

FREELANCE

特定非営利活動法人 日本フリーランス協会 NPO., JAPAN FREELANCE ASSOCIATION

Free-lance ; フリーランス ;

特定の会社や組織と専属契約を結ばない、独立した就業形態の総称を指す。

企業から請け負った業務を実際に遂行する本人をフリーランサーと呼ぶ。

日本語では自由契約と訳され、一般的な職業分類では自由業に該当する。

Free lance の語源は、古くは中世ヨーロッパまで遡る。

中世ヨーロッパにおいて、王や貴族は時機が起きたたびに傭兵団と契約して戦闘に臨んだ。

その契約を交わす際に、「槍の本数=1戦闘単位」として数えられていたため、

敵勢力と契約を交わしていない (free) 戰闘単位 (lance) を指す言葉が「Freelance」となり、

中世は兵士を指していた「free lancer」=「フリーランサー」という概念が、

近世以降の時代に、組織を離れて働く状態を指す言葉に変化していった、と言われている。

新しい「フリーランス」の誕生と、社会の変化

これまで、フリーランスと呼ばれる職種には、たとえば、ライター／デザイナー／アナウンサーなど、

自らの才能や技術、特殊な技能・資格、職業経験を活かして活躍する職業が一般的とされていた。

しかし、インターネットの急速な普及により、近年、システムエンジニアのフリーランス化が急速に増加。

また、会社組織に属したりオフィスを持つことなく就業することが可能になり、大きく職種が広がった。

その結果、従来の概念では捉えきれない「新しいフリーランス層」が生まれた。

「早期退職して第二の人生を楽しむミドル層」や、「企業経営を請け負う顧問契約」なども含まれ、

年齢だけでなく、個人事業として捉えられない大きな活動枠／規模で活動するフリーランスが多く、

旧来の社会情勢からの変化により、今後もこうしたフリーランス層は増加、多様化が予想される。

「フリーランスを活用できる社会」の実現

アメリカにて、2000年、あるレポートが発表された。

米上院の中小企業委員会に提出されたこの公式レポートによると、

『アメリカ国内で、何らかの形でフリーランスとして従事する人口は、約2,200万～2,500万人』。

『全就労人口のおよそ”4人に1人がフリーランス”である。』という驚くべき数字が報告された。

欧米諸国では、企業の財務会計や経営の場でもフリーランスを活用する文化風土が古くから存在し、

セールスマンとして企業と契約を結び、その成績で独立・生計を立てるのが一般的な形態である。

それは個人の「能力の証」として認められ、フリーランスをサポートする公的制度も充実している。

日本国内では、フリーランス就労者の数は一説には「200万人～230万人」とも言われているが、

近年、正確な把握調査がされておらず、フリーランスに対する解釈・定義を時代に沿わせる必要がある。

経営において「フリーランスを活用する社会制度」もアメリカなど諸国に比べて整備が遅れており、

今後、フリーランスという人口が増加し、その職能を「直接契約で活用」する日本企業が増えることで、

社会の雇用問題や労働力が解決されるだけではなく、ノウハウ・技能継承などが進む可能性があり、

「フリーランスを活用できる社会」――の早期実現が求められている。

団体表記：特定非営利活動法人 日本フリーランス協会

団体概要

英字表記：JAPAN FREELANCE ASSOCIATION 設立：2009年(平成21年)認可

主な活動目的：フリーランスの事業援助 および 企業／雇用とのマッチング・渉外・与信管理 など

HP: <http://www.freelance-association.org>

内閣府管轄NPO法人：

略称：JAFA

FREE
NPO., JAPAN FREELANCE ASSOCIATION

は、「フリーランサー」を活用できる社会を実現するための、非営利目的の活動団体です。

海外のフリーランス事情

…「フリーランス」という働き方が一般的であり、社会的にサポートするための制度が整備されている。

アメリカでは2000年に政府への公式レポートによって、「アメリカ国内の就労人口の4人に1人にはある、2200万～2500万人が、何らかのフリーランスという就労形態として従事している」と発表されました。

古くから独立性が高く、企業などと契約を結び、フリーセールスマントとして独立して生計を立てる、会社経営や財務のスペシャリストとして、企業や団体、政府などと業務契約を結ぶ経営者も珍しくありません。

…こうした社会背景には、フリーランスを認める風土と、社会的にサポートする公的制度の充実がある。

日本のフリーランス事情

…「フリーランス」という働き方すら認知が進まず、法人取引主義がビジネスの基本となっている。

日本国内でフリーランスとして従事する人口の数は、正式な調査がされておらず未知のままであります。一説には200万人～230万人と言われますが、個人事業の登録数だけで650万ヶ所を超えていきます。

また、近年の派遣・契約労働者などの「非正規雇用者」は、仲介企業に属するゆえ問題が表面化しています。こうした企業単位ではない社会時代の変化によって、国内のフリーランス層はその従事している人数が急激に増加していることが予想されますが、制度も認知も旧態依然としたままのが国内の現状です。

…フリーランスとの取引における「信用力を保証できる制度が整備されていない」ことが主な原因。

「従来型フリーランス」

能力や職種経験を活かす職業
技術が必要となる「職人型」の職業

- 資格取得や経験年数を経て独立。
- 自らの意思技能による経済的自立。
- 労働意欲が豊富で、技術が高い。

フリーランスへの昇華・独立

起業・企業層

フリーランサー

特殊職・技能職
個人事業主



オーナー・顧問職
中小企業・自営業

フリーランスという生き方の選択

潜在的フリーランス層

独立志向
才能職

家業継承・技術継承
主婦層・臨時社員

定年退職
早期退職

社会情勢
インターネット普及

「近代型フリーランス」

店舗経営者・自営業などが多い職種
社会環境の変化により増加する職種

- 早期退職や店舗開業を経て独立。
- 社会情勢の変化により、企業に依存しない非雇用従事者が増えている。

日本でこれまで考えられてきた「フリーランス」の定義とは…

会社や企業、団体などに所属せず、案件に応じて自由に契約する働き方の就労形態に従事する人材。
個人事業主としての開業届、その他公的に定められた手続を完了しており、納税の義務を果たしている。

- 職種・能力における定義 … 「自らの能力や技能によって」
- 就労・契約における定義 … 「会社や企業などの雇用に依存することなく」
- 生計・社会における定義 … 「経済的に独立・自立しており、納税義務を果たしている」

代表的なフリーランス職種…

能力や職種経験を活かす職業

- ex.
グラフィックデザイナー
フリーライター／カメラマン
システムエンジニア など

個人事業主が多い職種…

技術が必要となる「職人型」の職業

- ex.
建設工事関係技能者
大工／左官職人／電気技師
建具工房／伝統工芸職 など

日本フリーランス協会が考える「フリーランス」の定義とは…

『ワークスタイルとしてのフリーランス』という生き方を「自主的に選択する」職業選択の自由。
これまでの「フリーランス」層の定義では、時代や社会環境の変化に対応できていないと考えています。

- 職種・能力における定義 … 「自らの経験や独自のノウハウ、個人の資産を活用して」
- 就労・契約における定義 … 「自らの社会参加・社会貢献へのスタイルとして」
- 生計・社会における定義 … 「雇用される形態ではなく、自らの生計を独立する就労形態」



「フリーランス」の中小企業…

店舗経営者・自営業などが多い職種

- ex.
不動産オーナー・大家
フランチャイズ店舗加盟者
個人商店の経営者 など



新しい「フリーランス」層…

社会環境の変化により増加する職種

- ex.
早期退職によるセカンドライフ
企業外部顧問／個人投資家
個人ウェブ輸入業者 など



企業・雇用側が抱える問題点

正規雇用者でないので、契約に関する信用不安がある。

あらかじめフリーランスの能力を平準化して測定できないので雇用できない。

- フリーランサーと接触できる場がないので、派遣会社に頼ってしまう。
- 個人事業者の高い実務能力・ノウハウを直接確保するインフラがない。
- 雇用への公的な税制優遇や補助制度などのサポートが存在しない。

企業・雇用側へのメリット

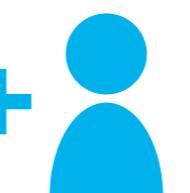
仲介コストを介さない直接契約料金
社内教育・経験が必要ない即戦力

- ・資格取得済み／経験年数が豊富。
- ・高い意識による業務、即戦力人材。
- ・労働意欲が豊富で、技術が高い。

直接、良質の労働力を確保できる



活用を求める企業と 良質なフリーランサーの 制度上のミスマッチ・空白



「フリーランスを活用できる」社会 の実現に向けて…



社会貢献・ノウハウを継承できる

フリーランサーが抱える問題点

正社員以外の雇用ニーズのある企業を自分だけでは見つけられない。

法人取引が前提となるビジネスの場に、与信保証がないため参入できない。

- 人材採用募集は原則、正社員もしくはアルバイトなどの情報が大半。
- 下請けとなるため、業務請負料の立替や回収には不安とリスクが伴う。
- 対法人取引では、支払サイトが直接的なボトルネックとなってしまう。

FREE 特定非営利活動法人 日本フリーランス協会
NPO., JAPAN FREELANCE ASSOCIATION

… わたしたちは、3ステップの活動を経て、フリーランスの能力を社会還元します。

第3ステップ… a) フリーランスの地位向上のための法改正

簡易申告による控除額の引き上げをはじめ、下請法などの現在の法律では対応できない範囲の制度化を求めて、自治体・中央省庁への提案や働きかけを、団体の活動を通じて要望・実現していきます。



b) フリーランスへの助成制度の提言・拡大

たとえば、事前に毎月定額を支払って、非課税の留保金を積み立てて確保しておき、失業時に補償される。そんな「フリーランスが活動しやすくなる公的制度」を求めて、シンポジウムなどを開催・提言していきます。

■ 自治体との連携

- ・議員立法活動
- ・地位／認知の向上
- ・企業税制優遇

3

■ 就業マッチング

- ・データベースの運営
- ・企業への与信提供
- ・個人への案件紹介

2

第2ステップ… a) 企業・雇用側へのフリーランス活用の啓蒙

フリーランスは、技術もあり、自営事業による経済感覚も備えた「研修不要・即戦力の人材」が多いのが特長です。その即戦力の人材を、直接契約で雇用することによって得られる企業のコスト削減・事業メリットの大きさを、社会へ広く伝えます。



b) 新しいフリーランス層人材のスキル活用

従来の職種だけではなく、まったく新しい「近代的フリーランス＝早期退職」の人材が、急激に増加しています。早期退職したフリーランスの持つ、多彩な人脈と豊富な業務経験を、社会に還元する活動をします。

第1ステップ… a) 日本国内の「フリーランスの実態調査」

海外に比べて日本のフリーランサーの実態は、正確に把握する調査が実施されていません。現在の日本社会における「フリーランス」の状況と実体のデータを調査して、自治体へ提出します。



b) フリーランサーが抱える問題点の解決

実態調査にて把握できたフリーランスの抱える「制度上の問題点」を、明確に社会的に定義します。そのうえで、抜本的な解決に直結するための社会活動を展開していくための団体として機能します。

■ 契約条件の統一

- ・契約書式の颁布
- ・請負料金の体系化
- ・与信条件の管理

1

■ フリーランス白書

- ・社会情勢レポート
- ・実態の把握／報告
- ・経済効果の測定

1

フリーランスが
解決できない
現状の問題点

正社員以外の雇用ニーズのある企業を自分だけでは見つけられない。
法人取引が前提となるビジネスの場に、与信保証がないため参入できない。

- 人材採用募集は原則、正社員もしくはアルバイトなどの情報が大半。
- 下請けとなるため、業務請負料の立替や回収には不安とリスクが伴う。
- 対法人取引では、支払サイトが直接的なボトルネックとなってしまう。

企業・雇用側が
解決できない
現状の問題点

正規雇用者でないので、契約に関する信用不安がある。
あらかじめフリーランスの能力を平準化して測定できないので雇用できない。

- フリーランサーと接触できる場がないので、派遣会社に頼ってしまう。
- 個人事業者の高い実務能力・ノウハウを直接確保するインフラがない。
- 雇用への公的な税制優遇や補助制度などのサポートが存在しない。

1 …イベント・シンポジウム

「フリーランスと企業を結ぶ」交流会・イベント
「フリーランスの社会認知 向上」シンポジウム
企業との交流・イベントを企画開催したり、
自治体・国への提言をしていくためのシンポジウムなどを主催して、社会に訴求します。



フリーランサー・会員へ
提供する活動…

2 …契約・料金の保証

契約書の発行代行・フォーマットの無料頒布
所属会員の業務請負の目安料金を保証
NPO法人日本フリーランス協会が推奨する
契約や料金形式を採用するため、紹介された
案件の料金が、きちんと保証されます。



4 …納品・与信の保証

納品・業務の完了までを協会が保証します。
紹介会員との業務契約も、協会が代行渉外。
万が一の不完了時にも、協会が別の所属会員をご紹介することで、納品・業務完了まで
保証するので、安心して雇用・発注できます。

5 …月次会計のサポート

財務会計・確定申告などの指導・サポート
専門家・士業の紹介や、無料相談会の実施
定期的に開催される無料相談会で、財務会計
に関する知識が補完でき、希望する会員には
専門家の各種・優先紹介が受けられます。



企業・雇用主へ
提供する活動…

6 …与信のサポート

協会所属会員・紹介案件による信用力の向上
業務着手金・支払サイトのサポート(希望制)
案件の交渉・紹介は当協会が行うので、与信
についての心配がありません。また、希望する
会員には業務請負料金補助制度があります。

3 …スキルの平準化

事前に面談・各種スキル教育イベントを実施
所属会員の業務スキル向上に努めています。
自己スキル診断、ビジネススキル指導、
所属会員へのメンタル・カウンセリングなどを
定期的に実施、スキル基準の平準化を導入。

7 …直接雇用契約

直接雇用契約による中間コストの削減
契約・料金目安は、統一形式なので明快・迅速。
即戦力・社内教育不要のフリーランス人材を
直接、必要な時のみ労働力として確保でき、
仲介・契約／料金も統一されており、安心。

8 …後援・協賛の公示

フリーランス協会の所属会員の雇用実績は、
人材の優良活用企業として掲載・公示します。
非正規雇用が社会問題となっているなかで、
フリーランス人材の登用・活用の公示は、
社会へ与える、影響力の向上に繋がります。

10 …案件紹介・エージェント



日本フリーランス協会が
渉外を代行して、案件を紹介
するエージェントとなります。



…会員データベースの運営

企業会員の方は、協会に登録する会員の業務
データをいつでも照会でき、案件ごとに必要な
即戦力人材へ、すぐに接触できます。

10 …会員紹介・エージェント



日本フリーランス協会が
渉外を代行して、会員を紹介
するエージェントとなります。

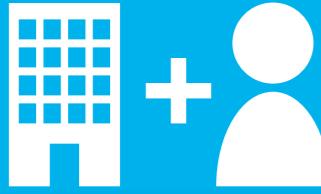
9 …マッチングサイト運営

個人会員であれば、登録／掲載・「無料」。
業務実績を除く「個人情報」「プロフィール」は、
完全非公開で、案件情報とコンタクトできます。



個人会員・フリーランサーへの活動…

1 …イベント・シンポジウム



…企業と会員を結ぶ交流会・イベントを定期的に企画／開催しています。

活動例)

1月

	企業交流会	
2月	異業種交流会	+
3月	異業種交流会	+
4月	異業種交流会	+
5月	異業種交流会	+
6月	異業種交流会	+
7月	異業種交流会	+
8月	企業交流会	
9月	異業種交流会	+
10月	異業種交流会	+
11月	異業種交流会	+
12月	異業種交流会	+



イベント例:

年1回:定期

- ・実態調査
- ・企業アンケート
- ・署名活動
- ・事業所訪問
- ・意識調査 ...etc.



シンポジウム例:

年1回:不定期

- ・自治体へ報告
- ・企業への啓蒙
- ・立法の提言
- ・報道の誘致
- ・問題提起 ...etc.

「フリーランスを活用する」

メリットの訴求
制度の啓蒙

フリーランサーが活動

しやすい社会の環境

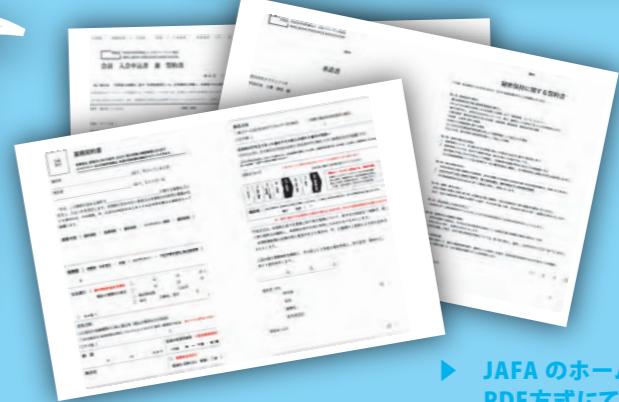
契約書の発行代行・フォーマットの無料頒布
所属会員の業務請負の目安料金を保証

NPO法人日本フリーランス協会が推奨する
契約や料金形式を採用するため、紹介された
案件の料金が、きちんと契約で保証されます。

2 …契約・料金の保証

会員の方は、
契約書や料金表の
フォーマットを、
無償で、自由に使用
することができます。

※JAFAが正式に仲介・保証をする案件ではなく、
直接取引や契約でご使用いただいた場合に、
規定の料金・契約を保証するものではありません。



▶ JAFAのホームページより、
PDF方式にてダウンロードできます。

5 …月次会計のサポート



+オプション(希望制)



会員の方は、
無料で参加できます。

参加…事前予約制
JAFA事務局までご連絡を。
tel. 03-3868-3028(代表)

※参加人数が多数の場合は、
抽選制となります。
※実施スケジュールが予告なく
変更となる場合があります。

財務会計・確定申告などの指導・サポート
専門家・士業の紹介や、無料相談会の実施

定期的に開催される無料相談会で、財務会計
に関する知識が補完でき、希望する会員には
専門家の各種・優先紹介が受けられます。

6 …与信のサポート

企業との渉外は、
JAFAが代行します。



+支払料金・補助制度(希望制)

協会所属会員・紹介案件による信用力の向上
業務着手金・支払サイトのサポート(希望制)

案件の交渉・紹介は当協会が行うので、与信
についての心配がありません。また、希望する
会員には業務請負料金補助制度があります。

※ JAFAが提携する外部制度への紹介となります。詳しくはお問い合わせください。



法人会員・企業・協賛会員への活動…

3 …スキルの平準化

事前面談・性格判断

JAFAに所属するすべての会員は事務局による面談と、スキル把握のための診断を受けており、案件紹介前にも面談義務があります。

自己スキル診断・講座

キャリアアドバイスの専門家など(JCDA)によるスキル診断や、会員同士のネットワークによる専修講座が多数開催されます。

JAFA会員

ビジネススキル研修会

基本的な日常ビジネスにおけるマナーの研修会はもちろん、会員同士の異業種交流会を通じて、様々なスキルを奨励しています。

メンタル・カウンセリング

会員の労働意欲・意識の調査や、定期的な業務相談会を実施。各専門家や行政機関と提携して会員へのご紹介をしています。

登録会員のフリーランスに、こうした研修・講座を提供しています。これにより、社内研修や教育の手間を省き、統一された基準で、フリーランサーのスキル・性格を比較して、事前に採用を検討できます。

4 …納品・与信の保証



※JAFA所属の正会員となり案件の紹介を受けるためには、入会金・月会費や、各種の講座・面談が必要なため、必然的に業務意識の高いフリーランサーが集まります。

「フリーランスを雇用しやすくする」…

※JAFAが規定するプライススケール(料金目安表)や、労働契約紹介などの書類へ同意いただいたもの、納品完了まで、会員への支払は協会が預託します。

そんな制度の、ほんのいち例です。



万が一の不完了時にも、JAFAが別の所属会員をご紹介することで、納品・業務完了までを保証するので、安心して雇用・発注ができます。

JAFAが、会員との条件・料金などを与信保証のちご紹介となるため、契約におけるフリーランスの環境不安を事前に解消して雇用できます。

FREE 特定非営利活動法人 日本フリーランス協会
NPO, JAPAN FREELANCE ASSOCIATION
非営利活動法人だからこそ、実現できる条件と特長です。



直接雇用契約による中間コストの削減
契約・料金目安は、統一形式なので明快・迅速。
即戦力・社内教育不要のフリーランス人材を直接、必要な時のみ労働力として確保でき、仲介・契約／料金も統一されており、安心。

▶ JAFAのホームページより、PDF方式にてダウンロードできます。

7 …直接雇用契約

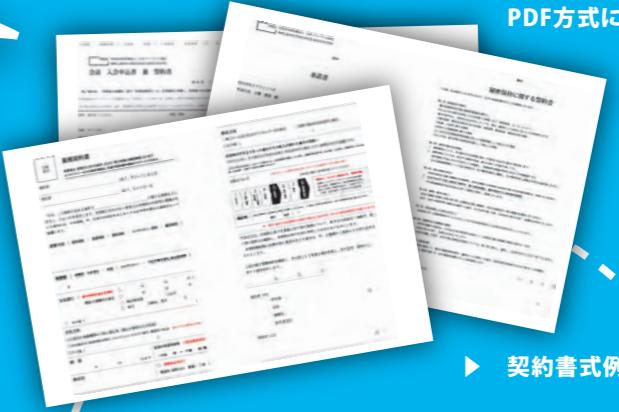
直接雇用契約です。
が、
契約書や料金表の
締結までの渉外を、
JAFAが代行します。

※JAFAが正式に仲介・保証をしない場合でも、JAFA正会員は、自由に書式を使用できます。

※JAFAを介さないでJAFA会員のフリーランサーと直接取引や契約でご使用いただいた場合に、業務などの納品保証をするものではありません。

契約の流れ

※JAFAは、契約書式の作成・雇用条件や案件情報の渉外、自安料金の保守保証を行います。
※JAFAが正式に仲介に入った案件に限り、納品への保証、会員への与信保証などのJAFA独自のサービスを、発注者と案件に対して提供します。
ただし、契約によって同意された支払を行わない案件・発注者に対する場合は、一切の保証サービスは行わず、会員の権利と債権を保護するべく法的仲介に入ります。



▶ 契約書式例

渉外・契約代行



8 …後援・協賛の公示

JAFAの主催するイベントやシンポジウム、各種活動への後援・協賛いただいた…
または、JAFA会員を雇用してくださった…
そんな企業・団体の実績を公示しています。

フリーランス協会の所属会員の雇用実績は、人材の優良活用企業として掲載・公示します。

非正規雇用が社会問題となっているなかで、フリーランス人材の登用・活用の公示は、社会へ与える、影響力の向上に繋がります。



▶ 各種データの
ダウンロードは…

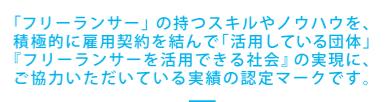


▶ 公示例
JAFA公式サイト内への
「フリーランス人材の優良活用企業」

▶ その他・公示媒体
「フリーランス白書」ほか、官公庁へのレポート記載
▶ 報道掲載時の資料として情報開示・提出しています。



「フリーランス人財・積極活用・優良団体」マーク
Thank you.



「フリーランス人財・積極活用・優良団体」マーク
Thank you.

▶ 公示頒布マーク
JAFA公認
「フリーランス人財・積極活用・優良団体」マーク

▶ 後援・協賛いただいた企業・団体、
または、JAFA会員を雇用してくださった企業・団体のみ
ご自由にお使いいただけるデータを頒布しています。



…個人・フリーランサー会員の方へ 提供サービス一覧

※2009年10月1日現在の提供サービスとなります。
※下記ご提供サービスの内容は、毎年度の会員総会によって、見直し・改善・追加されます。
そのため、記載の内容と現在のサービス内容が異なる場合がありますが、ご了承ください。
※各サービスの詳しい内容については、事務局までお問い合わせください。

- 企業発注と会員間での案件紹介
- 渉外代行／契約書類作成の事務代行
- 与信保証
(企業調査・予算の預託による発注料金の保証)
- 人材派遣会社との連携
(正社員登用／紹介予定派遣の斡旋)
- 会計財務などのサポート・提携機関への優先紹介
- 希望制による仕入支払代行制度などの運営

企業・ご発注／雇用会員の方へ 提供サービス一覧



- 納品保証
(会員業務の納品完了を協会が保証：不完了時には別会員が作業)
- 人材派遣会社との連携
(正社員登用／紹介予定派遣の斡旋)
- 後援／協賛企業へのPR／マーケティング／広報サポート
- 広告代理店などとの提携による、制作物などの総合制作
- 学校法人などとの提携による、講義活動や講師派遣
- 自治体などとの連携による、雇用優良企業の開示・支援

10 …案件紹介・エージェント



日本フリーランス協会が
渉外を代行して、案件を紹介
するエージェントとなります。

9 …マッチングサイト運営



個人会員は、登録／掲載「完全・無料」。
「個人情報」「プロフィール」は完全非公開
のまま、案件情報とコンタクトできます。

…会員データベースの運営

企業会員の方は、協会に登録する会員の
業務データをいつでも照会でき、案件ごとに
必要な即戦力人材へ、すぐに接触できます。

10 …会員紹介・エージェント



日本フリーランス協会が
渉外を代行して、会員を紹介
するエージェントとなります。

特定非営利活動法人の特長を最大限活用した「フリーランサーを活用できる社会」を…実現するためのエージェント機能・保証団体としてのサービスを提供しています。

6 …与信のサポート



+ 支払料金・補助制度(希望制)
協会所属会員・紹介案件による信用力の向上
業務着手金・支払サイトのサポート(希望制)
案件の交渉・紹介は当協会が行うので、与信
についての心配がありません。また、希望する
会員には業務請負料金補助制度があります。

4 …納品・与信の保証



7 …直接雇用契約

直接雇用契約です。
が、
契約書や料金表の
締結までの渉外を、
JAFAが代行します。

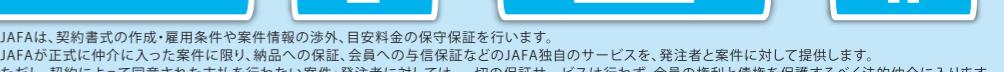
※JAFAが正式に仲介・保証をしない場合でも、JAFA正会員は、自由に書式を使用できます。

※JAFAを介さないでJAFA会員のフリーランサーと直接取引や契約でご使用いただいた場合に、業務などの納品保証をするものではありません。



▶ JAFAの会員専用ホームページより、PDF方式にてダウンロードできます。

契約の流れ



※JAFAは、契約書式の作成・雇用条件や案件情報の渉外、自ら料金の保守保証を行います。
※JAFAが正式に仲介に入った案件に限り、納品への保証、会員への与信保証などのJAFA独自のサービスを、発注者と案件に対して提供します。
ただし、契約によって同意された支払を行わない案件・発注者に対しては、一切の保証サービスは行わず、会員の権利と債権を保護するべく法的仲介に入ります。

* JAFAが提供する外部制度への紹介となります。詳しくはお問い合わせください。