

平成 30 年 3 月 28 日 (水)

独立行政法人 労働政策研究・研修機構 (理事長 菅野和夫)  
働き方と雇用環境部門 副主任研究員 前浦 穂高  
副主任研究員 西村 純  
(電話) 03-5903-6111 (代表) URL : <http://www.jil.go.jp>

## 「独立自営業者の就業実態と意識に関する調査」速報

労働政策研究・研修機構 (JILPT) では、フリーランスやクラウドワーカーなど、多様な働き方の一つである雇用されないで働く方々 (独立自営業者) の就業実態や意識を把握するため、彼らの就業状況、仕事に対する満足度、整備・充実を求める保護施策等を調査しました。その結果を速報版としてとりまとめ、公表します。なお、詳細の報告は追ってとりまとめ、当機構の調査シリーズとして刊行する予定です。

### 【調査結果のポイント】

独立自営業者 (フリーランス、個人事業主、クラウドワーカーなど) 全体でみたときの一年間の報酬総額は 200 万円未満の者が 6 割に上る一方で、仕事全体の満足度は高い。

#### ● 1 ヶ月あたりの平均作業日数

・1 ヶ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% に上る。クラウドワーカーは、2 週間以内の作業日数の者が 7 割程度を占めており、独立自営業者全体と比べると作業日数は短い傾向にある (図表 II - 3、16)。

#### ● 一年間で得た報酬総額

・一年間の報酬総額 (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 割を超える。なお、専門の者の報酬額は、兼業の者よりも、主たる生計の担い手の報酬額は、主たる生計の担い手ではない者よりも高い傾向にある。また、クラウドワーカーの報酬額は、独立自営業者全体と比べると低い傾向にある (図表 II - 4、5、6、17、18、19)。

#### ● 独立自営業者の満足度

・「仕事全体」の満足度は高い傾向にある (満足している/ある程度満足しているの合計 68.0%)。各満足度を見てみると、「働きがい」や「働きやすさ」に対する満足度は高く、それらに比べると「収入」に関する満足度は、低い傾向が見られる (図表 II - 30)。

#### ● 整備・充実を求める保護施策

・独立自営業者およびクラウドワーカー共に、整備・充実を望む保護施策のうち特にニーズが高かった項目は、契約内容や方法に関する事柄やトラブルがあった際の解決機関の整備に関する事柄であった。ただし、「特に必要な事柄はない」が最も多い回答となっている (図表 II - 33、36)。

## I. 調査の概要

### 1. 調査の趣旨・目的

本調査では、「独立自営業者（※）」、すなわち、多様な働き方の一つである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意識を明らかにし、保護や支援に対するニーズや課題を探ることを目的としている。また、独立自営業者のうち、クラウドワーカーの特徴を捉えられる調査設計としている。

※本調査における「独立自営業者」とは、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とする。

### 2. 主な調査項目

- ・独立自営業者の就業状況（取引社数、得ている報酬額、報酬額の決定要素、取引先からの指示の有無など）
- ・独立自営業者の意識（満足度、仕事に対する思い入れなど）
- ・経験したトラブルや整備・充実を求める保護施策

### 3. 調査実施時期

2017年12月15日（金）～2017年12月26日（火）

### 4. 調査対象者

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8256名（うち、専業4083名、兼業4173名）。

### 5. 調査実施機関

楽天リサーチ株式会社

### 6. 調査方法

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

## 7. 回答者の主なプロフィール

回答者全体の年齢、学歴、経験年数、主な仕事内容は図表 I - 1 の通りとなっている。

図表 I - 1 回答者全体の属性分布

n		8256
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%
	1～5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%

回答者のうちクラウドワーカーの年齢、学歴、経験年数、主な仕事内容は、図表 I - 2 の通りである。なお、当該回答者は、調査票 SC8「仕事の取引相手（複数回答）」について、「クラウドソーシングの会社を通じて取引していた」のみを選択した 1068 件である。

図表 I - 2 回答者のうちクラウドワーカーの属性分布

n		1068
性別	男性	43.7%
	女性	56.3%
年齢	15歳～24歳	2.7%
	25歳～34歳	31.8%
	35歳～44歳	34.1%
	45歳～54歳	21.0%
	55歳～64歳	7.7%
	65歳以上	2.7%
婚姻状態	未婚・離死別	36.2%
	既婚	63.8%
学歴	中学・高校	20.0%
	各種専門	13.8%
	高専・短大	11.1%
	大学	49.2%
	大学院	5.2%
	その他	0.1%
	無回答	0.6%
主な生計	主に自分	40.1%
	双方	22.6%
	主に自分以外	37.0%
	その他	0.4%
経験年数	1年未満	59.3%
	1～5年未満	30.6%
	5年～10年未満	5.7%
	10年～15年未満	2.2%
	15年～20年未満	0.8%
	20年以上	1.4%
専業・兼業	専業	26.6%
	兼業	73.4%
主な仕事	事務関連	54.9%
	デザイン・映像製作関連	6.0%
	IT関連	6.8%
	専門業務関連(医療、技術、講師、芸能、演奏など)	20.3%
	生活関連サービス、理容・美容	3.1%
	現場作業関連(運輸、製造、修理、清掃など)	8.9%

## Ⅱ. 調査結果

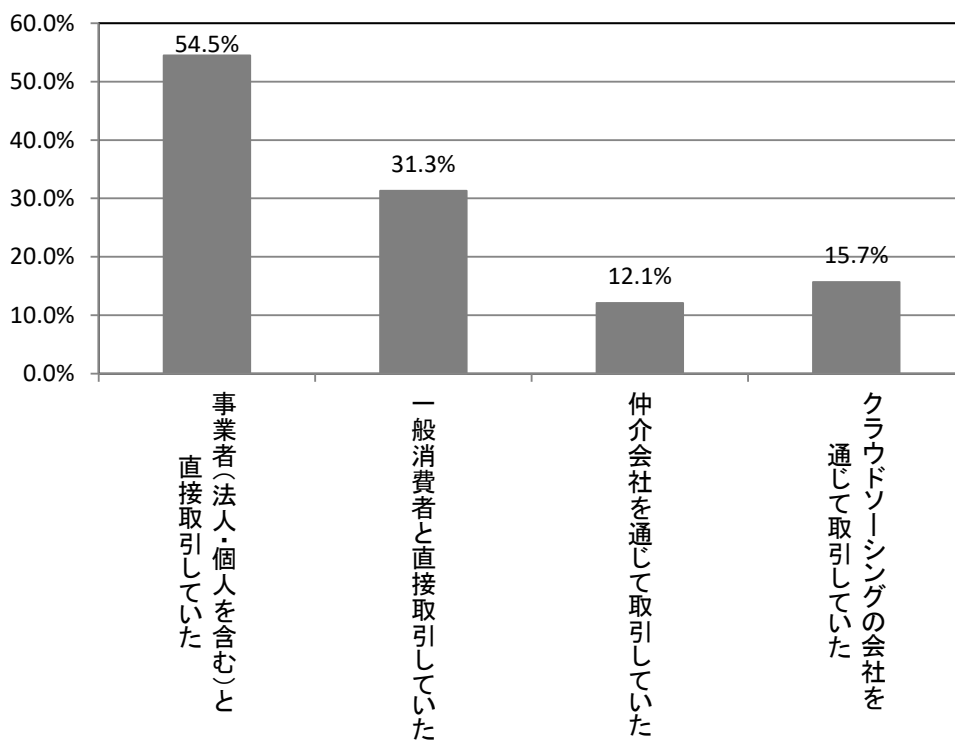
### 1. 独立自営業者の就業実態

#### 1-1. 全体の傾向

##### 取引相手の特徴（図表Ⅱ-1）

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。

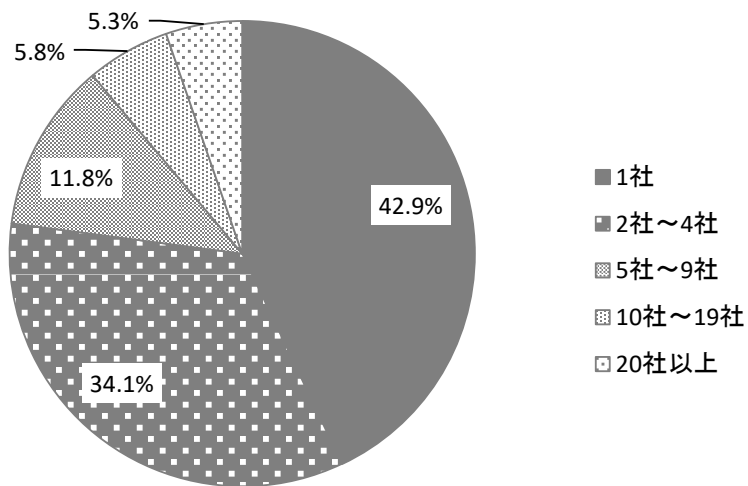
図表Ⅱ-1 仕事の取引相手（MA）（n=8256）



##### 取引した会社の数（図表Ⅱ-2）

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割弱を占める。

図表Ⅱ - 2 取引社数 (n=6329) (※)

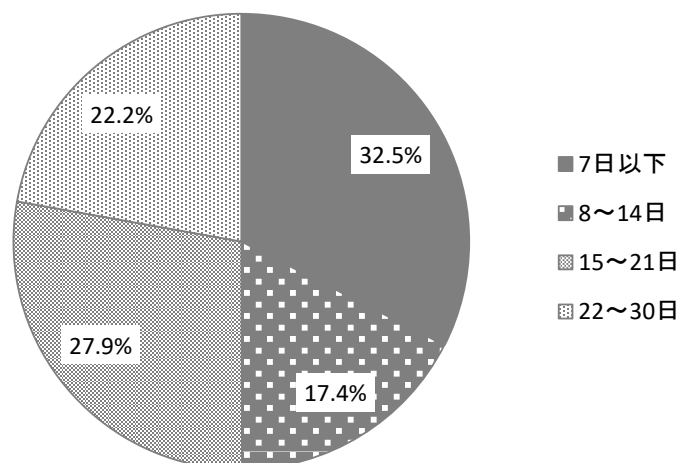


※スクリーニング調査において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した 1927 件を除く 6329 件が対象となっている。

### 1 ヶ月あたりの平均作業日数 (図表Ⅱ - 3)

1 ヶ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%に上る。

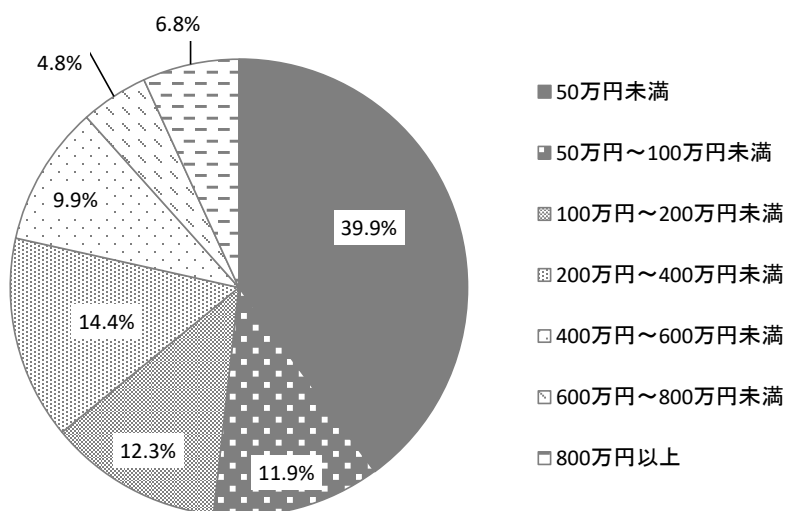
図表Ⅱ - 3 作業日数 (n=8256) (※)



### 独立自営業で得た報酬総額（図表Ⅱ - 4、5、6）

一年間の報酬総額（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<sup>1</sup>。

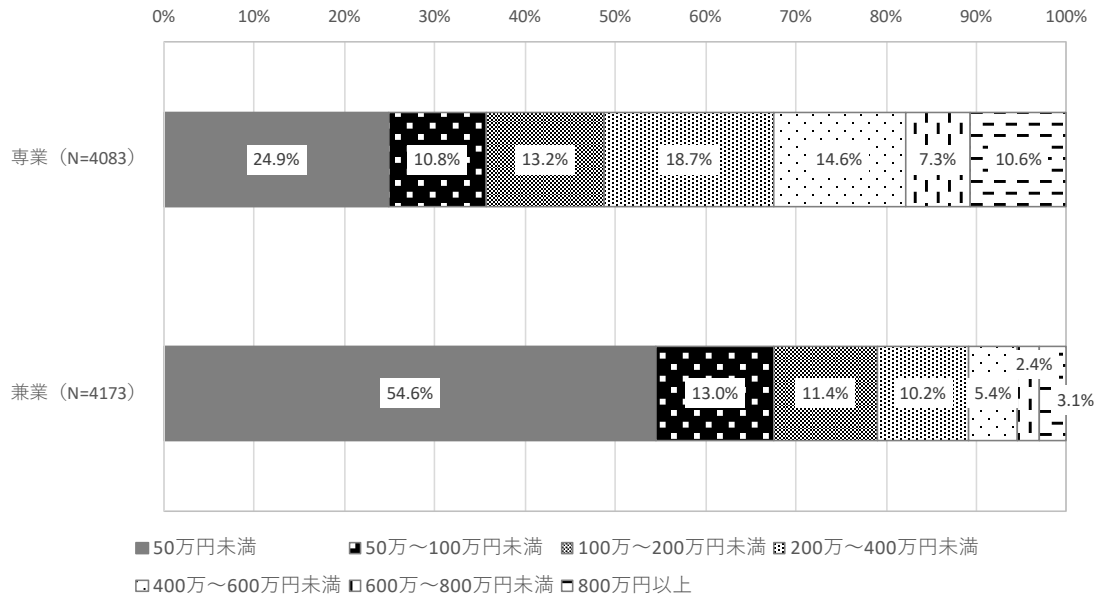
図表Ⅱ - 4 独立自営業で得た報酬総額（n=8256）



上記の全体的な報酬額の傾向について、専業／兼業別（図表Ⅱ - 5）と家庭における主たる生計の担い手別（図表Ⅱ - 6）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。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、400万以上の割合が高くなる（主に自分27.7%/主に自分以外6.9%）。

<sup>1</sup> 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ると考えられる。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。

図表Ⅱ- 5 報酬総額（専業・兼業別）（n=8256）



図表Ⅱ- 6 報酬総額（主たる生計別）（n=8256）

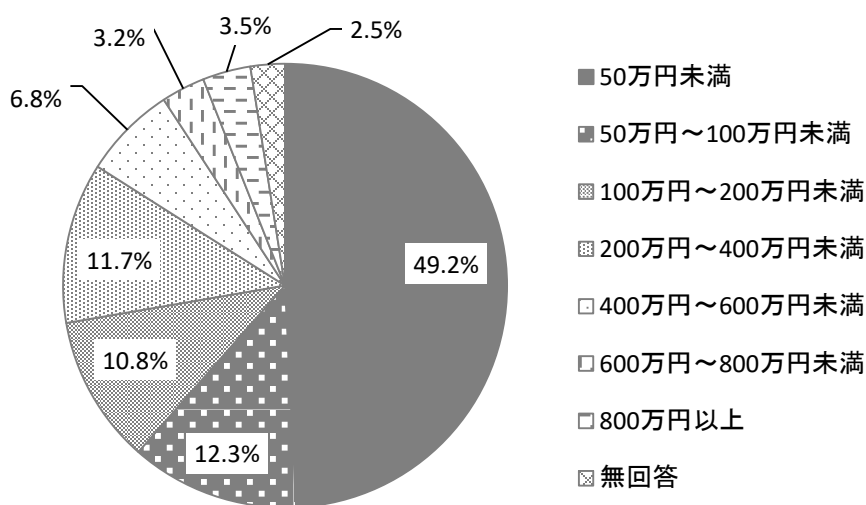
	主たる生計				全体
	主に自分	双方	主に自分以外	その他	
n	4524	1953	1708	71	8256
50万円未満	32.6%	37.2%	62.2%	42.3%	39.9%
50万～100万円未満	10.3%	13.5%	14.0%	15.5%	11.9%
100万～200万円未満	12.3%	13.3%	10.5%	22.5%	12.3%
200万～400万円未満	17.0%	15.7%	6.3%	11.3%	14.4%
400万～600万円未満	12.3%	10.2%	3.6%	0.0%	9.9%
600万～800万円未満	6.4%	4.3%	1.1%	4.2%	4.8%
800万円以上	9.0%	5.8%	2.2%	4.2%	6.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



### 主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社から得た報酬額（図表Ⅱ - 7、8、9）

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<sup>2</sup>。

図表Ⅱ - 7 主たる取引先事業者（※1）からの報酬額（n=6329）（※2）



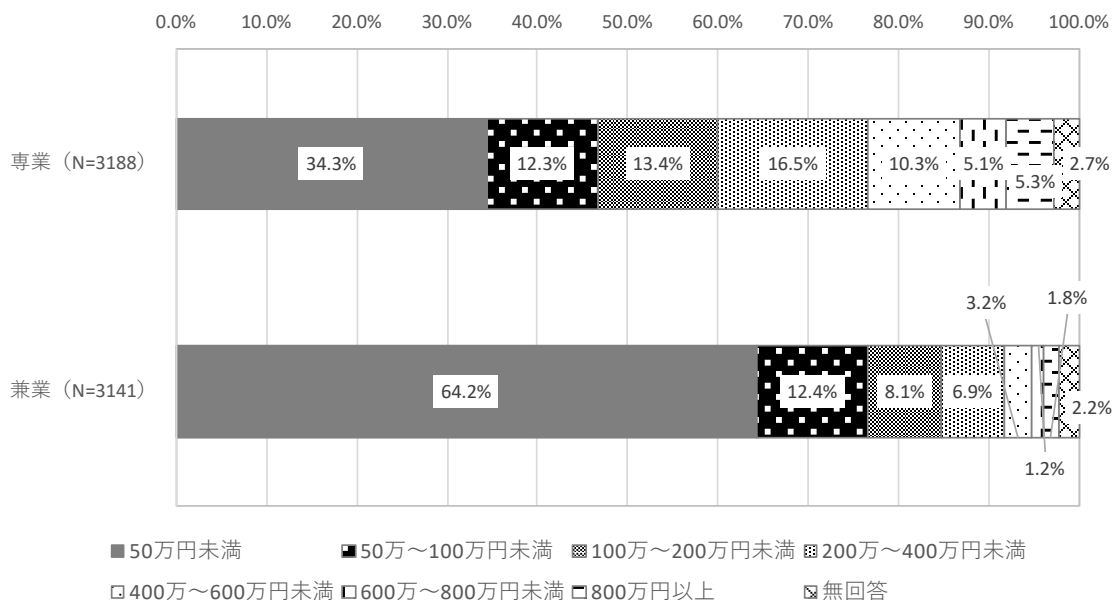
※1 取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

※2 スクリーニング調査において、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1927件を除く6329件が対象となっている。

上記の全体的な報酬額の傾向について、専業／兼業別（図表Ⅱ - 8）と家庭における主たる生計の担い手別（図表Ⅱ - 9）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。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」の割合が低くなる（主に自分41.3%/主に自分以外72.6%）と共に、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%）。

<sup>2</sup> 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ると考えられる。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』で実施している。詳細は報告書を参照されたい。

図表Ⅱ－８ 主たる取引先（※1）からの報酬額（専業・兼業別）（N=6329）（※2）



※1 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。

※2 スクリーニング調査において、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 1927 件を除く 6329 件が対象となっている。

図表Ⅱ－９ 主たる取引先（※1）からの報酬額（主たる生計別）（n=6329）（※2）

	主たる生計				全体
	主に自分	双方	主に自分以外	その他	
n	3528	1486	1266	49	6329
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%

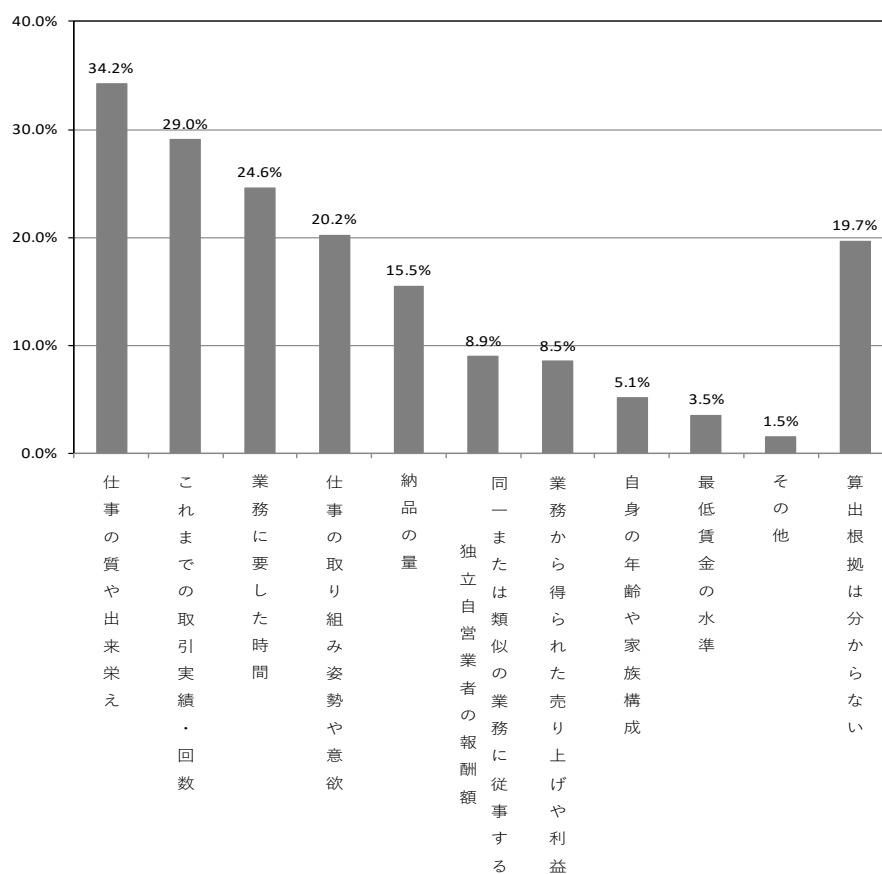
※1 取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

※2 スクリーニング調査において、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 1927 件を除く 6329 件が対象となっている。

### 主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社から得た報酬額の決定要素（図表Ⅱ-10）

上記の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%）。

図表Ⅱ-10 主たる取引先事業者（※1）から得た報酬額の決定要素（MA）（n=6329）（※2）



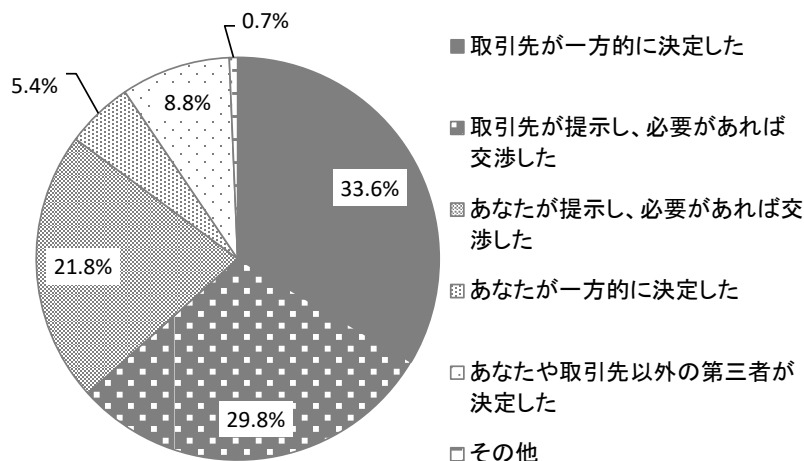
※1 取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

※2 スクリーニング調査において、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1927件を除く6329件が対象となっている。

### 主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社との報酬額の決定パターン（図表Ⅱ-11）

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。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割弱となっている。

図表Ⅱ - 1 1 主たる取引先事業者（※1）との報酬額の決定パターン（n=6329）（※2）



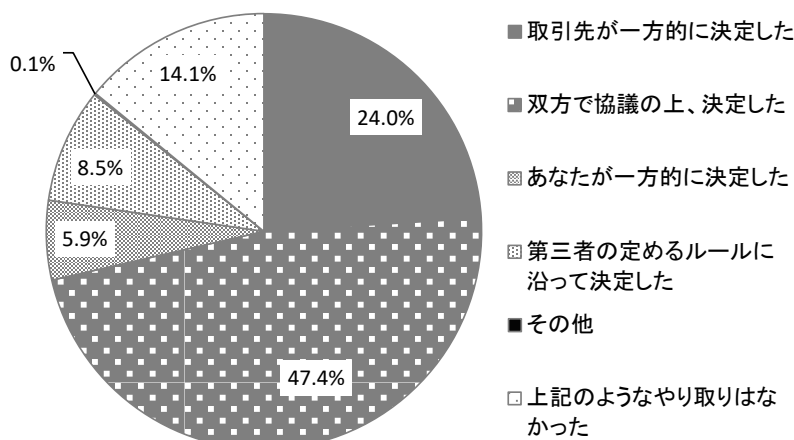
※1 取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

※2 スクリーニング調査において、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 1927 件を除く 6329 件が対象となっている。

主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社との契約の締結パターン（図表Ⅱ - 1 2）

主たる取引先事業者 1社との報酬を含む仕事全体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」で約半数に上る。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。

図表Ⅱ - 1 2 主たる取引先事業者（※1）との契約の締結パターン（n=6329）（※2）



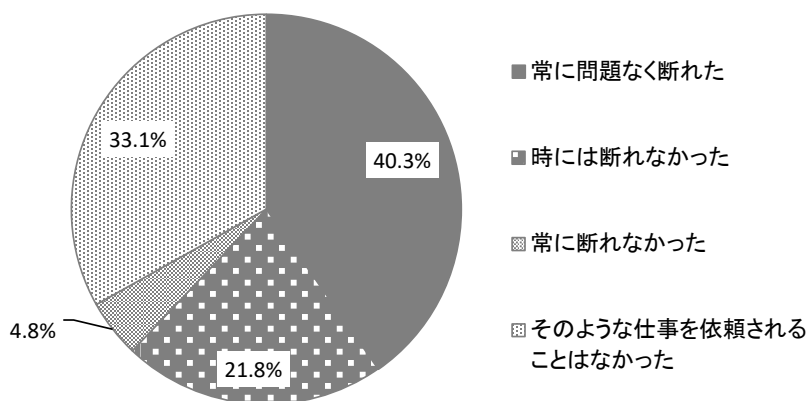
※1 取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

※2 スクリーニング調査において、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 1927 件を除く 6329 件が対象となっている。

### 引き受けることが難しい仕事を依頼された際の諾否（図表Ⅱ - 13）

主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社に引き受けることが難しい仕事を依頼された際の対応について、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。このように、7割程度の者は、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、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。

図表Ⅱ - 13 主たる取引先事業者（※1）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=6329）（※2）



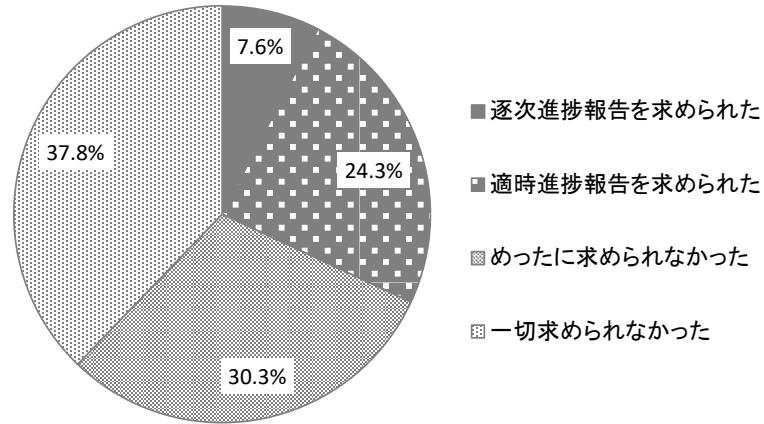
※1 取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

※2 スクリーニング調査において、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 1927 件を除く 6329 件が対象となっている。

### 取引先事業者への作業の進捗報告（図表Ⅱ - 14）

主たる取引先事業者（法人・個人を含む）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った（30.3%）」が続く。

図表Ⅱ-14 主たる取引先事業者（※1）への作業の進捗報告（n=6329）（※2）



※1 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。

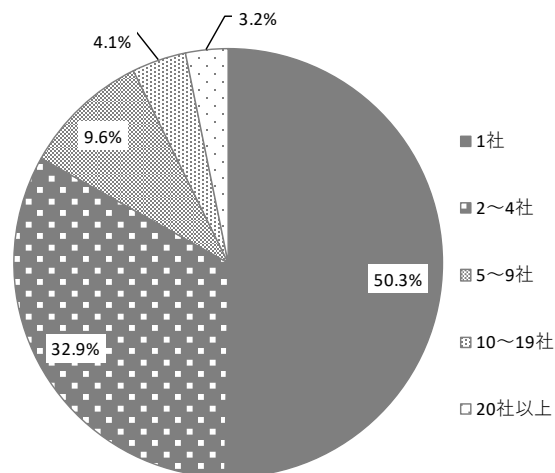
※2 スクリーニング調査において、仕事の取引相手が「一般消費者と直接取引していた」のみを選択した 1927 件を除く 6329 件が対象となっている。

## 1-2. クラウドワーカーの傾向

### 取引した会社の数（図表Ⅱ-15）

「1社」がもっとも多く半数を占める。それに「2社～4社」が続き、4社以下で約8割を超える。

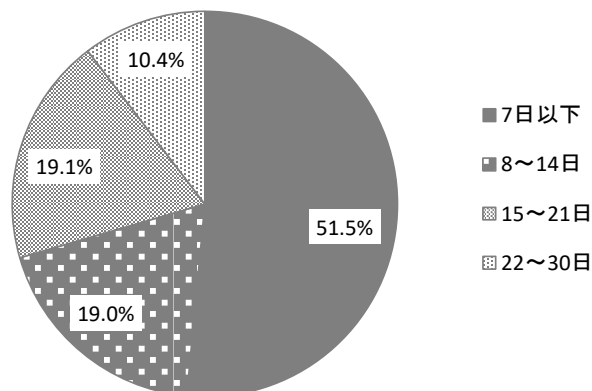
図表Ⅱ-15 クラウドワーカーの取引社数（n=1068）



### 1 ヶ月あたりの平均作業日数（図表Ⅱ - 16）

最も多い作業日数は、「7日以下」で半数を超える。2週間以内の作業日数の者が7割程度を占め、全体の回答（図表Ⅱ - 3）と比較すると、作業日数は短い傾向にある。

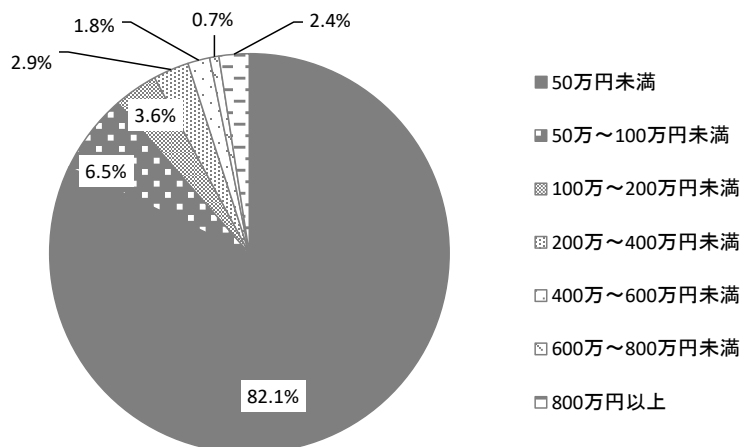
図表Ⅱ-16 クラウドワーカーの作業日数（n=1068）



### 独立自営業で得た報酬総額（図表Ⅱ - 17、18、19）

一年間の報酬総額（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82.1%に上り、200万円未満が占める割合は全体の9割を超える。サンプル全体の傾向（図表Ⅱ - 4）と比べてみても、クラウドワーカーの報酬額は低い傾向にある<sup>3</sup>。

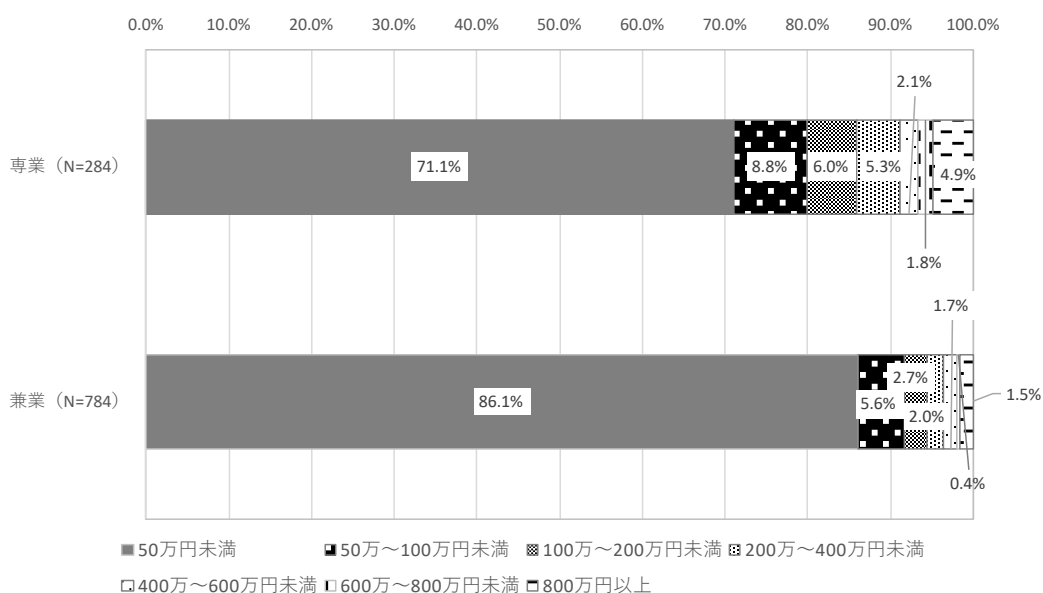
図表Ⅱ-17 クラウドワーカーが独立自営業で得た報酬総額（n=1068）



<sup>3</sup> 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と考えられる。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』で実施している。詳細は報告書を参照されたい。

上記のクラウドワーカー全体の報酬額の傾向について、専業／兼業別（図表Ⅱ - 18）と家庭における主たる生計の担い手別（図表Ⅱ - 19）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。特に「50万円未満」の割合が低くなる。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」の割合が低くなる（主に自分 79.4%/主に自分以外 89.4%）。

図表Ⅱ— 18 クラウドワーカーの報酬総額（専業・兼業別）（n=1068）



図表Ⅱ— 19 クラウドワーカーの報酬総額（主たる生計別）（n=1068）

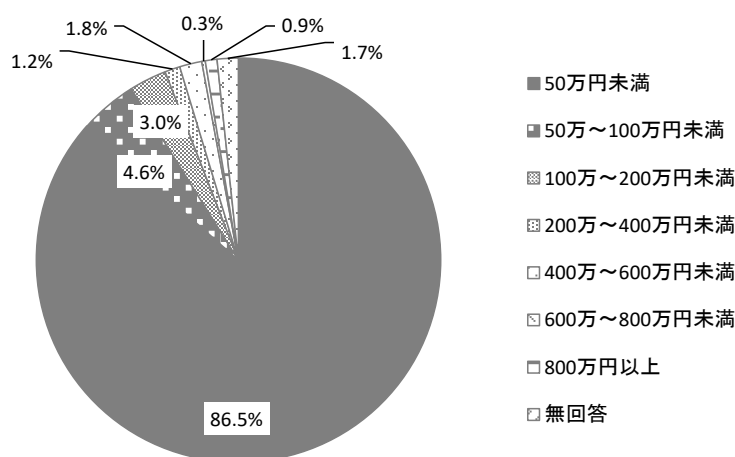
	主たる生計				全体
	主に自分	双方	主に自分以外	その他	
n	428	241	395	4	1068
50万円未満	79.4%	75.1%	89.4%	75.0%	82.1%
50万～100万円未満	5.6%	11.2%	4.3%	25.0%	6.5%
100万～200万円未満	3.3%	5.4%	2.8%	0.0%	3.6%
200万～400万円未満	3.3%	3.3%	2.3%	0.0%	2.9%
400万～600万円未満	2.3%	2.9%	0.5%	0.0%	1.8%
600万～800万円未満	1.4%	0.4%	0.3%	0.0%	0.7%
800万円以上	4.7%	1.7%	0.5%	0.0%	2.4%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%



### 主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社から得た報酬額（図表Ⅱ-20、21、22）

報酬額について、主たる取引先事業者1社との取引によって得られたものに限って見ると、「50万円未満」が86.5%に上り、200万円未満で9割を超える。サンプル全体の傾向（図表Ⅱ-7）と比べると、主たる取引先事業者1社から得る報酬額も、クラウドワーカーは低い傾向にある<sup>4</sup>。

図表Ⅱ-20 クラウドワーカーが得た主たる取引先事業者（※）からの報酬額（n=1068）

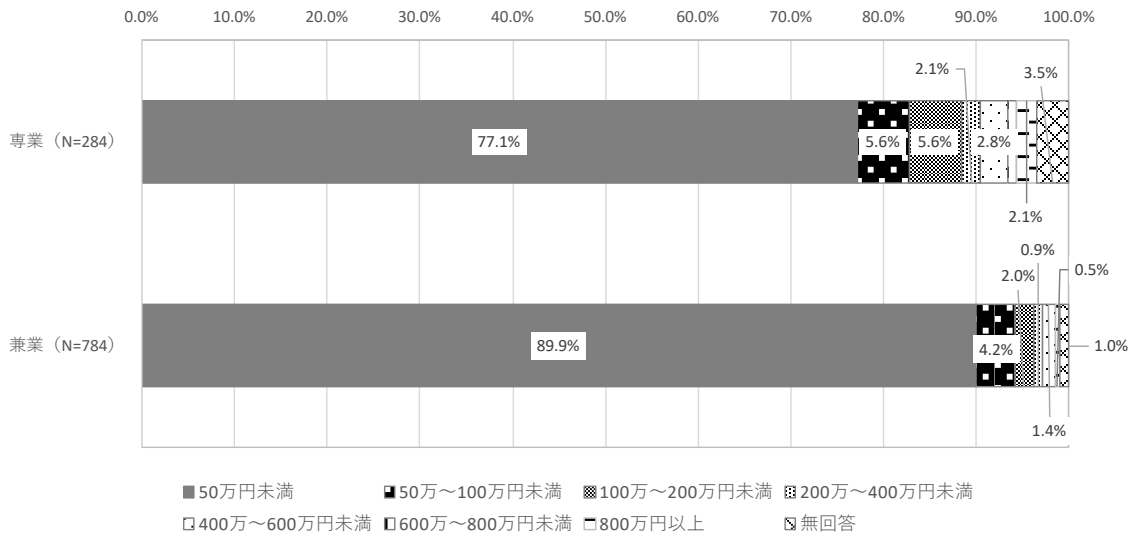


※取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

上記の傾向について、専業／兼業別（図表Ⅱ-21）と家庭における主たる生計の担い手別（図表Ⅱ-22）に見てみると、専業の者は、兼業の者よりも報酬額が高い。特に「50万円未満」の割合が低くなる。また、主たる生計の担い手である者は、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」の割合が低くなる（主に自分83.4%/主に自分以外91.9%）。

<sup>4</sup> 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ると考えられる。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』で実施している。詳細は報告書を参照されたい。

図表Ⅱ－２１ クラウドワーカーの主たる取引先からの報酬額（専業・兼業別）（n=1068）



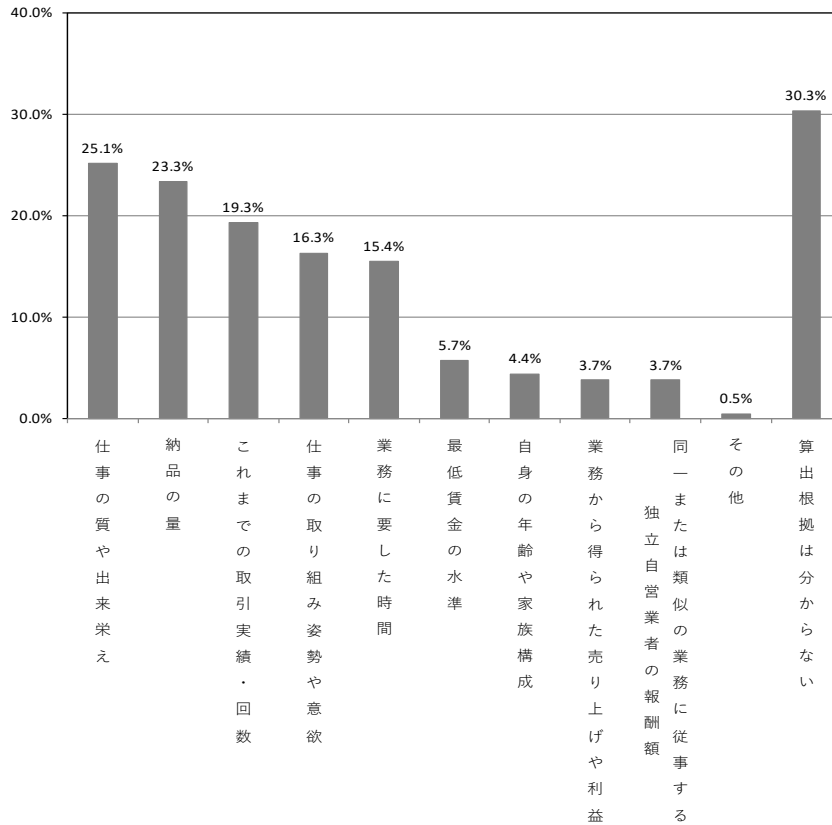
図表Ⅱ－２２ クラウドワーカーの主たる取引先からの報酬額（主たる生計別）（n=1068）

	主たる生計				全体
	主に自分	双方	主に自分以外	その他	
n	428	241	395	4	1068
50万円未満	83.4%	83.0%	91.9%	100.0%	86.5%
50万円～100万円未満	4.2%	6.6%	3.8%	0.0%	4.6%
100万円～200万円未満	3.0%	4.1%	2.3%	0.0%	3.0%
200万円～400万円未満	1.9%	1.7%	0.3%	0.0%	1.2%
400万円～600万円未満	3.0%	1.7%	0.5%	0.0%	1.8%
600万円～800万円未満	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
800万円以上	1.9%	0.4%	0.3%	0.0%	0.9%
無回答	1.9%	2.5%	1.0%	0.0%	1.7%
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社から得た報酬額の決定要素（図表Ⅱ－２３）

最も多いのは「算出根拠は分からない」で、次に「仕事の質や出来栄え」が続く。先に示したサンプル全体の傾向（図表Ⅱ－10）と比べると、「算出根拠は分からない」が10ポイント程度、「納品の量」が8ポイント程度割合が高く、「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」の割合が9ポイント程度低くなっている。

図表Ⅱ-23 クラウドワーカーが主たる取引先事業者（※）から得た報酬額の決定要素（MA）（n=1068）

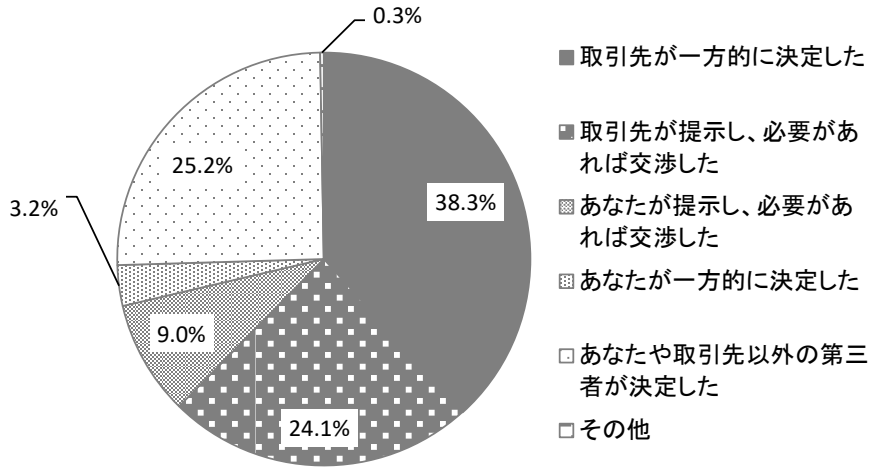


※取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

#### 主たる取引先事業者（法人・個人を含む）1社から得た報酬額の決定パターン（図表Ⅱ-24）

最も多いのは「取引先が一方的に決定した」で、それに「あなたや取引先以外の第三者が決定した」が続く。サンプル全体の傾向（図表Ⅱ-11）と比べると第三者（クラウドソーシングの会社や仲介会社など）が報酬額を決定している割合が高くなっている。

図表Ⅱ-24 主たる取引先事業者(※)との報酬額の決定パターン(クラウドワーカー)(n=1068)

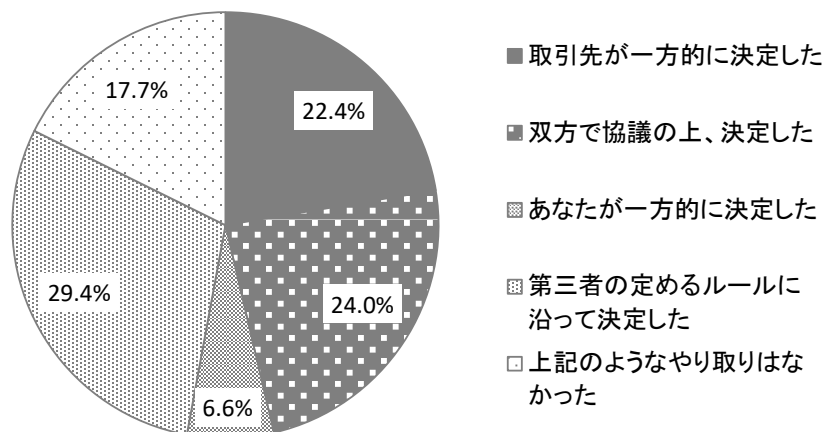


※取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

主たる取引先事業者(法人・個人を含む)1社との契約の締結パターン(図表Ⅱ-25)

最も多いのは「第三者の定めるルールに沿って決定した」で、それに「双方で協議の上、決定した」が続く。クラウドソーシングの会社を通して仕事をしていた場合でも、取引先事業者が契約内容を一方的に決めたと回答している者が2割程度いる。

図表Ⅱ-25 主たる取引先事業者(※)との契約の締結パターン(クラウドワーカー)(N=1068)

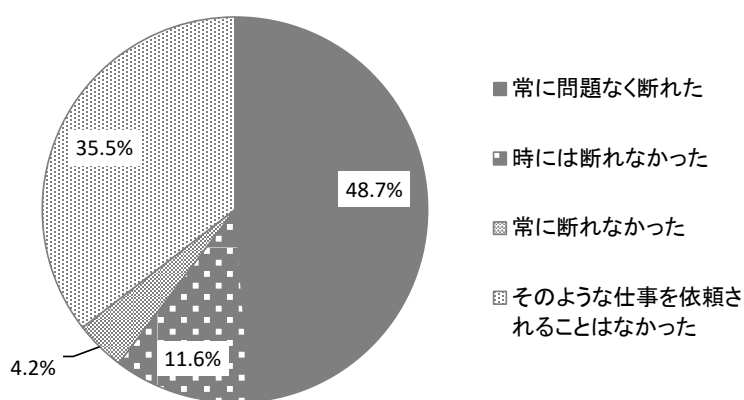


※取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

### 引き受けることが難しい仕事を依頼された際の諾否（図表Ⅱ - 26）

最も多いのは「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。全体の回答（図表Ⅱ - 13）に比べ、「常に問題なく断れた」は8ポイント程度高く、クラウドソーシングを介して取引する者は、比較的仕事を断りやすい状況にあることがうかがわれる。

図表Ⅱ-26 主たる取引先事業者から（※1）引き受けることが難しい仕事を依頼された際の対応（クラウドワーカー）（n=1068）

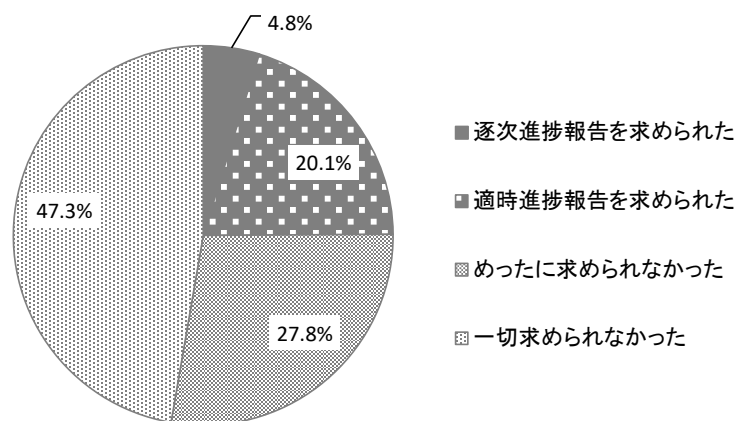


※取引先事業者とは独立自営業者が直接サービスや製品を納入している事業者のこと。クラウドソーシングや仲介会社などの仲介組織は含まれない。また、一般消費者も含まれない。

### 取引先事業者への作業の進捗報告（図表Ⅱ - 27）

最も多いのは、「一切求められなかった」で、それに「めったに求められなかった」が続く。回答者全体の傾向（図表Ⅱ - 14）と比べると、進捗報告を求められることは少ない傾向が見られる。

図表Ⅱ-27 取引先事業者への作業の進捗報告（クラウドワーカー）（n=1068）

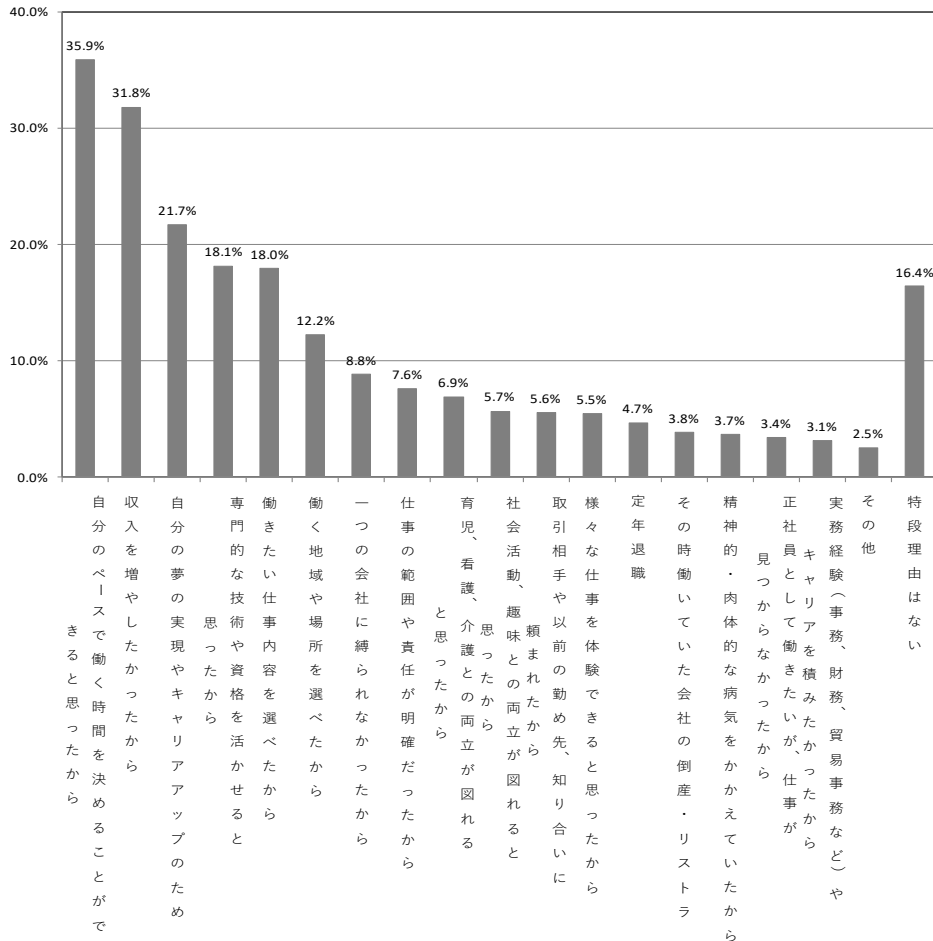


## 2. 独立自営業者の意識

### 独立自営業者を選択した理由（図表Ⅱ - 28）

独立自営業者という働き方を選択した理由の上位3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、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egティブな要因や、育児、介護などの両立が理由に挙げられることは少なかった。

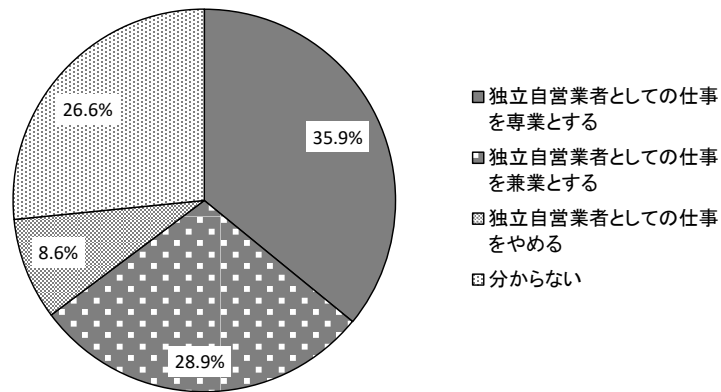
図表Ⅱ-28 独立自営業者になった理由（MA）（n=8256）



### 今後のキャリア展望（図表Ⅱ - 29）

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。専業と兼業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割以上に上る。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。また、「分からない」と答えている者も一定数存在している。

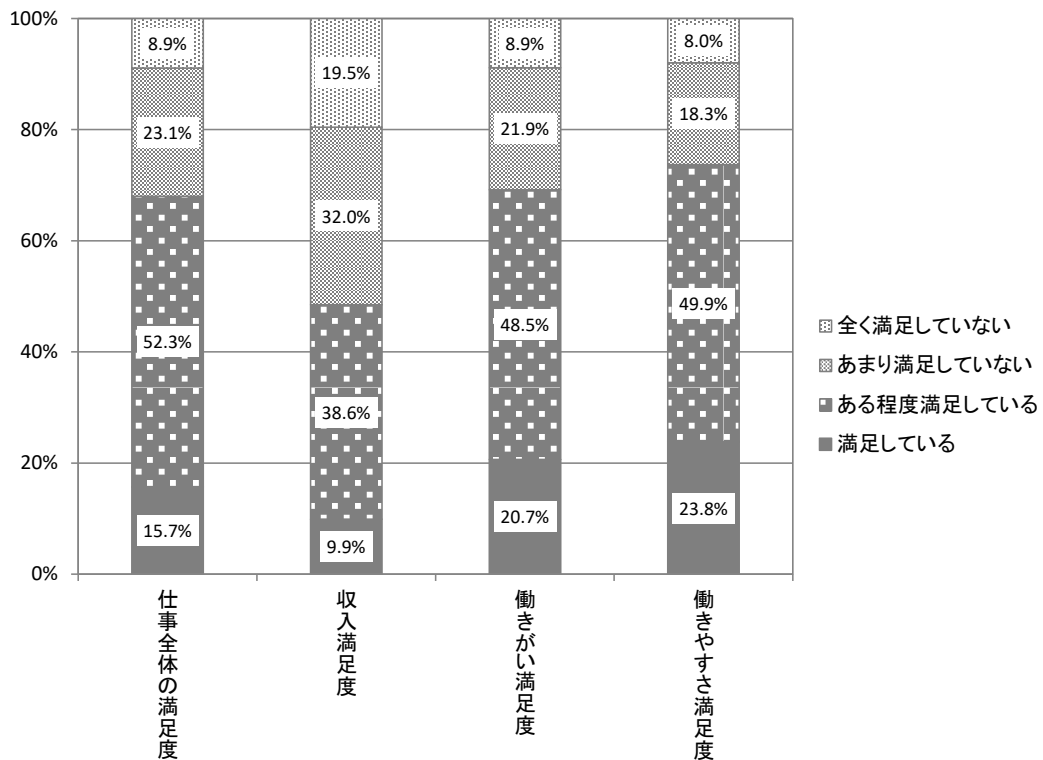
図表Ⅱ-29 3年後のキャリア (n=8256)



独立自営業者の働き方に対する満足度 (図表Ⅱ-30)

「仕事全体」の満足度は高い傾向にある(満足している/ある程度満足しているの合計 68.0%)。各満足度を見てみると、「働きがい」や「働きやすさ」に対する満足度は高く、それに比べると「収入」に関する満足度は、低い傾向が見られる。

図表Ⅱ-30 働き方に対する満足度 (n=8256)



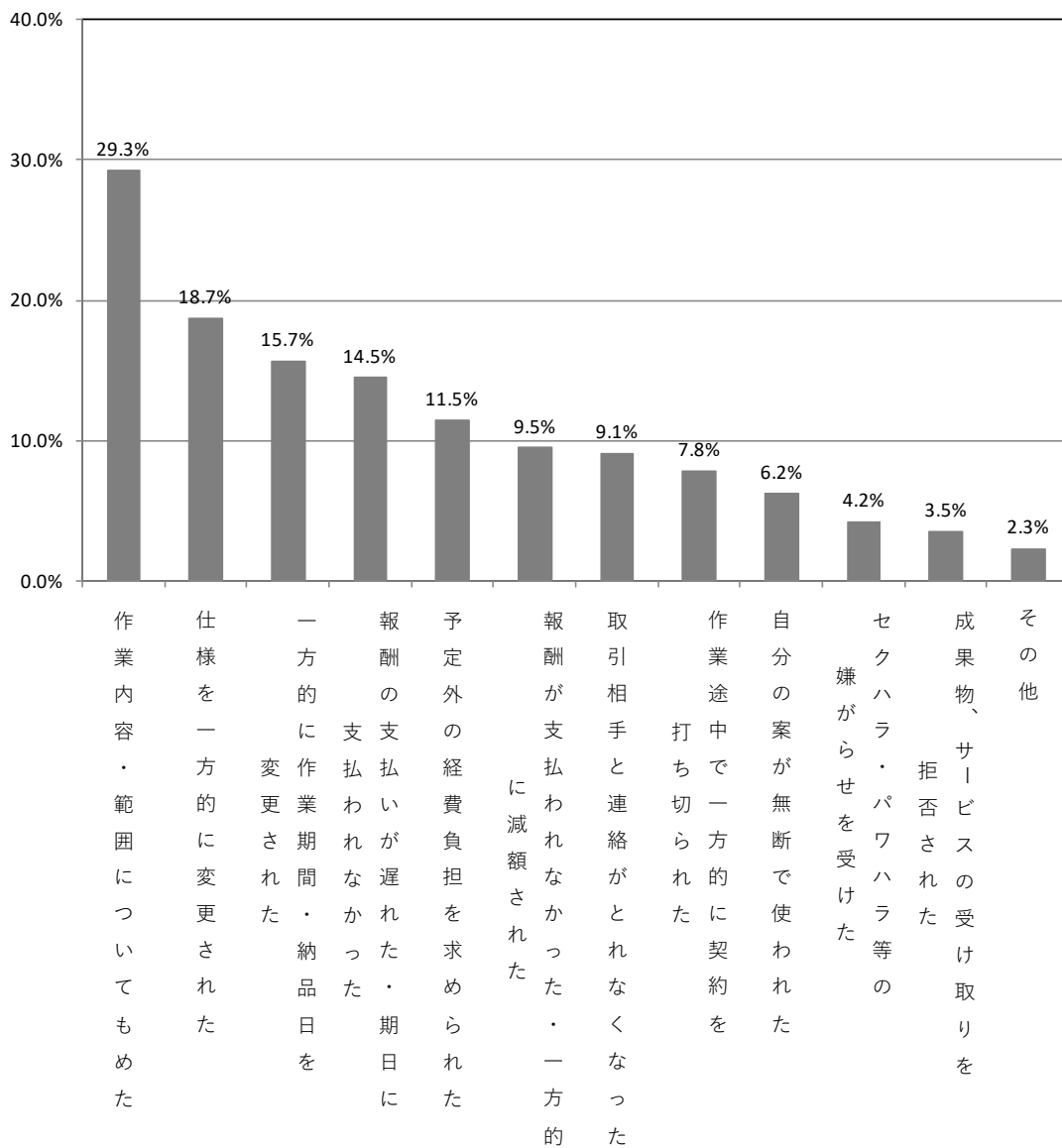
### 3. トラブル経験・求める保護施策

#### 3-1. 全体の傾向

##### トラブル経験の有無（図表Ⅱ-31）

図表Ⅱ-31には示していないが、トラブルを経験しなかった者が50.1%に上る。トラブルを経験した回答者の中では「作業内容・範囲についてもめた」がもっとも多く、次に「仕様を一方的に変更された」が続く。

図表Ⅱ-31 トラブル経験（MA）（n=4116）（※）



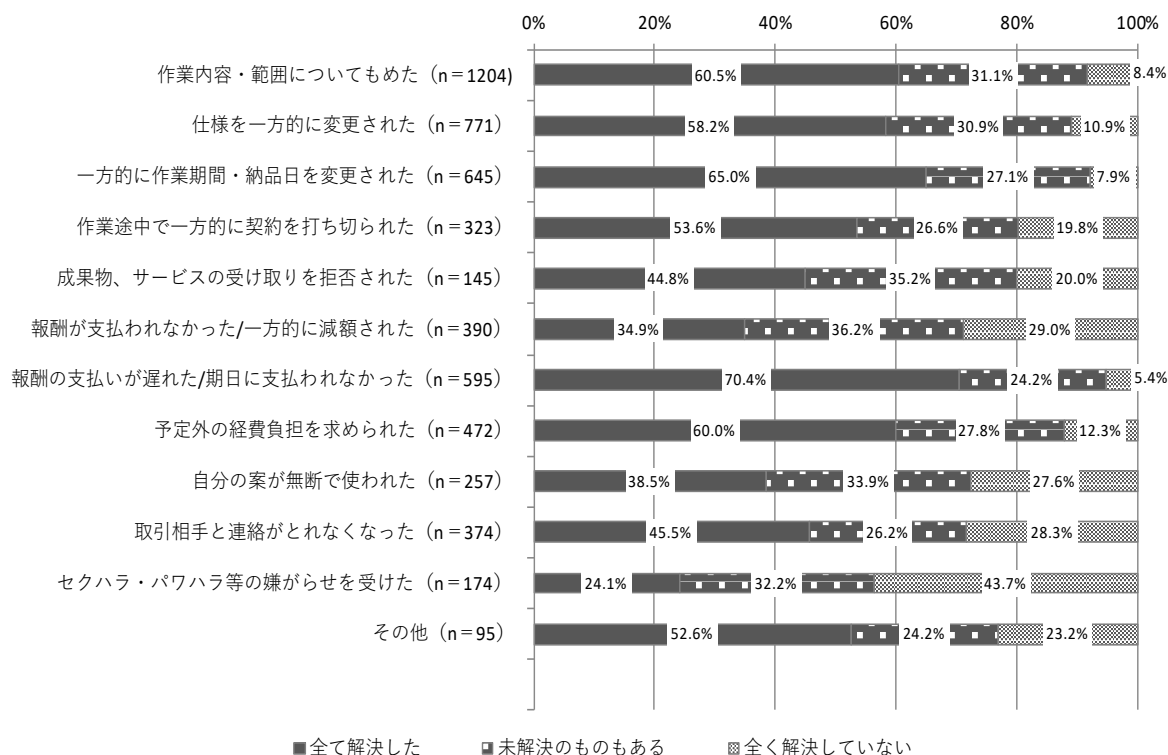
※「トラブルを経験しなかった」を選択した 4139 件と「無回答」1 件は除外している。



### トラブルの解決状況（図表Ⅱ - 3 2）

各トラブルのその後の解決状況を見てみると、トラブルの中では、「報酬の支払いが遅れた／期日に支払われなかった」、「一方的に作業期間・納品日を変更された」、「作業内容・範囲についてもめた」は、比較的解決に繋がりがやすい。その一方で、トラブルの中では、「報酬額が支払われなかった・一方的に減額された」は、解決にいたらない場合が多い。トラブルに会う頻度自体は少ないが、「セクハラ・パワハラ等の嫌がらせを受けた」も、解決にいたらない場合が多い。

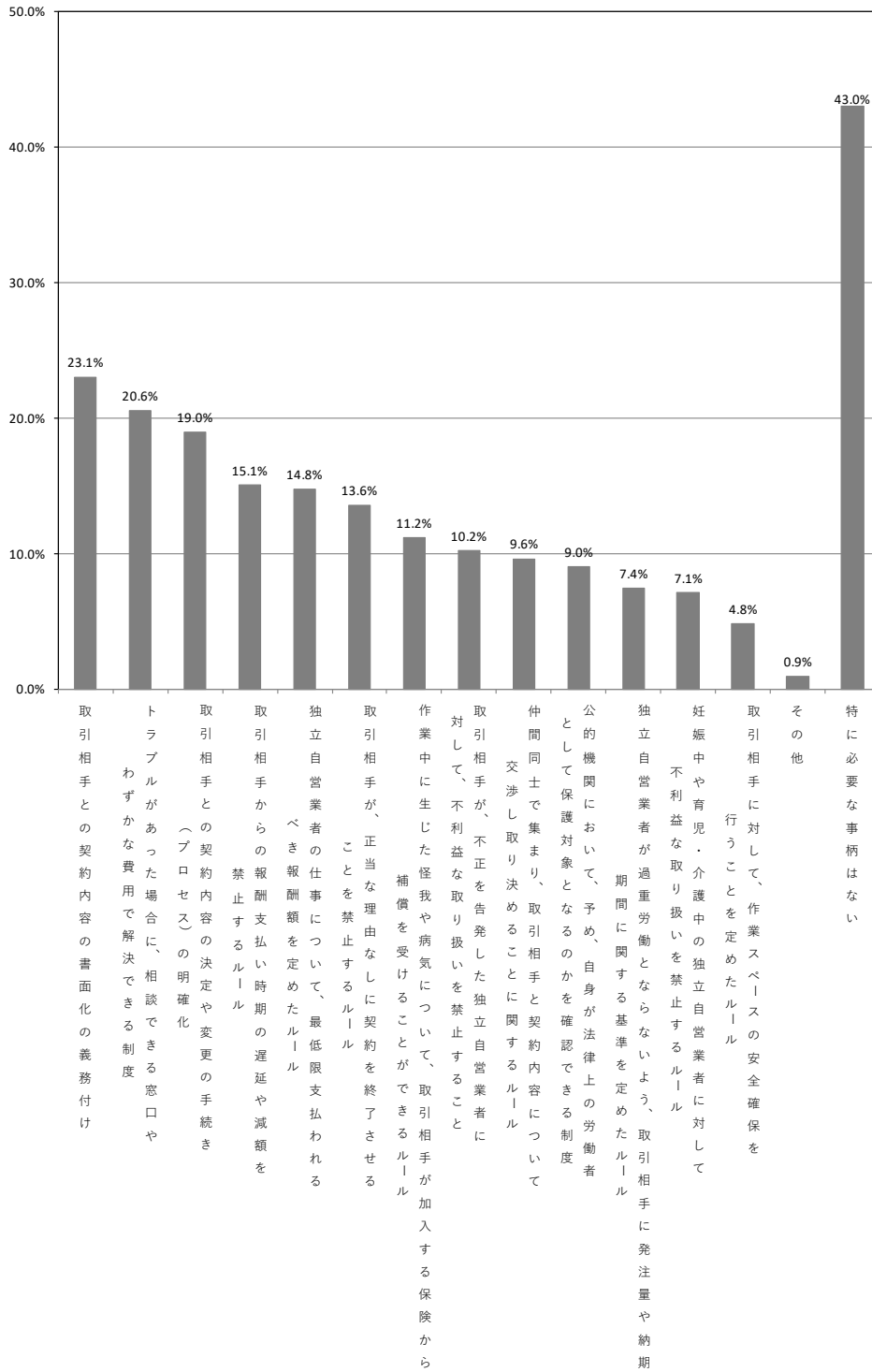
図表Ⅱ-3 2 トラブルの解決状況



### 整備・充実を望む保護施策（図表Ⅱ - 3 3）

独立自営業者が整備・充実を望む保護施策のうち上位 3 つは、「取引相手との契約内容の書面化の義務付け」、「トラブルがあった場合に相談できる窓口やわずかな費用で解決できる制度」、「取引相手との契約内容の決定や変更の手続き（プロセス）の明確化」といった、契約内容や方法に関することやトラブルがあった際の解決機関の整備に関することが挙げられている。これらの次に、「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「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」といった、報酬に関する事柄が挙げられている。ただし、「特に必要な事柄はない」が最も多い回答となっている。

図表Ⅱ-33 整備・充実を望む保護施策（MA）（n=8256）

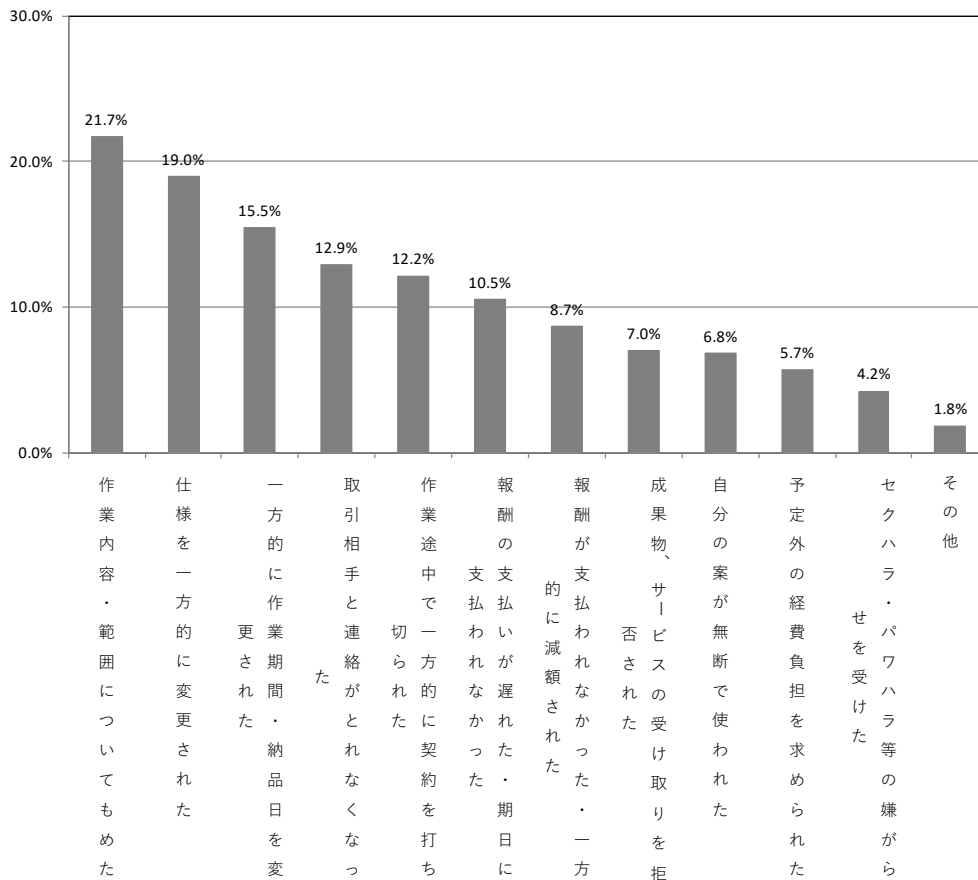


### 3-2. クラウドワーカーの傾向

#### トラブル経験の有無（図表Ⅱ-34）

図表Ⅱ-34には示していないが、トラブルを経験しなかった者が49.2%に上る。トラブルを経験した回答者の中では「作業内容・範囲についてもめた」が最も多く、それに「仕様を一方的に変更された」が続く。

図表Ⅱ-34 トラブル経験（クラウドワーカー）（MA）（n=543）（※）

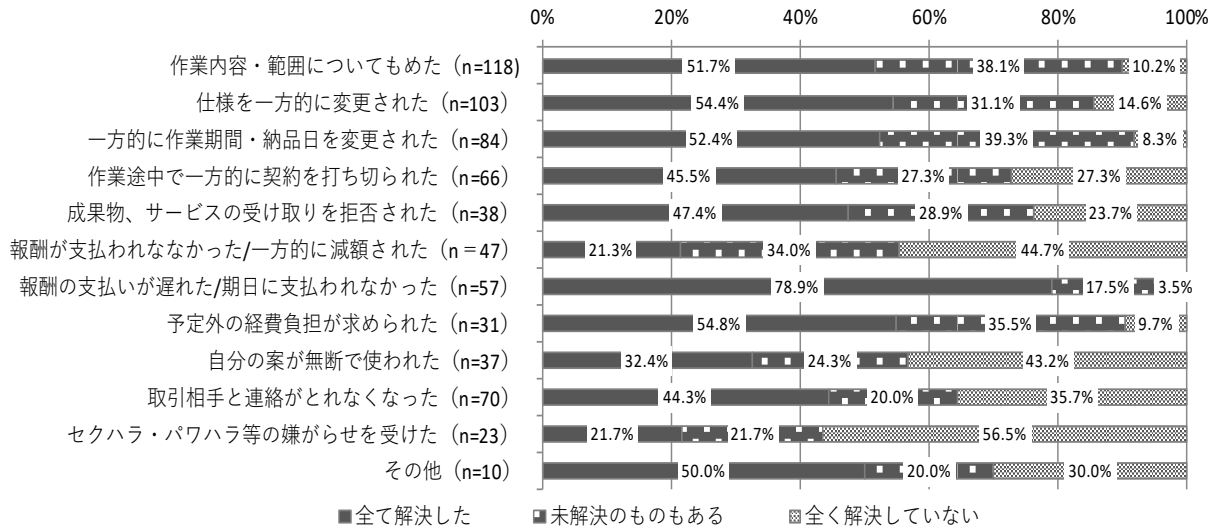


※「トラブルを経験しなかった」を選択した525件は除外している。

#### トラブルの解決状況（図表Ⅱ-35）

各トラブルのその後の解決状況を見てみると、概ね5割程度は解決に至っている。全体の傾向（図表Ⅱ-32）と比べてみると、トラブルの中では、「報酬の支払いが遅れた／期日に支払われなかった」は、「全て解決した」割合が8ポイント程度高く、比較的解決に繋がりがやすいと推測される。その一方で、「全く解決していない」トラブルの中では、「セクハラ・パワハラ等の嫌がらせを受けた」が12ポイント程度、「自分の案が無断で使われた」が15ポイント程度高くなっており、クラウドソーシングで働く人のトラブルの特徴がうかがえる。

図表Ⅱ-35 トラブルの解決状況（クラウドワーカー）



整備・充実を望む保護施策（図表Ⅱ - 36）

整備・充実を望む保護施策のうち上位4つは、「取引相手との契約内容の書面化の義務付け」、「トラブルがあった場合に相談できる窓口やわずかな費用で解決できる制度」、「取引相手からの報酬支払い時期の遅延や減額を禁止するルール」、「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。ただし、「特に必要な事柄はない」が最も多い回答となっている。上位に挙げられている項目は、概ねサンプル全体と似た傾向になっている。

図表Ⅱ-36 整備・充実を望む保護施策（クラウドワーカー）（MA）（n=1068）

