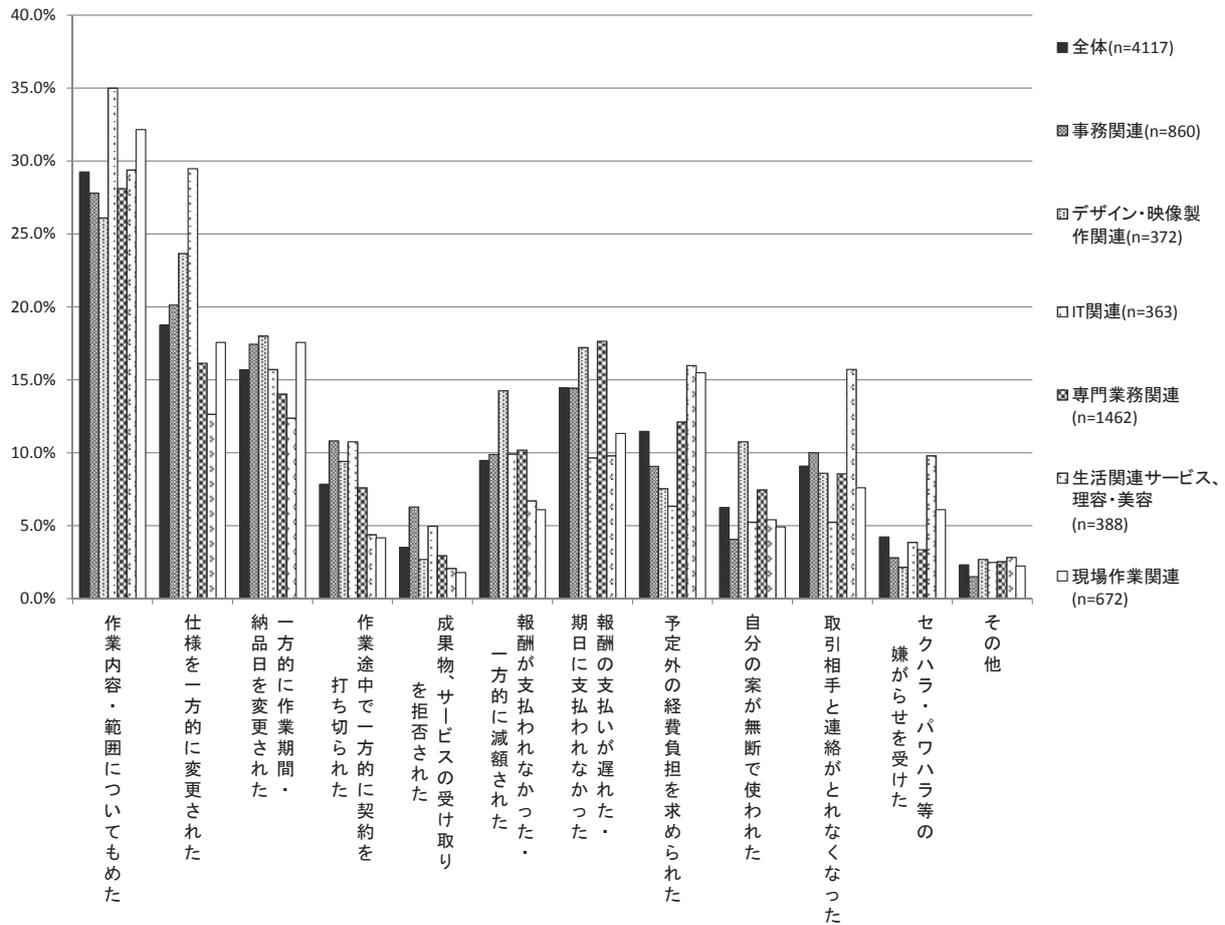
	n	トラブル経験の有無		計
		はい	いいえ	
全体	8256	49.9%	50.1%	100%
事務関連	1560	55.1%	44.9%	100%
デザイン・映像製作関連	731	50.9%	49.1%	100%
IT関連	705	51.5%	48.5%	100%
専門業務関連	3266	44.8%	55.2%	100%
生活関連サービス、理容・美容	741	52.4%	47.6%	100%
現場作業関連	1253	53.6%	46.4%	100%

図表4-2-2 トラブル経験の有無（専業／兼業別）

	n	トラブル経験の有無		計
		はい	いいえ	
全体	8256	49.9%	50.1%	100%
専業	4083	49.1%	50.9%	100%
兼業(独立自営業が本業)	1335	55.1%	44.9%	100%
兼業(独立自営業が副業)	2838	48.6%	51.4%	100%

図表4-2-1、および、図表4-2-2は、トラブル経験の有無について、仕事別、ならびに、専業／兼業別に確認したものである。図表4-2-1より、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、この点について図表4-2-2より、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。

図表 4-2-3 経験したトラブルの内容 (MA) (仕事別)



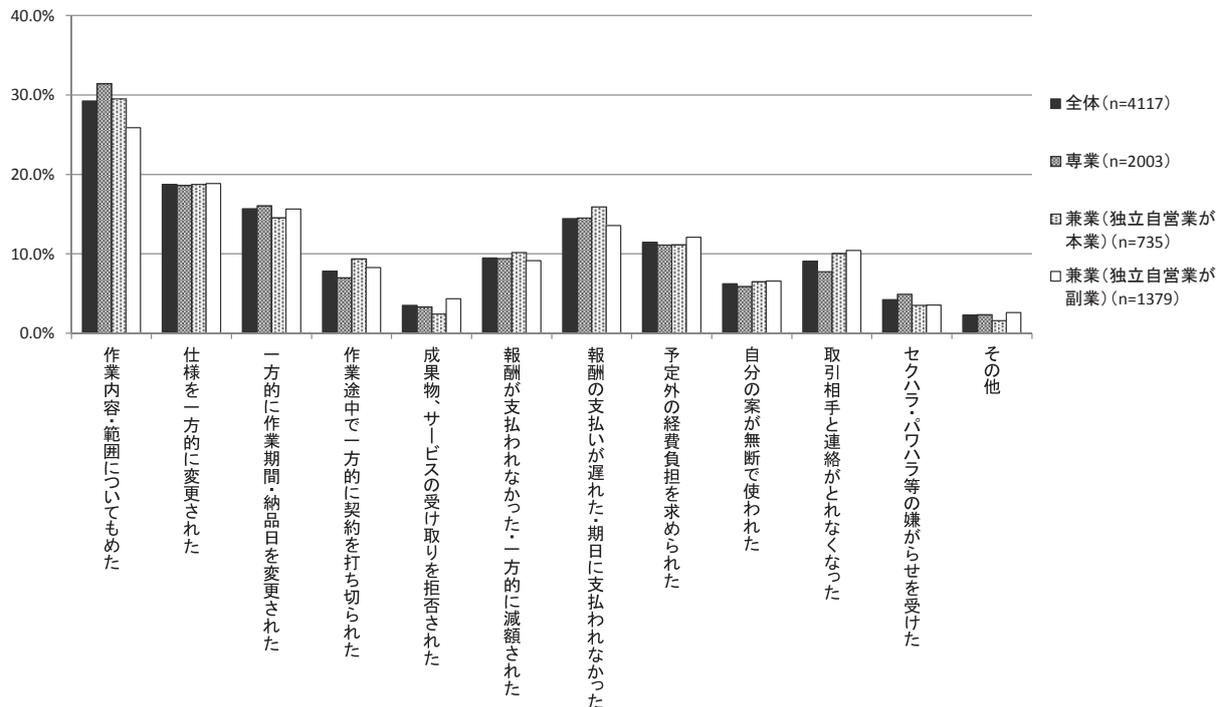
注) 無回答 1 サンプル (0.1%) は図表には示していない。

では、どのようなトラブルに遭遇しているのか。この点について、2017年にトラブルを経験した4117サンプルを対象に、その内容について仕事別、ならびに、専門/兼業別に見たものが図表4-2-3と図表4-2-4である。図表4-2-3より、対象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 (29.2%)」、「仕様を一方的に変更された (18.7%)」、「一方的に作業期間・納品日を変更された (15.7%)」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。「IT関連」の「作業内容・範囲についてもめた」は35.0%と、全体の数値を6ポイント弱上回っている。「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遇していることが窺われる。「一方的に作業期間・納品日を変更された」については、その差は僅かであるが、六つの仕事の中では、「事務関連」、「デザイン・映像製作関連」、「現場作業関連」がこの種のトラブルにより遭遇しているようである。

仕事内容別に見た場合の他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」といった対象サンプル全体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。なお、専業・兼業別に見てみた場合、指摘すべき顕著な傾向は見られないように思われる（図表4-2-4）。

図表4-2-4 経験したトラブルの内容（MA）（専業／兼業別）



注) 無回答 1 サンプル (0.1%) は図表には示していない。



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。

さて、以下では図表4-2-5より、「その他」以外の各トラブルの内容別に、解決状況の特徴についてもう少し詳しく見てみよう。

#### ①作業内容・範囲

作業内容や範囲に関するトラブルについては、トラブルが発生したとしても、全て解決する場合が6割程度に上る（対象サンプル全体の「全て解決した（60.5%）」）。仕事別の傾向を見てみると、「生活関連サービス、理容・美容」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

#### ②仕様の一方的変更

仕様の変更に関するトラブルについては、トラブルが発生したとしても、全て解決する場合が6割弱に上る（対象サンプル全体の「全て解決した（58.2%）」）。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解決に至らない場合が多いことが窺われる。

#### ③作業期間・納品日の一方的変更

作業期間や納品日の変更に関するトラブルは、トラブルが発生したとしても、全て解決する場合が6割5分に上る（対象サンプル全体の「全て解決した（65.0%）」）。このトラブルは、トラブルの中では解決に至りやすいトラブルのようである。仕事別の傾向を見てみると、「IT関連」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

#### ④一方的な契約の打ち切り

一方的な契約の打ち切りについては、全て解決する場合が5割程度となっている（対象サンプル全体の「全て解決した（53.6%）」）。仕事別の傾向を見てみると、「事務関連」や「デザイン・映像製作関連」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

#### ⑤成果物、サービス受け取りの拒否

成果物やサービスの受け取り拒否については、トラブルが発生した場合、全て解決する場合は4割強となっている（対象サンプル全体の「全て解決した（44.8%）」）。仕事別の傾向を見てみると、「IT関連」や「専門業務関連」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

### ⑥報酬の未払い・一方的な減額

報酬の未払いや一時的な減額に関するトラブルについては、トラブルが発生した際に全て解決する場合は3割強となっている（対象サンプル全体の「すべて解決した（34.9%）」）。このトラブルは、トラブルの中では解決しづらいトラブルのようである。仕事別の傾向を見てみると、「IT関連」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

### ⑦報酬支払いの遅延

報酬の支払いの遅延に関するトラブルについて見てみると、全て解決する場合は7割程度に上る（対象サンプル全体の「すべて解決した（70.4%）」）。このトラブルは、トラブルの中では解決しやすいトラブルのようである。仕事別の傾向を見てみると、「デザイン・映像製作関連」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

### ⑧予定外の経費負担

予定外の経費負担に関するトラブルについて見てみると、全て解決する場合は6割に上る（対象サンプル全体の「すべて解決した（60.0%）」）。仕事別の傾向を見てみると、「事務関連」、「デザイン・映像製作関連」、および「現場作業関連」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

### ⑨自分の案の無断使用

自分の案の無断使用について見てみると、全て解決する場合は4割弱となっている（対象サンプル全体の「すべて解決した（38.5%）」）。このトラブルは、トラブルの中では解決しづらい事柄のようである。仕事別の傾向を見てみると、「生活関連サービス、理容・美容」は、他の仕事と比べると解決に至らない場合が多いことが窺われる。

### ⑩相手との連絡が取れなくなった

相手との連絡が取れなくなった場合の解決状況について見てみると、全て解決する場合は4割強となっている（対象サンプル全体の「すべて解決した（45.5%）」）。仕事別に「全く解決していない」を見てみると、「デザイン・映像製作関連」や「IT関連」は、他の仕事と比べるとその割合が高くなっている。「デザイン・映像製作関連」や「IT関連」は、解決に至らない場合が多いことが窺われる。

### ⑪セクハラ・パワハラ等のいやがらせ

セクハラやパワハラ等の嫌がらせに関するトラブルの解決状況について見てみると、全て解決する場合は2割強となっている（対象サンプル全体の「すべて解決した（24.1%）」）。トラブルの中では、解決しづらいトラブルのようである。仕事別の傾向を見てみると、「デ

「デザイン・映像製作関連」や「IT 関連」において特に解決しづらいようである。

## (2) 専業／兼業別

図表 4-2-6 トラブルの解決状況（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
作業内容・範囲についてもめた	n	630	217	357	1204
	全て解決した	60.8%	55.3%	63.0%	60.5%
	未解決のものもある 全く解決していない	29.5% 9.7%	40.1% 4.6%	28.6% 8.4%	31.1% 8.4%
仕様を一方的に変更された	n	373	138	260	771
	全て解決した	62.5%	55.1%	53.8%	58.2%
	未解決のものもある 全く解決していない	28.2% 9.4%	37.7% 7.2%	31.2% 15.0%	30.9% 10.9%
一方的に作業期間・納品日を変更された	n	322	107	216	645
	全て解決した	65.8%	64.5%	63.9%	65.0%
	未解決のものもある 全く解決していない	28.9% 5.3%	26.2% 9.3%	25.0% 11.1%	27.1% 7.9%
作業途中で一方的に契約を打ち切られた	n	140	69	114	323
	全て解決した	55.0%	55.1%	50.9%	53.6%
	未解決のものもある 全く解決していない	28.6% 16.4%	26.1% 18.8%	24.6% 24.6%	26.6% 19.8%
成果物、サービスの受け取りを拒否された	n	67	18	60	145
	全て解決した	50.7%	33.3%	41.7%	44.8%
	未解決のものもある 全く解決していない	37.3% 11.9%	22.2% 44.4%	36.7% 21.7%	35.2% 20.0%
報酬が支払われなかった・一方的に減額された	n	189	75	126	390
	全て解決した	36.5%	34.7%	32.5%	34.9%
	未解決のものもある 全く解決していない	37.6% 25.9%	40.0% 25.3%	31.7% 35.7%	36.2% 29.0%
報酬の支払いが遅れた・期日に支払われなかった	n	291	117	187	595
	全て解決した	70.8%	66.7%	72.2%	70.4%
	未解決のものもある 全く解決していない	24.7% 4.5%	28.2% 5.1%	20.9% 7.0%	24.2% 5.4%
予定外の経費負担を求められた	n	223	82	167	472
	全て解決した	59.6%	57.3%	61.7%	60.0%
	未解決のものもある 全く解決していない	26.9% 13.5%	29.3% 13.4%	28.1% 10.2%	27.8% 12.3%
自分の案が無断で使われた	n	118	48	91	257
	全て解決した	39.0%	37.5%	38.5%	38.5%
	未解決のものもある 全く解決していない	29.7% 31.4%	43.8% 18.8%	34.1% 27.5%	33.9% 27.6%
取引相手と連絡がとれなくなった	n	156	74	144	374
	全て解決した	44.2%	36.5%	51.4%	45.5%
	未解決のものもある 全く解決していない	27.6% 28.2%	29.7% 33.8%	22.9% 25.7%	26.2% 28.3%
セクハラ・パワハラ等の嫌がらせを受けた	n	99	26	49	174
	全て解決した	23.2%	34.6%	20.4%	24.1%
	未解決のものもある 全く解決していない	30.3% 46.5%	26.9% 38.5%	38.8% 40.8%	32.2% 43.7%
その他	n	47	12	36	95
	全て解決した	51.1%	41.7%	58.3%	52.6%
	未解決のものもある 全く解決していない	23.4% 25.5%	33.3% 25.0%	22.2% 19.4%	24.2% 23.2%

経験したトラブルの解決状況について専業／兼業別に示したものが、図表 4-2-6 である。対象サンプル全体の傾向についてはすでに述べているので、以下では図表 4-2-6 より、「その他」を除くトラブルの内容毎の特徴について確認する。

### ①作業内容・範囲

作業内容・範囲に関するトラブルについては、「兼業（独立自営業が本業）」は、他の二つと比べると、全て解決する割合が低くなっている。「兼業（独立自営業が本業）」の場合、解決に至らない場合がやや多いようである。

### ②仕様の一方的な変更

仕様の一方的な変更に関するトラブルについては、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の二つと比べると、解決していない傾向が窺われる。「専業」の場合、全て解決する割合は、他の二つと比べると最も高いが、と同時に、全く解決していない割合も、「兼業（独立自営業が本業）」よりも高くなっている。

### ③作業期間・納品日の一方的変更

作業期間や納品日の一方的な変更にかかわるトラブルについては、「兼業」は、「専業」に比べると、解決しない場合が多いことが窺われる。「専業」の「全く解決していない」は5.3%となっており、「兼業」の二つに比べると、4ポイントから6ポイント程度低くなっている。

### ④一方的な契約の打ち切り

一方的な契約の打ち切りに関するトラブルについては、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の二つと比べると解決しない場合が多い傾向がある。このことから、本業として独立自営業を行っている（「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」）場合は、副業として行っている場合に比べると、この手のトラブルがあったとしても解決に至ることが多いことが窺われる。

### ⑤成果物、サービス受け取りの拒否

このトラブルについては、「兼業（独立自営業が本業）」が、他の二つと比べると、解決にまで至らない傾向がある。三つの中では、「専業」が解決に至る場合が最も多いようである。

### ⑥報酬の未払い・一方的な減額

報酬の未払いや一方的な減額にかかわるトラブルについては、「兼業（独立自営業が副業）」が、他の二つに比べると解決にまで至らない傾向がある。専業であれ兼業であれ、独立自営業を本業として行っている者は、そうではない者に比べると、この種のトラブルにおいて解決に至っている場合が多いようである。

### ⑦報酬支払いの遅延

報酬の遅延に関するトラブルについては、いずれの場合であってもトラブルの中では解決している割合が高い。「兼業（独立自営業が本業）」は、他の二つと比べると解決にまで至らない場合がやや多くなっている。

### ⑧予定外の経費負担

予定外の経費負担に関するトラブルについては、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の二つと比べると、解決に至る場合がやや多いようである。

### ⑨自分の案の無断使用

自分の案の無断使用に関するトラブルについては、「専業」や「兼業（独立自営業が副業）」は、「兼業（独立自営業が本業）」に比べると、「全く解決していない」が高くなっている。このことから、「兼業（独立自営業が本業）」は、他の二つと比べると、解決に至る場合がやや多いことが窺われる。

### ⑩相手との連絡が取れなくなった

このトラブルについては、「兼業（独立自営業が副業）」は、他の二つに比べると、「全て解決した」が高くなっている。このことから、副業として独立自営業を行っている者は、本業（専業と兼業含む）として独立自営業を行っている者に比べると、解決にまで至ることが多いことが窺われる。

### ⑪セクハラ・パワハラ等のいやがらせ

セクハラやパワハラ等の嫌がらせにかかわるトラブルについては、「専業」の「全く解決していない」が、他の二つよりも高くなっている。このことから、「専業」は、「兼業」に比べるとこの種のトラブルにあった際に、解決に至らない場合が多いことが窺われる。

## 3. トラブルの対処方法

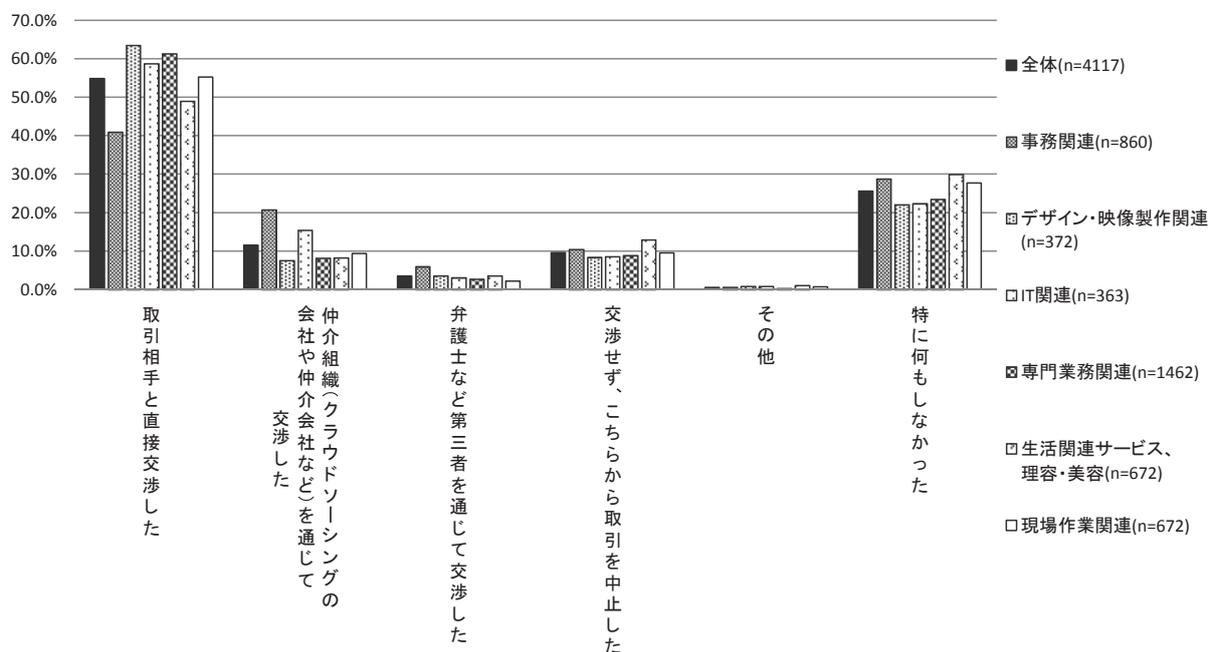
では、トラブルにあった際にはいかなる方法で対応しているのか。図表4-2-7と図表4-2-8は、トラブルが起こった際の対処方法について、仕事別と専業・兼業別にそれぞれ示したものである。ここでの対象サンプルも、2017年にトラブルを経験している4117サンプルである。

まず、図表4-2-7より、対象サンプル全体を見てみると、対処方法として上位に挙がっているのは、「取引相手と直接交渉した（54.8%）」と「特に何もしなかった（25.6%）」となっている。それらの後で、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。「事務関連」の「取引相手と直接交渉した」は40.9%であり、他の仕事と比べると8ポイントから20ポイント程度低くなっている。

また、「事務関連」は、他の仕事と比べると仲介組織を活用する傾向が見られる。「事務関連」の「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」は20.7%であり、他の仕事と比べると8ポイントから12ポイント程度高くなっている。以上より、「事務関連」は他の仕事と比べるとその対応方法にやや特徴があり、仲介組織を活用することが多いことが窺われる。

図表4-2-7 トラブルの対処方法（MA）（仕事別）

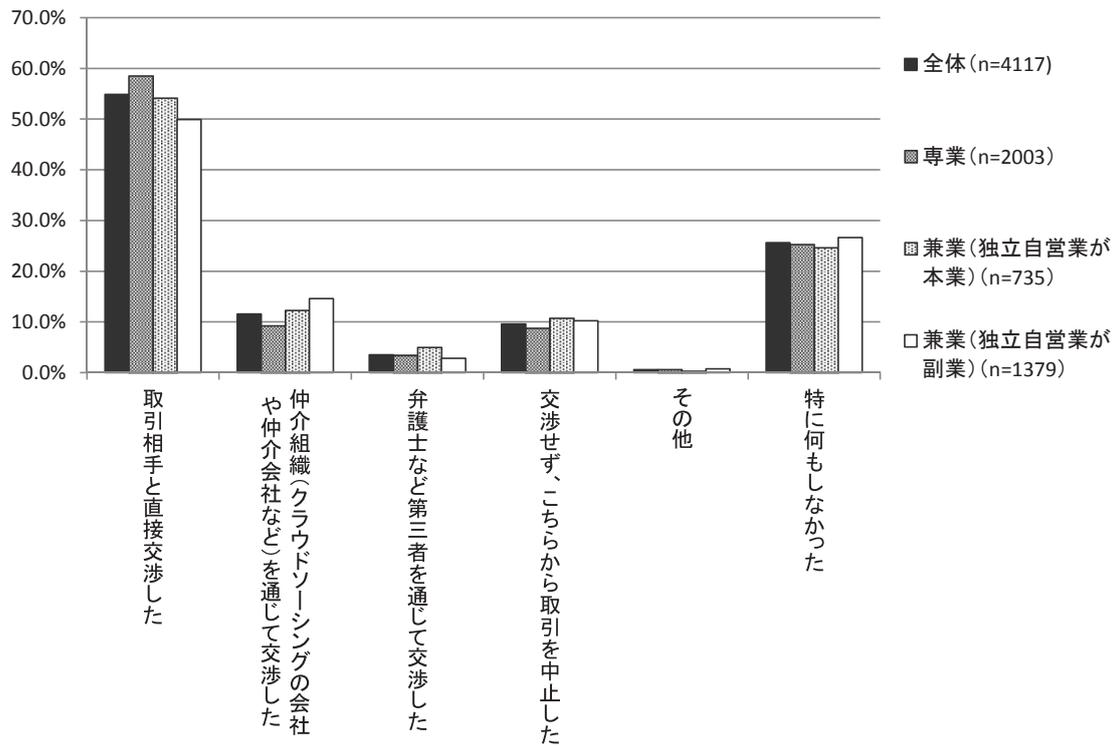


注) 無回答 2 サンプル (0.1%) は図表には示していない。

次に、図表4-2-8より、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。「専業」の「取引相手と直接交渉した」は58.5%であり、「兼業（独立自営業が本業）」に比べて4ポイント程度、「兼業（独立自営業が副業）」に比べて9ポイント弱高くなっている。

一方、「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企業などの仲介組織を、「専業」に比べると活用している傾向が窺われる。「兼業（独立自営業が副業）」の「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」は14.6%であり、「専業」に比べて5ポイント程度高くなっている。

図表 4 - 2 - 8 トラブルの対処方法 (MA) (専業/兼業別)



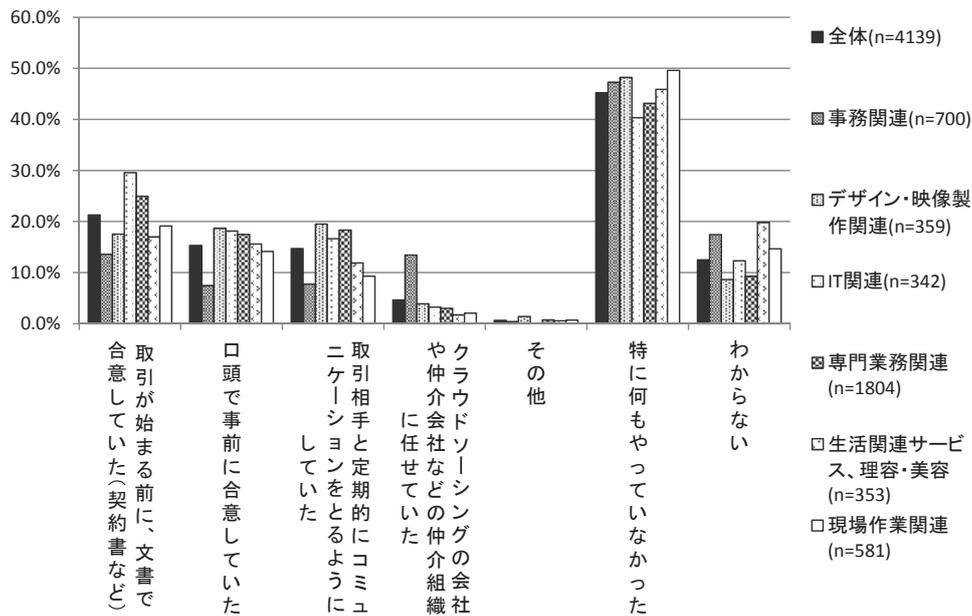
注) 無回答 2 サンプル (0.1%) は図表には示していない。

#### 4. トラブルの回避の方法

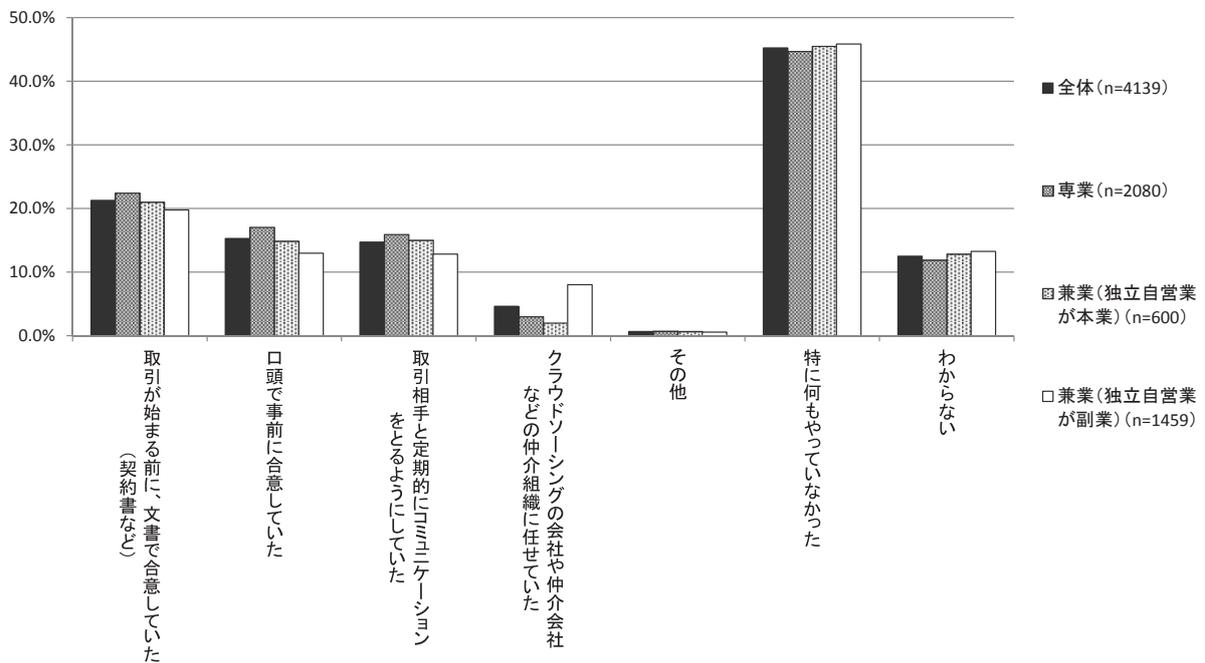
ここまでトラブル経験の実態について確認してきた。本節の最後にトラブルを回避するために実施している事柄について確認する。ここでの対象サンプルは、2017年にトラブルを経験しなかった4139サンプルである。

トラブル回避の方法について仕事別に見たものが図表4-2-9である。対象サンプル全体の状況を見てみると、「特に何もやっていなかった(45.2%)」が最も多い回答となっている。

図表 4 - 2 - 9 トラブル回避の方法 (MA) (仕事別)



図表 4 - 2 - 10 トラブル回避の方法 (MA) (専業/兼業別)



具体的な対応策の中で多いのは文書や口頭での合意、および、取引相手との定期的なコミュニケーションのようである。仕事別の傾向を見てみると、「事務関連」は、他の仕事に比べると、仲介組織を活用する傾向が窺われる。「事務関連」の「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」は13.4%であり、他の仕事に比べて9ポイント

から 11 ポイント程度高くなっている。また、「IT 関連」は、事前の文書による合意によってトラブルを回避する傾向が、他の仕事と比べると多いようである。「IT 関連」の「取引が始まる前に、文書で合意していた」は 29.5% であり、「専門業務関連」とは 5 ポイント弱とその差は僅かであるが、それ以外の四つの仕事と比べると概ね 10 ポイントから 15 ポイント程度高くなっている。

専業・兼業別に同様のことについて見てみたものが図表 4-2-10 である。差は僅かであるが、「専業」は、「兼業」と比べると、文書での合意、口頭での事前合意、相手との定期的なコミュニケーションなど、取引相手と直にコンタクトをとる方法を選択する傾向が見られる。また、兼業の中でも独立自営業が副業の者は、独立自営業が本業の者よりも仲介組織を活用する傾向が窺われる。

### 第 3 節 整備・充実を求める保護施策

本節では、「独立自営業者」が整備や充実を求める保護施策にかかわる事柄について確認する。そもそも「独立自営業者」は、独立自営業を続ける上でいかなる問題があると考えているのであろうか。まず、この点について確認した後に、整備や充実を望む保護施策について確認する。

#### 1. 「独立自営業者」を続ける上での問題点

図表 4-3-1 と図表 4-3-2 は、「独立自営業者」を続ける上での問題点について、仕事別と専業・兼業別それぞれについて確認したものである。まず、図表 4-3-1 より、サンプル全体の回答状況を確認すると、問題点として挙げられている上位三つは、「収入が不安定、低い (45.5%)」、「仕事を失った時の失業保険のようなものがない (40.3%)」、「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 (27.7%)」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、他の仕事と比べると、問題点として挙げている傾向がある。「デザイン・映像製作関連」の「収入が不安定、低い」は 58.5% であり、他の仕事と比べると 9 ポイントから 20 ポイント程度高くなっている。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。「IT 関連」と「デザイン・映像製作関連」の「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」は、それぞれ 50.1% と 49.4% であり、他の四つの仕事と比べて、8 ポイント弱から 16 ポイント強高くなっている。

図表 4 - 3 - 1 「独立自営業者」を続ける上での問題点 (MA) (仕事別) (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
仕事を失った時の失業保険のようなものがない	32.9%	49.4%	50.1%	41.6%	36.8%	37.0%	40.3%
仕事の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	19.6%	33.7%	32.2%	29.8%	27.3%	27.0%	27.7%
本業先で副業が禁止されている	9.6%	3.8%	4.0%	4.4%	5.8%	3.9%	5.4%
キャリア形成が難しい	15.8%	11.9%	13.5%	8.0%	8.9%	8.1%	10.4%
能力を開発する機会が乏しい	8.5%	7.4%	10.5%	6.1%	5.0%	6.3%	7.0%
トラブルが多い	6.8%	7.1%	5.8%	4.2%	5.8%	4.9%	5.3%
立場が弱い	17.5%	27.2%	26.0%	18.0%	11.6%	18.4%	18.9%
仕事が見つかりにくい	17.6%	23.8%	21.3%	16.7%	8.9%	10.6%	16.3%
働く時間が長い、忙しい	7.0%	12.2%	6.4%	7.2%	6.7%	8.9%	7.8%
収入が不安定、低い	40.8%	58.5%	43.3%	49.7%	40.9%	36.8%	45.5%
事業を行う資金の確保が難しい	4.4%	10.3%	7.5%	6.6%	7.0%	7.7%	6.8%
頼りになる同業者や仲間がない	5.5%	9.0%	11.3%	7.8%	6.3%	7.7%	7.6%
仕事や事業について相談できるところがない	5.8%	9.4%	10.8%	8.0%	5.9%	6.6%	7.6%
医療保険や年金などの社会保障が不十分である	11.8%	24.4%	22.7%	20.9%	19.7%	15.7%	18.7%
税金、社会保障などの手続きがわからない、煩雑である	7.9%	13.5%	12.1%	10.4%	10.1%	7.3%	9.9%
その他	0.4%	1.0%	1.3%	1.3%	0.8%	1.7%	1.1%
特に課題はない	22.9%	14.9%	19.6%	21.7%	27.4%	29.2%	22.8%

第三位の「仕事の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傾向がある。「事務関連」の「仕事の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」は19.6%であり、他の五つの仕事と比べて、7ポイント程度から14ポイント程度低くなっている。「事務関連」は他の五つの仕事と比べると際立って高いものがないのであるが、強いて挙げると六つの仕事の中では「キャリア形成が難しい」を挙げる割合がやや高い。

同様のことについて専業/兼業別に見てみたものが図表4-3-2である。「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は、「兼業（独立自営業が副業）」に比べると、「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」、「仕事の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」、「医療保険や年金などの社会保障が不十分である」といったことについて問題と感じている傾向がある。それぞれの項目について、「兼業（独立自営業が副業）」と比べると、「専業」や「兼業（独立自営業が本業）」は、8ポイントから10ポイント程度高くなっている。このことから、独立自営業を専業であれ兼業であれ、本業として行っている者は、仕事を失ったときの保障、仕事に起因する怪我や病気への補償、社会保障にかかわる事柄について、問題と感じている傾向が窺われる。一方、「兼業（独立自営業が副業）」は、「本業先で副業が禁止されている」について「専業」に比べると問題と感じているようである。

図表 4-3-2 「独立自営業者」を続ける上での問題点 (MA) (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	2838	8256
仕事を失った時の失業保険のようなものがない	44.7%	41.0%	33.5%	40.3%
仕事の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	31.3%	30.9%	21.2%	27.7%
本業先で副業が禁止されている	2.4%	4.3%	10.1%	5.4%
キャリア形成が難しい	8.9%	10.0%	12.6%	10.4%
能力を開発する機会が乏しい	6.2%	8.1%	7.5%	7.0%
トラブルが多い	4.8%	4.8%	6.4%	5.3%
立場が弱い	20.5%	17.3%	17.4%	18.9%
仕事が見つかりにくい	14.8%	16.3%	18.3%	16.3%
働く時間が長い、忙しい	9.0%	6.3%	6.6%	7.8%
収入が不安定、低い	46.9%	42.8%	44.7%	45.5%
事業を行う資金の確保が難しい	6.7%	8.5%	6.2%	6.8%
頼りになる同業者や仲間がいない	8.1%	7.5%	7.0%	7.6%
仕事や事業について相談できるところがない	8.0%	7.7%	6.8%	7.6%
医療保険や年金などの社会保障が不十分である	22.6%	19.3%	12.9%	18.7%
税金、社会保障などの手続きがわからない、煩雑である	10.2%	10.6%	9.0%	9.9%
その他	1.3%	1.0%	0.9%	1.1%
特に課題はない	22.7%	23.1%	22.9%	22.8%

## 2. 整備・充実を求める保護施策

では、「独立自営業者」は、自身がより働きやすくなるためにどのような保護施策を求めているのであろうか。調査票では、求める保護施策として挙げている項目のワーディングを労働関係法令上の保護規定を念頭に置きながら作成した。その対応関係を示したものが、図表 4-3-3 である。

図表 4-3-3 で示したような労働者には既に存在する保護に関して、「独立自営業者」が自身にも充実して欲しいと考えている保護は何なのであろうか。図表 4-3-4 と図表 4-3-5 は、「独立自営業者」が整備や充実を求める事柄を仕事別と専業/兼業別に示したものである。まず、図表 4-3-4 より、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 (43.0%)」、「取引相手との契約内容の書面化の義務付け (23.1%)」、「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 (20.6%)」となっている。

図表 4 - 3 - 3 調査票の文言と法律の対応

調査票の文言	対応する労働関連法令
取引相手との契約内容の書面化の義務付け	労働契約法 4 条 2 項、労働基準法 15 条 1 項
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	労働契約法 3 条 1 項・4 条 1 項・8 条・9 条・10 条、労働基準法 89 条・90 条
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	労働組合法
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	労働基準法 24 条、家内労働法 6 条
取引相手が、不正を告発した「独立自営業者」に対して、不利益な取り扱いを禁止すること	公益通報者保護法 3 条・5 条
公的機関において、予め、自身が法律上の労働者として保護対象となるのかを確認できる制度	対応する法律なし
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するルール	労働契約法 16 条
「独立自営業者」が過重労働とならないよう、取引相手に発注量や納期期間に関する基準を定めたルール	労働基準法 32 条、家内労働法 4 条
「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	最低賃金法、家内労働法 8 条
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	労働安全衛生法、家内労働法 17 条
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	労働者災害補償保険法
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	個別労働関係紛争解決促進法、労働審判法
妊娠中や育児・介護中の「独立自営業者」に対して不利益な取り扱いを禁止するルール	育児介護休業法 10 条・16 条
その他	
特に必要な事柄はない	

これらの項目について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。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。まず、契約内容の書面化の義務付けについては、「IT 関連」の「取引相手との契約内容の書面化の義務付け」は 32.5% であり、他の仕事に比べて 6 ポイントから 16 ポイント程度高くなっている。次に、安価で利用できる紛争解決機関の充実については、「IT 関連」の「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」は 28.5% であり、「デザイン・映像製作関連」との差は僅かであるが、それ以外の仕事と比べると、9 ポイント弱から 14 ポイント弱高くなっている。

図表 4 - 3 - 4 整備・充実を求める保護施策（MA）（仕事別）（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
取引相手との契約内容の書面化の義務付け	25.6%	26.3%	32.5%	23.1%	17.1%	16.2%	23.1%
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	21.5%	23.8%	27.8%	18.3%	13.6%	13.1%	19.0%
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	9.9%	10.3%	13.3%	8.5%	9.2%	9.9%	9.6%
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	17.8%	21.5%	20.7%	13.4%	11.1%	11.5%	15.1%
取引相手が、不正を告発した独立自営業者に対 して、不利益な取り扱いを禁止すること	11.1%	14.1%	16.2%	9.0%	7.6%	8.1%	10.2%
公的機関において、予め、自身が法律上の労働 者として保護対象となるのかを確認できる制度	9.8%	12.4%	14.5%	7.7%	9.0%	6.5%	9.0%
取引相手が、正当な理由なしに契約を終了させ ることを禁止するルール	14.1%	20.8%	18.2%	13.1%	9.2%	10.1%	13.6%
独立自営業者が過重労働とならないよう、取引相手 に発注量や納期期間に関する基準を定めたルール	7.7%	11.6%	13.8%	6.1%	4.9%	6.1%	7.4%
独立自営業者の仕事について、最低限支払われ べき報酬額を定めたルール	14.2%	22.2%	18.6%	15.1%	9.9%	11.1%	14.8%
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	5.0%	5.6%	7.8%	3.8%	4.0%	5.7%	4.8%
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	8.9%	13.7%	16.9%	10.3%	10.4%	12.1%	11.2%
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	19.7%	25.7%	28.5%	20.5%	19.6%	14.8%	20.6%
妊娠中や育児・介護中の独立自営業者に対して 不利益な取り扱いを禁止するルール	8.8%	11.5%	9.5%	6.2%	7.4%	3.4%	7.1%
その他	0.6%	1.0%	2.0%	0.9%	0.7%	1.0%	0.9%
特に必要な事柄はない	35.7%	37.9%	33.6%	44.4%	50.5%	52.5%	43.0%

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するルール」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。

同様のことについて専業／兼業について見たのが図表 4 - 3 - 5 である。「兼業（独立自営業が副業）」は、「専業」や「兼業（独立自営業が本業）」に比べると保護施策の整備や充実をやや求めていることが窺われるものの、本業なのか副業なのかによる顕著なニーズの違いは見られなかった。

図表 4 - 3 - 5 整備充実を求める保護施策 (MA) (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	2838	8256
取引相手との契約内容の書面化の義務付け	21.9%	21.5%	25.5%	23.1%
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	17.8%	19.6%	20.5%	19.0%
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	8.7%	10.4%	10.6%	9.6%
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	14.3%	14.9%	16.2%	15.1%
取引相手が、不正を告発した独立自営業者に対 して、不利益な取り扱いを禁止すること	9.3%	10.1%	11.5%	10.2%
公的機関において、予め、自身が法律上の労働 者として保護対象となるのかを確認できる制度	8.3%	9.0%	10.1%	9.0%
取引相手が、正当な理由なしに契約を終了させ ることを禁止するルール	13.8%	11.9%	14.1%	13.6%
独立自営業者が過重労働とならないよう、取引相手 に発注量や納期期間に関する基準を定めたルール	7.2%	6.9%	8.0%	7.4%
独立自営業者の仕事について、最低限支払われ べき報酬額を定めたルール	15.1%	14.8%	14.2%	14.8%
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	4.5%	4.1%	5.6%	4.8%
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	12.2%	10.6%	10.0%	11.2%
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	20.3%	18.6%	21.9%	20.6%
妊娠中や育児・介護中の独立自営業者に対 して不利益な取り扱いを禁止するルール	6.9%	6.1%	8.0%	7.1%
その他	1.0%	1.0%	0.8%	0.9%
特に必要な事柄はない	45.1%	43.6%	39.7%	43.0%

#### 第4節 おわりに

##### 1. 本章の概要

以上、本章では、「独立自営業者」が遭遇したトラブル、および、整備や充実を求める保護施策について確認した。まず、本章の内容を振り返ると下記の通りとなる。

- 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も、「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」、「予定外の経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至りやすいようである。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がっているのは、「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 2017 年にトラブルを経験しなかったサンプルを対象に、トラブル回避の方法について見てみると、「特に何もやっていなかった」が最も多い回答となっている。具体的な対応策の中で多いのは文書や口頭での合意、および、取引相手との定期的なコミュニケーションのようである。仕事別の傾向を見てみると、「事務関連」は、他の仕事に比べると、仲介組織を活用する傾向が窺われる。また「IT 関連」は、他の仕事と比べると文書による合意によってトラブルを回避しようとしている場合が多いようである。
- ⑦ 「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。

- ⑧ 「独立自営業者」を続ける上での問題点について専業／兼業別に見てみると、「専業」と「兼業（独立自営業が本業）」は、「兼業（独立自営業が副業）」に比べると、「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」、「医療保険や年金などの社会保障が不十分である」といったことについて問題と感じている傾向がある。「兼業（独立自営業が副業）」は、勤務先での兼業の禁止を挙げている。
- ⑨ 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。
- ⑩ 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. 整備・充実を求める保護施策の特徴

本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る層が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。

さて、この点について仕事別にまとめてみたものが図表4-4-1である。図表より次のようなタイプがあることが窺われる。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。

図表 4-4-1 仕事別に見た保護に対するニーズ

仕事内容	仕事を続ける上での 問題点はない	整備・充実を望む 保護施策がある	整備・充実を望む 保護施策はない
事務関連	22.9%	64.3%	35.7%
デザイン・映像製作関連	14.9%	62.1%	37.9%
IT 関連	19.6%	66.4%	33.6%
専門業務関連	21.7%	55.6%	44.4%
生活関連サービス、理容・美容	27.4%	49.5%	50.5%
現場作業関連	29.2%	47.5%	52.5%

各仕事をこの類型に基づき分類すると、次のようになる（図表 4-4-2）。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。

まず、一つめの①「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②「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③「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④「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。

図表 4-4-2 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」

以上より、六つの仕事のなかでやや不思議で興味深いのは、「専門業務関連」である。この仕事は「独立自営業者」を続けていく上で問題点を感じていないわけではないものの、保護に対するニーズが、「独立自営業者」を続けていく上で問題点を感じている程度において近い傾向を示している「事務関連」や「IT 関連」に比べると高くない。このように、問題点を感じていないわけではないが、保護に対するニーズは、他の仕事と比べてもそれほど高くない仕事もあるようである。

いずれにせよ、仕事内容別に見てみると、保護施策の整備や充実に対するニーズは一様ではない。組織に雇われない働き方に対する労働法上の規制の有無の是非に加えて、規制する

とした際のその方法や基本的なスタンス（例えば、就業時の最低報酬額などの具体的な条件や就業が困難になった際の保障にかかわる具体的な条件に関する実体面での規制を通じた全体への一律の規制を基本とするのか、それとも手続き面での規制による当事者間の交渉ルールを設定を通じた個別事情に応じた対応を基本とするのか）についても、当事者のニーズに沿った保護施策のあり方を検討する上で、考えていく必要があるのではないだろうか。

## 第5章 働き方別に見た「独立自営業者」の特徴

### 第1節 はじめに

本章では、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する。本章の流れは以下の通りである。まず、第2節でスコアの算出方法、および、その分布の特徴について述べる。その上で、第3節において就業実態を、第4節でキャリアやスキル形成を、第5節でトラブルを、第6節において整備、ならびに充実を求める保護施策を取り上げる。

なお、議論を進める前に次の点を予め断っておきたい。まず、本章は、労働法上の「労働者」の判断基準となる要素、より具体的には労働基準法や労働組合法（以下労組法）における「労働者」の判断基準を参考に、「独立自営業者」の働き方を区別することを試みている。しかしながら、本章でのスコアが高いことが、労働法上でも「労働者」として認められることを必ずしも意味するわけではない。法律上の使用従属性に基づく「労働者性」を直接的な議論の対象としているのではなく、あくまで、サンプルの「独立自営業者」の働き方を区分する際の参考として「使用従属性の判断基準」や「労働者性の判断基準」からなる労働法上の「労働者」の考え方を使用している。

次に、働き方の特徴についてスコアを算出する際に見ているのは、「主要な取引先事業者1社」のみとの関係となっている。実際に業務を提供している特定の1社との間でいかなる働き方をとっているのかについてスコアを算出し、それを対象サンプルの働き方の特徴としている。この点についても留意されたい。

最後に、本稿ではそうした労働法上の「労働者」の判断基準を参考に算出したスコアの高低に基づき、対象サンプルを三つのカテゴリーに分けている。その際、三つのカテゴリーをそれぞれ「労働者性スコア高」、「労働者性スコア中」、「労働者性スコア低」と名付けている。この定義も労働者に近いと思われる働き方をしている者とそうでない者を分けるために筆者が便宜的に使用するものであり、労働法上の議論で用いられる「労働者性」と全く意味を同じとするものではないことも予め断っておきたい。

### 第2節 労働者性スコア

#### 1. スコアの算出方法

「労働者性スコア」は、労働法における「労働者」の判断基準を参考に、調査票においてそれに近い意味を持つと考えられる設問を取り出し、それぞれにスコアをつけることで算出した。先に断ったとおり、対象サンプルが「主要な取引先事業者」と考えている1社との関係に基づいてスコアを算出している。本章で使用している労働法上の「労働者」の判断基準と調査票から取り上げた設問の対応を示したものが図表5-2-1である。

まず、労働基準法上の「労働者」の判断基準との対応関係を確認しよう。「労働者」の認定において考慮される使用従属性の有無を判断する際の一つの判断基準である「指揮監督下の労務提供」について、①諾否の自由は、本調査票「Q.20 引き受けることが難しい仕事を主要な取引先から依頼されたとき断ることができましたか」を対応する設問として取り上げている。②業務遂行上の指揮監督下の有無は、「Q14. 以下の事項について、契約以降も主要な取引先事業者から指示を受けていましたか」のうちの「1. 作業内容・範囲」を対応する設問として取り上げている。③拘束性については、「Q14. 以下の事項について、契約以降も主要な取引先事業者から指示を受けていましたか」のうちの「2. 作業を行う日・時間」と「3. 作業を行う場所」を対応している項目として取り上げている。

なお、「指揮監督下の労務提供」の③拘束性の補強要素である「代替性」、ならびに、「使用従属性の判断が困難な場合」の補強要素としての「事業者性の有無」および「専属性の程度」については、スコアの算出の際に考慮する要素からは除くこととした。まず、補強要素ではない主たる要素で算出することとしている。

もう一つの判断基準である「報酬の労務に対する対償性」は、「Q17. お仕事の報酬額に影響を与えた要素は何でしたか」、および、「Q17-1. 前問でお答えの、お仕事の報酬額に影響を与えた要素のうち、最も主要な要素をお答えください」を対応する設問として取り上げている。

次に、労組法上の「労働者」の判断基準との対応関係を確認する。本章では労組法上において「労働者性」の認定において考慮される六つの要素のうち、①「契約内容の一方的・定型的決定」は、「Q13. 主要な取引先事業者との契約内容についてあてはまるものを選んでください」を、②「報酬の労務対償性」については、「Q17. お仕事の報酬額に影響を与えた要素は何でしたか」、および、「Q17-1. 前問でお答えの、お仕事の報酬額に影響を与えた要素のうち、最も主要な要素をお答え下さい」を、③「業務の依頼に応ずべき関係」については、「Q.20 引き受けることが難しい仕事を主要な取引先から依頼されたとき断ることができましたか」を、④「広い意味での指揮監督下の労務提供、一定の時間的、場所的拘束」については、「Q14. 以下の事項について、契約以降も主要な取引先事業者から指示を受けていましたか」を、⑤「顕著な事業者性」については、「Q19-1. 主要な取引先事業者とのお仕事を行うのに必要な備品や経費は、通常誰が負担していましたか」を、それぞれ対応する設問として取り上げている。なお、「事業組織への組み入れ」は、スコアの算出において考慮する要素からは除いている。

図表 5 - 2 - 1 労働法上における労働者の判断基準と対応する調査項目

【労働基準法上の労働者】	該当する設問
* 指揮監督下の労務提供	
① 諾否の自由	Q20. 取引先事業者からの依頼を断れたか
② 業務遂行上の指揮監督下の有無	Q14. 「1. 作業内容・範囲」について、取引先事業者から指示を受けていたか
③ 拘束性	Q14. 「2. 作業を行う日・時間」について、取引先事業者から指示を受けていたか Q14. 「3. 作業を行う場所」について、取引先事業者から指示を受けていたか
* 報酬の労務に対する対償性	Q17.&Q17-1. 報酬額に影響を与えた要素
【労組法上の労働者】	
* 契約内容の一方的・定型的決定	Q13. 契約内容について
* 報酬の労務対償性	Q17. & Q17-1. 報酬額に影響を与えた要素
* 業務の依頼に応ずべき関係	Q20. 取引先事業者からの依頼を断れたか
* 広い意味での指揮監督下の労務提供、一定の時間的、場所的拘束	Q14 「1. 作業内容・範囲」、「2. 作業を行う日・時間」、「3. 作業を行う場所」について、取引先事業者から指示を受けていたか
* 顕著な事業者性	Q19 - 1. 経費負担について

注) 本稿では、「労働者性スコア」を算出する上で、次の項目を除いている。まず、労働基準法における判断基準のうち、指揮監督下の労務提供③拘束性の補強要素である「代替性」、ならびに、使用従属性の判断が困難な場合の補強要素としての「事業者性の有無」および「専属性の程度」については除くこととした。また、労組法上の労働者性のうち、「事業組織への組み入れ」は、その判断基準において、特に複数の要素や条件が必要となる複雑なものとなっており、調査票の設問に落とし込むことが困難であったため、スコアの算出の際に考慮する要素としては除くこととした。

以上の要素について、設問ごとのスコアの設定方法についてまとめたものが図表 5 - 2 - 2 である。各項目について、1 から 3 の 3 段階のスコアを設定した。スコアのつけ方は、以下の通りである。まず、該当する各設問につき、労働者としての性質が高いと考えられる回答項目を 3 点、労働者としての性質が低いと考えられる回答項目を 1 点、その中間を 2 点とした。したがって、スコアが高いほど、働き方が労働者に近い「独立自営業者」となる<sup>1</sup>。

なお、スコアの付け方において、本章では次のようなルールを設定した。今回のスコアの算出においては、判断において主観的な要素が含まれる余地がない、もしくは限りなく小さいと考えられる「全く」や「常に」が回答の文言に含まれる項目を 1 点もしくは 3 点に、主観的な要素が含まれる余地の大きい「時には」、「しばしば」、「あまり」、「多くを」が回答の文言に含まれる項目を 2 点としている。該当する設問番号は、「Q14. 契約以降にも主要な取引先事業者から指示を受けていましたか (SA)」、「Q19 - 1. 主要な取引先事業者とのお仕事をを行うのに必要な備品や経費は、通常誰が負担していましたか (SA)」、「Q20. 引き受けることが難しい仕事を主要な取引先事業者から依頼された時、断ることができましたか (SA)」である。

<sup>1</sup> いくつかの項目においてスコアの算出の際、非該当扱いとなっている項目がある。基本的にはそのような状況を経験していない場合や、わからない場合は非該当としている。また、今回のスコアの算出方法では「契約内容の一方的・定型的決定」に関して、「4. 第三者（クラウドソーシングの会社や仲介会社など）の定めるルールに沿って決定した」を非該当としている。今回は実際に業務を提供している特定の相手との関係に基づいて働き方の特徴の類型を作成しようとしたこと、ならびに、こうした決め方について、妥当なスコアの段階について判断することが困難だったためである。

図表 5 - 2 - 2 スコアの付け方

労働者性概念と該当する設問	回答方法	スコア
【諾否の自由／業務の依頼に応ずべき関係】 * Q20. 引き受けることが難しい仕事を主要な取引先事業者から依頼された時、断ることができましたか (SA)	1. 常に問題なく断れた	1
	2. 時には断れなかった	2
	3. 常に断れなかった	3
	4. そのような仕事を依頼されることはなかった	非該当
【指揮監督下の有無 (広い意味も含む)】 * Q14. 契約以降にも主要な取引先事業者から指示を受けていましたか (あてはまるものそれぞれに SA)	1. 常に指示を受けていた	3
	2. しばしば指示を受けていた	2
	3. あまり指示されなかった	2
	4. 全く指示されなかった	1
【報酬の労務に対する対償性／報酬の労務対価性】 * Q17. お仕事の報酬額に影響を与えた要素はなんでしたか (MA) * Q17-1 前問でお答えの、お仕事の報酬額に影響を与えた要素のうち、最も主要な要素をお答えください (SA)	Q17-1. 最も主要な要素 (SA) において、「4. 業務に要した時間」もしくは「9. 最低賃金の水準」を選択	3
	Q17. 報酬額に影響を与えた要素 (MA) において、「4. 業務に要した時間」もしくは「9. 最低賃金の水準」を選択	2
	Q17. 報酬額に影響を与えた要素 (MA) において、「4. 業務に要した時間」もしくは「9. 最低賃金の水準」を選択していない	1
	Q17. 報酬額に影響を与えた要素 (MA) において、「11. 算出根拠は分からない」を選択	非該当
【顕著な事業者性】 * Q19 - 1. 主要な取引先事業者とのお仕事を行うのに必要な備品や経費は、通常誰が負担していましたか (SA)	1. 取引先がすべてを支給	3
	2. あなたがすべてを負担	1
	3. あなたが多くを負担	2
	4. 取引先が多くを支給	2
【契約内容の一方的・定型的決定】 * Q13. 主要な取引先事業者との契約内容についてあてはまるものを選んでください (SA)	1. 取引先が一方的に決定した	3
	2. あなたが一方的に決定した	1
	3. 双方で協議の上、決定した	2
	4. 第三者 (クラウドソーシングの会社や仲介会社など) の定めるルールに沿って決定した	非該当
	5. その他	非該当
	6. 上記のようなやり取りはなかった	非該当

## 2. 対象サンプルにおけるスコアの分布

さて、上で説明したようなルールに基づき設定されたスコアの分布はどのようになっているのであろうか。本章で用いている「労働者性スコア」の各構成要素における分布と平均値を示したものが図表 5 - 2 - 3 である。「諾否の自由」、ならびに、「業務の依頼に応ずべき関係」に対応する設問項目や「報酬の労務に対する対償性」、ならびに、「報酬の労務対価性」に対応する設問項目は、回答の分布がやや 1 に偏っている。その一方で、「契約内容の一方的・定型的決定」に対応する設問項目については、回答の分布がやや 3 に偏っている。

図表 5 - 2 - 3 「労働者性スコア」を構成する各要素の分布

労働者性の概念		n	%	平均値
【諾否の自由／業務の依頼に応ずべき関係】	1	2549	60.2	
	2	1379	32.6	1.4695
	3	304	7.2	
	計	4232	100	
	【業務遂行上の指揮監督下の有無／広い意味での指揮監督下の労務提供】	1	1509	23.8
2	3698	58.4	1.9389	
3	1122	17.7		
計	6329	100		
【拘束性／一定の時間的、場所的拘束】① 時間	1	2158	34.1	
	2	3188	50.4	1.8143
	3	983	15.5	
	計	6329	100	
	【拘束性／一定の時間的、場所的拘束】② 場所	1	3065	48.4
2		2209	34.9	1.6824
3		1055	16.7	
計		6329	100	
【報酬の労務に対する対償性／報酬の労務対価性】		1	3356	66.0
	2	796	15.7	1.5232
	3	932	18.3	
	計	5084	100	
	【契約内容の一方的・定型的決定】	1	373	7.6
2		2998	61.3	2.2347
3		1521	31.1	
計		4892	100	
【顕著な事業者性】		1	2445	38.6
	2	2015	31.8	1.9090
	3	1869	29.5	
	計	6329	100	

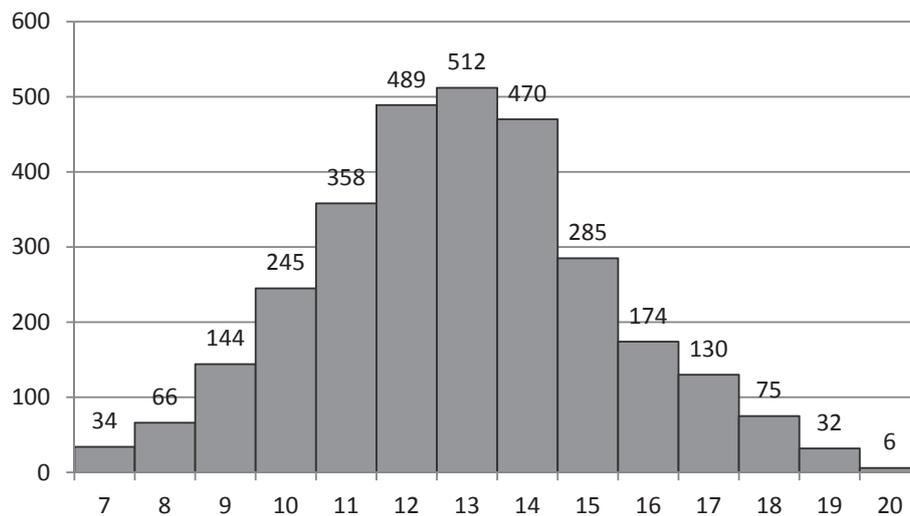
では、スコアを合計した際の分布はどのようになっているのであろう。本調査の全サンプルから非該当扱いとなったサンプルを除く 3020 サンプル<sup>2</sup>について、各要素を合算した際のスコアの分布を示したものが図表 5 - 2 - 4、および、それをヒストグラムとして示したものが図表 5 - 2 - 5 である。図表 5 - 2 - 5 から分かる通り、正規分布に近い分布となっている。全ての要素において 1 と答えたサンプルが、対象サンプルの 1% 程度いる。全てを 3 と答えたサンプルはないため、対象サンプルの最大値は 20 となっている。なお、対象サンプルのスコアの平均値は 12.88、中央値は 13.0 となっている。

<sup>2</sup> これ以降における対象サンプルであるが、まず、サンプル全体から「一般消費者のみと取引をおこなっていた」1927 サンプルが除かれている。その上で、残りの 6329 サンプルのうち、「労働者性スコア」を構成する各要素において非該当となったサンプルが除かれている。その結果、対象サンプルは、3020 となっている。

図表 5 - 2 - 4 スコアの分布①

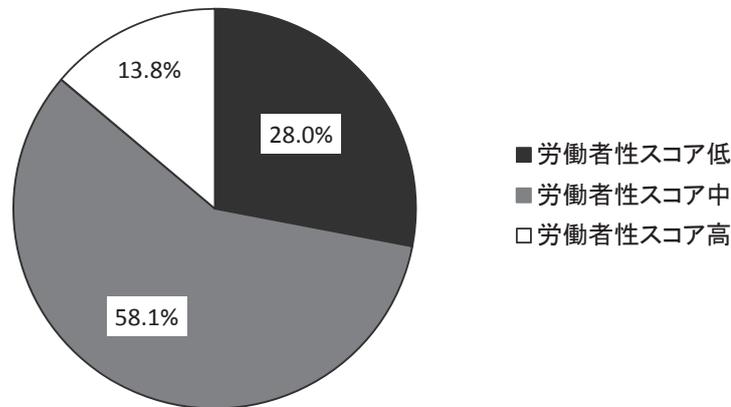
スコア	n	%
7	34	1.1
8	66	2.2
9	144	4.8
10	245	8.1
11	358	11.9
12	489	16.2
13	512	17.0
14	470	15.6
15	285	9.4
16	174	5.8
17	130	4.3
18	75	2.5
19	32	1.1
20	6	0.2
計	3020	100

図表 5 - 2 - 5 スコアの分布②（ヒストグラム）（n=3020）



さて、これ以降の議論では、以上のルールによって算出されたスコアをさらに三つの区分、すなわち、「労働者性スコア低」、「労働者性スコア中」、「労働者性スコア高」に分けた上で、「独立自営業者」の就業実態について確認していく。本章では、総スコアが7から11のサンプルを「労働者性スコア低」、12から14を「労働者性スコア中」、15から20を「労働者性スコア高」とした。各タイプの分布は、図表5-2-6の通りとなっている。

図表 5 - 2 - 6 「労働者性スコア」の分布（低・中・高）（n=3020）



図表 5 - 2 - 7 「労働者性スコア」カテゴリー別のプロフィール（列％）

		労働者性カテゴリ			全体
		労働者性スコア低	労働者性スコア中	労働者性スコア高	
n		847	1756	417	3020
性別	男性	68.5%	67.9%	66.4%	67.8%
	女性	31.5%	32.1%	33.6%	32.2%
年齢	15～24歳	0.4%	1.2%	0.2%	0.8%
	25～34歳	13.1%	14.0%	12.9%	13.6%
	35～44歳	27.9%	25.2%	28.1%	26.4%
	45～54歳	27.2%	28.8%	30.0%	28.5%
	55～64歳	19.5%	19.1%	18.0%	19.0%
	65歳以上	12.0%	11.7%	10.8%	11.7%
学歴	中学・高校	18.5%	19.4%	22.3%	19.5%
	各種専門	8.9%	9.2%	9.6%	9.2%
	短大・高専	10.9%	14.6%	15.1%	13.6%
	大学	53.0%	49.4%	44.8%	49.8%
	大学院	8.8%	7.3%	8.2%	7.8%
	無回答	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%
結婚状態	未婚・離死別	39.9%	36.3%	39.1%	37.7%
	既婚	60.1%	63.7%	60.9%	62.3%
主たる生計	主に自分	61.2%	59.2%	56.8%	59.4%
	双方	23.3%	23.6%	23.7%	23.5%
	主に自分以外	15.0%	16.6%	18.2%	16.4%
	その他	0.6%	0.6%	1.2%	0.7%
専業／兼業	専業	51.8%	51.1%	48.9%	51.0%
	兼業	48.2%	48.9%	51.1%	49.0%
主な仕事	事務関連	15.0%	18.2%	15.6%	16.9%
	デザイン・映像製作関連	13.7%	10.0%	7.0%	10.6%
	IT関連	11.0%	10.5%	7.2%	10.2%
	専門業務関連(医療、技術、講師、芸能、演奏など)	46.0%	39.6%	39.6%	41.4%
	生活関連サービス、理容・美容	4.1%	4.8%	8.4%	5.1%
	現場作業関連(運輸、製造、修理、清掃など)	10.2%	16.9%	22.3%	15.8%

本論に入る前の最後の準備作業として、「労働者性スコア」三つのカテゴリー別のプロフィールを確認し、それぞれのカテゴリーの特徴を簡単に確認しておく。図表 5 - 2 - 7 は、カテゴリー別のプロフィールを示したものである。「労働者性スコア」の各カテゴリー間に

において、性別、年齢、婚姻状況に顕著な差は見られない。学歴は、「労働者性スコア」が低い方が、大卒以上がやや多くなっている。提供している仕事内容については、「労働者性スコア」が低い方が、「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見られる。一方、「労働者性スコア」が高い方が、「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見られる。以上より、「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。

図表 5 - 2 - 8 「主要な取引先事業者 1 社」の業種

	労働者性カテゴリ			
	労働者性 スコア低	労働者性 スコア中	労働者性 スコア高	全体
n	847	1756	417	3020
建設業	7.3%	10.4%	12.7%	9.8%
製造業	10.0%	11.4%	7.2%	10.5%
電気・ガス・熱供給・水道業	1.1%	2.3%	0.7%	1.7%
情報・通信業	16.1%	17.3%	12.2%	16.3%
映像・アニメ制作、広告・出版・マスコミ関連	9.3%	6.9%	4.6%	7.3%
運輸業、郵便業	2.0%	3.3%	3.1%	2.9%
卸売業・小売業	6.0%	5.6%	2.6%	5.3%
金融・保険業	3.1%	1.5%	0.5%	1.8%
不動産業、物品賃貸業	5.3%	2.9%	2.4%	3.5%
教育、学習支援	4.4%	5.8%	7.4%	5.6%
医療、福祉	3.5%	4.3%	4.6%	4.1%
学術研究、コンサルタント	2.5%	2.6%	1.2%	2.4%
専門・技術サービス業	7.2%	6.4%	8.2%	6.9%
宿泊業、飲食サービス業	1.9%	1.9%	2.6%	2.0%
生活関連サービス	1.5%	2.1%	2.9%	2.0%
美容・理容・娯楽業	2.0%	1.4%	2.6%	1.8%
その他のサービス業	12.4%	11.3%	19.9%	12.8%
その他	4.4%	2.6%	4.6%	3.4%
計	100%	100%	100%	100%

もう一つのプロフィールとして、業務の提供先の業種についても確認しておこう。図表 5 - 2 - 8 は、「主要な取引先事業者 1 社」の業種を「労働者性スコア」のカテゴリ別に見てみたものである。ここから、量的に多いのは「情報・通信業」と「その他のサービス業」であり、「情報・通信業」には「労働者性スコア」が中以下の「独立自営業者」が、「建設業」や「その他のサービス業」には「労働者性スコア」が高い「独立自営業者」が多くいることが分かる。また、「労働者性スコア」が低い「独立自営業者」が多い業種として、「映像・アニメ制作、広告・出版・マスコミ関連」がある。

### 第 3 節 「労働者性スコア別」に見た「独立自営業者」の就業実態

本節では、「労働者性スコア」別に見た場合の就業実態の特徴について確認する。まず、

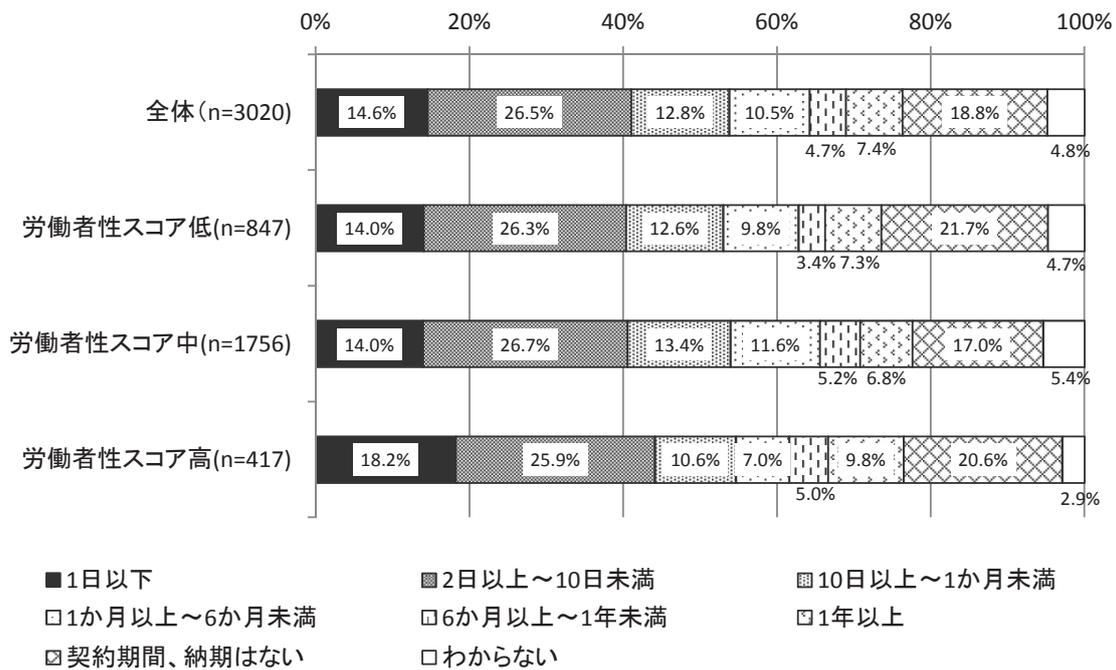
作業日数や報酬額などの条件面での実態について確認した後、提供している業務の特徴や受注後の業務分担などについて確認する。

### 1. 就業の条件

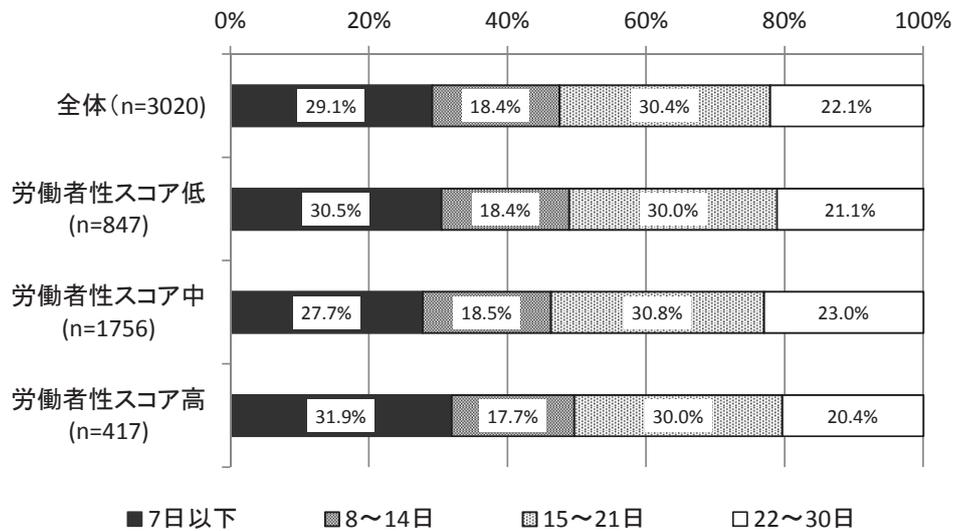
#### (1) 契約期間／作業日数／作業時間／報酬額

図表5-3-1は契約期間について、図表5-3-2は作業日数について、図表5-3-3は作業時間についてそれぞれ見たものである。それぞれの図表より、まず、契約期間については、いずれのタイプであっても最も多い期間は、「2日以上～10日未満」であり、それに、「契約期間、納期はない」が続く。契約期間がある場合は10日未満、そうでなければ、契約期間が明確に設定されていないことが多いことが窺われる。タイプ別の特徴を見てみると、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると10日未満の割合が高くなっている。このことから、労働者に近い「独立自営業者」は、他のタイプと比べると契約期間が短いことが窺われる。

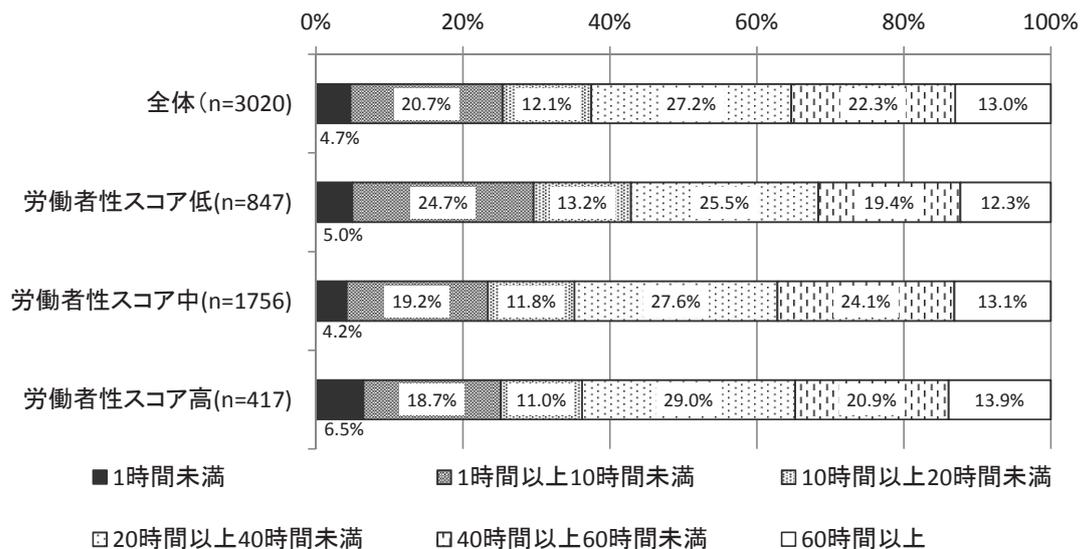
図表5-3-1 一番多かった契約期間のパターン（労働者性スコア別）



図表 5 - 3 - 2 1ヵ月あたりの平均作業日数（労働者性スコア別）



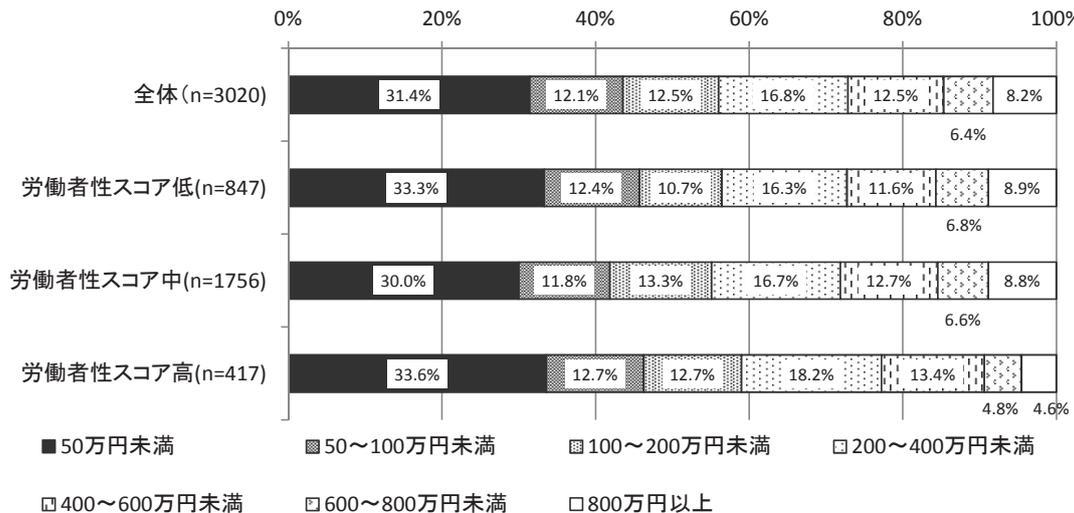
図表 5 - 3 - 3 1週間当たりの平均作業時間（労働者性スコア別）



次に、作業日数について見てみると、いずれのタイプであっても、「7日以下」、もしくは、「15日～21日」と答えている割合が高い。もっとも、作業日数については、タイプ別で顕著な傾向が見られるわけではないようである。では、作業時間はどのような傾向が見られるのであろう。タイプ別に見てみると、「労働者性スコア高」は、「労働者性スコア低」と比べると、作業時間が長くなっている傾向が見られる。20時間未満の数値を見てみると、「労働者性スコア高」は36.2%であるのに対して、「労働者性スコア低」は、42.9%となっている。もっとも、作業日数であれ作業時間であれ、スコアの段階毎に明確な傾向が見られるわけではない。

図表5-3-4は、報酬総額について見てみたものである。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。このことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない場合と比べると、得ている報酬額がやや低い傾向が窺われる。

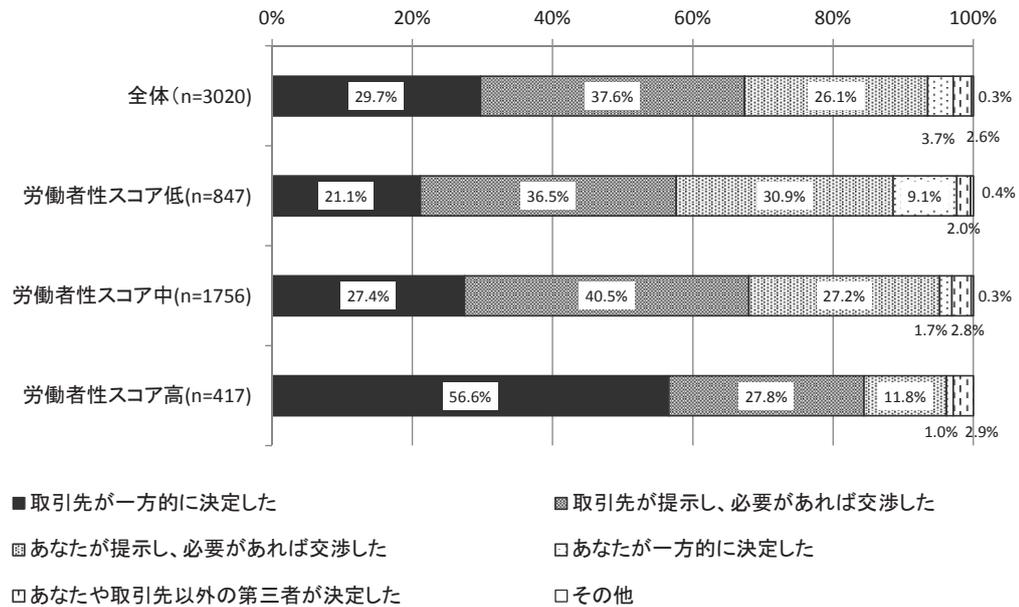
図表5-3-4 1年間の報酬総額（労働者性スコア別）



## （2）報酬の決定手続き

ところで、上で紹介したような就業の具体的な条件は、どのような手続きを経て決められているのか。調査票では「主要な取引事業者1社」との関係に限定されるが、報酬額についてその決め方に関する事柄を確認することができる。図表5-3-5は、「主要な取引先事業者1社」との報酬額の決定パターンについて示したものである。図表より、報酬額の決定において、「労働者性スコア高」は、そうでないタイプと比べると、「取引先が一方的に決定した」と回答している割合が顕著に高くなっている。また、「労働者性スコア低」や「労働者性スコア中」は、「労働者性スコア高」に比べると、取引先に対して何らかの発言をしている、もしくは、自身が一方的に決めている傾向が見られる。以上より、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない者と比べると、取引先が決定した報酬額の下で作業を行っている傾向が窺われる。

図表 5 - 3 - 5 主たる取引先事業者との報酬額の決定パターン（労働者性スコア別）



### （3）契約内容の明示の有無

ここまでで紹介してきたような就業の条件面についての取り決めは、文書化されているのであろうか。この点にかかわる事柄についても、「主要な取引先事業者1社」との状況についてのみではあるものの確認することができる。契約内容の書面での明示の有無について確認したものが図表 5 - 3 - 6 である。図表より、「労働者性スコア低」は、他のタイプと比べると、書面による契約内容の明示がなされていないことが多いようである。

図表 5 - 3 - 6 契約内容の書面での明示の有無（労働者性スコア別）

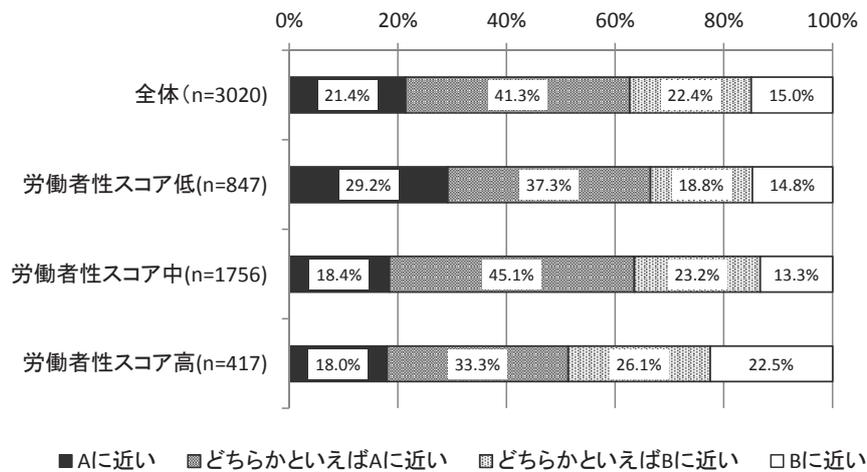
	n	書面*による 契約内容の明示		計
		はい	いいえ	
全体	3020	62.4%	37.6%	100%
労働者性スコア低	847	55.3%	44.7%	100%
労働者性スコア中	1756	65.1%	34.9%	100%
労働者性スコア高	417	65.7%	34.3%	100%

注) メールも含む。

## 2. 提供している業務の特徴

前項では就業の条件面にかかわることについて、量的側面やその決定手続きにかかわる事柄を確認した。では、提供している業務それ自体について、「労働者性スコア」別にみた場合、何か特徴はあるのであろうか。提供している業務の特徴として、作業内容（図表 5-3-7）、受注の困難さ（図表 5-3-8）、取引相手数（図表 5-3-9）の特徴についてそれぞれ確認する。

図表 5-3-7 作業内容の特徴（労働者性スコア別）

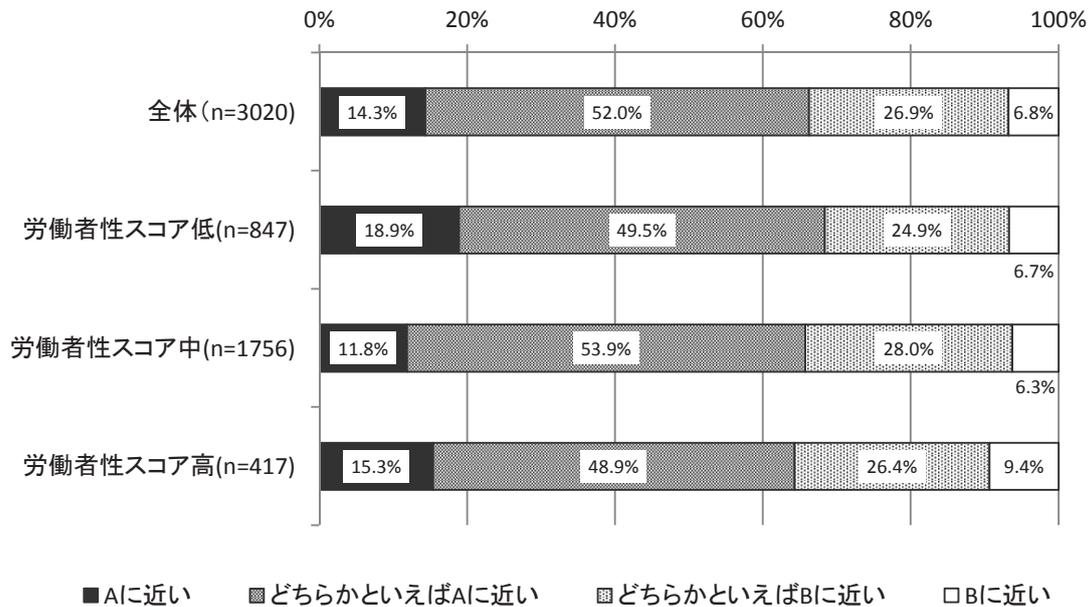


注) A = 自分にしかできない作業が多かった / B = 他の人でもできる作業が多かった

まず、作業内容の特徴について。図表 5-3-7 より、「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。「A（自分にしかできない作業が多かった）に近い」と「どちらかといえばAに近い」を合計すると、「労働者性スコア低」と「労働者性スコア中」の違いは僅かであるが、「Aに近い」のみに限定すると、「労働者性スコア低」は、他のタイプと比べると、10ポイントほど高くなっている。以上のことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない者と比べると、他の人でもできるような業務を提供している傾向が窺われる。

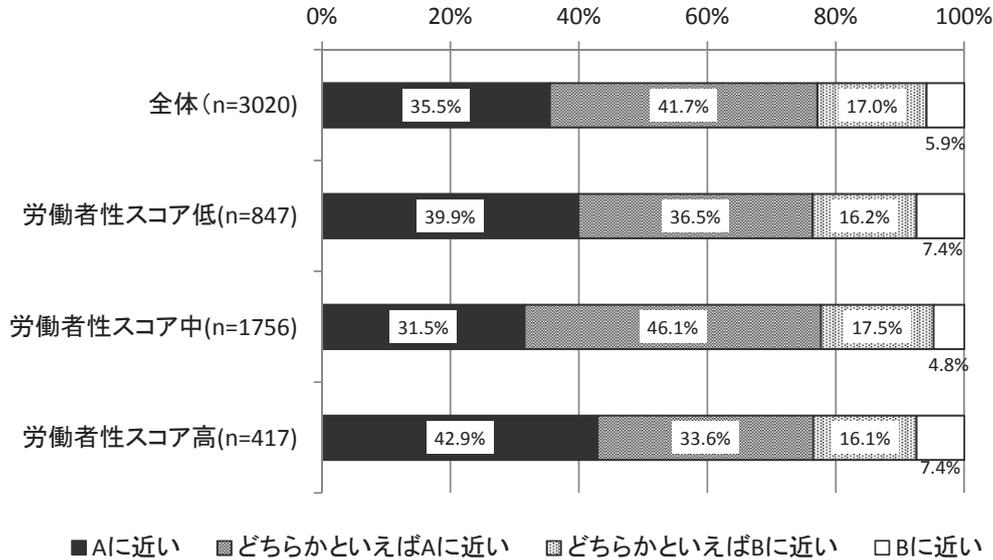
次に、受注の困難さについて。図表 5-3-8 より、「労働者スコア低」は、「労働者性スコア中」や「労働者性スコア高」に比べると、仕事を取りたいときにとれている傾向がやや窺われる。

図表 5 - 3 - 8 受注の困難さ（労働者性スコア別）



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 5 - 3 - 9 取引相手数（労働者性スコア別）

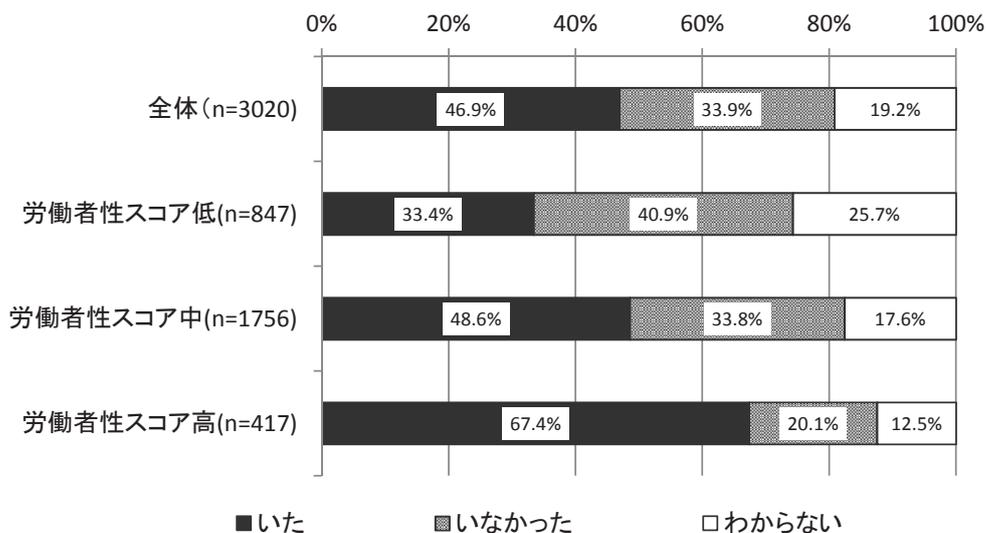


注) A= 特定の取引相手と仕事をするが多かった / B = 様々な取引相手と仕事をするが多かった

最後に、取引相手数について。図表 5 - 3 - 9 より、対象サンプル全体の傾向として、特定の取引先と仕事をする場合が多いようである。タイプ別の特徴を見てみると、「労働者性スコア低」と「労働者スコア高」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。「A（特定の取引相手と仕事をするが多かった）に近い」と「ど

ちらかといえばAに近い」の合計では大きな違いは見られないが、「Aに近い」のみに限定すると、「労働者性スコア低」は、「労働者性スコア中」に比べて、9ポイント弱高く、「労働者性スコア高」は、「労働者性スコア中」に比べて、10ポイント強高い。このことから、「労働者性スコア低」と「労働者性スコア高」、つまり、働き方の特徴が明確なタイプの「独立自営業者」は、タイプ別に見た場合に中間に位置づけられる「独立自営業者」と比べると、特定の取引先と仕事をする傾向にあることが窺われる。

図表 5 - 3 - 10 同様の業務を担っている従業員の有無（労働者性スコア別）



ところで、「独立自営業者」が提供している業務と同様の業務を提供している従業員は、取引先にいたのであろうか。調査票では、「主要な取引先事業者1社」との状況のみではあるが、この点について確認することができる（図表 5 - 3 - 10）。「わからない」の回答の多さには留意が必要であるが、図表 5 - 3 - 10 より、「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。このことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない「独立自営業者」と比べると、取引先の従業員と同じ業務を担当している場合が多いことが窺われる。

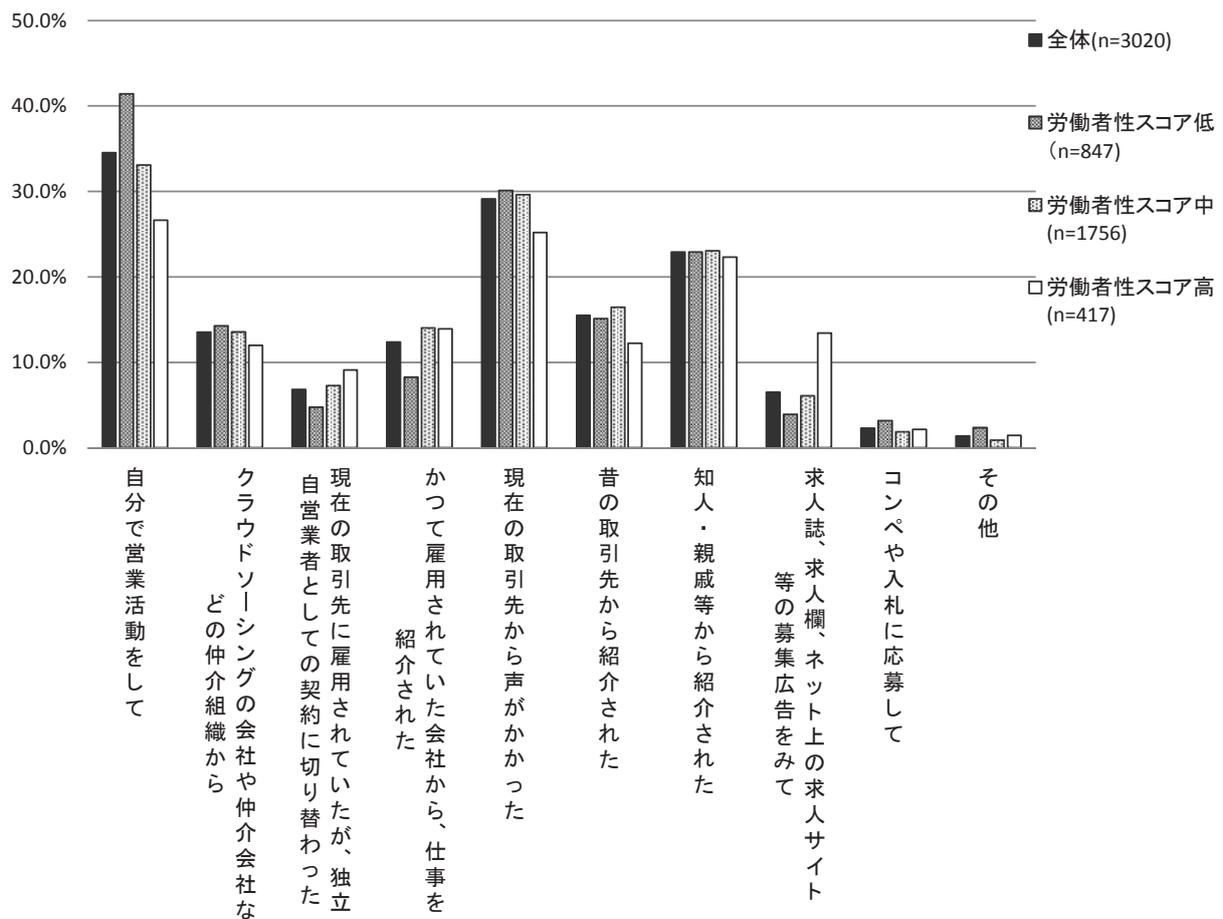
### 3. 仕事の受注方法／受注後の業務分担

以上、就業の条件の量的な面と条件決定の手続きにかかわる事柄、ならびに、提供している業務の特徴について確認してきた。では、上記のような特徴の仕事をいかなる方法で受注し、受注後いかなる方法で実施しているのか。本節の最後にこれらの点について確認する。まず、受注方法について、「労働者性スコア」別に確認する（図表 5 - 3 - 11）。

図表 5 - 3 - 11 より、「労働者性スコア」のタイプにかかわらず、受注方法として挙げられている項目の上位三つは、「自分で営業活動をして（34.5%）」、「現在の取引先から声が

かかった（29.1%）」、「知人・親戚等から紹介された（22.9%）」となっている。これら上位三つのうち、タイプ別に見た際に窺われる傾向として、「労働者性スコア」が低いほど、自らの営業活動によって仕事を受注していることが挙げられる。「労働者性スコア低」の「自分で営業活動をして」は41.4%であり、「労働者性スコア中」に対して8ポイント程度、「労働者性スコア高」に対して14ポイント程度高くなっている。

図表5-3-11 業務の受注方法（MA）（労働者性スコア別）



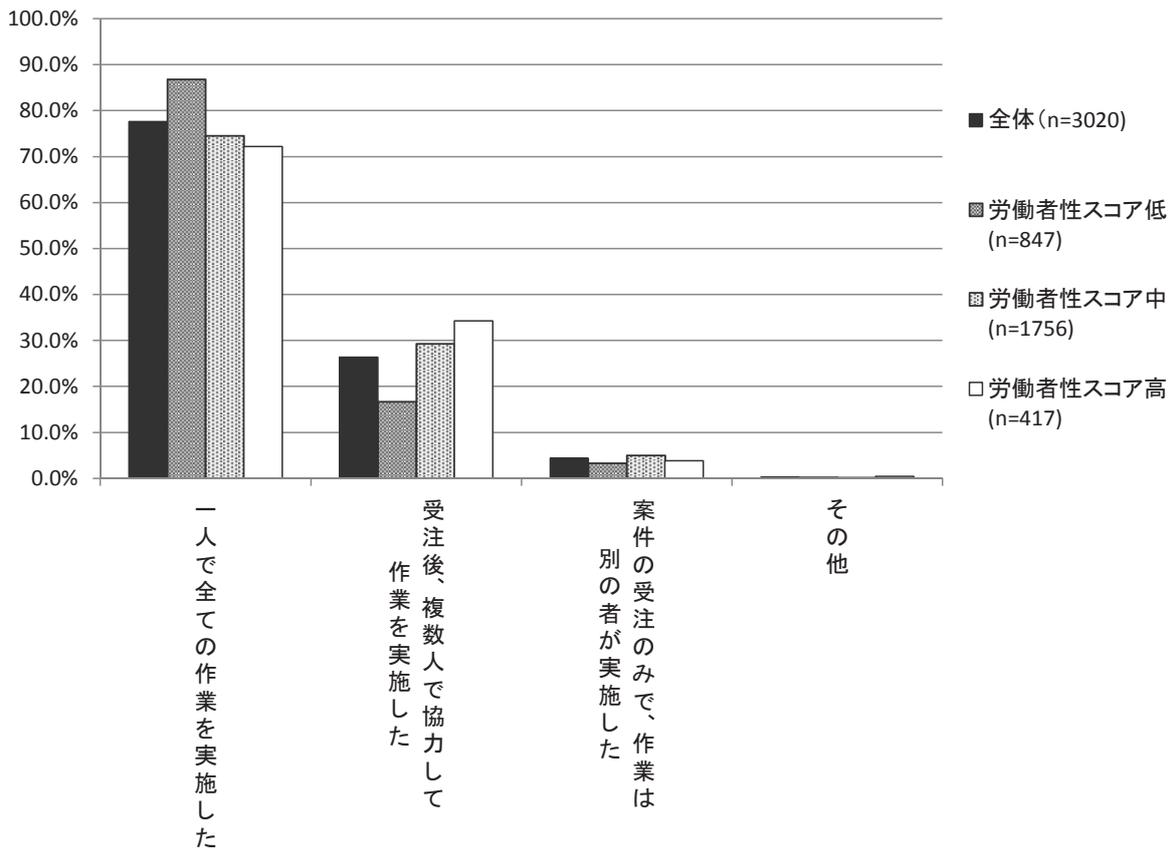
注) 無回答 68 サンプルについてはグラフには示していない。

「労働者性スコア高」に特有の受注方法としては、「求人誌、求人欄、ネット上の求人サイト等の募集広告をみて」が挙げられる。「労働者性スコア高」の「求人誌、求人欄、ネット上の求人サイト等の募集広告をみて」は13.4%であり、「労働者性スコア中」に対して7ポイント程度、「労働者性スコア低」に対して9ポイント程度高くなっている。また、その総数は少ないが「現在の取引先に雇用されていたが、独立自営業者としての契約に切り替わった」は、「労働者性スコア」が高いほど、受注の理由として挙げられている傾向が窺われる。「現在の取引先に雇用されていたが、独立自営業者としての契約に切り替わった」の「労働

者性スコア高」は9.1%であり、「労働者性スコア低」に対して5ポイント弱高くなっている。

これらのことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、求人誌や求人サイトの募集広告を通して仕事を受注することや、雇用からの切り替えによって仕事を得ている場合が、他のタイプの「独立自営業者」に比べると多いことが窺われる。

図表 5 - 3 - 12 受注後の業務分担 (MA) (労働者性スコア別)



次に、受注後の業務分担について、「労働者性スコア」別に確認する（図表 5 - 3 - 12）。図表 5 - 3 - 12 より、いずれのタイプであっても「一人で全ての作業を実施した」が最も多い。タイプ別の傾向を見てみると、「労働者性スコア低」は、他のタイプに比べると、一人で全ての作業を実施している場合が多い。「一人で全ての作業を実施した」と回答した「労働者性スコア低」は86.8%であり、「労働者性スコア中」に対して12ポイント程度、「労働者性スコア高」に対して14ポイント程度高くなっている。一方、「労働者性スコア高」は他のタイプと比べると、複数人で協力して作業を実施している場合が多くなっている。「受注後、複数人で協力して作業を実施した」と回答した「労働者性スコア高」は34.3%であり、「労働者性スコア中」に対して5ポイント程度、「労働者性スコア低」に対して18ポイント弱高くなっている。

これらのことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、仕事の受注後に他の者と

協力しながら作業を行っている場合が、他のタイプと比べると多いことが窺われる。

#### 第4節 キャリア／スキル形成

以上のような就業実態となっている「独立自営業者」は、なぜ、「独立自営業者」としてのキャリアを選択したのであろうか。また、業務を行う上で必要なスキルをどこで獲得してきたのであろうか。本節ではキャリアやスキル形成にかかわる事柄について確認していく。

##### 1. キャリア

図表5-4-1は、「独立自営業者」を選択した理由について確認したものである。図表5-4-1より、まず、「労働者性スコア低」で上位に挙げられている三つは、「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（43.6%）」、「収入を増やしたかったから（33.8%）」、「自分の夢の実現やキャリアアップのため（23.5%）」となっている。

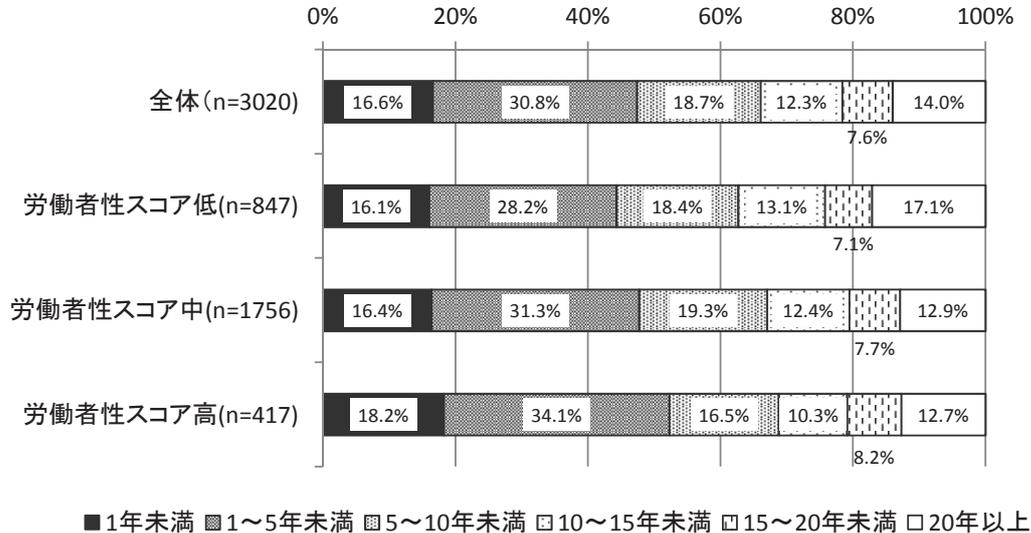
次に、「労働者性スコア中」で上位に挙げられている三つは、「自分のペースで働く時間を決めることができると思ったから（38.7%）」、「収入を増やしたかったから（35.5%）」、「自分の夢の実現やキャリアアップのため（24.8%）」となっている。最後に、「労働者性スコア高」で上位に挙げられている三つは、「収入を増やしたかったから（36.5%）」、「自分のペースで働く時間を決めることができると思ったから（33.3%）」、「自分の夢の実現やキャリアアップのため（24.9%）」となっている。

以上から分かる通り、上位に挙げられている項目はいずれのタイプであっても同じであるが、「労働者性スコア高」は、他のタイプと異なり、「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。また、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。これらのことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではないと考えられるタイプと比べると、収入の増加を目的として、「独立自営業者」となっていることが窺われる。なお、いずれのタイプの場合であっても、「正社員として働きたいが、仕事が見つからなかった」や「その時働いていた会社の倒産やリストラ」など、どちらかというとながティブな理由は少数となっている。

図表 5 - 4 - 1 「独立自営業者」を選択した理由（労働者スコア別）（MA）（列％）

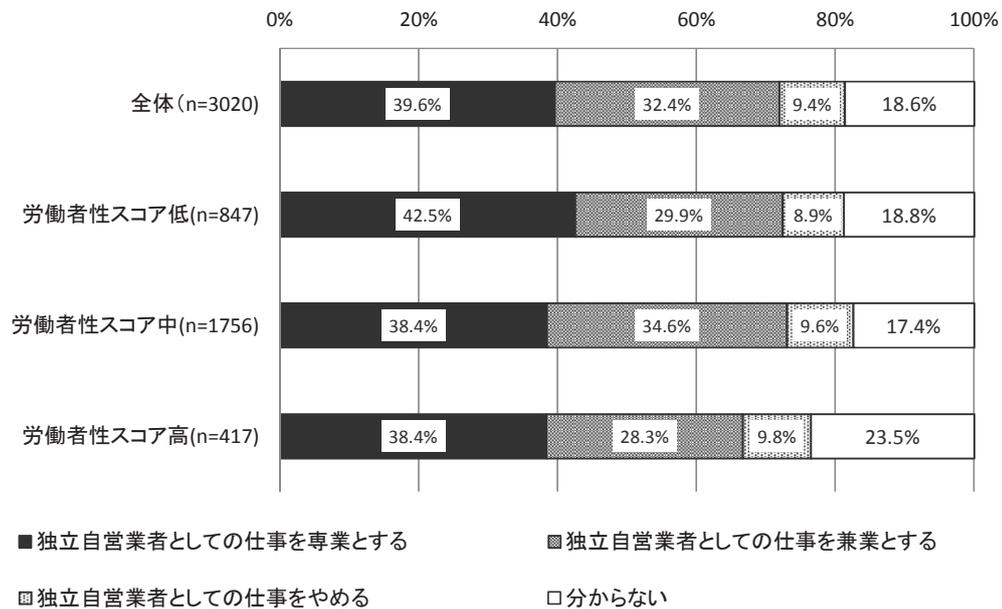
	労働者性 スコア低	労働者性 スコア中	労働者性 スコア高	全体
n	847	1756	417	3020
自分の夢の実現やキャリアアップのため	23.5%	24.8%	24.9%	24.5%
収入を増やしたかったから	33.8%	35.5%	36.5%	35.1%
自分のペースで働く時間を決められると思ったから	43.6%	38.7%	33.3%	39.3%
働く地域や場所を選べたから	16.8%	13.8%	13.9%	14.7%
働きたい仕事内容を選べたから	21.5%	21.6%	22.3%	21.7%
仕事の範囲や責任が明確だったから	9.3%	9.3%	10.3%	9.4%
専門的な技術や資格を活かせると思ったから	23.1%	20.2%	19.4%	20.9%
実務経験やキャリアを積みたかったから	3.0%	4.7%	2.6%	3.9%
育児、看護、介護との両立が図れると思ったから	6.5%	7.1%	4.8%	6.6%
社会活動、趣味との両立が図れると思ったから	6.6%	5.4%	5.8%	5.8%
一つの会社に縛られなかったから	11.0%	10.9%	10.8%	10.9%
様々な仕事を体験できると思ったから	5.5%	7.4%	7.0%	6.8%
取引相手や以前の勤め先、知り合いに頼まれたから	7.7%	8.2%	7.4%	7.9%
精神的・肉体的な病気をかかえていたから	4.3%	3.1%	4.6%	3.6%
正社員として働きたいが、仕事が見つからなかったから	3.5%	3.6%	4.6%	3.7%
その時働いていた会社の倒産・リストラ	4.6%	4.2%	5.0%	4.4%
定年退職	3.4%	4.4%	6.5%	4.4%
その他	3.0%	1.7%	1.9%	2.1%
特段理由はない	9.6%	8.9%	9.6%	9.2%

図表 5 - 4 - 2 「独立自営業者」としての経験年数（労働者性スコア別）



次に、「独立自営業者」としての経験年数について確認する（図表 5 - 4 - 2）。図表 5 - 4 - 2 より、「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ことが分かる。このことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない場合と比べると、「独立自営業者」としての経験年数が短い傾向にあることが窺われる。

図表 5 - 4 - 3 今後（約 3 年後）のキャリア展望（労働者性スコア別）



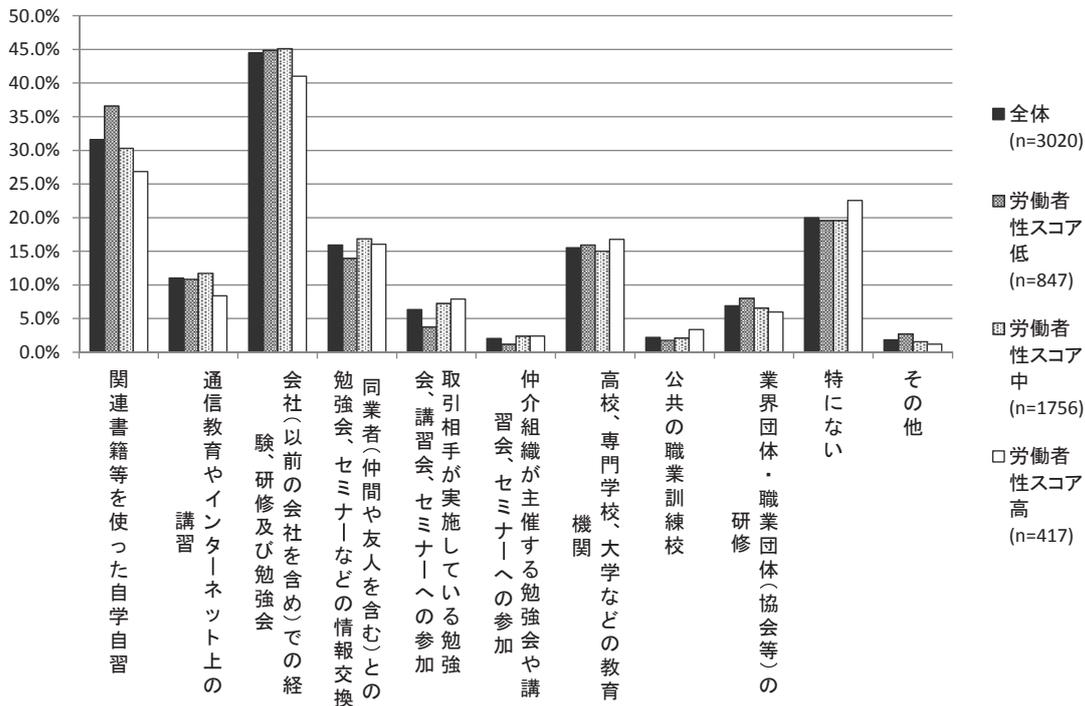
最期に、今後（約 3 年後）のキャリアについての見通しについて確認する。この点について確認したのが図表 5 - 4 - 3 である。図表 5 - 4 - 3 より、対象サンプル全体の傾向としては、7 割程度が今後も「独立自営業者」を継続する意思を持っている（「独立自営業者の仕事に専業とする」と「独立自営業者の仕事に兼業とする」の合計）。タイプ別に見てみると、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると、「独立自営業者」を継続しようと考えている者が少ない。このことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない場合と比べて、「独立自営業者」を続けようとする明確な意思が、やや乏しいことが窺われる。

## 2. スキル

以上、キャリアに関する事柄について確認した。では、「独立自営業者」としてのキャリアを歩む上で必要なスキルの獲得において、タイプ別に何か特徴は見られるのであろうか。スキル形成にかかわる事柄について、まず、役立っているスキルの獲得場所（図表 5 - 4 - 4）、そのうち最も役に立っているスキルの獲得場所（図表 5 - 4 - 5）について、それぞれ確認する。

図表 5 - 4 - 4 より、タイプにかかわらず対象サンプル全体の傾向として挙げられている項目の上位三つは、「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。いずれのタイプであっても役立っているスキルを勤めている（た）会社で獲得している場合が多いようである。タイプ別の特徴について見てみると、「労働者性スコア」が低いほど、自学自習によって必要なスキルを獲得している傾向が窺われる。また、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると「特にない」と回答している割合が高くなっている。

図表 5-4-4 役に立ったスキルを身につけた場所 (MA) (労働者性スコア別)



では、最も役に立ったスキルは、どこで獲得したのであろう。「特にない」を除く 2416 サンプルの回答結果を示したものが図表 5-4-5 である。先に確認した場合と同様に、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。これらの回答についてタイプ別に見てみると「労働者性スコア低」は、「関連書籍等を使った自学自習」と回答している者が 27.8% となっており、「労働者性スコア中」に対して 5 ポイント程度、「労働者性スコア高」に対して 8 ポイント程度高くなっている。

一方、他のタイプと比べると、「労働者性スコア高」が挙げている項目としては、「高校、専門学校、大学などの教育機関」が挙げられる。「労働者性スコア高」は、「高校、専門学校、大学などの教育機関」と回答している者が 13.0% となっており、「労働者性スコア中」に対して 4 ポイント程度、「労働者性スコア低」に対して 5 ポイント程度高くなっている。このことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない働き方の場合と比べると、高校、専門学校、大学などの教育機関で必要なスキルを獲得している傾向が窺われる。

図表 5 - 4 - 5 最も役に立ったスキルを身につけた場所（労働者性スコア別）

	労働者性 スコア低	労働者性 スコア中	労働者性 スコア高	全体
n	681	1412	323	2416
関連書籍等を使った自学自習	27.8%	22.1%	19.2%	23.3%
通信教育やインターネット上の講習	5.4%	6.9%	4.0%	6.1%
会社（以前の会社を含め）での経験、研修及び勉強会	44.9%	44.9%	43.0%	44.7%
同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどの情報交換	4.3%	7.5%	7.7%	6.6%
取引相手を実施している勉強会、講習会、セミナーへの参加	1.2%	3.1%	5.0%	2.8%
仲介組織が主催する勉強会や講習会、セミナーへの参加	0.7%	1.1%	1.9%	1.1%
高校、専門学校、大学などの教育機関	7.8%	8.8%	13.0%	9.1%
公共の職業訓練校	1.3%	1.0%	1.2%	1.1%
業界団体・職業団体（協会等）の研修	4.0%	2.8%	3.7%	3.3%
その他	2.6%	1.8%	1.2%	2.0%
計	100%	100%	100%	100%

「独立自営業者」としての仕事を行う上で、役に立っている資格はあるのであろうか。この点についても確認しておこう。図表 5 - 4 - 6 より、「労働者性スコア」が高いほど、役に立った資格があると回答している。このことから、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない働き方の場合と比べると、業務を行う上で役立っている資格があることが窺われる。

図表 5 - 4 - 6 役に立った資格の有無（労働者性スコア別）

	n	役に立った資格の有無		計
		有	無	
全体	3020	39.0%	61.0%	100%
労働者性スコア低	847	35.3%	64.7%	100%
労働者性スコア中	1756	39.3%	60.7%	100%
労働者性スコア高	417	45.3%	54.7%	100%

本節の最後に「独立自営業者」としての仕事を行っていく上で、今後のスキルアップのために最も必要だと考えていることを確認しておこう。図表 5 - 4 - 7 はこの点について見てみたものである。対象サンプル全体で上位三つに挙げられている項目は、「特にない（25.3%）」、「関連書籍等を使った自学自習（23.9%）」、「会社（以前の会社も含め）での経験、研修及び勉強会（14.7%）」となっている。タイプ別に見ると、その差は僅かではあるが、「労働者性スコア低」は、上位の三つめが、「同業者（仲間や友人を含む）との勉強会、セミナーなどの情報交換」となっている。他の二つは、対象サンプル全体の傾向と同じ項目が上位三つに挙げられている。

総じて、「特にない」を除くと、「関連書籍等を使った自学自習」、「会社（以前の会社も含めて）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、セミナーなどの情報交換」が上位に挙げられている。

図表 5 - 4 - 7 今後のスキルアップのために最も必要だと思うこと（労働者性スコア別）

	労働者性 スコア低	労働者性 スコア中	労働者性 スコア高	全体
n	847	1756	417	3020
関連書籍等を使った自学自習	28.1%	23.0%	19.4%	23.9%
通信教育やインターネット上の講習	6.4%	8.4%	6.5%	7.6%
会社(以前の会社を含め)での経験、研修及び勉強会	11.8%	16.1%	15.1%	14.7%
同業者(仲間や友人を含む)との勉強会、セミナーなどの情報交換	12.8%	12.3%	13.9%	12.6%
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	2.8%	3.8%	5.8%	3.8%
仲介組織が主催する勉強会や講習会、セミナーへの参加	2.1%	2.3%	2.2%	2.2%
高校、専門学校、大学などの教育機関	1.2%	1.2%	1.9%	1.3%
公共の職業訓練校	0.4%	0.6%	1.0%	0.6%
業界団体・職業団体(協会等)の研修	6.1%	6.5%	5.5%	6.3%
特になし	26.3%	24.5%	26.6%	25.3%
その他	2.0%	1.3%	2.2%	1.6%
計	100%	100%	100%	100%

## 第5節 トラブル

ここまでの節において、就業の実態やキャリア／スキル形成にかかわる事柄について確認してきた。では、「労働者性スコア」別に見た場合、直面したトラブルや求める保護施策には何か特徴があるのであろうか。本節および次節では、これらの点について確認する。まず、トラブル経験にかかわる事柄を取り上げる。

### 1. トラブル経験

図表 5 - 5 - 1 は、トラブル経験の有無について示したものである。そして、図表 5 - 5 - 2 は、経験したトラブルの内容について示したものである。まず、図表 5 - 5 - 1 より、「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。

図表 5 - 5 - 1 トラブル経験の有無（労働者性スコア別）

	n	トラブル経験の有無		計
		はい	いいえ	
全体	3020	57.0%	43.0%	100%
労働者性スコア低	847	47.8%	52.2%	100%
労働者性スコア中	1756	60.3%	39.7%	100%
労働者性スコア高	417	61.9%	38.1%	100%

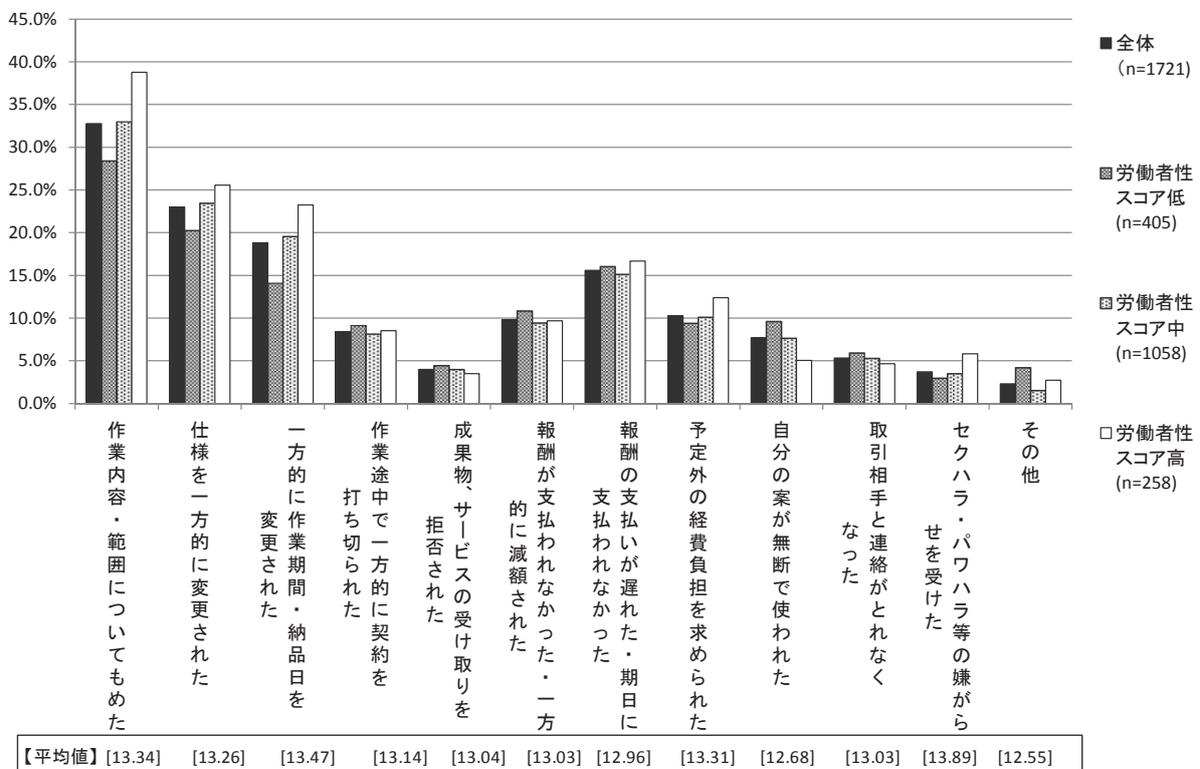
次に、「労働者性スコア」別に見た場合、経験したトラブルの内容に特徴は見られるのであろうか。図表 5 - 5 - 2 より、トラブルを経験している 1721 サンプルの状況を確認すると、「労働者性スコア高」は、「労働者スコア低」に比べると、「作業内容・範囲についてもめた」、「仕様を一方的に変更された」、「一方的に作業期間・納品日を変更された」といったトラブルを経験している。

さて、本章の第 2 節において、スコアの分布が正規分布に近いことを指摘した。この特徴を活かし、回答者のスコアの平均を項目ごとに算出して見てみると、上記の「作業内容・範囲についてもめた（平均スコア 13.34）」や「一方的に作業期間・納品日を変更された（平

均スコア 13.47)」に加えて、回答数は少ないものの「セクハラ・パワハラ等の嫌がらせを受けた（平均値 13.89）」も「労働者性スコア高」の者が経験しているトラブルとして挙げられる。一方、「自分の案が無断で使われた（平均値 12.68）」は、トラブル経験者の中では、「労働者性スコア低」に多いトラブルのようである。

以上のことから、①働き方が労働者に近い「独立自営業者」の方が、トラブルを経験しやすいこと、②働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、作業内容、範囲、作業期間などの作業の進め方に関連すると思われるトラブルに加えて、セクハラやパワハラに関連するトラブルにあうケースが多いこと、といったことが窺われる。

図表 5-5-2 経験したトラブル（MA）（労働者性スコア別）



## 2. トラブルの解決状況

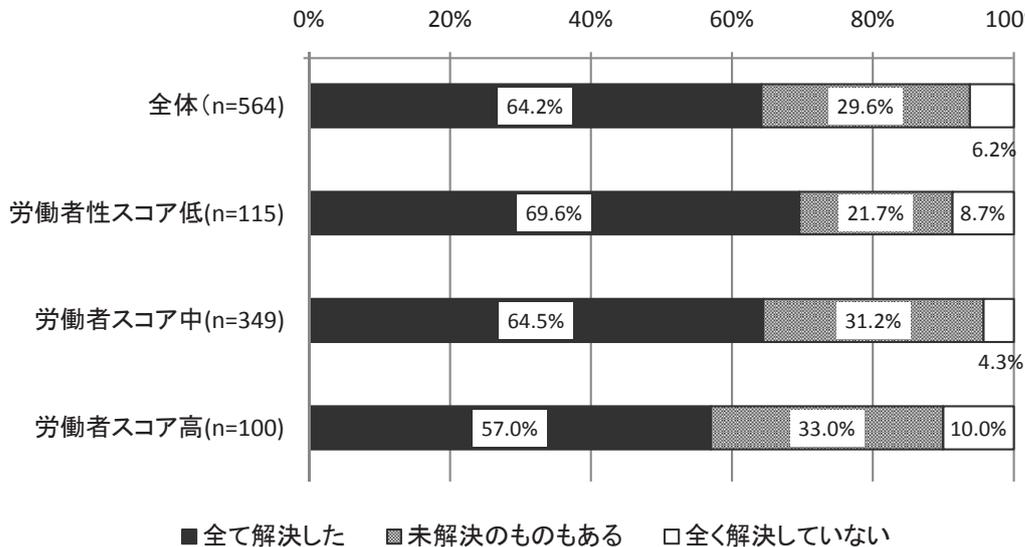
トラブル経験の状況は上で確認したようなものになっているとして、その解決状況はどのようなになっているのであろうか。本章では経験したトラブルとして上位に挙がっている事柄や特定のタイプが経験している傾向が窺われたトラブルに絞って、その解決状況について確認する<sup>3</sup>。

図表 5-5-3 は、作業内容・範囲についての解決状況を示したものである。「全て解決した」の割合より、「労働者性スコア低」は、他のタイプと比べると、この手のトラブルに

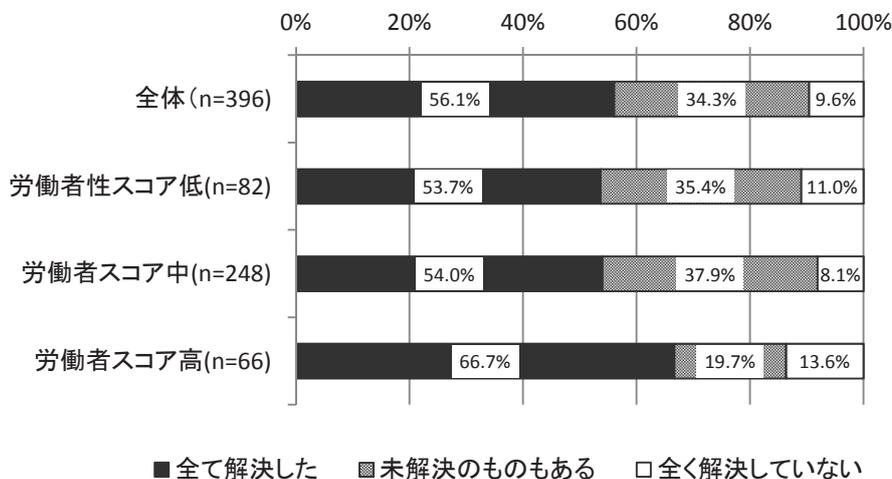
<sup>3</sup> サンプル全体の傾向については本報告書第4章を参照されたい。

あった場合でも、解決に至っていることが多いことが窺われる。

図表 5-5-3 トラブルの解決状況①（作業内容・範囲）（労働者性スコア別）



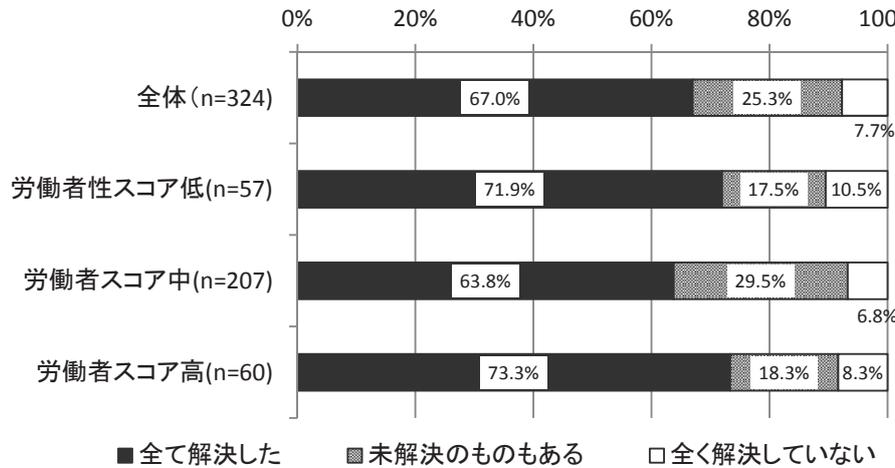
図表 5-5-4 トラブルの解決状況②（仕様の一方的変更）（労働者性スコア別）



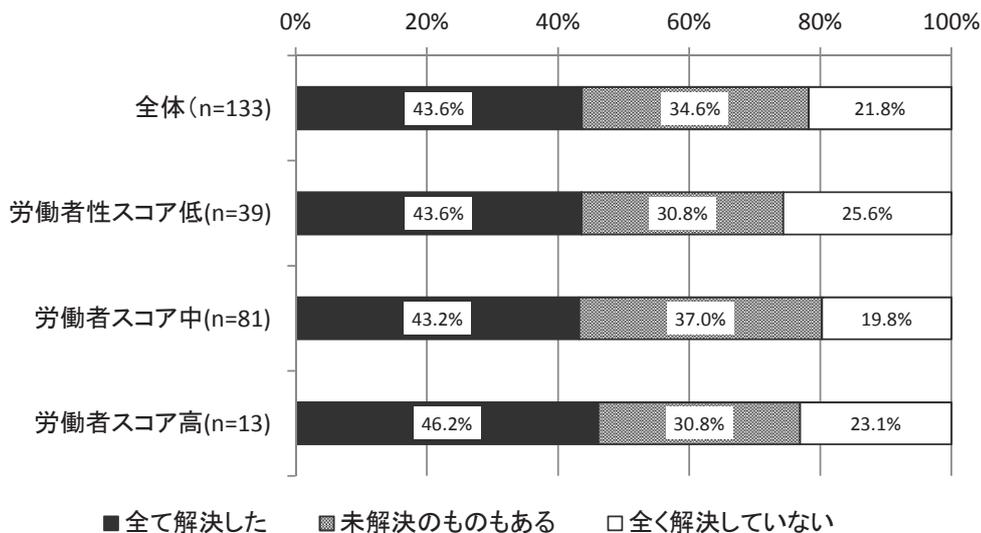
図表 5-5-4 は、仕様の一方的変更に関するトラブルの解決状況を示したものである。図表 5-5-4 より、「労働者性スコア高」は、そうでない場合と比べて、この手のトラブルにあった場合でも、解決に至っていることが多いことが窺われる。

図表 5-5-5 は、作業期間・納品日の一方的変更に関するトラブルの解決状況を示したものである。図表 5-5-5 より、「労働者性スコア中」は、他のタイプと比べて、この手のトラブルにあった場合に、解決に至っていないことが多いことが窺われる。

図表 5-5-5 トラブルの解決状況③（作業期間・納品日の一方的変更）（労働者性スコア別）



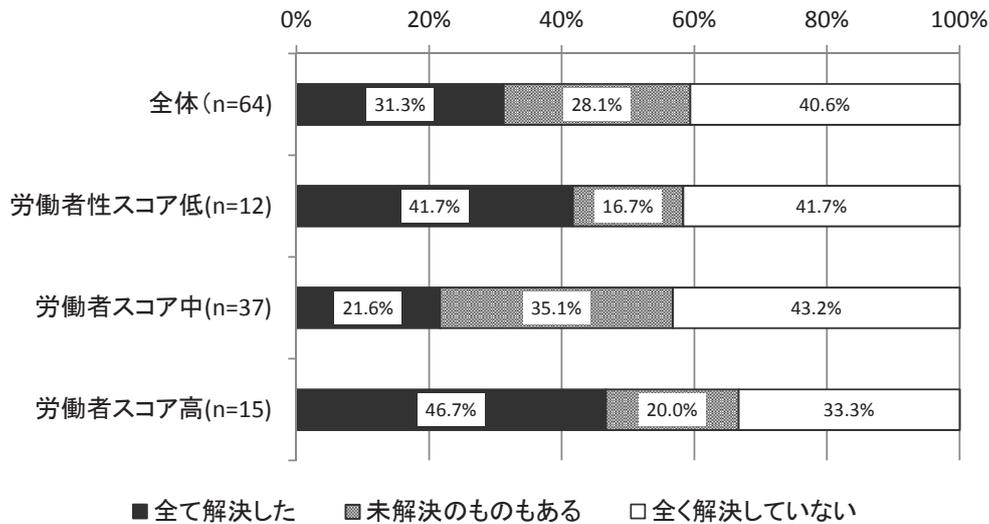
図表 5-5-6 トラブルの解決状況④（自分の案の無断使用）（労働者性スコア別）



図表 5-5-6 は、「労働者性スコア低」が、他のタイプと比べると受けやすいトラブルである自分の案の無断使用についての解決状況を示したものである。これを見ると、対象サンプル全体の傾向として、解決に至っていない場合が多いことが窺われる。

図表 5-5-7 は、「労働者性スコア高」が、他のタイプと比べると受けやすいトラブルであるセクハラ・パワハラ等の嫌がらせについての解決状況を示したものである。これを見ると、対象サンプル全体で見ると、解決していない場合が多いことが窺われる。労働者性スコア別に見てみると、「労働者性スコア中」は、他の二つのタイプに比べると「全て解決した」の割合が低くなっている。

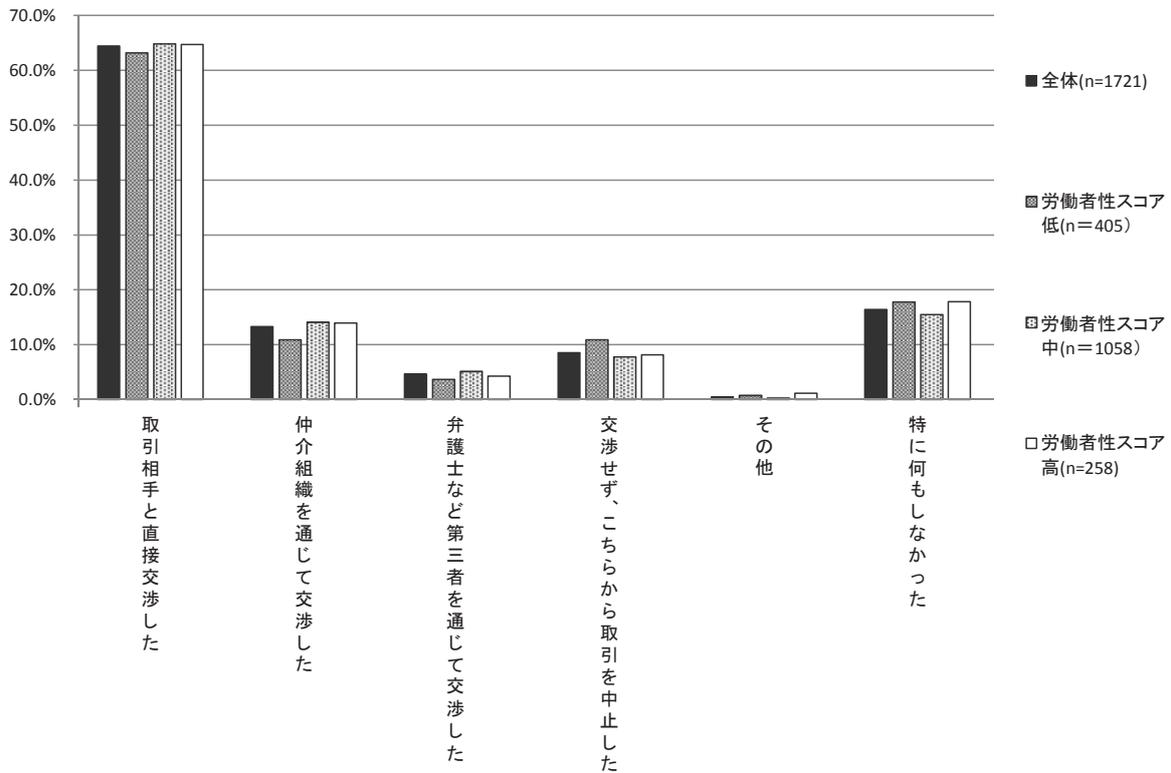
図表 5-5-7 トラブルの解決状況⑤（セクハラ・パワハラ等のいやがらせ）（労働者性スコア別）



### 3. トラブルへの対応

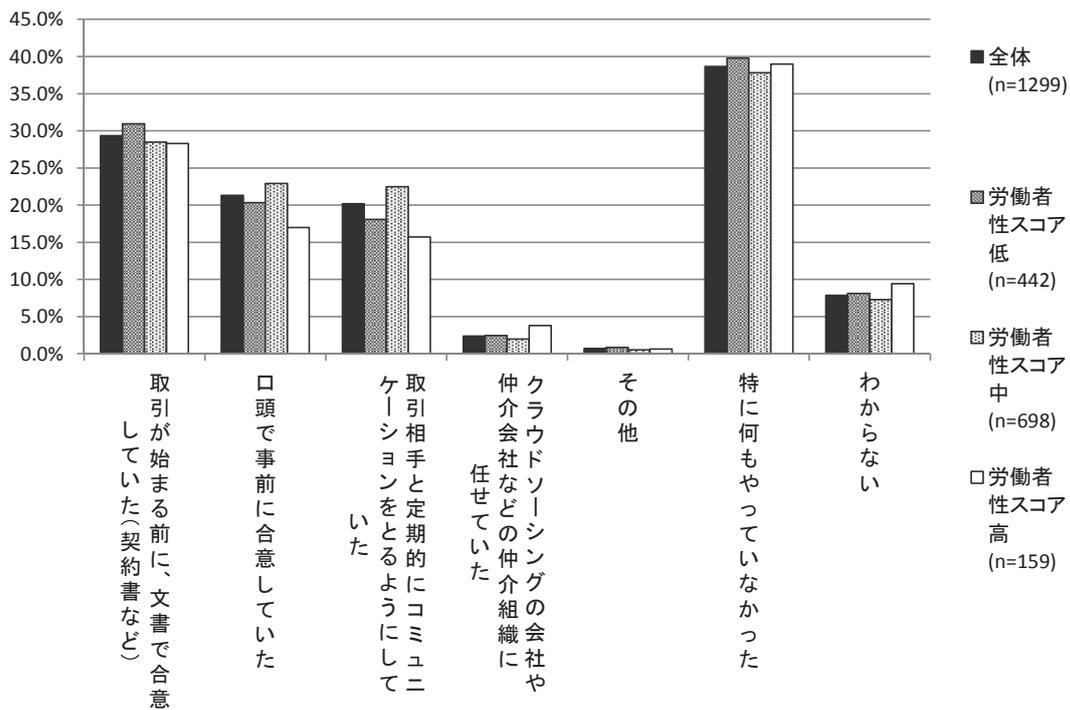
では、トラブルにあった場合にいかなる方法を通じて、その解決に取り組んでいるのか。また、そもそもトラブルを回避するためにいかなる対策をとっているのか。本節の最後にこれらの点について確認する。図表 5-5-8 は、トラブルにあった際の対応方法について、2017 年にトラブルを経験している 1721 サンプルの傾向を示したものである。タイプ別に明確な傾向があるとは言い難いが、対象サンプル全体の傾向として、取引相手と直接交渉することが多いようである。強いて傾向を指摘すると、「労働者性スコア低」は、他のタイプと比べると解決において仲介組織を利用していない傾向が窺われる。「労働者性スコア高」や「労働者性スコア中」は「仲介組織を通じて交渉した」が 14% 程度あり、「労働者性スコア低」と比べて 3 ポイント程度高くなっている。

図表 5-5-8 トラブルへの対応方法 (MA) (労働者性スコア別)



注) 無回答 2 サンプルはグラフには示していない。

図表 5-5-9 トラブル回避のための方策 (MA) (労働者性スコア別)



そもそもトラブルにあわないようにするために、いかなる対策を講じておくことが必要なのか。この点について、2017年にトラブル経験がなかった1299サンプルを取りだし、その対策について見てみたものが図表5-5-9である。「特に何もやっていなかった」が多いものの、それに続いて「取引が始まる前に、文書で合意していた（契約書など）（29.3%）」や「口頭で事前に合意していた（21.3%）」が上位に挙げられている。

そしてこれらの項目については、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べるとそのような対策をとっていない傾向が窺われる。例えば「労働者性スコア高」の「口頭で事前に合意していた」は17.0%であり、「労働者性スコア中」に比べて5ポイント程度、「労働者性スコア低」に比べて3ポイント程度低くなっている。

また、「労働者性スコア中」は、他のタイプと比べると相手との対話による対策をとっている傾向が窺われる。上記の「口頭で事前に合意していた」に加えて、「取引相手と定期的にコミュニケーションをとるようにしていた」についても、「労働者性スコア中」は22.5%であり、「労働者性スコア低」を4ポイント程度、「労働者性スコア高」を7ポイント弱それぞれ上回っている。

## 第6節 求める保護施策

本章の最後に、彼らのニーズにかかわる事柄を確認したい。本節では、「独立自営業者」を続ける上での問題点（図表5-6-1）と整備や充実を望む保護施策（図表5-6-2）について確認する。

まず、問題点について確認する。図表5-6-1より、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（46.6%）」、「収入が不安定、低い（46.6%）」、「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（32.6%）」となっている。

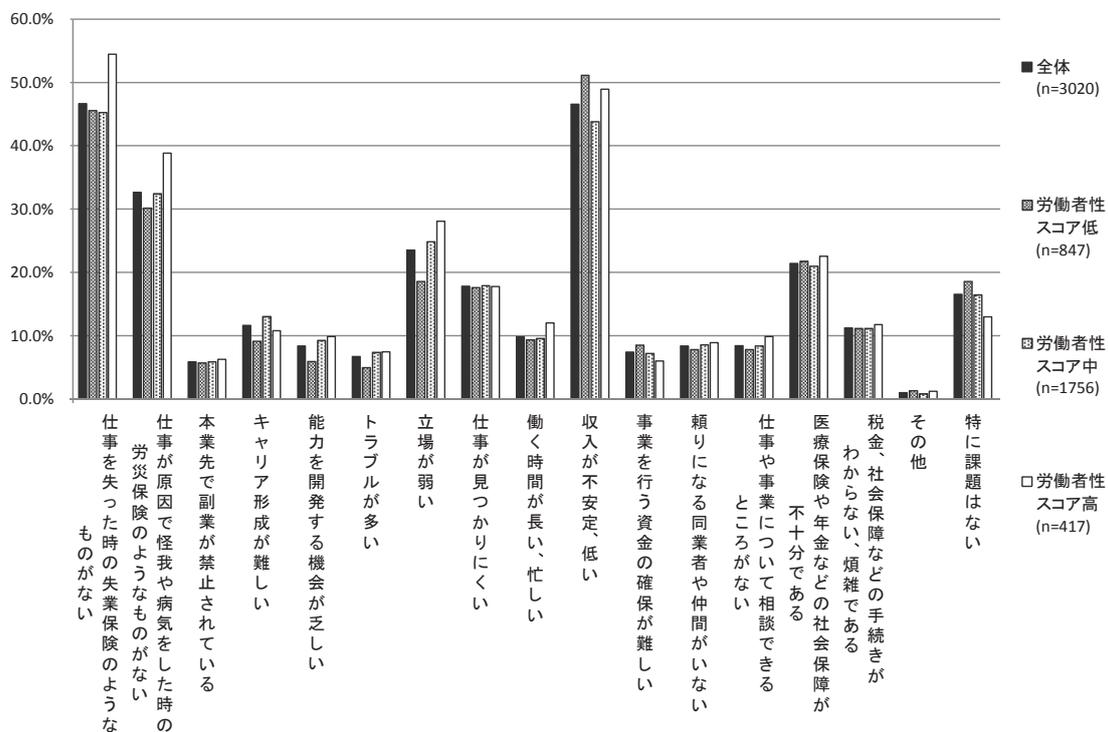
これら上位三つにおけるタイプ別の特徴を見てみると、「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」や「仕事が原因で怪我や病気をした時の労災保険のようなものがない」については、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると、より問題点として感じていることが窺われる。「労働者性スコア高」の「仕事を失った時の失業保険のようなものがない」は54.4%であり、他のタイプと比べて9ポイント程度高くなっている。また、「労働者性スコア高」の「仕事が原因で怪我や病気をした時の労災保険のようなものがない」は38.8%であり、「労働者性スコア中」に比べると6ポイント程度、「労働者性スコア低」に比べると9ポイント弱、それぞれ高くなっている。これらのことから、仕事を失った際の保障や業務に起因する怪我や病気の補償に関して、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、他のタイプに比べると、より問題点として認識していることが窺われる。

一方、「収入が不安定、低い」については、「労働者性スコア中」は、他のタイプと比べると低くなっている。「労働者性スコア中」の「収入が不安定、低い」は43.8%と、「労働者

性スコア低」と比べると7ポイント強、「労働者性スコア高」に比べると5ポイント程度低くなっている。

次に、「独立自営業者」が整備や充実を望む保護施策について確認する（図表5-6-2）。タイプ別にかかわらず上位三つに挙げられているのは、「特に必要な事柄はない（31.9%）」、「取引相手との契約内容の書面化の義務付け（30.4%）」、「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（25.0%）」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（23.1%）」が続く。

図表 5-6-1 「独立自営業者」を続ける上での問題点（MA）（労働者性スコア別）

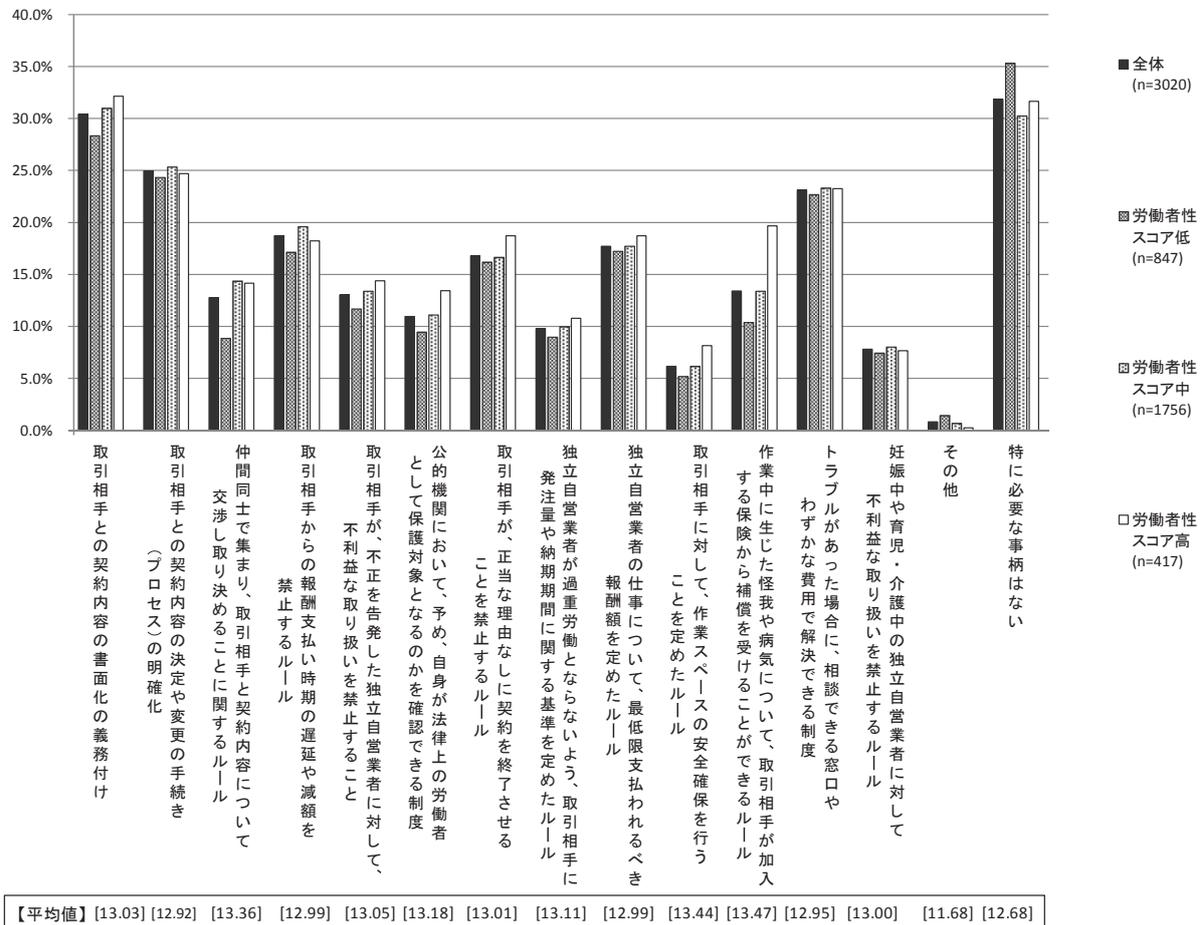


では、タイプ別に何か傾向はあるのであろうか。ここでは、トラブル経験のときと同様に、各項目における回答者の「労働者性スコア」の平均値を基に傾向を探ることとする。上位三つにおける回答者の「労働者性スコア」の平均値を見てみると、第一位の「特に必要な事柄はない」は、12.68となっている。対象サンプルにおけるスコアの平均値は12.88なので、回答者のうち「労働者性スコア」の低い者ほど保護施策に対するニーズが低いことが窺われる。

第二位の「取引相手との契約内容の書面化の義務付け」については、スコアの平均値は13.03となっている。このことから、「労働者性スコア」が高い「独立自営業者」ほど、より整備や充実を望んでいる傾向が、やや見られる。第三位の「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」は12.92となっている。このことから、タイプにかかわらず「独立自営業者」が整備や充実を望んでいる内容であることが窺われる。また、第三位の項目から僅差で続く「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」についても、その平均値は12.95となっており、タイプにかかわらず「独立自営業者」が整備や充実を望んでいる項目のようである。

図表 5-6-2 今後整備や充実を望む保護施策（MA）（労働者性スコア別）



上位に挙げられている項目ではないが、回答者の傾向を見た際に「労働者性スコア高」が整備や充実を望んでいる項目としては、「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（対象サンプル全体13.4%）」や「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（対象サンプル全体6.2%）」が挙げられる。これらの回答者の平均は、それぞれ13.47と13.44となっている。以上より、働き方が労働者に近い「独立自営業者」が持つ固有のニーズとして、安全確保や業務に起因する怪我や病気の補償にかかわる保護施策の整備や充実があることが窺われる。

また、ニーズの上位ではないものの「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」についても、平均スコアが13.36となっており、回答者の「労働者性スコア」の平均値において三番目に高い項目となっている。

## 第7節 おわりに

### 1. 本章の概要

本章では働き方の特徴別に見た際の「独立自営業者」の就業実態や保護に関するニーズについて紹介してきた。まず、「労働者性スコア」別に見た際の特徴を今一度示すと、以下のとおりとなる。

- 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見てみると、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。
- ③ 契約関連について契約内容の書面での明示（メールを含む）の状況について確認すると、「労働者性スコア低」は、他のタイプと比べると、明示がなされていないことが多いようである。
- ④ 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。
- ⑤ 仕事の受注方法については、「労働者性スコア」のタイプにかかわらず、受注方法として挙げられている項目の上位三つは、「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」となっている。これら上位三つの中でタイプ別に見た場合に見えてくる傾向として、「労働者性スコア」が低いほど、自らの営業活動によって仕事を受注している傾向が窺われる。一方、「労働者性スコア高」に特有の受注方法として、「求人誌、求人欄、ネット上の求人サイト等の募集広告をみて」が挙げられる。
- ⑥ 受注後の業務分担については、「労働者性スコア低」は、他のタイプに比べると、一人で全ての作業を実施している場合が多い。一方、「労働者性スコア高」は他のタイプと比べると、複数人で協力して作業を実施している割合が高くなっている。

- ⑦ 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。
- ⑧ 「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。
- ⑨ 今後のキャリア展望について見てみると、対象サンプル全体の傾向としては、7割程度が今後も「独立自営業者」を継続する意思を持っている（「独立自営業者の仕事で専業とする」と「独立自営業者の仕事で兼業とする」の合計）。タイプ別に見てみると、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べると、「独立自営業者」を継続しようと考えている者が少ない。
- ⑩ 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」、「特になし」となっている。「特になし」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。
- ⑪ 役立った資格の有無については、「労働者性スコア」が高いほど、役立った資格があると回答している。
- ⑫ 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、「労働者性スコア低」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。
- ⑬ トラブル回避のための工夫について 2017 年にトラブルを経験しなかった者を対象に確認すると、「特に何もしなかった」が多いものの、それに続いて「取引が始まる前に、文書で合意していた（契約書など）」や「口頭で事前に合意していた」が上位に挙げられている。そしてこれらの項目については、「労働者性スコア高」は、他のタイプと比べるとそのような対策をとっていない傾向が窺われる。

- ⑭ 「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。
- ⑮ 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。

## 2. 考察

### (1) 働き方が労働者に近い「独立自営業者」の特徴

さて、働き方が労働者に近い「独立自営業者」は、そうではない働き方の「独立自営業者」と比べると、一体どのような特徴を持っているのか。本章で紹介した「労働者性スコア高」の者達の結果を参考にすると以下のような姿が垣間見られる。

#### ①対象サンプルの「独立自営業者」における人物像

まず、どのような人物像が浮かんでくるのか。この点について確認しよう。第一に、学歴を見てみると、その数では「大卒」が最も多いものの、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者達と比べると「中・高卒」がやや多い。第二に、「生活関連サービス、理容・美容」や「現場作業関連」の仕事に携わっている傾向が見られる。第三に、「独立自営業者」としての経験年数が短い傾向にある。第四に、「独立自営業者」の中では、収入アップを目的としてこの働き方を選択している傾向がある。第五に、「独立自営業者」を今後も継続しようとする明確な意思は、やや乏しいと言える。

以上より対象サンプル全体の中では、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」で、「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、「独立自営業者」には収入アップを目的として「独立自営業者」を選択したケースが比較的多い。「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かに関しては、思案中の者が多い。

#### ②対象サンプルの「独立自営業者」における提供業務の特徴

次に、提供している業務について、その特徴を示そう。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。

第四に、業務の受注は、営業活動、現在の取引先からの声かけ、知人・親戚等からの紹介による場合が多いものの、「独立自営業者」の中では、求人誌や求人サイトの募集広告を通して仕事を受注することや、雇用からの切り替えによって仕事を得ている者が多くいる。第五に、受注後は、自分一人で業務を遂行する場合が多いものの、「独立自営業者」の中では、他の者と協力しながら作業を行う場合も少なくはない。

第六に、そうした業務を行う上で必要なスキルは、特定の場所や方法で獲得したわけではない者が「独立自営業者」の中ではやや多いものの、獲得した資格が業務を行う上で役立っている者も多い。第七に、最も役に立ったスキルを身につけた場所は、「会社（以前の会社も含めて）での経験、研修及び勉強会」が最も多い。また、他のタイプと比べると、「高校、専門学校、大学などの教育機関」を挙げている割合が高い。

以上より、「独立自営業者」の中では、働き方が労働者に近い者達は、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。

## （２）保護施策に関する固有のニーズ

さて、上で確認したような特徴を持つ働き方が労働者に近い「独立自営業者」（「労働者性スコア高」）が固有に求める保護施策としては一体のどのようなものが挙げられるのであろうか。本章における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を見た場合に「労働者性スコア」が高い者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（13.47）」、「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（13.44）」、「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（13.36）」が挙げられる。

以上のことから、「独立自営業者」が整備充実を望んでいる上位の項目（契約に関するルールや紛争解決機関の整備や充実）に加えて、働き方が労働者に近い「独立自営業者」固有のニーズとして、安全確保、業務に起因するケガや病気の補償、集団的取引に関するルールの整備があることが窺われる。