



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

スキルアップ

フリーランスの協働



インボイス制度

フリーランス 白書 2024



フリーランス新法

健康診断と労災保険

フリーランスの実態・ホンネが丸わかり



はじめに (2024年トピックスと調査サマリー)	P.3
第1章 2023年10-11月調査	P.13
概要 回答者属性 (年齢、性別、稼働時間、年収、職種など)	P.14
1-1 満足度と仕事獲得経路	P.17
1-2 フリーランス新法の認知と期待度	P.21
1-3 フリーランスの協働実態	P.27
1-4 インボイス制度による影響	P.36
1-5 業務起因の怪我や病気に関する実態	P.58
第2章 2023年6-7月調査調査	P.64
概要 回答者属性 (年齢、性別、稼働時間、年収、職種など)	P.65
1-1 スキルアップ・教育訓練に関するニーズ	P.68
1-2 健康診断受診と労災保険加入ニーズ	P.94
ご参考 (フリーランス協会について)	P.102

※引用・転載にあたってのお願い 本調査結果は、下記条件に基づき、ご自由に引用・転載いただくことができます。

- 1) 必ず下記のクレジット表記をお願いします。
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「フリーランス白書 2024」
- 2) お手数ですが当協会事務局へ掲載報告をお願いします。
 - ・ウェブサイトの場合：メールにて掲載URLをお知らせください
 - ・印刷物の場合：掲載された書籍や記事を郵送でお送りください
 - ・テレビ放映の場合：予め放映日をお知らせください

はじめに

日本国内でフリーランスとして働く人は、内閣官房の2020年の試算では462万人、総務省の2022年の就業構造基本調査では257万人（いずれも副業を含む）といわれます。

今年1月に設立7周年を迎えた当協会の会員総数（実態調査の母集団となる一般会員・無料会員・SNSフォロワー）は、おかげさまで10万6千人となり、職種や、地域、世代、年収、働く時間等の属性も実に多様です。

当協会は、国内最大級のフリーランス・副業ワーカーの当事者団体として、当事者の声を可視化し、広く届けるため、これまでさまざまな実態調査を行って参りました。

「小さな声を大きな声へ」。

職種も、働き方も、年収も異なるさまざまなフリーランスの多様性を可視化し、私たちフリーランス当事者が自らのキャリアを切り拓いていく上での参考となるように。そして、フリーランスの課題やニーズについて広く社会に問題提起できるように。

そんな想いで、フリーランス協会では2018年から毎年実態調査を行い、フリーランス白書を公開しています。

今年のフリーランス白書は、毎年定点観測している年収、仕事獲得経路、満足度などの項目に加えて、「フリーランス新法」「インボイス制度」「フリーランスの協働実態」「スキルアップ」「健康診断と労災保険」といったテーマで調査を実施しました。

会員の皆さまが調査に協力してくださったことがきっかけとなって動いた政策や、実現したベネフィットプランは枚挙に暇がありません。調査にご協力くださった全ての皆さまに、心より御礼申し上げます。

本調査結果が、フリーランスが安心して活躍できる社会に向けた環境整備の一助となると同時に、一人ひとりのフリーランスが自身のキャリアアップや生存戦略を考え、自律的に意思決定するための参考となりましたら幸いです。

2024年3月
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
代表理事 平田麻莉

フリーランス新法の施行

2024年11月までに施行予定。
取引条件の明示義務、納品後60日以内の支払い義務などによる契約トラブルの抑止・解決と、
育児介護等との両立配慮、ハラスメント対策に係る体制整備、中途解除等の事前予告などによる就業環境整備を目指す。
公正取引委員会と厚生労働省における政省令・規則の検討がほぼ終了し、4~5月でパブリックコメント募集。

▽特定受託事業者に係る取引の適正化に関する検討会（公正取引委員会）
<https://www.jftc.go.jp/soshiki/kyotsukoukai/kenkyukai/filaw/katsudoujoukyou.html>

▽特定受託事業者の就業環境整備に関する検討会（厚生労働省）
https://www.mhlw.go.jp/stf/shingi/other-kintou_449523_00002.html

労災保険特別加入制度の対象拡大

2024年秋ごろに施行予定。
これまで限られた業種のみ*加入が可能だった制度で、希望するすべての特定受託事業者が任意加入できることに。
新たに対象となる業種の保険料率は一律1000分の3で、保険料は全額自己負担。
加入手続きを担う特別加入団体の申請受付はこれから。

*個人タクシー、貨物運送業、建設業、漁業、林業、介護作業・家事支援従事者、芸能従事者、アニメーション制作従事者、ITフリーランスなど、既に特別加入が可能だった職種は、引き続き指定の特別加入団体で加入手続きを行う。

▽第109回労働政策審議会労働条件分科会労災保険部会資料（厚生労働省）
（「資料2-2 御意見を踏まえた対応案」に制度拡大の概要記載）
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_36470.html

偽装フリーランスや準従属労働者の保護

フリーランス新法の附帯決議で、労働基準監督署等が積極的に聴取し確認することとされた。
労働者性の判断基準が複雑・曖昧なため、無知や誤解を背景とした偽装フリーランスや、逆にオーバークンプライアンスや発注控えが生じている。
昨年開催の「新しい時代の働き方に関する研究会」報告書を受けて、今年1月から「労働基準関係法制研究会」が始まり、「労働者」「事業」「事業場」等の労働基準法制における基本的概念についても見直しが検討される。

▽偽装フリーランス防止のための手引き（フリーランス協会）
<https://blog.freelance-jp.org/20240220-20849/>
▽新しい時代の働き方に関する研究会（厚生労働省）
https://www.mhlw.go.jp/stf/shingi/other-roudou_558547_00021.html
▽労働基準関係法制研究会（厚生労働省）
https://www.mhlw.go.jp/stf/shingi/other-roudou_558547_00024.html

被用者保険の適用拡大

今年5年に一度の年金制度改革の年。
2022年12月に閣議決定された「全世代型社会保障構築を目指す改革の道筋（改革工程）」では、2028年度までに、現行の労基法上の「労働者」に該当するフリーランス・ギグワーカーの被用者性を認めて社保適用を着実にし、「労働者性」が認められないフリーランス・ギグワーカーに関しては新しいタイプの検討も行うことが示されている。
また、2040年頃を見据えて、フリーランス・ギグワーカーの社会保険適用の在り方も含めた勤労者皆保険の構築を検討していくとのことで、本格的な国民的議論の開始が求められている。

▽全世代型社会保障構築会議（内閣官房）
https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/zensedai_hosyo/index.html
▽働き方の多様化を踏まえた被用者保険の適用の在り方に関する懇談会（厚生労働省）
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_37693.html

今の働き方「全般」に対して満足している人は7割

総じて満足度が高い傾向にあるのは「就業環境」「仕事上の人間関係」「達成感/充実感」。他方で「多様性に富んだ人脈形成」「収入」「社会的地位」に満足している人は約3割に留まる。

最も収入が得られる仕事獲得経路は、「過去・現在の取引先」「人脈」「エージェントサービス」の上位3種で、全体の3/4を占めている

「過去・現在の取引先」が32.7%、「人脈」が27.9%、「エージェントサービスの利用」が13.4%であった。ギグワークとして注目される「クラウドソーシング」は5.2%、「シェアリングエコノミー」は0.6%で、ギグワークは主な収入源にはなり難く、スキマ時間での副業利用が主と言える。

「人脈」「過去・現在の取引先」などリアルなつながりからの受注が大半だが、仲介事業者や「SNS・ブログでの発信」経由での受注もじわじわ増加

コロナ禍を経たライフスタイル変化で、飲み会等の新たな人脈形成・再会機会が減ったことに加え、オンライン上の発信やマッチングサービスを介した取引市場が成長してきていると考えられる。

フリーランス新法の認知度は8割だが、内容の理解度は3割にとどまる

認知度（「名称について見聞きしたことがあるが、あまりよく知らない」を含む）は83.6%だが、理解度（「おおまかに内容を理解し、どのように対応しようかを検討している」「内容について聞いたこと・調べたことがあり、少しは内容を知っている」）は33.7%。一方で、「見聞きしたことはない」が16.3%。

フリーランス新法による契約トラブル軽減への期待度（10段階）は、「6」以上の回答者が6割、「5」以下の回答者が4割

最も回答割合が大きかったのは「7」で20.8%（n=258）。期待度が特に高い群は、発注者への違反抑止効果、法律を盾とした交渉・相談、下請法のカバー範囲外への適用等に期待。期待度が特に低い群は、発注者の法令遵守意識の低さ、罰金の少なさ、法令違反の証明の難しさ等に不安。

行政に期待する対応では、あらゆる手段での広報周知を上回って、「違法・取り締まり事例の公開」が最も求められている

新法施行に向けて行政に期待する対応は、「違法・取り締まり事例の公開」が最多で59.4%。次いで「マスメディアでの解説」49.5%、「問合せ窓口の設置」45.6%、「発注企業向け説明会の実施」45.5%、「解説サイトの制作」45.2%、「フリーランス向け説明会の実施」35.0%など、幅広い広報周知や問合せ対応が求められている。

フリーランスの半数は、他のフリーランスからの受注を経験している

フリーランス新法施行により、フリーランス同士の取引でも取引条件明示が義務付けられるが、他のフリーランスへの発注経験者は36.2%、他のフリーランスからの受注経験者は46.9%。取引相手との関係性は「もともとの友人・知人」や「友人・知人の紹介」などリアルなつながりがある相手が多いが、SNSや交流会、クラウドソーシングなど互いの素性を深く知らないまま取引に発展するケースも。

発注時・受注時ともに、業務依頼方法は「メール」「口頭」「LINE」が上位で、7割以上がメール・チャット・SNSなどの電磁的方法で取引条件を明示

最も多い業務依頼方法は「メール」（発注時70.7%、受注時63.8%）で、次いで「口頭」（発注時52.7%、受注時52.8%）、「LINE」（発注時34.9%、受注時32.2%）。取引条件は、7割以上（発注時74.0%、受注時73.8%）がメール・チャット・SNSなどの電磁的方法でしっかり明示しているが、口頭伝達も1割程度存在（発注時9.6%、受注時14.9%）。

発注時・受注時ともに、1割のフリーランスが他のフリーランスとの取引で契約トラブルを経験

他のフリーランスとの取引の際、発注時のトラブル経験者は12.0%、受注時のトラブル経験者は13.9%。発注時の主なトラブル内容は、納期遅延、契約不履行、音信不通など。受注時の主なトラブル内容は、報酬未払いや一方的な減額、事前合意のない作業追加など。

よりスムーズかつ着実に顧客の期待に応えるべく フリーランス同士の受発注を通じて、互いの専門性を補完し合い、協働している

他のフリーランスに発注する業務の内容は、自身の専門外のスキル調達や、業務過多やダブルブッキングの調整など。他のフリーランスから受注する業務の内容はその逆で、発注者のスキル・経験・リソース等の不足を補うものが多い。

2023年10月時点の登録申請意向者は約半数で、職種や年収で異なる傾向

2023年10月時点のインボイス制度の認知度は94.4%で、2年前と比べて認知は進んだ。同時点でのインボイス登録申請意向者は予定者を含めて48.4%であった一方、34.9%は免税事業者を継続する意向。インボイス登録申請状況には、職種（業界特性）や年収が影響しているとみられる。登録申請理由は多い順に「外部からの要請」「取引への影響への不安」「インボイス登録を武器にする」「売上高での判断」。

2割が価格転嫁できた一方で、相談なく契約解除や値下げされた人が2割、相談の場はあったが結果的に契約解除や値下げされた人が1割

インボイス登録により新たに発生する納税負担分（年間売上1000万未満の小規模事業者の場合は約2%）について、発注事業者に価格転嫁できた人は17.2%で、69.4%は特に値上げ交渉をしていない。免税事業者であることを理由に、一方的な通知で契約解除や値下げをされた人は17.3%、相談の場はあったが結果的に契約解除や値下げをされた人は11.5%。また、トラブルに遭っていないくても、制度の複雑さや発注者の理解不足により、得も言われぬ不安に苛まれている人が多数。

一方的な報酬値下げをする企業は「選ばれない企業」になり、人材不足の中で必要な人材を確保できなくなる可能性も

51.3%の免税事業者が、報酬を値下げされたら「取引の継続を見直す」と回答。

簡易課税制度の理解度は7割、申請者は2割にとどまる

課税事業者の経理事務を大幅削減する簡易課税制度について、おおまかに内容を理解している人が64.8%いるが、申請した人は22.7%に留まる。あまりよく知らない人や、見聞きしたことがない人も35.2%いるため、更なる理解促進が必要。

業務に起因する怪我や病気で通院した経験があるフリーランスは1割

業務中に負傷、または業務起因で発病し、通院したことがある人は11.6%であった。

業務起因の怪我や病気の経験を、回答者属性別に分析したところ、特に経験有無への影響が大きそうな属性は「年代」であった

回答者属性別に分析すると、特に経験有無への影響が大きそうな属性は「年代」であった。

業務起因の通院経験者のうち、「50代」(38.3%)と「60代」(11.3%)で約半数を占める。

「フリーランス歴」も「10年以上」が通院経験者の44.3%を占めているが、これは年齢と相関しているためと考えられる。

また、業務起因の通院経験者の55.7%が「年収400万円未満」であり、
相対的に年収が低くなるほど、現場での怪我や感染症罹患のリスクに晒されていると推察できる。

自由回答に記載された業務起因の怪我と病気の割合は、ほぼ半々

怪我は、業務中だけでなく、仕事に向かう移動中にも多く発生している。
病気では、長時間労働による腰、首、手首の痛みや、感染症罹患が多かった。

フリーランスの学びの意欲は総じて高く、8割以上が直近1年以内の学習歴あり

フリーランスにとって即戦力となるスキルを磨き続けることは死活問題であるため、97.8%がスキルアップのための学習が必要だと感じており、97.1%が今後1年以内の学習意欲を持っている。84.5%が直近1年以内に何かを学習したことがある。

学習のための時間や費用の捻出等の問題により、7割が学習したいものを諦めたことがある

今の働き方を始めてから、学習したいものを何らかの理由で諦めた経験はありと回答したのは68.1%。働きながら学ぶ上で、困ったこと（困ると思うこと）の首位は「学びのための時間が確保できない」で、「学びのための費用が確保できない」「学びにかかる時間が断続的になる」が続く。あったらよいと思う支援は、教育訓練給付金、補助金・助成金等の学費支援、仲間・コミュニティなど。

フリーランス向けにも、柔軟で多様な職業訓練機会の政策的支援が必要

柔軟で多様な職業訓練機会の政策的支援を望むフリーランスは81.2%。

学習テーマ・ジャンルは市場ニーズに合わせた実践的スキルが人気で、半数以上が年間10万円以上を学びに投資したことがある

学習実践者がこれまで3時間以上かけて学んだテーマ上位は「IT技術開発」「デザイン・グラフィック」「Webマーケティング」。経営に関する学習は全般的に「最低限の知識習得」を目指している人が多く、専門スキルに関する学習では「応用的知識習得」や「高度な技能習得」を目指す人が増える。これまで最もスキルアップに注力した年に、学びにかけた年間費用は10万円未満が45.6%、10万円以上が54.4%。年収200万円未満の学習実践者の約4割が、年収の1割をスキル学習に投資している。

半数以上のフリーランスが健康診断を年1回以上受診している一方で、 3年以上受診していない人も2割存在

定期的（1年に1回以上）に受けていると回答したのは55.1%で、自身の身体の状態把握や、病気リスクの早期発見のため受けておきたいという声がある一方、お金や時間がかかるので受けづらい、いつどこで受診すれば良いかわからないという声もある。

労災保険に加入したいと思ったことがある人は7割、 特別加入制度（保険料自己負担）での加入意向者は5割

労災保険に加入したい理由は「万が一のセーフティネットとして」「契約上求められる」等だが、「費用と保障のバランス次第」といった声もある

労災保険に加入したくない人は、保険料の負担感に加え、 労災事由の発生自体が起きづらいという意識が強い

特別加入制度（保険料全額自己負担）では加入したくないと回答した人の理由は「保険料の支払いが負担になるため」が59.5%で最も多かった。次いで「自分の働き方では労災認定されるような事由が発生しないと思うため」が46.6%であった。職種によっても、加入したくない理由は多少異なる。

第1章

2023年10-11月調査



第1章 回答者属性 (年齢、性別、稼働時間、年収、職種など)

第1章 調査概要と回答者属性①

調査期間：2023.10.20-2023.11.20

調査方法：オンラインのアンケート調査フォームによる回答収集

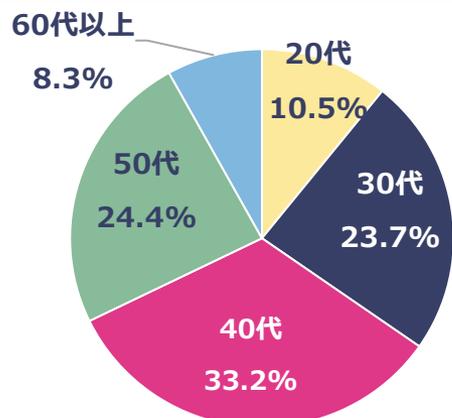
告知方法：フリーランス協会メールマガジン・公式SNS

総回答数：1,296名 (内 集計対象者=フリーランス・パラレルキャリア活動者 1,242名)

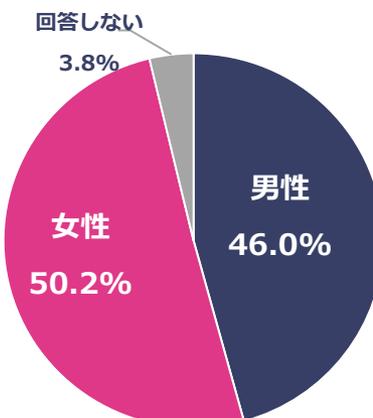
※重複アドレスからの回答は厳正に削除済み

調査主体：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

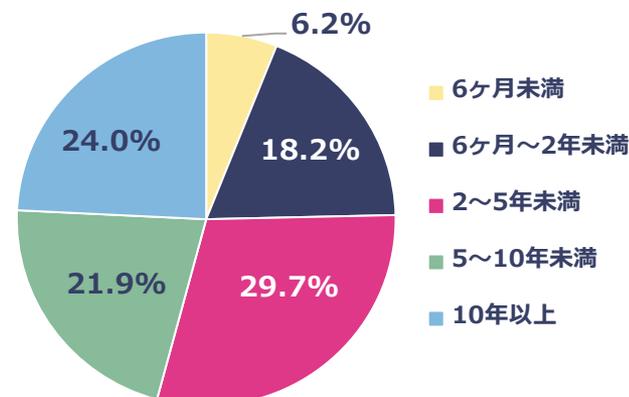
年齢 (n=1,242)



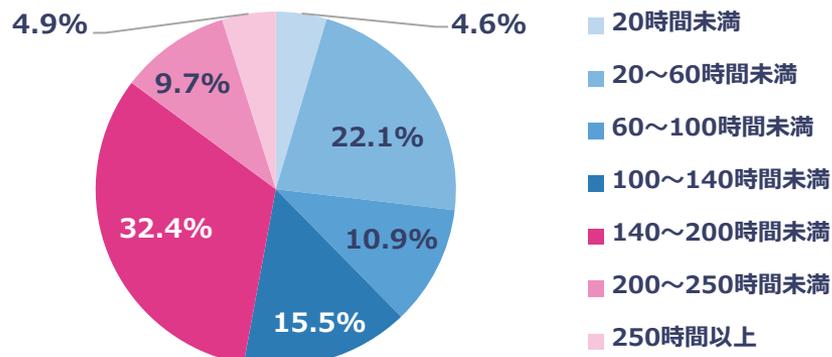
性別 (n=1,242)



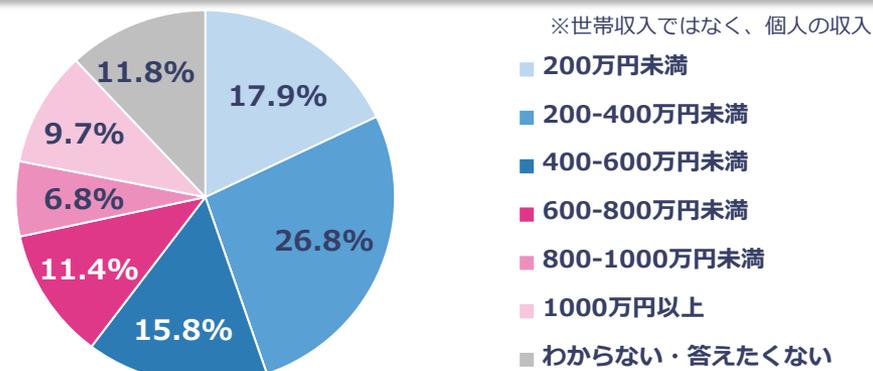
フリーランス歴 (n=1,242)



月間稼働時間 (n=1,242)

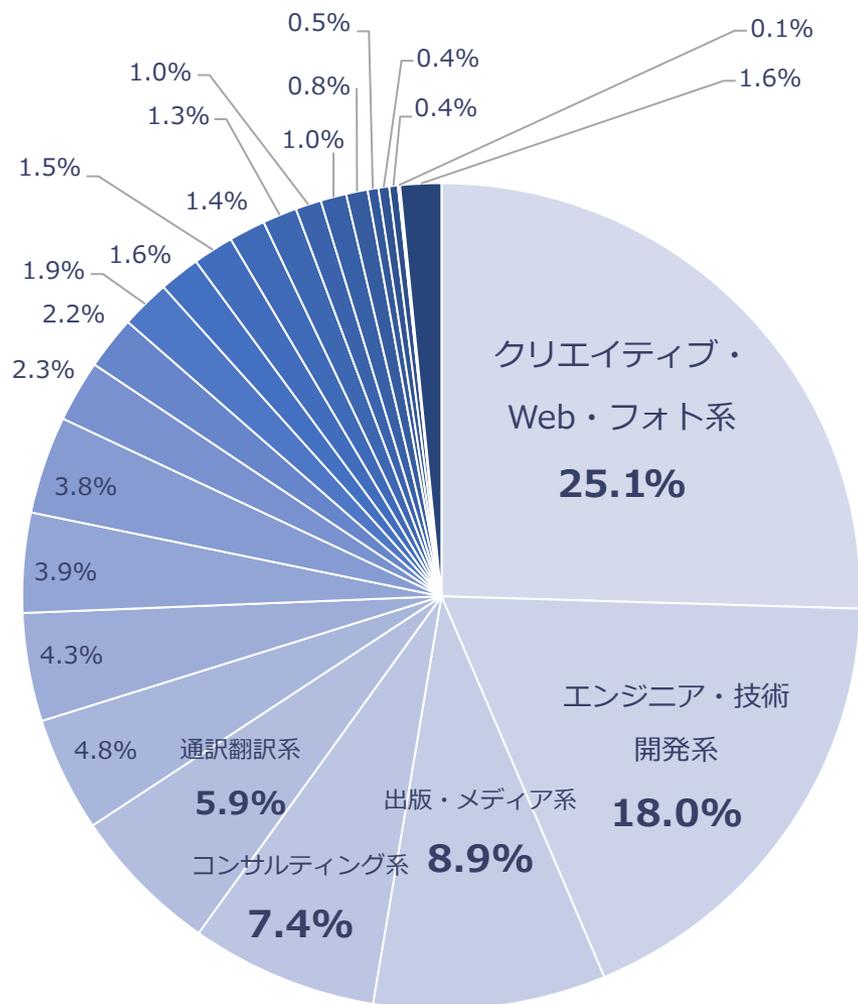


現在の年収（経費控除前売上） (n=1,242)



主な収入源となっている職種

(n=1,242)



	現在の主な収入源となっている職種	回答数	割合
1	クリエイティブ・Web・フォト系	312	25.1%
2	エンジニア・技術開発系	223	18.0%
3	出版・メディア系	110	8.9%
4	コンサルティング系	92	7.4%
5	通訳翻訳系	73	5.9%
6	事務・バックオフィス系	59	4.8%
7	企画系（マーケティング・広報など）	54	4.3%
8	教育系	49	3.9%
9	映像制作系	47	3.8%
10	人事・人材系	29	2.3%
11	営業・販売・小売系	27	2.2%
12	芸術系	23	1.9%
13	スポーツ・健康系	20	1.6%
14	医療福祉系	19	1.5%
15	建築・施工系	17	1.4%
16	士業系	16	1.3%
17	美容ファッション系	13	1.0%
18	ライフサポート系	12	1.0%
19	MC・モデル・タレント系	10	0.8%
20	飲食系	6	0.5%
21	配達・運送系	5	0.4%
22	観光系	5	0.4%
23	金融保険系	1	0.1%
24	その他	20	1.6%
	全体	1242	100.0%

※「その他」回答抜粋
年金、規格認証審査、品質保証、イベント運営、専業投資家、埋蔵文化財関係など

※小数点以下第二位四捨五入

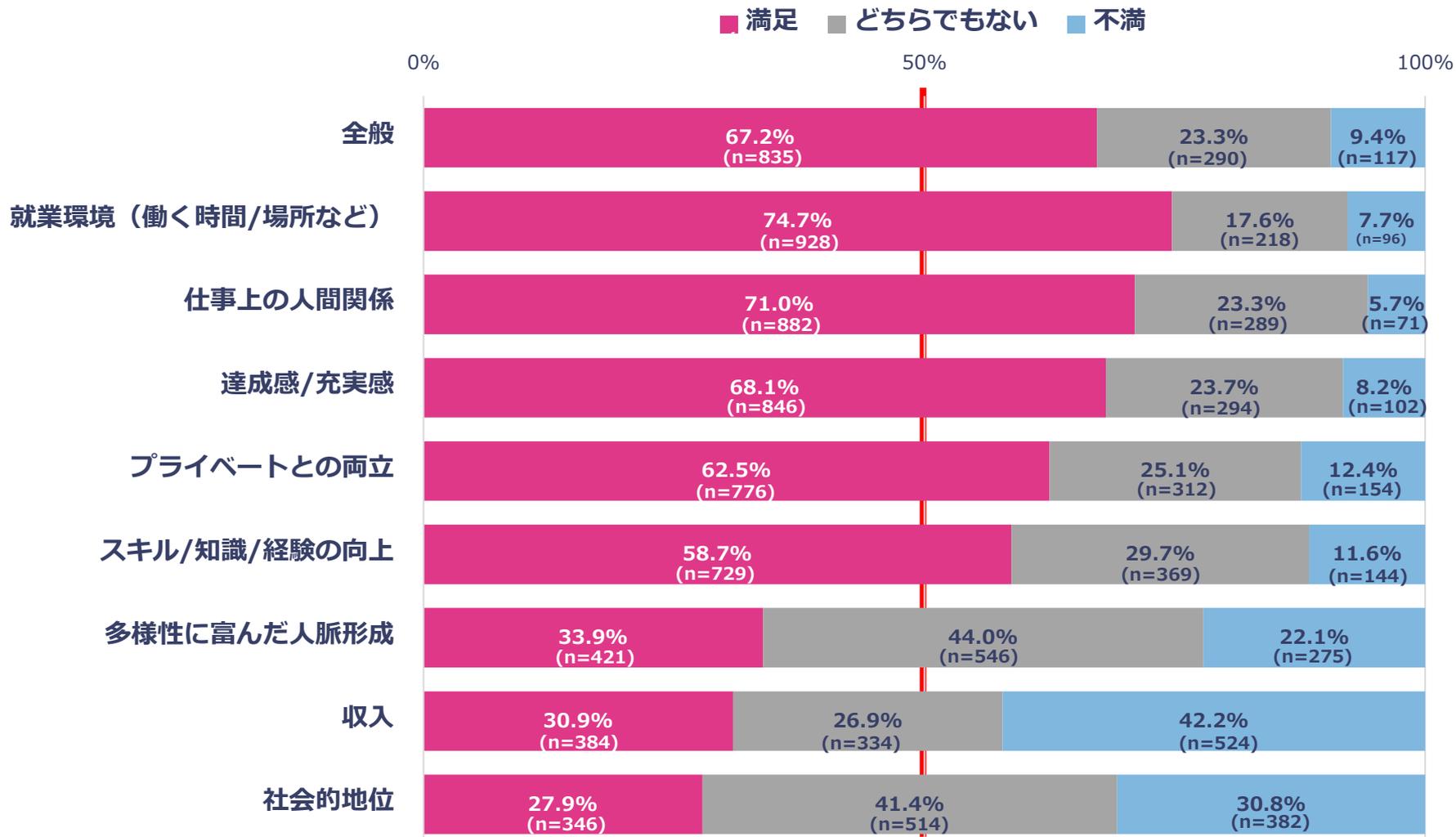


1-1 満足度と仕事獲得経路

1-1) 今の働き方に対する満足度

今の働き方「全般」に対して満足している人は約7割

Q.今の働き方で、下記項目それぞれの満足度はどの程度ですか。それぞれお答えください。（単一回答）



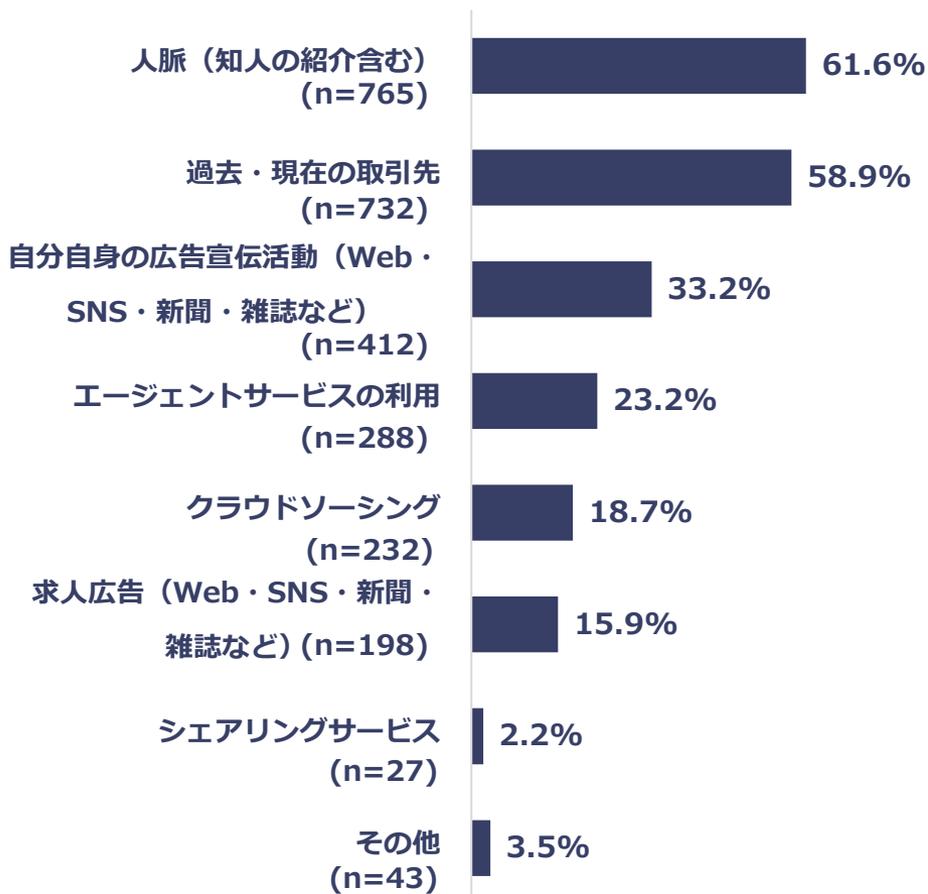
※小数点以下第二位四捨五入

最も収入が得られる仕事獲得経路は、
「過去・現在の取引先」「人脈」「エージェントサービス」の上位3種で全体の3/4を占めている

直近1年間で仕事獲得に繋がったことのあるもの (n=850)

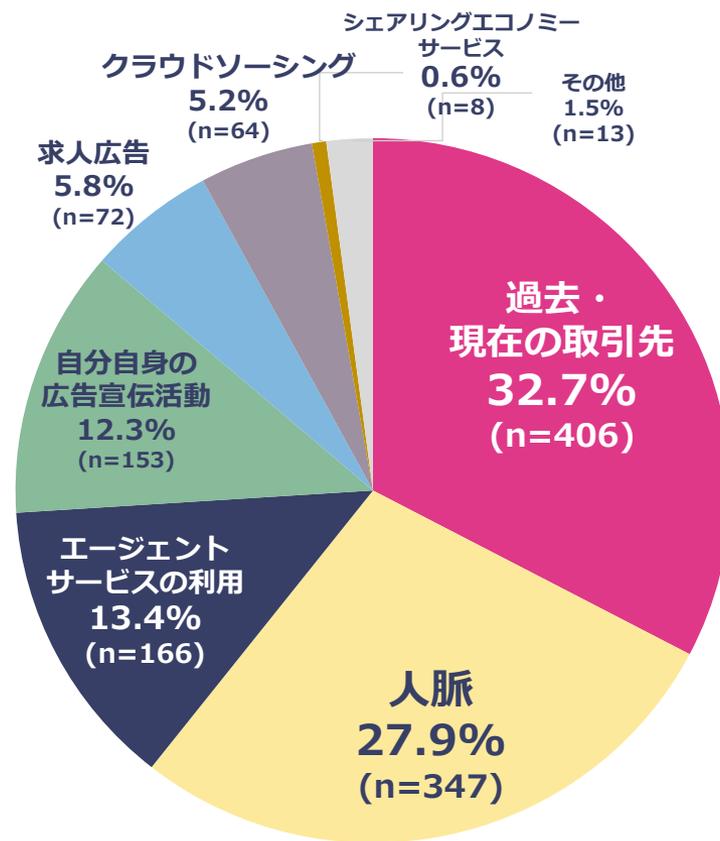
Q.仕事はどのようなところから見つけますか。(複数回答)

0% 20% 40% 60% 80%



最も収入が得られる仕事の獲得経路 (n=850)

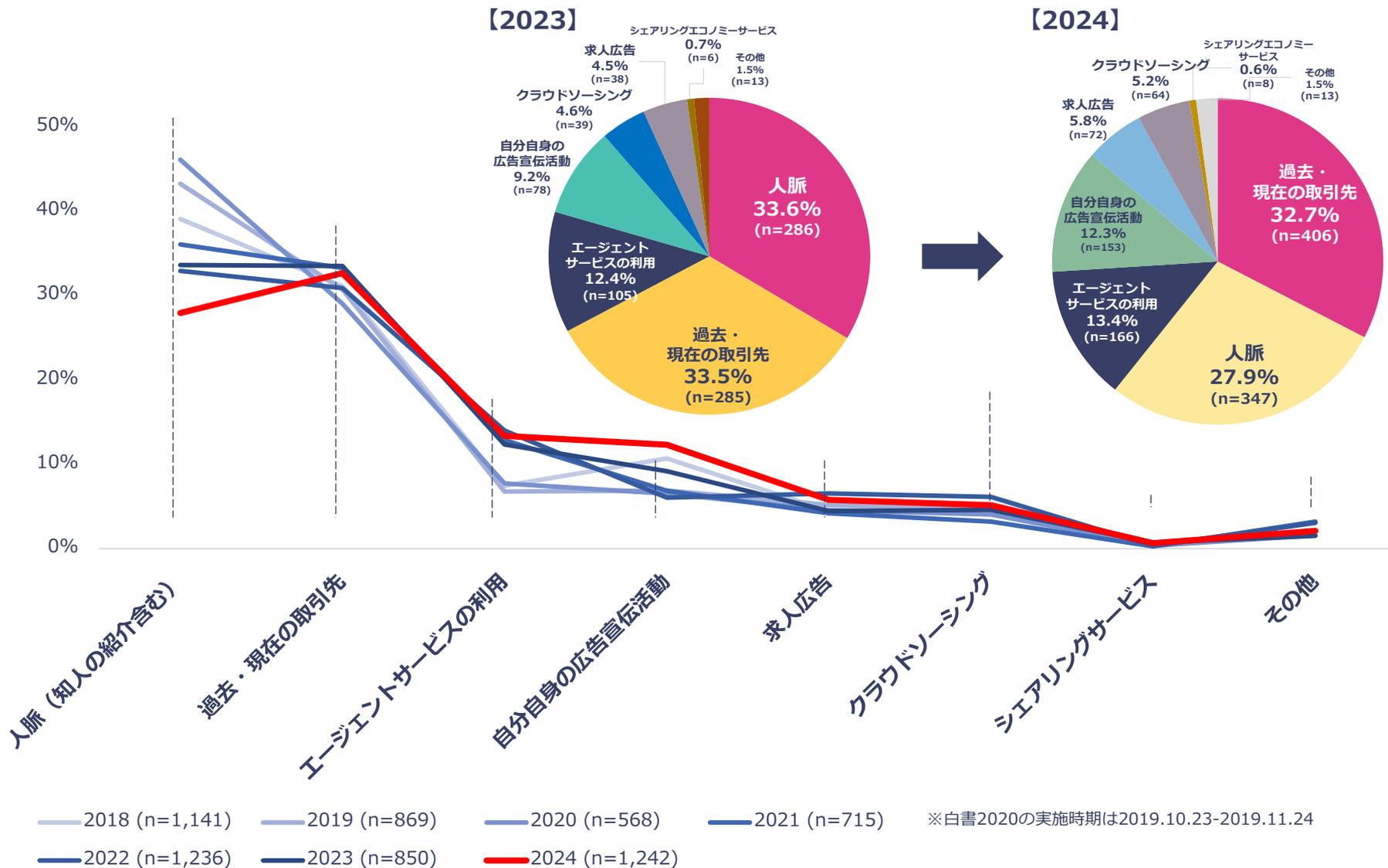
Q.その中で、最も収入が得られる仕事はどのようなところから見つけたものですか。(単一回答)



※エージェントサービスは、コーディネーターによる仲介支援を伴うマッチングサービスを指す

1-1) 最も収入が得られる仕事獲得経路の年度別推移

「人脈」や「過去・現在の取引先」などリアルなつながりからの受注が未だに大半を占めるが、「エージェントサービス」「SNS・ブログでの発信」「クラウドソーシング」経由での受注もじわじわ増加

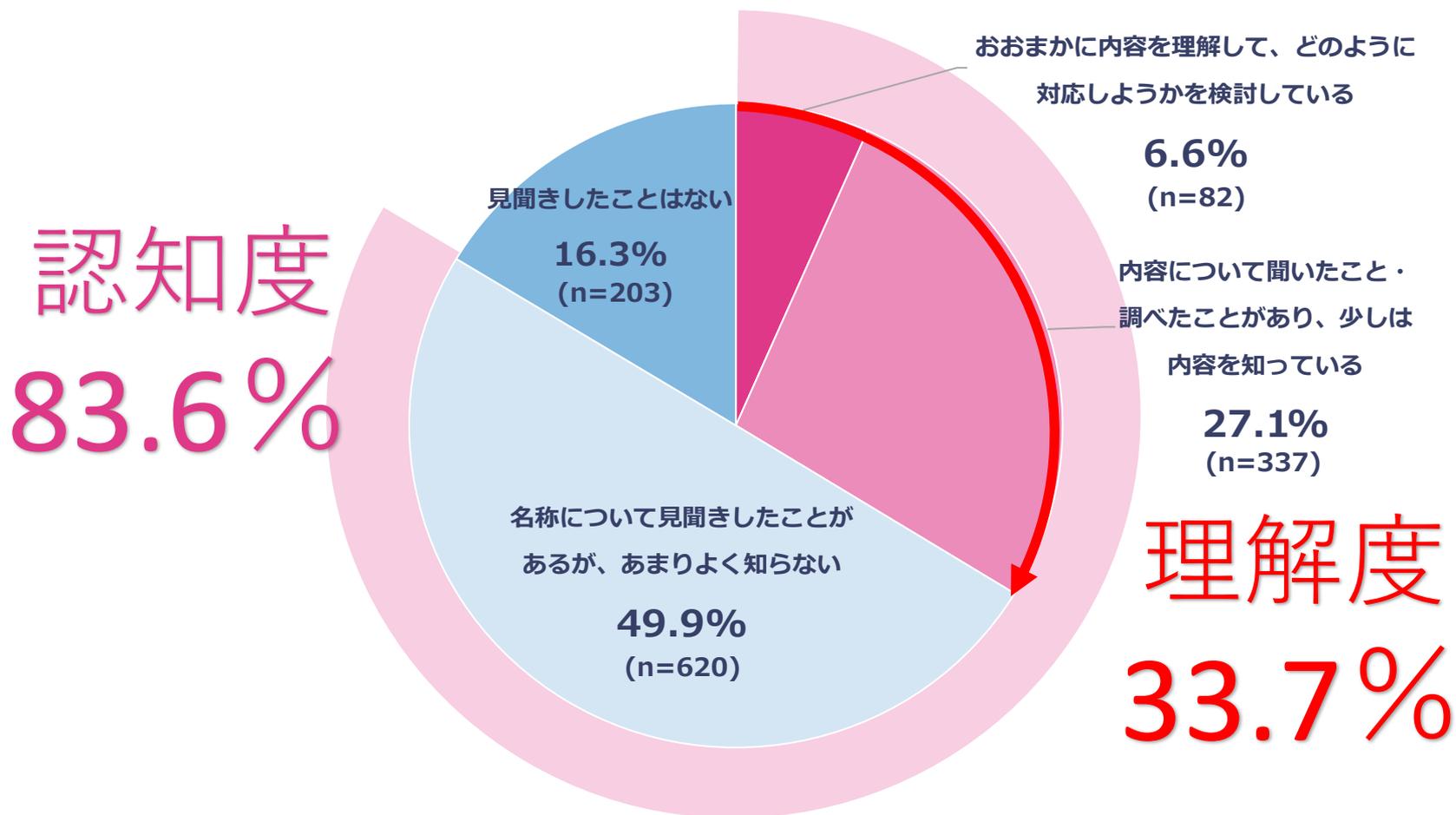




1-2 フリーランス新法の認知と期待度

フリーランス新法の認知度は8割だが、内容の理解度は3割にとどまる

Q. 『フリーランス新法』について、あなたの現在の状況に当てはまるものをお答えください。(単一回答) (n=1,242)

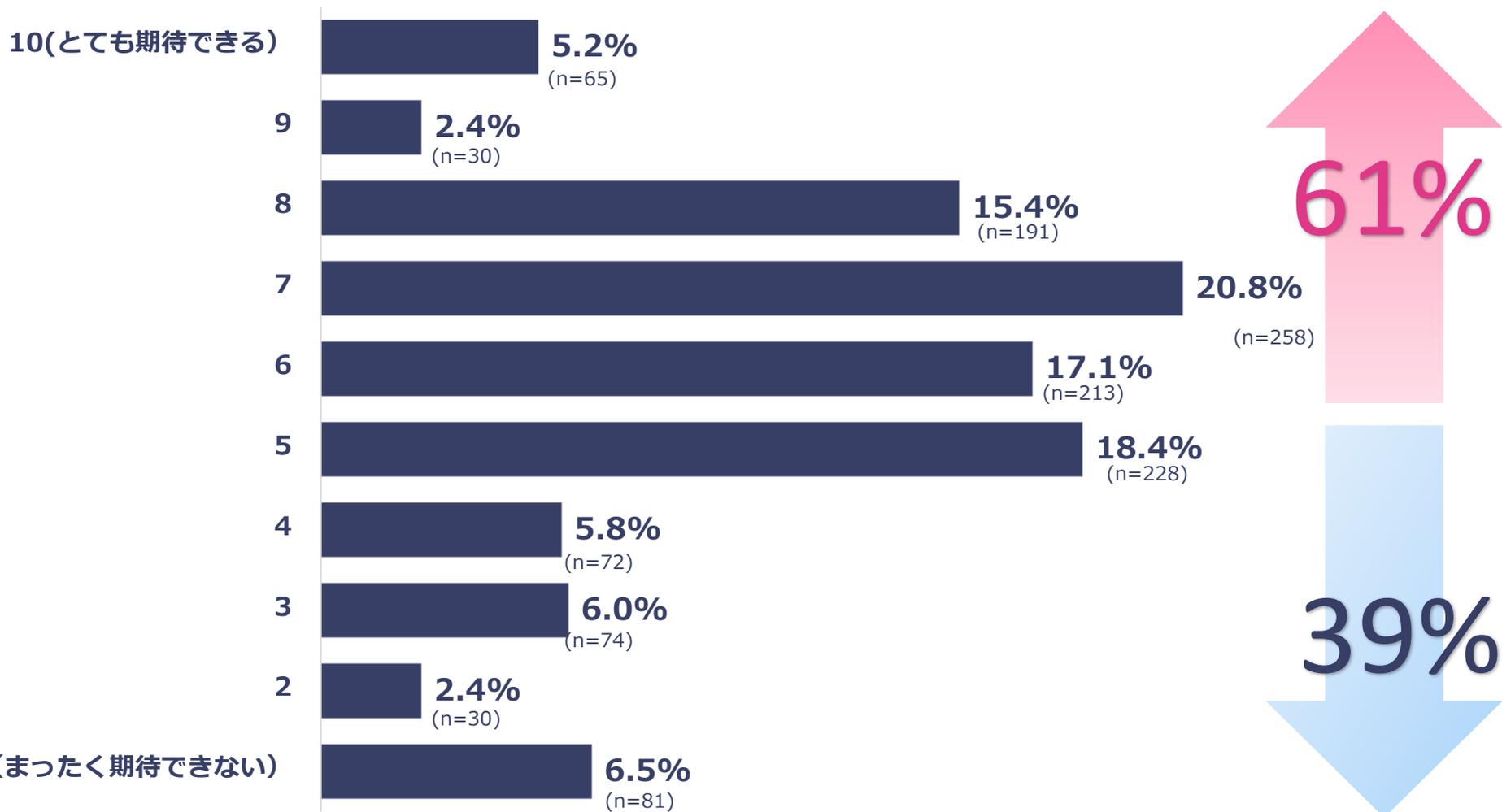


1-2) フリーランス新法による契約トラブル軽減への期待度

フリーランス新法による契約トラブル軽減への期待度を10段階で聴取したところ、
「6」以上の回答者が6割、「5」以下の回答者が4割であった

Q.フリーランス新法が施行されることで、契約トラブルが減ることがどのくらい期待できると思いますか。
あなたの期待度を10段階でお答えください。（単一回答）

(n=1,242)



Q. (期待度で) そのようにお答えになった理由を教えてください。また、法律成立以前に契約・支払い関連で困ったことやトラブルの経験があった場合は、差支えのない範囲で内容について教えてください。(自由回答)

期待値が特に高い群 (8~10の回答者)

(n=193)

- 契約条件が曖昧で、先方も法人ではあるものの法務の知識がない。これをきっかけに意識を持ってくれると期待している。(エンジニア系)
- フリーランス新法が開始されること自体を、どのくらいの取引先担当者が理解しているのかが不明。しかし法律ということで、不当な扱いを受けたフリーランスが声さえ上げれば、対抗できる土台はできてきているように思う。(エンジニア系)
- 「一方的な発注取り消しや報酬減額、買ったたき等の禁止」は今回のインボイス制度の導入で、インボイス登録しないなら減額すると一方的に言われましたので、強く期待します。また、中途解除の30日前までの事前予告義務は有難いです。放置する企業があります。(クリエイティブ系)
- そもそも契約書に明記されるべき事柄なので必須要件であることが相互認識になるのは好ましい。(事務系)
- 突然契約が打ち切られるのではないかという不安がなくなる。(事務系)
- これまでは支払いの遅延に対して強く言うことが難しかった。(芸術系)
- 支払いが半年遅れたことがあり、下請け駆込み寺に相談した際、取引先の資本金が足りず、打つ手がなかったため苦労したため。(その他職種)
- 育児介護の配慮は助かります。子供がまだ小さくて、体調不良の際の対応に困っているから。(クリエイティブ系)
- 現在取引をしている法人企業の大半が資本金1000万円以下のため、現在納品から60日以内に支払いを受けられないといったトラブルが多く発生しており、生活にも支障をきたし、フリーランスとしての持続可能な活動が脅かされているのが現状です。フリーランス新法が施行されれば、このような企業も支払い遅延で罰則があるため、きちんと支払いをするようになると思われ、業界全体がクリーンになると大変期待しています。また、契約書などの書面交付もきちんと対応してくれない企業も多いのが現状で、法律が施行されれば、これらの企業にも強く申し立てでき、また、2023年早々には新規契約等が増えるため、2024年の秋とはいわず、2024年に入る前までに段階的でも結構ですので、早急な法律の施行を強く希望いたします。(出版・メディア系)

Q. (期待度で) そのようにお答えになった理由を教えてください。また、法律成立以前に契約・支払い関連で困ったことやトラブルの経験があった場合は、差支えのない範囲で内容について教えてください。(自由回答)

期待値が特に低い群 (1~3の回答者)

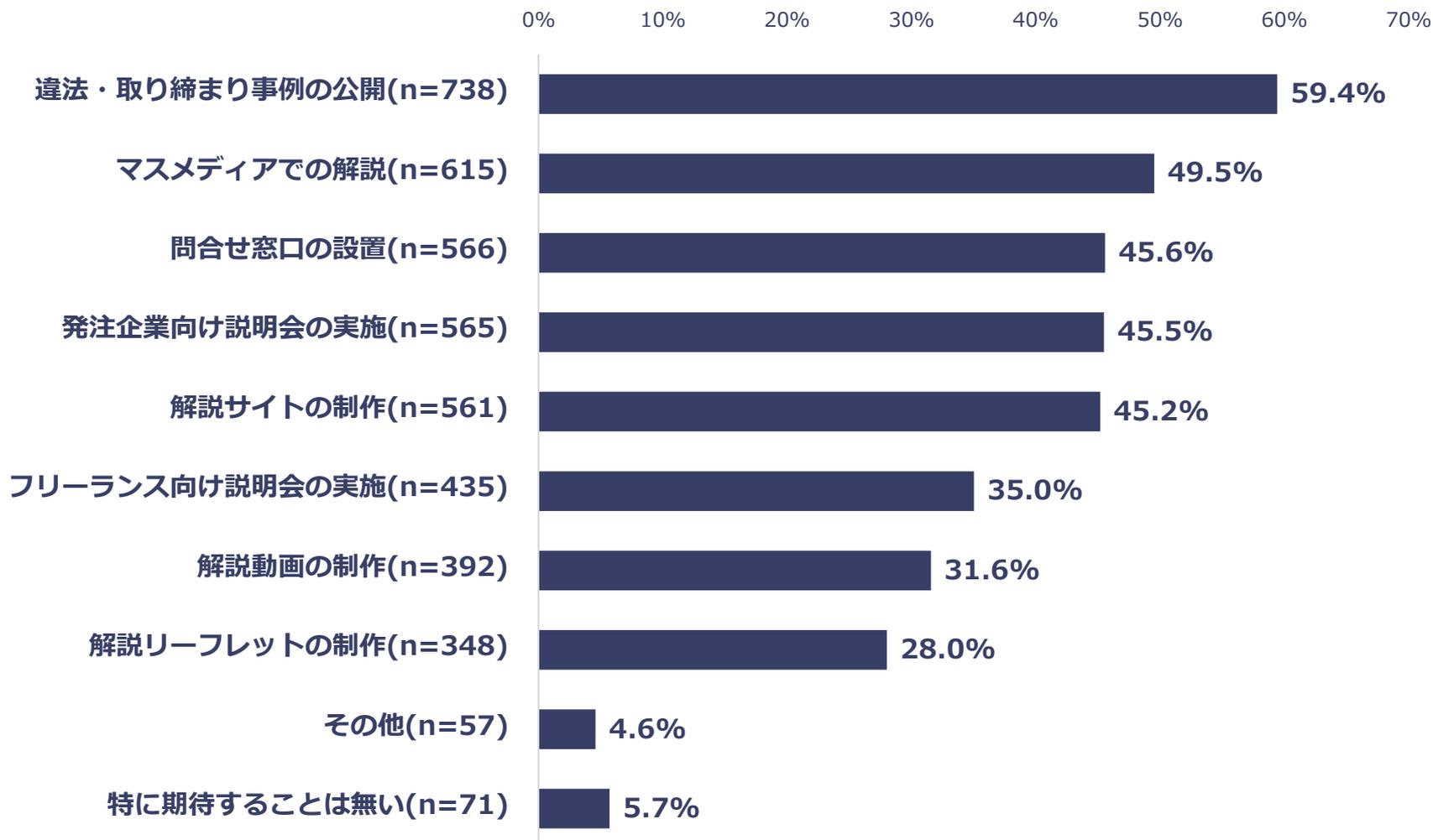
(n=152)

- まだまだフリーランスに偏見があり、事業者側のフリーランスへの理解も浅いと感じるからです。(企画系)
- 罰金が少なく、抑止効果は期待できない(映像制作系)
- 罰金が軽すぎるので、法律を分かった上で無理な発注をする担当者が後をたたないと思う。(コンサルティング系)
- 基本大手企業などはもともとトラブルが発生しにくくしっかりした対応をしている。トラブルが発生するのは契約書面が存在しない小企業からの依頼であり、この新法が出来ても履行する習慣を持っていない。法に則って発注していないので新法による法的義務事態を理解していない。(その他職種)
- 法律を課されたところで義務違反を証明することが難しいと感じる。弱小フリーランスは今後の取引がなくなることご怖くて、発注者に強く出られないのは今後も変わらないように思う。発注者側の意識改革をして欲しい。(ライフサポート系)
- 組織的にたくさんの業務委託を使用している企業でなければ内容まで知られておらず、双方とも無視したままになることが多いと考えられます。ただしプラットフォーム側が新法に合わせた対応を行うはずなので、多少は期待できます。(土業系)
- 発注そのものが、そもそも発注者に都合の良い条件で契約を求められ、対等でない中業務内容や報酬を提示、契約書を作成したとてフリーランスの立場は今までと変わらない。公正取引委員会がどこまで取り締まれるキャパがあるのか不安。企業に企業イメージを損なう、または営業停止に至る程の罰則無ければフリーランスの人権は守れない(教育系)
- 違反していても、即時罰則発令ではないので、結局被害者側が救われるのは後手になるのが目に見えているから。(事務系)
- ルールができることによって、これまで特にトラブルではなかった、お互い了解できていたのに、ルールができることによって、トラブル、という形になってしまうケースがあると思う。(出版・メディア系)
- 今までのやり方から急に状況が変わるとも思えないし、この新法を知っている人も少ないと思うから。(美容系)
- 基本的に信用商売であるし、人間関係が大切なので各々が気を配って仕事を回している。故にこの世界では不必要。(芸術系)
- もし上記違反として訴えれば、仕事がなくなるので、訴えることができない為期待できません。(建築・施工系)

1-2) 新法施行に向けて、行政に期待する対応

あらゆる手段での広報周知を上回って、「違法・取り締まり事例の公開」が最も求められている

Q.フリーランス新法の施行に向けて、行政に期待する対応を教えてください。(複数回答) (n=1,242)



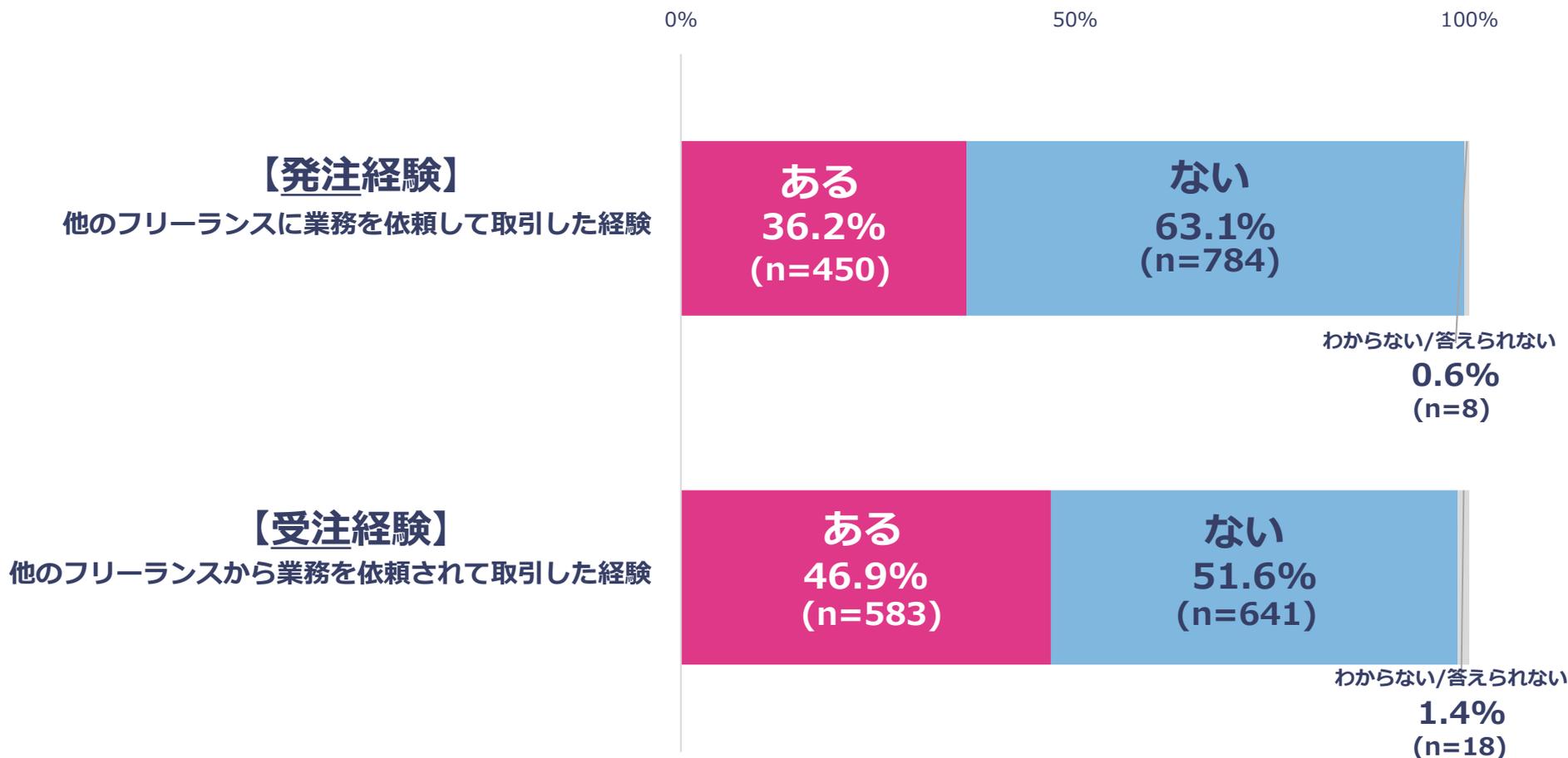


1-3 フリーランスの協働実態

フリーランスの約半数は、他のフリーランスからの受注を経験している

Q.あなたはフリーランス同士で業務の取引をしたことがありますか。(単一回答)

(n=1,242)

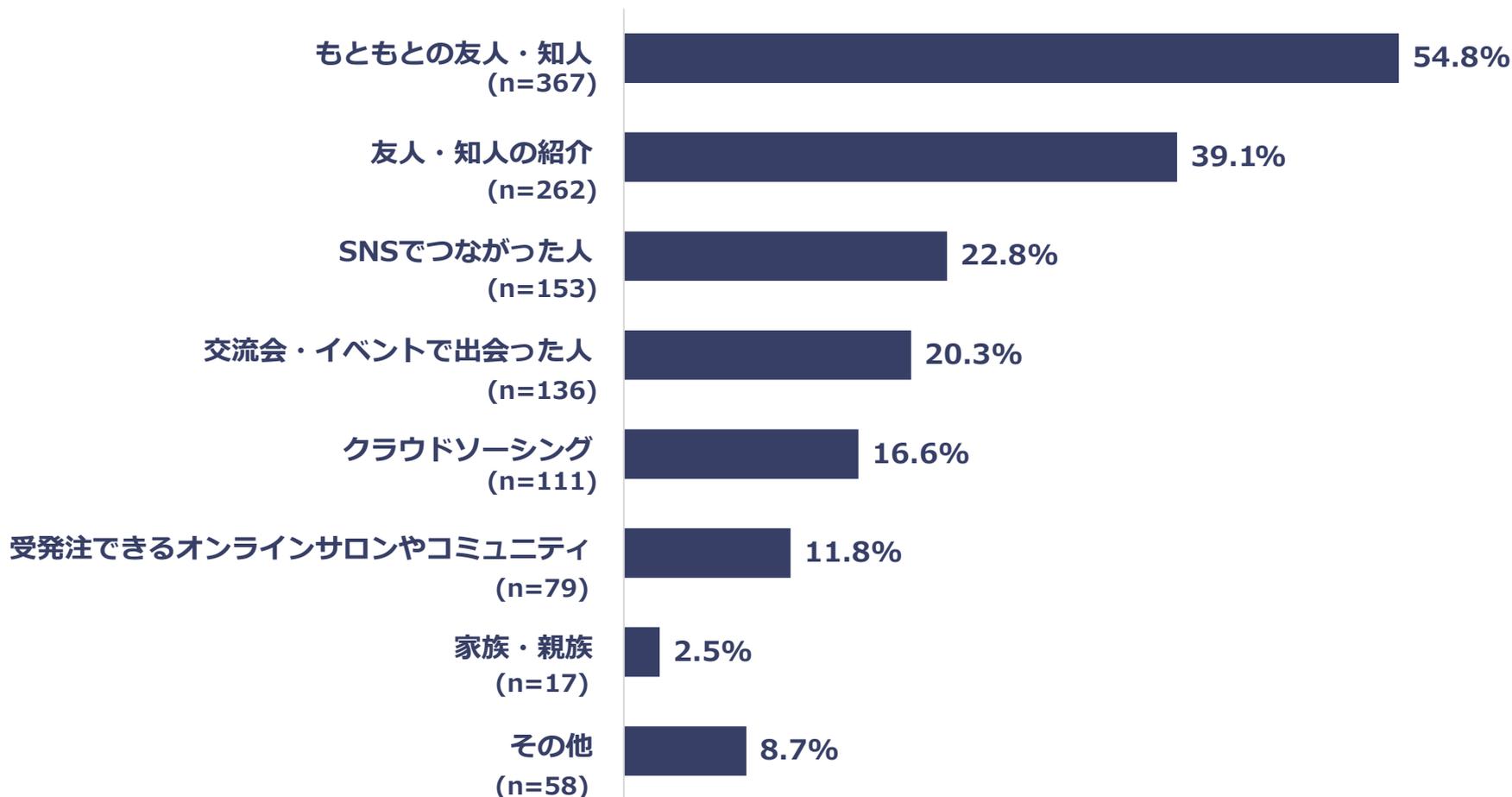


1-3) 取引相手のフリーランスとの関係性・出会いのきっかけ

「もともとの友人・知人」や「友人・知人の紹介」などリアルなつながりがある相手が多いが、SNSや交流会、クラウドソーシングなど互いの素性を深く知らないまま取引に発展する場合も

Q.取引をしたフリーランスとの関係性や出会いのきっかけについて教えてください。（複数回答） (n=670)

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60%



※前問で発注経験、受注経験のいずれも「ない」回答者以外に聴取

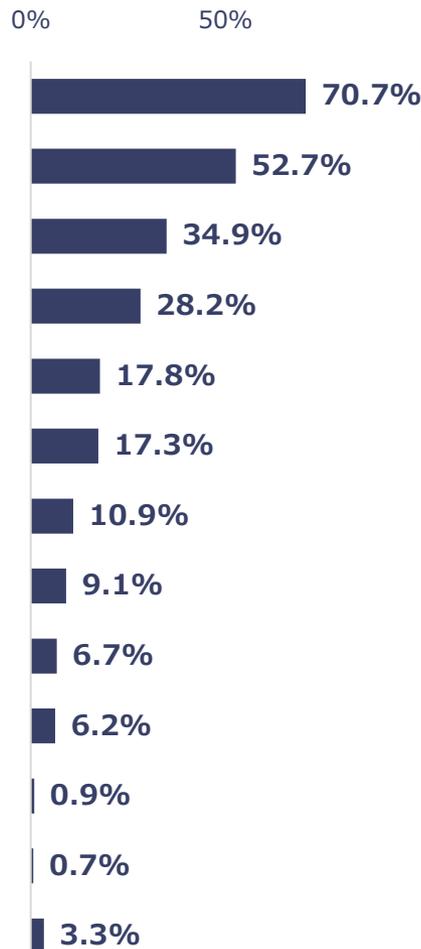
※小数点以下第二位四捨五入

1-3) 【発注側】フリーランスへの業務依頼と取引条件明示の方法

依頼方法は「メール」が首位、次いで「口頭」であった
7割以上がメール・チャット・SNSなどの電磁的方法で取引条件を明示しているが、口頭伝達も約1割

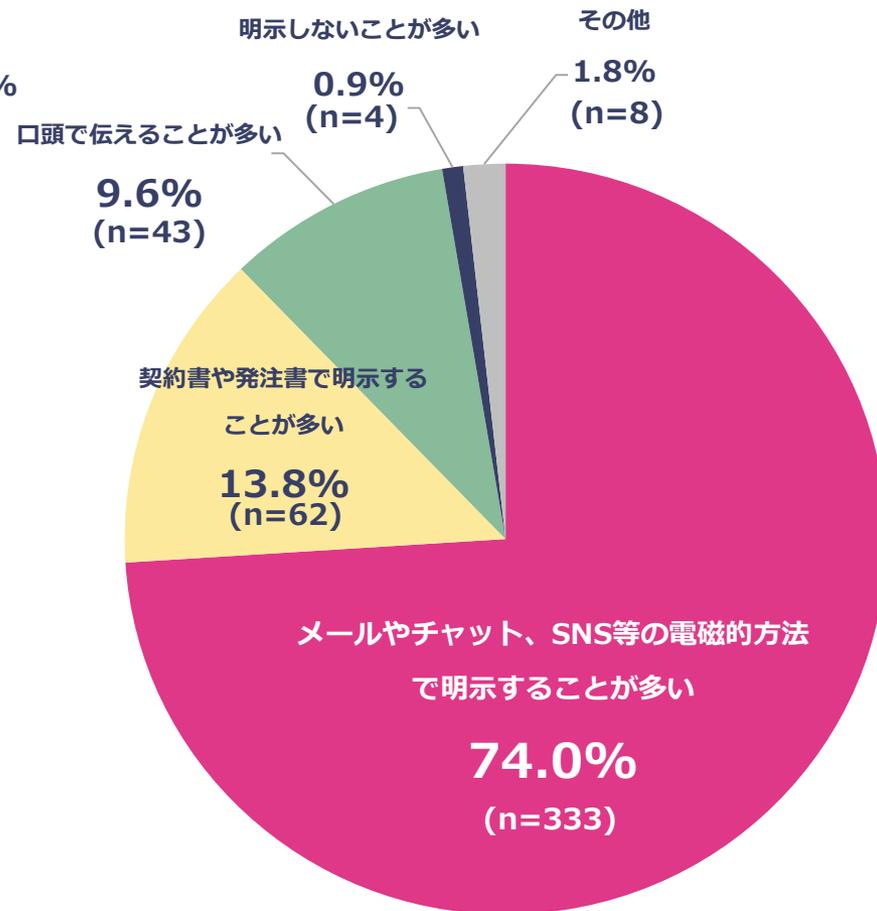
業務を依頼する方法 (n=450)

Q.他のフリーランスに業務を依頼する方法を教えてください。
(複数回答)



取引条件を明示する方法 (n=450)

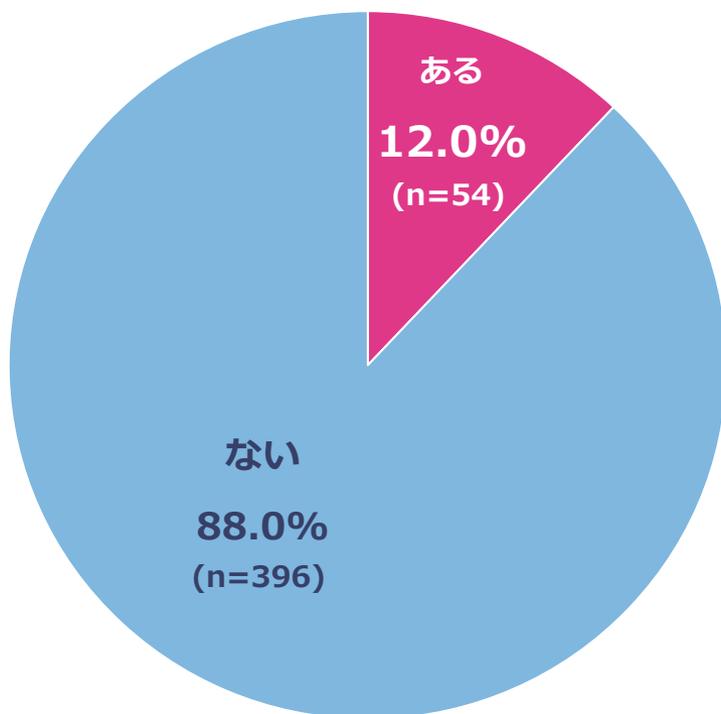
Q.他のフリーランスへの業務依頼時に、主にどのような方法で業務内容や報酬額等の取引条件を明示していますか。
(単一回答)



フリーランスへの発注における契約トラブルを経験した人は約1割
発注時の主なトラブル内容は、納期遅延、契約不履行、音信不通など

他のフリーランスに業務を依頼して取引した際の
契約トラブル経験割合 (n=450)

Q.他のフリーランスに業務を依頼して取引した際に、
契約トラブルを経験したことがありますか。(単一回答)



※小数点以下第二位四捨五入

具体的な契約トラブル内容 (n=50)

Q.差支えのない範囲で、どのような契約トラブルを
経験したのか教えてください。(自由回答)

- 納期が守られない、連絡が取れない(クリエイティブ系)
- 委託先のフリーランスが、契約通りに履行出来なかった。知り合いの紹介だったが、本人がスキルがないのにも関わらず、出来るかのように振る舞ったため、契約時に気が付かなかった(コンサルティング系)
- とあるエンジニアさん。面談時はスキルミスマッチを感じさせなかったが、いざ始まると、「確認中です」「作業中です」と言って全然作業が進んでいない、結局タスクを何もこなせなかった人がいた。全体的なスケジュールも乱れたため、報酬は払わなかった。あまりにも仕事に対する意識が低く、悲しい気持ちになった。できないならできないと早めに言ってほしかった。(クリエイティブ系)
- 最初に了承してもらった金額から、ありえない値上げを言われた(出版・メディア系)
- 仕事の依頼内容がエンドクライアントさんが依頼した内容と違っていった。納品された動画が2次利用された(映像制作系)
- 代理で行ってもらった仕事でミスをされ連絡もなかった。代理で行ってもらったらクライアントに売り込みをされ、仕事を奪われた(美容系)
- 依頼元が中間会社を入れたが、法に触れる会社だった。契約を断りら1ヶ月の賠償を依頼元に請求した。払わない場合、裁判と即差し押さえ、しかも繁忙期の差し押さえを実行すると通達等したところ、満額支払われた。(エンジニア系)

※自由回答は全件公開しております >> https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2024/03/freelance-survey2024_free_answer.pdf

他のフリーランスに発注する業務の内容は、
自身の専門外のスキル調達や、業務過多やダブルブッキングの調整など

Q.よろしければ、他のフリーランスに依頼している業務内容やその理由を教えてください。(自由回答) (n=331)

発注者の職種 = エンジニア系 (n=30)

- Webサイト制作のディレクション、デザイン
- アイコン。ロゴ作成。作詞作曲、動画撮影編集、構成。企画
- システム開発(プログラミング)作業分担のため
- デザイン作成。こちらにデザインの知識がないため
- リーガルチェックなど、明確なものに限る
- 規定により、複数人で行わなければならない業務があるため。有資格者で無ければならぬため
- プログラムの作成と現地調整、現場作業

発注者の職種 = クリエイティブ系 (n=115)

- サイト制作のコーディング作業・サーバー引っ越し作業
- アイコンの作成
- イラスト、コピー、撮影
- グラフィックデザイン関連の簡単な作業(画像切り抜きなど)。デザイナー的には誰がやっても同じな単純作業であるため
- チラシデザイン
- 営業や取引先との折衝。自分是对人関係の構築に問題があるため

発注者の職種 = 出版・メディア系 (n=37)

- 文字起こし(ツールで文字起こししたものを整える作業)
- ライターとして仕事の幅を広げるためにインタビュー取材の練習相手になってもらった
- 撮影、スタイリング、エディトリアルデザインなど自分ではできないし、プロに頼むべき仕事だから
- 漫画原稿制作のアシスタント業務(作画)
- 名刺のデザインと印刷
- 取材・ライティング業務。体調不良時のピンチヒッターとして、業務量過多の場合
- 取材前のリサーチや資料作りなど

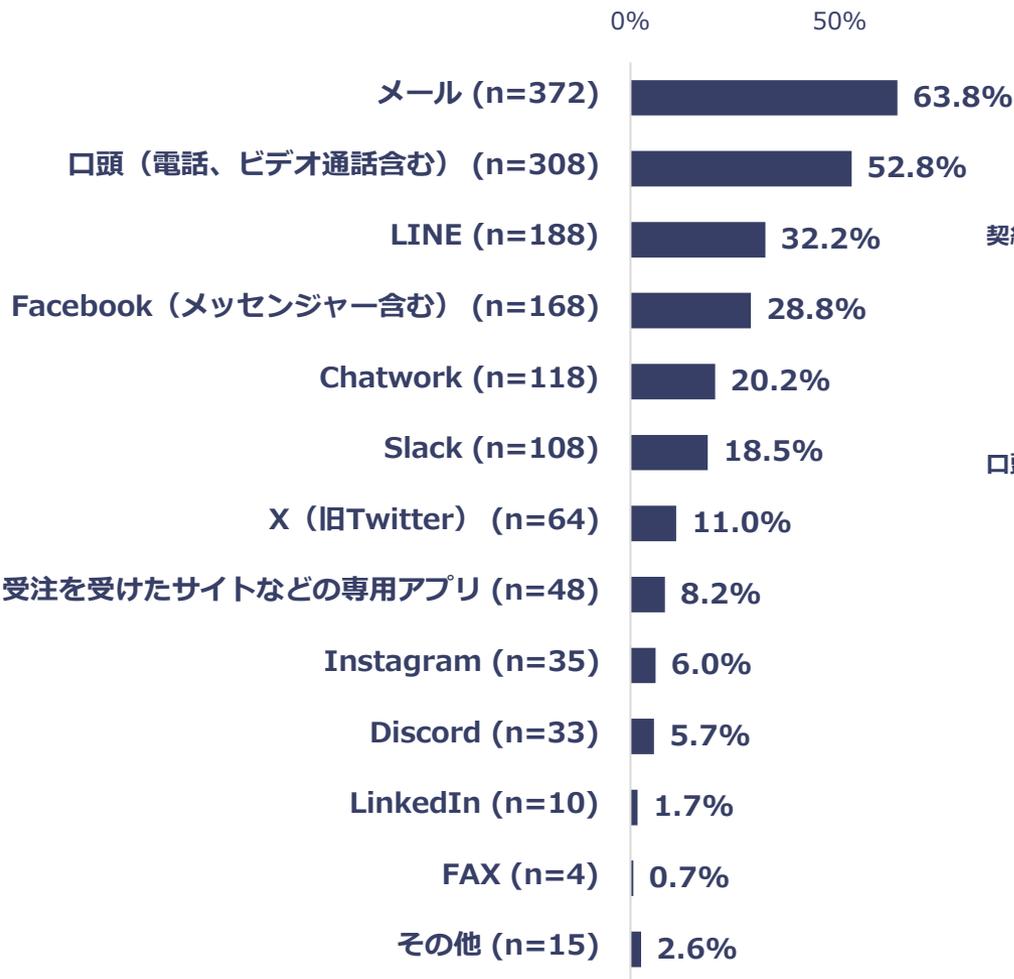
発注者の職種 = 上記3職種以外 (n=149)

- デザイン領域は苦手なのでディレクターとして発注する(企画系)
- 自分では手がまわらない翻訳作業など(企画系)
- ファシリテーション(複数人でリードするため)(人事人材系)
- 引き受けた案件のデスクリサーチやチェック業務など、「自分でやりきれない」もしくは「手数があるとより良い成果が出る」ことを依頼(コンサルティング系)
- オンラインアシスタントとして事務のサポートを依頼(事務系)
- 仕事が重なった場合アシスタントがいないので、フリーのヘアメイクさんに仕事をふる(美容系)

依頼方法は「メール」が首位、次いで「口頭」であった（発注側と同じ）
7割以上がメール・チャット・SNSなどの電磁的方法で条件明示されているが、口頭伝達も約15%

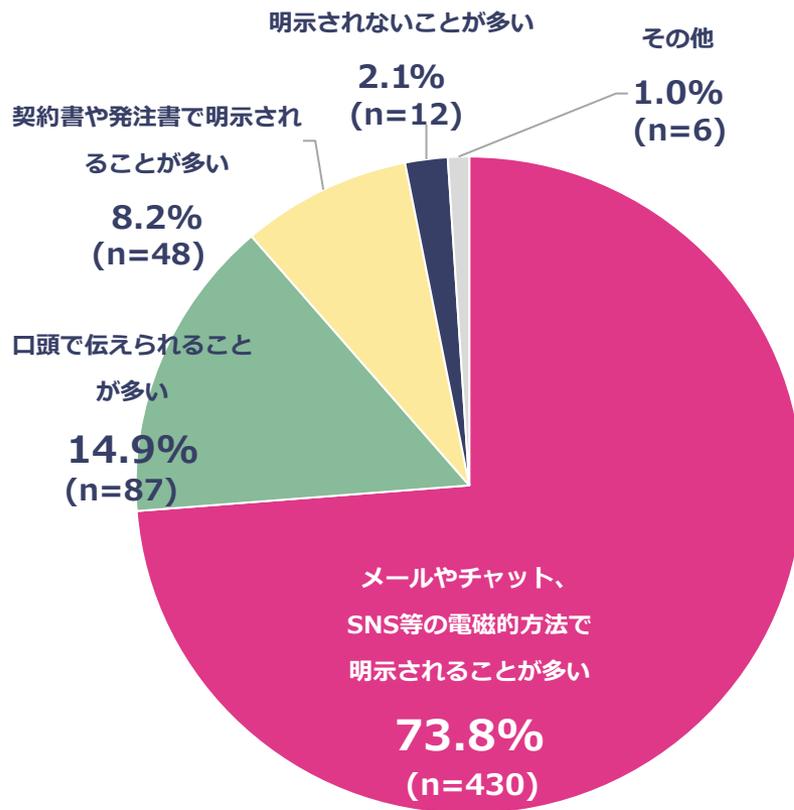
業務を依頼される方法 (n=583)

Q.他のフリーランスから業務を依頼される方法を教えてください。（複数回答）



取引条件を明示される方法 (n=583)

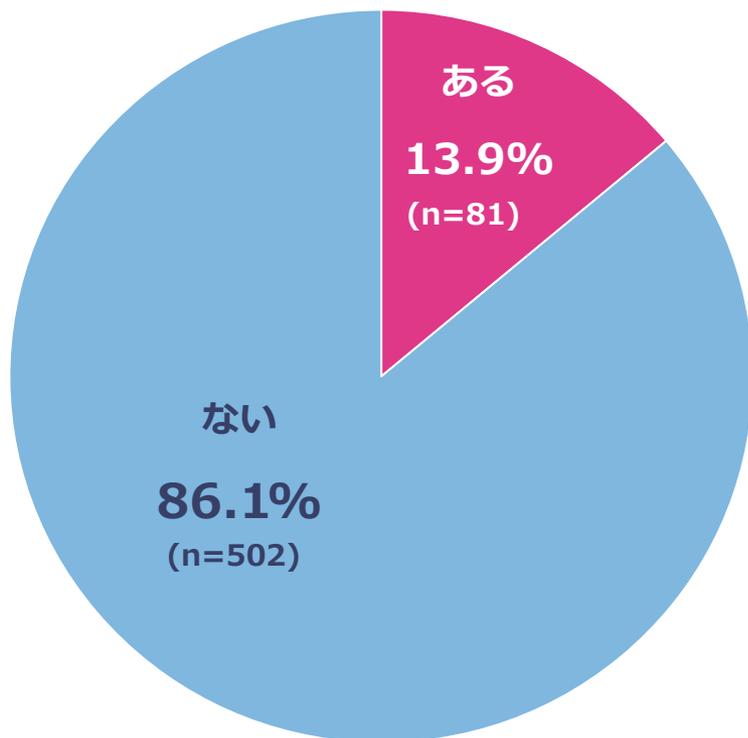
Q.他のフリーランスからの業務依頼時に、主にどのような方法で業務内容や報酬額等の取引条件が明示されていますか。（単一回答）



フリーランスからの受注における契約トラブルを経験した人は約1割
受注時の主なトラブル内容は、報酬未払いや一方的な減額、事前合意のない作業追加など

他のフリーランスから業務を依頼されて取引した際の
契約トラブル経験割合 (n=583)

Q.他のフリーランスから業務を頼まれて取引した際に、
契約トラブルを経験したことがありますか。(単一回答)



※小数点以下第二位四捨五入

具体的な契約トラブル内容 (n=75)

Q.差支えのない範囲で、どのような契約トラブルを
経験したのか教えてください。(自由回答)

- 支払いがなかったので問い合わせたら怒鳴られた(出版・メディア系)
- 料金未払い・連絡不通になり準備費用が未収(映像制作系)
- 請求書の出し方に電話でいちゃもんをつけられ、支払いの約半分を渋られた(数年後に回収)(クリエイティブ系)
- 電話にて業務内容を伝えられ、単価アップいただけると聞いており、チャットワークでも契約内容や単価について同意いただいたにも関わらず、仕事内容が想定と見合わないということで、取り消しにされてしまったこと(人事人材系)
- 契約書を交わしながらなかった 些末な修正依頼を繰り返され、工数が想定以上になった 請求書に記載した金額が支払われなかった(芸術系)
- 契約した仕事ではなく契約上にはない仕事のみ依頼されることになりクレームを入れたが対処してもらえず、仕方なく契約にはない作業内容ばかり対応することになった。また、当方はデザイナーなのですが、提案中で確定していないデザイン案複数が、校了前に公の場で使われてしまい、かつその分の料金を支払っていただけなかったことがある(クリエイティブ系)
- 取次者の逮捕で発注がなかったことになってしまった、発注側の事情にて作成後に作成物の重要度が低下したため支払が減額となった(半額しか支払われなかった)(出版・メディア系)

※自由回答は全件公開しております >> https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2024/03/freelance-survey2024_free_answer.pdf

他のフリーランスから受注する業務の内容も、発注側の内容の裏返しで、発注者のスキル、経験、リソース等の不足を補うものが多い

Q.よろしければ、他のフリーランスから依頼されている業務内容やその理由を教えてください。(自由回答) (n=381)

受注者の職種 = エンジニア系 (n=33)

- システム開発、ITコンサル
- 依頼元がソフトウェアの用意が無いなどから業務要請があります
- 広告代理店をしている人が自分の受けた案件に関連する業務の一部を外注。ホームページ制作やバナーデザイン制作を受注しました
- Webアプリの開発・改修依頼やWebページのコーディング依頼です。ほとんどクラウドソーシング経由ですが、少し難有な案件かつあまり予算が無い事が多く、人手が見つからない時に依頼が来ることが多いです

受注者の職種 = クリエイティブ系 (n=125)

- DTPデザイナーの友人よりIllustratorでの地図データ作成。納期が翌日との事だったので
- SEO記事の作成で、構成や画像添付も担当することがあります
- Webサイトのコーディング、CMS実装、Webサイトの保守対応、不具合発生時の相談等
- グラフィック全般（名刺・ポスター・チラシなど）デザイン業務。できるデザイン業務の範囲が割と専門的なので
- アパレルのカタログスチール撮影時のアイロンプレス作業。主にファッションスタイリストさんからの依頼

受注者の職種 = 出版・メディア系 (n=50)

- インタビュー記事の取材・執筆
- 採用広報記事の取材・執筆
- 入試問題のチェック。そのフリーランスが得意ではない業務だったため
- 翻訳、翻訳チェック、原稿執筆、講演、イベント出演、ラジオ出演
- ビジュアル資料の作成、図解など

受注者の職種 = 上記3職種以外 (n=173)

- 音響業務や配信管理、スイッチャーなどの依頼者の方で手が足りない範囲（映像制作系）
- 海外動画の吹替用セリフの下訳（映像制作系）
- Webサイト制作・マーケティングアドバイス・ライティング。業務委託でフルタイムで仕事しているのでスポットで依頼があったら受注（企画系）
- セカンドキャリアを考えている人向けセミナーの講師（人事人材系）
- 個人事業主が独立起業する際の広報PR活動についてアドバイス（コンサルティング系）



1-4 インボイス制度による影響

※本調査報告は、2023年12月13日公表済みの調査に、新たにクロス集計分析を追加したものです。

1-4) インボイス制度の認知状況

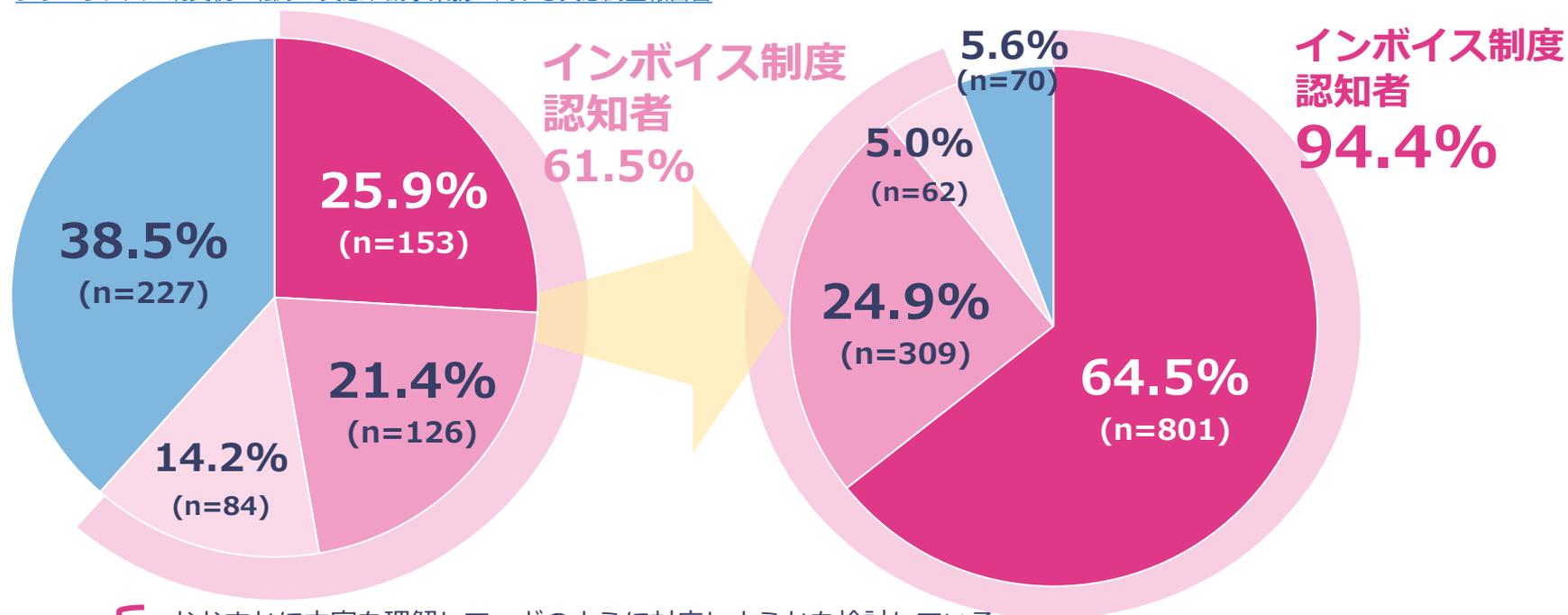
インボイス制度の認知度は9割超
2年前に比べて認知は進んだが内容についての理解度は様々

Q. 消費税のインボイス制度についてはどの程度知っていますか。一番あてはまるものを選択してください。（単一回答）

2021年5月調査 (n=590)

2023年10月調査 (n=1,242)

※出典：フリーランスの消費税の転嫁の実態や請求業務に関する実態調査報告書



- おおまかに内容を理解して、どのように対応しようかを検討している
- 内容について聞いたこと・調べたことがあり、少しは内容を知っている
- 名称について見聞きしたことがある
- あまりよく知らないので、今後情報収集を行っていく予定

1-4) インボイス制度の登録申請状況

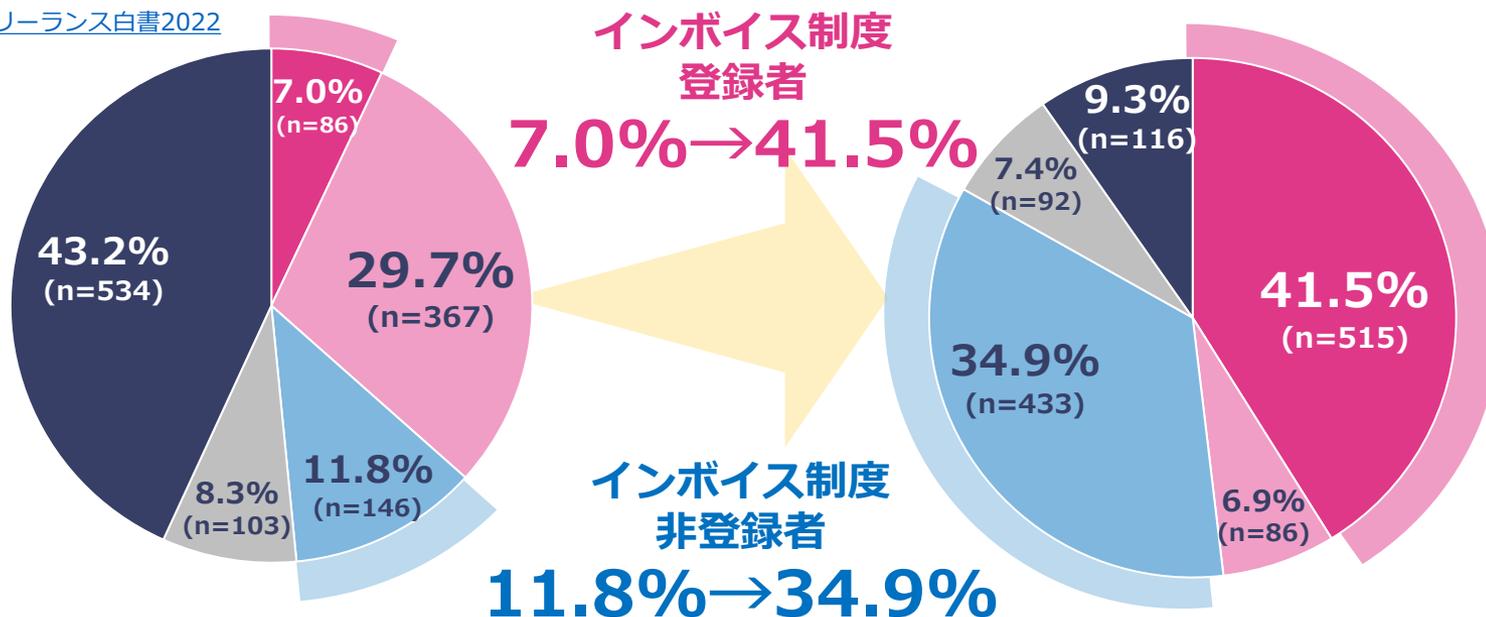
2023年10月時点でのインボイス登録申請意向者は予定者を含めて48.4%
34.9%は免税事業者を継続する意向

Q.あなたの現在の状況に当てはまるものをお答えください。(単一回答)

2021年11月調査 (n=1,236)

2023年10月調査 (n=1,242)

※出典：フリーランス白書2022

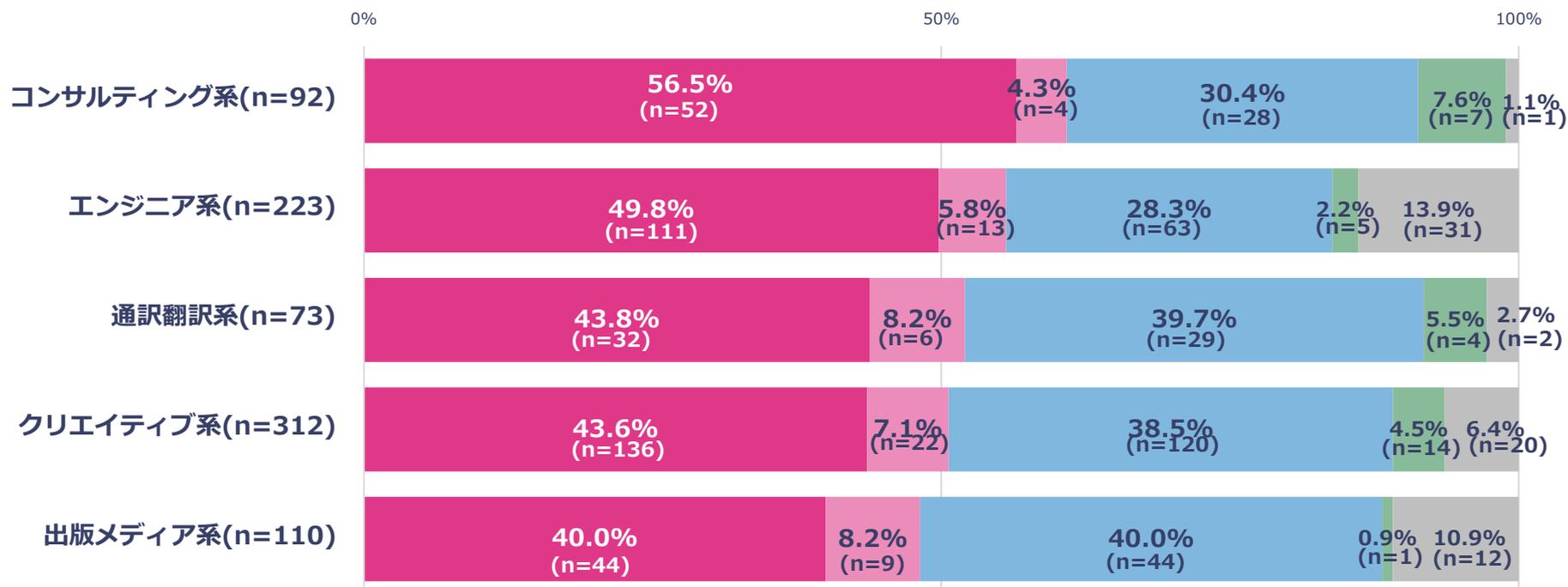


- インボイス登録申請した
- インボイス登録申請する方向で検討している
- 業種は該当している (B to B取引) が、登録するつもりはない (免税事業者を継続する)
- 業種が該当していない (B to C取引のみ)
- わからない/答えたくない

1-4) 【職種別】インボイス登録申請状況

インボイス登録申請割合を上位5種の職種別にみると、「コンサルティング系」が約6割で最多
次いで「エンジニア系」「通訳翻訳系」「クリエイティブ系」「出版・メディア系」と続く

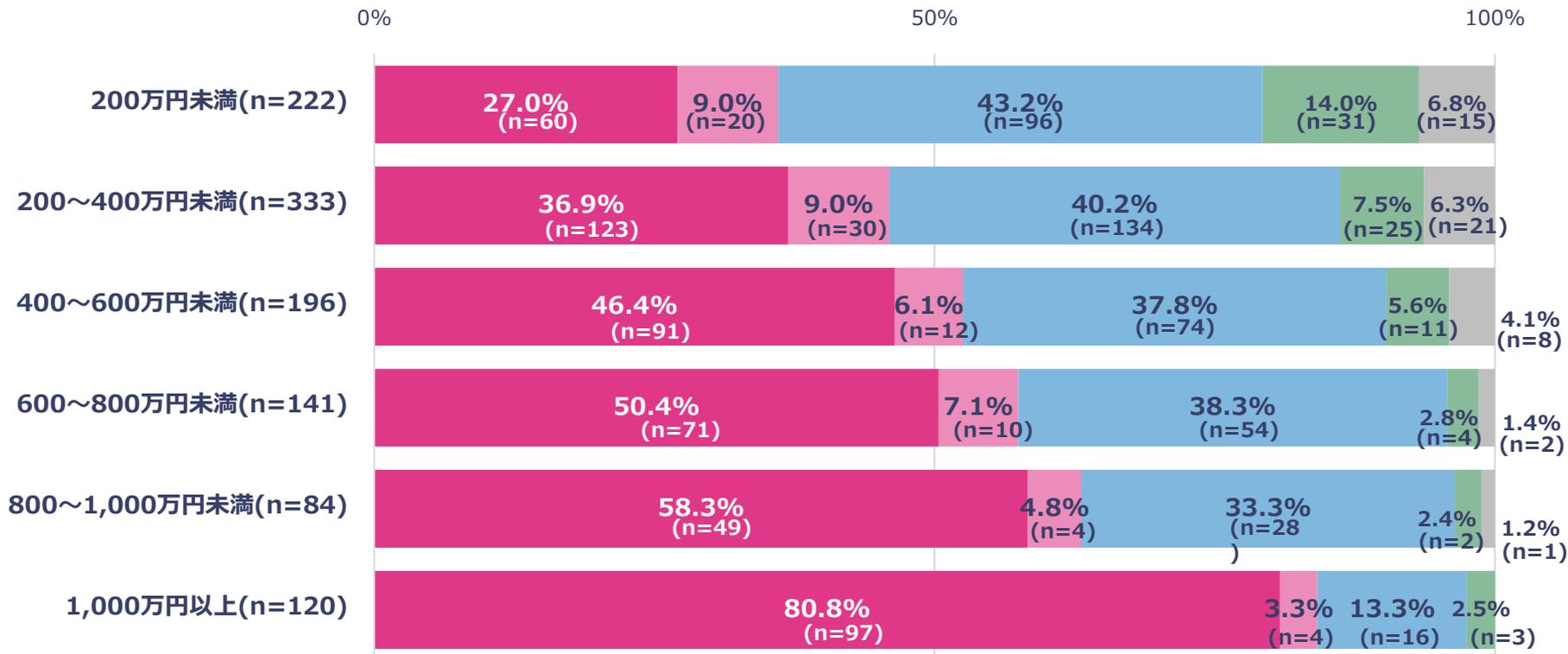
- インボイス登録申請した
- インボイス登録申請する方向で検討している
- 業種は該当している（B to B取引）が、登録するつもりはない（免税事業者を継続する）
- 業種が該当していない（B to C取引のみ）
- わからない/答えたくない



1-4) 【年収別】インボイス登録申請状況

インボイス登録申請割合を年収別にみると、年収の増加に応じて登録申請割合も増える
年収1000万円以上でも、インボイス登録するつもりはないという人が1割程度存在する

- インボイス登録申請した
- インボイス登録申請する方向で検討している
- 業種は該当している（B to B取引）が、登録するつもりはない（免税事業者を継続する）
- 業種が該当していない（B to C取引のみ）
- わからない/答えたくない



インボイス登録申請済みの人の登録理由は
「取引への影響への不安」が43%で最も高かった

Q. 令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が開始されましたが、あなたの現在の状況に当てはまるものをお答えください。（単一回答）

インボイス登録申請者・申請予定者	601件
↳ 1 インボイス登録申請した	515件
2 インボイス登録申請する方向で検討している	86件
↳ Q.よろしければそのような判断をされている理由を教えてください（自由回答/任意）	466件
1 「インボイス登録申請した」回答者	402件
2 「インボイス登録申請する方向で検討している」回答者	64件

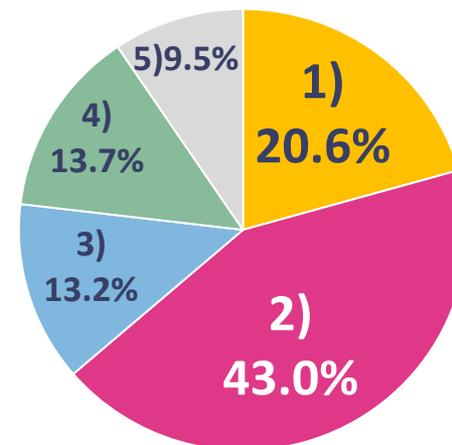


402件の登録申請者の自由回答を、5類型に分類した結果

1 「インボイス登録申請した」回答者

1) 外部からの要請	20.6% (83件)
(取引先から要請があった、税理士に勧められたなど)	
2) 取引への影響への不安	43.0% (173件)
(契約解除や報酬減の不安、迷惑をかけたくない、相手が大手企業だから、B to B取引だからなど)	
3) インボイス登録を武器にする	13.2% (53件)
(信用力向上、新規案件を獲得したいなど)	
4) 売上高での判断	13.7% (55件)
(もともと課税事業者、間もなく免税基準を上回る見込みなど)	
5) その他	9.5% (38件)
(納税は義務だから、国で決まったから)	

「インボイス登録申請した」人の
5分類構成比 (n=402)



1)外部からの要請

- 取引先から9月までに登録番号を通知するように求められたので。長期取引中の取引先だった為、取引の継続を優先しました。[30代/エンジニア系]
- 取引先から依頼されて、価格の見直し（税込価格でアップした形）を相談の上、決定。[50代/エンジニア系]
- 取引先から、インボイス登録の確認があり、消費税分を請求するために登録が必要と判断した。[30代/クリエイティブ系]
- 現在の取引先が、インボイス対応した個人事業主との取引しか継続しない指針を出したため、余儀なく。[50代/エンジニア系]
- 取引先がインボイスの登録を要請してきている。2割特例があれば、なんとか納税の負担も乗り越えられそうと判断した。[40代/クリエイティブ系]
- しばらく様子見していたが、この10月を前に取引先が次々とインボイス登録番号の提出を求めてきたのを見たため。結局抵抗しているのは個人だけで、企業はほぼ適用している状況があるなと肌で感じ、それであれば、今後確実に企業が登録→発注先の個人が登録という流れになると感じ、登録することにした。[30代/出版・メディア系]
- 多くの取引先から登録状況を聞かれたから 登録しないで消費税分の収入が丸ごと減るより、登録して部分的に消費税を支払った方が得だと感じたから[40代/出版・メディア系]
- 税理士さんに相談し、登録をすすめられたため[40代/人事・人材系]
- 取引先からそのような依頼をされたから 現在の収入的には問題ないので税理士とも相談の上、決定した[40代/コンサルティング系]
- エージェントからの登録依頼があったため[40代/通訳翻訳系]
- 免税事業者に対する10%値引きを示唆する企業が多く、それに対しての交渉などに時間を要することが業務の効率を妨げるため。[40代/美容ファッション系]
- 発注元から登録しないと消費税は払わないとハッキリ言われた。[50代/建築・施工系]

2) 取引への影響への不安

- 取引先には何もいわれていないが、契約が解除される恐れを感じた。この法律は無くならないと思ったので、早いタイミングで入ったら3年間は安くなるので入った。インボイスを理由に値上げを交渉しようと思った[40代/クリエイティブ系]
- 取引先が消費税控除できなくなるのは先方にとって迷惑でしかないし、消費税を払うのは当たり前。[50代/クリエイティブ系]
- そうするしかない。他に選択肢はない。今後も事業（個人事業主）を続けていくなればそれしかない。何も期待していない。[30代/クリエイティブ系]
- BtoBの案件しか扱っていないため、取引先への負担を考え登録した。税負担は増えるが、信頼関係やフリーランスとして仕事を頼みやすい状況を作る方が、将来的には利益になると考えた。[30代/出版・メディア系]
- インボイスに登録した方が処理が楽だと考えています。益税は無くなりますが、売上1000万円以上を目指すモチベーションにもなると思っています。[50代/企画系]
- 取引相手に迷惑をかけることなるのが怖い。収入的にはしなくてもよかったと思いつつ、しないという判断もできなかった。[30代/営業・販売・小売系]
- 事業の98%が法人様相手なので、仕事を発注してもらえなくなると考えたからです。ただでさえ、税金等の支払いに追われ正直な所苦しい上に、消費税も払えるか心配ですが、2割特例があるので、なんとかそれで頑張りたいと思います。[40代/クリエイティブ系]
- 登録しなければ、消費税分を支払ってもらえないと思い、収入が1割減るリスクがあったため。当面2割納税で済みそう（のちに5割）なので、登録した方が利益が増えるから。[40代/通訳翻訳系]
- 免税事業者であることを理由にした取引停止・買ったときは禁じられているとはいえ、「協議」や「検討」の名目で取引機会が減少したり、価格交渉が決裂したりすることは十分起こりうるため。逆の立場であれば、当然自社に不利な選択はしない。[40代/芸術系]
- 仕事を減らされないように仕方なく。3年間は2割特例が使えるので、なんとか消費税を捻出できるよう努力する。4年目以降分も、この3年間に少しずつ消費税の足しになるように、少しでも準備を頑張ろうかと漠然と考えています。[30代/配達・運送系]

3) インボイス登録を武器にする

- 消費税分を上乗せした契約ができたことと、簡易課税を選択したため経理的にもそこまで負荷が大きくなると考え判断しました。
[30代/エンジニア系]
- 2割特例が設けられたこと、いずれなし崩し的に対応が事実上の必須要件化するのが見えていること、コスト増の理由として単価交渉の材料に出来ること[40代/エンジニア系]
- 発注者へ消費税の請求を遠慮無く行え、消費税納付も一部で済むことから売上増となる[50代/エンジニア系]
- 簡易課税制度などであまり損しなさそうだったから。他のフリーランスと差別化できると思ったから。[20代/クリエイティブ系]
- インボイスに登録し、消費税を納める義務を果たした方が、取引先の信頼を得られて円滑な取引を継続でき、結果、将来的に事業が安定・拡大できるのではと考えたため。[30代/クリエイティブ系]
- 得意先に舐められたくないから。正当な報酬を受け取るため。[50代/クリエイティブ系]
- 信用できる人だと思われたい[40代/ライフサポート系]
- 顧客への説明が簡単だから。売上がないように見せたくないから。[40代/企画系]
- 消費税は預かりものの税金で本来納めるべきものであるということと、登録しない方との差別化を図ることもできるので登録した。その分報酬上乗せ交渉はしていきたいと思っている。[30代/芸術系]
- 取引先に法人が多いため。また、先行して登録者となることで、フリーランス市場において優位に働けることを期待したため。[50代/事務・バックオフィス系]
- 取引先をさらに拡大するため、インボイス登録しました[30代/出版・メディア系]
- 依頼主と対等な取引がしたいから。[50代/通訳翻訳系]
- 収入が減るのは困るが、消費税が益税となっていたこれまでの状況が不自然だったことは理解できるので。ちなみにフリーランス協会のおかげで、これを機にレート交渉しようという考えに至り、一部取引先で報酬をアップしていただくことができました。[50代/通訳翻訳系]

4)売上高での判断

- そもそも課税事業者なので登録しないメリットが無い[30代/エンジニア系]
- 昨年から年収1,000万円を超すよう調整したため。インボイスがなければたぶんまだ非課税事業者でした。[40代/エンジニア系]
- 売上1000万はすぐ超えるし、最初の3年は2割特例があるから。[20代/クリエイティブ系]
- いままでも消費税は払ってきているのと、クライアントから払いもしない消費税を請求することはできないので。[40代/クリエイティブ系]
- この際売上1300万以上を目指すことにしました。[40代/クリエイティブ系]
- 近い将来、免税事業者から外れるかもしれないので、そこまでの反発はなかった[50代/クリエイティブ系]
- 取引先がtoBであり、売り上げも1000万円近いので検討していたところ、取引先の1社から登録を要請されたので[30代/出版・メディア系]
- 法人登録しているから[40代/映像制作系]
- 課税業者になり契約金の値上げをした。[50代/コンサルティング系]
- すでに課税業者なので変わらない[40代/営業・販売・小売系]
- もともと課税業者なので。[40代/通訳翻訳系]
- 免税事業者ではないため[40代/教育系]

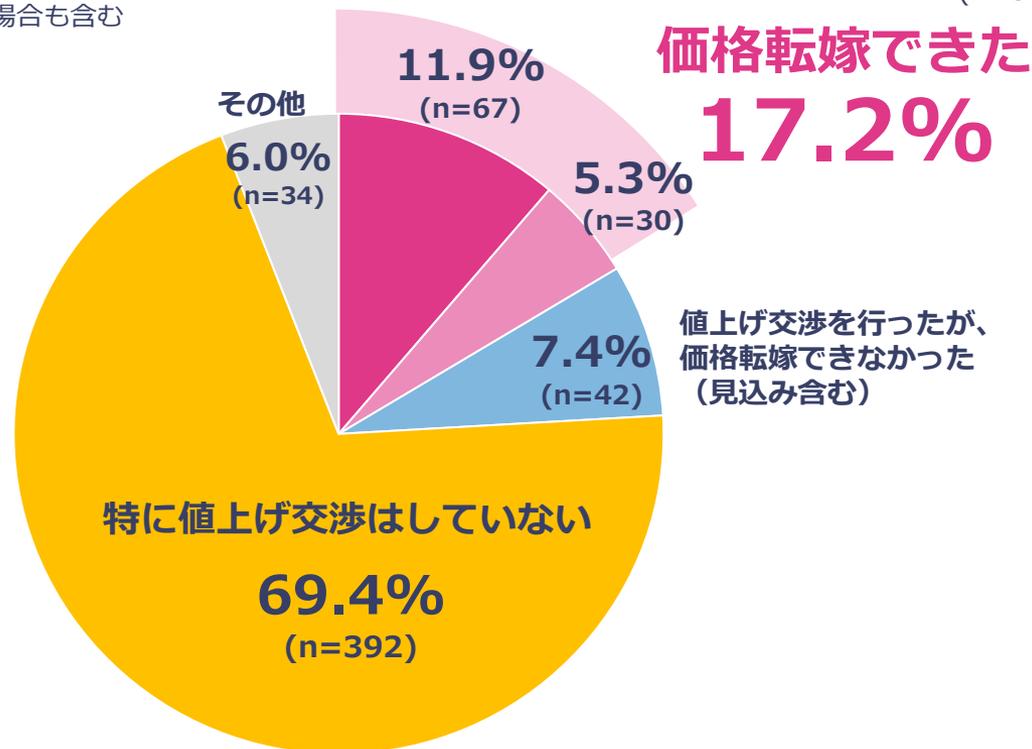
5) その他 (納税は義務だから、国で決まったから)

- 消費税の考え方的にインボイスは間違っていないとおもうから。[40代/エンジニア系]
- コンプライアンスを遵守し、消費税の公正な納税を先駆けて実施したいため[50代/エンジニア系]
- 納税は義務と思う。低所得者へのサポートは、免税以外の方法で行った方が良い。[60代以上/エンジニア系]
- シンプルに国で決まってしまったものには従うべきという考えがあり、加えてよく考えた結果としても登録すべきだと感じたから。[40代/クリエイティブ系]
- まあ特別扱いされていたところが無くなっただけのことだと思っている。これにより、電子化や税の透明性が進んでほしい。ただし、個人事業税には不満がある。職種によってかかる、かからない、は不平等なので一律かかるでもいいと思っている。[40代/クリエイティブ系]
- これまでの日本のインボイスに関する経緯から、いずれは対応しなければいけないことだと判断したため。今の益税になっている状態はフリーランスにとってありがたいが、仕組み上おかしいことが理解できる。[40代/出版・メディア系]
- 事業者として、しっかり稼ぎ、納税の義務を果たす。以上です。[40代/コンサルティング系]
- 税の公平性からみれば納税は明らか。そもそも、随分前から決まっていた認識で、周知不足が混乱の原因かも。[60代以上/コンサルティング系]
- 今まで免除されてきただけで結局、消費税は国に納める必要があるというだけのことだと思うし、今後の子供たちのために財政健全化は急務。[50代/通訳翻訳系]
- 預り金なのであるから国に納入するのは普通のこと。ただし、制度自体は現在の下々の民の暮らしには全く適合していない。国は、預った消費税を納入したあと、収入額に応じて一部または全額が還付される制度を作らなければならないと思う。[60代以上/通訳翻訳系]
- この制度がなくなることはないだろうしいずれ必要になると思ったので 早めに対応した。[40代/美容ファッション系]
- 当然のこととして[60代以上/士業系]
- 激変緩和措置の導入を知ったから。[40代/教育系]

インボイス登録者及び登録予定者のうち、価格転嫁できたのは17.2%

Q.インボイス登録により新たに発生する納税負担分（年間売上1000万未満の小規模事業者の場合は約2%）について、
発注事業者に価格転嫁できましたか。（単一回答） (n=565)

※インボイス制度以外の理由で価格交渉をした場合も含む
※一番取引額が多い取引先について



- 自ら値上げ交渉を行い、価格転嫁できた（見込み含む）
- 先方から申し出があり、価格転嫁できた（見込み含む）
- 値上げ交渉を行ったが、価格転嫁できなかった（見込み含む）
- 特に値上げ交渉はしていない
- その他

※「インボイス登録申請した」「インボイス登録申請するつもりで検討している」と回答した601名のうち一番取引額が多い取引先に「該当する取引先がない」と回答した36名を除く565名に聴取

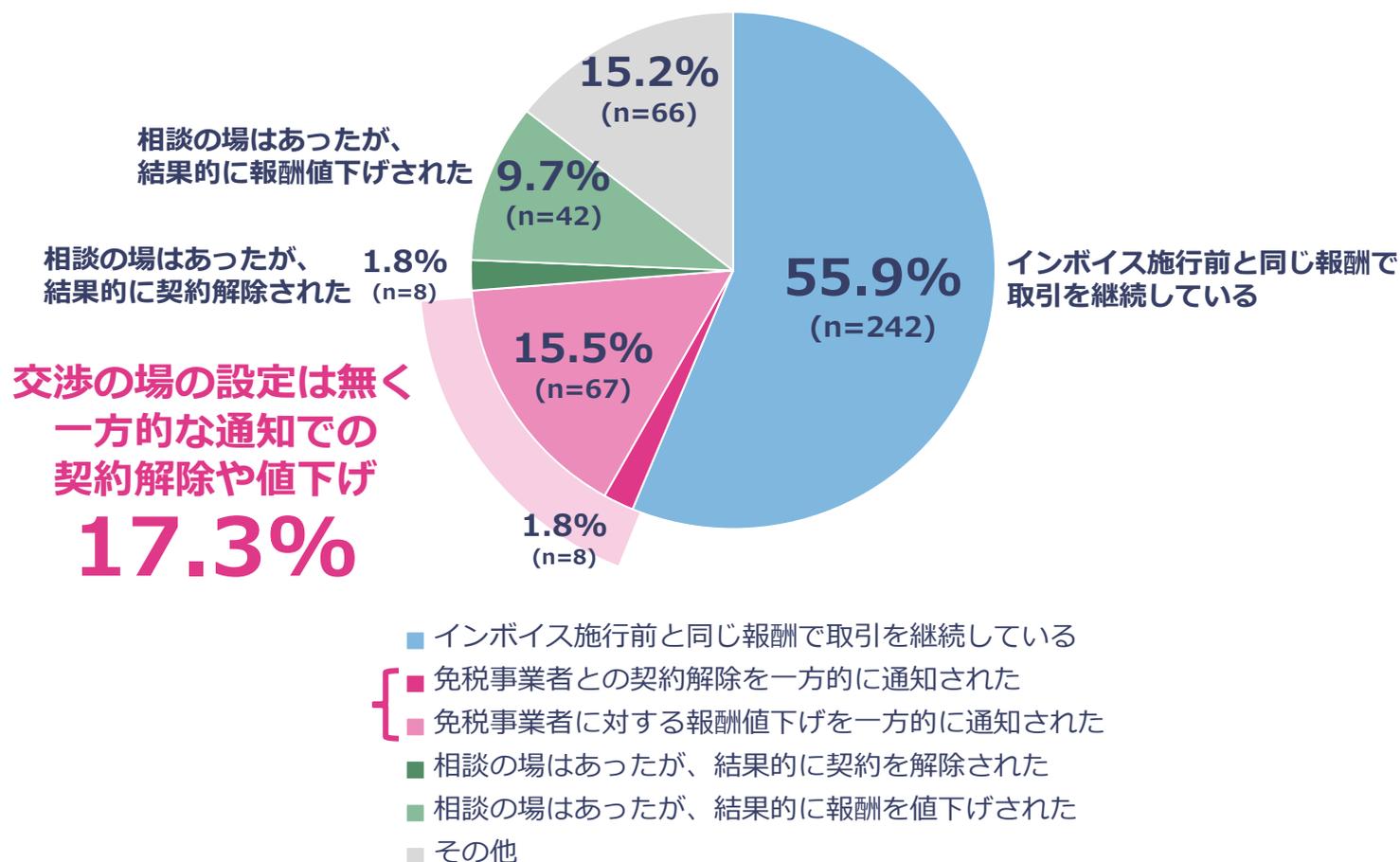
※小数点以下第二位四捨五入

1-4) 免税事業者に対する契約打ち切りや報酬値下げの状況

56%の免税事業者がインボイス施行前と同じ報酬で取引を継続できているが、
17.3%が一方的に契約解除や報酬値下げをされている

Q.免税事業者であることを理由として、取引の打ち切りや報酬値下げを提示されたことはありますか。(単一回答)

(n=433)



※現在の状況に「業種は該当している (B to B取引) が、登録するつもりはない (免税事業者を継続する)」と回答した433名に聴取

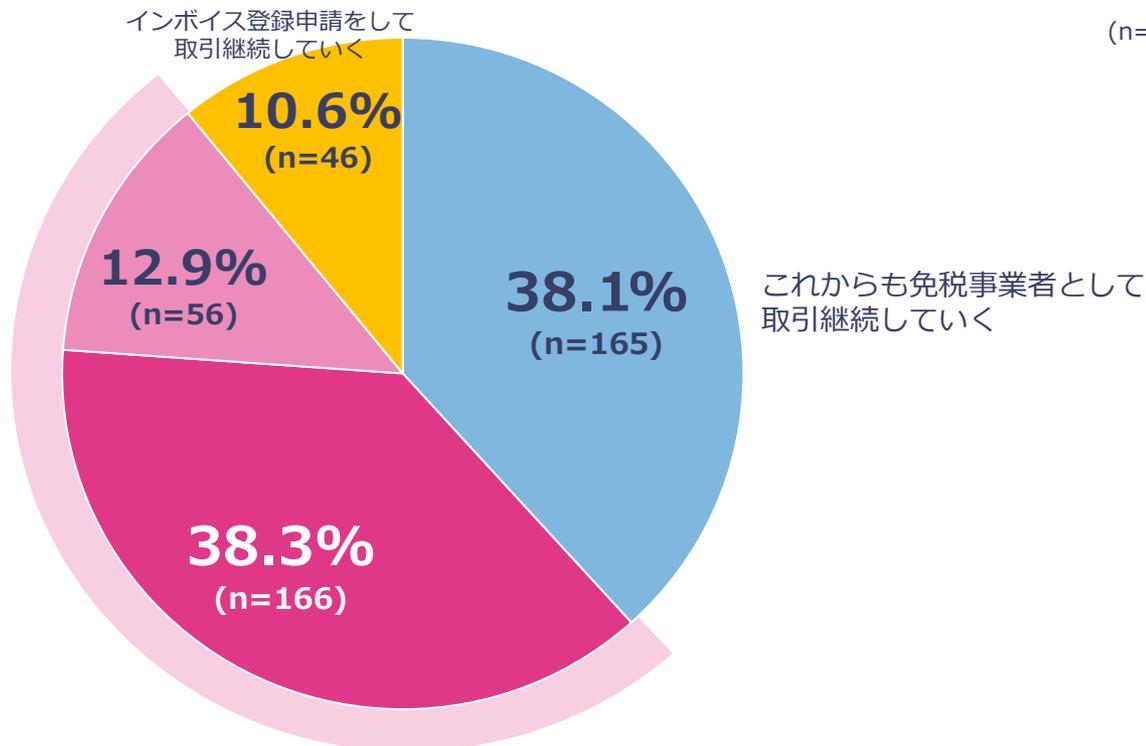
※小数点以下第二位四捨五入

5割の免税事業者が、報酬を値下げされたら「取引の継続を見直す」と回答

Q.免税事業者であることを理由に報酬を値下げされた場合、その取引をこれからも継続していきますか。(単一回答)

インボイス登録申請をして取引継続していく (n=433)

報酬値下げをされた場合
取引の継続を見直す
51.3%



- これからも免税事業者として取引継続していく
- 免税事業者として、とりあえず現在は継続しているが他の取引先を探す
- 自らの判断で取引を終了する
- インボイス登録申請をして取引継続していく

※現在の状況に「業種は該当している (B to B取引) が、登録するつもりはない (免税事業者を継続する)」と回答した433名に聴取

※小数点以下第二位四捨五入

1-4) 発注者からのインボイス登録の確認状況

2023年10月時点で発注者からインボイス登録有無を確認されたフリーランスは7割
逆に、3割弱がまだインボイス対応について協議できていない可能性も

Q.これまで、売上先の事業者からインボイス登録状況を確認されたことがありますか。(単一回答)

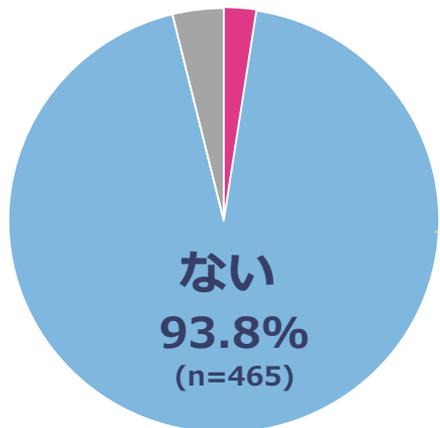
参考：2021年5月調査 (n=496)

2023年10月調査 (n=1,242)

※出典：フリーランスの消費税の転嫁の実態や請求業務に関する実態調査報告書

Q.【BtoB事業者】売上先から、消費税のインボイス制度の「インボイス発行事業者となる予定か？」と確認されたことはありますか。あるいはインボイス制度について相談を受けたことがありますか。

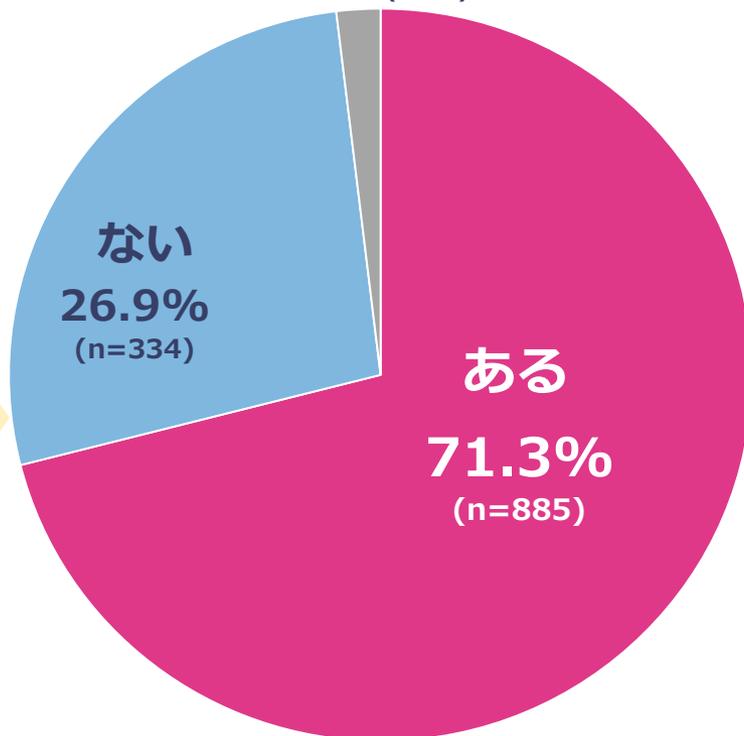
わからない/答えたくない 3.8% (n=19)
ある 2.4% (n=12)



わからない/答えたくない 1.9% (n=23)

ない 26.9% (n=334)

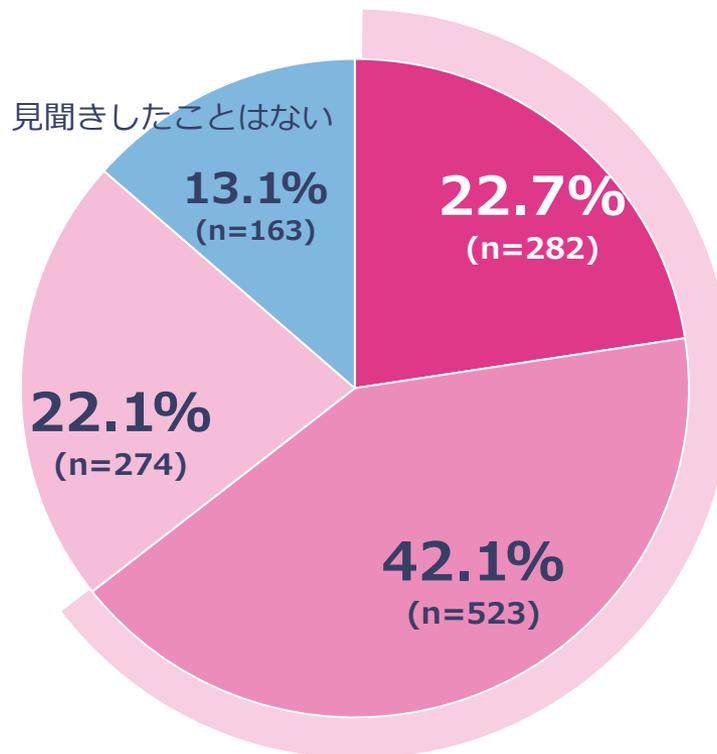
ある 71.3% (n=885)



簡易課税制度の理解度は約7割、申請者は2割にとどまる

Q.簡易課税制度について、あなたの現在の状況に当てはまるものをお答えください。（単一回答）

(n=1,242)



簡易課税制度
理解度
64.8%

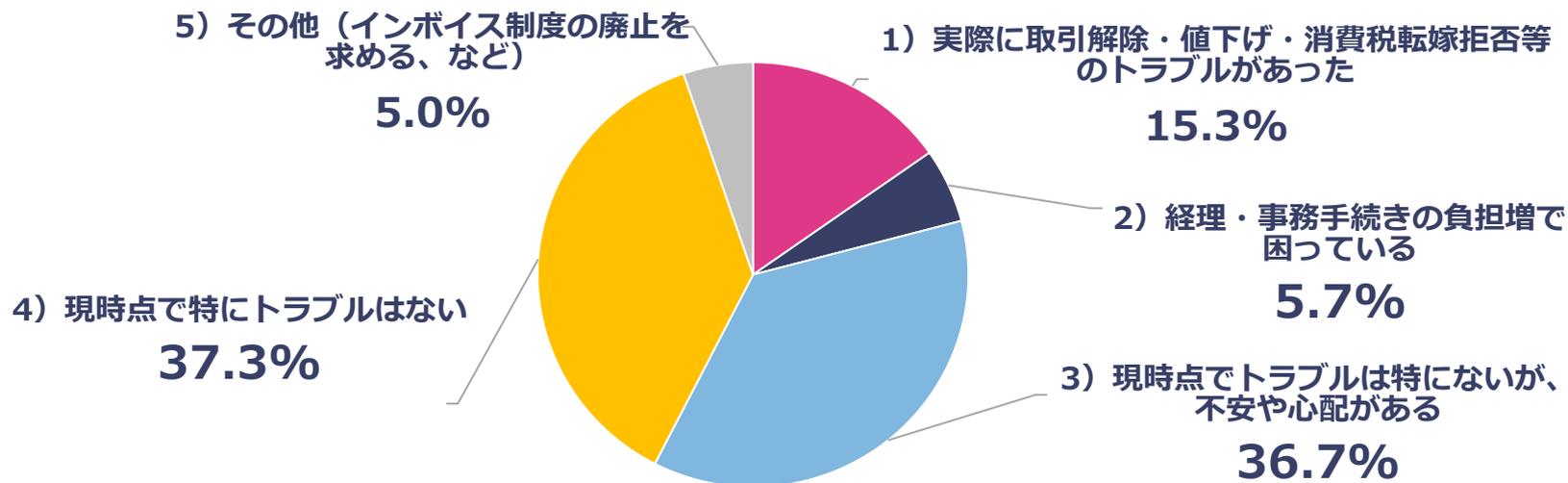
- おおまかに内容を理解していて、既に申請している
- おおまかに内容を理解しているが、申請していない
- 見聞きしたことがあるが、あまりよく知らず申請していない
- 見聞きしたことはない

実際にトラブルを経験した人は15.3%である一方、
現時点でトラブルはなくても漠然とした不安や心配を抱えている人が36.7%いる

Q.インボイス制度の施行に伴い、価格交渉や取引継続に関するトラブルや困っていることがあればご回答ください。(自由回答)

477件の自由回答を、5類型に分類した結果

1) 実際取引解除・値下げ・消費税転嫁拒否等のトラブルがあった	15.3% (73件)
2) 経理・事務手続きの負担増で困っている	5.7% (27件)
3) 現時点でトラブルは特にはないが、不安や心配がある	36.7% (175件)
4) 現時点で特にトラブルはない	37.3% (178件)
5) その他(インボイス制度の廃止を求める、など)	5.0% (24件)



※自由回答は、下記PDFリンクにて全件公開しております。

https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2023/12/freeanswer_invoice.pdf

1) 実際取引解除・値下げ・消費税転嫁拒否等のトラブルがあった

- 発注側の担当者の無知によりインボイスに登録しない人は10%の減額を強制された。[20代/エンジニア系]
- 「顧問税理士の判断」を理由に契約を打ち切られた取引先もある。どういう判断なのか理解できない。[50代/人事・人材系]
- 請求書フォーマットが変わり、消費税を実質カットされた[30代/クリエイティブ系]
- これまで明示していなかったのに、税込報酬であった旨を突然通告された[40代/MC・モデル・タレント系]
- こちらの落ち度ではなく取引先の事務作業が煩雑になることで免税事業者との取引停止を考えていると言われた。[30代/通訳翻訳系]
- 価格交渉の余地がなく、「社の方針としてこう決まったから」で押し切られることの方が多い。[30代/クリエイティブ系]
- 経費の支払い手続きの際、利用したアプリやサイトがインボイス対応しておらず、正式に全額を受け取るのが難しい場合がある。[30代/事務・バックオフィス系]
- 連絡もなく報酬額に「(消費税込み)」と記載してきて、問い合わせると「インボイスによる書式の変更で、今後、インボイスの対応をお願いする可能性がある」と言われ、待っていたが、一方的に9/末で取引を終了させられた。[50代/その他]
- 報酬を10%値下げされたが、向こうも小さな会社である以上、値段の据え置きは無理なのだときらめるしかない。しかし「中小企業は経営が苦しいからしょうがない」という言い訳が通用する世の中はなんとかならないのだろうかと思う。フリーランスは自身の生産性を上げるために常に努力しているが、中小企業は、経営が苦しいといいながら生産性や利益率向上の工夫をしていないのではないかと疑ってしまう。[30代/出版・メディア系]
- 取引先からインボイス登録しているフリーランスへ優先的に仕事を振ると通告されたので、仕事があまり回ってこない時がある[20代/クリエイティブ系]
- サイレント取引外しがすでに今年4月から起こっており、それによって収入が激減している(昨年の1/2~1/3になる見込み)。当面の間は登録するつもりはないが、非登録業者のままで今後も仕事をもらい続けることができるのかわからない。将来の見通しが立たずちょっと先の予定も立てられないでいる。[40代/出版・メディア系]

2) 経理・事務手続きの負担増で困っている

- エージェントによって免税事業者へのインボイス対応(取引価格からの消費税分の控除など)が異なり、企業ホームページなどに記載されていないため、別のエージェントを利用する際に都度確認する必要があり手間がかかり困る。[40代/エンジニア系]
- 事務手続きの煩雑さ。ルール自体の複雑さ。理解が追いつかない。[40代/出版・メディア系]
- 消費税は納めるけど、経理上の煩雑さについて行けるか不安。間違えずに経理管理ができていくかわからない。また、インボイス登録しているお店でないと経費として落とせない、など日常でも見落としがないか確認事項が増えたのが面倒くさい。[40代/コンサルティング系]
- 各社対応が異なったり、理解度が異なり、それによって説明をしたり、対応を変えなければいけない手間が発生している。[30代/クリエイティブ系]
- そもそもインボイス登録しているかの確認でコミュニケーション量が増えたり、書類の出し直しが発生しており、双方にストレスがかかっているのがわかり国へ苛立を感じる。[40代/企画系]
- 特にないが消費税納税が分からないので顧問税理士を頼んだ[50代/エンジニア系]
- 請求書のフォーマットがよくわからない。指摘されたこともあって再発行のやり方もよくわからない。わからないことだらけでストレスが、、！[30代/クリエイティブ系]
- 消費税の申請も未経験で、したがって簡易課税制度も未経験。税務署もフリーランスの帳簿の付け方が多岐に渡る（私は現金主義帳簿）ので指導できる人材が少なく適切な方法が未だわからない。[50代/その他]
- 登録事業者になってしまえば取引そのものに影響はありません。価格交渉は既存客には行わない方針で、新規顧客は物価高騰分も含め10から20%値上げしたところから交渉開始します。それより、制度に対応するための経費が厳しいです。※多くは税理士費用、日々のレシートの仕訳けなどの業務負荷増大など[40代/クリエイティブ系]
- 定期購入など、今までもらわなくてもよかった領収書類をもらう必要が出てきて面倒。生産性がないことに対する手間が増えたと感じる。[40代/観光系]

3) 現時点でトラブルは特にないが、不安や心配がある

- 課税業者になったと告げたのに、消費税分引かれそうになった。価格交渉は常に仕事を失うリスクとセットなので、やんわりと切り出さざるを得ないが、正社員相手にわかってもらうのは至難の業。[50代/クリエイティブ系]
- 今のところトラブルはないが、いずれ起こり得るのではと不安。[40代/出版・メディア系]
- 一度確定申告をして実体験するまで、理解はできないと思う[40代/コンサルティング系]
- インボイスに関わらず、いつでも予算が無いで押し切られる。無いならしょうがない、となる。[50代/クリエイティブ系]
- インボイス登録状況について何も聞かれていないのが逆に不安になる[30代/クリエイティブ系]
- 今のところは困っていないが 経過措置が終了する時点では必ず価格引下げ等交渉することになることが容易に想像される。[40代/クリエイティブ系]
- おおむね理解のある取引先が多いが、一部価格交渉に応じない社があるため、なんとかしたい。[50代/クリエイティブ系]
- 今後、インボイスが理由でステルスの契約解除されないか心配している[30代/クリエイティブ系]
- 自分の知識や立場が上の人を相手に、価格交渉やインボイスによる一方的値下げに対して、自分の利益を守るために説明できる気がしない。[30代/クリエイティブ系]
- 相手先が登録しないためこちらの負担が増える[40代/企画系]
- これからどうなるのかはわかりませんが、インボイス制度の影響で報酬が減ったり取引先が限られてしまう場合日本国内の企業と契約を結ばない、もしくは廃業して海外に移住するかを真剣に検討します。[30代/通訳翻訳系]
- 今のところ特にないが、契約が終了して取引先が変更した場合は営業に苦労しそう[40代/エンジニア系]
- 「当社は成果主義だからインボイス制度による価格改定はない」と言われました。しかし成果主義としていつ、どのように評価されているのか不透明なので納得できず非常に不満を感じています。[30代/出版・メディア系]

4) 現時点で特にトラブルはない人

- おかげさまで、特にありません。[60代以上/通訳翻訳系]
- 今のところ特はない。ただ今のところ免税事業者からの乗り換えで、問い合わせや契約が増えた。今のところ課税事業者はある種「ステータス」的なようなものかもしれない。[40代/クリエイティブ系]
- 適格納税者登録番号を取引書面に記載し、信用を無くさないようにしている[50代/エンジニア系]
- 一番大きな取引先との交渉が無事に済んだ。聞くところによると、ほとんどの人が交渉せず値下げに応じたようだ。相手が大手企業なので取引停止を怒れて波風を立てずにやり過ごす個人事業主が案外多いのではないかと考えている。[40代/事務・バックオフィス系]
- インボイス制度開始前、取引先の会社の方針が出ているので（消費税カットや消費税はそのままの事業者に対しても支払うなど、）自分の判断で取引先を変えた[30代/エンジニア系]
- 特になくインボイス制度を視野に入れた事業展開を施行前から行っている[50代/人事・人材系]
- 当初の契約時より、消費税抜きの金額提示で請け負っているので、益金（消費税分）が少し減る程度に思っている[50代/エンジニア系]
- 消費税を納めていなかった人にとっては大事だと思うが、消費税を毎年収めている人にとっては、どういう影響があるのかわからない。それも伝えてほしい。[40代/出版・メディア系]
- 特はないが、発注側である企業がインボイス制度についてよく理解することを希望する。[60代以上/通訳翻訳系]
- 特になし。それよりも現在の単価が安すぎるため、別の意味で価格交渉を行う必要がある。[30代/クリエイティブ系]
- 特にインボイス制度での交渉を行ってはいないが、物価高による経費などの値段交渉を行うが、別にトラブルになることはない。[50代/エンジニア系]
- 発注元はできるだけ何も言わないようにしているのが良く分かった。聞かれば応えるのスタンスを貫いてクレームされるのを防止している。よって、話はこちらから出さなければ何も始まらなかった。少々おかしな状況かと感じた。[60代以上/通訳翻訳系]

5) その他

- インボイス制度そのものが害悪。インボイス制度そのものがトラブル。インボイス制度そのものが異常。一刻も早く中止を。
[50代/芸術系]
- クソ面倒な手続き。やる気は全くない。考えた人は頭がおかしい[30代/エンジニア系]
- インボイス制度をやめて欲しい。取引先と人間関係も疑心暗鬼になり経理は複雑化されて誰も幸せになっていない。[30代/クリエイティブ系]
- 何度説明されてもどういった制度なのか理解しづらい。なのに負担ばかりが増えて腹立たしい。取引先から「インボイス登録していないことで取引を切ることはないが、税負担しているのはこちらの方なので、インボイス登録を前向きに考えて欲しい」という通知が届き、憂鬱。フリーランスにとっても死活問題だが、取引先でも対応に苦慮していることが伝わってくる。双方の精神的負担・事務的負担が大きすぎて疲弊しており、なぜこんな制度を強行したのか、今の政権には怒りを感じている。今からでも廃止にして欲しい制度だ。[30代/出版・メディア系]
- 登録しなければ値下げや契約解除の実害がある。登録しても税負担や会計士雇用・会計業務の増加などの不利益がある。フリーランスを狙い撃ちした最低の制度。文化が消え、生まれなくなる。[30代/クリエイティブ系]
- 非課税事業者の場合に登録番号が発行できない理由がわからない。課税の有無に関わらずに登録番号を発行できれば良いのでは…。[30代/エンジニア系]
- いまだ勉強中だが、制度が複雑すぎて理解が追い付かない。負担ばかりが増えていくので腹立たしさでどうにかなりそう。すぐに相談できるところがどこにもなくて、現場はもううんざり。こんな制度は百害あって一利なし。即刻廃止してほしい。
[30代/出版・メディア系]

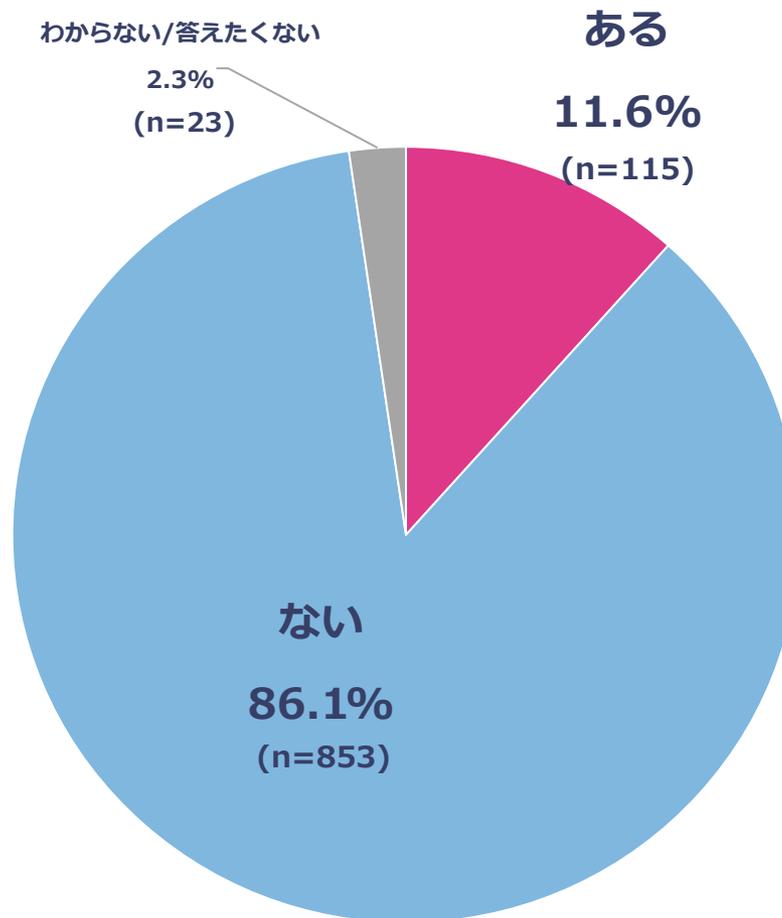


1-5 業務起因の怪我や病気に関する実態

業務に起因する怪我や病気で通院した経験があるフリーランスは1割

Q.業務中に負傷、または業務起因で発病し、通院したことがありますか。(単一回答)

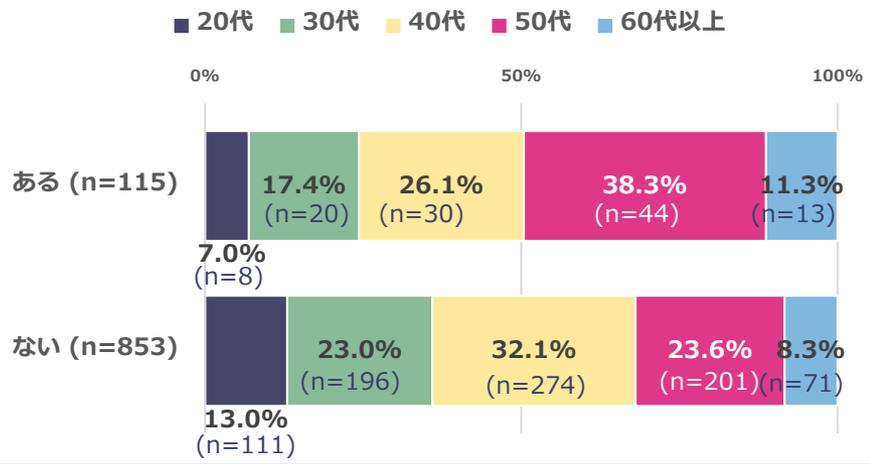
(n=991)



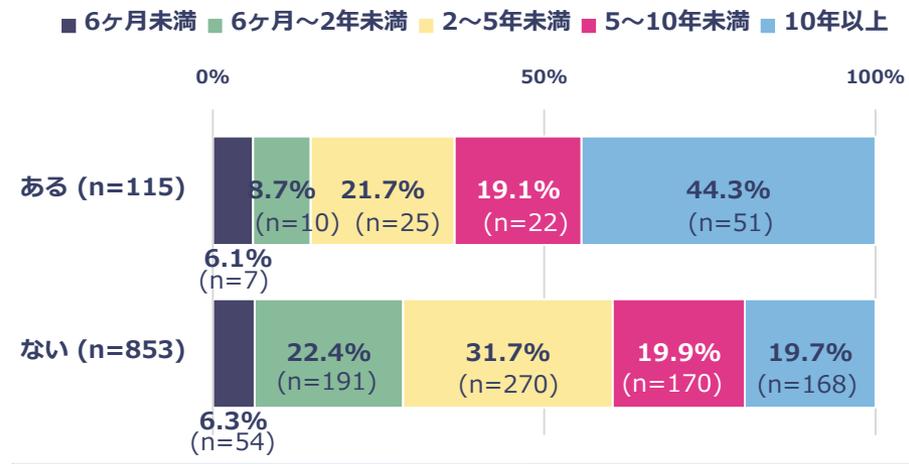
1-5) 【属性別】業務起因の怪我や病気で通院した経験

業務起因の怪我や病気の経験を、回答者属性別に分析したところ、特に経験有無への影響が大きそうな属性は「年代」であった

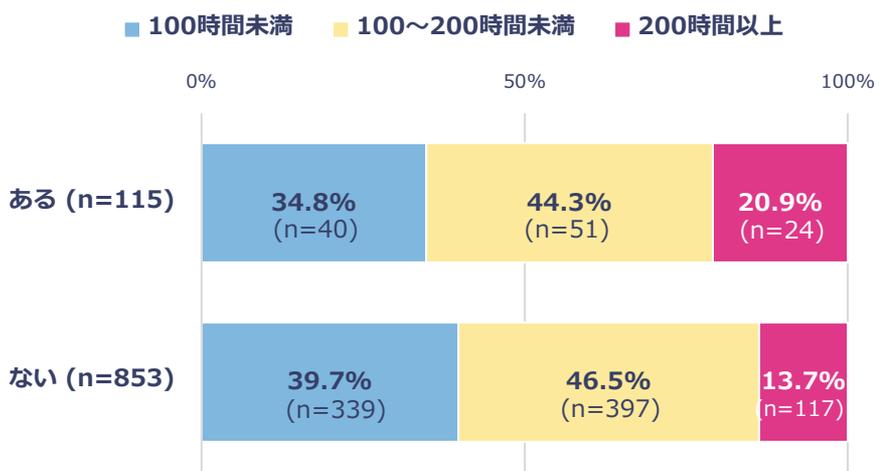
年代 (n=968)



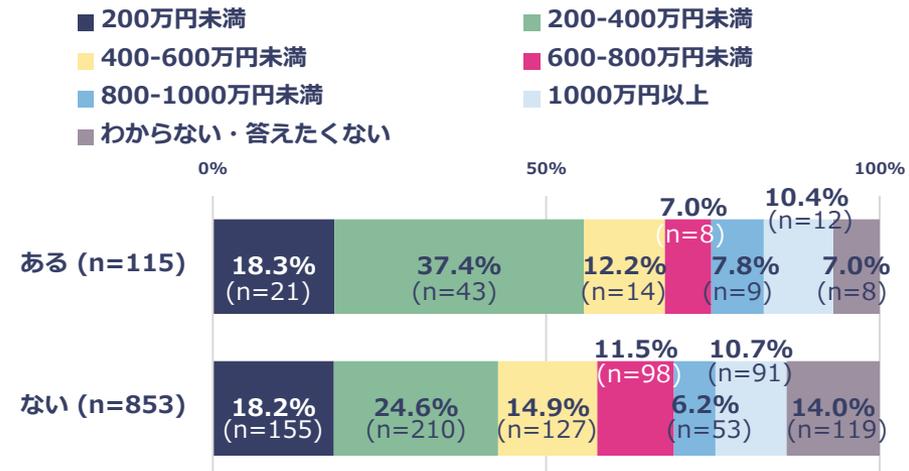
フリーランス歴 (n=968)



月間の就業時間 (n=968)



年収 (n=968)

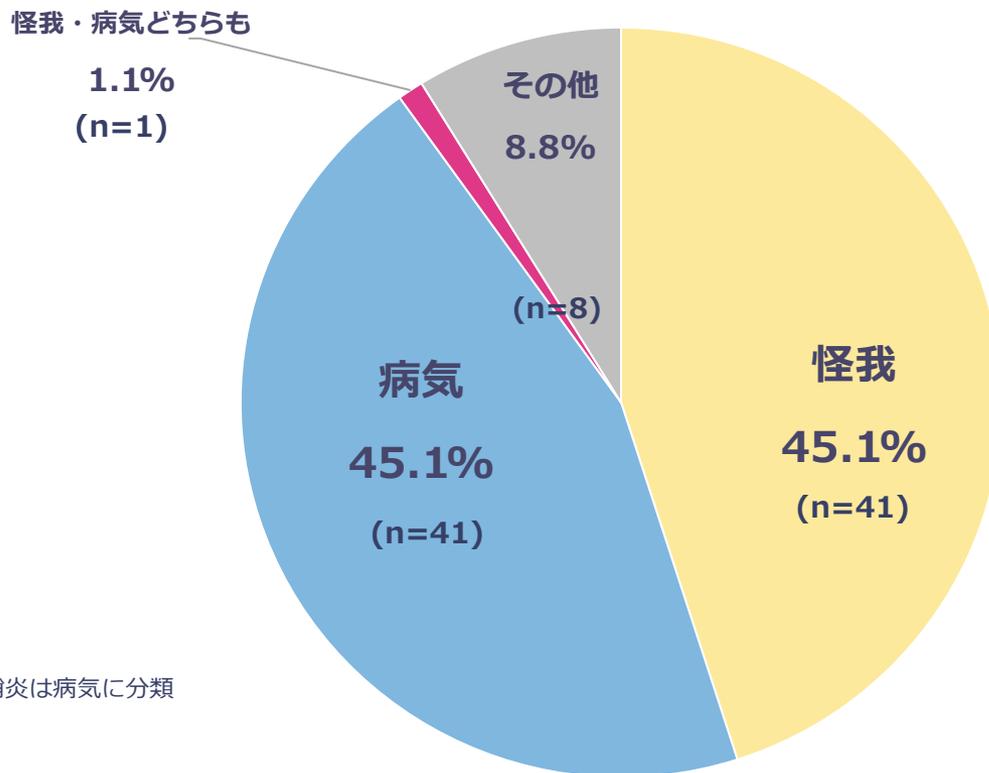


※小数点以下第二位四捨五入

自由回答に記載された業務起因の「怪我」と「病気」の経験者割合は、ほぼ半々

Q.差支えのない範囲で、その時の状況を具体的に教えてください。(自由回答)

(n=91)



※腰痛・腱鞘炎は病気に分類

怪我は、業務中だけでなく、仕事に向かう移動中にも多く発生していることがわかった

Q.差支えのない範囲で、その時の状況を具体的に教えてください。(自由回答)

1) 怪我

(n=42 ※病気についても回答している1名を含む)

- 通勤中に交通事故にあった。[40代/エンジニア系] (**通勤中、移動中の怪我は他9件**)
- 業務委託で通勤中に自転車で転び、指を怪我した。念のため、業務委託先に伝えたが支払う義務がないと言われて、自分で治療費を負担した。[40代/クリエイティブ系]
- 撮影中の足場の破損で、落下、骨折。撮影中、海に転落。機材数百万全損。撮影中に照明機材の転倒。機材破損など。[50代/クリエイティブ系]
- 軽井沢別荘特集で、風景写真で、滑ってカメラ持ったまま、岩にぶつかって右手小指骨折。それから、休業補償の保険に入った。今、現在あまり仕事をしていないので、休業補償の保険はやめた。[60代以上/出版・メディア系]
- デザイン業務のクライアントの会社で作業中にカッターで指先の肉をほぼ切り落とした状態になった。自分で病院に行き、治療を受けた。仕事のことではあったがその会社からは何の補償もなかった。[50代/通訳翻訳系]
- ロケ撮影中、撮影に使用していた機械で火傷した。[50代/MC・モデル・タレント系]
- エアロビクスのレッスン実施中、ハイインパクトのパートで脹脛の肉離れを起こした[50代/スポーツ・健康系]
- 車椅子介助で車椅子がバランスを崩し 介助者である自分が怪我をした。[50代/医療福祉系]
- 現場で検査中、ハシゴから墜ちて怪我した。[50代/士業系]
- 撮影業務中に仮設階段が外れて落下した。[50代/映像制作系]
- レッスン中に靭帯断裂、その他の怪我。[60代以上/芸術系]
- 配達中に事故にあった。交差点を右折待ちしてたら、左から追い抜く車に足をひかれた。左足打撲、骨挫傷、腰痛。
[30代/配達運送系]

病気では、長時間労働による腰、首、手首の痛みや、感染症罹患が多かった

Q.差支えのない範囲で、その時の状況を具体的に教えてください。（自由回答）

2) 病気

(n=42 ※怪我についても回答している1名を含む)

- 長時間労働のために腰痛を起こした。 **（長時間労働による腰、首、手首の痛みは他11件）**
- パソコンを使った通常業務をしていましたが、繁忙期だったこともあり眼精疲労・頭痛・眩暈・吐き気が続き、眼科、内科に行きました。[30代/クリエイティブ系] **（長時間PC作業による眩暈、吐き気は他2件）**
- 反マスク・コミュニケーション重視の企業でインフルエンザをもらって1週間休む羽目になった。当然自己責任と言われた。企業との業務内容に関してや残業強制などのトラブルから、精神的不調となり不眠症改善のために薬を出してもらったり、突然飛蚊症になり以後物が見えづらくなった。（明確な因果関係を証明するのはかなり負担なので泣き寝入りするしかなかった）[40代/エンジニア系] **（職場での感染症罹患は他4件）**
- 業務過多によるうつ病で半年間休業。[50代/エンジニア系]
- ライターのため、夜遅くまで業務をすることが非常に多い。そのせいで不眠症が重篤化したが、先方に理解を得られるはずがなく、相談する窓口もないため泣き寝入りをするしかなかった。[30代/クリエイティブ系]
- 子ども相手に働いてる時に追いかけていきづくり腰になった。[20代/医療福祉系]
- 工場の取材をしている時に 工場内の環境とスケジュールの関係で、熱中症からの過呼吸になった。[30代/企画系]
- 飲食業なのですが食材の運搬中に腰を痛めた 湿布、鎮痛剤だったが痺れてきてヘルニアと診断。[40代/飲食系] **（運搬中に腰を痛めるは他1件）**

<事故（怪我）と病気両方>

- 観光ガイド中、バス急停止で首のむち打ち。労災で通院できたが、最後はバス会社と保険会社に脅されるような形で終わった。客からインフルエンザに感染し一時仕事ができなくなったときは、自己管理が悪いように言われた。他の客も含めて数名感染するほどだったのに。[60代以上/通訳翻訳系]

※自由回答は全件公開しております >> https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2024/03/freelance-survey2024_free_answer.pdf

第2章 2023年6-7月調査



第2章 回答者属性 (年齢、性別、稼働時間、年収、職種など)

第2章 調査概要と回答者属性①

調査期間：2023.6.23-2023.7.16

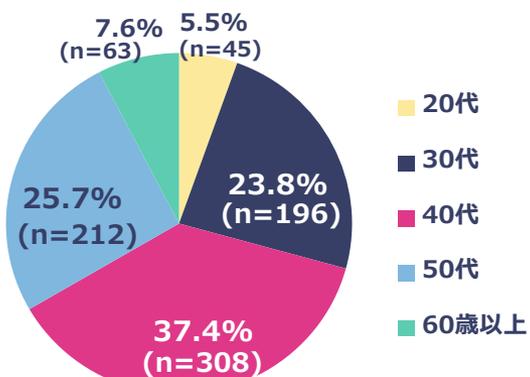
調査方法：オンラインのアンケート調査フォームによる回答収集

告知方法：フリーランス協会メールマガジン・公式SNS

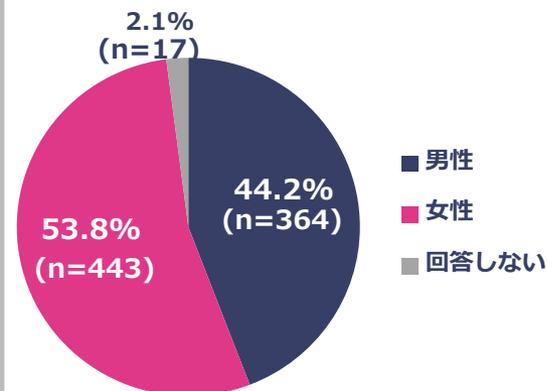
総回答数：843名（内 集計対象者=フリーランス・パラレルキャリア活動者 824名）

調査主体：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

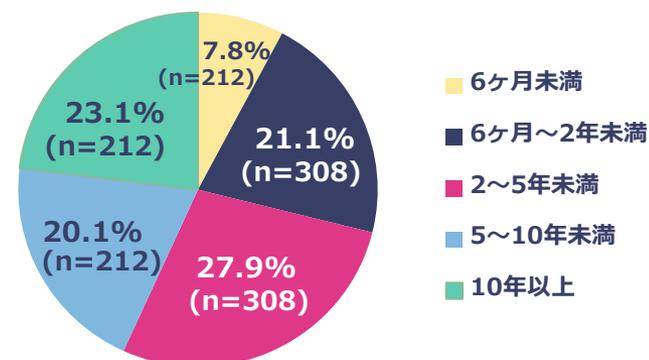
年齢 (n=824)



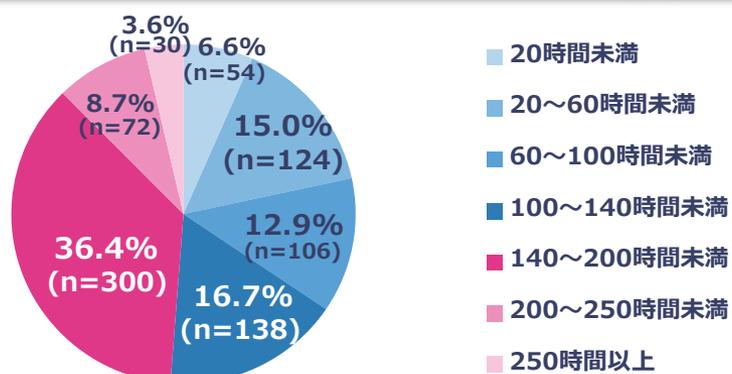
性別 (n=824)



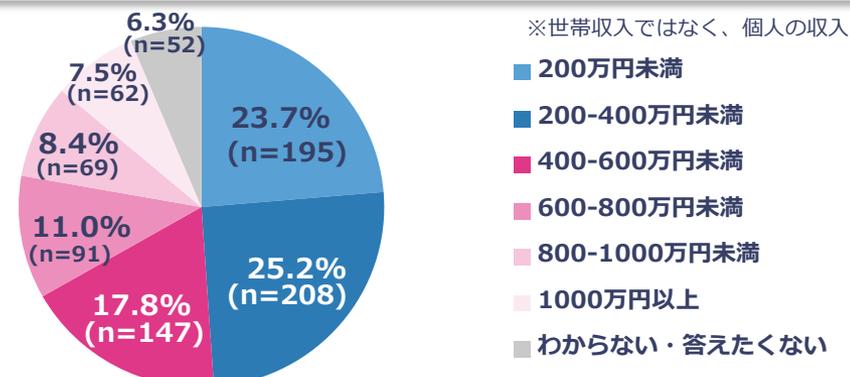
フリーランス歴 (n=824)



月間稼働時間 (n=824)

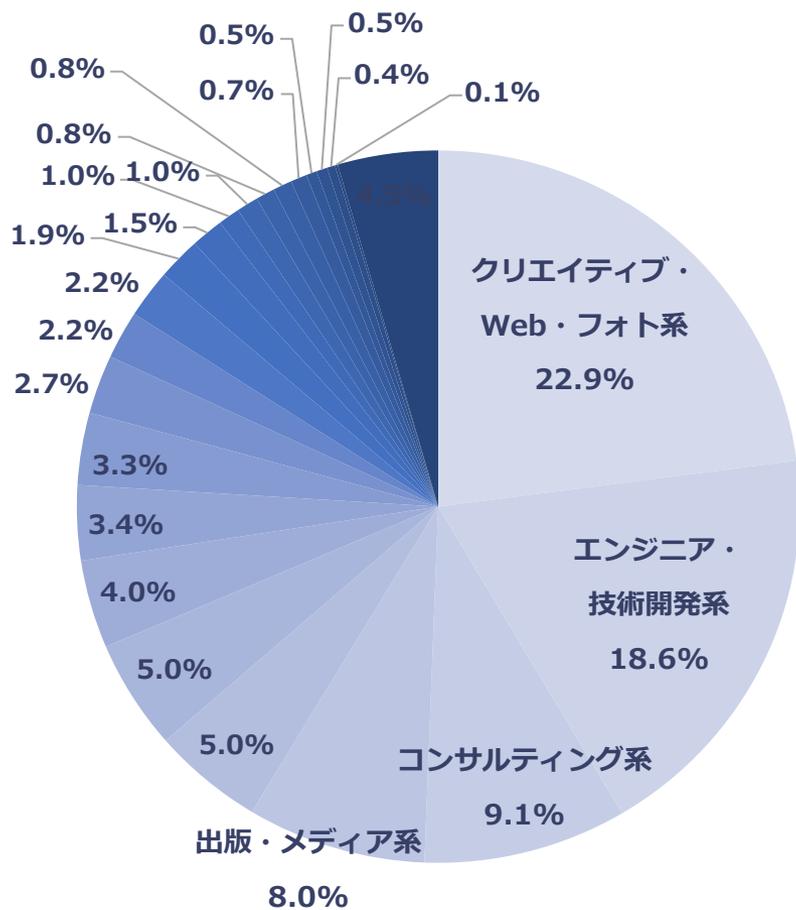


現在の年収（経費控除前売上） (n=824)



主な収入源となっている職種

(n=824)



【現在の主な収入源となっている職種】	回答数	割合
1 クリエイティブ・Web・フォト系	189	22.9%
2 エンジニア・技術開発系	153	18.6%
3 コンサルティング系	75	9.1%
4 出版・メディア系	66	8.0%
5 事務・バックオフィス系	41	5.0%
6 通訳翻訳系	41	5.0%
7 企画系（マーケティング・広報など）	33	4.0%
8 教育系	28	3.4%
9 映像制作系	27	3.3%
10 人事・人材系	22	2.7%
11 医療福祉系	18	2.2%
12 芸術系	18	2.2%
13 営業・販売・小売系	16	1.9%
14 スポーツ・健康系	12	1.5%
15 士業系	8	1.0%
16 建築・施工系	8	1.0%
17 美容ファッション系	7	0.8%
18 配達・運送系	7	0.8%
19 金融保険系	6	0.7%
20 ライフサポート系（インテリアコーディネーター・ハウスキーパーなど）	4	0.5%
21 飲食系	4	0.5%
22 観光系	3	0.4%
23 MC・モデル・タレント系	1	0.1%
24 その他	37	4.5%
全体	824	100.0%



2-1 スキルアップ・教育訓練に関するニーズ

2-1

1) フリーランスのスキル学習ニーズ

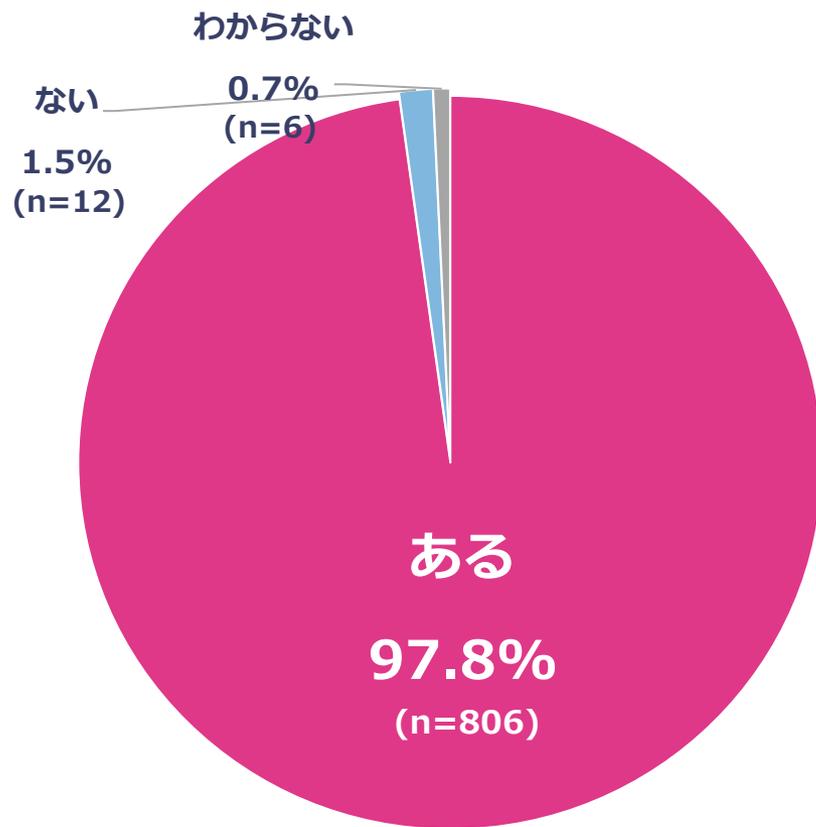


フリーランスの97.8%がスキルアップのための学習が必要だと感じており、
97.1%が今後1年以内の学習意欲を持っている

スキルアップのための学びのニーズ (n=824)

Q.フリーランスとしての働き方を始めてからスキルアップのための学びが必要だと感じたことがありますか。(単一回答)

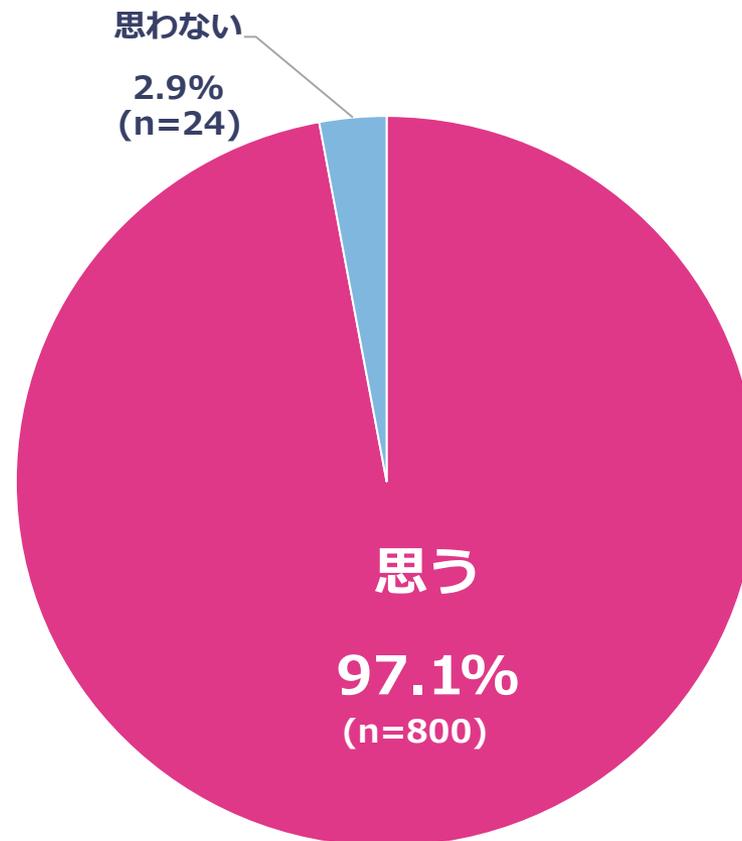
※ここでいうスキルアップとは「新しい領域や取引先の仕事を獲得するために、あるいは、今の仕事のクオリティを上げるために、必要なスキルを獲得すること」



今後1年以内の学習意向 (n=824)

Q.あなたは今後1年以内に何かを学習したいと思いますか。(単一回答)

※目的や書籍や講座受講などの学習手段は問いません



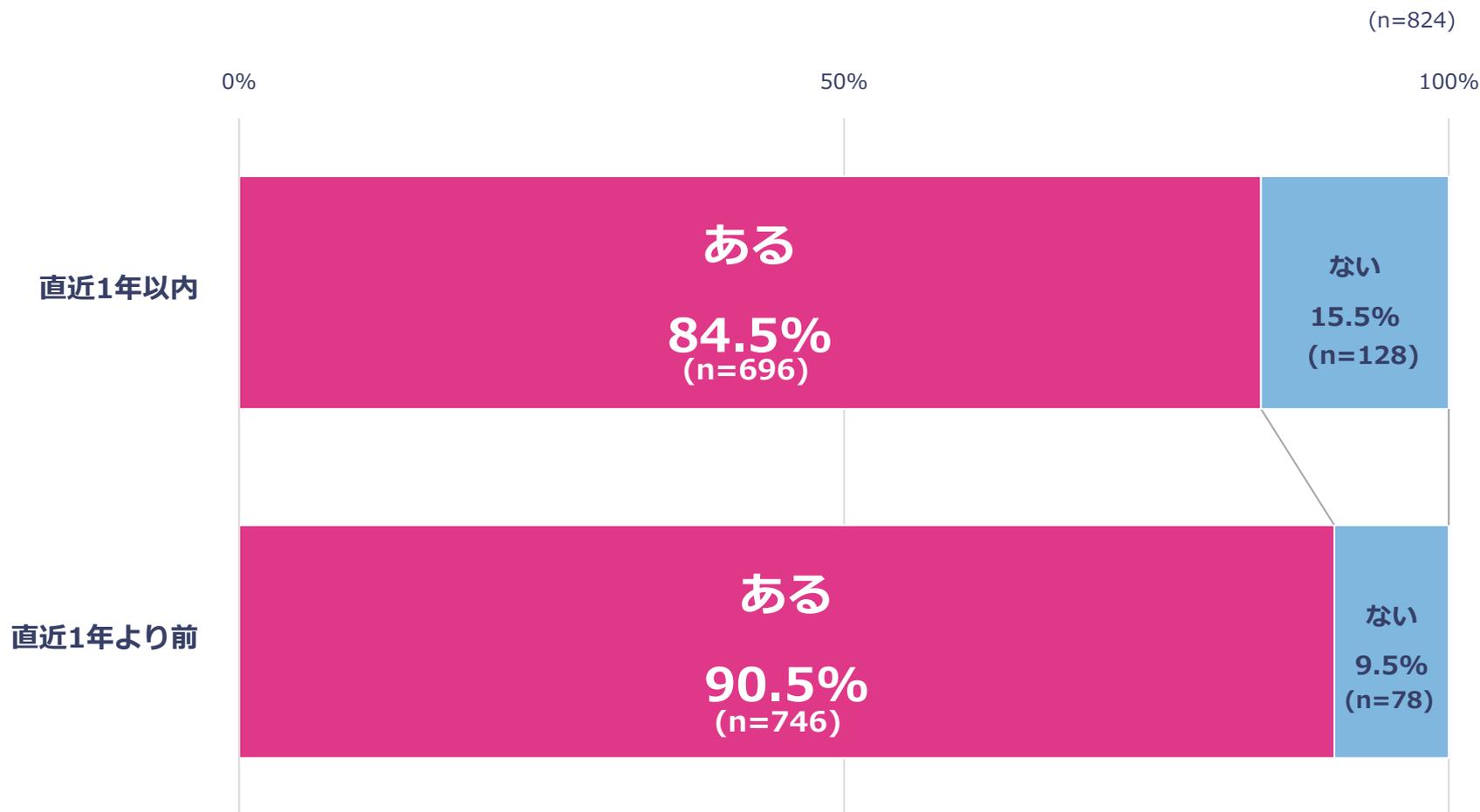
2-1-1) 直近1年以内／1年より前の学習歴

直近1年以内の学習歴がある人は84.5%、直近1年より前の学習歴がある人は90.5%

Q.今の働き方を始めてから直近1年以内に何かを学習したことがありますか。

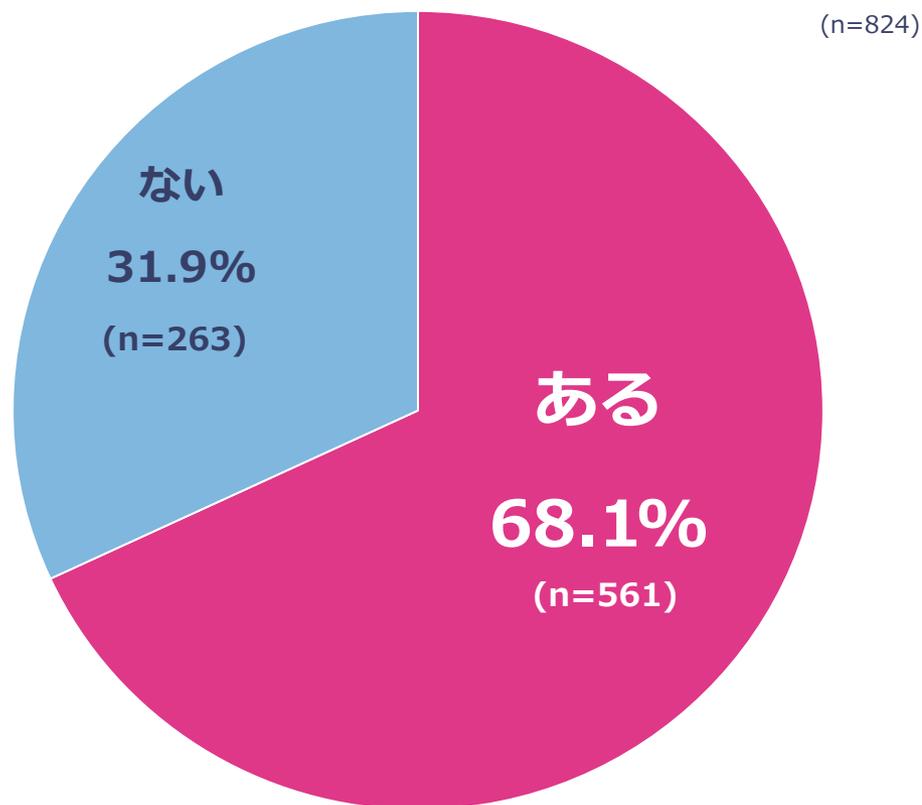
また、直近1年より前に何かを学習したことはありますか。（単一回答）

※学んだ目的や、学んだ手段（書籍・講座など）は問いません



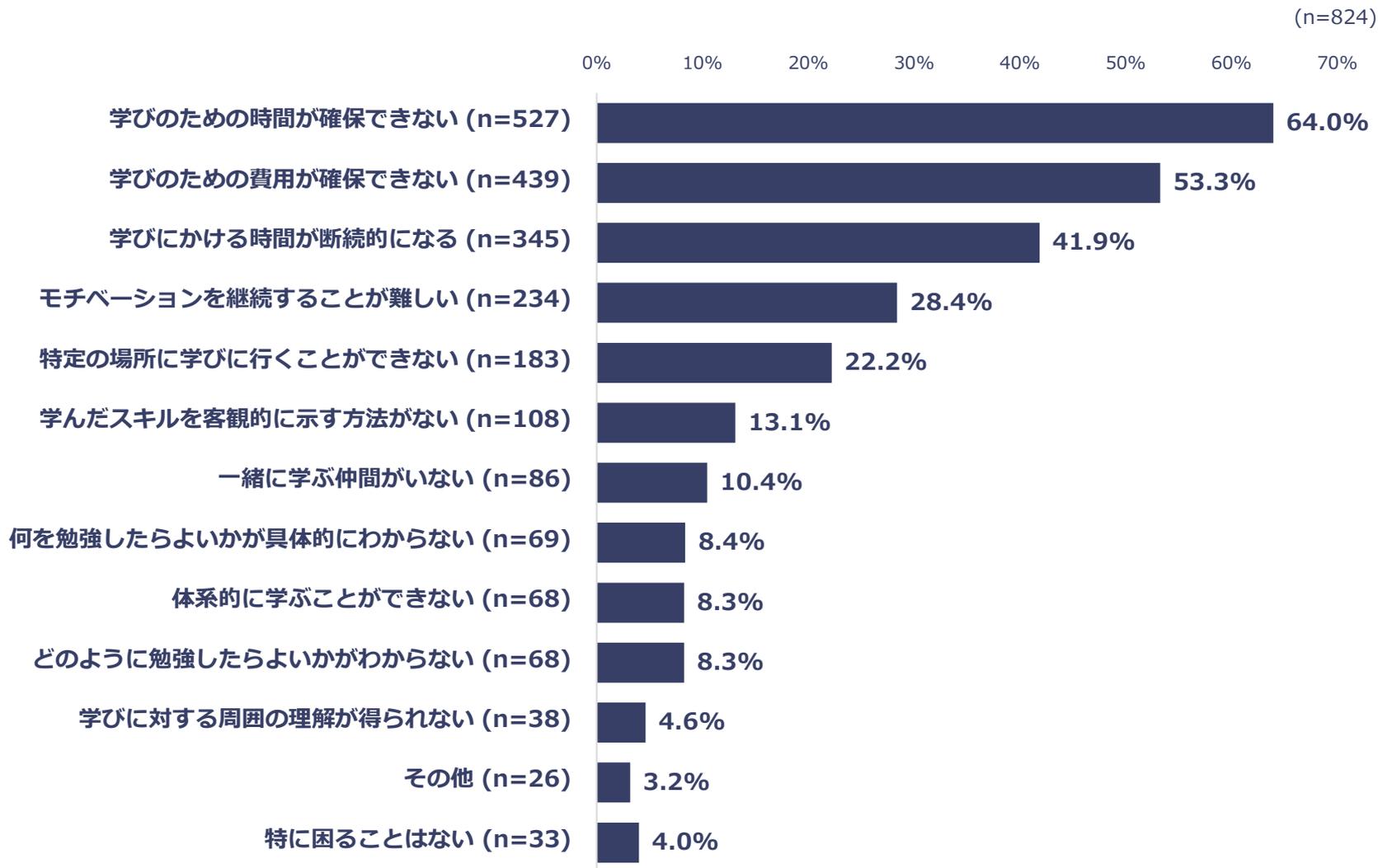
7割のフリーランスが学習したいものを諦めた経験がある

Q.今の働き方を始めてから、学習したいものを何らかの理由で諦めた経験はありますか。(単一回答)



働きながら学ぶ上での課題は、時間と費用の確保

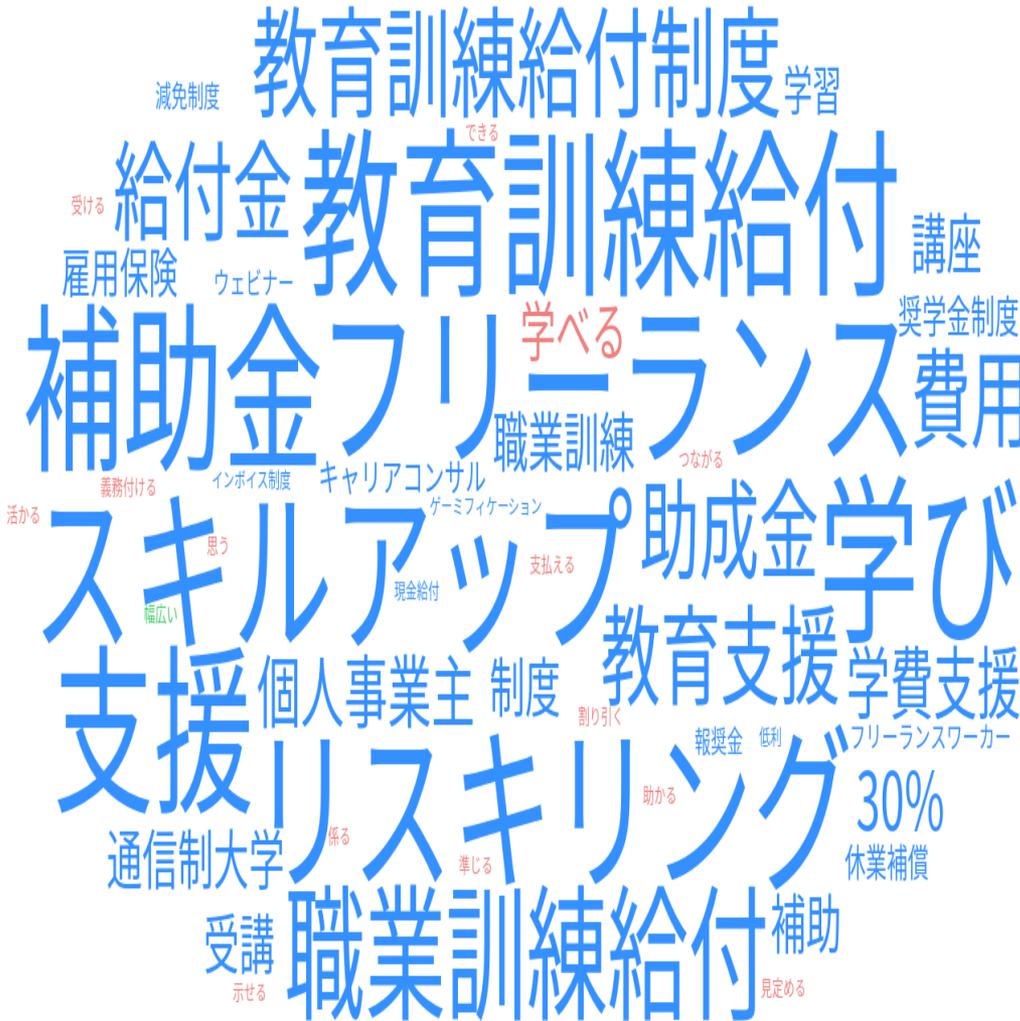
Q.働きながら学ぶ上で、どんなことに困りましたか。または困ると思いますか。（複数回答）



Q.働きながら学ぶ上での課題解決のためにあったらよいと思う支援があれば教えてください。（自由回答）

(n=474)

<ユーザーローカル テキストマイニングツール（<https://textmining.userlocal.jp/>）による分析>



教育訓練給付

補助金、助成金等の学費支援

仲間、コミュニティ

相談、情報

実践の機会、職業訓練

育児・介護両立支援

キャリアコンサルティング

Q.働きながら学ぶ上での課題解決のためにあったらよいと思う支援があれば教えてください。(自由回答)

会社員を対象とした金銭的なリスキリング支援は強化される方向にあるが、組織の後ろ盾のない(薄い)個人事業主やいわゆる非正規雇用の人こそスキルアップが収入に直結し、社会全体の安定や経済力への影響も少なくないと思われるため、ぜひ金銭的支援を充実させてほしい。

金銭面の支援や学習の指南などオンライン図書館拡充は良さそうです!

高等教育機関での研究。やり方を学ぶという、マニュアル的な「学び」が横行している昨今だが、応用の利かない「学び」には意味がないと、強く思う。

一緒に学んだり切磋琢磨する相手が近くにいれば、モチベーションも上がってがんばれると思うので、そのような相手とマッチングできるサービスがほしい。また、過去の事例などをまとめた講座が本があれば、参考にして役立てられる。

既にプロの人が外注せずに自分で出来る作業をより増やす為に、「外注先に指示はしてきたけど、自分は今まで担当していなかった作業」を、「忙しい仕事の合間を縫って学ぶ」ことに需要があると思います。予算が低い案件の場合、外注に出してられないので基礎的なことは学びたいが、しっかり通うような時間はなく、対面だと週で3回ぐらいで終了、合計10万以下ぐらいの講座があればちょうどいいなあと思います。

業務と関与しない教育に対する助成金。

教育関連の補助金。会社関係では優遇されて補助金が出ていますが、個人事業主ではそのようなものがない。そもそも個人では時間=労働=収入であるため、そこで時間を取られると収入も大幅に下がる。

固定された曜日、時間に通うことが出来ませんでした。私の場合は振替などが充実しているスクールを探せば良かったと思っています。

生活費を削って 学びの費用を出しているの、ポジティブに考えたくても 実生活は苦しくなるばかりです。最後までコースを終了したら30% 受講料が戻ってくるとか、そういった雇用促進につながる 学びについて国の仕組みが欲しいと思います。

支援というより自分の問題だと思うが、仕事の単価を上げて、現在の収入をキープしつつ作業する時間が短くなれば、実現できると思う。

資格取得に当たった時間に対して金銭的補助があれば良いが、現実的に難しいと思う。ので国家取得など結果が出たフリーランスにかけた時間や費用を考慮して補助が欲しい。

生活費と学費を共にサポートするような本格的な学び直し支援。誰でも受けられるものではなく、奨学金のように受験や審査があるものでも構わない。

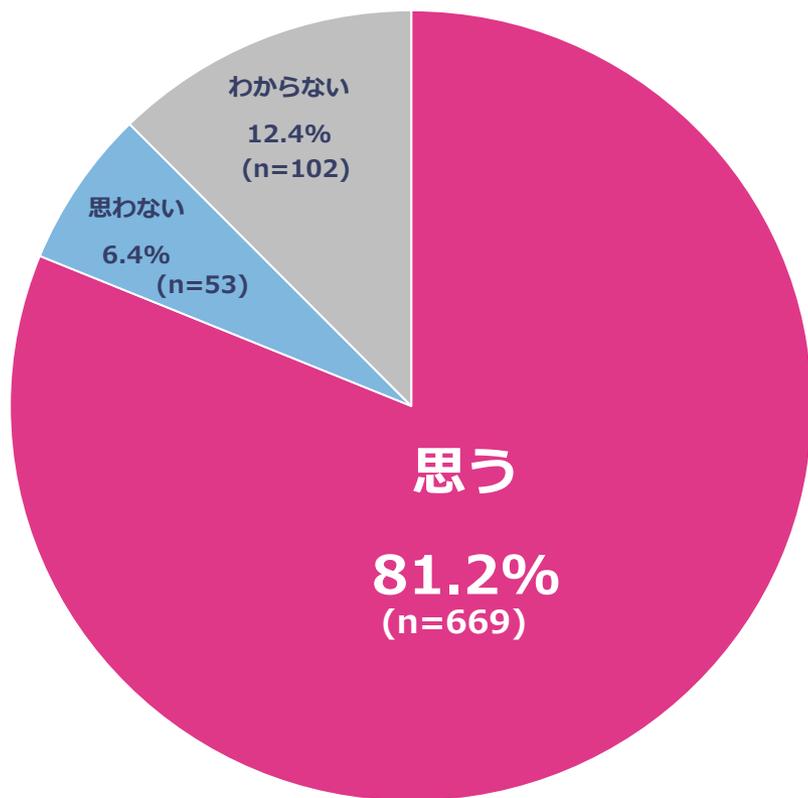
他の人がどのような資格や学びを得て、どのような結果につながったか知りたい(このアンケートの結果みたいなものが知りたい) 有料でもいいので、コミュニティで定期報告して、フィードバックがもらえる場が欲しい。

夕方・夜に集まってくるような人が来るようなランチタイムのイベント、もしくは後からアーカイブ動画で見られるセミナー。ママでも仕事をした方がいいですよとか、今からWebのスキルを身につけましようとかいうのではなくて、普通に専門家の話が聞けたり、一緒にディスカッションしたりできるイベントに出たいです。後、数年の辛抱だと思っているので、支援は期待していません。

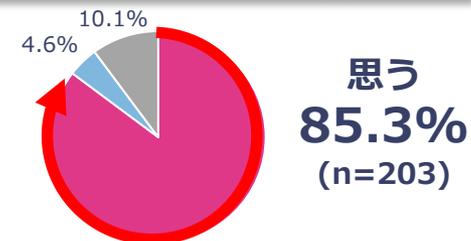
柔軟で多様な職業訓練機会の政策的支援を望むフリーランスは81.2%

Q.フリーランス向けにも柔軟で多様な職業訓練機会の政策的支援が必要だと思いますか。（単一回答）

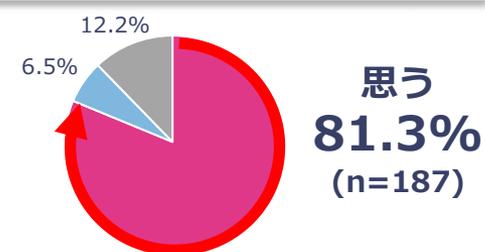
全体 (n=824)



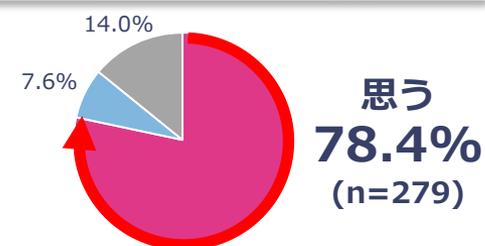
フリーランス歴2年未満 (n=238)



フリーランス歴2～5年未満 (n=230)



フリーランス歴5年以上 (n=356)



2-1-1) 職業訓練機会の政策的支援が必要だと思う理由

Q.よろしければそのように思われる理由について教えてください。(自由回答)

※フリーランス向けにも柔軟で多様な職業訓練機会の政策的支援が必要だと「思う」と答えた回答者のうち任意の自由回答欄記入者 (n=423)

フリーランスに限らず、どんな人でも学びたいときに学べるべきだと思うため。

フリーランスでも条件次第では職業訓練を受けられる等、改善されたのは良いが、オンラインでの職業訓練は対象者を限定しない方が良いのではないかと、収入の要件も厳し過ぎるのでは無いかと思う。

給付金などがあれば学習促進になるため。

フリーランスだからといって、すべて自己負担では思うように受講できないから。今までもアウトが収入があるからと職業訓練校での給付がでないなど、世帯で考えるのはやめてほしい。

フリーランスとして一からやることは難しいと思う。また、学べる場はすでに多く存在するため、新たに作る必要はない。まずは専門学校や、現場に就くなどしてスキルを身につけるのが良いと考える。

会社員時代は、会社が用意してくれた研修を受けることができたし、経費で学ぶことができた。(書籍購入も含め)しかし、フリーランスになるとそれが不可能になる。だが、フリーランスになってからのほうが自己研鑽は必要だと感じる。会社員時代は安定的に給与が入ってくるが、フリーランスは常に自己研鑽を続けないと将来が不安であるため。

個人事業主になり、税金がこんなにもかかるんだなど。職業訓練は必要な時に、必要なことができたらいと思えます。そこに税金などを投入するのであれば、そもそも税金を下げていただいた方がスキルアップの機会や自由度が増しますし、その分を職業訓練に充てることができると思えます。

フリーランスが増えるなか、日本のGDPを上げる本質の一つが教育だから。

企業で働いていた時に、教育訓練給付金で英会話スクールに通っていた経験があります。個人事業主では、その様な給付金が受けられない(との理解です)ので、全て自己負担で学びたい事への経費を支払うのは大変厳しいです。特に、受託業務が減った時、受託件数を増やすために学びたいことがあっても受託減で収入も減るので、自己研鑽にも限界があります。

今、受けたいと思う訓練やコースがあるのですが、やはり自費では高くて諦めました。また、職業訓練は年齢と体力で2回落とされた経験があります。毎日休まずトレーニングというのは、体調が悪くなりやすい私には無理で正直に話しました。自宅で学べるwebコースなど、全国で増えて欲しいです。

事前にすべてを準備して開業しているわけではない 都度必要と思われるものを追加していきたい。

実際、コロナ禍で仕事が減り、現在の職業を活かしながら何か補えるものがないといけないと思い、実務翻訳を学び始めたが、予算の都合でオンライン含めた通学は断念し、通信教育を受講していますが、とにかく時間がかかりすぎて、仕事を請けられるようになるまで、相当な時間を要しています。実体験からです。

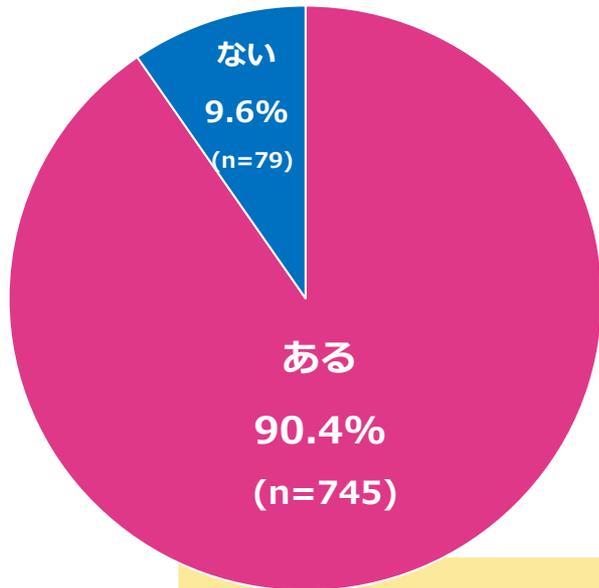
社員のスキルアップに会社が投資するように、フリーランスのスキルアップに自治体や国も少しでも良いので投資してもらえると、もっと稼いで納税で恩返ししようという人も増えるのではないかと。現状は、個人事業税を支払う根拠がなかなか見えずらいように思う。

インボイス制度で減収となるため、スキルアップの費用をカットせざるを得ない。フリーだからこそ常にスキルアップが必要だが、免税でなくなることで苦勞している。その分を支援する政策が必要。

デジタル・デザイン・コンテンツ制作など市場ニーズの高い実践的スキルが上位に

公的支援があったら学びたいもの (n=824)

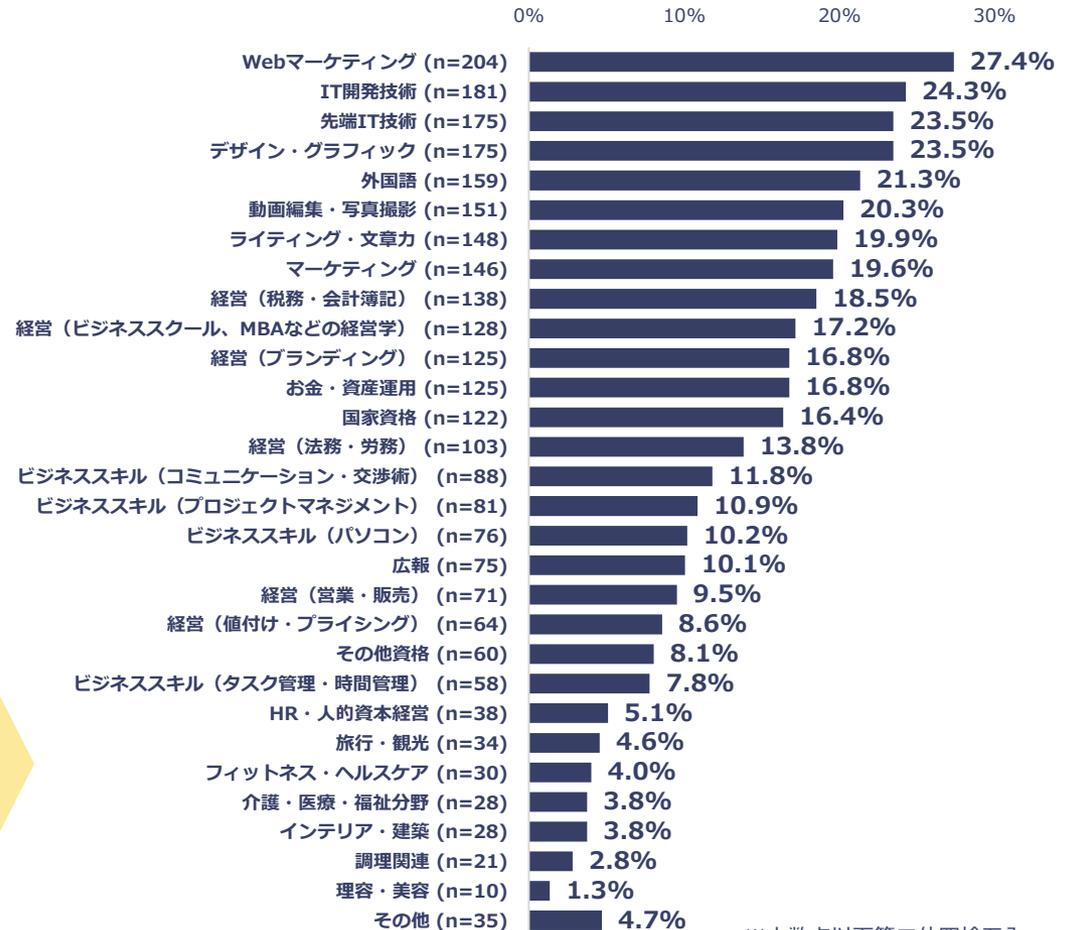
Q.フリーランス向けにも学びのための公的支援（教育訓練給付金など）があったら、利用して学びたいものがありますか。
(単一回答)



「ある」と回答した
745名

学びたい学習テーマ・ジャンル (n=745)

Q.それは具体的にどのような学習ですか。あてはまるものをすべてお選びください。(複数回答)



※小数点以下第二位四捨五入

2-1

2) スキル学習実践者の学習実態

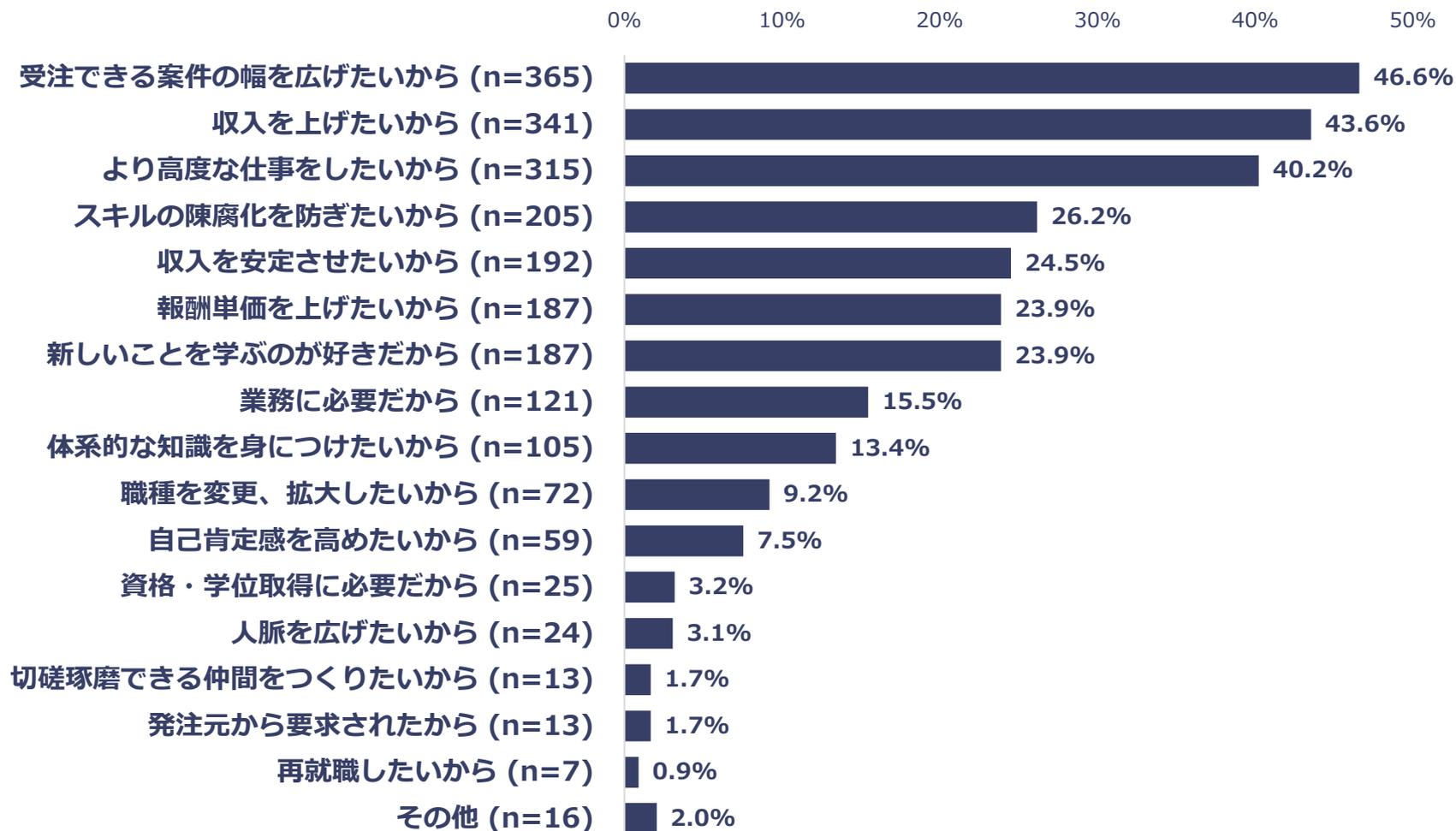


直近1年以内、1年より前いずれかで学習経験があると回答した783名

学習目的のうち最も優先順位が高いのは、スキルの拡張

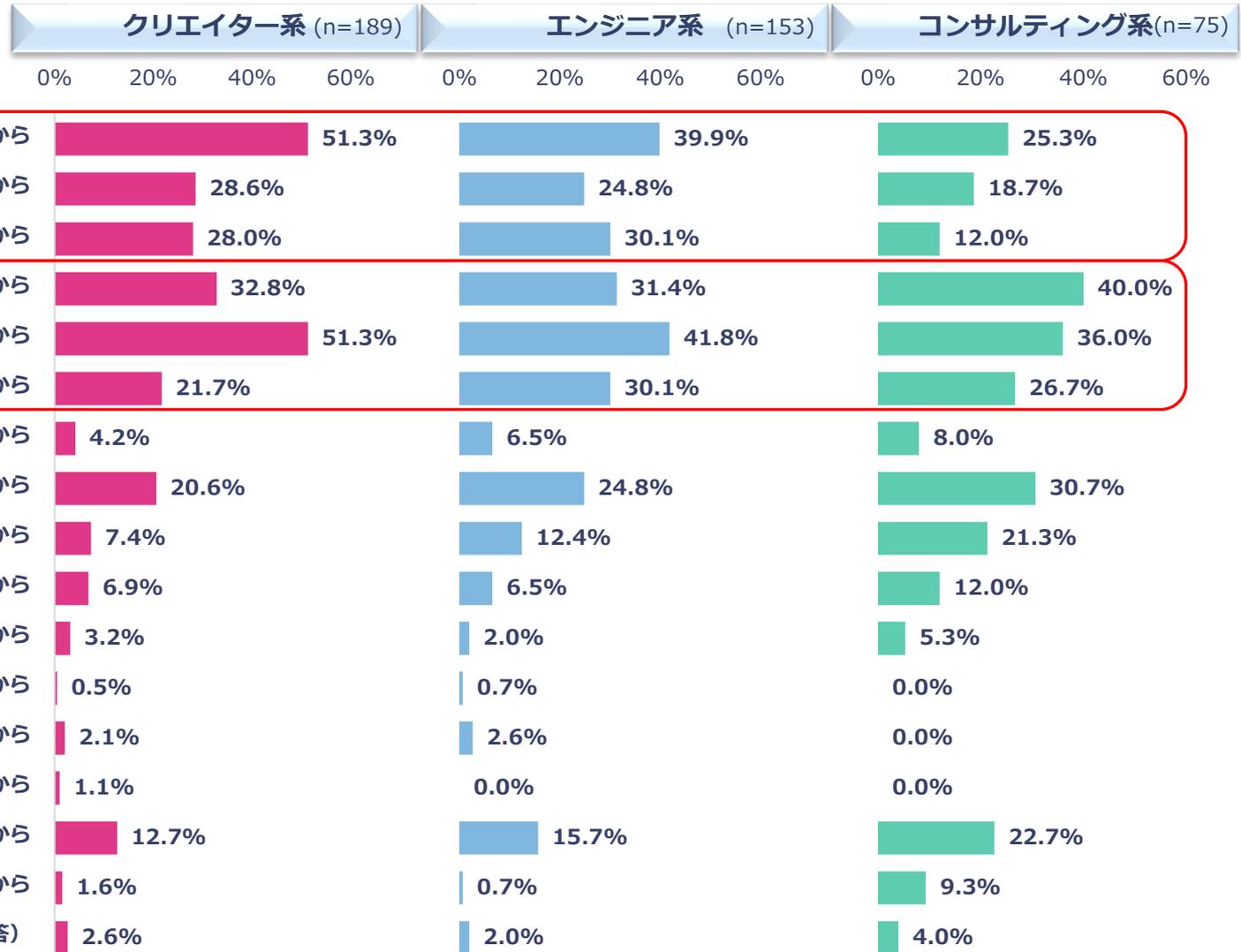
Q.どんな目的で学びましたか。優先順位の高いものから3つまでお答えください。（複数回答）

(n=783)



2-1-2) 【職種別】スキル学習実践者の学習目的

Q.どんな目的で学びましたか。優先順位の高いものから3つまでお答えください。(複数回答)

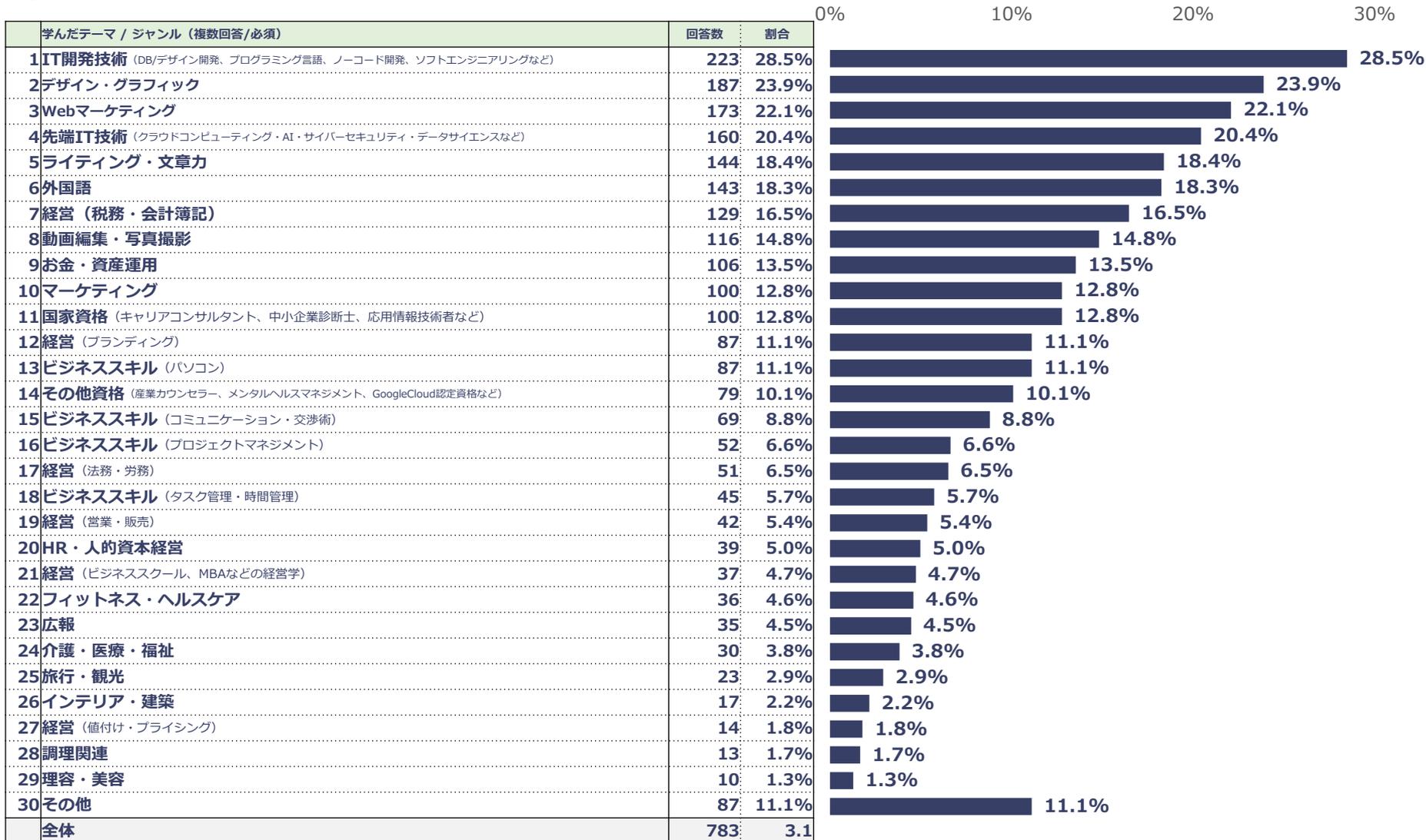


収入

スキル

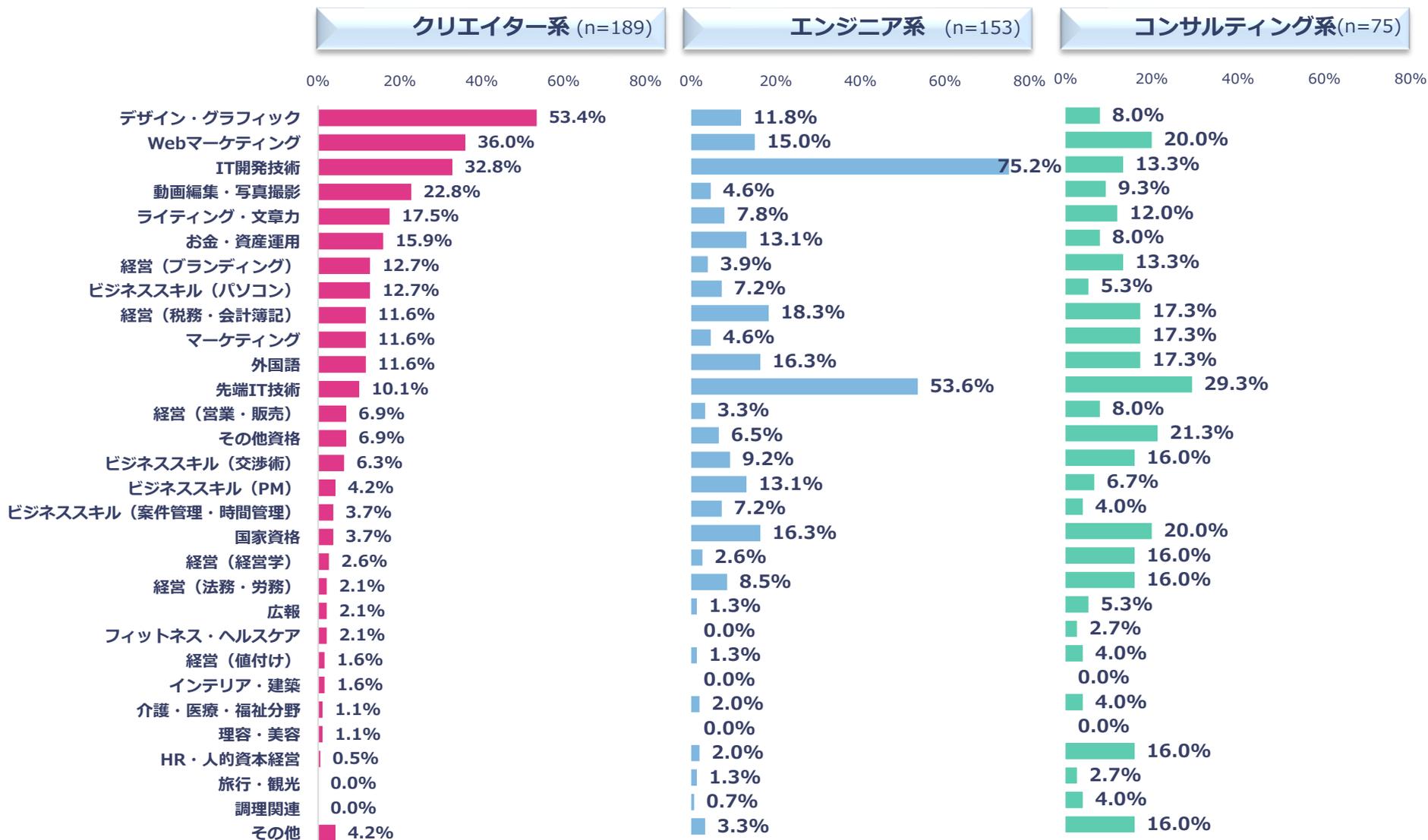
学習ジャンルは市場ニーズに合わせた実践的スキルが人気

Q.どんなテーマやジャンルを学びましたか。3時間以上かけて学んだものをすべてをお選びください。(複数回答) (n=783)



2-1-2) 【職種別】スキル学習実践者が学んだテーマ・ジャンル

Q.どんなテーマやジャンルを学びましたか。3時間以上かけて学んだものをすべてをお選びください。(複数回答)



学習方法はテーマ・ジャンルにより異なるが、総じて時間や場所を選ばない方法の人気が高い

Q.学んだテーマ・ジャンルをどのようにして学びましたか。

※前問で選んだジャンルごとに学んだ方法を複数回答で聴取。学んだ方法毎に上位5つのジャンルを記載

オンライン講座 (n=421)		回答数	割合
1	先端IT技術	112	70.0%
2	介護・医療・福祉分野	21	70.0%
3	IT開発技術	152	68.2%
4	Webマーケティング	111	64.2%
5	HR・人的資本経営	25	64.1%

書籍 (n=372)		回答数	割合
1	経営（法務・労務）	36	70.6%
2	ライティング・文章力	94	65.3%
3	IT開発技術	141	63.2%
4	広報	22	62.9%
5	経営（税務・会計簿記）	79	61.2%

Web検索を通じた情報収集 (n=330)		回答数	割合
1	IT開発技術	137	61.4%
2	先端IT技術	95	59.4%
3	ビジネススキル（タスク管理・時間管理）	26	57.8%
4	旅行・観光	13	56.5%
5	お金・資産運用	59	55.7%

コミュニティ (n=54)		回答数	割合
1	ビジネススキル（コミュニケーション・交渉術）	16	23.2%
2	調理関連	3	23.1%
3	経営（ブランディング）	20	23.0%
4	HR・人的資本経営	8	20.5%
5	広報	7	20.0%

リアル講座 (n=52)		回答数	割合
1	フィットネス・ヘルスケア	20	55.6%
2	調理関連	7	53.8%
3	旅行・観光	10	43.5%
4	経営（ビジネススクール、MBAなどの経営学）	12	32.4%
5	理容・美容	3	30.0%

資格取得スクール (n=49)		回答数	割合
1	国家資格	20	20.0%
2	フィットネス・ヘルスケア	6	16.7%
3	その他資格	13	16.5%
4	経営（ビジネススクール、MBAなどの経営学）	6	16.2%
5	介護・医療・福祉分野	4	13.3%

2-1-2) スキル学習実践者の学習方法 (2/2)

Q.学んだテーマ・ジャンルをどのようにして学びましたか。

※前問で選んだジャンルごとに学んだ方法を複数回答で聴取。学んだ方法毎に上位5つのジャンルを記載

職業訓練所 (n=18)		回答数	割合
1	介護・医療・福祉分野	2	6.7%
2	インテリア・建築	1	5.9%
3	ビジネススキル (パソコン)	5	5.7%
4	デザイン・グラフィック	9	4.8%
5	経営 (営業・販売)	1	2.4%

弟子入り (n=12)		回答数	割合
1	理容・美容	2	20.0%
2	調理関連	1	7.7%
3	経営 (値付け・プライシング)	1	7.1%
4	経営 (法務・労務)	2	3.9%
5	Webマーケティング	6	3.5%

大学院 (ビジネススクール、MBA) (n=14)		回答数	割合
1	経営 (ビジネススクール、MBAなどの経営学)	9	24.3%
2	広報	1	2.9%
3	フィットネス・ヘルスケア	1	2.8%
4	HR・人的資本経営	1	2.6%
5	その他資格	2	2.5%

大学院 (ビジネススクール、MBA以外) (n=7)		回答数	割合
1	経営 (ビジネススクール、MBAなどの経営学)	2	5.4%
2	旅行・観光	1	4.3%
3	介護・医療・福祉分野	1	3.3%
4	ビジネススキル (コミュニケーション・交渉術)	2	2.9%
5	HR・人的資本経営	1	2.6%

専門学校 (n=10)		回答数	割合
1	フィットネス・ヘルスケア	2	5.6%
2	国家資格	4	4.0%
3	経営 (営業・販売)	1	2.4%
4	ビジネススキル (コミュニケーション・交渉術)	1	1.4%
5	デザイン・グラフィック	2	1.1%

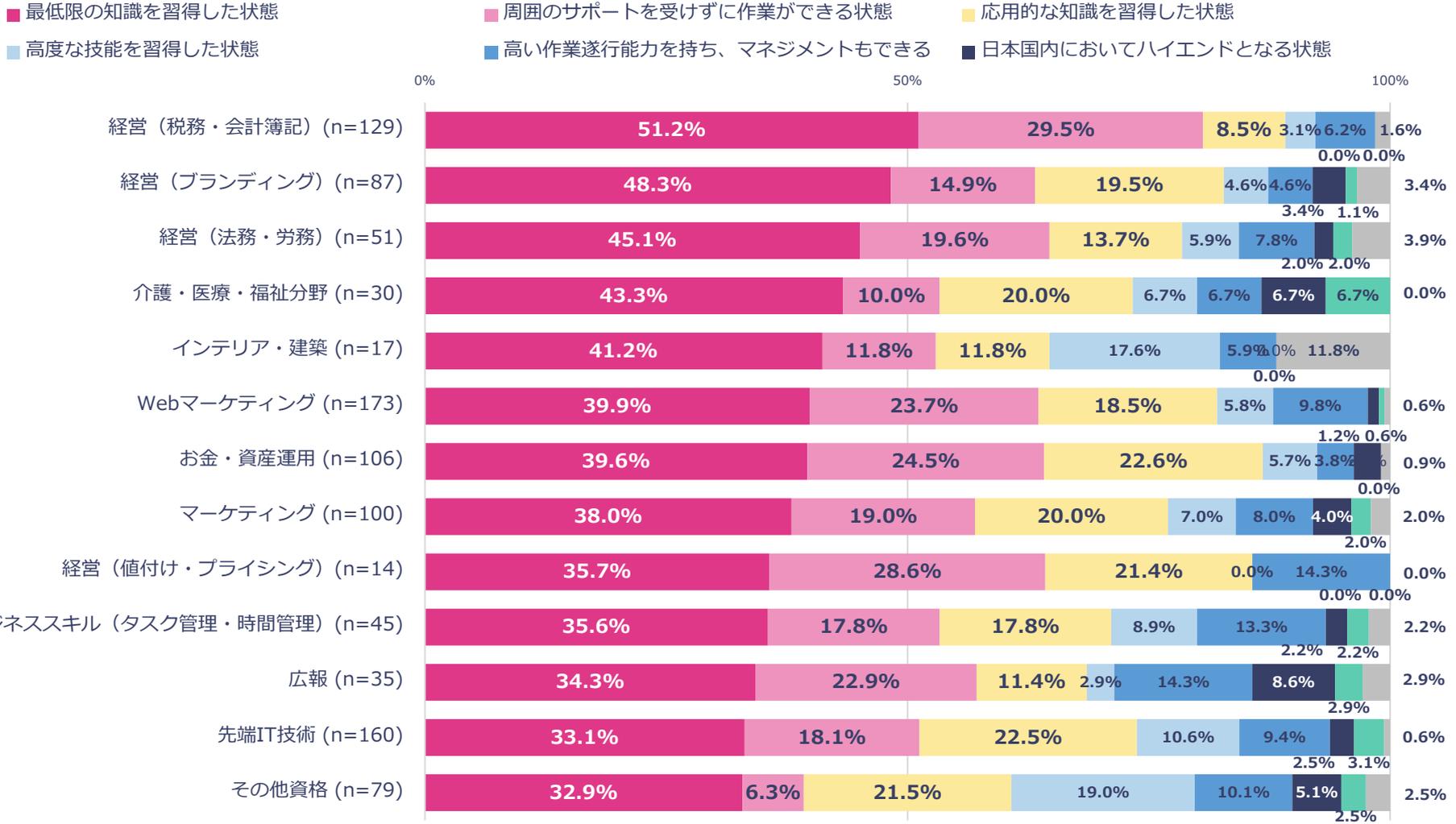
留学 (n=7)		回答数	割合
1	旅行・観光	1	4.3%
2	経営 (ビジネススクール、MBAなどの経営学)	1	2.7%
3	HR・人的資本経営	1	2.6%
4	外国語	3	2.1%
5	ビジネススキル (コミュニケーション・交渉術)	1	1.4%

コンテスト参加 (n=10)		回答数	割合
1	インテリア・建築	1	5.9%
2	ビジネススキル (コミュニケーション・交渉術)	2	2.9%
3	フィットネス・ヘルスケア	1	2.8%
4	ビジネススキル (パソコン)	2	2.3%
5	デザイン・グラフィック	4	2.1%

2-1-2) 【テーマ別】学習による到達目標 (1/2)

経営に関する学習は全般的に「最低限の知識習得」を目指している人が多く、
専門スキルに関する学習では「応用的知識習得」や「高度な技能習得」を目指す人が増える

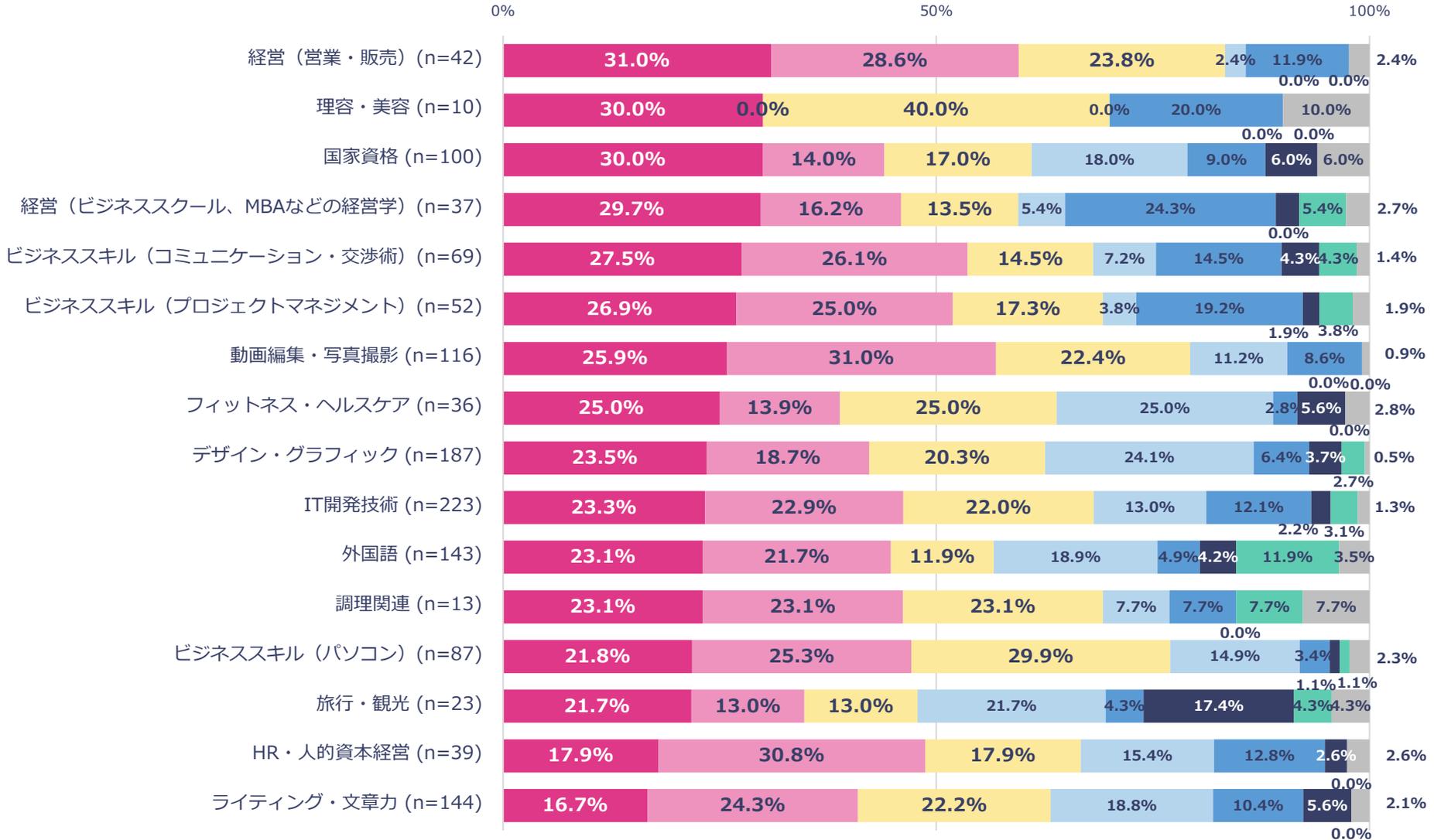
Q. どの状態を目指してそのテーマ、ジャンルを学びましたか。(単一回答)



2-1-2) 【テーマ別】学習による到達目標 (2/2)

Q. どの状態を目指してそのテーマ、ジャンルを学びましたか。(単一回答)

- 最低限の知識を習得した状態
- 周囲のサポートを受けずに作業ができる状態
- 応用的な知識を習得した状態
- 高度な技能を習得した状態
- 高い作業遂行能力を持ち、マネジメントもできる
- 日本国内においてハイエンドとなる状態

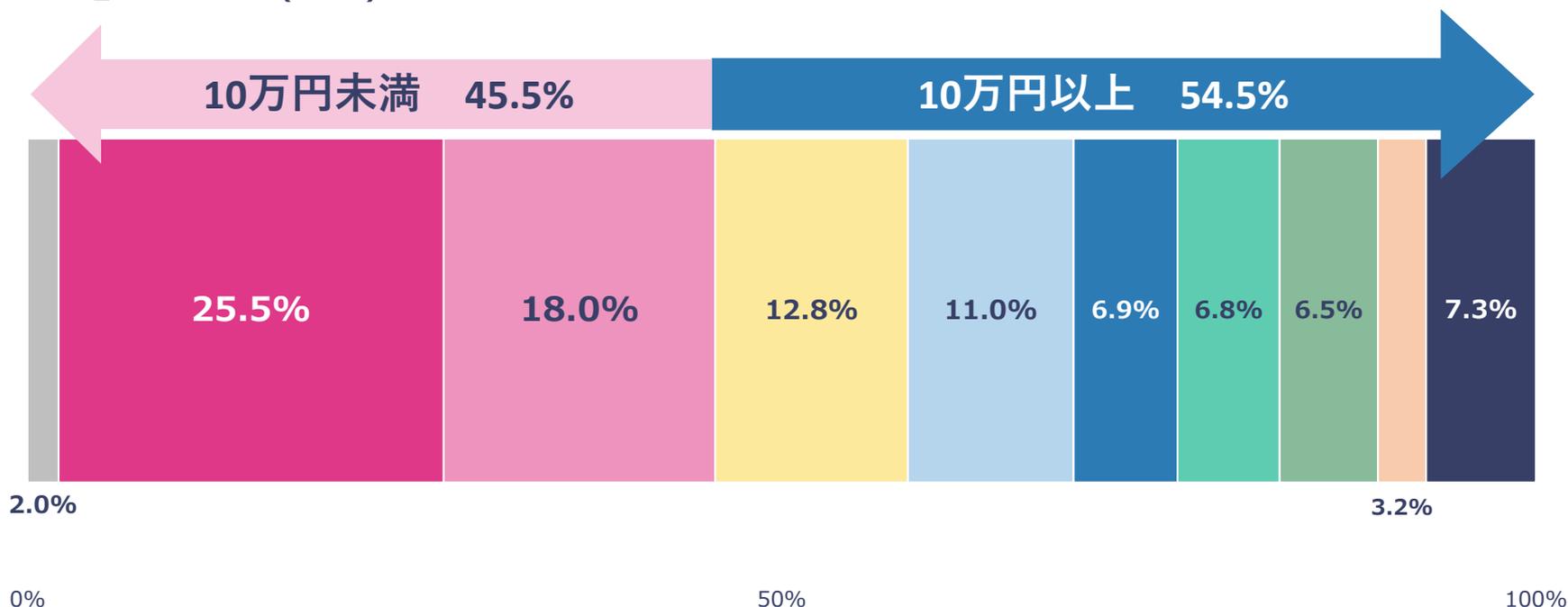


2-1-2) 学びにかけた年間費用

学びにかけた年間費用（過去最大）は、10万円未満の人と10万円以上の人概ね半数ずついる

Q.これまで最もスキルアップに注力した年に、学びにかけた年間費用を教えてください。（単一回答） (n=783)

- まったく費用はかけていない (n=16)
- 5万円未満 (n=200)
- 5~10万円未満 (n=141)
- 10~20万円未満 (n=100)
- 20~30万円未満 (n=86)
- 30~40万円未満 (n=54)
- 40~50万円未満 (n=53)
- 50~70万円未満 (n=51)
- 70~100万円未満 (n=25)
- 100万円以上 (n=57)

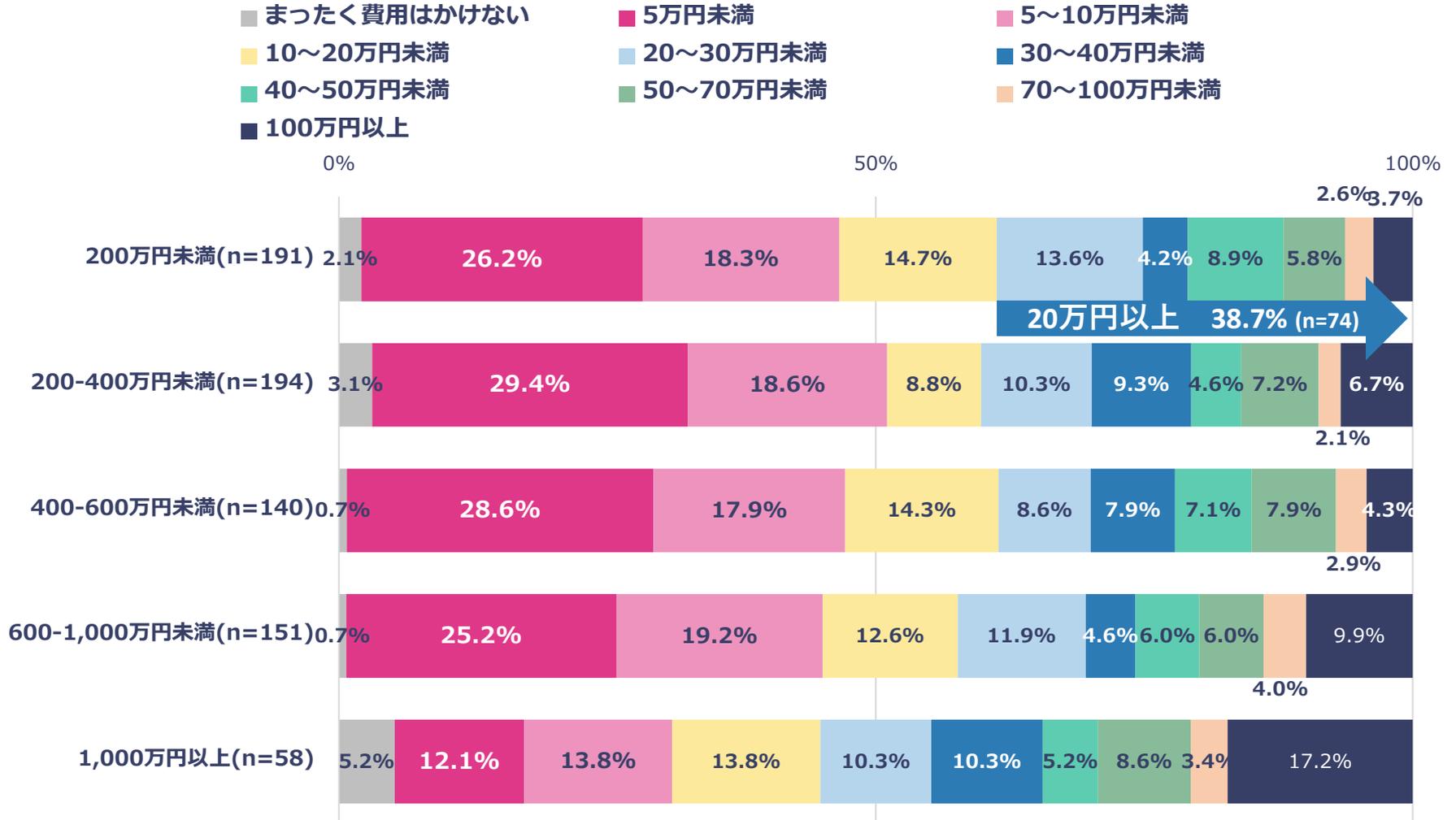


2-1-2) 【年収別】 学びにかけた年間費用

年収200万円未満の学習実践者の約4割が年収の1割をスキル学習に投資している

Q.これまで最もスキルアップに注力した年に、学びにかけた年間費用を教えてください。(単一回答)

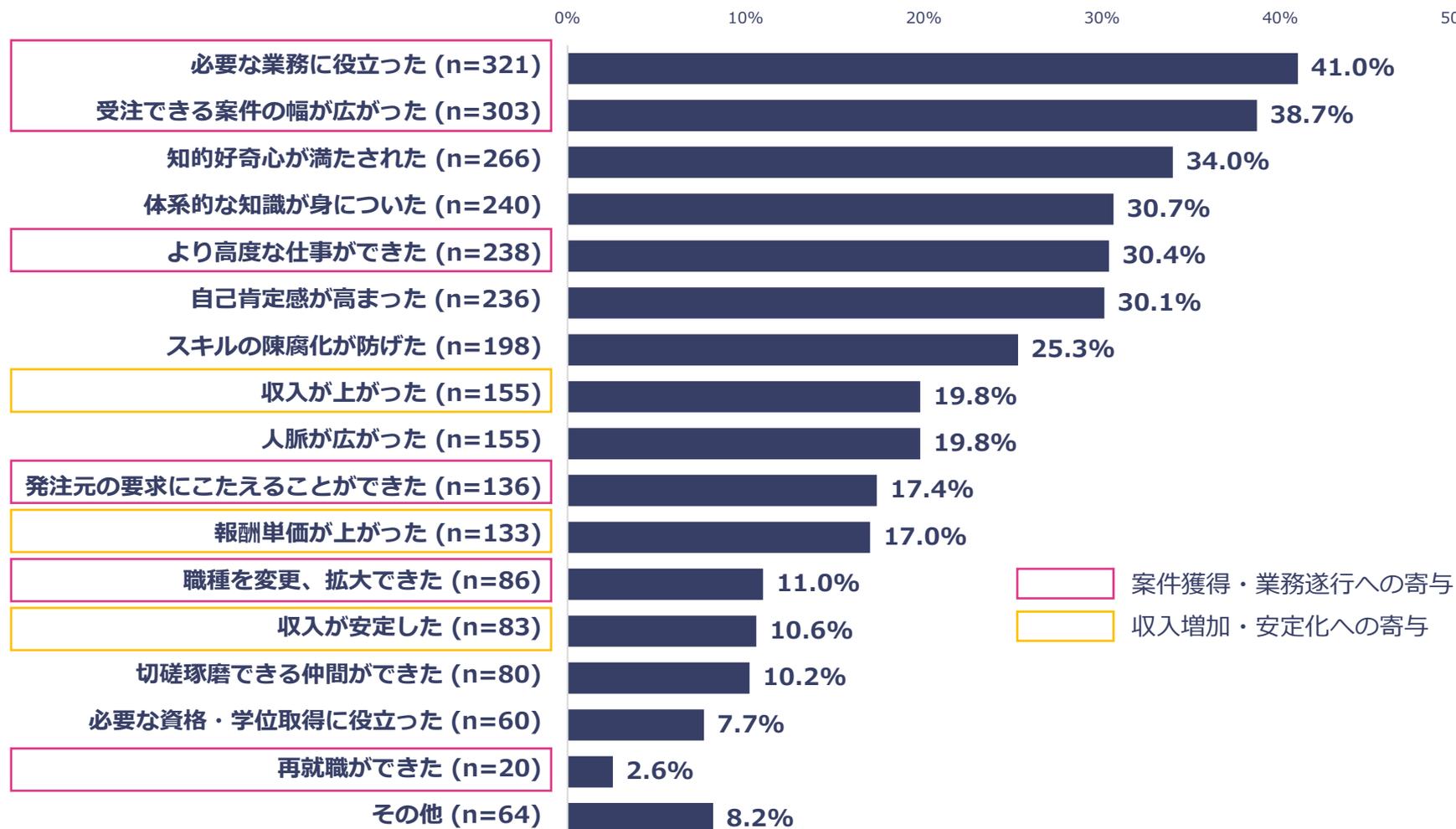
※スキルアップのための学習実践者のうち年収を問う設問で「わからない・答えたくない」と回答した人を除く (n=734)



2-1-2) 学びの効果として得られたもの

案件獲得や業務遂行、収入増加に役立ったほか、精神面にもプラスの効果が見られた

Q.学びの効果として、得られたものをお答えください。あてはまるものすべてをお選びください。（複数回答） (n=783)



2-1

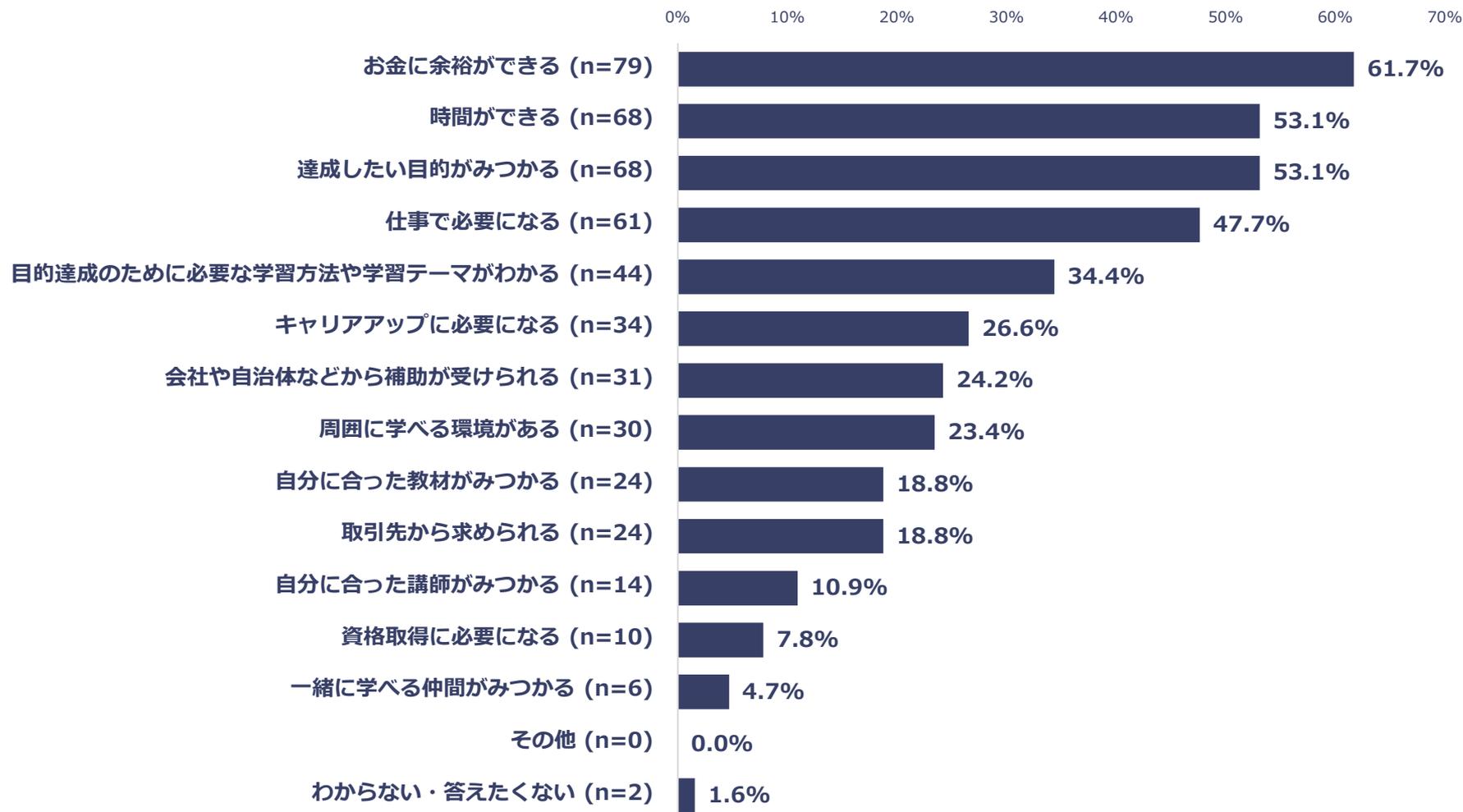
3) スキル学習非実践者の学習意向



直近1年以内、1年より前いずれも学習経験がないが、
今後1年以内には学習したいと思うと回答した38名

直近の学習経験がない回答者が学習するきっかけになり得るのは「お金」「時間」「目的」「必要性」

Q.今後、どのようなきっかけがあれば学習すると思いますか。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答)



※直近1年以内に学習経験が「ある」以外の回答者 n=128

※小数点以下第二位四捨五入

2-1-3) スキル学習非実践者が学びにかけられそうな予算

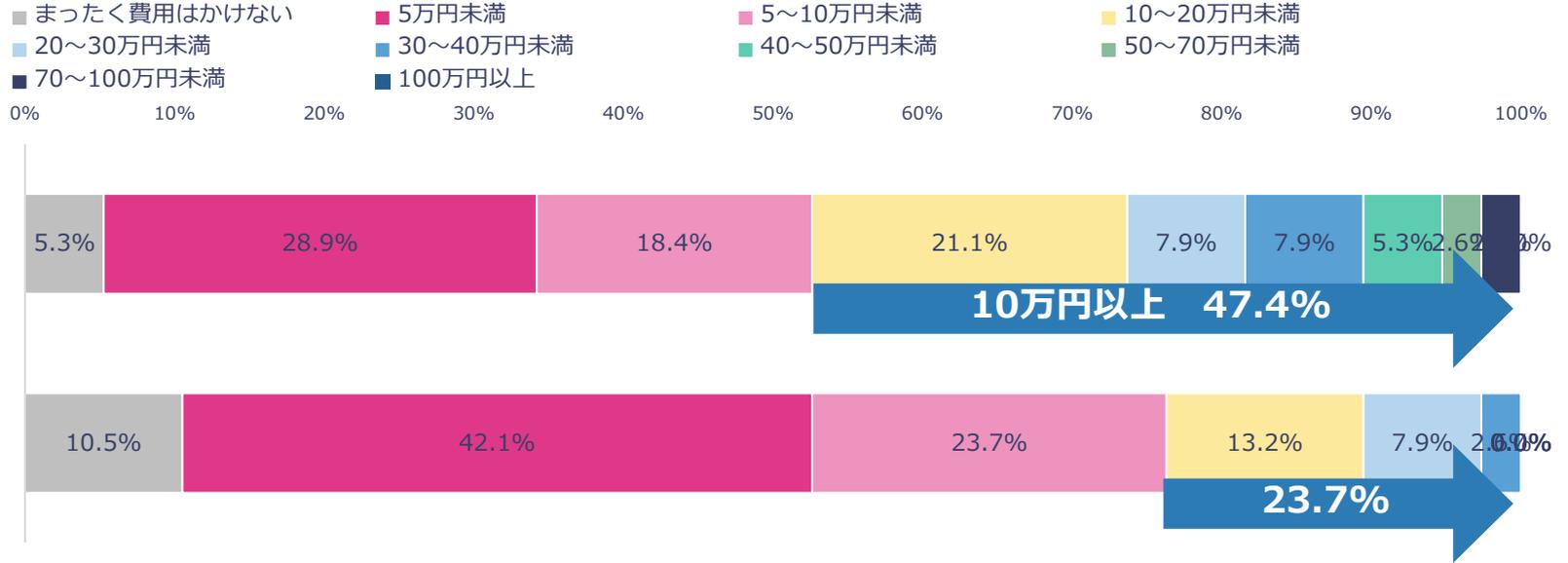
未経験者の予算感と、経験者が実際にかけた費用には大きな開きがあることがわかった

Q.学びにかけたいと思う年間予算（理想）と実際にかけられるであろう年間予算（現実）を教えてください。（単一回答）

スキル学習非実践者

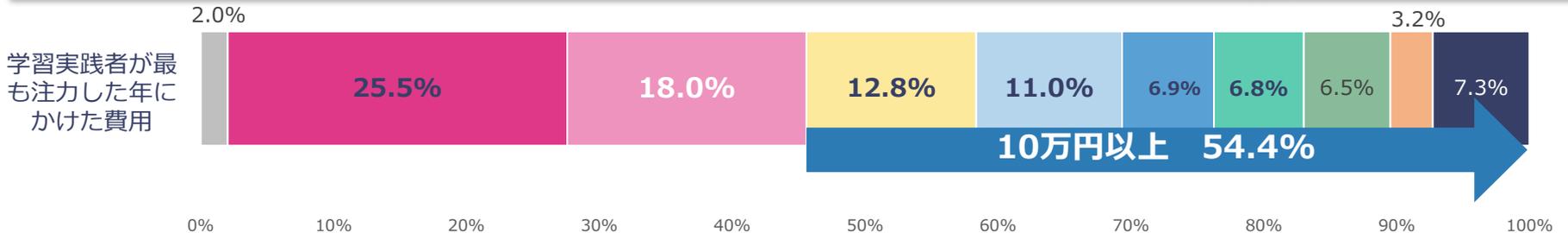
(n=38)

※フリーランスになってから学習経験はないが、今後1年以内に学習したいと思う回答者



スキル学習実践者

(n=783)





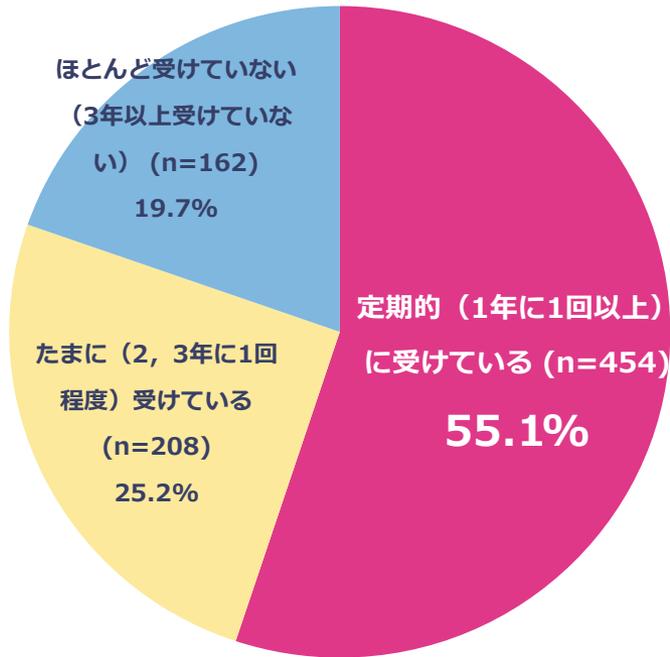
2-2 健康診断受診と労災保険加入ニーズ

2-2) 健康診断受診状況と健康診断に関する考え

半数以上のフリーランスが健康診断を年1回以上受診している一方で、3年以上受診していない人も2割存在

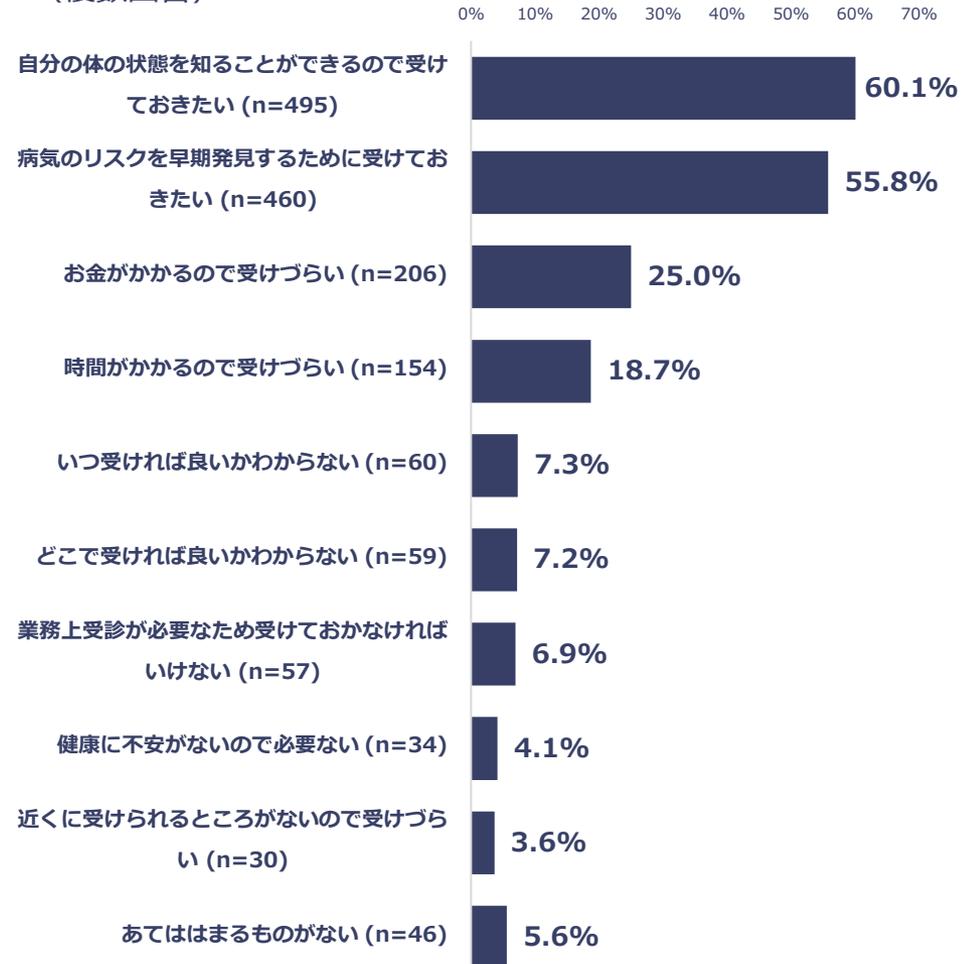
健康診断受診状況 (n=824)

Q.あなたは健康診断を受けていますか。(単一回答)



健康診断に関する考え (n=824)

Q.健康診断についてのお考えに近いものをすべて選んでください。(複数回答)



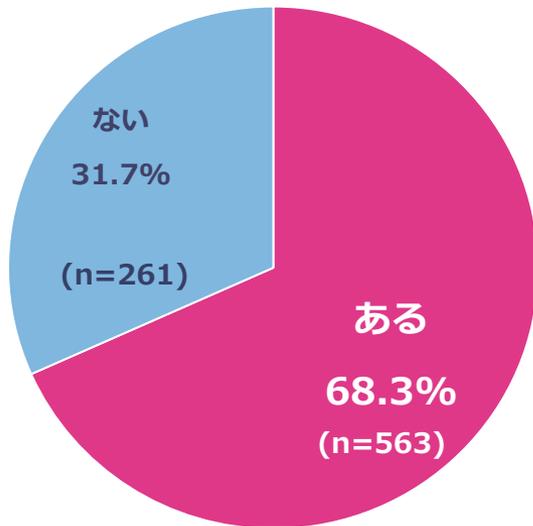
2-2) 労災保険の加入意向

労災保険に加入したいと思ったことがある人は約7割、保険料自己負担での加入意向者は約5割

労災保険の加入意向 (n=824)

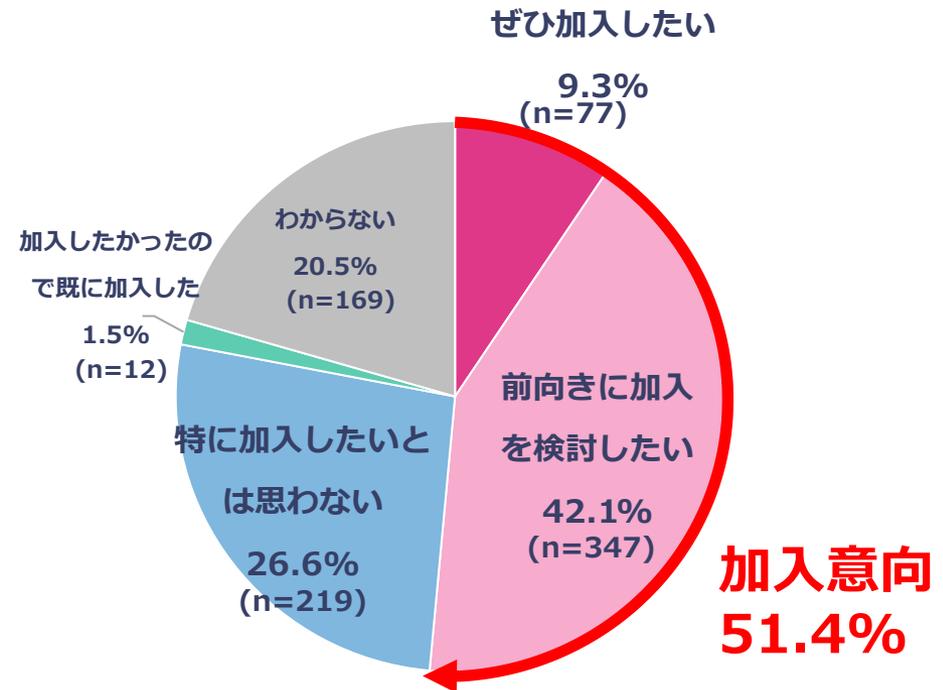
Q. 労災保険に加入したいと思ったことはありますか。
(単一回答)

※ 労災保険制度とは一労働者の業務上の事由または通勤による労働者の傷病等に対して必要な保険給付を行い、あわせて被災労働者の社会復帰の促進等の事業を行う制度です。
※ すでに加入済みの方も、**純粋にお気持ちとして感じる方**をお選びください。



全額自己負担での加入意向 (n=824)

Q. 労災保険に保険料全額自己負担（特別加入制度）で加入できるとしたら、どう思いますか。(単一回答)



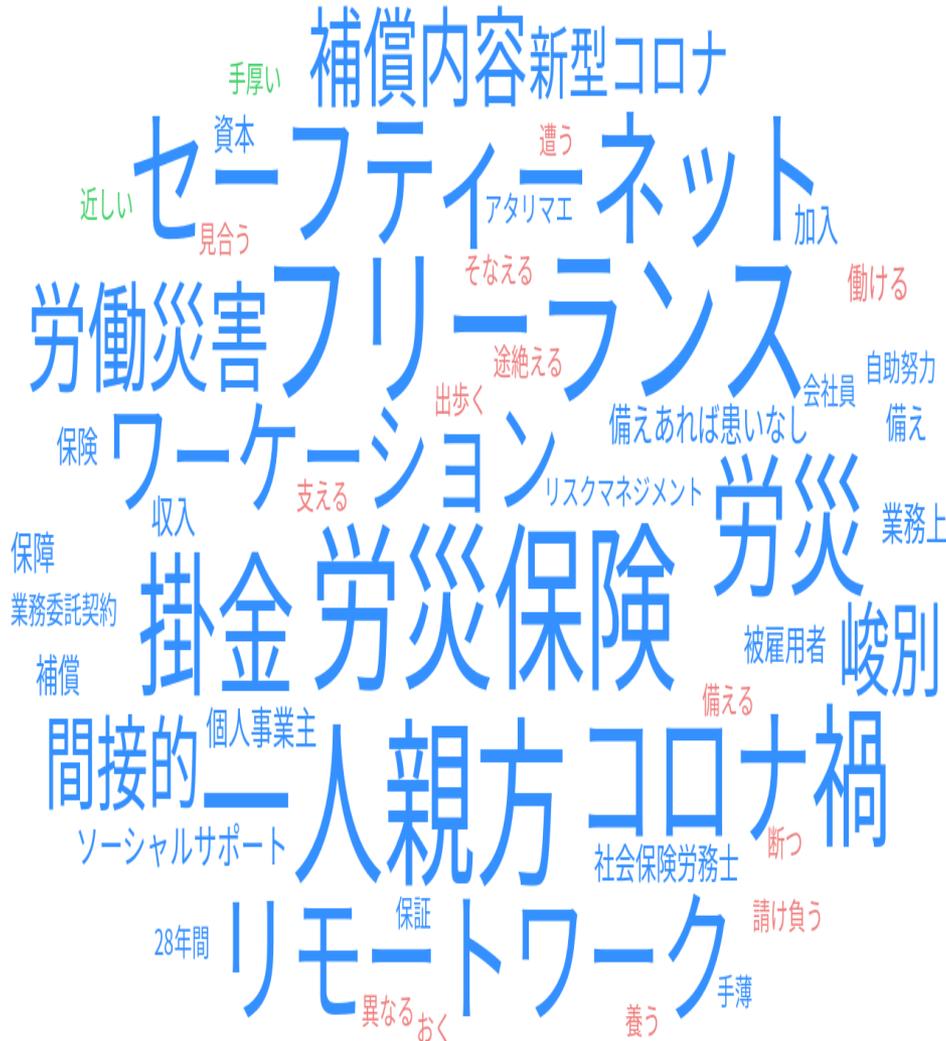
2-2) 労災保険に加入したい理由（自由回答抜粋 1/2）

Q.よろしければそのように思われる理由について教えてください。（自由回答）

※労災保険に保険料全額自己負担で加入したいかに「ぜひ加入したい」「前向きに加入を検討したい」「加入したかったのに既に加入した」のいずれかを
選んだ回答者のうち任意の自由回答欄記入者

(n=245)

<ユーザーローカルテキストマイニングツール（<https://textmining.userlocal.jp/>）による分析>



- セーフティネット
- 会社員時代は加入していた
- 費用と保障のバランス
- 病気や事故で無収入経験
- 契約上求められる
- 業務上必要
- 働き方によらない制度設計への要請

※自由回答は全件公開しております >> https://blog.freelance-jp.org/wp-content/uploads/2024/03/freelance-survey2024_free_answer.pdf

2-2) 労災保険に加入したい理由（自由回答抜粋 2/2）

Q.よろしければそのように思われる理由について教えてください。（自由回答）

一人職場なので、自分の体が資本。健康にトラブルがあった時の補償が全くないのは不安。現在所得保険をかけているけれど、傷病手当や休職などの補償があれば安心して働ける。

業務を遂行する上で、大手の工場などに入場するために必要なことから加入しています。加入していると現場で作業をしていると安心感があります。

過去に何度か入院しています。フリーランス（自営業）だとまったく無収入になり、いきなり生活が破綻します。少なくとも労災に当たるものについてはカバーしてほしいとずっと願っています。

会社員であってもフリーランスであったも、労働災害が起きる可能性があることから、その備えとしての公的保険がフリーランスにないのはおかしい為。

実際にはウーバーの配達員としての特別加入を検討していますが、それ以外の業務での事故の際には当然対象外と考えられるので、その部分も込みで加入できるものがあればいいと思っています。

海外のクライアントとの契約書に保険加入が義務として書かれており、とりあえずはフリーランス保険に入っているが、本当はこれでは不十分と思われるから

既にITフリーランス支援機構様で労災保険に特別加入している。

家族を養っているのだから。会社員時代よりも保障がないため。

リモートワークでワーケーションなど、移動時の災害が心配。

受託業務のほとんどが医療機関であるため（労災保険でどこまでカバーされるかは分かりませんが）施設特有のリスクに備えておきたいと思ったため。

業務上の移動などで事故に遭うリスク等があると考えられるため。ただ、収入が限られる中で全額自己負担は加入をためらうことにもつながると思う。

業務中に怪我をしてしばらく仕事が出来なくなった事があるから、その時も完治するまで収入が無くなり生活に苦労したので。

個人事業主は自分自身で自らを雇用しているようなものと考えられるわけなので、事業主として必要なコストを自ら負担する前提の上で、自らの労働者としての側面に基づいて各種社会保障を受ける権利があるから考えるから。

在宅勤務が多いので、労災の定義がどうなるのか分からないが、国民健康保険制度の一環で労災保険に入れる（気楽に入れる掛金）なら検討してみたい。

現状の業務時の損害保険の金額が高く、内容も不明瞭（前例がないなど）のため常に調べている状態です。

工事現場や高所での通訳業務もあり、万一のケガなどで長期間仕事ができなくなると一番怖いのは、収入源を断たれることだから。

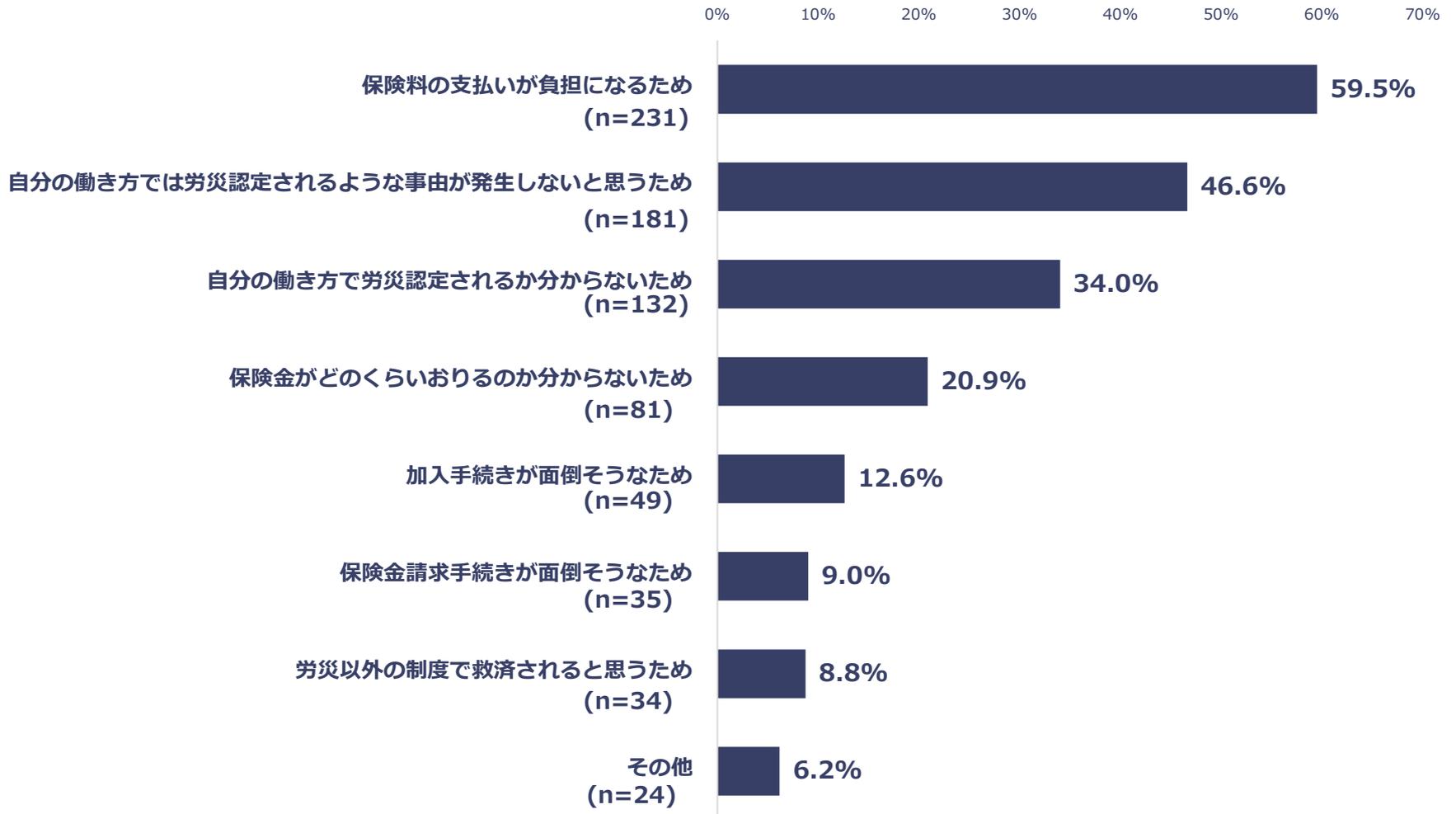
もし経費にできるのであれば加入しても損はないのかなと思います。

2-2) 労災保険に加入したくない理由

保険料の負担感に加え、労災事由の発生自体が起きづらいという意識が強い

Q.よろしければそのように思われる理由について教えてください。あてはまるものすべてをお選びください。(複数回答)

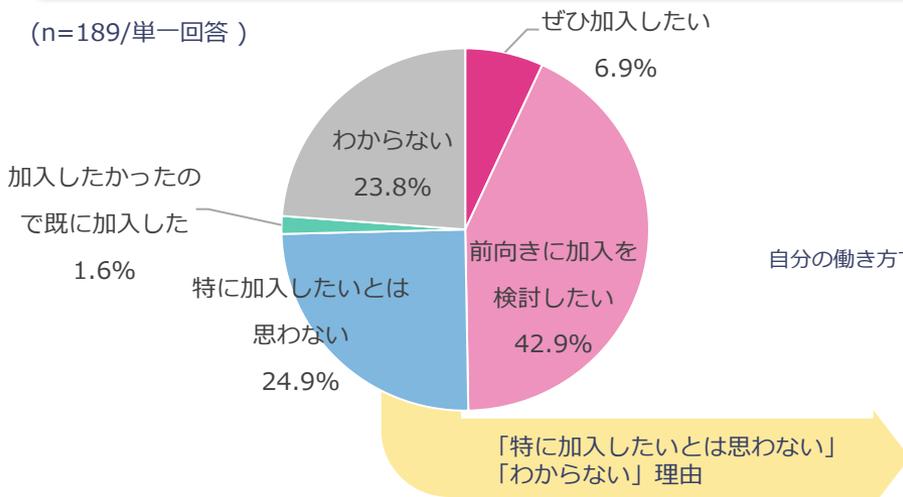
※労災保険に保険料全額自己負担で加入したいかに「特に加入したいとは思わない」を選んだ回答者のうち任意の自由回答欄記入者 (n=388)



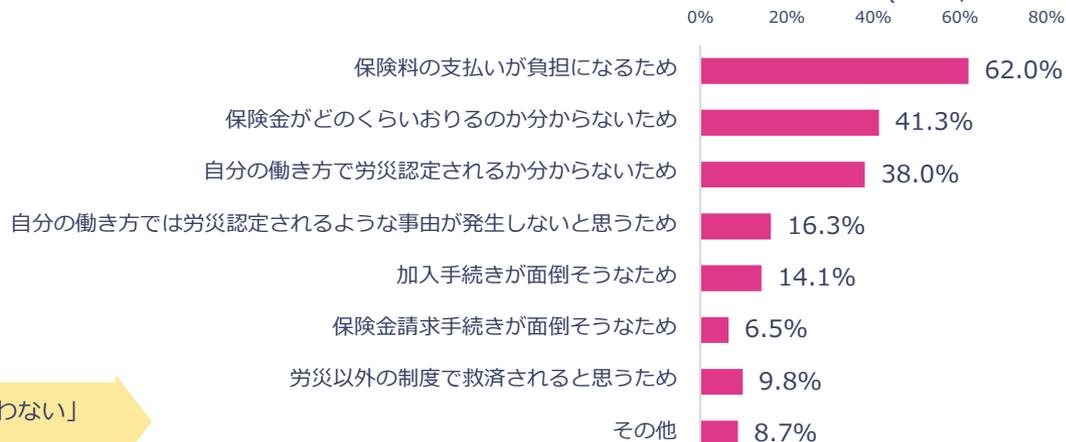
2-2) 【職種別】 労災保険に加入したくない理由 (1/2)

クリエイティブ・Web・フォト系

(n=189/単一回答)

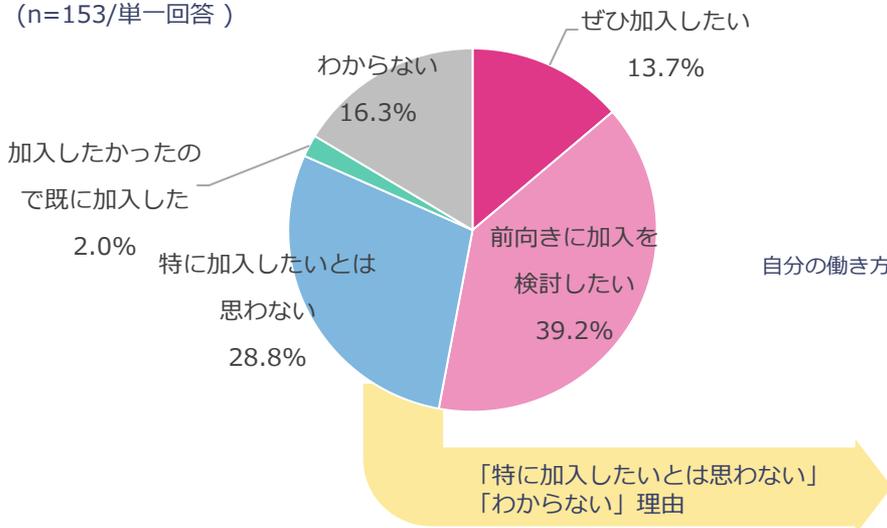


(n=92/複数回答)

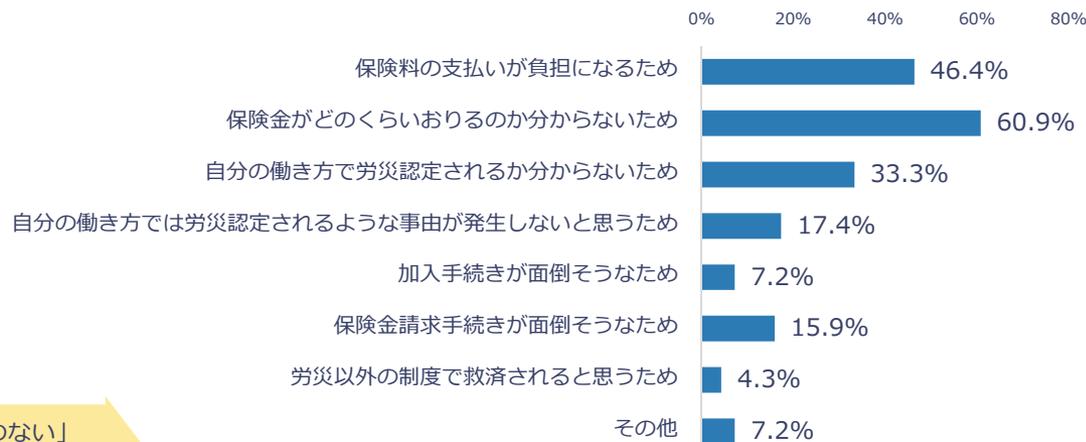


エンジニア・技術開発系

(n=153/単一回答)



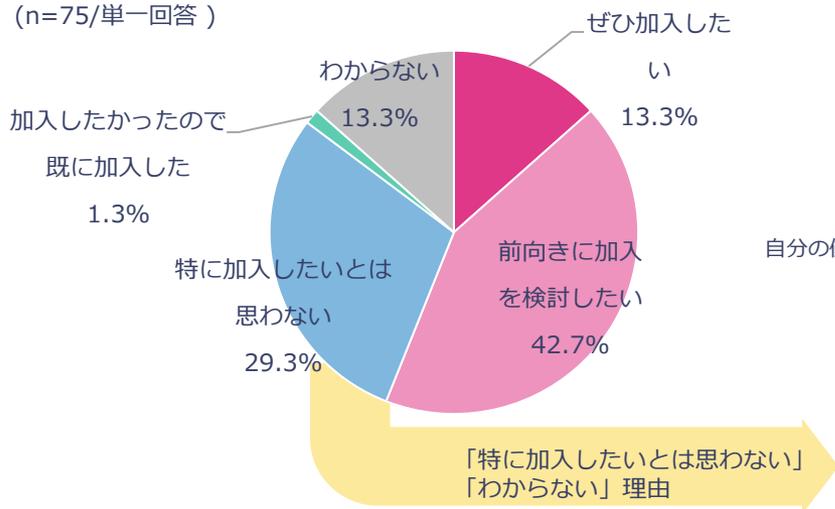
(n=69/複数回答)



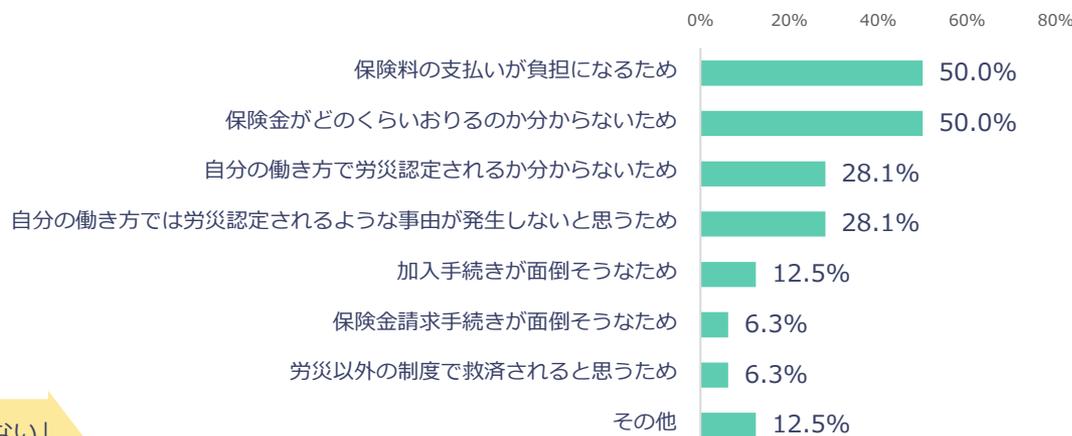
2-2) 【職種別】 労災保険に加入したくない理由 (2/2)

コンサルティング系

(n=75/単一回答)

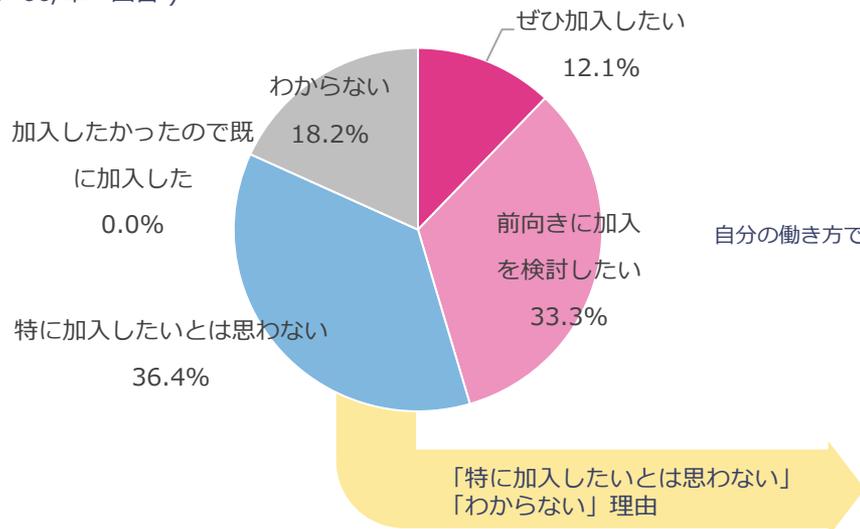


(n=32/複数回答)

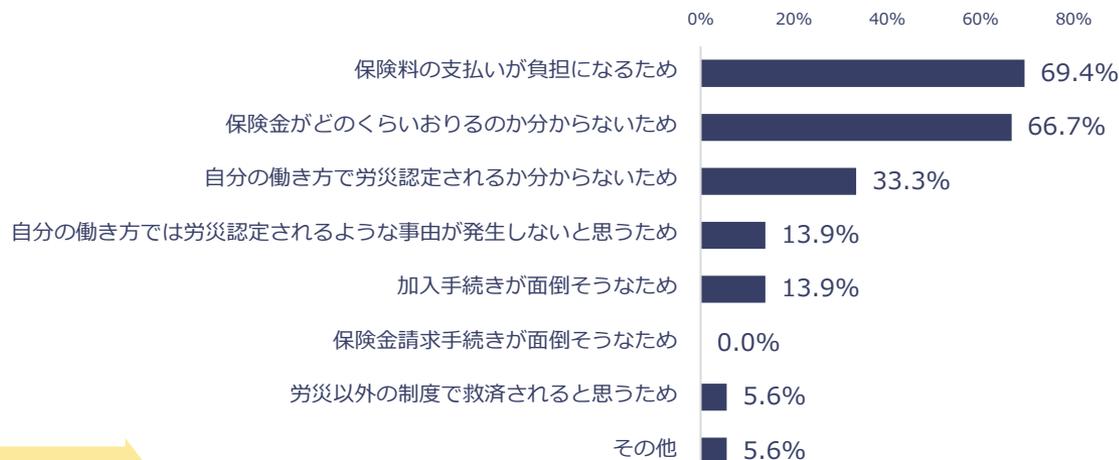


出版・メディア系

(n=66/単一回答)

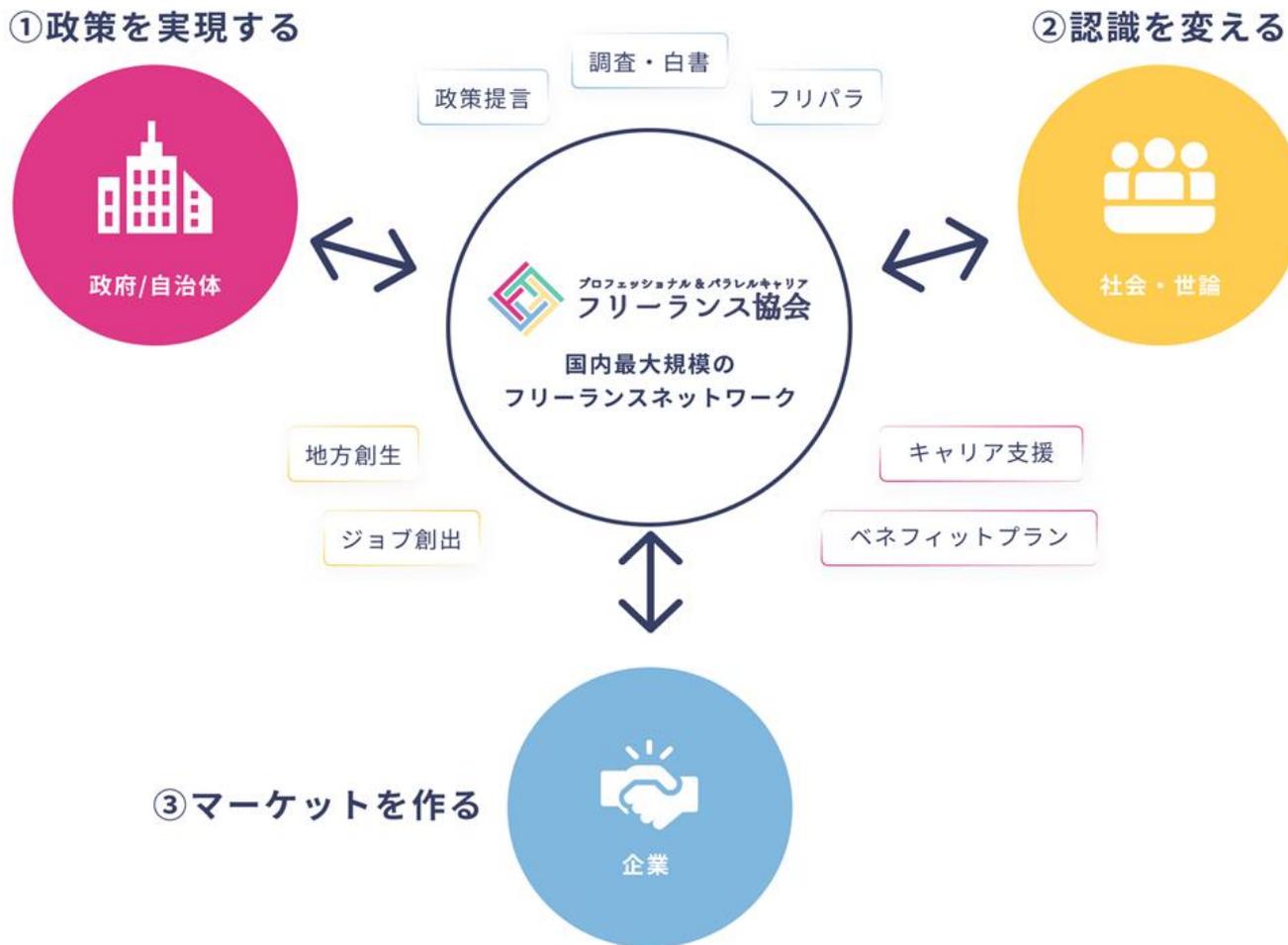


(n=36/複数回答)



ご参考)
フリーランス協会について

誰もが自律的なキャリアを築ける世の中へ

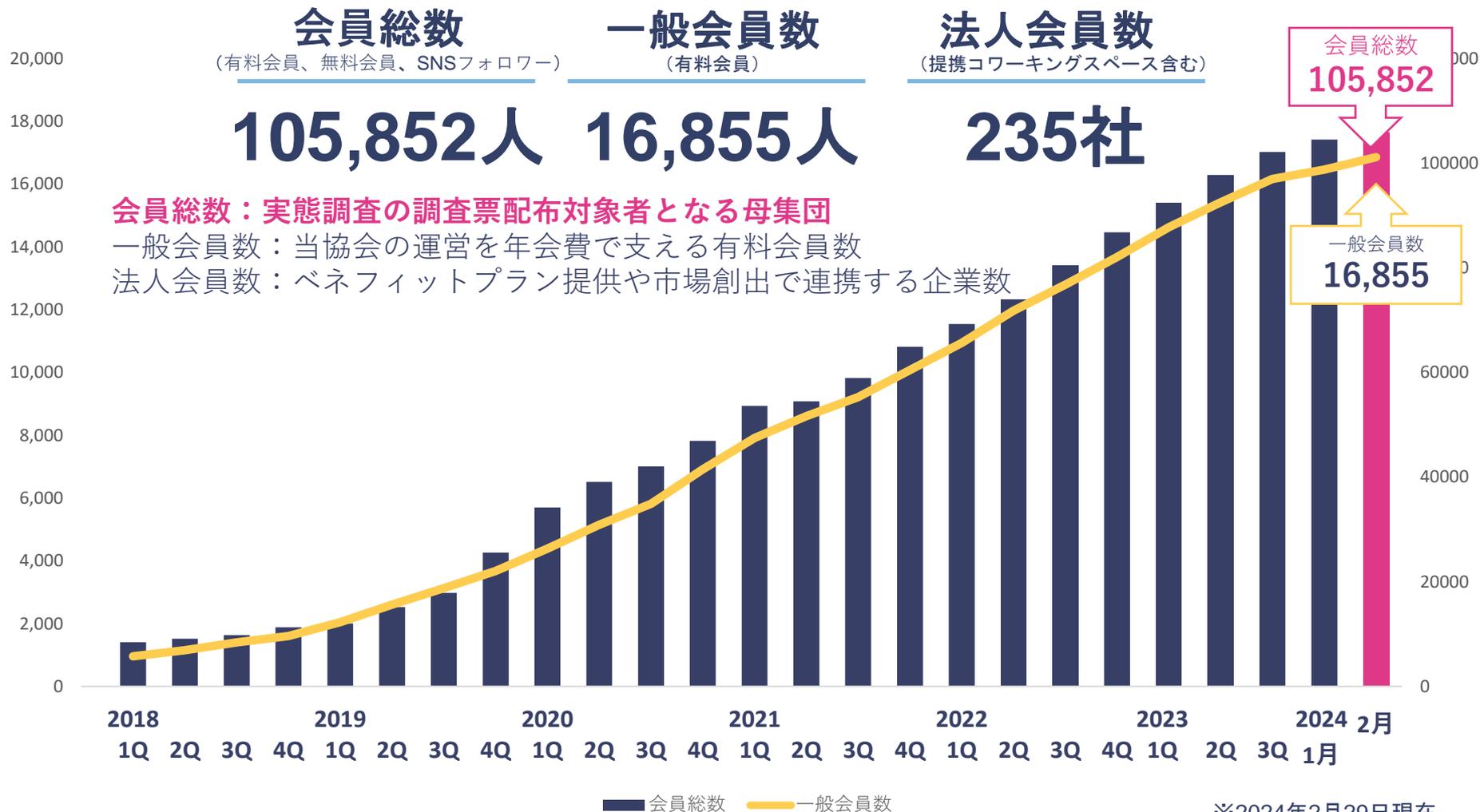


会員総数（調査票配布対象）

より多くの、より多様なフリーランスの声を集めるため、
調査票配布対象者の拡大を目指しています

(一般会員数)

(会員総数)



※2024年2月29日現在

フリーランスの多様な課題やニーズを可視化し、 社会に発信しています



協会主体で行った調査データ活用・提言活動の実績例

- ✓ 「フリーランス新法」の成立
- ✓ 「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」の策定
- ✓ 「フリーランス・トラブル110番」の設置
- ✓ 「インボイス制度の小規模事業者向け負担軽減措置（2割特例）」の実現
- ✓ 「インボイス制度導入に伴う法令違反事例の整理と取締り」の後押し
- ✓ 労災保険の特別加入制度の対象拡大
- ✓ 産休期間中の社会保険料免除
- ✓ 企業の講ずべきハラスメント防止措置の対象へのフリーランスの追加
- ✓ 保育園入園審査における不利の是正
- ✓ フリーランス向けコロナ支援策（持続化給付金、小学校休業対応支援金、企業主導型ベビーシッター利用者支援事業の特例措置等）の実現

会員向けベネフィットプラン

無料会員でも使える スタンダードベネフィット一覧

スタンダードベネフィット (全会員対象)



IBM SkillsBuild

✓ リスキング (IBM SkillsBuild)

ビギナーからプロフェッショナルまで、6000以上のコースが受講し放題！



TeamLancer

✓ コミュニティ (TeamLancer)

同業種・同エリアなど、フリーランス仲間と出会える、つながる



coworking space

✓ コワーキングスペース

全国の提携コワーキングスペースを特別価格でお得に利用できます

税務



確定申告支援



クラウド会計



税理士サポート

ライフ・通信



住宅



wi-fi・携帯電話



家事代行・シッター

マネー



銀行口座



報酬先払い



クレジットカード

キャリア・デザイン



キャリア相談



webサイト制作



スキルアップ

法務・契約



法務相談



登記支援



バーチャル
オフィス

一般会員だけが使える プレミアムベネフィット一覧



賠償責任保険

弁護士費用保険

収入・ケガ・介護の保険

キャリア相談

WELBOX 福利厚生

Zoom特割 & アップグレード

法務・税務相談

cocrea

	各種セーフティネット	フリーランス協会設立前				フリーランス協会設立後
		正社員	非正規社員	法人経営者	個人事業主	フリーランス向け対策 赤字：政府、黒字：フリーランス協会
健康	健康診断・人間ドック	○	△	△	△	WELBOX優待
	傷病手当金（健康保険）	○	△	○	×	収入・ヶ月・介護の保険
	労災保険	○	△	×	×	特別加入拡大（NEW!）、収入・ヶ月・介護の保険
出産・育児	休業・母体保護の配慮	○	△	×	×	フリーランス新法（NEW!）
	出産手当金（健康保険）	○	△	○	×	
	育児休業給付金（雇用保険）	○	△	×	×	経済的支援制度の新設
	社会保険料免除	○	△	×	×	国民年金保険料の免除、健康保険料の免除
	保育園へのアクセス	○	△	△	△	保活の不利是正、WELBOX優待
介護	介護休業給付金	○	△	×	×	収入・ヶ月・介護の保険
資産形成	国民年金	○	○	○	○	
	厚生年金	○	△	○	×	国民年金基金（加入促進）
	資産形成（iDeCo、NISA）	○	○	○	○	
安定収入	失業保険	○	△	×	×	創業者の受給期間延長
	職業訓練給付、リスクリング投資	○	△	×	×	IBM SkillsBuild（Udemy for SkillsBuild）ほか
	仕事獲得支援	○	○	×	×	フリーランスDB
	キャリア相談（キャリアドック）	○	△	×	×	フリーランスキャリアドック
契約トラブル	契約条件明示・履行確保等（労働法制）	○	○	×	×	フリーランス新法（NEW!）
	トラブル相談窓口	○	○	×	×	フリーランス・トラブル110番
	賠償責任保険	—	—	—	—	フリーランス向け賠償責任保険
	弁護士費用保険	—	—	—	—	フリーガル（弁護士費用保険）
	偽装フリーランス対策	—	—	—	—	偽装フリーランス防止のための手引き
ハラスメント	ハラスメント防止措置	○	○	×	×	パワハラ防止措置、フリーランス新法（NEW!）
コロナ対策	収入減の救済措置	—	—	—	—	持続化給付金、緊急小口資金、総合支援基金
	休校に伴う子育て支援	—	—	—	—	ベビーシッター助成、小学校休業等対応支援金

誰もが自律的なキャリアを築ける世の中へ

自分の名前で仕事をしたい
人のための
インフラ & コミュニティ



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



調査・白書

政策提言

キャリア
支援

パラレル
キャリア
推進

ジョブ創出

地方創生

フリーランス・副業ワーカー向け

ベネフィットプラン

多彩な保険や優待がギュッと詰まった
フリーランスのための福利厚生。年間
1万円で安心も！お得も！快適も！

プロ人材・副業人材をお探しの企業向け

お人ステーション

業務委託人材活用の無料相談・一括問
合せ窓口。契約や活用方法の疑問にお
答えし、最適な求人方法をご案内！

フリーランス白書2024

2024年3月発行

(発行)

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
調査・白書プロジェクト

(調査企画)

平田麻莉、後藤潤子、中山綾子、田中美和

(データ分析)

後藤潤子、平田麻莉

(事務局)

中山綾子、鈴木正美、たくまのりこ

(お問合せ先)

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
pr@freelance-jp.org

※引用・転載にあたってのお願い

本調査結果は、下記条件に基づき、ご自由に引用・転載いただくことができます。

1) 必ず下記のクレジット表記をお願いします。

出典：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
「フリーランス白書2024」

2) お手数ですが当協会事務局へ掲載報告をお願いします。

- ・ウェブサイトの場合：メールにて掲載URLをお知らせください
- ・印刷物の場合：掲載された書籍や記事を郵送でお送りください
- ・テレビ放映の場合：予め放映日をお知らせください