

Ⅲ 面接調査

1 調査概要

(1) 調査対象者

①事業所編 (10 社実施予定)

「Ⅱ事業所アンケート調査」の回答企業のうち、ヒアリング調査に協力可として担当者連絡先の記載のあった企業を対象に面接調査の協力依頼を行った。できるだけ、さまざまな業種から意見を聞けるよう留意した。また、アンケート回答企業以外でも、協力の得られた業務委託契約従事者活用事業所も調査対象としている。

②業務委託契約従事者編 (20 名実施予定)

上記事業者ヒアリングにおいて、協力の得られた会社より、当該会社が委託している個人を紹介いただき、ヒアリングを行った。また、特定非営利活動法人インディペンデント・コントラクター協会の協力により、協会会員からもヒアリングを行った。

(2) 調査手法

面接調査

(3) 調査実施期間

2010 年 2 月～3 月

2 調査結果 (事例報告)

(1) 事業所編

①A 社

<企業概要>

情報サービス業。主にシステム開発、システム維持・運用など

社員数 5 名、契約社員 (有期の契約、雇用保険などに加入) は 30 人くらい (繁忙により多少増減) アルバイト・パートを雇用する時もあるが、多い月で 10 人前後、まったくいない時期もある。事業所は、1 ヶ所 (本社) のみ。

<委託している業務内容>

依頼内容は、システム開発、システム保守・運用であるが、個人に一方のみを委託することはなく、受注した仕事の内容やプロジェクトチームの人員編成

などにより、システムの開発と保守・運用どちらかの比重が大きくなったり、一方だけを受け持つことがある。

<今後の活用方針>

顧客から個人への業務依頼は困るという動きがあったので、数年前に個人事業主に対して、契約社員への雇用形態の変更（正社員、契約社員への移行など）を提示したが、そのまま個人事業主に留まった方もいれば、契約社員になった方もいる。

顧客の要望などの強まりや景気後退などの理由により、個人事業主として仕事を請けていくのは難しいと思えるため、自然減となるであろう（年齢が高くなると顧客から敬遠される傾向があり、将来性が低い）。

現在、個人事業主で残っている方は、本人の事情や要望（正規社員として働く上でのしごらみが嫌い、仕事を選びたい、副業とのからみ、親の事業を手伝っている、抱えている仕事の関係上本人で確定申告をしたい、など）に拠るところが大きい。

今後は、業務に対応するために人員を増やす場合は、有期の契約により非正規社員を雇うことになるだろう。

<契約条件>

最近では契約期間が1～3ヵ月のものが主流。

依頼する案件の受注金額により支払い額を月単位で決めており、月末締め翌月の25日に支払っている（残業代の有無も契約ごとに異なる）。

受託金額内に占める個人事業主に支払う割合は決まっていない。

所有する技能に基づいて基準単価を決めている場合もあるが、契約書に盛り込むことは稀。

当初の内容より仕事量が増えた場合は、その都度、顧客や個人事業主との交渉が必要になるが、当社が負担する場合もある。

技術的に未熟などで顧客から契約を打ち切られる場合は、個人事業主と相談の上、金額を決めている（顧客は自社で契約打ち切り後にカバーするか、当社で手当てするかは顧客の要望による）。

業務に必要な経費は、個人事業主本人がすべてを負担する契約を結ぶ場合と、その都度発生する出張費などの実費は別途支払う契約を結ぶ場合あり。

パソコン（PC）については、顧客から持参してほしい旨を稀に要望された場合は、個人事業主が個人所有のPCを持ち込む場合と、無償で当社が用意する場合があります、契約書に盛り込む場合もある。

<補償について>

個人事業主に対して特に補償する制度（労災保険など）は設けていない。同業でもそのような制度は設けていないと思う。

<業務委託契約従事者の能力や技能開発について>

個人事業主に対する社内外での研修は行っていない（契約社員、アルバイトなどには実施している）。

当社において個人事業主の能力の定期的な把握は行っていないが、顧客から情報を得る場合が多い（顧客から次の仕事を。引き続き当該の個人事業主本人に依頼したい旨の連絡があれば、それが能力を評価する基準になる）。

<契約の途中解除（破棄）>

途中解除は、本人の思っていたイメージと違うなどの理由や顧客から期待した品質を得られないなどの場合に発生する。

好況の時期は、本人からの（わがままな）途中解除の申し出が多かったが、景気後退に伴い、そのような申し出は少なくなった。

<業務委託契約従事者を活用する際に、特に注意していること>

最初の契約時には、後でトラブルにならないよう契約書に盛り込むと同時に、正社員（または非正規社員）と個人事業主との違いを懇切丁寧に説明する（特に、若い方は自覚がない）。

担当の営業者が月1回本人と会って、課題の抽出、事務手続きなどを実施。

<業務委託契約従事者を活用する場合の課題・問題点、それらの解決策>

個人事業主自身で営業ができなくて、当社に依存する体質を持った個人事業主が多い。

<要望等>

個人事業主として40才代以降になると、顧客からの求人要望も少なくなるので、その年代の人たちが働ける環境が整うと良い。

ハローワークを通じて求人を募集する際に、現状を無視した制限が多くて使い勝手が悪い。

②B社

<企業概要>

卸・小売・飲食店。営業・販売職として業務委託契約従事者を活用。

乳製品などを委託販売しており、委託先である個人事業主である販売員は 264 人。

<契約条件>

契約書は取り交わしていない。
交通費は距離に応じて部分的に負担している。

<補償について>

企業グループで加入している共済から補償されている。
業務自体は、代理の販売員が代わりに受け持っている。販売員同士で協力してカバーしている。

<業務委託契約従事者の能力や技能開発について>

仕事を始める前に 2 週間の研修期間を設けている。その後入社 3 ヶ月後、半年後、1 年後に研修機会を設けている。

<契約の途中解除（破棄）>

基本的には自動更新であり、販売員が希望すれば定年制がある。
年に 2 回ほど面談をして、継続意向を確認している。
契約を途中で解除（破棄）したことは特にないが、本人が来なくなる場合は、自然消滅となる。

（2）業務委託契約従事者編（2 名とも、上記企業との契約者ではない）

①A さん

業務委託契約従事者経験年数 8 年。大学卒業後働いていた会社を早期退職し、独立企業。年間に占める現在のクライアントの業務割合は 100%。ウェディングコーディネーターを行っている。拘束時間は土日にお客様との直接接客があるが、平日は午前中に自宅でのメールで完結するので、余裕がある状態。正社員で居続けると、若手の育成などの比重が増えてくるが、本来の業務をやっていきたくため、組織に属さない働き方を選んでいる。会社組織にしているが、従業員は自分ひとり。やりたいことありきで、働き方は変える可能性がある。また、依頼のあった仕事であっても、自分が納得できない仕事は引き受けない。仕事は、前職の人脈から依頼されることが多い。

自ら新規営業することもあるが、まったくの飛び込みではなく、伝手を頼ってより上の会社、上の人に飛び込むようにしている。

今の会社とは、報酬基準など細かく決めているが、契約書に押印をしないまま。信頼できる人が社内上層部にいるので、特に不安はないが、その人が退職したら、自分も契約を打ち切る可能性がある。

業務分担の変更などについては柔軟に対応し、約束に沿って請求を行っている。月末締め請求、翌月末振込。当初、勤めていた時よりも就業時間が短く、年収が高くなるような時給を設定したが、その後「面白い」と思う仕事であれば年収が半分でもよいと思うようになった。

補償などは、何もない。

契約書に契約解除通告の期間を明記している（半年前）。申し出がない限り、契約は継続。仮に会社側から急な解除の話があったとしても、今対応しているクライアントの報酬として、半年後に売上があることがわかっているので、不安はない。

相談先としてハローワークや労働基準監督署などは発想にない。自分の役に立つ場所とは思えない。新しい働き方をキャッチアップしていないと思う。

将来、家を買おうと思ったときに会社の保証がない、という時に不都合を感じるのではないかと思う。ウエディングという一業種に頼っていていいのかという不安はあるので、今後他の仕事を増やしてバランスを取ろうと思っている。

②Bさん

経営コンサルタント。現在の働き方になって5年。大学卒業後、銀行に入行。6年で総合広告代理店に転職し7年勤務。それらの経験を生かして、独立。現在3社と契約。1社のウェイトが大きい。大阪にあるメーカーで、4年近く継続してやっている。週の2-3日は大阪の本社に行っており、社内に自席もある。その会社が7割を占めている。7：2：1の割合。

業務内容は、多岐に渡った相談役。

もともと業務委託契約従事者を目指していたのではなく、大きな会社を作っていきたいと思っている。大学卒業当初から独立志向が強く「会社員」というのは目指していない。転職先でプロ化できる職種を選んだ。

業務委託契約従事者となろうと思ったわけではなく、会社として事業を広げたいと思ったため、会社組織にしている。特に信用のために会社組織を作ったわけではない。

今後も当面は今のスタイルで続けていきたい。

仕事は、以前仕事を一緒にしたことのある人などから紹介されて得ている。独立して5ヶ月くらいは仕事がない状態だった。不安だった。飛び込み営業はし

ないが、紹介してもらった人に会ったりはしていた。インターネットのサイトで、仕事を紹介しているところを調べたりした。

技術職ではないので、明示できるスキルがない。営業するような明確な領域提示は難しい。紹介などによって、人となりを買ってもらう。

現在は、ハウスイージェンシーをはさんでいるので、クライアント企業との直接契約はない。エージェンシーとの契約も初回結んでそれっきり。

業務内容が多少変わってきていても書き直しはしていない。エージェンシーと企業とはきちんと契約更新されている。業務内容の指示は現場。出社しているときは社員の相談にのるという方式。出社しているが、自分に対する管理監督者はいない。業務委託よりも時間契約のイメージに近い。仕事内容については拡大しているが過重感はない。

出勤日数や出張回数などで、請求基準を予め決め、実績にあわせて毎月請求を行っている。諸経費については、自分もちの前提だが、出社すると会社にいる間は他の社員と同様に備品などは支給される。

補償などは一切ない。休んだ間についての生活保障は、一切補償なし。

個人で保険に入っているので、多少はカバーされるだろう。

以前、契約先が倒産して支払われないということがあった。債権は発生したが、数年後わずかにもらえただけ。

何か困ったことがあった場合は、公的機関ではなく、今まで仕事で縁のあった親しい人に相談する。ハローワークには独立して一番はじめに相談に行っただけ。相談先として特に行政機関については思いつかない。

今後については、不安しかない。いつ契約がきられるかわからない。契約期間の途中で契約が中断したとして、交渉するとしても支払いがされなくなったらとたんに収入が無くなる。いつそういう事態が起こるかわからないという不安はある。また、将来的に収入を増やせるのか、という不安もある。

労働環境については不安や不都合はないが、業務委託であれば自分の自宅でも同様に仕事ができるとよいのだが、実態はイントラネットに入れないと仕事ができない。事務所に行かないと仕事ができない。また、PC支給される会社については、その時間中は他の仕事ができないという問題もある。

行政が自分に何かをしてくれるというイメージがわからない。業務委託契約従事者といっても社員の側面もある。その際に守られるものがあるのかは知りたい。