



経済産業省経済産業政策局産業人材政策室 御中

**令和2年度産業経済研究委託事業
(フリーランスの環境整備に関する調査)
報告書**

**令和3年3月
株式会社 日本総合研究所**

報告書の目次

目次

1. 調査研究の目的及び背景	2
2. フリーランスの取引環境等に関する調査	3
2.1 フリーランスとの取引に関する現状把握	3
2.2 税制・社会保障面等に関する課題整理	13
3. フリーランスの環境整備に向けた関連施策整理、周知・広報	26
3.1 関連省庁における施策の整理（広報資料の作成）	26
3.2 広報の在り方・手法の検討	28

調査研究の目的及び背景

背景と目的

- 令和2年7月に政府として取りまとめた「成長戦略実行計画」においては、内閣官房における実態調査や全世代型社会保障検討会議における議論を踏まえ、「多様な働き方の拡大、ギグエコノミーの拡大による高齢者雇用の拡大、健康寿命の延伸、社会保障の支え手・働き手の増加等の観点からも、個人がフリーランスを選択できる環境を整える必要がある」としている。
- また、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、フリーランスとして働く人に大きな影響が生じており、発注のキャンセル等が発生する中、契約書面が交付されていないため、仕事がキャンセルになったことを証明できない、といった声もある。
- 以上を踏まえ、本事業は、フリーランスとして安心して働ける環境を整備するため、内閣官房とも連携の上、フリーランスの取引環境等の調査や関連施策の整理、周知・広報等を目的として実施する。

調査事項及び実施方針

背景と目的を踏まえ、以下の事項について調査を実施

- (1) フリーランスの取引環境等に関する調査
 - ①フリーランスとの取引に関する現状把握
 - ②税制・社会保障面等に関する課題整理
- (2) フリーランスの環境整備に向けた関連施策整理、周知・広報
 - ①関係省庁における施策の整理（広報資料の作成）
 - ②広報の在り方・手法の検討



2. フリーランスの取引環境等に関する調査

①フリーランスとの取引に関する現状把握

仲介事業者等の分類と調査対象

本調査では、仲介事業者等を役務・サービス内容の不確実性と提供内容及びマッチング形態で分類し、それぞれの分類の中から仲介事業者等を選定しヒアリングによる調査を実施した。

組織形態・契約タイプ		フリーランスが提供する役務・サービス（・モノ）内容の不確実性	
		低	高
仲介事業者	モノ提供型 (受注者が提供するモノがベースとなっており、発注者は特定の受注者にモノの制作を依頼)	⑨EC、ハンドメイド型	
	サービス提供・受注者不特定型 (役務・サービスの発注がベースとなっており、発注者は役務・サービスに従事する受注者を特定しない)	①②配達サービス型 - 工事現場等の日雇い労働者仲介型	⑥⑧クラウドソーシング型（総合系） ③情報成果物型（IT） - 情報成果物型（デザイン） - ライティング型
	サービス提供・受注者特定型 (受注者による役務・サービスの提案がベースとなっており、発注者は特定の受注者に役務・サービスの提供を依頼する)	④家事代行型 - 士業仲介型	⑤スポットコンサルティング型 - スキル販売型 - 学習・教育型組合理型 - タレント事務所型
その他フリーランス支援事業者*		⑦フリーランス支援	

*フリーランス支援事業者とはフリーランス等の取引環境改善に関するサービス（確定申告支援、ファクタリング等）等提供事業者を指す

ヒアリング実績一覧

仲介事業者等9社、フリーランス5名、発注事業者2社の合計16件のヒアリングを実施した。

No.	分類	実施日時
1	仲介事業者等① 配達サービス型	2020年12月
2	仲介事業者等② 配達サービス型	2020年12月
3	仲介事業者等③ 情報成果物（IT）	2020年12月
4	仲介事業者等④ 家事代行型	2020年12月
5	仲介事業者等⑤ スポットコンサルティング型	2020年12月
6	仲介事業者等⑥ クラウドソーシング型(総合系)	2020年12月
7	仲介事業者等⑦ フリーランス支援	2021年1月
8	仲介事業者等⑧ クラウドソーシング型	2021年1月

No.	分類	実施日時
9	仲介事業者等⑨ EC、ハンドメイド型	2021年2月
10	フリーランス① マーケティング	2021年3月
11	フリーランス② 翻訳・通訳、 Web制作・デザイン等	2021年3月
12	フリーランス③ 家事代行	2021年1月
13	フリーランス④ Webデザイナー	2021年3月
14	フリーランス⑤ デザイナー	2021年3月
15	発注事業者① 大企業	2021年3月
16	発注事業者② 中小企業	2021年3月

サマリ | 仲介事業者等ヒアリング 1/3

項目	ヒアリング内容
一般的な契約締結の形態及びプロセス	- フリーランス・仲介事業者・発注事業者間の契約形態として、大きくは①フリーランス-発注事業者の直接契約、②発注事業者と仲介事業者が契約し仲介事業者からフリーランスに再委託する形態が存在している。 - その他一部のプラットフォームでは、仲介事業者が配達員を直営店で一部雇用している場合（フリーランスではない）や②の形態で仲介事業者から別途フリーランスのマネジメント等を担う事業者への委託が発生しているケースが見られた。 ①に関しては、利用規約に合意したフリーランスと発注事業者が、Webプラットフォーム上で、コンペ方式・タスク方式等により、委託内容について合意を形成するというプロセスが多く取られている。 プロジェクト方式：フリーランスがプラットフォーム上で参加を表明し、見積内容を基に、発注事業者がフリーランスを選定する方式 コンペ・タスク方式：フリーランスがプラットフォーム上で発注事業者が提示する仕様に則り納品をし、発注事業者がその中から選定する方式（タスク方式の場合は成果物を大量に採用、コンペ方式の場合は優れたものを採用） ②に関しては、仲介事業者が発注事業者から要望をヒアリングしたうえで、適切なフリーランスの紹介及びプロジェクト進捗管理等のマネジメント業務を担う形態となっている。フリーランスへの委託に不慣れな発注事業者やフリーランスへの直接の委託が困難な事業者、その他多数のフリーランスとの契約が発生する場合等に用いられている。
フリーランスへの案件紹介プロセス	- プラットフォーム上で発注事業者とフリーランスが直接取引する場合は仲介事業者が案件を紹介するプロセスは基本的に存在しない。（一部のケースに存在） - しかし、発注事業者と仲介事業者が契約を結び仲介事業者からフリーランスに再委託する契約形態では紹介プロセスが発生する。 - 例えば、配達サービス型のように処理件数が多い場合は、差配システムを導入する等の自動化が進められていた。 - また、クラウドソーシング型等では発注事業者のニーズに即したフリーランスを選定する等により、発注事業者に支援サービスを提供しているケースも存在した。

サマリ | 仲介事業者等ヒアリング 2/3

項目	ヒアリング内容
契約書面の交付	- 仲介事業者の提供するプラットフォーム上で、発注事業者とフリーランスがマッチングするような形態では、多くの場合「発注事業者とフリーランス間」では書面契約をしておらず、発注事業者とフリーランスは仲介事業者のプラットフォーム利用規約に同意する形を採用している。この際、発注事業者とフリーランスとの契約内容に関するやり取りについては、契約書面の交付という形ではなく、プラットフォーム上でその内容が確認可能な状態として取引が行われているケースが多い（主にコンペ・タスク方式）。 - 一部の仲介サービスでは、発注事業者とフリーランス間の明示的な契約書面はなく、利用規約へ双方が同意することによって代替する形をとっているところも存在。 - 一部の仲介事業者では、プロジェクト方式の際に業務委託契約を締結する段階において、プラットフォーム上で契約書面のひな型を提供したり、発行をシステム上で行ったりするサービスを提供している。 - 再委託型においては多くの場合、仲介事業者とフリーランス間の契約についての書面交付がなされていた。
所属するフリーランスを保護する仕組み	- プラットフォーム上で、発注事業者とフリーランス間で直接やり取りが行われるようなケースでは、仲介事業者はその成果物（知見、作品等）の品質を補償できず、またケガ等が発生した場合に補償する制度はみられなかった。 - 一方で、一部の仲介事業者では、作業品質が悪く発注事業者からの苦情が発生した場合等、トラブルが発生した場合に相談窓口で個別の対応を行っていた。 - また、仲介事業者が物損保険に加入し、物損の場合は当該保険を適用するケースも見られた。この際、フリーランスにも一定額を負担（上限有、数千円程度）してもらう形とし、今後物損を起こさないような動機付けをする設計としていた。 - 支払いに関して、発注企業からの支払遅延を防止する目的で、発注企業からフリーランスへの依頼時に仮払いを仲介事業者が受け、プロジェクト完了時に仲介事業者からフリーランスに支払いをするケースが多くみられた。 - 配送サービス型の仲介事業者では、労災保険の特別加入制度や貨物保険の活用や、配送サービスの質向上のための教育等を行っているケースもみられた。 - 一部、仲介事業者では、コロナ対策および支援策として、飲食店従業員がもし雇止めにあった場合に、仲介事業者で一時的に雇用シェアするような制度を採用しているケースがみられた。

サマリ | 仲介事業者等ヒアリング 3/3

項目		ヒアリング内容
取引適正化に向けた取組	顧客トラブル対応	- プラットフォームを介した仲介サービスでは、発注事業者とフリーランス間でのトラブルについて、仲介事業者がカスタマーセンター等を設置し、問題解決に取り組むこともある。 - また、フリーランスからの問い合わせが仲介事業者に来た場合は適宜サポートを実施している。 - プラットフォームを介した仲介サービスでは、大きなトラブルに発展する兆しがないか、仲介事業者がメッセージのやり取り内容や特定のワードの使用等で適宜状況確認を行っているケースもあった。
	教育	- 業務品質の向上に資する研修を義務付ける仲介事業者もいるが、大半は任意でスキルアップに関する研修の機会を提供している程度。（例えば、プラットフォーム利用方法や、案件受注ノウハウ教育、専門スキル開発支援等） - 仲介事業者によっては、発注事業者への提供サービスの質の維持および工場の為、定期的なスクリーニング、トレーニングを実施している。 - フリーランスの情報共有の場として、地域におけるフリーランスのコミュニティの組成を行っているケースもある。
	確定申告サポート	- 確定申告については、原則としてフリーランスが個々で行うもの。 - 一方で、税理士による確定申告に関する講習動画のオンライン配信、家計簿アプリと連携した確定申告サポート、経理業務や確定申告の効率化を図る会計サービスの導入を促す等の取組を実施する仲介事業者もいる。
	料金設定・システム利用料等	- 発注事業者とフリーランスとの間の取引価格については、発注事業者が設定する場合（タスク方式など）と、フリーランス側が見積を提示し、それに発注事業者が合意する場合（プロジェクト方式など）、仲介事業者が設定する場合（仲介事業者を経由して再委託する場合など）が存在する。なお、一部の仲介事業者では、料金設定の目安として業務に応じた価格表を参考として提示するなど、適正価格での取引を推奨する取組がなされている。 - プラットフォーム利用料については、発注事業者から徴収する場合と、フリーランスから徴収する場合が存在する。その算定方法についても、取引金額に応じた比率を設定し取引金額に乗じた金額を徴収するケースと、取引金額に関係なく一律の手数料率を設定しているケースが存在した。手数料率については規約に記載されており、プラットフォーム上でも料率及びシステム手数料の支払い金額が利用者側から確認可能となっている。 - なお、EC・ハンドメイド型のサービスにおいては、取引自体の金額以外に送料が発生する場合には、送料も含めた全体の金額に手数料率をかけて算出する形を取っているところもあった。

サマリ | フリーランスヒアリング 1/3

フリーランス

項目	ヒアリング内容
フリーランスとして活動を始めたきっかけ	- 本業の収入に+αの収益源を得たいと考えて、副業フリーランスとして活動を始めた後、副業としてのフリーランスでの収入が本業の収入を超えたため、専業フリーランスに転向した。 - 自由な働き方に魅力を感じフリーランスに転向した。 - 子育てなど時間の制約がある中で、会社勤めでは早退や不規則な就業時間をとることがなかなか難しく、柔軟な働き方のできるフリーランスを選択した。
フリーランスとして働くメリット・デメリット	《メリット》 - 会社員とは違い人間関係等でストレスを感じる事が無くなったこと - 働く時間・場所を自由に決められる - 家事など、自分の生活との両立がしやすい - 会社員として培った経験をフリーランスでの活動に活かせる - 発注事業者との個人としての契約になるため、報酬額の交渉、業務量の調整等が可能となる 《デメリット》 (特にリーマン・ショックや、新型コロナウイルス等の影響を考えると) 収入が不安定 - 病気やケガなどで長時間休まざるを得ないケースでは、収入が途絶えてしまう - 社会保障の負担が大きく感じる - 発注事業者との問題が発生した時は個人で解決をしなければならない - フリーランスになり、報酬額が頭打ちになるとモチベーションが保てなくなることがある - 会社勤めの場合は、チームで案件を遂行できるため発展性があるが、フリーランスはひとりでの作業が多くなるため、受注につながらない案件が多く出てきてしまう - 案件獲得のためのルートが不安定で、そのポートフォリオ次第では、いつ契約が切られるかなどについて常に不安を感じる - フリーランスとして活動すると、情報収集ができる機会が企業勤めと比べて減る

サマリ | フリーランスヒアリング 2/3

フリーランス

項目	ヒアリング内容
案件受注	・ 知り合い、SNS、既存の発注事業者からの紹介、仲介事業者経由など案件獲得ルートは多岐にわたる。 ・ 仲介事業者のサービスには多数の登録者がいる中で、トップランクのフリーランスは企業から直接依頼が増える。それ以外のフリーランスは、例えばコンペ式案件に応募し選ばれることで案件化していかなければならない等、案件の獲得難易度が高い。 ・ 特定の顧客から最初は少額の案件で実績を積み重ねた後、大型案件の契約に至るケースが多い。
契約書面の交付	・ 知人、SNSのダイレクトメッセージ（DM）経由での仕事の依頼は、基本メールやDMでのやりとりのため、記録として残るようにしている。契約書等は作成していないケースが多い。また、オンライン（zoom等）での打合せに関してはレコーディングする等で記録している。 ・ 付き合いが長い発注事業者についても、契約書の交付はしていないことがあり、メール等で証跡を残している。 ・ 大手企業との案件受注に際しては、秘密保持契約書を締結することが多い。
仲介事業者の利用	・ 新しい営業案件獲得に仲介事業者の運用するプラットフォームを活用しているケースは多い。 ・ フリーランスとしての信用度を高めるためにも、仲介事業者のサービスを利用して案件を安定的に獲得し、トップランクフリーランスの認定を得ることを目指すケースも存在。 ・ 仲介事業者経由で最初は案件受注するが、一定程度実績を重ねた後は、仲介手数料を取られない観点からも、個人としての案件を中心にポートフォリオをシフトするフリーランスが存在している。
顧客とのトラブル	・ トラブルを防ぐため、会社名を匿名で依頼してくる案件は謝絶している。 ・ 仲介事業者経由での案件依頼の中には、会社勤めの方が個人アカウントを使用して依頼するケースもあるため判断が難しい。 ・ 発注事業者の費用対効果に見合わなかった場合、即契約解除される可能性がある。 ・ 案件の性質によっては、契約前に、「必ず成果が保証されているものではありません」と認識合わせすることで、トラブルを回避するようにしている。 ・ フリーランスの場合、報酬の未払いがトラブルになりやすい。プラットフォーム経由であればこの点安心できる。 ・ 個人の連絡先（電話番号等）を発注事業者に伝えているので不安な部分もあるが、問題にならないよう自身で対処している。
スキルアップ	・ 基本的にスキルアップは独学で行っている。スキル面で不安があっても、まずは受注してみて、やりながら覚えることも多い。 ・ スキルアップの機会については、既にコミュニティやスクールが多くある。必要であれば利用すれば良いと思う。 ・ 案件単位で仕事を探すと、自身が出来る範囲の案件に限定して探してしまいがち。パートナー契約などで、より広範な業務を任せられることになると勉強しつつスキルアップできることが多い。

サマリ | フリーランスヒアリング 3/3

フリーランス

項目	ヒアリング内容
保険・補償	・ 税制・社会保障（健康保険など）の負担は大きい。 ・ 民間の保険や補償の制度は利用していないフリーランスが多い。 ・ 物損など、必要な保険について民間のサービスを探しているが、良いものが見当たらず悩んでいるといった声もあった。 ・ 所得控除の観点から、国民年金基金、小規模企業共済、ふるさと納税、積み立てNISA等を柔軟に活用するフリーランスも存在。 ・ 新型コロナウイルスで影響を受けたフリーランスについては、持続化給付金の給付を受けた方も一部いた。中には、4月に大きく案件数が減ってしまったために、申請をし、複数回提出し直して、なんとか申請が通ったという方もいた。 ・ 情報収集については、インターネットがメイン。YouTubeの解説動画等を参考にするケースも存在。
確定申告	・ 手間がかかるため、青色申告をしていないフリーランスの方もいる。 ・ 確定申告（青色申告）は各種ツールを活用しているフリーランスの方が多い。一部は、税理士に依頼している方もいる。
将来像	・ 収入が増えて来た時には、個人事業ではなく会社設立をしたいと思っている。 ・ フリーランス同士のチームを作り、専門外領域の仕事は斡旋できる仕組みの構築・コミュニティ形成を手がけたいと思っている。
課題・要望等	・ 個人事業の為、病気になって働けなくなると収入はゼロになる。頼れる人がいない場合に支援いただけるような制度があればよい。 ・ フリーランス同士で情報交換をする機会があまりない。仕事を斡旋しあえるようなコミュニティがあれば良いと思う。 ・ その他業務の性質上、孤独になりやすいので情報収集等をしっかりする工夫はしなければならない。YouTubeやSNSで情報（活動ノウハウ、補償制度、ファイナンシャルプラン等）収集しているケースも多い。

サマリ | 発注事業者ヒアリング

項目	ヒアリング内容
フリーランス活用状況	フリーランスへの依頼 - まずは簡単な作業から依頼して、順次タスク範囲を拡大。各タスクで異なるフリーランスに依頼することが多い。 - 仲介事業者を通して、サブスクリプション契約をしたうえで、継続的に特定のフリーランスと契約している。この場合、関係構築がしやすく、お互いのニュアンス等を汲み取りスムーズな案件遂行が可能になる傾向にある。 - コンペ方式での案件募集は、都度依頼をする必要があったため手間がかかる。 - 専属デザイナーがない場合、フリーランスに依頼することでハイクオリティな成果物の制作が可能になるため利用している。
	フリーランスへの依頼のメリット・デメリット 《メリット》 - 広告代理店や印刷会社へ依頼をしていたが、注文ロット数がどうしても多くなってしまう。ネットプリントを利用する方が安く、その入稿データを作成するためにフリーランスへ依頼している。大きなコスト削減になっている。 - 半分社員のような関係性で、細かい相談からできることが大きなメリットと感じている。デザイン専門の人材を雇うほど関連の業務量がないので、こういった形で相談できるのはありがたい。 《デメリット》 - フリーランスの作業環境等は、確認できないものと認識。その面はリスクと考えられる。 - フリーランスによっては夕方18時以降や休日等の依頼は基本的に受け付けていない。緊急の依頼は出来ない。
	契約書面の交付 - 契約書はメールベースでのやりとり。押印も行っている。コンペ方式の際は個別契約書のやり取りはなかった。 - 電話ではなくチャットでのやりとりとして証跡を残すようにしている。
	契約形態 - 契約形態は大きく、①フリーランスの方との直接契約、②仲介事業者を介した契約に分けられる。 - 仲介事業者を介さず直接選定・契約することも視野に入れていたが、社内手続等も手間になるため難しい。
	社内手続 大企業の場合、通常の外注と同様に相見積りや外注先の財務状況等が確認することが求められるため、社内手続に苦労した。
フリーランス活用拡大に向けた課題	- 品質や安全性（秘密保持等）の保証がなく、「フリーターと何が違うのか」という意見すら挙がる現状。 - 何回か利用するとノウハウが溜まり、発注部門側としては仲介事業者を介さずフリーランスに直接発注したいと思う。 - タスクを切り分ける必要があるという点でコンサルティングファームや調査会社等に丸々委託するより手間な面がある。 - 様々な仲介事業者が存在しており、各社のフリーランスリストを見比べて検討する必要がある。依頼をするフリーランス選定がより簡単になる方法がないかを感じる。 - 専属デザイナー等を雇う余裕がない地方中小企業において、今後、低コストのフリーランスの活用が進めば良いと思う。



2. フリーランスの取引環境等に関する調査

②税制・社会保障面等に関する課題整理

税制・社会保障等に関する課題整理（１）背景・実施方法

背景	フリーランス（*）として安心して働ける環境を整備するには、 ・ 税制・社会保障の観点で、フリーランスと労働者（*）とのどのような差があるかを、フリーランス自身が理解しておく必要がある ・ その差分の実態について把握をし、諸制度について必要に応じて検討を重ねる必要があることから、理解及び検討の基礎データとしてシミュレーションを実施するものである
実施方法	フリーランスとしての事業収入と、労働者の年間収入が同額であった場合に、 ① 公的給付金含めた、生涯収入にどの程度の差があるか ② 負担する税・社会保険料にどの程度の差があるか ③ 上記①と②の結果として、生涯の手取りの額にどの程度の差があるか について、複数の前提条件を置いた上で、を算出する 当該算出に際しては、次頁文献を参考にする

（*）本シミュレーションで対象としているフリーランスとはいわゆる「個人事業主」であり、法人を設立した場合は想定していない

（*）「労働者」…職業の種類を問わず、事業又は事務所に使用される者で、賃金を支払われる者（労働基準法第9条）

税制・社会保障等に関する課題整理（1）背景・実施方法

文献一覧

No.	文献名等	著者等	年
1	フリーランス白書	一般社団法人プロフェッショナル&パ ラレルキャリア・フリーランス協会（以下、フ リーランス協会）	2020
2	フリーランス・芸能関係者へのハラスメ ント実態アンケート	フリーランス協会 等	2019
3	ベネフィットプラン	フリーランス協会	2020
4	「働き方改革」とフリーランス的働き方 の変容	専修大学	2020
5	雇用によらない働き方の法的問題	東洋大学	2019
6	フリーランスをめぐる法的問題	神戸大学	2017
7	Works Report 2020データで見る 日本のフリーランス	リクルートワークス研究所	2020
8	フリーランスに「最低報酬」の保証は 必要か？	リクルートワークス研究所	2018
9	Works No.144（フリーランスが いる組織の描き方等）	リクルートワークス研究所	2017
10	望ましいフリーランスの普及に向けて	日本総研	2020
11	成長戦略実行計画/全世代社会保 障検討会議資料 等	内閣府	2020
12	「雇用関係によらない働き方」に関 する研究会資料/外部人材活用ガイ ダンス	経済産業省/関東経済局	2016 2019
13	雇用類似の働き方に係る論点整理 等に関する検討会資料 等	厚生労働省	2020
14	人材と競争政策に関する検討会資 料	公正取引委員会	2018
15	低い申請者割合にとどまるコロナ困 窮者支援事業	労働政策研究・研修機構	2020

No.	文献名等	著者等	年
16	社会保障法（第7版）	加藤智章 他	2019
17	日本のセーフティーネット格差：労 働市場の変容と社会保険	酒井正	2020
18	社会保障の手引 2021年版： 施策の概要と基礎資料	中央法規	2021
19	児童手当事務マニュアル	中央法規	2017
20	介護保険制度の解説[解説編]	社会保険研究所	2018
21	妊娠・出産・育児の会社手続き がわかる本（労政時報選書）	里見文子	2017
22	健康保険の実務と手続き 最強ガ イド	アイ社会保険労務士法人	2017
23	2020－2021年版図解わかる 年金	中尾幸村 他	2020
24	高齢者に対する支援と介護保険 制度	東康祐 他	2019
25	雇用保険制度の実務解説 改訂 第11版	労働新聞社	2020
26	労災保険給付の手続き[改訂3 版]	公益社団法人 東京労働基 準協会連合会	2020
27	法本則・附則からひもとく 超解 年金法	高木隆司	2019
28	新しい国保のしくみと財政 都道 府県単位化で何がかわるか	神田敏史	2018
29	フリーランス・個人事業の青色申 告スタートブック [改訂 5 版]	高橋敏則	2016
30	賃金構造基本統計調査	厚生労働省	2020

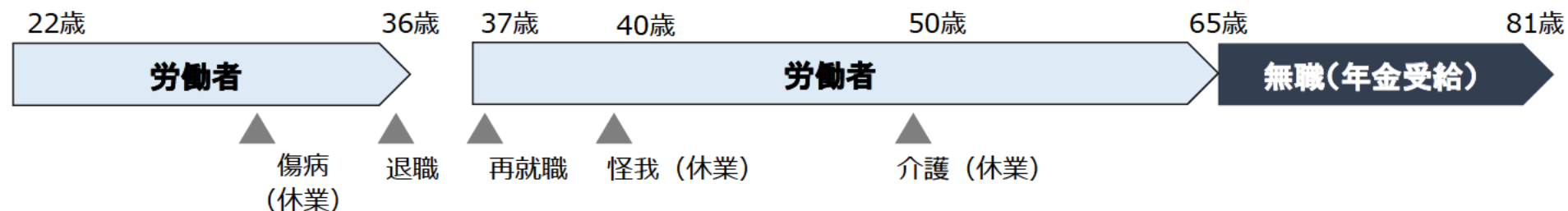
税制・社会保障等に関する課題整理（２）前提条件 ①男性



男性（22歳～扶養家族として妻1人+子1人あり、子が22歳の段階で扶養から外れることと想定）

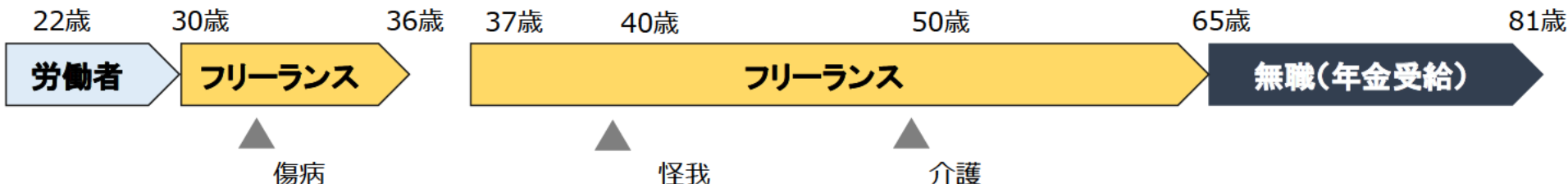
パターン①（労働者）

22歳で企業に就職し、65歳で定年。その後は年金を受給し、81歳で死亡。その間、33歳で1年間の傷病休業、36歳で景気悪化により解雇、37歳で再就職、40歳時に業務中の怪我（1年間休業）、50歳で介護により6か月間休業



パターン②（フリーランス）

22歳で企業に就職し、**30歳で独立**。65歳までフリーランスとして活躍し、その後は年金を受給し、81歳で死亡。その間、33歳で1年間の傷病（業務継続）、36歳の1年間は景気が悪化し仕事なし。40歳時に業務中に怪我（業務継続）、50歳で介護と業務を両立



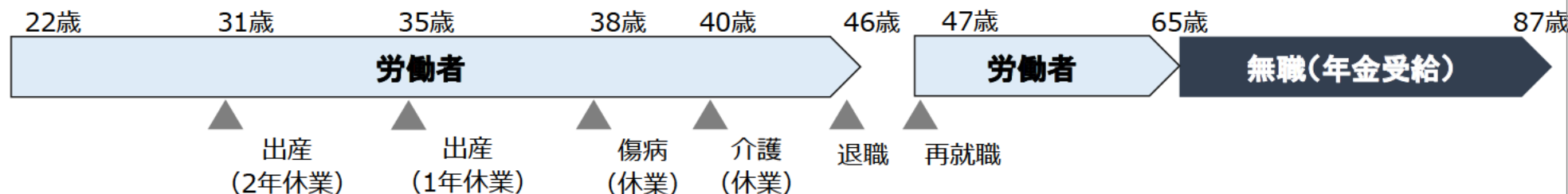
税制・社会保障等に関する課題整理（２）前提条件 ②女性



女性（22歳～扶養家族なし（子どもは夫が扶養））

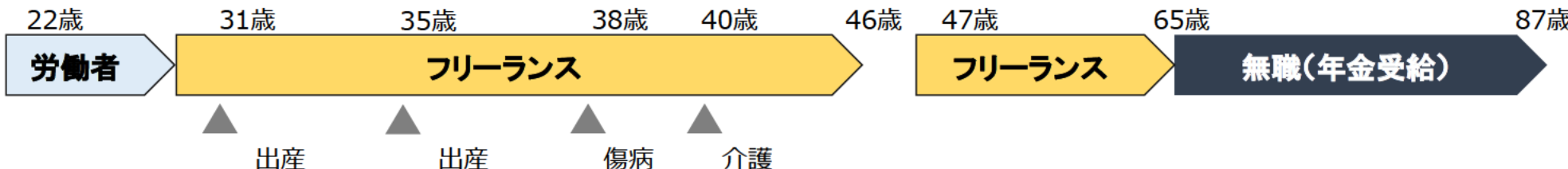
パターン①（労働者）

22歳で企業に就職し、65歳で定年。その後は年金を受給し、87歳で死亡。その間、31歳で1人目を、35歳で2人目を出産（いずれも休業）。38歳で傷病、40歳で介護（いずれも6か月間休業）。46歳で景気悪化により解雇、47歳で再就職



パターン②（フリーランス）

22歳で企業に就職し、**30歳で独立**。65歳までフリーランスとして活躍し、その後は年金を受給し、87歳で死亡。その間、31歳で1人目、35歳で2人目を出産（適宜、業務を実施）。38歳で傷病、40歳で介護（いずれも業務両立）。46歳は景気が悪化し仕事なし。



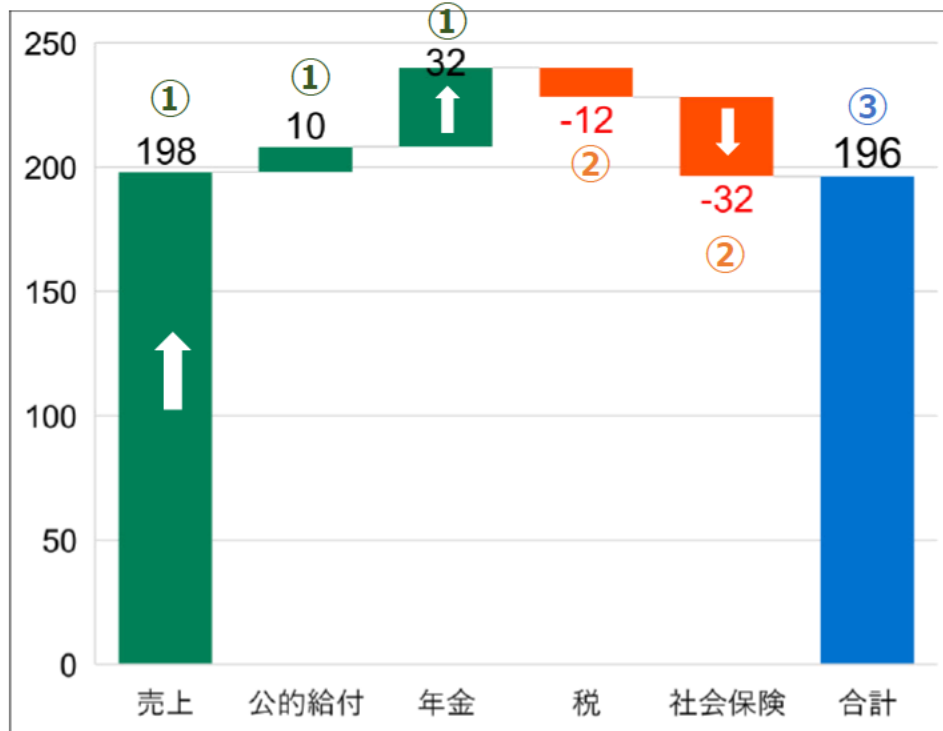
税制・社会保障等に関する課題整理 (3) シミュレーション全体像 ①男性



男性の①生涯収入（現役時代の収入+公的給付+年金）②生涯負担する税・社会保険料③生涯手取額（①-②）に関する労働者とフリーランスの差異モデル

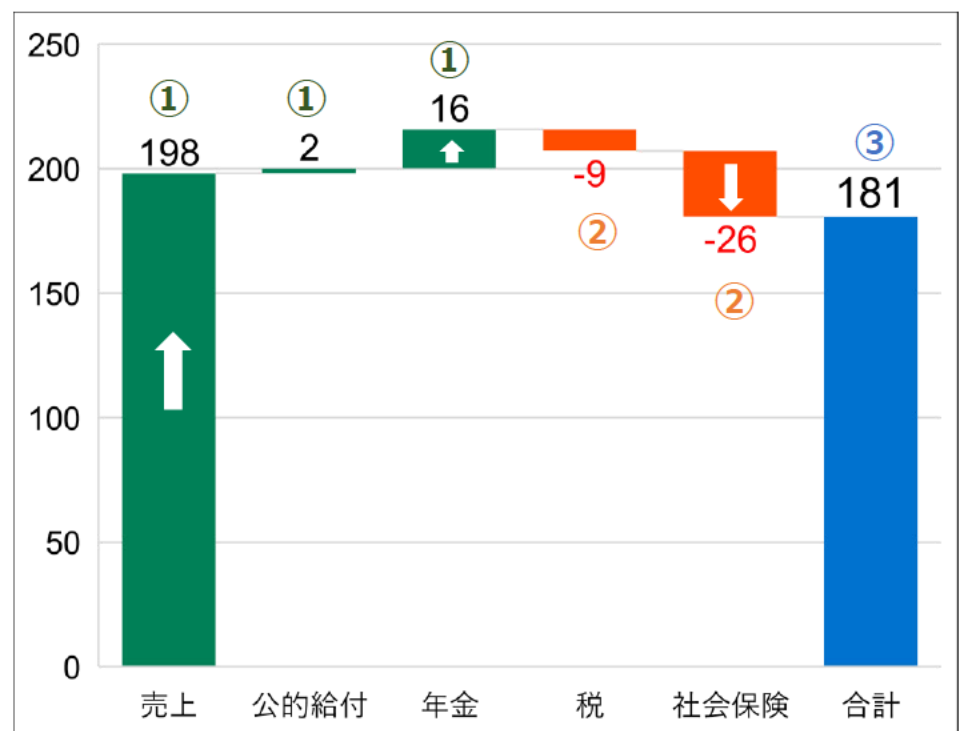
労働者

(単位：百万円)



フリーランス

(単位：百万円)



現役時代の収入を同額であると仮定し、公的な給付・年金の受給のみをシミュレーションの対象とした場合、フリーランスは労働者より生涯手取額が低くなる

(共済や任意保険等への加入状況や、事業所得算出時の必要経費の額等により、生涯手取額の算出結果に差が生じる点、注意を要する)

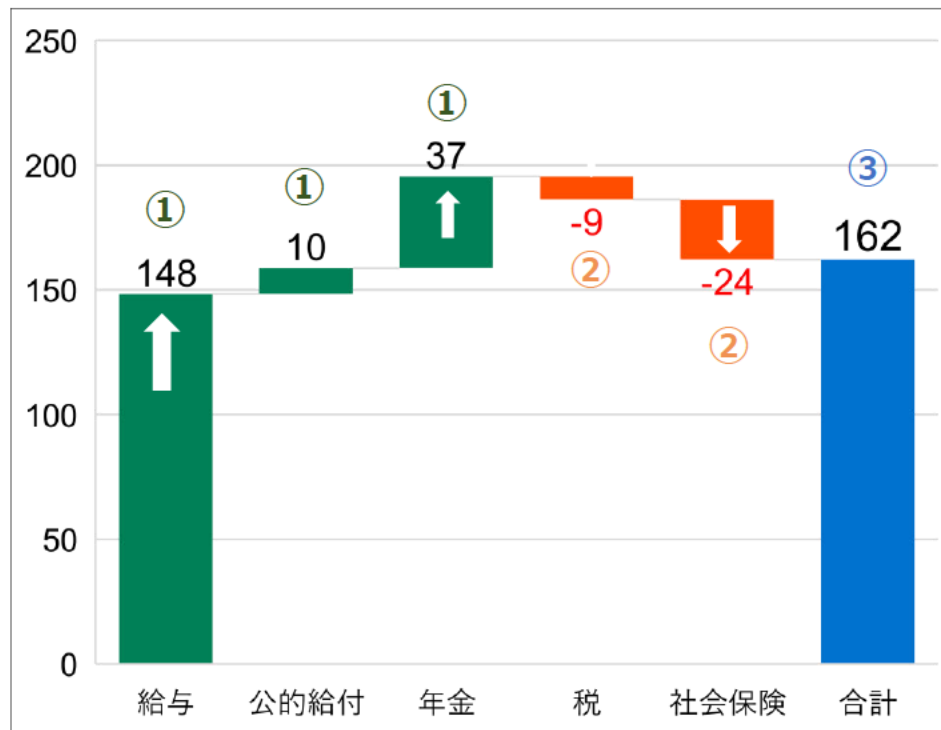
次世代の国づくり

税制・社会保障等に関する課題整理 (3) シミュレーション全体像 ②女性


女性の①生涯収入（現役時代の収入+公的給付+年金）②生涯負担する税・社会保険料③生涯手取額（①-②）に関する労働者とフリーランスの差異モデル

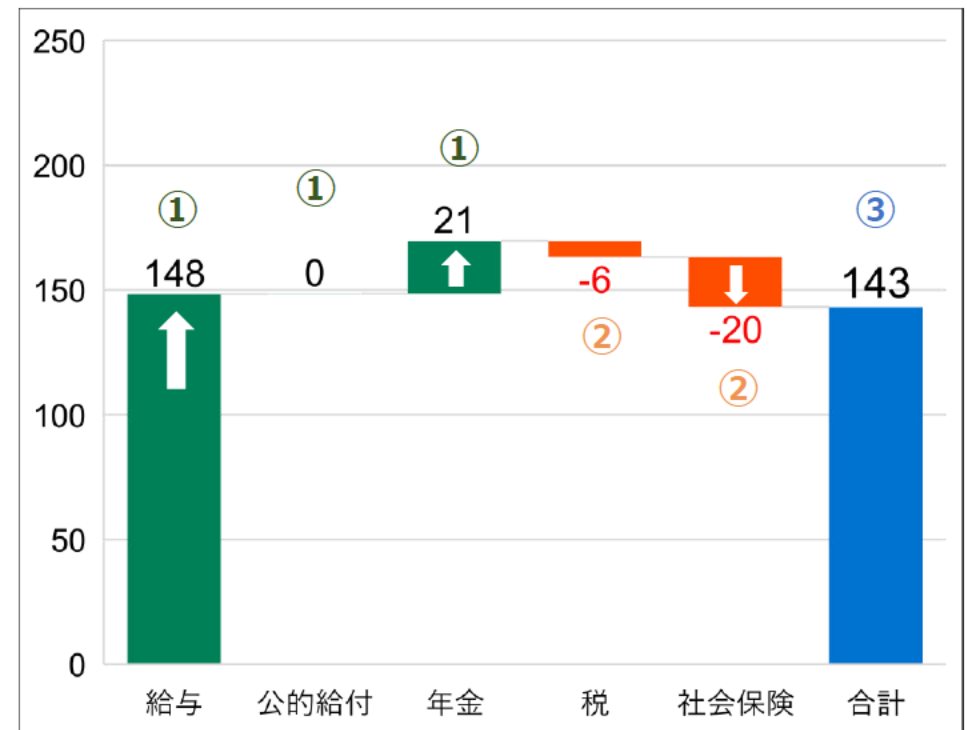
労働者

(単位：百万円)



フリーランス

(単位：百万円)



現役時代の収入を同額であると仮定し、公的な給付・年金の受給のみをシミュレーションの対象とした場合、フリーランスは労働者より生涯手取額が低くなる

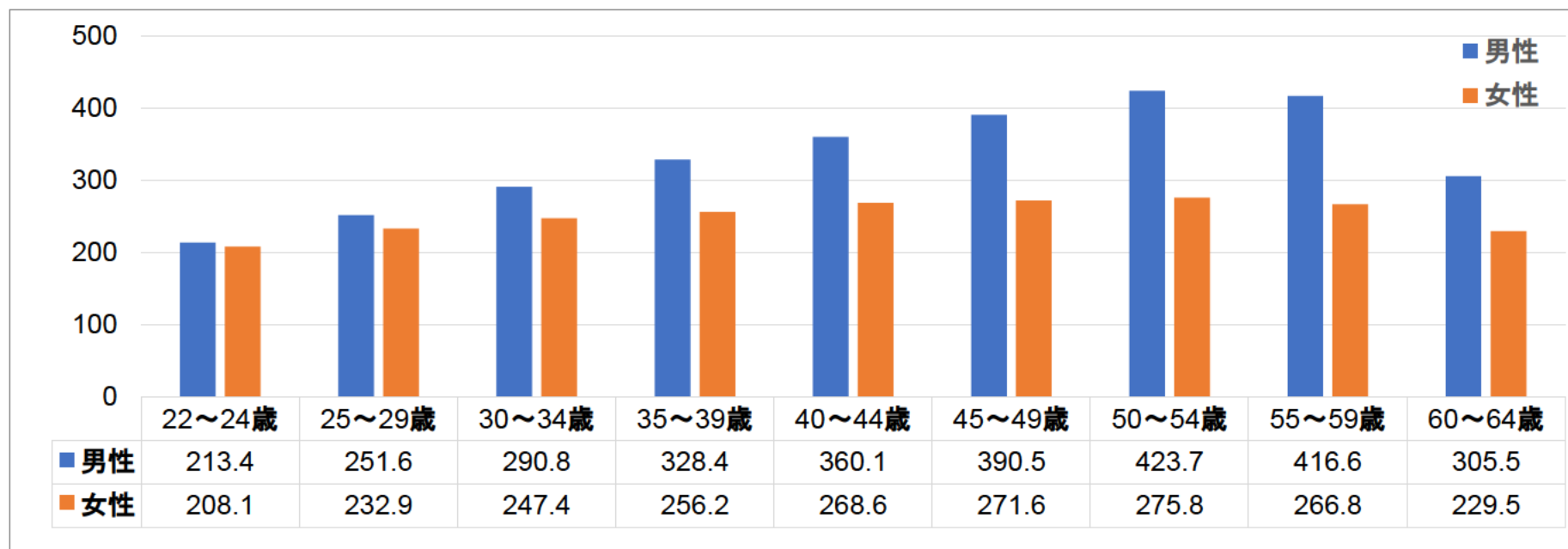
(共済や任意保険等への加入状況や、事業所得算出時の必要経費の額等により、生涯手取額の算出結果に差が生じる点、注意を要する)

税制・社会保障等に関する課題整理（４）シミュレーション詳細 ①収入

65歳までの収入は、賃金構造基本統計調査をベースに算出。フリーランスになった場合も、同額の収入が得られることを前提として、以降の各シミュレーションを実施

65歳までの収入(前提条件)

(単位：千円)



	男	女
22～64歳の合計収入額(千円)	198,069.2	148,353.8

- ・ 年齢別の収入は、令和元年賃金構造基本統計調査「企業規模計」「産業計」の数値。記載は年間の所得額
- ・ 上記「22～64歳の合計収入額」は、労働者・フリーランスともに、以下の1年間以外は(休業等に関わらず)満額の収入を得たことを前提に算出
 - ・ 労働者...会社都合による退職から再就職までの1年間(男性36歳時、女性46歳時)
 - ・ フリーランス...景気が悪化し、仕事がない1年間(男性36歳時、女性46歳時)

* 上記前提条件は、前掲文献一覧のうち、文献No.30を参照して設定

次世代の国づくり

税制・社会保障等に関する課題整理（４）シミュレーション詳細 ②公的給付・男性

労働者が以下の各公的給付を得られるのに対し、フリーランスはこれら的大半を得られない点で公的な保障は少ない（あくまでも公的な給付のみを前提としたものであり、各種保険等による保障を受けることができることは可能である）

（単位：千円）

年齢	事象	公的給付	労働者	フリーランス
-	児童手当(子が15歳になるまで給付)	児童手当	1,956	1,956
33歳	うつ病による労務不能診断 1年間休業	傷病手当金	2,413	0
36歳	会社都合により退職 失業	求職者給付	1,469	0
40歳	業務中の怪我により労災認定 1年間休業	休業補償給付	3,486	0
50歳	介護のための休業 6カ月間休業	介護休業給付金	880	0
合計			10,205	1,956

- 各給付額は、前記収入カーブを前提に算出

税制・社会保障等に関する課題整理（４）シミュレーション詳細 ②公的給付・女性

労働者が以下の各公的給付を得られるのに対し、フリーランスはこれらのお大半を得られない点で公的な保障は少ない（あくまでも公的給付のみを前提としたものであり、各種保険等による保障を受けることができることは可能である）

（単位：千円）

年齢	事象	公的給付	労働者	フリーランス
31歳	出産により2年休業	出産手当金	523	0
		育児休業給付金	3,031	0
		健康保険料 厚生年金保険料免除	845	66
35歳	出産により1年休業	出産手当金	569	0
		育児休業給付金	1,543	0
		健康保険料 厚生年金保険料免除	439	66
38歳	私傷病により休業 6カ月間休業	傷病手当金	1,023	0
40歳	介護のための休業 6カ月間休業	介護休業給付金	558	0
46歳	会社都合により退職 失業	求職者給付	1,912	0
合計			10,443	132

・ 各給付額は、前記収入カーブを前提に算出

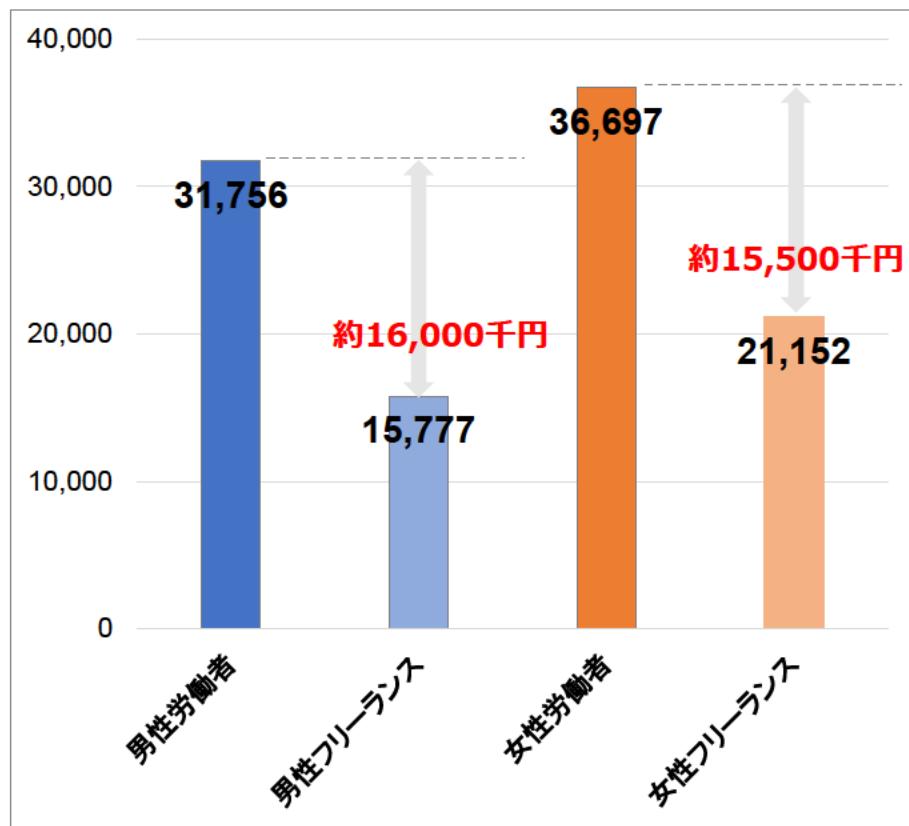
* 上記シミュレーションは、前掲文献一覧のうち、文献No.16～18、21、26を参照して実施

税制・社会保障等に関する課題整理（４）シミュレーション詳細 ③年金

労働者とフリーランスでは厚生年金加入期間の差により受給する年金に差が生じる（あくまでも国民年金・厚生年金のみを前提としたものであり、共済等に参加することによりフリーランスの場合でも更なる保障を受けることができる）

想定される受給年金の差

（単位：千円）



	労働者	フリーランス
男性	国民年金加入期間（月）	480
	厚生年金加入期間（月）	516
	基礎年金額（年間・千円）	782
	基礎年金額（年間・千円）	1,086
	生涯受給年金額（17年間・千円）	31,756
女性	国民年金加入期間（月）	480
	厚生年金額加入期間（月）	516
	基礎年金額（年間・千円）	782
	基礎年金額（年間・千円）	813
	生涯受給年金額（17年間・千円）	36,697

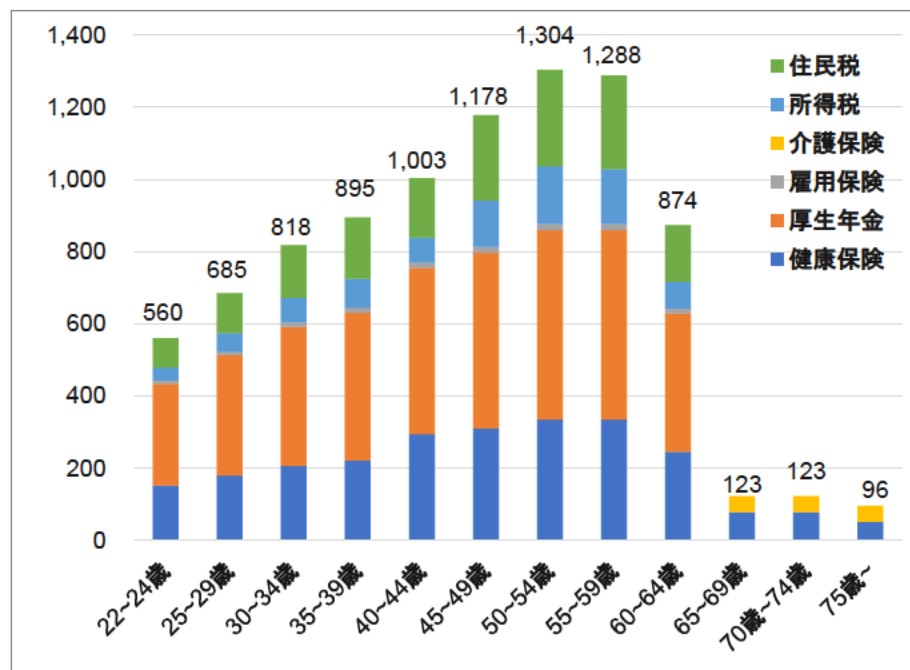
- いずれも前記収入額を前提に算出したもの
- 上記受給年数は、令和元年年簡易生命表に基づき、男性は81歳まで支給、女性は87歳まで支給されることを前提として算出

税制・社会保障等に関する課題整理 (4) シミュレーション詳細 ④税・社会保険 (男性)

いくつかの前提を置いた上での簡易的なシミュレーション結果ではあるが、公的な保障が低い分、税・社会保険料ともに、フリーランスの方が負担は低い（例えば、健康保険だけで比べると、フリーランスの方が負担が大きいケースも存在）

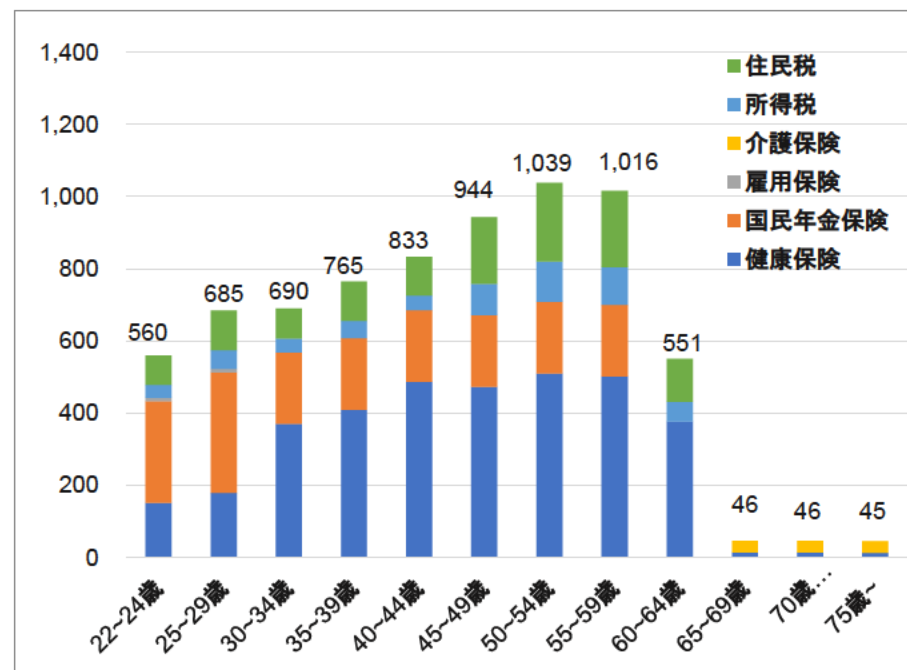
労働者(税11,816千円+社会保険料31,991千円)

(単位：千円)



フリーランス(税8,762千円+社会保険料26,314千円)

(単位：千円)



- 社会保険料は、労働者の場合は健康保険、厚生年金、雇用保険の合計額。フリーランスの場合は国民健康保険、国民年金保険の合計額。65歳以降は、国民健康保険、後期高齢者医療保険、介護保険を対象としている。
- 税は、所得税(復興特別所得税を含む)、住民税を対象としている。フリーランスは、労働者の給与所得控除と同額を控除した上で、青色申告特別控除として650,000円を控除して税額を算出。尚、フリーランスの消費税は試算に含めていない。
- 65歳以上の税負担は僅少のため一律に0円とした。尚、税・社会保険料の算出は前記収入カーブが継続する前提で算出(休業等による収入減は考慮していない)

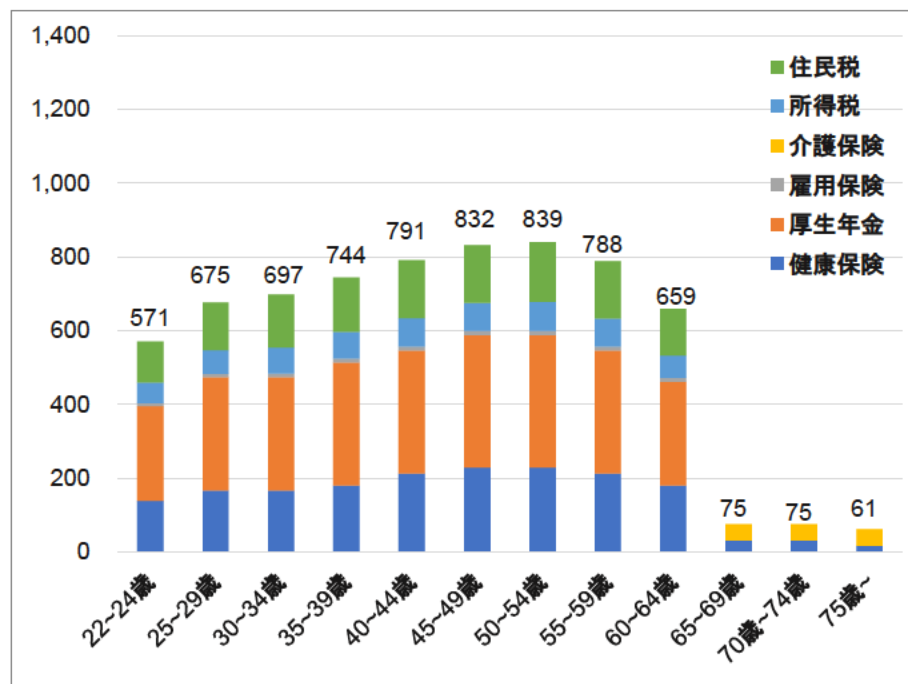
* 上記シミュレーションは、前掲文献一覧のうち、文献No.16～18、22～25、27～29を参照して実施

税制・社会保障等に関する課題整理 (4) シミュレーション詳細 ④税・社会保険 (女性)

いくつかの前提を置いた上での簡易的なシミュレーション結果ではあるが、公的な保障が低い分、税・社会保険料ともに、フリーランスの方が負担は低い（例えば、健康保険だけで比べると、フリーランスの方が負担が大きいケースも存在）

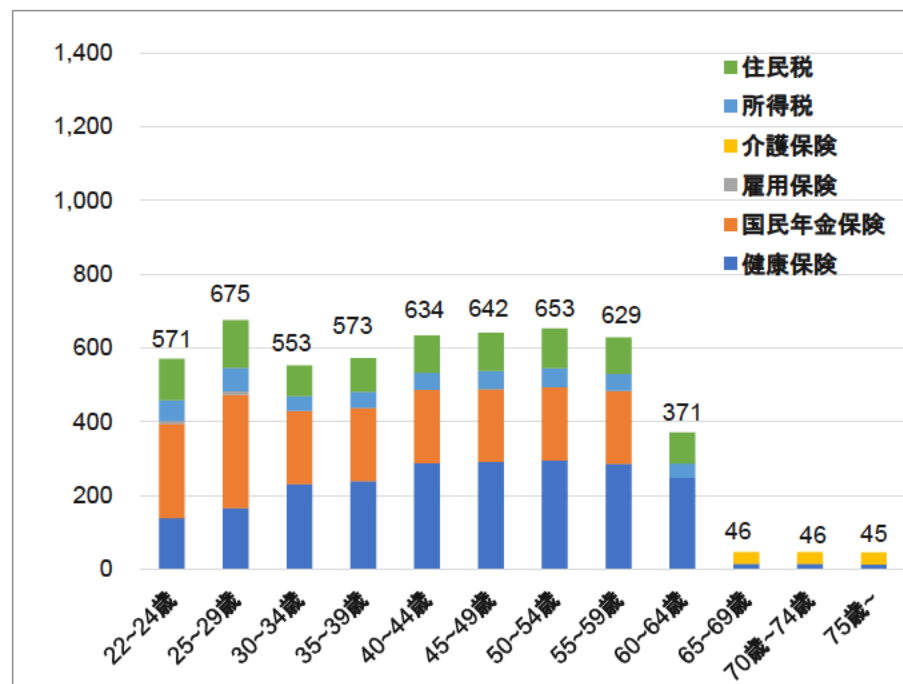
労働者(税9,274千円+社会保険料24,100千円)

(単位：千円)



フリーランス(税6,398千円+社会保険料20,004千円)

(単位：千円)



- 社会保険料は、労働者の場合は健康保険、厚生年金、雇用保険の合計額。フリーランスの場合は国民健康保険、国民年金保険の合計額。65歳以降は、国民健康保険、後期高齢者医療保険、介護保険を対象としている。
- 税は、所得税(復興特別所得税を含む)、住民税を対象としている。フリーランスは、労働者の給与所得控除と同額を控除した上で、青色申告特別控除として650,000円を控除して税額を算出。尚、フリーランスの消費税は試算に含めていない。
- 65歳以上の税負担は僅少のため一律に0円とした。尚、税・社会保険料の算出は前記収入カーブが継続する前提で算出(休業等による収入減は考慮していない)



3. フリーランスの環境整備に向けた関連施策 整理、周知・広報

①関係省庁における施策の整理（広報資料の作成）

広報用資料の作成

別添資料①のとおり広報用資料を作成。





3. フリーランスの環境整備に向けた関連施策 整理、周知・広報 ② 広報の在り方・手法の検討

アンケート調査結果

① 調査概要

フリーランス向け広報の在り方・手法の検討する目的で、下記アンケート調査を実施。
 （アンケートの設計上、専業フリーランス中心の調査結果となることには注意が必要）
 フリーランスを対象に公的支援の認知度やよく利用する情報発信源に関して分析。

項目	概要
調査手法	- Webモニターを用いたインターネット調査により実施 - 調査時期は2021年3月4日～2021年3月8日
フリーランスの定義	- 下記条件を満たす調査回答者をフリーランスと定義 ✓ 職種：「自由業」または「自営業」 ✓ 業種：「農業・林業・漁業・鉱業」を除く ✓ 従業員を雇わず、自分だけ、または自分と同居親族だけで個人経営の事業を営んでいる ✓ 個人経営の事業において、専用の事務所・店舗（自宅、ネット上の店舗除く）を設けていない
回答状況	2000サンプル（上記フリーランスの定義を満たす調査回答者）

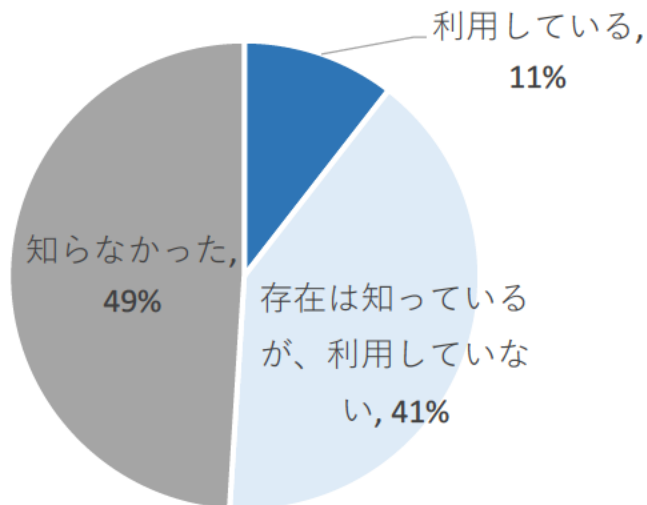
アンケート調査結果（情報発信媒体）

①公的/民間支援の認知度

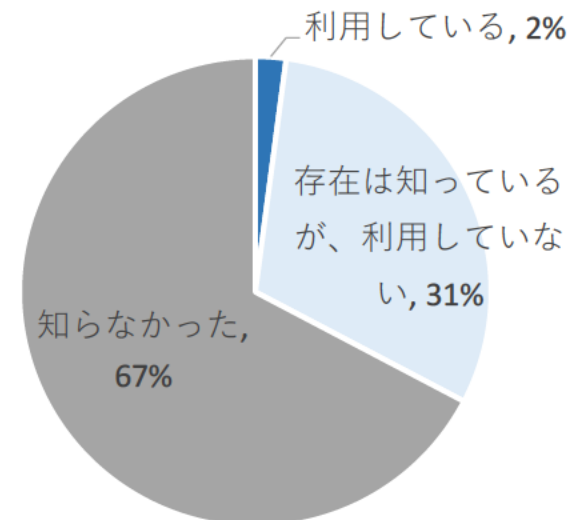
フリーランス向け公的支援（各種給付金・支援金等）は半数程度（51%）が存在を認知しており、利用者は11%。

フリーランス向け民間支援（所得・傷害補償、介護サポート等）は67%が存在を知らず、利用者は2%しかいない。

公的支援の認知度（n=2,000）



民間支援の認知度（n=2,000）



（注）下記設問の回答結果を集計

左グラフ：「フリーランス向けの公的な支援等（各種給付金・支援金等）についてご存じですか。」

右グラフ：「フリーランス向けの民間サービス・支援等（所得・傷害補償、介護サポート等）についてご存じですか。」

(参考) 年齢区分別、エリア別、業種別の公的支援の認知度

公的支援の認知度\年齢区分	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
利用している	8%	18%	11%	8%	7%	11%
存在は知っているが、利用していない	50%	39%	41%	40%	39%	41%
知らなかった	42%	44%	48%	52%	54%	49%
サンプルサイズ	118	339	612	677	254	2,000

公的支援の認知度\エリア区分	首都圏	関西圏	その他	エリア計
利用している	12%	12%	9%	11%
存在は知っているが、利用していない	44%	35%	39%	41%
知らなかった	44%	53%	52%	49%
サンプルサイズ	825	382	793	2,000

公的支援の認知度\業種	サービス業	建設業	ソフトウェア情報サービス業	運送輸送業	卸売小売業	協同組合教育関連公務員	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
利用している	15%	10%	8%	11%	6%	12%	1%	12%	10%	7%	10%	11%
存在は知っているが、利用していない	40%	37%	47%	38%	33%	33%	46%	31%	39%	53%	44%	41%
知らなかった	45%	54%	45%	51%	61%	55%	53%	58%	52%	40%	46%	49%
サンプルサイズ	471	219	170	150	144	91	85	59	31	30	550	2,000

(注) 下記設問の回答結果を年齢区分別、エリア別、業種別に集計

「フリーランス向けの公的な支援等（各種給付金・支援金等）についてご存じですか。」

首都圏：東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県

関西圏：大阪府・京都府・兵庫県・奈良県

(参考) 年齢区分別、エリア別、業種別の民間支援の認知度

民間支援の認知度\業種	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
利用している	2%	4%	3%	1%	1%	2%
存在は知っているが、利用していない	33%	31%	32%	29%	30%	31%
知らなかった	65%	65%	66%	70%	69%	67%
サンプルサイズ	118	339	612	677	254	2,000

民間支援の認知度\業種	首都圏	関西圏	その他	エリア計
利用している	2%	2%	2%	2%
存在は知っているが、利用していない	32%	29%	29%	31%
知らなかった	65%	68%	69%	67%
サンプルサイズ	825	382	793	2,000

民間支援の認知度\業種	サービス業	建設業	ソフトウェア 情報 サービス業	運送 輸送 業	卸売 小売 業	協同組合 教育関連 公務員	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
利用している	3%	3%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	6%	0%	2%	2%
存在は知っているが、利用していない	28%	28%	39%	31%	28%	25%	33%	25%	23%	37%	33%	31%
知らなかった	69%	69%	60%	67%	72%	74%	66%	73%	71%	63%	65%	67%
サンプルサイズ	471	219	170	150	144	91	85	59	31	30	550	2,000

(注) 下記設問の回答結果を年齢区分別、エリア別、業種別に集計

「フリーランス向けの民間サービス・支援等（所得・傷害補償、介護サポート等）についてご存じですか。」

首都圏：東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県

関西圏：大阪府・京都府・兵庫県・奈良県

次世代の国づくり

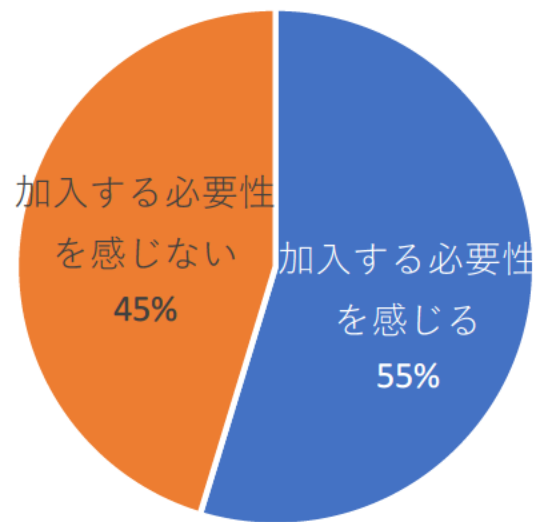
アンケート調査結果（情報発信媒体）

②雇用保険手当

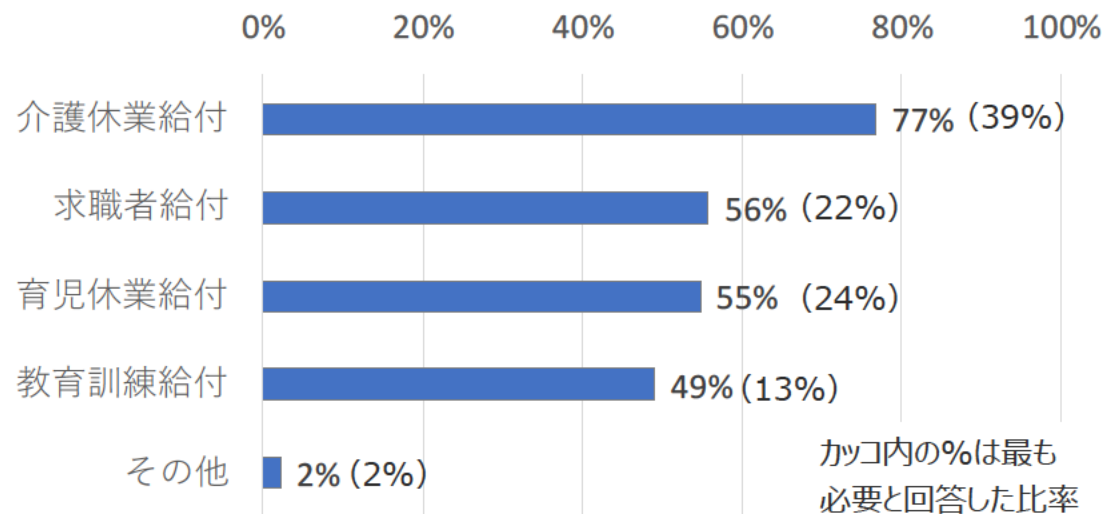
仮に自己負担で雇用保険に加入出来た場合、半数強（55%）が加入する必要性を感じる」と回答。

手当範囲としては介護休業給付の需要が最も高く、求職者給付・育児休業給付・教育訓練給付も多くのフリーランスが必要性を感じている。

自己負担雇用保険の必要性（n=2,000）



自己負担雇用保険に必要と感じる手当：
自己負担雇用保険加入の必要性有（n=1,094, 54.7%）



（注）下記設問の回答結果を集計

「仮に自己負担で雇用保険金に加入できる場合、どの範囲で手当が必要であると感じますか（複数回答可、最も必要な手当も選択）。」

(参考) 性別、年齢区分別の自己負担雇用保険の必要性、必要な手当

雇用保険手当	男性	女性	男女計
加入する必要性を感じる	50%	67%	55%
加入する必要性を感じない	50%	33%	45%
サンプルサイズ	1,430	570	2,000

雇用保険手当	男性	女性	男女計
介護休業給付	75%	80%	77%
求職者給付	59%	51%	56%
育児休業給付	53%	59%	55%
教育訓練給付	52%	44%	49%
その他	2%	3%	2%
サンプルサイズ	712	382	1,094

雇用保険手当	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
加入する必要性を感じる	75%	73%	60%	48%	27%	55%
加入する必要性を感じない	25%	27%	40%	52%	73%	45%
サンプルサイズ	118	339	612	677	254	2,000

雇用保険手当	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
介護休業給付	79%	76%	74%	78%	86%	77%
求職者給付	62%	55%	61%	52%	43%	56%
育児休業給付	84%	79%	56%	33%	26%	55%
教育訓練給付	55%	54%	51%	42%	46%	49%
その他	2%	1%	2%	3%	3%	2%
サンプルサイズ	89	249	365	322	69	1,094

(注) 下記設問の回答結果を性別、年齢区分別に集計

「仮に自己負担で雇用保険金に加入できる場合、どの範囲で手当が必要であると感じますか（複数回答可、最も必要な手当も選択）。」

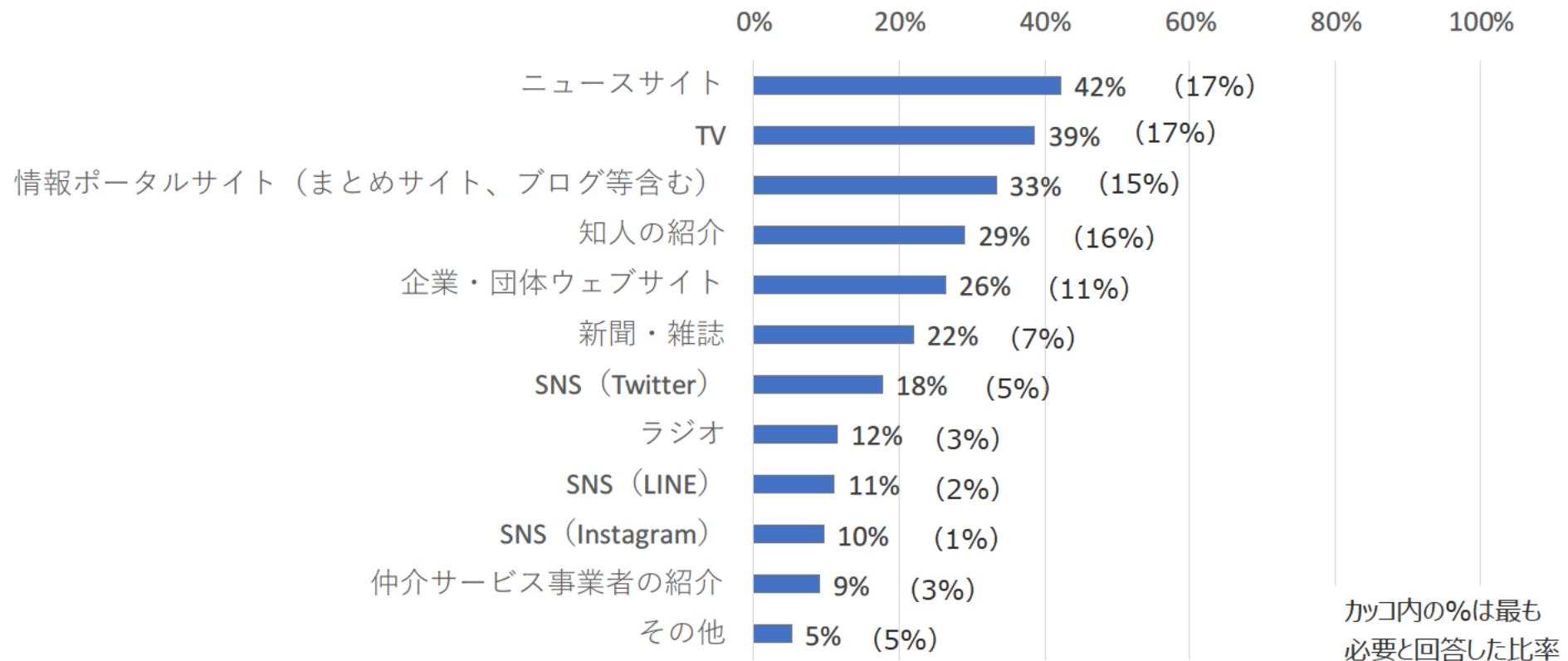
次世代の国づくり

アンケート調査結果（情報発信媒体）

③情報源

フリーランス向けサービス・支援等の情報源としては、「ニュースサイト」「TV」「情報ポータルサイト」「知人の紹介」「企業・団体ウェブサイト」の順に多く活用されている。

情報収集時に活用している情報源（n=2,000）



（注）下記設問の回答結果を集計

「フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください（複数回答可、最も参考になっている情報源も選択）。」

アンケート調査結果（情報発信媒体）

③情報源

年代別で活用されている情報源が大きく異なっている。若年層は顕著にSNSの活用が大きく特にtwitterへの展開は重要性が高いことが分かる。

情報収集源\年齢区分	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
ニュースサイト	27%	41%	45%	45%	39%	42%
TV	31%	35%	34%	40%	53%	39%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	35%	37%	39%	29%	26%	33%
知人の紹介	43%	39%	31%	23%	20%	29%
企業・団体ウェブサイト	25%	27%	28%	25%	24%	26%
新聞・雑誌	15%	17%	21%	24%	31%	22%
SNS（Twitter）	45%	31%	20%	10%	3%	18%
ラジオ	11%	10%	11%	13%	9%	12%
SNS（LINE）	24%	19%	11%	7%	5%	11%
SNS（Instagram）	26%	19%	11%	4%	3%	10%
仲介サービス事業者の紹介	16%	13%	9%	8%	4%	9%
その他	0%	5%	3%	7%	9%	5%
サンプルサイズ	118	339	612	677	254	2,000

情報収集源\業種	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	運送・輸送業	卸売・小売業	協同組合・教育関連・公務員	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
ニュースサイト	46%	32%	49%	39%	46%	38%	36%	49%	52%	60%	40%	42%
TV	35%	42%	29%	37%	45%	51%	40%	42%	35%	43%	40%	39%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	35%	23%	47%	30%	38%	29%	27%	27%	29%	30%	34%	33%
知人の紹介	30%	41%	25%	33%	24%	26%	24%	31%	29%	10%	27%	29%
企業・団体ウェブサイト	26%	24%	34%	25%	25%	29%	24%	22%	29%	17%	27%	26%
新聞・雑誌	23%	21%	15%	22%	19%	30%	22%	25%	19%	43%	21%	22%
SNS（Twitter）	18%	9%	19%	17%	20%	16%	4%	14%	16%	13%	23%	18%
ラジオ	8%	21%	9%	22%	15%	1%	6%	22%	6%	10%	10%	12%
SNS（LINE）	11%	11%	8%	14%	12%	11%	7%	14%	13%	7%	12%	11%
SNS（Instagram）	10%	8%	6%	7%	13%	18%	1%	3%	6%	10%	12%	10%
仲介サービス事業者の紹介	8%	10%	13%	15%	7%	4%	11%	7%	3%	3%	9%	9%
その他	7%	3%	3%	4%	3%	7%	8%	2%	3%	7%	6%	5%
サンプルサイズ	471	219	170	150	144	91	85	59	31	30	2,550	2,000

（注）下記設問の回答結果を年齢別、業種別に集計

「フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください（複数回答可、最も参考になっている情報源も選択）。」

次世代の国づくり

(参考) 年収別、仲介サービス利用有無別の集計結果

情報収集源\年収区分	100万円未満	100万円～ 200万円未満	200万円～ 300万円未満	300万円～ 400万円未満	400万円～ 500万円未満	500万円～ 600万円未満	600万円～ 700万円未満	700万円～ 800万円未満	800万円～ 900万円未満	900万円～ 1,000万円未満	1,000万円以上	全年収区分
ニュースサイト	39%	42%	46%	44%	38%	47%	33%	49%	48%	56%	33%	42%
TV	40%	41%	36%	38%	35%	36%	43%	38%	39%	56%	38%	39%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	35%	34%	35%	34%	31%	35%	25%	38%	26%	34%	27%	33%
知人の紹介	24%	29%	30%	28%	32%	34%	30%	31%	35%	38%	30%	29%
企業・団体ウェブサイト	26%	23%	26%	30%	25%	25%	30%	22%	26%	44%	30%	26%
新聞・雑誌	17%	20%	21%	25%	19%	26%	19%	22%	32%	47%	32%	22%
SNS（Twitter）	19%	20%	18%	19%	15%	10%	15%	11%	10%	31%	20%	18%
ラジオ	6%	13%	16%	14%	9%	7%	9%	13%	26%	16%	12%	12%
SNS（LINE）	9%	11%	12%	12%	11%	10%	15%	7%	10%	25%	10%	11%
SNS（Instagram）	9%	10%	14%	9%	7%	5%	10%	7%	6%	22%	7%	10%
仲介サービス事業者の紹介	10%	7%	9%	9%	13%	7%	12%	7%	3%	16%	3%	9%
その他	5%	5%	6%	6%	5%	5%	3%	2%	3%	0%	7%	5%
サンプルサイズ	385	328	356	329	238	129	67	45	31	32	60	2,000

情報収集源\仲介サービス利用有無	仲介サービス 利用有	仲介サービス 利用無	全体
ニュースサイト	44%	42%	42%
TV	21%	40%	39%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	55%	31%	33%
知人の紹介	29%	29%	29%
企業 団体ウェブサイト	35%	25%	26%
新聞 雑誌	9%	23%	22%
SNS（Twitter）	32%	16%	18%
ラジオ	5%	12%	12%
SNS（LINE）	12%	11%	11%
SNS（Instagram）	13%	9%	10%
仲介サービス事業者の紹介	29%	7%	9%
その他	2%	5%	5%
サンプルサイズ	189	1,811	2,000

(注) 下記設問の回答結果を年収別、仲介サービス利用有無別に集計

「フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください（複数回答可、最も参考にしている情報源も選択）。」

次世代の国づくり

アンケート調査結果（その他詳細）①フリーランスの基礎属性

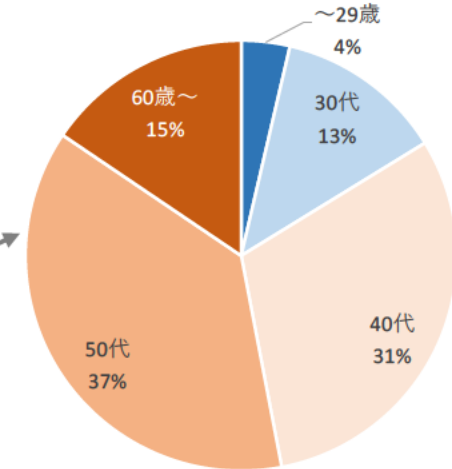
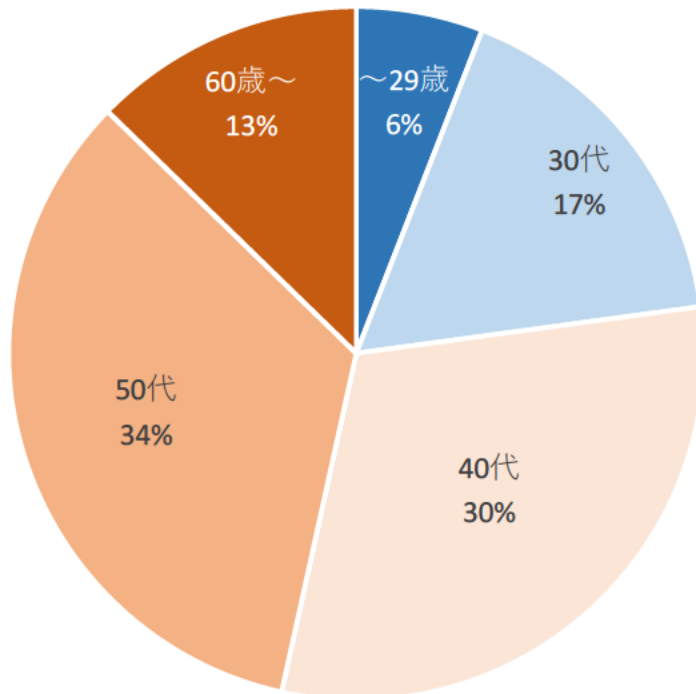
a. 性・年齢

男女計で見ると、40代以上のミドル・シニア層フリーランスが77%を占める。

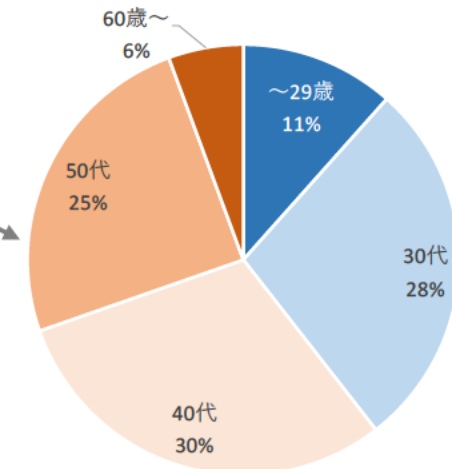
男女別に見ると、男性の方がミドル・シニア層偏重の度合いが高い。

年齢構成：男性（n=1,470, 71.5%）

年齢構成：男女計（n=2,000）



年齢構成：女性（n=530, 28.5%）

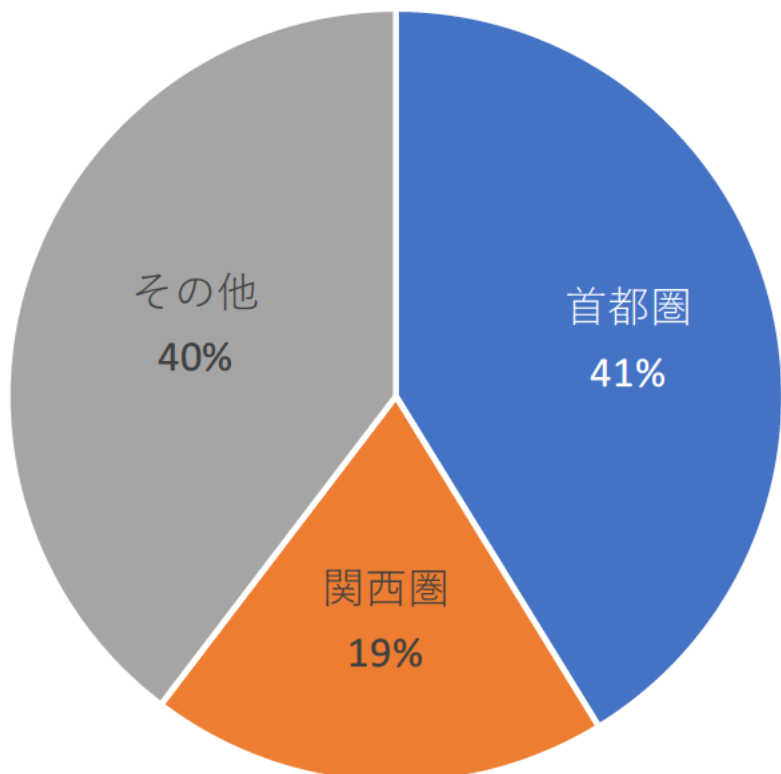


アンケート調査結果（その他詳細）①フリーランスの基礎属性 b. エリア・稼働日数

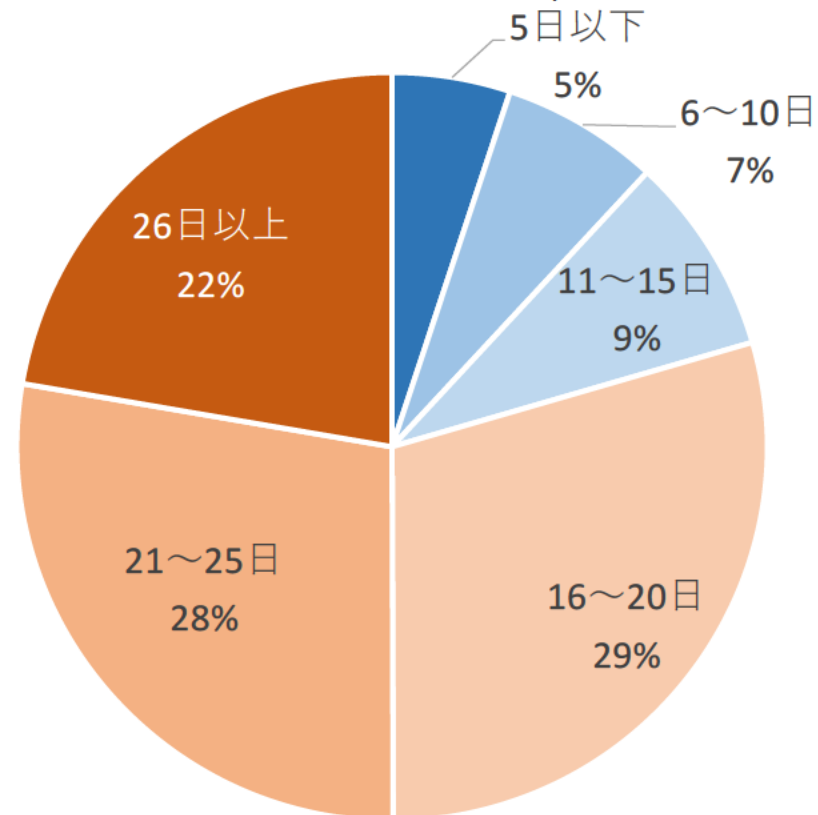
エリア別に見ると、首都圏のフリーランスが41%、関西圏のフリーランスが19%を占める。

79%のフリーランスが月に16日以上稼働している（いわゆる専門フリーランスと想定）。

エリア構成（n=2,000）



月あたり稼働日数（n=2,000）



（注）首都圏：東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県

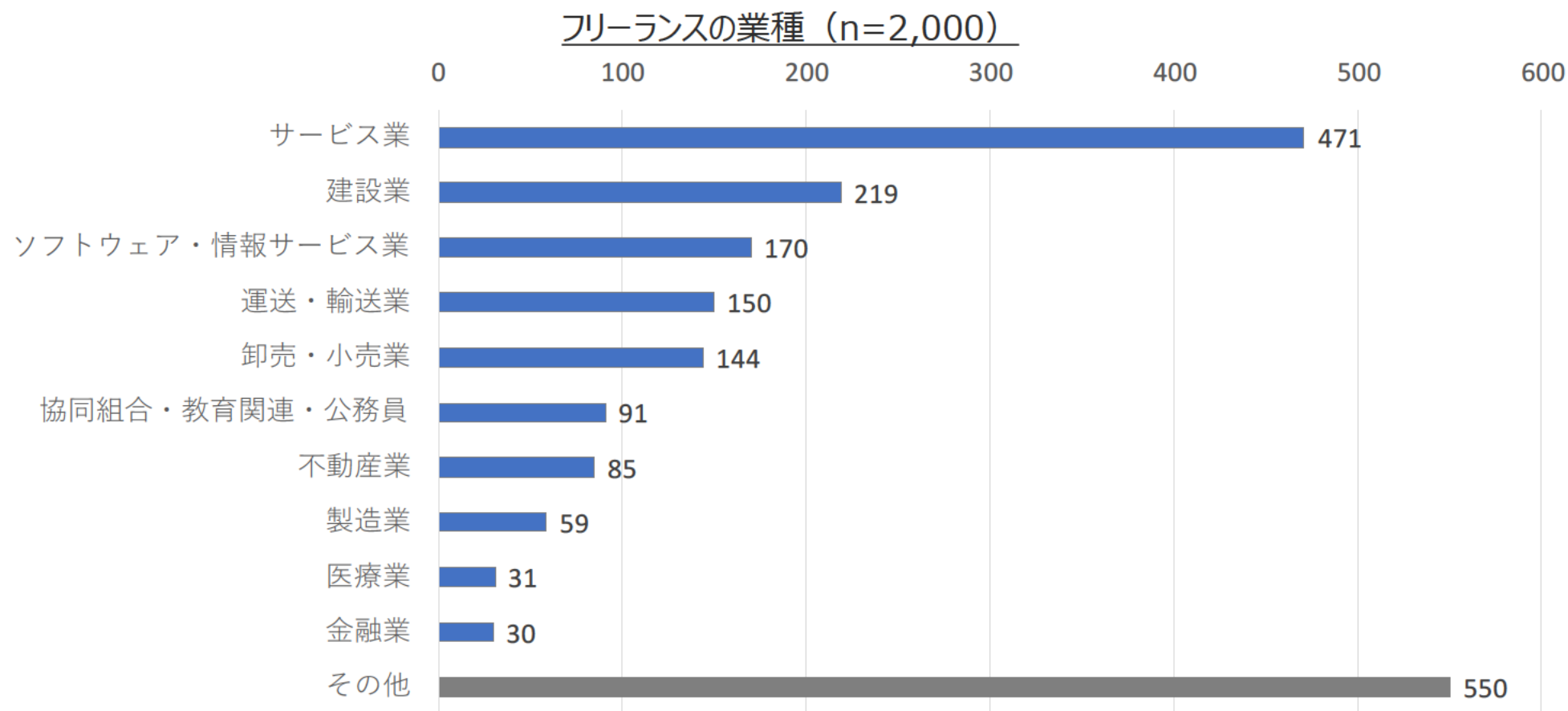
関西圏：大阪府・京都府・兵庫県・奈良県

次世代の国づくり

アンケート調査結果（その他詳細）①フリーランスの基礎属性

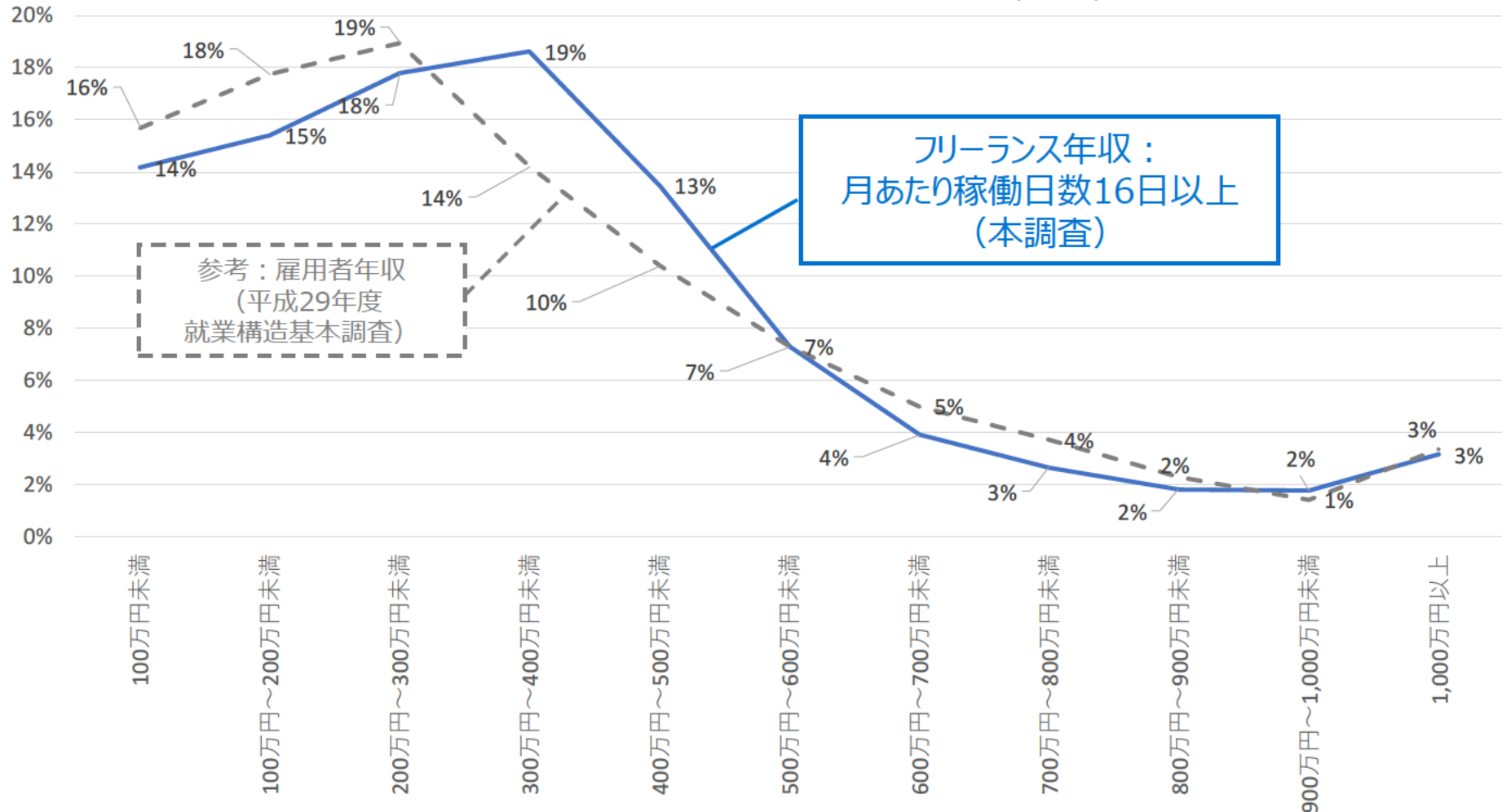
c. 業種

業種としてはサービス業、建設業、ソフトウェア・情報サービス業、運送・輸送業、卸・小売業の順に多い。



アンケート調査結果（その他詳細）②フリーランス年収 a. 月あたり稼働日数16日以上

月あたり稼働日数16日以上のフリーランス年収は、300万円～400万円未満がボリュームゾーン。
フリーランス年収：月あたり稼働日数16日以上（n=1,590, 79.5%）



(参考) 男女別、年齢区分別のフリーランス年収（月あたり稼働日数16日以上）

年収区分\性別	男性	女性	男女計
100万円未満	12%	21%	14%
100万円～200万円未満	12%	26%	15%
200万円～300万円未満	16%	22%	18%
300万円～400万円未満	20%	15%	19%
400万円～500万円未満	16%	7%	13%
500万円～600万円未満	9%	3%	7%
600万円～700万円未満	5%	2%	4%
700万円～800万円未満	3%	0%	3%
800万円～900万円未満	2%	0%	2%
900万円～1,000万円未満	2%	1%	2%
1,000万円以上	4%	2%	3%
サンプルサイズ	1,188	402	1,590

年収区分\年齢区分	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
100万円未満	16%	15%	15%	15%	9%	14%
100万円～200万円未満	29%	17%	14%	14%	14%	15%
200万円～300万円未満	12%	19%	18%	18%	17%	18%
300万円～400万円未満	20%	22%	16%	18%	20%	19%
400万円～500万円未満	11%	13%	14%	15%	13%	13%
500万円～600万円未満	3%	7%	9%	6%	9%	7%
600万円～700万円未満	1%	3%	4%	4%	7%	4%
700万円～800万円未満	3%	0%	3%	3%	4%	3%
800万円～900万円未満	1%	1%	3%	2%	0%	2%
900万円～1,000万円未満	3%	1%	1%	2%	4%	2%
1,000万円以上	1%	2%	3%	4%	3%	3%
サンプルサイズ	95	287	480	545	183	1,590

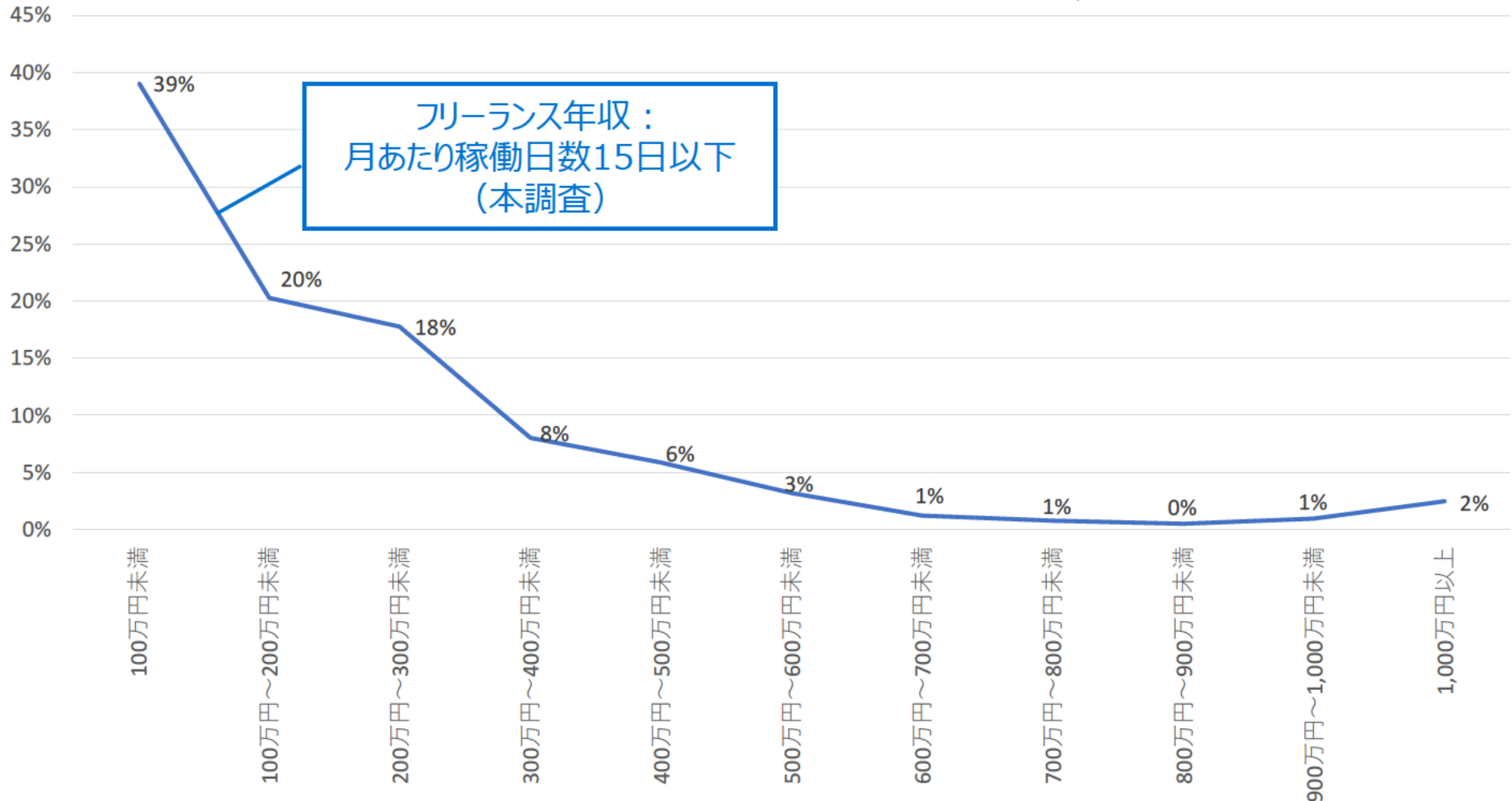
(参考) 業種別のフリーランス年収（月あたり稼働日数16日以上）

年収区分\業種	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	運送・輸送業	卸売・小売業	協同組合・教育関連・公務員	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
100万円未満	15%	4%	17%	11%	26%	19%	4%	13%	15%	8%	16%	14%
100万円～200万円未満	17%	7%	11%	9%	18%	17%	15%	30%	19%	12%	19%	15%
200万円～300万円未満	21%	16%	11%	18%	20%	16%	15%	9%	12%	15%	19%	18%
300万円～400万円未満	18%	24%	13%	32%	13%	19%	17%	23%	19%	23%	15%	19%
400万円～500万円未満	12%	20%	11%	19%	11%	14%	19%	11%	4%	19%	11%	13%
500万円～600万円未満	7%	11%	11%	8%	5%	6%	4%	0%	12%	12%	6%	7%
600万円～700万円未満	2%	7%	7%	0%	3%	0%	6%	11%	0%	0%	4%	4%
700万円～800万円未満	3%	3%	7%	1%	1%	0%	6%	0%	4%	4%	2%	3%
800万円～900万円未満	2%	3%	5%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	4%	2%	2%
900万円～1,000万円未満	1%	3%	5%	0%	0%	3%	2%	2%	12%	0%	1%	2%
1,000万円以上	3%	2%	4%	1%	2%	5%	11%	0%	4%	4%	4%	3%
サンプルサイズ	368	184	150	142	119	63	47	53	26	26	2,002	1,590

アンケート調査結果（その他詳細）②フリーランス年収 b. 月あたり稼働日数15日以下

月あたり稼働日数15日以下のフリーランス年収は、100万円未満がボリュームゾーン。

フリーランス年収：月あたり稼働日数15日未満（n=410, 20.5%）

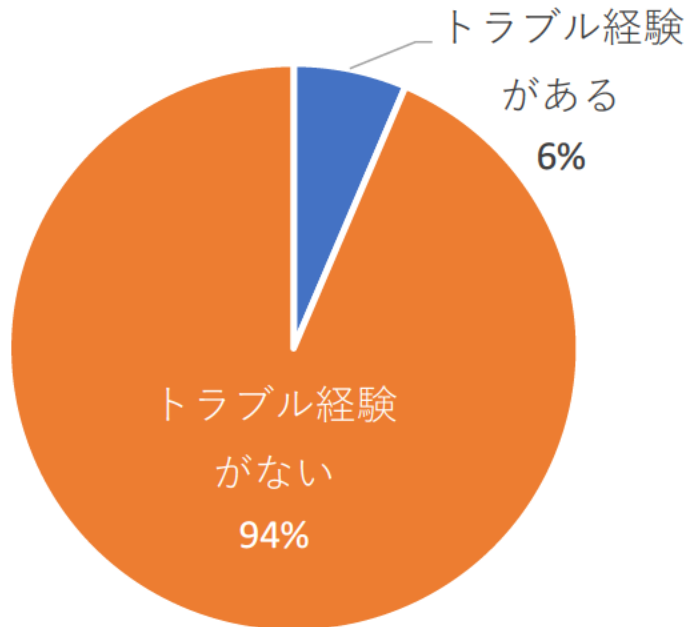


アンケート調査結果（その他詳細）③取引先とのトラブル

月あたり稼働日数16日以上のフリーランスについて、資本金1,000万未満事業者や小規模事業者とのトラブル経験はいずれも6-7%程度。

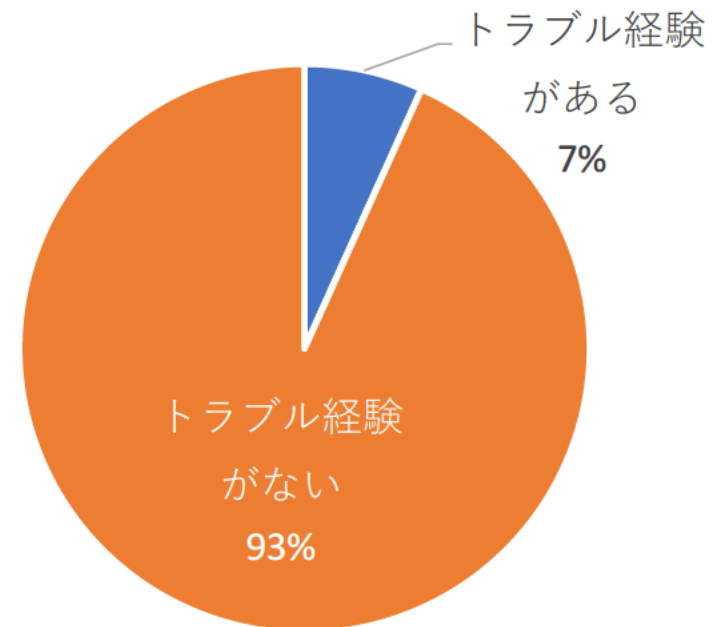
資本金1,000万未満の発注事業者とのトラブル経験有無：

月あたり稼働日数16日以上（n=1,590, 79.5%）



小規模事業者の発注者とのトラブル経験有無：

月あたり稼働日数16日以上（n=1,590, 79.5%）



（注）月あたり稼働日数16日以上のフリーランスについて、下記設問の回答結果を集計

左グラフ：「フリーランスとして活動する中で、資本金1,000万未満の発注事業者とトラブルになったことはありますか。」

右グラフ：「フリーランスとして活動する中で、小規模事業者※の発注者とトラブルになったことはありますか。」

※右記定義を満たす事業者 製造業その他：従業員20名以下、商業・サービス業：従業員5名以下

(参考) 業種別のトラブル経験有無 (月あたり稼働日数16日以上)

資本金1,000万未満 発注事業者との トラブル有無	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報 サービス業	運送・輸送 業	卸売・小売 業	協同組合・ 教育関連・ 公務員	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
トラブル経験がある	7%	14%	8%	1%	4%	2%	2%	8%	4%	0%	7%	6%
トラブル経験がない	93%	86%	92%	99%	96%	98%	98%	92%	96%	100%	93%	94%
サンプルサイズ	368	184	150	142	119	63	47	53	26	26	412	1,590

小規模事業者の 発注者との トラブル有無	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報 サービス業	運送・輸送 業	卸売・小売 業	協同組合・ 教育関連・ 公務員	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
トラブル経験がある	7%	13%	9%	2%	5%	2%	4%	8%	8%	0%	6%	6%
トラブル経験がない	93%	88%	91%	98%	95%	98%	96%	92%	92%	100%	94%	94%
サンプルサイズ	368	184	150	142	119	63	47	53	26	26	412	1,590

(注) 月あたり稼働日数16日以上のフリーランスについて、業種別に下記設問の回答結果を集計

上表：「フリーランスとして活動する中で、資本金1,000万未満の発注事業者とトラブルになったことはありますか。」

下表：「フリーランスとして活動する中で、小規模事業者※の発注者とトラブルになったことはありますか。」

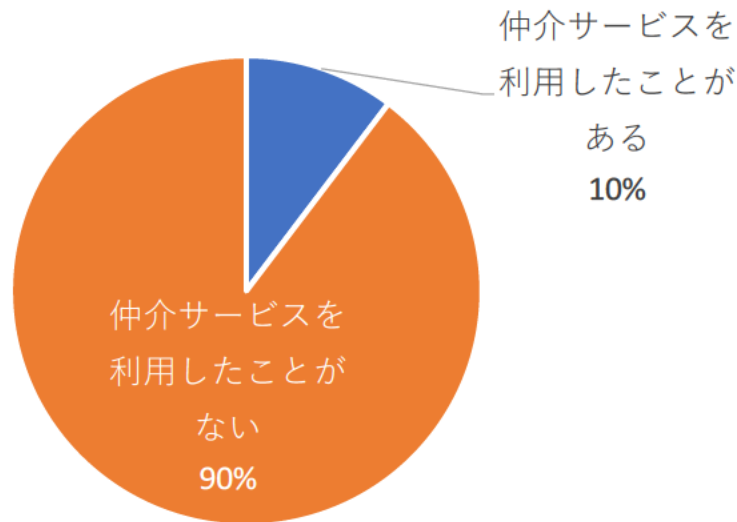
※右記定義を満たす事業者 製造業その他：従業員20名以下、商業・サービス業：従業員5名以下

アンケート調査結果（その他詳細）④仲介サービス a. 仲介サービス利用有無・利用率

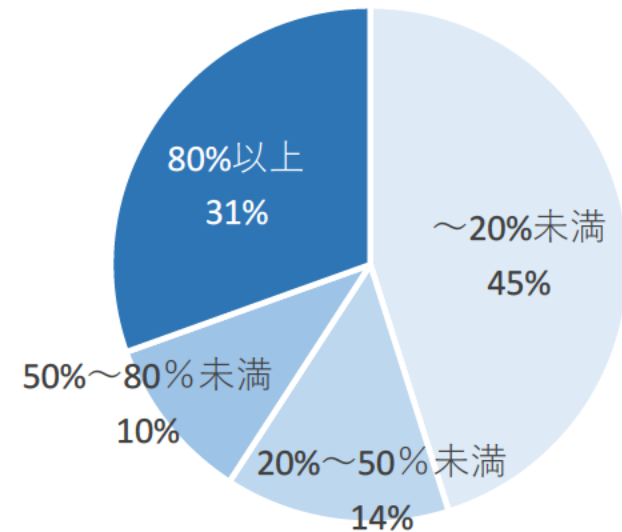
月あたり稼働日数16日以上のフリーランスについて、仲介サービス利用率は10%。

仲介サービス利用者についても、過半数（59%）は案件ベースの利用比率が50%に満たない。

仲介サービスの利用有無：
月あたり稼働日数16日以上
(n=1,590, 79.5%)



仲介サービスの利用率：
月あたり稼働日数16日以上、仲介サービス利用有
(n=164, 8.2%)



(注) 月あたり稼働日数16日以上のフリーランスについて、下記設問の回答結果を集計

左グラフ：「フリーランスと発注者の仲介サービス（プラットフォーム）を利用したことはありますか。」

右グラフ：「仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。」（仲介サービス利用者のみ）

(参考) 仲介サービス利用比率別のフリーランス年収（月あたり稼働日数16日以上）

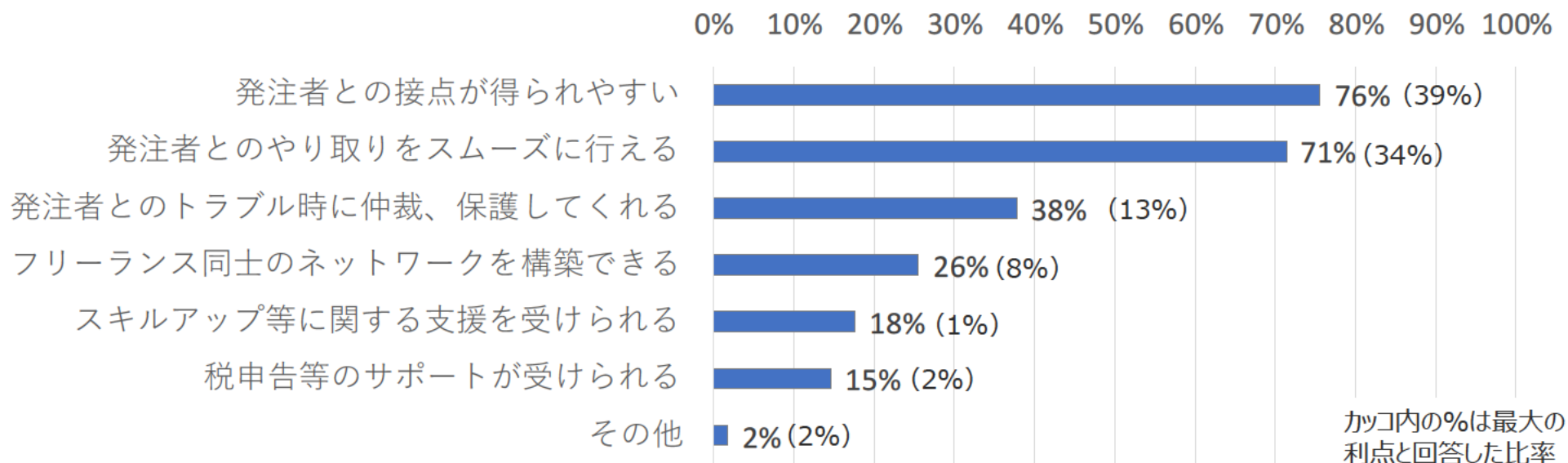
年収区分\プラットフォーム利用比率	～20%未満	20%～50%未満	50%～80%未満	80%以上	合計
100万円未満	20%	17%	29%	32%	24%
100万円～200万円未満	18%	9%	18%	6%	13%
200万円～300万円未満	23%	22%	24%	12%	20%
300万円～400万円未満	15%	17%	24%	14%	16%
400万円～500万円未満	11%	17%	6%	14%	12%
500万円～600万円未満	4%	4%	0%	8%	5%
600万円～700万円未満	1%	0%	0%	0%	1%
700万円～800万円未満	1%	4%	0%	6%	3%
800万円～900万円未満	0%	0%	0%	8%	2%
900万円～1,000万円未満	3%	4%	0%	0%	2%
1,000万円以上	4%	4%	0%	0%	2%
サンプルサイズ	74	23	17	50	164

アンケート調査結果（その他詳細）④仲介サービス

b. 仲介サービスの利点

仲介サービスの利点としては、発注者との接点確保・やり取り円滑化に関する点が多く挙げられた。

仲介サービスの利点：月あたり稼働日数16日以上、仲介サービス利用有（n=164, 8.2%）

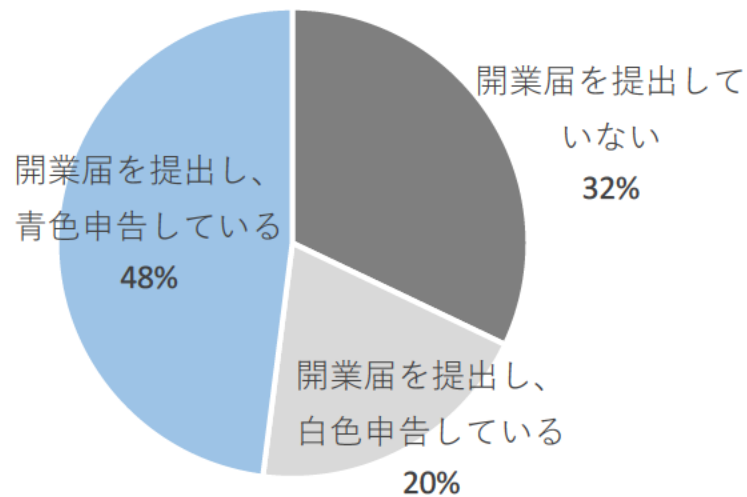


（注）月あたり稼働日数16日以上、仲介サービスを利用しているフリーランスについて、下記設問の回答結果を集計
 「仲介サービス（プラットフォーム）について、感じている利点をお知らせください（複数回答可、最大の利点も選択）。」

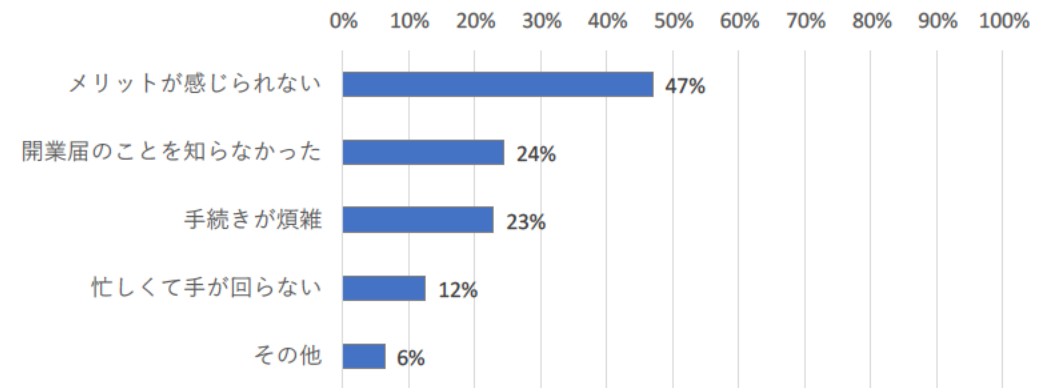
アンケート調査結果（その他詳細）⑤税申告状況

開業届を提出し青色申告しているフリーランスは半数程度（48%）で、32%は開業届未提出、白色申告は20%。開業届未提出理由は「メリットが感じられない」等、開業届のことを知らなかった層も一定存在。白色申告理由は「手続きが煩雑」「メリットが感じられない」が多い。

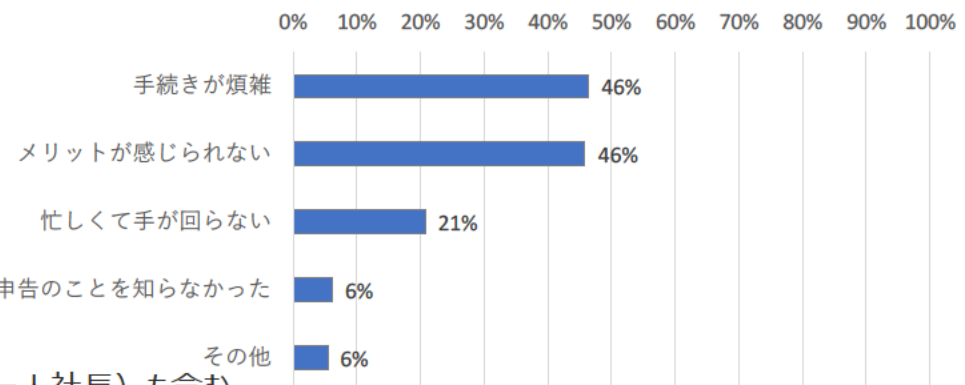
税申告状況（n=2,000）



開業届未提出理由：開業届未提出者（n=642, 32.1%）



白色申告理由：白色申告者（n=398, 19.9%）



（注）下記設問の回答結果を集計

「開業届を提出し、確定申告をしていますか。」

「開業届を提出していない理由をお知らせください（複数回答可）。」青色申告のことを知らなかった

「青色申告をしていない理由をお知らせください（複数回答可）。」

開業届未提出者には、開業届提出不要の法人化フリーランス（いわゆる一人社長）も含む

次世代の国づくり

(参考) 年齢区分別、年収区分別の税申告状況

税申告状況	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
開業届を提出していない	48%	32%	31%	32%	27%	32%
開業届を提出し、白色申告している	17%	17%	20%	22%	20%	20%
開業届を提出し、青色申告している	35%	51%	49%	46%	53%	48%
サンプルサイズ	118	339	612	677	254	2,000

税申告状況	100万円未満	100万円～200万円未満	200万円～300万円未満	300万円～400万円未満	400万円～500万円未満	500万円～600万円未満	600万円～700万円未満	700万円～800万円未満	800万円～900万円未満	900万円～1,000万円未満	1,000万円以上	全年収区分
開業届を提出していない	44%	37%	28%	32%	31%	22%	22%	13%	13%	19%	25%	32%
開業届を提出し、白色申告している	17%	21%	25%	21%	18%	22%	19%	13%	10%	16%	15%	20%
開業届を提出し、青色申告している	39%	43%	47%	47%	51%	57%	58%	73%	77%	66%	60%	48%
サンプルサイズ	385	328	356	329	238	129	67	45	31	32	60	2,000

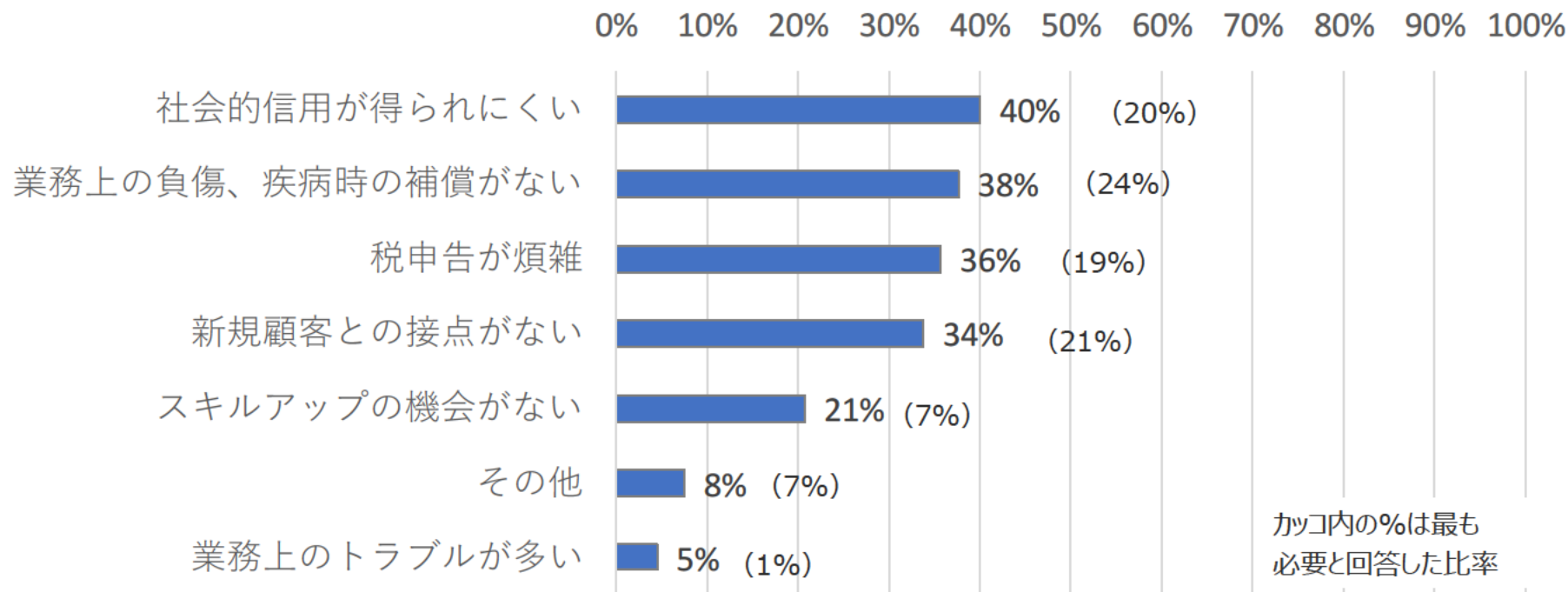
(注) 下記設問の回答結果を年齢区分別、年収区分別に集計

「開業届を提出し、確定申告をしていますか。」

アンケート調査結果（その他詳細）⑥困っていること

フリーランスとして活動する中で困っていることとして、社会的信用の得られにくさ、負傷・疾病時の補償の欠如、税申告の煩雑さ、新規顧客との接点の無さがいずれも同程度挙げられている。

フリーランスとして活動する中で困っていること（n=2,000）



（注）下記設問の回答結果を集計

「フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください（複数回答可、最も困っていることも選択）。」

フリーランスのお悩みに答えます！

契約書を
交付してもらえない

支払が遅延しているが
発注事業者に
指摘/主張しづらい

約束していた報酬額より
支払額が少ない

やり直しを求められるが
断りづらい

役務の成果物を
受領してもらえない

従業員みたいに
細かい指示を受けてるけど
雇用じゃないの？

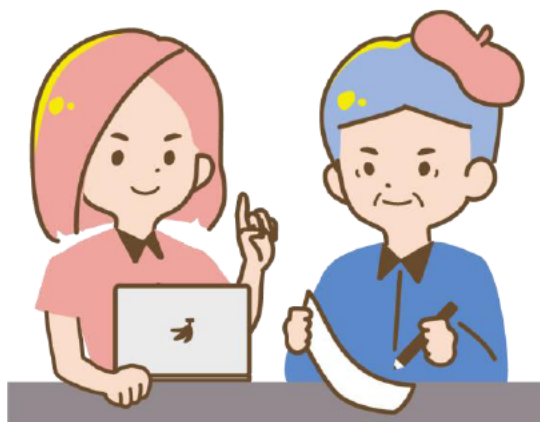
フリーランスとして安心して働ける環境を 整備するためのガイドライン

概要版

内閣官房
公正取引委員会
中小企業庁
厚生労働省



フリーランスとして働く



●このパンフレットは何？

多様な働き方の一つとしてだけでなく、ギグ・エコノミー(注)の拡大による経験ある高齢者の雇用の拡大、健康寿命の延伸、社会保障の支え手・働き手の増加などの観点からも、近年、「フリーランス」に注目が集まっています。

フリーランスの方々が安心して働き、活躍することは、まさに日本の成長の鍵です。

こうしたフリーランスとして安心して働ける環境の整備に向けた取組として、政府は「フリーランスの方々と事業者が取引をする際に、法律をふまえると、どのような点に気をつけるべきか」を整理したガイドラインを作成しました。

このパンフレットは、その内容を簡潔にまとめたものです。

(注)ギグ・エコノミー：インターネットを通じて短期・単発の仕事を請け負い、個人で働く就業形態

フリーランスとは？

このガイドラインでは「フリーランス」を、実店舗がなく、雇人もいない自営業主や一人社長であって、自身の経験や知識、スキルを活用して収入を得る者としています。

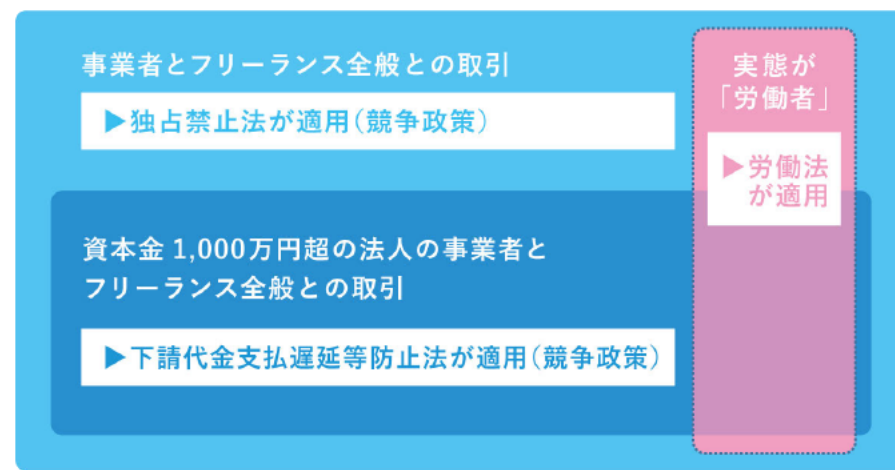
フリーランスは、個人で事業を行う方であり、原則として、雇用という働き方ではなく、労働基準法などの労働関係法令が適用されない場合があることに留意が必要です。



このガイドラインに関する法令とは？

- ✓フリーランスが事業者と取引をする際には、その取引全般に独占禁止法が適用されます。また、相手の事業者の資本金が1,000万円を超えている場合は、下請代金支払遅延等防止法（下請法）も適用されます。（注）
- ✓また、業務の実態などから判断して「労働者」と認められる場合は、労働関係法令が適用されるので、発注する事業者等は留意が必要です。

雇用と認められる場合の判断基準については、このパンフレットの13ページ以降を参照ください。



（注）事業者とフリーランスとの取引が、下請法にいう親事業者と下請事業者との取引であって、①製造委託、②修理委託、③情報成果物作成委託、④役務提供委託に該当する場合には、下請法の規制の対象となります。

発注事業者と取引する際の注意点

フリーランスが取引を行う際は、発注事業者が以下の点を遵守しているか見極めましょう

1 優越的地位の濫用の禁止

- ✓取引の際に、発注事業者とフリーランスとの間では強者対弱者の関係になることがあります。
- ✓優越的地位にある事業者が、その地位を利用して、フリーランスに、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることで、公正な競争を阻害するおそれがあります。
(詳しくはガイドライン3ページ・32ページ参照)
- ✓このような行為は、独占禁止法・下請法の規制対象となる可能性があります。

2 発注時の取引条件を明確にする



発注事業者が、発注時に取引条件を明確にする書面を交付しないことは、その時に取引条件を明確にすることが困難な事情があるなどの正当な理由がない限り、独占禁止法上不適切です。



なお、下請法では、資本金1,000万円を超える発注事業者が、規制対象の取引をフリーランスに発注する場合、このような書面の交付は義務となっています。

フリーランスが事前に承諾すれば、メールやSNSによる交付も可能ですが、その場合はダウンロード機能があるなど、フリーランスが記録できるようなサービスになっていることが必要です。

独占禁止法(優越的地位の濫用)・下請法上問題となる行為類型

公正な競争のための法令を遵守しましょう。

CASE 01

報酬の支払遅延

CASE 02

報酬の減額

CASE 03

著しく低い報酬の
一方的な決定

CASE 04

やり直しの要請

CASE 05

一方的な発注取消し

CASE 06

役務の成果物に係る
権利の一方的な取扱い

CASE 07

役務の成果物の受領拒否

CASE 08

役務の成果物の返品

CASE 09

不要な商品又は
役務の購入・利用強制

CASE 10

不当な経済上の利益の
提供要請

CASE 11

合理的に必要な範囲を超えた
秘密保持義務等の一方的な設定

その他取引条件の
一方的な設定・変更・実施

CASE 01

発注事業者の支払が遅い



支払期日が過ぎたのですが、
振り込みがありません！
困っています

他の手続きで忙しいから
支払を待って

検収が終わらないから待って！



契約で決めた日までに報酬が支払われなかったり、
一方的に支払日を遅く設定された場合等は…

▶『報酬の支払遅延』に該当するおそれがあります

詳しくはガイドライン5ページ参照

CASE 02

契約後に発注事業者が 減額を要求してきた



この業務の件だけ、
顧客からキャンセルされたから

実際の作業量が少なかったから

業務を完了してもらったけれど、
その一部はこちらでも実施したから

減額させて

うっ…



契約どおりの仕事を行ったのに決めていた報酬額が支払われなかったり、
業務量が増えた場合は報酬額を増やすと合意していたのに報酬額
が変わらない場合等は…

▶『報酬の減額』に該当するおそれがあります

詳しくはガイドライン6ページ参照

CASE
03

発注事業者が依頼してきた
価格が低すぎる



我々が見積書を作ったから
安くてもこれで請けてよ！
うちとの取引実績が欲しいんでしょう？
それなら安くやってもらわないとなあ

短納期で工数が増えたとしても、
増額は厳しいなあ

手配してもらって助かりました！
でも費用は少ししか出せないんだよなあ



通常の取引時の報酬と比べて、著しく低い金額で仕事を受けるように報酬を一方的に決定された場合等は…

▶『著しく低い報酬の一時的な決定』に該当する
おそれがあります 詳しくはガイドライン6ページ参照

CASE
04

やり直しを強要された

あの、そろそろ画像の仕様を
教えてもらえませんか？



任せるから、いい感じに作って

納品後

こないだ作ってもらった画像が小さいから
全部描き直して！そちらのミスだから

どうして



契約に基づいて仕様通りに業務をした後に、
やり直しをさせられた場合等は…

▶『やり直しの要請』に該当するおそれがあります
詳しくはガイドライン7ページ参照

CASE
05

準備を進めていたのに、 一方的に発注を取り消された

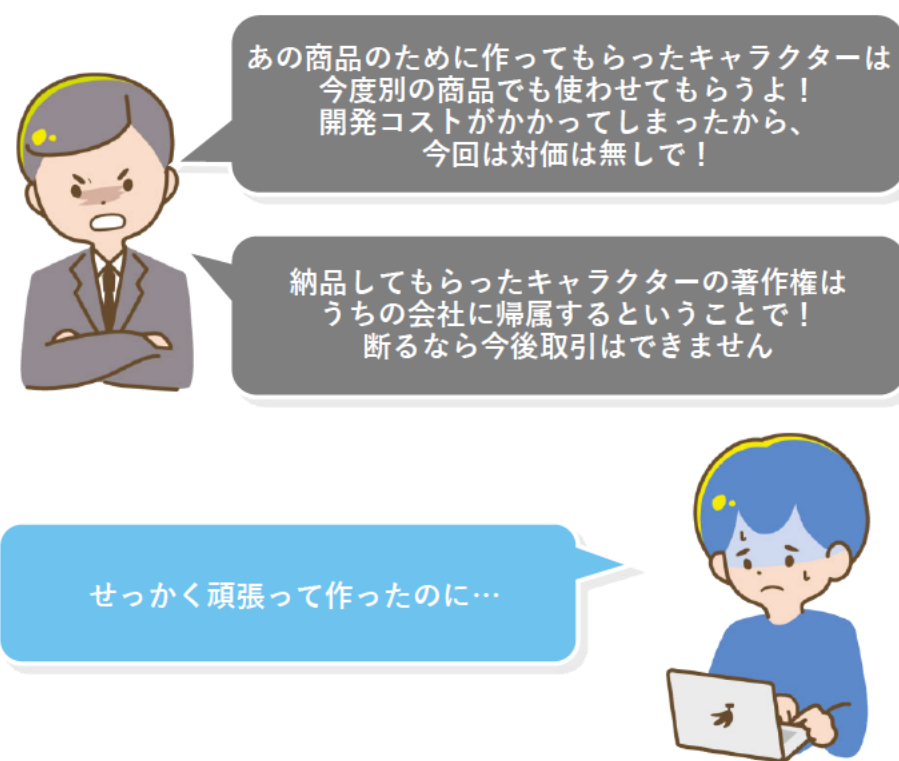


発注された仕事を進めていたにも関わらず、一方的に
発注を取り消され、既に発生していた費用が支払われない場合等は…

▶『一方的な発注取消し』に該当するおそれがあります
詳しくはガイドライン8ページ参照

CASE
06

著作権などを取り上げられた



発注された仕事の過程で発生した、フリーランスの著作権などの
権利の扱いを、発注事業者が一方的に決める場合等は…

▶『役務の成果物に係る権利の一方的な取扱い』に
該当するおそれがあります 詳しくはガイドライン9ページ参照

CASE
07

自分には責任がないのに 受領を拒否された



発注事業者の都合によって、
成果物を受け取ろうとしない場合等は…

▶『役務の成果物の受領拒否』に該当する
おそれがあります 詳しくはガイドライン10ページ参照

CASE
08

成果物を購入した客から 返品されたことを理由に返品された



返品条件が不明確であるにもかかわらず、
一度、納品した成果物を返品された場合等は…

▶『役務の成果物の返品』に該当するおそれがあります
詳しくはガイドライン11ページ参照

CASE
09

不要な商品の購入を 取引継続の条件にされた



業務に必要なではないのに、商品の購入を指示された場合等は…

▶『不要な商品又は役務の購入・利用強制』に該当
するおそれがあります 詳しくはガイドライン11ページ参照

CASE
10

契約の範囲外の サービス提供を求められた



協力金の負担や、発注内容にないシステムの追加開発・
デザイン作成等の負担を要請された場合等は…

▶『不当な経済上の利益の提供要請』に該当する
おそれがあります 詳しくはガイドライン12ページ参照

CASE
11

教育コストを理由に
不利な条件を提示された



経験が浅いからお試し料金で
こちらあなた成長に付き合っているのだから
うちの仕事をしている間はずっと
他社の仕事をしてはだめ

本当は投資した分回収できているけど
他社と契約されてしまうと安値で発注できなくなるな…

まだあなたに投資した分働いてもらっていません
投資した費用が回収できるまで他社と契約してはだめ

ううっ…!



自分が案件に携わったことを、一方的に
公表してはいけないと言われた

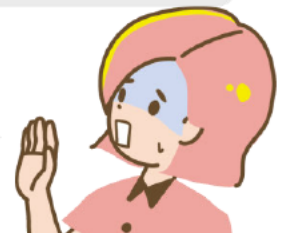
業務終了! 個人としても成長したし、
この実績をアピールして新しい仕事を探そう!



実績をアピールして自社を通さずに
直接お客と契約されたら困るな

この案件に携わったことは
一切他言無用で

せっかくがんばったのに…!



発注事業者の一方的な都合で秘密保持の範囲を決められたり、発注事業者から
「業務で得たスキルや知見があるから他社の仕事を受けるな」と言われたりした場合等は…

▶『合理的に必要な範囲を超えた秘密保持義務等の一方的な設定』に該当するおそれがあります
詳しくはガイドライン13ページ参照

これまでに挙げたような行為類型に該当しない場合であっても、取引上の地位が優越している発注事業者が、一方的に取引の条件を設定したり、取引の条件を変更したり、又は取引を実施したりする場合に、正常な商慣習に照らしてフリーランスに不当に不利益を与えることとなるときは、「優越的地位の濫用」として問題になります(詳しくはガイドライン14ページ参照)。

仲介事業者が遵守すべき事項

仲介事業者とは？

このガイドラインにおける仲介事業者とは、例えば、手数料や利用料を徴収し、フリーランスと発注事業者をマッチングするためのサービスを提供する事業者です。



フリーランスは、仲介事業者を上手に活用することで、仕事の機会を獲得・拡大させることができます。

一方、フリーランスと仲介事業者との取引が増加する中で、仲介事業者がフリーランスとの取引上優越した地位に立ち、その地位を利用して、フリーランスに不当に不利益を与えることも考えられます。

規約の変更による取引条件の一方的な変更

仲介事業者が、例えば、以下のような規約の変更を一方的に行い、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなるときは、優越的地位の濫用として問題となります。

- 1 フリーランスから仲介事業者を支払われる手数料が引き上げられる場合
- 2 フリーランスに対し、新しいサービスの利用を義務化してその利用手数料を設定する場合
- 3 発注事業者からフリーランスに支払われる報酬が減る場合

詳しくはガイドライン16ページ参照

合理的な理由なく
規約が変更されている…



フリーランスへの労働関係法令の適用

フリーランスは、見かけ上雇用関係になくても、労働者性が認められることがあります。
その場合、労働関係法令の保護を受けます。



仕事を受けたけど、発注者から仕事のやり方や作業の時間まで事細かに指示されるし、予定にない仕事も頼まれたりでずっと働きづめ…

労働基準法上の労働者に当たる場合は…

労働基準法の労働時間や賃金などに関するルールが適用されます。

労働安全衛生法、労働契約法等の個別的労働関係法令も、基本的に適用されます。



労働時間

労働契約

賃金

労災

安全衛生

などのルールによる保護を受けます



労働組合に入ったのに、団体交渉に応じてもらえない…

労働組合法上の労働者に当たる場合は…

労働組合法により、団体交渉等について保護(正当な理由のない団体交渉拒否等の不当労働行為の禁止など)を受けることができます。

※労働組合法は労働基準法より労働者の範囲が広く、労働基準法上の労働者に該当すれば、労働組合法上の労働者にも該当する。



発注者による団体交渉拒否

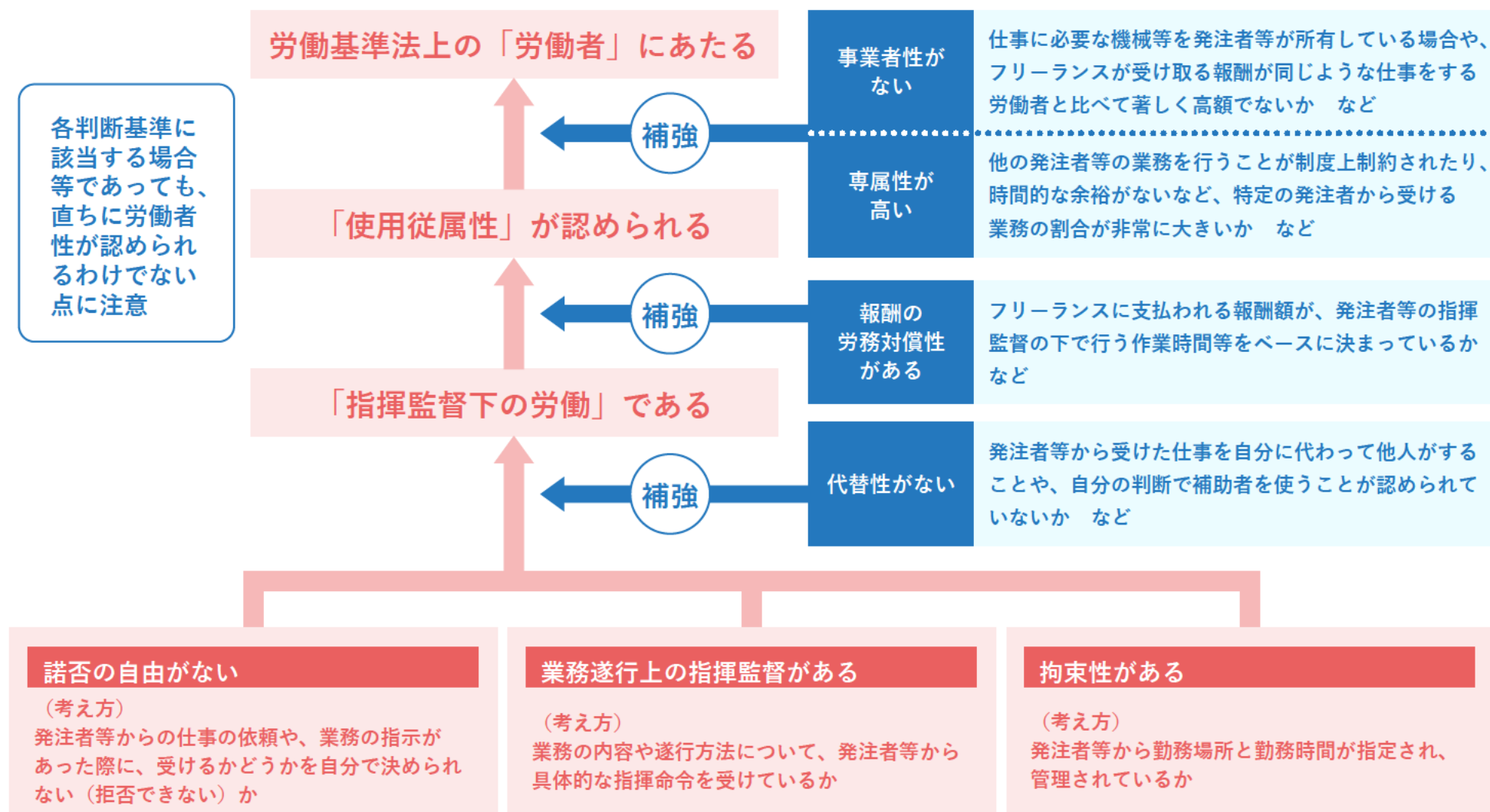
労働組合員となったことによる契約解除

などが禁止されます

労働基準法・労働組合法における「労働者」に当たるか否か、すなわち「労働者性」の判断は、次ページ以降で解説します。

労働基準法における「労働者性」の判断基準

労働基準法において「労働者」に当たるかは、以下のような項目を確認し総合的に判断されます。



各項目の詳細はガイドライン17～24ページを参照

労働基準法における「労働者性」の判断基準

以下のような実態がある方は、労働基準法上の「労働者」に当たる場合があります。

※このような実態があれば直ちに「労働者」となるわけではなく、最終的には、契約内容やその他の要素を含めて総合的に判断されます。

発注者からの仕事は、
病気のような特別な理由がないと断れない

運送の経路や方法、出発時刻といった、
業務の遂行に関することは、
全部発注者から指示され、管理されている

発注者から、通常予定されている仕事の他に、
契約や予定にない業務も
命令されたり頼まれたりする

報酬は「時間当たりいくら」で決まっている

始業や終業の時刻が決められていて、
始業に遅れると「遅刻」として
報酬が減らされる

受けた仕事をするのに
非常に時間がかかるため、
他の発注者の仕事を受ける余裕が全くない

…etc

詳細や具体的な判断例はガイドライン17～24ページ参照

労働組合法における「労働者性」の判断要素

労働組合法において「労働者」に当たるかは、以下のような要素を確認し総合的に判断されます。

基本的判断要素

各要素が肯定される場合、労働者性が強まります

①事業組織への組み入れ

(具体例)

- ✓ 評価/研修制度がある
- ✓ 業務地域や業務日を割り振られる
- ✓ 制服の着用/身分証の携行が求められる 等

②契約内容の一方的・定型的決定

(具体例)

- ✓ 契約内容を交渉する余地がない
- ✓ 報酬の算出基準や方法を発注者に一方的に決定されてしまう 等

③報酬の労務対価性

(具体例)

- ✓ 時間外/休日手当に相当するものがある
- ✓ 報酬を業務時間に基いて算出している
- ✓ 一定額の報酬の支払いが保証されている 等

補強

補充的判断要素

各要素が肯定される場合、基本的判断要素が補強・補完されます

④業務の依頼に応ずべき関係

(具体例)

- ✓ 実際の運用や認識上、業務の依頼を拒否できない
- ✓ 依頼を拒否する他の会社等がほばいない
- ✓ 依頼を断ると他の仕事に悪影響が生じる 等

⑤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

(具体例)

- ✓ マニュアル等により作業手順や心構えや接客態度等が指示されている
- ✓ 発注者等に仕事の様子を監督されている
- ✓ 業務量や日時や場所が定められている
- ✓ 一定の日時に出勤や待機などの時間拘束がある 等

補完

消極的判断要素

この要素が肯定される場合、労働者性が弱まります

各要素の具体例に該当する場合等であっても、直ちに労働者性が認められるわけではない点に注意

⑥顕著な事業者性

(具体例)

- ✓ 独自の営業活動を行うことができる
- ✓ 想定外の利益/損失は自身で引き受ける
- ✓ 業務を他人に代行させられる 等

各項目の詳細はガイドライン25～30ページ参照

フリーランスガイドラインの掲載ページ

<https://www.cas.go.jp/jp/houdou/20210326guideline.html>

フリーランスガイドラインの関係省庁について

第1(はじめに)・第2(基本的考え方)

内閣官房 成長戦略会議事務局(雇用・人材担当) 電話番号: 03-5253-2111(代表)

第3(フリーランスと取引を行う事業者が遵守すべき事項)・第4(仲介事業者が遵守すべき事項)・別添

公正取引委員会 事務総局 経済取引局 総務課 経済調査室 電話番号: 03-3581-4919

中小企業庁 事業環境部 取引課(特に別添「契約書のひな型例」について) 電話番号: 03-3501-1669

第5(現行法上「雇用」に該当する場合の判断基準)

厚生労働省 雇用環境・均等局 在宅労働課 / 労働基準局 監督課 / 労働基準局 労働関係法課 電話番号: 03-5253-1111(代表)

雇用環境・均等局 在宅労働課(全体) 労働基準局 監督課(労働基準法における「労働者性」について)

労働基準局 労働関係法課(労働組合法における「労働者性」について)

フリーランスの方を対象とした契約・仕事に関する相談窓口のご案内

フリーランス・トラブル110番

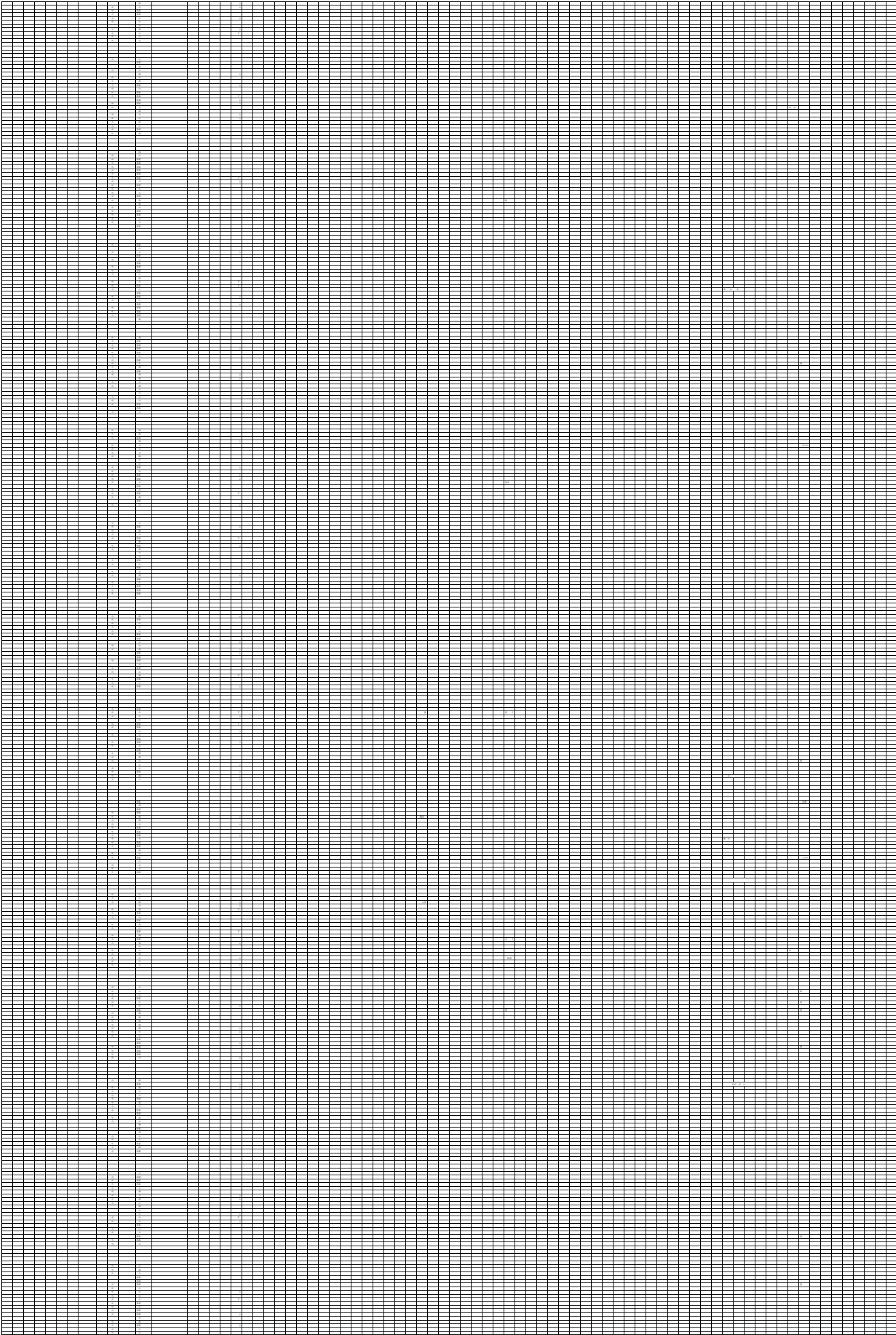
電話番号: 0120-532-110 URL: <https://freelance110.jp/>

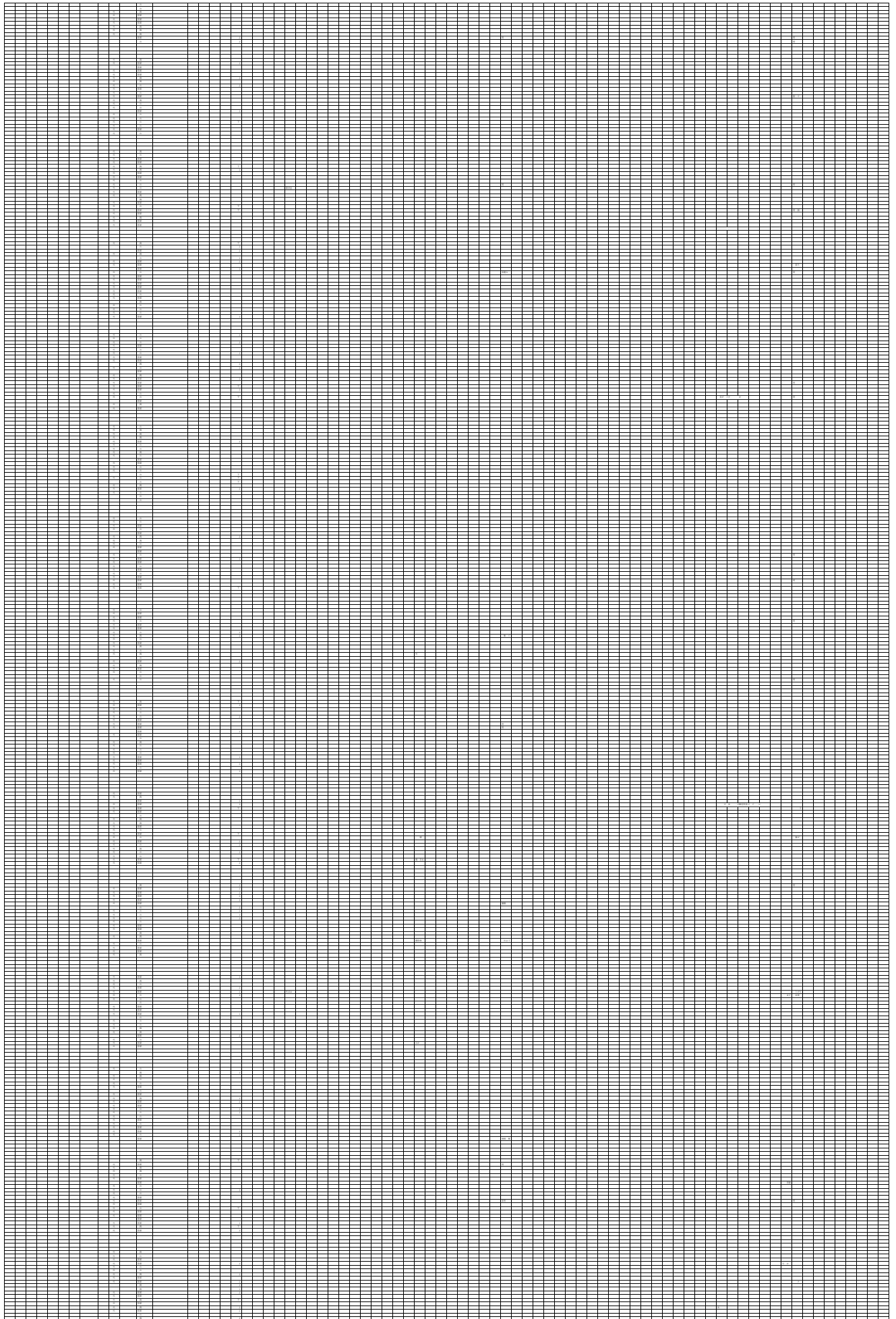
あいまいな契約・ハラスメント・報酬の未払いなど、フリーランス・個人事業主の契約上・仕事上のトラブルについて、無料相談できる窓口です。弁護士が、メール・電話・対面・ビデオ通話等により相談対応を行います(メールや電話でのご相談は匿名でも対応可能です。)

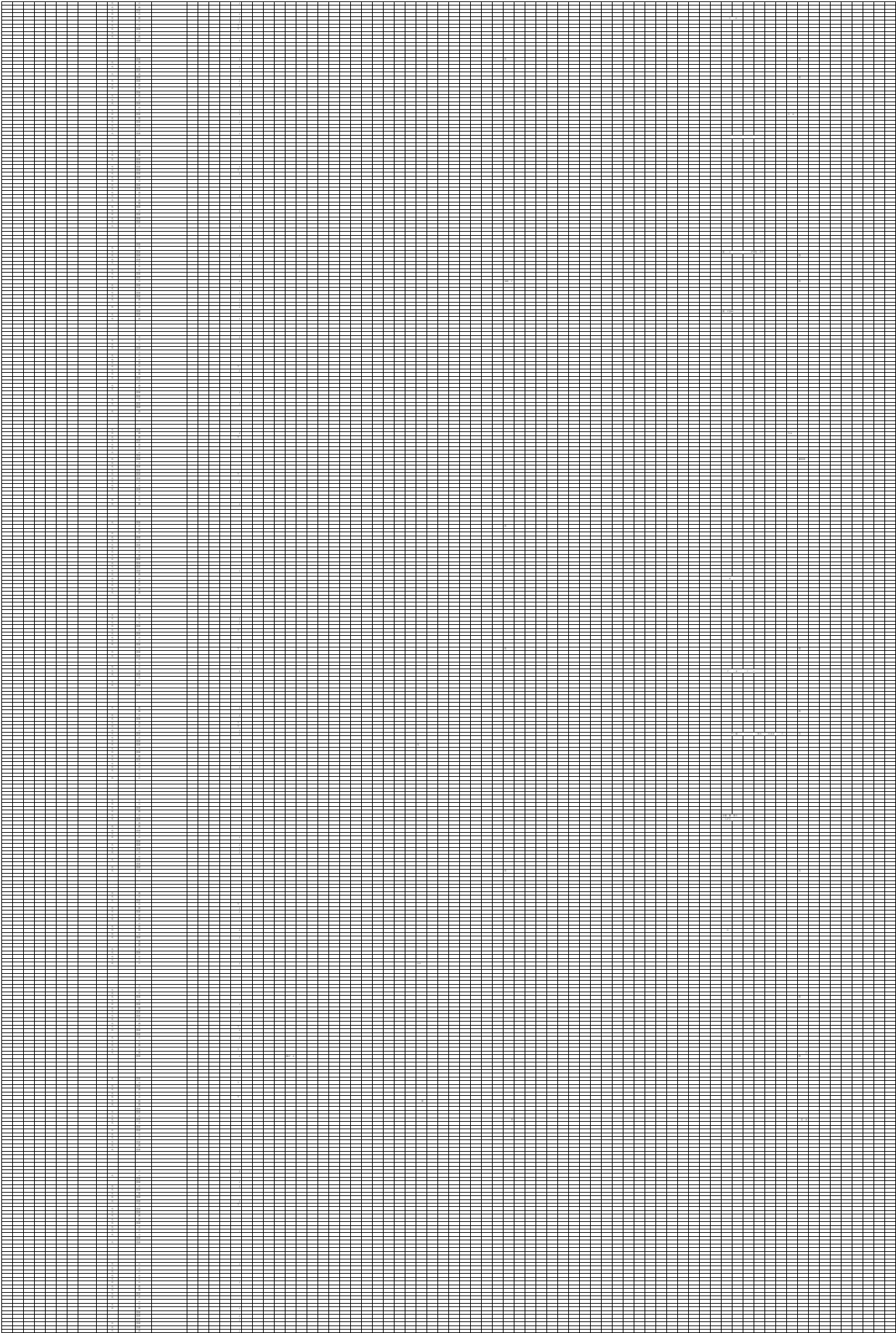
運営: 第二東京弁護士会

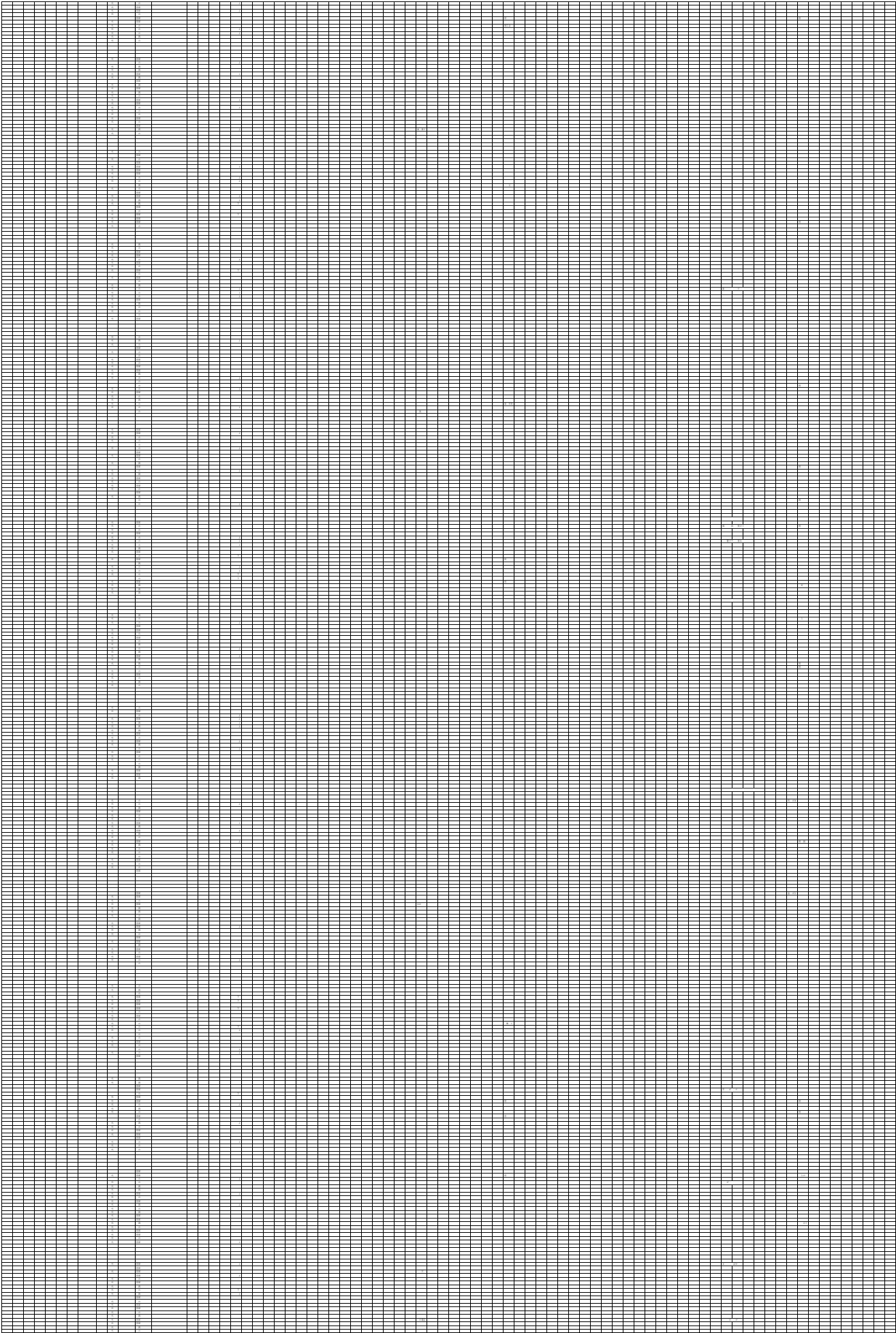
運営にあたっては、フリーランスに関する関係省庁(内閣官房・公正取引委員会・中小企業庁・厚生労働省)と連携し、必要に応じて関係機関に案内します。

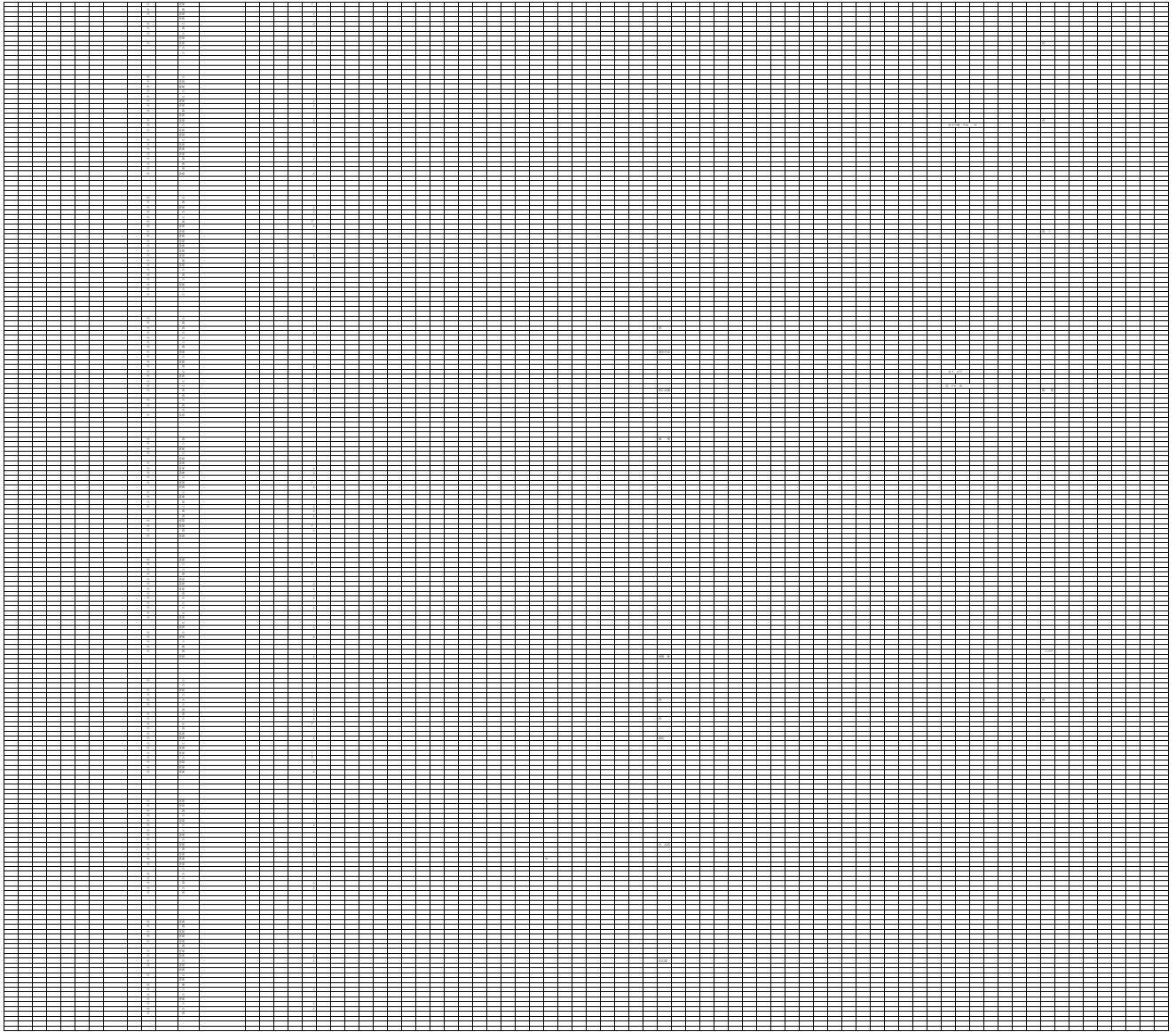
[illegible]



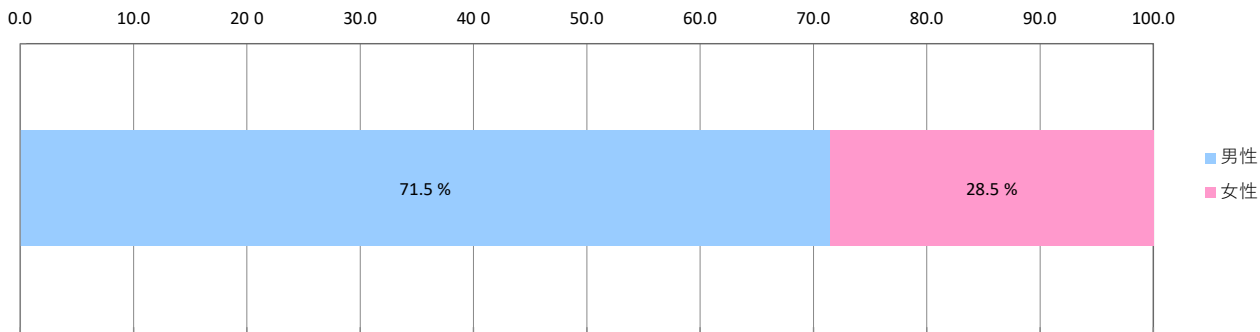




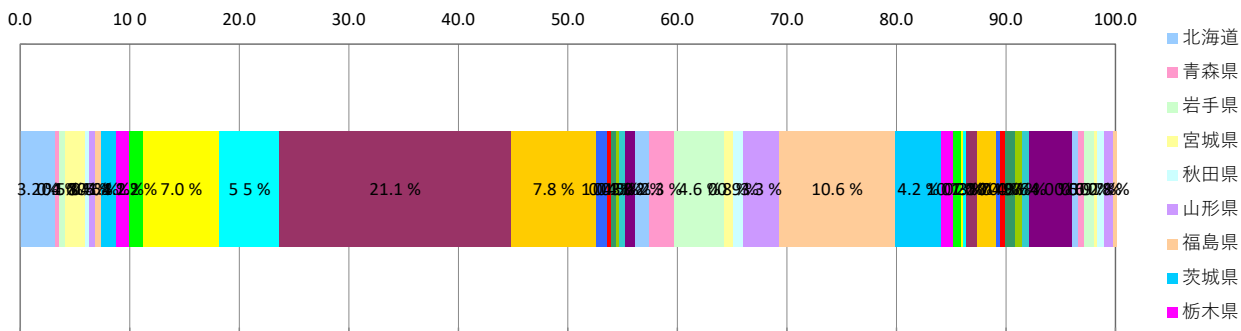




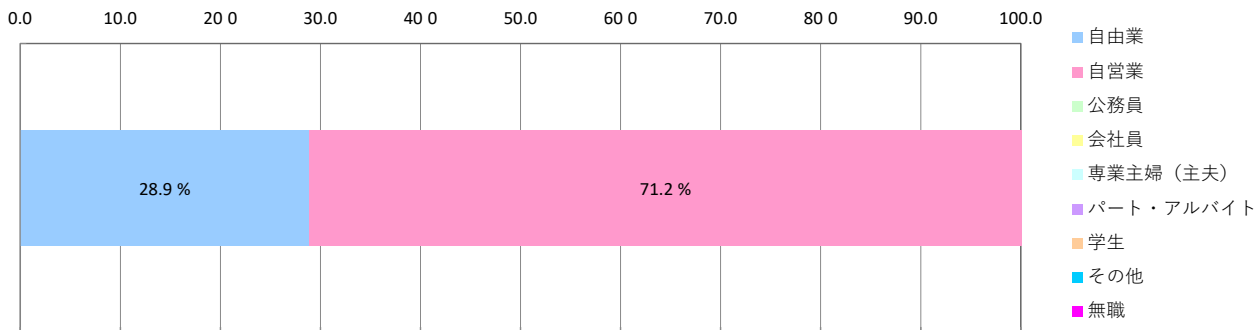
F1. あなたの性別をお知らせください。 [SA]



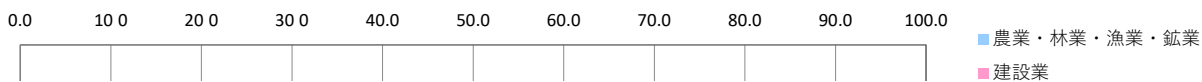
F3. あなたがお住まいの都道府県をお知らせください。 [SA]

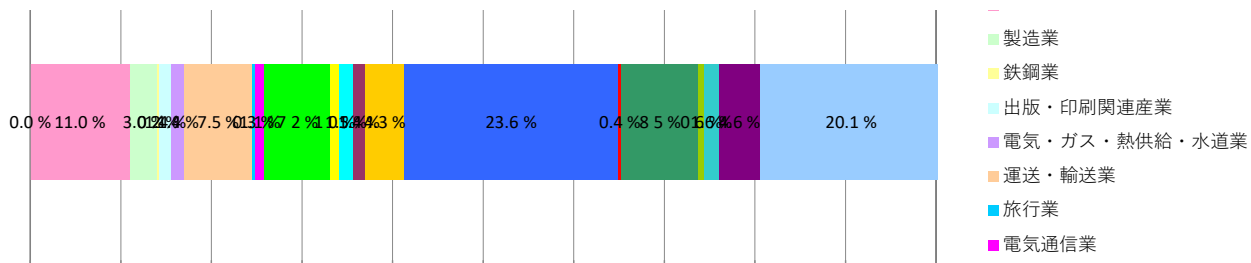


Q1. あなたの職業をお知らせください。 [SA]

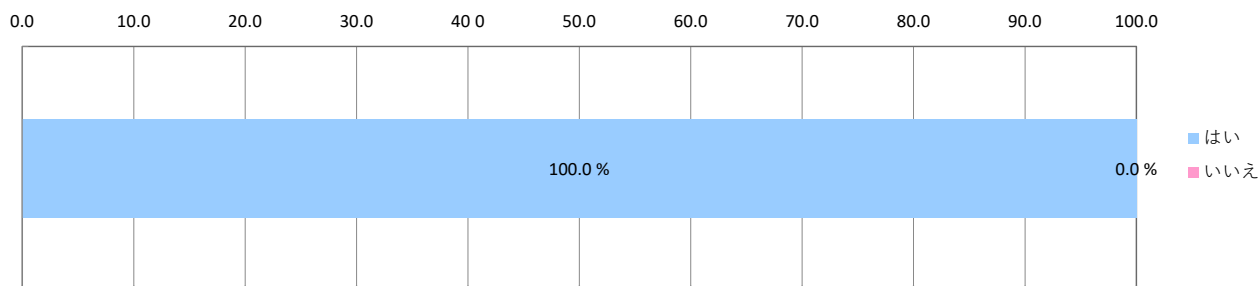


Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。 [SA]

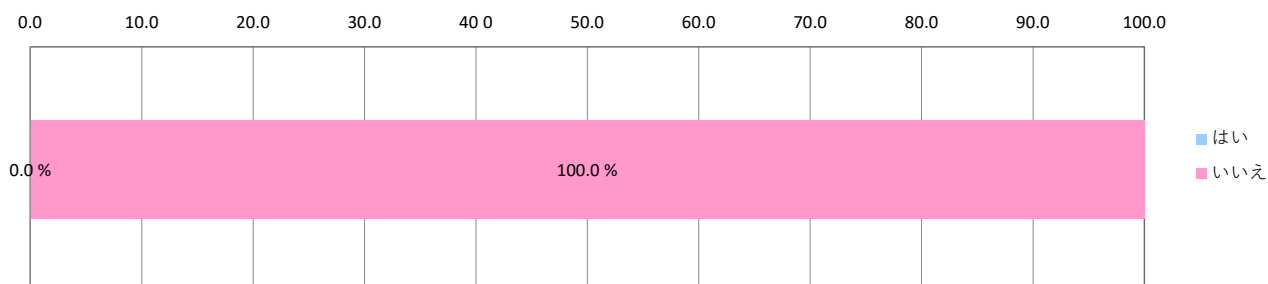




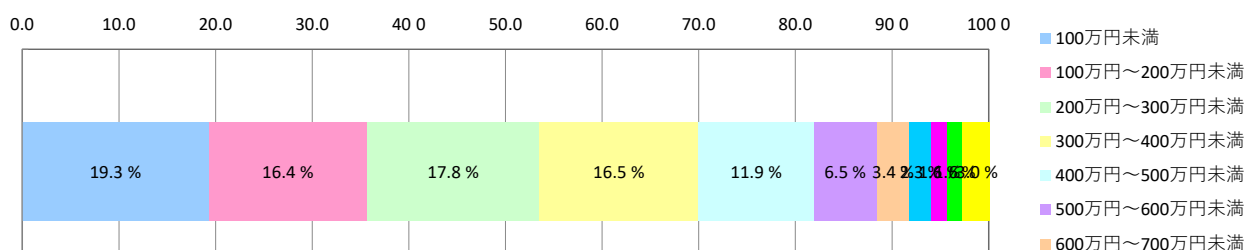
Q3. 従業員を雇わず、自分だけ、または自分と同居親族だけで個人経営の事業を営んでいますか。[SA]



Q4. 個人経営の事業において、専用の事務所・店舗（自宅、ネット上の店舗除く）を設けていますか。[SA]

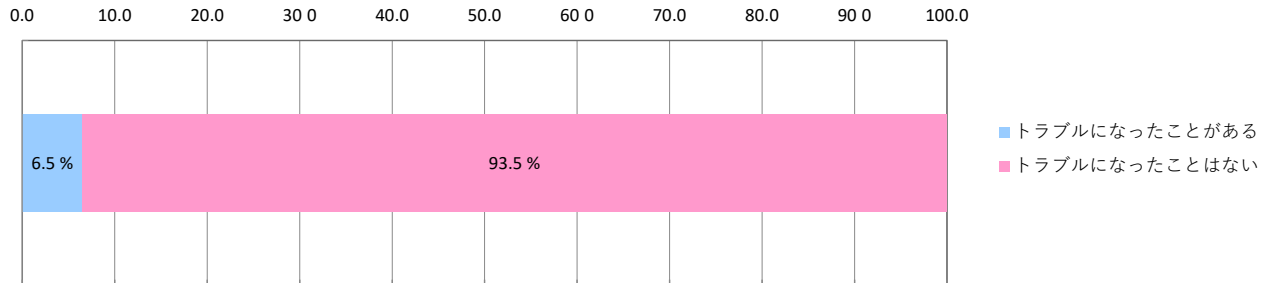


Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。[SA]

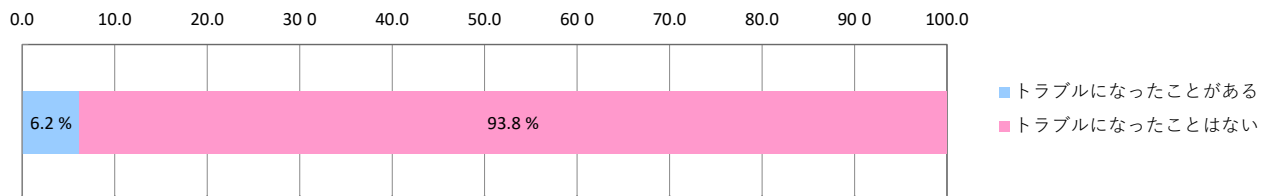




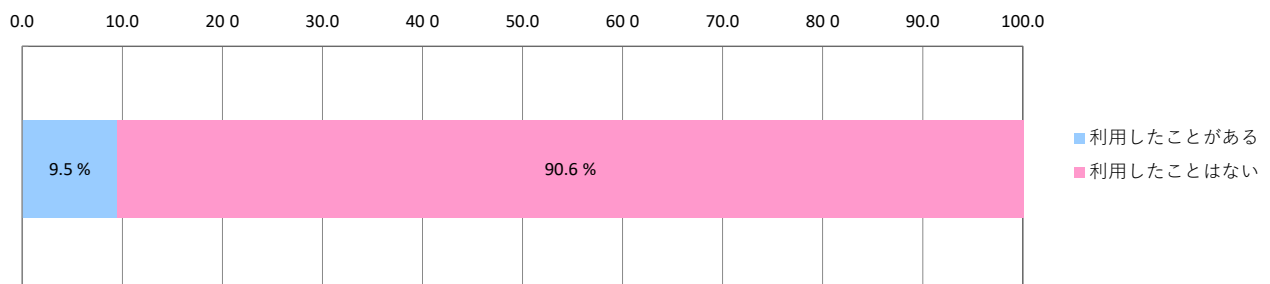
Q7. フリーランスとして活動する中で、資本金1,000万円未満の発注事業者とトラブルになったことはありますか。 [SA]



Q8. フリーランスとして活動する中で、小規模事業者※の発注者とトラブルになったことはありますか。 ※下記定義を満たす事業者
製造業その他 : 従業員20名以下 商業・サービス業 : 従業員5名以下 [SA]

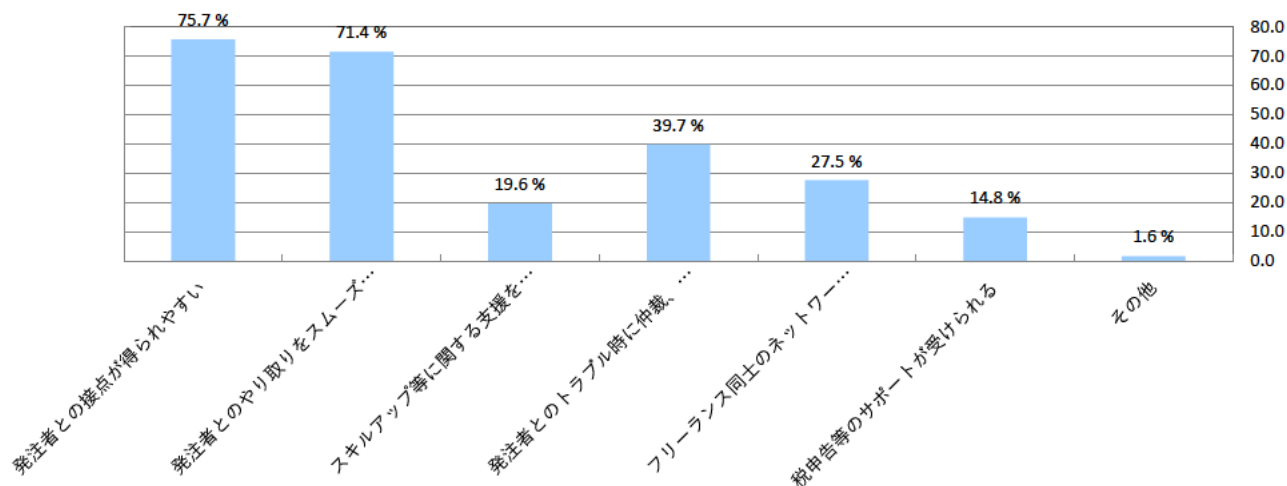


Q9. フリーランスと発注者の仲介サービス（プラットフォーム）を利用したことはありますか。 [SA]



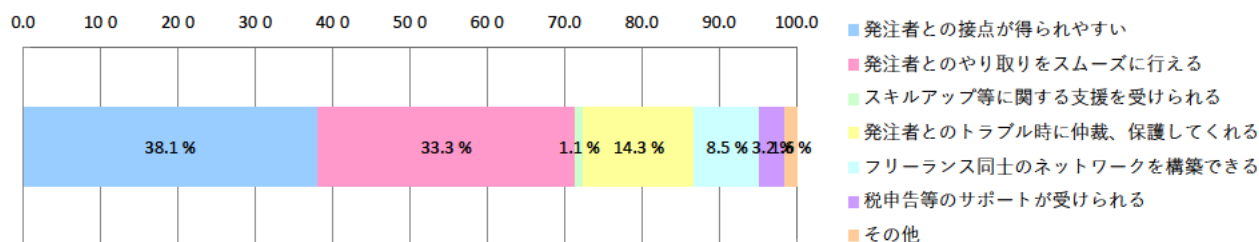
Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じている利点をお知らせください。また、その中で最大の利点をお知らせください。[MA]

感じている利点（いくつでも）

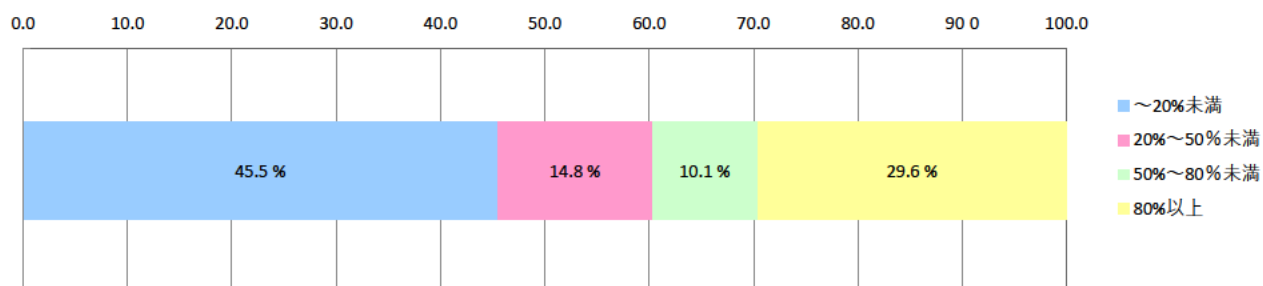


Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じている利点をお知らせください。また、その中で最大の利点をお知らせください。[SA]

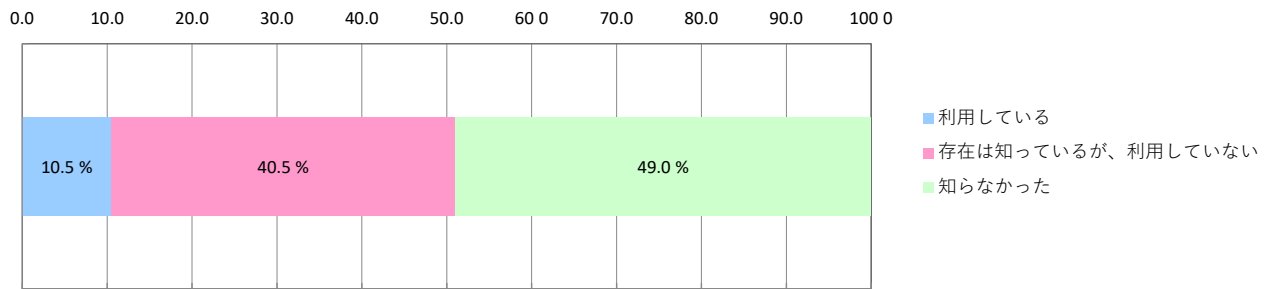
最大の利点（ひとつだけ）



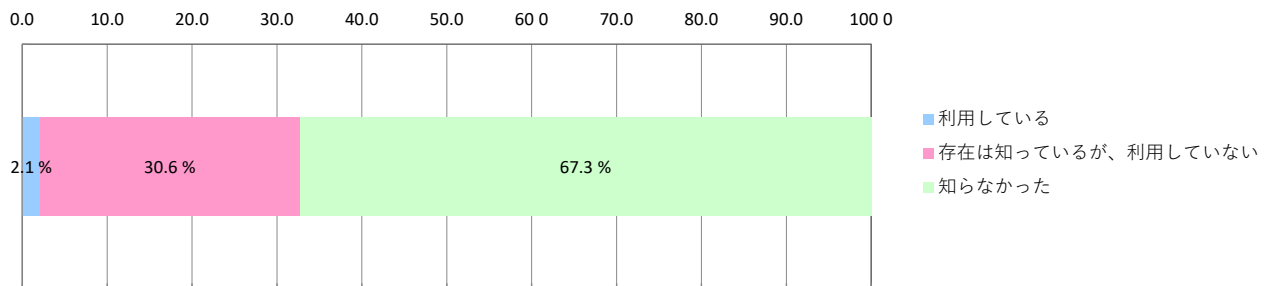
Q11. 仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。[SA]



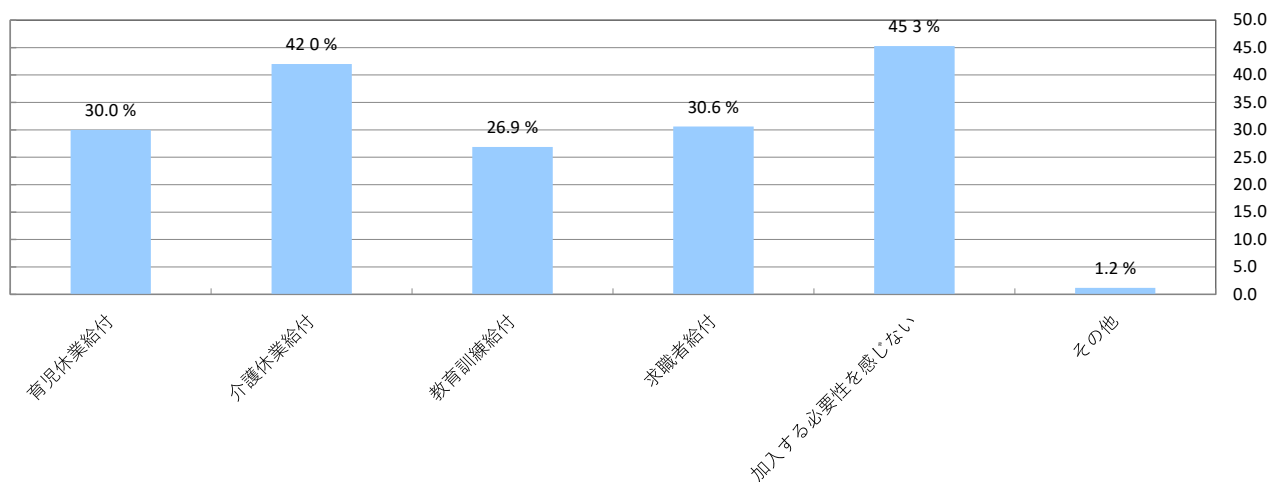
Q12. フリーランス向けの公的な支援等（各種給付金・支援金等）
についてご存じですか。[SA]



Q13. フリーランス向けの民間サービス・支援等（所得・傷害補償、介護サポート等）についてご存じですか。[SA]

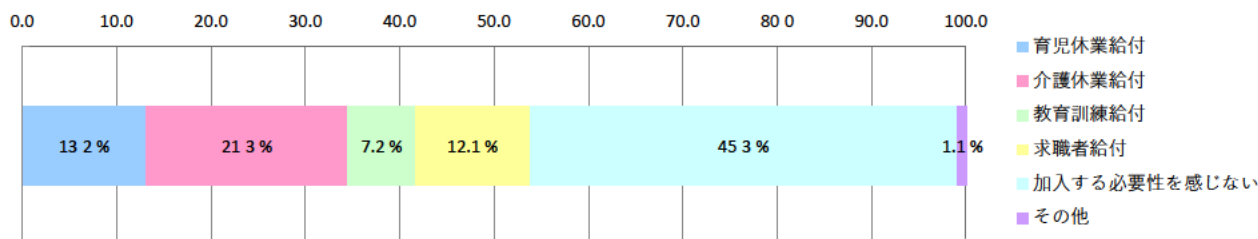


Q14. 仮に自己負担で雇用保険金に加入できる場合、どの範囲で手当が必要であると感じますか。また、その中で最も必要だと感じることをお知らせください。[MA]
必要だと感じる手当（いくつでも）



Q14. 仮に自己負担で雇用保険金に加入できる場合、どの範囲で手当が必要であると感じますか。また、その中で最も必要だと感じることをお知らせください。[SA]

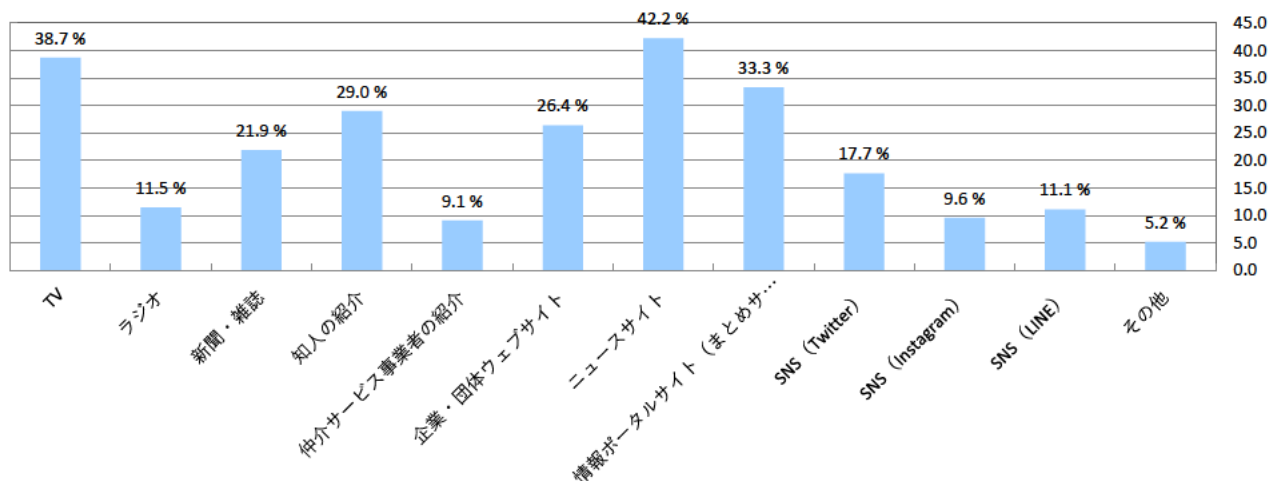
最も必要だと感じる手当（ひとつだけ）



Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。また、その中で最も参考にして

いる情報源をお知らせください。[MA]

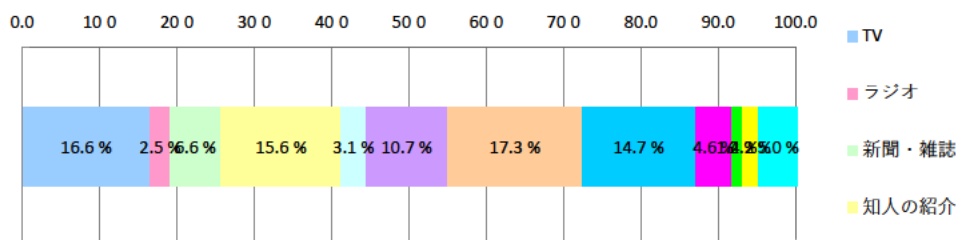
参考にしてしている情報源（いくつでも）



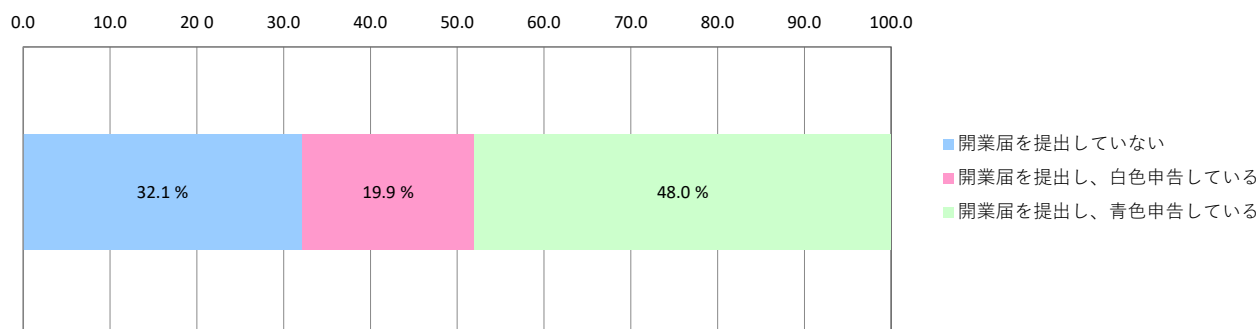
Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。また、その中で最も参考にして

いる情報源をお知らせください。[SA]

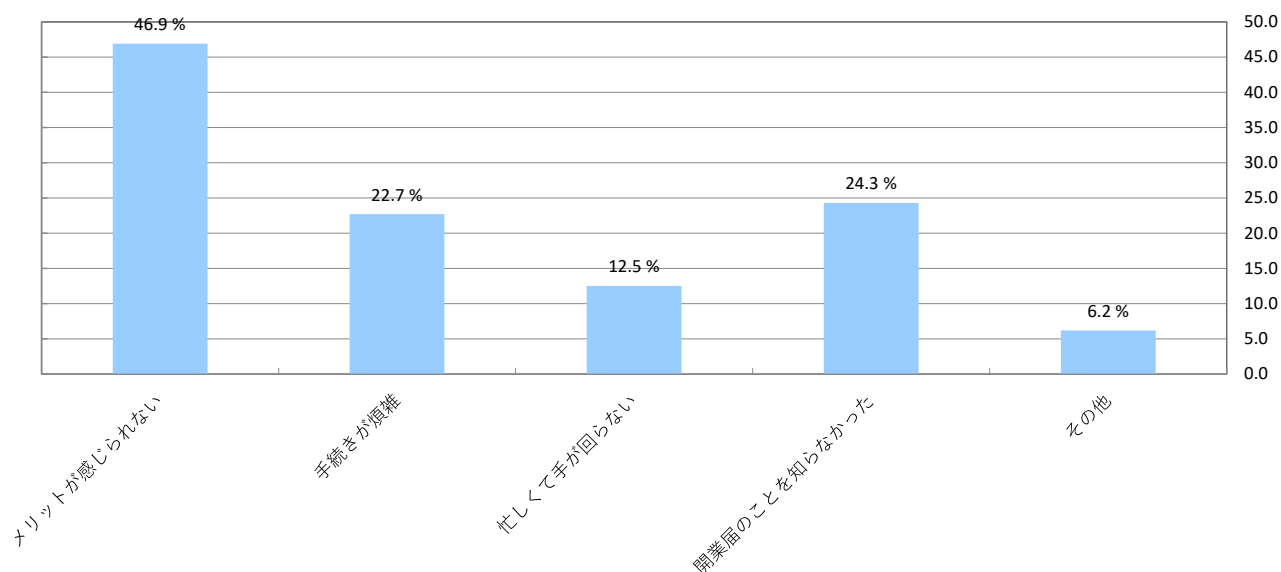
最も参考にしてしている情報源（ひとつだけ）



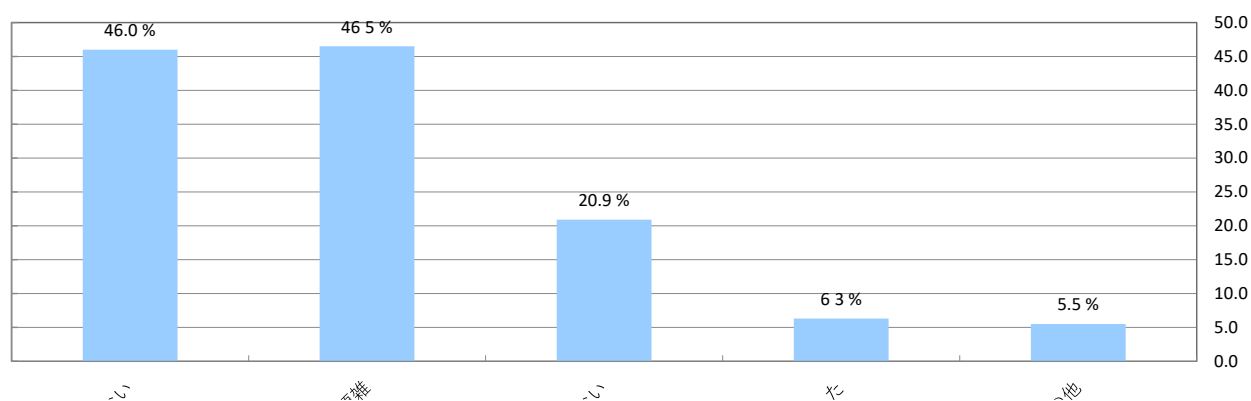
Q16. 開業届を提出し、確定申告をしていますか。[SA]



Q17. 開業届を提出していない理由をお知らせください。[MA]



Q18. 青色申告をしていない理由をお知らせください。[MA]



メリットが感じられない

手続きが煩雑

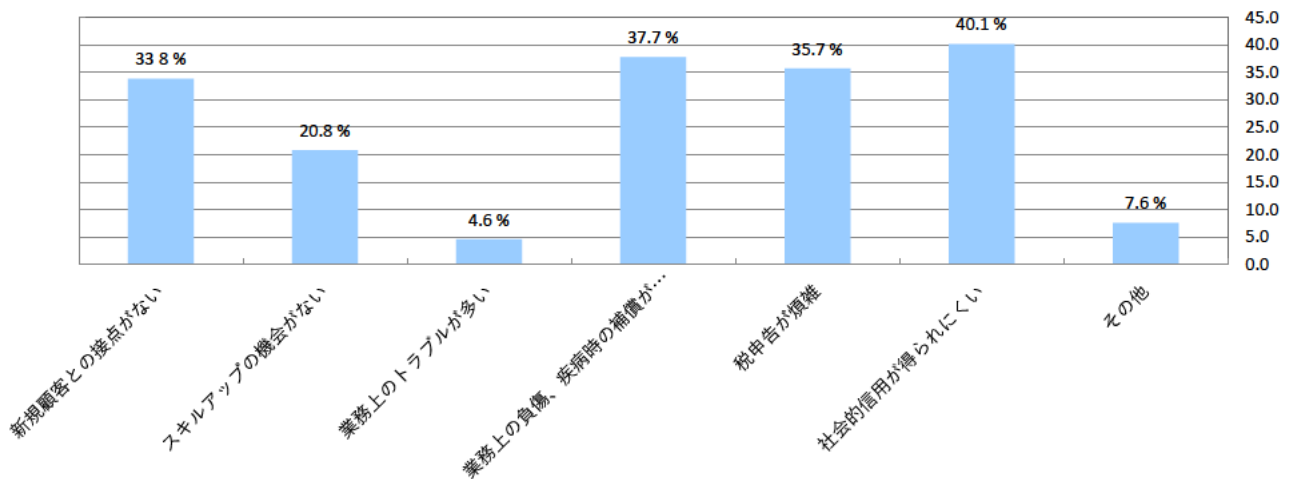
忙しくて事が回らない

青色申告のことを知らなかった

その他

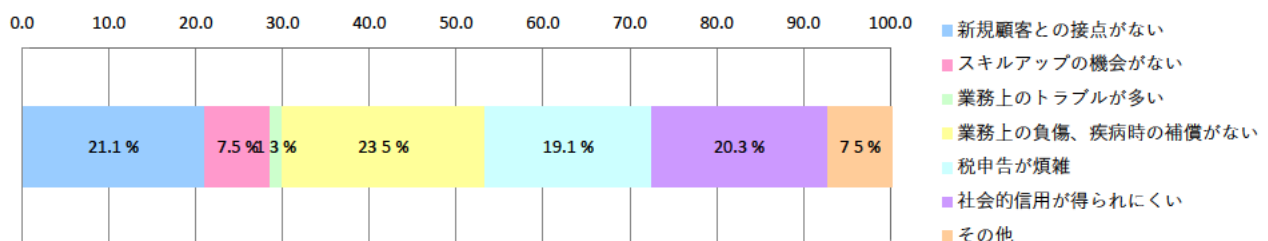
Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。また、その中で最も困っていることをお知らせください。[MA]

困っていること（いくつでも）

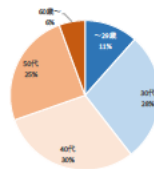
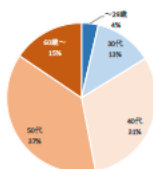
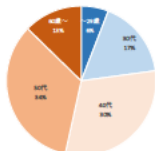


Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。また、その中で最も困っていることをお知らせください。[SA]

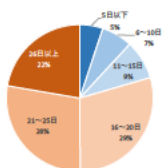
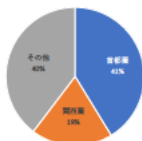
最も困っていること（ひとつだけ）



地区/年份	一四代	三代	四代	五代	和歌山	总计
男性	52	180	440	538	272	1,482
女性	66	194	172	141	30	573
合计	118	374	612	679	302	2,085



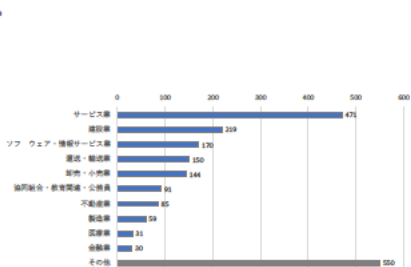
エリア	人数
全館員	825
賛助員	382
その他	763
合計	2000



年齡組別	人數
5歲以下	102
6—12歲	130
13—15歲	172
16—20歲	189
21—25歲	165
26歲以上	848
合計	1505

[illegible]

業種	人数
一般労働	471
建設業	278
ア ア 情報 一般労働	130
通信 郵便業	100
知事 小売業	144
協賛企業 教育関連 公務員	91
不動産業	65
製造業	59
芸術業	31
金融業	30
その他	500
総計	2,000



稼働日数16日以上

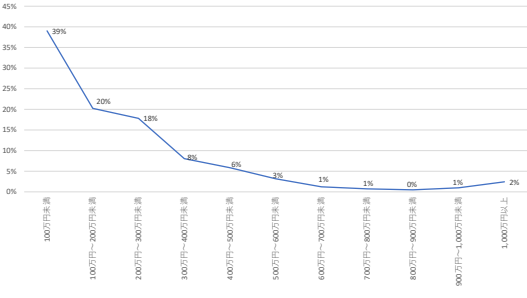
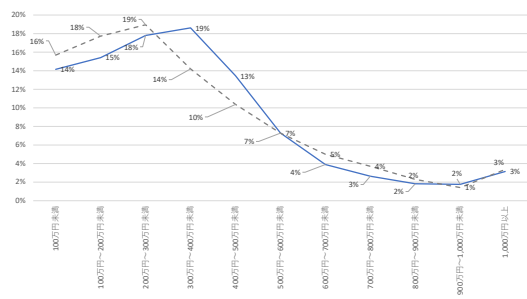
年収区分	人数	年収区分	人数
100万円未満	235	100万円未満	14%
100万円～200万円未満	245	100万円～200万円未満	15%
200万円～300万円未満	283	200万円～300万円未満	18%
300万円～400万円未満	296	300万円～400万円未満	19%
400万円～500万円未満	214	400万円～500万円未満	13%
500万円～600万円未満	116	500万円～600万円未満	7%
600万円～700万円未満	62	600万円～700万円未満	4%
700万円～800万円未満	42	700万円～800万円未満	3%
800万円～900万円未満	29	800万円～900万円未満	2%
900万円～1,000万円未満	28	900万円～1,000万円未満	2%
1,000万円以上	50	1,000万円以上	3%
合計	1,550	合計	75%

稼働日数15日以下

年収区分	人数	年収区分	人数
100万円未満	160	100万円未満	38%
100万円～200万円未満	83	100万円～200万円未満	20%
200万円～300万円未満	75	200万円～300万円未満	18%
300万円～400万円未満	23	300万円～400万円未満	6%
400万円～500万円未満	24	400万円～500万円未満	6%
500万円～600万円未満	3	500万円～600万円未満	1%
600万円～700万円未満	2	600万円～700万円未満	1%
700万円～800万円未満	3	700万円～800万円未満	1%
800万円～900万円未満	2	800万円～900万円未満	1%
900万円～1,000万円未満	4	900万円～1,000万円未満	1%
1,000万円以上	15	1,000万円以上	4%
合計	420	合計	25%

雇用者平均

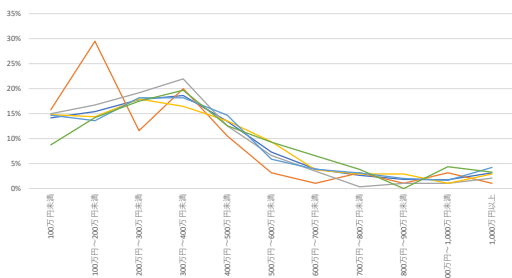
年収区分	人数	年収区分	人数
100万円未満	3,578,500	100万円未満	26%
100万円～200万円未満	32,371,800	100万円～200万円未満	18%
200万円～300万円未満	21,989,900	200万円～300万円未満	16%
300万円～400万円未満	8,968,100	300万円～400万円未満	7%
400万円～500万円未満	6,993,300	400万円～500万円未満	5%
500万円～600万円未満	4,560,000	500万円～600万円未満	3%
600万円～700万円未満	2,939,300	600万円～700万円未満	2%
700万円～800万円未満	2,160,700	700万円～800万円未満	2%
800万円～900万円未満	1,362,200	800万円～900万円未満	1%
900万円～1,000万円未満	822,400	900万円～1,000万円未満	1%
1,000万円以上	1,971,300	1,000万円以上	1%
合計	58,512,000	合計	100%



稼働日数16日以上、年収区分別

年収区分	一歩	二歩	三歩	四歩	五歩	六歩
100万円未満	35	43	71	89	10	19
100万円～200万円未満	25	48	65	144	20	24
200万円～300万円未満	11	55	85	189	21	21
300万円～400万円未満	19	62	79	284	38	38
400万円～500万円未満	10	36	65	89	23	23
500万円～600万円未満	3	19	45	10	17	17
600万円～700万円未満	1	10	10	11	12	12
700万円～800万円未満	3	11	14	11	7	7
800万円～900万円未満	1	3	14	11	1	1
900万円～1,000万円未満	1	1	1	1	1	1
1,000万円以上	1	1	1	1	1	1
合計	95	287	480	545	183	183

年収区分	一歩	二歩	三歩	四歩	五歩	六歩	合計
100万円未満	10%	10%	12%	12%	9%	14%	14%
100万円～200万円未満	10%	15%	14%	14%	14%	14%	15%
200万円～300万円未満	12%	12%	18%	18%	18%	17%	18%
300万円～400万円未満	20%	22%	18%	18%	18%	20%	19%
400万円～500万円未満	11%	13%	14%	13%	13%	13%	13%
500万円～600万円未満	3%	7%	3%	3%	3%	3%	7%
600万円～700万円未満	4%	3%	4%	4%	4%	4%	7%
700万円～800万円未満	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
800万円～900万円未満	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
900万円～1,000万円未満	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
1,000万円以上	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
シフト・イブ	95	287	480	545	183	183	1,590



稼働日数16日以上、男女別

年収区分	男性	女性	合計
100万円未満	142	85	225
100万円～200万円未満	138	108	246
200万円～300万円未満	194	89	283
300万円～400万円未満	235	61	296
400万円～500万円未満	187	27	214
500万円～600万円未満	102	14	116
600万円～700万円未満	65	7	72
700万円～800万円未満	36	11	47
800万円～900万円未満	28	1	29
900万円～1,000万円未満	24	4	28
1,000万円以上	11	1	12
合計	1,189	402	1,590

年収区分	男性	女性	合計
100万円未満	12%	12%	14%
100万円～200万円未満	12%	14%	14%
200万円～300万円未満	16%	12%	18%
300万円～400万円未満	20%	13%	19%
400万円～500万円未満	18%	7%	13%
500万円～600万円未満	8%	3%	7%
600万円～700万円未満	5%	2%	4%
700万円～800万円未満	3%	3%	3%
800万円～900万円未満	2%	1%	2%
900万円～1,000万円未満	2%	1%	2%
1,000万円以上	1%	1%	1%
シフト・イブ	1,189	402	1,590

稼働日数16日以上、エリア別

年収区分	有期	無期	合計
100万円未満	89	10	225
100万円～200万円未満	79	10	246
200万円～300万円未満	108	89	283
300万円～400万円未満	135	61	296
400万円～500万円未満	91	27	214
500万円～600万円未満	57	14	116
600万円～700万円未満	36	7	72
700万円～800万円未満	21	11	47
800万円～900万円未満	13	1	29
900万円～1,000万円未満	11	1	28
1,000万円以上	27	1	28
合計	640	150	1,590

年収区分	有期	無期	合計
100万円未満	12%	10%	14%
100万円～200万円未満	12%	10%	14%
200万円～300万円未満	16%	12%	18%
300万円～400万円未満	20%	13%	19%
400万円～500万円未満	18%	7%	13%
500万円～600万円未満	8%	3%	7%
600万円～700万円未満	5%	2%	4%
700万円～800万円未満	3%	3%	3%
800万円～900万円未満	2%	1%	2%
900万円～1,000万円未満	2%	1%	2%
1,000万円以上	4%	1%	2%
シフト・イブ	640	150	1,590

年収区分、業種別

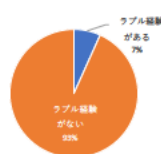
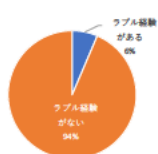
年収区分	一歩	二歩	三歩	四歩	五歩	六歩	七歩	八歩	九歩	十歩	十一歩	十二歩	十三歩	十四歩	十五歩	十六歩	十七歩	十八歩	十九歩	二十歩	業種計
100万円未満	54	7	25	16	31	12	2	7	4	2											225
100万円～200万円未満	62	23	56	23	62	21	7	16	5	3	8	1	2	3	1	1	1	1	1	1	246
200万円～300万円未満	79	39	105	25	24	10	7	5	3	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	283
300万円～400万円未満	65	45	20	46	16	21	8	17	5	8	1	2	3	3	1	1	1	1	1	1	296
400万円～500万円未満	46	59	17	17	12	9	6	26	6	23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	214
500万円～600万円未満	25	21	10	11	5	4	2	6	3	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	116
600万円～700万円未満	8	13	10	11	4	3	4	3	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	72
700万円～800万円未満	39	5	10	12	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	47
800万円～900万円未満	7	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
900万円～1,000万円未満	4	5	7	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
1,000万円以上	11	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
合計	368	184	130	142	119	93	47	53	30	26	3	10	14	3	10	14	10	10	10	10	1,590

年収区分	一歩	二歩	三歩	四歩	五歩	六歩	七歩	八歩	九歩	十歩	十一歩	十二歩	十三歩	十四歩	十五歩	十六歩	十七歩	十八歩	十九歩	二十歩	業種計
100万円未満	54	7	25	16	31	12	2	7	4	2											225
100万円～200万円未満	62	23	56	23	62	21	7	16	5	3	8	1	2	3	1	1	1	1	1	1	246
200万円～300万円未満	79	39	105	25	24	10	7	5	3	4	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	283
300万円～400万円未満	65	45	20	46	16	21	8	17	5	8	1	2	3	3	1	1	1	1	1	1	296
400万円～500万円未満	46	59	17	17	12	9	6	26	6	23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	214
500万円～600万円未満	25	21	10	11	5	4	2	6	3	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	116
600万円～700万円未満	8	13	10	11	4	3	4	3	4	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	72
700万円～800万円未満	39	5	10	12	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	47
800万円～900万円未満	7	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	29
900万円～1,000万円未満	4	5	7	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
1,000万円以上	11	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	28
合計	368	184	130	142	119	93	47	53	30	26	3	10	14	3	10	14	10	10	10	10	1,590

年収区分	一歩	二歩	三歩	四歩	五歩	六歩	七歩	八歩	九歩	十歩	業種計
100万円未満	15%	4%	17%	11%	26%	28%	4%	13%	10%	6%	14%
100万円～200万円未満	17%	7%	11%	9%	18%	17%	10%	10%	10%	12%	15%
200万円～300万円未満	21%	16%	11%	18%	20%	16%	12%	8%	12%	10%	18%
300万円～400万円未満	18%	24%	12%	20%	12%	18%	17%	22%	10%	22%	15%
400万円～500万円未満	12%	20%	11%	19%	11%	14%	10%	11%	4%	10%	10%
500万円～600万円未満	7%	11%	11%	8%	5%	6%	6%	12%	12%	6%	7%
600万円～700万円未満	2%	7%	7%	3%	2%	2%	2%	11%	6%	10%	4%
700万円～800万円未満	3%	3%	7%	1%	1%	1%	1%	6%	6%	6%	3%
800万円～900万円未満	2%	3%	5%	1%	1%	1%	1%	6%	6%	6%	2%
900万円～1,000万円未満	1%	3%	4%	1%	1%	1%	1%	6%	6%	6%	2%
1,000万円以上	3%	2%	4%	1%	2%	3%	11%	6%	6%	6%	2%
全従業員	14%	10%	14%	11%	14%	13%	7%	11%	10%	11%	11%

資本金1,000万未満との ラブル有無
月あたり稼働日数16日以上

ラブル有無	総計
ラブル経験がある	102
ラブル経験がない	1,888
総計	1,990



小規模事業者との ラブル有無
月あたり稼働日数16日以上

ラブル有無	総計
ラブル経験がある	107
ラブル経験がない	1,883
総計	1,990

資本金1,000万未満との ラブル有無、業種別
月あたり稼働日数16日以上

ラブル有無	建設業	製造業	卸売・小売業	電気・ガス・熱・水道業	運輸・郵便業	旅行業	電気通信業	娯楽・小売業	飲食店	金融業	保険業	不動産業	サービス業	放送業	ソフトウェア・情報サービス業	調査業・広告代理業	医療業	協賛組合・教育関連・公	その他	総計
ラブル経験がある	25			2	3	2		1	9				1	2		12	2	1	1	19
ラブル経験がない	159	9	3	19	21	10	3	19	11	1	26	22	6	3		138	8	25	62	219
総計	18	53	3	20	2	12	3	20	119	1	26	22	7	368		150	10	26	63	238
	2	3			6	7	8	9	10	11	12	12	15	16		17	18	19	20	21
ラブル有無	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	運輸・郵便業	娯楽・小売業	協賛組合・教育関連・公費費	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	総計								
ラブル経験がある	2	25	12	2	5	1	1		1		27	102								
ラブル経験がない	3	159	138	10	11	62	6	9	25	20	365	1,88								
総計	368	18	150	12	119	63	7	9	26	20	12	1,990								
	15	2	17		10	20	1	3	19	12										
資本金1,000万未満 の事業者との ラブル有無	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	運輸・郵便業	娯楽・小売業	協賛組合・教育関連・公費費	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	集計								
ラブル経験がある	7%	1%	8%	1%	5%	2%	2%	8%	5%	0%	7%	6%								
ラブル経験がない	93%	98%	92%	99%	95%	98%	98%	92%	95%	100%	93%	94%								
サンプルサイズ	368	18	150	12	119	63	7	9	26	20	12	1,990								

小規模事業者との ラブル有無、業種別
月あたり稼働日数16日以上

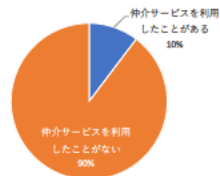
ラブル有無	建設業	製造業	卸売業	小売・飲食・サービス業	電気・ガス・熱供給・水道業	運輸・郵便業	旅行業	電気通信業	娯楽・小売業	飲食店	金融業	保険業	不動産業	サービス業	放送業	ソフトウェア・情報サービス業	調査業・広告代理業	医療業	協賛組合・教育関連・公	その他	総計
ラブル経験がある	25			1	3				1	9				2	2	1	13	2	2	1	107
ラブル経験がない	161	9	3	19	21	130	3	19	11	1	26	22	6	3	1	137	8	2	62	271	1,883
総計	186	9	3	20	24	133	3	20	20	11	26	22	7	368		150	10	26	63	282	1,990

ラブル有無	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	運輸・郵便業	娯楽・小売業	協賛組合・教育関連・公費費	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	総計
ラブル経験がある	2	25	13	2	6	1	1		2		2	107
ラブル経験がない	3	161	127	130	113	62	6	9	2	20	368	1,883
総計	368	186	140	132	119	63	7	9	26	20	370	1,990

小規模事業者との 注者との ラブル有無	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	運輸・郵便業	娯楽・小売業	協賛組合・教育関連・公費費	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	率
ラブル経験がある	7%	13%	9%	2%	5%	2%	5%	8%	8%	0%	6%	6%
ラブル経験がない	93%	87%	91%	98%	95%	98%	95%	92%	92%	100%	94%	94%
サンプルサイズ	368	186	140	132	119	63	7	9	26	20	370	1,990

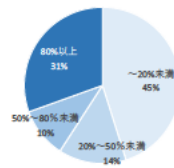
仲介サービス利用有無
月あたり稼働日数16日以上

仲介サービス利用有無	人数
仲介サービスを利用した がある	16
仲介サービスを利用した がない	1,26
総計	1,390



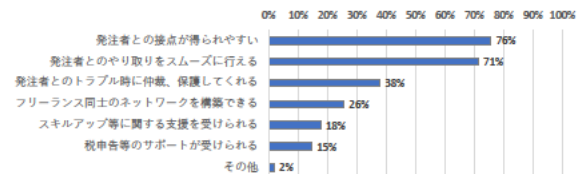
仲介サービス利用率
月あたり稼働日数16日以上、仲介サービス利用者

仲介サービス利用率	人数
～20%未満	7
20%～50%未満	23
50%～80%未満	17
80%以上	50
総計	16
	8.2%



仲介サービスの利点
月あたり稼働日数16日以上、仲介サービス利用者

仲介サービスの利点	○	×	計
発注者との接点を得られやすい	12	0	16
発注者とのやり取りをスムーズに行える	117	7	16
スキルアップ等に関する支援を受けられる	29	135	16
発注者との ラブル時に仲載、保護してくれる	62	102	16
フリーランス同士のネット ワークを構築できる	2	122	16
税金申告等のサポー が受けられる	2	10	16
その他	3	161	16



仲介サービスの利点	回答比率
発注者との接点を得られやすい	76%
発注者とのやり取りをスムーズに行える	71%
発注者との ラブル時に仲載、保護してくれる	38%
フリーランス同士のネット ワークを構築できる	26%
スキルアップ等に関する支援を受けられる	18%
税金申告等のサポー が受けられる	15%
その他	2%

仲介サービスの最大利点
月あたり稼働日数16日以上、仲介サービス利用者

仲介サービスの最大利点	人数	比率
発注者との接点を得られやすい	6	39%
発注者とのやり取りをスムーズに行える	56	3 %
スキルアップ等に関する支援を受けられる	2	1%
発注者との ラブル時に仲載、保護してくれる	22	13%
フリーランス同士のネット ワークを構築できる	13	8%
税金申告等のサポー が受けられる		2%
その他	3	2%

ブライ フォーム利用率別年収

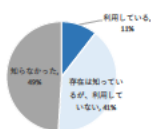
年収区分\ブライ フォーム利用率	～20%未満	20%～50%未満	50%～80%未満	80%以上	合計
100万円未満	15		5	16	0
100万円～200万円未満	13	2	3	3	21
200万円～300万円未満	17	5		6	32
300万円～ 60万円未満	11			7	26
60万円～500万円未満	8		1	7	20
500万円～600万円未満	3	1			8
600万円～700万円未満	1				1
700万円～800万円未満	1	1		3	5
800万円～900万円未満					
900万円～1,000万円未満	2	1			3
1,000万円以上	3	1			
サンプルサイズ	7	23	17	50	16

年収区分\ブライ フォーム利用率	～20%未満	20%～50%未満	50%～80%未満	80%以上	合計
100万円未満	20%	17%	29%	32%	2 %
100万円～200万円未満	18%	9%	18%	6%	13%
200万円～300万円未満	23%	22%	2 %	12%	20%
300万円～ 60万円未満	15%	17%	2 %	1 %	16%
60万円～500万円未満	11%	17%	8%	1 %	12%
500万円～600万円未満	%	%	0%	8%	5%
600万円～700万円未満	1%	0%	0%	0%	1%
700万円～800万円未満	1%	%	0%	6%	3%
800万円～900万円未満	0%	0%	0%	8%	2%
900万円～1,000万円未満	3%	%	0%	0%	2%
1,000万円以上	%	%	0%	0%	2%
サンプルサイズ	7	23	17	50	16

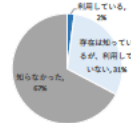
公的支援、民間支援の認知度

公的支援、民間支援	利用している	存在は知って いるが、利用 していない	知らなかった	統計
利用している	20	80	100	210
存在は知って いるが、利用 していない	10	90	100	110
知らなかった	2	20	98	100
統計	32	170	200	402

公的支援の認知度	回答
利用している	21%
存在は知って いるが、利用 していない	1%
知らなかった	98%
統計	2,000



民間支援の認知度	回答
利用している	23%
存在は知って いるが、利用 していない	67%
知らなかった	10%
統計	2,000



公的支援の認知度、年齢区分

公的支援の認知度、年齢区分	～20歳	30代	40代	50代	60歳～	統計
利用している	9	80	88	33	18	210
存在は知って いるが、利用 していない	59	131	230	271	96	617
知らなかった	30	1 8	29	261	137	469
統計	119	209	347	565	251	1,491

公的支援の認知度、エリア区分	関東圏	関西圏	その他	統計
利用している	97	5	88	210
存在は知って いるが、利用 していない	362	135	313	810
知らなかった	369	362	12	843
統計	828	382	713	1,923

公的支援の認知度、エリア別

公的支援の認知度、エリア区分	関東圏	関西圏	その他	エリア別
利用している	12%	12%	1%	11%
存在は知って いるが、利用 していない	3%	35%	30%	1%
知らなかった	3%	52%	69%	88%
統計	828	382	713	1,923

公的支援の認知度、業種別

公的支援の認知度、業種別	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	流通・卸売業	小売業	宿泊・飲食・娯楽・サービス業	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	統計
利用している	71	21	1	10	5	12	1	7	3	3	3	210
存在は知って いるが、利用 していない	189	80	80	27	7	30	30	10	12	10	1	410
知らなかった	212	118	76	77	68	50	3	3	10	12	3	690
統計	472	219	157	204	80	92	34	23	25	25	6	1,110

公的支援の認知度、業種別	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	流通・卸売業	小売業	宿泊・飲食・娯楽・サービス業	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種別
利用している	15%	10%	8%	11%	6%	12%	1%	12%	10%	7%	10%	11%
存在は知って いるが、利用 していない	4%	31%	7%	30%	33%	33%	6%	22%	30%	5%	4%	2%
知らなかった	3%	5%	1%	31%	61%	55%	93%	66%	59%	88%	86%	87%
統計	71	219	157	204	80	92	34	23	25	25	6	1,110

民間支援の認知度、業種別

民間支援の認知度、業種別	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	流通・卸売業	小売業	宿泊・飲食・娯楽・サービス業	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	統計
利用している	1	4	2	2	1	2	3	1	2		2	2
存在は知って いるが、利用 していない	130	62	88	7	6	23	28	12	7	11	1	310
知らなかった	32	151	100	100	87	58	3	22	10	1	13	610
統計	163	217	180	207	94	83	34	34	17	12	14	912

民間支援の認知度、業種別	サービス業	建設業	ソフトウェア・情報サービス業	流通・卸売業	小売業	宿泊・飲食・娯楽・サービス業	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種別
利用している	3%	3%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	6%	0%	2%	3%
存在は知って いるが、利用 していない	18%	18%	38%	21%	26%	23%	10%	23%	22%	37%	17%	11%
知らなかった	49%	49%	60%	78%	73%	76%	89%	75%	72%	63%	81%	86%
統計	71	219	157	204	80	92	34	23	25	25	6	1,110

民間支援の認知度、エリア別

民間支援の認知度、エリア区分	関東圏	関西圏	その他	エリア別
利用している	10	4	25	39
存在は知って いるが、利用 していない	207	112	210	529
知らなかった	5 0	261	5 5	316
統計	222	377	250	849

民間支援の認知度、エリア区分	関東圏	関西圏	その他	エリア別
利用している	2%	2%	2%	2%
存在は知って いるが、利用 していない	25%	25%	25%	25%
知らなかった	68%	68%	68%	68%
統計	828	382	713	1,923

民間支援の認知度、年齢区分

民間支援の認知度、年齢区分	～20歳	30代	40代	50代	60歳～	統計
利用している	7	13	10	9	5	44
存在は知って いるが、利用 していない	30	109	190	197	70	616
知らなかった	77	219	31	7	170	614
統計	114	339	311	203	245	1,212

民間支援の認知度、業種別	～20歳	30代	40代	50代	60歳～	統計
利用している	2%	3%	3%	1%	1%	2%
存在は知って いるが、利用 していない	23%	21%	26%	29%	30%	24%
知らなかった	65%	65%	68%	70%	69%	75%
統計	114	339	311	203	245	1,212

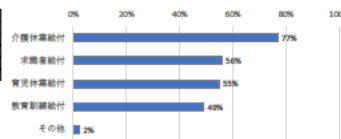
雇用関係者

雇用関係者	必要	不要	統計
必要を必要とする	599	1 01	2,000
必要を必要とする	8 0	1,000	2,000
必要を必要とする	537	1 43	2,000
必要を必要とする	512	1,000	2,000
必要を必要とする	499	1,000	2,000
その他	2	1,000	2,000

雇用関係者	必要	不要	統計
必要を必要とする	1 09	1,000	2,000
必要を必要とする	998	1,000	2,000
統計	1,107	1,000	2,000



雇用関係者	必要	不要	統計
必要を必要とする	77%	23%	2,000
必要を必要とする	58%	22%	2,000
必要を必要とする	58%	22%	2,000
必要を必要とする	58%	22%	2,000
その他	2%	2%	2,000



雇用関係者の必要、男女別

雇用関係者の必要、男女別	男性	女性	統計
必要を必要とする	712	382	1,094
必要を必要とする	712	109	821
統計	1,424	491	1,915

雇用関係者の必要、男女別	男性	女性	統計
必要を必要とする	50%	67%	50%
必要を必要とする	50%	33%	50%
統計	1,424	491	1,915

雇用関係者の必要、年齢区分

雇用関係者の必要、年齢区分	～20歳	30代	40代	50代	60歳～	統計
必要を必要とする	89	2 9	385	207	86	1,006
必要を必要とする	29	90	2 1	203	145	608
統計	118	319	612	410	231	1,690

雇用関係者の必要、年齢区分	～20歳	30代	40代	50代	60歳～	統計
必要を必要とする	89	2 9	385	207	86	1,006
必要を必要とする	29	90	2 1	203	145	608
統計	118	319	612	410	231	1,690

記入する必要を感じない	75%	72%	60%	8%	27%	50%
記入する必要を感じない	25%	27%	39%	92%	73%	5%
サンプルサイズ	119	339	612	671	26	2,060

雇用関係手当範囲、年齢区分別

雇用関係手当	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
介護休業給付	70%	180%	211%	212%	187%	8%
労務休業給付	6%	130%	211%	187%	30%	61%
育児休業給付	7%	130%	20%	105%	18%	59%
教育訓練給付	9%	135%	186%	135%	32%	537%
その他	2%	2%	2%	2%	2%	2%
サンプルサイズ	80%	2.9%	360%	322%	60%	1,05%

雇用関係手当	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
介護休業給付	70%	70%	7%	70%	60%	77%
労務休業給付	62%	55%	61%	57%	37%	56%
育児休業給付	8%	70%	50%	33%	26%	55%
教育訓練給付	55%	5%	51%	2%	6%	9%
その他	2%	1%	2%	2%	2%	2%
サンプルサイズ	80%	2.9%	360%	322%	60%	1,05%

雇用関係手当範囲、性別別

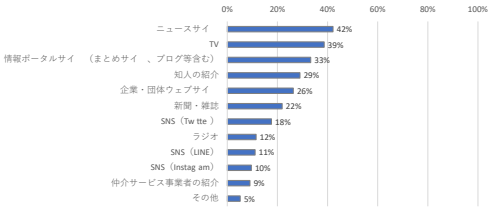
雇用関係手当	男性	女性	男女計
介護休業給付	53%	3%	1.0%
労務休業給付	18%	13%	61%
育児休業給付	37%	22%	59%
教育訓練給付	36%	16%	527%
その他	1%	1%	2%
サンプルサイズ	712%	382%	1,09%

雇用関係手当	男性	女性	男女計
介護休業給付	75%	82%	77%
労務休業給付	59%	51%	56%
育児休業給付	53%	59%	55%
教育訓練給付	54%	3%	9%
その他	2%	2%	2%
サンプルサイズ	712%	382%	1,09%

情報収集媒体

情報収集媒体	〇	×	合計	割合
TV	773	1,227	2,000	331%
ラジオ	230	1,770	2,000	50%
新聞・雑誌	38	1,562	2,000	132%
知人の紹介	480	1,300	2,000	82%
仲介サービス事業者の紹介	181	1,819	2,000	61%
企業・団体ウェブサイト	527	1,473	2,000	21%
ニュースサイト	8	1,156	2,000	3.6%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	660	1,339	2,000	20%
SNS（Twitter）	353	1,647	2,000	91%
SNS（Instagram）	197	1,803	2,000	28%
SNS（LINE）	222	1,778	2,000	3%
その他	101	1,899	2,000	9%

情報収集媒体	回答比率	最大比率
ニュースサイト	2%	1%
TV	39%	17%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	33%	15%
知人の紹介	29%	16%
企業・団体ウェブサイト	26%	11%
新聞・雑誌	22%	7%
SNS（Twitter）	18%	5%
ラジオ	12%	3%
SNS（LINE）	11%	2%
SNS（Instagram）	10%	1%
仲介サービス事業者の紹介	9%	2%
その他	5%	5%



情報収集媒体、業種別

情報収集媒体\業種	サービス業	建設業	ソフトウェ ア・情報サー ビス業	運送・輸送業	卸売・小売業	宿泊娯楽・食 料関連・公営 団	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他										業種計
TV	16	92	9	55	65	8	3	25	11	13	1	10	15	2	3	9	15			156	773
ラジオ	36	5	16	33	22	1	5	13	2	3		7	8	1	2	3	5	5		28	230
新聞・雑誌	110	26	35	28	27	19	15	6	13	1	1	1	9	10			11	1	1	7	38
知人の紹介	1	90	2	50	35	2	20	18	9	3	1	1	10	9	2	1	7	1	1	5	480
仲介サービス事業者の紹介	39	22	22	27	10		9		1	1		3	6	1	1	2	1		1	30	181
企業・団体ウェブサイト	12	53	57	37	36	26	20	13	9	5	1	10	2	5	2	6	1			110	527
ニュースサイト	217	11	8	58	66	35	31	29	16	18	1	11	11	2	6	10	3	3		160	8
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	51	166	80	3	5	26	23	18	9	3	1	6	9	2	3	7	1	1	5	13	660
SNS（Twitter）	86	30	33	25	29	15	3	8	5	3		2	2	2	4					2	353
SNS（Instagram）	6	17	11	11	19	16	1	2	2	3										3	197
SNS（LINE）	2	1	13	11	15	6	6	8	2	2		1								2	222
その他	32	7	5	4	5	4	7	1	1	2		1	1			1	1			27	103
サンプルサイズ	71	219	170	150	1	91	85	59	31	30	3	27	28	5	21	19	27	7	12	61	2,000

情報収集媒体\業種	サービス業	建設業	ソフトウェ ア・情報サー ビス業	運送・輸送業	卸売・小売業	宿泊娯楽・食 料関連・公営 団	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
TV	16	92	9	55	65	8	3	25	11	13	219	773
ラジオ	36	5	16	33	22	1	5	13	2	3	5	230
新聞・雑誌	110	7	26	33	28	27	19	15	6	13	11	38
知人の紹介	1	90	2	50	35	2	20	18	9	3	1	580
仲介サービス事業者の紹介	39	22	22	27	10		9		1	1	1	181
企業・団体ウェブサイト	12	53	57	37	36	26	20	13	9	5	1	527
ニュースサイト	217	11	8	58	66	35	31	29	16	18		8
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	51	166	80	5	5	26	23	16	9	9		660
SNS（Twitter）	86	30	33	25	29	15	3	8	5			353
SNS（Instagram）	6	17	11	11	19	16	1	2	2			197
SNS（LINE）	2	1	13	11	15	6	6	8	2			222
その他	32	7	5	4	5	4	7	1	1	2		103
サンプルサイズ	71	219	170	150	1	91	85	59	31	30	360	2,000

情報収集媒体\業種	サービス業	建設業	ソフトウェ ア・情報サー ビス業	運送・輸送業	卸売・小売業	宿泊娯楽・食 料関連・公営 団	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
TV	35%	2%	29%	27%	5%	51%	0%	2%	25%	3%	0%	39%
ラジオ	6%	21%	9%	22%	15%	1%	6%	22%	6%	10%	10%	12%
新聞・雑誌	22%	21%	15%	22%	19%	30%	22%	25%	19%	3%	21%	22%
知人の紹介	1%	90%	2%	50%	35%	2%	20%	18%	9%	3%	1%	28%
仲介サービス事業者の紹介	6%	10%	13%	15%	7%	3%	11%	7%	3%	9%	9%	9%
企業・団体ウェブサイト	26%	2%	3%	25%	25%	29%	2%	22%	29%	17%	27%	26%
ニュースサイト	6%	32%	9%	59%	6%	38%	36%	19%	52%	60%	0%	2%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	30%	22%	7%	30%	38%	29%	27%	27%	29%	30%	3%	33%
SNS（Twitter）	18%	9%	19%	17%	20%	16%	3%	1%	16%	13%	23%	18%
SNS（Instagram）	10%	8%	6%	7%	13%	18%	1%	3%	6%	10%	12%	10%
SNS（LINE）	11%	11%	6%	1%	12%	11%	7%	1%	11%	7%	12%	11%
その他	7%	3%	3%	3%	3%	7%	6%	2%	3%	7%	6%	5%
サンプルサイズ	71	219	170	150	1	91	85	59	31	30	2,550	2,000

情報収集媒体\業種	サービス業	建設業	ソフトウェ ア・情報サー ビス業	運送・輸送業	卸売・小売業	宿泊娯楽・食 料関連・公営 団	不動産業	製造業	医療業	金融業	その他	業種計
ニュースサイト	6%	32%	9%	59%	6%	38%	36%	19%	52%	60%	0%	2%
TV	35%	2%	29%	27%	5%	51%	0%	2%	25%	3%	0%	39%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	30%	22%	7%	30%	38%	29%	27%	27%	29%	30%	3%	33%
知人の紹介	30%	1%	23%	33%	2%	26%	2%	31%	29%	10%	27%	28%
企業・団体ウェブサイト	26%	2%	3%	25%	25%	29%	2%	22%	29%	17%	27%	26%
新聞・雑誌	22%	21%	15%	22%	19%	30%	22%	25%	19%	3%	21%	22%
SNS（Twitter）	18%	9%	19%	17%	20%	16%	3%	1%	16%	13%	23%	18%
ラジオ	6%	21%	9%	22%	15%	1%	6%	22%	6%	10%	10%	12%
SNS（LINE）	11%	11%	6%	1%	12%	11%	7%	1%	11%	7%	12%	11%
SNS（Instagram）	10%	8%	6%	7%	13%	18%	1%	3%	6%	10%	12%	10%
仲介サービス事業者の紹介	6%	10%	13%	15%	7%	3%	11%	7%	3%	9%	9%	9%
その他	7%	3%	3%	3%	3%	7%	6%	2%	3%	7%	6%	5%
サンプルサイズ	71	219	170	150	1	91	85	59	31	30	2,550	2,000

情報収集媒体、年齢別

情報収集媒体\業種	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
TV	11	180	211	212	187	773
ラジオ	21	50	70	80	2	230
新聞・雑誌	19	59	126	163	78	38
知人の紹介	51	133	180	157	56	580
仲介サービス事業者の紹介	19	5	25	51	11	106
企業・団体ウェブサイト	30	53	112	171	60	527
ニュースサイト	37	138	213	302	99	8
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	13	127	236	198	66	666
SNS（Twitter）	83	18	117	66	8	363
SNS（Instagram）	31	6	66	2	1	192
SNS（LINE）	28	6	70	7	11	222
その他		16	19	5	23	103
サンプルサイズ	119	339	612	671	26	2,060

情報収集媒体\業種	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
TV	31%	35%	3%	0%	53%	39%
ラジオ	11%	10%	11%	13%	6%	12%
新聞・雑誌	15%	17%	21%	2%	31%	22%
知人の紹介	3%	36%	31%	23%	20%	29%
仲介サービス事業者の紹介	18%	12%	9%	6%	9%	9%
企業・団体ウェブサイト	20%	27%	28%	23%	2%	26%
ニュースサイト	27%	1%	5%	5%	39%	2%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	35%	37%	39%	29%	26%	33%
SNS（Twitter）	5%	31%	20%	16%	9%	18%
SNS（Instagram）	20%	19%	11%	3%	10%	10%
SNS（LINE）	2%	19%	11%	7%	9%	11%
その他	0%	5%	3%	7%	9%	5%
サンプルサイズ	119	339	612	671	26	2,060

情報収集媒体\年齢区分	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
-------------	------	-----	-----	-----	------	-------

ニュースサイト	27%	1%	5%	3%	39%	2%
TV	31%	26%	3%	6%	53%	39%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ含む）	35%	31%	3%	26%	26%	33%
知人の紹介	3%	36%	31%	23%	20%	29%
企業・団体ウェブサイト	25%	27%	28%	25%	2%	26%
新聞・雑誌	15%	17%	21%	2%	31%	22%
GNS（Twitter）	5%	11%	20%	10%	3%	18%
ラジオ	11%	10%	11%	13%	9%	12%
GNS（LINE）	2%	19%	11%	7%	5%	11%
GNS（Instagram）	28%	19%	11%	3%	10%	5%
紹介サービス事業者の紹介	16%	13%	9%	8%	3%	9%
その他	6%	5%	3%	7%	9%	5%
サンプルサイズ	118	339	612	677	25	2,000

情報収集経路、年収別

情報収集経路\年収区分		年収区分											
		100万円未満	100万円～200万円未満	200万円～300万円未満	300万円～400万円未満	400万円～500万円未満	500万円～600万円未満	600万円～700万円未満	700万円～800万円未満	800万円～900万円未満	900万円～1,000万円未満	1,000万円以上	全年収区分
TV		10	120	119	124	9	30	17	12	18	23	773	
ラジオ		22	2	57	6	22	3	6	6	8	5	7	230
新聞・雑誌		67	66	76	83	6	33	13	10	10	15	19	
知人の紹介		51	96	106	92	76	—	20	1	11	12	18	
紹介サービス事業者の紹介		36	73	33	28	31	5	8	3	1	5	7	
企業・団体ウェブサイト		99	75	5	98	59	32	20	10	8	1	18	
ニュースサイト		151	137	162	1	91	60	22	22	15	18	20	
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）		113	111	123	112	72	5	17	17	9	11	18	
GNS（Twitter）		7	4	61	36	11	10	5	3	10	12	103	
GNS（Instagram）		35	32	5	29	17	7	3	2	2	7	197	
GNS（LINE）		38	39	1	6	26	13	10	3	3	8	6	222
その他		149	148	22	46	11	—	2	—	1	—	10	
	サンプルサイズ	365	329	359	329	238	129	67	5	31	32	66	

情報収集経路\年収区分	年収区分											
	100万円未満	100万円～200万円未満	200万円～300万円未満	300万円～400万円未満	400万円～500万円未満	500万円～600万円未満	600万円～700万円未満	700万円～800万円未満	800万円～900万円未満	900万円～1,000万円未満	1,000万円以上	全年収区分
TV	26%	3%	36%	38%	36%	2%	38%	29%	56%	38%	39%	
ラジオ	6%	13%	16%	1%	9%	7%	9%	13%	26%	16%	12%	
新聞・雑誌	17%	20%	21%	25%	19%	26%	19%	22%	32%	7%	32%	
知人の紹介	2%	29%	36%	38%	32%	3%	36%	31%	35%	39%	29%	
紹介サービス事業者の紹介	10%	7%	9%	9%	13%	7%	12%	7%	3%	16%	3%	
企業・団体ウェブサイト	26%	23%	26%	36%	25%	25%	30%	22%	26%	3%	30%	
ニュースサイト	39%	2%	6%	3%	38%	7%	33%	9%	8%	56%	33%	
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログを含む）	25%	3%	3%	1%	31%	35%	22%	38%	25%	3%	27%	
GNS（Twitter）	19%	26%	18%	19%	15%	10%	15%	11%	10%	31%	20%	
GNS（Instagram）	9%	10%	1%	8%	7%	5%	10%	7%	6%	22%	7%	
GNS（LINE）	9%	11%	12%	12%	11%	10%	15%	7%	10%	25%	16%	
その他	6%	6%	6%	6%	5%	5%	3%	2%	3%	6%	7%	
サンプルサイズ	365	329	359	329	238	129	67	5	31	32	66	2,000

情報収集経路\年収区分		年収区分										
		100万円未満 20万円未満	200万円未満 20万円未満	300万円未満 30万円未満	400万円未満 40万円未満	500万円未満 50万円未満	600万円未満 60万円未満	700万円未満 70万円未満	800万円未満 80万円未満	900万円未満 90万円未満	1,000万円以上	全年区分
ニュースサイト		29%	2%	6%	3%	38%	7%	33%	9%	8%	56%	33%
TV		6%	1%	36%	38%	35%	36%	2%	38%	39%	56%	38%
情報ポータル・ニュース（まとめサイト、ブログ等含む）		29%	3%	25%	26%	31%	35%	21%	38%	26%	3%	27%
知人の紹介		2%	29%	36%	38%	32%	3%	36%	31%	35%	39%	29%
企業・団体ウェブサイト		26%	23%	26%	36%	25%	25%	30%	22%	26%	3%	30%
新聞・雑誌		17%	20%	21%	25%	19%	26%	19%	22%	32%	7%	32%
GNS（Twitter）		19%	26%	18%	19%	15%	10%	15%	11%	10%	31%	20%
ラジオ		6%	13%	16%	1%	9%	7%	9%	13%	26%	16%	12%
GNS（LINE）		9%	11%	12%	12%	11%	10%	15%	7%	10%	25%	16%
GNS（Instagram）		9%	10%	1%	8%	7%	5%	10%	7%	6%	22%	7%
紹介サービス事業者の紹介		10%	7%	9%	9%	13%	7%	12%	7%	3%	16%	3%
その他		6%	6%	6%	6%	5%	5%	3%	2%	3%	6%	7%
	サンプルサイズ	365	329	359	329	238	129	67	5	31	32	66

情報収集経路、プラットフォーム利用有無別

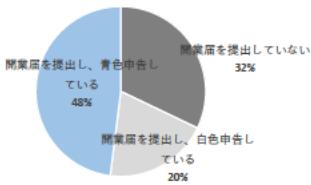
情報収集経路\年収区分	紹介サービス利用有	紹介サービス利用無	全体
TV	6	723	772
ラジオ	6	221	226
新聞・雑誌	17	21	38
知人の紹介	53	523	580
紹介サービス事業者の紹介	55	126	181
企業・団体ウェブサイト	67	60	127
ニュースサイト	83	761	844
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ含む）	10	562	666
GNS（Twitter）	63	292	355
GNS（Instagram）	7	166	173
GNS（LINE）	23	199	222
その他	99	103	202
サンプルサイズ	189	1,811	2,000

情報収集経路\年収区分	紹介サービス利用有	紹介サービス利用無	全体
TV	21%	61%	38%
ラジオ	3%	12%	12%
新聞・雑誌	9%	23%	22%
知人の紹介	29%	29%	29%
紹介サービス事業者の紹介	29%	7%	8%
企業・団体ウェブサイト	35%	25%	26%
ニュースサイト	3%	2%	2%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ含む）	55%	31%	33%
GNS（Twitter）	32%	16%	18%
GNS（Instagram）	13%	9%	10%
GNS（LINE）	12%	11%	11%
その他	2%	5%	3%
サンプルサイズ	189	1,811	2,000

情報収集経路\紹介サービス利用有無	紹介サービス利用有	紹介サービス利用無	全体
ニュースサイト	3%	2%	2%
TV	31%	6%	38%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ含む）	55%	31%	33%
知人の紹介	29%	29%	29%
企業・団体ウェブサイト	35%	25%	26%
新聞・雑誌	9%	23%	22%
GNS（Twitter）	32%	16%	18%
ラジオ	3%	12%	12%
GNS（LINE）	12%	11%	11%
GNS（Instagram）	13%	9%	10%
紹介サービス事業者の紹介	29%	7%	8%
その他	2%	5%	3%
サンプルサイズ	189	1,811	2,000

税申告状況

税申告状況	人数
開業届を提出していない	642
開業届を提出し、白色申告している	398
開業届を提出し、青色申告している	960
総計	2,000

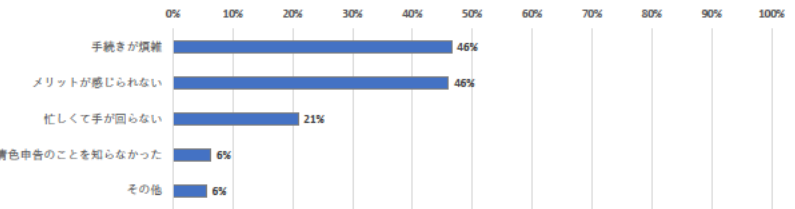
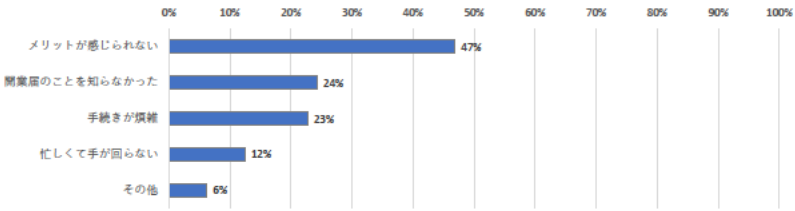


開業届未提出理由	人数
メリットを感じられない	301
手続きが煩雑	146
忙しくて手が回らない	80
開業届のことを知らなかった	156
その他	40
総計	642

開業届未提出理由	回答比率
メリットを感じられない	47%
開業届のことを知らなかった	24%
手続きが煩雑	23%
忙しくて手が回らない	12%
その他	6%

白色申告理由	人数
メリットを感じられない	183
手続きが煩雑	188
忙しくて手が回らない	83
青色申告のことを知らなかった	25
その他	22
総計	398

白色申告理由	回答比率
手続きが煩雑	46%
メリットを感じられない	46%
忙しくて手が回らない	21%
青色申告のことを知らなかった	6%
その他	6%



税申告状況、年齢区分別

税申告状況	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
開業届を提出していない	57	109	191	216	69	642
開業届を提出し、白色申告している	20	56	123	149	50	398
開業届を提出し、青色申告している	41	174	298	312	135	960
サンプルサイズ	118	339	612	677	254	2,000

税申告状況	～29歳	30代	40代	50代	60歳～	全年齢区分
開業届を提出していない	48%	32%	31%	32%	27%	32%
開業届を提出し、白色申告している	17%	17%	20%	22%	20%	20%
開業届を提出し、青色申告している	35%	51%	49%	46%	53%	48%
サンプルサイズ	118	339	612	677	254	2,000

税申告状況、年収別

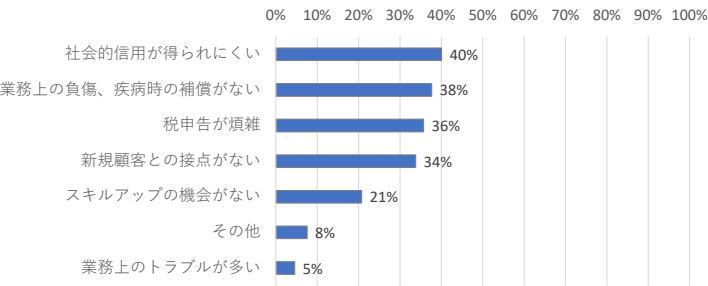
税申告状況	100万円未満	100万円～200万円未満	200万円～300万円未満	300万円～400万円未満	400万円～500万円未満	500万円～600万円未満	600万円～700万円未満	700万円～800万円未満	800万円～900万円未満	900万円～1,000万円未満	1,000万円以上	全年齢区分
開業届を提出していない	170	120	99	105	74	28	15	6	4	6	15	642
開業届を提出し、白色申告している	65	68	90	68	43	28	13	6	3	5	9	398
開業届を提出し、青色申告している	150	140	167	156	121	73	39	33	24	21	36	960
サンプルサイズ	385	328	356	329	238	129	67	45	31	32	60	2,000

税申告状況	100万円未満	100万円～200万円未満	200万円～300万円未満	300万円～400万円未満	400万円～500万円未満	500万円～600万円未満	600万円～700万円未満	700万円～800万円未満	800万円～900万円未満	900万円～1,000万円未満	1,000万円以上	全年齢区分
開業届を提出していない	44%	37%	28%	32%	31%	22%	22%	13%	13%	19%	25%	32%
開業届を提出し、白色申告している	17%	21%	25%	21%	18%	22%	19%	13%	10%	16%	15%	20%
開業届を提出し、青色申告している	39%	43%	47%	47%	51%	57%	58%	73%	77%	66%	60%	48%
サンプルサイズ	385	328	356	329	238	129	67	45	31	32	60	2,000

困りごと

困りごと	人数	最大
新規顧客との接点がない	676	421
スキルアップの機会がない	415	149
業務上のトラブルが多い	91	25
業務上の負傷、疾病時の補償がない	753	470
税申告が煩雑	714	381
社会的信用が得られにくい	801	405
その他	151	149
総計	2,000	

困りごと	回答比率	最大比率
社会的信用が得られにくい	40%	20%
業務上の負傷、疾病時の補償がない	38%	24%
税申告が煩雑	36%	19%
新規顧客との接点がない	34%	21%
スキルアップの機会がない	21%	7%
その他	8%	7%
業務上のトラブルが多い	5%	1%



F1.

あなたの性別をお知らせください。[SA]

	N	%
男性	1430	71.5%
女性	570	28.5%
合計	2000	100.0%

F2.

あなたの年齢をお知らせください。[NUM]

歳

	N	%
25	24	1.2%
26	15	0.8%
27	20	1.0%
28	25	1.3%
29	34	1.7%
30	31	1.6%
31	25	1.3%
32	23	1.2%
33	27	1.4%
34	29	1.5%
35	39	2.0%
36	37	1.9%
37	44	2.2%
38	48	2.4%
39	36	1.8%
40	60	3.0%
41	46	2.3%
42	55	2.8%
43	55	2.8%
44	69	3.5%
45	67	3.4%
46	60	3.0%
47	68	3.4%
48	70	3.5%
49	62	3.1%
50	67	3.4%
51	82	4.1%
52	71	3.6%
53	67	3.4%
54	57	2.9%
55	73	3.7%
56	70	3.5%
57	74	3.7%
58	56	2.8%
59	60	3.0%
60	63	3.2%
61	53	2.7%
62	36	1.8%
63	28	1.4%
64	41	2.1%
65	33	1.7%
(空白)		
総計	2000	

F3.

あなたが住まいの都道府県をお知らせください。[SA]

	N	%
北海道	64	3.2%
青森県	8	0.4%
岩手県	10	0.5%
宮城県	35	1.8%
秋田県	7	0.4%
山形県	9	0.5%
福島県	12	0.6%
茨城県	28	1.4%

栃木県	23	1.2%
群馬県	24	1.2%
埼玉県	139	7.0%
千葉県	109	5.5%
東京都	421	21.1%
神奈川県	156	7.8%
新潟県	19	1.0%
富山県	7	0.4%
石川県	8	0.4%
福井県	6	0.3%
山梨県	10	0.5%
長野県	19	1.0%
岐阜県	23	1.2%
静岡県	45	2.3%
愛知県	92	4.6%
三重県	15	0.8%
滋賀県	17	0.9%
京都府	65	3.3%
大阪府	212	10.6%
兵庫県	84	4.2%
奈良県	21	1.1%
和歌山県	14	0.7%
鳥取県	4	0.2%
島根県	5	0.3%
岡山県	19	1.0%
広島県	33	1.7%
山口県	8	0.4%
徳島県	8	0.4%
香川県	17	0.9%
愛媛県	13	0.7%
高知県	11	0.6%
福岡県	80	4.0%
佐賀県	10	0.5%
長崎県	12	0.6%
熊本県	17	0.9%
大分県	4	0.2%
宮崎県	14	0.7%
鹿児島県	16	0.8%
沖縄県	27	1.4%
合計	2000	100.0%

Q1.

あなたの職業をお知らせください。[SA]

	N	%
自由業	577	28.9%
自営業	1423	71.2%
公務員	0	0.0%
会社員	0	0.0%
専業主婦（主夫）	0	0.0%
パート・アルバイト	0	0.0%
学生	0	0.0%
その他	0	0.0%
無職	0	0.0%
合計	2000	100.0%

Q2.

あなたの職業の業種をお知らせください。[SA]

	N	%
農業・林業・漁業・鉱業	0	0.0%
建設業	219	11.0%
製造業	59	3.0%
鉄鋼業	3	0.2%
出版・印刷関連産業	27	1.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	28	1.4%
運送・輸送業	150	7.5%
旅行業	5	0.3%
電気通信業	21	1.1%

卸売・小売業	144	7.2%
飲食店	19	1.0%
金融業	30	1.5%
保険業	27	1.4%
不動産業	85	4.3%
サービス業	471	23.6%
放送業	7	0.4%
ソフトウェア・情報サービス業	170	8.5%
調査業・広告代理業	12	0.6%
医療業	31	1.6%
協同組合・教育関連・公務員	91	4.6%
その他	401	20.1%
合計	2000	100.0%

Q3.

従業員を雇わず、自分だけ、または自分と同居親族だけで個人経営の事業を営んでいますか。[SA]

	N	%
はい	2000	100.0%
いいえ	0	0.0%
合計	2000	100.0%

Q4.

個人経営の事業において、専用の事務所・店舗（自宅、ネット上の店舗除く）を設けていますか。[SA]

	N	%
はい	0	0.0%
いいえ	2000	100.0%
合計	2000	100.0%

Q5.

フリーランスとして活動している1ヶ月あたり日数をお知らせください。[NUM]

日

	N	%
1	39	2.0%
2	10	0.5%
3	10	0.5%
4	11	0.6%
5	32	1.6%
6	7	0.4%
7	11	0.6%
8	14	0.7%
10	104	5.2%
11	1	0.1%
12	24	1.2%
13	3	0.2%
14	4	0.2%
15	140	7.0%
16	21	1.1%
17	6	0.3%
18	14	0.7%
19	3	0.2%
20	545	27.3%
21	14	0.7%
22	81	4.1%
23	50	2.5%
24	54	2.7%
25	356	17.8%
26	73	3.7%
27	23	1.2%
28	48	2.4%
29	9	0.5%
30	250	12.5%
31	43	2.2%
(空白)		
総計	2000	

Q6.
直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。[SA]

	N	%
100万円未満	385	19.3%
100万円～200万円未満	328	16.4%
200万円～300万円未満	356	17.8%
300万円～400万円未満	329	16.5%
400万円～500万円未満	238	11.9%
500万円～600万円未満	129	6.5%
600万円～700万円未満	67	3.4%
700万円～800万円未満	45	2.3%
800万円～900万円未満	31	1.6%
900万円～1,000万円未満	32	1.6%
1,000万円以上	60	3.0%
合計	2000	100.0%

Q7.
フリーランスとして活動する中で、資本金1,000万円未満の発注事業者とトラブルになったことはありますか。[SA]

	N	%
トラブルになったことがある	130	6.5%
トラブルになったことはない	1870	93.5%
合計	2000	100.0%

Q8.
フリーランスとして活動する中で、小規模事業者※の発注者とトラブルになったことはありますか。
※下記定義を満たす事業者

	N	%
トラブルになったことがある	124	6.2%
トラブルになったことはない	1876	93.8%
合計	2000	100.0%

Q9.
フリーランスと発注者の仲介サービス（プラットフォーム）を利用したことはありますか。[SA]

	N	%
利用したことがある	189	9.5%
利用したことはない	1811	90.6%
合計	2000	100.0%

Q10.
仲介サービス（プラットフォーム）について、感じている利点をお知らせください。
また、その中で最大の利点をお知らせください。[MA]
感じている利点（いくつでも）

	N	%
発注者との接点が得られやすい	143	75.7%
発注者とのやり取りをスムーズに行える	135	71.4%
スキルアップ等に関する支援を受けられる	37	19.6%
発注者とのトラブル時に仲裁、保護してくれる	75	39.7%
フリーランス同士のネットワークを構築できる	52	27.5%
税申告等のサポートを受けられる	28	14.8%
その他	3	1.6%
合計	189	100.0%

Q10.
仲介サービス（プラットフォーム）について、感じている利点をお知らせください。
また、その中で最大の利点をお知らせください。[SA]
最大の利点（ひとつだけ）

	N	%
発注者との接点が得られやすい	72	38.1%
発注者とのやり取りをスムーズに行える	63	33.3%
スキルアップ等に関する支援を受けられる	2	1.1%
発注者とのトラブル時に仲裁、保護してくれる	27	14.3%
フリーランス同士のネットワークを構築できる	16	8.5%

税申告等のサポートが受けられる	6	3.2%
その他	3	1.6%
合計	189	100.0%

Q11.

仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。[SA]

	N	%
～20%未満	86	45.5%
20%～50%未満	28	14.8%
50%～80%未満	19	10.1%
80%以上	56	29.6%
合計	189	100.0%

Q12.

フリーランス向けの公的な支援等（各種給付金・支援金等）についてご存じですか。[SA]

	N	%
利用している	210	10.5%
存在は知っているが、利用していない	810	40.5%
知らなかった	980	49.0%
合計	2000	100.0%

Q13.

フリーランス向けの民間サービス・支援等（所得・傷害補償、介護サポート等）についてご存じですか。[SA]

	N	%
利用している	42	2.1%
存在は知っているが、利用していない	612	30.6%
知らなかった	1346	67.3%
合計	2000	100.0%

Q14.

仮に自己負担で雇用保険金に加入できる場合、どの範囲で手当が必要であると感じますか。

また、その中で最も必要だと感じることをお知らせください。[MA]

必要だと感じる手当（いくつでも）

	N	%
育児休業給付	599	30.0%
介護休業給付	840	42.0%
教育訓練給付	537	26.9%
求職者給付	611	30.6%
加入する必要性を感じない	906	45.3%
その他	24	1.2%
合計	2000	100.0%

Q14.

仮に自己負担で雇用保険金に加入できる場合、どの範囲で手当が必要であると感じますか。

また、その中で最も必要だと感じることをお知らせください。[SA]

最も必要だと感じる手当（ひとつだけ）

	N	%
育児休業給付	263	13.2%
介護休業給付	426	21.3%
教育訓練給付	143	7.2%
求職者給付	241	12.1%
加入する必要性を感じない	906	45.3%
その他	21	1.1%
合計	2000	100.0%

Q15.

フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。

また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。[MA]

参考になっている情報源（いくつでも）

	N	%
TV	773	38.7%

ラジオ	230	11.5%
新聞・雑誌	438	21.9%
知人の紹介	580	29.0%
仲介サービス事業者の紹介	181	9.1%
企業・団体ウェブサイト	527	26.4%
ニュースサイト	844	42.2%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	666	33.3%
SNS（Twitter）	353	17.7%
SNS（Instagram）	192	9.6%
SNS（LINE）	222	11.1%
その他	103	5.2%
合計	2000	100.0%

Q15.

フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。

また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。[SA]

最も参考になっている情報源（ひとつだけ）

	N	%
TV	331	16.6%
ラジオ	50	2.5%
新聞・雑誌	132	6.6%
知人の紹介	312	15.6%
仲介サービス事業者の紹介	61	3.1%
企業・団体ウェブサイト	214	10.7%
ニュースサイト	346	17.3%
情報ポータルサイト（まとめサイト、ブログ等含む）	293	14.7%
SNS（Twitter）	91	4.6%
SNS（Instagram）	28	1.4%
SNS（LINE）	43	2.2%
その他	99	5.0%
合計	2000	100.0%

Q16.

開業届を提出し、確定申告をしていますか。[SA]

	N	%
開業届を提出していない	642	32.1%
開業届を提出し、白色申告している	398	19.9%
開業届を提出し、青色申告している	960	48.0%
合計	2000	100.0%

Q17.

開業届を提出していない理由をお知らせください。[MA]

	N	%
メリットが感じられない	301	46.9%
手続きが煩雑	146	22.7%
忙しくて手が回らない	80	12.5%
開業届のことを知らなかった	156	24.3%
その他	40	6.2%
合計	642	100.0%

Q18.

青色申告をしていない理由をお知らせください。[MA]

	N	%
メリットが感じられない	183	46.0%
手続きが煩雑	185	46.5%
忙しくて手が回らない	83	20.9%
青色申告のことを知らなかった	25	6.3%
その他	22	5.5%
合計	398	100.0%

Q19.

フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。

また、その中で最も困っていることをお知らせください。[MA]

困っていること（いくつでも）

	N	%
新規顧客との接点がない	676	33.8%
スキルアップの機会がない	415	20.8%
業務上のトラブルが多い	91	4.6%
業務上の負傷、疾病時の補償がない	753	37.7%
税申告が煩雑	714	35.7%
社会的信用が得られにくい	801	40.1%
その他	151	7.6%
合計	2000	100.0%

Q19.

フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。

また、その中で最も困っていることをお知らせください。[SA]

最も困っていること（ひとつだけ）

	N	%
新規顧客との接点がない	421	21.1%
スキルアップの機会がない	149	7.5%
業務上のトラブルが多い	25	1.3%
業務上の負傷、疾病時の補償がない	470	23.5%
税申告が煩雑	381	19.1%
社会的信用が得られにくい	405	20.3%
その他	149	7.5%
合計	2000	100.0%

F1	(すべて)
F3_2 (エリア区分)	(すべて)
F2_2 (年齢区分)	(すべて)
Q5_2稼働日数区分	(すべて)
Q6年収	(すべて)

個数 / F1	列ラベル		
行ラベル	1	2	総計
0	185	1712	1897
1	4	99	103
総計	189	1811	2000

3DGrid Ç QID	CSV Column Data Ty			MA1Question Text	Cod Answer Text	Axis Text 1	Axis Text Loop IC Loop Tr Weigl	Question C Answer Code
resp d	respid	resp d	NUM	respid				respid
status	status	status	TEXT	status				status
enqld	enqld	enqld	TEXT	enqld				enqld
mon torlc	monitor	mon torld	TEXT	monitorld				monitorld
japantim	japantin	japantime_st	TEXT	japantime_start		開始		japantime_s
japantim	japantin	japantime_en	TEXT	japantime_end		終了		japantime_
japantim	japantin	japantime_se	TEXT	japantime_seconds		秒		japantime_s
F1	F1	F1	SA	F1. あなたの性別をお 知らせください。	1 男性			F1 1
F1	F1	F1	SA	F1. あなたの性別をお 知らせください。	2 女性			F1 2
F2	F2	F2_1	NUM	F2. あなたの年齢をお 知らせください。			歳	F2_1
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	1 北海道			F3 1
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	2 青森県			F3 2
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	3 岩手県			F3 3
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	4 宮城県			F3 4
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	5 秋田県			F3 5
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	6 山形県			F3 6
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	7 福島県			F3 7
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	8 茨城県			F3 8
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	9 栃木県			F3 9
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	10 群馬県			F3 10
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	11 埼玉県			F3 11
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	12 千葉県			F3 12
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らせください。	13 東京都			F3 13

F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	14	神奈川県	F3	14
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	15	新潟県	F3	15
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	16	富山県	F3	16
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	17	石川県	F3	17
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	18	福井県	F3	18
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	19	山梨県	F3	19
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	20	長野県	F3	20
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	21	岐阜県	F3	21
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	22	静岡県	F3	22
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	23	愛知県	F3	23
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	24	三重県	F3	24
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	25	滋賀県	F3	25
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	26	京都府	F3	26
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	27	大阪府	F3	27
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	28	兵庫県	F3	28
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	29	奈良県	F3	29
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	30	和歌山県	F3	30

F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	31	鳥取県	F3	31
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	32	島根県	F3	32
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	33	岡山県	F3	33
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	34	広島県	F3	34
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	35	山口県	F3	35
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	36	徳島県	F3	36
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	37	香川県	F3	37
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	38	愛媛県	F3	38
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	39	高知県	F3	39
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	40	福岡県	F3	40
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	41	佐賀県	F3	41
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	42	長崎県	F3	42
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	43	熊本県	F3	43
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	44	大分県	F3	44
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	45	宮崎県	F3	45
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	46	鹿児島県	F3	46
F3	F3	F3	SA	F3. あなたがお住まい の都道府県をお知 らしてください。	47	沖縄県	F3	47

Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	1	自由業	Q1	1
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	2	自営業	Q1	2
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	3	公務員	Q1	3
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	4	会社員	Q1	4
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	5	専業主婦（主夫）	Q1	5
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	6	パート・アルバイト	Q1	6
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	7	学生	Q1	7
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	8	その他	Q1	8
Q1	Q1	Q1	SA	Q1. あなたの職業をお 知らせください。	9	無職	Q1	9
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	1	農業・林業・漁業	Q2	1
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	2	建設業	Q2	2
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	3	製造業	Q2	3
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	4	鉄鋼業	Q2	4
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	5	出版・印刷関連産	Q2	5
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	6	電気・ガス・熱供	Q2	6
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	7	運送・輸送業	Q2	7
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	8	旅行業	Q2	8
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	9	電気通信業	Q2	9
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業 種をお知らせくだ さい。	10	卸売・小売業	Q2	10

Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	11 飲食店	Q2	11
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	12 金融業	Q2	12
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	13 保険業	Q2	13
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	14 不動産業	Q2	14
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	15 サービス業	Q2	15
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	16 放送業	Q2	16
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	17 ソフトウェア・情報業	Q2	17
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	18 調査業・広告代理	Q2	18
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	19 医療業	Q2	19
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	20 協同組合・教育関	Q2	20
Q2	Q2	Q2	SA	Q2. あなたの職業の業種をお知らせください。	21 その他	Q2	21
Q3	Q3	Q3	SA	Q3. 従業員を雇わず、自分だけ、または自分と同居親族だけで個人経営の事業を営んでいますか。	1 はい	Q3	1
Q3	Q3	Q3	SA	Q3. 従業員を雇わず、自分だけ、または自分と同居親族だけで個人経営の事業を営んでいますか。	2 いいえ	Q3	2
Q4	Q4	Q4	SA	Q4. 個人経営の事業において、専用の事務所・店舗（自宅、ネット上の店舗除く）を設けていますか。	1 はい	Q4	1

Q4	Q4	Q4	SA	Q4. 個人経営の事業において、専用の事務所・店舗（自宅、ネット上の店舗除く）を設けていますか。	2	いいえ	Q4	2
Q5	Q5	Q5_1	NUM	Q5. フリーランスとして活動している1ヶ月あたり日数をお知らせください。		日	Q5_1	
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	1	100万円未満	Q6	1
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	2	100万円～200万円	Q6	2
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	3	200万円～300万円	Q6	3
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	4	300万円～400万円	Q6	4
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	5	400万円～500万円	Q6	5
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	6	500万円～600万円	Q6	6
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	7	600万円～700万円	Q6	7
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	8	700万円～800万円	Q6	8
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	9	800万円～900万円	Q6	9
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	10	900万円～1,000万円	Q6	10
Q6	Q6	Q6	SA	Q6. 直近1年間の、フリーランスとして得ている年収をお知らせください。	11	1,000万円以上	Q6	11

Q7	Q7	Q7	SA	Q7. フリーランスとして活動する中で、資本金1,000万円未満の発注事業者とトラブルになったことはありますか。	1	トラブルになった	Q7	1
Q7	Q7	Q7	SA	Q7. フリーランスとして活動する中で、資本金1,000万円未満の発注事業者とトラブルになったことはありますか。	2	トラブルになった	Q7	2
Q8	Q8	Q8	SA	Q8. フリーランスとして活動する中で、小規模事業者※の発注者とトラブルになったことはありますか。 ※下記定義を満たす事業者 製造業その他 ：従業員20名以下 商業・サービス業：従業員5名以下	1	トラブルになった	Q8	1
Q8	Q8	Q8	SA	Q8. フリーランスとして活動する中で、小規模事業者※の発注者とトラブルになったことはありますか。 ※下記定義を満たす事業者 製造業その他 ：従業員20名以下 商業・サービス業：従業員5名以下	2	トラブルになった	Q8	2
Q9	Q9	Q9	SA	Q9. フリーランスと発注者の仲介サービス（プラットフォーム）を利用したことはありますか。	1	利用したことがあ	Q9	1
Q9	Q9	Q9	SA	Q9. フリーランスと発注者の仲介サービス（プラットフォーム）を利用したことはありますか。	2	利用したことはな	Q9	2
Q10	Q10	Q10_7_other	TEXT	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じている利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。		その他	Q10_7_othe	

Q10	Q10c1	Q10c1_1	MA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて	1	発注者との接点が	感じている利点（	Q10c1	1
Q10	Q10c1	Q10c1_2	MA	V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて	1	発注者とのやり取	感じている利点（	Q10c1	2
Q10	Q10c1	Q10c1_3	MA	V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて	1	スキルアップ等に	感じている利点（	Q10c1	3
Q10	Q10c1	Q10c1_4	MA	V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて	1	発注者とのトラブ	感じている利点（	Q10c1	4
Q10	Q10c1	Q10c1_5	MA	V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて	1	フリーランス同士	感じている利点（	Q10c1	5
Q10	Q10c1	Q10c1_6	MA	V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて	1	税申告等のサポー	感じている利点（	Q10c1	6
Q10	Q10c1	Q10c1_7	MA	V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。	1	その他	感じている利点（	Q10c1	7

Q10	Q10c2	Q10c2	SA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。	1	発注者との接点が	最大の利点（ひと	Q10c2	1
Q10	Q10c2	Q10c2	SA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。	2	発注者とのやり取	最大の利点（ひと	Q10c2	2
Q10	Q10c2	Q10c2	SA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。	3	スキルアップ等に	最大の利点（ひと	Q10c2	3
Q10	Q10c2	Q10c2	SA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。	4	発注者とのトラブ	最大の利点（ひと	Q10c2	4
Q10	Q10c2	Q10c2	SA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。	5	フリーランス同士	最大の利点（ひと	Q10c2	5
Q10	Q10c2	Q10c2	SA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。	6	税申告等のサポー	最大の利点（ひと	Q10c2	6
Q10	Q10c2	Q10c2	SA	Q10. 仲介サービス（プラットフォーム）について、感じて V_M いる利点をお知らせください。 また、その中で最大の利点をお知らせください。 Q11. 仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。	7	その他	最大の利点（ひと	Q10c2	7
Q11	Q11	Q11	SA	Q11. 仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。	1	～20%未満		Q11	1

Q11	Q11	Q11	SA	Q11. 仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。	2	20%～50%未満	Q11	2
Q11	Q11	Q11	SA	Q11. 仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。	3	50%～80%未満	Q11	3
Q11	Q11	Q11	SA	Q11. 仲介サービス（プラットフォーム）の利用比率（案件数ベース）をお知らせください。	4	80%以上	Q11	4
Q12	Q12	Q12	SA	Q12. フリーランス向けの公的な支援等（各種給付金・支援金等）についてご存じですか。	1	利用している	Q12	1
Q12	Q12	Q12	SA	Q12. フリーランス向けの公的な支援等（各種給付金・支援金等）についてご存じですか。	2	存在は知っている	Q12	2
Q12	Q12	Q12	SA	Q12. フリーランス向けの公的な支援等（各種給付金・支援金等）についてご存じですか。	3	知らなかった	Q12	3
Q13	Q13	Q13	SA	Q13. フリーランス向けの民間サービス・支援等（所得・傷害補償、介護サポート等）についてご存じですか。	1	利用している	Q13	1
Q13	Q13	Q13	SA	Q13. フリーランス向けの民間サービス・支援等（所得・傷害補償、介護サポート等）についてご存じですか。	2	存在は知っている	Q13	2
Q13	Q13	Q13	SA	Q13. フリーランス向けの民間サービス・支援等（所得・傷害補償、介護サポート等）についてご存じですか。	3	知らなかった	Q13	3
Q14	Q14	Q14_6_other	TEXT	Q14. 仮に自己負担で雇用保険金に加入できる場合、どの範囲で手当が必要であると感じますか。 また、その中で最も必要だと感じることをお知らせください。		その他	Q14_6_othe	

Q14.											
				仮に自己負担で雇							
				用保険金に加入で							
				きる場合、どの範							
				囲で手当が必要で							
Q14	Q14c1	Q14c1_1	MA	V_M	あると感じます	1	育児休業給付	必要だと感じる手	Q14c1	1	
				か。							
				また、その中で最							
				も必要だと感じる							
				ことをお知らせく							
				ださい。							
Q14.											
				仮に自己負担で雇							
				用保険金に加入で							
				きる場合、どの範							
				囲で手当が必要で							
Q14	Q14c1	Q14c1_2	MA	V_M	あると感じます	1	介護休業給付	必要だと感じる手	Q14c1	2	
				か。							
				また、その中で最							
				も必要だと感じる							
				ことをお知らせく							
				ださい。							
Q14.											
				仮に自己負担で雇							
				用保険金に加入で							
				きる場合、どの範							
				囲で手当が必要で							
Q14	Q14c1	Q14c1_3	MA	V_M	あると感じます	1	教育訓練給付	必要だと感じる手	Q14c1	3	
				か。							
				また、その中で最							
				も必要だと感じる							
				ことをお知らせく							
				ださい。							
Q14.											
				仮に自己負担で雇							
				用保険金に加入で							
				きる場合、どの範							
				囲で手当が必要で							
Q14	Q14c1	Q14c1_4	MA	V_M	あると感じます	1	求職者給付	必要だと感じる手	Q14c1	4	
				か。							
				また、その中で最							
				も必要だと感じる							
				ことをお知らせく							
				ださい。							
Q14.											
				仮に自己負担で雇							
				用保険金に加入で							
				きる場合、どの範							
				囲で手当が必要で							
Q14	Q14c1	Q14c1_5	MA	V_M	あると感じます	1	加入する必要性を	必要だと感じる手	Q14c1	5	
				か。							
				また、その中で最							
				も必要だと感じる							
				ことをお知らせく							
				ださい。							
Q14.											
				仮に自己負担で雇							
				用保険金に加入で							
				きる場合、どの範							
				囲で手当が必要で							
Q14	Q14c1	Q14c1_6	MA	V_M	あると感じます	1	その他	必要だと感じる手	Q14c1	6	
				か。							
				また、その中で最							
				も必要だと感じる							
				ことをお知らせく							
				ださい。							

[illegible]

				Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 をお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源		その他			Q15_12_oth	
Q15	Q15	Q15_12_othe	TEXT							
				Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 をお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源						
Q15	Q15c1	Q15c1_1	MA	V_M	1	TV	参考	参考にしている情	Q15c1	1
				また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源						
Q15	Q15c1	Q15c1_2	MA	V_M	1	ラジオ	参考	参考にしている情	Q15c1	2
				また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源						
Q15	Q15c1	Q15c1_3	MA	V_M	1	新聞・雑誌	参考	参考にしている情	Q15c1	3
				また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源						
Q15	Q15c1	Q15c1_4	MA	V_M	1	知人の紹介	参考	参考にしている情	Q15c1	4
				また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源						
Q15	Q15c1	Q15c1_5	MA	V_M	1	仲介サービス事業	参考	参考にしている情	Q15c1	5
				また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。						

Q15	Q15c1	Q15c1_6	MA	Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。	1	企業・団体ウェブ	参考になっている情	Q15c1	6
Q15	Q15c1	Q15c1_7	MA	Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。	1	ニュースサイト	参考になっている情	Q15c1	7
Q15	Q15c1	Q15c1_8	MA	Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。	1	情報ポータルサイ	参考になっている情	Q15c1	8
Q15	Q15c1	Q15c1_9	MA	Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。	1	SNS（Twitter）	参考になっている情	Q15c1	9
Q15	Q15c1	Q15c1_10	MA	Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。	1	SNS（Instagram）	参考になっている情	Q15c1	10
Q15	Q15c1	Q15c1_11	MA	Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 V_Mをお知らせくださ い。	1	SNS（LINE）	参考になっている情	Q15c1	11

Q15	Q15c1	Q15c1_12	MA	Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。	1	その他	参考になっている情報源	Q15c1	12
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。	1	TV	最も参考になっている情報源	Q15c2	1
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。	2	ラジオ	最も参考になっている情報源	Q15c2	2
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。	3	新聞・雑誌	最も参考になっている情報源	Q15c2	3
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。	4	知人の紹介	最も参考になっている情報源	Q15c2	4
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源をお知らせください。	5	仲介サービス事業	最も参考になっている情報源	Q15c2	5

Q15	Q15c2	Q15c2	SA	Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源 V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源	6	企業・団体ウェブ	最も参考にしてい	Q15c2	6
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源	7	ニュースサイト	最も参考にしてい	Q15c2	7
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源	8	情報ポータルサイ	最も参考にしてい	Q15c2	8
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源	9	SNS（Twitter）	最も参考にしてい	Q15c2	9
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源	10	SNS（Instagram）	最も参考にしてい	Q15c2	10
Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_Mをお知らせください。 また、その中で最も参考になっている情報源をお知らせください。 Q15. フリーランス向けサービス・支援等の情報収集時、活用している情報源	11	SNS（LINE）	最も参考にしてい	Q15c2	11

Q15	Q15c2	Q15c2	SA	V_M	Q15. フリーランス向け サービス・支援等 の情報収集時、活 用している情報源 をお知らせくださ い。 また、その中で最 も参考になっている 情報源をお知らせ ください。 Q16. 開業届を提出し、 確定申告をしてい ますか。	12	その他	最も参考にしてい	Q15c2	12
Q16	Q16	Q16	SA		Q16. 開業届を提出し、 確定申告をしてい ますか。	1	開業届を提出して		Q16	1
Q16	Q16	Q16	SA		Q16. 開業届を提出し、 確定申告をしてい ますか。	2	開業届を提出し、		Q16	2
Q16	Q16	Q16	SA		Q16. 開業届を提出し、 確定申告をしてい ますか。	3	開業届を提出し、		Q16	3
Q17	Q17	Q17_1	MA		Q17. 開業届を提出して いない理由をお知 らしてください。	1	メリットが感じら		Q17	1
Q17	Q17	Q17_2	MA		Q17. 開業届を提出して いない理由をお知 らしてください。	1	手続きが煩雑		Q17	2
Q17	Q17	Q17_3	MA		Q17. 開業届を提出して いない理由をお知 らしてください。	1	忙しくて手が回ら		Q17	3
Q17	Q17	Q17_4	MA		Q17. 開業届を提出して いない理由をお知 らしてください。	1	開業届のことを知		Q17	4
Q17	Q17	Q17_5	MA		Q17. 開業届を提出して いない理由をお知 らしてください。	1	その他		Q17	5
Q17	Q17	Q17_5_other	TEXT		Q17. 開業届を提出して いない理由をお知 らしてください。		その他		Q17_5_othe	
Q18	Q18	Q18_1	MA		Q18. 青色申告をしてい ない理由をお知ら してください。	1	メリットが感じら		Q18	1
Q18	Q18	Q18_2	MA		Q18. 青色申告をしてい ない理由をお知ら してください。	1	手続きが煩雑		Q18	2
Q18	Q18	Q18_3	MA		Q18. 青色申告をしてい ない理由をお知ら してください。	1	忙しくて手が回ら		Q18	3
Q18	Q18	Q18_4	MA		Q18. 青色申告をしてい ない理由をお知ら してください。	1	青色申告のことを		Q18	4
Q18	Q18	Q18_5	MA		Q18. 青色申告をしてい ない理由をお知ら してください。	1	その他		Q18	5

Q18	Q18	Q18_5_other	TEXT		Q18. 青色申告をしていない理由をお知らせください。	その他			Q18_5_othe
Q19	Q19	Q19_7_other	TEXT		Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。	その他			Q19_7_othe
Q19	Q19c1	Q19c1_1	MA	V_M	また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。	1 新規顧客との接点	困っていること（	1	Q19c1
Q19	Q19c1	Q19c1_2	MA	V_M	また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。	1 スキルアップの機	困っていること（	2	Q19c1
Q19	Q19c1	Q19c1_3	MA	V_M	また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。	1 業務上のトラブル;	困っていること（	3	Q19c1
Q19	Q19c1	Q19c1_4	MA	V_M	また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。	1 業務上の負傷、疾	困っていること（	4	Q19c1
Q19	Q19c1	Q19c1_5	MA	V_M	また、その中で最も困っていることをお知らせください。	1 税申告が煩雑	困っていること（	5	Q19c1

Q19	Q19c1	Q19c1_6	MA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	1	社会的信用が得られ困っていること（	Q19c1	6
Q19	Q19c1	Q19c1_7	MA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	1	その他 困っていること（	Q19c1	7
Q19	Q19c2	Q19c2	SA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	1	新規顧客との接点 最も困っているこ	Q19c2	1
Q19	Q19c2	Q19c2	SA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	2	スキルアップの機 最も困っているこ	Q19c2	2
Q19	Q19c2	Q19c2	SA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	3	業務上のトラブル 最も困っているこ	Q19c2	3
Q19	Q19c2	Q19c2	SA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	4	業務上の負傷、疾 最も困っているこ	Q19c2	4

Q19	Q19c2	Q19c2	SA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	5	税申告が煩雑	最も困っているこ	Q19c2	5
Q19	Q19c2	Q19c2	SA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。 Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	6	社会的信用が得ら	最も困っているこ	Q19c2	6
Q19	Q19c2	Q19c2	SA	V_M	Q19. フリーランスとして活動する中で、困っていることをお知らせください。 また、その中で最も困っていることをお知らせください。	7	その他	最も困っているこ	Q19c2	7

