

要旨

日本のフリーランスについて

—その規模や特徴、競業避止義務の状況や影響の分析—

1. 背景・問題意識

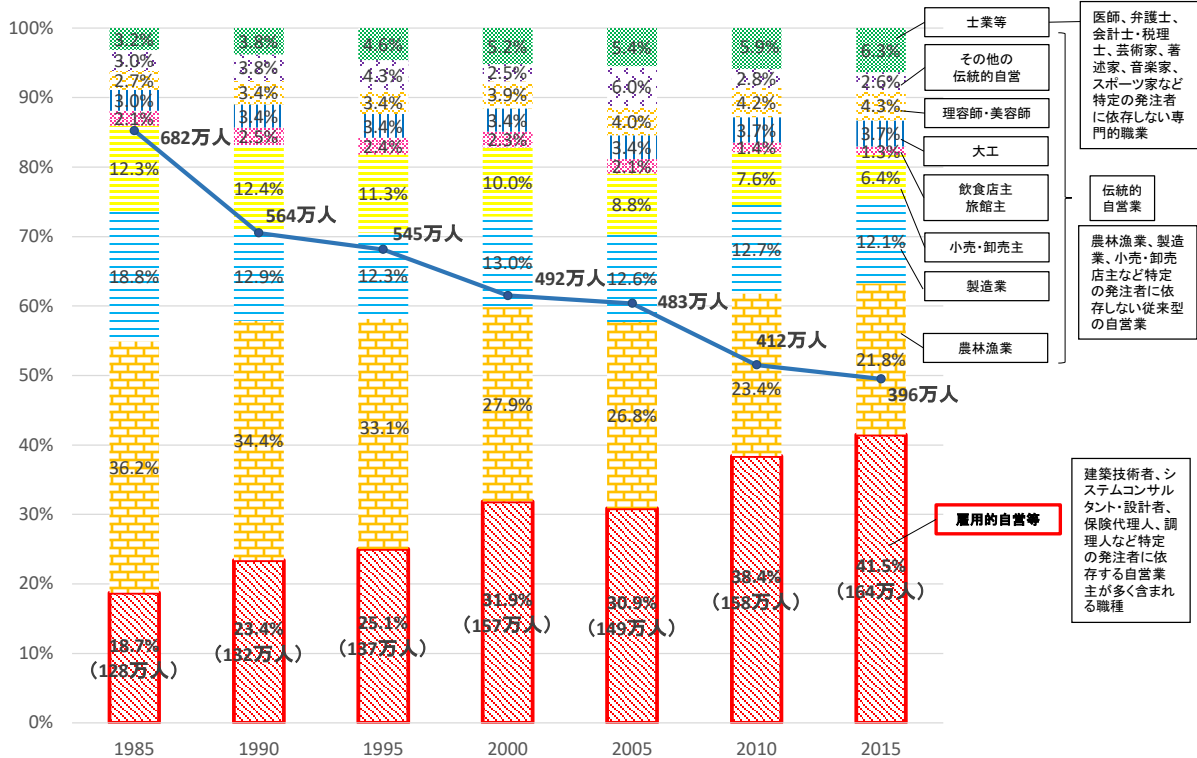
- 多様で柔軟な働き方として、特定の組織等に属さず、独立して様々なプロジェクトに関わり自らの専門性等のサービスを提供するフリーランスへの関心が高まっており、その規模や特徴について分析を行う。あわせて、円滑な労働移動と個人の能力・技能の発揮の観点から、米国を中心に研究が進む競業避止義務^(※)に焦点を当て、米国と比較しつつ、その状況、労働移動や賃金に与える影響について分析を行う。

(※)退職後・契約終了後に、競合企業への転職、競合企業の立上げを制限・禁止すること。

2. 主な分析結果

- 公的統計では、フリーランスに関する直接的な統計はなく、統計のある自営業主（雇人なし）は、長期的に減少傾向にあるが、そのうち特定の発注者に依存する自営業主、いわゆる雇用的自営業等は、増加傾向にある。雇用的自営業等は、本業としてのフリーランスに近く、最近の労働市場の変化の特徴の一つと考えられる。

(要旨図表1 自営業主（雇人なし）の数及び構成比の推移)



(備考)総務省「国勢調査」。なお、上記分類は、山田(2015)・財務省(2017)・内閣官房日本経済再生総合事務局(2019)を参考にした。

- 新たにアンケート調査を実施し、フリーランスの働き方をする者の規模や特徴等を明らかにすることを試みた。これまでの研究を参考にしつつ、年齢・性別・学歴・就業形態・地域の区分を詳細なものにし、総務省「平成29年就業構造基本調査」の個票を用いて日本全体の属性に引き延ばすことなどによって、より精緻な形で試算した。その結果、フリーランスの働き方をする者の人数は、副業として従事している者も含め、306万人～341万人程度と推計された。

(要旨図表2 フリーランス相当の働き方の人数規模の試算(2019年))

No.	1	2	3
考え方	就業形態：自営業主（雇人なし・実店舗なし）・内職 産業区分：農林漁業を除く <本業・副業区分> 本業：おもな仕事上記就業形態・産業区分 副業：副業・兼業上記就業形態・産業区分	就業形態：自営業主（雇人なし・実店舗なし）・内職 職業区分：農林漁業従事者を除く <本業・副業区分> 本業：おもな仕事上記就業形態・職業区分 副業：副業・兼業上記就業形態・職業区分	就業形態：自営業主（雇人なし・実店舗なし）・内職 ・一人社長 職業区分：農林漁業従事者を除く <本業・副業区分> 本業：おもな仕事上記就業形態・職業区分 副業：副業・兼業上記就業形態・職業区分
規模(約) (試算)	306万人 本業：200万人 副業：106万人	315万人 本業：207万人 副業：108万人	341万人 本業：228万人 副業：112万人
		4	5
		※就業形態・職業区分はNo.2と同じ。 本業を「仕事をおもにしている」者に絞り込み。 (仕事がおもでない、家事・通学等がおもものは副業扱い)	※就業形態・職業区分はNo.3と同じ。 本業を「仕事をおもにしている」者に絞り込み。 (仕事がおもでない、家事・通学等がおもものは副業扱い)
		315万人 本業：158万人 副業：157万人	341万人 本業：178万人 副業：163万人

(備考) 内閣府実施のアンケート調査結果(2019)より作成。

- フリーランス相当の働き方をとする者の全就業者に占める割合は、本業及び副業フリーランス合計で5%程度であった。そのうち本業については3%程度、副業については2%程度であった。米国と比較可能な本業フリーランスは、米国では6.9%であり、日本はその4割程度の割合であった。

(要旨図表3 フリーランス相当の人数、就業者に対する割合、米国との比較)

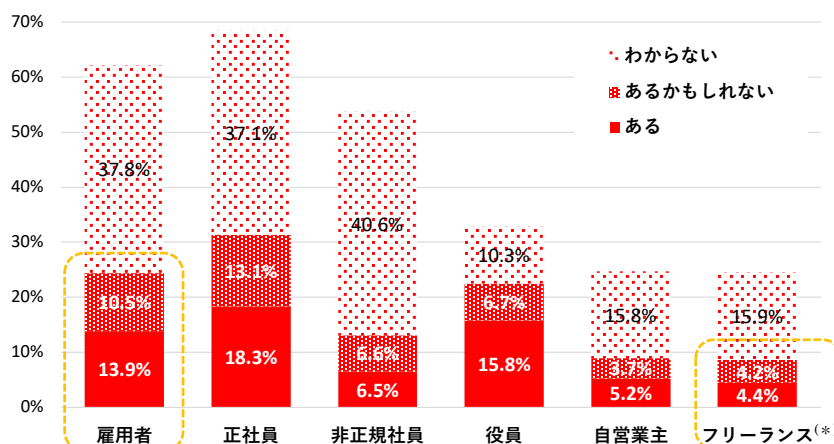
No.	フリーランス相当					米国 ^{※1}	
	1	2	3	4	5	IC ^{※2}	
全体	人数(万人)	306	315	341	315	341	
	全就業者比率	4.6%	4.8%	5.1%	4.8%	5.1%	
本業	人数(万人)	200	207	228	158	178	1,061
	全就業者比率	3.0%	3.1%	3.4%	2.4%	2.7%	6.9%
副業	人数(万人)	106	108	112	157	163	
	全就業者比率	1.6%	1.6%	1.7%	2.4%	2.5%	

(備考)内閣府(2019)及び米国労働統計局(2018)により作成。
 ※1 米国は、一つ又は主要な仕事(sole or main job)が対象。
 ※2 独立契約者(Independent Contractors)。

- 円滑な労働移動を妨げるとされる競業禁止義務、すなわち退職後・契約終了後に競合企業への転職、競合企業の立上げを制限・禁止する契約の実態についても、今回のアンケート調査での把握を試みた。米国と比較可能な雇用者では、競業禁止義務が「ある」13.9%、「あるかもしれない」10.5%となり、米国(18.1%^(※))と大きな違いはみられなかった。フリーランスについては、競業禁止義務が「ある」4.4%、「あるかもしれない」4.2%であった。

(※)米国は、競業禁止義務の有無について Yes の回答 15.2%、Maybe カテゴリーの回答 29.7%からの推計値。

(要旨図表4 就業形態別の競業禁止義務締結割合)



(備考)内閣府実施のアンケート調査結果(2019)より作成。なお、米国との比較のため、産業で「国家公務」「地方公務」を除外している。また産業もしくは職業で「分類不能」を選択したサンプルは除外している

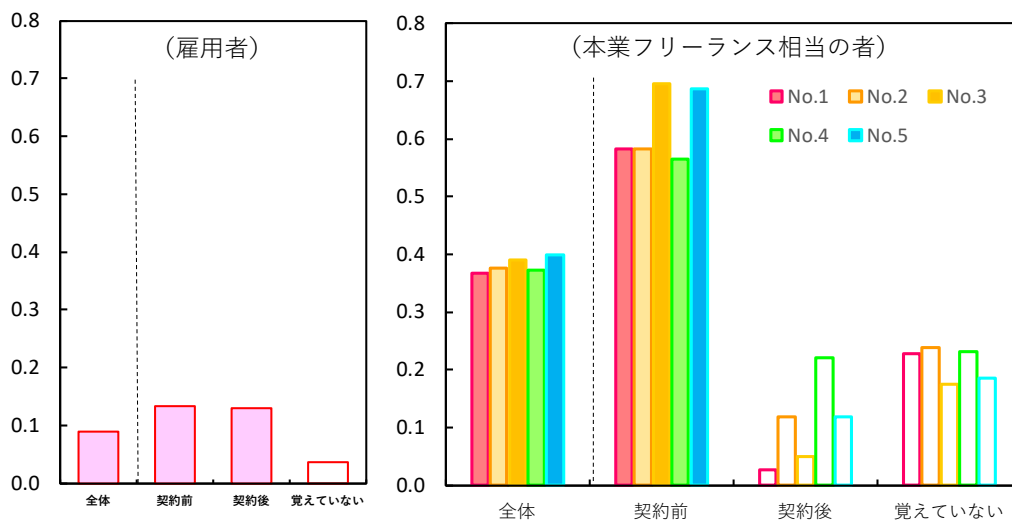
(*)フリーランスは、No.1~5までの平均。自営業主及びフリーランスの競業禁止義務契約は、取引相手先とのもの。

- 競業避止義務は、競合企業への転職や競合事業の立上げをしないことへの見返りとして、賃金プレミアム^(※)をもたらすことが確認された。ただし競業避止義務を認識したタイミングが契約の前と後、覚えていない場合とでは違いがあり、特にフリーランス相当の者では、契約後に認識した場合、覚えていない場合では、プレミアムが見られなかった。競業避止義務についての事前の認知と交渉が賃金向上のために重要であることが示唆される。

(※)ここで、賃金プレミアムとは、競業避止義務がある者の賃金が、競業避止義務がない者の賃金と比較して、個人の属性（年齢、性別、学歴、就業形態等）や産業、職業をコントロールしてもなお残る賃金の上乗せ部分を指す。なお、フリーランス相当の者にとっての賃金とは、ここでは経費を含めた事業収入を指すものとする。

(要旨図表 5 競業避止義務契約と賃金の関係 (その有無と認識のタイミング別))

【賃金プレミアム】



(備考) 内閣府実施のアンケート調査結果 (2019) より作成。

- 将来の経済社会環境の変化により働き方も変わっていくことが想定される。このため、公的統計によって、フリーランスの就業状況を把握できるように、より細かな分類による把握、フォローアップができることが望ましい。