

# 第2章

## 小規模事業者の多様な側面

本章では、「小規模事業者の多様な側面」と題し、2015年版小規模企業白書に引き続き、ソフトウェアの設計・開発（SE）、ウェブデザイン、ライティング等、自らの持つ技術や技能を拠り所に、組織に属さず個人で活動する「フリーランス」について見ていく。

### 第1節 フリーランスの属性

小規模事業者の新しい働き方としてのフリーランスについては、2015年版小規模企業白書においてアンケート調査を実施し、フリーランスが事業を営む業界や職種、事業を営む上での課題等について分析を行った。今回の白書では、前回のアンケート調査では対象としていなかった、収入別に見たフリーランスの実態、フリーランスの事業活動への取組と売上や商圏の拡大との関係、フリーランスが仕事を得るために活用している事業上のネットワーク等を明らかにするためアンケート調査<sup>1</sup>を実施し、分析を行った。

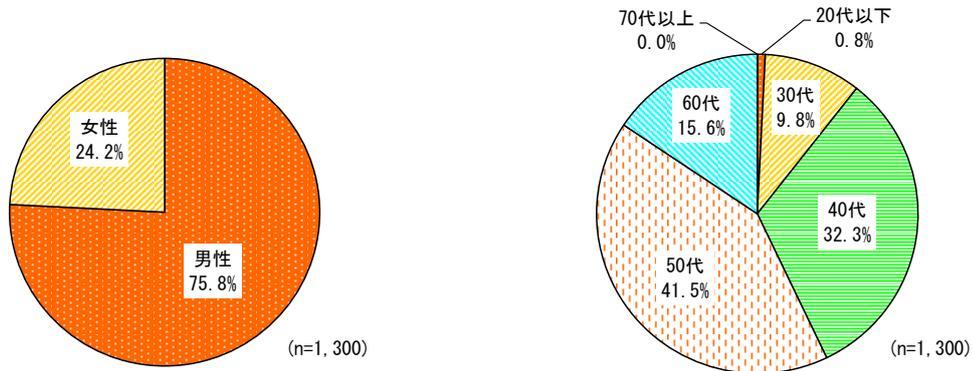
はじめに、本調査におけるフリーランスの属性

を概観する。本節の分析はアンケート調査によるものであるため、フリーランスの全体像を直接把握することはできないが、フリーランスが事業を営む職種の傾向を把握することは可能であると考えられる。

第2-2-1図は、今回のアンケート調査の回答者となったフリーランスの性別と年齢構成を見たものである。性別では男性が75.8%、女性が24.2%となっている。また、年齢構成は、50代のフリーランスが最も多く（41.5%）、以下、40代（32.3%）、60代（15.6%）となっている。若年層（30代以下）のフリーランスは10.6%と少数であった。

<sup>1</sup> 「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」 中小企業庁の委託により、(株)クロスマーケティングが、2016年1月に、同社に登録しているWebモニターのうち、「SOHO」という属性の者（母集団約1万6千者）を対象に実施したWeb アンケート調査。有効回答数1,300者。なお、有効回答数の抽出にあたり、次の条件を全て満たす回答者を「フリーランス」と設定した。①本調査の事前問において職業を「SOHO（Small Office Home Office）」と回答した者又は本調査の間において「個人事業者として何らかの事業を行っている」と回答した者、②本調査の間において「常時雇用している従業員はいない」と回答した者、③本調査の間において「自分が営んでいる事業がフリーランスに該当すると認識している」と回答した者である。

第2-2-1図 フリーランスの性別と年齢構成

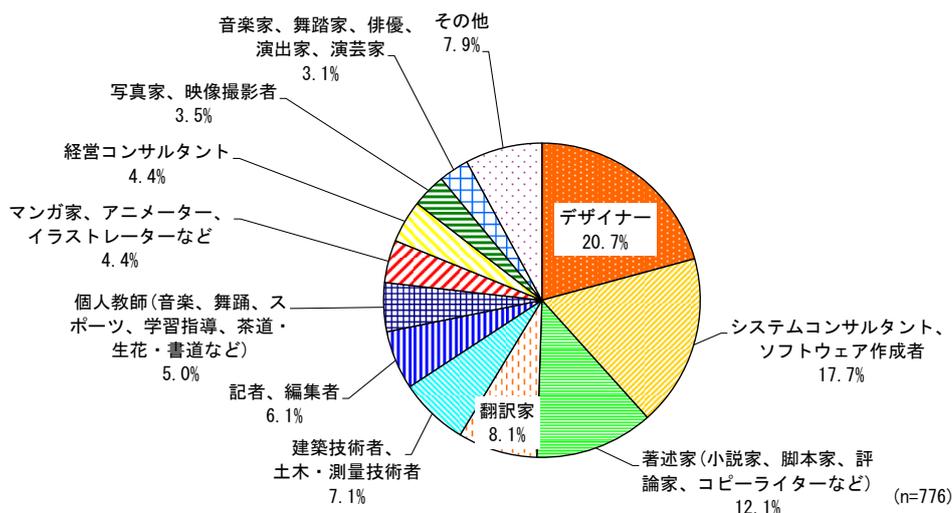


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

第2-2-2図は、フリーランスが事業を営んでいる職種について聞いたものである。なお、本図は、アンケートの設問において「その他」と回答した者を除き、職種が判明している者のみを集計している。これを見ると、回答数の多い順に、「デザイナー」（20.7%）、「システムコンサルタント、ソフトウェア作成者」（17.7%）、「著述家」（12.1%）、「翻訳家」（8.1%）、「建築技術者、土木・測量技術者」（7.1%）となっている。これらの職種は、自身の専門性や経験に裏打ちされた技能を活用することにより、仕事の成果が求められる業務であり、定型的な仕事の進め方とは異なる働き方が馴染むものと思われる。

（12.1%）、「翻訳家」（8.1%）、「建築技術者、土木・測量技術者」（7.1%）となっている。これらの職種は、自身の専門性や経験に裏打ちされた技能を活用することにより、仕事の成果が求められる業務であり、定型的な仕事の進め方とは異なる働き方が馴染むものと思われる。

第2-2-2図 フリーランスが事業を営んでいる職種



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

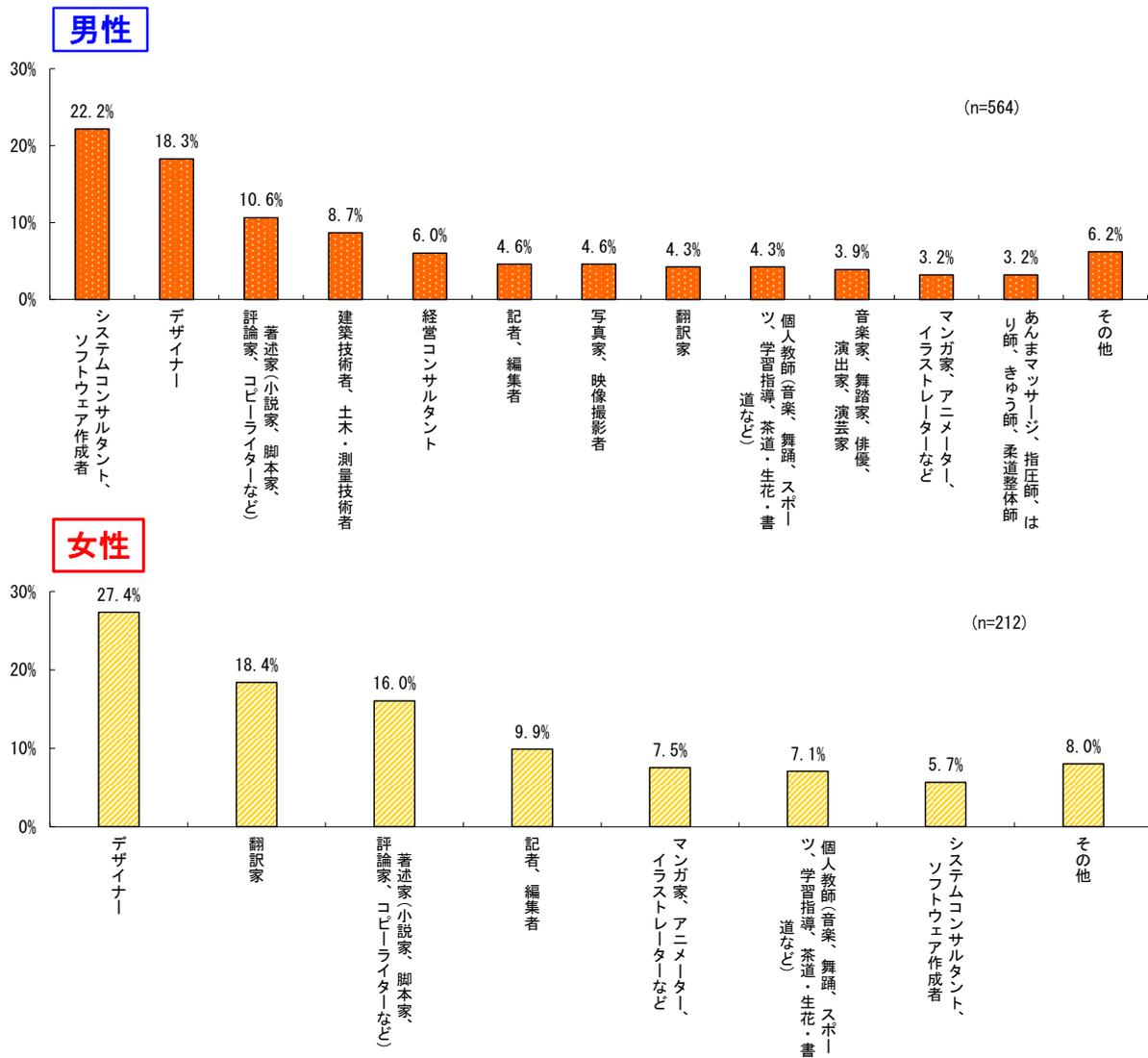
(注)1. アンケートの設問において、職種を「その他」と回答した回答数(524)を除き、職種が判明している回答数を集計している。

2. 本図の「その他」は上記1. による集計数のうち、回答率が3%未満であるものを括弧内は以下のとおりである(括弧内は回答数)。あんまマッサージ、指圧師、はり師、きゅう師、柔道整体師(22)、美容サービス従事者(着付、エステティシャン、ネイリストなど)(14)、通訳(6)、ハウスクリーニング職(6)、塗装工、ペンキ画工(4)、大工(4)、植木職・造園師(2)、型枠大工(1)、とび職(1)、畳職(1)

今回のアンケート調査で得られた回答者の職種別内訳（第2-2-2図）を、男女別に見てみる（第2-2-3図）。すると、全職種に占める割合が高い職種の上位3位は、男性では、「システムコンサル

タント、ソフトウェア作成者」（22.2%）、「デザイナー」（18.3%）、「著述家」（10.6%）となっている。女性では、「デザイナー」（27.4%）、「翻訳家」（18.4%）、「著述家」（16.0%）となっている。

第2-2-3図 フリーランスが事業を営んでいる職種（男女別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

(注)1. アンケートの設問において、職種を「その他」と回答した回答数を除き、職種が判明している回答数を集計している。

2. 本図の「その他」は、上記1)による集計数のうち、回答数が3%未満であるものを括弧内は回答数。

男性の「その他」：美容サービス従事者(着付、エステティシャン、ネイリストなど)(12)、ハウスクリーニング職(6)、通訳(4)、塗装工、ペンキ画工(4)、大工(4)、植木職・造園師(2)、型枠大工(1)、とび職(1)、畳職(1)

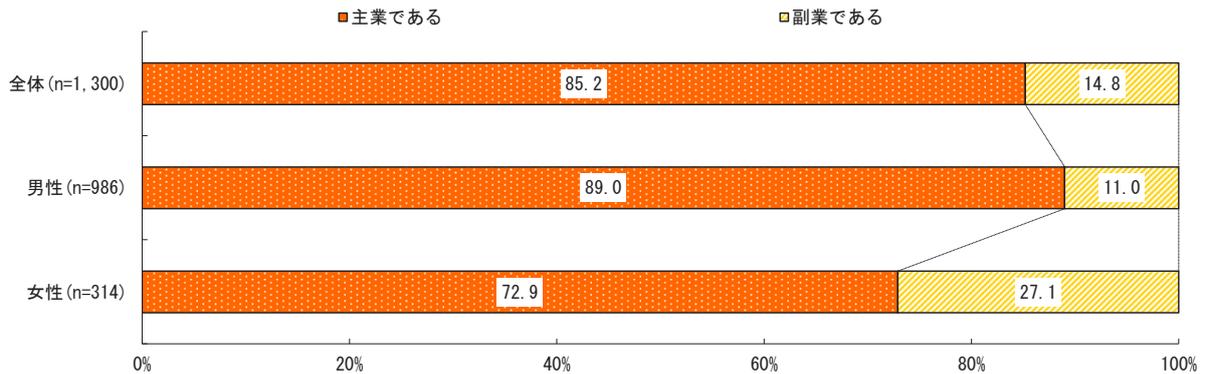
女性の「その他」：建築技術者、土木・測量技術者(6)、あんまマッサージ、指圧師、はり師、きゅう師、柔道整骨師(4)、通訳(2)、

音楽家、舞踏家、俳優、演出家、演芸家(2)、美容サービス従事者(着付、エステティシャン、ネイリストなど)(2)、写真家、映像撮影者(1)

フリーランスにより得られる収入の位置付けについて、家計を主として支える主業か、それとも家計収入を補助する副業かを聞いたものが、第2-2-4図である。全体の85.2%が、主業であると

回答している。主業であると回答した比率を男女別に見ると、男性（89.0%）が女性（72.9%）を上回っているが、女性も多くの方が主業として事業を営んでいることがうかがえる。

第2-2-4図 フリーランスにより得られる収入の位置付け（全体、男女別）

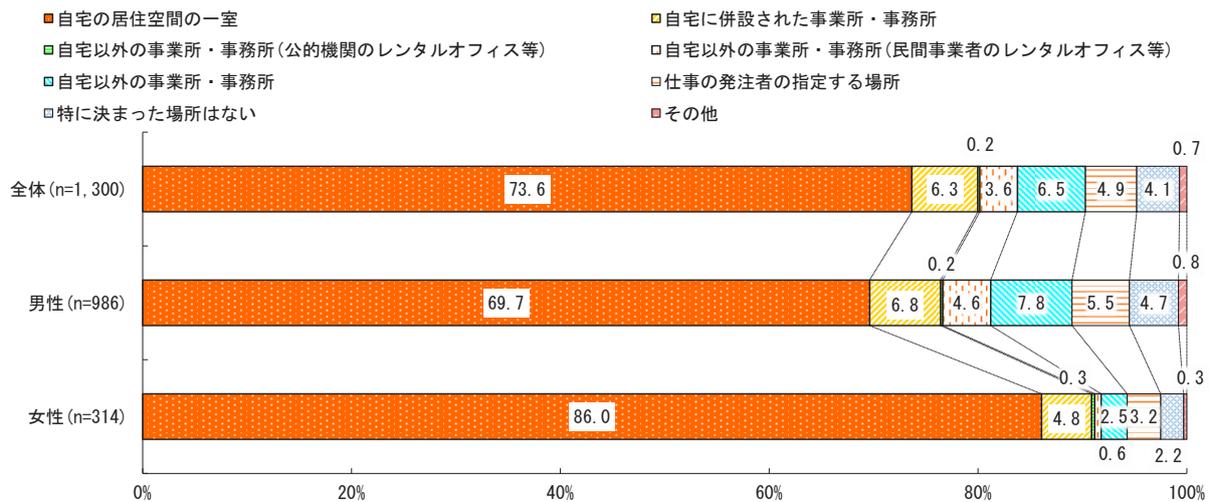


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

フリーランスが主に仕事をしている場所について聞いたものが、第2-2-5図である。全体で最も多い回答は「自宅の居住空間の一室」であり、73.6%を占める。この回答を男女別に見ると、男

性（69.7%）よりも女性（86.0%）の方が多くなっており、女性の方が自宅の居住空間を活用して仕事を行う傾向が強いことが分かる。

第2-2-5図 フリーランスが主に仕事をしている場所（全体、男女別）

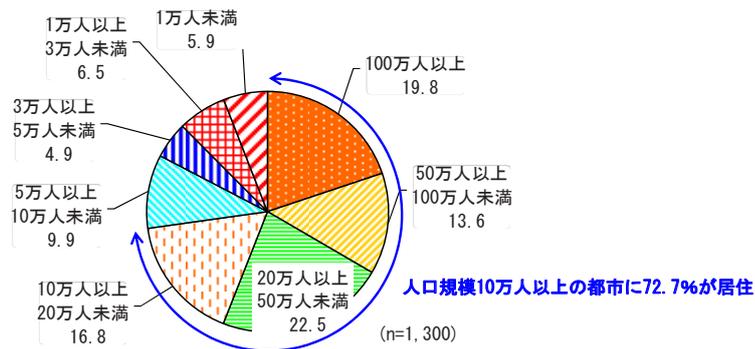


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

フリーランスが居住する自治体の人口規模を聞いたものが、第2-2-6図である。これを見ると、多い順に「20万人以上、50万人未満」(22.5%)、「100万人以上」(19.8%)、「10万人以上、20万人未満」(16.8%)、「50万人以上、100万人未満」(13.6%)となっており、これらを合わせると全

体の約7割を占める。このように、フリーランスの多くは人口が集中する自治体に居住し、事業を営んでいるといえる。他方で、人口規模が小さい「1万人未満」の自治体に居住するフリーランスも5.9%いることが分かる。

第2-2-6図 フリーランスが居住する地域の人口規模



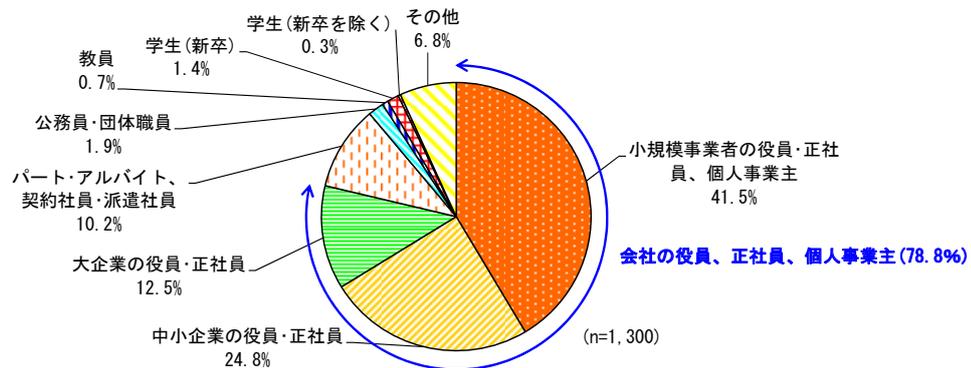
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
 (注)居住する地域の人口規模とは、フリーランスが住んでいる自治体(市区町村)の人口規模を聞いたもの。

## 第2節 フリーランスの事業活動の取組

第2-2-7図は、フリーランスになる前の職業について集計したものである。回答の多い順に、「小規模事業者の役員・正社員、個人事業主」(41.5%)、「中小企業の役員・正社員」(24.8%)、「大企業の役員・正社員」(12.5%)となっている。

企業での実務経験がフリーランスとして身を立てるための強みになっていることが想像できる。対照的に、「公務員・団体職員」、「教員」又は「学生」を前職とする者は極めて少ない。

第2-2-7図 フリーランスになる前の職業

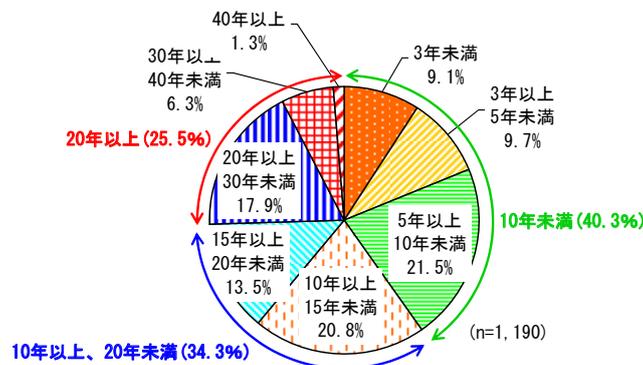


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）  
 (注) 中小企業の役員・正社員は、小規模事業者の役員・正社員を除く。

次に、フリーランスになる前の職業の就業年数(第2-2-8図)を見ると、3年未満と回答した者が9.1%いるが、残る90.9%は3年以上と回答しており、フリーランスになるまでに多くの者が一定期間の実務経験を有していることが分かる。他方で、就業年数を10年間隔で分けてみると、前職

の就業年数が、①10年未満までの合計が40.3%、②10年以上20年未満までの合計が34.3%、③20年以上30年未満までが17.9%、④30年以上40年未満までが6.3%、⑤40年以上が1.3%となっている。このことから、就業年数が伸びるに従い、フリーランスになる傾向が弱まるともいえよう。

第2-2-8図 フリーランスになるまでの就業年数



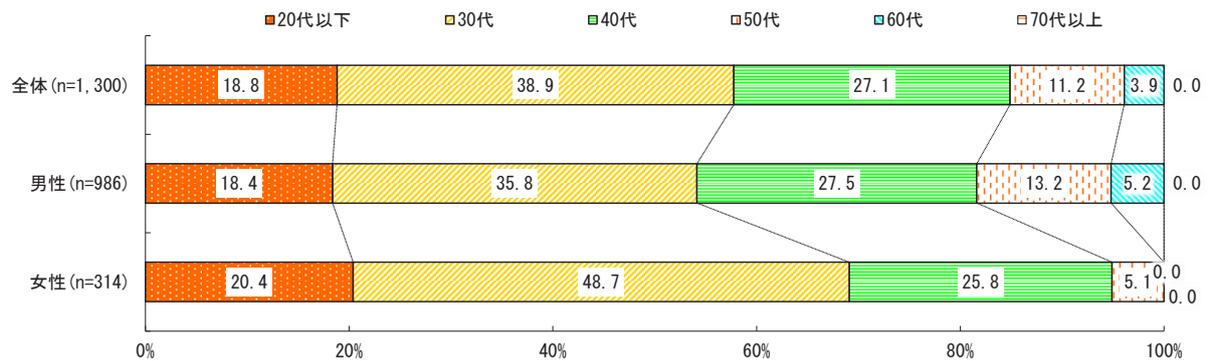
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

フリーランスになった年齢を階級別に見たものが、第2-2-9図である。全体では、多い順に、30代（38.9%）、40代（27.1%）、20代（18.8%）、50代（11.2%）となっている。30代から40代までの間にフリーランスになった者の割合が合計で66.0%となっていることから、ある程度の実務経

験を積み、人脈を形成し、体力的にも余力のある時期にフリーランスになる者が多いことが推測される。

また、男女別に見ると、30代までにフリーランスになった割合では、女性（計69.1%）が男性（計54.2%）を大きく上回っていることが分かる。

第2-2-9図 フリーランスになった年齢（全体、男女別）

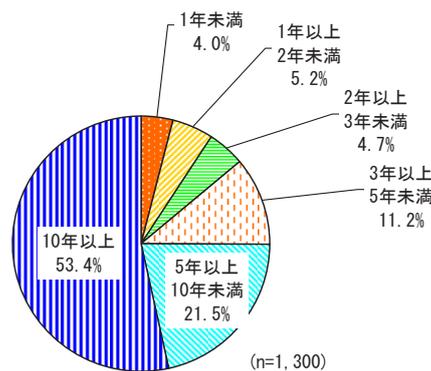


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

次に、フリーランスとしての従事期間を聞いたところ（第2-2-10図）、「10年以上」とする回答が最も多く、53.4%を占めており、次いで「5年

以上10年未満」が21.5%、「3年以上5年未満」が11.2%となっている。

第2-2-10図 フリーランスとしての従事期間

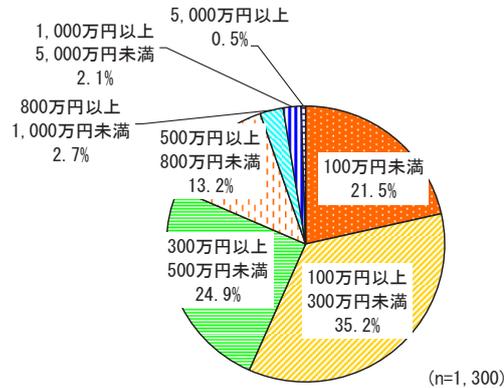


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

フリーランスとして得ている現在の年収（手取り）を聞いたものが、第2-2-11図である。これを見ると、多い順に「100万円以上、300万円未

満」（35.2%）、「300万円以上、500万円未満」（24.9%）、「100万円未満」（21.5%）、「500万円以上、800万円未満」（13.2%）となっている。

第2-2-11図 フリーランスとして得ている現在の年収

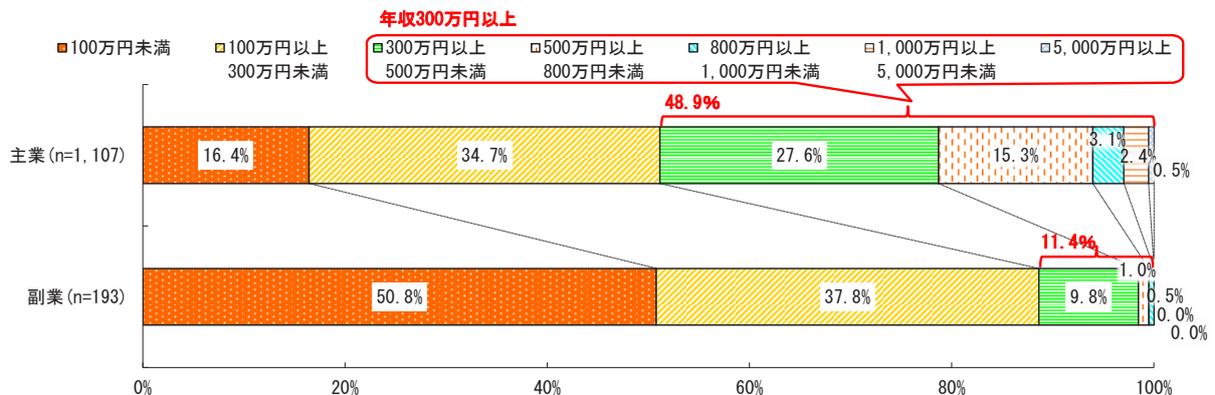


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）  
 （注）年収は手取り年収を聞いたものである。

第2-2-11図を更に主業と副業に分けて分析したものが、第2-2-12図である。これを見ると、フリーランスとして得る年収で最も多い水準は、主業として営む場合は「100万円以上、300万円未満」（34.7%）、副業として営む場合は「100万円未満」（50.8%）となっていることが分かる。

また、フリーランスとして得ている年収が300万円以上とする者の割合について見ると、主業として営む者では48.9%であるのに対し、副業として営む者では11.4%となっており、大きな開きが見られる。

第2-2-12図 フリーランスとして得ている現在の年収（主業、副業別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

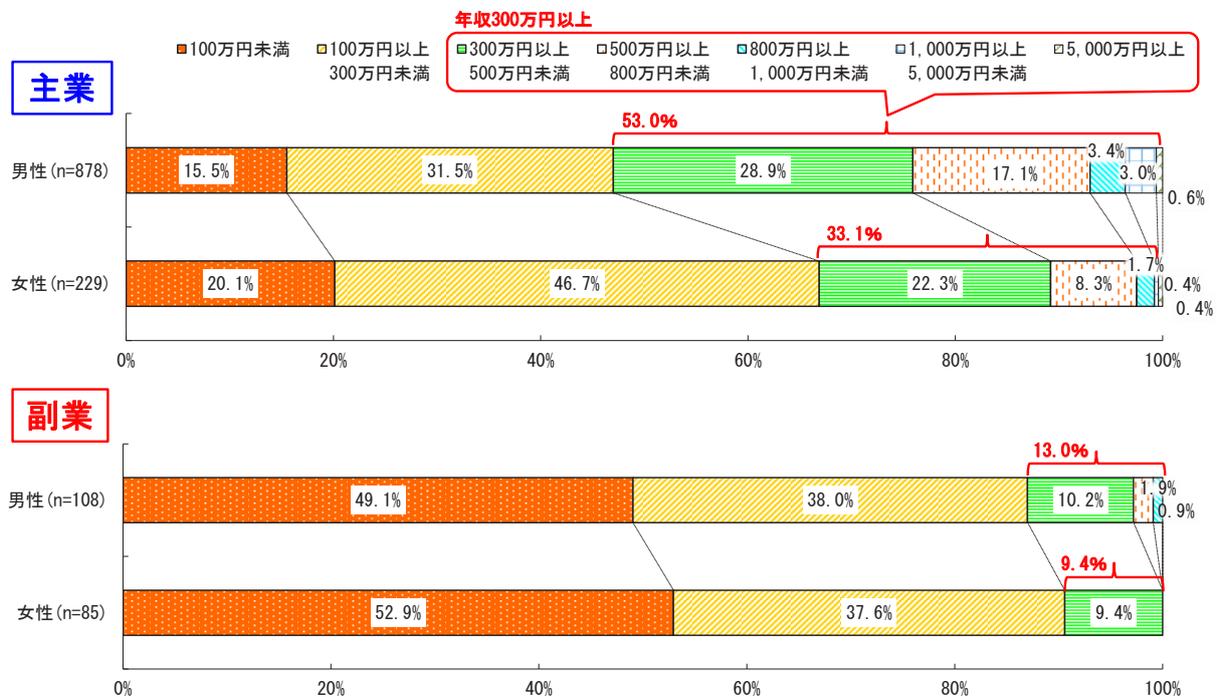
第2-2-12図を更に男女別に見たものが、第2-2-13図である。すると、フリーランスとして得る年収について最も多い水準は、主業として営む場合、男女ともに「100万円以上、300万円未満」であり、主業・男性の31.5%、主業・女性の46.7%をそれぞれ占めている。

また、副業として営む場合には、男女ともに「100万円未満」が最も多い水準となっており、副業・男性の49.1%、副業・女性の52.9%をそれぞれ占めている。

次に、フリーランスとして得ている年収が300万円以上とする者の割合についても見てみる。主業として営む場合、男性は主業・男性の53.0%を占めているのに対し、女性は女性・主業の33.1%となっており、男性の方が年収300万円以上を得られている者の割合が高いことが分かる。

また、副業として営む場合、男性は副業・男性の13.0%であり、女性は副業・女性の9.4%である。男性の方が、年収300万円以上を得られている者の割合がわずかに高いことが分かる。

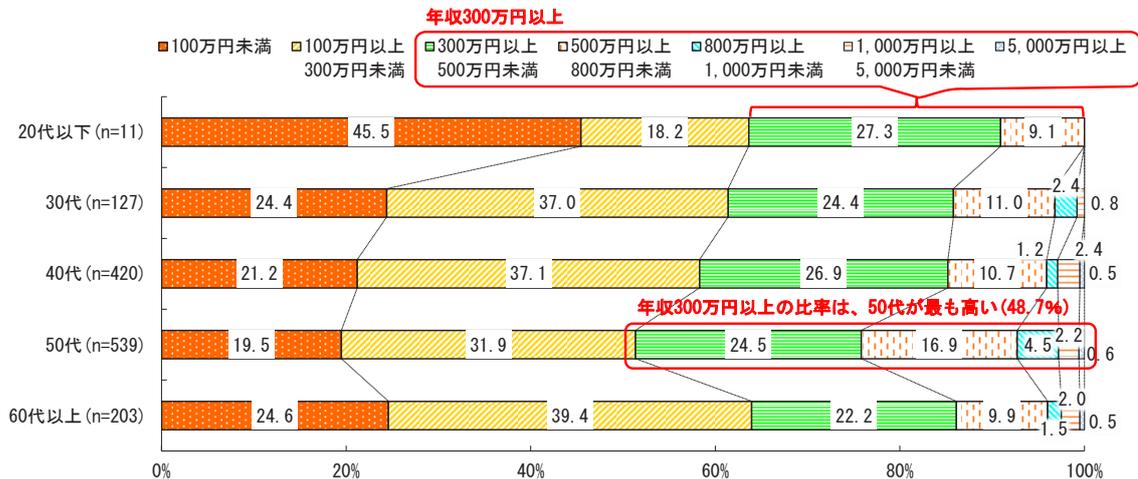
第2-2-13図 フリーランスとして得ている現在の年収（主業・副業別、男女別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）  
 (注) 副業の男性について年収1000万円以上及び副業の女性について年収500万円以上は回答者無し。

続いて、フリーランスとして得ている現在の年収を年齢別に見ることとする（第2-2-14図）。年収300万円以上の合計比率で見ると、50代までは年代が上がるに従い、高くなる傾向が見てとれる。

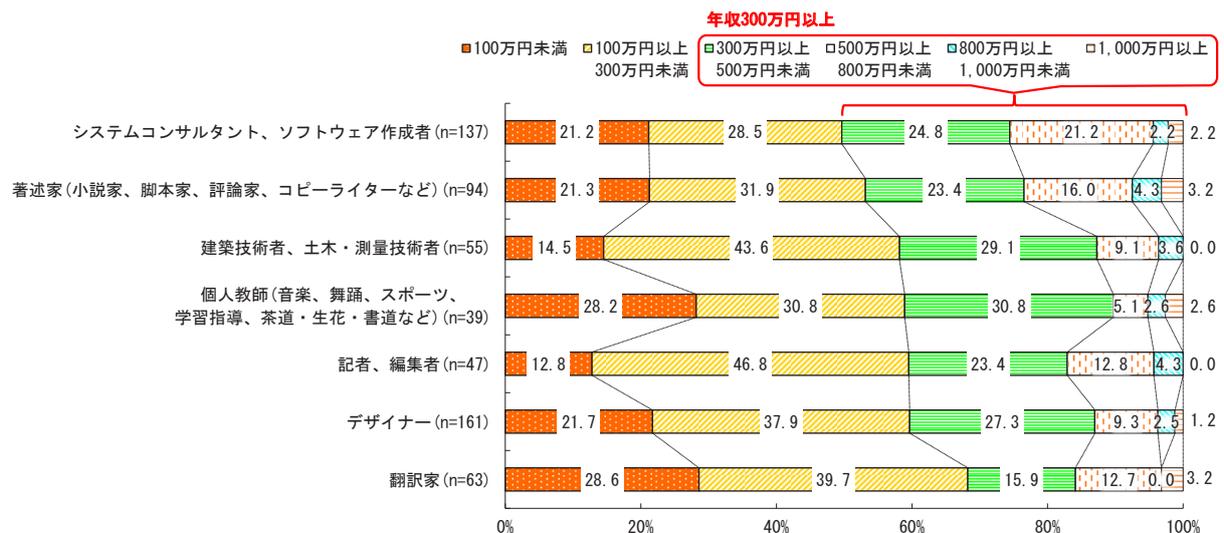
第2-2-14図 フリーランスとして得ている現在の年収（年齢別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

フリーランスとして得ている現在の年収を職種別に見たものが、第2-2-15図である。年収300万円以上の比率が高い上位3位は、「システムコンサルタント、ソフトウェア作成者」（50.4%）、「著述家」（46.9%）、「建築技術者、土木・測量技術者」（41.8%）となっている。

第2-2-15図 フリーランスとして得ている現在の年収（職種別）

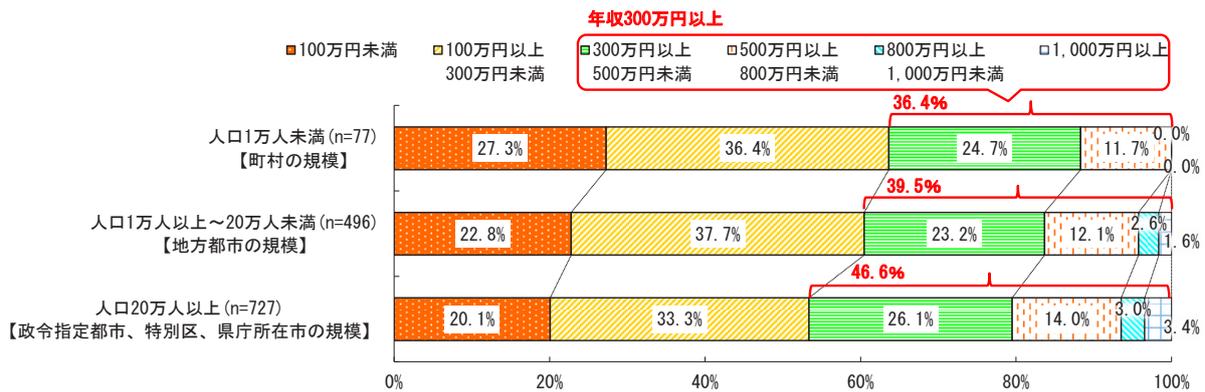


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）  
 (注) 回答数の多い職種について部掲載している。

次に、フリーランスとして得ている現在の年収を、フリーランスが住んでいる自治体の人口規模別に見ることとする（第2-2-16図）。年収300万円以上の合計比率で見ると、人口1万人未満の自治体（概ね町村の人口規模）に住んでいるフリーランスが最も低く（36.4%）、人口20万人以上

（概ね県庁所在市以上の人口規模）の自治体に住んでいるフリーランスが最も高い（46.6%）ことが分かる。このことから、フリーランスの年収は、住んでいる自治体の規模が大きくなるにつれて高くなる傾向にあることが分かる。

第2-2-16図 フリーランスとして得ている現在の年収（居住地域の人口規模別）

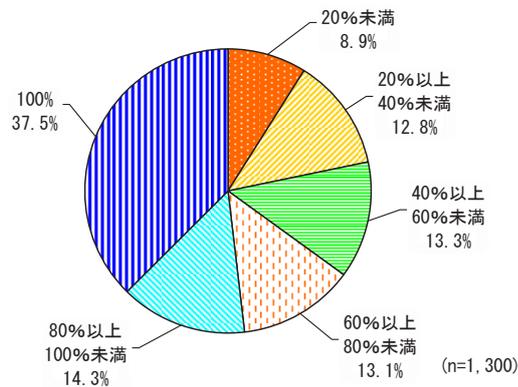


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

またフリーランスにより得られる年収が、家計年収に占める割合を示したものが、第2-2-17図である。フリーランスにより得られる年収が100%と回答した者が約4割（37.5%）であること

から、残る約6割は、程度の差はあるものの、フリーランスとしての収入以外に何らかの収入があり、家計収入を賅っていることが分かる。

第2-2-17図 フリーランスにより得られる年収が家計収入に占める割合

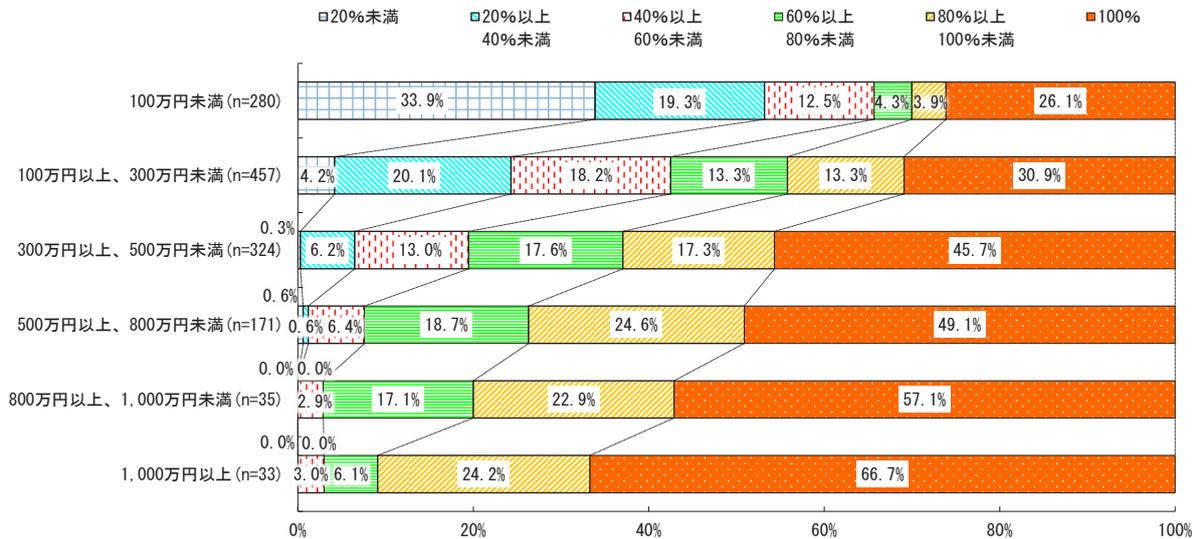


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

フリーランスにより得られる年収が家計年収に占める割合について、年収別に見ることにする(第2-2-18図)。フリーランスの年収で家計年収

を100%賅っていると回答したフリーランスの比率に着目すると、年収が高いほど比率が増加し、年収1,000万円以上では66.7%となっている。

第2-2-18図 フリーランスにより得られる年収が家計年収に占める割合(年収別)

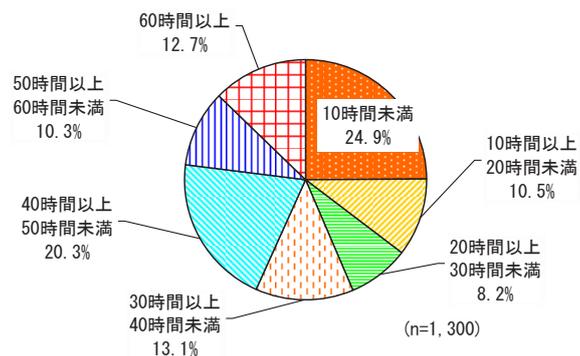


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

次に、フリーランスの1週間の平均労働時間を見ることとする(第2-2-19図)。最も多い回答が

「10時間未満」(24.9%)であり、次いで「40時間以上50時間未満」(20.3%)となっている。

第2-2-19図 フリーランスとしての1週間の平均労働時間

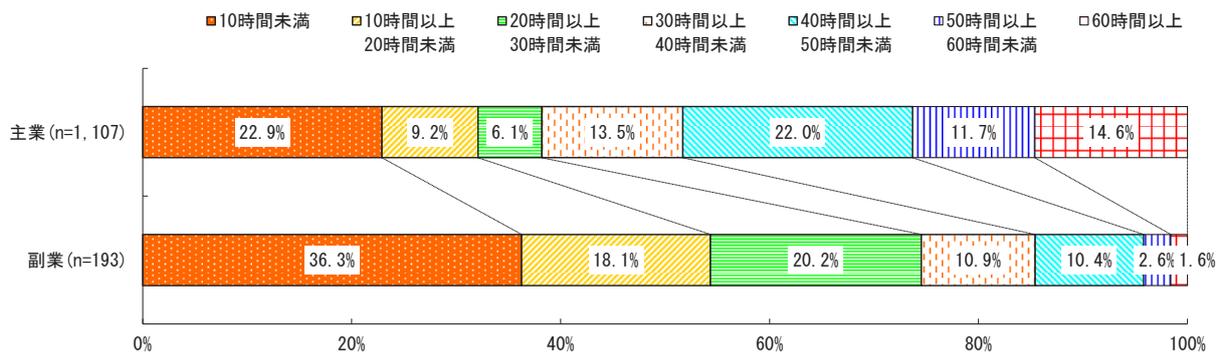


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
(注) 1週間の平均労働時間は、休憩時間を除いた実労働時間である。

さらに、フリーランスの一週間の平均労働時間について、フリーランスを主業としている者と、副業としている者の別に見たものが第2-2-20図である。主業と回答したフリーランスの場合、「10時間未満」(22.9%)との回答が最も多いものの、以下、「40時間以上、50時間未満」(22.0%)、

「60時間以上」(14.6%)となっており、かなり労働時間が長い者が相当程度存在するあることが分かる。他方、副業と回答したフリーランスを見ると、「10時間未満」(36.3%)との回答が最も多く、以下、「20時間以上、30時間未満」(20.2%)、「10時間以上、20時間未満」(18.1%)となっている。

第2-2-20図 フリーランスとしての1週間の平均労働時間（主業、副業別）

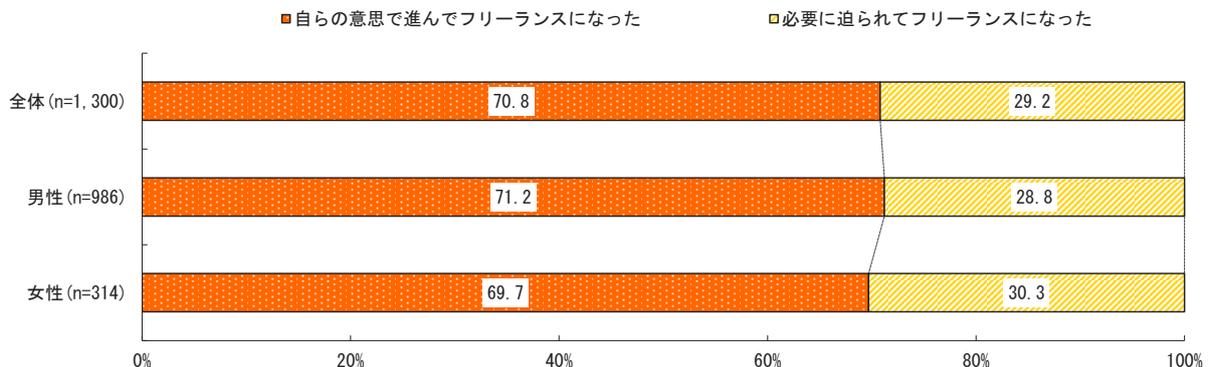


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
 (注) 1週間の平均労働時間は、休憩時間を除いた実労働時間である。

次に、フリーランスになった契機について見ることとする(第2-2-21図)。全体では、「自らの意思で進んでフリーランスになった」比率が、「必要に迫られてフリーランスになった」比率を大きく上回り、70.8%を占めていることが分かる。男女別に見ても、この比率はほぼ同じとなっている。

く上回り、70.8%を占めていることが分かる。男女別に見ても、この比率はほぼ同じとなっている。

第2-2-21図 フリーランスになった契機（全体、男女別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

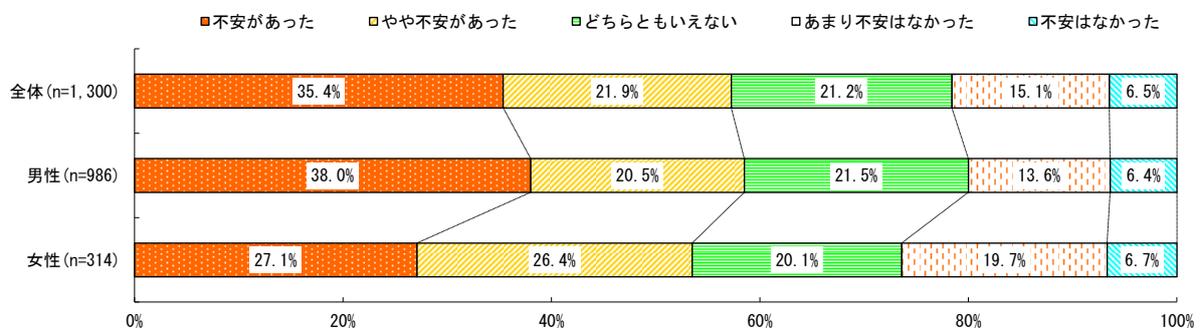
フリーランスになった時に、生計面に不安はあったかどうかを聞いたものが第2-2-22図である。全体で最も多い回答は「不安があった」(35.4%)であり、次いで「やや不安があった」(21.9%)となっており、併せて57.3%を占める。一方、「あまり不安はなかった」は15.1%、「不安はなかった」は6.5%となっており、併せて21.6%を占めている。

ここで、「不安があった」又は「やや不安が

あった」と回答したフリーランスの合計割合(57.3%)と、「あまり不安はなかった」又は「不安はなかった」と回答したフリーランスの合計割合(21.6%)とを比較すると、前者の方が後者の3倍弱いることが明らかとなった。

男女別に見ると、「不安があった」とする回答で、男性(38.0%)の方が女性(27.1%)よりも高いことが分かる。

第2-2-22図 フリーランスになった年齢において生計面に不安はあったか(全体、男女別)

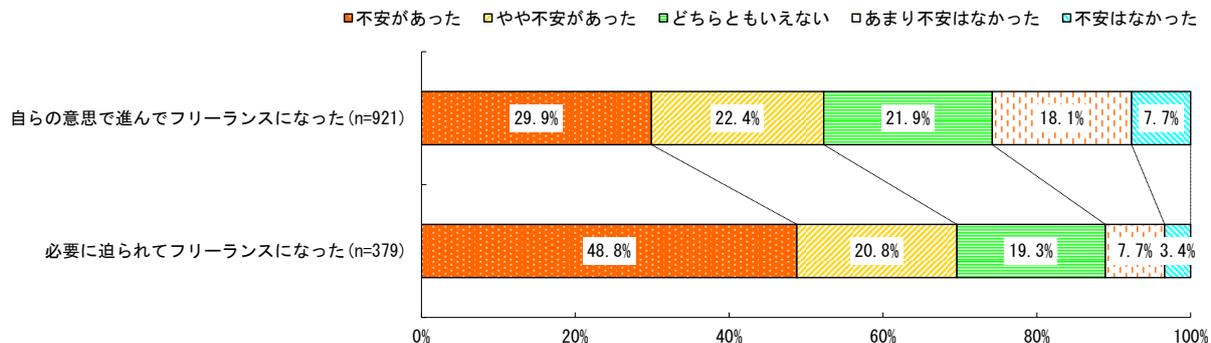


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

フリーランスになった時に、生計面に不安はあったかどうかを、フリーランスになった契機別に聞いたものが第2-2-23図である。「不安があった」とする回答の割合で比較すると、「必要に迫られてフリーランスになった」場合は48.8%であり、「自らの意思で進んでフリーランスになった」

場合の29.9%を大きく上回っていることが分かる。「必要に迫られてフリーランスになった」者は、「自らの意思で進んでフリーランスになった」者に比べて、フリーランスになる時期を自分で決められず、事前に十分な準備ができなかった等の事情があるものと考えられる。

第2-2-23図 フリーランスになった年齢において生計面に不安はあったか(契機別)



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

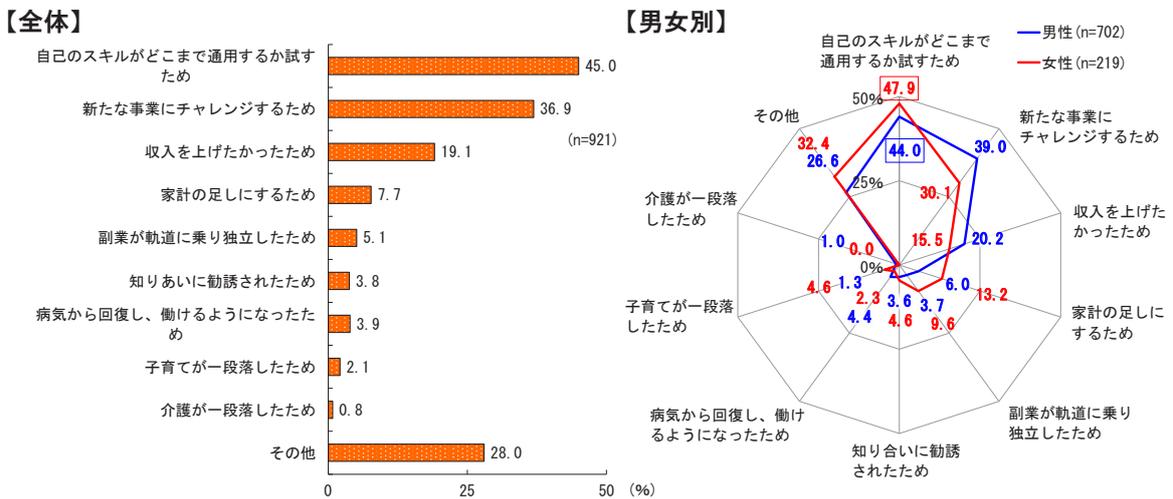
第2-2-23図でフリーランスになった契機について見たが、ここでは、「自らの意思で進んでフリーランスになった」者と「必要に迫られてフリーランスになった」者とのそれぞれについて、フリーランスになった契機をより具体的に分析する。

はじめに、「自らの意思で進んでフリーランスになった」と回答したフリーランスに、その具体的な契機を聞いたものが第2-2-24図である。すると、最も多い回答が「自己のスキルがどこまで通用するか試すため」で45.0%、続いて「新たな

事業にチャレンジするため」(36.9%)、「収入を上げたかったため」(19.1%)となった(「その他」を除く)。調査結果からは、自分の得意な技能や経験を活かせる働き方の選択や、事業成功に向けたチャレンジ精神が、フリーランスという働き方を意識した主要な契機であったことが分かる。

男女別に見ると、男女とも「自己のスキルがどこまで通用するか試すため」が最も多いが、回答比率では女性が男性を上回っており、フリーランスとして営む事業に、より意欲的な姿勢を持っていることが分かる。

第2-2-24図 「自らの意思で進んでフリーランスになった」契機(全体、男女別)



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
 (注) 自らの意思で進んでフリーランスになったきっかけは複数回答である。

次に「必要に迫られてフリーランスになった」と回答したフリーランスに、その具体的な契機を聞いたものが、**第2-2-25図**である。すると、最も多い回答が「会社等の組織で働くことに疑問を感じたため」で19.5%、続いて「就職先が見つからなかったため」(19.0%)、「勤めていた会社等が倒産や買収で無くなったため」(18.7%)となった(「その他」を除く)。調査結果からは、組織に所属して働いていたものの、組織に縛られない柔軟な働き方を選択したことや、組織で働きたかったものの様々な事情からかなわなかったことにより、フリーランスを選択している様子が見えてくる。

男女別に見ると、回答の多い順に、男性は①「会社等の組織で働くことに疑問を感じたため」(21.8%)、②「勤めていた会社等が倒産や買収で無くなったため」(19.4%)、

③「就職先が見つからなかったため」(18.0%)

となっている(「その他」を除く)。

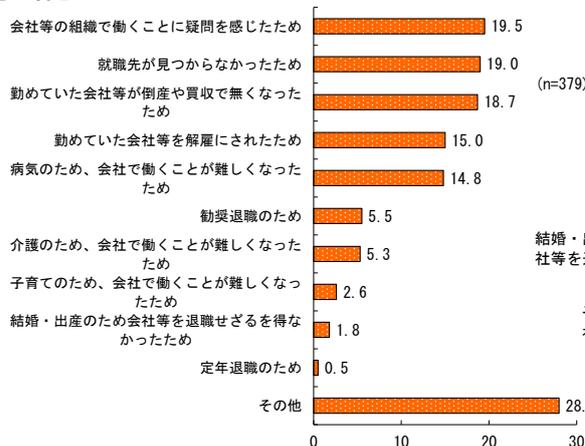
女性は①「就職先が見つからなかったため」(22.1%)、②「病気のため、会社で働くことが難しくなったため」(18.9%)、③「勤めていた会社等が倒産や買収で無くなったため」(16.8%)となっている(「その他」を除く)。

また、「必要に迫られてフリーランスになった」契機について、男女間で大きく違いが見られた回答を見ると、男性の方が高い回答は、順に、「会社等の組織で働くことに疑問を感じたため」、「勤めていた会社等が倒産や買収で無くなったため」、「勤めていた会社等を解雇にされたため」、となっている。

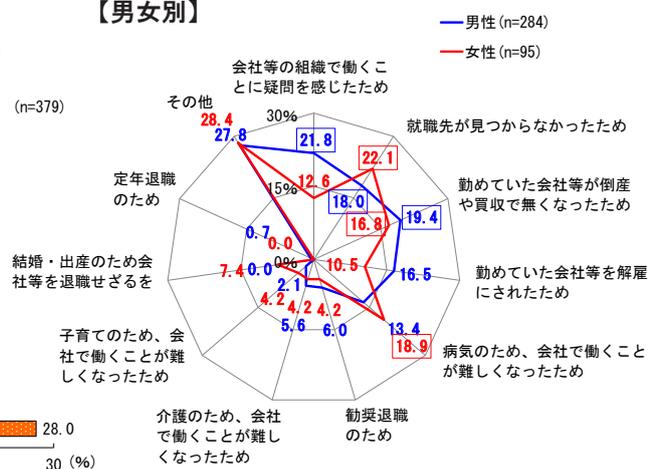
一方、女性の方が高い回答は、順に、「結婚・出産のため会社等を退職せざるを得なかったため」、「病気のため、会社で働くことが難しくなったため」、「就職先が見つからなかったため」となっていることが分かる。

第2-2-25図 「必要に迫られてフリーランスになった」契機(全体、男女別)

### 【全体】



### 【男女別】



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
 (注) 必要に迫られてフリーランスになったきっかけは複数回答である。

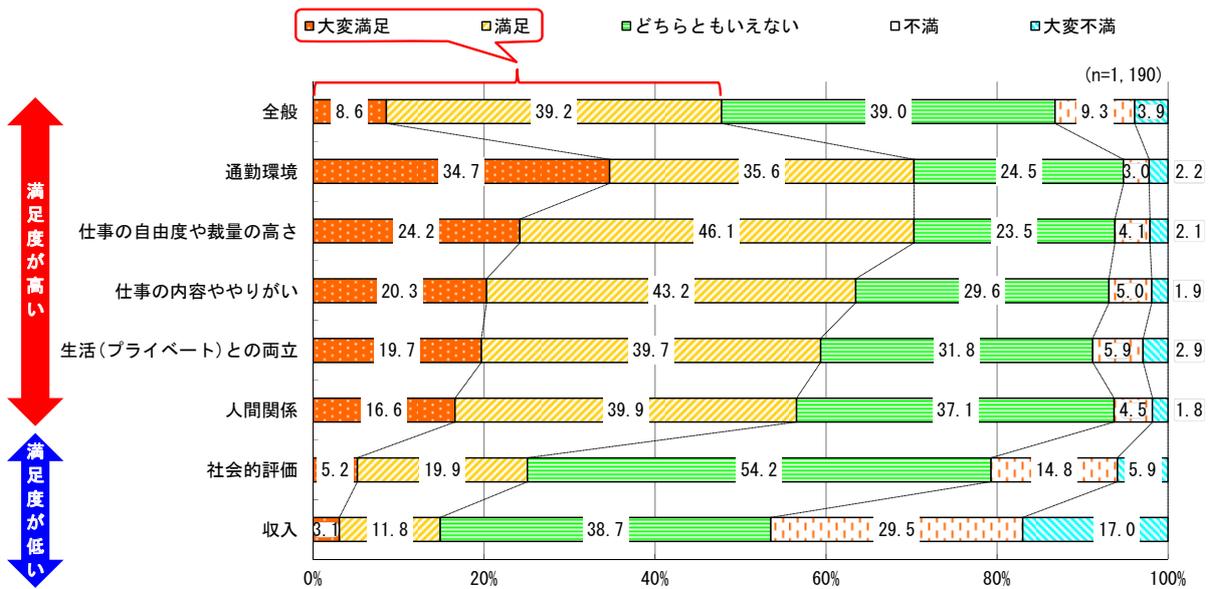
ここまで、フリーランスについて、その属性等について分析してきた。ここからは、フリーランスという働き方についての満足度を見ることにする。

第2-2-26図は、フリーランスという働き方の満足度について、「全般」、「通勤環境」、「仕事の自由度や裁量の高さ」、「仕事の内容ややりがい」、「生活（プライベート）との両立」、「人間関係」、「社会的評価」及び「収入」の八つの観点から聞いたものである。

まず「全般」について見ると、「大変満足」又は「満足」とする回答が併せて47.8%、「大変不

満」又は「不満」とする回答が併せて13.2%となっている。続いて個別の項目を見ると、「通勤環境」、「仕事の自由度や裁量の高さ」、「仕事の内容ややりがい」、「生活（プライベート）との両立」及び「人間関係」については、「大変満足」又は「満足」とする回答が併せて約6割から約7割を占めている。対照的に、「社会的評価」及び「収入」については、「大変満足」又は「満足」との回答が併せて2割前後にとどまる。これらのことから、フリーランスは、収入や社会的評価の満足度は低いながらも、全体として、自身の仕事に誇りを持ち、取り組んでいる姿勢がうかがえる。

第2-2-26図 フリーランスという働き方についての満足度

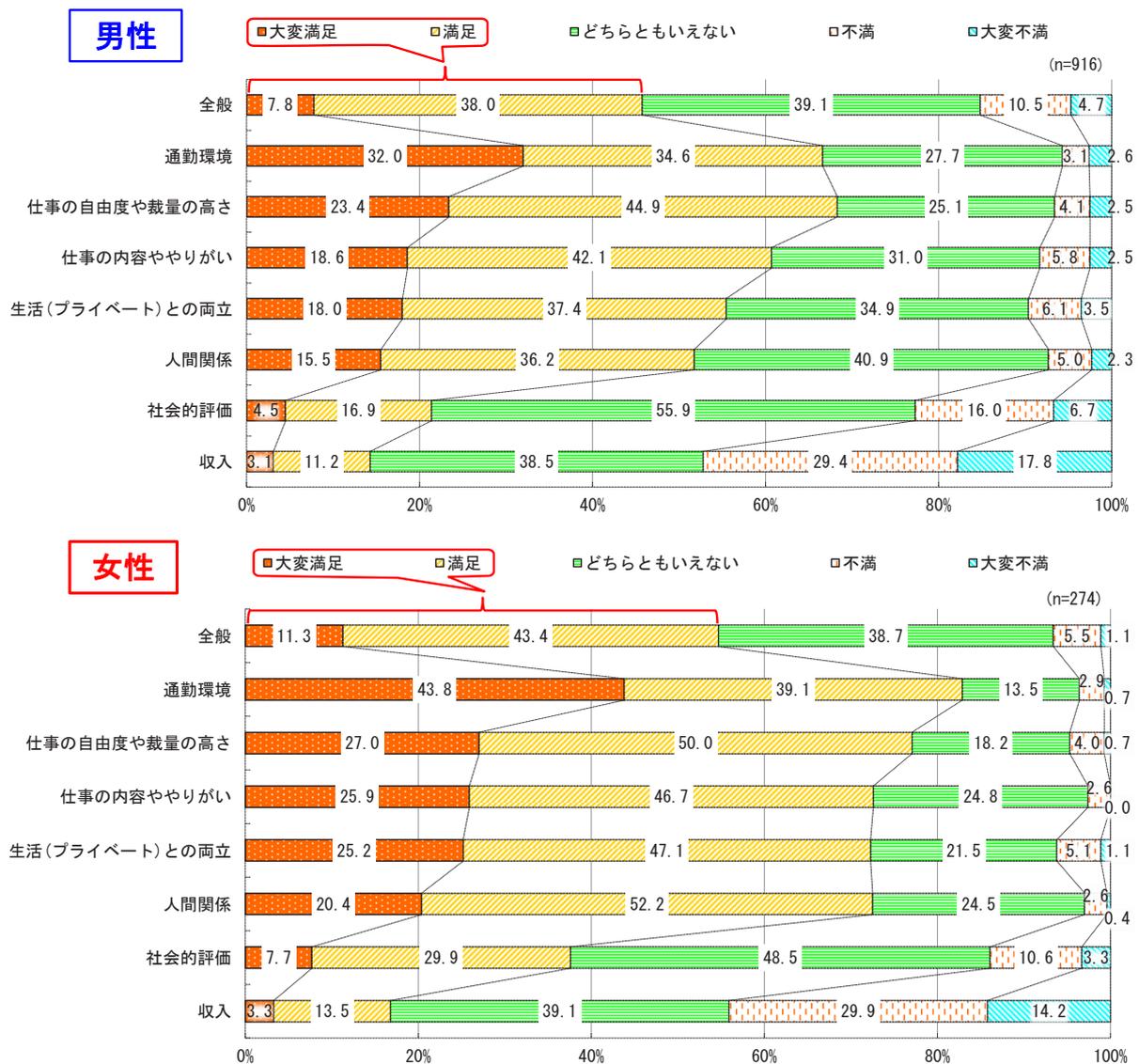


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

さらに、フリーランスという働き方についての満足度を男女別にも見ることにする（第2-2-27図）。まず「全般」について見ると、男女とも、「大変満足」又は「満足」とする回答の比率が高くなっているが、男女間で比較すると、女性の方がより満足度が高いことが分かる。続いて、個別の項目を見ると、「通勤環境」、「仕事の自由度や

裁量の高さ」、「仕事の内容ややりがい」、「生活（プライベート）との両立」及び「人間関係」の五つの観点は、男女とも、「大変満足」又は「満足」とする回答の比率が高くなっている。また、これらの全ての項目において、男性よりも女性の方が、満足度が高い。

第2-2-27図 フリーランスという働き方についての満足度（男女別）

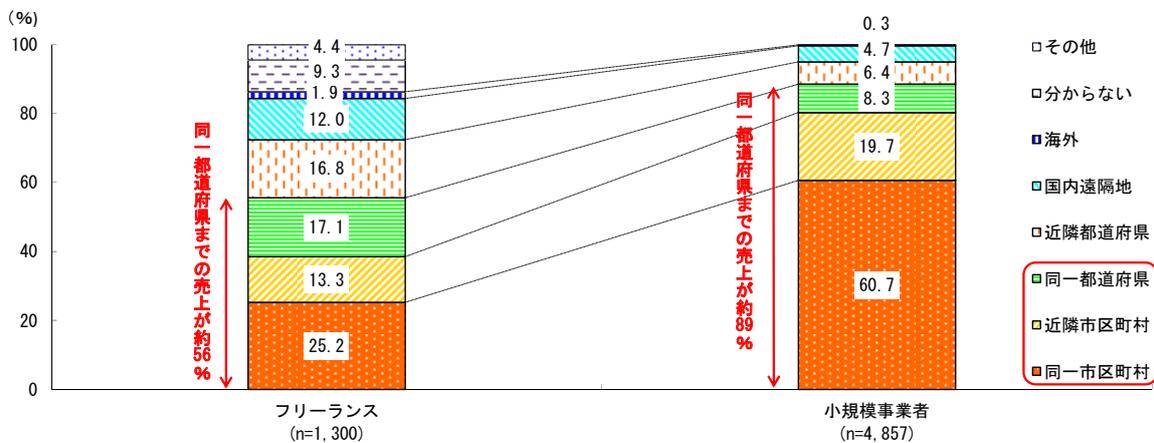


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

フリーランスが営んでいる事業について、直近1年間の商圏区分別の売上高比率を聞いたものが、**第2-2-28図**（左図）である。「同一市区町村」における売上げが25.2%と最も多く、「同一都道府県」まで含めると、これらの地域における売上高比率が半分以上（55.6%）を占めている。このことから、フリーランスも小規模事業者と同様に、近距離にいる事業者等が主な取引先であることが

分かる。一方、取引先が「国内遠隔地」（12.0%）と「海外」（1.9%）の売上高比率も合わせて13.9%を占めている。**第1-2-1図**で小規模事業者の商圏区分別の売上高比率を見たが、同一都道府県までの売上高比率が約9割（88.7%）を占めている小規模事業者と対比すると、フリーランスは、より広い商圏を持っていることが分かる。

**第2-2-28図** 商圏区分別の売上高比率（フリーランス、小規模事業者別）



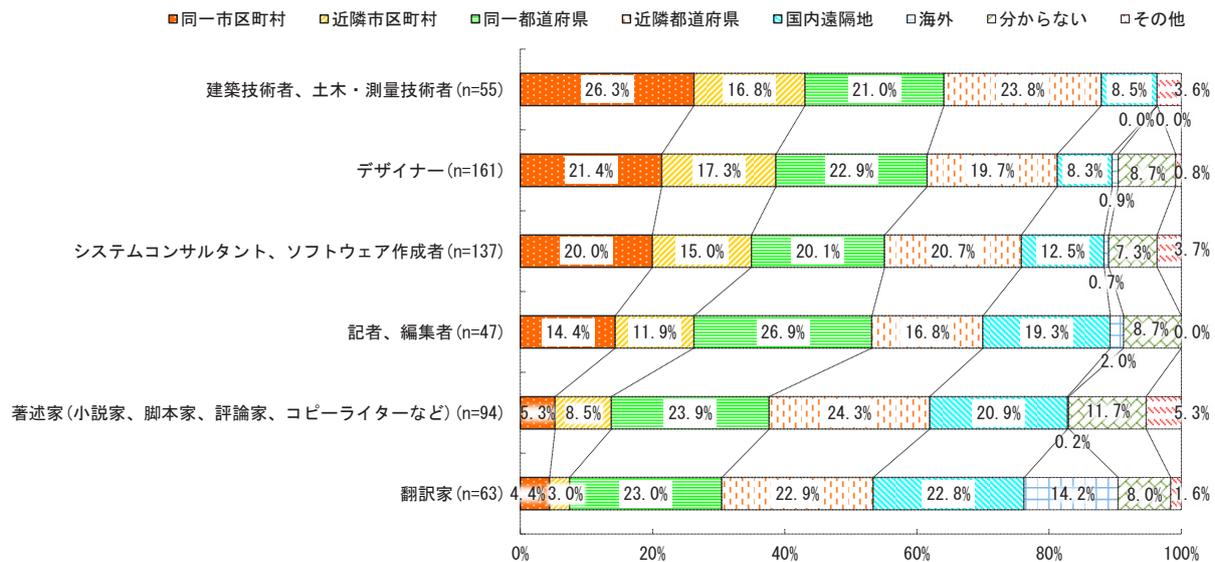
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」「小規模事業者の事業活動の実態把握調査」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

- (注) 1. 小規模事業者のグラフは本文第1部第2章第1節の第1-2-1図を再掲。  
 2. 小規模事業者については、アンケート調査において「分からない」「その他」の回答は聞いていない。

また、職種別に商圏区分別の売上高比率を見たものが、第2-2-29図である<sup>2</sup>。すると、本図の職種の中で、最も狭い商圏である同一市区町村内での売上高比率が高い業種は、多い順に、「建築技術者、土木・測量技術者」(26.3%)、「デザイナー」(21.4%)、「システムコンサルタント、ソフトウェア

作成者」(20.0%)となっている。他方、国内遠隔地(近隣都道府県までを除く)での売上高比率が高い業種は、多い順に、「翻訳家」(22.8%)、「著述家」(20.9%)、「記者、編集者」(19.3%)となっていることが分かる。

第2-2-29図 商圏区分別の売上高比率(職種別)



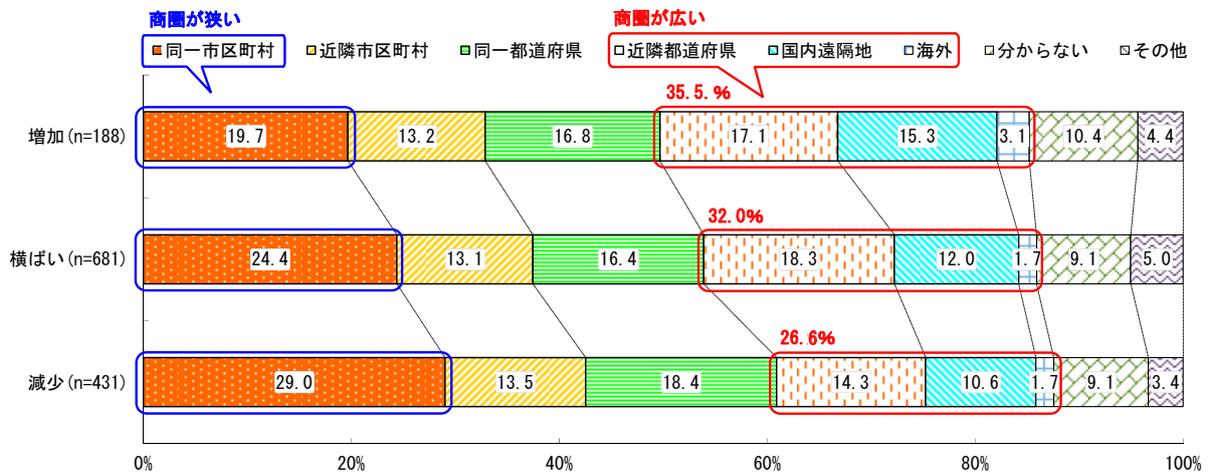
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
(注) 回答者数の多い職種について一部掲載している。

2 回答者数の多い職種について、一部掲載している。

次に、フリーランスが事業を営む商圈と売上高の傾向との関係について見ることにする。第2-2-30図は、商圈区分別の売上高比率について、直近1年間の売上高の傾向別に見たものである。「近隣都道府県」、「国内遠隔地」及び「海外」の売上高の合計比率に着目すると、売上高の傾向を「増加」と回答したフリーランスは、「横ばい」又は「減少」と回答したフリーランスに比べて、これ

らの地域における売上高比率が高い傾向にある。対照的に、「横ばい」又は「減少」と回答したフリーランスは、「増加」と回答したフリーランスに比べて、同一市区町村の売上高比率が高い傾向が見られる。これらのことから、フリーランスにとって、より広域な販路開拓の視点を持つことが売上を拡大するための要素の一つであることが分かる。

第2-2-30図 商圈区分別の売上高比率（直近1年間の売上高の傾向別）

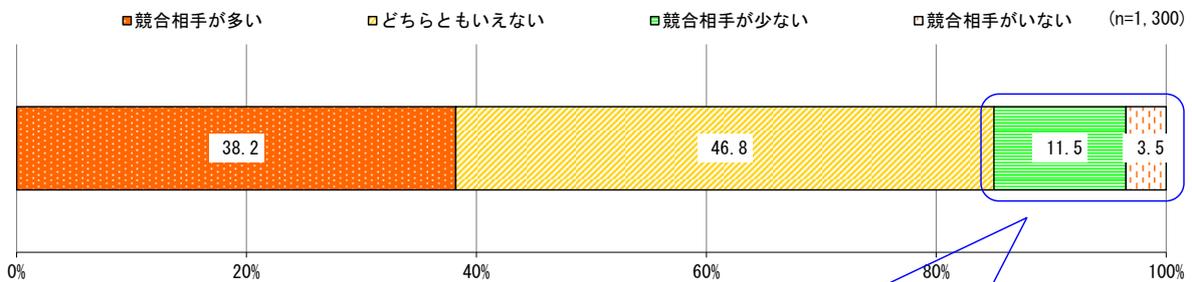


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

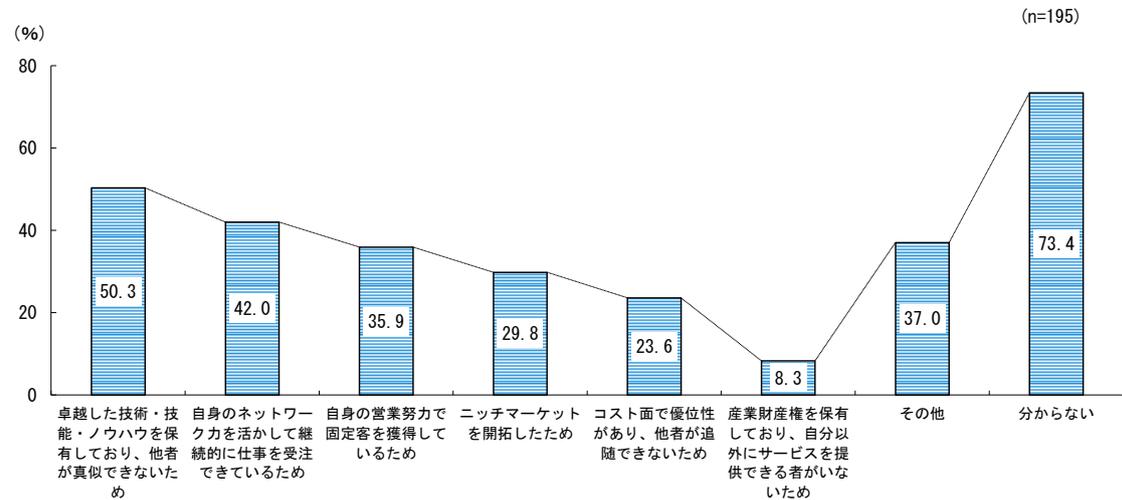
フリーランスが営んでいる事業の競合状況について聞いたものが、第2-2-31図である。最も多い回答は「どちらともいえない」で46.8%、次いで「競合相手が多い」が38.2%となっている。「競合相手が少ない」(11.5%)又は「競合相手がいない」(3.5%)とする者が合計で15.0%いるが、これらの者にその要因(複数回答)を聞いたところ、多い順に「卓越した技術・技能・ノウハウを保有しており、他者が真似できないため」(50.3%)、

「自身のネットワーク力を活かして継続的に仕事を受注できているため」(42.0%)、「自身の営業努力で固定客を獲得しているため」(35.9%)となった(「その他」及び「分からない」を除く)。このことから、フリーランスは、他者が容易に追従できない技能等を磨き続けるとともに、ネットワーク力を活用した受注や固定客の獲得に努めることが、競合相手を減らし、安定的に事業を継続する上で重要であると考えられる。

第2-2-31図 フリーランスが営んでいる事業の競合状況



競合相手が「少ない」又は「いない」と回答したフリーランスが考える要因(複数回答)



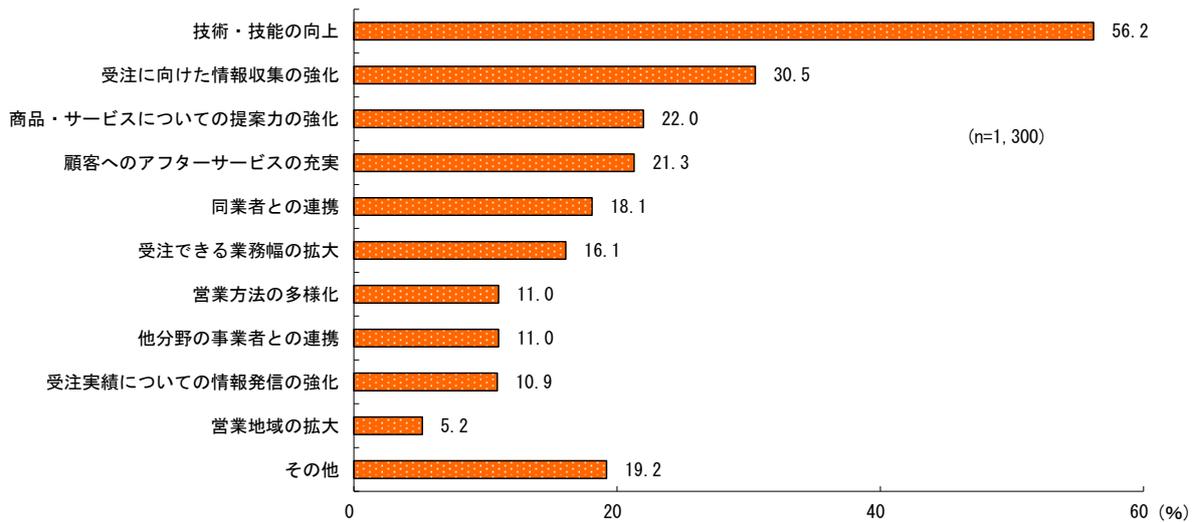
(注) 回答の上位1位から3位を集計している。

資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

フリーランスが仕事の受注に向け、実際にどのような取組を行っているかを複数回答で聞いたものが、第2-2-32図である。フリーランスが最も多く実施している取組は「技術・技能の向上」で

56.2%となっており、続いて「受注に向けた情報収集の強化」(30.5%)、「商品・サービスについての提案力の強化」(22.0%)となっている。

第2-2-32図 仕事の受注に向けた取組（複数回答）

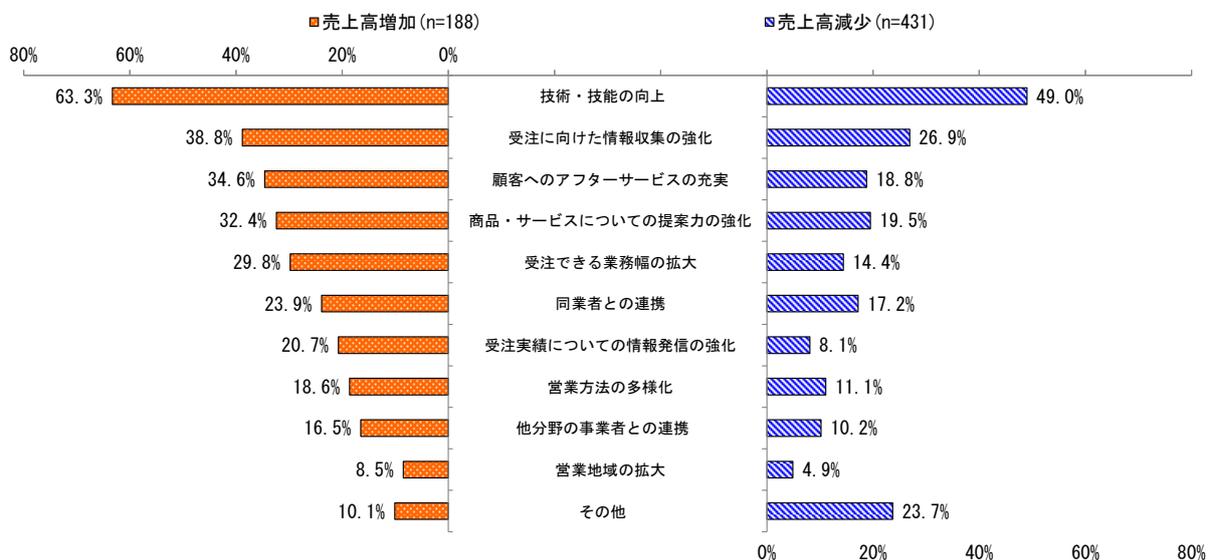


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

これらの取組が実際に売上高の拡大に結びついているかを分析するため、直近1年間の売上高の増減傾向との関係を見たものが、第2-2-33図である。すると、売上高が増加していると回答したフリーランスは、売上高が減少していると回答したフリーランスに比べて、様々な取組により積極的に取り組んでいることが分かった。売上高が増加していると回答したフリーランスの取組を、多い順に見ると、「技術・技能の向上」(63.3%)、「受注に向けた情報収集の強化」(38.8%)、「顧客

へのアフターサービスの充実」(34.6%)、「商品・サービスについての提案力の強化」(32.4%)となっている。一方で、フリーランスは常時雇用している従業員がいないため、これらの取組を行っている間は、直接的な売上げ獲得のための活動に割ける時間が限られてしまう。このため、フリーランスの中には、こうした取組を行っているものの、一時的に売上げが減少傾向となっている者も存在することが推察される。

第2-2-33図 仕事の受注に向けた取組（売上高の傾向別）

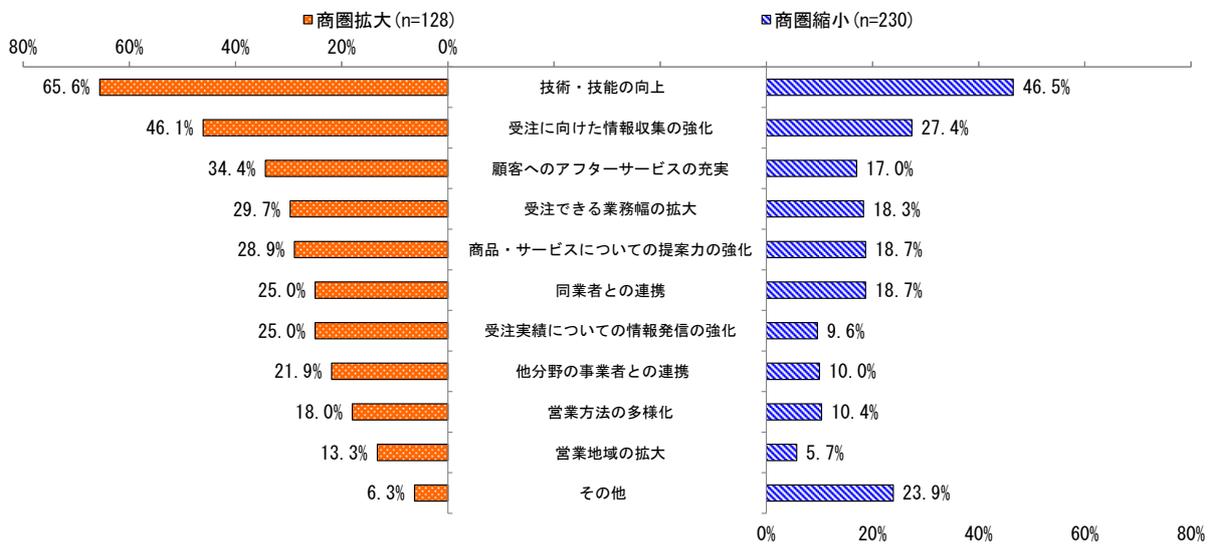


資料：中小企業庁委託「経営支援活動に関する実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
 (注)仕事の受注に向けた取組は複数回答である。

次に、それらの取組と直近1年間の商圈の拡大・縮小傾向別との相関を見ることとする（第2-2-34図）。すると、売上高の傾向別の分析（第2-2-33図）と同様に、商圈が拡大していると回答したフリーランスは、商圈が縮小していると回答したフリーランスに比べて、様々な取組をより積極的に行っていることが分かる。商圈が拡大していると回答したフリーランスの取組を多い順に見ると、「技術・技能の向上」（65.6%）、「受注に

向けた情報収集の強化（46.1%）、「顧客へのアフターサービスの充実」（34.4%）となっている。一方で、先述のとおり、フリーランスは常時雇用している従業員がいないため、これらの取組を行っている間は、直接的な商圈拡大のための活動に割ける時間が限られてしまう。このため、フリーランスの中には、こうした取組を行っているものの、一時的に商圈が縮小傾向となっている者も存在することが推察される。

第2-2-34図 仕事の受注に向けた取組（商圈の拡大・縮小傾向別）

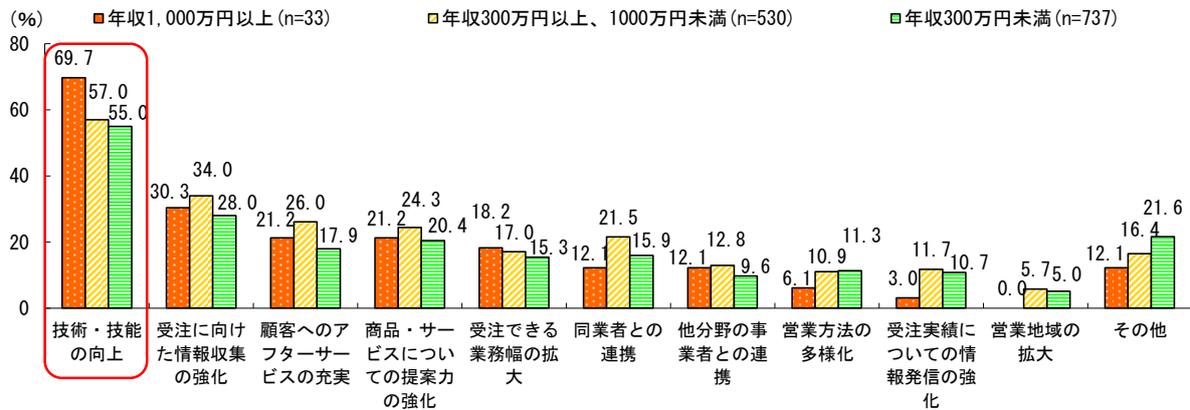


資料：中小企業庁委託「経営支援活動に関する実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）  
 (注) 仕事の受注に向けた取組は複数回答である。

さらに、これらの取組をフリーランスとして得られる年収別にも見てみる。第2-2-35図は、フリーランスとして得ている現在の年収を、大きく①300万円未満、②300万円以上、1,000万円未満、③1,000万円以上に分け、それぞれの年収別に、仕事の受注に向けて実施している取組について見たものである。すると、いずれの年収において

も、取り組んでいる割合が最も高かったものは、「技術・技能の向上」であることが分かる。「技術・技能の向上」の取組について、さらに年収別に見ると、最も年収が高い③1,000万円以上のフリーランスが最も取り組んでいる（69.7%）ことが分かる。

第2-2-35図 仕事の受注に向けた取組（年収別）

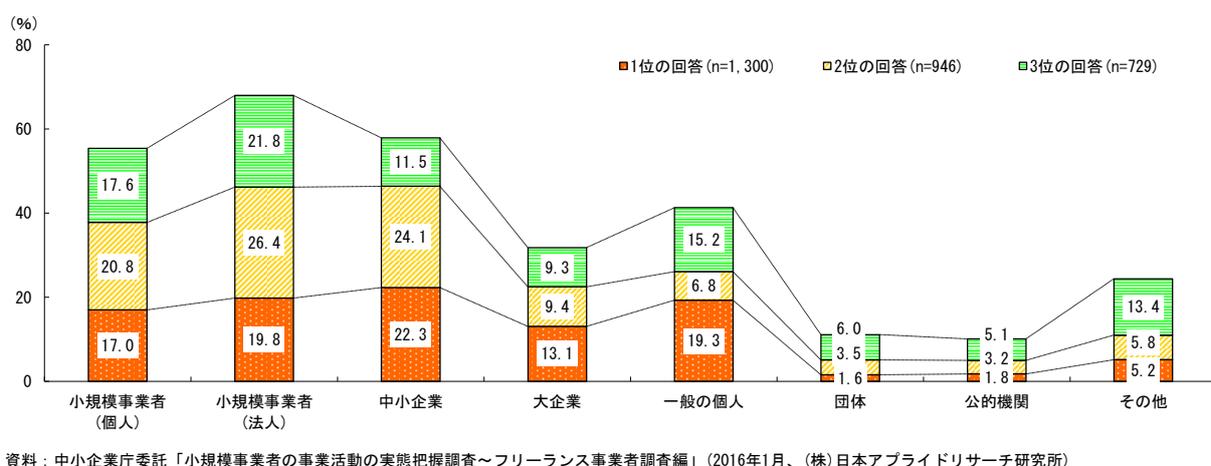


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

次にフリーランスが取引を行っている仕事について、発注者の企業規模を見てみる。第2-2-36図は、フリーランスに、直近1年間で受注回数の多い企業規模（複数回答）を聞いたものである。回答の上位3位までの合計で多いものは、順に「小規模事業者（法人）」（68.0%）、「中小企業」

（57.9%）、「小規模事業者（個人）」（55.4%）、「一般の個人」（41.3%）、「大企業」（31.8%）となっている。ここから、フリーランスは、主に小規模事業者や中小企業と取引上のつながりが深いことが分かる。

第2-2-36図 仕事の発注者の企業規模（直近1年間で受注回数の多い企業規模）（複数回答）



次に、フリーランスにとって受注回数の多い企業規模とフリーランスの年収との関係を見ることとする。第2-2-37図は、第2-2-36図で見たフリーランスにとって受注回数の多い企業規模（直近1年間）の上位3位までのうち、上位1位と回答したものを、フリーランスの年収別に見たものである。すると、年収により受注回数の多い企業規模に違いが見られることが分かった。

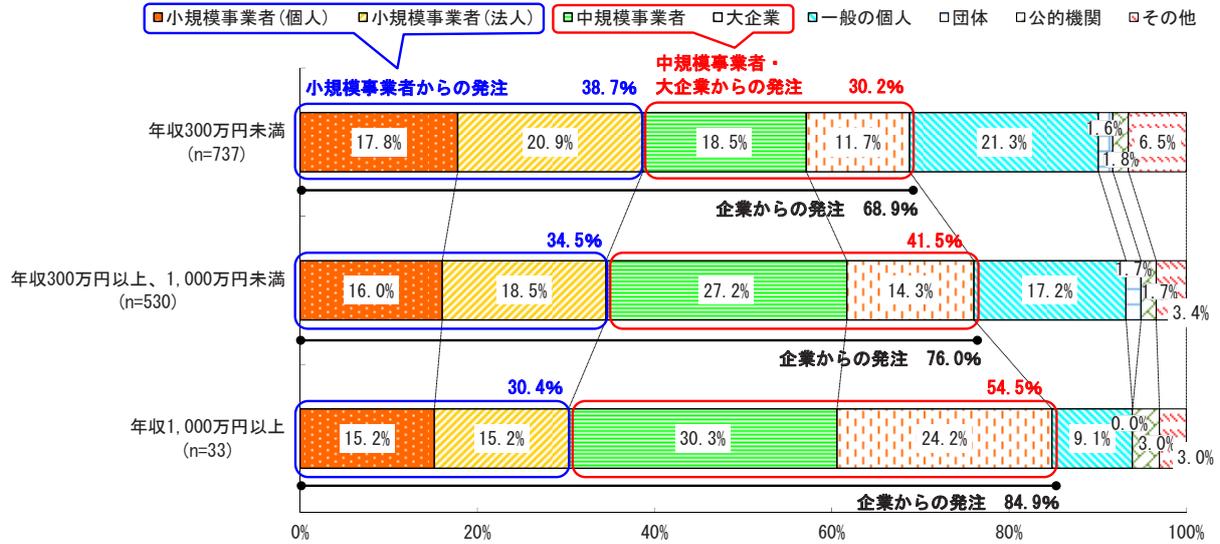
第一に、年収区分別に比較すると、年収が高いほど、最も多い取引先が企業である者の割合が高くなり、逆に「一般の個人」、「団体」、「公的機関」等（以下、「団体等」という。）の割合は低くなる。その比率は、「年収300万円未満」で、企業（68.9%）、団体等（31.2%）であるのに対し、「年収1,000万円以上」では、企業（84.9%）、団体等（15.1%）となる。

第二に、フリーランスの年収が高いほど、最も多い取引先が中規模事業者又は大企業である者の

割合が高くなり、逆に小規模事業者である者の割合は低くなる。その比率は、「年収300万円未満」で、小規模事業者（個人、法人）（38.7%）、中規模事業者及び大企業（30.2%）であるが、「年収300万円以上、年収1,000万円未満」では、小規模事業者（個人、法人）（34.5%）、中規模事業者及び大企業（41.5%）となり、「年収1,000万円以上」になると、小規模事業者（個人、法人）（30.4%）、中規模事業者及び大企業（54.5%）となる。

以上から、フリーランスがより高い年収を得る方策として、より規模の大きい企業から受注を獲得することが考えられるが、そのためには、先の仕事の受注に向けた取組（第2-2-32図）で見たように、技術・技能の向上に向けた取組等を行いつつ、仕事の実績を積み上げ、事業者としての競争力や信頼感を高めていくことが求められるといえよう。

第2-2-37図 仕事の発注者の企業規模（フリーランスの年収別）

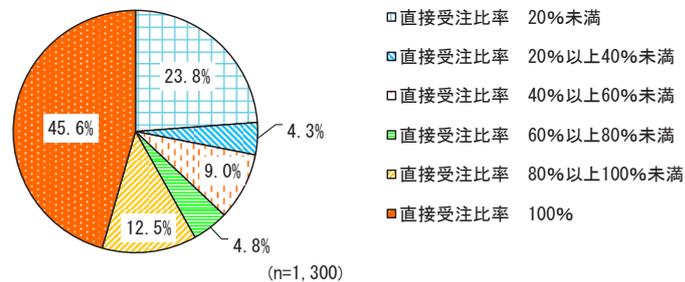


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）  
 (注) フリーランスに、受注回数の多い企業規模(直近1年間)について1位から3位を回答してもらった中で、1位に回答されたものを年収別に見ている。

今度は、フリーランスの仕事の受注形態をしてみることにする。第2-2-38図は、フリーランスの直近1年間の売上高に占める直接受注の比率を聞いたものである。ここでの直接受注とは、エンドユーザーからフリーランスへの直接発注に基づく受注のことを指している。なお、本図では分析上、直接受注の比率を6区分とした。最も多い回

答は「直接受注比率100%」(45.6%)であり、続いて「直接受注比率20%未満」(23.8%)、「直接受注比率80%以上～100%未満」(12.5%)となっている。直接受注の比率が80%以上とする回答が約6割(58.1%)を占めていることから、フリーランスの受注形態は、直接受注が多いことが分かる。

第2-2-38図 仕事の受注形態（売上高に占める直接受注の比率別）

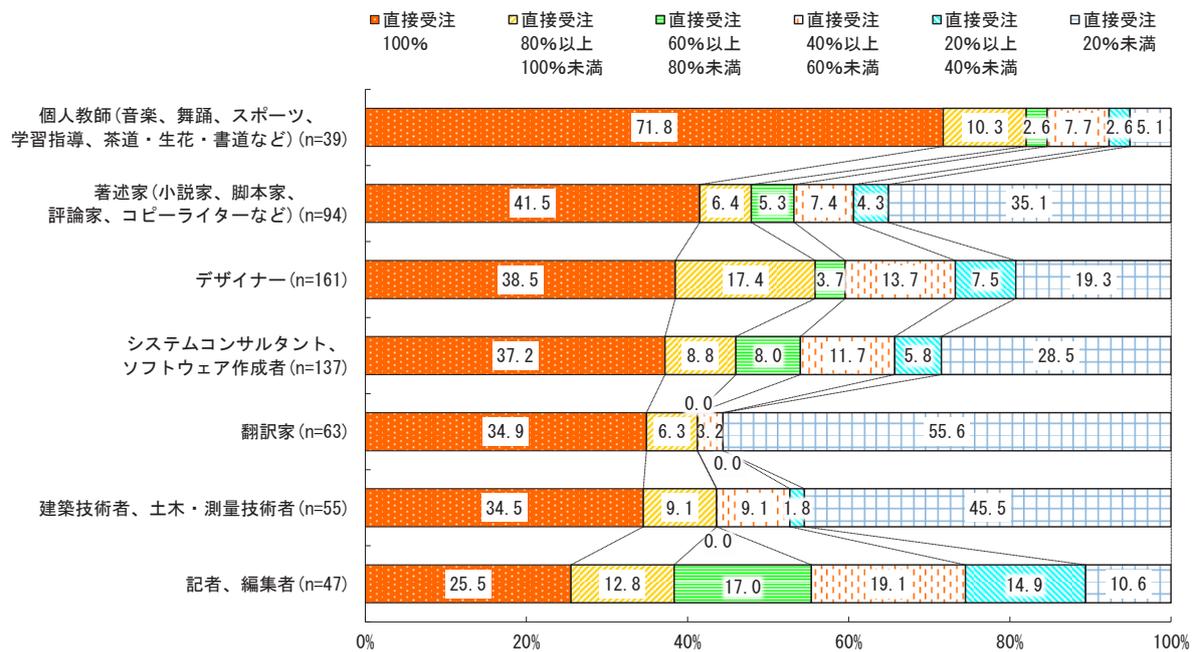


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）  
 (注) 売上高は直近1年間の売上高を聞いている。

第2-2-38図で見た仕事の受注形態を、職種別に見たものが第2-2-39図である。すると、職種によって仕事の受注形態は様々であることが分かる。「直接受注 100%」に着目すると、直接受注の割合が最も高い職種は個人教師（71.8%）であった。また、「直接受注 20%未満」に着目すると、直接受注の割合が低い（間接受注の割合が高

い）職種は、翻訳家（55.6%）及び建築技術者、土木・測量技術者（45.5%）であることが分かる。ただし、いずれの職種においても、「直接受注 100%」とする回答が1位又は2位となっており、エンドユーザーから直接受注する比重が高いことが明らかとなった。

第2-2-39図 仕事の受注形態（職種別）

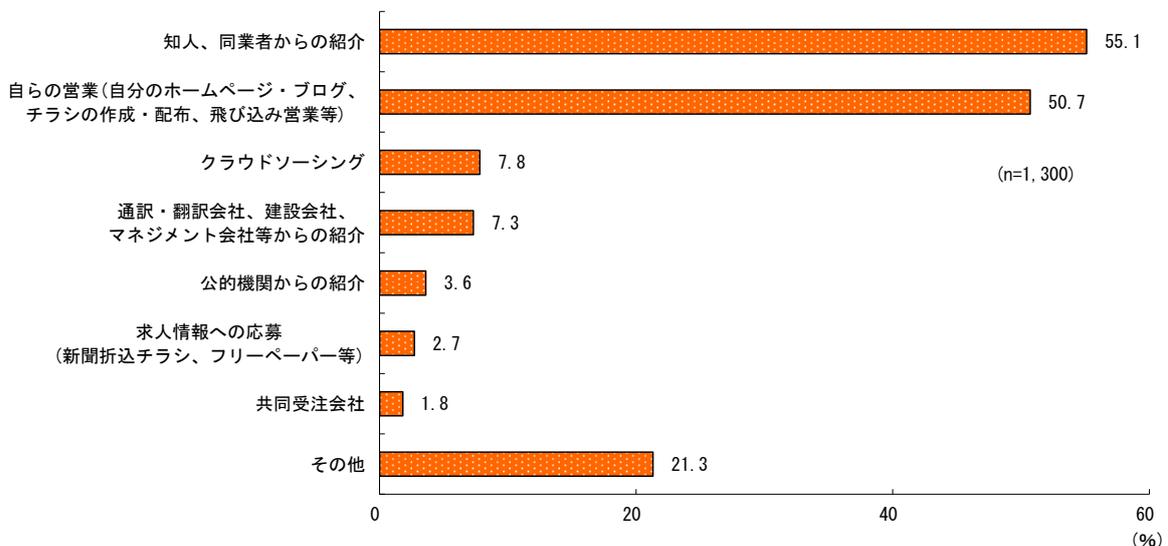


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）  
 (注) 直接受注の比率は、フリーランスとして営む事業について、直近1年間の売上高に占める直接受注の比率をいう。

フリーランスとして仕事を受注する方法について、複数回答で聞いたものが**第2-2-40図**である。フリーランスが仕事を受注する際に最も利用している方法は、「知人、同業者からの紹介」(55.1%)であり、続いて、「自らの営業」(50.7%)、「クラウドソーシング」(7.8%)となった。フリーランスは、主として顔の見える営業や関係者の人脈の

活用により、仕事を直接受注していることが分かる。他方で、クラウドソーシングによる受注については、現時点では7.8%にとどまっているが、今後、国内のクラウドソーシング市場は成長すると見込まれおり、フリーランスの受注方法の幅の拡大につながるものと考えられる。

**第2-2-40図** 仕事を受注する方法（複数回答）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

**第2-2-40図**では、フリーランスとして仕事を受注する方法を聞いたが、これを直近1年間の①売上高の傾向別、②商圏の拡大・縮小傾向別に見たものが**第2-2-41図**である。

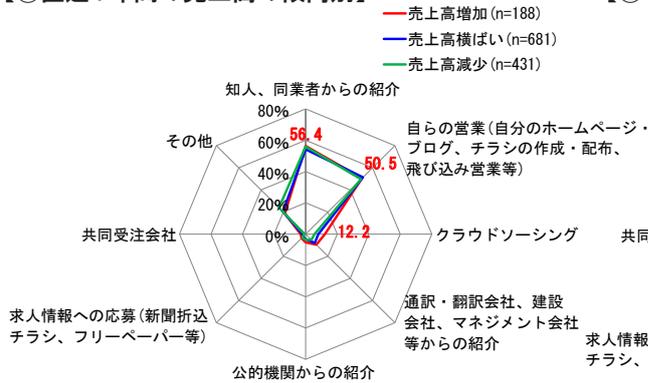
はじめに、売上高の傾向別に見ると、フリーランスは、売上高の傾向にかかわらず、仕事を受注する方法として、ほぼ同様の方法を活用していることが分かる。既に**第2-2-33図**で見たとおり、フリーランスが売上を拡大するためには、こうした受注方法の選択以上に、仕事の受注に向けた取組である、技術・技能の向上や顧客獲得に向けた営業努力が鍵を握るものと思われる。

次に、商圏の拡大・縮小傾向別に見ると、商圏が「拡大」と回答したフリーランスでは、回答の最も多い順に、「知人、同業者からの紹介」(63.3%)、「自らの営業」(62.5%)、「クラウドソーシング」(16.4%)となっている。これらの回答率は、商圏が「あまり変わらない」又は「縮小」と回答したフリーランスよりも高くなっている。

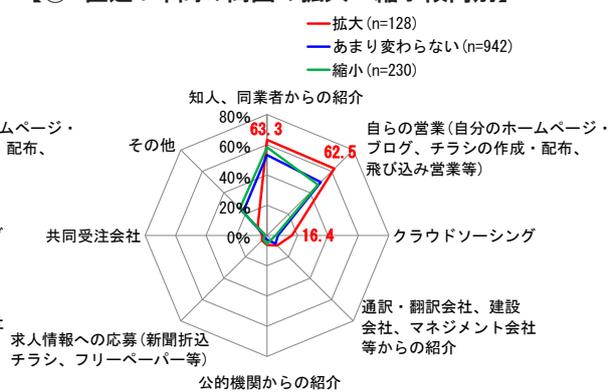
以上のことから、現在、フリーランスが主に仕事を受注している方法は、売上高の増減に大きな影響を与えるものとはいえないが、商圏の拡大・縮小には一定の影響があることをうかがわせる。

第2-2-41図 仕事を受注する方法 (①売上高の傾向別、②商圏の拡大・縮小傾向別)

【①直近1年間の売上高の傾向別】



【②直近1年間の商圏の拡大・縮小傾向別】



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
 (注) 仕事を受注する方法は複数回答である。

また、仕事を受注する方法について、職種別、男女別に見てみる(第2-2-42図)。職種別に見ると、いずれの職種においても、「知人、同業者からの紹介」及び「自らの営業」が他の受注方法に比べて多いことが分かる(翻訳家を除く)。受注方法のうち、「クラウドソーシング」は、未だ多くはないが、一部の職種(デザイナー、著述家、

翻訳家、マンガ家・アニメーター・イラストレーター等)において、1~2割前後の者が利用したことがあることが分かる。また、これらの職種について、「クラウドソーシング」による受注方法を男女別に見ると、男性よりも女性の利用割合がやや高い傾向が見られる(デザイナーを除く)。

第2-2-42図 仕事を受注する方法 (職種別、男女別) (複数回答)

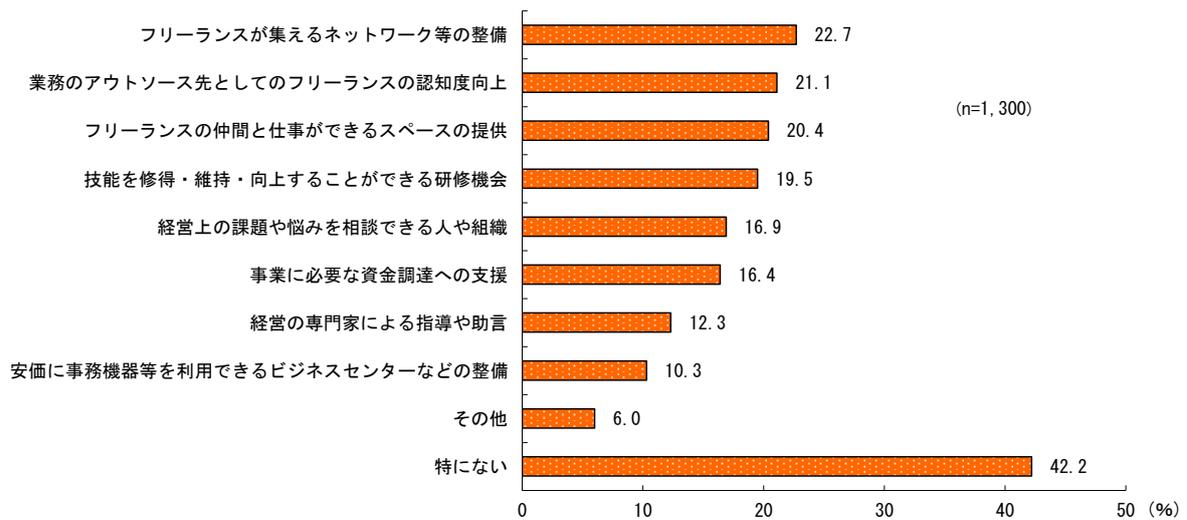
| 職種別、男女別                       | フリーランスとして仕事を受注する方法(単位: %) |   |           |                             |           |                             |        |      |
|-------------------------------|---------------------------|---|-----------|-----------------------------|-----------|-----------------------------|--------|------|
|                               | 知人、同業者からの紹介               | 自らの営業 (自分のホームページ・ブログ、チラシの作成・配布、飛び込み営業等) | クラウドソーシング | 通訳・翻訳会社、建設会社、マネジメント会社等からの紹介 | 公共機関からの紹介 | 求人情報への応募 (新聞折込チラシ、フリーペーパー等) | 共同受注会社 | その他  |
| <b>デザイナー</b>                  |                           |   |           |                             |           |                             |        |      |
| 男性 (n=103)                    | 73.8                      | 52.4                                    | 15.5      | 3.9                         | 4.9       | 1.9                         | 2.9    | 14.6 |
| 女性 (n=58)                     | 84.5                      | 32.8                                    | 13.8      | 3.4                         | -         | 8.6                         | 1.7    | 6.9  |
| <b>著述家</b>                    |                           |   |           |                             |           |                             |        |      |
| 男性 (n=60)                     | 63.3                      | 63.3                                    | 18.3      | 6.7                         | -         | 1.7                         | 1.7    | 13.3 |
| 女性 (n=34)                     | 55.9                      | 29.4                                    | 23.5      | 5.9                         | -         | 8.8                         | 2.9    | 20.6 |
| <b>翻訳家</b>                    |                           |   |           |                             |           |                             |        |      |
| 男性 (n=24)                     | 20.8                      | 29.2                                    | 4.2       | 58.3                        | -         | 12.5                        | -      | 20.8 |
| 女性 (n=39)                     | 48.7                      | 30.8                                    | 12.8      | 59.0                        | 5.1       | 7.7                         | -      | 15.4 |
| <b>マンガ家・アニメーター・イラストレーターなど</b> |                           |   |           |                             |           |                             |        |      |
| 男性 (n=18)                     | 77.8                      | 55.6                                    | 5.6       | 11.1                        | 16.7      | 5.6                         | -      | 11.1 |
| 女性 (n=16)                     | 43.8                      | 68.8                                    | 18.8      | 6.3                         | -         | 6.3                         | -      | 12.5 |
| <b>個人教師</b>                   |                           |   |           |                             |           |                             |        |      |
| 男性 (n=24)                     | 54.2                      | 70.8                                    | 4.2       | 4.2                         | 4.2       | 4.2                         | -      | 12.5 |
| 女性 (n=15)                     | 60.0                      | 73.3                                    | -         | 20.0                        | -         | -                           | -      | 20.0 |

資料：中小企業庁委託「経営支援活動に関する実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)  
 (注) 1. 回答数の多い職種について、一部掲載している。  
 2. 著述家は、小説家、脚本家、評論家、コピーライターなど。  
 3. 個人教師は、音楽・舞踊・スポーツ・学習指導・茶道・生花・書道など。

ここからは、フリーランスに向けた支援について見ていくこととする。フリーランスが必要と考える支援内容について聞いたものが、**第2-2-43図**である。回答の多いものから、「フリーランスが集えるネットワーク等の整備」(22.7%)、「業務のアウトソース先としてのフリーランスの認知度向上」(21.1%)、「フリーランスの仲間と仕事ができるスペースの提供」(20.4%)となっている。「特にない」とする回答も42.2%あるが、フリーランスの半数以上は、フリーランスが働きやすくなるような環境整備への支援を求めていることが分かる。

向上」(21.1%)、「フリーランスの仲間と仕事ができるスペースの提供」(20.4%)となっている。「特にない」とする回答も42.2%あるが、フリーランスの半数以上は、フリーランスが働きやすくなるような環境整備への支援を求めていることが分かる。

第2-2-43図 フリーランスが必要と考える支援（複数回答）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

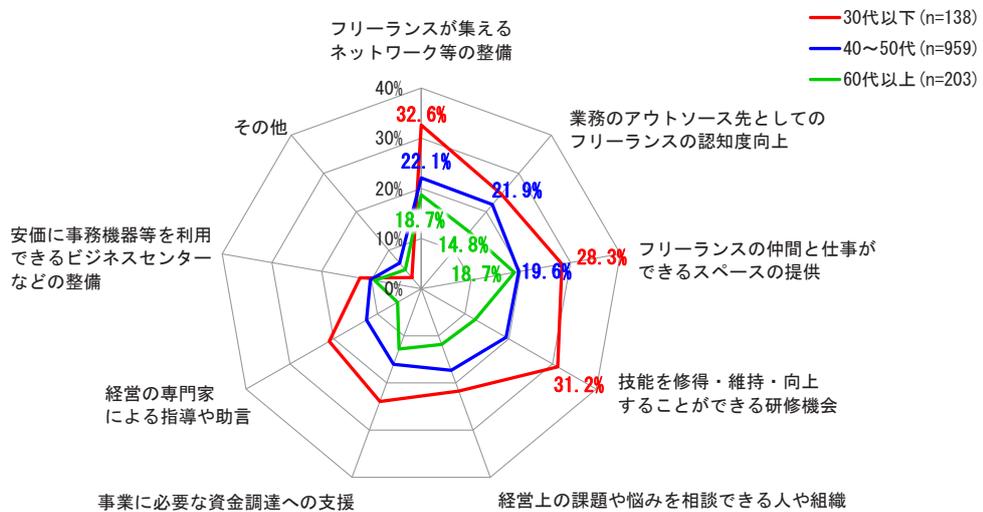
次に、フリーランスが必要と考える支援内容を年齢別に見たものが、第2-2-44図である。年齢については、傾向を分かりやすく見るため、①30代以下、②40～50代、③60代以上の3区分で集計を行った。

年齢別に見ると、①30代以下の若年層フリーランスは、中・高年齢層フリーランスに比べ、支援を必要と考える割合が、全ての項目において高

くなっていることが分かる（「その他」を除く）。

なお、今後一層の活躍が期待される30代以下のフリーランスが必要と考えている支援内容の回答上位3位までを見ると、「フリーランスが集えるネットワーク等の整備」（32.6%）、「技能を修得・維持・向上することができる研修機会」（31.2%）、「フリーランスの仲間と仕事ができるスペースの提供」（28.3%）となっている。

第2-2-44図 フリーランスとして求める支援（年齢別）（複数回答）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、（株）日本アプライドリサーチ研究所）

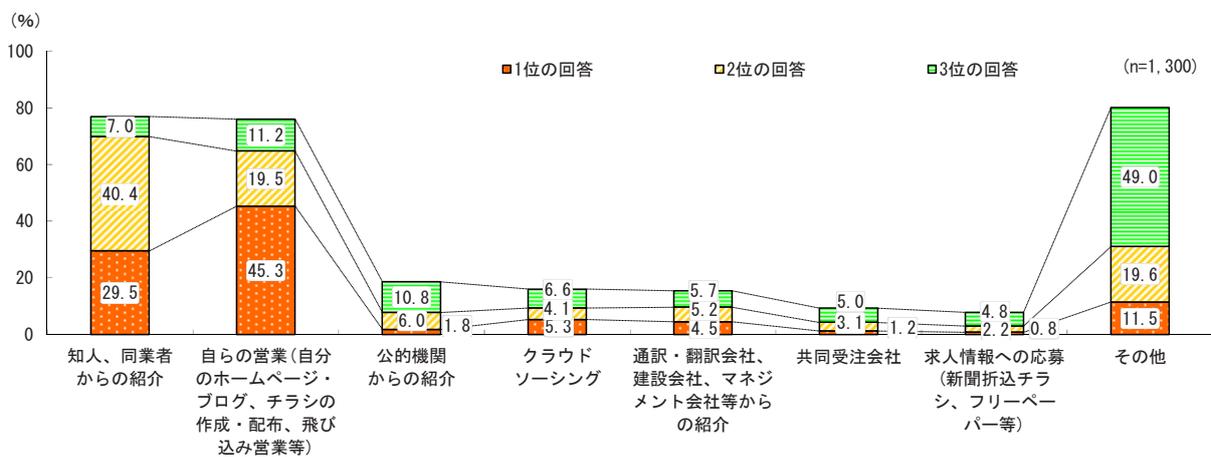
- (注) 1. 求める支援は複数回答である。  
 2. 求める支援のうち、「特になし」と回答した回答数を除いている。  
 3. 図中の数値は、年齢階級別に見たときの上位3位までを記載している。

### 第3節 フリーランスの今後の事業活動に向けて

フリーランスは、仕事を受注する上で、今後どのような方法を利用したい、又は利用を増やしたいと考えているのであろうか。この点について複数回答で聞いたものが、第2-2-45図である。回答の上位3位までの合計で見ると、「知人、同業者からの紹介」(76.9%)及び「自らの営業」(76.0%)の2つが際立って多いことが分かる(「そ

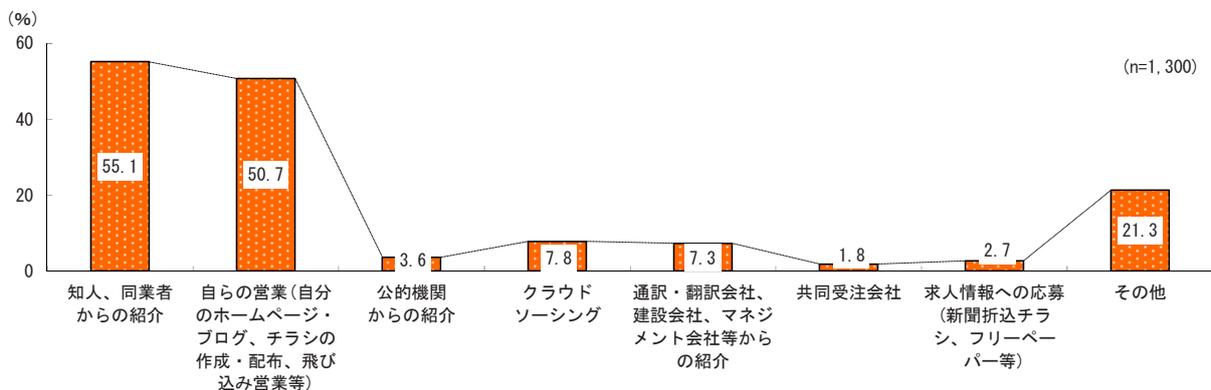
の他」を除く)。第2-2-40図で、現在、仕事を受注する方法を見たが、これと対比すると、現在も今後も傾向はほぼ同じであることが分かる。これらのことから、多くのフリーランスは、自己のネットワークを活用した仕事の紹介と自らの営業活動の2つを中心に、事業活動を進めていく考えであることが分かる。

第2-2-45図 今後利用したい、又は利用を増やしたい仕事の受注方法(複数回答)



(注) 回答の上位3つまでを集計したものである。

#### (再掲) 現在、仕事を受注する方法(複数回答)



(注) 回答は複数回答である。

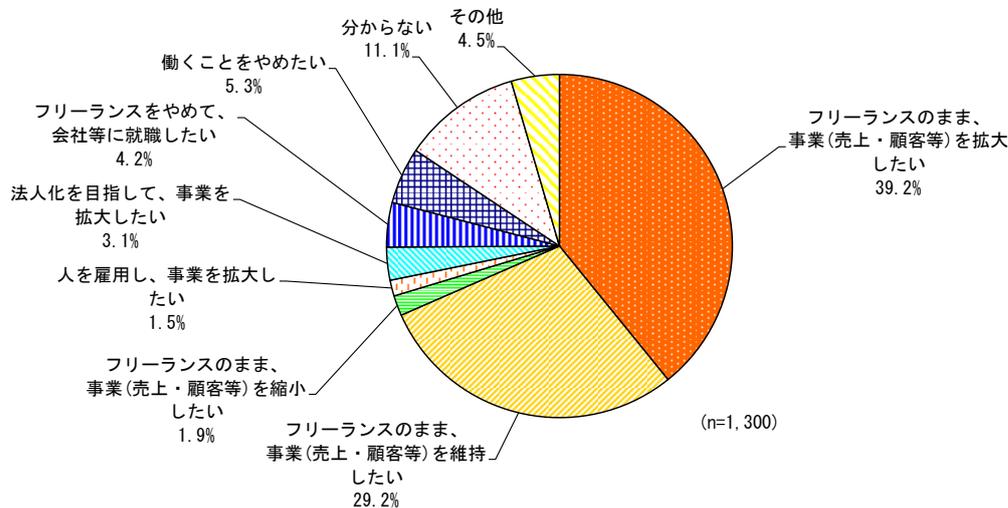
資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

フリーランスは今後の働き方の展望について、どう考えているだろうか。第2-2-46図は、フリーランスに自身の今後の働き方の見通しを聞いたものである。最も多い回答は、「フリーランスのまま、事業（売上・顧客等）を拡大したい」で39.2%、続いて「フリーランスのまま、事業（売上・顧客）を維持したい」29.2%を占め、合わせて約7割となっている。

フリーランスという働き方についての満足度

(第2-2-26図) で見たように、フリーランス自身は、「通勤環境」、「仕事の自由度や裁量の高さ」、「仕事の内容ややりがい」、「生活（プライベート）との両立」等への満足度が高い。今後の働き方においても、こうした利点を有するフリーランスとして事業を拡大できることが望ましく、事業を拡大しなくても現状は維持したいとの意向がうかがえる。

第2-2-46図 フリーランス自身の今後の働き方の見通し

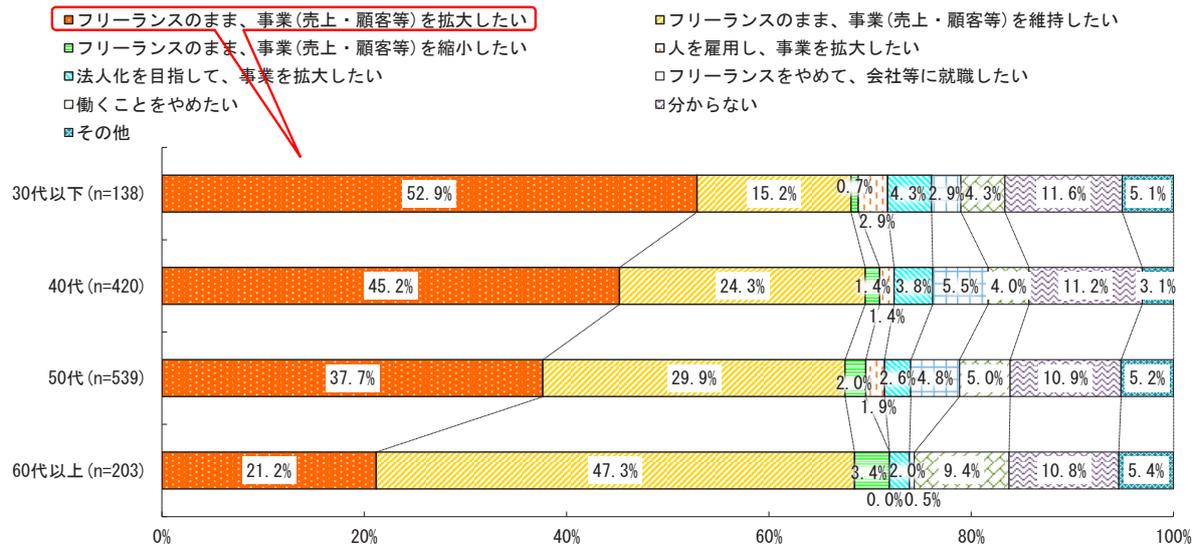


資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」(2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所)

次に、今後の働き方の見通しについて、年齢別にも見てみたい（第2-2-47図）。「フリーランスのまま、事業（売上・顧客等）を拡大したい」に着目すると、最も回答率が高い年齢区分は、若年層フリーランスである30代以下で、5割超

（52.9%）を占める。対照的に、中・高年齢層のフリーランスである40代以上になると、この回答率が下がる傾向が見て取れる。このことから、やはり年齢が若いフリーランスほど、事業拡大への意欲が旺盛であることが明らかとなった。

第2-2-47図 フリーランス自身の今後の働き方の見通し（年齢別）



資料：中小企業庁委託「小規模事業者の事業活動の実態把握調査～フリーランス事業者調査編」（2016年1月、(株)日本アプライドリサーチ研究所）

以上、フリーランスによる事業活動の実態を分析してきたが、主に次の点を明らかにすることができた。

1. フリーランスとして事業活動を営む者の属性（職種、年齢、性別、年収、主業と副業の別等）を明らかにした。
2. フリーランスの事業活動の実態を、売上高の傾向や商圏範囲の拡大・縮小の傾向別、年収別、職種別、受注する企業規模別等の観点から分析した。また、フリーランスとして求める支援内容についても分析した。
3. フリーランス自身の今後の働き方の見通しや、年齢によって働き方の見通しが異なる点について分析した。

これらで見てきたように、フリーランスという

働き方は、収入面などでの満足度は必ずしも高くないものの、仕事をする上での時間や場所の制約が少なく、様々な可能性を秘めている働き方である。このフリーランスの中でも、売上げを拡大させている者は、自らの技術・技能を向上させるなど、顧客により良い商品・サービスを提供するための様々な取組を積極的に行っている。近年、ITツールの発展により、クラウドソーシングによる仕事の受注も可能となった。良質な商品・サービスを提供しながらも受注機会が限定されていたフリーランスにとっては、より自由な受注の可能性が開けたといえる。

今後、発注者・就業者の双方が、こうしたフリーランスの特徴を踏まえた上で、フリーランスに対する認知度を高めていくことが期待される。