



個人の働き方へのニーズの多様化や人手確保に悩む企業の事情を背景に、雇用関係によらない働き方が注目されつつある。JILPTの独立自営業者に関する調査では、仕事に対する満足度は全体的に高かったものの、収入の不安定さや立場の弱さ、社会保障の不十分さ等を挙げる声も少なくなかった。こうしたなか、厚生労働省は「雇用類似の働き方に関する検討会」報告書を公表。同報告を踏まえ、保護等のあり方について検討していく構えだ。当機構の調査研究成果や検討会報告から、雇用類似の働き方の実態や課題を探る。

<今号の主な内容>

- 研究成果1 独立自営業者の就業実態と意識
- 研究成果2 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
- 研究成果3 中国におけるシェアリング・エコノミーの利用状況と労働法上の問題
- 研究成果4 クラウドワーカーの保護のために労働組合は何をなし得るか？

——ドイツにおける二つの取り組み例から

スペシャルトピック

厚生労働省が「雇用類似の働き方に関する検討会」報告書を公表

独立自営業者の就業実態と意識^(注1)

JILPT 副主任研究員 西村 純
JILPT 副主任研究員 前浦 穂高

はじめに

雇用されない働き方に対する関心がにわかに高まってきている。その背景は様々であると思われるが、技術の急速な進展によるギグ・エコノミーの登場や、働き方改革に代表される働き方の多様化を目指そうとする政策^(注2)の流れが、関心の高まりに寄与していると思われる。上記のような状況を受け、労働政策研究・研修機構（以下JILPT）では、平成29年度の課題研究として、『雇用類似の就業形態』に係る実態調査を実施した。本調査の目的は、「独立自営業者^(注3)」、すなわち、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就業の実態や働き方に対する意識を明らかにし、彼らや彼女らの保護や支援に対するニーズや課題を探ることである。本稿は、その内容の一部を報告書の刊行に先駆けて紹介するものである^(注4)。

1 調査概要

(1) 本調査における独立自営業者

本稿における「独立自営業者」とは、次のような自営業者を指している。すなわち、「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」である。この定義からわかるように、フリーランス、個人事業主、クラウドワーカーといった雇われない働き方を選択し、かつ、自身も人を雇っていない者達の総称として、「独立自営業者」という言葉を用いている。この点については留意されたい。

(2) 調査方法

本稿で使用するデータは、JILPTが実施した「独立自営業者の就業実態と意識に関する調査」で収集されたものである。調査実施機関の登録モニターに対する

Webアンケート調査を通じて、2017年12月15日から2017年12月26日までの間実施された。調査対象者は、2017年1月から12月までの1年間で、独立自営業者の仕事で収入を得ていた者達である。合計8,256名（うち、専業4,083名、兼業4,173名）から回答を得た。

(3) サンプルの属性

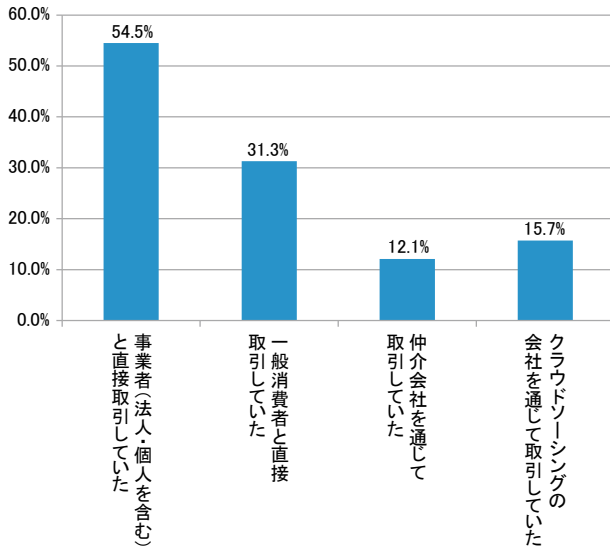
上記の方法で収集したサンプルの属性は図表1の通りである。もっとも、このような働き方の者達の母集団が不明なため、このサンプル自体が「独立自営業者」の母集団をどれほど正確に反映しているのかについて

図表1 調査サンプルのプロフィール（列%）

| n | 8,256 | |
|-------|--------------------------|-------|
| 性別 | 男性 | 62.9% |
| | 女性 | 37.1% |
| 年齢 | 15歳～24歳 | 1.1% |
| | 25歳～34歳 | 15.2% |
| | 35歳～44歳 | 26.0% |
| | 45歳～54歳 | 28.0% |
| | 55歳～64歳 | 18.0% |
| | 65歳以上 | 11.6% |
| 婚姻状態 | 未婚・離死別 | 39.1% |
| | 既婚 | 60.9% |
| 学歴 | 中学・高校 | 21.0% |
| | 各種専門 | 13.6% |
| | 高専・短大 | 10.5% |
| | 大学 | 47.6% |
| | 大学院 | 6.9% |
| | その他 | 0.1% |
| | 無回答 | 0.3% |
| 主な生計 | 主に自分 | 54.8% |
| | 双方 | 23.7% |
| | 主に自分以外 | 20.7% |
| | その他 | 0.9% |
| 経験年数 | 1年未満 | 21.3% |
| | 1年～5年未満 | 29.3% |
| | 5年～10年未満 | 17.1% |
| | 10年～15年未満 | 11.5% |
| | 15年～20年未満 | 6.6% |
| | 20年以上 | 14.2% |
| 専業・兼業 | 専業 | 49.5% |
| | 兼業 | 50.5% |
| 主な仕事 | 事務関連 | 18.9% |
| | デザイン・映像製作関連 | 8.9% |
| | IT関連 | 8.5% |
| | 専門業務関連（医療、技術、講師、芸能、演奏など） | 39.6% |
| | 生活関連サービス、理容・美容 | 9.0% |
| | 現場作業関連（運輸、製造、修理、清掃など） | 15.2% |

資料出所：JILPT「独立自営業者の就業実態と意識に関する調査」より筆者作成。

図表2 仕事の取引相手 (MA) (n=8,256)



資料出所：図表1に同じ

は留意が必要である。サンプルの特徴を簡単に示しておくとして、第一に、男性が6割近くを占めている。第二に、35歳から54歳までがボリュームゾーンとなっており、全体の5割強を占める。第三に、学歴を見ると大卒以上が多く、全体の5割を超えている。

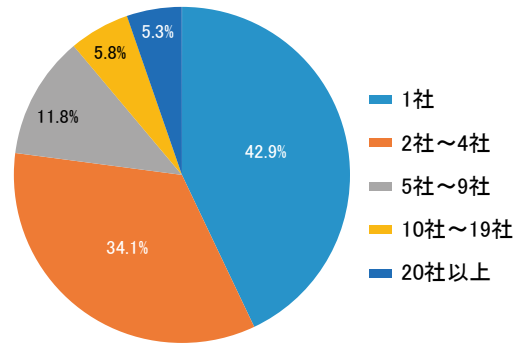
(4) 仕事の取引相手

本節の最後に、上記のような属性を持つ8,256サンプルの仕事の取引相手について触れておきたい。まず、取引相手について示したものが図表2である。最も多いのは、「事業者と直接取引していた」で、「一般消費者と直接取引していた」がそれに続く。回答者全体のうちの1割強は、クラウドソーシングの会社と取引したことがあると回答している。

もう1点、参考までに、取引社数について確認すると、2017年の1月から12月にかけて取引した会社数において最も多かったのは、「1社」で、「2社～4社」がそれに続く。1社から4社の会社と取引していた者で、8割弱を占めている(図表3)。このことから、多数の取引先事業者と取引するというよりは、ある程度特定の取引先事業者と取引している者が多くいることが窺われる。なお、本調査における調査票の設計上、一般消費者との取引人数は分からない。

以上のような、特徴を持つ独立自営業者の就業実態について以下で確認していく。これ以降の構成は次の通りである。まず、第2節において、独立自営業者の

図表3 取引社数 (n=6,329)



注) スクリーニング調査(SC8)において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件が対象となっている。

資料出所：図表1に同じ

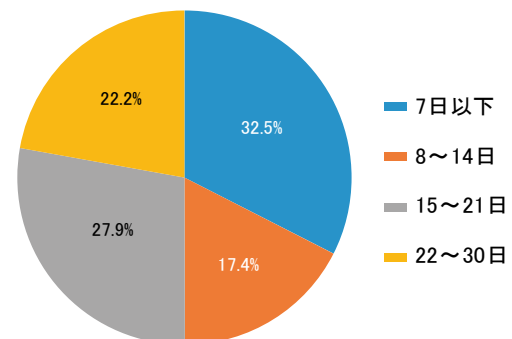
就業実態のうち、作業日数や報酬額など量的な面での就業実態を中心に紹介する。次に、第3節において、契約締結方法や作業の進め方など、質的な面での就業実態について紹介する。その上で、第4節において、彼らや彼女らの意識に係る事柄として、将来のキャリア意識や働き方に対する満足度について紹介する。なお、これ以降で示されている数値やグラフは、特段の断りがない限り、JILPT「独立自営業者の就業実態と意識に関する調査」からのデータである。

2 作業日数／作業時間／報酬

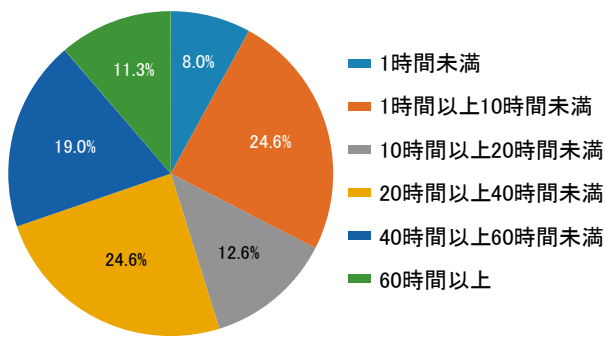
(1) 作業日数と作業時間

まず、1カ月の平均の作業日数は、「7日以下」の者が全体の3分の1程度を占めるが、作業日数が2週間を超える者も50.1%に上っている(図表4)。次に、1週間当たりの平均作業時間について見てみたものが

図表4 1カ月あたりの作業日数 (n=8,256)



図表5 1週間あたりの平均作業時間 (n=8,256)



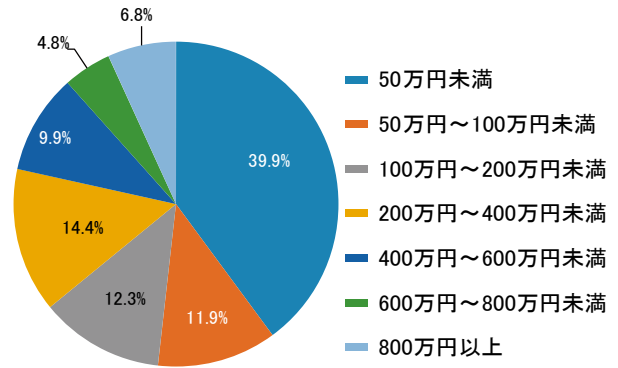
図表5である。最も多いのは「1時間以上10時間未満」と「20時間以上40時間未満」となっており、それぞれ3割弱いる。40時間以上の者は、全体の3割程度となっており、多くの者は40時間未満となっている。

(2) 報酬額

1年間の報酬総額(税金・社会保険料などを差し引かれる前の額)は、「50万円未満」が39.9%に上り、200万円未満で全体の6割を超えている。一方、400万円以上の報酬額を得ている者も全体の2割程度いる(注5)(図表6)。

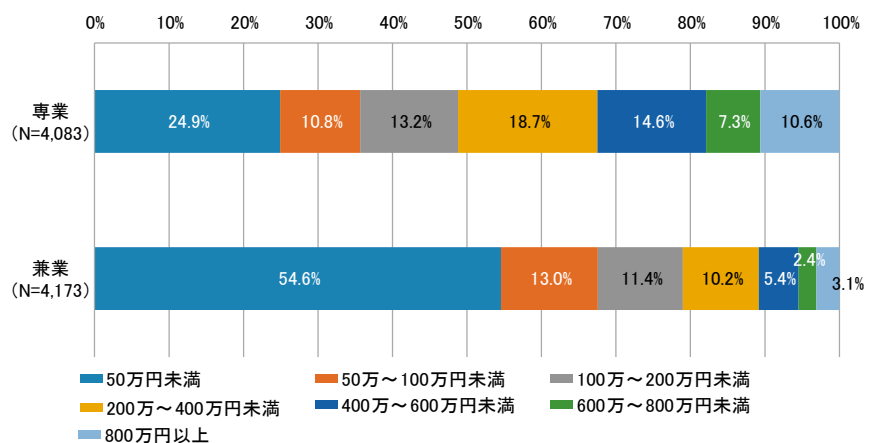
上記の全体的な報酬額の傾向について、専業/兼業別と家庭における主たる生計の担い手別に見てみると、独立自営業を専業としている者は、兼業の者よりも報酬額が高い(図表7)。特に「50万円未満」の割合が目立って低くなると共に、400万円以上の割合が高くなる。また、主たる生計の担い

図表6 独立自営業で得た報酬総額 (n=8,256)



手である独立自営業者は、主たる生計の担い手ではない者と比べると、報酬額が高い傾向にある。家庭における主たる生計の担い手は、そうではない場合と比べると「50万円未満」の割合が目立って低くなる(主に自分32.6%/主に自分以外62.2%)と共に、400万円以上の割合が高くなる(主に自分27.7%/主に

図表7 報酬総額(専業・兼業別)(n=8,256)



労働関係の法令を幅広く収録

労働関係法規集 2018年版

社会生活に必携の労働関係法規を持ち運べるコンパクトサイズに収めました。基本的な法令のほか、必要な告示や指針等も収録し、労働法の学習だけでなく実務にも役立つよう編集しています。企業の人事担当者、労働組合の方はもちろん、広く一般の皆様にもご活用いただけます。

主な改正法令等 ●育児休業、介護休業等育児又は家族介護を行う労働者の福祉に関する法律 ●職業安定法 ●雇用保険法 ●労働安全衛生規則 ●労働時間等設定改善指針

B6判変型 902頁 2018年3月刊 ISBN978-4-538-14030-8

定価: 1,389円 + 税

労働関係法規集
2018年版

◆お求めは書店、または当機構まで

独立行政法人 労働政策研究・研修機構 (JILPT) 成果普及課 〒177-8502 東京都練馬区上石神井 4-8-23

電話: 03-5903-6263 FAX: 03-5903-6115 当機構へのお申込みは Web または FAX で承ります。 <http://www.jil.go.jp>



自分以外6.9%) (図表8)。

以上から、その総額については是非はともかくとして、独立自営業を専業としている者や主たる生計の担い手である者は、そうではない者と比べると、報酬額が高くなっている傾向が読み取れる。

(3) 報酬の決定パターン／決定要素

では、独立自営業者の報酬額は誰が決めているのであろうか。また、いかなる要素に基づいて決まっているのであろうか。調査票では全ての取引先における状況はつかめないが、主たる取引先である特定の1社との状況であればその詳細が把握できるようになっている。以下、決定パターンと決定要素についてそれぞれ確認していく。ただ、その前に、主な取引先事業者1社、すなわち、主たる取引先事業者(注6)との報酬額の状況について確認しておこう。

①主たる取引先事業者から得た報酬額

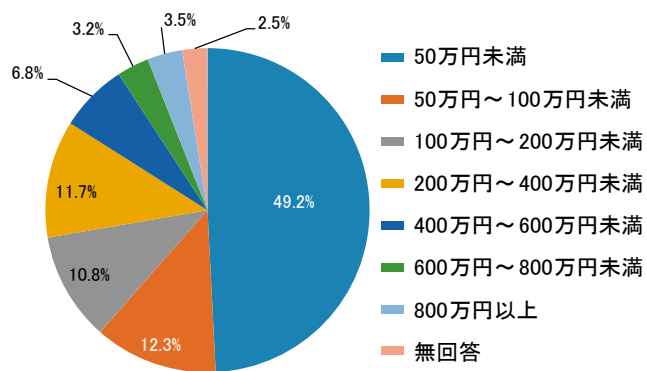
主たる取引先事業者1社との取引によって得られた報酬額に限って見ると、「50万円未満」が49.2%を占め、200万円未満が7割強に上る。一方、400万円以上の報酬を得ている者は、1割強となっている(注7)(図表9)。

上記の報酬額の傾向について、専業／兼業別と家庭における主たる生計の担い手別に見てみると、独立自営業を専業としている者は、兼業の者よりも報酬額が高い(図表10)。特に「50万円未満」の割合が目立って低くなると共に、400万円以上の割合が高くなる。また、主たる生計の担い手である独立自営業者は、主たる生計の担い手ではない者と比べると、報酬額が高い傾向にある。家庭における主たる生計の担い手は、そうではない場合と比べると「50万円未満」の割合

図表8 報酬総額(主たる生計別)(n=8,256)

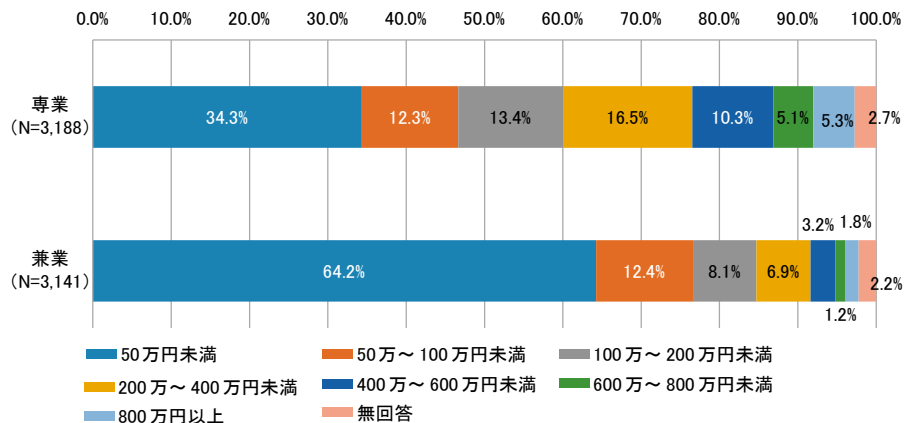
| | 主たる生計 | | | | 全体 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 主に自分 | 双方 | 主に自分以外 | その他 | |
| n | 4,524 | 1,953 | 1,708 | 71 | 8,256 |
| 50万円未満 | 32.6% | 37.2% | 62.2% | 42.3% | 39.9% |
| 50万～100万円未満 | 10.3% | 13.5% | 14.0% | 15.5% | 11.9% |
| 100万～200万円未満 | 12.3% | 13.3% | 10.5% | 22.5% | 12.3% |
| 200万～400万円未満 | 17.0% | 15.7% | 6.3% | 11.3% | 14.4% |
| 400万～600万円未満 | 12.3% | 10.2% | 3.6% | 0.0% | 9.9% |
| 600万～800万円未満 | 6.4% | 4.3% | 1.1% | 4.2% | 4.8% |
| 800万円以上 | 9.0% | 5.8% | 2.2% | 4.2% | 6.8% |
| 合計 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

図表9 主たる取引先事業者からの報酬額(n=6,329)



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査(SC8)において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

図表10 主たる取引先事業者からの報酬額(専業・兼業別)(n=6,329)



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査(SC8)において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

が低くなる(主に自分41.3%/主に自分以外72.6%)と共、400万円以上の割合が高くなる(主に自分17.8%/主に自分以外3.4%)(図表11)。

②報酬額の決定パターン

図表12は、報酬額の決定パターンについて示したものである。主たる取引先事業者1社との取引によって得られた報酬額の決定パターンとして最も多かったのは「取引先が一方的に決定した」で、これに「取引先が提示し、必要があれば交渉した」が続く。図表12より、報酬額決定において、取引先事業者に対して意見を述べる機会があった独立自営業者は、6割弱いることが分かる。パターンとして最も多いのは、取引先が一方的に決める場合のようであるが、決定過程において何らかの発言を行っている独立自営業者も少なからず存在しているようである。

③報酬額の決定要素

図表13は、報酬額の決定要素についてまとめたものである。主たる取引先事業者1社から得た報酬額の決定要素として比較的考慮されているのは、「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」、「仕事の取り組み姿勢や意欲」となっている。また、「算出根拠は分からない」と答えている者も一定の割合でいる（19.7%）。独立自営業者であっても、「業務に要した時間」や「仕事の取り組み姿勢や意欲」が考慮される要素の上位に挙がっていることは、興味深いことだと思われる。また、「同一または類似の業務に従事する独立自営業者の報酬額」の割合が少ないことは、この種の働き方において、誰もが参考にできるような報酬相場を形成する市場が未発達であることを窺わせる。

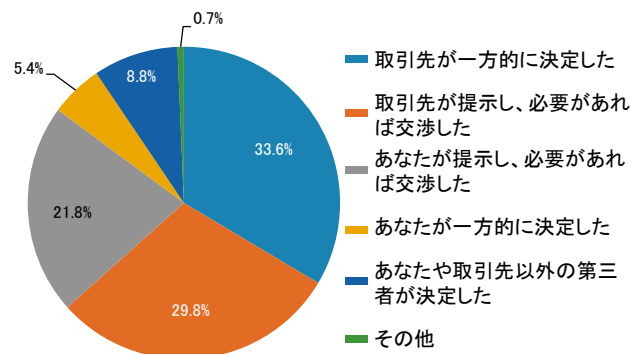
先の決定パターンと併せて考えると、一定数の者が報酬の決定の際に取引先に対して発言しているものの、その際に他者の報酬額が交渉の俎上にあがることは多くないのかもしれない。仮にこのような解釈に沿うとすると、個別交渉において個人に交渉力を付与するであろう報酬額に関する横断的な水準がそれほど明確ではない中で、個人が取引相手と交渉しながら報酬額が決定されているという姿が浮かび上がってくる。

図表 11 主たる取引先事業者からの報酬額（主たる生計別）（n=6,329）

| | 主たる生計 | | | | 全体 |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 主に自分 | 双方 | 主に自分以外 | その他 | |
| n | 3,528 | 1,486 | 1,266 | 49 | 6,329 |
| 50万円未満 | 41.3% | 47.8% | 72.6% | 51.0% | 49.2% |
| 50万～100万円未満 | 11.5% | 14.5% | 12.0% | 16.3% | 12.3% |
| 100万～200万円未満 | 11.6% | 12.2% | 6.2% | 20.4% | 10.8% |
| 200万～400万円未満 | 14.8% | 11.0% | 4.2% | 8.2% | 11.7% |
| 400万～600万円未満 | 8.7% | 6.3% | 2.1% | 2.0% | 6.8% |
| 600万～800万円未満 | 4.2% | 2.8% | 0.7% | 2.0% | 3.2% |
| 800万円以上 | 4.9% | 2.8% | 0.6% | 0.0% | 3.5% |
| 無回答 | 2.8% | 2.5% | 1.6% | 0.0% | 2.5% |
| 合計 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

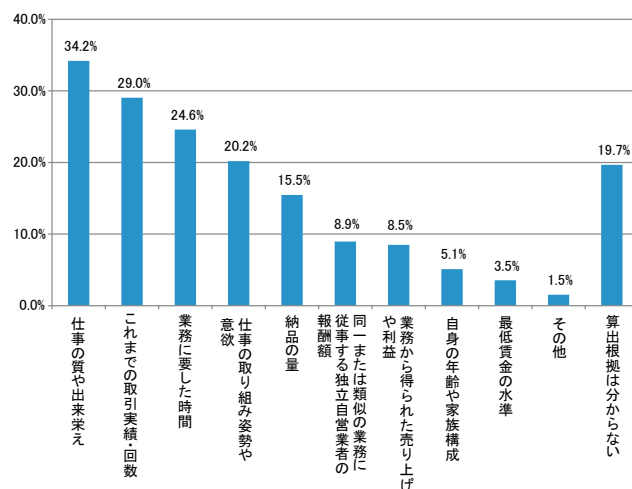
注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査（SC8）において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

図表 12 主たる取引先事業者との報酬額の決定パターン（n=6,329）



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査（SC8）において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

図表 13 主たる取引先事業者から得た報酬額の決定要素（MA）（n=6,329）



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査（SC8）において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

3 仕事の受注方法／契約の締結パターン ／作業の進め方

ここまで、作業日数や報酬総額など就業実態のうち、量的な面を中心に紹介してきた。以下では、就業実態の質的な面について、特に仕事の取り方や作業の進め方に係る事柄に着目し、その状況を紹介したい。

(1) 仕事の受注／契約の締結パターン

図表14は、仕事の受注方法について示したものである。受注方法の上位四つは、「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」、「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」となっている。また、雇用契約からの切り替えは5.3%に留まっており、ごく僅かなケースとなっている。

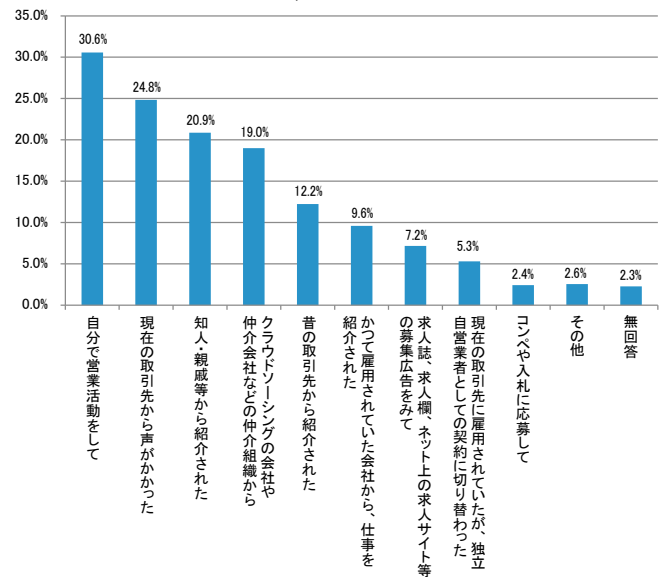
では、受注後に契約はどのようにして結ばれるのだろうか。なお、契約の締結パターンについては、主たる取引先事業者1社との状況となっている。したがって、受注の方法と契約の締結パターンの関係を見ることは調査票の設計上、困難になっている。この点は留意されたい。契約の締結パターンについて示したものが図表15である。受注した仕事の契約締結パターンのうち最も多いのは、「双方で協議の上、決定した」で、これに「取引先が一方的に決定した」が続く。契約の締結時において、取引先事業者に対して意見を述べる機会があった独立自営業者は、5割を超えている（「双方で協議の上、決定した」(47.4%)、「あなたが一方的に決定した」(5.9%)）。

(2) 作業の進め方／作業内容に関する諾否

契約締結までの状況が上で確認したようなものとなっているとして、では、契約締結後の作業の進め方はいかなる状況になっているのか。なお、以下で示すデータについても、主たる取引先事業者1社との状況についての回答となっている。

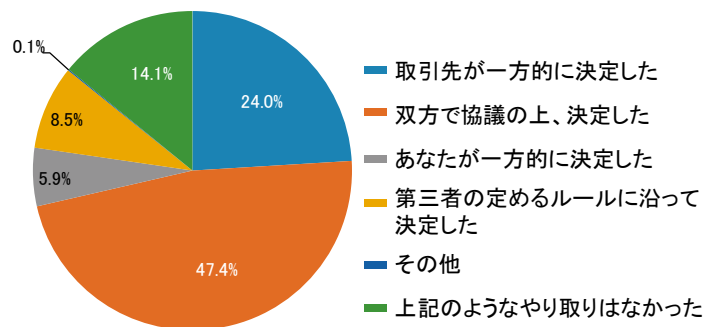
まず、作業の進捗報告の状況についてであるが、主たる取引先事業者1社に対する作業実施中の進捗報告の頻度において最も多かったのは、「一切求められなかった(37.8%)」で、それに「めったに求められなかつ

図表 14 主たる取引先事業者からの仕事の受注方法 (MA) (n=6,329)



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査 (SC8) において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

図表 15 主たる取引先事業者との契約の締結パターン (n=6,329)



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査 (SC8) において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

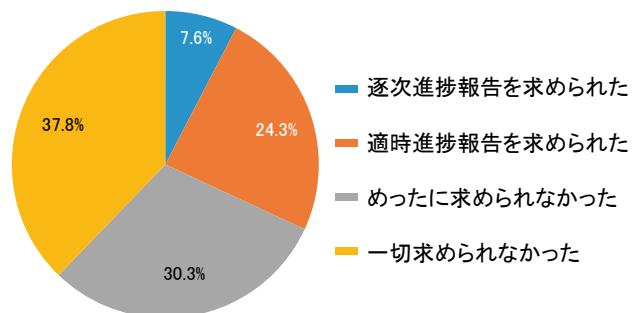


た(30.3%)」が続く(図表16)。このことから、7割弱の者は、受注後、取引先から作業の進捗報告をそれほど求められずに、作業に従事していることが窺われる。

作業の進め方について、もう少し詳細に見てみよう。図表17は、作業の進め方について、「作業内容・範囲」、「作業を行う日・時間」、「作業を行う場所」それぞれにおいて、取引先からの指示の有無について見たものである。まず、「作業内容・範囲」は、「常に指示を受けていた」と「しばしば指示を受けていた」の合計が4割程度となっており、他の二つと比べると取引先から指示を受けていた者が多いことが分かる。一方、「作業を行う場所」については、「全く指示されなかった」と「あまり指示されなかった」の合計が7割程度となっており、他の二つと比べると取引先から指示をされなかった者が多いことが分かる。図表17より、特に、作業を行う日時や場所に関しては裁量性の余地が大きいことが窺われる。作業内容や範囲については、それほど頻繁に指示を受けているわけではないものの、働く時間や場所に比べると、指示を受けやすいようである。

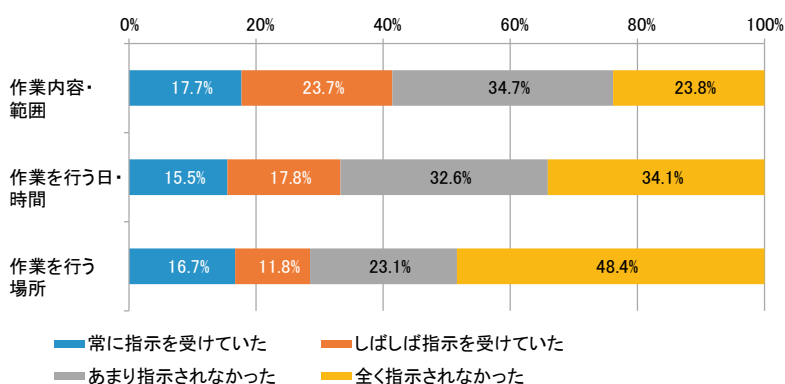
では、取引先からの依頼に対して、独立自営業者は、自らの意思で自由に断ることができているのであろうか。図表18は、この点にかかわり、引き受けることが難しい作業を頼まれた際の対応について確認してみたものである。最も多かったのは「常に問題なく断れた」で、それに「そのような仕事を依頼されることはなかった」が続く。両者の合計は7割程度となっている。このように、多くの者は、そのような状況を経験していない、もしくは、経験したとしても断ることができている。一方、引き受けることが困難な仕事を依頼された際に、全て、もしくは一部について断ることができなかった独立自営業者も3割弱いる。

図表 16 主たる取引先事業者への作業の進捗報告 (n=6,329)



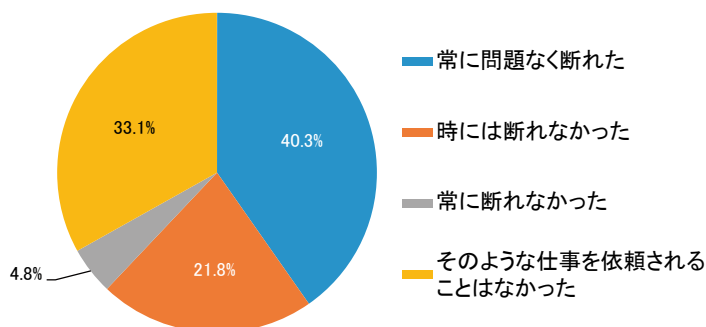
注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査 (SC8) において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

図表 17 主たる取引先事業者からの指示の有無 (n=6,329)



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査 (SC8) において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

図表 18 主たる取引先事業者から引き受けることが難しい仕事を依頼された際の対応 (n=6,329)



注) 対象となるサンプルは、スクリーニング調査 (SC8) において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した1,927件を除く6,329件となっている。

4 独立自営業者の意識

第2節および第3節では、独立自営業者の就業実態に係る事柄について確認した。本節では、そのような就業実態となっている独立自営業者の意識に係る事柄について取り上げたい。本稿では紙幅の関係上、独立自営業者という働き方を選択した理由、将来のキャリ

ア展望、および、彼らや彼女らの働き方に対する満足度について取り上げる。

(1) 独立自営業者を選択した理由

そもそも、なぜ、独立自営業者という働き方を選択したのでしょうか。独立自営業者を選択した理由の上位四つは、「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」、「専門的な技術や資格を活かせると思ったから」となっている(図表19)。また、「働きたい仕事内容を選べたから」も、上位に挙げられている。このように、どちらかと言うと前向きな理由が上位を占めている。正社員としての働き口がなかった、勤め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要因で独立自営業を選択するケースは少ないようである。

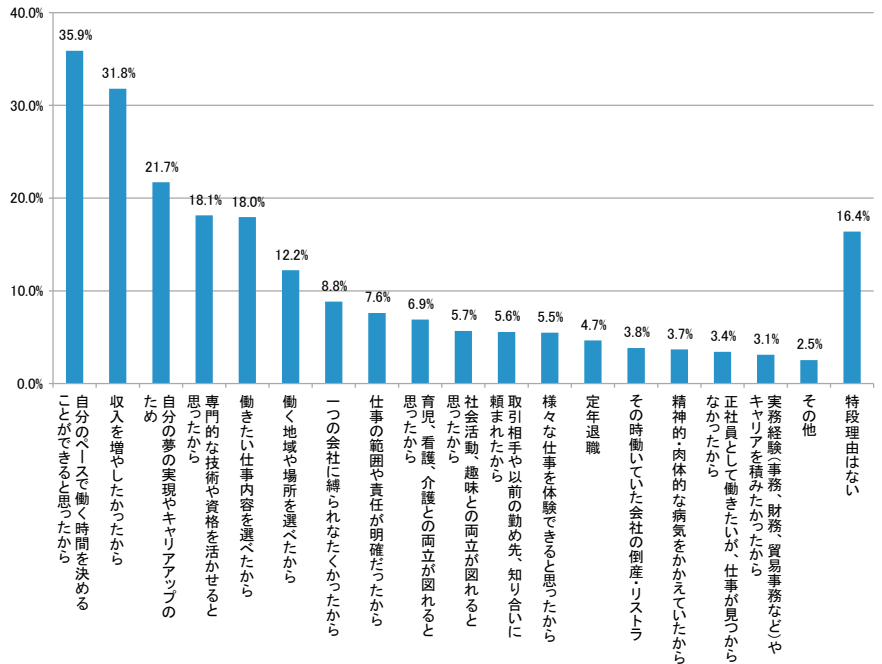
(2) 今後のキャリア展望

上記のような理由で独立自営業という働き方を選択した者達は、今後もそのような働き方を継続したいと思っているのであろうか。この点について、3年後のキャリア展望として最も多かったのは、「独立自営業者としての仕事を専業とする」で、それに「独立自営業者としての仕事を兼業とする」が続く(図表20)。専業として継続するのか、それとも兼業として継続するのかの違いはあるものの、独立自営業を継続したいと考えている者が6割を超えている。他方、独立自営業を辞めようと考えている者は1割弱となっている。ただし、「分からない」と答えている者も3割弱いる。明確なキャリア展望を持たない者も一定数いるようである。

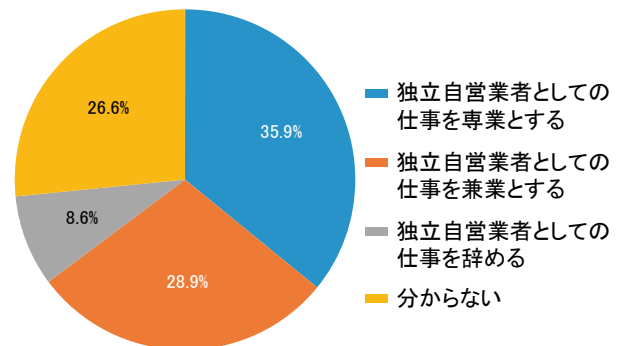
(3) 働き方に対する満足度

本節の最後に、働き方に対する満足度について確認しておこう。まず、「仕事全体」については、「満足している」と「ある程度満足している」の合計が68.0%に上る。このことから、多くの独立自営業者が、自ら

図表 19 独立自営業者になった理由 (n=8,256)



図表 20 3年後のキャリア (n=8,256)

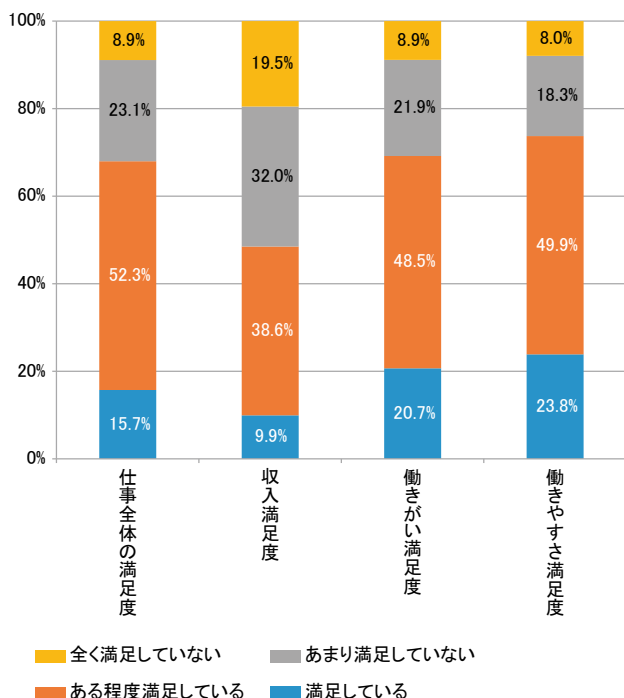


の働き方について満足していることが窺われる。各満足度を見てみると、「働きがい」については、「満足している」と「ある程度満足している」の合計が7割弱となっており、「働きやすさ」については、それら二つの合計は7割を超えている。このように、「働きがい」や「働きやすさ」については、「仕事全体」と同様に満足していると回答している者が多いようである。一方、「収入」に関する満足度は、「働きがい」や「働きやすさ」に比べると、低い傾向が見られる(図表21)。

おわりに

以上本稿では、JILPTが平成29年度に実施した「独立自営業者の就業実態と意識に関する調査」で得られた結果について、報告書の刊行に先駆けていくつかの事柄について紹介してきた。もちろん、本稿より何か

図表 21 働き方に対する満足度 (n=8,256)



断定的な結論を導き出すことには留意が必要である。例えば、本稿では就業実態に関して職種別に見ることができていない。また、交渉力が高いと想定される独立自営業者とそうでないと想定される独立自営業者別に見た場合の就業実態や意識の特徴といった、独立自営業者を類型した上での分析も実施することができていない。加えて、特定の働き方、例えばクラウドワーカーの就業実態についても、本稿では紙幅の関係上触れることができていない。これらの点については、追って刊行される報告書において紹介する予定である(注8)。

以上のような課題を抱えつつも、独立自営業者8,256サンプルから得られたデータに基づいた本稿は、これまでデータに基づいた議論が展開されることが決して多くはなかったと思われる層の働き方の状況を示したという点において一定の価値はあると思われる。本稿で明らかになったことを今一度示すと以下の通りである。

- ①取引相手で最も多いのは、「事業者と直接取引していた」で、「一般消費者と直接取引していた」がそれに続く。回答者全体のうちの1割強は、クラウドソーシングの会社と取引したことがあると回答している。
- ②取引社数について確認すると、最も多かったのは、「1社」で、「2社～4社」がそれに続く。1社か

ら4社の会社と取引していた者で、8割弱を占めている。このことから、多数の取引先事業者と取引するというよりは、ある程度特定の取引先事業者と取引している者が多くいることが窺われる。

- ③1カ月の平均の作業日数は、「7日以下」の者が全体の3分の1程度を占めるが、作業日数が2週間を超える者も50.1%に上っている。また、全体の7割弱は、1週間当たりの平均作業時間が40時間未満となっている。
- ④1年間の報酬総額(税金・社会保険料などを差し引かれる前の額)は、「50万円未満」が39.9%に上り、200万円未満で全体の6割を超えている。一方、400万円以上の報酬額を得ている者も全体の2割程度いる。全体の報酬額について、独立自営業を専業としている者や主たる生計の担い手である者は、そうではない者と比べると、報酬額が高くなっている傾向が見られる。
- ⑤報酬額の決定パターンとして最も多かったのは「取引先が一方的に決定した」で、これに「取引先が提示し、必要があれば交渉した」が続く。報酬額決定において、取引先事業者に対して意見を述べる機会があった独立自営業者は、6割弱いる。最も多いのは、取引先が一方的に決める場合のようであるが、決定過程において何らかの発言を行っている独立自営業者も少なからず存在しているようである。
- ⑥報酬額の決定要素として比較的考慮されているのは、「仕事の質や出来栄」、「これまでの取引実績・回数」、「業務に要した時間」「仕事の取り組み姿勢や意欲」となっている。また、「算出根拠は分からない」と答えている者も一定の割合でいる(19.7%)。独立自営業者であっても、「業務に要した時間」や「仕事の取り組み姿勢や意欲」が考慮される要素の上位に挙がっている。また、「同一または類似の業務に従事する独立自営業者の報酬額」の割合が少ないことは、この種の働き方において、誰もが参考にできるような報酬相場を形成する市場が未発達であることを窺わせる。
- ⑦仕事の受注方法の上位四つは、「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」、「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」となっている。また、雇用契約からの切り替えは5.3%に留まって

おり、ごく僅かなケースとなっている。

- ⑧主たる取引先事業者1社において、受注した仕事の契約の締結パターンのうち最も多いのは、「双方で協議の上、決定した」で、これに「取引先が一方的に決定した」が続く。契約締結時において、取引先事業者に対して意見を述べる機会があった独立自営業者は、5割を超える。
- ⑨作業の進め方について、「作業内容・範囲」、「作業を行う日・時間」、「作業を行う場所」それぞれにおいて、取引先からの指示の有無について見てみると、まず、「作業内容・範囲」は、「常に指示を受けていた」と「しばしば指示を受けていた」の合計が4割程度となっており、他の二つと比べると取引先から指示を受けていた者が多いことが分かる。一方、「作業を行う場所」については、「全く指示されなかった」と「あまり指示されなかった」の合計が7割程度となっており、他の二つと比べると取引先から指示をされなかった者が多いことが分かる。特に、作業を行う日時や場所に関しては、裁量の余地が大きいことが窺われる。
- ⑩引き受けることが難しい作業を頼まれた際の対応について尋ねたところ、最も多かったのは、「常に問題なく断れた」で、それに「そのような仕事を依頼されることはなかった」が続く。両者の合計で7割程度に上る。このように、多くの者は、そのような状況を経験していない、もしくは、経験したとしても断ることができている。とはいえ、引き受けることが困難な仕事を依頼された際に、断ることができなかったとする独立自営業者も3割弱いる。
- ⑪独立自営業者を選択した理由の上位四つは、「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」、「専門的な技術や資格を活かせると思ったから」となっている。また、「働きたい仕事内容を選べたから」も上位に挙げられている。このように、どちらかと言うと前向きな理由が上位を占めている。また、専業もしくは兼業で今後も独立自営業を継続したいと考えている者は、6割を超えており、半数以上の者が今後も何らかの形でこの働き方を継続しようと考えている。
- ⑫本稿で確認してきたような就業実態となっている独立自営業者の働き方に対する満足度は、「仕事全体」

については、「満足している」と「ある程度満足している」の合計が68.0%に上っており、多くの独立自営業者が、自らの働き方について満足していることが窺われる。各満足度を見てみると、「働きがい」や「働きやすさ」については、「仕事全体」と同様に満足していると回答している者が多いようである。一方、「収入」に関する満足度は、「働きがい」や「働きやすさ」に比べると、低い傾向が見られる。

[注]

- 1 本稿は2018年3月28日に公表した記者発表資料「独立自営業者の就業実態と意識に関する調査（速報）」(<http://www.jil.go.jp/press/documents/20180328.pdf>)をベースに加筆、修正を実施したものである。
- 2 例えば、2010年に公表された「雇用政策研究会」の報告書「持続可能な活力ある社会を実現する経済・雇用システム」(<http://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/2r9852000000cgukimg/2r9852000000ch2y.pdf>)では、正規雇用と非正規雇用の二極化の解消を目的に限定正社員と呼ばれる従来とは異なる正社員の普及が提言されている。非正規雇用ではない働き方を通じた働き方の多様化が目指されているという点において、この独立自営の働き方に対する関心の高まりも、こうした労働政策の大きな流れに沿ったものと解釈することもできると思われる。
- 3 本調査における独立自営業者の定義については、「1. 調査概要（1）本調査における独立自営業者」を参照されたい。
- 4 もちろん、実施した調査ではここで紹介しきれなかったものが多く残されている。この点については追って刊行される報告書で紹介する予定である。
- 5 対象者の中には独立自営業の仕事を専業としている者、兼業としている者、主たる生計の担い手である者、主たる生計の担い手ではない者など、多様な特徴を持つ者が含まれる。また、携わっている業務の違いも報酬額に影響を与えられられる。報酬額の高低を論じる際にはこれらの回答者の特徴を加味して議論する必要がある。速報値では様々な要素を加味した分析は実施できていない。これらの多様な属性を加味した分析は、追って公表される報告書『独立自営業者の就業実態と意識』で実施する予定である。詳細は報告書を参照されたい。
- 6 主たる取引先事業者とは、独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者（法人・個人を含む）のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。
- 7 対象者の中には独立自営業の仕事を専業としている者、兼業としている者、主たる生計の担い手である者、主たる生計の担い手ではない者など、多様な属性の者が含まれる。また、携わっている業務の違いも報酬額に影響を与えられられる。報酬額の高低を論じる際にはこれらの回答者の属性を加味して議論する必要がある。これらの多様な属性を加味した分析は、追って公表される報告書『独立自営業者の就業実態と意識』で実施する予定である。詳細は報告書を参照されたい。
- 8 なお、クラウドワーカーの就業実態については、2018年3月28日に公表した記者発表資料「独立自営業者の就業実態と意識に関する調査（速報）」(<http://www.jil.go.jp/press/documents/20180328.pdf>)において若干ではあるが紹介している。関心のある方はそちらを参照されたい。